

Référentiel de compétences

COURTAGE IMMOBILIER **COMMERCIAL**

*Compétences professionnelles évaluées
par l'OACIQ*

OACIQ

L'OACIQ EST L'AUTORITÉ EN MATIÈRE
DE COURTAGE IMMOBILIER AU QUÉBEC



Édité et produit par l'Organisme d'autoréglementation
du courtage immobilier du Québec

© Tous droits réservés.

4905, boul. Lapinière, bureau 2200
Brossard (Québec) J4Z 0G2

Édition : 2026

OACIQ



LE RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES ENGLOBE LES CINQ COMPÉTENCES SUIVANTES :

1. Gérer ses activités professionnelles dans le domaine de l'immobilier.
2. Recourir aux règles de droit générales et particulières dans les opérations de courtage commercial.
3. Estimer la valeur de l'actif.
4. Effectuer les opérations de courtage relatives à la vente, à l'achat, à la location ou à l'échange d'un immeuble autre que résidentiel, incluant les entreprises.
5. Analyser financièrement un projet immobilier et d'entreprise.

Appliquer les stratégies appropriées permettant de conclure un contrat de courtage ou une promesse d'achat, de vente ou de location.

Chacune des compétences du référentiel a été élaborée à la suite d'une analyse de situations professionnelles suivie d'un processus de validation auprès de praticiens et professionnels du secteur afin de s'assurer que le référentiel corresponde à la réalité tout en répondant aux exigences de la profession.

Une situation professionnelle représente la responsabilité qui incombe au courtier dans le cadre de ses fonctions professionnelles. De ces situations professionnelles découlent les actions professionnelles devant être mises en œuvre pour en assurer leur réalisation.

Enfin, ces actions professionnelles nécessitent la maîtrise de ressources professionnelles. Ces ressources sont principalement les connaissances que doit maîtriser le candidat pour assumer avec professionnalisme et efficacité les actions professionnelles.

C'est à partir de ce référentiel de compétences qu'est conçu l'examen de certification de l'OACIQ.

Référentiel de compétences en courtage immobilier commercial

ÉTHIQUE ET DÉONTOLOGIE – COMPÉTENCE TRANSVERSALE

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage	Remplir ses obligations comme courtier immobilier	Connaître et appliquer ses obligations face à la <i>Loi sur le courtage immobilier</i> (LCI) et ses règlements	<ul style="list-style-type: none">• Devoirs d'information, de vérification, de conseil et de collaboration• Protéger et promouvoir les intérêts de la partie qu'il représente• Ne divulguer aucune information confidentielle ou stratégique concernant le client ou la transaction• Accorder un traitement équitable à la partie qui n'est pas représentée• Ne pas se placer en situation de conflit d'intérêts ou d'apparence de conflit d'intérêts• Dénoncer le conflit d'intérêts• Divulguer le statut de titulaire de permis du courtier partie à la transaction• Respecter les limites de ses connaissances	<ul style="list-style-type: none">• <i>LCI</i>• <i>Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité</i>• <i>Lignes directrices</i>	<ul style="list-style-type: none">• Intérêts du client représenté en tout temps avant ceux du courtier• Toujours agir dans le meilleur intérêt du client représenté• Aucune représentation à l'encontre du client représenté• Informer dans les meilleurs délais toute autre partie qui n'est pas représentée du fait qu'il doit protéger et promouvoir les intérêts de son client• Le titulaire de permis qui acquiert un intérêt dans un immeuble ou une entreprise ne peut représenter le vendeur

COMPÉTENCE 1 – GÉRER SES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES DANS LE DOMAINE DE L'IMMOBILIER – (75 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage	Remplir ses obligations comme courtier immobilier	Être dans les affaires	<ul style="list-style-type: none"> • Définir son modèle d'affaires • Développer son image de marque • Déterminer son territoire d'exercice • Cibler son secteur d'activités ou son type de clientèle • Solliciter les clients 	<ul style="list-style-type: none"> • Comptabilité de base • Fonds de roulement et liquidité • Taxes sur les achats et les ventes • Ligne directrice "Représentation, sollicitation, promotion et publicité" • Plan d'affaires • Gestion de l'information 	<p>Quel sera le territoire où vous exercerez votre pratique? Serez-vous un courtier qui fait de tout ou opterez-vous pour travailler dans un domaine précis du courtage commercial?</p>
		Connaître ses obligations vis-à-vis d'un client	<ul style="list-style-type: none"> • Devoir d'information • Obligation de représentation • Obligation de ne pas se placer en situation de conflit d'intérêts ou d'apparence de conflit d'intérêts • Les divulgations obligatoires • La gestion des acomptes reçus pour une transaction • Les vérifications requises dans le cadre d'une transaction 	<ul style="list-style-type: none"> • FICI (Fonds d'indemnisation du courtage immobilier) pour protéger les acomptes (explication des notions) • Obligation d'information de l'évolution du dossier et de représentation du fiduciaire • Respect du cadre d'intervention • Définir le type du client • Assurance responsabilité professionnelle 	<p>Vous recevez un acompte de 10 000 \$ dans le cadre d'une transaction. Que faire avec cet acompte pour respecter les règles en vigueur?</p>

COMPÉTENCE 1 – GÉRER SES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES DANS LE DOMAINE DE L'IMMOBILIER – (75 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
<p>Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage</p>		<p>Définir sa pratique comme courtier immobilier</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Les implications d'être courtier immobilier à son compte • Les caractéristiques du travail au sein d'une agence (d'une équipe) • Gestion de vos tâches et obligations • Participation aux activités de l'équipe, de l'agence, de la bannière 	<ul style="list-style-type: none"> • Travailleur autonome • Courtier affilié à une agence • Courtier salarié • Gestion du temps 	<p>Vous êtes nouvellement courtier immobilier commercial. Comment organiserez-vous votre travail pour vous acquitter de toutes vos obligations (recherche de contrats, entrée de données, installation des affiches, participation à des activités d'entreprises, etc.)?</p>
	<p>Recourir aux ressources professionnelles touchant l'immobilier</p>	<p>Utiliser les ressources disponibles de l'OACIQ</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Maintien de permis 	<ul style="list-style-type: none"> • Ligne directrice "Représentation, sollicitation, promotion et publicité" • Le site de l'OACIQ et Titulaires de permis 	<p>Être courtier implique de maîtriser les outils mis à votre disposition pour la rédaction de contrat, de promesse d'achat, promesse de location, etc.</p>

COMPÉTENCE 1 – GÉRER SES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES DANS LE DOMAINE DE L'IMMOBILIER – (75 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage		Utiliser les ressources des chambres immobilières, des associations professionnelles et organismes	<ul style="list-style-type: none"> Utiliser les outils de tous les jours des courtiers immobiliers (ex. : service de diffusion de l'information, etc.) Connaître les ressources offertes par les chambres immobilières et les associations (québécoises et canadiennes) Les coûts, les services offerts, les formations, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> Structure de l'immobilier au Canada Rôles des chambres immobilières Implications financières et cotisation L'adhésion à un organisme Autres organismes (ex. : Institut de Développement Urbain du Québec, etc.) Autres professionnels (ex. : urbanistes, architectes, avocats, inspecteurs, ingénieurs, experts, arpenteurs-géomètres, etc.) 	<p>Vous devez également connaître la fonction de représentativité des associations professionnelles et des chambres immobilières, ainsi que les services qu'elles offrent à leurs membres.</p> <p>Utiliser les outils pour la production d'une évaluation comparative de marché (ECM), pour entrer les données dans un système de diffusion de l'information, par exemple, et bien plus.</p>
	Établir des relations professionnelles avec d'autres courtiers du monde de l'immobilier	Collaborer avec un autre courtier	<ul style="list-style-type: none"> Votre devoir et vos obligations de collaboration envers vos collègues La gestion des offres multiples La participation aux activités de représentativité Une communication professionnelle et courtoise 	<ul style="list-style-type: none"> Rémunération dans une transaction à plusieurs courtiers Ligne directrice sur la collaboration et le partage de rétribution <i>Loi sur la concurrence</i> et les rétributions Définition et limites de la collaboration 	<p>Vous recevez plusieurs promesses d'achat pour un immeuble dont vous êtes le courtier du vendeur. Comment bien les gérer en vous assurant de servir adéquatement votre client tout en respectant vos obligations envers vos collègues?</p>

COMPÉTENCE 1 – GÉRER SES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES DANS LE DOMAINE DE L'IMMOBILIER – (75 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage	Tenir les dossiers, les livres et les registres des transactions immobilières	Effectuer le travail administratif nécessaire à la tenue des registres et des dossiers	<ul style="list-style-type: none">• La tenue des registres et dossiers• La documentation des dossiers• Établir ou se familiariser avec une gestion électronique des documents (GED)	<ul style="list-style-type: none">• Ligne directrice " Tenue, utilisation et conservation des dossiers, livres, comptes et registres"	<p>Vous complétez une promesse d'achat qui est acceptée par le client, que devez-vous faire avec les documents recueillis pour en assurer une conservation conforme à la réglementation?</p> <p>En œuvrant au sein d'une agence immobilière, une GED sera en place. La connaissez-vous?</p> <p>Êtes-vous au fait de son fonctionnement et de vos obligations en ce sens?</p>

COMPÉTENCE 1 – GÉRER SES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES DANS LE DOMAINE DE L'IMMOBILIER – (75 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage	Se préparer à une inspection professionnelle (dirigeant d'agence et les courtiers à leur compte)	<ul style="list-style-type: none"> • Remplir les questionnaires obligatoires de l'inspection • Réviser les dossiers, les registres et les documents afin de s'assurer que tout est conforme aux attentes et à vos obligations 	<ul style="list-style-type: none"> • Déroulement d'une inspection professionnelle • Enquête du syndic 	<p>En tant que courtier à son compte, vous devez remplir obligatoirement, chaque année, un questionnaire de l'inspection remis par l'OACIQ.</p> <p>Quelles sont les informations que vous devrez communiquer?</p> <p>Serez-vous prêt à remplir vos obligations?</p>	
	Utiliser les comptes en fidéicommiss	<ul style="list-style-type: none"> • Déposer les sommes reçues sans délai • Émettre les reçus appropriés aux parties concernées • Rendre compte de sa gestion du compte en fidéicommiss 	<ul style="list-style-type: none"> • Fonctionnement des comptes en fidéicommiss • Ligne directrice "Tenue, utilisation et conservation des dossiers, livres, comptes et registres" 	<p>Un collègue courtier immobilier vous remet, en même temps que la promesse d'achat, un acompte sous forme de chèque provenant de son client. Que devez-vous faire?</p>	

COMPÉTENCE 2 – RECOURIR AUX RÈGLES DE DROIT GÉNÉRALES ET PARTICULIÈRES DANS LES OPÉRATIONS DE COURTAGE COMMERCIAL – (75 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
<p>Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage</p>	<p>Observer les règles générales et particulières de droit civil ayant trait à l'immobilier.</p>	<p>Connaître et appliquer ses obligations face à la <i>Loi sur le courtage immobilier</i> (LCI) et ses règlements</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Devoir d'information, de vérification, de conseil et de collaboration • Le titulaire de permis ne doit pas, dans l'exercice de ses activités, éluder ou tenter d'éluder sa responsabilité civile professionnelle • Rédaction de contrats de courtage 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>LCI</i> • <i>Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité</i> • <i>Règlement sur les dossiers, livres et registres, la comptabilité en fidéicommiss et l'inspection des courtiers et des agences</i> • <i>Code civil du Québec</i> • Guide des pratiques professionnelles "<i>Le droit dans la pratique du courtier immobilier</i>" 	<p>Le courtier doit toujours être en mesure de démontrer l'exactitude des informations qu'il fournit au public.</p> <p>Le courtier doit vérifier et s'assurer de la capacité juridique de la partie qu'il représente ou de son représentant ainsi que de celle des autres parties à la transaction si elles ne sont pas représentées par un titulaire de permis.</p> <p>Le courtier doit s'assurer que la propriété ne fait pas déjà l'objet d'un contrat de courtage.</p> <p>Le courtier doit savoir bien rédiger des clauses.</p>

COMPÉTENCE 2 – RECOURIR AUX RÈGLES DE DROIT GÉNÉRALES ET PARTICULIÈRES DANS LES OPÉRATIONS DE COURTAGE COMMERCIAL – (75 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
<p>Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage</p>		<p>Déterminer la propriété d'un immeuble</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître les règles spécifiques à l'achat, à la vente, à l'échange et à la location d'immeubles, d'entreprises et d'actifs immobiliers 	<ul style="list-style-type: none"> • Registre foncier • Registre des entreprises • Commission de la protection du territoire agricole • Baux de location, de sous-location et de colocation, baux emphytéotiques • La forme du bail • La prise d'effet et la fin du bail commercial • Les types de baux commerciaux • Les principales clauses • La publication du bail commercial • Le bail commercial et ses conséquences lors de la vente de l'immeuble • Certificat de localisation • Créances et hypothèques • Succession et caution judiciaire (garantie légale) • Procurations et résolutions • Intervention du conjoint • Déclaration de copropriété 	<p>Un contrat de courtage exclusif - location commerciale est conclu entre le courtier et le locateur. Le courtier doit rédiger le bail commercial pour un futur locataire et y insérer les clauses importantes qui répondront aux attentes de son client.</p> <p>Vous représentez un acheteur qui veut acquérir un immeuble commercial. Quelles seront les recommandations que vous ferez à l'égard des baux commerciaux en vigueur (analyse, explication à votre client, conseils judicieux conséquents, etc.)?</p>

COMPÉTENCE 2 – RECOURIR AUX RÈGLES DE DROIT GÉNÉRALES ET PARTICULIÈRES DANS LES OPÉRATIONS DE COURTAGE COMMERCIAL – (75 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage		Rédiger une clause dans un contrat ou un bail commercial	<ul style="list-style-type: none"> • S'approprier les règles de rédaction de clauses dans le cadre d'un contrat commercial (achat, vente, échange, location) 	<ul style="list-style-type: none"> • Clause de non-concurrence • Clause de commerce continu • Clause de sinistre • Clause d'exclusivité • Clause d'option de renouvellement • Responsabilité du courtier • Rédaction juridique 	Protéger le client représenté par le courtier (locataire ou locateur) de façon adéquate en ajoutant au bail commercial des clauses pertinentes et en rédigeant des clauses exemptes d'ambiguïtés.
		Déterminer les lois et les règlements associés à un immeuble	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier le type de propriété, le secteur d'affaires, le zonage applicable • Toujours se référer aux documents pertinents • Comprendre les lois en jeu dans la transaction (en regard des locataires – commerciaux/ résidentiels, des parties à la transaction, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> • Zonage, bien culturel, terre agricole, zone riveraine, zone aéroportuaire • Environnement et urbanisme • <i>Loi sur le Tribunal administratif du logement</i> 	<p>Votre client désire acquérir un terrain vacant ou un immeuble existant en vue de construire un immeuble à revenus de 12 logements. Quelles sont les vérifications que vous devez faire? Auprès de quelles instances?</p> <p>Quels seront les impacts légaux pour votre client et les occupants si l'immeuble qu'ils habitent doit être démoli pour faire place à la nouvelle construction?</p>

COMPÉTENCE 2 – RECOURIR AUX RÈGLES DE DROIT GÉNÉRALES ET PARTICULIÈRES DANS LES OPÉRATIONS DE COURTAGE COMMERCIAL – (75 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage		Recourir à l'arbitrage ou la médiation comme méthode de résolution de conflit en courtage immobilier	<ul style="list-style-type: none">• Contribuer à diminuer la présence de conflits éventuels en adoptant une posture communicative maximale• Vérifier et valider la source des informations avant de les divulguer aux parties à la transaction• Discuter promptement avec les parties à la transaction de tout élément qui pourrait devenir problématique	<ul style="list-style-type: none">• Règles et notions sur l'arbitrage• Procédures d'arbitrage	Une clause d'arbitrage est prévue à la PAG. Quelle est son utilité?

COMPÉTENCE 2 – RECOURIR AUX RÈGLES DE DROIT GÉNÉRALES ET PARTICULIÈRES DANS LES OPÉRATIONS DE COURTAGE COMMERCIAL – (75 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage		Agir en conformité avec les lois et les règlements	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître les lois et règlements qui régissent la profession de courtier immobilier commercial • Tenir compte des règles et des lois applicables à la situation contractuelle dans vos recommandations aux parties à la transaction • Diriger les parties vers les professionnels appropriés pour obtenir des informations pertinentes à la situation rencontrée 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Loi sur le courtage immobilier et ses règlements</i> • Publicité des droits et Registre foncier • Registraire des entreprises • Droit civil et notions de responsabilité • <i>Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et du financement des activités terroristes (LRPCFAT)</i> • Droit des affaires et types d'entreprises • <i>Loi sur la faillite et l'insolvabilité</i> • Droit civil et types de contrats 	<p>Vous signez un contrat de courtage vente pour un immeuble à revenus. Vous recevez cinq (5) promesses d'achat. Comment les gérez-vous?</p> <p>Comment s'assurer que votre client obtienne la meilleure représentation pour son bénéfice? Quelles sont les actions que vous devrez poser pour vous conformer aux lois et règlements en lien avec la collaboration?</p>
		Afficher ses services de courtage immobilier	<ul style="list-style-type: none"> • Déterminer les formes de publicité • Retenir les services pour la production et l'installation de vos affiches professionnelles • Respecter les règles de publicité de vos inscriptions et de votre pratique • Tenir à jour vos informations et celles de vos inscriptions dans vos publicités 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Loi sur la concurrence</i> • Règles sur la publicité • Ligne directrice "Représentation, sollicitation, promotion et publicité" 	<p>Comment vous assurer de faire la promotion de vos services en conformité avec les lois et règlements (Facebook, votre site web, les mentions obligatoires, les mentions interdites, etc.)?</p>

COMPÉTENCE 2 – RECOURIR AUX RÈGLES DE DROIT GÉNÉRALES ET PARTICULIÈRES DANS LES OPÉRATIONS DE COURTAGE COMMERCIAL – (75 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
<p>Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage</p>		Assurer la légalité de sa pratique	<ul style="list-style-type: none"> • Agir en conformité avec les limites de ses droits de pratique • Connaître le Fonds d'assurance responsabilité professionnelle du courtage immobilier du Québec (FARCIQ) et le Fonds d'indemnisation du courtage immobilier (FICI) et leurs offres de service 	<ul style="list-style-type: none"> • Assurance responsabilité professionnelle • Ligne directrice "Délivrance et maintien de permis" 	<p>Connaître les contextes d'exercice dans lesquels le courtier immobilier est protégé par son assurance responsabilité et ceux où il ne l'est pas. Faire connaître l'offre de service du FICI aux consommateurs qui font affaire avec un courtier ou une agence et qui sont victimes de fraude, de manœuvres dolosives ou de détournement de fonds dans le cadre d'une transaction.</p>
	Assurer ses obligations fiscales		<ul style="list-style-type: none"> • Établir sa facturation en respect des règles en vigueur • Remise de la TPS et de la TVQ • Acomptes provisionnels • Établissement d'un budget d'affaires • Dépenses d'affaires versus dépenses personnelles • Immobilisations versus dépenses courantes • Obligations fiscales annuelles 	<ul style="list-style-type: none"> • Lois sur la fiscalité • Taxe sur les produits et services (TPS) • Taxe de vente du Québec (TVQ) 	<p>En tant que travailleur autonome, vous devez facturer la TPS et la TVQ pour vos services. Comment bien gérer ces sommes dans le respect des règles fiscales en vigueur? Gérer vos dépenses d'affaires versus vos dépenses personnelles. Faire un budget d'exercice financier de votre pratique immobilière.</p>

COMPÉTENCE 3 – ESTIMER LA VALEUR DE L'ACTIF – (75 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage	Identifier les facteurs reliés au secteur et à la localisation (terrain)	Connaître et appliquer ses obligations face à la <i>Loi sur le courtage immobilier</i> (LCI) et ses règlements	<ul style="list-style-type: none">• Devoirs d'information, de vérification, de conseil et de collaboration• Consultez experts au besoin	<ul style="list-style-type: none">• <i>LCI</i>• <i>Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité</i>• <i>Règlement sur les dossiers, livres et registres, la comptabilité en fidéicommiss et l'inspection des courtiers et des agences</i>• <i>Registre foncier</i>	<ul style="list-style-type: none">• Vérifier si avis au Registre foncier de terrain contaminé• Demander rapport d'expert Phase I et II, par exemple• Informer le client des problèmes soulevés par un inspecteur en bâtiment• Faire effectuer certaines vérifications par un CPA ou un fiscaliste en lien avec la valeur de l'immeuble ou de l'entreprise ou sur sa valeur marchande

COMPÉTENCE 3 – ESTIMER LA VALEUR DE L'ACTIF – (75 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage		Être à l'affût et en connaissance des signes possibles de problèmes liés à l'emplacement	<ul style="list-style-type: none">• Terrain contaminé• Projet de développement en vue (industriel, autoroutier, commercial, résidentiel)• Autres commerces du même type à une distance rapprochée• Zone inondable• Problématique du sol (pyrite, pyrrhotite, radon, etc.)• Historique du terrain et de son environnement (ancien dépotoir, zone de remblai, etc.)• Changement de zonage annoncé ou à l'étude	<ul style="list-style-type: none">• Problèmes liés à la région (ex. : sol argileux)• Problèmes liés aux sols et aux sous-sols (pyrite, ocre ferreux, etc.)• Contamination de sols• Sites d'enfouissement• Guide des pratiques professionnelles Environnement	<p>Le projet du client doit prendre forme sur un immeuble (terrain) où cela est permis.</p> <p>L'une des premières tâches du courtier immobilier est de procéder aux vérifications requises pour s'assurer de la faisabilité du projet à l'endroit convoité par le client.</p>

COMPÉTENCE 3 – ESTIMER LA VALEUR DE L'ACTIF – (75 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage	Identifier les facteurs liés à l'immeuble	Minimiser les risques de recours	<ul style="list-style-type: none"> • Informer les parties à la transaction de toute irrégularité rencontrée • Prévoir les obstacles qui pourraient survenir (obstacles communs) dans la transaction, en lien avec le terrain, et en informer son client (et l'autre partie) • Inclure des clauses pertinentes dans le projet de transaction pour protéger son client en ce sens 	<ul style="list-style-type: none"> • Première inspection visuelle du courtier • Inspection d'un professionnel 	L'acheteur que vous représentez désire absolument opérer un garage de mécanique automobile sur le terrain convoité. Vous devrez, en tant que courtier, vous assurer d'inclure une clause pertinente dans la promesse d'achat, afin que votre client puisse se désister si cette activité n'est pas permise à cet endroit.
		Conseiller le recours aux services de professionnels	<ul style="list-style-type: none"> • Vérifier le certificat de localisation • Valider les points importants à corriger qui ressortent du rapport d'inspection avec le professionnel concerné 	<ul style="list-style-type: none"> • Arpenteur-géomètre, inspecteur en bâtiment, ingénieur civil, expert de la problématique identifiée sur l'immeuble, notaire, etc. 	Un inspecteur en bâtiment relève un bris important sur l'immeuble que convoite votre client. Quelles seront vos premières recommandations?

COMPÉTENCE 3 – ESTIMER LA VALEUR DE L'ACTIF – (75 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage		Assurer le suivi après inspection	<ul style="list-style-type: none">• Assister à l'inspection et être présent lors de la visite des experts• Discuter avec le client des points identifiés par l'inspecteur en bâtiment à la suite de l'inspection des lieux• Recommander des experts pour obtenir des précisions sur certains éléments importants• Rédiger les documents en lien avec les demandes de l'acheteur à la suite de la lecture du rapport d'inspection	<ul style="list-style-type: none">• Réception et diffusion du rapport d'inspection aux intéressés	<p>Votre client a assisté à l'inspection de l'immeuble qu'il désire acheter et il a lu le rapport d'inspection.</p> <p>Dans l'ensemble, il est satisfait du rapport d'inspection et il veut lever cette condition à la promesse d'achat. Comment procéderez-vous?</p>

COMPÉTENCE 3 – ESTIMER LA VALEUR DE L'ACTIF – (75 HEURES)

Éthique et déontologie

Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage

Situations professionnelles

Actions professionnelles
(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)

Protéger les parties en expliquant les enjeux de la transaction

Éléments clés

- S'assurer que les parties comprennent bien les éléments identifiés dans le rapport d'inspection ou lors de la visite des lieux
- Divulguer l'impact que peut avoir un élément découvert sur l'immeuble (délai d'expertise, coût de réparation après réception du devis, etc.)
- Donner les recommandations les plus susceptibles de répondre aux besoins du client selon l'ensemble de la situation (se désister, acheter et rénover, projection financière à court, moyen et long terme de l'investissement requis, etc.)

Ressources et Programme de formation de base

- Connaître les limites du courtier
- Divulguer les implications des parties (responsabilité, négociations, etc.)
- Ligne directrice "Vérification, information et conseil"

Exemples

Vous représentez le vendeur. Lors de l'inspection, une fissure très importante dans la fondation de l'immeuble est relevée. Le devis de réparation produit par un expert est très salé. Votre client est vraiment désespéré. Qu'allez-vous faire pour le rassurer?

Quels sont les choix à sa disposition?

Il ne veut pas perdre l'acheteur, mais il veut également atteindre ses objectifs financiers en vendant cet immeuble?

Quels seront vos bons conseils en ce sens?

COMPÉTENCE 3 – ESTIMER LA VALEUR DE L'ACTIF – (75 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
<p>Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage</p>	<p>Identifier les facteurs reliés aux bâtiments et autres</p>	<p>Être à l'affût et connaître les caractéristiques liées aux bâtiments, aux meubles et aux équipements</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dresser une liste des équipements nécessitant un entretien régulier • Établir une liste des biens meubles et des équipements inclus dans la vente • Identifier les matériaux utilisés pour les composantes importantes de l'immeuble et en expliquer les caractéristiques (ex. : toiture de bardeaux d'asphalte, durée de vie approximative, etc.) • Avoir une connaissance juste de la qualité des matériaux utilisés • Recommander à son client des améliorations pertinentes à l'immeuble ou une prévision budgétaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Identification et connaissance des classes et des catégories de bâtiments • Fondation • Structure • Enveloppe du bâtiment • Toiture • Éléments mécaniques (plomberie, chauffage, climatisation, ventilation) • Électricité • Améliorations locatives • Biens meubles et équipements 	<p>Vous visitez un immeuble avec votre client acheteur. Vous constatez que la toiture de l'immeuble est revêtue d'une membrane élastomère récente (tel qu'indiqué sur la fiche descriptive du courtier du vendeur). Quels commentaires ferez-vous à votre client quant à ses avantages et inconvénients? Votre client désire vendre son immeuble dans lequel se trouve un restaurant. Tous les meubles et les appareils de cuisine sont inclus. Vous constatez que la majorité des appareils sont très vieux et très peu entretenus. Quels seront vos commentaires ou recommandations envers le vendeur? Et envers un acheteur éventuel?</p>

COMPÉTENCE 3 – ESTIMER LA VALEUR DE L'ACTIF – (75 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage	Fournir une opinion sur la valeur d'un immeuble et d'une entreprise	Évaluer le contexte socio-économique du secteur et de l'actif	<ul style="list-style-type: none">• Est-ce que l'immeuble se trouve dans un secteur fortement peuplé, dans un milieu rural, dans un milieu attrayant pour les jeunes familles, pour les étudiants (collèges, universités, etc.), dans un milieu de vie pour les personnes retraitées, etc.• Soulever la combinaison d'éléments contributifs ou défavorables à la valeur de l'immeuble ou de l'entreprise et formuler les meilleures recommandations au client en lien avec son objectif d'investissement	<ul style="list-style-type: none">• Effet de la situation géographique et économique• Effet du style architectural de l'immeuble• Effet des limitations de droit public (ex. : bien culturel)• Marché de la revente	<p>Votre client vous demande de chercher un immeuble ou un local dans lequel il pourra ouvrir une franchise de restauration rapide offrant une cuisine très tendance auprès des jeunes. Quels secteurs de votre ville lui recommanderez-vous?</p> <p>Quels sont les éléments que vous prendrez en considération pour soutenir votre (vos) choix de secteur(s)?</p> <p>Saurez-vous convaincre votre client avec cette sélection?</p>

COMPÉTENCE 3 – ESTIMER LA VALEUR DE L'ACTIF – (75 HEURES)

Éthique et déontologie

Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage

Situations professionnelles

Actions professionnelles

(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)

Utiliser différentes techniques pour établir la valeur d'un immeuble

Éléments clés

- Sélectionner les éléments importants pour évaluer la valeur de l'immeuble
- Consulter les manuels dédiés à l'évaluation d'immeuble
- En cas de doute, recourir aux experts du domaine pour obtenir des conseils sur la détermination de la valeur d'un bien, d'un équipement ou d'un immeuble
- Effectuer les recherches utiles pour établir des comparables dans le secteur (ECM)

Ressources et Programme de formation de base

- Technique de parité (comparables)
- Technique du revenu (économique)
- Technique du coût

Exemples

Un client vous contacte pour mettre en vente son immeuble commercial. Il est très emballé à l'idée de le vendre, car un immeuble situé près du sien s'est vendu récemment à fort prix. Comment arriverez-vous à établir le prix de vente de cet immeuble si vous constatez que l'immeuble vendu ne se compare en rien à l'immeuble de votre futur client (entretien, matériaux de construction, revenus, dépenses, etc.)?

COMPÉTENCE 3 – ESTIMER LA VALEUR DE L'ACTIF – (75 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage		Estimer la valeur marchande d'une entreprise	<ul style="list-style-type: none">• Sélectionner les éléments importants pour évaluer la valeur de l'entreprise• Relever les améliorations importantes effectuées• Relever les rénovations ou améliorations requises• Dresser une liste des équipements, des stocks et des fournitures présentes et requises (requis pour les besoins de votre client acheteur)• En cas de doute, recourir aux experts du domaine pour obtenir des conseils sur la détermination de la valeur d'un bien, d'un équipement ou d'un immeuble• Effectuer les recherches utiles pour établir des comparables dans le secteur (ECM)	<ul style="list-style-type: none">• Technique de la parité (comparables)• Technique du revenu (économique)• Technique du coût• Achalandage• Estimation de biens immobiliers	<p>Un dépanneur vient tout juste d'être mis en vente. Vous savez que votre client acheteur recherche ce type de commerce dans ce secteur depuis très longtemps. En discutant avec lui, il vous demande de le conseiller sur le prix à offrir versus le prix demandé. Comment allez-vous établir vos recommandations?</p> <p>Quelle sera votre démarche de vérification pour informer adéquatement votre client et lui permettre de proposer un prix qui n'irritera pas le vendeur et qui lui permettra de démontrer qu'il connaît bien le marché?</p>

COMPÉTENCE 4 – EFFECTUER LES OPÉRATIONS DE COURTAGE RELATIVES À LA VENTE, À L'ACHAT, À LA LOCATION OU À L'ÉCHANGE D'UN IMMEUBLE AUTRE QUE RÉSIDENTIEL, INCLUANT LES ENTREPRISES – (90 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage	Rédiger un contrat de courtage ou une promesse d'achat pour la vente, l'achat ou la location	Connaître et appliquer ses obligations face à la <i>Loi sur le courtage immobilier</i> (LCI) et ses règlements	<ul style="list-style-type: none"> • Devoir d'information, de vérification, de conseil et de collaboration • Types d'immeubles au cœur des transactions commerciales • Clauses types 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>LCI</i> • <i>Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité</i> • <i>Code civil du Québec</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Vulgariser et expliquer le contenu et les conséquences des clauses et des formulaires • Rédaction de clauses types à ajouter – Vente d'entreprise • Rédaction de clauses portant sur les termes et conditions spécifiques à l'entreprise (clauses types recommandées et conçues par l'OACIQ) • Le bail commercial

COMPÉTENCE 4 – EFFECTUER LES OPÉRATIONS DE COURTAGE RELATIVES À LA VENTE, À L'ACHAT, À LA LOCATION OU À L'ÉCHANGE D'UN IMMEUBLE AUTRE QUE RÉSIDENTIEL, INCLUANT LES ENTREPRISES – (90 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
<p>Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage</p>		<p>Remplir les documents et les formulaires relatifs à une opération de courtage</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sélectionner le formulaire pertinent à la transaction projetée (contrat de courtage vente, achat, location) • Choisir tous les formulaires complémentaires qui viennent soutenir le contrat principal • Remplir de façon adéquate les formulaires • Effectuer les recherches conséquentes en vue d'obtenir toutes les informations pertinentes avant de remplir les différents formulaires 	<ul style="list-style-type: none"> • Types d'acheteurs, de vendeurs, de locataires, de locateurs • Délais • Immeuble (5 logements et +) • Formulaires disponibles (exclusif, non exclusif) 	<p>Un client vous contacte pour mettre en vente un local commercial. Quels formulaires sélectionnerez-vous pour accomplir adéquatement cette tâche? Quelles vérifications préalables ferez-vous? Auprès de quelles organisations? Quels sont les documents que vous devez vérifier auprès de votre client au moment d'écrire votre contrat de courtage? A-t-il les pouvoirs d'engager sa compagnie dans ce contrat?</p>

COMPÉTENCE 4 – EFFECTUER LES OPÉRATIONS DE COURTAGE RELATIVES À LA VENTE, À L'ACHAT, À LA LOCATION OU À L'ÉCHANGE D'UN IMMEUBLE AUTRE QUE RÉSIDENTIEL, INCLUANT LES ENTREPRISES – (90 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
<p>Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage</p>		<p>Remplir les documents et les formulaires relatifs à une promesse d'achat</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sélectionner le formulaire pertinent à la transaction projetée (contrat de courtage vente, achat, location) • Choisir tous les formulaires complémentaires qui viennent soutenir le contrat principal • Remplir de façon adéquate les formulaires • Effectuer les recherches conséquentes en vue d'obtenir toutes les informations pertinentes avant de remplir les différents formulaires 	<ul style="list-style-type: none"> • Types d'acheteurs, de vendeurs, de locataires, de locateurs • Délais • Immeuble (5 logements et +) • Formulaires disponibles (exclusif, non exclusif) • Contrat préliminaire pour un édifice neuf • Préparation d'une lettre d'intention • Contre-proposition 	<p>Vous représentez un acheteur qui désire déposer une promesse d'achat sur un bâtiment commercial. Quelles seront les vérifications préliminaires à effectuer, avant même de rédiger les documents, afin de bien conseiller votre client?</p> <p>Quelles clauses (conditions) insérerez-vous dans cette transaction pour permettre à votre client d'y mettre fin si le projet qu'il convoite ne peut se réaliser?</p>

COMPÉTENCE 4 – EFFECTUER LES OPÉRATIONS DE COURTAGE RELATIVES À LA VENTE, À L'ACHAT, À LA LOCATION OU À L'ÉCHANGE D'UN IMMEUBLE AUTRE QUE RÉSIDENTIEL, INCLUANT LES ENTREPRISES – (90 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
<p>Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage</p>		<p>Remplir les documents et les formulaires relatifs à une promesse de location</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sélectionner le formulaire pertinent à la transaction projetée • Choisir tous les formulaires complémentaires qui viennent soutenir la promesse de transaction principale • Remplir de façon adéquate les formulaires • Effectuer les recherches conséquentes en vue d'obtenir toutes les informations pertinentes avant de remplir les différents formulaires • Insérer les clauses propres à la location commerciale et à la transaction projetée 	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre le langage du milieu • Types de baux • Marché locatif • Détermination des besoins • Qualification des locataires ou des locateurs • Examens des clauses • Lecture de plans • Calculs précis des surfaces à louer • Négociation des baux et techniques de vente 	<p>En tant que courtier du locateur, vous désirez protéger votre client contre un éventuel défaut du locataire projeté. Quelles clauses insérerez-vous dans la transaction entre eux?</p> <p>Si vous représentez le locataire, quels seraient vos conseils à son égard face au local qu'il veut louer pour établir la nouvelle entreprise qu'il démarrera?</p> <p>Vous êtes ici en présence d'un entrepreneur qui démarre une entreprise pour la première fois. Quels seront les conseils essentiels à transmettre dans ce cas?</p>

COMPÉTENCE 4 – EFFECTUER LES OPÉRATIONS DE COURTAGE RELATIVES À LA VENTE, À L'ACHAT, À LA LOCATION OU À L'ÉCHANGE D'UN IMMEUBLE AUTRE QUE RÉSIDENTIEL, INCLUANT LES ENTREPRISES – (90 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
<p>Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage</p>		<p>Accompagner son client dans toute la démarche</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Être disponible et courtois • Reconnaître les limites de ses connaissances et s'entourer de professionnels compétents, le cas échéant • Transmettre rapidement au client l'ensemble des documents pertinents à la transaction • Recommander d'avoir recours à des professionnels de plusieurs domaines pertinents aux besoins de la transaction • Faire les recommandations d'usage ou spécifiques à la transaction pour protéger le client • Établir un calendrier des échéances à respecter dans la transaction et soutenir son client en ce sens • Être présent à toutes les étapes de la transaction et être de bon conseil 	<ul style="list-style-type: none"> • Déroulement normal de la transaction • Acte notarié • Contre-proposition • Baux de location, de sous-location et de colocation • Disponibilité restreinte pour occupation • Négociation de la transaction • Vérifications au préalable des informations 	<p>En tant que courtier immobilier, être présent lors de l'inspection des lieux, lors de la venue d'un professionnel pour statuer sur un élément important, être présent chez le notaire. Tout cela fait partie de votre travail. Serez-vous présent à toutes ces étapes? Vous augmenterez ainsi la confiance de votre client envers vous et vous présenterez aux autres intervenants la plus-value d'impliquer un courtier immobilier dans une transaction.</p>

COMPÉTENCE 5 – ANALYSER FINANCIÈREMENT UN PROJET IMMOBILIER ET D'ENTREPRISE – (90 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage	Appliquer les méthodologies reliées à la finance immobilière et d'entreprise	Connaître et appliquer ses obligations face à la <i>Loi sur le courtage immobilier</i> (LCI) et ses règlements	<ul style="list-style-type: none"> • Devoir d'information, de vérification et de conseil • Consulter des experts (CPA, fiscalistes) 	<ul style="list-style-type: none"> • LCI • Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité 	<p>Un client vendeur demande à ce que vous procédiez à l'évaluation de son immeuble en vue de le mettre en vente. Quels sont les éléments financiers à prendre en considération pour établir la valeur la plus précise possible de cet immeuble?</p> <p>Vous représentez un locateur et un locataire commercial se présente. Il veut déménager son entreprise dans le local que vous avez à louer. Comment interpréter les états financiers qu'il vous remet pour établir la solidité financière de l'entreprise et du propriétaire?</p>
		Interpréter les états financiers	<ul style="list-style-type: none"> • Relatifs à un immeuble à revenus, à une compagnie, à un projet d'investissement (lors de l'achat ou de la vente) • Communiquer avec les professionnels pertinents au besoin (comptable, fiscaliste, etc.) • Le revenu brut • Le revenu net • Les immobilisations • Les emprunts (hypothécaires ou autres) • Les sources de revenus • Les dividendes • Le matériel roulant • Le matériel périssable • Le fonds de roulement 	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre et analyser les états financiers • Mécanismes de calcul • Redressement d'états financiers 	

COMPÉTENCE 5 – ANALYSER FINANCIÈREMENT UN PROJET IMMOBILIER ET D'ENTREPRISE – (90 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage		Distinguer les concepts reliés à la fiscalité immobilière	<ul style="list-style-type: none">• Le gain en capital• La stratégie de report du gain en capital• Le financement par le vendeur• L'achat d'actions vs l'achat des biens de la compagnie• L'achat reporté (du montant payé, dans le temps, etc.)• Les dépenses courantes vs les dépenses en capital• Les changements d'usage de l'immeuble• Avantages et inconvénients d'un achat à titre personnel ou par une incorporation	<ul style="list-style-type: none">• Environnement fiscal• Achat et vente d'entreprise• Revenus d'entreprise et de biens• Amortissement• Immobilisation admissible• Calcul des impôts d'exploitation et de disposition (ex. : gains en capital)	<p>Un client vendeur vous approche et vous demande d'évaluer le meilleur moment pour vendre son dernier immeuble d'une série de plusieurs vendus cette année. Que lui conseillerez-vous?</p> <p>À quels professionnels pourriez-vous le référer? Est-ce avantageux pour le vendeur de financer l'acheteur? De reporter le paiement fiscal du gain en capital gagné? Comment procéder?</p> <p>À qui s'adresser?</p>

COMPÉTENCE 5 – ANALYSER FINANCIÈREMENT UN PROJET IMMOBILIER ET D'ENTREPRISE – (90 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
<p>Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage</p>		<p>Calculer les implications financières de la transaction</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Le rapport prêt-valeur • L'évaluation professionnelle de l'immeuble ou de l'entreprise • Les règles de qualification pour un financement conventionnel ou assuré • La mise de fonds requise • Les délais et les différentes étapes pour l'obtention du financement • La durée des différentes offres de financement : avantages et inconvénients • L'augmentation des baux : quand, comment, de combien? 	<ul style="list-style-type: none"> • Mécanique de calcul • Méthode de calcul • Souscription et qualification • Remboursement d'emprunt • Financement et refinancement • Baux 	<p>Votre client veut acheter un immeuble de 8 logements et il vous informe qu'il désire augmenter les revenus rapidement. Quelles seraient vos recommandations et sur quels aspects attireriez-vous particulièrement son attention en fonction des lois à respecter?</p> <p>Un client veut que vous vendiez son immeuble à revenus dans 30 jours. Est-ce que c'est possible? Quels délais porterez-vous à son attention? Pourquoi?</p>

COMPÉTENCE 5 – ANALYSER FINANCIÈREMENT UN PROJET IMMOBILIER ET D'ENTREPRISE – (90 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage		Informers les parties sur les dépenses liées à la vente et à l'achat	<ul style="list-style-type: none">• Les frais d'inspection• Les frais de notaire• Les droits de mutation (taxe de bienvenue)• Les frais de représentation du courtier immobilier• La mise de fonds requise• La caution demandée• Les frais de financement• Le fonds de roulement• L'achat des stocks• Les réserves à prévoir pour les appareils (à remplacer, à entretenir, etc.)	<ul style="list-style-type: none">• Financement• Pénalité• Quittance• Transfert• Taxes à la consommation• Rapports d'expertise	Votre client acheteur dispose de 600 000 \$ pour acheter un immeuble à revenus. Est-ce que vous chercherez des investissements qui requièrent la totalité de cette somme ou devrez-vous établir une provision pour assumer les frais connexes? Comment les estimer et les présenter à votre client?

COMPÉTENCE 5 – ANALYSER FINANCIÈREMENT UN PROJET IMMOBILIER ET D'ENTREPRISE – (90 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
<p>Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage</p>	<p>Conseiller les parties</p>	<p>Fournir une opinion sur la valeur d'un immeuble et d'une entreprise</p>	<ul style="list-style-type: none"> • L'évaluation de la tolérance au risque du client • Le bon projet pour atteindre l'objectif du client • Les connaissances du client envers son projet • Sélectionner, évaluer et présenter des projets immobiliers ou commerciaux • Le retour sur investissement • Le délai pour retrouver sa mise de fonds • Les sommes à investir à long terme (dépendances courantes, en capital, baisse de la valeur de l'actif, etc.) • Le secteur d'investissement projeté • Les projections pertinentes (développement immobilier à venir dans le secteur, fermeture d'usine à l'horizon, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> • Assurance hypothécaire • Types d'institutions prêteuses • Types d'emprunts • Présentation de dossier • Achat et location • Recours hypothécaires 	<p>Vous devez conseiller votre client sur un projet d'investissement qu'il vous présente. Quelles seront les variables à considérer?</p> <p>Aura-t-il les fonds requis pour mener à terme la transaction ou aurez-vous travaillé tout ce temps pour un résultat mitigé?</p> <p>Vous représentez l'acheteur. Votre client veut investir une somme X et il vous demande un rendement Y. Sur quelles bases sélectionnerez-vous les projets d'investissement à lui présenter? Quel est son profil d'investisseur?</p>

APPLIQUER LES STRATÉGIES APPROPRIÉES PERMETTANT DE CONCLURE UN CONTRAT DE COURTAGE OU UNE PROMESSE D'ACHAT, DE VENTE OU DE LOCATION – (45 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
<p>Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage</p>	<p>Développer une vaste connaissance de son secteur d'activité</p>	<p>S'approprier les sources d'informations usuelles et émergentes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Abonnement aux revues spécialisées au secteur d'activité dans lequel vous évoluez (immobilier locatif, local commercial, agricole, villégiature, etc.) • Membre actif auprès d'associations, de sociétés ou de regroupements gravitant dans votre secteur de travail • La formation continue • Les formations liées à votre domaine d'exercice • Les pratiques d'ici et d'ailleurs (avoir une ouverture sur le marché global qui peut avoir une incidence sur votre quotidien) – dans une autre région, une province, un pays 	<ul style="list-style-type: none"> • La réalité locale, provinciale, nationale et internationale • Les enjeux actuels du secteur d'activité • L'historique et les tendances du marché • Vos relations d'affaires propres à votre secteur d'activité • Votre expertise du domaine d'activité • Les médias sociaux • La gestion de votre présence technologique 	<p>Un client désire acheter un vignoble pour réaliser son rêve d'enfance et se demande si vous pourrez bien le conseiller dans sa démarche. Comment arriverez-vous à le convaincre que vous êtes le meilleur atout dans son processus d'achat?</p>

APPLIQUER LES STRATÉGIES APPROPRIÉES PERMETTANT DE CONCLURE UN CONTRAT DE COURTAGE OU UNE PROMESSE D'ACHAT, DE VENTE OU DE LOCATION – (45 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage	Réaliser la transaction	Cerner les besoins du client	<ul style="list-style-type: none"> • Écouter activement le client • Reformuler ses propos pour éviter toute discordance • Dégager les incontournables de la transaction (capacité financière, localisation, projet, délai, etc.) • Présenter et faire valoir ses atouts pour réaliser la transaction • Signer le contrat de courtage, la promesse d'achat 	<ul style="list-style-type: none"> • Mise en situation concrète • Jeux de rôle • Diversité de situations, de finalités et d'acteurs • Connaître les formulaires disponibles et adéquats à chaque situation 	Un client vous contacte pour vous présenter son désir d'acheter un immeuble à revenus. Quelles seront les premières questions/démarches que vous entreprendrez?

APPLIQUER LES STRATÉGIES APPROPRIÉES PERMETTANT DE CONCLURE UN CONTRAT DE COURTAGE OU UNE PROMESSE D'ACHAT, DE VENTE OU DE LOCATION – (45 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
<p>Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage</p>		<p>Orienter la transaction</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Surveiller constamment les intrants et les extrants de la transaction (les nouvelles du marché, les résultats de l'inspection, du financement, de la visite des lieux, etc.) • Mesurer le niveau d'intérêt du client envers la transaction (à la hausse, à la baisse, constant, etc.) • Supprimer les distorsions de la transaction (nouvel immeuble sur le marché, annonce d'une modification du taux d'intérêt, etc.) • Toujours être proactif dans la recherche de solutions • Être constamment au-devant de la transaction et non à la traîne (préparer le client aux prochaines étapes, aux éventualités, etc.) • Prévoir le pire scénario et espérer pour le mieux 	<ul style="list-style-type: none"> • Mise en situation concrète • Jeux de rôle • Diversité de situations, de finalités et d'acteurs • Banque de ressources personnelles et celles des collègues • Attitude positive en tout temps 	<p>Un rapport de la Banque du Canada annonce la hausse imminente du taux directeur, ce qui contribuera vraisemblablement à l'augmentation des taux d'intérêt pour un éventuel prêt hypothécaire. Votre client vous téléphone et s'inquiète de l'impact de cette hausse à venir sur la rentabilité de son projet à court, moyen et long terme. Comment pourriez-vous amoindrir les effets de cette annonce sur votre client et garder le cap avec cette transaction?</p> <p>Quelles actions mettez-vous en place rapidement?</p>

APPLIQUER LES STRATÉGIES APPROPRIÉES PERMETTANT DE CONCLURE UN CONTRAT DE COURTAGE OU UNE PROMESSE D'ACHAT, DE VENTE OU DE LOCATION – (45 HEURES)

Éthique et déontologie	Situations professionnelles	Actions professionnelles <i>(savoir-faire pour accomplir une tâche, comportements observables requis)</i>	Éléments clés	Ressources et Programme de formation de base	Exemples
<p>Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage</p>		<p>Conclure la transaction</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dissiper les doutes dans la tête du client • Rassurer le client sur le bien-fondé de la transaction et le ramener aux prémices de départ • Négocier rapidement et efficacement tout élément perturbateur dans la transaction entre les parties 	<ul style="list-style-type: none"> • Mise en situation concrète • Jeux de rôle • Diversité de situations, de finalités et d'acteurs • Banque de ressources personnelles et celles des collègues • Attitude positive en tout temps 	<p>La panique du passage à l'acte (la signature chez le notaire) surprend plus d'un client bien intentionné. L'officialisation de la transaction apporte un stress que certains gèrent difficilement. Comment serez-vous d'une aide précieuse dans cette situation tout en vous permettant de conclure cette transaction pour laquelle vous avez tant travaillé?</p>



L'OACIQ EST L'AUTORITÉ EN MATIÈRE
DE COURTAGE IMMOBILIER AU QUÉBEC

4905, boul. Lapinière, bureau 2200
Brossard (Québec) J4Z 0G2
T 450 462-9800 ou 1 800 440-7170

oaciq.com • info@oaciq.com