

*Référentiel de compétences en **courtage** immobilier résidentiel*

*Compétences professionnelles
évaluées par l'OACIQ*

OACIQ
ORGANISME D'AUTORÉGLEMENTATION
DU COURTAGE IMMOBILIER DU QUÉBEC



Référentiel de compétences en *courtage* immobilier résidentiel

Le référentiel de compétences est un guide qui permet aux futurs courtiers de comprendre quelles compétences doivent être développées et maîtrisées pour agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage immobilier.

Sept compétences le composent :

- Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage
- Gérer ses activités professionnelles dans le domaine de l'immobilier
- Recourir aux règles de droit générales et particulières dans les opérations de courtage
- Estimer la qualité et les différents éléments de construction d'un immeuble
- Estimer la valeur marchande d'un immeuble résidentiel
- Effectuer les opérations de courtage relatives à la vente, l'achat, la location ou l'échange d'un immeuble résidentiel
- Distinguer les principes de base en matière de crédit hypothécaire

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 le nouvel examen de l'OACIQ.

Le processus d'élaboration du référentiel de compétences en courtage immobilier résidentiel a été proposé par monsieur Jacques Tardif, professeur à l'Université de Sherbrooke.

Référentiel de compétences en *courtage* immobilier résidentiel



Référentiel de compétences en *courtage* immobilier résidentiel

Compétences centrales	Situations professionnelles	Actions professionnelles	Ressources
Compétence 1 Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage	Toutes	Toutes	Code de déontologie
			Règles d'éthique
Compétence 2 Gérer ses activités professionnelles dans le domaine de l'immobilier	Remplir ses obligations comme courtier autonome ou comme courtier salarié	Être dans les affaires	Comptabilité de base
			Fonds de roulement et liquidité
			Taxes sur les achats et les ventes
			Recherche de clients, sollicitation
			Plan d'affaires
		Connaître ses obligations vis-à-vis d'un client	Fonds d'indemnisation pour protéger les acomptes
		Définir sa pratique comme courtier salarié ou comme courtier travailleur autonome	Travailleur autonome
			Salarié
	Assurer ses obligations fiscales vis-à-vis des gouvernements	Gestion du temps	
		Lois sur la fiscalité	
	Assurer la légalité de sa pratique	Taxe sur les produits et services	
	Recourir aux ressources professionnelles touchant l'immobilier	Respecter les règles de l'OACIQ	Assurance responsabilité
			Règles sur la publicité des courtiers
		Savoir utiliser les ressources des chambres immobilières	Cotisation
Structure de l'immobilier au Canada			
Rôles des Chambres immobilières			
Implications financières			
Remplir le formulaire de courtage		Membership	
Agir comme agent inscripteur		Clause 6 du contrat de courtage	
	Inscription d'une propriété		
	Règlement SIA/MLS		
	Bases de données des chambres immobilières		

Référentiel de compétences en *courtage* immobilier résidentiel

Compétences centrales	Situations professionnelles	Actions professionnelles	Ressources	
Compétence 2 Gérer ses activités professionnelles dans le domaine de l'immobilier (suite)	Établir des relations professionnelles avec d'autres courtiers du monde de l'immobilier	Collaborer avec un autre courtier	Rémunération dans une transaction à plusieurs courtiers Loi sur la concurrence et rétributions Code de déontologie	
		Régler les différends avec un autre courtier	Arbitrage des chambres immobilières	
		Afficher ses services de courtage immobilier	Loi sur la concurrence	
		Faire le travail administratif nécessaire à la tenue des registres et dossiers	Normes de l'OACIQ	
	Tenir les dossiers, livres et registres des transactions immobilières	Se préparer à une inspection professionnelle	Déroulement d'une inspection professionnelle Enquête du syndic	
		Utiliser les comptes en fidéicommiss	Fonctionnement des comptes en fidéicommiss Règles des comptes en fidéicommiss	
		Agir en conformité avec les lois et règlements	Loi sur le courtage immobilier Règlement et code de conduite de l'OACIQ	
	Compétence 3 Recourir aux règles de droit générales et particulières dans les opérations de courtage	Toutes	Toutes	

Référentiel de compétences en *courtage* immobilier résidentiel

Compétences centrales	Situations professionnelles	Actions professionnelles	Ressources
Compétence 4 Estimer la qualité et les différents éléments de construction d'un immeuble	Reconnaître les signes possibles de problèmes d'un immeuble	Reconnaître les signes possibles de problèmes liés à la construction et à la situation de bâtiments d'un immeuble	Problèmes liés à la région (sol argileux, etc.)
			Problèmes liés aux matériaux (par ex. pyrite, ocre ferreuse et autres)
			Fondation inadéquate ou défailante
			Rénovation artisanale
		Minimiser les risques de recours	Chalet converti en résidence principale
			Première inspection du courtier
			Inspection d'un professionnel
		Conseiller le recours aux services de professionnels	Historique des rénovations documentées
			Inspecteurs, experts, etc.
	Assurer le suivi après inspection	Forme et contenu du rapport d'inspection	
	Connaître les recours possibles	Arbitrage	
		Code civil	
		Entente à l'amiable (renégociation)	
	Décoder les certificats de localisation	Empiètement	
		Servitudes	
		Conformité aux règlements municipaux	
	Déterminer la qualité d'un bâtiment	Estimer la condition d'un immeuble	Fondation
			Enveloppe et ouvertures
Matériaux utilisés (planchers, toit, etc.)			
Historique des rénovations			
Évaluer le niveau d'entretien d'un bâtiment		État des différentes parties (plomberie, électricité, etc.)	
		Faire une inspection visuelle de l'intérieur et de l'extérieur	
		Être présent lors de l'inspection faite par un tiers	
Protéger le client en expliquant les enjeux de l'inspection		Routine complète d'inspection normale	
		Connaître les limites du courtier	
	Association d'évaluateurs et de professionnels compétents pour les inspections (assurance professionnelle)		

Référentiel de compétences en *courtage* immobilier résidentiel

Compétences centrales	Situations professionnelles	Actions professionnelles	Ressources
Compétence 5 Estimer la valeur marchande d'un immeuble résidentiel	Fournir une opinion sur la valeur d'un immeuble	Évaluer les valeurs contributives d'un immeuble	Présence d'une thermopompe, piscine, foyer, rue passante, etc. Rénovation (cuisine, etc.) Effet de la situation géographique Effet du style architectural sur la propriété Effet des limitations de droit public (ex. : bien culturel, bien du domaine religieux, etc.)
		Identifier des comparables ou déterminer le prix à partir de ce qui est comparable	Marché de la vente Immeuble locatif (moins de 5 logements) Fermette Propriété hors norme (ajustements)
		Utiliser différentes méthodes pour établir la valeur d'une propriété	Technique de parité (comparables) Technique du coût de remplacement

Référentiel de compétences en *courtage* immobilier résidentiel

Compétences centrales	Situations professionnelles	Actions professionnelles	Ressources
Compétence 6 Effectuer les opérations de courtage relatives à la vente, l'achat, la location ou l'échange d'un immeuble résidentiel (moins de 5 logements)	Rédiger un contrat de courtage pour la vente d'un immeuble	Distinguer les différents contrats de courtage vente	Types d'acheteur, de vendeur, vendeur non-résident du Canada
			Délais
			Propriété (moins de 5 logements)
			Formulaires disponibles
			Contrat préliminaire pour un édifice neuf
		S'assurer de la compréhension des parties au contrat de courtage et de leurs droits et obligations	Code de déontologie de l'OACIQ
		Déterminer les lois et les règlements associés à une propriété	Zonage, bien culturel, terre agricole, zone riveraine, zone aéroportuaire
			Environnement et urbanisme
			Loi sur la Régie du logement
		Déterminer la propriété d'un immeuble	Procurations
			Intervention du conjoint
			Déclaration de copropriété
		Rédiger une clause type ou spécifique	Certificat de localisation
	Créances et hypothèques		
	Succession et caution judiciaire (garantie légale)		
	Responsabilité du courtier		
	Rédaction juridique		
Documenter avant la rédaction	Loi sur le courtage immobilier		
	Publicité des droits		
Refléter les volontés des parties	Déclaration du vendeur – Annexe G		
Rédiger le bon contrat de courtage vente et ses annexes	Code civil sur les contrats et obligations		
	Formulaires disponibles		

Référentiel de compétences en *courtage* immobilier résidentiel

Compétences centrales	Situations professionnelles	Actions professionnelles	Ressources
<p>Compétence 6</p> <p>Effectuer les opérations de courtage relatives à la vente, l'achat, la location ou l'échange d'un immeuble résidentiel (moins de 5 logements) (suite)</p>	<p>Rédiger un contrat de courtage pour l'achat d'un immeuble</p>	<p>Connaître le contrat de courtage achat</p>	<p>Acheteur</p> <p>Vendeur</p> <p>Propriété (moins de 5 logements)</p> <p>Formulaires disponibles</p>
		<p>S'assurer de la compréhension des parties au contrat de courtage et de leurs droits et obligations</p>	<p>Code de déontologie de l'OACIQ</p>
		<p>Déterminer la propriété d'un immeuble</p>	<p>Intervention du conjoint</p> <p>Procurations</p> <p>Déclaration de copropriété</p> <p>Certificat de localisation</p> <p>Succession</p> <p>Zonage, bien culturel, terre agricole, zone riveraine, zone aéroportuaire</p> <p>Environnement et urbanisme</p>
		<p>Rédiger une clause type ou spécifique</p>	<p>Responsabilité du courtier</p>
		<p>Documenter avant la rédaction</p>	<p>Loi sur le courtage immobilier</p> <p>Publicité des droits, registres fonciers</p>
		<p>Refléter les volontés des parties</p>	<p>Déclaration du vendeur – Annexe G</p>
		<p>Rédiger le bon contrat et ses annexes</p>	<p>Code civil sur les contrats et obligations</p> <p>Formulaires disponibles</p>

Référentiel de compétences en *courtage* immobilier résidentiel

Compétences centrales	Situations professionnelles	Actions professionnelles	Ressources
Compétence 6 Effectuer les opérations de courtage relatives à la vente, l'achat, la location ou l'échange d'un immeuble résidentiel (moins de 5 logements) (suite)	Rédiger un contrat de courtage pour la location d'un immeuble incluant les annexes	Distinguer les différents contrats de courtage location	Locataire Locateur Propriété (moins de 5 logements, villégiature, temps partagé, etc.)
		S'assurer de la compréhension des parties au contrat de courtage et de leurs droits et obligations	Code de déontologie de l'OACIQ
		Déterminer la propriété d'un immeuble	Zonage, bien culturel, terre agricole, zone riveraine, zone aéroportuaire Procurations Déclaration de copropriété Certificat de localisation Baux de location, de sous-location et de colocation
		Rédiger une clause spécifique ou type	Responsabilité du courtier Rédaction juridique
		Documenter avant la rédaction	Loi sur le courtage immobilier Publicité des droits
		Refléter les volontés des parties	Déclaration du vendeur – Annexe G
		Rédiger le bon contrat et ses annexes	Loi de la Régie du logement Code civil sur les contrats et obligations Formulaires disponibles

Référentiel de compétences en *courtage* immobilier résidentiel

Compétences centrales	Situations professionnelles	Actions professionnelles	Ressources
Compétence 6 Effectuer les opérations de courtage relatives à la vente, l'achat, la location ou l'échange d'un immeuble résidentiel (moins de 5 logements) (suite)	Rédiger une promesse d'achat	Utiliser le bon formulaire	Déclaration du vendeur (section 6) Clauses et clauses types Formulaires disponibles
		Accompagner son client dans toute la démarche immobilière	Déroulement normal de la transaction Acte notarié Contre-proposition(s) Suivi des promesses et de ses annexes après acceptation
		S'assurer de la compréhension des parties de la promesse d'achat et de leurs droits et obligations	Code de déontologie de l'OACIQ
		Rédiger une promesse d'achat	Contrat préliminaire pour un édifice neuf
			Éléments légaux d'une promesse d'achat
			Délai d'acceptation
			Délai de notification
			Clauses d'achat conditionnelles à la qualification de l'acheteur
	Clauses conditionnelles à la vente		
	Clauses conditionnelles à l'annulation de la première clause B2.3		
	Conditions attenantes à la promesse d'achat		
	Document de copropriété		
	Rédiger une promesse de location	Utiliser le bon formulaire	Clauses conditionnelles à la location
		Accompagner son client dans toute la démarche immobilière	Déroulement normal de la transaction Acte notarié Contre-proposition(s)
S'assurer de la compréhension des parties de la promesse de location et de leurs droits et obligations.		Code de déontologie de l'OACIQ	
Rédiger une promesse de location		Baux, sous-location et colocation	
		Loi de la Régie du logement	
		Disponibilité restreinte pour occupation	

Référentiel de compétences en *courtage* immobilier résidentiel

Compétences centrales	Situations professionnelles	Actions professionnelles	Ressources
Compétence 7 Distinguer les principes de base en matière de crédit hypothécaire	Conseiller les parties dans leur démarche hypothécaire	Calculer les capacités d'emprunt hypothécaire d'un client de façon globale	Mécanique de calcul
			Préqualification d'emprunt
			Dépôt initial
			Amortissement et taux d'intérêt
			Types d'emprunt (A, B, C)
			Utilisation d'une calculatrice financière
		Référer à des courtiers hypothécaires au besoin	Limite du rôle du courtier immobilier résidentiel
			Conflit d'intérêts
			Éviter de porter un jugement de crédit
		Donner des conseils en matière hypothécaire	Types de prêts
			Capacités réelles de paiement du client
			Information sur la qualification hypothécaire
			Conséquences pour le vendeur
		Informer les parties sur les dépenses réelles liées à l'achat et à la vente	Crédit-vendeur et responsabilité du vendeur
			Pénalité
			Quittance
Conseiller judicieusement le client en fonction de ses désirs, de ses besoins et de ses capacités de payer	Transfert d'hypothèque		
	Calcul des ratios d'endettement		
Comprendre le prêt hypothécaire et son fonctionnement	Assurance hypothécaire		
	SCHL		
	Recours hypothécaire		
	Programmes gouvernementaux		