



QU'EST-CE QUE LE TRAITEMENT ÉQUITABLE?

Accorder le traitement équitable, c'est agir en transparence et communiquer de manière objective de l'information pertinente sur une propriété, en tenant compte que cette information pourrait très bien influencer un acheteur ou un vendeur potentiel. Il s'agit de demeurer équitable envers les droits et obligations de toutes les parties liées à la transaction, qu'elles soient représentées par un courtier ou non.

Voici une liste d'exemples comparatifs démontrant les différences entre le traitement équitable et la représentation par un courtier.

Notez bien que les exemples suivants ne constituent pas une liste exhaustive des actions pouvant être posées par un titulaire de permis lorsqu'il offre un traitement équitable à une partie.

Traitement équitable

Information objective et pertinente à la réalisation d'une transaction en respectant vos droits et obligations et ceux de toutes les parties liées.

Représentation

Information stratégique, agir en rôle conseil et être apte à négocier dans votre intérêt.

SITUATIONS FACE À UN ACHETEUR



COURTIER LIÉ À UN VENDEUR par *Contrat de courtage exclusif - Vente* **OU** **COURTIER COLLABORATEUR NON LIÉ** par *Contrat de courtage exclusif - Achat*

Visiter la propriété avec le client.

Remplir un formulaire de promesse d'achat avec le client sans lui transmettre son opinion ni le conseiller sur différents éléments.

Souligner que la région où est située la propriété possède quelques particularités environnementales ou géographiques.

Laisser l'acheteur se présenter seul à l'inspection en bâtiment.

Informez **objectivement** le vendeur de toutes demandes de modifications par l'acheteur, notamment suivant l'inspection en bâtiment. Advenant une entente, détailler le tout dans le formulaire *Modifications*.

Remettre le formulaire *Promesse d'achat* (PA) au vendeur en expliquant les termes offerts par l'acheteur en demeurant **neutre et objectif**.

IMPORTANT : que ce soit en situation de traitement équitable ou de représentation par le courtier, les informations inscrites dans le formulaire *Déclarations du vendeur* (DV) doivent être véridiques et avoir été vérifiées préalablement. Ce sont des faits qui peuvent influencer une transaction et qui doivent être transmis de manière neutre et objective.



COURTIER LIÉ À UN ACHETEUR par *Contrat de courtage exclusif - Achat*

Visiter la propriété avec le client et lui soulever les éléments pertinents en lien avec ses besoins, le sensibiliser sur des aspects de la propriété méritant une vérification/inspection plus poussée.

Remplir un formulaire de promesse d'achat avec le client, le conseiller sur le prix, les délais et autres éléments particuliers (ex. : inclusions et exclusions) à inscrire qui sont liés à ses besoins. Conseiller relativement à l'ajout de conditions spécifiques à la promesse d'achat pour vérifier de façon plus poussée certains aspects de la propriété suivant la visite (ex. : piscine, installations particulières que l'acheteur souhaite faire).

Recommander la consultation d'experts liés aux particularités régionales et environnementales, comme recommander d'effectuer un test de pyrite, de radon, de pyrrhotite.

Accompagner l'acheteur au moment de l'inspection, lui recommander la consultation d'experts au besoin et lui expliquer les choix qui s'offrent à lui ainsi que les délais à respecter.

Renégocier les termes de la promesse d'achat auprès du courtier du vendeur, notamment en justifiant les demandes qui sont survenues, par exemple, suivant l'inspection en bâtiment. Advenant une entente, détailler le tout dans le formulaire *Modifications*.

Présenter au vendeur les détails de la promesse d'achat en faisant la promotion des acheteurs et en défendant leurs intérêts auprès du vendeur et son courtier en lien avec les conditions prévues.



SITUATION DE TRAITEMENT ÉQUITABLE

Quand est-il recommandé de remplir le formulaire *Avis du courtier sans contrat de courtage exclusif* – Achat?

Le formulaire *Avis du courtier sans contrat de courtage exclusif* – Achat explique à l'acheteur le rôle du courtier collaborateur et ses obligations de même que le mode de rémunération. Cet avis écrit confirme alors que l'acheteur comprend qu'il a eu les informations pertinentes pour bien en saisir la portée.

Un courtier collaborateur sans contrat de courtage travaille *de facto* pour le vendeur et collabore avec son courtier. Même s'il amène un acheteur à s'intéresser à un immeuble mis en vente par le courtier du vendeur, il ne représente pas, ne défend pas, ne protège pas et ne promeut pas ses intérêts.

Toutefois, le courtier collaborateur doit accorder un **traitement équitable** à l'acheteur de manière à :

- lui communiquer de l'information de façon objective sur l'ensemble des faits pertinents à la transaction et sur ses droits et obligations;
- s'assurer de ne pas divulguer d'informations confidentielles ou stratégiques;
- vérifier les renseignements qu'il fournit et être en mesure de démontrer leur exactitude;
- respecter la confidentialité des informations qui lui sont confiées et utiliser les renseignements personnels qu'il obtient aux seules fins pour lesquelles ils lui sont transmis;
- éviter de se placer en situation de conflit d'intérêts.

L'avis stipule également que le courtier ne pourra exiger aucune rétribution ni frais de la part de l'acheteur. Il pourra toutefois, dans certains cas, réclamer une rétribution de la part du courtier du vendeur. Le cas échéant, la rétribution du courtier sera établie en fonction de l'offre du partage de rétribution prévue au contrat de courtage du vendeur.

D'AUTRES QUESTIONS? CONTACTEZ-NOUS!

450 462-9800 ou 1 800 440-7170 | info@oaciq.com | oaciq.com