

CONSULTATION PUBLIQUE DU MINISTÈRE DES FINANCES

Les pratiques des courtiers immobiliers
dans le contexte de surchauffe immobilière

OBSERVATIONS DE L'ORGANISME D'AUTORÉGLÉMENTATION
DU COURTAGE IMMOBILIER DU QUÉBEC | 8 SEPTEMBRE 2021

Édité et produit par l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec
4905, boulevard Lapinière, bureau 2200
Brossard (Québec) J4Z 0G2

© Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec

Tous droits réservés.

Dépôt légal
Bibliothèque et Archives nationales du Québec
Bibliothèque et Archives Canada
ISBN : 978-2-924369-17-3 (PDF)
Septembre 2021

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	1
OBSERVATIONS DE L'OACIQ QUANT AUX QUESTIONS SOULEVÉES À LA CONSULTATION	2
1 – Est-ce que des ajustements aux pratiques en vigueur dans le secteur du courtage immobilier devraient être apportés, notamment pour s'assurer que ces pratiques n'exacerbent pas la surchauffe ?	2
Révision des règles portant sur la double représentation	3
Prévoir des délais statutaires pour la réalisation des conditions de promesses d'achat	4
Rendre obligatoire l'inspection préachat	4
Suspension de permis de courtier immobilier par l'OACIQ en situation d'urgence	5
2 – Est-ce que des modifications aux modèles de rémunération en place devraient être apportées pour s'assurer que la rémunération des courtiers est alignée avec les intérêts de leurs clients, qu'ils soient acheteurs ou vendeurs ?	5
3 – Est-ce que la règle interdisant aux courtiers de divulguer aux promettants-acheteurs les prix et les conditions des autres offres déjà reçues devrait être revue ?	8
4 – Est-ce que la pratique visant à concentrer les visites sur une courte période, peu après l'affichage d'une propriété, devrait être encadrée ?	11
5 – L'organisation de ventes aux enchères publiques en immobilier, avec obligation d'accepter la meilleure offre qui en résulte devrait-elle être facilitée ?	12
Les enchères immobilières dans différentes juridictions	12
Autres considérations sur les enchères	14
CONCLUSION	17

INTRODUCTION

L'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ) est le régulateur dans le domaine du courtage immobilier. L'OACIQ est constitué en vertu de la *Loi sur le courtage immobilier* (ci-après LCI) et a pour mission la protection du public par l'application de la *Loi sur le courtage immobilier*. Ce sont près de 15 000 agences immobilières et courtiers immobiliers qui détiennent un permis d'exercice délivré par l'OACIQ. Les titulaires de permis sont, entre autres, soumis à des exigences de formation, de conformité, d'éthique et de déontologie et détiennent une assurance responsabilité professionnelle dont la gouvernance est menée par l'OACIQ.

L'OACIQ considère que la présente consultation menée par le ministre des Finances est une opportunité de questionner certains jalons du domaine du courtage immobilier et plus largement sur l'ensemble des transactions immobilières résidentielles, qu'elles impliquent un intermédiaire ou non.

La surchauffe immobilière a été causée par un regroupement de plusieurs facteurs, dont certains facteurs démographiques, et souvent reliés à la pandémie tels que les bas taux d'intérêt, la hausse des coûts de matériaux de construction, les changements des habitudes des ménages quant à l'avènement du télétravail, l'attrait pour les banlieues et les résidences secondaires ainsi que la rareté de l'offre de propriétés sur le marché par rapport à la demande.

Au printemps 2021, au plus fort de la période de surchauffe immobilière, l'OACIQ a su agir avec proactivité en fonction de sa mission, en posant les actions suivantes :

- déploiement d'une campagne d'information et de sensibilisation destinée au public faisant état des risques liés à une transaction immobilière précipitée, à la renonciation aux protections telles que la garantie légale, l'inspection préachat, un certificat de localisation adéquat ;
- instauration d'une formation obligatoire pour tous les courtiers immobiliers autorisés à exercer en courtage immobilier résidentiel, rappelant les comportements déontologiques à adopter dans ce contexte sans précédent ;
- appel aux services de clients-mystères en matière d'encadrement.

Notons que l'on constate certains des signes d'essoufflement du marché, laissant présager un retour à une certaine normalité au cours des prochains mois.

En réponse aux questions mises de l'avant par la présente consultation publique, l'OACIQ présente certaines analyses et éléments de réflexion visant à permettre l'élaboration de solutions pérennes destinées à assurer un meilleur niveau de protection pour le public, acheteurs et vendeurs. Pour faciliter la lecture, nous présentons nos observations dans le même ordre que celui proposé au document de consultation.

OBSERVATIONS DE L'OACIQ QUANT AUX QUESTIONS SOULEVÉES À LA CONSULTATION

1 – Est-ce que des ajustements aux pratiques en vigueur dans le secteur du courtage immobilier devraient être apportés, notamment pour s'assurer que ces pratiques n'exacerbent pas la surchauffe ?

Rappelons que les titulaires de permis, délivrés par l'OACIQ, sont soumis à un encadrement par un ensemble d'obligations légales et déontologiques en vertu de la *Loi sur le courtage immobilier* et ses règlements.

Le courtage immobilier étant en constante évolution, la surchauffe immobilière a été une occasion de confirmer certains constats déjà ciblés par l'OACIQ, qui mériteraient une attention afin que soit modernisée la *Loi sur le courtage immobilier*.

Entre autres, les règles visant la gestion des conflits d'intérêts prévoient que le courtier immobilier doit éviter de se placer en conflit d'intérêts. La jurisprudence interprète généralement cette règle comme étant davantage une interdiction de se placer en conflit d'intérêts¹. Ainsi, dans les faits, les titulaires de permis ne doivent pas se limiter à dénoncer et éviter les conflits d'intérêts.

Dans l'état actuel des choses, certains titulaires de permis pourraient croire, à tort, pouvoir se dédouaner

à compter du moment où ils le divulguent aux parties à la transaction. Or, le conflit d'intérêts demeure, même s'il est dénoncé.

Certains cas rapportés à l'OACIQ en matière de conflit d'intérêts supportent la nécessité de préciser les règles relatives à l'interdiction des conflits d'intérêts puisque ces illustrations sont susceptibles de se manifester davantage dans un marché actif ou de surchauffe :

- Acquérir, par personne interposée, l'immeuble de ses clients afin de le revendre.
- Solliciter des individus pour la mise en vente de leur propriété en sachant que des personnes de son entourage (ou ses clients) sont déjà intéressées par cette propriété.
- Acheter un immeuble pour lui-même et proposer à des clients de leur vendre la propriété avant même d'avoir complété l'achat, puis procéder à un « flip » dès qu'il devient propriétaire.
- Solliciter des acheteurs lors des visites libres et prétendre par la suite avoir été la cause efficiente de la vente et refuser le partage de la rétribution avec le courtier immobilier de l'acheteur. Il n'agit pas ainsi dans l'intérêt de son client vendeur, mais privilégie son intérêt personnel.
- Agir également comme prêteur pour son client afin de faciliter une transaction.

1. Par exemple dans *Lévesque c. Giroux*, 2011 QCCQ 11691, *Gravel c. Gardner*, 2015 QCCS 1484 et *OACIQ c. Laverdière* CanLII 27626 (QC OACIQ).

À l'instar d'autres juridictions² et autres secteurs d'activités encadrés³, l'OACIQ préconise donc un ajustement à la *Loi sur le courtage immobilier* afin de préciser une interdiction formelle des conflits d'intérêts, conformément à la jurisprudence et aux pratiques en droit professionnel.

Révision des règles portant sur la double représentation

Par souci de cohérence, à l'instar du régulateur de la Colombie-Britannique⁴, du Queensland australien⁵, de la Floride⁶ et des Pays-Bas⁷, l'OACIQ suggère de revoir les règles entourant la double représentation, c'est-à-dire le fait, pour un courtier immobilier, de représenter simultanément les deux parties à une transaction immobilière tout en étant lié par contrat de courtage à chacune d'elles, contrat de courtage-vente et contrat de courtage-achat. Cette double représentation est un conflit d'intérêt susceptible d'engendrer des perceptions négatives du public.

2. Comme l'état du Queensland, en Australie, qui est une des juridictions que nous avons étudiées dans le cadre de la question 5 portant sur les enchères publiques en immobilier. *Property Occupations Regulation* 2014, article 18.

3. Par exemple : *Code des professions*, chapitre C-26, article 87, 1°, *Code de déontologie des avocats*, chapitre B-1, r. 3.1, article 71., *Code de déontologie des notaires*, chapitre N-3, r. 2, article 30., *Code de déontologie des médecins*, chapitre M-9, r. 17, article 63.

4. *Real Estate rules*, Article 5-16. En ligne : <https://www.recbc.ca/public-protection/legislation-policies?tab=Real-Estate-Rules#real-estate-rules>.

5. *Property Occupations Act* 2014, art. 99.

6. The 2020 Florida Statutes, Chapter 475 – Real Estate Brokers, Sales, Associates, Schools and Appraisers, art. 475.272 (3) et 475.278(1)a).

7. NEDERLANDSE VERENIGING VAN MAKELAARSA, « General Brokerage Terms and Conditions for Consumers » art. 5(5). En ligne : <https://www.jlgrealestate.com/wp-content/uploads/2018/11/General-Terms-Brokerage-English-2018.pdf>.

Certains cas rapportés à l'OACIQ en matière de double représentation démontrent qu'il pourrait être tentant pour un courtier immobilier de tirer avantage de cette situation et ainsi potentiellement de contribuer à exacerber l'activité du marché puisqu'en cas de double représentation, un même courtier immobilier a accès à de l'information privilégiée des deux parties, vendeur et acheteur. Il lui devient donc difficile de remplir ses obligations de conseil et d'information et cela est susceptible de nuire à la perception du public face au courtage immobilier.

Nous pourrions nous inspirer de ce qui prévaut en Colombie-Britannique⁸, soit une modulation des règles portant sur la double représentation s'assurant de la disponibilité des services de courtage immobilier dans certaines régions du Québec où peu de titulaires de permis sont présents et où les situations de double représentation pourraient être difficiles à éviter.

Finalement, il serait à propos de s'assurer que, lorsque l'une des parties à une transaction n'est pas représentée (le plus souvent, l'acheteur), le courtier immobilier du vendeur ait l'obligation d'obtenir une renonciation écrite de la part de cet acheteur par laquelle il confirme ne pas vouloir être représenté par son propre courtier immobilier et accepte de recevoir un traitement équitable du courtier immobilier du vendeur.

8. *Real Estate rules*, Article 5-17. En ligne : <https://www.recbc.ca/public-protection/legislation-policies?tab=Real-Estate-Rules#real-estate-rules>.

Prévoir des délais statutaires pour la réalisation des conditions de promesses d'achat

Afin de ralentir le rythme effréné qui a caractérisé la situation de surchauffe, il serait judicieux d'étudier la possibilité d'imposer des délais pour la réalisation des transactions immobilières, que ce soit avec ou sans intermédiaire.

Ces délais devraient être suffisamment longs pour permettre la levée des conditions sans que les acheteurs se sentent pressés dans le temps. Ils devraient permettre aux acheteurs de procéder à toutes les étapes requises (inspection préachat, obtention du financement, etc.) avant leur expiration. Cette solution, qui pourrait être implantée par voie législative et, dans le domaine du courtage immobilier, par des modifications aux formulaires obligatoires, aurait également comme avantage de permettre aux différents acteurs, notaires, arpenteurs-géomètres prêteurs et inspecteurs en bâtiment, de mieux répondre à la demande dans un contexte de marché très actif.

Rendre obligatoire l'inspection préachat

Depuis plus de vingt ans, l'OACIQ insiste sur l'importance de l'inspection préachat. Dans l'état actuel du droit, une telle inspection n'est pas obligatoire. Le courtier immobilier a l'obligation de recommander une inspection aux acheteurs et doit l'informer des risques associés à la renonciation d'une inspection, le cas échéant⁹.

9. Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité, chapitre C-73.2, r. 1, article 81.

Dans un contexte de surchauffe, le nombre de renoncements à l'inspection préachat par les acheteurs a grandement augmenté. C'est dans cette perspective que l'OACIQ voit la situation actuelle comme une opportunité par laquelle l'inspection préachat pourrait devenir une étape obligatoire, et ce, par le biais d'une réforme législative chapeauté par le droit commun en modifiant le *Code civil du Québec*.

Il nous apparaît évident que toute solution nouvelle se doit d'être juste et équitable, reposer sur une approche globale visant l'ensemble des transactions immobilières résidentielles, et commande une application uniforme et structurée comportant des conséquences en cas de non-respect.

Bien que la majorité des dispositions du *Code civil du Québec* soient supplétives de volonté¹⁰, la gravité du préjudice qui peut être potentiellement subi en l'absence de l'inspection préachat, justifierait, selon nous, l'appel aux dispositions d'ordre public.

Il existe des situations où une inspection ne procure aucun avantage, c'est pourquoi des exceptions devraient être prévues au C.c.Q. Pensons notamment au rachat de parties indivises d'une copropriété par les copropriétaires, ou aux nouvelles constructions bénéficiant d'une protection pour le parachèvement ou la correction de vices et de malfaçons apparents. Aussi, en cas de reconstruction ou de rénovation majeure de l'immeuble, l'inspection n'est pas forcément nécessaire.

En 2019, l'encadrement de l'inspection a été confié à la Régie du bâtiment du Québec. Au préalable à toute mesure visant à rendre obligatoire l'inspection préachat, il faudra s'assurer de la concrétisation d'un

10. Art. 9 C.c.Q.

système d'encadrement des inspecteurs en bâtiment. Pour l'heure, nous observons une pénurie importante d'inspecteurs compétents et les critères d'encadrement dans ce domaine demeurent inconnus, suivant l'adoption du Projet de loi n° 16¹¹.

Par conséquent, une fois en vigueur l'encadrement de l'inspection en bâtiment par la Régie du bâtiment, l'OACIQ croit que le législateur devra étudier toutes les possibilités qui s'offrent à lui pour rendre obligatoire l'inspection préachat et ce, peu importe si la transaction se conclut par l'intermédiaire d'un courtier immobilier.

Suspension de permis de courtier immobilier par l'OACIQ en situation d'urgence

La surchauffe immobilière a démontré une fois de plus l'importance pour les régulateurs, dont l'OACIQ, d'être agile et de détenir tous les outils légaux lui permettant d'intervenir rapidement afin de suspendre le permis d'un titulaire qui représente un risque immédiat pour le public, et ce, dès la connaissance de la situation problématique. Cette suspension, inspirée du *Code des professions*,¹² devrait pouvoir durer pendant toute la durée de l'enquête menée par l'OACIQ.

Le comité de discipline de l'OACIQ devrait pouvoir disposer d'un pouvoir de suspendre provisoirement le permis d'un titulaire, suivant une procédure simplifiée et dans le respect des règles de justice naturelle, lorsqu'il est possible de démontrer que la probité du titu-

11. Projet de loi n° 16 *Loi visant principalement l'encadrement des inspections en bâtiment et de la copropriété divise, le remplacement de la dénomination de la Régie du logement et l'amélioration de ses règles de fonctionnement et modifiant la Loi sur la Société d'habitation du Québec et diverses dispositions législatives concernant le domaine municipal* (2019, chapitre 28).

12. *Code des professions*, chapitre C-26, article 122.0.1.

laire de permis de même que la dignité de la profession sont en jeu.

Un tel outil permettrait à l'OACIQ de faire cesser les activités des courtiers qui sont soupçonnés d'avoir des activités à risque. Cela serait de nature à augmenter la confiance du public et à toujours mieux le protéger.

2 – Est-ce que des modifications aux modèles de rémunération en place devraient être apportées pour s'assurer que la rémunération des courtiers est alignée avec les intérêts de leurs clients, qu'ils soient acheteurs ou vendeurs ?

a) Encadrement actuel lié à la rétribution

À l'heure actuelle, il n'est pas du pouvoir de l'OACIQ d'encadrer les montants de rétribution prévus aux contrats de courtage par les agences immobilières ou les courtiers immobiliers puisque la *Loi sur le courtage immobilier* n'encadre pas cet aspect de la pratique.

Les règles applicables en matière de rétribution des courtiers immobiliers sont d'ordre déontologique et concernent le mode de rémunération de l'intermédiaire au niveau contractuel à l'égard du client, le partage de rétribution entre les courtiers immobiliers, la divulgation de ce partage et les façons d'y procéder¹³.

La réglementation prévoit l'interdiction pour un courtier immobilier de recevoir une rétribution lorsqu'il est en conflit d'intérêts parce que lui-même ou un de ses proches détient un intérêt dans l'immeuble faisant

13. *Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité*, chapitre C-73.2, r. 1, articles 35 à 40.

CONSULTATION PUBLIQUE DU MINISTÈRE DES FINANCES

Les pratiques des courtiers immobiliers dans le contexte de surchauffe immobilière

l'objet de la transaction¹⁴. On retrouve également une interdiction de prévoir au contrat de courtage, une clause stipulant le paiement d'une rétribution avant que les services du courtier immobilier soient rendus, et que toute avance sur cette rétribution doit être versée au compte en fidéicommiss du courtier immobilier¹⁵.

La *Loi sur le courtage immobilier* fixe des balises sur la possibilité et les conditions à rencontrer afin qu'un courtier immobilier puisse recevoir une rétribution après l'expiration d'un contrat de courtage¹⁶.

Enfin, il est interdit au courtier immobilier de retirer ou convenir de retirer une rétribution établie en fonction de la différence entre le prix indiqué par la partie qu'il représente et celui accepté par l'autre partie à la transaction¹⁷.

b) Alignement de la rétribution : Une invitation à la réflexion

Les titulaires de permis sont libres de convenir du montant de rétribution pour leurs services avec leur client dans le cadre de la conclusion d'un contrat de courtage.

Le modèle de rétribution le plus fréquemment utilisé est le modèle dit « à pourcentage », dans lequel le courtier immobilier reçoit une rétribution équivalente à un pourcentage du prix de vente de l'immeuble. Ce pourcentage n'est ni fixé ni limité par la loi ou les règlements.

14. *Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité*, chapitre C-73.2, r. 1, article 23.

15. *Règlement sur les contrats et formulaires*, chapitre C-73.2, r. 2.1, articles 16 et 17 4°.

16. *Loi sur le courtage immobilier*, chapitre C-73.2, article 27.

17. *Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité*, chapitre C-73.2, r. 1, article 8.

La rétribution de type pourcentage est également la norme dans les autres provinces canadiennes ainsi que dans plusieurs autres juridictions internationales¹⁸.

Beaucoup moins fréquents, les autres modèles de rétribution que l'on peut retrouver sont des contrats à prix forfaitaire ainsi que des modèles à taux horaire. Tous ces types de rétribution peuvent être utilisés, parfois de façon exclusive, parfois en formule hybride.

Selon les économistes Levitt et Syverson, dont les conclusions ont largement été reprises par la littérature¹⁹ depuis 2002, même dans un marché en ébullition, la rétribution des courtiers immobiliers n'est pas un facteur influençant les prix à la hausse de manière aussi significative qu'on pourrait le croire puisque les efforts requis pour atteindre un prix plus élevé n'influencent pas aussi significativement leurs gains que les efforts déployés pour vendre plusieurs propriétés.

Lorsqu'il y a un écart important entre les montants de rétribution pour la vente de deux propriétés, le public se questionne sur la pertinence de l'écart de rétribution alors payable, puisque sa perception est que les actes

18. Notamment la Suède, la Finlande, la Norvège, l'Australie, la Floride ainsi que plusieurs autres États américains, les Pays-Bas, etc.

19. D. LEVITT, Steven et Chad SYVERSON, *Market Distorsions when agents are better informed : the value of information in real estate transactions*, *The Review of Economics and Statistics*, Vol. CX, number 4, Novembre 2008, Abstract. Cités par Bureau de la concurrence, *Les professions autoréglementées Atteindre l'équilibre entre la concurrence et la réglementation*, 2007, p. 140. En ligne : [https://www.bureaudelaconcurrence.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/vwapj/Professions-final-F.pdf/\\$FILE/Professions-final-F.pdf](https://www.bureaudelaconcurrence.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/vwapj/Professions-final-F.pdf/$FILE/Professions-final-F.pdf). HUNGRIA GUNNELIN Rosane, *Empirical studies of auctions of non-distressed residential real estate*, Department of Real Estate and Construction Management du Royal Institute Technology, Stockholm, 2019, p. 21, OUAZAD, Amine, *Entrevue accordée à Geneviève Pettersen*, QUB Radio, 12 avril 2021. En ligne : <https://omny.fm/shows/les-effrontees/lint-grale-du-lundi-12-avril>. HAN, Lu et William C. STRANGE, *Bidding Wars for Houses*, Rotman School of Management, Toronto, *Real Estate Economics*, Forthcoming, 23 mai 2012, p.21. En ligne : http://www-2.rotman.utoronto.ca/~wstrange/HS_Bidding%20War_%2005-23-2012.pdf.

CONSULTATION PUBLIQUE DU MINISTÈRE DES FINANCES

Les pratiques des courtiers immobiliers dans le contexte de surchauffe immobilière

professionnels posés dans la mise en marché et la réalisation de transaction demeurent similaires, indépendamment de la valeur de la propriété.

La présente consultation est certes une occasion pour le gouvernement et l'ensemble des parties prenantes de lancer la réflexion sur les modèles de rétribution en courtage immobilier. Diverses avenues pourraient être étudiées.

La fixation des tarifs, lorsqu'elle émane des joueurs de l'industrie, est considérée anticoncurrentielle et collusoire par le Bureau de la concurrence du Canada. En effet, dès 1988, la Cour fédérale du Canada a rendu une ordonnance visant à interdire expressément à plusieurs chambres immobilières du Québec et du Canada « de fixer, d'établir, de maintenir, de suggérer ou de contrôler d'une quelconque façon (a) les taux de commissions ou les honoraires exigés pour le SIA ou les honoraires pour d'autres services offert (sic) par les membres d'une chambre ou par les non-membres [...] »²⁰.

À ce stade-ci, nous invitons donc le ministère à entreprendre une réflexion plus en profondeur afin de prendre le temps nécessaire pour faire un tour complet de la question en compagnie du public et des parties prenantes.

En effet, en vertu de la théorie de la conduite réglementée, diverses pistes de solutions seraient à évaluer. Le Bureau de la concurrence du Canada s'abstient généralement d'intervenir pour sanctionner une conduite dictée par une loi provinciale. Cependant, en cas d'incompatibilité, les tribunaux pourraient appliquer la théorie de la prépondérance fédérale pour invalider en tout ou en partie certaines dispositions anticoncurrentielles.

20. R. c. *Chambre d'immeuble du Saguenay-Lac-Saint-Jean inc. et al.*, C.F. Ottawa, n° T-2432-88, 20 décembre 1988, j. Addy.

La Cour suprême du Canada a déjà statué que : « lorsqu'une loi provinciale supplante la loi fédérale ou entrave la réalisation de son objet », cette loi provinciale peut aussi être écartée au profit de la loi fédérale²¹. Il ne peut être exclu qu'une disposition législative provinciale visant à limiter la rétribution des courtiers immobiliers puisse être invalidée par les tribunaux à cause de son caractère anticoncurrentiel.

Selon le Bureau de la concurrence, réglementer ou fixer le prix des services peut avoir pour effet pervers de faire baisser la qualité générale des services puisque les professionnels offrant des services de qualité à des prix supérieurs au prix plafond risquent de quitter le marché plutôt que d'offrir leurs services à un coût moindre que leur valeur²². Également, « il peut arriver que les prix convergent vers le prix plafond, lequel agira comme un prix fixe et limitera la concurrence axée sur le prix »²³.

Il sera intéressant de voir les résultats d'une réflexion plus spécifique à ce sujet, à laquelle l'OACIQ pourrait contribuer dans une perspective de protection du public.

21. Bureau de la concurrence, Les activités « réglementées », Bulletin du 27 septembre 2010, p. 5. En ligne : [https://www.bureaudelaconcurrence.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/vwapj/RegulatedConduct-sept-2010-f.pdf/\\$FILE/RegulatedConduct-sept-2010-f.pdf](https://www.bureaudelaconcurrence.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/vwapj/RegulatedConduct-sept-2010-f.pdf/$FILE/RegulatedConduct-sept-2010-f.pdf). Citant *Rothmans, Benson & Hedges Inc. c. Saskatchewan*, [2005] 1 R.C.S. 1888 aux paragraphes 12 et seq.

22. Bureau de la concurrence, Les professions autoréglementées Atteindre l'équilibre entre la concurrence et la réglementation, 2007, p. 35-36. En ligne : [https://www.bureaudelaconcurrence.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/vwapj/Professions-final-F.pdf/\\$FILE/Professions-final-F.pdf](https://www.bureaudelaconcurrence.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/vwapj/Professions-final-F.pdf/$FILE/Professions-final-F.pdf).

23. Bureau de la concurrence, Les professions autoréglementées Atteindre l'équilibre entre la concurrence et la réglementation, 2007, p. 36. En ligne : [https://www.bureaudelaconcurrence.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/vwapj/Professions-final-F.pdf/\\$FILE/Professions-final-F.pdf](https://www.bureaudelaconcurrence.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/vwapj/Professions-final-F.pdf/$FILE/Professions-final-F.pdf).

3 – Est-ce que la règle interdisant aux courtiers de divulguer aux promettants-acheteurs les prix et les conditions des autres offres déjà reçues devrait être revue ?

En courtage immobilier, la règle interdisant aux titulaires de permis de divulguer aux acheteurs le prix et les conditions des autres promesses d'achat reçues par le vendeur provient de l'article 96 du *Règlement sur les conditions d'exercice* :

« 96. Le courtier ou le dirigeant d'agence doit, lorsqu'un autre titulaire d'un permis collabore à la réalisation d'une transaction, lui révéler l'existence de toute proposition de transaction, qu'elle soit acceptée ou non ; il ne peut cependant lui en dévoiler le contenu. » (nos soulignements)

Il est opportun de se rappeler les raisons pour lesquelles celle-ci a été mise en place en premier lieu. Vers le milieu des années 1980, l'Association de l'immeuble du Québec (AIQ), organisme sans but lucratif à adhésion volontaire, constitué notamment dans le but d'assurer la protection du public, a établi les premières règles de déontologie applicables aux courtiers immobiliers. Par la suite, ces règles ont été reprises tant lors de la mise en place de l'ACAIQ en 1994 et maintenant par le régulateur qu'est l'OACIQ depuis 2010.

Déjà à cette époque, on peut lire que *le courtier en immeuble* a l'obligation de garder le secret de tout renseignement de nature confidentielle obtenu dans l'exercice de sa profession et de ne pas faire usage de ces renseignements au détriment d'un client²⁴. Le fait

de dévoiler le prix d'une promesse d'achat aux autres potentiels acheteurs pourrait en effet nuire à cet acheteur, en diminuant ses chances d'acquérir l'immeuble convoité ; sa stratégie étant ainsi dévoilée. Cela pourrait également avoir une incidence nuisible pour le vendeur qui n'obtiendrait pas le meilleur prix possible pour son immeuble.

Il est de jurisprudence constante tant à la Commission d'accès à l'information du Québec qu'à la Cour du Québec, de considérer que ces renseignements peuvent permettre d'identifier le promettant-acheteur, notamment en procédant à des recoupements, quoiqu'ils ne soient pas des renseignements personnels permettant directement de l'identifier directement²⁵. Le dévoilement du prix et des autres conditions proposées dans une promesse d'achat contrevient donc non seulement aux dispositions actuelles du *Règlement sur les conditions d'exercice*, mais pourrait contrevenir aux dispositions de la *Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé*²⁶.

Chaque courtier immobilier a l'obligation déontologique de promouvoir l'intérêt de son client. Les intérêts des parties étant opposés, la situation fera en sorte que le vendeur aura avantage à conserver la confidentialité des promesses d'achat, alors que les acheteurs auront, eux, avantage à préférer la divulgation de cette information.

L'OACIQ voit un risque à modifier une règle au seul bénéfice des acheteurs, avec l'objectif de régler une situation somme toute circonstancielle. Dans le cas d'un marché lent, exactement à l'opposé, les vendeurs pour-

24. Code de déontologie de l'Association de l'Immeuble du Québec, Adopté le 26 mars 1986 en vertu du Règlement D, article 3.06.01.

25. Par exemple le nom, l'adresse, la date de naissance, etc.

26. Chapitre P-39.1, article 13.

CONSULTATION PUBLIQUE DU MINISTÈRE DES FINANCES

Les pratiques des courtiers immobiliers dans le contexte de surchauffe immobilière

raient être fortement désavantagés par la disparition de cette protection des informations.

Si on devait conclure que l'intérêt du public serait mieux servi par le dévoilement de certains renseignements et conditions, notamment le prix offert au vendeur dans les promesses d'achat, il faudra s'assurer de choisir adéquatement les renseignements à divulguer afin que des recoupements ne puissent, directement ou indirectement, permettre l'identification des autres acheteurs.

Le fait de dévoiler certaines conditions, telles que le délai d'irrévocabilité ou d'expiration d'une promesse d'achat pourrait avoir l'effet pervers de stimuler encore davantage le sentiment d'urgence chez les autres promettants-acheteurs, exacerbant ainsi la surchauffe.

Tel que précédemment mentionné, le phénomène de surchauffe est une situation affectant le marché immobilier en général. Les particuliers qui achètent ou vendent des propriétés sans intermédiaire, en retenant les services d'une entreprise d'assistance ou par l'entremise d'un courtier immobilier en sont autant touchés.

Afin d'influer sur les effets de surchauffe, il conviendra d'adopter des règles pérennes qui s'appliqueront également dans toutes les transactions immobilières, peu importe le contexte économique qui prévaut. Il importe donc de réfléchir à la manière dont ces nouvelles règles se refléteraient dans les transactions dans lesquelles aucun courtier immobilier n'est impliqué.

Toute modification législative ou réglementaire devrait donc être pensée en fonction de ne pas créer de déséquilibre entre les acteurs de l'immobilier.

À l'heure où la dette des ménages canadiens en proportion de leur revenu disponible atteint 172,3 %²⁷, la confidentialité des prix offerts dans les promesses d'achat favorise les acheteurs à respecter leur budget personnel. Par conséquent, ceux-ci sont moins influencés par la pression que pourrait apporter la divulgation du prix des promesses d'achat concurrentes. Dans une optique de protection du public, il s'agit d'un paramètre qui devrait être important dans la prise de décision.

a) Si oui, cette divulgation devrait-elle être obligatoire ou à la discrétion du vendeur ?

L'OACIQ estime que le vendeur ne devrait pas pouvoir décider de divulguer ou non les prix des promesses d'achat reçues à l'ensemble des promettants-acheteurs. En effet, puisque la confidentialité des promesses est un privilège dont bénéficie l'acheteur, il est le seul à pouvoir en relever son courtier immobilier.

Si le législateur trouve pertinent de divulguer cette information, alors l'équité commande que les mêmes règles s'appliquent à tous.

b) Est-ce qu'un promettant-acheteur devrait pouvoir refuser que le prix de sa promesse d'achat soit divulgué aux autres promettants-acheteurs ?

Tel qu'indiqué à la sous-question précédente, la levée de la confidentialité des renseignements contenus à la promesse d'achat ne devrait pas pouvoir se réaliser à moins que le l'acheteur y consente. Cela resterait donc l'exception.

27. Statistiques Canada, Comptes du bilan national et des flux financiers, premier trimestre de 2021, diffusé le 11 juin 2021, En ligne : <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/210611/dq210611a-fra.htm>.

CONSULTATION PUBLIQUE DU MINISTÈRE DES FINANCES

Les pratiques des courtiers immobiliers dans le contexte de surchauffe immobilière

S'il y avait levée discrétionnaire de la confidentialité, alors cela ne solutionnerait pas le problème puisque la divulgation ne serait que partielle. Pour avoir un effet positif, la divulgation doit être totale et la connaissance du contenu de certaines promesses d'achat ne permet pas d'atteindre cet objectif.

c) Quels seraient les effets d'une modification de la règle en question ?

Il semble incertain d'affirmer que la « transparence » apportée par la divulgation des prix des promesses d'achat et de certaines conditions qui y sont incluses pourrait ralentir le phénomène de surchauffe. À cet égard, les opinions d'experts divergent.

Certains experts sont d'avis que l'absence de confidentialité du prix des promesses d'achat dans les enchères est susceptible de faire baisser les « revenus des vendeurs ». C'est notamment le cas du professeur Amine Ouazad, titulaire de la Chaire de recherche en économie urbaine et immobilier aux HEC de Montréal, qui enseigne notamment la théorie des enchères²⁸. C'est également le cas de M. Murtaza Haider, professeur en sciences de l'information et en management de l'immobilier à l'Université de Ryerson à Toronto. En effet, celui-ci croit que la transparence dans les prix des offres est une étape très importante pour prévenir l'inflation et les escalades de prix²⁹. Toutefois, il nuance ce propos en expliquant que peu importe les règles du jeu, lorsque la demande est forte et que l'offre est faible, une sorte de

frénésie est générée. La divulgation des prix offerts dans les promesses d'achat ne fera que réduire les écarts entre les prix offerts. Cependant, cet effet ne sera constaté que dans les cas où la demande excède l'offre³⁰.

D'autres comme M. Jean-Philippe Meloche, professeur à l'École d'urbanisme et d'architecture de paysage de l'Université de Montréal, ne sont pas convaincus que moins de confidentialité permette d'endiguer la flambée immobilière. Ils croient que cela pourrait même l'exacerber : « Si je veux mettre un maximum de 400 000 \$ sur une maison, mon prix s'arrête là dans un encan à l'aveugle. Mais dans un encan ouvert, les gens ont tendance à exagérer et à se dire qu'il ne leur reste qu'un petit bout de chemin de 5 000 \$ à faire. Et encore 5 000 \$, ainsi de suite. Il y a un effet d'entraînement³¹. »

Des experts que nous avons consultés affirment que ce type de divulgation n'aurait pas pour effet de ralentir une situation de surchauffe, qui est principalement générée par la forte demande et le peu d'immeubles disponibles à la vente. C'est notamment le cas du professeur Thomas Davidoff, économiste, directeur, du Centre UBC en économie urbaine et immobilier et professeur associé à l'École commerciale UBC Sauder de l'Université de Colombie-Britannique³² et du professeur Murtaza Haider de Toronto³³.

28. DUBÉ, Isabelle, Et si les offres d'achat étaient publiques ?, <https://www.lapresse.ca/affaires/economie/2021-04-12/surencheres-immobilieres/et-si-les-offres-d-achat-etaient-publiques.php>.

29. NGUYEN, Linda, A more open real estate bidding process can benefit everyone, says OREA, La Presse Canadienne, 28 octobre 2018. En ligne : <https://toronto.citynews.ca/2018/10/28/a-more-open-real-estate-bidding-process-can-benefit-everyone-says-orea/>.

30. Dans une entrevue que le professeur Haider a accordée à l'OACIQ le 5 août 2021.

31. Jean-Philippe Meloche, professeur à l'École d'urbanisme et d'architecture de paysage de l'Université de Montréal, cité par BILODEAU, Émilie, Dans les coulisses de la surenchère, La Presse, 5 juin 2021. En ligne : <https://www.lapresse.ca/affaires/economie/2021-06-05/immobilier/dans-les-coulisses-de-la-surenchere.php>.

32. Dans une entrevue que le professeur Davidoff a accordée à l'OACIQ le 5 juillet 2021.

33. Dans une entrevue que le professeur Haider a accordée à l'OACIQ le 5 août 2021.

Rappelons également le déséquilibre déjà mentionné qui peut être créé dans le marché, si l'obligation de divulgation repose uniquement sur les courtiers immobiliers plutôt que de s'appliquer également à l'ensemble des transactions immobilières.

4 – Est-ce que la pratique visant à concentrer les visites sur une courte période, peu après l'affichage d'une propriété, devrait être encadrée ?

Il est vrai que de nombreuses visites sur une courte période contribuent à créer un sentiment d'urgence chez les acheteurs. Cela est d'autant plus observé lorsque la demande de propriétés dépasse l'offre.

Les obligations déontologiques des courtiers immobiliers s'appliquent en matière de visites et en toutes circonstances. Notamment, il est interdit pour les courtiers d'influencer indument ou permettre que soient influencées, ou tenter d'influencer, de quelque façon que ce soit, des personnes qui peuvent être, sur le plan émotif ou physique, vulnérables du fait de leur âge, de leur état de santé ou de la survenance d'un événement spécifique³⁴. De plus, dans l'intérêt des parties, le courtier immobilier doit présenter sans délai au vendeur toute promesse d'achat qu'il reçoit. Les titulaires de permis doivent collaborer entre eux³⁵. Le courtier immobilier doit également protéger et promouvoir l'intérêt de son client³⁶.

34. Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité, chapitre C-73.2, r. 1, article 72.

35. Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité, chapitre C-73.2, r. 1, article 62.

36. Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité, chapitre C-73.2, r. 1, article 15.

Dans certaines circonstances, concentrer volontairement les visites de manière à créer un sentiment d'urgence peut potentiellement être un manquement déontologique. Dans un contexte de surchauffe immobilière, la collaboration entre certains courtiers immobiliers est fragilisée notamment par l'empressement à finaliser les transactions considérant le nombre d'acheteurs pouvant s'intéresser à une propriété.

Il peut arriver que des visites soient planifiées à plusieurs dates et qu'après avoir reçu une certaine quantité de promesses d'achat, le vendeur décide de choisir parmi les promesses d'achat déjà sur la table et à annuler les visites ultérieures. Cette situation est acceptable s'il est clairement établi qu'il s'agit de la décision du vendeur, qu'il a bien été informé par son courtier immobilier des conséquences d'annuler des visites et de se priver d'autres acheteurs potentiels.

Si l'arrêt des visites est de l'initiative du courtier immobilier, en plus de contrevenir à son devoir de promouvoir les intérêts de son client, cette pratique contrevient également à son devoir de collaboration avec les autres courtiers immobiliers.

À cet égard, l'OACIQ s'est positionné en rappelant aux titulaires de permis les meilleures pratiques en de telles circonstances, et ce, afin d'assurer la transparence du processus et ainsi mieux gérer les déceptions éventuelles des acheteurs. Il est notamment suggéré aux courtiers immobiliers d'indiquer, à même la fiche descriptive de l'immeuble, la date à laquelle le vendeur compte répondre aux multiples promesses d'achat reçues³⁷.

37. Cette façon de procéder est notamment préconisée dans la formation Effervescence immobilière résidentielle Prendre le temps de bien faire les choses que l'ensemble des titulaires de permis qui sont autorisés à pratiquer dans le domaine résidentiel devaient suivre entre le 15 mai et le 15 juin 2021.

L'OACIQ considère que la réglementation et l'encadrement actuels des visites dans le cadre d'une mise en marché d'une propriété sont adéquats.

5 – L'organisation de ventes aux enchères publiques en immobilier, avec obligation d'accepter la meilleure offre qui en résulte devrait-elle être facilitée ? (voir annexe 1)

Afin de répondre à cette question, nous avons procédé à une revue du fonctionnement actuel des enchères immobilières au Québec ainsi que dans d'autres juridictions où elles sont monnaie courante.

Les enchères immobilières dans différentes juridictions

Au Québec

Les règles encadrant la vente aux enchères dans la province de Québec s'appliquent indifféremment à la vente aux enchères de biens meubles ou immeubles³⁸. Il est donc parfaitement légal, pour un propriétaire, de vendre son immeuble par voie d'enchères, et ce, qu'il soit ou non représenté par un courtier immobilier.

Cependant, ce véhicule est presque exclusivement utilisé dans des cas de vente forcée, notamment sous contrôle de justice, pour des immeubles faisant l'objet de reprise de finance ou en cas de taxes foncières impayées. Lorsque ces ventes surviennent, les intermédiaires ne sont ni courtiers immobiliers ni encanteurs. Ce sont des huissiers. Ces derniers doivent suivre les règles du *Code de procédure civile du Québec* (ci-après

38. Articles 1757 et suivants du C.c.Q. ainsi que quelques dispositions éparses du *Code de procédure civile*.

C.p.c.)³⁹ pour procéder à la vente et n'ont pas à détenir un permis délivré par l'OACIQ. Aucun contrat de courtage n'intervient dans ce processus⁴⁰.

Les enchères dites « volontaires » ne sont pas soumises aux règles du C.p.c. Elles ne sont pas non plus spécifiquement visées par la *Loi sur le courtage immobilier* ou par ses règlements. N'importe qui peut s'improviser encanteur ou commissaire-priseur. Ces derniers ne représentent pas le vendeur. Aucun organisme ne les supervise, contrairement aux courtiers immobiliers encadrés par l'OACIQ.

Nous sommes d'avis que la protection du public commande d'encadrer de façon beaucoup plus précise le rôle de l'encanteur ou commissaire-priseur, en particulier s'il est de l'intention du législateur de faciliter l'organisation d'enchères publiques en immobilier et s'il est possible que ce rôle soit tenu par un courtier immobilier qui lui, assumera la représentation de son client vendeur.

Queensland, Australie⁴¹

En raison de ses enchères publiques spectaculaires, l'Australie est souvent citée comme un modèle de transparence⁴². Malgré l'accès à cet outil tant envié, il ne s'agit pas du mode de vente préféré des Australiens.

39. Notamment en matière de publication d'avis et de leur contenu.

40. *Loi sur le courtage immobilier*, chapitre C-73.2, article 1.

41. Le courtage immobilier australien est régi au niveau étatique, c'est pourquoi nous n'abordons que les règles en vigueur dans l'état du Queensland. Cependant, les règles sont sensiblement les mêmes dans les autres états australiens.

42. SAMAN Malik et Tiffany FOXCROFT, Here's how to buy a home in Australia : Should Canada follow its lead ?, CBC News, 5 novembre 2016, En ligne : <https://www.cbc.ca/news/business/here-s-how-to-buy-a-home-in-australia-should-canada-follow-its-lead-1.3826727> et AGRO, Charlise, Marketplace : Real Estate, CBC News, 5 novembre 2016, En ligne : <https://www.cbc.ca/player/play/801506883990>.

CONSULTATION PUBLIQUE DU MINISTÈRE DES FINANCES

Les pratiques des courtiers immobiliers dans le contexte de surchauffe immobilière

La « vente privée », qui ressemble essentiellement au modèle québécois, y est la méthode la plus commune pour vendre un immeuble⁴³.

Selon les médias locaux et les sites de plusieurs grandes agences consultés, même lorsque les vendeurs choisissent de procéder par une vente aux enchères, il semble que de plus en plus d'immeubles résidentiels soient vendus avant même la tenue celle-ci⁴⁴. De nombreux acheteurs peu tolérants au risque choisissent de faire des offres qui, si elles sont acceptées, mettent fin au processus sans que l'enchère n'ait lieu. En mars 2021, 37,3 % des maisons qui devaient être vendues aux enchères dans la ville de Sydney⁴⁵ l'ont été avant que l'enchère n'ait lieu. C'est également le cas de 20 % des résidences de Melbourne destinées aux enchères⁴⁶.

Selon les conclusions du professeur Peyman Kherz de la School of Economics de l'université du Queensland, qui a analysé plus de 6 000 transactions immobilières réalisées entre juin 2010 et décembre 2011, dont 6,5 % ont été

vendues avant l'encan, cette stratégie est plus souvent profitable pour les vendeurs que pour les acheteurs⁴⁷.

Finalement, toujours selon les sites web d'agences immobilières australiennes⁴⁸ les enchères font généralement augmenter la compétition entre les acheteurs ainsi que le prix de vente. Elles sont d'ailleurs plus communes dans les quartiers les plus en demande.

Suède et Norvège

Dans ces pays, presque la totalité des vendeurs procède par enchère pour vendre leur immeuble usagé. Cette proportion atteint 90 % en Norvège⁴⁹.

Des chercheurs ayant étudié les stratégies des enchérisseurs en Suède ont conclu qu'en pratique, peu importe la stratégie choisie, c'est presque toujours la taille du budget de l'enchérisseur (acheteur) qui détermine l'identité du gagnant⁵⁰.

Dans cette même étude, un courtier immobilier interviewé pour discuter du fonctionnement du marché immobilier indique que dans les dernières années, il est devenu de plus en plus commun que les immeubles soient vendus avant le déroulement de l'enchère. Nous pouvons faire un rapprochement avec la tendance similaire observée en Australie.

43. Site web du Gouvernement du Queensland, À jour au 29 octobre 2020. En ligne : <https://www.qld.gov.au/law/housing-and-neighbours/buying-and-selling-a-property/selling-a-home/ways-to-sell-your-home/selling-by-treaty-or-tender>.

44. BURKE, Kate, Why a record number of homes are selling before auction, despite strong market conditions, Domain Media, 19 avril 2021. En ligne : <https://www.domain.com.au/news/record-number-of-homes-selling-before-auction-despite-strong-market-conditions-1044452/> et TAYLOR, David, Pre-auction real estate sales surge as the pandemic house price boom creates buyer FOMO, ABC News Australia, 7 juin 2021. En ligne : <https://www.abc.net.au/news/2021-06-08/covid-pandemic-revolutionising-how-we-buy-property/100195238>

45. État de la Nouvelles-Galles du Sud.

46. BURKE, Kate, Why a record number of homes are selling before auction, despite strong market conditions, Domain Media, 19 avril 2021. En ligne : <https://www.domain.com.au/news/record-number-of-homes-selling-before-auction-despite-strong-market-conditions-1044452/>

47. KHEZR Peyman, Why Sellers Avoid Auctions : Theory and Evidence, The Journal of Real Estate Finance and Economics, 56, 163–182 (2018). P. 163. En ligne : <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s11146-016-9594-8.pdf>.

48. Hunter Galloway, Mortgage Broker Brisbane. En ligne : <https://www.huntergalloway.com.au/hub/buy-at-auction/buying-a-home/>

49. OLAUSSEN Jon Olaf, Are OUST et Ole Jakob SØNSTEBØ, Bidding Behavior in the Housing Market under Different Market Regimes, Journal of Risk and Financial Management 2018, 11, 41, Abstract. En ligne : <https://www.mdpi.com/1911-8074/11/3/41>

50. NORLING Malin, et Sofia HJULFORS, Bidding strategies in the Swedish housing market, Département de mathématiques et de statistiques de l'université UMEÅ, Automne 2016, p. 24.

CONSULTATION PUBLIQUE DU MINISTÈRE DES FINANCES

Les pratiques des courtiers immobiliers dans le contexte de surchauffe immobilière

Cette étude a aussi démontré que plus le nombre d'enchérisseurs participant à une enchère est élevé, plus le prix de vente est élevé⁵¹. Le court intervalle entre les différentes mises contribue également à augmenter le prix de l'immeuble alors que certaines stratégies des enchérisseurs ou des vendeurs⁵² n'ont que peu d'effet⁵³. L'étude conclut que c'est la compétition (nombre d'enchérisseurs) et les circonstances (peu d'offres, beaucoup de demandes) qui font augmenter les prix de vente des immeubles⁵⁴.

Autres considérations sur les enchères

S'il était décidé de favoriser la tenue d'enchères publiques, voici quelques éléments qu'il devrait considérer quant au choix du régime qu'il souhaite mettre en place :

a) Quant à l'obligation d'accepter la meilleure offre :

La meilleure offre n'est pas toujours celle qui atteint le montant le plus élevé. D'autres critères peuvent entrer en ligne de compte tels : les inclusions, le renoncement

51. HUNGRIA GUNNELIN Rosane, Empirical studies of auctions of non-distressed residential real estate, Department of Real Estate and Construction Management du Royal Institute Technology, Stockholm, 2019, p. 17

52. Par exemple le « jump bidding » qui consiste à faire monter l'enchère d'un montant substantiel afin d'intimider la concurrence ou le fait de choisir une mise à prix inférieure à la réelle valeur de l'immeuble dans le but d'attirer un grand nombre d'acheteur.

53. HUNGRIA GUNNELIN Rosane, Empirical studies of auctions of non-distressed residential real estate, Department of Real Estate and Construction Management du Royal Institute Technology, Stockholm, 2019, p. 18 et 20

54. HUNGRIA GUNNELIN Rosane, Empirical studies of auctions of non-distressed residential real estate, Department of Real Estate and Construction Management du Royal Institute Technology, Stockholm, 2019, p. 23, NORLING Malin, et Sofia HJULFORS, Bidding strategies in the Swedish housing market, Département de mathématiques et de statistiques de l'université UMEÅ, Automne 2016, p. 14.

à la garantie légale ou à une inspection, la date de prise de possession, la vente conditionnelle à un financement ou à la vente d'un autre immeuble, etc. Ceux-ci peuvent mener un vendeur à considérer une promesse d'achat d'un montant inférieur comme la meilleure offre.

Les modèles scandinaves sont aptes à prendre en compte ces éléments, alors que le modèle du Queensland exclut *de facto* que des facteurs autres que le prix soient considérés.

b) Quant à la réduction du stress des acheteurs :

Cette intention est louable puisqu'il est documenté que le stress engendré par les guerres de prix est un facteur qui peut augmenter l'occurrence de comportements irrationnels chez les acheteurs qui se laissent emporter⁵⁵. Il importe de mentionner que plusieurs auteurs s'entendent pour dire que cela est particulièrement susceptible de se produire dans le domaine résidentiel puisque les acheteurs y sont moins expérimentés⁵⁶.

Il semble que l'incertitude liée au résultat des enchères soit aussi un facteur de stress pour les vendeurs et les acheteurs puisque dans deux des juridictions étudiées, une tendance croissante a été observée à l'effet d'accepter des offres faites avant même le début de l'encan. Ces acheteurs et vendeurs ayant pourtant accès à la « transparence » des enchères, en raison de leur aver-

55. HAN, Lu et William C. STRANGE, Bidding Wars for Houses, Rotman School of Management, Toronto, Real Estate Economics, Forthcoming, 23 mai 2012, p. 16. En ligne : http://www-2.rotman.utoronto.ca/~wstrange/HS_Bidding%20War_%2005-23-2012.pdf.

56. HUNGRIA GUNNELIN Rosane, Empirical studies of auctions of non-distressed residential real estate, Department of Real Estate and Construction Management du Royal Institute Technology, Stockholm, 2019, Abstract et p. 3, 7 et 16. HAN, Lu et William C. STRANGE, Bidding Wars for Houses, Rotman School of Management, Toronto, Real Estate Economics, Forthcoming, 23 mai 2012, p. 16. En ligne : http://www-2.rotman.utoronto.ca/~wstrange/HS_Bidding%20War_%2005-23-2012.pdf.

CONSULTATION PUBLIQUE DU MINISTÈRE DES FINANCES

Les pratiques des courtiers immobiliers dans le contexte de surchauffe immobilière

sion au risque⁵⁷, se tournent donc de plus en plus vers un modèle qui ressemble à celui du Québec.

Une étude suédoise, qui observait le comportement des enchérisseurs dans trois grandes villes du pays, rapporte que plusieurs enchérisseurs trouvent le processus d'enchères stressant, en particulier ceux ayant peu ou pas d'expérience. C'est pourquoi les médias et les politiciens suédois remettent régulièrement en question ce modèle⁵⁸.

Toujours selon cette étude suédoise, plusieurs courtiers immobiliers réclament des modifications aux lois locales afin de rendre les mises des enchérisseurs légalement contraignantes, et ainsi freiner les enchérisseurs non sérieux ou contrôlés par le vendeur. L'Agence de la consommation suédoise croit que le fait de rendre les enchères contraignantes comme en Australie ou en Norvège serait plus néfaste que bénéfique, car cela augmenterait le stress vécu pendant l'enchère⁵⁹.

57. Professeur Peyman Kheyr, cité par BURKE, Kate, Why a record number of homes are selling before auction, despite strong market conditions, Domain Media, 19 avril 2021. En ligne : <https://www.domain.com.au/news/record-number-of-homes-selling-before-auction-despite-strong-market-conditions-1044452/>.

58. HUNGRIA GUNNELIN Rosane, Empirical studies of auctions of non-distressed residential real estate, Department of Real Estate and Construction Management du Royal Institute Technology, Stockholm, 2019, p. III.

59. HUNGRIA GUNNELIN Rosane, Empirical studies of auctions of non-distressed residential real estate, Department of Real Estate and Construction Management du Royal Institute Technology, Stockholm, 2019, p. 7.

c) Quant aux effets sur la surchauffe :

Plusieurs experts s'entendent pour dire que les enchères peuvent avoir l'effet pervers d'exacerber la surchauffe ou, au mieux, n'avoir aucun effet sur celle-ci⁶⁰.

Il est documenté, en Suède, que les guerres de prix dans les enchères ont tendance à accentuer l'effet « malédiction du gagnant »⁶¹ ; cet effet étant décuplé dans le domaine résidentiel puisque ces acheteurs procèdent proportionnellement à moins de transactions dans leur vie que les acheteurs d'immeubles commerciaux. Également, cette étude révèle que la vitesse de l'enchère augmente le risque de la « fièvre de l'enchère » où les acheteurs les plus inexpérimentés ont davantage de chances d'enchérir au-delà de la réelle valeur de l'immeuble⁶².

Dans les juridictions étudiées, le comportement des acheteurs et la propension à offrir des montants élevés, voire disproportionnés est davantage dicté par les circonstances (peu d'offres, beaucoup de demandes)

60. Tom Davidoff, Director of the University of British-Columbia Center for Urban Economics & Real Estate, cité par SMART, Amy, Online real estate auctions try to shake up sales with novel approach, La Presse Canadienne, 24 mars 2019. En ligne : <https://www.cbc.ca/news/canada/british-columbia/online-real-estate-auctions-try-to-shake-up-sales-with-novel-approach-1.5069542>. Joshua Gans, titulaire de la chaire Jeffrey Skoll en innovation technique et entrepreneuriat à la Rotman School of Management, Université de Toronto, ayant déjà enseigné l'économie à la Melbourne Business School en Australie, cité par GANS, Joshua et Tim HUDAK, The Saturday Debate : Should homes be sold at open auction ?, Toronto Star, 29 mai 2021. En ligne : <https://www.thestar.com/opinion/contributors/the-saturday-debate/2021/05/29/the-saturday-debate-should-homes-be-sold-at-open-auction.html>.

61. Cette « malédiction » est celle de celui qui remporte une enchère parce qu'il a surestimé la valeur du bien acheté et qu'en conséquence, il s'est engagé à payer beaucoup plus que cette valeur alors qu'il aurait pu se procurer ce bien pour un prix moindre.

62. HUNGRIA GUNNELIN Rosane, Empirical studies of auctions of non-distressed residential real estate, Department of Real Estate and Construction Management du Royal Institute Technology, Stockholm, 2019, p. 1, 5, 6.

CONSULTATION PUBLIQUE DU MINISTÈRE DES FINANCES

Les pratiques des courtiers immobiliers dans le contexte de surchauffe immobilière

que par les règles du jeu de l'immobilier. Des chercheurs norvégiens ont conclu que les acheteurs dans des marchés en effervescence étaient moins susceptibles de se fixer un prix maximum avant de participer à une enchère⁶³ que les acheteurs placés dans des circonstances de marché plus neutre.

La plupart des experts locaux et internationaux s'entendent pour dire que la surchauffe est un enjeu qui ne dépend pas réellement des règles du jeu en matière de courtage immobilier ou même en matière immobilière tout court. Elle dépend surtout du contexte actuel de rareté des immeubles à vendre; et de la grande demande pour ces derniers. C'est notamment le cas des études norvégienne et suédoises précitées, ainsi que des professeurs Murtaza Haider de l'Université Ryerson à Toronto et Thomas Davidoff⁶⁴, de l'École d'administration UBC Saunderson, en Colombie-Britannique. Ce dernier indique que ce qui fait réellement monter les prix de l'immobilier résidentiel, c'est le fait qu'il n'y ait pas assez de maisons et trop de gens qui en cherchent⁶⁵, soit la situation qui a prévalu au Québec au printemps 2021. Selon lui, les enchères à l'aveugle ou publiques, peuvent avoir un petit impact sur la surchauffe, celui-ci sera cependant négligeable en comparaison de l'impact de l'offre et de la demande.

Une étude sur les guerres de prix menée à Toronto démontre que ces guerres se produisent davantage quand certaines circonstances extérieures aux règles

du jeu se présentent. Cet effet peut être plus marqué si plusieurs d'entre elles sont réunies. Parmi celles-ci, le fait d'être dans une période de « boom » immobilier, le fait que les immeubles convoités se trouvent dans des secteurs urbains où les réglementations sur l'utilisation des terres sont plus strictes, que les acheteurs soient jeunes et que ce soit leur premier achat⁶⁶.

Les démarches effectuées par l'OACIQ notamment dans le cadre de la présente consultation ne démontrent pas que de procéder par enchères publiques aurait pour effet de créer un ralentissement du marché lorsque celui-ci est favorable à la surenchère.

63. OLAUSSEN, Are OUST et Ole Jakob SØNSTEBØ, Bidding Behavior in the Housing Market under Different Market Regimes, *Journal of Risk and Financial Management* 2018, 11, 41, p.3. En ligne : <https://www.mdpi.com/1911-8074/11/3/41>.

64. BA (Harvard), MPA/URP (Princeton), PhD (MIT), Stanley Hamilton Professorship in Real Estate Finance, Director, UBC Centre for Urban Economics and Real Estate, Associate Professor, Strategy and Business Economics Division.

65. Dans une entrevue accordée à l'OACIQ le 6 juillet 2021.

66. HAN, Lu et William C. STRANGE, Bidding Wars for Houses, Rotman School of Management, Toronto, Real Estate Economics, Forthcoming, 23 mai 2012, p. 18 à 21. En ligne : http://www-2.rotman.utoronto.ca/~wstrange/HS_Bidding%20War_%2005-23-2012.pdf.

CONCLUSION

La situation de surchauffe est le résultat d'une multitude de facteurs extérieurs à l'exercice du courtage immobilier. Déjà, on observe des signes d'essoufflement du phénomène.

Par ses réflexions, l'OACIQ propose des améliorations à la *Loi sur courtage immobilier* notamment en matière de conflit d'intérêts et de double représentation. Il propose également de continuer les démarches visant à rendre obligatoire, sauf exception, l'inspection préachat. Certains outils d'intervention rapide sont proposés afin que l'OACIQ, à titre de régulateur, puisse agir rapidement dans un contexte particulier qu'est le marché immobilier en période de surchauffe.

Considérant les avantages et inconvénients face aux acheteurs et aux vendeurs, le caractère confidentiel du contenu des promesses d'achat demeure justifié. Les recherches n'ont pas démontré que de rendre publiques ces informations entre les divers acheteurs intéressés à une même propriété aurait pour effet de diminuer l'effet de surenchère. Certains experts sont même d'avis contraire.

En matière de rétribution en courtage immobilier, nous faisons état des règles applicables, de certaines pistes de solutions et proposons de pousser la réflexion en tenant compte de certains paramètres en matière de concurrence.

Finalement, en ce qui concerne les enchères publiques, l'étude du régime juridique d'autres juridictions et de la façon dont celui-ci impacte les consommateurs de

ces pays démontre que ce mode de vente ne résout pas l'essentiel des enjeux engendrés dans un contexte de surchauffe immobilière.

Au terme de cette consultation, les mesures qui pourraient être mises en place devraient pouvoir être appliquées également à l'ensemble des transactions immobilières et non seulement aux transactions effectuées par l'intermédiaire d'un courtier immobilier. Elles devront également être pérennes et neutres, tout en tenant compte tant des droits des vendeurs que ceux des acheteurs en matière de liberté contractuelle.

Cette consultation constitue une occasion d'ouvrir une réflexion intéressante et de repenser certains *statu quo*. Également, nous saisissons l'occasion qu'offre cette consultation pour inviter le législateur à amorcer un questionnement supplémentaire au sujet de l'encadrement des ventes sans garantie légale de qualité, puisque plusieurs acheteurs ont renoncé à cette protection pendant la période de surchauffe.

L'OACIQ remercie le ministre des Finances de l'intérêt qu'il porte au courtage immobilier et plus largement au processus de réalisation des transactions immobilières. L'OACIQ assure sa disponibilité et son implication, de façon prioritaire, dans toutes démarches futures qui pourraient naître des résultats de la consultation.