



INSTITUT
DE DÉVELOPPEMENT
URBAIN DU QUÉBEC

**Mémoire sur
la révision de
*la Loi sur le courtage immobilier***

Janvier 2005

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE EXÉCUTIF	1
PROFIL ET MISSION DE L'IDU QUÉBEC	3
L'ÉVOLUTION DE L'INDUSTRIE IMMOBILIÈRE NON RÉSIDEN­TIELLE AU QUÉBEC	3
LA DIVERSITÉ DES TYPES DE PROJETS	3
LES MUTATIONS DANS LES STRUCTURES DE DÉTENTION ET DE GESTION DES IMMEUBLES ET DES PORTEFEUILLES NON RÉSIDEN­TIELS.....	4
LA PROFESSIONNALISATION DE L'IMMOBILIER NON RÉSIDEN­TIEL	6
LE COURTAGE IMMOBILIER NON RÉSIDEN­TIEL	7
LE COURTIER IMMOBILIER NON RÉSIDEN­TIEL	8
LE GESTIONNAIRE IMMOBILIER QUI ŒUVRE POUR UN PROPRIÉTAIRE-GESTIONNAIRE ET QUI EFFECTUE DES ACTIVITÉS DE COURTAGE IMMOBILIER.....	8
LE GESTIONNAIRE IMMOBILIER QUI ŒUVRE POUR UNE ENTREPRISE GESTIONNAIRE-TIERS ET QUI EFFECTUE DES ACTIVITÉS DE COURTAGE IMMOBILIER.....	9
LA PROPOSITION DE L'IDU QUÉBEC	11
LE COURTAGE IMMOBILIER NON RÉSIDEN­TIEL CONSACRÉ OFFICIELLEMENT AU SEIN DE L'ACAIQ ET DANS LA <i>LOI SUR LE COURTAGE IMMOBILIER</i>	11
VOLET 1 – LES COURTIER­S IMMOBILIER­S NON RÉSIDEN­TIELS	11
VOLET 2 – LES EXEMPTIONS PRÉVUES PAR LA LOI	12
VOLET 3 – LES NOUVEAUX COURTIER­S IMMOBILIER­S NON RÉSIDEN­TIELS.....	14
CONCLUSION DE LA PROPOSITION	14
CONCLUSION	15

SOMMAIRE EXÉCUTIF

En 2004, le gouvernement du Québec a décidé de relancer définitivement la révision de la *Loi sur le courtage immobilier*. Il s'agit d'une démarche qui est en cours depuis 1997 et qui est pilotée essentiellement par l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (ACAIQ). La démarche poursuit un double objectif, soit la protection du public et l'allègement des règles en vigueur.

Nous avons donc préparé un mémoire sur la révision de la *Loi sur le courtage immobilier*. Le document comprend trois (3) parties importantes. La première porte sur l'évolution de l'industrie immobilière non résidentielle au Québec en s'attardant à la diversification des types de projets, à la mutation dans les structures de détention et de gestion des portefeuilles et à la professionnalisation de l'industrie. La deuxième partie dresse un portrait de ce qu'est le courtage immobilier non résidentiel et la dernière partie est la recommandation que nous proposons quant à la révision de la *Loi sur le courtage immobilier*.

Pour l'IDU et ses membres, la révision de la Loi sur le courtage immobilier est une démarche importante puisqu'elle risque de changer significativement les façons de faire dans l'industrie immobilière non résidentielle québécoise. Le courtage immobilier est un rouage primordial de la dynamique immobilière non résidentielle. Il porte sur des activités incontournables comme l'achat ou la vente de terrains et d'immeubles et la location d'espaces de bureaux et de commerces de détail ou industriels. Il implique plusieurs acteurs tels que le courtier, le propriétaire, le gestionnaire et le locataire.

L'industrie immobilière non résidentielle a grandement évolué depuis plusieurs décennies. Elle est devenue plus importante et plus complexe au fil des ans. Plus qu'une simple pourvoyeuse d'immeubles et d'espaces physiques essentiels à l'ensemble des commerces, bureaux et industries, producteurs de biens et de services, elle doit être considérée comme un acteur à part entière de l'activité économique et de l'aménagement urbain du Québec. Le courtage immobilier non résidentiel est un rouage incontournable de cette industrie. Il importe maintenant de le reconnaître et de l'encadrer pour le plus grand bénéfice du public et des acteurs immobiliers. Par conséquent, l'IDU est d'avis que le courtage immobilier non résidentiel doit être légiféré afin d'assurer une protection accrue du public, de rehausser les standards de cette profession authentique et de normaliser les ententes de courtage immobilier non résidentiel.

À l'heure actuelle, au Québec, la *Loi sur le courtage immobilier* est conçue de façon à encadrer surtout la pratique des courtiers et des agents immobiliers qui oeuvrent dans le secteur résidentiel, mais elle a tout de même une incidence sur ceux qui travaillent dans le secteur non résidentiel. Le Rapport sur l'application de la *Loi sur le courtage immobilier* déposé récemment par monsieur Yves Séguin, ministre des Finances, ne rectifie pas cette situation de déséquilibre.

Par conséquent, nous sommes grandement préoccupés par la situation et nous craignons que les modifications qui seront apportées à la Loi sur le courtage immobilier portent atteinte à la bonne conduite des affaires de ses membres et de leurs partenaires.

Nous sommes donc d'avis que la révision de la Loi sur le courtage immobilier constitue une occasion unique de reconnaître sur le plan législatif le courtage immobilier non résidentiel au Québec. La démonstration a été faite à l'effet que le courtage immobilier non résidentiel est un champ de pratique à part entière. Toutefois, le cadre législatif actuel ne couvre pas ce champ spécifique du courtage immobilier et laisse donc place à des situations

problématiques autant pour le public que pour les acteurs de l'immobilier, qu'ils soient courtiers ou gestionnaires immobiliers.

En conclusion nous proposons de mettre sur pied un comité dont le mandat serait d'établir, sous la gouverne de l'ACAIQ, les critères d'équivalence, les programmes de formation et les critères d'obtention de la licence et de planifier la période de transition. Le comité aurait pour objectif de soumettre une proposition détaillée concernant ces sujets et d'autres à déterminer à des fins d'approbation par l'ACAIQ. Par ailleurs, l'IDU Québec est d'avis que la gouvernance (comprendre ici le conseil d'administration) de l'ACAIQ, si la présente proposition est acceptée, devrait inclure au moins un courtier immobilier non résidentiel au sein de son conseil.

PROFIL ET MISSION DE L'IDU QUÉBEC

L'IDU Québec, organisme indépendant et sans but lucratif fondé en 1987, représente l'industrie immobilière non résidentielle et compte plus de 150 corporations membres qui représentent les propriétaires, gestionnaires, promoteurs, financiers, courtiers « nous avons un comité permanent sur le courtage immobilier ainsi que des entreprises de courtage, membre du conseil d'administration de l'IDU » et professionnels de l'industrie oeuvrant sur tout le territoire du Québec et regroupant plus de 1 000 personnes.

En tant que porte-parole de l'industrie immobilière non résidentielle, l'IDU Québec poursuit trois (3) objectifs :

- représenter les intérêts de l'industrie en général et ceux de ses membres en particulier et améliorer les conditions dans lesquelles ils évoluent;
- fournir information et support dans le continuel processus de formation et d'amélioration des pratiques de ses membres et de leurs employés;
- fournir des occasions d'échanges et de rencontres d'affaires pour ses membres et leurs associés.

L'ÉVOLUTION DE L'INDUSTRIE IMMOBILIÈRE NON RÉSIDENIELLE AU QUÉBEC

Au cours des quatre (4) dernières décennies, l'industrie immobilière non résidentielle a grandement évolué. Alors que les projets d'envergure se sont multipliés, les façons de faire ont changé au gré des décisions gouvernementales et municipales, des outils de travail et des intervenants de plus en plus nombreux et sophistiqués.

Plus qu'une simple pourvoyeuse d'immeubles et d'espaces physiques essentiels à l'ensemble des commerces, bureaux et industries et producteurs de biens et services, l'industrie immobilière non résidentielle est aujourd'hui plus que jamais un acteur à part entière de l'activité économique du Québec. Qui d'autres que les acteurs immobiliers non résidentiels façonnent autant les environnements de travail, de production et de livraison de biens et services, de consommation et de divertissement ?

La diversité des types de projets

Depuis 40 ans, les projets immobiliers non résidentiels ont grandement évolué, pour ne pas dire changé. À la base de cette évolution et de ces changements, on dénote les mutations économiques, les changements démographiques et l'étalement urbain.

En ce qui concerne les immeubles de bureaux et les parcs d'affaires, les années '60, '70 et '80 ont été marquées par la construction dans les centres-villes de plusieurs grands immeubles d'envergure afin de répondre au déploiement du secteur tertiaire et des activités gouvernementales dans l'économie québécoise. Jadis presque unifonctionnels en répondant à des besoins conventionnels d'espaces de bureaux pour des travailleurs essentiellement professionnels, ces immeubles sont devenus multifonctionnels en accueillant des galeries marchandes, des entreprises de télécommunications, de commerce électronique, de haute technologie et de

création multimédia. La crise immobilière connue dans les années '90 et l'arrivée subséquente de la nouvelle économie auront servi de facteurs catalyseurs à ces transformations immobilières. Par ailleurs, dans les banlieues, les parcs d'affaires (regroupement d'immeubles de bureaux de moyenne taille) ont pris forme dans un contexte de concurrence intermunicipale, de délocalisation des services administratifs (back-office) et de croissance de certains secteurs économiques comme l'industrie pharmaceutique, la biotechnologie et l'industrie aérospatiale.

Dans le commerce de détail, les commerces sur rue et les centres commerciaux communautaires ont perdu leur positionnement dans les années '60 et '70 comme produits dominants avec l'avènement de l'étalement urbain, le vieillissement de la population locale, la vétusté des installations et les coûts d'opérations élevés et l'américanisation du secteur des ventes au détail. Rapidement, les centres commerciaux de destination (superrégionaux) ont émergé dans les années '70. Bien qu'ils soient toujours populaires et relativement rentables, les centres commerciaux de destination souffrent maintenant de l'arrivée des mégacentres commerciaux. Pour les grands détaillants et les investisseurs, les mégacentres commerciaux sont plus intéressants en raison de leurs coûts de construction et de leurs frais d'exploitation moins élevés. L'arrivée des grandes chaînes américaines telles que Wal-Mart, Home Depot, Winners, Bureau en gros, Best Buy, Sam's Club, etc., témoigne de l'attrait indéniable des mégacentres. Néanmoins, bientôt on verra apparaître dans les paysages urbains les «lifestyle-centers», produit dérivé des mégacentres axé sur le divertissement et l'expérience de consommation. Aussi, on peut remarquer, avec la recrudescence de certaines valeurs urbaines et le retour des baby-boomers en ville, que les artères commerciales reprennent vie et que les centres commerciaux communautaires subissent des reconversions importantes.

Enfin, dans le secteur industriel, les bouleversements ont été nombreux. Le déclin manifeste des secteurs manufacturier et de transformation à partir des années '70 a définitivement changé la donne. Plusieurs immeubles qui accueillaient autrefois des manufactures et des usines ont été reconvertis. D'autres ont été détruits. Aujourd'hui, avec une économie qui repose en grande partie sur l'essor des PME, les complexes industriels multilocatifs occupent une place importante dans le marché immobilier industriel. Aussi, l'avènement de technologies de l'information de plus en plus sophistiquées et les besoins accrus des grandes chaînes d'alimentation et de ventes au détail ont pour effet de multiplier les centres de distribution «just-in-time» de grande surface.

On voit donc bien que l'industrie immobilière non résidentielle adapte constamment ses produits en fonction des besoins des investisseurs, des consommateurs d'espaces et des consommateurs de biens et services. Si les produits immobiliers non résidentiels ont grandement évolué au cours des 40 dernières années, on peut supposer qu'ils évolueront encore beaucoup au cours des prochaines décennies.

Les mutations dans les structures de détention et de gestion des immeubles et des portefeuilles non résidentiels

Le profil des investisseurs immobiliers change constamment : d'une décennie à l'autre, on est passé progressivement des grandes fortunes familiales aux grandes institutions, aux investisseurs étrangers, aux banques et compagnie d'assurances, puis aux sociétés immobilières publiques et aux caisses de retraite.

Évoluant aujourd'hui dans un marché de plus en plus complexe avec la globalisation des marchés et la diversification des portefeuilles, les nouveaux investisseurs immobiliers exigent des rendements de plus en plus

élevés. Cette situation conduit à différents modes de détention et par le fait même de financement comprenant des véhicules de détention directs et indirects qui fournissent des avantages immobiliers combinés avec plus de liquidités. Voici une liste succincte mais relativement complète des véhicules de détention et de placements immobiliers sur les marchés publics et privés :

Détention directe:

- Immeubles;
- Compagnies immobilières;
- Promoteurs;
- Institutions (fonds de pension, institutions financières, compagnies d'assurances);
- Partenariats ou clubs d'investissements (Investisseurs étrangers et privés)
- Fonds immobiliers;
- Unités de fonds de placements immobiliers («REIT – Real Estate Investment Trust»).

▪ Détention indirecte :

- Équité structurée;
- Titres boursiers (compagnies immobilières cotées);
- Capital actions (détention de compagnies immobilières);
- Dette structurée («CMBS»).

Dans le fonctionnement courant de l'industrie immobilière non résidentielle, le passage des investissements privés directs aux investissements institutionnels directs et indirects a eu une incidence directe sur la gestion immobilière. Aujourd'hui, la situation indique que les gestionnaires-tiers prennent de plus en plus de place dans le marché bien que les gestionnaires-proprétaires occupent toujours aussi une large part. Ainsi, être propriétaire immobilier non résidentiel signifie de plus en plus avoir recours aux services d'un gestionnaire de propriété pour toutes les questions opérationnelles, dont la location des espaces, et donner un mandat à un gestionnaire d'actif expérimenté qui déterminera le plan de détention à long terme et la préservation de la valeur dans le but d'atteindre des rendements plus élevés. Les immeubles en portefeuille font l'objet d'un plan de gestion, toutes les stratégies d'exploitation et les dépenses en capital relatives à un élément d'actif sont donc examinées dans la perspective de leur incidence à long terme sur la valeur de l'actif. Les plans de gestion prévoient également le suivi de la valeur de l'actif dans le temps, aspect clé pour déterminer le moment où l'actif atteint sa valeur optimale et le moment de la vente de l'immeuble en fonction des rendements espérés de l'investisseur.

Au Québec, comme partout ailleurs au Canada, l'offre et la demande sont actuellement bien équilibrées dans le secteur immobilier non résidentiel en ce qui a trait à la disponibilité des espaces. Mais dans le domaine des investissements, la demande excède l'offre. Considérant que les portefeuilles présentent des rendements intéressants, l'offre est mûre pour des investissements. La demande de produits immobiliers est d'ailleurs grandissante et les investisseurs étrangers sont très intéressés au marché québécois, principalement par les centres commerciaux et les immeubles de bureaux de catégories A situés dans les grandes villes principales ainsi que par les produits industriels de qualité. Par conséquent, les valeurs marchandes des propriétés connaissent une hausse substantielle, ce qui a pour effet de stimuler les transactions d'achat, de vente et même de location. Certes, au sein même du secteur immobilier non résidentiel, les classes d'actifs diffèrent beaucoup. En effet, le bureau, l'industriel, le commercial et le résidentiel ne réagissent pas de la même manière, avec la même amplitude ou en même temps, à un marché donné pendant un redressement ou à une récession. Les cycles peuvent également différer géographiquement. En bout de ligne, selon la taille des investisseurs, des considérations fiscales et selon la liquidité exigée, certains véhicules seront plus appropriés que d'autres.

On constate donc à quel point l'immobilier non résidentiel est devenu un secteur d'investissement à part entière avec tout ce que cela comporte de complexité et de facteurs incidents.

La professionnalisation de l'immobilier non résidentiel

L'accroissement substantiel du volume des transactions immobilières non résidentielles a généré une segmentation des processus qui régissent l'industrie immobilière non résidentielle au Québec. Cette industrie se définit par une gamme étendue d'opérations et d'expertises menant à l'acquisition, à la disposition, au maintien et au développement des biens immobiliers. Chronologiquement, ces opérations consistent à concevoir, planifier, évaluer, analyser, financer, acheter, construire, développer, louer, aménager, entretenir, gérer, administrer, rénover, recycler et disposer. Chacune de ces opérations se subdivise en champs spécialisés d'intervention occupés par diverses catégories de professionnels qui rendent les services au public utilisateur.

Certains de ces professionnels effectuent une gamme plus étendue de services que d'autres et la durée de leurs interventions est en conséquence. En effet, les différentes étapes liées à l'activité immobilière non résidentielle n'ont pas toute la même exigence en temps de réalisation. Ainsi, la conception, l'implantation, le financement, l'achat, la construction, le développement et l'aménagement sont des activités ponctuelles qui peuvent prendre de deux à trente-six mois selon l'importance du projet, alors que la gestion, l'administration, la location et l'entretien opérationnel et préventif sont des fonctions qui doivent être assumées sur des bases permanentes et par conséquent quotidiennement sur de longues périodes. Il est intéressant de noter que l'étape de l'achat ou de la vente dans tout ce processus ne constitue qu'un simple maillon de cette chaîne d'activités.

Une autre dimension conditionne les interventions des professionnels reliés à l'immobilier non résidentiel, soit l'importance des projets véhiculés. Plus les projets sont importants en terme d'envergure, plus les expertises nécessaires à leur réalisation et à leur gestion sont étendues.

LE COURTAGE IMMOBILIER NON RÉSIDENTIEL

Dans l'industrie immobilière non résidentielle, il existe trois (3) éléments fondamentaux dans la conduite des affaires :

1. Bien évaluer le potentiel d'un immeuble avant de l'acheter (cristallisation de la plus-value);
2. Bien louer et gérer l'immeuble;
3. Bien évaluer les opportunités de vente de l'immeuble.

Pour les trois (3) éléments en question, le courtage immobilier constitue une activité incontournable dans la mesure où les courtiers et les gestionnaires immobiliers qui effectuent des activités de courtage, par leurs services-conseils et leurs transactions, offrent à l'investisseur une expertise qui lui permet de saisir la bonne opportunité d'investissement et de rentabiliser ultérieurement l'investissement effectué.

En amont de l'acquisition de l'immeuble, l'investisseur fait appel aux services-conseil du courtier afin d'évaluer le potentiel de l'immeuble visé. Notamment, le courtier peut évaluer la localisation du bien immobilier, le potentiel de location et le prix des loyers actuels et envisageables. Il fournit donc un avis qui permet à l'investisseur de bien saisir les tenants et les aboutissants de la transaction qu'il souhaite réaliser.

Après l'acquisition de l'immeuble, la location des espaces de l'immeuble devient une activité initiale incontournable de l'investissement et de la gestion d'immeubles.

En effet, la location des espaces constitue l'activité initiale qui a pour finalité directe de rentabiliser l'immeuble en s'assurant que tous les espaces disponibles sont loués et génèrent les meilleures entrées financières possible. Par la suite, qu'il soit question d'entretien, de rénovation ou de services à la clientèle, toutes les autres activités liées à la gestion de l'immeuble ont une incidence sur les activités de location dans la mesure où l'immeuble doit posséder des qualités intrinsèques (qualité architecturale et des aménagements, services aux locataires, etc.) pour attirer des locataires. Tout devient alors question d'équilibre. Chose certaine, sans activités de location et avec des espaces vacants trop nombreux, l'investissement est voué à un échec certain, surtout si l'on considère la mouvance, pour ne pas dire la volatilité, qui caractérise bon nombre d'entreprises qui évoluent aujourd'hui dans notre économie. On comprend donc à quel point le courtier immobilier ou le gestionnaire immobilier qui effectue des activités de courtage immobilier joue un rôle incontournable dans le processus immobilier non résidentiel.

Le moment venu de la vente, la boucle se boucle considérant que le courtier agit alors pour l'investisseur dans la recherche d'un nouvel investisseur désireux de se porter acquéreur de l'immeuble visé.

Bien plus qu'une simple activité intermédiaire, le courtage immobilier non résidentiel est donc un processus essentiel et complexe qui se doit d'être bien encadré sur le plan législatif. En effet, effectuer des activités de courtage immobilier dans le secteur non résidentiel requiert aujourd'hui un niveau de compétences et d'expertise très élevé. Entre autres, les courtiers immobiliers non résidentiels et les gestionnaires immobiliers qui agissent pour des propriétaires-gestionnaires ou des gestionnaires-tiers doivent acquérir les meilleures connaissances possible en droit immobilier, en négociation des offres de location et des baux et en finances immobilières, considérant qu'ils contribuent largement, par leurs activités, à déterminer la valeur de l'immeuble et, donc, la rentabilité de l'investissement.

En bout de ligne, on peut sans l'ombre d'un doute affirmer que l'expertise déployée par les courtiers immobiliers et les gestionnaires immobiliers effectuant des activités de courtage immobilier qui oeuvrent dans l'industrie immobilière non résidentielle a un impact très important sur la valeur ajoutée des immeubles et des portefeuilles et donc la rentabilité des investissements immobiliers.

Dans les sections suivantes, une brève description des trois (3) types de professionnels qui pratiquent le courtage immobilier non résidentiel est fournie afin de mieux comprendre les spécificités propres à chacun.

Le courtier immobilier non résidentiel

Le courtier immobilier non résidentiel a pour objectif premier de faire des transactions immobilières dans le domaine immobilier non résidentiel afin de toucher des commissions financières liées à ses transactions. Il est membre de l'ACAIQ, en détient une licence et a suivi la formation préalable. Il œuvre généralement (mais pas nécessairement) pour une firme de courtage immobilier reconnue comme par exemple Avison & Young, CB Richard Ellis, Colliers International, Devencore, J.J. Barnicke ou Royal Le Page Commercial. Il doit se soumettre à la *Loi sur le courtage immobilier* et à un code de déontologie élaboré par l'ACAIQ. Le courtier immobilier peut agir pour plusieurs parties dans divers contextes : une entreprise chercheuse d'espaces, un investisseur-acheteur, un propriétaire-vendeur, un propriétaire-locateur ou un gestionnaire-locateur.

Le gestionnaire immobilier qui œuvre pour un propriétaire-gestionnaire et qui effectue des activités de courtage immobilier

Le gestionnaire immobilier qui est employé par un propriétaire-gestionnaire peut être appelé à effectuer pour ce dernier, et dans le cadre de ses fonctions, des activités de courtage immobilier même si ces activités ne constituent pas l'essence de sa profession. Le gestionnaire-propriétaire immobilier a pour objectif premier de voir au bon fonctionnement et au bon rendement des immeubles qu'il possède et qu'il gère, ce qui implique qu'il doit notamment opérer un service de location.

Les principales tâches d'un service de location sont les suivantes :

- élaboration d'une stratégie et d'une politique de location;
- réseautage avec les courtiers spécialisés;
- recherche, sollicitation et rencontres avec les locataires potentiels;
- négociation des offres et des baux avec les locataires;
- rédaction des offres et coordination de la production des baux;
- coordination des enquêtes de crédit;
- assurer le suivi de la signature des offres et des baux;
- produire les rapports d'activités intégrés au système d'information existant;
- participer, le cas échéant, aux rencontres de conception et d'aménagement pour les projets en développement;
- gestion des baux incluant la saisie de données, le suivi des assurances et options ou suivis des clauses spéciales et la coordination des procédures d'accueil et de départ des locataires;
- prendre part à l'accueil du locataire;
- intervenir lors de besoins spécifiques en cours de bail (agrandissement, problèmes financiers et autres, sous-location).
- Coordonner la construction et l'aménagement de nouvelles installations.

Pour effectuer ces tâches, il n'est pas soumis à la *Loi sur le courtage immobilier*, puisqu'il est un employé de l'entreprise qui détient en tout ou en partie le ou les immeubles concernés. Il possède généralement une formation universitaire ou collégiale pour effectuer les tâches professionnelles qui lui incombent.

Le gestionnaire immobilier qui œuvre pour une entreprise gestionnaire-tiers et qui effectue des activités de courtage immobilier

Le gestionnaire immobilier qui effectue des activités de courtage immobilier pour une entreprise gestionnaire-tiers effectue des tâches très similaires à celles décrites ci-haut. Il doit aussi opérer un service de location, mais, de plus, il doit fournir un encadrement et faire rapport au propriétaire de l'immeuble, son mandataire, sur les activités du service de location. Cet encadrement et ces rapports nécessitent, pour l'entreprise gestionnaire-tiers et ses employés, d'effectuer davantage de recherche et d'analyse que le propriétaire-gestionnaire est appelé à en faire. C'est toute la question de la reddition de compte qui est soulevée ici.

Par ailleurs, il est important de souligner que le gestionnaire immobilier employé d'une entreprise gestionnaire-tiers qui effectue des activités de courtage devrait être membre de l'ACAIQ, en détenir une licence et avoir suivi la formation préalable.

LA PROPOSITION DE L'IDU QUÉBEC

L'IDU Québec formule dans cette section une proposition qui fait consensus au sein de l'industrie immobilière non résidentielle du Québec et qui a pour but de positionner le courtage immobilier non résidentiel comme une profession à part entière et de renforcer la protection et la connaissance du public quant à cette profession.

Le courtage immobilier non résidentiel consacré officiellement au sein de l'ACAIQ et dans la *Loi sur le courtage immobilier*

L'ACAIQ compte environ 800 courtiers qui pratiquent le courtage immobilier non résidentiel. Bien qu'ils constituent une faible proportion du membership de cette association, il s'agit, comme cela a été démontré précédemment dans le présent document, d'un secteur d'activité de très grande importance si l'on considère l'ampleur et la complexité des transactions traitées par ces courtiers.

La proposition de l'IDU Québec consiste donc à consacrer définitivement le courtage immobilier non résidentiel comme un champ de pratique distinct au sein de l'ACAIQ et dans *la Loi sur le courtage immobilier*.

En d'autres mots, l'IDU Québec recommande que les courtiers immobiliers résidentiels et les courtiers immobiliers non résidentiels soient traités distinctement par la loi et l'association qui régissent cette profession. Le traitement distinctif porterait notamment sur le titre, la formation et d'autres aspects à préciser ultérieurement.

La consécration que l'IDU Québec propose pour le courtage immobilier non résidentiel comporte une série de précisions qui sont explicitées ci-après.

3 volets à la consécration

Volet 1 – Les courtiers immobiliers non résidentiels

- *Les courtiers immobiliers commerciaux qui ont le titre de courtier accordé par l'ACAIQ*

Selon l'IDU Québec, tous les courtiers immobiliers qui sont membres de l'ACAIQ et qui oeuvrent activement dans le courtage immobilier non résidentiel pourraient se voir attribuer le titre de «courtier immobilier non résidentiel». Pour obtenir le titre de «courtier immobilier non résidentiel», les courtiers immobiliers intéressés devraient faire la preuve, par un procédé d'évaluation qui reste à déterminer, de leur expérience et de leurs connaissances en matière de courtage immobilier non résidentiel.

- *Les gestionnaires immobiliers qui effectuent des activités de courtage immobilier non résidentiel sans être reconnus par l'ACAIQ*

Au sein de l'industrie immobilière non résidentielle, très nombreux sont les gestionnaires immobiliers qui effectuent des activités de courtage immobilier, qui oeuvrent pour des propriétaires ou des gestionnaires immobiliers et qui possèdent une expérience aussi valable que les courtiers immobiliers qui travaillent dans le courtage immobilier non résidentiel et qui sont reconnus par l'ACAIQ. L'IDU Québec est d'avis que les gestionnaires immobiliers en question devraient pouvoir se voir attribuer le titre de «courtier immobilier non résidentiel» sans avoir à suivre la formation spécifique prescrite par l'ACAIQ. Une telle reconnaissance impliquerait d'abord, tout comme les courtiers immobiliers reconnus par l'ACAIQ, la preuve de leur expérience et de leurs connaissances en matière de courtage immobilier non résidentiel et, par la suite, l'adhésion au membership de l'ACAIQ. Encore une fois, un procédé d'évaluation adapté reste à déterminer.

Si les gestionnaires immobiliers intéressés ne peuvent fournir une preuve suffisante ou adéquate, l'IDU Québec recommande qu'une mécanique approuvée par l'IDU et l'ACAIQ soient développées de façon à permettre aux gestionnaires d'obtenir une accréditation.

Par ailleurs, l'IDU Québec est d'avis que l'ACAIQ devrait prévoir une période déterminée pendant laquelle les gestionnaires immobiliers qui effectuent des activités de courtage immobilier pourraient en fournir la preuve et ainsi obtenir la reconnaissance et le titre.

Volet 2 – Les exemptions prévues par la loi

- *Les gestionnaires immobiliers qui effectuent des activités de courtage immobilier non résidentiel et qui agissent directement pour un propriétaire*

La *Loi sur le courtage immobilier* prévoit un certain nombre d'exemptions. Entre autres, les gestionnaires immobiliers qui oeuvrent directement pour un propriétaire immobilier ne sont pas soumis à la loi. L'IDU Québec recommande que l'exemption en question soit maintenue sans aucun égard à la proportion de détention du propriétaire quant à l'immeuble pour lequel un gestionnaire immobilier effectue une activité de courtage. Ainsi, peu importe qu'un propriétaire détienne 10 % ou 100 % d'un immeuble, un gestionnaire immobilier qui effectue directement, à titre d'employé, une activité de courtage relative à cet immeuble et pour ce propriétaire immobilier devrait être exempté de l'application de la loi.

- *Les gestionnaires immobiliers qui effectuent des activités de courtage immobilier non résidentiel et qui agissent pour des entreprises filiales du propriétaire*

Pour des raisons fiscales et administratives, les grandes sociétés propriétaires d'immeubles non résidentiels ont tendance à créer de multiples filiales distinctes pour la gestion de leurs immeubles. Il s'agit d'une pratique courante dans l'industrie immobilière non résidentielle. Or, les gestionnaires immobiliers qui travaillent pour ces entreprises filiales et qui effectuent des activités de courtage immobilier non résidentiel ne sont pas exemptés de la loi. L'IDU Québec recommande de rectifier la situation afin de permettre à un gestionnaire immobilier qui est employé d'une entreprise filiale du propriétaire de l'immeuble pour lequel il

effectue une activité de courtage d'être aussi exempté de la loi comme l'est le gestionnaire de location qui est employé directement par un propriétaire immobilier et qui effectue des activités de courtage immobilier.

- *Les gestionnaires immobiliers qui effectuent des activités de courtage immobilier non résidentiel et qui agissent pour des gestionnaires-tiers mandatés par le propriétaire*

Comme cela a été expliqué auparavant dans le présent mémoire, les sociétés propriétaires d'immeubles non résidentiels font de plus en plus appel à des entreprises spécialisées en gestion immobilière pour assurer la gestion courante de leurs immeubles. Les gestionnaires-tiers immobiliers occupent une place de plus en plus importante dans le portrait de l'industrie immobilière non résidentielle. C'est un phénomène important et incontournable.

Les gestionnaires immobiliers qui sont employés par des entreprises gestionnaires-tiers immobiliers ne sont pas exemptés de la loi. L'IDU Québec recommande de permettre l'exemption de la loi pour un gestionnaire immobilier qui effectue une activité de courtage immobilier pour un immeuble donné et qui est employé par une entreprise gestionnaire-tiers immobilier dûment mandaté par le propriétaire de cet immeuble.

Les professions exemptées

La *Loi sur le courtage immobilier* prévoit également des exemptions pour certaines professions reconnues. Ainsi, les avocats, les notaires, les comptables et les administrateurs agréés, pour ne nommer que ceux-là, ne sont pas soumis à la loi s'ils effectuent des activités de courtage dans le cadre de leurs fonctions.

L'IDU Québec considère que les exemptions en question devraient être maintenues et même bonifiées par l'ajout de professions qui, de par leur formation et leurs activités, sont impliquées dans l'immobilier.

- *Un programme de formation continue de l'ACAIQ pour les exemptés de la Loi sur le courtage immobilier*

Bien que les exemptés connus et proposés ne devraient pas être soumis à la *Loi sur courtage immobilier*, l'IDU Québec suggère tout de même qu'ils soient inscrits dans un registre tenu par l'ACAIQ à des fins de formation continue. En effet, l'IDU Québec recommande que les gestionnaires immobiliers exemptés par la loi, mais effectuant régulièrement des activités de courtage immobilier, aient l'obligation de suivre annuellement un programme de formation continue. Les modalités et le contenu d'un tel programme de formation continue resteraient à être définis par l'ACAIQ en collaboration avec les associations et les ordres professionnels concernés.

Volet 3 – Les nouveaux courtiers immobiliers non résidentiels

- *Les nouveaux courtiers immobiliers non résidentiels*

En bout de ligne, il reste les personnes qui n'ont ni titre, ni expérience valable, ni exemption possible, mais qui désireraient pratiquer le courtage immobilier non résidentiel, devenir membre de l'ACAIQ et ainsi obtenir le titre proposé de «courtier immobilier non résidentiel». L'IDU Québec propose, pour ceux-ci, que l'ACAIQ mette sur pied un programme de formation adapté au courtage immobilier non résidentiel que les aspirants courtiers immobiliers non résidentiels devraient suivre et réussir. Les cours seraient dispensés par les institutions dûment autorisées à cette fin par l'ACAIQ. Une fois les cours complétés et les examens réussis, les aspirants courtiers immobiliers non résidentiels devraient être parrainés par des courtiers immobiliers non résidentiels membres en règle de l'ACAIQ.

Les modalités et le contenu de la formation devraient être déterminés par l'ACAIQ; de même que pour les modalités du parrainage, du parrain et du stagiaire.

Conclusion de la proposition

L'IDU Québec se montre prêt à mettre sur pied un comité dont le mandat serait d'établir, sous la gouverne de l'ACAIQ, les critères d'équivalence, les programmes de formation et les critères d'obtention de la licence et de planifier la période de transition. Le comité aurait pour objectif de soumettre une proposition détaillée concernant ces sujets et d'autres à déterminer à des fins d'approbation par l'ACAIQ. Par ailleurs, l'IDU Québec est d'avis que la gouvernance (comprendre ici le conseil d'administration) de l'ACAIQ, si la présente proposition est acceptée, devrait inclure au moins un courtier immobilier non résidentiel en son sein.

CONCLUSION

L'IDU Québec est d'avis que la révision de la Loi sur le courtage immobilier constitue une occasion unique de reconnaître sur le plan législatif le courtage immobilier non résidentiel au Québec. La démonstration a été faite à l'effet que le courtage immobilier non résidentiel est un champ de pratique à part entière. Toutefois, le cadre législatif actuel ne couvre pas ce champ spécifique du courtage immobilier et laisse donc place à des situations problématiques, autant pour le public que pour les acteurs de l'immobilier, qu'ils soient courtiers ou gestionnaires immobiliers.

L'IDU Québec et ses membres sont d'avis que le courtage immobilier non résidentiel doit être légiféré afin d'assurer une protection accrue du public, de rehausser les standards de cette profession authentique et de normaliser les ententes de courtage immobilier non résidentiel. La proposition de l'IDU Québec explicitée dans le présent mémoire reçoit en grande partie l'appui de l'ACAIQ, ce qui, nous le souhaitons, saura convaincre le gouvernement du Québec du bien-fondé de ce mémoire et de cette démarche de reconnaissance législative.

L'industrie immobilière non résidentielle a grandement évolué depuis plusieurs décennies. Elle est devenue plus importante et plus complexe au fil des ans. Plus qu'une simple pourvoyeuse d'immeubles et d'espaces physiques essentiels à l'ensemble des commerces, bureaux et industries et producteurs de biens et de services, elle doit être considérée comme un acteur à part entière de l'activité économique et de l'aménagement urbain du Québec. Le courtage immobilier non résidentiel est un rouage incontournable de cette industrie. Il importe maintenant de le reconnaître et de l'encadrer pour le plus grand bénéfice du public et des acteurs immobiliers.