

# MÉMOIRE DU REGROUPEMENT DES COURTIER IMMOBILIERS COMMERCIAUX DU QUÉBEC ET DE L'INSTITUT DE DÉVELOPPEMENT URBAIN DU QUÉBEC

Rapport sur les dispositions du projet de loi 141 portant sur le  
courtage locatif commercial

Décembre 2017

## TABLE DES MATIÈRES

Sommaire exécutif.....	4
1. Portait de la situation actuelle dans le marché du courtage commercial.....	7
1.1 Le rôle de l’OACIQ.....	7
1.1.1 Conditions d’existence.....	7
1.1.2 Mission exclusive : protection du public.....	7
1.1.3 Encadrement du courtage commercial : avancées.....	8
1.2 Courtiers et principales agences.....	8
1.2.1 Délimitation et taille de l’industrie.....	8
1.2.2 Composition du marché et spécialisation.....	9
1.2.3 La clientèle du courtage commercial : de la PME aux acteurs institutionnels.....	9
2. Dispositions législatives actuellement en vigueur.....	10
2.1 Définition de l’opération de courtage.....	10
2.2 Avantages de l’encadrement du courtage par la LCI.....	10
3. Dispositions législatives introduites par le PL141.....	11
3.1 Cinq modifications importantes à la LCI.....	11
3.2 Les enjeux soulevés par la déréglementation proposée concernant le courtage commercial .....	12
3.2.1 Fardeau administratif pour les sociétés de gestion .....	12
3.2.2 Québec : seule juridiction canadienne à ne pas encadrer l’enjeu de la réciprocité? .....	14
3.3.3 Gouvernance de l’activité commerciale.....	15
3.3 Impacts anticipés.....	15
3.3.1 Impacts les plus significatifs.....	15
3.3.1.1 Pertes de revenus pour les courtiers commerciaux et coûts de transaction .....	16
3.3.1.2 Perte d’expertise pour le Québec et glissement vers d’autres centres géographiques .....	16
3.3.1.3 Pertes de revenus pour l’État : arrangements parallèles et travail au noir.....	17
3.3.1.4 Protection des petits commerçants.....	17

3.3.2 Autres impacts.....	18
3.3.2.1 Complexité juridique (deux régimes).....	18
3.3.2.3 Perte de pouvoir du commercial au sein de l'OACIQ et perte du capital intellectuel accumulé .....	19
4. Recommandations.....	19
4.1 Conserver l'encadrement de l'activité de courtage locatif tout en maintenant l'exclusion des sociétés de gestion de l'obligation d'obtenir un permis d'agence immobilière.....	19
4.2 Que le législateur reconnaisse le statut de courtage commercial .....	20
4.3 Maintien d'un courtier à la tête de l'OACIQ, au même titre que n'importe quel ordre professionnel.....	20

## Sommaire exécutif

Le projet de loi 141 (pl 141) aura un impact sur la pratique du courtage immobilier au Québec en ce qu'il modifie les conditions d'exercice de cette profession. Par ce mémoire, le Regroupement des courtiers immobiliers commerciaux du Québec (RCICQ) et l'Institut de Développement Urbain (IDU) s'associent afin de faire valoir un point de vue commun.

Les signataires reconnaissent la pertinence de mesures gouvernementales d'allègement réglementaire et administratif dans le domaine du courtage immobilier et comprennent la direction insufflée par le projet de loi 141. Reconnaisant que nombre d'aménagements réglementaires et normatifs sont possibles et souhaitables, **nous plaidons néanmoins en faveur d'un resserrement de la cible, incluant impérativement le maintien de l'encadrement de la pratique du courtage commercial locatif par l'OACIQ. Nous recommandons en retour, comme le projet de loi 141 le propose, de soulager les sociétés de gestion de l'obligation d'obtenir un permis d'agence immobilière afin de pouvoir se livrer à une opération de courtage par l'entremise d'un courtier titulaire d'un permis.**

Au sujet de l'exigence d'obtenir un permis de courtage et l'encadrement auquel ce permis donne lieu l'IDU et le RCICQ plaident que l'obligation en cause favorise l'existence d'un marché locatif efficient, accroissant ainsi la confiance de tous les acteurs. Cette position repose sur l'analyse du rôle économique que jouent les courtiers locatifs commerciaux dans l'intermédiation entre propriétaires et locataires dans le marché commercial. Les signataires arrivent à la conclusion que dans le contexte de marchés canadien, nord-américain et mondial fluides et intégrés, la suppression de l'encadrement de l'activité de courtage commercial locatif créera une iniquité et un préjudice défavorable important aux acteurs québécois dans ce domaine, où il n'existe aucun cadre de réciprocité entre juridictions.

Les activités de courtage commercial portant sur la location sont indissociables des activités d'achat et de vente. Une enquête menée auprès des membres du RCICQ révèle que la seule activité de courtage locatif commercial permet l'intermédiation d'entre 3 et 5 milliards de dollars en transactions annuellement, transactions dont les frais de courtage sont essentiellement perçus par des entreprises ayant une activité au Québec. Dans l'éventualité où l'encadrement de cette activité était supprimé, il est vraisemblable que :

- Nombre d'acteurs du domaine subiraient des pertes de revenus significatives en raison de l'accroissement du nombre d'acteurs et de la délocalisation de l'activité vers d'autres centres géographiques;
- Le Québec subirait une perte d'expertise due à la plus grande difficulté de maintenir une taille critique du secteur;

- Cela risquerait d'engendrer une perte de revenus pour l'État et pourrait favoriser des arrangements parallèles du type travail au noir;
- La non-standardisation et le non-encadrement de la pratique du courtage immobilier commercial pourraient avoir un impact indirect sur le coût des transactions. L'harmonisation des pratiques est généralement source d'efficience sur un marché comme celui de l'immobilier commercial, où l'asymétrie d'information et de compétences techniques est parfois grand;
- Une telle modification diminuerait la protection des petits commerçants et des petits propriétaires fonciers commerciaux ne disposant pas du niveau de sophistication commercial et juridique des grandes entreprises et acteurs institutionnels – l'encadrement de la pratique de courtage locatif commercial par la *Loi sur le courtage immobilier* et l'OACIQ constituant pour ceux-ci la principale source de protection.

Ce mémoire formule 3 recommandations:

- 1) Que le législateur reconnaisse le statut du courtage commercial et renforce la présence, la représentation et l'activité de ce secteur au sein de l'OACIQ;
- 2) Que soit maintenu sous l'autorité de l'OACIQ l'encadrement de l'activité de courtage commercial locatif et que les sociétés de gestion réputées sophistiquées soient, elles, exclues du champ d'application de la *Loi sur le courtage immobilier*;
- 3) Que soit maintenu un courtier à la tête de l'OACIQ, sur le modèle des ordres professionnels;

## **Présentation de l'IDU**

L'Institut de développement urbain du Québec (IDU) est un organisme indépendant et sans but lucratif. Porte-parole de l'industrie immobilière commerciale, il veille à défendre les intérêts des plus importants membres de l'industrie. Ses membres sont des promoteurs, des propriétaires et des gestionnaires immobiliers, des investisseurs et des prêteurs, ainsi que des professionnels œuvrant dans des secteurs connexes : avocats, architectes, urbanistes, entreprises de services, etc.

L'IDU se consacre au progrès de l'industrie immobilière commerciale et au développement urbain responsable au Québec. L'industrie de l'immobilier commercial contribue annuellement à hauteur de 15,1 milliards de dollars au PIB du Québec. Elle génère plus de 12 milliards en retombées économiques et plus d'une centaine de milliers d'emplois sont soutenus par ses activités. Elle contribue à la hauteur de 6,7 milliards de dollars en revenus fiscaux pour les différents gouvernements.

L'industrie immobilière commerciale contribue à la hauteur de 56 % de toutes les taxes foncières perçues sur le territoire du grand Montréal, soit 2,3 milliards de dollars en impôts fonciers. L'impact de l'industrie pour la grande région métropolitaine de Montréal se chiffre à 9,8 milliards de dollars.

## **Présentation du RCICQ**

Le Regroupement des courtiers immobiliers commerciaux du Québec (RCICQ) est un regroupement volontaire, né de l'initiative de grands acteurs de l'industrie du courtage immobilier commercial du Québec suite à la publication, par le gouvernement du Québec du *Plan économique pour le Québec*.

Il est composé d'agence immobilières et dirigé par un comité directeur de 7 personnes dont Jean Laurin, Président et chef de la direction, NKF Devencore, Denis Perreault, Associé, Directeur général et Courtier immobilier agréé, Avison Young, Pierre Houle, Premier Vice-président, courtier immobilier agréé, Colliers International, Avi Krispine, Premier vice-président et directeur général, CBRE, Denise Parent, Directrice de l'administration et des ventes, NAI Commercial, Robert Bayat, Associé – Québec, Northwest Atlantic, Patrice Roy, fondateur et président, courtier immobilier agréé, Bluuglass.

## **1. Portait de la situation actuelle dans le marché du courtage commercial**

### **1.1 Le rôle de l'OACIQ**

#### **1.1.1 Conditions d'existence**

Au Québec, l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ) encadre toutes les opérations de courtage immobilier, ainsi que le travail des courtiers. L'Organisme existe par le biais de la Loi sur le Courtage Immobilier (LCI) qui en régit les conditions d'exercice, ainsi que ses droits et obligations. À ce titre, l'OACIQ détient le monopole de l'octroi des permis de courtage. Il a pour mission exclusive d'assurer la protection du public dans le domaine du courtage immobilier et du courtage hypothécaire.

Dans le cadre de sa mission, l'OACIQ veille notamment à la détermination du contenu des formulaires et des contrats que doivent obligatoirement utiliser les courtiers. Toutefois, la nature complexe des activités liées au courtage commercial (achat, vente et location) fait en sorte qu'il n'existe « pas de formulaires obligatoires ni d'organismes, mis à part l'OACIQ, pour superviser les règles régissant<sup>1</sup> » ces activités.

#### **1.1.2 Mission exclusive : protection du public**

Rappelons qu'avant la mise à jour de la LCI en 2008, l'OACIQ avait comme mission principale (et non exclusive) la protection du public, mission combinée à un rôle « de défense et de promotion des intérêts socioéconomiques des courtiers aux chambres immobilières et à leur fédération<sup>2</sup> ». Ce dernier rôle de défense et de promotion des intérêts est maintenant entièrement pris en charge par les chambres immobilières et leur fédération.

Dans le domaine du courtage commercial, il est important de rappeler que de nombreux acteurs, tant locataires que propriétaires, sont des TPE et PME, dont le niveau de sophistication sur le plan juridique, commercial et technique s'apparente davantage à celui du « public » (c.-à-d. des particuliers) qu'à celui des entreprises, institutions et organismes de plus grande taille. Pour de nombreux ménages québécois, le capital détenu par le biais d'une TPE / PME familiale constitue le principal actif à protéger et faire fructifier – la protection du public devrait donc, par extension, s'étendre également à la protection des entrepreneurs. La protection du patrimoine des propriétaires, comme la protection des locataires, est favorisée par l'encadrement actuel des courtiers par l'OACIQ.

Contrairement aux activités de courtage dans le domaine résidentiel, où les particuliers sont protégés par divers mécanismes dont la *Loi sur la distribution de produits et services*

---

<sup>1</sup> Lettre du 20 juin 2016.

<sup>2</sup> Rapport sur l'application de la Loi sur le Courtage immobilier. Mai 2015.

*financiers* (LDPSF), et la Régie du logement, le seul régime de protection règlementaire offert dans le domaine du courtage locatif commercial est la LCI. En conséquence, l'abolition du permis de courtage pour la location commerciale viendrait supprimer cette unique protection, affecterait négativement l'expertise d'encadrement développée par les acteurs en place et limiterait la capacité de l'OACIQ de remplir sa mission exclusive de protection du public, là où il est requis de le protéger.

### **1.1.3 Encadrement du courtage commercial : avancées**

Il faut reconnaître que les besoins d'encadrement des pratiques de courtage diffèrent fondamentalement des besoins d'encadrement du courtage résidentiel. La variété des actifs immobiliers, des contrats et des usages possibles dans le domaine de l'immobilier commercial fait en sorte qu'un encadrement standardisé n'est pas possible, ce qui ne signifie pas qu'il ne soit pas souhaitable que cette activité ne soit pas encadrée sur le plan des pratiques, des normes et de la déontologie.

Alors que l'OACIQ a historiquement mis l'accent sur l'encadrement du courtage résidentiel (plus de 90% des détenteurs de permis de courtage sont des courtiers résidentiels), les signataires rappellent que des comités, dont le *Groupe de travail « commercial »*, ont été créés au sein de l'OACIQ afin d'accroître les connaissances de l'organisme eu égard à la réalité du courtage commercial. Le développement de cette expertise et la continuation de ces activités ne sont possibles que si la Loi maintien l'encadrement de la pratique de l'immobilier commercial, dont les activités de location constituent une part significative.

## **1.2 Courtiers et principales agences**

### **1.2.1 Délimitation et taille de l'industrie**

Au Québec, la pratique du courtage locatif commercial représente une industrie facilitant entre 3 et 5 milliards de dollars annuellement<sup>3</sup>. Ces transactions sont régies par des contrats complexes qui reflètent le dynamisme et l'immense diversité de l'activité économique québécoise. Par conséquent, les besoins, les usages et les clauses contractuelles régissant la location d'espaces commerciaux ou de bureaux est un métier particulièrement complexe, requérant une expertise locale, pour le bénéfice de toutes les entreprises, petites et grandes.

La pratique du courtage en immobilier commercial s'est énormément développée au cours des 50 dernières années, tant sur le plan économique que professionnel. Bien que celle-ci ne soit pas reconnue comme telle par Office des professions du Québec, force est d'admettre que la connaissance des lois et règlements, les considérations financières,

---

<sup>3</sup> Sondage mené auprès des membres du RCICQ sur une base individuelle et confidentielle.

juridiques et commerciales et la prise en compte de l'environnement et des particularités urbanistiques et géographiques, font désormais partie du métier.

### **1.2.2 Composition du marché et spécialisation**

Notons également que le marché est caractérisé par quelques grands joueurs dont Devencore, Colliers, CBRE, Cushman & Wakefield, Jones Lang Lasalle et Avison Young, ainsi qu'un nombre important d'entreprises spécialisées comme NAI Commercial, IMMODEV, Bluuglass et Immobilière Nationale, qui emploient entre 2 et 30 courtiers spécialisés. La majorité de ces courtiers individuels sont dédiés aux activités de courtage commercial et réalisent des opérations de vente, d'achat et de location.

Pour les agences les plus importantes, la pratique de courtage s'est d'ailleurs spécialisée, avec des courtiers entièrement dédiés dans des verticales comme la vente, l'achat et la location de bureaux, d'espaces industriels, de commerces de vente au détail, d'immeubles multi-logements ou de transactions liées à l'investissement. De plus petites entreprises, comme Northwest Atlantic dans le domaine de la vente de détail, se spécialisent dans une seule filière immobilière.

Pour ces spécialistes dérivant une partie de leurs revenus d'activités de location au sein même d'un sous-secteur, la pratique de l'achat-vente est indissociable de la pratique locative : un client veut sous-louer une partie de sa superficie, un autre veut remplir son centre-commercial avant de vendre, un autre encore veut louer en vue d'acheter. En proposant un tel démembrement de l'activité de courtage commercial par la suppression de l'encadrement de la pratique locative commerciale, le PL141 risque de fragiliser l'expertise et la connaissance développée par l'industrie depuis plusieurs décennies.

### **1.2.3 La clientèle du courtage commercial : de la PME aux acteurs institutionnels**

Comme nous l'avons souligné précédemment, la clientèle du courtage commercial locatif est excessivement variée. Elle inclut des startups en démarrage à la recherche d'un premier espace à bureau comme des multinationales qui cherchent à transférer des activités vers un nouveau site ou à étendre leur présence au Québec. L'activité de courtage commercial couvre une variété de sites, des usines aux immeubles de plus de 5 logements, aux activités d'investissements et de commerce de détail.

La clientèle inclus aussi de grands propriétaires comme des fonds de pension ou de placements, des compagnies d'assurance et sociétés de gestion de grande taille, certaines inscrites en bourse.

C'est d'ailleurs au sujet de ce dernier segment, les sociétés de gestion de grande taille, que la nécessité d'obtenir un permis d'agence de courtage apparaît comme un sévère irritant.

## **2. Dispositions législatives actuellement en vigueur**

### **2.1 Définition de l'opération de courtage**

En vertu des dispositions de la LCI actuellement en vigueur, seul un courtier immobilier détenant un permis satisfaisant aux conditions prescrites à cette loi, peut se livrer à une opération de courtage visée à l'article 1 de la LCI, sous réserve des personnes spécifiquement exemptées en vertu des articles 2 et 3 de la LCI<sup>4</sup>.

Ainsi, une société qui fait de la location d'immeubles sur une base fréquente ou régulière, pour autrui et contre rétribution, telle une société de gestion immobilière, est susceptible de réaliser une opération de courtage à laquelle s'applique la LCI<sup>5</sup> et elle devra respecter les conditions de la LCI pour réaliser de telles opérations de courtage. En effet, les sociétés de gestion immobilière, lorsqu'elles gèrent les immeubles d'autrui, répondent généralement aux conditions énoncées à l'article 1 de la LCI. Dans ce contexte, celles-ci doivent plus particulièrement obtenir un permis d'agence immobilière afin de pouvoir se livrer à une opération de courtage par l'entremise d'un courtier titulaire d'un permis délivré par l'OACIQ<sup>6</sup>, sauf si elles détiennent un pourcentage significatif de l'actif.

Ainsi, hormis le cas des exceptions énumérées précédemment, une opération de courtage portant sur la location d'un immeuble requiert actuellement que la personne agissant à titre d'intermédiaire soit titulaire d'un permis de courtage immobilier.

Conséquemment, les sociétés de gestion immobilière, lesquelles ne peuvent en principe pas bénéficier des exceptions mentionnées précédemment, sont tenues, tel que mentionné précédemment, d'obtenir un permis d'agence immobilière délivré par l'OACIQ si elles se livrent à des opérations de courtage. Même si pour plusieurs d'entre elles, la question de la protection du public ne se pose pas.

### **2.2 Avantages de l'encadrement du courtage par la LCI**

La LCI, et par le fait même, l'autorité d'autoréglementation qui est octroyée à l'OACIQ, permet au régulateur d'atteindre simultanément nombre d'objectifs, au premier rang desquels la protection du public, qui est le principal but visé par ce dispositif.

Le fait de recourir à un système de permis pour encadrer le courtage résidentiel et commercial au Québec a aussi l'avantage d'établir un rapport d'équivalence et de crédibilité avec les courtiers d'autres juridictions canadiennes, nord-américaines et internationales régies par des dispositifs similaires.

---

<sup>4</sup> LCI, art. 4

<sup>5</sup> Alexandre DUMAS, *Le droit du courtage immobilier au Québec – Droits et obligations des courtiers immobiliers, des agences et de leurs dirigeants*, Wilson et Lafleur, 2017, p. 27-28

<sup>6</sup> LCI, art. 13

Les courtiers québécois établissent ainsi des relations d'égal-à-égal avec leurs pairs des autres provinces et pays, ce qui accélère la réalisation de transactions lorsque des clients hors-Québec sont impliqués. En l'absence de réciprocité entre les juridictions, le maintien de l'encadrement par un système de permis assure aux québécois que leurs intérêts seront représentés par des courtiers inscrits à l'OACIQ et soumis à un encadrement sur mesure.

L'obligation de formation initiale et continue, ainsi que les dispositifs d'encadrement mis en place par l'OACIQ favorise également une harmonisation des pratiques, contribuant à la conformité des dossiers et des registres. À cet effet, plusieurs agences estiment que la pratique du courtage va bien au-delà de la simple intermédiation, incluant des vérifications de nature financière et juridique dont la diligence raisonnable faisant partie des ententes dans la vaste majorité des contrats de nature commerciale.

Enfin, la LCI permet aux courtiers de jouir d'une crédibilité accrue face aux autres professionnels œuvrant en immobilier, dont les activités sont également encadrées (avocats, fiscalistes, notaires, etc.) et de jouer un rôle proactif face à leurs pairs d'autres corps de métiers.

### 3. Dispositions législatives introduites par le PL141

#### 3.1 Cinq modifications importantes à la LCI

Le PL141 vient clarifier la notion de courtage (article 1) et par le fait même, cesse de considérer le courtage locatif commercial (« la location de tout immeuble ») comme une activité couverte par la Loi.

Le tableau ci-dessous montre la révision de l'article 2 où le PL141 propose l'exclusion de la location commerciale du champ d'application de la LCI. On remarque toutefois que le Ministre ouvre la porte au maintien de l'encadrement de la pratique du courtage commercial locatif, mais qu'il s'en remet aux intermédiaires eux-mêmes.

LCI (C73-2)	PL141
<p><b>ART 2.</b> Les personnes suivantes ne sont pas soumises à la présente loi, lorsque, dans l'exercice de leurs fonctions, elles se livrent à une opération de courtage visée à l'article 1, à moins qu'elles ne prennent un titre dont la présente loi réserve l'utilisation :</p> <p>1° les avocats et les notaires ;                  2° les liquidateurs, les séquestres, les syndics, les shérifs et les huissiers ;                  3° les tuteurs, les curateurs, les liquidateurs de succession, les fiduciaires et les</p>	<p><b>ART 2.</b> Nul, hormis les personnes visées à l'article 3, ne peut être l'intermédiaire partie à un contrat de courtage immobilier visant la vente ou l'achat d'un immeuble sans être titulaire soit d'un permis de courtier ou d'agence délivré conformément à la présente loi soit d'une autorisation spéciale de l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec, institué en vertu de l'article 31, sauf lorsque l'immeuble est une maison mobile placée sur un châssis, qu'elle ait ou non une fondation</p>

<p>fidéicommissaires ;  4° les administrateurs provisoires nommés en vertu de la Loi sur l’Autorité des marchés financiers (L.R.Q., chapitre A-33.2) ;  5° les évaluateurs agréés qui exercent une fonction mentionnée au paragraphe j de l’article 37 du Code des professions (L.R.Q., chapitre C-26).</p>	<p>permanente.</p> <p>En conséquence, l’intermédiaire partie à un contrat de courtage immobilier visant une telle maison mobile <b><u>ou la location de tout immeuble</u></b> n’est pas tenu d’être titulaire d’un permis de courtier ou d’agence. <b><u>Un tel permis peut néanmoins lui être octroyé s’il en fait la demande, comme s’il était nécessaire.</u></b></p> <p>Sous réserve de la section IV du chapitre II, quiconque contrevient aux dispositions du premier alinéa ne peut réclamer ni recevoir de rétribution pour l’exécution de ses obligations d’intermédiaire.</p>
---	---

Telle que rédigé, le PL141 ouvre toutefois la porte à un régime mixte au sein duquel coexisteraient deux types d’activités de courtage : l’une où les courtiers pourraient continuer d’offrir leur service et où la clientèle bénéficierait de la protection de la Loi; l’autre où des intermédiaires (n’ayant pas le titre de courtier au sein de la Loi) pourraient offrir des services concurrents, sans que leur clientèle ne puisse bénéficier de protection extracontractuelle.

Le PL141 propose également le retrait du courtage hypothécaire du champ d’autorité de l’OACIQ au bénéfice de l’AMF, ainsi qu’une révision de la gouvernance de l’OACIQ, notamment la composition de conseil d’administration et sa présidence.

### **3.2 Les enjeux soulevés par la déréglementation proposée concernant le courtage commercial**

#### **3.2.1 Fardeau administratif inutile pour les sociétés de gestion**

Une société qui fait de la location d’immeubles sur une base fréquente ou régulière, pour autrui et contre rétribution, telle une société de gestion immobilière, est susceptible de réaliser une opération de courtage à laquelle s’applique la LCI et elle devra respecter les conditions de la LCI. En effet, les sociétés de gestion immobilière, lorsqu’elles gèrent les immeubles d’autrui, répondent généralement aux conditions énoncées à l’article 1 de la LCI, sous réserve des exceptions prévues aux articles 2 et 3 de la LCI. Dans la mesure où les sociétés de gestion sont assujetties à la LCI, celles-ci doivent plus particulièrement obtenir un permis d’agence immobilière afin de pouvoir se livrer à une opération de courtage par l’entremise d’un courtier titulaire d’un permis délivré par l’OACIQ.

L'IDU et le RCICQ reconnaissent que l'obligation actuelle pour les grandes sociétés de gestions d'obtenir un permis d'agences de courtage constitue un fardeau administratif sans grande valeur ajoutée, la plupart d'entre elles étant régies par des obligations de reddition de comptes (organismes et sociétés parapubliques), de transparence et de divulgation (sociétés par actions cotées en bourse). Dans tous ces cas et dans d'autres de même nature, un allègement réglementaire visant l'exonération de la mise en oeuvre de certains règlements viendrait grandement améliorer l'environnement d'affaire.

Faut-il rappeler qu'afin d'obtenir un permis d'agence, la personne ou la société qui fait une demande de permis doit respecter les nombreuses conditions prévues à la LCI et au *Règlement sur la délivrance de permis de courtier ou d'agence*, RRQ, c C-73.2, r. 3. Parmi ces conditions, on retrouve notamment l'obligation d'avoir un établissement au Québec, l'obligation d'acquitter la prime d'assurance de responsabilité civile fixée par résolution de l'OACIQ, de divulguer le nom des courtiers par l'entremise desquels l'agence agit, l'obligation pour les administrateurs ou dirigeants de l'agence d'avoir suivi avec succès tout cours ou toute formation imposés par le comité d'inspection ou par le comité de discipline et l'obligation pour le dirigeant de posséder les qualifications requises (notamment être titulaire d'un permis de courtier immobilier ou hypothécaire, pouvoir agir à son compte, avoir suivi la formation portant sur les compétences d'un dirigeant d'agence et avoir réussi l'examen de dirigeant d'agence, ou avoir été qualifié à titre de dirigeant d'agence pendant 3 des 5 années précédentes, etc.).

Aux yeux de grandes sociétés de gestion et propriétaires fonciers, cette exigence est inefficace, coûteuse, relativement complexe sur le plan administratif, et ne contribue pas à la protection du public.

D'ailleurs, dans une lettre adressée au Ministre des finances le 13 janvier dernier l'OACIQ s'exprimait en ces termes :

« Conscient de cette réalité et du fardeau réglementaire pour les grands gestionnaires immobiliers dans cette situation particulière, alors que la protection du public n'est pas compromise, l'OACIQ supporte la proposition de prévoir une exception qui toucherait certains gestionnaires immobiliers. Cette exclusion ne toucherait que les opérations de courtage immobilier locatif commercial lorsqu'elles sont effectuées par de grands gestionnaires immobiliers de façon accessoire, dans le cadre d'un contrat de gestion d'immeuble. Elle ne serait applicable que lorsque le propriétaire et le gestionnaire sont des personnes « avisées » ou « sophistiquées », donc ayant une certaine structure et un certain encadrement. »

**Cette perspective incite les signataires à demander au gouvernement que dans le cas où il acquiesce à la recommandation de ces derniers et maintient la réglementation existante, qu'il exonère du même souffle les sociétés de gestion de l'obligation de d'obtenir un permis d'agence immobilière.**

### 3.2.2 Québec : seule juridiction canadienne à ne pas se soucier de l'enjeu de la réciprocité?

À l'heure actuelle, il n'existe aucune obligation de réciprocité entre les juridictions canadiennes. Comme le soulignent toutefois à juste titre de nombreux experts du milieu, plusieurs provinces, dont l'Ontario, la Colombie-Britannique, l'Alberta et la Saskatchewan, se sont dotées de lois étendues, couvrant l'ensemble des activités immobilières et non pas uniquement le courtage. L'ouverture du marché du Québec par la suppression de l'obligation d'obtenir un permis pour les courtiers commerciaux locatifs, alors même que les autres marchés resserrent leurs règles, crée une iniquité pour les courtiers québécois.

Ces lois, intitulées Real Estate Act (AB, SK), Real Estate Services Act (CB) ou Real Estate and Business Brokers Act (ON), englobent l'ensemble des activités immobilières, incluant le courtage. Comme le rappelle l'OACIQ, ces juridictions utilisent de manière presque uniforme la définition du courtage « en fonction de la notion de 'se livrer à une opération immobilière' (*trading in real estate*) pour autrui et contre rétribution<sup>7</sup> ».

L'Ontario a pour sa part entamé une révision de sa loi, révision dont l'esprit est plutôt celui d'un régime plus contraignant pour les courtiers et dont les objectifs au 23 juin 2017 étaient les suivants :

- augmenter la confiance des consommateurs en minimisant le conflit d'intérêts (réels ou apparents) occasionnés en cas de représentation multiple;
- faire en sorte que les consommateurs comprennent mieux la nature des conventions qu'ils concluent;
- renforcer la protection des consommateurs en modernisant les peines infligées en cas de comportement contraire au Code de déontologie<sup>8</sup>.

En supprimant l'obligation d'obtenir un permis pour le courtage commercial locatif, le Québec sera la seule province à ne pas se soucier de l'enjeu de réciprocité, de sorte qu'il ouvrira la porte à des représentants d'autres provinces sans pour autant permettre aux courtiers d'ici d'en faire autant.

Il est d'autant plus surprenant d'apprendre ce décalage que les plus récentes modifications à la politique gouvernementale sur l'allègement règlementaire et administratif portaient précisément sur l'harmonisation des principes de bonne

---

<sup>7</sup> Mémoire de l'OACIQ. Rapport sur l'application de la Loi sur le courtage immobilier, le 12 juin 2015.

<sup>8</sup> En ligne, <http://www.ontariocanada.com/registry/view.do?postingId=24290&language=en>

règlementation avec l'Ontario<sup>9</sup> – harmonisation notamment sur plan commercial, qui devrait inclure les activités de courtage commercial locatif.

Comme le rappellent les principaux acteurs l'industrie, « la pratique usuelle est qu'un courtier licencié hors Québec doit référer ses dossiers à des titulaires de permis immobilier du Québec. La même pratique est en vigueur dans les autres provinces canadiennes » ainsi qu'en Amérique du Nord, où tous les courtiers doivent détenir un permis émis soit par la province, soit par un État<sup>10</sup>.

Cette asymétrie joue en défaveur des acteurs économiques québécois de l'industrie du courtage locatif commercial au Québec, au profit d'autres centres d'affaires comme Toronto. Il en va notamment de la crédibilité du Québec sur le plan international, la déréglementation étant ici gage d'un désengagement qui décrédibilisera aux yeux de leurs contreparties hors du Québec.

### **3.3.3 Gouvernance de l'activité commerciale**

Bien que nous reconnaissons la pertinence d'améliorer la gouvernance de l'OACIQ, il nous semble important de rappeler l'unicité du courtage commercial et le travail qui a été effectué au cours des dernières années afin d'organiser ce segment qui doit être reconnu.

Les courtiers commerciaux cherchent depuis toujours une reconnaissance de la spécificité de leur activité. La mise sur pied du Groupe de travail commercial au sein de l'OACIQ constitue un pas dans cette direction, ainsi que la présence au sein du conseil d'administration de l'organisme, de messieurs Michel Léonard et Jacques Métivier.

Ainsi, plutôt que de chercher à réduire l'impact du courtage commercial au sein de l'OACIQ et excluant l'exercice du courtage commercial locatif de la LCI, il serait plus judicieux de chercher à promouvoir un meilleur encadrement et une meilleure gouvernance de ce secteur d'activité.

## **3.3 Impacts anticipés**

### **3.3.1 Impacts les plus significatifs**

#### **3.3.1.1 Pertes de revenus pour les courtiers commerciaux et coûts de transaction**

Au premier rang des préoccupations des courtiers est la perte inévitable de revenus qui accompagnera la déréglementation proposée. Il importe à cet égard de considérer l'ensemble des coûts liés à la pratique du courtage locatif.

---

<sup>9</sup> MESI. Communiqué de presse, 28 sept. 2017. [https://www.economie.gouv.qc.ca/ministere/salle-de-presse/communiqués-de-presse/communiqué-de-presse/?no\\_cache=1&tx\\_ttnews%5Btt\\_news%5D=21111&cHash=ca65e5949e34ada60c5e41dc8abce22e](https://www.economie.gouv.qc.ca/ministere/salle-de-presse/communiqués-de-presse/communiqué-de-presse/?no_cache=1&tx_ttnews%5Btt_news%5D=21111&cHash=ca65e5949e34ada60c5e41dc8abce22e)

<sup>10</sup> Note adressée à Me Yann Yehia Nachabé, Conseiller politique, le 1<sup>er</sup> sept. 2016, par Colliers International.

Dans un premier temps, la suppression du permis pour le commercial locatif va inciter des acteurs sans qualifications immobilières spécifiques à saisir l'opportunité. Comme c'était le cas il y a quelques décennies au Québec, on verra apparaître des « courtiers » obtenant des commissions sans contrepartie, ni qualifications. Face à cette méconnaissance du marché et le manque d'expérience, la capacité de ces nouveaux intermédiaires à identifier les meilleures opportunités, à transmettre une information de qualité, puis à refléter l'entente convenue dans les baux pourra varier d'un prestataire à l'autre.

Enfin, on peut aussi s'interroger à savoir si, en l'absence d'encadrement, la nécessité pour ces nouveaux intermédiaires de se doter d'une assurance-responsabilité professionnelle sera encadrée par quelque autorité que ce soit.

Dans le cadre de transactions complexes pouvant mener à des désaccords commerciaux, l'asymétrie d'information pourra jouer en défaveur des parties au contrat. L'ensemble des coûts de transaction risque ainsi de s'avérer supérieur au gain d'efficacité que présuppose l'abolition du permis locatif commercial.

### **3.3.1.2 Perte d'expertise pour le Québec et glissement vers d'autres centres géographiques**

Dans une économie de la connaissance, l'expertise est l'une des ressources rares et, en conséquence, l'une des principales sources de valeur durable pour l'économie locale et nationale.

Comme nous l'avons décrit, l'expertise développée au sein du secteur du courtage commercial depuis plusieurs décennies est le fruit d'un ensemble de pratiques et de règles qui ont largement bénéficié de l'encadrement et de la stabilité des règles du jeu. En supprimant la nécessité pour les intermédiaires de l'immobilier commercial locatif de se doter de permis, le Québec s'expose à une délocalisation de cette expertise vers d'autres centres géographiques, au premier rang desquels Toronto.

En effet, la nécessité pour les courtiers actifs au Québec d'obtenir un permis de courtage pour la province a favorisé la création de cette expertise, qui se traduit par l'existence du RCICQ, le développement du Groupe de travail commercial au sein de l'OACIQ, ainsi que la spécialisation des courtiers commerciaux au sein d'un grand nombre d'agences montréalaises.

Cette perte d'expertise risque également de précariser certaines entreprises, et avec elles, l'industrie du courtage commercial dans son ensemble. En éliminant les barrières à l'entrée, il est inévitable que certaines des entreprises actuelles vont devoir réduire le nombre de courtiers à leur emploi, forçant ceux qui avaient réussi à développer une expertise de niche à se rétablir comme généralistes couvrant plusieurs types de transaction.

Le glissement vers d'autres centres géographiques pourrait se traduire également par des pertes d'emplois pour le Québec, emplois bien rémunérés au sein de cette industrie du secteur tertiaire.

### **3.3.1.3 Pertes de revenus pour l'État : arrangements parallèles et travail au noir**

Le glissement vers d'autres centres géographiques pourra également avoir des répercussions sur les revenus de l'État.

En délocalisation l'activité de courtage désormais non régulée vers leurs maisons mères, les plus grands joueurs entraîneront avec eux des pertes en revenus de taxation et même, dans certains cas, en revenus d'imposition sur les bénéfices des sociétés.

Bien que cet effet soit difficile à mesurer, il suffit de mentionner que plus de 50% des transactions commerciales locatives sont présentement le fait de grandes entreprises internationales, dont la présence au Québec s'explique en grande partie par le fait qu'elles doivent, pour agir légalement sur le territoire, disposer du permis de courtage délivré par l'OACIQ.

Plusieurs dirigeants d'agences souhaitent également rappeler la situation qui prévalait avant l'adoption de la LCI et la création de l'ACAIQ (prédécesseur de l'OACIQ, 1994). Pendant cette période, des pratiques correspondant à des arrangements « parallèles », comprenant une bonne part d'ententes « au noir », favorisait un système de pratiques illicites, au détriment du public et des revenus de l'État.

En ouvrant la porte à de nouveaux joueurs sans aucune forme d'encadrement, plusieurs craignent un retour à ces pratiques. Cela aurait une incidence sur la capacité du législateur à encadrer durablement l'industrie et milite également en faveur d'un accroissement des coûts de transaction pour ce type de contrats.

### **3.3.1.4 Protection des petits commerçants**

La pratique du courtage commercial couvre un vaste spectre d'activités, de types de biens immobiliers et de clientèles. À ce titre, nombre des clients – propriétaires et locataires – bénéficiant des services des courtiers commerciaux locatifs, sont des TPE et des PME. Dépanneurs, startups, petits ateliers d'usinage, détaillants et artisans, entreprises de services, dont le métier n'inclut souvent pas la maîtrise des métiers de l'immobilier, vont donc se trouver aux prises avec une industrie soudainement plus difficile à déchiffrer.

Pour louer leur premier, second bureau, ou pour transformer un bail en promesse d'achat, ou encore pour inclure des clauses de sous-location, ou statuant les activités permises (fabrication, R&D, entreposage, etc.), vers qui se tourneront-ils en l'absence de courtiers reconnus par l'OACIQ?

Comme dans plusieurs marchés, l'attrait de services à faible prix pourra leurrer certaines entreprises soucieuses d'économiser vers des fournisseurs à faible valeur ajoutée, occasionnant des enjeux contractuels dépassant les ressources à disposition de ces mêmes entreprises.

Des possibilités de fraude, des enjeux d'asymétrie d'information et de fausse représentation, viendront atténuer la confiance de ce « public », fait d'une somme de petites entreprises, envers l'industrie de l'immobilier. Cette forme d'autorégulation par la libéralisation pourra avoir des conséquences fâcheuses pour certains, sans aucune forme de protection ni d'assurance.

Pour les signataires donc, dans une perspective de développement de l'industrie immobilière, le désengagement du législateur proposé n'apparaît pas souhaitable.

### **3.3.2 Autres impacts**

#### **3.3.2.1 Complexité juridique (deux régimes)**

Le maintien d'un régime différent pour l'achat-vente et la location est en soit une source de complexité suffisante pour militer en faveur du maintien de l'encadrement des activités de location.

En effet, la nature des contrats de location est souvent intrinsèquement liée à la volonté ou à l'éventualité d'un achat ou d'une vente. Pour les agences de courtage, le fait de décorrélérer ces deux pratiques sera en soit un nouveau défi et milite in fine en faveur du maintien des permis, tel que cela est prévu à l'article 2 du PL141.

Ce qui sera manifestement source de lourdeur administrative pour les acteurs en place pourra constituer un véritable enjeu pour les nouveaux acteurs, ne maîtrisant pas nécessairement toutes les subtilités et tous les codes de l'industrie du courtage. Ceux-ci pourraient même, dans certaines circonstances, se trouver confrontés à des cas limites où leur activité de courtage locative enfreindra les règlements de l'OACIQ sur l'achat-vente, sans qu'il soit facile d'établir une démarcation claire entre ces activités intimement liées les unes aux autres.

Enfin, non seulement ce système de deux régimes pour des activités connexes ajoute-t-il une certaine complexité administrative au milieu du courtage québécois, il est en décalage avec les pratiques ayant cours dans toutes les autres provinces canadiennes. Cette absence d'harmonisation fait également en sorte de créer un système à deux régimes au sein de la fédération canadienne, ce qui est contraire aux principes de bonne réglementation mis de l'avant par le MESI<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> MESI, Communiqué. Op. Cit.

### **3.3.2.2 Perte de pouvoir du commercial au sein de l'OACIQ et perte du capital intellectuel accumulé**

S'il peut s'agir d'un effet indésirable relativement modeste, il ne faut pas sous-estimer le travail qui a été réalisé au cours des dix dernières années par les courtiers commerciaux au sein de l'OACIQ.

De par sa mission, l'OACIQ est principalement un organisme s'intéressant au marché du courtage résidentiel. Des 16 000 membres actifs, environ 1000 appartiennent au secteur commercial.

Ainsi, leur représentation au sein du conseil d'administration de l'OACIQ est tout sauf assurée. Dans la composition actuelle du conseil d'administration, deux administrateurs représentent le courtage hypothécaire et commercial et sont élus par les courtiers autorisés à pratiquer dans ces domaines.

Le PL141 affecte cette représentation assez significativement : il réduit à la moitié la représentation des courtiers au sein du conseil d'administration et déplace l'encadrement de la pratique du courtage hypothécaire vers l'AMF. Dans ces circonstances, quelle place restera-t-il pour les courtiers commerciaux au sein des instances de gouvernance de l'organisme? Qui plus est, combien parmi les 1000 courtiers actuellement actifs dans le domaine du courtage commercial maintiendront leur permis s'ils n'ont plus l'obligation de le faire pour le locatif.

En réduisant l'influence du courtage commercial au sein de l'OACIQ, le PL141 risque d'atténuer les efforts d'organisation, de standardisation et d'encadrement de l'ensemble des pratiques dans le domaine du commercial, au moment même où le Groupe de travail commercial commence à avoir une véritable influence sur les pratiques de l'organisme.

Bien qu'il s'agisse d'un impact indirect, il nous semble que cet argument mérite d'être considéré à la lumière des intentions poursuivies par le législateur.

## **4. Recommandations**

### **4.1 Conserver l'encadrement de l'activité de courtage commercial locatif tout en maintenant l'exclusion des sociétés de gestion de l'obligation d'obtenir un permis d'agence immobilière.**

Notre première recommandation est de maintenir l'encadrement de l'activité de courtage commercial locatif tout et de soulager du même souffle les sociétés de gestion immobilière de l'obligation d'obtenir un permis d'agence immobilière.

Reconnaissant la nature indissociable des activités d'achat-vente et de location, les impacts négatifs qu'auraient la suppression de l'encadrement sur le dynamisme du

secteur du courtage immobilier, la perte et la délocalisation d'expertise vers d'autres centres géographiques, les pertes de revenus pour l'État, l'augmentation des coûts de transaction et la diminution de la protection des petits commerçants, il nous semble que le risque d'externalités négatives est grand par rapport aux faibles gains qui peuvent être réalisés sur le plan de l'allègement réglementaire.

Comprenant que l'esprit du PL141 est d'alléger le fardeau administratif et de faciliter la réalisation de transactions immobilières commerciales au Québec, l'IDU et le RCICQ proposent, si l'activité de courtage locatif demeure règlementée, d'aménager la LCI afin que les sociétés de gestion qui fournissent des services d'administration soient exclues de l'obligation d'obtenir un permis d'agence immobilière.

#### **4.2 Que le législateur reconnaisse le statut du courtage commercial**

Reconnaissant les avancées en termes d'encadrement, de standardisation, de bonnes pratiques et de déontologie au sein de l'immobilier commercial, l'IDU et le RCICQ sont d'avis que le législateur devrait mettre en place des mécanismes de reconnaissance et de promotion du courtage commercial.

Afin de promouvoir la spécificité de ce métier, il serait ainsi envisageable de réserver un ou des sièges sur le conseil d'administration de l'OACIQ, voire même de créer une « chambre commerciale » en son sein.

La révision de la place qu'occupe l'immobilier commercial au sein de cet organisme largement dédié à l'encadrement de l'immobilier résidentiel devrait faire l'objet d'une réflexion en profondeur.

#### **4.3 Maintien d'un courtier à la tête de l'OACIQ, au même titre que n'importe quel ordre professionnel**

Comme nous l'avons souligné dans le cadre de ce mémoire, plusieurs aménagements sont prévus afin de modifier la gouvernance de l'OACIQ, dont deux mesures sont explicitement prévues dans le cadre du PL141.

En dépit de leur adhésion à la nécessité d'améliorer la gouvernance de l'OACIQ, envers lesquels le RCICQ et ses membres sont engagés, il importe de rappeler que l'organisme joue au Québec un rôle similaire à celui des ordres professionnels. En ce sens, l'OACIQ se conforme en tous points à la Mission et aux Rôles et responsabilités que définit l'Office des professions :

- Une mission de protection du public;
- Un contrôle de la compétence et de l'intégrité des membres;
- La surveillance de l'exercice;
- La réglementation de l'exercice;

- La gestion du processus disciplinaire;
- Le développement de la profession;
- Le contrôle de l'exercice illégal et de l'usurpation du titre;
- La production d'un rapport annuel.

Ainsi, bien que reconnaissant que le courtage immobilier n'est pas une profession reconnue au sens de l'Office des professions, il est de l'avis de l'IDU et du RCICQ que la présidence du conseil d'administration de l'OACIQ, un organisme d'autoréglementation, devrait être déterminée conformément au système d'autogestion professionnel défini au Code des professions et donc être assumée par un courtier immobilier.

## Bibliographie

Assemblée Nationale. Journal des débats de l'Assemblée. « Loi sur le courtage immobilier » Mardi 18 décembre 2007. Vol. 40 N° 56.

Assemblée Nationale. Journal des débats de la Commission des finances publiques. « Étude détaillée du projet de loi n°73-loi sur le courtage immobilier » Mardi 14 mai 2008. Vol. 40 N° 40.

Assemblée Nationale. Journal des débats de la Commission du budget et de l'administration. « Consultation générale sur le courtage immobilier » Mercredi le 26 septembre 1990. Vol. 31 N° 30.

Assemblée Nationale. Journal des débats de la Commission du budget et de l'administration. « Consultation générale sur le courtage immobilier » Mercredi le 2 octobre 1990. Vol. 31 N° 31.

Assemblée Nationale. Journal des débats de la Commission du budget et de l'administration. « Consultation générale sur le courtage immobilier » Mardi 16 octobre 1990. Vol. 31 N° 34.

Assemblée Nationale. Journal des débats de la Commission du budget et de l'administration. « Consultation générale sur le courtage immobilier » Mercredi le 17 octobre 1990. Vol. 31 N° 35.

Assemblée Nationale. « Projet de loi n°73- Loi sur le courtage immobilier » Adopté le 27 mai 2008.

CBRE. « 2017 Canadian Real Estate Market Outlook ». 2017

Finances Québec. « Rapport sur l'application de la loi sur le courtage immobilier » Mai 2015.

Finances Québec. « Le plan économique du Québec. » *Projet de loi Ominibus*. Mars 2016.

JLL. « Industrial Insight Report » *Greater Montreal Area*. Q3 2017

JLL. « Industrial Insight Report » *Toronto Area*. Q3 2017

OACIQ. « Rapport sur l'application de la loi sur le courtage immobilier » 12 juin 2015.

Règlement de l'Ontario. « Loi de 2002 sur le courtage commercial et immobilier ». Code déontologie.

Règlement de l'Ontario. « Loi de 2002 sur le courtage commercial et immobilier ».  
Disposition générale.

Règlement de l'Ontario. « Loi de 2002 sur le courtage commercial et immobilier ».  
Exigences.