

Référentiel de compétences en courtage immobilier commercial

*Compétences professionnelles
évaluées par l'OACIQ*



Référentiel de compétences en courtage immobilier commercial

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

Six compétences composent le référentiel de compétences en courtage immobilier commercial :

- Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage
- Gérer ses activités professionnelles dans le domaine de l'immobilier
- Recourir aux règles de droit générales et particulières dans les opérations de courtage commercial
- Estimer la valeur de l'actif
- Effectuer les opérations de courtage relatives à la vente, l'achat, la location ou l'échange d'un immeuble autre que résidentiel incluant les entreprises
- Analyser financièrement un projet immobilier et d'entreprise

Chacune des compétences du référentiel a été élaborée à la suite d'une analyse de situations professionnelles suivie d'un processus de validation auprès des praticiens et professionnels du secteur afin de s'assurer que le référentiel corresponde à la réalité tout en répondant aux exigences de la profession.

Une situation professionnelle représente la responsabilité qui incombe au courtier dans le cadre de ses fonctions professionnelles. De ces situations professionnelles découlent les actions professionnelles devant être mises en œuvre pour en assurer leur réalisation.

Enfin, ces actions professionnelles nécessitent la maîtrise de ressources professionnelles. Ces ressources sont principalement les connaissances que doit maîtriser le candidat pour assumer avec professionnalisme et efficacité les actions professionnelles.

C'est à partir de ce référentiel de compétences qu'est conçu le nouvel examen de l'OACIQ.

Le processus d'élaboration du référentiel de compétence en courtage immobilier commercial a été calqué sur le modèle proposé par M. Jacques Tardif, professeur à l'Université de Sherbrooke.

Référentiel de compétences en courtage immobilier commercial



Référentiel de compétences en courtage immobilier commercial

Compétences centrales	Situations professionnelles	Actions professionnelles	Ressources professionnelles
Compétence 1 Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage	Toutes	Toutes	Code de déontologie
			Règles d'éthique
Compétence 2 Gérer ses activités professionnelles dans le domaine de l'immobilier	Remplir ses obligations comme courtier autonome ou comme courtier salarié	Être dans les affaires	Comptabilité de base
			Fonds de roulement et liquidité
			Taxes sur les achats et ventes
			Recherche de clients et sollicitation
			Plan d'affaires
			Gestion de l'information
		Connaître ses obligations vis-à-vis d'un client	Fonds d'indemnisation pour protéger les acomptes (explication des notions)
			Obligation d'information de l'évolution du dossier et de représentation du fiduciaire
			Respect du cadre d'intervention
			Définir le type du client
		Définir sa pratique comme courtier salarié ou comme courtier travailleur autonome	Assurance responsabilité
			Travailleur autonome
			Courtier affilié à une agence
			Courtier salarié
Gestion du temps			

Référentiel de compétences en courtage immobilier commercial

Compétences centrales	Situations professionnelles	Actions professionnelles	Ressources professionnelles
Compétence 2 Gérer ses activités professionnelles dans le domaine de l'immobilier (suite)	Recourir aux ressources professionnelles touchant l'immobilier	Savoir utiliser les ressources des chambres immobilières et autres	Structure de l'immobilier au Canada
			Rôles des chambres immobilières
			Implications financières et cotisation
			Membership
			Autres organismes (Ex.: IDU, etc.)
	Établir des relations professionnelles avec d'autres courtiers du monde de l'immobilier	Collaborer avec un autre courtier	Rémunération dans une transaction à plusieurs courtiers
			Loi sur la concurrence et rétributions
			Code de déontologie
			Définition et limites de la collaboration
	Tenir les dossiers, livres et registres des transactions immobilières	Faire le travail administratif nécessaire à la tenue des registres et dossiers	Normes de l'OACIQ
			Code de déontologie
		Se préparer à une inspection professionnelle	Déroulement d'une inspection professionnelle
Enquête du syndic			
Fonctionnement des comptes en fidéicommiss			
Utiliser les comptes en fidéicommiss	Règles des comptes en fidéicommiss		
Compétence 3 Recourir aux règles de droit générales et particulières dans les opérations de courtage commercial (5 logements et plus)	Observer les règles générales et particulières de droit civil ayant trait à l'immobilier	Assurer ses obligations fiscales	Loi sur la fiscalité
			Taxe sur les produits et services
		Assurer la légalité de sa pratique	Assurance responsabilité

Référentiel de compétences en courtage immobilier commercial

Compétences centrales	Situations professionnelles	Actions professionnelles	Ressources professionnelles
<p>Compétence 3</p> <p>Recourir aux règles de droit générales et particulières dans les opérations de courtage commercial (5 logements et plus) (suite)</p>	<p>Observer les règles générales et particulières de droit civil ayant trait à l'immobilier (suite)</p>	Afficher ses services de courtage immobilier	Loi sur la concurrence
			Règles sur la publicité
		Agir en conformité avec les lois et règlements	Loi sur le courtage immobilier
			Règlement de l'OACIQ
			Code de déontologie
			Publicité des droits et registre foncier
			Droit civil et notions de responsabilité
			Droit des affaires et types d'entreprises
			Loi sur la faillite et l'insolvabilité
			Droit civil et types de contrats
		Promouvoir l'arbitrage ou la médiation comme méthode de résolution de conflit en courtage immobilier	Règles et notions sur l'arbitrage
			Procédure d'arbitrage
		Déterminer les lois et règlements associés à une propriété	Zonage, bien culturel, terre agricole, zone riveraine, zone aéroportuaire
			Environnement et urbanisme
			Loi sur la Régie du logement
Déterminer la propriété d'un immeuble	Procurations et résolutions		
	Intervention du conjoint		
	Déclaration de copropriété		

Référentiel de compétences en courtage immobilier commercial

Compétences centrales	Situations professionnelles	Actions professionnelles	Ressources professionnelles
Compétence 3 Recourir aux règles de droit générales et particulières dans les opérations de courtage commercial (5 logements et plus) (suite)	Observer les règles générales et particulières de droit civil ayant trait à l'immobilier (suite)	Déterminer la propriété d'un immeuble (suite)	Certificat de localisation Créances et hypothèques Succession et caution judiciaire (garantie légale) Baux de location, de sous-location et de colocation, baux emphytéotiques
		Rédiger une clause	Responsabilité du courtier Rédaction juridique
Compétence 4 Estimer la valeur de l'actif	Identifier les facteurs reliés au secteur et à la localisation (terrain)	Être à l'affût et en connaissance des signes possibles de problèmes liés à l'emplacement	Problèmes liés à la région (sol argileux, etc.)
			Problèmes liés aux sols et aux sous-sols (par ex.: pyrite, ocre ferreuse et autres) Contamination de sols Sites d'enfouissement
	Identifier les facteurs reliés à l'immeuble	Minimiser les risques de recours	Première inspection visuelle du courtier Inspection d'un professionnel
			Conseiller le recours aux services de professionnels
		Assurer le suivi après inspection	Réception et diffusion du rapport d'inspection aux intéressés Déclaration de satisfaction
			Protéger les parties en expliquant les enjeux de la transaction

Référentiel de compétences en courtage immobilier commercial

Compétences centrales	Situations professionnelles	Actions professionnelles	Ressources professionnelles
Compétence 4 Estimer la valeur de l'actif (suite)	Identifier les facteurs liés aux bâtiments et autres	Être à l'affût et en connaissance des caractéristiques liés aux bâtiments, aux meubles et aux équipements	Identification et connaissance des classes et des catégories de bâtiments
			Fondations
			Structure
			Enveloppe du bâtiment
			Toiture
			Éléments mécaniques (plomberie, chauffage, climatisation, ventilation)
			Électricité
			Améliorations locatives
	Fournir une opinion sur la valeur d'un immeuble et d'une entreprise	Utiliser différentes techniques pour établir la valeur d'un immeuble	Biens meubles et équipements
			Effet de la situation géographique et économique
			Effet du style architectural de l'immeuble
			Effet des limitations de droit public (bien culturel, etc.)
			Marché de la vente
			Technique de parité (comparables)
Technique du revenu (économique)			
Technique du coût			

Référentiel de compétences en courtage immobilier commercial

Compétences centrales	Situations professionnelles	Actions professionnelles	Ressources professionnelles
Compétence 4 Estimer la valeur de l'actif (suite)	Fournir une opinion sur la valeur d'un immeuble et d'une entreprise (suite)	Estimer la valeur marchande d'une entreprise	Technique de parité (comparables)
			Technique du revenu (économique)
			Technique du coût
			Achalandage
			Estimation de biens mobiliers
Compétence 5 Effectuer les opérations de courtage relatives à la vente, l'achat, la location ou l'échange d'un immeuble autre que résidentiel incluant les entreprises	Rédiger un contrat de courtage ou une promesse d'achat pour la vente, l'achat ou la location	Remplir les documents et formulaires relatifs à une opération de courtage	Types d'acheteurs, de vendeurs, de locataires, de locateurs
			Délais
			Propriété (5 logements et plus)
			Formulaires disponibles (exclusif, non exclusif)
			Contrat préliminaire pour un édifice neuf
			Préparation d'une lettre d'intention sur une proposition de location
			Contre-proposition
	Remplir les documents et formulaires relatifs à une promesse d'achat	Types d'acheteurs, de vendeurs, de locataires, de locateurs	Délais
			Propriété (5 logements et plus)
			Formulaires disponibles (exclusif, non-exclusif)
			Contrat préliminaire pour un édifice neuf
			Contre-proposition

Référentiel de compétences en courtage immobilier commercial

Compétences centrales	Situations professionnelles	Actions professionnelles	Ressources professionnelles
<p>Compétence 5</p> <p>Effectuer les opérations de courtage relatives à la vente, l'achat, la location ou l'échange d'un immeuble autre que résidentiel incluant les entreprises (suite)</p>	<p>Rédiger un contrat de courtage ou une promesse d'achat pour la vente, l'achat ou la location (suite)</p>	<p>Remplir les documents et formulaires relatifs à une promesse de location</p>	Comprendre le langage du milieu
			Types de baux
			Marché locatif
			Détermination des besoins
			Qualification des locataires ou des locateurs
			Examens des clauses du contrat
			Lecture de plans
			Calcul précis des surfaces à louer
			Négociation des baux et techniques de vente
		<p>Accompagner son client dans toute la démarche</p>	Déroulement normal de la transaction
			Acte notarié
			Contre-proposition
			Baux de location, de sous-location et de colocation
			Disponibilité restreinte pour occupation
Négociation de la transaction			
Vérifications au préalable des informations			

Référentiel de compétences en courtage immobilier commercial

Compétences centrales	Situations professionnelles	Actions professionnelles	Ressources professionnelles
Compétence 6 Analyser financièrement un projet immobilier et d'entreprise	Appliquer les méthodologies reliées à la finance immobilière et d'entreprise	Interpréter les états financiers	Comprendre et analyser les états financiers
			Mécanismes de calcul
			Redressement d'états financiers
		Distinguer les concepts reliés à la fiscalité immobilière	Environnement fiscal
			Achat et vente d'entreprise
			Revenus d'entreprise et de biens
			Amortissement
			Immobilisation admissible
			Calcul des impôts d'exploitation et de disposition (Ex.: gains de capital)
		Calculer les implications financières de la transaction	Mécanique de calcul
			Méthode de calcul
			Souscription et qualification
			Remboursement d'emprunt
			Financement et refinancement
			Baux

Référentiel de compétences en courtage immobilier commercial

Compétences centrales	Situations professionnelles	Actions professionnelles	Ressources professionnelles
Compétence 6 Analyser financièrement un projet immobilier et d'entreprise (suite)	Appliquer les méthodologies reliées à la finance immobilière et d'entreprise (suite)	Informer les parties sur les dépenses liées à la vente et à l'achat	Financement
			Pénalité
			Quittance
			Transfert
			Taxes à la consommation
			Rapports d'expertise
	Conseiller les parties	Donner des conseils en matière d'investissement immobilier et d'entreprise	Assurance hypothécaire
			Types d'institutions prêteuses
			Types d'emprunts
			Présentation de dossier
			Achat et location
			Recours hypothécaires