

## LES QUALITÉS ET COMPÉTENCES D'UN COURTIER

Fiche étudiant(e)

**Niveau** : faux-débutant - intermédiaire

### Objectifs :

- consolider le lexique en lien avec la description des compétences du courtier.
- développer la compétence en compréhension écrite et orale.
- Être capable de parler de sa profession, du marché immobilier, de répondre aux questions d'un client et de justifier ses réponses de façon précise.
  
- Une partie de cet atelier est destinée à des étudiants faux-débutants (travail sur la structure de la phrase et la nature des mots).

### Ressources utilisées pour créer cet atelier :

- <https://www.oaciq.com/fr/articles/quels-sont-les-devoirs-du-courtier-du-vendeur-lorsque-je-lui-demande-a-visiter-la-propriete>
- <https://www.oaciq.com/fr/pages/quest-ce-quun-courtier-autorise-par-loaciq>
- <https://lautorite.qc.ca/professionnels/transfert-de-lencadrement-du-courtage-hypothecaire-a-lautorite-le-1er-mai-2020/assurance-de-responsabilite-professionnelle#:~:text=>

### Autre ressource :

Pour consolider votre vocabulaire des étudiants, vous pouvez aussi consulter, sur le site de l'OQLF, *Le vocabulaire du courtage immobilier*, à partir du lien suivant :

<https://www.oqlf.gouv.qc.ca/ressources/bibliotheque/dictionnaires/vocabulaire-courtage-immobilier.aspx>

## Choisir un courtier

### Qu'en pensez-vous?

Travaillez en dyades. Lisez une des phrases à tour de rôle et selon votre expérience ou ce que vous avez appris dans vos cours, quelle est votre opinion sur ces affirmations.

(au lieu d'une suite d'affirmations, votre professeur pourra aussi vous remettre ces mêmes affirmations sur de petits cartons)

1. Un courtier doit être habile à négocier.
2. Pour garder la reconnaissance de sa certification, le courtier immobilier doit conserver un degré de satisfaction de 50 % minimum.
3. Un courtier se doit d'être le plus disponible possible.
4. Plus le courtier est connu, plus il sera efficace.
5. Le courtier doit donner une évaluation définitive de la propriété lors de la première visite.
6. Il est préférable de faire certaines vérifications avant d'évaluer la résidence.
7. Le courtier doit utiliser le plus de ressources disponibles pour faire connaître la propriété.
8. Un courtier doit obligatoirement avoir une assurance responsabilité professionnelle.
9. Un courtier doit contribuer au Fonds d'indemnisation du courtage immobilier.
10. La commission est la même pour tous les courtiers.
11. Pour être efficace, le courtier doit se concentrer sur un certain type de maisons ou d'immeubles.
12. Le courtier doit connaître les outils technologiques reliés aux transactions immobilières. (<https://www.centris.ca/fr/blogue/immobilier/outils-technologiques-durant-la-transaction-immobiliere>)
13. Le courtier doit bien connaître le notaire lors de l'achat ou la vente d'une propriété.
14. Un bon courtier se doit d'être dynamique, diplomate et sociable.
15. Un courtier honnête vous informe des avantages comme des désavantages, des opportunités comme des risques, et reste transparent sur son offre de service et sa méthode de travail.

### **Parlons de votre profession :**

Votre professeur n'est pas un spécialiste du courtage immobilier. Imaginons trois cas :

- Votre professeur joue le rôle d'un individu qui s'intéresse à la profession de courtage immobilier.
- Vous devez faire la promotion de votre profession/de votre programme et vous vous adressez à une audience d'étudiants qui souhaitent préparer un DEC en courtage immobilier.
- Votre professeur joue le rôle d'un acheteur ou vendeur potentiel qui aimerait connaître les obligations des courtiers.

## Choisir un courtier

Dans les phrases ci-dessous, des mots manquent. À vous de les compléter avec des mots choisis dans le tableau. Attention, certains mots sont inutiles.

(Partie 1)

conserver	propriété	négociier	premier
disponible	certification	plus .... plus	doit
avoir	certificat	faire connaître	évaluer
première			

1. Le courtier \_\_\_\_\_ être habile à \_\_\_\_\_ .
2. Pour garder la reconnaissance de sa \_\_\_\_\_ le courtier immobilier doit \_\_\_\_\_ un degré de satisfaction de 50 % minimum.
3. Le courtier se doit d'être le plus \_\_\_\_\_ possible.
4. \_\_\_\_\_ le courtier est connu, \_\_\_\_\_ il sera efficace.
5. Le courtier doit donner une évaluation de la \_\_\_\_\_ dès la \_\_\_\_\_ visite.
6. Il est préférable de faire certaines vérifications avant d'\_\_\_\_\_ la résidence.
7. Le courtier doit utiliser le plus de ressources disponibles pour \_\_\_\_\_ la propriété.
8. Le courtier doit obligatoirement **avoir** une assurance responsabilité professionnelle.

(Partie 2)

efficace	toute	efficace	reliés
fonds d'indemnisation	liées	informez	vente
informe	offre de service	attentive	compréhensif
tous	achat	assurance	

9. Un courtier doit contribuer au \_\_\_\_\_ du courtage immobilier.
10. La commission est la même pour \_\_\_\_\_ les courtiers.
11. Pour être \_\_\_\_\_ les courtiers doivent se concentrer sur un certain type de maisons ou d'immeubles.
12. Le courtier doit connaître les outils technologiques \_\_\_\_\_ aux transactions immobilières.
13. Le courtier doit bien connaître le notaire lors de l' \_\_\_\_\_ ou de la \_\_\_\_\_ d'une propriété.
14. Un bon courtier se doit d'être dynamique, diplomate, \_\_\_\_\_ et sociable.
15. Le courtier honnête vous \_\_\_\_\_ des avantages comme des désavantages, des opportunités comme des risques, et reste transparent sur son \_\_\_\_\_ et sa méthode de travail.

*Avec la contribution financière de :*

**Office québécois  
de la langue  
française**

**Québec** 