

LES QUALITÉS ET COMPÉTENCES D'UN COURTIER

Fiche professeur(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 le vocabulaire des étudiant(e)s, on leur suggère aussi de 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>

Exploitations possibles :

- exercice : *Quelle est votre opinion sur ces affirmations* : mettre les étudiants en dyades. Les étudiants lisent les phrases à tour de rôle et expriment leur point de vue. Vous pouvez aussi leur remettre ces mêmes affirmations sur de petits cartons (pages 8 à 11 de ce document)
- mettre des dyades en compétition. Le groupe gagnant est celui qui a organisé les phrases (cartons) entre *plutôt vrai/plutôt faux* le plus rapidement possible.
- Travail sur la nature des mots (consolidation pour les faux-débutants)
- Discussion sur les questions de l'exercice *Quelle est votre opinion sur ces affirmations*.

Choisir un courtier

Les affirmations ci-dessous sont basées sur les textes issus des liens ci-après :

<https://www.oaciq.com/fr/pages/quest-ce-quun-courtier-autorise-par-loaciq>

<https://www.oaciq.com/fr/articles/devoirs-et-obligations-deontologiques-de-mon-courtier>

Avant de lire ces affirmations et donner une opinion, vous pouvez aussi demander aux étudiants de lire les textes à partir desquels elles ont été écrites.

Quelle est votre opinion?

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 ?

Pouvez-vous justifier vos réponses ?

1. Le 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. Le 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 de la propriété dès 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. Le courtier doit obligatoirement avoir une assurance responsabilité professionnelle.
9. Le 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.
13. Le courtier doit bien connaître le notaire lors de l'achat ou la vente d'une propriété.

14. Le 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.

RÉPONSES

Les réponses (Vrai-Faux) sont basées sur les liens donnés à la page précédente

1. Le courtier doit être habile à négocier. V
2. Pour garder la reconnaissance de sa certification, le courtier immobilier doit conserver un degré de satisfaction de 50 % minimum. F
3. Le courtier se doit d'être le plus disponible possible. V
4. Plus le courtier est connu, plus il sera efficace. F
5. Le courtier doit donner une évaluation définitive de la propriété lors de la première visite. F
6. Il est préférable de faire certaines vérifications avant d'évaluer la résidence. V
7. Le courtier doit utiliser le plus de ressources disponibles pour faire connaître la propriété. V
8. Le courtier doit obligatoirement avoir une assurance responsabilité professionnelle.
9. Un courtier doit contribuer au Fonds d'indemnisation du courtage immobilier. V
10. La commission est la même pour tous les courtiers. F
11. Pour être efficace, le courtier doit se concentrer sur un certain type de maisons ou d'immeubles. F
12. Le courtier doit connaître les outils technologiques reliés aux transactions immobilières. V (<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. F
14. Un bon courtier se doit d'être dynamique, diplomate et sociable. V
15. Le 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. V

Parlons de votre profession :

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

- A.** Votre professeur joue le rôle d'un individu qui s'intéresse à la profession de courtage immobilier.
- B.** 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.
- C.** Votre professeur joue le rôle d'un acheteur ou vendeur potentiel qui aimerait connaître les obligations du courtiers.

Questions possibles qui serviront de base aux activité A, B et C

- 1) Quelles sont les qualités et compétences du courtier immobilier ? Donnez des exemples et justifiez vos réponses.
- 2) Comment peut-on choisir un bon courtier immobilier ? Quels sont les critères ?
- 3) Imaginons que je choisisse une personne X comme courtier et que je n'en sois pas satisfait. Puis-je changer de courtier facilement ? Quelles sont mes obligations et les obligations du courtier vis-à-vis du vendeur ou de l'acheteur potentiel ?
- 4) Comment définir un courtier immobilier certifié ? Comparées aux services offerts par un organisme comme DuProprio, quelles sont les garanties d'un courtier inscrit sur Centris.ca ou avec une agence comme Royal LePage ou une autre par exemple ?
- 5) Quelles sont les avantages et inconvénients de votre profession ?
- 6) Pourquoi avez-vous choisi cette profession ?
- 7) Quelles sont vos qualités et compétences qui vous permettent de penser que vous serez un bon courtier ?
- 8) Que savez-vous du marché actuel? Quelles difficultés présentent-ils pour vous ou pour un client ?
- 9) La profession de courtier-ière est-elle compatible avec une vie de famille ?

- 10) Lorsque vous n'êtes pas en visite avec un client, quelles sont vos tâches ?
- 11) Le courtier doit donner une évaluation de la propriété. Sur quels critères se base-t-il pour établir son évaluation ?
- 12) Que savez-vous du courtage immobilier dans d'autres provinces du Canada ou d'autres pays? Quels sont les avantages et inconvénients de votre profession au Québec ?
- 13) Avant d'accepter de mettre une propriété en vente, quelles vérifications le courtier doit-il faire ?
- 14) Quelles sont les ressources dont dispose un courtier pour faire connaître une propriété? En quoi ces ressources sont-elles différentes aujourd'hui comparativement à l'époque avant la pandémie? Justifiez vos réponses. Est-ce plus difficile maintenant ? Justifiez vos réponses.
- 15) Le courtier doit-il obligatoirement avoir une assurance responsabilité professionnelle ? Dans quelles circonstances est-elle nécessaire? Avez-vous l'obligation de souscrire à cette assurance auprès de l'OACIQ ?
- 16) Qu'est-ce que le Fonds d'indemnisation du courtage immobilier ? À quoi sert-il ?
- 17) Sur quoi se base la commission demandée au vendeur ? Est-elle la même pour tous les courtiers ?
- 18) En moyenne, combien pouvez-vous dépenser pour chercher une maison pour un client? Que comprennent ces frais ? (déplacements, impressions, etc.)
- 19) Avez-vous une préférence quant au type de propriétés que vous souhaiteriez vendre ? Un courtier doit-il se concentrer sur un certain type de propriétés ?
- 20) Dans quelle mesure un courtier doit-il connaître les outils technologiques reliés aux transactions immobilières ? (<https://www.centris.ca/fr/bloque/immobilier/outils-technologiques-durant-la-transaction-immobiliere>)
- 21) Lors d'une transaction immobilière, quel est le rôle du notaire lors de l'achat ou de la vente d'une propriété ?
- 22) Quels sont les avantages et inconvénients d'un marché de vendeurs ou d'acheteurs? Quelle est la tendance en ce moment ?
- 23) Que signifie à votre avis l'énoncé : « Un courtier est transparent sur son offre de service et sa méthode de travail »?

Le courtier doit être habile à négocier.	Le courtier se doit d'être le plus disponible possible.
Le courtier doit donner une évaluation de la propriété dès la première visite.	Il est préférable de faire certaines vérifications avant d'évaluer la résidence

<p>Le courtier doit obligatoirement avoir une assurance responsabilité professionnelle.</p>	<p>Le courtier doit contribuer au Fonds d'indemnisation du courtage immobilier.</p>
<p>Pour garder la reconnaissance de sa certification, le courtier immobilier doit conserver un degré de satisfaction de 50 % minimum.</p>	<p>Pour être efficace, le courtier doit se concentrer sur un certain type de maisons ou d'immeubles.</p>

<p>Le courtier doit bien connaître le notaire lors de l'achat ou la vente d'une propriété.</p>	<p>Un bon courtier se doit d'être dynamique, diplomate et sociable.</p>
<p>Plus le courtier est connu, plus il sera efficace.</p>	<p>La commission est la même pour tous les courtiers.</p>

Le courtier doit utiliser le plus de ressources disponibles pour faire connaître la propriété.	Le courtier doit connaître les outils technologiques reliés aux transactions immobilières.
Le courtier honnête vous informe des avantages et désavantages, des opportunités et des risques. Il reste transparent sur son offre de service et sa méthode de travail.	

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. Un courtier _____ être habile à _____ .
2. Pour garder la reconnaissance de sa _____ le courtier immobilier doit _____ un degré de satisfaction de 50 % minimum.
3. Un 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. Un courtier doit obligatoirement _____ 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 la _____ d'une propriété.
14. Un bon courtier se doit d'être dynamique, diplomate, _____ et sociable.
15. Un courtier honnête vous _____ des avantages comme des désavantages, des opportunités comme des risques, et reste transparent sur son _____ et sa méthode de travail.

Dans les phrases ci-dessous, des mots manquent. À vous de les compléter.

(partie 1)

Solutions à l'exercice ci-dessus

1. Le courtier **doit** être habile à **négoier**.
2. Pour garder la reconnaissance de sa **certification**, le courtier immobilier doit **conserver** un degré de satisfaction de 50 % minimum.
3. Le 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 de la **propriété** dès 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. Le courtier doit obligatoirement **avoir** une assurance responsabilité professionnelle.

conserver	propriété	négoier	premier*
disponible	certification	plus plus	doit
avoir	certificat*	faire connaître	évaluer
première			

9. Le courtier doit contribuer au **Fonds d'indemnisation** du courtage immobilier.
10. La commission est la même pour **tous** les courtiers.
11. Pour être **efficaces**, les courtiers doivent se concentrer sur un certain type de maisons ou d'immeubles.
12. Le courtier doit connaître les outils technologiques **reliés** aux transactions immobilières.
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, **compréhensif** et sociable.
15. Le 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.

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

*Mots supplémentaires qui ne sont pas dans le texte d'origine

Outil d'évaluation

<u>Compétences</u>	<u>Satisfaisant</u>	<u>Insatisfaisant</u>	<u>À améliorer</u>
Fluidité/prononciation			
Le message est clair.			
Maîtrise du vocabulaire courant			
Maîtrise du vocabulaire immobilier			
Maîtrise de la syntaxe			
Malgré quelques erreurs, l'objectif de communication est réussi			
Maîtrise des structures complexes (subordonnées)			
Maîtrise des pronoms compléments			
Maîtrise des pronoms relatifs			
Maîtrise de l'impératif			
Maîtrise des accords sujet-verbe (complexes)			
L'étudiant semble à l'aise et confiant.			
Compétence dans son domaine professionnel.			

Commentaires et conseils :

Avec la contribution financière de :

**Office québécois
de la langue
française**

Québec 