

# L'ÉVOLUTION RÉCENTE DU COURTAGE IMMOBILIER

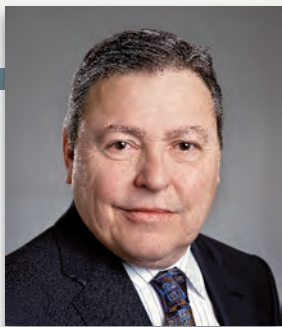
Depuis les années 80, la copropriété est venue chambarder le secteur de l'habitation en Amérique du Nord, le Québec ne faisant pas exception. Les constructions neuves ont poussé comme des champignons et dans certains secteurs urbains, les autorités municipales ont même dû limiter le nombre de conversions.

Or, cette croissance fulgurante des copropriétés ne se fait pas sans heurt. Michel Beauséjour, FCA, chef de la direction de la Fédération des chambres immobilières du Québec (FCIQ), est convaincu que l'acquisition de meilleures connaissances dans le domaine de la copropriété est certainement un atout pour les courtiers immobiliers du Québec.

La FCIQ est une association à but non lucratif regroupant les 12 chambres immobilières du Québec en tant que membres associés, de même que plus de 15 000 agents et courtiers immobiliers qui en sont membres affiliés. Sa mission est de promouvoir et protéger les intérêts de l'industrie immobilière du Québec afin que les chambres et les membres accomplissent avec succès leurs objectifs d'affaires.

## UN MARCHÉ DYNAMIQUE

Selon l'étude *Retombées économiques de la vente et l'achat de propriétés par l'entremise du système MLS® dans la province de Québec*, commandée par la FCIQ, les retombées économiques des dépenses associées au marché immobilier résidentiel au Québec ont augmenté de 55 % en deux ans, passant de 1,8 milliard \$ par an entre 2004 et 2006 à 2,8 milliards \$ par an entre 2006 et 2008.



**Michel Beauséjour**, FCA, chef de la direction de la Fédération des chambres immobilières du Québec (FCIQ)

La Fédération des chambres immobilières du Québec (FCIQ) est un organisme à but non lucratif chapeautant les 12 chambres immobilières de la province. Elle fut créée en 1991 à la suite de l'adoption de la Loi sur le courtage immobilier.

L'étude, menée par Altus Group Economic Consulting, révèle qu'entre 2006 et 2008, les ménages ont dépensé en moyenne 34 525 \$ lors de l'achat ou la vente d'une propriété, comparativement à 25 850 \$ entre 2004 et 2006, une augmentation de 34 %. Ces dépenses incluent les achats ménagers divers, le mobilier et les appareils, les coûts de déménagement, les rénovations, les taxes et les services. Les ménages ont déboursé davantage pour les travaux de rénovation, dépensant en moyenne 12 000 \$ entre 2006 et 2008, une hausse de 95 % par rapport à 2004-2006.

L'étude d'Altus Group estime également qu'entre 2006 et 2008, 30 585 emplois directs et indirects ont été créés par l'immobilier résidentiel, une hausse de 50 % par rapport à 20 450 emplois entre 2004 et 2006. Cette augmentation est particulièrement marquée dans le secteur de la construction, due à la hausse des dépenses liées à la rénovation. Alors qu'entre 2004 et 2006, le nombre de nouveaux emplois dans le secteur de la construction représentait 11 % du nombre total d'emplois créés, entre 2006 et 2008, il représentait 16 % des emplois générés. Les autres secteurs majeurs sont le commerce ainsi que les finances, les assurances et l'immobilier avec respectivement 20 % des nouveaux emplois. Cette création d'emplois démontre l'influence du marché immobilier sur l'économie québécoise.

Dans ce marché dynamique, la croissance des transactions de copropriétés a été sans équivoque dans les centres urbains. Si bien qu'en avril 2010, il s'est vendu sur l'île de Montréal 50 % plus de copropriétés que de résidences unifamiliales. Le prix médian des copropriétés sur l'île a atteint 240 000 \$, soit 8 % de plus qu'en avril 2009.

La popularité de la copropriété est indéniable dans les centres urbains. Dans les régions métropolitaines, l'achat d'une copropriété est dorénavant un incontournable, pour les premiers acheteurs par exemple. « Aujourd'hui, la copropriété est souvent la première acquisition immobilière que fera un individu. Il la revendra possiblement pour acquérir une maison unifamiliale lorsque la famille s'agrandira. Ensuite, on retournera vers la copropriété quand les enfants quitteront la maison », illustre Michel Beauséjour.

## UNE NOUVELLE LOI SUR LE COURTAGE IMMOBILIER

Le 1<sup>er</sup> mai dernier, le gouvernement du Québec annonçait l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi sur le courtage immobilier. Celle-ci donne davantage de pouvoir et de flexibilité d'encadrement à l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ). Les professionnels de l'immobilier se retrouvent donc avec un régulateur ayant une mission unique de protection du public et des chambres immobilières dont les missions sont de protéger leurs intérêts et de leur offrir une gamme de services.

« La nouvelle loi viendra supporter de façon marquée le profes-



sionnalisme des courtiers immobiliers. D'ailleurs, l'examen d'entrée à la carrière sera beaucoup plus exigeant et les maisons d'enseignement en courtage immobilier auront à bonifier de façon importante leur offre de services », explique Michel Beauséjour.

Ainsi, trois nouveaux permis seront offerts, soit le commercial, le résidentiel et l'hypothécaire. On peut obtenir davantage d'information sur les différents types de permis et les règles transitoires en visitant le site de l'OACIQ au [www.oaciq.ca](http://www.oaciq.ca).

### **LA FÉDÉRATION DES CHAMBRES IMMOBILIÈRES DU QUÉBEC ET CENTRIS.CA<sup>MD</sup>**

Le Québec est pratiquement unique en Amérique du Nord avec sa base de données MLS<sup>®</sup> provinciale, qui regroupe l'ensemble des inscriptions de la province. La base de données MLS<sup>®</sup> est le principal outil des courtiers immobiliers au Québec, car elle contient toute l'information sur les différentes inscriptions immobilières. Elle permet aussi de favoriser la collaboration entre les différents professionnels de l'immobilier et ainsi, donner un meilleur service aux clients.

En avril dernier, la FCIQ lançait la version bêta du site [centris.ca](http://centris.ca)<sup>MD</sup>. Cet outil, destiné aux consommateurs, permet de naviguer à travers l'ensemble des inscriptions MLS<sup>®</sup> des courtiers immobiliers de la

province. [Centris.ca](http://centris.ca)<sup>MD</sup> est actuellement le quatrième site immobilier le plus visité au Québec et la FCIQ croit qu'il deviendra un incontournable de toute recherche immobilière sur le Web.

Par ailleurs, au cours des deux dernières années, la FCIQ a développé un service d'analyse du marché de la revente immobilière. Ainsi, en utilisant les données MLS<sup>®</sup>, une équipe d'économistes chevronnés produit plusieurs rapports d'analyse qui sont disponibles sur le site Web de la FCIQ au [www.fciq.ca](http://www.fciq.ca).

### **ET LA SUITE**

Avec une nouvelle Loi sur le courtage immobilier et la restructuration provinciale de l'industrie du courtage immobilier, la FCIQ entrevoit l'avenir avec optimisme. Les courtiers immobiliers disposent aujourd'hui davantage d'outils pour mieux conseiller et servir leurs clients.

« Il est de la volonté de la FCIQ d'ajouter un volet accréditation à ses activités. Des nouveaux programmes de formation et d'accréditation seront donc développés dans les prochains mois, notamment en copropriété », explique Michel Beauséjour.

La profession de courtier immobilier, à l'instar de plusieurs autres, est en constante évolution. À ce chapitre, le Québec se démarque par son leadership. ■