

Je pense que la mission et les fondements de notre profession doivent reposer d'abord et avant tout sur l'intérêt de nos clients. Nos attentes sous votre réglementation sont de préserver cette primauté et d'améliorer ce qui est actuellement en place.

Après plusieurs années d'expérience, j'ai pu, à maintes reprises, constater une pression inutile et injustifiée de la part de certains courtiers immobiliers envers la clientèle. Les délais restreints que les courtiers immobiliers donnent aux acheteurs pour obtenir une approbation hypothécaire, rend le processus très stressant pour ces derniers. Dans ce contexte, l'acheteur devient nerveux puisque souvent, il n'a pas plus de 10 jours calendrier pour obtenir une approbation sans condition de son prêteur. Le courtier immobilier garde ainsi une certaine emprise sur la transaction hypothécaire de son client. Il n'est pas rare qu'un client me mentionne que son courtier lui ait dit « ne fais pas affaires avec un courtier hypothécaire, ce sera plus compliqué et plus long », ou qu'un client me dit « ah! C'est pour ça qu'il n'avait pas l'air favorable à ce que je fasse affaires avec un courtier hypothécaire! C'est qu'il reçoit un montant supplémentaire, en plus de recevoir sa commission de vente ». Même si un avis de divulgation est obligatoire, souvent le client n'est pas au courant de ceci.

Bref, pour éviter cette emprise et permettre au consommateur d'avoir le privilège de choisir son prêteur et le produit hypothécaire qui lui convient, afin d'avoir des conseils impartiaux ou afin de pouvoir se faire sa propre idée, il serait primordial que l'acheteur soit référé à un courtier hypothécaire ou qu'on lui donne le temps de magasiner.

En référant un démarcheur d'une institution financière, le courtier immobilier agit pour son bénéfice, c'est clair. Nous aimerions donc que cet aspect de la loi, sur le référencement, soit pris très au sérieux. Si vous permettez aux démarcheurs, par l'entremise d'une institution financière, de verser ne serait-ce qu'un montant pour un référencement, il y aura de l'abus et le but recherché ne sera pas atteint. Ça fait 1 an que les agences immobilières et les institutions financières tentent par tous les moyens de trouver une façon de contourner la nouvelle loi à ce sujet. Vous devriez donc à tout le moins, prévoir un plafond/référencement si l'interdiction complète d'un montant ou toute forme d'avantage pour le courtier est impossible. C'est un véritable fléau qui doit être réglé.

J'ai entendu à travers les branches que certaines agences immobilières ou certaines institutions financières voulaient créer leurs propres cabinets hypothécaires. Une fois de plus, pour éviter que le consommateur soit dirigé vers une seule institution financière, est-il prévu qu'un courtier hypothécaire doit faire affaires avec plusieurs prêteurs dans une année et pas un seul prêteur? (à moins d'avoir de très bons arguments qui justifieraient ce choix unique, mais il est très peu probable que dans une année, une seule institution financière reste le meilleur choix pour tous les clients).

C'est maintenant, alors que la loi change, qu'il est temps de remettre les pendules à l'heure, d'agir comme le reste du monde et empêcher que les courtiers immobiliers

puissent recevoir le moindre incitatif à mal orienter leurs clients vers une institution financière et surtout à ne créer aucune pression sur ce dernier.