

# **RÈGLEMENT SUR LES CONDITIONS D'EXERCICE D'UNE OPÉRATION DE COURTAGE, SUR LA DÉONTOLOGIE DES COURTIERS, SUR LA PUBLICITÉ ET SUR LA FORMATION SUPPLÉMENTAIRE**

Loi sur le courtage immobilier

(L.Q. 2008, c. 9, a. 7, 21, 22 et 46, par. 2<sup>o</sup>, 5<sup>o</sup> et 8<sup>o</sup>; 2009, c. 58, a. 145)

## **CHAPITRE I**

### **CONDITIONS D'EXERCICE DES OPÉRATIONS DE COURTAGE**

#### **SECTION I**

##### **CONDITIONS GÉNÉRALES**

**1.** Le titulaire de permis doit révéler à toute personne avec qui il est en relation dans le cadre de l'exercice de ses activités sa qualité de titulaire d'un permis de courtier ou d'agence délivré en vertu de la Loi sur le courtage immobilier.

Il doit, sur demande, exhiber son permis.

**2.** Le titulaire de permis doit éviter de se placer en situation de conflit d'intérêts et, s'il ne peut l'éviter, il doit le dénoncer sans délai et par écrit aux intéressés.

**3.** Le titulaire de permis qui, en plus de ses activités en matière de courtage immobilier, se livre à d'autres activités professionnelles ou exploite une autre entreprise, doit éviter que ces autres activités ou cette autre entreprise ne compromettent son intégrité, son indépendance ou sa compétence.

**4.** Le titulaire de permis doit offrir ses services sans distinction, exclusion ou préférence fondée sur un motif de discrimination prévu à l'article 10 de la Charte des droits et libertés de la personne, y compris le nombre ou l'âge des enfants.

**5.** Le titulaire de permis doit vérifier, conformément aux usages et aux règles de l'art, les renseignements qu'il fournit au public ou à un autre titulaire de permis. Il doit toujours être en mesure de démontrer l'exactitude de ces renseignements.

**6.** Le titulaire de permis ne doit pas, dans l'exercice de ses activités, éluder ou tenter d'éluder sa responsabilité civile professionnelle. Il lui est notamment interdit d'insérer dans un contrat de service une clause excluant directement ou indirectement, en totalité ou en partie, cette responsabilité.

**7.** Le titulaire de permis ne doit pas prêter son nom à une personne devenue inhabile à exercer ses activités ou à toute autre personne qui n'est pas titulaire d'un permis.

De plus, il ne doit pas permettre à une personne dont le permis a été suspendu ou révoqué d'employer son nom pour se livrer à une opération de courtage. Il ne peut employer, autoriser à agir, garder à son emploi ou tolérer dans son bureau une telle personne, sans raison valable.

**8.** Le titulaire de permis ne doit retirer ou convenir de retirer aucune rétribution établie en fonction de la différence entre le prix indiqué par la partie qu'il représente et celui accepté par l'autre partie à la transaction.

**9.** Le titulaire de permis ne doit pas utiliser ni prêter un bien, dont la garde lui a été confiée par une partie qu'il représente ou une partie à une transaction, à des fins autres que celles pour lesquelles ce bien lui a été confié, à moins d'une autorisation écrite à cet effet.

**10.** Le titulaire de permis ne doit pas retarder indûment la remise de tout bien dont la garde lui a été confiée par une partie qu'il représente ou une partie à une transaction.

**11.** Lorsqu'il utilise un formulaire, le titulaire de permis doit toujours utiliser la version la plus récente.

**12.** Toute divulgation écrite requise par la Loi sur le courtage immobilier ou le présent règlement doit être exprimée dans un langage simple, clair et concis. Elle doit être présentée d'une manière logique, susceptible de porter à l'attention de la personne ou de la société à laquelle elle est destinée, les informations qui doivent lui être transmises.

## **SECTION II**

### **REPRÉSENTATION DES PARTIES À UNE TRANSACTION**

**13.** Les parties à une transaction comprennent toutes les personnes pouvant être intéressées à conclure une transaction visée à l'article 1 de la Loi sur le courtage immobilier.

**14.** Le titulaire de permis représente la partie à laquelle il est lié par contrat de courtage.

Le titulaire de permis qui n'est pas lié par un contrat de courtage représente la partie qui lui a demandé d'agir comme intermédiaire.

**15.** Le titulaire de permis doit protéger et promouvoir les intérêts de la partie qu'il représente tout en accordant un traitement équitable à toutes les parties à une transaction.

Il ne peut faire aucune représentation allant à l'encontre de la partie qu'il représente. Il ne peut divulguer d'information confidentielle ou stratégique concernant cette partie ou la transaction envisagée, sauf autorisation écrite de cette dernière.

**16.** Le titulaire de permis qui représente une partie doit informer, dans les meilleurs délais, toute autre partie qui n'est pas représentée du fait qu'il doit protéger et promouvoir les intérêts de la partie qu'il représente tout en accordant un traitement équitable à la partie qui n'est pas représentée.

**17.** Le titulaire de permis doit divulguer sans délai à la partie avec laquelle il est lié par contrat de courtage, le fait qu'il est également lié par contrat de courtage à une autre partie à la transaction.

## **SECTION III**

### **INTÉRÊT DANS UN IMMEUBLE, UNE ENTREPRISE OU UN PRÊT GARANTI PAR HYPOTHÈQUE IMMOBILIÈRE**

**18.** Le titulaire de permis, qu'il soit ou non dans l'exercice de ses fonctions, qui, directement ou indirectement, possède ou se propose d'acquérir un intérêt dans un immeuble ou une entreprise qui fait l'objet d'un achat, d'une vente ou d'un échange ou encore qui agit ou se propose d'agir à titre de prêteur à l'égard d'un prêt garanti par hypothèque immobilière doit, avant la rédaction ou l'acceptation de la proposition de transaction par le contractant pressenti, lui transmettre sans délai, par tout moyen faisant preuve de la date et de l'heure de sa réception, un avis écrit indiquant :

- 1° le nom du titulaire de permis;
- 2° le permis dont il est titulaire ainsi que le numéro de ce permis;
- 3° les coordonnées de son établissement;
- 4° le nom et les coordonnées du contractant pressenti;
- 5° l'objet et la nature de la transaction;
- 6° la nature de l'intérêt qu'il possède ou se propose d'acquérir;
- 7° la date et l'heure de réception de l'avis;
- 8° la signature du courtier ou du dirigeant de l'agence, selon le cas.

Le cas échéant, l'avis doit en outre indiquer le fait que, pour son compte, le titulaire de permis négocie, a négocié ou a l'intention de négocier la revente ou l'aliénation de l'immeuble qu'il se propose d'acquérir.

En cas de défaut de donner cet avis, celui à qui cette information est due peut, tant que le contrat n'a pas été signé par les parties, se dédire, sans pénalité, de toute offre ou promesse, acceptée ou non, portant sur l'immeuble, l'entreprise ou le prêt, par l'envoi ou la remise d'un avis écrit à l'autre partie.

L'avis du titulaire de permis doit être conservé dans le dossier des avis de divulgation tenu par le courtier ou par l'agence pour laquelle il agit et être consigné au registre des avis de divulgation.

**19.** Le titulaire de permis qui souhaite agir comme prêteur à l'égard d'un prêt garanti par hypothèque immobilière ne peut représenter l'emprunteur. Il doit, avant de conclure toute entente avec l'emprunteur, mettre fin à tout contrat de courtage qui le lierait à ce dernier. Toutefois, il ne peut mettre fin au contrat de courtage tant que des négociations sont en cours avec un autre prêteur pour l'octroi du prêt demandé par l'emprunteur.

Le courtier doit alors aviser l'emprunteur par écrit qu'il ne le représente pas et que celui-ci a la possibilité de se faire représenter par le titulaire de permis de son choix.

**20.** Le titulaire de permis qui vend, échange ou loue un immeuble ou une entreprise dans lequel il détient un intérêt direct ou indirect ne peut représenter l'acheteur ou le locataire qui s'y intéresse. Il doit aviser ce dernier, sans délai et par écrit, qu'il ne le représente pas et que celui-ci a la possibilité de se faire représenter par le titulaire de permis de son choix.

**21.** Le titulaire de permis qui acquiert un intérêt direct ou indirect dans un immeuble ou une entreprise ne peut représenter le vendeur. Il doit aviser ce dernier, sans délai et par écrit, qu'il ne le représente pas et que celui-ci a la possibilité de se faire représenter par le titulaire de permis de son choix.

**22.** Le titulaire de permis qui souhaite acquérir un intérêt direct ou indirect dans l'immeuble ou l'entreprise qu'il est chargé de vendre, louer ou échanger en vertu d'un contrat de courtage doit, avant de déposer sa proposition de transaction, mettre fin au contrat de courtage. Toutefois, il ne peut mettre fin au contrat de courtage en vue de l'acquérir ou le louer tant qu'il y a des transactions en cours sur l'immeuble ou qu'il collabore avec un autre titulaire de permis en vue de la réalisation de la transaction sur l'immeuble.

**23.** Un titulaire de permis ne peut réclamer de rétribution lorsqu'il acquiert un intérêt dans un immeuble ou une entreprise pour lui-même, pour une société ou une personne morale dont il a le contrôle ou lorsque son conjoint, avec lequel il est marié ou uni civilement ou avec lequel il vit en union de fait, ou une personne morale ou une société contrôlée par ce dernier acquiert l'immeuble ou l'entreprise.

#### **SECTION IV**

#### **CHANGEMENT AFFECTANT LE COURTIER OU L'AGENCE LIÉ PAR CONTRAT DE COURTAGE**

**24.** L'agence à qui un contrat de courtage a été confié doit sans délai aviser par écrit son contractant de tout changement quant à l'identité du courtier qui agit pour elle auprès de ce contractant.

**25.** Dès que le courtier cesse d'agir à son compte, il doit en aviser par écrit les parties qu'il représente. Le cas échéant, un tel avis devra indiquer le droit des parties de continuer de faire affaires avec le courtier qui agit dorénavant pour le compte d'une agence, et identifier celle-ci, ou de mettre fin au contrat de courtage.

**26.** Lorsque le courtier cesse d'agir pour le compte d'une agence, le courtier et l'agence doivent en aviser sans délai et par écrit les parties que représente le courtier. Le cas échéant, un tel avis devra indiquer le droit des parties de continuer de faire affaires avec l'agence, de

continuer de faire affaires avec le courtier qui agit à son compte ou pour le compte d'une nouvelle agence, et identifier celle-ci, ou de mettre fin au contrat de courtage.

**27.** Le titulaire de permis à qui un contrat de courtage a été confié doit aviser par écrit son contractant de tout changement quant à l'adresse de son établissement.

**28.** Le contrat de courtage conclu par un courtier qui exerce ses activités pour son propre compte est réputé résilié à compter de la cessation des activités du courtier ou à compter de la suspension ou de la révocation de son permis.

## **SECTION V**

### **VÉRIFICATION D'IDENTITÉ ET DE CAPACITÉ JURIDIQUE**

**29.** Le titulaire de permis doit vérifier et s'assurer de l'identité de la partie qu'il représente ainsi que de celle des autres parties à la transaction, si ces dernières ne sont pas représentées par un titulaire de permis.

**30.** Le titulaire de permis doit vérifier et s'assurer de la capacité juridique de la partie qu'il représente pour effectuer la transaction envisagée ainsi que de celle des autres parties à la transaction, si ces dernières ne sont pas représentées par un titulaire d'un permis.

## **SECTION VI**

### **MESURES DE PROTECTION DES RENSEIGNEMENTS**

**31.** Le titulaire de permis doit respecter la confidentialité des informations qui lui sont confiées, ainsi que le secret de tout renseignement personnel recueilli à l'occasion de l'exercice de ses activités, à moins qu'une disposition expresse d'une loi, une ordonnance d'un tribunal compétent ou l'exercice de ses activités ne le relève de cette obligation.

**32.** Le titulaire de permis ne doit pas faire usage des renseignements personnels recueillis à l'occasion de l'exercice de ses activités à des fins autres que celles pour lesquelles ils l'ont été.

**33.** Le titulaire de permis doit prendre tous les moyens raisonnables pour qu'une personne qu'il emploie ou autorise à agir pour lui ne révèle pas les renseignements personnels recueillis à l'occasion de l'exercice de ses activités.

Le titulaire de permis doit s'assurer que ses outils de travail de même que les registres et les dossiers qu'il tient sont installés ou conservés de façon à préserver la confidentialité des documents ou de l'information qui s'y retrouve.

**34.** Le titulaire de permis doit, lorsqu'il obtient des renseignements personnels d'un autre titulaire de permis dans le cadre d'une transaction, utiliser ces renseignements aux seules fins pour lesquelles ils lui sont transmis. Il ne peut les transmettre à un autre titulaire de permis sans l'autorisation du premier.

## **SECTION VII**

### **PARTAGE DE RÉTRIBUTION**

**35.** Le courtier qui agit pour une agence doit, lorsqu'il reçoit une rétribution dans le cadre d'une transaction, verser celle-ci sans délai à l'agence pour laquelle il exerce ses activités.

**36.** Toute entente de rétribution au bénéfice d'un titulaire de permis, autre que celle convenue avec la partie qu'il représente, doit être divulguée par écrit à la partie pour laquelle il agit comme intermédiaire.

De plus, le titulaire de permis doit lui divulguer sans délai et par écrit l'identité de l'autre personne ou société qui lui doit une rétribution, la nature de sa relation avec celle-ci, ainsi que la nature de la rétribution due, dans le cas d'un avantage autre que monétaire.

**37.** Un titulaire de permis ne peut partager sa rétribution avec une personne ou une société qui exerce ou tente d'exercer l'activité de courtier sans y être autorisée au Québec ou hors Québec.

Un titulaire de permis ne peut partager la rétribution qu'il perçoit dans le cadre d'une transaction visée à l'article 3 du Règlement sur la délivrance des permis de courtier ou d'agence, approuvé par le décret numéro (*indiquer ici le numéro et la date du décret approuvant ce règlement*) qu'avec un autre titulaire de permis, une personne ou une société autorisée à se livrer à l'extérieur du Québec à une opération de courtage visée à l'article 1 de la Loi sur le courtage immobilier ou une personne ou une société autorisée à se livrer à une opération de courtage en vertu des articles 2 et 3 de cette loi.

Notamment, la rétribution perçue par une agence devant être versée à un courtier qui agit pour elle peut être versée à une personne morale contrôlée par ce dernier. En vertu du présent alinéa, le courtier sera réputé avoir le contrôle d'une personne morale s'il détient 90 % des actions de celle-ci et que ces actions sont rattachées à une participation à la prise de décisions la concernant.

**38.** Le titulaire de permis qui partage ou prévoit partager sa rétribution doit sans délai divulguer ce fait par écrit à la partie qu'il représente et conserver un exemplaire de l'avis donné à cet effet.

De plus, le titulaire de permis doit divulguer, lorsque toute autre rétribution est ou pourra être payable, l'identité de l'autre personne ou société et, dans le cas d'un avantage autre que monétaire, la nature de la compensation.

**39.** Le titulaire de permis peut, de façon à promouvoir ses services, offrir des réductions de rétribution, des avantages ou des cadeaux.

Le titulaire de permis peut renoncer en tout ou en partie à la rétribution à laquelle il a droit, en autant que cette renonciation ne comporte aucun désavantage pour les autres parties à la transaction ou pour un autre titulaire de permis.

Notamment, le titulaire de permis ne peut renoncer en tout ou en partie à la rétribution à laquelle il a droit, dans les cas où une ou plusieurs propositions de transaction sont présentées par l'intermédiaire d'autres titulaires de permis, concurremment à une proposition de transaction présentée par son entremise ou reçue directement par le vendeur.

**40.** Le titulaire de permis doit sans délai indiquer par écrit à la partie qu'il représente les conditions de partage de rétribution qu'il offre aux autres titulaires de permis qui collaboreront à la transaction, ainsi que les conséquences engendrées par les conditions proposées.

## **SECTION VIII**

### **LE COURTIER DÉBUTANT**

**41.** Avant de pouvoir agir à son compte, le courtier doit avoir exercé ses activités comme courtier débutant pour le compte d'une agence pendant au moins 3 des 5 années précédant le moment où il commence à agir à son compte.

**42.** L'agence qui agit par l'entremise d'un ou de plusieurs courtiers débutants doit établir un système permettant d'encadrer et de superviser les pratiques de ces derniers. L'agence doit notamment vérifier les dossiers de contrat de courtage avant qu'un immeuble puisse être mis en marché par un courtier débutant, vérifier les transactions faites par celui-ci et surveiller leur déroulement.

## **SECTION IX**

### **DISPOSITIONS DIVERSES**

**43.** Le titulaire de permis doit, lorsqu'il agit à titre d'intermédiaire dans le cadre d'une opération de courtage visée à l'article 1 de la Loi sur le courtage immobilier, recommander le versement d'un acompte raisonnable.

Un tel acompte ne peut être déposé que dans le compte en fidéicommiss d'un titulaire de permis.

**44.** Le titulaire de permis doit, lorsque la partie qu'il représente désire avoir recours à un service de diffusion d'information concernant un immeuble ou une entreprise, inscrire sans délai l'immeuble ou l'entreprise à ce service. Cette inscription doit être faite avant d'en débiter la mise en marché et de poser les actes prévus au contrat de courtage, à moins d'instructions écrites contraires de la partie qu'il représente.

**45.** Le titulaire de permis doit remettre à la partie qu'il représente, sans délai, sur tout support permettant d'en assurer l'intégrité, l'accessibilité, l'authenticité et l'intelligibilité, un exemplaire de tout document contenant les données servant à décrire l'immeuble, l'entreprise ou le prêt garanti par hypothèque immobilière qui fait l'objet du contrat de courtage.

**46.** Le titulaire de permis ne doit présenter à la partie pour laquelle il agit comme intermédiaire que les immeubles, entreprises ou produits hypothécaires correspondant aux besoins ou critères de celle-ci. Il doit, de plus, l'informer des motifs qui l'ont mené à la sélection des immeubles, des entreprises ou des prêts hypothécaires proposés.

## **CHAPITRE II**

### **CONDITIONS D'EXERCICE PARTICULIÈRES AU PRÊT GARANTI PAR HYPOTHÈQUE IMMOBILIÈRE**

#### **SECTION I**

##### **DISPOSITION GÉNÉRALE**

**47.** Sauf s'il ne fait que communiquer à un client le nom et les coordonnées d'une personne ou d'une société qui offre des prêts garantis par hypothèque immobilière ou qui ne fait que les mettre autrement en relation, le titulaire de permis doit s'assurer que le prêt garanti par hypothèque immobilière proposé convient à la partie qu'il représente considérant ses besoins, sa capacité financière et les circonstances.

#### **SECTION II**

##### **DIVULGATIONS RELATIVES AU PRÊT GARANTI PAR HYPOTHÈQUE IMMOBILIÈRE**

##### **Sous-section 1**

##### **Obligations de divulguer**

**48.** Le titulaire de permis qui se livre à une opération de courtage relative à un prêt garanti par une hypothèque immobilière doit sans délai divulguer par écrit à l'emprunteur, conformément aux usages ou aux règles de l'art, tout fait pertinent se rapportant au prêt sollicité.

Notamment, la divulgation doit comprendre les renseignements suivants :

- 1° le coût d'emprunt afférent au prêt sollicité par l'emprunteur;
- 2° les frais ou pénalités qui seront imposés à l'emprunteur s'il ne rembourse pas le prêt à l'échéance ou ne fait pas un versement à sa date d'exigibilité;
- 3° les frais de courtage, s'ils sont inclus dans le montant emprunté et sont payés directement par le prêteur au courtier ou à l'agence.

Les obligations mentionnées au présent article ne s'appliquent pas au titulaire de permis qui ne fait que communiquer à un client le nom et les coordonnées d'une personne ou d'une société qui offre des prêts garantis par hypothèque immobilière ou qui ne fait que les mettre autrement en relation.

**49.** La divulgation peut être fondée sur une estimation ou hypothèse raisonnables si, au moment où cette divulgation est faite, le titulaire de permis ne peut pas connaître l'information à divulguer. La divulgation doit alors indiquer qu'elle est fondée sur une estimation ou une hypothèse.

**50.** La divulgation du coût d'emprunt n'a pas à être faite conformément au présent règlement lorsque le prêt garanti par hypothèque immobilière est consenti par une des personnes ou sociétés

mentionnées ci-après et que l'emprunteur est avisé du coût d'emprunt, conformément aux lois applicables à ces personnes et sociétés :

- 1° une banque;
- 2° une coopérative de services financiers;
- 3° une compagnie d'assurances;
- 4° une société mutuelle d'assurances;
- 5° une société de secours mutuels;
- 6° une société d'épargne;
- 7° une société de fiducie;
- 8° une société de prêt;
- 9° une association de détail au sens de la Loi sur les Associations coopératives de crédit, L.C. 1991, c. 48.

**51.** Le titulaire de permis doit divulguer sans délai et par écrit à l'emprunteur qui retient ses services pour qu'il agisse comme intermédiaire pour l'obtention d'un prêt garanti par hypothèque immobilière :

1° le nombre de prêteurs qui ont consenti des prêts pour lesquels le courtier ou l'agence agissait comme intermédiaire au cours des 12 mois précédents;

2° si le courtier ou l'agence a lui-même été un prêteur alors que ses services avaient été retenus pour qu'il agisse comme intermédiaire pour l'obtention d'un prêt garanti par hypothèque immobilière au cours de cette même période de 12 mois.

Aux fins du paragraphe 1° du premier alinéa, lorsqu'il y a plus d'un prêteur à l'égard d'un même prêt, ceux-ci sont considérés comme un seul prêteur.

Sur demande, le titulaire de permis doit divulguer sans délai et par écrit à un emprunteur :

1° si le courtier ou l'agence a été le prêteur à l'égard de plus de 50 % du nombre total de prêts garantis par hypothèque immobilière pour lesquels les services de ce courtier ou de cette agence avaient été retenus pour qu'il agisse comme intermédiaire au cours des 12 mois précédents;

2° le nom du prêteur qui, le cas échéant, a octroyé plus de 50 % du nombre total de prêts hypothécaires ou de renouvellements hypothécaires pour lesquels le courtier ou l'agence a agi à titre d'intermédiaire au cours de cette période.

## **Sous-section 2**

### **Calcul du coût d'emprunt**

**52.** Le coût d'emprunt est calculé comme si l'emprunteur respectait scrupuleusement tous ses engagements. Il est exprimé sous forme d'un taux annuel avec indication, lorsque requis, d'un montant en dollars et en cents.

**53.** Pour l'application de la présente sous-section :

« TAC » signifie le coût d'emprunt, exprimé sous forme du taux annuel sur le capital visé au premier alinéa de l'article 54;

« frais de débours » signifie les frais, autres que ceux visés au premier alinéa de l'article 57, exigés pour le recouvrement des dépenses engagées par le prêteur afin d'établir, de

documenter, d'assurer ou de garantir une convention de prêt, y compris les frais visés aux paragraphes 3<sup>o</sup> et 6<sup>o</sup> à 8<sup>o</sup> du deuxième alinéa de l'article 57;

« prêt à ratio élevé » signifie un prêt dont la somme prêtée, incluant les sommes impayées en vertu d'un prêt garanti par une hypothèque de même rang, ou de rang prioritaire, excède 80 % de la valeur marchande de la propriété qui garantit le prêt;

« capital » signifie la somme empruntée à l'exclusion du coût d'emprunt.

**54.** Le coût d'emprunt est calculé de la façon suivante :

$$\text{TAC} = (C/(T \times P)) \times 100$$

où :

« TAC » représente le taux annuel du coût d'emprunt, exprimé en pourcentage;

« C » représente le coût d'emprunt, au sens de l'article 57, au cours de la durée du prêt;

« P » représente la moyenne du capital du prêt impayé à la fin de chaque période de calcul de l'intérêt aux termes de la convention de prêt, avant déduction de tout versement exigible à cette date;

« T » représente la durée du prêt en années, exprimée en nombre décimal comportant au moins deux décimales.

Pour l'application de l'alinéa précédent :

- 1<sup>o</sup> le TAC peut être arrondi au 1/8 % près;
- 2<sup>o</sup> les versements faits en remboursement du prêt sont d'abord imputés sur le coût d'emprunt accumulé, puis sur le capital impayé;
- 3<sup>o</sup> une période :
  - a) d'un mois équivaut à 1/12 d'année,
  - b) d'une semaine équivaut à 1/52 d'année,
  - c) d'un jour équivaut à 1/365 d'année;
- 4<sup>o</sup> si le taux d'intérêt annuel servant au calcul est variable au cours de la durée du prêt, il doit correspondre au taux d'intérêt annuel qui s'applique le jour du calcul;
- 5<sup>o</sup> si la convention de prêt ne prévoit pas de versements, le TAC doit être calculé selon le principe que le capital impayé sera remboursé en un seul versement à la fin de la durée du prêt;
- 6<sup>o</sup> la convention de prêt visant une somme qui comprend tout ou partie du solde impayé aux termes d'une convention de prêt antérieure constitue une nouvelle convention de prêt aux fins de calcul.

**55.** Lorsqu'une hypothèque immobilière garantit l'utilisation d'une carte de crédit ou d'une marge de crédit, le coût d'emprunt est exprimé sous forme d'un taux annuel, comme suit :

- 1<sup>o</sup> s'il s'agit d'un prêt à taux d'intérêt annuel fixe, le taux d'intérêt annuel;
- 2<sup>o</sup> s'il s'agit d'un prêt à taux d'intérêt variable, le taux d'intérêt annuel applicable à la date de la déclaration.

**56.** Le TAC relatif à une convention de prêt correspond au taux d'intérêt annuel si le coût d'emprunt est constitué uniquement d'intérêts.

Si un taux d'intérêt est divulgué en vertu de l'article 6 de la Loi sur l'intérêt (L.R.C. 1985, c. I-15), le TAC doit être calculé conformément à cette disposition.

**57.** Sauf pour une carte de crédit ou une marge de crédit, le coût d'emprunt comprend, au cours de la durée du prêt, tous les coûts d'emprunt et inclut les frais suivants :

1° les frais d'administration, y compris ceux relatifs aux services, aux opérations et à toute autre activité liée au prêt;

2° les honoraires et frais d'un avocat ou d'un notaire dont les services ont été retenus par le prêteur et qui sont payables par l'emprunteur;

3° les frais d'assurance autres que ceux exclus aux termes des paragraphes 1°, 6° et 8° du deuxième alinéa;

4° les frais de courtage payés par le prêteur à un courtier relativement au prêt, si l'emprunteur doit rembourser ces frais au prêteur;

5° les frais pour les services d'évaluation, d'arpentage ou d'inspection de l'immeuble que grève l'hypothèque, fournis à l'emprunteur, si ces services sont exigés par le prêteur.

Sont toutefois exclus du coût d'emprunt :

1° les frais d'assurance du prêt dans l'un des cas suivants :

- a) l'assurance est facultative;
- b) l'emprunteur en est le bénéficiaire et le montant de l'assurance couvre la valeur de l'immeuble que grève l'hypothèque;

2° les frais exigibles pour tout découvert;

3° les frais pour l'enregistrement de documents ou l'obtention de renseignements contenus dans les registres publics concernant la sûreté grevant le bien donné en garantie du prêt;

4° les frais exigibles pour tout remboursement anticipé du prêt;

5° les honoraires ou frais d'un avocat ou d'un notaire, autres que ceux prévus au paragraphe 2° du premier alinéa;

6° les frais d'assurance contre les vices de titres, si l'emprunteur choisit l'assureur, si l'assurance est payée directement par l'emprunteur et si l'emprunteur est bénéficiaire de l'assurance;

7° les frais pour les services d'évaluation, d'arpentage ou d'inspection d'un immeuble que grève l'hypothèque, si l'emprunteur reçoit un rapport en provenance de la personne ayant fourni le service et s'il est autorisé à fournir une copie du rapport à des tiers;

8° les frais d'assurance en cas de défaut visant une hypothèque à ratio élevé;

9° les frais pour la tenue d'un compte de taxes requis dans le cas d'un prêt à ratio élevé ou qui sont facultatifs;

10° les frais pour la radiation d'une sûreté;

11° les frais exigibles en cas de défaut de l'emprunteur.

### **SECTION III**

#### **PRÊT GARANTI PAR UNE HYPOTHÈQUE IMMOBILIÈRE INVERSÉE**

**58.** Le titulaire de permis ne doit pas faire ou conclure un prêt garanti par hypothèque immobilière inversée avec un emprunteur à moins qu'il n'ait reçu de l'emprunteur une déclaration écrite signée par un avocat ou un notaire déclarant qu'il a donné à l'emprunteur un avis indépendant sur le prêt sollicité.

**59.** Un prêt garanti par hypothèque immobilière inversée est un prêt garanti par hypothèque immobilière qui satisfait aux deux conditions suivantes :

1° la somme prêtée n'a pas à être remboursée avant l'un ou plusieurs des événements suivants :

a) la mort de l'emprunteur ou, s'il y a plus d'un emprunteur, la mort du dernier emprunteur survivant;

b) l'acquisition par l'emprunteur ou par le dernier emprunteur survivant, selon le cas, d'un autre immeuble destiné à être utilisé comme résidence principale;

c) la vente de l'immeuble grevé par l'hypothèque;

d) l'emprunteur ou le dernier emprunteur survivant a quitté l'immeuble grevé d'une hypothèque afin de vivre ailleurs, sans aucune perspective raisonnable d'y revenir;

e) le défaut de paiement;

2° une ou plusieurs des conditions suivantes s'appliquent alors que l'emprunteur ou le dernier emprunteur survivant, selon le cas, continue d'occuper l'immeuble grevé d'une hypothèque comme résidence principale et respecte les termes et conditions du prêt :

a) aucun remboursement de capital ou paiement d'intérêts n'est exigible ou susceptible de le devenir;

b) bien que le paiement d'intérêts puisse devenir exigible, aucun remboursement du capital n'est exigible ou susceptible de le devenir;

c) bien que le paiement d'intérêts et le remboursement d'une partie du capital puissent devenir exigibles, le remboursement de tout le capital n'est pas exigible ou susceptible de le devenir.

### **CHAPITRE III** **DÉONTOLOGIE**

#### **SECTION I**

##### **DISPOSITION GÉNÉRALE**

**60.** Le présent chapitre s'applique au courtier et au dirigeant d'agence, qu'il soit ou non dans l'exercice de ses activités.

#### **SECTION II**

##### **DEVOIRS GÉNÉRAUX ET OBLIGATIONS ENVERS LE PUBLIC**

**61.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit exercer ses activités avec prudence, diligence et compétence, et faire preuve de probité, de courtoisie et d'esprit de collaboration. Il ne doit commettre aucun acte dérogatoire à l'honneur et à la dignité de la profession.

Le courtier ou le dirigeant d'agence doit aussi maintenir de saines pratiques.

**62.** La conduite d'un courtier ou d'un dirigeant d'agence doit être empreinte d'objectivité, de discrétion et de modération.

- 63.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit appuyer toute mesure visant la protection du public.
- 64.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit appuyer toute mesure susceptible d'améliorer la qualité des services dans le domaine où il exerce.
- 65.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit s'abstenir d'exercer dans des conditions ou dans un état susceptibles de compromettre la qualité de ses services.
- 66.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit exercer ses activités de façon à éviter toute polémique.
- 67.** Le courtier ou le dirigeant d'agence ne doit pas tenter d'intimider une personne avec qui il est en relation dans le cadre de l'exercice de ses activités, notamment pour inciter celle-ci à retirer une demande présentée à l'Organisme ou à modifier son témoignage.
- 68.** Le courtier ou le dirigeant d'agence ne doit participer à aucun acte ou pratique, en matière immobilière, qui puisse être illégal ou qui puisse porter préjudice au public ou à la profession.
- 69.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit prendre tous les moyens raisonnables pour faire en sorte que les personnes qui sont à son emploi ou autorisées à agir pour lui respectent les dispositions de la Loi sur le courtage immobilier et des règlements pris conformément à celle-ci.
- 70.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit collaborer avec tout service ou organisme officiel chargé de protéger le public, dans la mesure prévue par la loi.
- 71.** Le courtier ou le dirigeant d'agence ne doit pas inciter une personne de façon pressante et abusive à recourir à ses services professionnels.

Notamment, le courtier ou le dirigeant d'agence ne peut, indûment, de quelque façon que ce soit, influencer ou permettre que soient influencées, ou tenter d'influencer, des personnes qui peuvent être, sur le plan émotif ou physique, vulnérables du fait de leur âge, de leur état de santé ou de la survenance d'un événement spécifique.

- 72.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit, dans l'exercice de ses activités, tenir compte de ses aptitudes, des limites de ses connaissances et des moyens dont il dispose. Notamment, il ne doit pas accepter de se livrer à une opération de courtage visée à l'article 1 de la Loi sur le courtage immobilier qui est hors de son champ de compétence, sans obtenir l'aide nécessaire notamment auprès d'un autre titulaire de permis ayant l'expertise requise.
- 73.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit assurer la mise à jour continuelle de ses connaissances.
- 74.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit, lorsqu'il intervient sur la place publique en matière immobilière, s'assurer qu'il le fait de façon compétente.
- 75.** Le courtier ou le dirigeant d'agence ne doit pas émettre une opinion quant à la valeur d'un immeuble ou d'une entreprise ou quant au coût d'un emprunt, à moins qu'elle ne soit fondée et motivée conformément aux usages et aux règles de l'art.

### **SECTION III**

#### **DEVOIRS ET OBLIGATIONS ENVERS LA PARTIE QUE REPRÉSENTE LE COURTIER ET LES PARTIES À UNE TRANSACTION**

- 76.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit faire preuve d'une disponibilité raisonnable. À défaut, il doit désigner un autre titulaire de permis pour le remplacer et prendre les mesures nécessaires pour que toutes les communications qui lui sont adressées soient traitées en son absence et que le suivi des dossiers soit effectué.
- 77.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit fournir toutes les explications nécessaires à la compréhension et à l'appréciation des services qu'il s'engage à rendre ou qu'il rend.

**78.** Le courtier ou le dirigeant d'agence ne doit pas conseiller ou encourager une partie à une transaction à poser un acte qu'il sait illégal ou frauduleux.

**79.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit, lorsque la protection des intérêts d'une des parties à une transaction l'exige, recommander à celle-ci d'avoir recours à un expert reconnu.

**80.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit recommander à la personne qui se propose d'acquérir un immeuble d'en faire effectuer une inspection complète par un professionnel ou un inspecteur en bâtiment qui :

1° détient une assurance responsabilité professionnelle contre les fautes, erreurs ou omissions;

2° utilise une convention de service d'inspection reconnue;

3° effectue ses inspections conformément à une norme de pratique de l'inspection en bâtiment reconnue;

4° remet un rapport écrit à la partie qui utilise ses services.

Le courtier ou le dirigeant d'agence peut fournir une liste de professionnels ou d'inspecteurs en bâtiment qui respectent les exigences prévues au premier alinéa et qui contient plus d'un nom.

**81.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit également recommander au propriétaire de l'immeuble de fournir ses déclarations sur l'immeuble à toute personne qui se propose d'acquérir un intérêt dans l'immeuble.

**82.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit conseiller et informer avec objectivité la partie qu'il représente et toutes les parties à une transaction. Cette obligation porte sur l'ensemble des faits pertinents à la transaction ainsi que sur l'objet même de celle-ci et doit être remplie sans exagération, dissimulation ou fausse déclaration.

S'il y a lieu, il doit les informer des produits et services relatifs à cette transaction concernant la protection du patrimoine visé.

**83.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit entreprendre les démarches pour découvrir, conformément aux usages et aux règles de l'art, les facteurs pouvant affecter défavorablement la partie qu'il représente ou les parties à une transaction ou l'objet même de cette transaction.

**84.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit informer la partie qu'il représente et toutes les parties à une transaction de tout facteur dont il a connaissance qui peut affecter défavorablement les parties ou l'objet même de la transaction.

**85.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit, pour assurer la protection de toutes les parties à une transaction, veiller à ce que leurs droits et obligations soient consignés par écrit et reflètent adéquatement leur volonté. Il doit informer de façon raisonnable toutes les parties à une transaction des droits et obligations découlant des documents qu'il leur fait signer.

**86.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit, avant de visiter ou de faire visiter un immeuble, obtenir le consentement préalable du titulaire de permis à qui un contrat de courtage exclusif a été confié ou, si l'immeuble ne fait l'objet d'aucun contrat de courtage, du propriétaire vendeur.

**87.** Lorsqu'il rencontre la partie qu'il représente ou une partie à une transaction, le courtier ou le dirigeant d'agence doit prendre les mesures nécessaires pour préserver la confidentialité des informations qu'il recueille lors des conversations avec la partie qu'il représente ou une partie à une transaction.

**88.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit informer la partie avec laquelle lui ou l'agence qu'il représente a un différend, de la possibilité, conformément à l'article 34 de la Loi sur le

courtage immobilier, de recourir à la conciliation ou à la médiation ou à l'arbitrage des comptes entre un courtier ou une agence et un client.

## **SECTION IV**

### **DEVOIRS ENVERS LES AUTRES TITULAIRES DE PERMIS**

#### **Sous-section 1**

##### Obligations générales

**89.** Le courtier ou le dirigeant d'agence ne doit ni abuser de la bonne foi d'un autre titulaire d'un permis, ni user de procédés déloyaux envers celui-ci, ni chercher à obtenir un avantage indu sur lui. Il doit notamment s'abstenir de représenter faussement qu'il détient un contrat de courtage, qu'un contrat de courtage lui a été confié en exclusivité ou qu'un immeuble ou une entreprise n'est pas disponible pour fins de visite.

**90.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit utiliser des méthodes loyales de concurrence et de sollicitation.

**91.** Le courtier ou le dirigeant d'agence ne doit pas dénigrer ni tenter de nuire aux relations d'un autre titulaire de permis avec la partie qu'il représente, avec les autres parties à une transaction ou avec d'autres titulaires de permis.

**92.** Le courtier ou le dirigeant d'agence ne doit pas émettre une opinion sur une transaction qu'a effectuée un autre titulaire de permis à moins qu'on ne lui demande son avis. Il doit alors émettre une opinion éclairée et objective qui tienne compte de tous les éléments relatifs à cette transaction.

**93.** Le courtier ou le dirigeant d'agence ne doit pas utiliser une décision rendue par le comité de discipline ou tout élément porté à son attention ou obtenu dans le cadre de la divulgation de la preuve dans le but de porter préjudice à un titulaire de permis.

#### **Sous-section 2**

##### Devoir de collaboration

**94.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit, pour favoriser la réalisation d'une transaction, collaborer avec tout autre titulaire d'un permis qui en fait la demande, à des conditions raisonnables préalablement convenues entre eux.

Dans ce contexte, le courtier ou le dirigeant d'agence ne doit pas partager sa rétribution de façon à défavoriser la réalisation d'une transaction. Il ne doit pas non plus partager ou offrir de partager sa rétribution de façon à défavoriser l'une des parties à la transaction ou à contrevenir à l'article 39.

**95.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit, lorsqu'un autre titulaire d'un permis collabore à la réalisation d'une transaction, lui révéler l'existence de toute proposition de transaction, qu'elle soit acceptée ou non; il ne peut cependant lui en dévoiler le contenu.

**96.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit, lorsqu'il collabore à la réalisation d'une transaction, révéler aux autres titulaires de permis tous les renseignements pertinents à la réalisation de cette transaction.

#### **Sous-section 3**

##### Respect du caractère exclusif du contrat de courtage

**97.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit, avant de conclure un contrat de courtage, entreprendre les démarches nécessaires pour déterminer si la transaction visée ne fait pas déjà l'objet d'un contrat de courtage exclusif.

**98.** Le courtier ou le dirigeant d'agence ne doit poser aucun acte incompatible avec un contrat de courtage exclusif confié à un autre titulaire de permis. Il doit notamment s'abstenir de fixer un rendez-vous, de présenter une proposition de transaction ou de mener des négociations concernant une opération envisagée autrement que par l'intermédiaire du titulaire d'un permis

auquel un contrat de courtage exclusif a été confié, sauf s'il a l'autorisation de ce titulaire d'un permis.

Un courtier ou le dirigeant d'agence peut toutefois solliciter de façon générale pourvu que cette sollicitation ne vise pas directement ou spécifiquement des personnes ou sociétés qui ont en commun le fait d'être déjà liées par un contrat de courtage exclusif confié à un autre titulaire de permis. Une telle sollicitation peut notamment se faire auprès de toutes les personnes ou sociétés qui sont propriétaires dans un secteur géographique donné ou qui ont en commun le fait d'appartenir à une profession, un club ou une organisation quelconque.

#### **Sous-section 4**

##### Présentation des propositions de transaction

**99.** Le courtier ou le dirigeant d'agence ne doit pas empêcher un autre titulaire de permis qui a obtenu une proposition écrite de transaction de participer à la présentation de celle-ci, à moins d'instructions écrites de la partie qu'il représente à cet effet.

**100.** Le courtier ou le dirigeant d'agence ne doit pas retarder indûment la présentation d'une proposition de transaction obtenue par un autre titulaire de permis.

**101.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit, dans les meilleurs délais suivant sa réception, présenter au contractant pressenti toute proposition de transaction qu'il reçoit. Cette présentation doit se faire par l'entremise du titulaire de permis que le contractant pressenti a retenu pour le représenter, à moins d'une autorisation écrite de ce contractant pressenti à l'effet contraire.

Lorsque le courtier ou le dirigeant d'agence reçoit plus d'une proposition, il doit présenter chacune sans préférence, notamment quant à l'ordre chronologique de sa réception, à l'identité du titulaire de permis qui l'a prise ou aux circonstances entourant la prise de la proposition.

## **SECTION V**

### **DEVOIRS ET OBLIGATIONS ENVERS LA PROFESSION**

#### **Sous-section 1**

##### Contribution à l'avancement de la profession

**102.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit, dans la mesure de ses possibilités, aider au développement de la profession, notamment par l'échange de ses connaissances et de son expérience avec les autres titulaires de permis.

**103.** Le courtier ou le dirigeant d'agence ne doit pas permettre ou encourager, d'une quelconque façon, l'exercice illégal de l'activité de courtier ou d'agence par une personne ou une société qui n'est pas titulaire d'un permis délivré par l'Organisme.

#### **Sous-section 2**

##### Collaboration avec l'Organisme

**104.** Le courtier ou le dirigeant d'agence doit collaborer lors d'une inspection, d'une enquête tenue par le syndic ou le syndic adjoint, d'une démarche de collecte d'informations par le service d'assistance ou par le comité d'indemnisation, ou lors d'une procédure de médiation, d'arbitrage ou de conciliation menée par l'Organisme, notamment en dévoilant tous les faits dont il a connaissance, en produisant tous les documents pertinents et en répondant, dans les plus brefs délais, à toute demande selon le mode imposé par la personne qui l'a faite.

**105.** Le courtier ou le dirigeant d'agence ne doit pas faire d'exagération, de dissimulation ou de fausse déclaration lorsqu'il fournit des renseignements ou des documents lors d'une inspection, d'une enquête tenue par le syndic ou le syndic adjoint, par le service d'assistance ou par le comité d'indemnisation ou lors d'une procédure de médiation, d'arbitrage ou de conciliation menée par l'Organisme.

**106.** Le courtier ou le dirigeant d'agence ne doit pas inciter une personne qui détient des renseignements le concernant, concernant un autre titulaire de permis ou concernant une transaction, à ne pas collaborer avec une personne mentionnée à l'article 104.

Le courtier ou le dirigeant d'agence ne doit pas refuser d'autoriser une personne à divulguer des renseignements le concernant ou concernant l'agence, suite à une demande à cet effet faite par une personne mentionnée à l'article 104.

**107.** Le courtier ou le dirigeant d'agence ne doit pas demander la tenue d'une enquête par le syndic ou le syndic adjoint, requérir l'intervention du service d'assistance, ou laisser se poursuivre une telle enquête ou une telle intervention, relativement à la conduite d'un autre titulaire de permis, alors qu'il sait qu'aucune infraction n'a été commise.

**108.** Le courtier ou le dirigeant d'agence qui est informé qu'une demande d'enquête ou d'intervention a été faite à son sujet, qu'une telle enquête est tenue par le syndic, le syndic adjoint ou un enquêteur mandaté par le syndic, qu'une telle intervention est en cours par le service d'assistance, ou à qui une plainte disciplinaire a été signifiée, ne doit pas communiquer avec la personne qui a demandé la tenue d'une enquête ou l'intervention, sauf sur permission préalable et écrite du syndic, d'un syndic adjoint ou d'un analyste du service d'assistance.

## **CHAPITRE IV**

### **REPRÉSENTATION, PUBLICITÉ ET INFORMATION SUR LES IMMEUBLES**

#### **SECTION I**

##### **REPRÉSENTATIONS ET PUBLICITÉ**

**109.** Un service ou un bien fourni par un courtier ou une agence doit être conforme à une déclaration ou un message publicitaire relatif à ce service ou à ce bien, déclaration ou message publicitaire.

**110.** Un courtier ou une agence ne peut faire une représentation ou de la publicité relative à une opération de courtage visée à l'article 1 de la Loi sur le courtage immobilier ou diffuser de l'information sur un immeuble que s'il y a été expressément autorisé par écrit par la personne ou société pour le bénéfice de laquelle il s'est engagé à effectuer une telle opération.

**111.** Le titulaire de permis, ou quiconque fait la promotion de services de courtage immobilier ou hypothécaire, ne peut, par quelque moyen que ce soit, faire des représentations ou des publicités fausses, trompeuses, incomplètes ou qui passent sous silence un fait important.

Ainsi, il ne doit pas transmettre un renseignement faux, trompeur ou incomplet notamment quant :

- 1° au niveau de compétence d'un titulaire de permis;
- 2° à l'étendue ou l'efficacité de ses services et de ceux généralement rendus par les courtiers et les agences;
- 3° aux coûts d'un prêt garanti par hypothèque immobilière;
- 4° au prix de vente d'un immeuble, lequel doit être celui prévu au contrat de courtage ou à la proposition de transaction.

**112.** Le titulaire de permis, ou quiconque fait la promotion de services de courtage immobilier ou hypothécaire, ne peut faire ou permettre que soit faite une représentation ou de la publicité qui :

- 1° laisse croire qu'il peut se livrer à une opération de courtage visée à l'article 1 de la Loi sur le courtage immobilier s'il n'en a pas le droit au moment de ces représentations ou publicités;
- 2° laisse faussement croire qu'il détient un titre de spécialiste;
- 3° contient un renseignement ou utilise une formule, un nom, une marque de commerce, un slogan ou un logotype pouvant prêter à confusion;

- 4° contient une statistique sans en indiquer la source;
- 5° contient une photographie du titulaire de permis datant de plus de 5 ans.

## **SECTION II**

### **IDENTIFICATION DES COURTIER ET DES AGENCES**

**113.** Les représentations et publicités relatives à un courtier, doivent indiquer :

- 1° le nom et le prénom qu'il utilise, tels qu'ils sont indiqués sur son permis;
- 2° le permis dont il est titulaire, sauf s'il s'agit d'une publicité faite dans un périodique, auquel cas cette mention peut être remplacée par une abréviation reconnue;
- 3° le cas échéant, le nom de l'agence pour le compte de laquelle il exerce ses activités et, à la suite de ce nom, le permis dont l'agence est titulaire, sauf s'il s'agit d'une publicité faite dans un périodique, auquel cas, la mention du nom de l'agence suffit.

Le titulaire d'un permis de courtier immobilier et d'un permis de courtier hypothécaire peut n'indiquer qu'un seul de ces permis. Toutefois, il doit uniquement indiquer son permis de courtier hypothécaire lorsque, dans les représentations ou publicités, l'agence qu'il représente est identifiée uniquement comme agence hypothécaire.

**114.** Pour identifier le permis dont il est titulaire, le courtier immobilier doit indiquer l'une ou plusieurs des mentions suivantes :

- 1° courtier immobilier;
- 2° courtier immobilier résidentiel;
- 3° courtier immobilier commercial;
- 4° courtier immobilier hypothécaire.

S'il est titulaire d'un permis de courtier immobilier assorti d'un droit d'exercice restreint prévu à l'article 2 du Règlement sur la délivrance des permis de courtier ou d'agence, il ne peut indiquer que la ou les mentions indiquées aux paragraphes 2° et 3° qui correspondent à son droit d'exercice.

**115.** Une agence doit, dans ses représentations et publicités, indiquer :

- 1° le nom indiqué sur son permis;
- 2° le permis dont elle est titulaire, sauf s'il s'agit d'une publicité faite dans un périodique, auquel cas cette mention peut être remplacée par une abréviation reconnue.

Le titulaire d'un permis d'agence immobilière et d'un permis d'agence hypothécaire peut indiquer l'un ou l'autre de ces permis, ou les deux.

**116.** Pour identifier le permis dont elle est titulaire, l'agence immobilière doit indiquer l'une ou plusieurs des mentions suivantes :

- 1° agence immobilière;
- 2° agence immobilière résidentielle;
- 3° agence immobilière commerciale;
- 4° agence immobilière hypothécaire.

### **SECTION III**

#### **INFORMATION SUR LES IMMEUBLES**

**117.** Quel qu'en soit le support, toute fiche descriptive ou document similaire, destiné au public, qui décrit un immeuble faisant l'objet d'un contrat de courtage, doit indiquer :

1° le cas échéant, l'existence de déclarations du propriétaire de l'immeuble à vendre ou à louer et la disponibilité de tout document en faisant état;

2° le cas échéant, que l'immeuble est vendu sans garantie légale;

3° le nom du courtier ou de l'agence à qui a été confié le contrat de courtage suivi de la mention du permis dont il est titulaire, de façon évidente et dans un caractère typographique de la même couleur et d'une grandeur au moins équivalente aux autres informations contenues dans le document ou la fiche;

4° le cas échéant, que le titulaire auquel a été confié le contrat de courtage possède un intérêt direct ou indirect dans l'immeuble et que l'avis requis par l'article 18 est disponible;

5° lorsque le contrat de courtage vise la vente de l'immeuble, une mention que le document ou la fiche ne constitue pas une offre ou une promesse pouvant lier le vendeur, mais qu'il constitue une invitation à soumettre de telles offres ou promesses;

6° sauf instructions contraires écrites du propriétaire de l'immeuble concernant son identité, les informations concernant l'objet du contrat de courtage ou les parties à ce contrat, qui sont nécessaires à la complétion d'une proposition de transaction;

La fiche ou le document peut indiquer tout autre renseignement qui respecte les dispositions de la Loi sur le courtage immobilier ou du présent règlement.

**118.** Le présent règlement entre en vigueur le (*indiquer ici la date de l'entrée en vigueur de la Loi sur le courtage immobilier (2008, c. 9)*).