



Guide de préparation aux examens de certification

Courtage immobilier résidentiel

Version 2020

OACIQ

L'OACIQ EST L'AUTORITÉ EN MATIÈRE
DE COURTAGE IMMOBILIER AU QUÉBEC



Édité et produit par l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec
© Tous droits réservés.

4905, boul. Lapinière, bureau 2200
Brossard (Québec) J4Z 0G2

Édition : Novembre 2020

Table des matières

Introduction	2
1. L'OACIQ et la certification	4
1.1. Une brève présentation de l'OACIQ.....	5
1.2. Les objectifs visés par les examens de certification	5
2. L'évaluation des compétences	6
2.1. Les compétences attendues : le référentiel de compétences	7
2.2. L'examen de certification	8
2.2.1. La préparation à l'examen de certification.....	9
2.2.2. Le jour de l'examen	12
2.2.3. Le seuil de réussite	13
2.2.4. Les questions à choix de réponses (QCR).....	13
2.2.5. Les questions ouvertes à réponses courtes (QORC)	16
Annexe 1	20
A1.1. Exemples de questions en courtage immobilier résidentiel	21
A1.2. Réponses	25

Introduction

Au cours de 2021, des questions à choix de réponses (QCR) et des questions ouvertes à réponses courtes (QORC) seront introduites graduellement dans les examens de certification de l'OACIQ. Il s'agit toujours de questions se rapportant à une situation réaliste qu'il vous serait possible de rencontrer dans la pratique du courtage immobilier. Elles tiennent compte des compétences définies dans le référentiel de compétences concerné.

Le présent guide définit les questions à choix de réponses (QCR) et les questions ouvertes à réponses courtes (QORC), ainsi que leur lien avec les compétences visées. Il vous présente de plus des exemples et des exercices pour vous familiariser avec ces types de questions.



STRATÉGIES

Dans ce guide, vous trouverez des encadrés dans lesquels nous vous suggérons des stratégies gagnantes pour réussir l'examen de certification. Voici notre premier conseil :

- La préparation à un examen de certification débute **dès que vous commencez votre formation**. Évitez de devoir tout réviser à la dernière minute.

L'OACIQ et la certification

1.1. Une brève présentation de l'OACIQ

L'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ) est l'autorité dans le domaine du courtage immobilier. Son unique mission, confiée par le gouvernement du Québec, est la protection du public qui utilise les services de courtage immobilier encadrés par la *Loi sur le courtage immobilier*.

1.2. Les objectifs visés par les examens de certification

Les examens de certification de l'OACIQ sont basés sur l'approche par compétences. Ils permettent de valider, chez les candidats, la maîtrise des compétences identifiées dans le référentiel concerné. Le contenu de l'examen de certification permet d'évaluer les comportements attendus.

L'OACIQ :

- est responsable de concevoir, faire passer et corriger les examens de certification ;
- s'assure que les examens évaluent les compétences identifiées dans les référentiels et qu'ils sont conformes à la réalité sur le terrain ;
- veille à une évaluation uniforme à chaque séance d'examen ;
- établit des règles strictes de déroulement des séances d'examen et en assure le respect ;
- assure une correction juste et équitable, suivant des balises prédéfinies.



Vous pouvez en savoir plus en vous rendant sur le site de l'Organisme :

www.oaciq.com/fr

L'évaluation des compétences

2.1. Les compétences attendues : le référentiel de compétences

L'approche par compétences est une façon pour l'OACIQ de s'assurer que chaque personne à qui l'Organisme délivrera un permis est en mesure de mener à bien une transaction immobilière et d'agir selon les normes professionnelles établies en matière de courtage immobilier résidentiel.

Le référentiel de compétences est un guide qui permettra aux futurs courtiers de comprendre les compétences qu'ils doivent développer et maîtriser pour agir de façon éthique et responsable dans leur pratique du courtage.

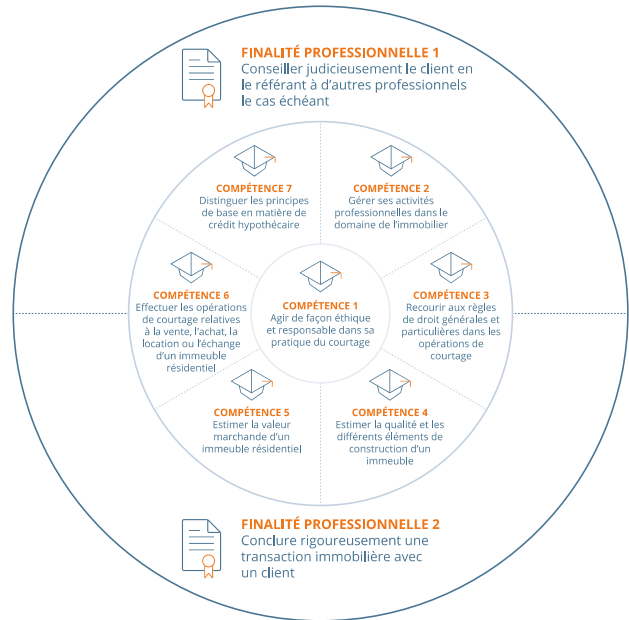
C'est à partir des référentiels de compétences que sont conçus les examens de l'OACIQ.



Pour plus de détails sur les référentiels de compétences, voir :

www.oaciq.com/fr/pages/les-referentiels-de-competences

Référentiel de compétences en courtage immobilier résidentiel : Il est composé de sept compétences permettant d'atteindre deux finalités professionnelles.



Notons que la compétence 1 « Agir de façon éthique et responsable dans sa pratique du courtage » est présente dans tous les référentiels, puisqu'il s'agit d'une compétence obligatoire peu importe la situation de travail. Il s'agit d'une compétence dite centrale, donc incluse dans chacune des autres compétences du référentiel. Cette compétence touche la déontologie et le code d'éthique qui s'appliquent à toutes les situations et dans toutes les actions du courtier immobilier.

De ce fait, chacune des questions (QCR ou QORC) de l'examen de certification évalue une des compétences du référentiel AINSI QUE la compétence 1. Chaque erreur ou omission de répondre à une question a donc un impact sur cette compétence. C'est pourquoi nous vous recommandons de toujours répondre à toutes les questions d'un examen, que ce soit votre premier examen ou une reprise.

2.2. L'examen de certification

Les questions à choix de réponses (QCR) et les questions ouvertes à réponses courtes (QORC) sont élaborées selon une méthodologie reconnue, à partir de situations ressemblant à des cas réels auxquels vous serez confronté dans votre pratique. Elles visent à vous permettre de démontrer que vous savez quoi faire, quand et comment le faire.



Profitez aussi de la séance d'information offerte gratuitement en webinar par l'OACIQ, intitulée Séance d'information aux futurs candidats à l'examen de certification :

www.oaciq.com/fr/pages/seance-dinformation-aux-futurs-courtiers

2.2.1. La préparation à l'examen de certification

Utilisez le site web de l'OACIQ pour vous préparer à l'examen de certification. Vous y trouverez plusieurs outils pouvant vous aider :



Foire aux questions - Examen de certification de l'OACIQ :

www.oaciq.com/fr/faqs/foire-aux-questions-examen-de-certification-de-loaciq



Erreurs fréquemment commises :

www.oaciq.com/fr/faqs/erreurs-frequeemment-commises-examen-de-certification



Loi sur le courtage immobilier et ses règlements :

www.oaciq.com/fr/pages/publications-lois-et-reglements



Préparation à l'examen de certification :

www.oaciq.com/fr/pages/preparation-a-l'examen-de-certification et www.oaciq.com/fr/pages/devenir-courtier-les-etapes



Référentiels de compétences (par type de courtage) :

www.oaciq.com/fr/pages/les-referentiels-de-competences



Synbad.com :

www.synbad.com/fr/login



Séance d'information aux candidats à l'examen de certification



*Les inscriptions à cette séance
d'information se font depuis le calendrier
des formations sur synbad.com. Vous
n'avez pas accès à synbad.com ? Faites
une demande d'accès dès maintenant :*

*[www.oaciq.com/fr/pages/demande-
dacces-a-synbad](https://www.oaciq.com/fr/pages/demande-dacces-a-synbad)*



STRATÉGIES GAGNANTES

- *Préparez-vous à l'avance en planifiant des périodes d'étude. Commencez à étudier pendant votre formation, n'attendez pas la fin du programme de formation.*
- *Révissez en continu le matériel pédagogique fourni lors de votre formation ainsi que vos notes de cours.*
- *Améliorez vos chances en étudiant en équipe. Créer des mises en situation avec des jeux de rôles (courtier et client) vous permettra de valider vos compétences lors de l'analyse d'une situation particulière, pour ensuite en faire ressortir les recommandations appropriées ou appliquer les actions professionnelles nécessaires. De plus, l'étude en groupe vous permet d'échanger sur les différents sujets et, ainsi, d'avoir une vision globale de l'analyse d'une situation donnée.*
- *Identifiez vos lacunes en lien avec le matériel pédagogique et le référentiel de compétences de l'OACIQ. Ciblez vos difficultés et consacrez-y plus de temps. Si nécessaire, demandez l'aide d'un représentant de votre établissement d'enseignement.*
- *Diminuez votre stress en vous préparant adéquatement. Vous mettez ainsi toutes les chances de votre côté pour réussir l'examen de certification de l'OACIQ.*



2.2.2. Le jour de l'examen

Planifiez votre déplacement afin d'arriver au moins 15 minutes à l'avance; arriver en retard ou à la dernière minute peut augmenter votre stress.



En cas de problème majeur (panne d'électricité, tempête), consultez le site web de l'OACIQ :

oaciq.com

Une fois sur place, identifiez la salle où se déroulera votre examen. Des affiches vous permettront de vous diriger vers la bonne salle.

Des règles précises encadrent le déroulement des séances d'examen et sont strictement appliquées. Elles sont résumées dans l'avis de convocation à l'examen que vous recevrez à la suite de votre inscription.

Il est important d'en prendre connaissance avant de vous présenter à l'examen.

En guise de rappel, voici quelques-unes de ces règles :

- Sur place, des affiches indiquent le matériel permis ou interdit dans la salle d'examen. Consultez-les. N'apportez que le strict nécessaire dans la salle d'examen. Laissez vos effets personnels ainsi que votre téléphone cellulaire ou tout autre appareil électronique (telle une montre intelligente) à la maison ou dans votre voiture.
- Ayez avec vous une pièce d'identité valide avec photo (obligatoire).
- Il est important de passer aux toilettes avant de vous inscrire et d'entrer dans la salle d'examen. Aucune sortie n'est autorisée durant la première demi-heure de l'examen.

Une fois votre présence notée, prenez place à la table qui vous a été assignée. Déposez votre pièce d'identité sur le coin de votre table. Détendez-vous, vous vous êtes bien préparé.

Lorsque tous les candidats sont assis à leur table, les consignes liées à la séance d'examen vous sont communiquées, puis l'examen de certification est distribué. **Le respect de ces consignes est essentiel et le non-respect peut entraîner l'expulsion.**



STRATÉGIES

- *Utilisez tout le temps qui vous est octroyé. Assurez-vous de réviser vos réponses.*

2.2.3. Le seuil de réussite

Pour réussir l'examen de certification, vous devez maîtriser l'ensemble du référentiel de compétences du type de courtage que vous souhaitez exercer. C'est à partir des référentiels que sont élaborés les examens de certification de l'OACIQ.

- Pour réussir l'examen de certification en **courtage immobilier résidentiel**, vous devez réussir chacune des 7 compétences du référentiel.
- N'oubliez pas qu'une erreur dans une question visant l'évaluation de **toute compétence** aura des conséquences sur l'évaluation de la **Compétence 1**. Il est donc important de répondre à toutes les questions de l'examen, même s'il s'agit d'une reprise.

2.2.4. Les questions à choix de réponses (QCR)

Une question à choix de réponses (QCR) est constituée d'une courte mise en situation pouvant être accompagnée de documents joints, suivie par une question et finalement par un choix de réponses. Ce type de questions exige du candidat qu'il fasse un choix parmi plusieurs réponses ; il devra choisir, selon le cas, la bonne ou la meilleure réponse.



STRATÉGIES POUR RÉPONDRE AUX QUESTIONS À CHOIX DE RÉPONSES (QCR)

- Gérez le temps qui vous est alloué ; il est important de planifier un temps moyen de réponse pour chaque question afin de pouvoir terminer l'ensemble de l'examen.
- Lisez entièrement chaque situation.
- Lisez chacune des réponses présentées.
- Identifiez la réponse qui vous semble la plus probable.
- Utilisez un processus d'élimination : ne retenez pas les réponses qui semblent erronées ou celles qui ne répondent pas à la question ou à la situation présentée.
- Répondez à chaque question en indiquant la lettre correspondant à la réponse que vous choisissez.
- Si vous hésitez face à une question, passez rapidement à la suivante et revenez-y plus tard.
- S'il vous reste du temps, vérifiez chacune de vos réponses en vous attardant sur celles où vous avez un doute.

Exemple de QCR en courtage immobilier résidentiel



QUESTION

Vous êtes chez un client qui souhaite faire appel à vos services pour la vente de sa propriété. Après avoir rempli avec lui les formulaires *Déclarations du vendeur sur l'immeuble* et *Contrat de courtage exclusif – Vente*, vous ajoutez les documents qu'il vous a fournis à ceux que vous aviez recueillis avant de le rencontrer, tels que les comptes et reçus de taxes municipales et scolaires ou l'acte de vente.

À quel moment devez-vous transmettre ces documents à votre agence immobilière ?

- a) Sans délai, à la suite de la signature du contrat de courtage vente.
- b) À la suite de l'acceptation d'une Promesse d'achat, mais avant la réalisation des conditions.
- c) À la suite de l'acceptation d'une Promesse d'achat et de la réalisation des conditions.
- d) À la suite de la signature de l'acte de vente, lorsque le dossier sera complet.



RÉPONSE

À quel moment devez-vous transmettre ces documents à votre agence immobilière ?

- a) **Sans délai, à la suite de la signature du contrat de courtage vente.**
- b) À la suite de l'acceptation d'une Promesse d'achat, mais avant la réalisation des conditions.
- c) À la suite de l'acceptation d'une Promesse d'achat et de la réalisation des conditions.
- d) À la suite de la signature de l'acte de vente, lorsque le dossier sera complet.



Il s'agit ici d'une QCR visant à évaluer la compétence 3 (et bien sûr la compétence 1).

Référence*

En vertu de l'article 1 du Règlement sur les dossiers, livres et registres, la comptabilité en fidéicommis et l'inspection des courtiers et des agences :

Le courtier ou l'agence doit tenir les registres et dossiers prescrits par le présent chapitre et les maintenir à jour.

*Dans le cas d'un courtier qui agit pour une agence, les obligations liées à la tenue des registres et dossiers sont déléguées à l'agence. Le courtier doit lui transmettre **sans délai** tous les renseignements nécessaires à cette fin.*

Puisque l'agence doit maintenir à jour les registres et dossiers, elle doit avoir accès aux documents et renseignements lui permettant de le faire.

* Ces explications vous sont données aux fins de ce guide seulement.

2.2.5. Les questions ouvertes à réponses courtes (QORC)

Comme vu précédemment, dans la question à choix de réponses (QCR), les réponses sont déjà élaborées et le candidat doit choisir une option parmi celles qui lui sont offertes.

La question ouverte à réponse courte (QORC), pour sa part, demande au candidat de rédiger sa propre réponse, mais celle-ci devra être précise et concise. Il pourra s'agir, par exemple, d'un mot ou d'une phrase courte, ou de remplir certaines sections d'un formulaire.



STRATÉGIES POUR RÉPONDRE AUX QUESTIONS OUVERTES À RÉPONSES COURTES (QORC)


- Avant de commencer, lisez entièrement chaque situation. Ceci vous aidera à planifier judicieusement le temps qui vous est alloué.
- Débutez l'examen en répondant aux questions pour lesquelles vous connaissez bien les réponses.
- Assurez-vous de bien comprendre la question : qu'est-ce qui vous est demandé ?
- Répondez à chaque question.
- Écrivez lisiblement.
- Si vous hésitez face à une question, passez rapidement à la suivante et revenez-y plus tard.
- S'il vous reste du temps, vérifiez chacune de vos réponses en vous attendant sur celles où vous avez un doute.
- Si nécessaire, utilisez l'arrière des pages de l'examen comme brouillon, toutefois ce contenu ne sera pas corrigé.

S'il s'agit de remplir une section de formulaire de courtage :

- Si votre client doit remplir un formulaire, remplissez-le à sa place (ceci est une mesure exceptionnelle aux fins de l'examen de certification).
- Partout où votre client doit signer, faites-le à sa place (ceci est une mesure exceptionnelle aux fins de l'examen de certification).

S'il s'agit de répondre directement à la question (QORC) :

- Quel espace (combien de lignes) vous est alloué pour répondre ? Soyez concis et respectez cet espace ; l'examen est conçu de façon à vous donner le nombre de lignes requis pour répondre à la question.
- N'écrivez qu'un seul élément de réponse par ligne.
- Toute réponse ou portion de réponse hors de l'espace alloué ne sera pas corrigée.
- Respectez le nombre d'éléments de réponses demandé.
- Si on demande de nommer le document requis, inscrivez une seule réponse.
- Écrivez lisiblement.



*Débutez l'examen en
répondant aux questions
pour lesquelles vous
connaissez bien les
réponses.*

Exemple de QORC en courtage immobilier résidentiel



QUESTION

Vous êtes chez un client qui souhaite faire appel à vos services pour la vente de sa propriété. Après avoir rempli avec lui les formulaires *Déclarations du vendeur sur l'immeuble* et *Contrat de courtage exclusif – Vente*, vous ajoutez les documents qu'il vous a fournis à ceux que vous aviez recueillis avant de le rencontrer, tels que les comptes et reçus de taxes municipales et scolaires ou l'acte de vente.

À quel moment devez-vous transmettre ces documents à votre agence immobilière ?



RÉPONSES ACCEPTÉES

À quel moment devez-vous transmettre ces documents à votre agence immobilière ?

- ✓ *Sans délai*
- ✓ *Sans délai à la suite de la signature du contrat de courtage vente*
- ✓ *Tout de suite après la rencontre*
- ✓ *Dès que la rencontre avec mon client sera terminée*



Il s'agit ici d'une QORC visant à évaluer la compétence 3 (et bien sûr la compétence 1)

Remarque

Une seule ligne est allouée pour répondre et chacune de ces réponses tient en effet sur une ligne.

Annexe 1

Questions en courtage immobilier résidentiel

A1.1. Exemples de questions en courtage immobilier résidentiel

QUESTION 1

Vous remplissez une *Promesse d'achat* avec votre client acheteur. Après avoir révisé le document avec lui, vous l'invitez à le signer, et vous signez ensuite à titre de témoin. Pendant que vous écrivez un courriel au courtier du vendeur afin de convenir d'un rendez-vous pour la présentation de la *Promesse d'achat*, votre client vous informe qu'il aimerait acquérir le luminaire de la salle à manger et souhaite l'ajouter dans les inclusions.

De quelle façon devez-vous procéder pour respecter les volontés de votre client ?

- a) Puisque la *Promesse d'achat* n'a pas été présentée, j'ajoute le luminaire aux inclusions.
- b) Puisque la *Promesse d'achat* a été signée, j'ajoute le luminaire aux inclusions, et je demande à mon client de parapher l'ajout.
- c) Puisque la *Promesse d'achat* a été signée, j'ajoute le luminaire aux inclusions, je demande à mon client de parapher l'ajout et j'appose mes paraphes également.
- d) Puisque la *Promesse d'achat* a été signée, j'envoie une révocation de la *Promesse d'achat* afin d'en faire une nouvelle qui comprend l'inclusion.

QUESTION 2

Après avoir réussi votre examen de courtage immobilier résidentiel, vous vous joignez à l'agence ImmoNINABD. Consciente de votre potentiel, votre sœur aînée souhaite vous confier la vente de son duplex. Vous avez en main tous les documents requis pour remplir les formulaires *Contrat de courtage exclusif – Vente et Déclarations du vendeur sur l'immeuble*.

Dans le but d'agir en conformité avec votre rôle de courtier, de quelle façon devez-vous indiquer votre intérêt dans cet immeuble ?

- a) Je dois indiquer mon intérêt dans cet immeuble à la section D14 du formulaire obligatoire *Déclarations du vendeur sur l'immeuble*.
- b) Je dois indiquer mon intérêt dans cet immeuble en appelant tout acheteur intéressé ou son courtier.
- c) Je dois indiquer mon intérêt dans cet immeuble dans le formulaire *Avis de divulgation – Achat-Vente-Échange*.
- d) Je n'ai pas à indiquer d'intérêt dans cet immeuble puisque je n'agis pas directement pour mon propre intérêt, mais au nom de ma sœur.

QUESTION 3

Vous représentez un client qui veut vendre sa copropriété divise.

Nommez quatre documents que votre client devra vous fournir.

QUESTION 4

Vous êtes le courtier de l'acheteur. Dans la colonne gauche du tableau ci-dessous, vous trouverez une description de différents types de propriétés. Dans la colonne droite, veuillez répondre oui ou non à la question suivante :

Cette propriété ou une partie de celle-ci est-elle assujettie aux taxes ?

Description de la propriété	Cette propriété ou une partie de celle-ci est-elle assujettie aux taxes ?
Une cliente désire acheter une résidence secondaire mise en vente par un particulier.	
Une cliente souhaite acheter une propriété neuve directement du promoteur.	
Un client souhaite faire l'acquisition d'une maison intergénérationnelle.	
Un client souhaite faire l'acquisition d'un triplex détenu par un particulier.	

QUESTION 5

Vous êtes le courtier des vendeurs, propriétaires d'une magnifique copropriété près du fleuve. Ils aimeraient que la vente se fasse dans un délai de 90 jours. Vous procédez à l'analyse des copropriétés comparables vendues dans leur secteur et informez vos clients que, selon les informations recueillies et les calculs effectués par la méthode des comparables, les copropriétés comparables se sont vendues en moyenne 2,25 % plus bas que le prix demandé. Vous avez établi la valeur de leur propriété par la méthode des comparables à 329 455 \$.

Parmi les choix suivants, quelle est la meilleure suggestion à faire à vos clients pour le prix d'inscription ? Arrondissez le résultat au millier de dollars près :

a) 337 000 \$

b) 322 000 \$

c) 329 000 \$

d) 358 000 \$

QUESTION 6

Le 20 mars 2050, vous avez signé un *Contrat de courtage exclusif – Achat* avec Mme Dupuis pour l'achat d'une propriété. Le 1^{er} avril 2050, elle vous informe qu'elle désire remplir une *Promesse d'achat* pour l'une des propriétés visitées. Elle ajoute qu'elle ne sera pas joignable au cours des trois prochaines semaines, puisqu'elle sera à l'extérieur du pays. Même s'il ne sera pas possible de la contacter, elle désire que vous puissiez la représenter et négocier en son nom, car elle vous fait confiance.

Que devez-vous lui répondre ?

- a) Je la rassure en lui disant qu'il me fera plaisir de la représenter en vertu du Contrat de courtage exclusif – Achat signé avec elle.
- b) Je l'informe qu'une procuration devra être signée afin de me permettre de négocier en son nom.
- c) Je l'informe qu'elle devrait nommer quelqu'un de confiance à titre de mandataire pour la représenter.
- d) Je l'informe que la Promesse d'achat sera présentée à son retour, car je ne peux agir à titre de mandataire dans cette situation.

QUESTION 7

Vous êtes le courtier d'un vendeur propriétaire d'une résidence unifamiliale. Vous le rencontrez afin de l'aider à remplir le formulaire *Déclarations du vendeur sur l'immeuble (DV)*. Il vous apprend qu'il y a six ans, il a abattu le mur entre la cuisine et le salon afin de créer un espace à aire ouverte, et il a enlevé le tapis du salon.

Parmi les réponses ci-dessous, laquelle résume la démarche adéquate à suivre lorsqu'un client vous donne une telle information ?

- a) J'informe mon client qu'il doit déclarer dans le formulaire DV que des rénovations ont été effectuées pour abattre le mur entre la cuisine et le salon afin de créer un espace à aire ouverte, et pour enlever le tapis du salon. Je lui demande de me fournir les factures de la compagnie de rénovation, les permis requis pour ces travaux et les plans et devis, si possible.
- b) J'informe mon client qu'il doit déclarer que des rénovations ont été effectuées pour abattre le mur entre la cuisine et le salon afin de créer un espace à aire ouverte, et pour enlever le tapis du salon. Toutefois, comme la rénovation date de plusieurs années et qu'il ne s'agit pas d'une situation problématique, il n'y a pas de détails supplémentaires à indiquer.
- c) J'informe mon client qu'il n'est pas requis de déclarer cette information dans le formulaire DV, car ce formulaire sert uniquement à déclarer les éléments problématiques d'une propriété.
- d) J'informe mon client qu'il n'est pas requis de déclarer cette information dans le formulaire DV, car cette information sera mise en évidence dans la fiche descriptive et lors de la mise en marché.

Annexe 1

Réponses

A1.2. Réponses

QUESTION 1

De quelle façon devez-vous procéder pour respecter les volontés de votre client ?

- a) *Puisque la Promesse d'achat n'a pas été présentée, j'ajoute le luminaire aux inclusions.*
- b) *Puisque la Promesse d'achat a été signée, j'ajoute le luminaire aux inclusions, et je demande à mon client de parapher l'ajout.*
- c) *Puisque la Promesse d'achat a été signée, j'ajoute le luminaire aux inclusions, je demande à mon client de parapher l'ajout et j'appose mes paraphes également.*
- d) ***Puisque la Promesse d'achat a été signée, j'envoie une révocation de la Promesse d'achat afin d'en faire une nouvelle qui comprend l'inclusion.***

QUESTION 2

Dans le but d'agir en conformité avec votre rôle de courtier, de quelle façon devez-vous indiquer votre intérêt dans cet immeuble ?

- a) *Je dois indiquer mon intérêt dans cet immeuble à la section D14 du formulaire obligatoire Déclarations du vendeur sur l'immeuble.*
- b) *Je dois indiquer mon intérêt dans cet immeuble en appelant tout acheteur intéressé ou son courtier.*
- c) ***Je dois indiquer mon intérêt dans cet immeuble dans le formulaire Avis de divulgation – Achat-Vente-Échange.***
- d) *Je n'ai pas à indiquer d'intérêt dans cet immeuble puisque je n'agis pas directement pour mon propre intérêt, mais au nom de ma sœur.*



QCR visant à évaluer la compétence 6
(et bien sûr la compétence 1)

QUESTION 3

Nommez quatre documents que votre client devra vous fournir.

Réponses possibles (Source : Contrat de courtage exclusif – Copropriété divisée) :

- ✓ **Contrat d'acquisition et tout autre titre de propriété**
- ✓ **Rapport d'inspection et de toute autre expertise**
- ✓ **Comptes et reçus de taxes municipales et scolaires ou acte de vente**
- ✓ **Documents relatifs aux polices d'assurance (copropriété et immeuble)**
- ✓ **Déclaration de copropriété et règlement de l'immeuble ainsi que toutes leurs modifications**
- ✓ **Procès-verbaux des assemblées de copropriétaires et du conseil d'administration des x dernières années**
- ✓ **États financiers de la copropriété incluant l'état des sommes déposées au fonds de prévoyance**
- ✓ **Liste des modifications ou améliorations apportées à la copropriété**
- ✓ **Contrats de service**
- ✓ **Permis, procuration**

QUESTION 4

Cette propriété ou une partie de celle-ci est-elle assujettie aux taxes ?

Description de la propriété	Cette propriété ou une partie de celle-ci est-elle assujettie aux taxes ?
Une cliente désire acheter une résidence secondaire mise en vente par un particulier.	NON
Une cliente souhaite acheter une propriété neuve directement du promoteur.	OUI
Un client souhaite faire l'acquisition d'une maison intergénérationnelle.	NON
Un client souhaite faire l'acquisition d'un triplex détenu par un particulier.	NON



QORC visant à évaluer la compétence 2
(et bien sûr la compétence 1)

QUESTION 5

Parmi les choix suivants, quelle est la meilleure suggestion à faire à vos clients pour le prix d'inscription ?

Arrondissez le résultat au millier de dollars près :

a) 337 000 \$

b) 322 000 \$

c) 329 000 \$

d) 358 000 \$



QCR visant à évaluer la compétence 5
(et bien sûr la compétence 1)

QUESTION 6

Que devez-vous lui répondre ?

a) Je la rassure en lui disant qu'il me fera plaisir de la représenter en vertu du Contrat de courtage exclusif – Achat signé avec elle.

b) Je l'informe qu'une procuration devra être signée afin de me permettre de négocier en son nom.

c) Je l'informe qu'elle devrait nommer quelqu'un de confiance à titre de mandataire pour la représenter.

d) Je l'informe que la Promesse d'achat sera présentée à son retour, car je ne peux agir à titre de mandataire dans cette situation.



QCR visant à évaluer la compétence 3
(et bien sûr la compétence 1)

QUESTION 7

Parmi les réponses ci-dessous, laquelle résume la démarche adéquate à suivre lorsqu'un client vous donne une telle information ?

- a) *J'informe mon client qu'il doit déclarer dans le formulaire DV que des rénovations ont été effectuées pour abattre le mur entre la cuisine et le salon afin de créer un espace à aire ouverte, et pour enlever le tapis du salon. Je lui demande de me fournir les factures de la compagnie de rénovation, les permis requis pour ces travaux et les plans et devis, si possible.*

- b) *J'informe mon client qu'il doit déclarer que des rénovations ont été effectuées pour abattre le mur entre la cuisine et le salon afin de créer un espace à aire ouverte, et pour enlever le tapis du salon. Toutefois, comme la rénovation date de plusieurs années et qu'il ne s'agit pas d'une situation problématique, il n'y a pas de détails supplémentaires à indiquer.*

- c) *J'informe mon client qu'il n'est pas requis de déclarer cette information dans le formulaire DV, car ce formulaire sert uniquement à déclarer les éléments problématiques d'une propriété.*

- d) *J'informe mon client qu'il n'est pas requis de déclarer cette information dans le formulaire DV, car cette information sera mise en évidence dans la fiche descriptive et lors de la mise en marché.*



QCR visant à évaluer la compétence 6
(et bien sûr la compétence 1)





4905, boul. Lapinière, bureau 2200
Brossard (Québec) J4Z 0G2
T 450 462-9800 ou 1 800 440-7170
oaciq.com • info@oaciq.com