



**Mémoire déposé par RE/MAX Québec en réponse au projet de règlement sur  
l'obtention et l'utilisation du titre de spécialiste en copropriété résidentielle par  
un titulaire de permis de courtier immobilier**

**Présenté au ministère  
des Finances du Québec**  
*Mai 2026*

## Table des matières

|                                                                                                                                                               |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| RE/MAX au Québec .....                                                                                                                                        | 2  |
| La référence en immobilier.....                                                                                                                               | 2  |
| Une marque de confiance .....                                                                                                                                 | 2  |
| Implication sociale .....                                                                                                                                     | 3  |
| Le programme Coproprié-T RE/MAX.....                                                                                                                          | 3  |
| Le projet de règlement - Obtention et utilisation du titre de spécialiste en copropriété résidentielle par un titulaire de permis de courtier immobilier..... | 5  |
| Absence de formation obligatoire .....                                                                                                                        | 5  |
| Référentiel de compétences .....                                                                                                                              | 6  |
| Critère du nombre de transactions .....                                                                                                                       | 7  |
| Absence de dispensateurs accrédités .....                                                                                                                     | 11 |
| Reconnaissance des acquis.....                                                                                                                                | 13 |
| Recommandations.....                                                                                                                                          | 14 |
| Conclusion .....                                                                                                                                              | 15 |
| Contact .....                                                                                                                                                 | 16 |

## RE/MAX au Québec

RE/MAX est la plus importante bannière immobilière au Québec. Solidement implantée depuis 1982, la bannière RE/MAX compte aujourd'hui 54 franchisés et plus de 140 places d'affaires réparties dans toutes les régions du Québec. Au 17 avril 2026, RE/MAX dénombrait 5 180 courtiers au Québec. RE/MAX est d'ailleurs très fière de représenter plus de 30 % des courtiers immobiliers du Québec.

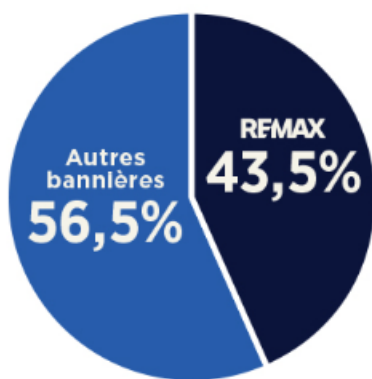
La mission de RE/MAX est claire : offrir un service exceptionnel, ancré dans des valeurs de professionnalisme, de transparence et de protection du public.

Depuis son arrivée au Québec en 1982, RE/MAX s'est avérée un véritable chef de file dans l'industrie du courtage immobilier. Elle a grandement contribué à faire connaître aux consommateurs des avantages fiscaux intéressants, tels que le régime d'accès à la propriété et la mise à part de l'argent, en plus de d'avoir contribué à la reconnaissance du statut fiscal du courtier à titre de travailleur autonome. RE/MAX a également mis en place des programmes innovants, tels que Tranquilli-T, Intégri-T et Coproprié-T, dont nous traiterons plus loin, lesquels sont conçus pour protéger les consommateurs et offrir une tranquillité d'esprit inégalée à sa clientèle.

### *La référence en immobilier*

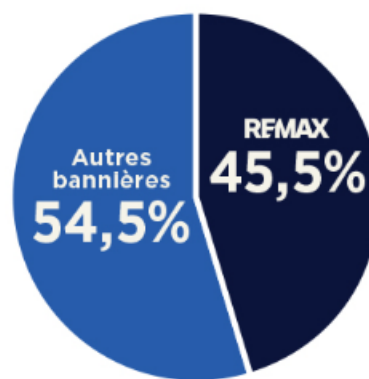
Année après année, les clients renouvellent leur confiance en la marque RE/MAX. Ses courtiers effectuent d'ailleurs près de 45% de toutes les transactions de type résidentiel réalisées par un courtier immobilier.

### Nombre d'inscriptions



Parts de marché

### Nombre de transaction



Parts de marché

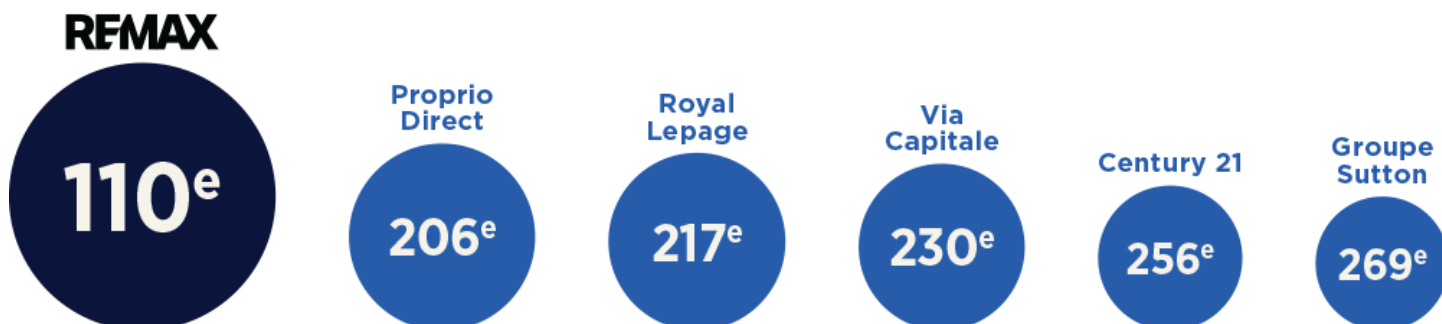
Source : Centris, Mars 2026

### *Une marque de confiance*

Les sondages de satisfaction de la clientèle menés année après année par des firmes indépendantes témoignent de la satisfaction envers l'offre de services des courtiers RE/MAX.

Non seulement RE/MAX jouit d'une excellente réputation auprès des Québécois, mais la qualité de ses produits et services fait en sorte qu'elle se démarque grandement de ses principaux concurrents.

## Les entreprises les plus admirées



Étude Réputation 2026, Léger Marketing

### RE/MAX au Québec, 43 ans d'histoire

À la question "Si vous aviez à vendre ou acheter une propriété prochainement, quel serait votre premier choix", 48% ont répondu RE/MAX.

L'entreprise immobilière favorite des Québécois année après année, selon une étude Léger

**1<sup>ère</sup>** dans sa catégorie pour

- sa solidité
- l'attachement de ses clients

Source : Étude Les entreprises les plus admirées des Québécois - Édition 2026, Léger

### Implication sociale

Engagée dans sa communauté depuis 1987, RE/MAX est fière de soutenir Enfant Soleil. Depuis le début de cette collaboration, c'est plus de 32 millions de dollars que RE/MAX a récoltés en afin de soutenir le développement d'une pédiatrie de qualité pour tous les enfants du Québec. Ainsi, non seulement les courtiers RE/MAX sont performants, ils sont également généreux. Année après année, ils s'investissent dans le mieux-être de milliers d'enfants.

### Le programme Coproprié-T RE/MAX

La copropriété résidentielle occupe une place de plus en plus importante dans le marché immobilier québécois. Or, selon la Société d'habitation du Québec, l'âge moyen des copropriétés au Québec était de 29 ans en 2022. Ce vieillissement du parc immobilier entraîne inévitablement des enjeux importants liés à l'entretien des immeubles, aux travaux majeurs, aux cotisations spéciales ainsi qu'à la gestion des fonds

de prévoyance. Dans ce contexte, une saine gestion des copropriétés devient essentielle afin de protéger l'investissement des copropriétaires et assurer la pérennité des immeubles.

Parallèlement, le cadre législatif applicable aux copropriétés a connu d'importantes transformations au cours des dernières années. Depuis 2018, plusieurs modifications législatives sont venues imposer de nouvelles obligations aux syndicats de copropriété et complexifier considérablement les transactions immobilières impliquant ce type de propriété. Les notions entourant, notamment, les études du fonds de prévoyance, le carnet d'entretien, l'attestation sur l'état de la copropriété, les assurances, les cotisations spéciales et les obligations du syndicat exigent désormais une compréhension beaucoup plus approfondie de la part des intervenants du milieu immobilier.

Dans un tel contexte, un courtier immobilier qui ne met pas régulièrement à jour ses connaissances en matière de copropriété risque de ne pas être en mesure de représenter adéquatement un vendeur ou un acheteur. Une méconnaissance des nouvelles exigences législatives ou des enjeux propres aux copropriétés résidentielles peut entraîner des conséquences importantes sur la qualité des conseils offerts aux clients, sur leur capacité à prendre des décisions éclairées ainsi que sur la gestion des risques liés à la transaction.

Chez RE/MAX, nous estimons qu'il est essentiel que nos courtiers bénéficient d'une formation spécialisée et continue afin d'être pleinement outillés pour accompagner leur clientèle dans ce type de transaction immobilière de plus en plus complexe. C'est dans cette optique qu'a été lancé, en 2023, le programme Coproprié-T RE/MAX, offert en partenariat avec Yves Joli-Cœur, fondateur et président de CondoLegal.com, reconnu comme l'une des plus grandes références en matière de droit de la copropriété au Québec. Me Joli-Cœur est également le fondateur du Regroupement des gestionnaires et copropriétaires du Québec (RGCQ).

Le programme Coproprié-T RE/MAX vise non seulement à permettre aux courtiers de maintenir leurs connaissances à jour en matière de copropriété résidentielle, mais également à leur fournir les outils nécessaires afin d'accompagner leurs clients avec rigueur, compétence et professionnalisme dans un environnement juridique et transactionnel en constante évolution.

Dans le cadre de ce programme, les courtiers RE/MAX ont accès à plusieurs formations spécialisées, notamment des ateliers dynamiques en présentiel, des balados ainsi que des capsules vidéo dans lesquels divers experts de la copropriété abordent les nombreux enjeux liés à ce type de transaction immobilière. Le programme permet également aux courtiers de bénéficier d'outils concrets et essentiels à leur pratique quotidienne, tels qu'un aide-mémoire transactionnel conçu pour soutenir efficacement l'analyse et l'accompagnement des clients.

Aujourd'hui, près de 2 000 courtiers RE/MAX participent au programme Coproprié-T, démontrant ainsi l'importance accordée par le réseau à la formation continue, à la compétence professionnelle et à la protection du public dans le domaine de la copropriété résidentielle.

## **Le projet de règlement - Obtention et utilisation du titre de spécialiste en copropriété résidentielle par un titulaire de permis de courtier immobilier**

RE/MAX accueille favorablement la volonté du gouvernement ainsi que celle de l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec de reconnaître officiellement l'expertise requise en matière de copropriété résidentielle par la création d'un titre de spécialiste. Cette initiative témoigne d'une prise de conscience importante quant à la complexification grandissante des transactions impliquant ce type de propriété et quant à la nécessité d'assurer un accompagnement professionnel et compétent des vendeurs et des acheteurs.

### *Absence de formation obligatoire*

Toutefois, bien que la reconnaissance d'une expertise spécialisée constitue une avancée positive, nous sommes d'avis que l'attribution d'un titre de spécialiste, à elle seule, ne permet pas d'assurer pleinement la protection du public dans le contexte des transactions de copropriété résidentielle.

Tel que mentionné précédemment, plusieurs modifications législatives sont venues, au cours des dernières années, imposer de nouvelles obligations aux syndicats de copropriété, aux copropriétaires ainsi qu'aux différents intervenants participant à ces transactions. Ces changements ont considérablement accru la complexité des dossiers de copropriété et, par conséquent, les attentes envers les courtiers immobiliers qui accompagnent les vendeurs et les acheteurs.

Dans ce contexte, nous croyons qu'il ne suffit plus de reconnaître l'existence d'une expertise spécialisée réservée à certains titulaires de permis. Il apparaît désormais essentiel que tout courtier immobilier souhaitant agir à titre d'intermédiaire dans des transactions de copropriété résidentielle soit tenu de suivre une formation obligatoire, structurée et approfondie lui permettant d'acquérir les connaissances nécessaires à un exercice compétent de ses fonctions dans ce domaine.

Les enjeux liés à la copropriété résidentielle sont nombreux, techniques et en constante évolution. Ils nécessitent une compréhension approfondie de notions juridiques, financières, administratives, techniques et transactionnelles qui dépassent largement les connaissances traditionnellement associées au courtage immobilier résidentiel général. Une formation adéquate devrait notamment couvrir des notions importantes de la copropriété résidentielle telles que le fonds de prévoyance et son étude, le carnet d'entretien, l'attestation sur l'état de la copropriété, les obligations du syndicat de copropriété, les assurances ainsi que les obligations de vérification, d'information et de conseil du courtier immobilier.

Ces éléments sont aujourd'hui au cœur des décisions que doivent prendre les acheteurs et les vendeurs de copropriété. Une mauvaise compréhension de ces notions ou une analyse insuffisante des documents disponibles peut entraîner des conséquences importantes pour les vendeurs et les acheteurs, notamment sur le plan financier, juridique et patrimonial. Dans plusieurs situations, le courtier immobilier constitue d'ailleurs le principal intervenant vers lequel les parties se tournent afin d'obtenir des explications et un accompagnement dans l'analyse de ces enjeux complexes.

Dans ce contexte, le rôle du courtier immobilier dépasse largement la simple mise en relation des parties. Il devient progressivement un relais informationnel essentiel dans le processus de formation du consentement des acheteurs et des vendeurs. Cette évolution commande nécessairement une professionnalisation accrue des connaissances et des compétences requises pour intervenir adéquatement dans ce secteur d'activité.

Nous sommes donc d'avis qu'une approche reposant uniquement sur un titre de spécialiste risque de créer une distinction entre certains courtiers particulièrement qualifiés et les autres titulaires de permis, sans pour autant garantir que les courtiers intervenant occasionnellement en copropriété possèdent les connaissances minimales requises pour protéger adéquatement le public.

En somme, nous croyons que la protection du public en matière de copropriété résidentielle ne peut reposer uniquement sur la création d'un titre de spécialiste. Elle doit également s'appuyer sur l'établissement d'un socle minimal de compétences obligatoires pour l'ensemble des courtiers appelés à intervenir dans ce type de transaction, ainsi que sur une modernisation du parcours de formation initiale afin qu'il reflète adéquatement l'évolution rapide du cadre législatif et des pratiques entourant la copropriété au Québec.

### Référentiel de compétences

La formation obligatoire devrait nécessairement reposer sur un référentiel de compétences clair et structuré permettant de définir avec précision les connaissances minimales devant être maîtrisées par tout courtier immobilier appelé à agir à titre d'intermédiaire dans des transactions de copropriété résidentielle. Ce référentiel devrait notamment couvrir les aspects juridiques, financiers, techniques, documentaires ainsi que les obligations déontologiques propres à ce type de transaction. Une telle approche apparaît essentielle afin d'assurer un niveau de compétence cohérent au sein de l'industrie et de garantir une véritable protection du public. Elle permettrait également d'éviter que des formations partielles, redondantes ou insuffisamment adaptées aux réalités contemporaines de la copropriété résidentielle puissent satisfaire aux exigences réglementaires sans couvrir l'ensemble des enjeux fondamentaux auxquels les courtiers immobiliers sont appelés à faire face dans leur pratique.

Par ailleurs, nous estimons également que le référentiel des compétences élaboré dans le cadre du programme de formation de base menant à l'obtention d'un permis de courtier immobilier résidentiel devrait être révisé afin de refléter les nombreux changements apportés au droit de la copropriété au cours des dernières années. Puisque les obligations et les enjeux entourant la copropriété ont considérablement évolué depuis l'élaboration du programme actuel de formation de base, il apparaît donc nécessaire que les futurs titulaires de permis reçoivent, dès leur formation initiale, un enseignement plus approfondi et davantage aligné sur les réalités actuelles du marché de la copropriété résidentielle.

Le référentiel de compétences devrait ainsi inclure une formation portant sur les enjeux de gouvernance des syndicats de copropriétaires, la lecture et l'analyse des documents financiers et techniques de la copropriété ainsi que l'identification des risques susceptibles d'affecter la valeur patrimoniale des

fractions. La compréhension des mécanismes de sous-capitalisation des fonds de prévoyance, des déficits d'entretien et des conséquences associées aux cotisations spéciales apparaît aujourd'hui essentielle afin de permettre au courtier immobilier d'accompagner adéquatement les consommateurs dans leur prise de décision.

Une telle révision permettrait d'assurer que les nouveaux courtiers immobiliers possèdent déjà les compétences requises pour intervenir adéquatement dans ce secteur d'activité, et ce, dès l'obtention de leur permis. Dans cette perspective, les titulaires ayant complété un programme de formation de base révisé et mis à jour pourraient être exemptés de suivre la formation additionnelle obligatoire en copropriété, leurs connaissances étant alors présumées conformes aux exigences contemporaines de la pratique.

### ***Recommandations :***

1. Mettre en place un programme de formation obligatoire pour tout courtier immobilier souhaitant agir à titre d'intermédiaire dans le cadre d'une transaction en copropriété résidentielle.
2. Exiger la réussite d'un examen de certification suivant la complétion du programme de formation obligatoire.
3. Bâtir un référentiel de compétences clair et structuré permettant de définir avec précision les connaissances minimales devant être maîtrisées par tout courtier immobilier appelé à agir à titre d'intermédiaire dans des transactions de copropriété résidentielle.
4. Prévoir que le contenu des formations spécialisées en copropriété résidentielle couvre notamment :
  - a. les mécanismes de gouvernance des syndicats de copropriétaires ;
  - b. l'analyse du carnet d'entretien, de l'étude du fonds de prévoyance et de l'attestation sur l'état de la copropriété ;
  - c. les obligations d'information, de vérification et de conseil du courtier immobilier ;
  - d. les enjeux liés à l'assurabilité des immeubles ;
  - e. les impacts du déficit d'entretien et de la sous-capitalisation sur la valeur des fractions ;
  - f. les mécanismes visant à réduire l'asymétrie informationnelle dans les transactions en copropriété résidentielle.
5. Réviser le référentiel de compétences du programme de formation de base menant à l'obtention d'un permis de courtier immobilier résidentiel afin qu'il reflète les nombreux changements apportés au droit de la copropriété au cours des dernières années.

### ***Critère du nombre de transactions***

Le projet de règlement prévoit qu'un titulaire de permis puisse obtenir le titre de spécialiste en copropriété résidentielle notamment lorsqu'« dans les trois ans précédant sa demande d'obtention du titre de



spécialiste en copropriété résidentielle, il a été partie, en tant qu'intermédiaire, à au moins cinq contrats de courtage immobilier à la suite desquels la vente ou l'achat d'une fraction d'un immeuble principalement résidentiel qui a fait l'objet d'une convention ou d'une déclaration de copropriété visée aux articles 1009 à 1109 du Code civil a été effectué ».

Bien que nous comprenions l'objectif poursuivi par cette exigence, nous croyons respectueusement qu'un seuil de cinq transactions réalisées sur une période de trois ans ne permet pas, à lui seul, de soutenir adéquatement la reconnaissance d'un véritable statut de spécialiste en copropriété résidentielle.

D'abord, il apparaît peu probable qu'une personne raisonnable composant le public associe spontanément la réalisation de cinq transactions en copropriété résidentielle à une expertise spécialisée suffisante pour justifier l'attribution officielle d'un titre de spécialiste. Or, puisque l'objectif premier du régime de courtage immobilier demeure la protection du public, il nous semble essentiel que les critères d'obtention d'un tel titre soient également analysés à travers le prisme de la perception du consommateur.

À cet égard, le chiffre actuellement proposé ne constitue pas nécessairement un facteur rassurant pour le public. Bien souvent, les consommateurs ne connaissent pas les réalités opérationnelles du courtage immobilier ni les volumes transactionnels observés dans certaines régions ou certains segments de marché. Ainsi, lorsqu'un consommateur apprend qu'un professionnel officiellement qualifié de « spécialiste » a réalisé seulement cinq transactions dans un domaine précis au cours des trois dernières années, cette information peut difficilement être perçue comme un gage d'expertise approfondie.

Une analogie peut d'ailleurs être faite avec le domaine médical. Si un patient apprenait qu'un cardiologue ayant obtenu une reconnaissance particulière en chirurgie cardiaque n'avait réalisé que cinq chirurgies à cœur ouvert au cours des trois dernières années, cette information ne serait vraisemblablement pas de nature à renforcer son sentiment de confiance. Un parallèle similaire peut être établi en matière de courtage immobilier. Ainsi, l'utilisation du titre de « spécialiste en copropriété » par un courtier qui ne démontre pas une pratique active, soutenue et significative dans ce segment de marché est susceptible d'induire le public en erreur quant au niveau réel de compétence détenu.

Bien que les réalités professionnelles du domaine médical et du courtage immobilier diffèrent, cette analogie met en lumière un principe fondamental qui devrait guider l'action réglementaire : un titre de spécialiste ne peut être laissé à l'autodéclaration ou utilisé à des fins promotionnelles sans encadrement formel. Il doit plutôt reposer sur des critères objectifs, mesurables et vérifiables, notamment en matière :

- d'expérience pratique récente et pertinente;
- de volume d'activités dans le domaine visé;
- de formation spécialisée reconnue;
- et de mise à jour continue des connaissances.

En conséquence, il apparaît opportun que le législateur :

1. Encadre formellement l'usage du titre de « spécialiste en copropriété », en réservant l'utilisation aux courtiers satisfaisant aux exigences définies;
2. Établit des critères minimaux d'expérience et de pratique active, sans inclure un seuil de transactions ou d'interventions réalisées sur une période donnée;
3. Impose une certification ou une reconnaissance officielle ;
4. Prévoit des mécanismes de vérification et de maintien des compétences, afin d'assurer que le titre reflète l'expertise actuelle du courtier immobilier.

Une telle approche permettrait d'assurer que le titre de spécialiste constitue un véritable repère de compétence fiable pour le public, à l'image des standards observés dans d'autres professions où les enjeux, bien que différents, justifient un haut niveau de protection du public.

Par ailleurs, la condition actuellement proposée ne semble pas tenir compte des importantes disparités régionales qui caractérisent le marché immobilier québécois, particulièrement en matière de copropriété résidentielle. En effet, la réalité transactionnelle varie énormément d'une région à l'autre. Alors que certains marchés, notamment la Région métropolitaine de Montréal (RMM) — administrée par la Communauté métropolitaine de Montréal (CMM), et comprenant l'île de Montréal, Laval, Longueuil ainsi que les couronnes Nord et Sud – Québec, l'Estrie et l'Outaouais, présentent une forte concentration de copropriétés et un volume transactionnel élevé, d'autres régions offrent un bassin de copropriétés plus limité et une activité transactionnelle généralement moins soutenue.

Dans ces régions, le nombre restreint d'unités en copropriété et la fréquence plus faible des transactions ont pour effet de limiter les occasions, pour les courtiers, d'atteindre certains seuils quantitatifs d'expérience, et ce, même lorsqu'ils possèdent une expertise réelle et soutenue dans ce créneau. Dans ce contexte, l'imposition de critères uniformes à l'échelle provinciale, notamment en matière de volume minimal de transactions requis pour l'obtention ou le maintien du titre de spécialiste en copropriété, risque de produire des effets inéquitables et de ne pas refléter adéquatement la réalité des marchés locaux.

Ainsi, l'application uniforme d'un critère purement quantitatif risque de produire des résultats incohérents d'une région à l'autre et d'entraîner un décalage important entre le titre accordé et la perception réelle qu'en aura le public selon le marché concerné. Nous croyons également qu'une telle exigence pourrait engendrer des effets indirects non souhaités sur le plan de la protection du public et de la compréhension du rôle du titre de spécialiste. En effet, il est raisonnablement prévisible que certains courtiers immobiliers choisissent de ne pas entreprendre les démarches visant l'obtention du titre officiel et préfèrent plutôt mettre de l'avant, dans leurs stratégies de marketing et de représentation, le nombre de transactions en copropriété résidentielle qu'ils ont réalisées au cours de leur carrière afin de démontrer leur expertise dans ce domaine.

Dans un tel contexte, le public pourrait avoir de la difficulté à distinguer la valeur réelle du titre de spécialiste par rapport à l'expérience pratique revendiquée par d'autres courtiers ne détenant pas

officiellement ce titre. Cette situation pourrait ultimement créer de la confusion chez les consommateurs et affaiblir la portée du régime de spécialisation proposé.

À l'instar du principe évoqué précédemment en matière de spécialisation, les critères encadrant l'usage d'un titre doivent non seulement être rigoureux, mais également adaptés au contexte d'exercice afin d'en préserver la pertinence et la crédibilité. En conséquence, il apparaît pertinent que l'encadrement réglementaire :

- tienne compte des réalités propres aux régions;
- module les exigences liées au volume d'activité en fonction du marché;
- reconnaisse l'expérience qualitative et la spécialisation réelle, au-delà des seuls indicateurs quantitatifs.

Par ailleurs, si nous revenons à l'analogie du cardiologue, il importe de rappeler qu'un médecin ne devient pas spécialiste uniquement parce qu'il a réalisé un certain nombre d'interventions. La spécialisation médicale repose avant tout sur un parcours structuré comprenant une formation avancée spécifique, suivie d'une acquisition graduelle d'expérience clinique supervisée dans le cadre d'une résidence spécialisée. Cette logique nous apparaît particulièrement pertinente dans le contexte du courtage immobilier en copropriété résidentielle. La spécialisation devrait davantage reposer sur une combinaison cohérente de formation approfondie et d'expérience professionnelle générale suffisante pour permettre au courtier d'intégrer adéquatement les multiples dimensions de la pratique transactionnelle.

Dans cette perspective, nous croyons qu'il serait préférable de remplacer l'exigence liée à la réalisation d'un nombre minimal de transactions en copropriété résidentielle par une exigence fondée sur l'expérience professionnelle globale du courtier immobilier. Nous suggérons ainsi que le courtier immobilier doive compléter et réussir une formation spécialisée en copropriété résidentielle et cumuler un certain nombre d'années d'expérience pratique à titre de courtier immobilier résidentiel avant de pouvoir accéder au titre de spécialiste en copropriété résidentielle.

Une telle approche présenterait plusieurs avantages. D'une part, elle reconnaîtrait l'importance de l'expérience terrain dans le développement du jugement professionnel, des réflexes de vérification, de la gestion des risques et de l'accompagnement des consommateurs. D'autre part, elle éviterait les distorsions régionales associées à un critère purement transactionnel tout en assurant que le titre de spécialiste soit réservé à des professionnels ayant acquis une maturité professionnelle suffisante.

Toutefois, la spécialisation en copropriété résidentielle ne devrait pas être envisagée uniquement sous l'angle d'une expérience transactionnelle quantitative ou d'un volume minimal de dossiers réalisés. Elle devrait également refléter la capacité du courtier immobilier à comprendre les enjeux systémiques propres à la copropriété moderne, lesquels se sont considérablement complexifiés au cours des dernières années.

En effet, les récentes modifications législatives ont profondément transformé les obligations applicables aux syndicats de copropriétaires ainsi que les informations devant désormais être analysées dans le cadre des transactions immobilières en copropriété résidentielle. Les questions liées à la gouvernance des copropriétés, au maintien d'actifs, à la planification financière, à la sous-capitalisation des fonds de

prévoyance, à l'assurabilité des immeubles ainsi qu'à la transparence documentaire occupent aujourd'hui une place centrale dans l'évaluation des risques associés à ce type de propriété.

Dans ce contexte, la crédibilité du titre de spécialiste repose davantage sur la maîtrise de connaissances spécialisées, sur la capacité d'analyse du courtier immobilier et sur sa compréhension des mécanismes propres à la copropriété résidentielle que sur le seul nombre de transactions réalisées. Le rôle du courtier appelé à intervenir dans ce secteur ne se limite plus à accompagner une transaction immobilière : il implique également une compréhension adéquate des outils informationnels désormais au cœur de la protection du public et du consentement éclairé des acheteurs.

Enfin, combinée à une formation spécialisée obligatoire et approfondie en copropriété résidentielle, une telle approche permettrait davantage d'assurer la crédibilité du titre de spécialiste ainsi que la confiance du public envers les titulaires qui le détiennent.

### ***Recommandations :***

6. Favoriser une approche reposant sur la combinaison :
  - a. d'une formation spécialisée approfondie ;
  - b. d'une expérience professionnelle suffisante ;
  - c. et d'une mise à jour continue des connaissances.

### ***Absence de dispensateurs accrédités***

Le projet de règlement prévoit que la formation requise pour l'obtention du titre de spécialiste en copropriété résidentielle doit être dispensée par l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec ou par un dispensateur qu'il identifie.

Nous comprenons que cette approche vise notamment à favoriser une certaine uniformité des contenus pédagogiques ainsi qu'un contrôle de la qualité de la formation offerte aux titulaires de permis souhaitant obtenir le titre de spécialiste en copropriété résidentielle. Cet objectif apparaît légitime dans une perspective de protection du public et d'encadrement cohérent de la pratique. Toutefois, malgré les objectifs poursuivis, cette approche soulève une préoccupation importante sur le plan institutionnel, pédagogique et concurrentiel.

En effet, le modèle actuellement proposé concentre entre les mains d'un seul organisme plusieurs fonctions fondamentales : la définition des compétences requises, l'élaboration ou l'approbation des contenus pédagogiques, l'identification des dispensateurs autorisés ainsi que, indirectement, le contrôle de l'accès à la formation permettant d'obtenir le titre de spécialiste.

Or, dans tout écosystème professionnel en évolution, la diversité des approches pédagogiques constitue généralement un facteur d'enrichissement, d'innovation et d'amélioration continue des pratiques. La copropriété résidentielle est un domaine particulièrement complexe, multidisciplinaire et évolutif, qui bénéficie justement de la contribution de plusieurs acteurs spécialisés provenant de milieux variés,

notamment du droit, de la gestion immobilière, de l'inspection, de la finance, de l'assurance et du courtage immobilier.

Dans ce contexte, limiter de facto la reconnaissance des formations à celles dispensées directement par l'organisme d'autoréglementation ou par des dispensateurs qu'il choisit lui-même risque de réduire la pluralité des expertises et des méthodes pédagogiques disponibles sur le marché. Nous sommes également d'avis qu'un tel modèle pourrait avoir pour effet de freiner l'innovation en matière de formation spécialisée. Les besoins du marché de la copropriété évoluent rapidement, tout comme les enjeux législatifs, techniques et transactionnels qui y sont associés. Les acteurs du milieu qui développent des formations pratiques adaptées aux réalités du terrain jouent un rôle essentiel dans l'évolution des connaissances professionnelles et dans le maintien de standards élevés de compétence.

À cet égard, RE/MAX Québec a déjà pris l'initiative de développer et de mettre en œuvre un programme structuré de formation consacré à la copropriété résidentielle, soit le programme Copropriété-RE/MAX. Ce programme a été élaboré afin de répondre concrètement aux enjeux contemporains de la copropriété et aux besoins réels des courtiers immobiliers appelés à intervenir dans ce type de transaction de plus en plus complexe. Le programme repose notamment sur la contribution d'experts reconnus du domaine, incluant Me Yves Joli-Cœur, avocat émérite et figure de référence en matière de copropriété au Québec. Ce type d'initiative privée démontre que l'industrie possède déjà la capacité de développer des formations sérieuses, structurées et adaptées aux réalités du terrain, tout en contribuant directement à l'amélioration des compétences professionnelles et à la protection du public.

Dans ce contexte, il nous apparaît important que le futur cadre réglementaire permette de préserver la pérennité et la reconnaissance de telles initiatives de formation, lorsqu'elles répondent à des standards objectifs de qualité et de compétence. Nous croyons qu'il serait préférable d'adopter un modèle plus ouvert reposant sur des critères d'accréditation transparents, objectifs et équitables permettant à différents dispensateurs de formation de faire reconnaître leurs programmes. Une telle approche permettrait de maintenir des standards élevés tout en favorisant la diversité pédagogique, l'innovation et la saine concurrence dans le développement des formations spécialisées.

Un modèle d'accréditation fondé sur des compétences clairement identifiées et sur des mécanismes d'évaluation rigoureux permettrait d'assurer la protection du public sans pour autant centraliser excessivement le contrôle des contenus et des dispensateurs entre les mains d'un seul organisme. Cette approche favoriserait également une plus grande agilité dans l'adaptation des formations aux réalités changeantes du marché de la copropriété résidentielle, tout en reconnaissant la contribution des différents acteurs de l'industrie qui investissent déjà temps, ressources et expertise dans le développement de programmes spécialisés de grande qualité.

En résumé, nous croyons que l'objectif d'assurer une formation rigoureuse en copropriété résidentielle peut être pleinement atteint sans restreindre indûment l'accès au marché de la formation spécialisée. La protection du public gagnerait davantage à reposer sur un système d'accréditation ouvert et exigeant que sur un modèle centralisé concentrant les fonctions normatives, pédagogiques et décisionnelles entre les mains d'un seul organisme.

## **Recommandations :**

7. Mettre en place un système d'accréditation transparent, objectif et équitable permettant à différents dispensateurs de faire reconnaître leurs programmes de formation.
8. Assurer la pérennité des programmes de formation spécialisés déjà en place, notamment ceux développés par les grandes organisations du secteur immobilier.

## **Reconnaissance des acquis**

Tel que mentionné précédemment, RE/MAX a déjà démontré un important leadership en matière de formation spécialisée en copropriété résidentielle en développant et en mettant sur pied le programme Coproprié-T RE/MAX.

Par l'intermédiaire de ce programme, de nombreux courtiers immobiliers du réseau ont déjà bénéficié de plusieurs heures de formation spécialisée portant sur les enjeux juridiques, financiers, administratifs et transactionnels liés à la copropriété résidentielle. Plusieurs de ces activités de formation ont d'ailleurs été accréditées par l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec lui-même, ce qui témoigne de leur sérieux, de leur pertinence ainsi que de leur qualité pédagogique. À cela s'ajoutent également les nombreux courtiers immobiliers ayant suivi la formation offerte directement par l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec, laquelle était elle aussi dispensée par Me Yves Joli-Cœur. Ainsi, une part importante de l'industrie a déjà entrepris des démarches concrètes afin de mettre à jour ses connaissances et de développer une expertise accrue en copropriété résidentielle.

Ces courtiers ont fait preuve d'initiative, de professionnalisme et d'un souci manifeste de protection du public en investissant temps et ressources dans leur perfectionnement professionnel, et ce, dans un contexte où les obligations légales et les enjeux entourant la copropriété résidentielle se sont considérablement complexifiés au cours des dernières années.

Or, malgré cette réalité, le projet de règlement demeure silencieux quant à la possibilité de reconnaître les formations déjà suivies ainsi que les compétences déjà acquises par les titulaires de permis. Nous croyons respectueusement qu'une absence complète de mécanisme de reconnaissance des acquis soulève des préoccupations importantes sur les plans de l'équité, de la cohérence réglementaire et de la valorisation de la formation continue.

En effet, il apparaît difficilement justifiable que des courtiers immobiliers ayant déjà complété plusieurs heures de formation spécialisée reconnues ou accréditées par l'organisme d'autoréglementation lui-même soient tenus de recommencer intégralement un parcours de formation similaire afin d'obtenir le futur titre de spécialiste. Une telle approche risquerait d'envoyer un message contradictoire à l'industrie

en laissant entendre que les efforts de formation déjà accomplis par les titulaires de permis ne possèdent aucune valeur dans le cadre du nouveau régime proposé.

Nous sommes d'avis qu'un encadrement moderne et cohérent devrait plutôt encourager les initiatives volontaires de perfectionnement professionnel et reconnaître les démarches entreprises de bonne foi par les courtiers immobiliers afin d'améliorer leurs compétences dans un objectif de protection du public.

À cet égard, plusieurs ordres professionnels et organismes de réglementation prévoient déjà des mécanismes de reconnaissance des acquis ou de reconnaissance des formations antérieurement suivies lorsque celles-ci répondent à des critères objectifs de qualité et de pertinence. Une telle approche nous apparaît particulièrement appropriée dans le contexte actuel de la copropriété résidentielle, où plusieurs acteurs du milieu ont déjà investi de façon significative dans le développement de contenus pédagogiques spécialisés et dans la formation avancée des courtiers immobiliers.

Nous croyons donc que le projet de règlement devrait prévoir expressément un mécanisme de reconnaissance des acquis permettant de tenir compte :

- des formations spécialisées déjà suivies par les titulaires de permis ;
- des heures de formation continue déjà accréditées par l'OACIQ ;
- des programmes structurés développés par des acteurs reconnus de l'industrie ;
- ainsi que des compétences déjà démontrées par les courtiers dans le cadre de leur pratique professionnelle.

Cette approche permettrait non seulement d'assurer l'équité entre les titulaires de permis, mais également de préserver la crédibilité du futur régime de spécialisation en évitant d'imposer inutilement des duplications de formation à des professionnels ayant déjà acquis des connaissances spécialisées substantielles. Elle permettrait également de reconnaître concrètement les efforts déployés depuis plusieurs années par certains acteurs de l'industrie afin d'élever les standards de compétence en matière de copropriété résidentielle, dans une perspective constante de protection du public.

Enfin, l'intégration d'un mécanisme de reconnaissance des acquis favoriserait une transition réglementaire plus harmonieuse et contribuerait à maintenir l'adhésion de l'industrie envers les objectifs poursuivis par le projet de règlement.

### **Recommandation :**

9. Prévoir expressément, dans le projet de règlement, un mécanisme de reconnaissance des acquis pour les courtiers ayant déjà suivi des formations spécialisées en copropriété résidentielle.

## **Recommandations**

1. Mettre en place un programme de formation obligatoire pour tout courtier immobilier souhaitant agir à titre d'intermédiaire dans le cadre d'une transaction en copropriété résidentielle.



2. Exiger la réussite d'un examen de certification suivant la complétion du programme de formation obligatoire.
3. Bâtir un référentiel de compétences clair et structuré permettant de définir avec précision les connaissances minimales devant être maîtrisées par tout courtier immobilier appelé à agir à titre d'intermédiaire dans des transactions de copropriété résidentielle.
4. Prévoir que le contenu des formations spécialisées en copropriété résidentielle couvre notamment :
  - a. les mécanismes de gouvernance des syndicats de copropriétaires ;
  - b. l'analyse du carnet d'entretien, de l'étude du fonds de prévoyance et de l'attestation sur l'état de la copropriété ;
  - c. les obligations d'information, de vérification et de conseil du courtier immobilier ;
  - d. les enjeux liés à l'assurabilité des immeubles ;
  - e. les impacts du déficit d'entretien et de la sous-capitalisation sur la valeur des fractions ;
  - f. les mécanismes visant à réduire l'asymétrie informationnelle dans les transactions en copropriété résidentielle.
5. Réviser le référentiel de compétences du programme de formation de base menant à l'obtention d'un permis de courtier immobilier résidentiel afin qu'il reflète les nombreux changements apportés au droit de la copropriété au cours des dernières années.
6. Favoriser une approche reposant sur la combinaison :
  - a. d'une formation spécialisée approfondie ;
  - b. d'une expérience professionnelle suffisante ;
  - c. et d'une mise à jour continue des connaissances.
7. Mettre en place un système d'accréditation transparent, objectif et équitable permettant à différents dispensateurs de faire reconnaître leurs programmes de formation.
8. Assurer la pérennité des programmes de formation spécialisés déjà en place, notamment ceux développés par les grandes organisations du secteur immobilier.
9. Prévoir expressément, dans le projet de règlement, un mécanisme de reconnaissance des acquis pour les courtiers ayant déjà suivi des formations spécialisées en copropriété résidentielle.

## Conclusion

La copropriété résidentielle occupe aujourd'hui une place incontournable dans le marché immobilier québécois. Or, les transformations législatives importantes survenues au cours des dernières années, combinées au vieillissement du parc immobilier en copropriété et à la complexification grandissante des obligations des syndicats et des copropriétaires, ont profondément modifié la réalité des transactions impliquant ce type de propriété.



Dans ce contexte, RE/MAX accueille favorablement la volonté du gouvernement ainsi que celle de l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec de reconnaître officiellement l'expertise requise en matière de copropriété résidentielle par la création d'un titre de spécialiste. Cette initiative témoigne d'une volonté légitime d'améliorer l'encadrement des pratiques professionnelles dans un secteur d'activité où les enjeux juridiques, financiers, techniques et documentaires sont désormais nombreux et complexes.

Toutefois, comme nous l'avons exposé dans le présent mémoire, nous croyons respectueusement que la création d'un titre de spécialiste, à elle seule, ne permettra pas d'assurer pleinement la protection du public. La réalité contemporaine de la copropriété résidentielle commande désormais une approche beaucoup plus structurée en matière de formation et de développement des compétences professionnelles. À notre avis, la protection du public doit d'abord reposer sur l'établissement d'un socle minimal de connaissances obligatoires applicable à tout courtier immobilier souhaitant agir à titre d'intermédiaire dans des transactions de copropriété résidentielle.

RE/MAX est particulièrement fière d'avoir déjà fait preuve de leadership dans ce domaine grâce au programme Coproprié-T RE/MAX, lequel a permis à un nombre important de courtiers immobiliers de bénéficier d'une formation spécialisée de grande qualité offerte par des experts reconnus du milieu de la copropriété. Cette initiative reflète notre volonté constante d'élever les standards de compétence au sein de l'industrie et de contribuer activement à la protection du public.

En somme, nous croyons qu'un encadrement moderne et efficace de la pratique du courtage immobilier en copropriété résidentielle doit aller au-delà d'une simple reconnaissance symbolique de l'expertise. Il doit plutôt s'appuyer sur des mécanismes rigoureux, cohérents et adaptés aux réalités actuelles du marché immobilier québécois afin d'assurer que les consommateurs puissent bénéficier d'un accompagnement véritablement compétent dans le cadre de transactions souvent complexes et comportant des enjeux financiers importants.

RE/MAX réitère finalement sa volonté de collaborer avec le gouvernement, l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec ainsi que les différents acteurs de l'industrie afin de contribuer à l'élaboration d'un cadre réglementaire équilibré, crédible et durable, ayant comme objectif premier la protection du public et le maintien de standards élevés de compétence professionnelle dans le domaine de la copropriété résidentielle.

## Contact

**Me Julie Smythe**, MBA, Directrice Affaires juridiques

RE/MAX Québec

1500 rue Cunard 1500 rue Cunard

Laval (Québec)

H7S 2B7

Téléphone : 450 668-7743

Courriel : [julie.smythe@remax-quebec.com](mailto:julie.smythe@remax-quebec.com)

**Marc Cousineau**, Vice-président exécutif

RE/MAX Québec

1500 rue Cunard 1500 rue Cunard

Laval (Québec)

H7S 2B7

Téléphone : 450 668-7743

Courriel : [marc@remax-quebec.com](mailto:marc@remax-quebec.com)