



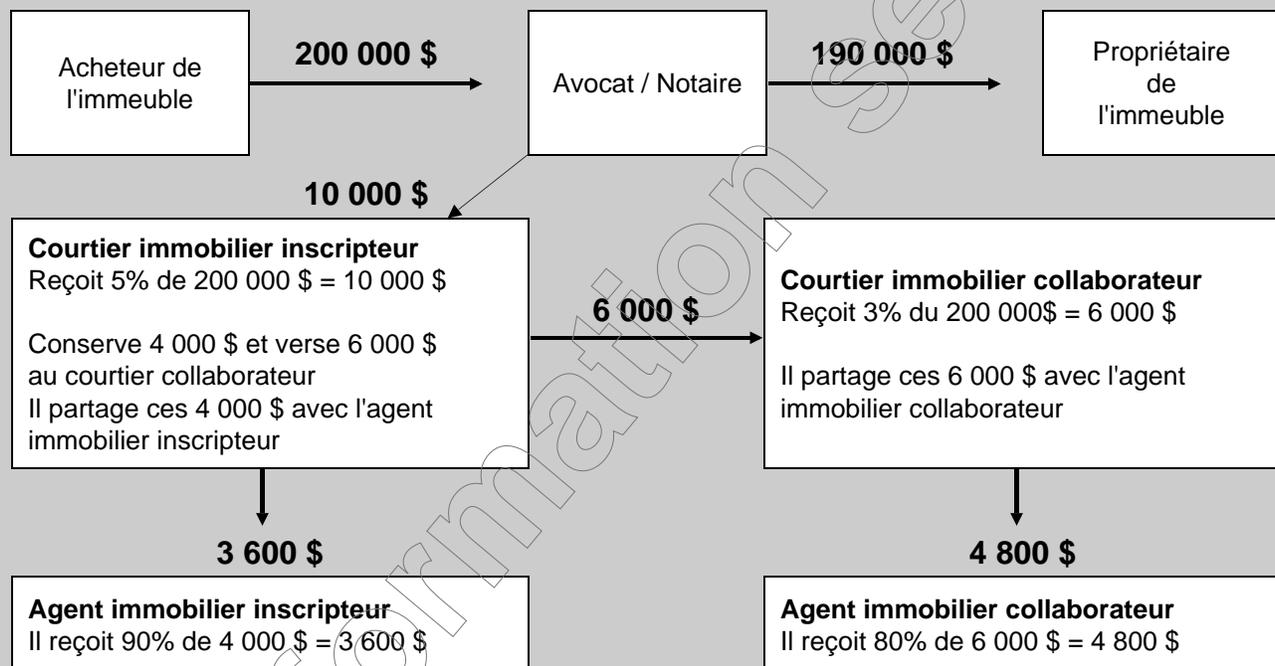
Enquête de l'an 2000 sur l'industrie des bureaux d'agents, de courtiers en immeubles et d'évaluateurs de biens immobiliers et des autres activités liées à l'immobilier

If you prefer to receive the document in English, please call us toll free at 1-888-881-3666 

CONSEILS PRATIQUES POUR COMPLÉTER LE QUESTIONNAIRE

Le principal objectif de l'enquête est de déterminer les revenus et les dépenses des différentes parties oeuvrant au sein de l'industrie. Compte tenu de la nature transitoire des transactions, il importe d'établir une distinction entre les revenus gagnés dans une entreprise et les fonds reçus qui reviennent, en définitive, à d'autres personnes. Ces éléments sont expliqués de façon plus détaillée ci-dessous. Examinons le scénario **hypothétique** ci-dessous, où le propriétaire d'un immeuble accepte de vendre sa propriété pour la somme de 200 000 \$, moyennant le versement d'une rétribution de 5% au courtier inscripteur (10 000 \$). Le propriétaire reçoit donc 190 000 \$. Le partage de rétribution entre les firmes de courtage est établi à 3% et l'agent immobilier inscripteur reçoit 90% alors que l'agent immobilier collaborateur reçoit 80%.

Mouvement général des transactions à la vente de l'immeuble



Dans un souci de simplicité, ce diagramme exclut les frais juridiques et ne sert qu'à titre indicatif.

Dans l'exemple, bien que le courtier inscripteur reçoive 10 000 \$ en rétribution lors de la signature de l'acte de vente, seulement 4 000 \$ représentent un revenu pour cette entreprise; les 6 000 \$ restants représentent une somme en fiducie qui sera versée à l'autre courtier. L'autre courtier déclare alors ce 6 000 \$ comme un revenu d'entreprise. Remarquez également que les rétributions versées aux agents immobiliers, qu'il s'agisse d'un employé du courtier ou d'un travailleur immobilier indépendant, sont comptabilisées dans les revenus et dans les dépenses de l'entreprise de courtage. Lorsque le courtier inscripteur et le courtier vendeur sont une seule et même personne, tous les fonds (total de 10 000 \$), doivent être inscrits à titre de revenus de ce seul courtier. L'information ci-dessus est présentée dans le tableau au verso. On y indique la section du questionnaire où il faut inscrire les revenus et les dépenses.

Inscription des revenus et des dépenses sur le questionnaire

	X	✓		
	Fonds reçus par chacune des parties concernées	Revenus conservés dans l'entreprise pour le paiement d'autres dépenses ou comme profit	Dans le questionnaire, inscrivez cette somme	Les informations en caractère gras correspondent aux sections du questionnaire
Courtier immobilier inscripteur	10 000 \$	400 \$	4 000 \$	Revenus : B1
Agent immobilier inscripteur	3 600 \$	3 600 \$	3 600 \$	Dépenses : C2 ou C5
Courtier immobilier collaborateur	6 000 \$	1 200 \$	6 000 \$	Revenus : B1
Agent immobilier collaborateur	4 800 \$	4 800 \$	4 800 \$	Dépenses : C2 ou C5
Total dans l'industrie de l'immobilier	24 400 \$	10 000 \$		
	↑ À ne pas inscrire	↑ Ce qu'il faut inscrire		

Essentiellement, si on additionnait tous les fonds versés à l'ensemble des courtiers et des représentants, le total (24 400 \$) serait beaucoup plus élevé que la somme payée par les propriétaires du bien immobilier. Il ne s'agit pas là du concept que nous souhaitons appliquer dans l'industrie. Nous souhaitons plutôt obtenir une mesure, sans doublement, des revenus, des dépenses et de la marge bénéficiaire de chaque type d'intervenant de l'industrie. L'objectif de l'enquête est d'en arriver à un revenu total de 10 000 dollars.

Remarque importante

Dans le texte ci-dessus, on a utilisé le terme « revenus ». Dans certains cas, cela pose un problème car le courtier dépose en réalité les fonds dans un compte en fiducie pour le bénéfice de ses représentants commerciaux / agents / travailleurs immobiliers indépendant qui reçoivent la totalité de la commission. Par la suite, ceux-ci versent des « frais ou honoraires négociés » au courtier (ainsi que d'autres frais ou honoraires, comme les frais de bureau). Dans cet exemple, le courtier ne déclarerait probablement pas les commissions comme revenus ou dépenses de l'entreprise. **Dans notre système statistique cependant, il est essentiel de déclarer ces commissions à titre de revenus et de dépenses du courtier comme si les fonds avaient été transférés tel que montré dans le diagramme.**

Par conséquent,

1. Si vous êtes le courtier inscripteur, **inclure** tous les revenus (4 000 \$) et les dépenses (3 600 \$) associés et **exclure** les revenus et les dépenses de(s) autre(s) courtier(s).
2. Si vous êtes à la fois le courtier collaborateur / courtier vendeur, **inclure** tous les revenus (6 000 \$) et toutes les dépenses (4 800 \$).
3. Si vous êtes à la fois le courtier inscripteur et le courtier collaborateur / courtier vendeur, **inclure** tous les revenus (10 000 \$) et toutes les dépenses (8 400 \$).
4. Lorsque tous les fonds sont transférés en fiducie au représentant de l'acheteur, **inclure** à titre de revenus (6 000 \$) et de dépenses (4 800 \$) les commissions versées **directement/en fiducie** au bénéfice de vos propres employés et de vos travailleurs immobiliers indépendants.

Sommaire de l'industrie

L'industrie du courtage immobilier (biens immobiliers, courtiers en immeubles) vend des biens immobiliers. Cette industrie est régie par des lois et chartes provinciales / territoriales, ce qui fait que le processus de vente et de rétribution de même que la terminologie peuvent varier à l'échelle du pays. Généralement, le courtier immobilier inscripteur conclut un contrat de service avec le propriétaire pour lequel il reçoit une rétribution (honoraires). Bien que le contrat de service soit conclu entre le courtier et le propriétaire, il est de pratique que ce soit l'agent immobilier inscripteur qui en négocie les conditions et qui convienne directement avec le propriétaire du montant et de la forme de paiement de la rétribution. La rétribution prend souvent, mais pas obligatoirement, la forme d'un pourcentage du prix de la vente ou un montant forfaitaire. La rétribution est payable habituellement par le biais du notaire / avocat lors de la signature de l'acte de vente. À son tour, le courtier verse à l'agent immobilier de sa firme de courtage, la portion de sa rémunération et conserve sa portion pour compenser ses frais.

Si les explications ci-haut ne sont pas claires ou sont incorrectes (ne pas oublier que la situation présentée ci-haut ne couvre pas toutes les possibilités pouvant se produire dans cette industrie complexe et en évolution) et / ou si vous avez des commentaires ou questions sur le texte ci-haut et / ou sur le questionnaire, veuillez nous téléphoner, à frais virés ou nous écrire à l'adresse suivante :

Francine Monette, Section de l'immobilier
Téléphone : (613) 951-0240
courriel : francine.monette@statcan.ca

Division des industries de service,
Section D7 - 10ième étage,
Édifice Jean Talon,
Ottawa, K1A 0T6