



# Politique de collaboration entre les courtiers et agents immobiliers

**Modifiée :** mars 2023

## **Raison d'être :**

La présente politique vise à renforcer l'importance de la collaboration comme aspect fondamental du secteur structuré de l'immobilier et la valeur des systèmes MLS®. La collaboration entre les courtiers et agents immobiliers augmente le niveau de professionnalisme des membres de l'ACI, et permet de mieux servir les consommateurs et de renforcer la marque MLS®. Les systèmes MLS® sont des systèmes de vente collaborative efficaces et efficaces qui profitent à la fois aux membres de l'ACI et aux consommateurs. L'inscription de propriétés dans des systèmes MLS® fait connaître les propriétés à vendre à un vaste bassin de courtiers et agents immobiliers et à leurs clients acheteurs et propose à ces derniers un riche éventail de propriétés susceptibles de répondre à leurs besoins. Pour le propriétaire-vendeur, la visibilité conférée par la diffusion dans un système MLS® peut faire augmenter le nombre d'offres reçues et accroître les chances de recevoir l'offre la plus avantageuse.

L'utilisation de tactiques de marketing qui consistent à limiter l'exposition diminue l'efficacité, la valeur et les avantages que les systèmes MLS® offrent aux courtiers et agents ainsi qu'aux consommateurs. La non-diffusion d'inscriptions dans des systèmes MLS® non seulement nuit aux intérêts des clients, mais mine la valeur de ces systèmes, laquelle repose dans une large mesure sur le nombre de propriétés qui y sont affichées. Le fait de retenir des inscriptions réduit le nombre d'inscriptions accessibles à la vente collaborative, ce qui diminue la valeur des systèmes pour les courtiers et agents ainsi que pour leurs clients, ce qui va à l'encontre du principe même de l'adhésion à un système de vente collaborative.

Puisque les membres de l'ACI sont tenus par la loi d'agir dans l'intérêt supérieur de leurs clients, obligation qui est également énoncée dans le Code de conduite des membres de l'ACI, la présente politique les oblige à afficher leurs inscriptions dans le système MLS® de leur chambre ou association dans un court délai après qu'elles ont été annoncées au grand public, afin que tous les membres de l'ACI et leurs clients aient un accès égal à l'information la plus complète sur les propriétés qu'offrent les systèmes MLS® au cours du processus d'achat et de vente.

## **Politique :**

1. L'« annonce auprès du public » désigne la représentation ou la promotion d'une inscription auprès du public ou d'une quelconque personne n'étant pas directement affiliée à l'agence inscriptrice ou au bureau, dans l'exercice de ses fonctions professionnelles. Par souci de clarté, « annonce auprès du public » n'inclut pas les communications directes individuelles avec un membre n'étant pas directement affilié à l'agence inscriptrice ou au bureau. L'annonce auprès du public comprend toute représentation concernant la vente d'une propriété, y compris, mais sans s'y limiter les dépliants; les pancartes sur les terrains; le marketing numérique sur les sites Web grand public; les publications sur le site Web de

l'agence – ce qui comprend le protocole Internet Data Exchange (IDX) et le bureau virtuel (BV) – et la promotion sur place à l'agence; les communications numériques (publipostage, infolettres, publications dans les médias sociaux); les réseaux de partage d'inscriptions entre agences; et les applications grand public.

2. Dans les trois (3) jours suivant l'annonce auprès du public, le membre doit inscrire la propriété dans un système MLS® pour permettre la collaboration avec d'autres membres.
3. Les inscriptions ci-dessous sont exemptées des exigences du paragraphe 2 :
  - a. les inscriptions de propriétés commerciales (p. ex., établissements commerciaux, propriétés agricoles);
  - b. les inscriptions de nouvelles constructions dans des ensembles résidentiels à propriétés ou à unités multiples (immeubles d'habitation, immeubles de copropriétés);
  - c. les inscriptions de propriétés locatives.
4. Un courtier ou agent immobilier doit faire connaître au propriétaire-vendeur, par écrit, les avantages d'inscrire sa propriété dans un système MLS®, notamment :
  - a. une plus grande visibilité auprès d'un plus vaste bassin d'acheteurs potentiels,
  - b. la possibilité d'obtenir plus d'offres;
  - c. la possibilité d'obtenir des offres plus favorables en ce qui concerne les prix et les autres conditions de vente.
5. Si un propriétaire-vendeur décide de renoncer à l'inscription de sa propriété dans un système MLS®, ce propriétaire-vendeur doit fournir une instruction par écrit à son courtier ou agent, laquelle doit inclure :
  - a. une demande précise de ne pas faire d'annonce de sa propriété auprès du public;
  - b. une attestation qu'il comprend que la décision de ne pas publier sa propriété dans un système MLS® peut :
    - i. réduire la visibilité de sa propriété auprès d'acheteurs potentiels;
    - ii. réduire le nombre d'offres reçues;
    - iii. réduire les chances de recevoir l'offre la plus favorable en ce qui concerne le prix et les autres conditions de vente.
6. Nonobstant une instruction du propriétaire-vendeur de ne pas faire d'annonce de sa propriété auprès du public, en cas de diffusion de l'inscription auprès du public, le membre doit inscrire la propriété dans un système MLS® dans les trois (3) jours suivant l'annonce auprès du public, comme il est stipulé au paragraphe 2 ci-dessus.

**Application :**

7. Les chambres et associations qui exploitent un système MLS® devront adopter la présente politique et l'intégrer aux règles de leur système MLS® ou se doter d'une politique équivalente. Les chambres et associations peuvent adopter des règles et des exigences plus strictes que celles de la présente politique, pourvu qu'elles ne soient pas incompatibles avec celle-ci ou les lois applicables.

**Transition :**

8. La présente politique entrera en vigueur le 3 janvier 2024.