

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	1
PARTIE I- NATURE JURIDIQUE ET CONDITIONS DE FORMATION DU CONTRAT DE COURTAGE IMMOBILIER	5
CHAPITRE I- NATURE JURIDIQUE DU CONTRAT DE COURTAGE IMMOBILIER ET SES COMPOSANTES	7
A- Les parties en présence	7
B- Rôle du courtier immobilier dans l'accomplissement du contrat de courtage immobilier	12
C- Nature de la relation juridique entre l'agence ou le courtier immobilier et le client-inscripteur : qualification juridique du contrat de courtage immobilier	18
1. Contrat de mandat ou de service ?	18
2. Contrat d'adhésion ou de consommation ?	32
D- Nature de la relation juridique entre l'agence ou le courtier immobilier et le client-acheteur	35
E- Nature de la relation juridique entre l'agence immobilière et le courtier qui agit pour elle	40
F- Nature de la relation juridique entre le courtier immobilier qui agit pour une agence et les clients	49
G- Relations juridiques dans le cadre de services de diffusion d'information	52
H- Le rôle de l'usage dans l'interprétation du contrat de courtage immobilier.....	61

CHAPITRE II- CONDITIONS DE FORMATION DU CONTRAT DE COURTAGE IMMOBILIER	67
A- Conditions de formation découlant du droit commun	67
B- Conditions de formation imposées par la <i>Loi sur le courtage immobilier</i>	73
1. Historique législatif	73
2. La <i>Loi sur le courtage immobilier</i> et l'ordre public.	75
3. Nécessité d'un permis.	80
4. Contrat de « finder's fee ».	84
5. Nécessité d'un écrit.	89
– Prolongation du contrat de courtage	93
PARTIE II- LES EFFETS DU CONTRAT DE COURTAGE IMMOBILIER.	97
CHAPITRE I- OBLIGATIONS RÉSULTANT DU CONTRAT DE COURTAGE IMMOBILIER	99
A- Obligations des parties entre elles	99
1. Obligations de l'agence et du courtier envers le client	99
a) Obligation précontractuelle : information	99
b) Accomplir le contrat	104
c) Agir personnellement.	107
d) Obligation d'habileté, de diligence et de prudence	108
– Illustrations	113
(i) Solvabilité de l'acheteur	113
(ii) Responsabilité retenue	117
(iii) Responsabilité non retenue.	124

e) Obligations de conseil et de vérification	126
– Conseil	126
– Vérification	135
– Illustrations	139
(i) Responsabilité retenue	139
(ii) Responsabilité non retenue	144
f) Fidélité – loyauté	148
(i) La contrepartie	149
(ii) Le double contrat	158
(iii) Protection des renseignements personnels	163
g) Obligations relatives au dépôt remis au courtier	164
2. Obligations du client envers l'agence ou le courtier	170
a) Obligation de coopérer	170
b) Obligation de rétribuer	172
(i) Usage et problématique	172
(ii) Conditions d'obtention d'une rétribution	186
(1) Existence d'un contrat de courtage immobilier valablement formé	186
– Preuve d'un contrat de courtage	191
(2) Exécuter le contrat correctement	199
(3) Exécution d'un contrat de vente	201
a- Empêchement dû au client- inscripteur	208
– Illustrations	214
– Promesse d'achat conforme au contrat de courtage	222

b-	Empêchement dû au tiers-acheteur	229
-	Illustrations	233
i-	Responsabilité retenue de l'acheteur	233
➤	Refus sans motif de passer titre	234
➤	Fonds insuffisants	235
➤	Retrait unilatéral de la promesse d'achat	238
➤	Mauvaise foi de l'acheteur relative à sa demande de financement	239
➤	Retrait fautif de l'acheteur à la suite d'une inspection	240
ii-	Responsabilité non retenue de l'acheteur	241
➤	Condition de financement non réalisée sans la faute de l'acheteur	241
➤	Retrait non fautif de l'acheteur à la suite d'une inspection de l'immeuble	242
➤	Faute du courtier	242
➤	Vente non réalisée sans la faute de l'acheteur	243
➤	Promesse d'achat refusée	243
iii-	Revente de l'immeuble et dommages	243
iv-	Autres considérations	247
c-	Empêchement dû à l'agence ou au courtier	249
d-	Conclusion	250
(4)	Promesse d'achat conforme au contrat de courtage immobilier	251
(iii)	Catégories de contrats de courtage	252
(1)	Contrat de courtage non exclusif (inscription ouverte)	253

(2) Contrat de courtage exclusif (inscription exclusive)	255
(3) Service Inter-Agences MLS	264
(iv) Théorie de l'« efficient cause of a sale » et son application en droit québécois	264
(1) Définition	265
(2) En droit québécois	270
(3) Pratique contractuelle	272
(4) Tendances plus récentes	282
a- Droit de premier refus (ou de préemption)	282
b- Mise en relation directe du propriétaire- vendeur et de l'acheteur	283
c- Litige non soumis à l'arbitrage entre une agence ou un courtier-inscripteur et une agence ou un courtier-collaborateur	286
(5) L'application de cette théorie à d'autres domaines que le courtage immobilier	288
(v) Retrait du marché	289
(vi) Théorie du « <i>quantum meruit</i> »	292
(vii) Enrichissement injustifié	294
(viii) Le droit à la rétribution lors d'une vente de valeurs mobilières	296
B- Obligations des parties envers les tiers	297
1. Obligations de l'agence et du courtier envers les tiers	298
a) Considérations de principe	298
b) Exécution fautive	308
2. Obligations du client-inscripteur envers les tiers	320

TABLEAU DES FAUTES DISCIPLINAIRES	323
BIBLIOGRAPHIE	439
TABLE DE LA JURISPRUDENCE	445
INDEX ANALYTIQUE	507