

La rétribution de l'agent immobilier : un salaire bien mérité

Saviez-vous que l'agent immobilier ne reçoit sa rétribution qu'à la signature de l'acte notarié? En effet, la somme que l'agent reçoit dans le cadre d'une transaction immobilière est établie à la signature du contrat de courtage avec son client, mais c'est seulement lorsque la transaction est officielle qu'il reçoit son salaire.

Communément appelée « commission », la rétribution ne va pas directement dans les poches de l'agent immobilier. Si un agent collaborateur (qui représente l'acheteur) a participé à la vente, l'agent inscripteur (qui représente le vendeur) doit lui en remettre une partie. Par ailleurs, à titre de travailleur autonome, l'agent inscripteur assume plusieurs dépenses avant même de recevoir sa rétribution, telles que les frais de publicité, d'assurance responsabilité, de transport, de bureau, de photocopie, etc.

La vente d'une propriété met en jeu plusieurs complexités financières, légales et techniques. Faire affaire avec un agent immobilier vous permet de réaliser l'une des plus importantes transactions de votre vie en évitant de nombreux soucis. Sans compter que vous ne payez que pour les résultats obtenus, car l'agent doit conclure une vente pour toucher sa rétribution.

Des professionnels hautement qualifiés

Pour avoir le droit de pratiquer, tous les agents immobiliers du Québec doivent suivre une formation de base offerte par un établissement certifié, comme le Collège de l'immobilier du Québec. En outre, les agents ont accès à une foule d'activités de formation continue leur permettant de se perfectionner ou de maintenir leurs connaissances à jour.

Les professionnels de l'immobilier du Québec doivent aussi réussir un examen administré par l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (ACAIQ) afin d'obtenir un certificat de pratique, en plus d'être régis par un code de déontologie et des normes de pratique professionnelle. En somme, votre agent immobilier est un professionnel qualifié et bien encadré.

Source : <http://www.centris.ca/SiteContent/FCIQ/fr/ce-qu-il-faut-savoir/pour-vendre.aspx>