

PENDANT UNE PANDÉMIE, QUELS SERVICES IMMOBILIERS SONT CONSIDÉRÉS ESSENTIELS?

Voici l'analyse interne de l'Association des agents immobiliers du Nouveau-Brunswick (AAINB), dans l'intérêt de la santé et de la sécurité de toutes les personnes concernées, en termes de services immobiliers essentiels:

L'AAINB identifié 5 domaines d'interaction différents pour l'immobilier *résidentiel*:

1. Maisons ou propriétés avec une vente en cours mais devant satisfaire certaines conditions

- a. Ce sont des transactions essentielles - les acheteurs et les vendeurs sont sous contrat, soumis à des conditions devant être satisfaites.
- b. La plupart de ces conditions peuvent être satisfaites virtuellement (jusqu'à 95%). Toutes les conditions sauf l'inspection peuvent être satisfaites électroniquement sans visiter la propriété.
- c. L'AAINB a fourni à tous les REALTORS® un document d'information et une vidéo sur les meilleures pratiques pour les inspections à domicile et les stratégies de réduction des risques COVID-19.
- d. Problèmes avec les protocoles de sécurité concernant COVID-19 - l'inspection peut être retardée jusqu'à 14 jours et ce, à condition que le délai encouru n'interfère pas avec la date de clôture.

2. Maisons ou propriétés avec une vente ferme qui n'est pas conclue

- a. Ce sont des transactions essentielles - logiquement, les vendeurs peuvent avoir déjà déménagé, les acheteurs peuvent déjà avoir vendu leurs maisons précédentes ou donné leurs avis s'ils étaient locataires.
- b. Les REALTORS® doivent respecter les meilleures pratiques de distanciation sociale pour accéder à la propriété et / ou obtenir une clé de la propriété pour l'acheteur.
- c. Les avocats ont désormais la possibilité d'observer la signature des documents sous serment par appel vidéo, ou ils peuvent instituer les meilleures pratiques de distanciation sociale pour les contacts en face à face.
- d. L'AAINB prépare un document d'information pour les membres et une vidéo sur la façon de mener en toute sécurité les inspections de pré-fermeture ainsi que les recommandations des avocats sur la signature des documents.

3. Vendeurs avec maisons ou propriétés à vendre

- a. Ces transactions peuvent être considérées comme essentielles ou non essentielles selon les circonstances individuelles.
- b. Exemples de situations dans lesquelles le vendeur peut être appelé de toute urgence à mettre sa maison en vente:
 - Divorce - les biens doivent être mis en vente conformément à une ordonnance du tribunal.

- Décès au sein de la famille et vente de succession en cours.
- Transfert d'emploi / perte d'emploi.
- Saisie / faillite en attente

4. Acheteurs à la recherche de propriétés

- a. Ces transactions peuvent être considérées comme non essentielles, sauf dans des circonstances individuelles spécifiques.
- b. Des exemples de situations dans lesquelles un acheteur peut être en quête urgente d'une propriété peuvent comprendre:
 - L'acheteur a vendu sa propre maison et doit en acheter une autre.
 - L'acheteur a été transféré dans une autre ville.
 - Circonstances de vie - divorce, séparation, décès, changement de revenu.

5. Vendeurs souhaitant annoncer leur maison ou propriété

- a. Les maisons et les propriétés qui ne sont pas actuellement sur le marché et que les vendeurs souhaitent mettre en vente peuvent être considérées comme des transactions non essentielles. Cette classification concerne les vendeurs qui VEULENT entrer sur le marché.
- b. Si un vendeur a BESOIN de mettre sa propriété sur le marché, la classification peut changer (voir # 3 ci-dessus)
- c. L'annonce de la propriété peut être accomplie sans entrer dans la maison en utilisant les nombreux outils virtuels disponibles.

Sommaire

Les articles # 1 et # 2 sont jugés comme étant les plus essentiels et nécessitent une interaction minimale (inspection pour remplir une condition d'achat et visite finale pour fermeture). Les articles # 3-5 ne sont pas essentiels (à quelques exceptions près), mais les tâches devraient être effectuées en utilisant des outils virtuels avec le REALTOR®, le vendeur et l'acheteur travaillant ensemble et en utilisant la technologie disponible pour répertorier et afficher les propriétés et transmettre des offres par voie électronique.

Outils virtuels et immobilier

L'AAINB est d'avis que, dans la mesure du possible, les outils virtuels devraient remplacer les interactions immobilières en face à face.

Il est important de comprendre qu'un bon nombre des tâches dans les domaines # 1 et # 2 peuvent être accomplies entièrement virtuellement, et qu'une variété d'outils virtuels et non-virtuels sont actuellement disponibles pour les membres pour faciliter les domaines # 3 - # 5. L'ACI travaille en ce moment à fournir aux membres une variété d'outils supplémentaires. Bien que les appels vidéo et la technologie d'enregistrement vidéo ne soient pas un substitut totalement équivalent à la visite personnelle d'une propriété, cette technologie est toutefois en mesure de fournir des informations indispensables. Il est possible pour le courtier ou agent immobilier d'utiliser ces outils et applications pour créer une présentation entièrement virtuelle de la propriété. Les REALTORS® peuvent créer des photos, des dépliants, des brochures en ligne, des présentations vidéo, des vidéos d'information et peut-être même des diagrammes 3D.

Toutes ces informations sont accessibles à distance et, si les clients ont besoin d'informations supplémentaires, le courtier ou l'agent immobilier peut utiliser une variété d'outils et de moyens pour obtenir ces détails.

Une variété d'applications de signature électronique sont disponibles pour la rédaction d'offres. Bon nombre de ces outils sont directement intégrés dans WEBForms®, ce qui permet à toutes les parties de parapher et signer de manière transparente des documents par voie électronique et à distance.