



Foire aux questions pendant l'état d'urgence au Nouveau-Brunswick

Décharge de responsabilité : Veuillez noter que les instructions relatives aux meilleures pratiques peuvent être modifiées à tout moment en fonction des mises à jour du gouvernement provincial/fédéral et des autorités de santé publique. Les réponses ci-dessous sont des approches générales aux questions fréquemment posées. Chaque transaction immobilière est unique, et les personnes impliquées dans une transaction devraient également se fier aux conseils de leur entreprise respective et aux conseils juridiques/santé publique chaque fois que cela est possible.

1. Est-il obligatoire qu'il n'y ait pas de journées portes ouvertes ou de visites pendant l'état d'urgence de la Covid-19?

L'AAINB a recommandé qu'il n'y ait pas de journées portes ouvertes ni de visites sur place pour le moment. Nous ne pouvons que recommander de ne pas avoir d'interaction en personne (journées portes ouvertes, visites, rencontres avec les clients, prise de rendez-vous, rédaction d'offres, etc.). Nous avons certainement encouragé l'utilisation d'outils virtuels et demandé aux membres de ne pas envisager de transactions immobilières en personne pendant l'état d'urgence.

2. L'état de fait contraignant « pas d'interaction en personne » vient-il de la FCNB et de l'AAINB en tant que corégulateurs ou d'un autre niveau de gouvernement et, dans l'affirmative, qui ?

Ce n'est pas obligatoire en vertu de la législation de l'AAINB ou de la FCNB. Il s'agit de la conformité aux directives de santé publique et aux recommandations du médecin-chef du Nouveau-Brunswick. De plus, la Sécurité publique chargée de la stratégie COVID-19 a été abordée au plus haut niveau du gouvernement. La Sécurité publique nous a déclaré ce qui suit :

« Le gouvernement du Nouveau-Brunswick reçoit un nombre considérable de demandes de renseignements de la part d'entreprises qui cherchent à obtenir l'assurance officielle qu'elles font tout ce qu'il faut, et de nombreux appels et courriels de Néo-Brunswickois souhaitant une enquête sur une personne ou une entreprise qui ne prend pas toutes les précautions qu'ils souhaiteraient.

Il est demandé à chaque entreprise de faire un réel effort pour trouver un équilibre — on ne peut pas faire comme si de rien n'était, surtout si cela implique une interaction humaine à moins de deux mètres, alors beaucoup devront s'adapter. Les ordonnances exigent de très peu d'entreprises qu'elles cessent leurs activités, mais obligent la plupart d'entre elles à s'adapter pour réduire les risques. Vos lignes directrices témoignent d'un réel effort pour trouver un équilibre. Certains de vos membres et de leurs

clients les trouveront excessivement prudents, et certains Néo-Brunswickois seront furieux que vous fassiez des affaires. S'il vous plaît, recherchez l'équilibre, faites preuve de la diligence requise et continuez ! »

3. S'il est recommandé de ne pas se présenter en personne, quelles sont les sanctions ? Amendes ? Aucune couverture d'assurance ? Suspension de la licence ? Audience devant le registraire ?

Cette question s'inscrit dans le cadre des dispositions de l'état d'urgence et de la distanciation sociale. Comme vous le savez peut-être, les forces de l'ordre pourraient infliger des amendes pour des rassemblements non essentiels (par exemple, un scénario dans lequel un agent immobilier se présente en personne et un grand groupe se présente au rendez-vous avec l'acheteur potentiel).

Le Bureau du registraire de l'AAINB offre également ce qui suit : Il n'y a pas de sanctions administratives à l'heure actuelle en ce qui concerne le processus de plainte et de discipline entourant la recommandation de limiter les activités immobilières à celles jugées essentielles. La suspension de la licence est une décision qui ne peut être prise que par la FCNB, en tant qu'organisme de délivrance des licences au Nouveau-Brunswick.

En ce qui concerne les audiences, si un membre du public est affecté par un résultat positif au test COVID 19, et qui peut être directement lié à une transaction immobilière non essentielle, il peut y avoir une allégation de négligence de la part de l'agent immobilier. Toute plainte déposée par un membre du public sera évaluée dans le cadre de la procédure de plainte et de discipline, qui déterminera si elle mérite une audience disciplinaire, comme le prévoit la loi.

4. S'il est recommandé qu'aucune présentation ne soit faite en personne, cette directive s'applique-t-elle également aux entreprises privées de marketing, et aux ventes Kijiji ?

Les directives sur l'état d'urgence s'appliquent à tous les citoyens, quel que soit leur secteur d'activité ou leur statut en matière de licence. Tous les prestataires de services immobiliers — et, en fait, les entreprises de tous types — doivent respecter les directives sur la distanciation sociale et fournir des services virtuels chaque fois que cela est possible.

5. Une renonciation pourrait-elle être signée par toutes les parties (acheteur, vendeur, agent de l'acheteur, agent du vendeur, vendeur de l'acheteur, vendeur du vendeur) pour que, si l'acheteur ou le vendeur demande que les présentations se poursuivent pendant la crise, toutes les parties y participent à leurs propres risques ? Cela dégagerait-il toutes les parties de toute responsabilité s'il est suspecté ou confirmé que la Covid-19 a été transmise à l'une des autres parties ci-dessus par le biais d'une visite ?

L'AAINB n'approuve aucun formulaire de renonciation, en particulier une renonciation qui suggère de ne pas tenir compte des recommandations faites pendant l'état d'urgence. Les conseillers juridiques suggèrent que ces types de dérogations sont insuffisants pour assurer une protection juridique. N'oubliez pas : l'état d'urgence est en place pour arrêter la propagation de la COVID-19. Ce n'est pas la vie courante en ce moment.

6. Qu'en est-il des propriétés vacantes ? Parce qu'ils sont vacants, tout le monde peut plus facilement respecter la règle des 2 mètres lors d'une visite et il y a probablement moins de chances de propager le virus.

L'AAINB suggère respectueusement que le fait qu'une propriété soit vacante n'est pas la considération la plus importante, c'est l'interaction en personne entre l'agent immobilier et l'acheteur et la transmission potentielle de maladies par des surfaces fréquemment touchées telles que les poignées de porte et autres zones de contact possibles.

7. Les propriétés vacantes peuvent-elles être traitées différemment des maisons occupées par le vendeur et pouvons-nous faire des visites si nous portons un équipement de protection adéquat ?

Non. Comme indiqué à la question 6, le risque réside dans l'interaction directe entre l'agent immobilier et l'acheteur et dans la transmission potentielle par des surfaces fréquemment touchées, telles que les poignées de porte et d'autres zones de contact possibles, indépendamment du fait que la propriété soit vacante ou occupée.

8. Les visites vidéo et les photos dépendent de la qualité du photographe. Si les agents immobiliers ne peuvent pas voir physiquement la propriété et qu'ils veulent rédiger une offre, y a-t-il des clauses spéciales/utiles à inclure dans le contrat pour protéger tout le monde ?

N'oubliez pas que les acheteurs ont toujours eu la possibilité de faire des offres sans avoir vu les propriétés. Bien que cela augmente certainement la possibilité de responsabilité, l'agent de l'acheteur devrait inclure une clause qui permet de procéder à la transaction sous réserve d'un examen en personne. L'AAINB examine certaines clauses à prendre en considération pour aider nos membres. Cette information sera fournie aux membres dans une note séparée.

Pour les photos et les vidéos, l'acheteur pourrait demander des détails tels qu'une visite vidéo plus détaillée. Le vendeur pourrait même le faire lui-même et l'envoyer à son agent immobilier par voie électronique. L'AAINB finalisera dans les prochains jours quelques détails sur les meilleures pratiques de ce processus.

9. Comment un membre peut-il effectuer une inspection de préfermeture s'il y a une recommandation de ne pas effectuer d'activité en personne ?

L'AAINB a publié une recommandation sur les meilleures pratiques en matière d'inspections de préfermeture. Pour plus de détails, veuillez consulter notre site web à travers les documents d'information et les vidéos.

10. En ce qui concerne les droits des locataires en vertu de la COVID-19, si une propriété est vendue et que l'acheteur voulait une propriété vacante, le locataire peut-il recevoir un avis d'expulsion pendant l'état d'urgence et, dans l'affirmative, quel est le délai de préavis requis ?

Selon le gouvernement du Nouveau-Brunswick, rien n'a changé dans le droit des propriétaires-locataires, sauf en ce qui concerne spécifiquement l'expulsion pour non-paiement de loyer. Tous les autres droits et obligations des locataires et des propriétaires restent inchangés.

11. Mon vendeur est originaire de l'extérieur de la ville et veut vendre sa propriété vacante au Nouveau-Brunswick. Puis-je l'inscrire et la montrer ?

Nous suggérons de mettre fin à toutes les interactions en personne dans le domaine de l'immobilier. Cela s'appliquerait aux agents immobiliers qui rencontrent les acheteurs pour leur présenter des propriétés. Peu importe si ces propriétés sont vacantes ou si le vendeur avait quitté la maison pendant quelques heures. Les meilleures pratiques de distanciation sociale décrites par le médecin-chef indiqueraient qu'il faut mettre fin aux rencontres en personne non essentielles. Si la propriété est vacante et que personne n'y est entré au cours des 4 derniers jours (ce qui est la recommandation actuelle en matière de bonnes pratiques), vous pouvez visiter et filmer la propriété et les pièces afin de les utiliser pour des présentations virtuelles.

12. L'avocat de mon client a besoin qu'ils signent des documents pour compléter la fermeture. Comment peuvent-ils le faire sans y être en personne ?

L'un des problèmes que le Barreau avait jusqu'à récemment était l'obligation de témoigner de la signature du client sur certains documents. (Acte notarié et tout ce qui va au registre foncier).

Le Barreau du Nouveau-Brunswick a récemment fait des recommandations sur la façon de signer légalement les documents de fermeture par appel vidéo ; l'avocat peut assister à la signature par conversation vidéo suivie de l'envoi immédiat du document par le client à l'avocat par voie électronique ou par courrier.

Il s'agit d'un scénario nettement différent de l'utilisation des signatures électroniques, dont un avocat ne pourrait pas être témoin visuellement. Bien que la profession juridique utilise la signature électronique pour un grand nombre de ses documents internes (factures, relevés de dépenses, etc.), les avocats sont liés par un acte législatif qui exige que certains documents soient signés par un témoin visuel.

13. Mon client vient de l'extérieur de la province et doit signer le(s) document(s) de fermeture. Comment cela peut-il être fait ?

En parlant aux avocats au cours des derniers jours, la limitation avec la possibilité de témoigner par appel vidéo n'est applicable qu'aux clients qui résident dans la province, en vertu de la loi du Nouveau-Brunswick. Les avocats ne peuvent pas appliquer cette pratique aux signatures hors province. Ces clients relèveraient de la juridiction de la province ou de l'État dans lequel ils se trouvent. Les obligations des clients et des avocats sont régies par les lois de la province dans laquelle cet avocat exerce. En résumé, si vous avez un client hors province, il doit obtenir des conseils sur les procédures acceptables de cette province pour la signature de documents pendant l'état d'urgence.

14. Comment puis-je montrer une propriété de façon virtuelle ?

Beaucoup dépend de ce qui est déjà disponible avec des photos, des vidéos, des dépliants, etc. Si un acheteur souhaite voir une plus grande partie de la propriété ou a besoin de comprendre la disposition, le vendeur ou l'agent inscripteur peut lui fournir quelques éléments très simples, mais utiles. Un simple schéma du plan d'étage serait utile pour que l'acheteur sache où se trouve chacune des pièces par rapport aux autres. Une solution plus complexe serait un diagramme en 3D du plan d'étage. Il existe des éditeurs de logiciels qui peuvent fournir ce type de représentation.

Un [article récent](#) dans le Café ACI donne quelques détails supplémentaires.

Les photos et les vidéos peuvent compléter les informations pour mettre en valeur les caractéristiques commercialisables de la maison. Pour les zones qui n'ont pas encore été photographiées ou filmées, le vendeur peut les fournir, par l'intermédiaire de l'agent inscripteur, à l'agent acheteur et à son acheteur. Les questions supplémentaires peuvent aider tout le monde à comprendre les endroits manquants ou nécessitant des détails supplémentaires (par exemple, les chambres froides du sous-sol, les greniers, la salle de chauffage ou toute pièce contenant les équipements mécaniques de la maison).

15. Ma police d'assurance responsabilité civile générale répondra-t-elle bien à la situation de la COVID-19?

Veillez cliquer [ici](#) pour obtenir de précieuses informations fournies par votre assureur, ToolePeet (en anglais seulement).

Toute autre question concernant la couverture de votre police d'assurance responsabilité civile générale doit être adressée à :

Adam D Thomson, CIP
Gestionnaire de compte
Toole Peet Insurance
Téléphone : 1.888.838.6653
Courriel : athomson@toolepeet.com

16. Ma police erreurs & omissions répondra-t-elle à la situation de la COVID-19?

Les questions concernant la couverture de la police erreurs & omissions doivent être adressées à :

RJ Tougas, LL.B.
Centra Claims Management Inc.
Téléphone : 204.318.2005
Courriel : rjtougas@centraclaims.ca

17. Est-ce que toutes les propriétés qui ne répondent pas actuellement aux exigences de ce qui est essentiel devront être retirées du système ?

Non. Les chambres immobilières locales ont mis en place des règles pour réglementer les inscriptions dans leurs systèmes MLS®, ainsi que des règles pour les visites. Les propriétés peuvent toujours être affichées virtuellement, même en cas d'état d'urgence.

18. Le gouvernement va-t-il empêcher les avocats de conclure des transactions ?

L'AAINB n'a aucune autorité sur les avocats et sur ce qu'ils peuvent et ne peuvent pas faire. La profession d'avocat est actuellement considérée comme un service essentiel. Les avocats s'occupent de tous les types d'interactions avec les clients, et pas seulement de l'immobilier, et le Barreau s'est déjà adapté pour permettre la signature de documents sans contact direct (voir le point 13 ci-dessus).

19. Les agents immobiliers sont-ils autorisés à aider, de quelque manière que ce soit, dans le commerce de ventes immobilières non essentielles ?

Absolument. Les agents immobiliers peuvent répertorier des biens, montrer des propriétés, rédiger des offres et préparer des analyses de marché comparable (AMC) de manière virtuelle. Il n'y a aucune restriction à la prestation de services aux clients de cette manière. La recommandation reste d'éviter toute interaction en personne.

20. Y a-t-il des conditions ou des formulaires qu'un agent immobilier peut utiliser pour régler les problèmes qui sont apparus à la suite de la COVID-19 et de l'état d'urgence au Nouveau-Brunswick (c.-à-d. les fermetures retardées, la prolongation des conditions, les méthodes de transfert des fonds de fermeture, etc.) ?

L'AAINB travaille actuellement sur les conditions et les formulaires possibles pour aider les membres à traiter les transactions qui pourraient nécessiter des modifications. Toute nouvelle offre écrite devrait mettre l'accent sur des dates de fermeture plus longues et des délais de condition plus longs, si possible, afin de laisser suffisamment de temps pour remplir ces exigences.

21. Dois-je prévoir des délais plus longs pour la réalisation des conditions lors de la rédaction des conventions d'achat et de vente ?

Les différents délais requis pour les conditions d'une convention d'achat-vente dépendront de la disponibilité des professionnels concernés (inspecteurs en bâtiment, courtiers en hypothèques, etc.). Il est recommandé de contacter les professionnels concernés avant de rédiger l'offre pour discuter des options, de la disponibilité et des délais recommandés. Il est conseillé de prévoir des délais plus longs pour la réalisation des conditions. Si vous devez prolonger encore ces délais, vous pouvez le faire en utilisant la modification de la convention d'achat et de vente.

22. Le vendeur a une offre acceptée et ne veut plus vendre à cause du Coronavirus : le vendeur a-t-il le droit de ne plus vendre ?

Les parties étant liées par les termes de la convention d'achat et de vente, elles doivent respecter leurs obligations contractuelles. Si l'une des parties ne souhaite plus vendre ou acheter, elle peut être exposée à des poursuites judiciaires. Les clients doivent être correctement informés des conséquences de leur refus de respecter les obligations contractuelles en consultant leur conseiller juridique. Les parties peuvent également choisir de prolonger la date de fermeture en obtenant une modification par écrit.