

Chers membres:

Deux zones (zones 1 et 5) de la province du Nouveau-Brunswick sont actuellement en phase orange de rétablissement. Il est présentement prévu que la zone 1 revienne à la phase jaune de rétablissement très bientôt (potentiellement dès le vendredi 23 octobre 2020), veuillez donc surveiller les annonces à venir de la province du Nouveau-Brunswick.

Nous aimerions fournir aux membres des rappels d'orientation pour la **sollicitation via porte-à-porte** et les **journées portes ouvertes**.

1. Sollicitation via porte-à-porte

La sollicitation via porte-à-porte ne doit être envisagée que si vous menez des activités dans une zone en phase jaune de rétablissement et, même dans ce cas, l'agent immobilier doit prendre des précautions importantes pour minimiser les interactions avec les autres personnes. Bien que la sollicitation via porte-à-porte ne soit pas actuellement interdite dans l'ordonnance obligatoire de la province du Nouveau-Brunswick (datée du 11 octobre 2020), les lignes directrices émises pour Halloween par la province du Nouveau-Brunswick indiquent que la collecte et la distribution de friandises à domicile n'est pas autorisée pendant la phase orange de rétablissement.

L'AAINB recommande que la sollicitation via porte-à-porte ne soit pas pratiquée lorsque vous faites des affaires dans une zone en phase orange ou rouge de rétablissement.

Si vous faites des affaires dans une zone jaune et que vous choisissez de faire de la sollicitation via porte-à-porte, les lignes directrices suivantes doivent être prises en compte:

- Portez un masque non-médical
- Maintenez la distanciation physique (2 mètres ou 6 pieds). Reculez après avoir frappé à la porte de façon à être à au moins 2 mètres ou 6 pieds de la personne qui répond à la porte.
- Désinfectez-vous fréquemment les mains, surtout entre les maisons.
- Si vous distribuez du matériel de marketing, pensez à les laisser dans une boîte aux lettres ou à un autre endroit sur la porte plutôt que de les remettre directement au résident.

- Les agents immobiliers devraient consulter leur agent (entreprise) pour savoir si la sollicitation via porte-à-porte est autorisée conformément aux plans opérationnels de leur agent (entreprise).

Gardez à l'esprit que, même si la sollicitation via porte-à-porte est légalement autorisée, les agents immobiliers devraient déterminer s'il s'agit d'une forme de marketing efficace pendant une pandémie. Il est fort possible que les risques de cette activité l'emportent largement sur les avantages perçus. Il faut tenir compte non seulement du risque de propagation de COVID-19, mais aussi de la perception du public concernant la sollicitation via porte-à-porte pendant une pandémie et de l'impact négatif potentiel sur la marque "REALTOR®" et les agents immobiliers en général. Il est recommandé d'envisager d'autres formes de marketing.

2. Portes-ouvertes

Bien que l'ordonnance obligatoire ne restreigne pas spécifiquement la tenue de journées portes ouvertes, **l'AAINB recommande que les journées portes ouvertes soient effectuées virtuellement plutôt qu'en personne.** L'AAINB ne recommande à aucun agent immobilier de mener une journée portes ouvertes en personne s'il fait affaire dans une zone qui est en phase orange ou rouge de rétablissement.

L'AAINB rappelle aux agents immobiliers que l'organisation d'une journée portes ouvertes traditionnelle en personne dans le nouveau normal de COVID-19 reste une activité à risque élevé.

Chaque agent (entreprise) et chaque agent immobilier doivent évaluer si les avantages de l'organisation d'une journée portes ouvertes en personne l'emportent sur les risques potentiels de propagation de COVID-19 aux agents immobiliers, au personnel et aux clients. D'autres risques peuvent inclure des dommages potentiels à l'image publique globale et à la réputation des agents immobiliers du Nouveau-Brunswick, de l'agent (entreprise) et de l'agent immobilier qui organise la journée portes ouvertes.

Si un agent immobilier décide d'aller de l'avant avec une journée portes ouvertes en personne, les lignes directrices suivantes sont fournies à l'AAINB par Travail sécuritaire NB pour la tenue de journées portes ouvertes en personne. **Ces lignes directrices de Travail sécuritaire NB doivent**

être suivies et incluses dans le plan opérationnel écrit de chaque agent (entreprise) et agent immobilier.

- Tous les efforts devraient être pris pour maintenir la distanciation physique puisqu'il s'agit de la méthode la plus efficace, cela peut comprendre :
 - Indiquer des intervalles de 2 mètres.
 - Dépistage passif (affiches aux entrées).
 - Un masque non-médical doit être porté en tout temps à l'intérieur de la propriété.
 - Promouvoir le lavage des mains fréquent de tous les partis
 - Nettoyage et désinfection rigoureuse de tous les items fréquemment utilisés (poignées de portes, etc.)
 - S'assurer que tous les agents immobiliers participant aux portes-ouvertes sont au courant des mesures à suivre.

- Dans les cas où la distanciation physique ne peut pas être maintenue :
 - Considérez l'installation d'une barrière physique pour protéger l'agent immobilier contre toute contamination
 - Dépistage actif plutôt que passif. Incluant la prise de température avec un thermomètre jetable ou un thermomètre sans contact.
 - Maintenir une liste de toutes les personnes présentes incluant leurs coordonnées et les heures d'entrée et sortie.

En plus des directives requises ci-dessus fournies par Travail sécuritaire NB, l'AAINB suggère également que les agents immobiliers envisagent de mettre en œuvre les meilleures pratiques suivantes lors de la tenue de journées portes ouvertes en personne dans le nouveau normal.

- Les agents immobiliers devraient consulter leur agent (entreprise) pour savoir si l'organisation d'une journée portes ouvertes est autorisée selon les plans opérationnels de leur agent (entreprise).
- Envisagez de fixer des heures de rendez-vous pour les participants aux journées portes ouvertes afin d'espacer l'entrée à la propriété.

- Les agents immobiliers devraient envisager de vérifier que tous les participants aux journées portes ouvertes sont des acheteurs sérieux dignes du risque de permettre l'entrée dans la propriété d'un client. Cela peut inclure:
 - Demander à voir une pièce d'identité avec photo et conserver les informations à des fins de recherche de contrat si la santé publique l'exige.
 - Demander à voir la lettre de préqualification de financement.

3. Autres rappels généraux

La province du Nouveau-Brunswick a préparé un tableau de bord qui décrit les frontières de chaque zone de santé respective. Veuillez consulter ces [cartes](#) pour déterminer dans quelle zone vous vous trouvez, la zone dans laquelle vous faites des affaires, ou dans laquelle se trouve vos clients.

Nous tenons également à informer les agents immobiliers que les déplacements d'une zone orange à une zone jaune doivent être limités à des raisons essentielles ou d'urgence uniquement.

Toute personne qui passe d'une zone jaune à une zone orange doit respecter les exigences de la zone orange tant que vous y êtes ainsi que lorsque vous revenez dans une zone jaune pour une période de 14 jours. Les exigences de la zone orange qui doivent être respectées peuvent être trouvées dans le [lien suivant](#).

Nous demandons à tous les agents immobiliers de continuer à être vigilants en suivant toutes les directives de santé publique, y compris:

- lavez-vous les mains régulièrement.
- maintenez la distanciation physique (distance de 2 mètres ou 6 pieds).
- portez un masque non-médical
- dépistage complet du COVID-19.
- Nettoyez et désinfectez régulièrement les zones de contact élevé.
- effectuez systématiquement toutes les actions décrites dans votre plan opérationnel à jour et conservez-en une copie avec vous à tout moment (version électronique ou papier).

- Restez à la maison si vous êtes malade. Si vous avez des symptômes du COVID-19, veuillez utiliser l'outil d'auto-évaluation disponible en ligne pour déterminer si vous devez subir un test de dépistage du COVID-19. [Outil d'auto-évaluation.](#)
- [Téléchargez l'application Covid Alert](#)

Merci!