

Transactions immobilières au N.-B. pendant un état d'urgence

L'AAINB a identifié 5 domaines d'interaction différents en ce qui concerne l'immobilier.

1. Maisons ou propriétés avec une vente en cours mais devant satisfaire certaines conditions
2. Maisons ou propriétés avec une vente ferme qui n'est pas conclue
3. Vendeurs avec maisons ou propriétés à vendre
4. Acheteurs à la recherche de maisons ou propriétés
5. Vendeurs souhaitant annoncer leur maison ou propriété

Nous prévoyons une série de vidéos d'information pour accompagner ces guides afin d'aborder chacun de ces domaines avec les connaissances et les informations dont nous disposons à l'heure actuelle. **Veillez noter que ces instructions pour les meilleures pratiques peuvent changer en fonction des mises à jour du gouvernement provincial / fédéral et des autorités de la santé publique. Cette première pièce informative traite des inspections de maisons et propriétés.**

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

Ces informations peuvent être partagées par nos membres avec toute personne qui pourrait faire l'inspection d'une propriété, cela pourrait inclure des inspecteurs généraux en bâtiment, des inspecteurs spécifiques (c.-à-d. Cheminée, poêle à bois, piscine, etc.) ainsi que des ouvriers qualifiés (couvreur, électricien, plombier, entrepreneur). Les questions suggérées ci-dessous, que les inspecteurs peuvent poser aux clients, peuvent également être utilisées par les REALTORS® lorsqu'ils parlent aux inspecteurs.

La plupart des conditions du contrat d'achat et de vente peuvent être remplies sans visiter la propriété, à l'exception de la condition d'inspection. Les acheteurs peuvent choisir de ne pas faire d'inspection, de la faire inspecter eux-mêmes, ou de la faire inspecter par des ouvriers qualifiés ou par un inspecteur.

Pour minimiser tout risque d'exposition à Covid-19 pour les clients et les inspecteurs, certaines meilleures pratiques peuvent être mises en place si l'inspection est une exigence de la transaction.

1. Pas de réunions face à face

- a. L'acheteur ne rencontre pas l'inspecteur à la maison pour une visite
- b. Le vendeur quitte la propriété lors des inspections
- c. Le vendeur doit répondre aux questions suivantes avant l'inspection
 - i. Est-ce que quelqu'un résidant au domicile à inspecter a voyagé à l'étranger au cours des 14 derniers jours?
 - ii. Est-ce que quelqu'un résidant au domicile à inspecter a ressenti des symptômes de grippe ou de rhume?
- d. Si le vendeur répond "Oui" à l'une des questions, vous devriez envisager d'annuler ou de réorganiser l'inspection après la période de quarantaine de 14 jours.

2. Processus d'inspection

- a. Les inspecteurs devraient inspecter les maisons en portant des gants à usage unique
- b. Les inspecteurs peuvent apporter leur propre désinfectant pour les mains et leurs distributeurs de savon pour les mains
- c. Les gants utilisés devraient être jetés proprement après avoir quitté la propriété

3. Réunion récapitulative d'inspection

- a. Rapport d'inspection envoyé au client par courriel
- b. L'inspecteur peut offrir au client une réunion récapitulative d'inspection via un appel téléphonique ou vidéo-conférence
- c. Le REALTOR® peut également être inclus dans l'appel.