



## 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 pourraient changer en fonction des mises à jour du gouvernement provincial / fédéral et des autorités de santé publique.**

Cette pièce d'information traite de l'élément # 2 - Maisons / propriétés avec une vente ferme qui n'est pas conclue, et se concentre sur l'inspection préalable à la clôture.

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

L'inspection préalable à la clôture est la dernière étape que le REALTOR® et son client acheteur doivent effectuer avant la clôture de la vente. Nous avons dressé une liste des meilleures pratiques pour réaliser l'inspection préalable à la clôture. De plus, le Barreau a partagé avec nous sa liste de questions les plus fréquemment posées: « Conseils et soutien aux avocats », récemment élaborée pour parler du traitement des signatures de témoins pour les documents juridiques qui exigent que l'original soit signé et témoigné en personne.

L'inspection préalable à la clôture est la dernière condition à remplir sur la plupart des contrats. L'inspection doit être faite en personne pour confirmer que la propriété est dans le même état que durant la dernière visite, et que les articles qui ont été demandés à être conservés sont toujours sur la propriété. Le REALTOR® aide souvent les acheteurs à s'assurer que tout ce qui a été négocié est là et que tous les appareils et autres accessoires fonctionnent normalement. En raison de la pandémie de COVID-19, il y a quelques facteurs supplémentaires à considérer avant d'entrer dans la propriété pour la sécurité du nouveau propriétaire:





- Qui était à la maison pour aider à ce déménagement?
- Quand y avait-il des déménageurs?
- Les propriétaires avaient-ils des nettoyeurs à la maison?
- Un entrepreneur est-il venu compléter des travaux à l'intérieur de la maison avant la clôture?

Les membres sont encouragés à poser aux vendeurs les questions ci-dessus et à déterminer la dernière fois où les propriétaires ou d'autres personnes se sont rendus dans la propriété. Bien qu'il ne soit pas toujours possible d'un point de vue logistique ou financier, un écart minimum de 4 jours entre l'occupation et l'inspection préalable à la clôture est recommandé par le fournisseur d'assurance responsabilité civile commerciale de l'AAINB, Toole Peet. Avec un grand nombre de clôture en suspens dans la province, cette recommandation d'inspection avant la clôture représente le plus grand défi pour nos courtiers et leurs clients, il s'agit par contre de la meilleure pratique.

### **Inspection préalable à la clôture**

Le REALTOR® devrait appliquer les meilleures pratiques lors de l'inspection préalable à la clôture. Voici des suggestions sur la meilleure façon d'accomplir la visite finale avec peu ou pas de contact:

- Avant l'inspection préalable à la clôture, envoyez par courriel à vos clients une copie du contrat et une liste de choses à vérifier lors de leur visite (tester les appareils, l'eau, le chauffage, confirmez les biens mobiliers et les accessoires, etc.).
- Le REALTOR® doit arriver avant le client et retirer la clé de la boîte à clés et déverrouiller la porte.
- Portez des gants et utilisez un désinfectant pour les mains ou des lingettes pour fournir une surface propre pour toutes les zones de contact.
- Si le vendeur ne l'a pas déjà fait, passez et ouvrez toutes les portes et allumez les lumières pour minimiser / éliminer le contact de l'acheteur avec les poignées et les interrupteurs.
- Rencontrez le client à la propriété et respectez les recommandations de distanciation sociale.
- Dites à l'acheteur que la propriété est vacante et que la porte est déverrouillée.
- Attendez à l'extérieur (dans la voiture) pendant que l'acheteur effectue l'inspection préalable à la clôture en utilisant la liste de tâches fournie.





- Si tout est acceptable, conseillez aux acheteurs de contacter leur avocat pour procéder à la clôture.
- En cas de problème, adressez-vous aux personnes appropriées (avocat, agent du vendeur, vendeur, etc.) et faites en sorte que tous les ajustements soient traités normalement.
- Lorsque les acheteurs partent, éteignez les lumières, verrouillez la porte et remettez la clé dans la boîte à clés.
- La boîte à clés et la clé peuvent être récupérées par l'agent inscripteur à une date ultérieure en utilisant les mêmes suggestions de bonnes pratiques.

### **Jour de clôture au bureau de l'avocat**

Il y a deux choses qui ont lieu à la clôture ou juste avant la clôture qui obligent traditionnellement les clients à rendre visite à leur avocat: la signature des documents et le transfert de fonds.

### **Signature des documents**

La signature de documents dont l'avocat doit être témoin peut être accomplie de deux manières différentes. La méthode choisie par l'avocat déterminera la préparation nécessaire:

- Les documents peuvent être envoyés au client à l'avance par courriel pour permettre au client de les consulter.
- L'avocat et le client peuvent discuter des documents à signer par téléphone ou par appel vidéo.

<b>AUCUN CONTACT</b>	<b>CONTACT MINIMAL</b>
Par appel vidéo, l'avocat peut voir le client signer les documents	Le client arrive au bureau avec des instructions pour entrer dans une salle de réunion nettoyée ou dans une zone séparée.
Les documents peuvent être numérisés / envoyés par courriel avec l'original à suivre	Le client signe les documents requis, en présence d'un avocat qui observe par la fenêtre ou à distance.





L'avocat peut être témoin de la copie envoyée par courriel et de l'original une fois reçue.	Le client part, l'avocat recueille les documents et peut voir le document original
Les documents originaux peuvent être renvoyés par courrier à l'avocat	La salle et les surfaces de contacts sont nettoyés avant l'arrivée du prochain client

### Transfert de fonds pour l'acheteur

Pour l'acheteur, les fonds d'achat (acompte, frais de clôture, etc.) des clients sont généralement payés par traite bancaire, mais ces fonds peuvent également être payés par chèque certifié ou transférés par la banque. Les fonds des prêteurs hypothécaires arrivent généralement par virement bancaire et parfois par traite bancaire.

Le total des fonds d'achat remis à l'avocat du vendeur est soit déposé directement sur son compte en fiducie, soit, en personne, par chèque de fiducie remis à l'avocat. Avec les protocoles de distanciation sociale, la nouvelle procédure recommandée est que les avocats virent les fonds autant que possible pour éviter les interactions en face à face avec les banques, les coursiers et les clients.

### Transfert de fonds pour le vendeur

Le déboursement des fonds sur les ventes se fait traditionnellement par chèque de fiducie, les fonds de versement hypothécaire allant directement à la banque concernée, si elle est locale, ou par courrier à la banque ou au prêteur.

Les chèques de commission d'agent immobilier sont souvent postés ou s'ils sont locaux, ramassés par le courtier ou le REALTOR®.

Les paiements de la taxe d'eau / d'égout sont payés par chèque et généralement postés ou livrés en main propre.

Les paiements d'impôts fonciers sont payés par chèque et généralement postés ou remis en main propre.

Pour les fonds restants allant au client vendeur, l'avocat peut déposer les fonds sur le compte client ou leur envoyer un chèque par la poste.

Les nouvelles procédures de distanciation sociale recommandées consisteraient à transférer autant de transactions que possible pour éviter les interactions en face à face avec les banques, les agents immobiliers, les centres de Service Nouveau-Brunswick, les coursiers et les clients.

Dans toute situation où les REALTOR® ou leurs clients doivent interagir avec l'avocat, toutes les parties doivent suivre les meilleures pratiques recommandées en matière de distanciation soci

