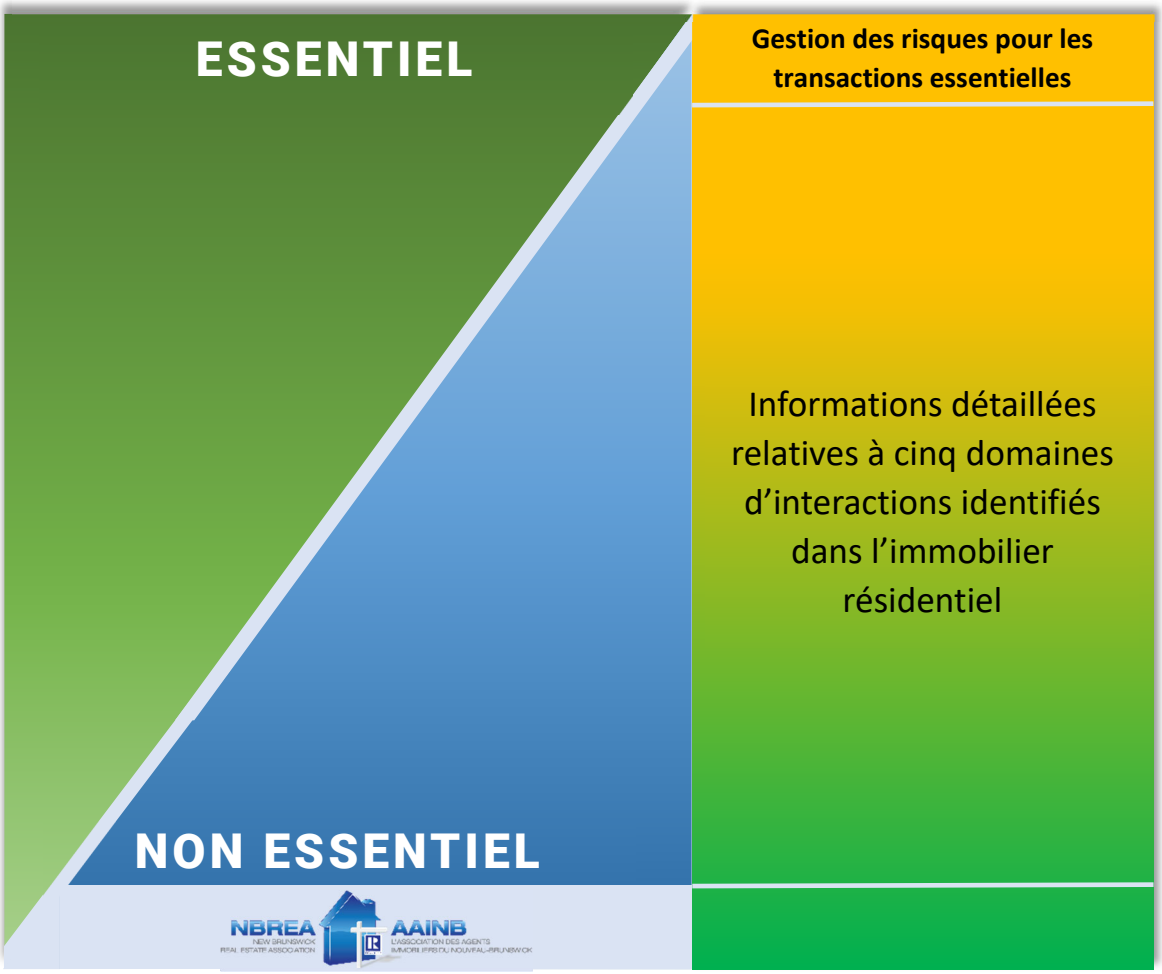
NBREA
NEW BRUNSWICK
REAL ESTATE ASSOCIATION

AAINB
L'ASSOCIATION DES AGENTS
IMMOBILIERS DU NOUVEAU-BRUNSWICK



Un guide sur la gestion des risques et les meilleures pratiques pendant l'état d'urgence au Nouveau-Brunswick

NBREA NEW BRUNSWICK REAL ESTATE ASSOCIATION

AAINB L'ASSOCIATION DES AGENTS IMMOBILIERS DU NOUVEAU-BRUNSWICK

PENDANT UNE PANDÉMIE, QUELS SERVICES IMMOBILIERS SONT CONSIDÉRÉS ESSENTIELS ?

ESSENTIEL	Gestion des risques pour les transactions essentielles
Maisons ou propriétés avec une vente en cours mais devant satisfaire certaines conditions	Les inspecteurs, les évaluateurs et les entrepreneurs doivent suivre les meilleures pratiques au moment de satisfaire à une condition de la propriété.
Maisons ou propriétés avec une vente ferme qui n'est pas conclue	Les agents immobiliers doivent suivre les recommandations de pré-fermeture. Les avocats ont mis en place des procédures pour la signature de documents et les transferts de fonds.
Vendeurs avec maisons ou propriétés à vendre	Les agents immobiliers et les vendeurs travaillent ensemble pour commercialiser la propriété de manière créative en utilisant des outils virtuels.
Acheteurs à la recherche de propriétés	Les agents immobiliers peuvent faire des présentations virtuelles.
Vendeurs souhaitant annoncer leur maison ou propriété	Les agents immobiliers et les vendeurs travaillent ensemble pour recueillir des informations sur les AMC et les inscriptions à l'aide d'outils virtuels.
NON ESSENTIEL	***La position de l'AAINB est que, dans la mesure du possible, les outils virtuels devraient remplacer les interactions immobilières en personne.***

<u>Désistement :</u> Veuillez noter que toute instruction relative aux meilleures pratiques concernant le Covid-19 pourrait changer en fonction des mises à jour du gouvernement provincial/fédéral et des autorités de santé publique.

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 ce qui concerne les 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**
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 propriétés**
5. **Vendeurs souhaitant annoncer leur maison ou propriété**

Les articles nº 1 et nº 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 nº 3 — nº 5 ne sont pas essentiels (à quelques exceptions près), mais les tâches devraient être effectuées en utilisant des outils virtuels avec l'agent immobilier, 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 immobiliers

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

Il est important de comprendre qu'un bon nombre des tâches dans les domaines nº 1 et nº 2 peuvent être accomplies virtuellement, et qu'une variété d'outils virtuels et non virtuels sont actuellement disponibles pour les membres pour faciliter les domaines nº 3 — nº 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 agents immobiliers peuvent créer des photos, des dépliants, des brochures en ligne, des présentations vidéo, des vidéos d'information et peut-être même des plans 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^{MD}, ce qui permet à toutes les parties de parapher et signer de manière transparente des documents par voie électronique et à distance.

Désistement : Veuillez noter que toute instruction relative aux meilleures pratiques concernant le Covid-19 pourrait changer en fonction des mises à jour du gouvernement provincial/fédéral et des autorités de santé publique. Chaque transaction immobilière est unique, et les personnes impliquées dans une transaction doivent également se fier aux conseils de leur société respective et aux conseils juridiques/santé publique lorsque cela est possible.

APERÇU

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

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

Les inspecteurs, les évaluateurs et les entrepreneurs doivent suivre les meilleures pratiques au moment de satisfaire à une condition de la propriété.

Une fois qu'une offre a été acceptée et afin de satisfaire aux conditions, les inspecteurs de maisons et autres personnes doivent entrer physiquement dans la maison pour effectuer les inspections, les tests d'eau, les inspections certifiées WETT. Des recommandations de bonnes pratiques ont été faites à nos membres pour s'assurer que ces personnes prennent des précautions lorsqu'elles entrent dans la maison.

- Ce sont des **transactions essentielles** — les acheteurs et les vendeurs sont sous contrat, soumis à des conditions devant être satisfaites.
- 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.
- L'AAINB a fourni à tous les agents immobiliers 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.
- 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 fermeture.

INFORMATIONS DÉTAILLÉES

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

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

Les inspecteurs, les évaluateurs et les entrepreneurs doivent suivre les meilleures pratiques au moment de satisfaire à une condition de la propriété.

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 agents immobiliers 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 la 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) <u>Pas de réunions en personne</u>

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) <u>Processus d'inspection</u>

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) <u>3. Réunion récapitulative d'inspection</u>

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 vidéoconférence
c. L'agent immobilier peut également être inclus dans l'appel.

APERÇU

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

Maisons ou propriétés avec une vente ferme qui n’est pas conclue	Les agents immobiliers doivent suivre les recommandations de pré-fermeture. Les avocats ont mis en place des procédures pour la signature de documents et les transferts de fonds.

L’inspection de pré-fermeture est la dernière étape que l’agent immobilier et son client acheteur doivent effectuer avant la fermeture. Nous avons établi une liste des meilleures pratiques pour effectuer l’inspection de pré-fermeture. De plus, le Barreau nous a fait part de sa FAQ « Conseils et soutien aux avocats » récemment élaborée pour traiter la question de la signature des témoins pour les documents juridiques dont l’original doit être signé et attesté en personne.

- Ce sont des **transactions essentielles** — logistiquement, les vendeurs peuvent avoir déjà déménagé, les acheteurs peuvent déjà avoir vendu leurs maisons précédentes ou donné leurs avis s’ils étaient locataires.
- Les agents immobiliers doivent respecter les meilleures pratiques de distanciation sociale pour accéder à la propriété ou obtenir une clé de la propriété pour l’acheteur.
- 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 personne.
- 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.

INFORMATIONS DÉTAILLÉES

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

Maisons ou propriétés avec une vente ferme qui n'est pas conclue	Les agents immobiliers doivent suivre les recommandations de pré-fermeture. Les avocats ont mis en place des procédures pour la signature de documents et les transferts de fonds.

L'inspection préalable à la fermeture est la dernière étape que l'agent immobilier et son client acheteur doivent effectuer avant la fermeture de la vente. Nous avons dressé une liste des meilleures pratiques pour réaliser l'inspection préalable à la fermeture. 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 fermeture 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. L'agent immobilier 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 la 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 réaliser des travaux à l'intérieur de la maison avant la fermeture ?

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 fermeture est recommandé par le fournisseur d'assurance responsabilité civile commerciale de l'AAINB, Toole Peet. Avec un grand nombre de fermetures en suspens dans la province, cette recommandation d'inspection avant la fermeture représente le plus grand défi pour nos agents immobiliers et leurs clients, il s'agit par contre de la meilleure pratique.

Inspection préalable à la fermeture

L'agent immobilier devrait appliquer les meilleures pratiques lors de l'inspection préalable à la fermeture. Voici des suggestions sur la meilleure façon d'accomplir la visite finale avec peu ou pas de contact :

- Avant l'inspection préalable à la fermeture, 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, confirmer les biens mobiliers et les accessoires, etc.).
- L'agent immobilier 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 fermeture en utilisant la liste de tâches fournie.
- Si tout est acceptable, conseillez aux acheteurs de contacter leur avocat pour procéder à la fermeture.
- 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 fermeture au bureau de l'avocat

Il y a deux choses qui ont lieu à la fermeture ou juste avant la fermeture 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.

AUCUN CONTACT	CONTACT MINIMAL
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 nettoyées avant l'arrivée du prochain client

Transfert de fonds pour l'acheteur

Pour l'acheteur, les fonds d'achat (acompte, frais de fermeture, 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 personne 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 l'agence ou l'agent immobilier.

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 personne avec les banques, les agents immobiliers, les centres de Service Nouveau-Brunswick, les coursiers et les clients.

Dans toute situation où les agents immobiliers ou leurs clients doivent interagir avec l'avocat, toutes les parties doivent suivre les meilleures pratiques recommandées en matière de distanciation sociale.

APERÇU

3. Vendeurs avec maisons ou propriétés à vendre

Vendeurs avec maisons ou propriétés à vendre	Les agents immobiliers et les vendeurs travaillent ensemble pour commercialiser la propriété de manière créative en utilisant des outils virtuels.

Le vendeur a le droit de refuser des visites pour diverses raisons. Les vendeurs peuvent estimer qu'ils représentent un risque pour les acheteurs potentiels, ou ils peuvent estimer que les acheteurs et l'agent immobilier peuvent représenter un risque pour eux. La distanciation sociale consiste notamment à ne pas inviter les gens chez vous. Nous examinerons les moyens créatifs dont disposent le vendeur et son agent immobilier pour continuer à commercialiser la propriété et à la mettre en valeur de manière virtuelle.

- Ces transactions peuvent être considérées comme essentielles ou non essentielles **selon les circonstances individuelles**.
- 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

INFORMATIONS DÉTAILLÉES

3. Vendeurs avec maisons ou propriétés à vendre

Vendeurs avec maisons ou propriétés à vendre	Les agents immobiliers et les vendeurs travaillent ensemble pour commercialiser la propriété de manière créative en utilisant des outils virtuels.

Si la maison était déjà inscrite, il se peut qu'il existe déjà des photos de la maison et éventuellement d'autres produits multimédias présentant les caractéristiques de la maison. Cependant, ces éléments peuvent ne pas être suffisants pour aider le vendeur à commercialiser virtuellement sa propriété auprès d'un acheteur. Le vendeur et l'agent immobilier peuvent travailler ensemble pour obtenir davantage de photos et de vidéos afin d'aider les acheteurs dans leur recherche de propriété. Il peut être demandé au vendeur de prendre des photos ou de petites vidéos de zones qui ne sont pas encore identifiées sur l'inscription et de les envoyer à son agent immobilier.

De plus, un plan d'étage (2D ou 3D) donne une idée de la disposition de la maison et il existe de nombreuses applications gratuites et payantes qui peuvent aider l'agent immobilier à fournir cette ressource supplémentaire.

Il est également possible de programmer des journées portes ouvertes ou des projections virtuelles, qui peuvent désormais être hébergées sur REALTOR.ca grâce aux plateformes de diffusion en direct prises en charge par REALTOR.ca, notamment FaceBook Live et Instagram Live. Tout ce que l'agent immobilier doit faire est de visiter le site REALTOR.ca/golive et d'entrer les détails de chacun de ses flux en direct sur chacune de ses inscriptions. Les visiteurs pourront ajouter l'événement à leur calendrier et pourront ensuite faire défiler tous les flux en direct disponibles pour cette inscription. Le vendeur peut être celui qui héberge le flux réel en direct de la visite afin que l'agent immobilier puisse maintenir une distanciation sociale et rester à l'écart de la propriété.

En plus des événements en direct, REALTOR.ca continue de soutenir 10 services de visites virtuelles et de vidéos, dont :

- Matterport
- iStaging
- iGUIDE
- Realvision
- Imagemaker360
- YouTube
- immoviewer
- Property Panorama
- Vimeo
- ListSimple

Grâce à des technologies telles que la diffusion en direct, les visites virtuelles, la photographie et la vidéo en 3D, REALTORS® peut aider ses vendeurs à présenter leur annonce sur REALTOR.ca

APERÇU

4. Acheteurs à la recherche de propriétés

Acheteurs à la recherche de propriétés	Les agents immobiliers peuvent faire des présentations virtuelles.

Ceci s'adresse aux acheteurs qui sont actuellement à la recherche d'un logement et qui n'ont pas encore rédigé d'offre. Il est plus facile à mettre en pause pour protéger les acheteurs, les vendeurs et les agents immobiliers. Toutefois, les visites peuvent être effectuées virtuellement à l'aide de divers outils. Nous explorerons ces options pour respecter la recommandation de ne pas se présenter en personne et pour nous conformer à la directive des gouvernements de rester chez soi, sauf si cela est essentiel. Si l'acheteur passe au stade de l'offre, une recommandation serait d'avoir une date de fermeture plus longue et même une condition potentielle pour permettre une visite en toute sécurité avant la fermeture.

- Ces transactions peuvent être considérées comme **non essentielles, sauf dans des circonstances individuelles spécifiques.**
- 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.

INFORMATIONS DÉTAILLÉES

4. Acheteurs à la recherche de propriétés

Acheteurs à la recherche de propriétés	Les agents immobiliers peuvent faire des présentations virtuelles.

Procédure de visite

L'acheteur, avec l'aide de l'agent immobilier, peut explorer les maisons sur REALTOR.ca et recevoir de l'information du système MLS®. Les maisons qui présentent un intérêt peuvent être visitées virtuellement grâce aux outils mis à la disposition des agents immobiliers pour mettre en valeur la propriété. Si, après avoir examiné les médias disponibles, l'acheteur a besoin de plus d'informations, l'agent immobilier de l'acheteur peut demander à l'agent immobilier du vendeur des photos ou des vidéos supplémentaires des parties de la maison qui n'ont pas encore été vues (par exemple, la buanderie, l'espace non fini, les placards, etc.).

Tel qu'indiqué dans la section précédente, les visites en direct peuvent également être programmées à l'aide de FaceBook Live, Instagram Live, Zoom, Skype, FaceTime, Google vidéo messenger, etc.

La rédaction de l'offre

De nombreux agents immobiliers utilisent déjà des applications de signature électronique pour rédiger des offres et faire signer des documents par les parties lors d'une transaction. Bon nombre de ces outils sont directement intégrés dans les WEBForms^{MD}, qui permettent à toutes les parties de parapher et de signer des documents électroniquement et à distance de manière transparente.

Il convient de tenir compte des différents délais requis pour les conditions d'une convention d'achat et de vente. Cela dépendra de la disponibilité des professionnels concernés (inspecteurs en bâtiment, courtiers en prêts hypothécaires, etc.) Il est recommandé à l'agent immobilier de contacter les professionnels concernés avant de rédiger l'offre pour discuter des options, de la disponibilité et des délais recommandés. Il est recommandé de prévoir des délais plus longs pour la réalisation des conditions. Si ces délais doivent être encore prolongés, la prolongation peut être effectuée au moyen du formulaire *Modification du contrat d'achat et de vente*. Celui-ci comprendrait la recommandation d'avoir une date de fermeture plus longue.

Si nécessaire, la rédaction de l'offre avec la condition qu'une visite en personne ait lieu à une date ultérieure est également un autre moyen de donner à l'acheteur une certaine garantie qu'il peut visiter la propriété avant la fermeture, à condition que toutes les précautions soient prises et que les meilleures pratiques de distanciation sociale continuent à être suivies.

APERÇU

5. Vendeurs souhaitant annoncer leur maison ou propriété

Vendeurs souhaitant annoncer leur maison ou propriété	Les agents immobiliers et les vendeurs travaillent ensemble pour recueillir des informations sur les AMC et les inscriptions à l'aide d'outils virtuels.

Il existe des solutions virtuelles permettant à un vendeur de mettre sa maison ou sa propriété sur le marché. Préparer une maison pour une inscription dans cet environnement signifie qu'il prend déjà en considération la situation actuelle de la Covid-19 et la façon dont un acheteur potentiel pourrait voir la propriété virtuellement.

- 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.
- Si un vendeur a BESOIN de mettre sa propriété sur le marché, la classification peut changer (voir n° 3 ci-dessus)
- L'annonce de la propriété peut être accomplie sans entrer dans la maison en utilisant les nombreux outils virtuels disponibles.

INFORMATIONS DÉTAILLÉES

5. Vendeurs souhaitant annoncer leur maison ou propriété

Vendeurs souhaitant annoncer leur maison ou propriété	Les agents immobiliers et les vendeurs travaillent ensemble pour recueillir des informations sur les AMC et les inscriptions à l'aide d'outils virtuels.

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**. Toutefois, si les circonstances exigent qu'un vendeur mette sa maison en vente, il peut le faire sans entrer dans la maison en utilisant les nombreux outils virtuels disponibles.

Compléter l'analyse comparative des marchés (ACM)

L'agent immobilier peut réaliser un entretien détaillé avec le vendeur sur les caractéristiques et les mises à jour de la maison ainsi que sur toute considération susceptible d'avoir une incidence sur la valeur marchande (par exemple, vieux bardeaux de toit, vieux revêtements de sol, installations, cuisine, zones en mauvais état, etc.)

L'agent immobilier peut également demander au vendeur de fournir des photos/vidéos des pièces et des caractéristiques de la maison lors de la préparation de l'ACM ainsi qu'une recherche historique sur le système MLS® si la propriété avait déjà été inscrite.

Calculer la mesure de la maison

Pour éviter toute interaction en personne, l'agent immobilier peut demander au vendeur de fournir les dimensions des pièces et de mentionner dans l'annonce que les mesures n'ont pas été vérifiées par l'agent immobilier au moment de l'inscription. Une option moins commercialisable consiste à exclure les dimensions des pièces, car il ne s'agit pas de champs obligatoires ; cependant, cela devient plus difficile pour l'acheteur, qui ne peut pas visiter la propriété, de se fier entièrement aux informations virtuelles fournies avec la fiche de renseignements sur la propriété du MLS®.

Commercialisation de la propriété

Comme indiqué en détail dans la section 3, la propriété peut être commercialisée en utilisant une combinaison de photos, de plans d'étage, de vidéos, de projections en direct et de modélisation en 3D afin de fournir à l'acheteur la meilleure présentation virtuelle possible de la propriété.

En travaillant ensemble, le vendeur et l'agent immobilier peuvent rassembler ces articles et les présenter sur le système MLS® de la chambre locale et sur le site REALTOR.ca.