



REAL ESTATE INSURANCE ALLIANCE OF CANADA INC.

Don't Let a Leaky Basement Land You in Hot Water

Risk Management Tips for Water Seepage and Infiltration

The potential problems associated with water seepage and infiltration in basements are well known and can create risks for REALTORS®. The discovery of these issues by buyers after a purchase often results in demands for compensation, complaints to their real estate association, or even civil litigation. Thankfully, there are things that REALTORS® can do to limit the possibility of disputes arising after a transaction and to reduce the risk of being found responsible for damages if a dispute does arise.

TIP 1: ATTEND AND OBSERVE

Whether you act for the buyer or the seller, spend some time in the basement of the dwelling and around its exterior. Pay attention to the areas where one might typically expect there to be water seepage or infiltration. Search for signs of water damage such as effervescence, crystallization, mould, mildew, cracks in foundations walls, and any “damp” or “mouldy” smells.

TIP 2: DISCUSS AND DISCLOSE

If you observe any indicators of water seepage or infiltration, review your observations with your client. If you act for the potential buyer, encourage them to pursue further information from the seller, the seller's REALTOR®, or a qualified professional.

If you act for the seller, the best thing you can do is urge the seller to fully inform a potential buyer of any water seepage or infiltration issues. If your observations or the seller's information subsequently reveals issues that ought to be disclosed at the outset, whether as part of a listing document, a property disclosure statement, or otherwise, disclose these issues. If the issues are hidden from the view of a purchaser, disclose these issues. Advise the seller that you are required to do so. If the seller refuses to make these disclosures, consider whether you should continue to work with the client.

TIP 3: ASK AND RELAY

Do not speculate on nor assume information that has not in fact been provided by the seller.

Whether acting as a REALTOR® for the seller or on behalf of a potential buyer, ask specific questions. Ask specifically whether there has been any water in the basement. If there has been seepage or infiltration, ask about the source, the circumstances regarding the occurrence (e.g., significant rainfall), the date of occurrence, the location of the seepage or infiltration, and the remedial efforts taken. If remedial efforts have been taken, collect supporting documentation and ask whether those efforts resolved the issue.

Avoid putting the buyer's questions or the seller's answers in your own words. Where possible, copy and paste questions and answers in your communications to ensure that you do not unintentionally change their meaning and that they accurately reflect those made by the buyer and seller.

TIP 4: RECORD AND DOCUMENT



REAL ESTATE INSURANCE ALLIANCE OF CANADA INC.

The most prevalent complaints from buyers are that they were not informed of a seepage or infiltration problem by either their REALTOR®, the seller, or the seller's REALTOR®. These complaints often come down to the credibility of the various parties as to who said what, and to whom. Documentation can greatly increase the ability to defend a REALTOR® as notes made during the transaction may support a REALTOR®'s account beyond their own credibility.

Document your observations, the questions asked, and the answers given with notes saved to your file. Date your notes and confirm verbal discussions in email messages that follow. If the buyer is not concerned with water seepage or infiltration or is not interested in making inquiries, document this as well with file notes and confirm the buyer's decisions with respective documents or communications.

As claims against a REALTOR® can be made several years after a transaction has closed, and as a busy professional will not remember the specifics of their discussions, file notes may be all there is to support the circumstances of a given transaction. Keeping such records sounds simple, but many professionals do not make such records. Taking a few extra minutes now may benefit you down the road; and may be crucial to limiting the risk of a potential liability in the future.



REAL ESTATE INSURANCE ALLIANCE OF CANADA INC.

Ne laissez pas un sous-sol qui fuit vous mettre dans l'eau chaude **Conseils pour la gestion des risques liés aux infiltrations d'eau**

Les problèmes potentiels liés aux infiltrations d'eau dans les sous-sols sont bien connus et peuvent créer des risques pour les agents immobiliers. La découverte de ces problèmes par les acheteurs après un achat entraîne souvent des demandes d'indemnisation, des plaintes auprès de leur association immobilière, voire des litiges civils. Heureusement, il y a des choses que les agents immobiliers peuvent faire pour limiter la possibilité de litiges après une transaction et pour réduire le risque d'être jugé responsable des dommages si un litige survient.

ASTUCE 1: ATTENDEZ ET OBSERVEZ

Que vous agissiez pour le l'acheteur ou le vendeur, passez un peu de temps dans le sous-sol du logement et autour de son extérieur. Prêtez attention aux endroits où l'on pourrait s'attendre à ce qu'il y ait des infiltrations d'eau. Recherchez les signes de dégâts des eaux tels que l'effervescence, la cristallisation, les moisissures, les fissures dans les murs de fondation et les odeurs d'humidité ou de moisi.

ASTUCE 2: DISCUTEZ ET DIVULGUEZ

Si vous observez des signes de suintement ou d'infiltration d'eau, faites part de vos observations à votre client. Si vous représentez l'acheteur potentiel, encouragez-le à se renseigner auprès du vendeur, de son agent immobilier ou d'un professionnel qualifié.

Si vous représentez le vendeur, la meilleure chose que vous puissiez faire est de l'inciter à informer pleinement l'acheteur potentiel de tout problème d'infiltration d'eau. Si vos observations ou les informations fournies par le vendeur révèlent par la suite des problèmes qui auraient dû être divulgués dès le départ, que ce soit dans le cadre d'un document d'inscription, d'une déclaration détaillée de bien résidentiel ou autre, divulquez ces problèmes. Si les problèmes sont cachés à la vue d'un acheteur, divulquez-les. Informez le vendeur que vous êtes tenu de le faire. Si le vendeur refuse de divulguer ces informations, demandez-vous si vous devez continuer à travailler avec le client.

ASTUCE 3: DEMANDEZ ET TRANSMETTEZ

Ne spéculer pas et ne supposez pas d'informations qui n'ont pas été fournies par le vendeur.

Que vous agissiez en tant qu'agent immobilier pour le vendeur ou pour l'acheteur, posez des questions précises. Demandez spécifiquement s'il y a eu de l'eau dans le sous-sol. S'il y a eu des infiltrations, posez des questions sur la source, les circonstances de l'événement (par exemple, des précipitations importantes), la date de l'événement, l'emplacement de l'infiltration et les mesures prises pour y remédier. Si des mesures correctives ont été prises, recueillez les documents justificatifs et demandez si ces mesures ont permis de résoudre le problème.



REAL ESTATE INSURANCE ALLIANCE OF CANADA INC.

Évitez de reformuler les questions de l'acheteur ou les réponses du vendeur dans vos propres mots. Dans la mesure du possible, copiez et collez les questions et les réponses dans vos communications afin de vous assurer que vous n'en modifiez pas involontairement le sens et qu'elles reflètent précisément les paroles de l'acheteur et du vendeur.

ASTUCE 4: ENREGISTREZ ET DOCUMENTEZ

Les acheteurs se plaignent le plus souvent de ne pas avoir été informés d'un problème d'infiltration par leur agent immobilier, le vendeur ou l'agent immobilier du vendeur. Ces plaintes se résument souvent à la crédibilité des différentes parties quant à savoir qui a dit quoi, et à qui. La documentation peut grandement améliorer la capacité à défendre un agent immobilier, car les notes prises pendant la transaction peuvent appuyer le témoignage d'un agent immobilier au-delà de sa propre crédibilité.

Documentez vos observations, les questions posées et les réponses données à l'aide de notes enregistrées dans votre dossier. Dater vos notes et confirmez les discussions verbales dans les courriels qui suivent. Si l'acheteur n'est pas préoccupé par les infiltrations d'eau ou ne souhaite pas s'informer, documentez-le également à l'aide de notes dans le dossier et confirmez les décisions de l'acheteur à l'aide de documents ou de communications.

Étant donné que les réclamations à l'encontre d'un agent immobilier peuvent être faites plusieurs années après la conclusion d'une transaction, et qu'un professionnel occupé ne se souviendra pas des détails de ses discussions, les notes du dossier peuvent être la seule chose qui permet de justifier les circonstances d'une transaction donnée. Conserver ces documents semble simple, mais de nombreux professionnels ne le font pas. Prendre quelques minutes supplémentaires aujourd'hui peut s'avérer bénéfique dans le futur et peut être crucial pour limiter le risque d'une responsabilité potentielle à l'avenir.