



Question d'immobilier :
Protocoles de sécurité

Description

Nous devons vivre avec la COVID et nous adapter à la situation en prenant des précautions

Par **Joseph Marovitch**

5 janvier 2022

À la lumière de la pandémie qui se poursuit, nous ne sommes plus dans une 'nouvelle' normalité. Il s'agit désormais d'une situation normale, et nous devons vivre avec et continuer à nous adapter à la situation en prenant des précautions. La plupart des achats et des ventes se font en ligne, mais pour l'immobilier résidentiel, l'achat et la vente ne font pas partie du quotidien. Les maisons se vendent en moyenne tous les sept à dix ans, c'est pourquoi les points suivants peuvent être nouveaux pour certains lecteurs.

Jusqu'à la visite de la propriété, toutes les étapes se font en ligne, de la préparation d'annonces et de photos jusqu'à la préparation de visites virtuelles. Les conventions et les signatures se font en ligne, et les réunions via Zoom, Teams ou tout autre moyen de communication visuelle en ligne.

Les acheteurs abondent sur le marché actuel et les vendeurs sont peu nombreux. Beaucoup hésitent à vendre leur propriété par peur de la contagion, et de la hausse des prix de l'immobilier dictée par l'offre et la demande. C'est pourquoi des protocoles sont adoptés pour garantir que le processus de vente ou d'achat se déroule en toute sécurité et avec le moins de stress possible.

Jusqu'à la visite de la propriété, toutes les étapes se font en ligne, de la préparation des annonces et des photos jusqu'à la préparation de visites virtuelles. Les conventions et les signatures se font en ligne, et les réunions via Zoom, Teams ou tout autre moyen de communication visuelle en ligne.

Ces protocoles réduisent le risque de transmission du virus. Le niveau de risque augmente lors de la visite



proprement dite de la propriété. Pour qu'une visite puisse avoir lieu, le protocole veut que le propriétaire quitte la propriété pendant que l'acheteur et le courtier s'y trouvent. Tous les visiteurs doivent porter un masque, se désinfecter les mains et toucher le moins d'objets possibles.

Après la visite, l'acheteur et le courtier discutent de la propriété par téléphone ou en ligne via Zoom. Si l'acheteur décide de faire une offre, le courtier la prépare à l'aide de formulaires en ligne. L'acheteur les consulte ensuite et les signe électroniquement. Le courtier vendeur présente ensuite l'offre par courrier électronique au courtier inscripteur qui, à son tour, la soumet à son client, le vendeur.

Le vendeur répond alors par une acceptation, un refus ou une opposition, à l'aide de formulaires en ligne signés électroniquement. Ce processus continue jusqu'à ce que l'offre soit acceptée ou annulée.

Si l'offre est acceptée, des conditions sont mises en place, tel l'examen de documents de dépenses. Cette étape se déroule également en ligne. Les courtiers fournissent les documents par courrier électronique pour que l'acheteur puisse les examiner de son côté.

'Pour qu'une visite puisse avoir lieu, le protocole veut que le propriétaire quitte la propriété pendant que l'acheteur et le courtier s'y trouvent. Tous les visiteurs doivent porter un masque, se désinfecter les mains et toucher le moins d'objets possibles.'

Une fois la condition d'examen des documents satisfaite, l'inspection a lieu et il s'agit alors d'un événement en présentiel.

Le processus d'inspection consiste en l'entrée d'un acheteur, d'un vendeur et de l'inspecteur masqués et aux mains désinfectées et/ou portant des gants, dans la propriété pour examiner la structure, la plomberie, le système électrique, entre autres. Quelques jours plus tard, après l'inspection, l'inspecteur fournit à l'acheteur un rapport écrit, transmet par courriel, indiquant l'état apparent de la propriété.

Si l'acheteur est satisfait, l'inspection se termine. Si l'acheteur n'est pas satisfait, il informe le vendeur par courriel s'il veut renégocier ou annuler l'offre.

La condition suivante est le financement. Si l'offre est entièrement en liquide, il suffit de transférer les fonds par voie électronique.

Si un prêt hypothécaire est prévu, la banque voudra envoyer un évaluateur au domicile. Là encore, le protocole pour réduire les risques consiste à ce que le propriétaire quitte les lieux ainsi que les personnes qui s'y trouvent pendant que l'évaluateur y entre avec un masque, des mains désinfectées et en touchant le moins d'objets possible.

Une fois le financement approuvé, le reste du travail est effectué par le notaire qui peut presque tout faire en ligne, y compris la lecture et la signature de l'acte de vente.

Au premier abord, tous ces protocoles semblent compliqués, longs et fastidieux. Cependant, avec un courtier expérimenté qui effectue ces étapes de manière professionnelle, c'est comme suivre un guide touristique. De plus, dans l'environnement actuel, ces procédures réduisent les risques et préservent des vies.

Si vous avez des questions ou des commentaires, veuillez vous reporter à la section commentaires au bas de cette page. Je répondrai rapidement à vos questions. De plus, pour lire les articles précédents, [cliquez ici](#).

Prochain article – **Upcoming changes to the Real Estate Brokerage Act regarding broker commissions**



L'ÉTAT DU MARCHÉ

Alors que nous subissons la vague Omicron de la COVID, le marché est resté calme ces deux dernières semaines de vacances. Par le passé, le marché aurait pris de l'essor au début de la nouvelle année. Cette année démarre un peu plus lentement, mais les circonstances sont les mêmes : la demande est élevée, l'inventaire est faible et les prix continuent d'augmenter.

'Pour les acheteurs, les taux d'intérêt sont encore bas et c'est le moment idéal pour fixer un taux. Pour les vendeurs, c'est le moment de vendre si vous réduisez vos surfaces ou si vous devez le faire.'

Heureusement, cette nouvelle vague, bien que plus contagieuse, pourrait être moins symptomatique. Cependant, la situation reste imprévisible. Pour les acheteurs, cela signifie une concurrence toujours aussi féroce dans un marché de vendeurs. Pour les vendeurs, cela signifie un prix de vente plus élevé.

Pour les acheteurs, les taux d'intérêt sont encore bas et c'est le moment idéal pour fixer un taux. Pour les vendeurs, c'est le moment de vendre si vous réduisez vos surfaces ou si vous devez le faire.

Passez une excellente semaine, restez en sécurité et bonne année.

N'oublions pas que les personnes atteintes de cancer sont également vulnérables !

Vous êtes invités à continuer à donner aux organisations suivantes, car **il est maintenant plus important que jamais de soutenir la recherche sur le cancer** ! Cliquez sur les logos ci-dessous pour savoir comment :





Abonnez-vous à notre
infolettre pour être informé
de nos plus récents articles

S'inscrire

Image: Alena Darmel de Pexels

[Autres articles par Joseph](#)

[Marovitch](#)



Joseph Marovitch œuvre dans le secteur des services depuis plus de 30 ans. Sa première carrière en tant que propriétaire et directeur du Camp Maromac, un camp d'été établi en 1968, a consisté à travailler avec des familles d'enfants de Westmount et des environs âgés de 6 à 16 ans. Maintenant, en tant que courtier immobilier, il offre les mêmes qualités de fiabilité, d'intégrité et d'honnêteté afin de protéger les intérêts de ses clients. Si vous avez des questions, contacter Joseph Marovitch au 514 825-8771, ou à josephmarovitch@gmail.com

Image not found or type unknown

Categorie

1. Article | Immobilier

Tags

1. Joseph Marovitch
2. protocoles COVID
3. Question d'immobilier
4. Real Estate Talk

date créée

janvier 2022