

Longueuil, ce 27 mars 2020

FOIRE AUX QUESTIONS – COVID-19 ET COURTAGE IMMOBILIER

En raison de la pandémie de la COVID-19, laquelle chamboule actuellement le courtage immobilier au Québec, plusieurs questions nous sont actuellement soulevées. Nous tenterons d'y répondre au meilleur de nos connaissances. En voici quelques-unes :

Que faire si mon client me demande d'annuler mon contrat de courtage, en raison de la pandémie de la COVID-19?

Si votre contrat de courtage est révocable, vous avez l'obligation de collaborer avec votre client et procéder à la résiliation du contrat. Il est important de résilier et non d'annuler le contrat de courtage afin de sécuriser votre droit à la rétribution en cas de vente dans les 180 jours à un acheteur intéressé pendant la durée de votre contrat de courtage.

Si le contrat de courtage est irrévocable, vous pourriez invoquer l'irrévocabilité pour justifier le maintien du contrat. Par contre, la prudence est de mise, devant un vendeur qui ne souhaite plus mettre en marché son immeuble, il pourrait être préférable de lui proposer une mise hors marché, le temps que la situation revienne à la normale.

Que faire si l'acheteur ou le vendeur désire se désister de la promesse d'achat qu'il a signée ou acceptée, en raison de la pandémie de la COVID-19?

La pandémie de la COVID-19 n'est pas en soi un motif pour se désister de ses obligations relatives à la promesse d'achat.



Par ailleurs, si l'acheteur ne rencontre plus, pour une raison ou pour une autre, les conditions de financement prévues à la clause 6.2 de la promesse d'achat (PA), il pourrait alors être justifié de transmettre un avis de refus, conformément à la clause 6.3 de ladite promesse. Par exemple, suite à la perte permanente de son emploi ou suite à la perte de sa mise de fonds.

Évidemment, dans un tel cas, nous croyons que le vendeur pourrait possiblement mettre en demeure l'acheteur par le mécanisme prévu à la clause 6.3 de la promesse d'achat (PA).

De plus, dans certaines situations, si l'acheteur ou le vendeur est dans l'impossibilité d'agir en raison de la pandémie, par exemple parce qu'il est atteint de la COVID-19 ou qu'il est en quarantaine imposée, il est possible qu'il soit alors justifié de suspendre ses obligations.

Dans tous les cas, il s'agit d'une question de cas par cas et la bonne foi doit gouverner les parties. En cas de doute, n'hésitez pas à consulter un conseiller juridique.

Que faire si l'acheteur qui achetait « au comptant », ne souhaite plus acheter parce que la valeur de ses placements a considérablement diminué, en raison de la pandémie de la COVID-19?

Si les placements de l'acheteur lui permettent toujours d'acheter « au comptant » malgré cette diminution, nous sommes d'opinion que l'acheteur devrait honorer ses engagements et acheter.

Par ailleurs, si cette diminution des placements ne permet plus à l'acheteur d'acheter « au comptant », nous sommes d'opinion que l'acheteur pourrait être justifié de transmettre un avis afin de rendre la promesse d'achat nulle et non avenue.

Cette dernière situation, soulève plusieurs questionnements, notamment est-ce que dans un tel scénario, le vendeur pourrait forcer l'acheteur à contracter un emprunt hypothécaire par le mécanisme prévu à la clause 6.3 de la promesse d'achat (PA)?

Encore une fois, la bonne foi doit gouverner les parties à la transaction. En cas de doute, n'hésitez pas à consulter un conseiller juridique.

Que faire devant les mesures prises par le gouvernement, lesquelles empêchent les visites d'immeuble?

Il existe plusieurs moyens de faire visiter un immeuble par un acheteur, notamment par le biais de moyens technologiques.

Rappelons que pour avoir droit à sa rétribution et être considéré « la cause efficiente de la vente », il n'est pas essentiel de faire visiter physiquement l'immeuble.

Afin de protéger votre droit à la rétribution et éviter un litige ultérieur, communiquez avec le courtier du vendeur sans délai et informez-le que vous avez effectué une visite virtuelle avec votre client acheteur et que vous avez créé chez ce dernier un intérêt significatif à acquérir l'immeuble.

De plus, advenant le cas où l'acheteur souhaite présenter une promesse d'achat, afin de protéger les intérêts de ce dernier, il pourrait être préférable de la rendre conditionnelle à une visite physique des lieux, à une date ultérieure, une fois que la situation sera revenue à la normale.

Que faire avec les délais contenus à la promesse d'achat?

- **Le délai pour faire inspecter l'immeuble :**

Devant les mesures annoncées par le Premier Ministre, François Legault, le 23 mars 2020, les visites d'inspections ne pourront être tenues. Il est donc important d'obtenir une prolongation de ce délai en utilisant la clause M4.1 du formulaire Modifications (MO).

➤ **Le délai pour l'obtention du financement :**

Bien que les institutions financières soient visées par la liste des services essentiels établie par le gouvernement, il est possible que les délais usuels pour l'obtention d'une approbation de financement soient retardés. Il est donc préférable de convenir de délais plus longs.

Par ailleurs, advenant que le délai ne puisse être respecté, il est important d'obtenir une prolongation de ce délai en utilisant la clause M4.1 du formulaire Modifications (MO). À défaut, la promesse d'achat pourrait devenir nulle et non avenue.

➤ **Le délai pour signer l'acte de vente :**

Bien que la date pour la signature de l'acte de vente ne soit pas de rigueur et malgré qu'il s'agisse d'un service visé par la liste des services essentiels établies par le gouvernement, il est possible que le délai initialement convenu soit retardé. Il est donc préférable d'obtenir une prolongation de ce délai en utilisant la clause M4.1 du formulaire Modifications (MO).

Toutefois, certaines questions demeurent, par exemples, qu'arriverait-il si le vendeur refuse d'accepter la prolongation de l'un ou l'autre de ces délais? Qu'arrive-t-il avec une promesse d'achat conditionnelle à la vente d'un autre immeuble?

Il s'agira d'une question de cas par cas et les règles de la bonne foi doivent gouverner les parties. En cas de doute, nous vous suggérons de consulter rapidement un conseiller juridique.

Que faire si l'une ou l'autre des parties refuse de se présenter chez le notaire?

Il est important de connaître les motifs justifiant ce refus.

Si la partie est dans l'impossibilité d'agir, par exemple parce qu'elle est affectée par la COVID-19 ou qu'elle est en quarantaine, il sera possible de reporter la date de la signature de l'acte de vente dans un tel contexte.

Rappelons que la bonne foi doit gouverner les parties. En cas de doute, n'hésitez pas à contacter un conseiller juridique.

Que faire si l'acheteur ayant acheté dans un contexte de surenchère souhaite demander une réduction de prix de vente ou rendre la promesse d'achat nulle et non avenue sur la base que l'immeuble aurait perdu de la valeur suite à la pandémie de la COVID-19?

Tout d'abord, il est important de rappeler que rien n'indique actuellement que la situation de la pandémie de la COVID-19 ait eu un effet négatif sur la valeur des immeubles.

Mais même si c'était le cas, nous sommes d'opinion que l'acheteur ne pourrait demander une réduction du prix de vente ou se désister de sa promesse d'achat sur cette seule base.

Par ailleurs, si cette situation avait un impact sur les conditions de financement de l'acheteur, tel que couverts dans une question précédente, l'acheteur pourrait possiblement se désister.

Que faire si le locataire commercial souhaite suspendre le paiement de ses loyers au motif que ses activités sont arrêtées dû à la pandémie à la COVID-19?

Il faut d'abord se référer aux modalités du bail.



La plupart des baux qui prévoient une clause de force majeure, confirment que le locataire ne peut invoquer la cessation de ses activités ou la pandémie pour justifier un refus de paiement des loyers.

Si le bail ne prévoit pas une telle clause de force majeure, le locataire pourrait être justifié de suspendre les paiements de ses loyers dans la mesure où il démontre qu'il est dans l'impossibilité de payer en raison de la pandémie.

Que faire si le locataire refuse de prendre possession des lieux loués sous prétexte de la pandémie à la COVID-19?

Encore une fois, la pandémie au COVID-19 n'est pas un motif en soit pour se soustraire à ses obligations contractuelles.

À moins d'être dans l'impossibilité d'agir en raison de la pandémie, le locataire devra honorer ses engagements et prendre possession des lieux loués.

Évidemment, chaque cas demeure un cas d'espèce. En cas de doute, n'hésitez pas à communiquer avec nous afin que nous puissions vous conseiller.

Votre équipe en droit du courtage immobilier.

Martin Fortier
Associé | Avocat
Téléphone : 450 670-3656, poste 229
Cellulaire : 514-266-3656
Courriel : mfortier@fodago.ca

Karoline Khelfa
Associée | Avocate
Téléphone : 450 670-3656, poste 309
Cellulaire : 514-914-4106
Courriel : kkhelfa@fodago.ca



FORTIER D'AMOUR GOYETTE

AVOCATS - NOTAIRES - FISCALISTES - MÉDIATEURS

AVIS DE CONFIDENTIALITÉ - Ce document peut contenir de l'information légalement privilégiée ou confidentielle. Si vous n'êtes pas le destinataire ou croyez avoir reçu CONFIDENTIALITY NOTICE – This document may contain privileged or confidential information. If you are not the intended recipient or received this document by error, please notify the sender and delete the message without copying or disclosing it.

par erreur ce document, nous vous saurions gré d'en aviser l'émetteur et d'en détruire le contenu sans le communiquer à d'autres ou le reproduire.