LE POINT EN RECHERCHE

Juin 2003 Série technique 03-108

Revente de copropriétés endommagées par l'eau : L'acheteur était-il au courant?

INTRODUCTION

Selon le Homeowner Protection Office de la Colombie-Britannique, les copropriétés endommagées par l'eau atteignent environ 65 000 logements dans la province, dont 50 000 étaient connues en 2002.

Le « syndrome des copropriétés endommagées par l'eau » désigne la défaillance catastrophique causée par l'infiltration d'eau qui finit par entraîner la pourriture, la rouille, la carie et la moisissure de l'enveloppe. Le syndrome s'est manifesté dans des copropriétés, des maisons individuelles, des écoles et des hôpitaux.

Jusqu'à l'effondrement du Programme de garantie des maisons neuves de la C.-B. en 1998, de nombreux courtiers immobiliers croyaient que l'entreprise qui offrait la garantie acquitterait les frais de réparation de la plupart des cas de défaillance de l'enveloppe. Or, seul un faible pourcentage des problèmes l'a été.

La crise des copropriétés endommagées par l'eau a été exacerbée par la vente de maisons problèmes sans que leur état soit pleinement divulgué aux acheteurs subséquents. La situation s'est produite malgré l'habitude que les agents immobiliers avaient d'incorporer des clauses standards, d'ailleurs recommandées par le Real Estate Council de la C.-B., dans le contrat d'achat et de vente prescrivant le recours à des outils d'investigation et des déclarations de façon à rendre la transaction la plus transparente possible.

La situation a exercé une incidence dramatique sur la vie des gens, voire horrible dans certains cas. En effet, des gens ont perdu une grande partie sinon la totalité de leurs économies acquises au cours de leur vie, et même leur maison. La vie familiale, les entreprises à domicile et l'état de santé des gens touchés en ont souffert, en raison du dérangement et du désordre lors des réparations et de la tension en découlant.

Nancy Bain, recherchiste dans le domaine immobilier et courtière autorisée, a mené, en 2002, une étude en vue de savoir pourquoi les acheteurs de copropriétés endommagées par l'eau offertes sur le marché de la revente n'étaient pas au courant des problèmes lorsqu'ils avaient acquis leur propriété. La recherche visait à favoriser des moyens d'ajouter davantage de transparence aux transactions.

Trois possibilités ont été étudiées :

- Les clauses prescrivant le recours à des outils d'investigation et des déclarations, pour garantir la divulgation de l'état des copropriétés, ne faisaient pas partie des contrats.
- Les outils d'investigation n'étaient pas efficaces.
- L'acheteur ne saisissait pas les répercussions des renseignements fournis.

L'un des critères de sélection était que, dans l'année qui suivait l'achat, les acheteurs avaient découvert un problème matériel qui ne leur avait pas été signalé lors de l'acquisition. Les transactions exemptes de problèmes n'étaient pas admissibles à cette étude et le nombre de transactions ayant suscité des problèmes sur le marché de la revente n'a pas été examiné. La recherchiste a étudié 40 transactions répondant à ce critère. Parmi les 40 transactions, 20 avaient été conclues dans l'Île de Vancouver, et 20 dans la grande région de Vancouver et de la vallée du Fraser. Elles se sont échelonnées sur une période de sept ans, de 1996 à 2002 inclusivement.

Le groupe échantillon a permis d'obtenir de l'information en abondance, de précieuses connaissances sur les questions que posait cette recherche. Le groupe échantillon ne représente cependant pas l'ensemble des transactions qui ont échoué au cours de la période étudiée. À titre d'exemple, deux groupes clés ne sont pas représentés : les acheteurs pour qui l'anglais n'est pas la langue maternelle et les investisseurs.

Canada

SCHL CMHC
AU CŒUR DE L'HABITATION

GROUPE ÉCHANTILLON

Les candidats recherchés devaient répondre aux critères suivants :

- Ils avaient acquis une copropriété dans la région climatique côtière de la C.-B. (grande région de Vancouver, région de la vallée du Fraser ou Île de Vancouver).
- L'achat avait été effectué entre 1996 à 2002 inclusivement.
- Il ne s'agissait pas d'une copropriété neuve au moment de l'achat.
- Dans l'année qui avait suivi la transaction, l'acheteur avait découvert un problème sérieux dont il ne connaissait pas l'existence lors de l'achat.
- Les candidats possédaient leurs documents d'achat et étaient disposés à partager leur teneur avec la recherchiste.

Le type de problème sérieux n'a pas été prédéfini, mais, chaque fois, les candidats choisis avaient acquis un logement présentant un problème d'enveloppe. Le critère selon lequel un problème sérieux devait avoir été découvert dans l'année suivant l'achat permettait d'établir avec une quasi-certitude que le problème existait au moment de l'acquisition.

La majorité des acheteurs, 27 sur 40, soit près des trois quarts, avaient entre 40 et 70 ans. Le même nombre d'acheteurs avaient déjà été propriétaires d'une maison individuelle ou d'une copropriété, 11 avaient déjà été locataires et 2 avaient déjà habité dans une coopérative d'habitation. La moitié avait indiqué que l'abordabilité constituait la principale raison motivant l'achat d'une copropriété sur le marché de la revente. Quatre ont en toute connaissance de cause acheté une telle copropriété pour éviter le problème des copropriétés endommagées par l'eau, croyant qu'un bâtiment moins récent risquait moins de présenter un problème non décelé.

La majorité (33) avait entendu parler des copropriétés endommagées par l'eau avant d'acheter le logement, mais ne connaissait pas bien l'étendue du problème. La plupart des autres qui n'avaient pas entendu parler du problème étaient originaires de l'Alberta.

La majorité des cotisations spéciales perçues, pour acquitter les réparations d'importance, variaient entre 25 000 $ et 60 000 $. Deux cotisations étaient beaucoup plus élevées, l'une s'établissant à environ 150 000 $ et l'autre à tout juste au-dessus de 200 000 $.

De telles cotisations exercent des répercussions dramatiques sur la vie des gens et leur causent des difficultés financières, et mènent même quelques-uns à la ruine.

Voici les principales raisons ayant motivé l'achat :

- Certains indices n'étaient, croyait-on, que des aspects qu'un entretien normal parviendrait à régler.
- On avait indiqué à certains acheteurs qu'un problème avait été corrigé. La majorité des acheteurs de maisons ne savent pas que les « correctifs » comportent un risque élevé de défaillance.
- D'autres croyaient que les maisons en bande ou les bâtiments en béton n'étaient pas touchés par le syndrome des copropriétés endommagées par l'eau.
- Certains estimaient avoir une idée juste des coûts de réparation au moment de l'achat et en avaient donc négocié le prix en conséquence.
- D'autres croyaient que les outils d'investigation leur permettraient d'obtenir des réponses claires, non seulement des indices. Ils ont interprété les termes employés comme signifiant qu'il n'y avait pas de problème sérieux.

Quant à savoir si, avec du recul, les acheteurs pensaient qu'un indice quelconque leur laissait croire en l'existence d'un problème lors de l'achat, 24 ont répondu non. Quatre ont affirmé que les procès-verbaux des réunions de la société des copropriétaires faisaient état d'indications, mais qu'ils ne les avaient pas en leur possession au moment de l'achat. Trois estimaient, après coup, que certains éléments de conception donnaient certaines indications. Trois autres soutenaient qu'il y avait des indices, mais qu'ils n'avaient fait l'objet d'aucune divulgation; sinon, les signes de problèmes étaient dissipés par moultes explications, dissimulés par de l'ameublement ou non décelés par l'inspecteur immobilier, mais pourtant bien évidents pour le préposé au nettoyage de la moquette.

RÉSULTATS

Outils d'investigation

Voici les outils d'investigation utilisés lors de l'achat d'une copropriété en C.-B. pour ajouter de la transparence aux transactions immobilières :

- une déclaration portant sur l'état de la propriété;
- la vérification des lieux par un inspecteur immobilier;
- les procès-verbaux des réunions du conseil des copropriétaires;
- depuis juillet 2000, le certificat d'information (formule B);
- un rapport technique.

Depuis 1999, les contrats requièrent plus systématiquement le recours à des outils d'investigation. Pourtant, des acheteurs découvrent toujours des problèmes dans l'année suivant leur achat.

Déclaration portant sur l'état de la propriété

Parmi tous les outils d'investigation, la déclaration portant sur l'état de la propriété a été employée le plus fréquemment. Elle a pour objet de révéler les défauts dissimulés ou latents qui sont connus du vendeur. Même si la déclaration aurait dû permettre de cerner les problèmes dans certains cas, tel ne fut pas le cas. Cet outil ne peut pas et ne devrait pas être considéré comme une panacée pour les motifs suivants :

- Lors d'une cause portée devant les tribunaux en C.-B., les procès-verbaux des réunions du conseil des copropriétaires faisaient état de problèmes d'infiltration d'eau, sauf que les vendeurs avaient répondu « non » aux questions posées dans la déclaration quant aux fuites du toit et aux dommages correspondants, aux problèmes structuraux et dommages attribuables au vent, au feu ou à l'eau. Le juge avait alors statué que, puisque le procès-verbal révélait l'existence de problèmes d'infiltration d'eau, l'acheteur n'avait pas fait preuve de diligence raisonnable en se fiant uniquement à la déclaration en question et avait donc rejeté la requête en dommages-intérêts.
- Bien que des éléments d'information nouveaux au sujet de l'état de la propriété puissent faire surface avant de conclure la transaction, les vendeurs modifient rarement la déclaration portant sur l'état de la propriété, même si les modalités de la déclaration les contraignent à le faire.
- Le vendeur et/ou l'acheteur ne saisissent peut-être pas la signification de certaines questions, comme en font foi les contradictions découvertes.

Vérification des lieux par des inspecteurs en bâtiment

Cet outil a été utilisé le moins souvent. Dans les 40 cas, 29 n'ont pas fait l'objet d'une inspection, et aucun des participants n'a invoqué le coût comme raison de ne pas en faire effectuer. On a découvert que l'étendue de l'inspection portant sur l'extérieur des bâtiments variait grandement, que le mode de présentation du rapport, sous forme de liste de vérification, enfouissait parfois des renseignements d'importance, et que les observations écrites de l'inspecteur pouvaient paraître anodines, mais qu'une étude plus poussée par une personne s'y connaissant en défaillance de l'enveloppe des bâtiments se traduirait par de sinistres avertissements exprimés en termes modérés. Seul un rapport d'inspection livrait des avertissements en termes simples qui faisaient en sorte que l'acheteur savait à quoi s'en tenir en se portant acquéreur de la propriété. Dans huit cas, les rapports auraient dû mettre la puce à l'oreille des acheteurs, mais ne l'ont pas fait.

Procès-verbaux des réunions du conseil des copropriétaires

Les procès-verbaux des réunions de la société de copropriété et du conseil des copropriétaires sont considérés comme un outil essentiel pour que l'acheteur puisse mieux connaître le mode de fonctionnement de la société. La moitié des contrats renfermaient une clause précisant de demander les procès-verbaux, bien qu'une telle requête n'ait pas fait l'objet d'une clause standard avant 1999. Auparavant, de nombreux courtiers immobiliers de la C.-B. joignaient simplement cette demande à leurs contrats.

Au cours de la période récente de 1999 à 2002 inclusivement, les procès-verbaux ont fait l'objet d'une demande 13 fois sur 14, mais un défi attendait les acheteurs voulant tirer parti de ces renseignements :

- Depuis l'an 2000, la norme consiste à demander les procès-verbaux des réunions tenues sur une période de 12 à 24 mois, ce qui, dans certains cas, représente une quantité considérable de documents qui exigent une lecture attentive en peu de temps. De même, les procès-verbaux étaient souvent rédigés de manière à ne pas révéler le véritable état du bâtiment.
- Les personnes connaissant bien les aspects de la défaillance de l'enveloppe d'un bâtiment peuvent être en mesure de discerner des « signaux d'alarme » dans les procès-verbaux, mais il est peu probable que l'acheteur type réussisse à les interpréter.

Certificat d'information (formule B)

Depuis juillet 2000, les contrats renferment une demande de certificat d'information (formule B). Il vise à divulguer les renseignements au sujet de la société de copropriété et du logement faisant l'objet d'un achat. L'information divulguée lie la société de copropriété dans sa transaction avec la personne qui se fie au certificat. Par contre, la formule B ne dévoile pas grand-chose si la société de copropriété n'a pas pris de mesure quelconque pour découvrir un problème sérieux ou corriger d'importants problèmes connus.

Dans cette étude, cinq transactions de vente auraient dû être accompagnées de la formule B, mais seulement trois l'ont été. Le certificat n'a pas mis la puce à l'oreille des acheteurs, parce que la nécessité d'apporter d'importantes réparations n'avait pas encore été établie.

Rapport technique

Le terme « rapport technique », dans le contexte des copropriétés de la région climatique côtière, désigne le compte rendu de l'investigation à laquelle a été soumise l'enveloppe du bâtiment. La crédibilité d'un tel rapport est très élevée.

Aucun des contrats ne stipulait un rapport technique. Pourtant, dans quatre cas, les acheteurs n'avaient pas reçu d'information tirée d'études techniques. Dans un cas, la portée semblait limitée et les réparations recommandées étaient une mesure temporaire, quoique non formulée en termes explicites. Dans un autre cas, un acheteur avait reçu des renseignements provenant d'un rapport technique, mais pas le rapport au complet, qui recommandait des réparations dont le coût était 400 % plus élevé que ce qu'indiquait l'extrait.

Même en obtenant un rapport technique, l'acheteur ne possède peut-être pas suffisamment de connaissances pour en comprendre la teneur. Certains rapports sont rédigés en termes simples, alors que d'autres renferment des subtilités que seul un lecteur averti est en mesure de saisir.

CONCLUSIONS

Les conclusions ont été tirées à partir des transactions étudiées. Il est impossible de tirer des conclusions, d'effectuer des extrapolations ou de procéder à des généralisations quant à l'étendue des problèmes liés aux outils d'investigation sur le marché de la revente.

Tous les outils d'investigation comportent des lacunes, qu'ils soient pris individuellement ou collectivement. Dans chacun des cas étudiés, une compréhension claire du risque n'était pas manifeste, peu importe les outils utilisés.

Même si le recours à des outils d'investigation est plus répandu, ou que la crise des copropriétés endommagées par l'eau a atteint un sommet, il est clair qu'il y aura toujours de nombreux acheteurs qui découvriront après coup qu'ils n'ont pas obtenu exactement « ce qu'ils croyaient avoir acheté ». Les outils ne sont pas parfaits, le contrat peut ne pas requérir tous les documents nécessaires et les acheteurs disposent de peu d'aide pour comprendre et analyser les renseignements qu'ils obtiennent.

Directeur de projet à la SCHL : Darrel R. Smith

Consultants pour le projet de recherche : Nancy Bain

Ce projet a été réalisé (ou réalisé en partie) grâce au soutien financier de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) dans le cadre de son Programme de subventions de recherche, subventions qui sont octroyées au terme d'un concours annuel. Les idées exprimées sont toutefois celles de l'auteur (ou des auteurs) et ne représentent pas la position officielle de la SCHL. Pour en savoir plus sur ce programme, visitez le site Web de la SCHL à **www.schl.ca** ou communiquez avec l'agent de projets, Recherche d'initiative privée, par courriel, à erp@cmhc-schl.gc.ca, ou par la poste à : Agent de projets, Recherche d'initiative privée, Programme de subventions de recherche, Division de la recherche et des politiques, Société canadienne d'hypothèques et de logement, 700 chemin de Montréal, Ottawa (Ontario) K1A 0P7.

Pour consulter d'autres feuillets *Le Point en recherche* et pour prendre connaissance d'un large éventail de produits d'information, visitez notre site Web à

www.schl.ca

ou communiquez avec la

Société canadienne d'hypothèques et de logement
700, chemin de Montréal
Ottawa (Ontario)
K1A 0P7
Téléphone : 1-800-668-2642
Télécopieur : 1-800-245-9274

©2003, Société canadienne d'hypothèques et de logement
Imprimé au Canada
Réalisation : SCHL 16-11-06
Révision : 2003, 2006

Bien que ce produit d'information se fonde sur les connaissances actuelles des experts en habitation, il n'a pour but que d'offrir des renseignements d'ordre général. Les lecteurs assument la responsabilité des mesures ou décisions prises sur la foi des renseignements contenus dans le présent ouvrage. Il revient aux lecteurs de consulter les ressources documentaires pertinentes et les spécialistes du domaine concerné afin de déterminer si, dans leur cas, les renseignements, les matériaux et les techniques sont sécuritaires et conviennent à leurs besoins. La Société canadienne d'hypothèques et de logement se dégage de toute responsabilité relativement aux conséquences résultant de l'utilisation des renseignements, des matériaux et des techniques contenus dans le présent ouvrage.

63189