

L'utilisation de l'assurance de titres en toute sécurité : questions à examiner

	Fait?	Tâche	Commentaires
1.		Connaître la police et les avenants habituels	Familiarisez-vous avec les modalités standard (soit pré-imprimées) de la ou des polices ainsi que des avenants de l'assureur ou des assureurs avec lesquels vous faites affaire le plus souvent. L'assureur peut-il vous fournir une police annotée qui facilitera votre apprentissage? Rappelez-vous que les polices d'assurance de titres ne sont pas toutes semblables : tenez compte de l'incidence possible de la couverture pour services juridiques.
2.		Obtenir des renseignements du client	Obtenez de votre client les renseignements pertinents afin de connaître le type de propriété, les caractéristiques qui revêtent une importance particulière pour lui ainsi que l'utilisation qu'il prévoit en faire. Par exemple, les propriétés à usage récréatif sont particulièrement compliquées et demandent une collecte de renseignements plus détaillée ¹ . Si le client achète une propriété pour une caractéristique particulière (p. ex. parce que le sous-sol comprend un logement qu'un parent âgé occupera), le client peut réellement avoir besoin de savoir que cette caractéristique est légale, pas seulement qu'il y aura un droit d'indemnisation si jamais elle devait être enlevée. (L'assurance de titres prévoit généralement que l'assureur peut choisir d'enlever la structure fautive et de fournir une indemnisation : le client assuré n'a pas le droit d'obliger l'assureur à assumer les coûts de reconstruction.)
3.		Envisager de demander un arpentage	Décidez s'il faut conseiller au client de demander un arpentage à jour en raison de ses projets pour la propriété (c.-à-d. s'ils vont au-delà de ce que l'assurance de titres couvrirait ordinairement) ou si le client a peu de tolérance relativement à la possibilité de problèmes post-clôture (comme des différends à propos d'une clôture qui ne sont normalement pas couverts par l'assurance de titres). Il faut toutefois se rappeler qu'une fois que le client ou vous-même avez connaissance d'un problème, il n'est habituellement pas couvert par une assurance de titres (en raison de l'exclusion relative à la connaissance), à moins que vous ne le révéliez à l'assureur de titres et demandiez une assurance additionnelle.
4.		Faire une divulgation précoce au client (p. ex. lettre-mandat)	Respectez les exigences en matière de divulgation contenues à la Règle 3.2-9.4 – 3.2-9.7 (antérieurement le par. 2.02(10)) du <i>Code de déontologie</i> ² . Expliquez aux clients les recherches que vous n'effectuerez PAS si l'assurance de titres est souscrite (comme la conformité des bâtiments dans la plupart des cas concernant des résidences unifamiliales). Avertissez le client que l'assurance de titres entraîne un droit d'indemnisation, pas la garantie d'un bien exempt de problèmes. Envisagez d'envoyer le formulaire de police standard à l'avance, avec une copie du document intitulé « Working with a Lawyer when you buy a home » ³ .
5.		Obtenir une confirmation si le client ne veut PAS l'assurance de titres	Ici, le terme « client » s'entend de l'acheteur et de tout prêteur hypothécaire. Il est prudent d'obtenir une renonciation écrite. Un exemple (en anglais) est disponible à l'adresse suivante : http://www.titleplus.ca/files/WaiverTI032011.pdf
6.		Faire la recherche de titres	En plus de regarder les instruments enlevés pour vérifier l'existence d'un mécanisme de fraude relative à la valeur (puisque l'assurance de titres ne couvre pas toujours un prêteur dans un tel cas), imprimez et lisez les instruments actifs sur le titre.
7.		Évaluer la nécessité de faire des recherches relatives aux parcelles attenantes	Examinez le document qui suit pour un rappel rapide de certains aspects pertinents de la <i>Loi sur l'aménagement du territoire</i> : http://www.titleplus.ca/files/PAarticle062014.pdf
8.		Faire la recherche concernant les actes	Effectuez une recherche visant les noms du vendeur et du débiteur hypothécaire, et de la caution (le cas échéant) sauf en cas de renonciation du prêteur. Il est prudent de faire la recherche avant la

¹ Voir http://www.practicepro.ca/LawPROmag/Title-insurance-and-recreational-properties_What-you-need-to-know.pdf

² Que cette assurance de titres n'est pas obligatoire et n'est pas la seule possibilité qui existe pour protéger les intérêts des clients; qu'aucune commission ni aucuns honoraires ne sont fournis à l'avocat par l'assureur, le mandataire ou l'intermédiaire; et, en cas de discussion portant sur l'assurance TitrePLUS^{MD}, les liens unissant la profession juridique, le Barreau et LAWPRO.

³ Publié par le Barreau du Haut-Canada et l'Association du Barreau de l'Ontario :

http://www.oba.org/CBAMediaLibrary/cba_on/pdf/workingWithLawyerBrochure.pdf

	Fait?	Tâche	Commentaires
		d'exécution	clôture de façon à régler tout problème découlant de noms similaires.
9.		Entreprendre une vérification diligente hors titre selon ce qu'exige l'assureur de titres	Si vous devez communiquer avec l'assureur pour demander des instructions, ne vous contentez pas de demander « Dois-je faire telle ou telle recherche? ». Si l'assureur répond « non », ajoutez : « Et est-ce que mon client sera couvert pour XX aux termes de la police même si aucune recherche n'est nécessaire? » L'assureur peut être justifié de répondre qu'il n'exige pas une certaine recherche, mais ça peut être parce que la police ne couvre pas cette question et que l'assureur ne se soucie donc pas de cette recherche.
10.		Entreprendre les recherches hors titres supplémentaires (le cas échéant)	Si cela est nécessaire pour traiter des questions d'intérêt particulier pour votre client (c.-à-d. même si elles ne sont pas exigées par l'assureur de titres). Sinon, si elles sont hautement pertinentes, mais que le client ne peut pas assumer la dépense, obtenez des directives du client précisant qu'il renonce à la recherche (de préférence par écrit). N'oubliez pas que les polices d'assurance de titres commerciales offrent souvent une couverture moindre que les polices résidentielles; il est donc plus important que l'avocat effectue un large éventail de recherches hors titre en plus de celles qu'exige l'assureur de titres.
11.		Examiner les avenants nécessaires	Comme les avenants relatifs aux immeubles ruraux, aux condominiums ou à l'utilisation future pour les polices des acheteurs, ou un avenant relatif à une ligne de crédit dans le cas où le prêteur effectuera des avances ultérieures.
12.		Commander l'assurance de titres	Donnez les renseignements complets et détaillés à l'assureur de titres. Si votre client ou vous-même savez quelque chose de négatif à propos de la propriété, divulguez-le à l'assureur de titres et demandez une assurance additionnelle (qui peut être accordée ou non, en totalité ou en partie). Si vous obtenez également l'assurance de titres pour protéger les intérêts du prêteur hypothécaire, il se peut que vous deviez obtenir une assurance séparée pour lui (bien que, par exemple, la police d'assurance TitrePLUS couvre tant l'acheteur que le prêteur dans une seule police). Si plusieurs hypothèques sont enregistrées à la clôture, vous pourriez avoir besoin de plusieurs polices prêteur.
13.		Passer en revue le projet de couverture propre à votre opération	Peut être disponible sous forme de projet de police ou de police pré-approuvée, ou en tant qu'assurance provisoire. Couvre-t-elle les bons assurés (soit l'acheteur et le prêteur hypothécaire) et les biens qu'il faut (y compris tous les stationnements et espaces de rangement dans le cas de condominiums et, dans le cas d'un bien en propriété franche, tous les NIP qui font partie de la propriété et les servitudes au profit de la propriété visée)? Est-ce le bon type de propriété (p. ex. résidentielle par opposition à commerciale, achat par rapport à hypothèque seulement ou les deux)? Pour les immeubles à logements multiples, est-ce qu'elle inclut une garantie relative au zonage et à la construction? La date de la police est-elle correcte, puisque la couverture commence habituellement à la date de la police, et la couverture est très limitée en ce qui concerne les événements survenant après la date de la police ⁴ ? Normalement, la date de la police devrait coïncider avec la date de clôture quand les documents sont enregistrés sur le titre, mais si la police comprend une couverture intérimaire afin de permettre un enregistrement ultérieur, vous voudrez que la date de la police corresponde à la date à laquelle les fonds sont avancés et non pas à la date de l'enregistrement.
14.		Examiner en détail toute exception liée à la propriété dans la couverture	On les retrouve habituellement dans une annexe. Comprenez-vous ce qu'elles signifient (p. ex. la couverture relative à l'enlèvement forcé par opposition à la négociabilité)? Vous font-elles penser que vous devez maintenant accomplir d'autres tâches pour protéger votre client? Y a-t-il des sous-limites à la couverture qui sont introduites (p. ex. une couverture maximale de 30 000 \$ pour les questions de conformité du bâtiment dans certaines municipalités de l'Ontario, chez certains assureurs de titres)?
15.		Confirmer que la prime sera ce à quoi on s'attend	Dans certains cas, une prime supplémentaire peut être exigée pour certains avenants. Votre client peut souhaiter que vous tentiez de négocier avec plusieurs assureurs pour obtenir des taux de prime moins élevés dans le cas d'opérations commerciales de grande taille.
16.		Rencontrer votre client acheteur	Expliquez ce qu'est l'assurance de titres et passez en revue la couverture, les exceptions, les exclusions du formulaire type et les avenants. Rappelez aux clients qu'il est essentiel de divulguer tout élément négatif ou défavorable dont ils sont au courant à propos de la propriété. Expliquez en détail si des demandes d'assurance additionnelle ont été refusées, ou accordées uniquement en partie. Obtenez le consentement éclairé de votre client pour clore l'affaire en se fondant sur la couverture que fournira la police d'assurance de titres (sous réserve de toute enquête supplémentaire que vous avez entreprise et sur laquelle vous donnez une opinion). Si l'acheteur renonce à la couverture mais que vous l'obtenez pour le prêteur, confirmez avec l'acheteur (de préférence par écrit) qu'il paie pour l'assurance de titres du prêteur mais qu'il n'obtient aucune couverture pour lui-même.

⁴ La garantie après la date de souscription de la police inclut habituellement la fraude et les empiètements des voisins.

	Fait?	Tâche	Commentaires
17.		Faire les divulgations nécessaires au prêteur	S'il existe des exceptions ou des exclusions qui risquent d'avoir une incidence pour votre client prêteur, vous devez également obtenir son consentement éclairé, séparément de celui de l'acheteur. Il est important de documenter les communications pertinentes. Les prêteurs peuvent désigner certains types communs d'exceptions, telles que les servitudes de services publics, comme des exceptions usuelles approuvées.
18.		Procéder à la clôture	Assurez-vous que vous avez une police délivrée ou que la couverture est confirmée selon des modalités fixées (p. ex. la pré-approbation a été accordée) avant de même envisager de clore l'affaire.
19.		Payer la prime et obtenir la ou les polices émises sans délai	Cela réduit le risque que le client ait besoin de faire une réclamation alors que l'assurance n'est pas en vigueur, soulevant la possibilité d'un différend avec l'assureur à cause d'une police non délivrée. En outre, effectuez une contre-vérification finale pour vous assurer que la police ne comporte pas d'erreurs d'écriture ou de coquilles à corriger avant la délivrance.
20.		Examiner la ou les polices émises immédiatement	Est-ce qu'elle correspond aux modalités de la couverture promise par l'assureur de titres avant la clôture, tel que le montre le projet d'assurance ou l'assurance provisoire? Si vous remarquez des erreurs, demandez immédiatement un avenant correctif.
21.		Faire rapport à l'acheteur et au prêteur	Fournir des détails de la couverture d'assurance de titres et joignez la police délivrée. Rappelez au client la nécessité de déposer sans délai toute réclamation découlant de l'assurance de titres. Joignez toute divulgation que vous avez examinée avec le client avant la clôture ou confirmez les instructions pertinentes.

Mise en garde : La présente liste de vérification comprend des techniques qui visent à réduire le risque de poursuite en responsabilité civile professionnelle. La documentation présentée ne définit pas, n'énonce pas ni ne crée de norme de diligence pour les avocats. Elle ne constitue pas une analyse exhaustive des sujets abordés, et les lecteurs doivent effectuer la recherche juridique qui s'impose dans leur cas.

© 2014 Compagnie d'assurance de la responsabilité civile professionnelle des avocats.

* LAWPRO, le logo de LAWPRO, practicePRO et TitrePLUS sont des marques déposées de la Compagnie d'assurance de la responsabilité civile professionnelle des avocats. Tous droits réservés.

LAWPRO remercie Jurisource.ca pour sa contribution à la traduction de cette ressource.