



TEXTE RICHARD PERREAULT

Consultant en hébergement pour aînés | Agent immobilier
rp@aineshebergement.com

LA PRISE D'INVENTAIRE



Au moment de vendre une résidence, les éléments compris dans la transaction doivent être sans ambiguïté entre le vendeur et l'acheteur, ce que la prise d'inventaire est supposée permettre. Il s'agit d'un recensement des quantités en stock de l'ensemble des biens détenus par la résidence et ainsi transférés au nouveau propriétaire. La prise d'inventaire comprend, entre autres, les inclus, la totalité des meubles, les équipements et effets mobiliers servant à l'exploitation du commerce, tous les équipements et accessoires servant à l'entretien intérieur et extérieur de l'immeuble de l'entreprise, la literie et les serviettes, les accessoires complets, ainsi que les équipements et outils utilisés dans le cadre de l'exploitation de la résidence. Quant aux exclus, ils correspondent notamment aux meubles appartenant personnellement aux locataires.

Quand on effectue une prise d'inventaire, cela repose sur la bonne foi des deux parties. Or, cette bonne foi est souvent mise à rude épreuve. Entre le moment de signer l'acte notarié et la prise de possession, il y a toujours un certain délai, par exemple une journée. C'est dans ce laps de temps que les choses peuvent se compliquer. Prenons un exemple concret. Un propriétaire, qui voulait vendre sa résidence, avait de beaux meubles qui donnaient du « punch » à l'établissement et qui ont grandement contribué à la vente. Quand est venu le temps de faire la transaction, il a mentionné qu'il laissait tout à l'acheteur, sans faire de prise d'inventaire. Toutefois, il s'est présenté la veille du déménagement pour « dévaliser » la résidence, soit apporter certains meubles durant la nuit, dont une chaise Louis XIV qui donnait beaucoup de cachet dans le hall d'entrée.

« Les gestionnaires qui vendent devraient toujours laisser ce qu'ils ont montré au départ aux futurs acheteurs. »

À mon avis, il s'agit d'une aberration. Ce qui est là doit rester là. Souvent, les gestionnaires hésitent à faire des prises d'inventaire. Ils doivent se promener avec leur bloc-notes et leur crayon et inventorier tout ce qui se trouve dans la résidence. Cela doit se faire de préférence

de nuit pour ne pas susciter des questionnements de la part des employés et des locataires et les alerter. De plus, la prise d'inventaire nécessite d'aller dans les chambres pour compter le mobilier. C'est pourquoi plusieurs gestionnaires n'en font pas, même si celle-ci devrait être fournie dans la semaine qui suit le dépôt de l'offre d'achat.

Des exemples comme celui que je vous ai cité précédemment, il y en a plein : un propriétaire qui vient changer le tracteur à gazon contre une vieille tondeuse en douce, alors qu'il y a 25 000 pieds carrés de terrain à tondre, un autre qui vient récupérer sa thermopompe neuve alors qu'il vient de vendre sa résidence des millions... A-t-il vraiment besoin de cet objet, est-il financièrement mal pris à ce point ? Mentionnons également les « vols » de coffres à outils, de balayeuse, d'ordinateurs et autres équipements pourtant essentiels au bon fonctionnement d'une résidence. Malheureusement, les gestionnaires qui vendent leur résidence tendent souvent à reprendre l'équipement, les meubles, les éléments de décoration (même des tableaux !). Ils ne le disent pas et reviennent à la fin pour récupérer le tout.

Un autre point à considérer est la nourriture. Selon moi, il ne s'agit pas d'un ajustement et cela ne devrait pas être inscrit dans la prise d'inventaire. Ce qui est entamé est considéré comme perdu. Encore une fois, il faut laisser sur place ce qui s'y trouve et, surtout, ne pas « étirer » la nourriture. En effet, les gens ont tout naturellement tendance à ne plus rien acheter une fois qu'ils ont vendu, mais les opérations sont censées continuer. C'est pourquoi le vendeur devrait laisser la nourriture sans frais à l'acheteur pendant une période de sept jours pour les repas et les collations, pour la période de transition qui commence dès l'acte notarié. De toute façon, l'approvisionnement en nourriture doit se faire toutes les semaines pour le périssable et le non périssable doit être en quantité suffisante en tout temps. Ce n'est pas normal qu'il n'y ait plus de stock, c'est comme quelqu'un qui vend une voiture sans essence pour repartir. Cela est particulièrement vrai lorsqu'il s'agit d'une grosse résidence, qui doit détenir des quantités considérables de ce type de fournitures. Des moitiés de sacs de farine quand on vend une résidence de deux millions, ça n'a pas de bon sens.

En conclusion, les gestionnaires qui vendent devraient toujours laisser ce qu'ils ont montré au départ aux futurs acheteurs. Il s'agit de faire preuve de gros bon sens, d'honnêteté et de ne pas laisser le nouveau propriétaire au dépourvu. En laissant tout sur place, le gestionnaire évite surtout de s'attirer des conflits. ①