

# Vendez vous- même votre bien immobilier



# Sommaire

## Que faire avant de vendre ?

1. Connaître votre bien **3**
2. Déterminer la valeur **5**
3. Réunir les certificats **6**
4. Annoncer la vente **8**
5. Promotion **13**

## Que faire pendant la vente ?

1. Préparation de la visite **14**
2. Pendant les visites **15**

## Hourra, une offre !

1. Et ensuite ? **16**
2. Accepter l'offre **17**
3. Refuser l'offre **19**
4. Faire une contre-proposition **20**

## C'est vendu, et maintenant ?

1. C'est fait, félicitations ! **21**

## Check-lists

1. Certificats requis pour la vente **22**
2. Informations pour la publicité **23**
3. Déménagement **24**

# Guide de la vente

Vous aimeriez vendre votre bien immobilier mais ne savez pas par où commencer ? Pas de panique ! Nous vous guiderons volontiers pour toutes les démarches. Cette période prenante nécessite un accompagnement soutenu afin que tout se déroule au mieux et que vous évitiez toute déconvenue. Au cours de ce processus, vous garderez le contrôle tandis que nous vous fournirons des outils et guides pratiques qui vous faciliteront la tâche et vous permettront de mieux vous y retrouver. Nous vous fournirons éventuellement un photographe et des inspecteurs qui pourront vérifier votre certificat PEB et vos installations électriques.

Nous vous expliquerons aussi comment fixer le prix souhaité, ce que vous avez intérêt à mettre en évidence et ce qui doit figurer dans le bail.

Ce guide présente de manière succincte tous les éléments nécessaires pour une vente sans souci. Vous avez besoin d'informations complémentaires ? N'hésitez pas à consulter nos articles de blog ou à nous envoyer un message. Au dos de ce guide, vous trouverez des check-lists pratiques et faciles à imprimer, avec des cases à cocher au fur et à mesure que vous progressez sur la voie de la vente.



**Prêt(e) à vendre votre bien ? Allons-y ! →**

# 01

Que faire  
avant de  
vendre ?

## Connaître votre bien

Vous connaissez votre bien mieux que quiconque. Il est temps de partager ces connaissances. Plus vous donnez d'informations, mieux c'est. Rassemblez un maximum d'informations. Certaines personnes recherchent un élément spécifique, une deuxième salle de bains par exemple. Commencez par énumérer les principales caractéristiques pour l'acquéreur potentiel.

### Superficie de la parcelle et surface habitable

Quelle est la taille du terrain sur lequel l'habitation a été construite et de quel espace habitable l'acquéreur disposera-t-il ? Ces informations sont primordiales pour déterminer la valeur du bien. À vos mesures, donc !

Il n'est pas évident de déterminer la surface habitable avec précision. Vous devez en effet bien vérifier si l'espace que vous avez sous les yeux entre en ligne de compte dans le calcul de la surface habitable totale. Ce n'est par exemple pas le cas d'un garage, d'une remise ou d'une cave puisqu'on n'y habite généralement pas.

#### Comment mesurer la surface habitable ?

1. Tracez un **plan de l'intérieur** de votre bien, en délimitant la forme de chaque pièce distincte. Un schéma simple suffira.
2. Essayez de schématiser chaque pièce par un **rectangle**, afin de faciliter le calcul.
3. Ne tenez pas compte des pièces non parachevées, allées, cours d'entrée et vérandas.
4. Calculez la surface de chaque pièce en **multipliant la longueur** du rectangle **par sa largeur**. Additionnez les différents rectangles d'une même pièce, ainsi que d'autres figures géométriques (comme un triangle) dans la pièce.
5. Le somme de toutes ces superficies constitue votre surface habitable.

### Situation

La **situation** de votre bien est décisive pour son prix. Un emplacement prisé augmentera sa valeur. Une chaussée très fréquentée ou une zone industrielle pour voisinage ne constitue pas un avantage. Au contraire d'une accessibilité optimale et de nombreuses facilités dans le quartier.

### Type d'habitation

Quel logement mettez-vous en vente : un appartement, une maison, une villa, un château ?

### Type de construction

S'agit-il d'une maison **4 façades**, **3 façades** ou d'un **bel étage** ?

### Revenu cadastral

*Il s'agit du montant net que vous percevriez en louant votre bien pendant un an.*

Quelle importance, me direz-vous, c'est tout de même basé sur le loyer d'il y a belle lurette (lisez 1975) ? C'est précisément pour cette raison qu'il s'agit d'un bon indicateur pour les habitations récentes. Le montant a en effet récemment été calculé pour celles-ci sur la base d'habitations similaires de la même région.

## Année de construction

S'agit-il d'une habitation récente ou d'un bien plus ancien ?

## Finitions

Quels sont le degré de finition de votre bien et **la qualité des matériaux utilisés** ? Pour bon nombre de candidats acquéreurs, la finition moins complète d'une habitation entière peut être très rédhibitoire.

## Rénovations

Si votre bien a un certain âge et a déjà subi des travaux de rénovation, cela peut profiter au prix.

## L'efficacité énergétique

Un facteur très précieux et important depuis quelques années : quelle est l'efficacité énergétique de votre bien compte tenu des **matériaux d'isolation, de la PEB...** ?

## Le nombre de salles de bains/toilettes

Avez-vous une douche ou un bain ? Ou bien les deux ? Les candidats acquéreurs apprécient souvent les biens qui possèdent les deux. Il est également utile de préciser si la toilette se trouve dans la salle de bains ou est séparée.

## Le nombre de chambres à coucher

La taille de ces chambres est également intéressante pour l'acquéreur potentiel.

## L'orientation du jardin

Pour le jardin, les propriétaires privilégient généralement une orientation sud. Comment le déterminer exactement ? Plusieurs outils sont disponibles en ligne à cet effet. Le soleil se lève au bout de votre jardin ? Cela signifie qu'il est orienté à l'est.

# 02

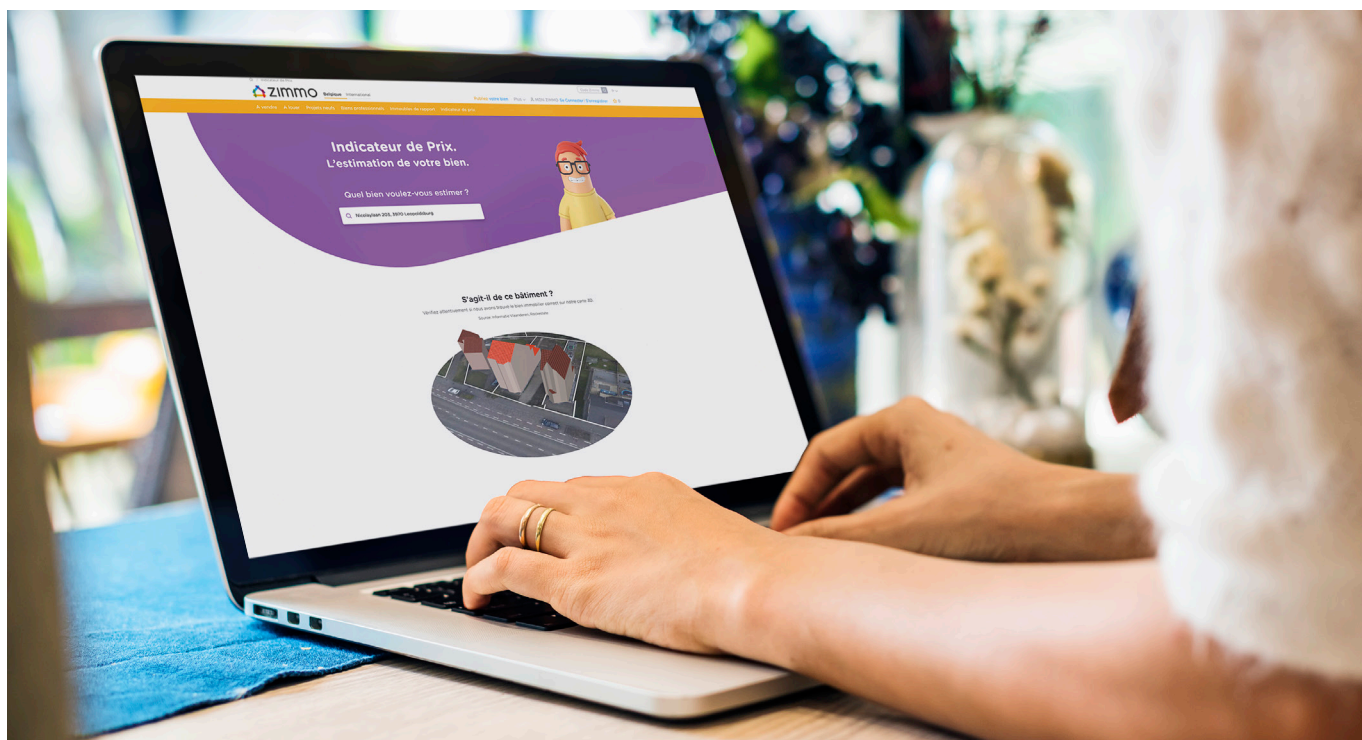
Que faire  
avant de  
vendre ?

## Déterminer la valeur

Pour vendre une habitation, vous devez commencer par déterminer sa valeur. De nombreux éléments influencent le prix demandé, dont ceux précités. Vous pouvez déterminer le prix de différentes façons\*. Les outils en ligne ou experts agréés peuvent vous aider.

\*

Sur [zimmo.be](https://www.zimmo.be), nous avons également conçu un outil pratique et gratuit : [l'indicateur de prix Zimmo](#). Celui-ci permet à chaque propriétaire en Belgique de déterminer rapidement la valeur de son bien.



# 03

Que faire  
avant de  
vendre ?

## Réunir les certificats

La réglementation stipule que certains documents doivent être obligatoirement présents lors de la vente d'un bien immobilier. L'absence de ces documents peut avoir de lourdes conséquences pour l'acte de vente. Un acte de vente pourrait en effet être frappé de nullité.

Il s'agit de l'attestation de sol, de l'extrait d'urbanisme et des éventuelles informations du syndic en cas de cession d'un indien appartement. Vous devez disposer des certificats suivants :

### ✓ Titre de propriété ou acte d'achat notarié

L'original est conservé par le notaire qui avait établi l'acte de propriété de votre bien à l'époque. Si vous ne vous souvenez plus de nom de ce notaire, vous pouvez vous adresser au bureau des enregistrements de votre province.

### ✓ Attestation de contrôle de l'installation électrique

L'attestation de contrôle de l'installation électrique vous permet d'indiquer à l'acquéreur que toutes les composantes électriques ont été contrôlées et sont aux normes ou pas. Le contrôle doit être effectué par un organisme agréé. Ce contrôle se déroule sur la base du Règlement général sur les installations électriques (RGIE). L'attestation est valable pendant 25 ans, à condition que durant cette période, aucune intervention fondamentale n'ait lieu sur l'installation électrique.

Si vous présentez une attestation négative, l'acquéreur potentiel saura qu'il dispose d'un délai de 18 mois pour mettre l'électricité aux normes. Vous pouvez faire évaluer cela par un expert, que nous vous enverrons volontiers.

### ✓ Attestation du sol

Vous attestez ainsi que le sol sur lequel l'habitation a été construite est pollué ou pas. Vraag dit attest aan via je notaris of via OVAM. Vous pouvez obtenir cette attestation auprès de votre notaire, de Bruxelles Environnement ou de l'OVAM, selon la région dans laquelle se situe votre bien.

### ✓ Certificat de performance énergétique

Tant en Wallonie qu'en région de Bruxelles-Capitale et en Flandre, ce certificat est obligatoire pour chaque unité d'habitation lors de la vente d'une maison, d'un appartement, etc. A Bruxelles, un nouveau certificat PEB est obligatoire si le propriétaire a effectué des travaux qui ont une influence sur les performances énergétiques du bien.

Le score PEB indique la classe énergétique de votre bien.

Le certificat PEB doit être délivré par un expert en énergie agréé.

Il est en principe valable 10 ans et doit toujours être mentionné dans la publicité du bien à vendre. Pour l'attestation d'électricité, vous pouvez toujours vous adresser à un organisme de contrôle agréé. Nous vous enverrons volontiers un expert.

En Flandre, en cas de nouvelle construction (demande de permis à partir de 2006), l'annonce immobilière doit également contenir le coefficient E de l'habitation. Ce coefficient E indique si le bien répond aux normes de la réglementation sur la performance énergétique des bâtiments neufs. En Wallonie et à Bruxelles, la réglementation est similaire, mais on utilise une autre dénomination, à savoir la PEB.

### ✓ **Extrait d'urbanisme**

Il s'agit d'une garantie pour l'acquéreur que tous les permis ont été demandés pour votre habitation et qu'aucune violation du code de l'urbanisme n'a été commise ou qu'aucune assignation n'a été émise. Vous avez intérêt à le demander juste avant la vente auprès de votre commune ou du notaire, étant donné que ce document doit dater de moins d'un an à la vente.

### **Extrait du cadastre**

- ✓ Il contient les données du propriétaire, la nature du bien (appartement, villa, bureau...), le numéro et la superficie de la parcelle, l'année de construction et le revenu cadastral. Le plan cadastral indique les limites de votre parcelle et des différentes constructions. Ces deux documents peuvent être obtenus auprès du Cadastre.

### ✓ **Sensibilité aux inondations**

En Flandre, vous êtes tenu d'informer l'acheteur des risques d'inondation. Vous pouvez facilement fournir ces documents vous-même via [géoguichet](#).

### ✓ **Dossier d'intervention ultérieure**

Votre habitation a été construite ou rénovée par un entrepreneur après mai 2001 ? Vous avez dans ce cas besoin d'un document reprenant toutes les données techniques sur la structure et les matériaux de l'habitation. Cela signifie tous les devis, les factures, les cahiers des charges, des photos, etc. Vous devez demander le dossier d'intervention ultérieure, ou DIU, auprès de l'entrepreneur qui a effectué les rénovations ou à votre maître d'ouvrage.

### ✓ **Attestation relative à l'éventuelle citerne à mazout.**

Il n'est pas obligatoire de faire établir une attestation de contrôle du chauffage central ou de la citerne à mazout lors de la vente d'une habitation. Vous devez néanmoins respecter les obligations en matière **d'entretien et de qualité** des citernes à mazout et pouvoir présenter les derniers certificats et rapports lors de la vente. Les règles diffèrent selon qu'il s'agit d'une citerne **enterrée ou hors sol**. Les dimensions de la citerne jouent également un rôle. Vous pouvez consulter les obligations spécifiques pour l'entretien sur le site [www.informazout.be](http://www.informazout.be).

### ✓ **Registre des mesures**

Lors d'une vente en Flandre, vous devez informer les candidats-acquéreurs si des mesures de sécurité ou des mesures publiques de réparation sont applicables au bien vendu. À partir du 1er avril 2026, vous devez consulter le Registre des mesures à cet effet. Vous y trouverez des mesures administratives concernant notamment l'environnement, l'aménagement du territoire et le tourisme. Les données ayant un impact sur le bien à transférer doivent être mentionnées dans la publicité. Cela peut se faire en ajoutant dans la publicité la formulation suivante : "Mesures administratives dans le Registre des mesures : Oui/Non. Le cas échéant, inclusion du contenu de l'extrait du Registre des mesures." Les propriétaires particuliers et les entreprises peuvent consulter le Registre des mesures pour leur bien via « Mijn Burgerprofiel » et via [e-loketondernemers.be](http://e-loketondernemers.be).

# 04

Que faire avant de vendre ?

## Annoncer la vente

Vous avez réuni tous les certificats ? Vous êtes alors prêt(e) à vendre votre bien. Vous pouvez bien entendu faire la publicité de votre bien sur Zimmo, mais quelles informations avez-vous intérêt à indiquer dans votre annonce ?

### Les principales caractéristiques

Commencez par énoncer les caractéristiques principales, dont les éléments repris au point 1. Comme elles ne sont pas toutes obligatoires, vous pouvez choisir pour la plupart celles que vous mentionnez. Nous vous recommandons malgré tout d'indiquer le plus de renseignements possible.

#### ✓ Le prix demandé

Il n'est pas non plus obligatoire d'indiquer le prix. Les vendeurs mentionnent souvent « Prix sur demande ». Nous vous conseillons néanmoins de ne pas le faire car les personnes intéressées ne sauront pas dans quelle catégorie de prix le bien se situe et pourraient de ce fait perdre leur intérêt.

#### ✓ Le type de bien

#### ✓ Le type de construction

#### ✓ La situation

#### ✓ La surface habitable

#### ✓ La superficie du terrain

La superficie du terrain équivaut à l'intégralité du terrain sur lequel votre habitation est sise. Elle inclut donc le jardin et éventuellement un parking sur votre terrain, et pourquoi pas un fossé si cela est décrit dans le transfert de propriété.

#### ✓ La surface construite

La superficie de la parcelle est limitée à la surface au sol du rez-de-chaussée de votre habitation et est donc toujours (bien) plus petite que la superficie du terrain.

#### ✓ Le nombre de salles de bains/toilettes

Avez-vous une douche ou un bain ? Ou bien les deux ? Les candidats acquéreurs apprécient souvent les biens qui possèdent les deux.

Il est également utile de préciser si la toilette se trouve dans la salle de bains ou est séparée.

#### ✓ Le nombre de chambres à coucher

La taille de ces chambres est également intéressante pour l'acquéreur potentiel.

#### ✓ L'orientation du jardin

Pour le jardin, les propriétaires privilégient généralement une orientation sud. Comment le déterminer exactement ? Plusieurs outils sont disponibles en ligne à cet effet. Le soleil se lève au bout de votre jardin ? Cela signifie qu'il est orienté à l'est.

#### ✓ L'année de construction/de rénovation

#### ✓ La valeur PEB **OBLIGATOIRE**

L'annonce immobilière doit contenir les indications suivantes :

- La classe énergétique (PEB), de G à A++. La consommation totale et spécifique en kWh/m<sup>2</sup>/an
- Le numéro du certificat PEB. Le code unique complet ou abrégé.

En Flandre, en cas de nouvelle construction (demande de permis à partir de 2006), l'annonce immobilière doit également contenir le coefficient E de l'habitation. Ce coefficient E indique si le bien répond aux normes de la réglementation sur la performance énergétique des bâtiments neufs. En Wallonie et à Bruxelles, la réglementation est similaire, mais on utilise une autre dénomination, à savoir la PEB.

## ✓ Le revenu cadastral (RC)

En théorie, le revenu cadastral est le revenu locatif annuel estimé d'une habitation, sans les frais d'entretien et de réparations.

Vous trouverez le revenu cadastral dans :

- L'acte de vente de votre bien
- L'extrait du cadastre
- L'avertissement-extrait de rôle de votre précompte immobilier et de vos impôts

## ✓ Sensibilité aux inondations

### OBLIGATOIRE EN FLANDRE

Choix parmi les termes suivants:

- Les zones effectivement sensibles aux inondations
- Les zones éventuellement sensibles aux inondations
- Zone inondable délimitée/ Zone de rive délimitéeafgebakende oeverzone

## ✓ Renseignements urbanistiques

### OBLIGATOIRE

La première chose à vérifier est de savoir si un permis d'urbanisme a été délivré pour le bien en question. Si c'est le cas, mieux vaut examiner l'affectation urbanistique la plus récente du bien selon le registre des plans.

Sur le plan juridique, il convient de vérifier si une assignation a déjà été émise et si un droit de préemption s'applique ou pas. Enfin, il faut vérifier si un permis de lotir s'applique ou non au bien immobilier.

Il importe donc que tous les éléments précités (5 en tout) soient présents dans l'annonce immobilière.

OBLIGATOIRE	PRÉFÉRABLE	OFFRE UN PLUS
Type d'habitation	Revenu cadastral	Le revenu cadastral
Valeur PEB/Numéro de certificat PEB	Nombre de chambres à coucher	Orientation du jardin
Classe énergétique	Année de construction	Nombre de WC
Renseignements urbanistiques	Prix	État du bien
Sensibilité aux inondations (en Flandre)	Charges communes	Surface habitable
Rapport de contrôle installation électrique	Surface habitable	Émissions de CO2
Attestation du sol	Nombre de salle de bains	Date de disponibilité
Renseignements urbanistiques	Superficie du terrain	
	Photos	
	Descriptif	

## Un bon descriptif

Il est également intéressant de donner quelques explications sur le bien.

- Commencez par **une courte introduction** dans laquelle vous rappelez les points précités.
- Utilisez les « **mots d'or** » indiqués ci-dessous pour écrire un texte percutant.
- Commencez par une visite du propriétaire et **détaillez chaque pièce**.
- Quelles sont les **meilleures caractéristiques et possibilités** de votre bien ?
- Qu'est-ce qui le rend **unique** ?
- Quelle est sa **consommation d'énergie** ?
- Terminez par un alinéa qui attisera tellement la **curiosité** du candidat acquéreur qu'il aura envie de venir visiter votre bien.

## Les 10 mots d'or qui aident à mieux vanter les biens immobiliers

Comme votre annonce doit rivaliser avec toutes les autres sur le marché immobilier, mieux vaut qu'elle ressorte le plus possible du lot. Voici quelques conseils rédactionnels pour que votre descriptif fasse mouche.

- **Soyez spécifique**

Très spécifique, même. Les personnes qui recherchent une maison ou un appartement veulent savoir exactement à quoi s'attendre. Si vous décrivez la cuisine, vous pouvez donc tout à fait préciser que le plan de travail est en granit ou en marbre. Idem pour le sol. Il est composé d'une essence de bois spéciale provenant du Brésil ? Mentionnez-le ! Plus vous serez spécifique, plus vous serez crédible.

- **La franchise paie toujours**

La sincérité est appréciée. Les acquéreurs potentiels préfèrent ne pas tourner autour du pot. Vous pouvez donc tout énumérer en détail, de l'état du bien à l'aménagement... tous les points positifs et négatifs. L'adresse de l'habitation est également essentielle : une annonce immobilière sans adresse est souvent moins consultée..

- **Soignez l'orthographe**

Même si cela peut paraître évident, vous seriez effrayé(e) de voir le nombre d'annonces bourrées de fautes. Non seulement du contenu manquant, mais aussi des fautes d'orthographe qui se glissent dans les annonces. Les publicités rédigées en majuscules ou bourrées de fautes d'orthographe ne sont pas prises au sérieux. Activez donc sans faute le correcteur orthographique !

- **Rénovation**

La plupart des chasseurs de logement recherchent un bien immédiatement habitable. Le fait de savoir qu'il a été rénové récemment est donc très intéressant pour eux. Et c'est important pour vous aussi. Un bien qui nécessite peu de travaux partira plus rapidement et aura bien entendu plus de valeur ! N'hésitez donc pas à souligner les rénovations.

- **Futur**

Par exemple, un espace supplémentaire potentiel. Supposons que vous disposez d'une cave parfaitement aménageable en man cave ou en un espace familial convivial ou que le grenier peut être reconverti en studio pour vos enfants aînés. Les occasions sont légion, mais vous pouvez malgré tout les indiquer dans votre annonce !

- **Le quartier**

Ceux et celles qui recherchent une habitation veulent avant tout savoir s'il y fait bon vivre. Le quartier est donc prépondérant. Si vous savez à quel endroit les candidats propriétaires cherchent, vous pourrez mettre en évidence les points positifs de votre quartier. Voilà qui devrait multiplier le nombre de consultations de votre annonce.

- **La luminosité**

Cet élément s'applique surtout à l'aspect visuel. Les candidats ne cliquent même pas sur la plupart des annonces sans photos ou de mauvaise qualité. Pour accentuer l'impression d'espace de vos pièces, il importe d'y lancer entrer la lumière à profusion. Idem pour les photos de votre habitation. Plus elles sont attrayantes pour l'acquéreur, mieux c'est.

- **L'intimité**

L'intimité est certainement un élément à mettre en avant dans une annonce. Ce n'est pas parce que l'on souhaite vivre dans une grande ville que l'on veut renoncer à son intimité. Meer Un jardin bordé de hautes haies est ainsi un gage d'intimité accrue.

- **L'espace**

Vous avez une cuisine américaine ? Dites-le ! Bon nombre d'acquéreurs potentiels recherchent précisément de l'espace, même dans les habitations les plus compactes. Un bel espace ouvert est donc un atout sur lequel vous pouvez miser dans votre annonce.

- **Caractéristiques uniques**

C'est une évidence : si votre bien est unique dans le quartier, vous devez faire valoir cet élément. Les acquéreurs seront certainement plus intéressés par une habitation qui sort du lot. Assurez-vous néanmoins que le bien soit également unique aux yeux des autres. Ne le considérez donc pas d'un point de vue émotionnel.

## Les meilleures photos de votre bien

Vous aurez beau rédiger un texte magnifique, les images en disent plus que les mots ! Si vous souhaitez prendre vous-même les photos, lisez absolument ces conseils pour réaliser des clichés immobiliers dignes de ce nom. Vous n'êtes pas un(e) pro de la photo ? Nous vous enverrons volontiers un [photographe professionnel](#) pour immortaliser votre bien comme il se doit.

### ✓ Chaque chose à sa place

Rangez votre habitation avant de commencer à la photographier. Une maison ou un appartement en ordre crée une impression d'espace et de calme. Si vous occupez encore le bien, veillez à ne pas exposer d'objets de valeur. Les cambrioleurs sont en effet eux aussi à l'affut sur le web. Si le bien est vide, habillez-le, par exemple avec des meubles en carton, afin que les futurs occupants puissent s'y projeter. Retirez en revanche vos photos personnelles pour la même raison.

### ✓ Atmosphère et convivialité

Créez une atmosphère particulière dans votre habitation. Une corbeille de fruits bien garnie, un bouquet de fleurs ou une plante verte apporteront un petit plus dans votre séjour ou votre salle à manger. Si vous disposez d'un feu ouvert, n'hésitez pas à l'allumer en hiver. Des bougies allumées ou autre éclairage d'ambiance embelliront vos photos.

### ✓ Étalez les atouts

Les conseils qui précèdent vous permettront de réaliser le shooting photo de votre bien, mais vous devez à présent choisir les pièces à mettre en évidence. Une chambre d'amis est moins évocatrice que la chambre parentale. Prenez les photos depuis un angle qui soulignera les dimensions de la pièce. L'espace comprend une belle cheminée ou un plafond aux finitions soignées ? Zoomez sur ces éléments.

### ✓ Le bon appareil photo

Un dernier petit conseil avant de commencer... mieux vaut utiliser un appareil photo numérique plutôt qu'un smartphone ou une tablette. Nos appareils mobiles sont certes très pratiques, mais ils ne sont pas conçus pour prendre des photos de et dans votre habitation. Vous possédez un trépied ? Utilisez-le pour éviter les photos floues. Vos clichés n'en seront que bien plus attrayants.

### ✓ La luminosité

Prenez vos photos en plein jour pour profiter d'une luminosité optimale. Si possible, privilégiez un moment ensoleillé plutôt qu'un ciel maussade. Allumez aussi les lampes. Tenez compte du réfléchissement sur les miroirs et les fenêtres. Vous ne seriez pas la première personne à vous photographier par mégarde.

# 05

Que faire  
avant de  
vendre ?

## La promotion

Maintenant que votre publicité est prête, il est temps d'attirer un maximum d'intéressés.

Commencez par partager votre annonce sur les **réseaux sociaux** et demandez à vos contacts de faire pareil !

Si vous souhaitez attirer davantage l'attention sur votre bien, nous avons une autre solution.

Commandez un **panneau personnalisé** à accrocher à votre façade afin que chaque passant sache que votre bien est à vendre.

Ces **panneaux de vente** sont soumis à certaines règles :

- ils ne peuvent pas entraver le passage.
- Ils doivent être retirés dans les deux semaines qui suivent la vente ou la location.



# 01

Que faire pendant la vente ?

## Préparation de la visite

Une bonne préparation est essentielle. Voici dès lors quelques conseils :



- Posez certaines questions à l'avance aux candidats acquéreurs. Vous saurez ainsi si leur intérêt est réel.
- Évitez les pièces vides. Vous avez déjà tout emballé ? Vous pouvez louer des meubles en carton pour habiller l'habitation.
- Jouez sur les 5 sens. Faites en sorte que l'habitation sente le propre et soit rangée.
- Préparez les certificats et documents contenant des informations sur votre bien.
- La présence de votre animal de compagnie peut être sympathique, bien que tous ne partageront pas cet avis. Si possible, trouvez une solution de garde pour votre compagnon à quatre pattes.
- Mettez de côté vos photos et effets personnels. Il est difficile de se projeter dans une habitation si la présence d'autrui y est évidente.
- Préparez-vous aux questions que les visiteurs pourraient vous poser : « Que comprennent les charges communes ? », « Quel est l'âge de la chaudière ? », « Combien payez-vous pour l'énergie ? »...

# 02

Que faire pendant la vente ?

## Pendant les visites

Il existe différentes façons d'accueillir de nouveaux propriétaires potentiels. Soit vous organisez des visites individuelles, soit vous groupez les visites lors d'une journée portes ouvertes. Notre principe premier arrivé, premier servi devrait vous permettre d'aider les visiteurs à se décider plus rapidement.

### Conseils pour la visite

- Prférez une visite en journée plutôt que le soir. La lumière du jour accentuera l'impression d'espace de vos piéces.
- Laissez-leur le temps de parcourir les lieux seuls. S'ils n'ont pas l'impression d'être suivis constamment, les acquéreurs potentiels se mettront plus facilement à rêver et à imaginer leur propre aménagement. En les laissant seuls, vous leur permettrez aussi de communiquer ouvertement avec leur conjoint.
- Indiquez ouvertement et franchement les manquements de votre bien. Proposez des solutions potentielles et essayez de donner une estimation du coût.
- Essayez de vous détacher de l'habitation et d'être ouvert(e) aux remarques de votre interlocuteur. Ne considérez pas cela comme des critiques, à chacun ses goûts.
- À la fin de la visite, n'oubliez pas de demander si le bien correspond à leurs attentes. Si ce n'est pas le cas, vous devriez peut-être modifier votre annonce.



# 01

Hourra, une offre !

## Et ensuite ?

Bonne nouvelle : Vos talents commerciaux ont fait mouche et vous avez reçu une offre. Que faire maintenant ?

**Une offre contraignante s'établit par écrit, par e-mail, courrier, etc. et doit contenir les données suivantes :**

- Données de l'acquéreur et du vendeur (prénom et nom, coordonnées...)
- Le prix, écrit en lettres et en chiffres
- La durée de validité de l'offre
- L'acompte à payer (généralement 10 % du prix convenu)
- Les conditions particulières, comme l'obtention d'un prêt

Le vendeur a donc intérêt à réagir rapidement, avant l'échéance de la durée de validité, généralement une date limite. 3 cas de figure sont possibles :

# 02

Hourra, une offre !

## Accepter l'offre

Les intéressés vous proposent exactement ce que vous souhaitez pour votre bien. Un scénario dont tout le monde rêve !

Après acceptation de l'offre (félicitations au passage), le compromis (ou convention de vente contraignante) est établi. Un acompte est alors généralement attendu de la part de l'acquéreur. Il faut ensuite attendre la passation de l'acte, après quoi l'acquéreur reçoit les clés. Tout au long de ce processus, faites-vous assister par un notaire.

### Qu'est-ce qui doit absolument figurer dans le compromis ?

Bien qu'il soit préférable de vous faire assister par un notaire, vous trouverez ici un aide-mémoire qui récapitule les éléments qui doivent être inclus dans le compromis.

- **L'acquéreur et le vendeur**

Acquéreur et vendeur : qui sont-ils et où résident-ils ? Si vous n'êtes pas le seul propriétaire du bien, les copropriétaires doivent également donner leur accord. N'oubliez donc pas de le mentionner.

- **Ce que vous vendez : le descriptif**

Décrivez ce que vous vendez ainsi que son contenu exact, par exemple le lave-vaisselle et le four restent ou le bien comporte aussi un lopin de terrain. N'oubliez surtout pas de mentionner l'adresse, la superficie et les données cadastrales et urbanistiques.

- **Qui y habite : l'occupant et la copropriété**

Qui occupe actuellement l'habitation ? Si le bien est loué, l'acquéreur sera-t-il le nouveau bailleur une fois l'acte passé ou le locataire quittera-t-il le bien ? Quelle soit la personne qui résidera dans le bien, elle doit pouvoir démontrer qu'il est assuré. Si vous vendez un appartement, vous voudrez probablement récupérer l'argent que vous avez versé dans le fonds de réserve pour les réparations de l'immeuble.

Le montant que l'acquéreur doit vous rembourser peut dès lors être mentionné. Indiquez en outre que vous lui transmettez les statuts de la gérance de l'immeuble ainsi que les informations concernant l'assemblée générale.

- **Ce qu'il en est sur le plan technique**

Évitez les moments de panique ultérieurs en réglant une série d'aspects techniques avant de faire signer le compromis par le candidat acquéreur : Le certificat PEB, l'attestation de sol (via Bruxelles Environnement ou l'OVAM en Flandre, l'approbation de l'installation électrique, l'attestation relative à votre citerne à mazout, la sensibilité aux inondations; les permis d'urbanisme...

- **Ce que vous savez sur le plan pratique**

**Le prix:** mentionnez le prix convenu ainsi que la date à laquelle il devra être payé.

**Acompte:** l'acquéreur paie généralement un acompte à la signature du compromis. Indiquez le montant convenu.

**Frais:** qui assumera les frais, tels que les droits d'enregistrement ?

**Calendrier:** quant aura lieu la remise officielle des clés ?

**Servitudes:** si le voisin ou un agriculteur local a un droit de passage sur le terrain, indiquez-le dans le compromis. Il est toujours sympathique d'en informer l'acquéreur.

- **Par précaution : conditions suspensives**

Le vendeur que vous êtes veut être certain d'obtenir son argent. Vous ou l'acquéreur pouvez par conséquent ajouter certaines conditions suspensives au compromis.

Un exemple que nous connaissons tous : l'obtention d'un prêt. La vente se fera alors à condition que l'acquéreur obtienne un prêt (et de préférence dans un délai déterminé). Si la banque n'accorde pas de prêt à l'acquéreur, il n'aura donc pas d'argent pour acheter le bien et le compromis sera rompu si cette clause y est reprise.

- **Et si pas : les sanctions**

Si la vente ne peut avoir lieu, vous devez songer à une sanction appropriée. Quel sera le montant de l'indemnité à payer ou quelles démarches faudra-t-il entreprendre ?

- **Les notaires**

Mentionnez le nom de votre notaire et celui du notaire de l'acquéreur.

- **Les annexes**

Ajoutez des justificatifs des éléments que vous intégrez dans le compromis, comme un certificat PEB, une copie de l'acte de propriété, le permis d'urbanisme, l'attestation du sol, l'attestation de contrôle de la citerne à mazout si applicable...

## En quoi consiste la passation de l'acte ?

La période qui s'étend entre la signature du compromis et l'acte de vente authentique ne peut dépasser quatre mois. Les notaires de l'acquéreur et du vendeur fixeront une date de commun accord pour la « passation de l'acte » et vous en informeront.

Le jour J, toutes les parties concernées (vendeur, acquéreur, notaires de l'un et l'autre, éventuels agent immobilier et responsable d'hypothèque) se réuniront en l'étude de l'un des deux notaires. Généralement chez le notaire de l'acquéreur.

Le notaire passera alors l'acte. Cela signifie qu'il lira à haute voix l'intégralité de l'acte authentique. Toutes les parties concernées parapheront ensuite chaque page et apposeront leur signature sur la dernière page. Le notaire procédera à l'enregistrement dans les jours suivant la signature de l'acte. Comme

indiqué précédemment, la période qui s'étend entre la signature du compromis et l'acte de vente authentique ne peut dépasser quatre mois. Durant cette période, l'acquéreur peut régler son hypothèque si nécessaire. Les droits d'enregistrement doivent être payés au notaire avant la signature de l'acte, tout comme les honoraires et frais d'actes prévus.

Le vendeur recevra le montant convenu immédiatement après la passation de l'acte. L'acquéreur recevra quant à lui les clés.

# 03

Hourra, une offre !

## Refuser l'offre

Le prix proposé ne correspond pas à vos attentes ? Cela peut arriver, ne le prenez pas personnellement. Les intéressés ont peut-être une vision différente de la votre du bien. Le bon acquéreur finira bien par se montrer. Ne vous laissez pas démonter.

# 04

Hourra, une offre !

## Faire une contre-proposition

Une offre raisonnable est le début d'une négociation optimale. Il est temps de faire une contre-proposition constructive.

Essayez de ne pas tenir compte de vos émotions, de ne pas réagir trop rapidement par la rancune, cela ne profitera pas à la vente. Ne vous sentez pas obligé(e) de diminuer drastiquement le prix de vente. Une baisse de quelques milliers d'euros donnera d'emblée à l'acquéreur potentiel un sentiment de victoire. Vous pouvez donner plus de poids à votre contre-proposition à l'aide de chiffres sur des biens du quartier et de caractéristiques qui méritent le détour.

### Vous ne parvenez pas à un accord, que faire ?

Pour de nombreuses personnes, cela peut être très stressant mais essayez de ne pas céder à la précipitation. Évaluez attentivement les possibilités. La personne intéressée maintient une offre inférieure à ce que vous escomptiez ? Essayez d'avancer d'autres arguments, comme la possibilité de ne pas effectuer les réparations prévues, la flexibilité dans la date du déménagement, le recyclage d'anciens meubles, etc.



# 01

C'est vendu,  
et maintenant ?

## C'est fait, félicitations !

C'est fait, vous avez trouvé un acquéreur pour votre bien. Vous devez encore déménager ? Il est temps d'emménager dans votre nouveau nid. Que devez-vous prendre en compte et ne pas oublier ?

Nous avons dressé une liste pour vous ci-après. Vous pouvez également transmettre ces conseils aux acquéreurs en guise de cadeau de bienvenue. Bonne continuation !



**Votre bien est  
vendu ? Consultez  
nos check-lists ! →**

# 01

## Check-lists

# Certificats requis pour la vente

- Titre de propriété ou acte d'achat notarié**  
Si vous ne vous souvenez plus de nom de ce notaire, vous pouvez vous adresser au bureau des enregistrements de votre province.
- Attestation de contrôle de l'installation électrique**  
Le contrôle doit être effectué par un organisme agréé.
- Attestation du sol**  
Vous pouvez obtenir cette attestation auprès de votre notaire, de Bruxelles Environnement ou de l'OVAM, selon la région dans laquelle se situe votre bien.
- Certificat de performance énergétique**  
Vous pouvez faire appel à un organisme de contrôle agréé.
- Extrait d'urbanisme**  
Vous avez intérêt à le demander juste avant la vente auprès de votre commune ou du notaire, étant donné que ce document doit dater de moins d'un an à la vente.
- Extrait du cadastre/revenu cadastral**  
Vous le trouverez dans l'acte d'achat de votre habitation, l'extrait du cadastre ou l'avertissement-extrait de rôle de votre précompte immobilier et de vos impôts
- Sensibilité aux inondations**  
Ce n'est obligatoire qu'en Flandre. Vous pouvez facilement fournir ces documents vous-même via [géoguichet](#).
- Dossier d'intervention ultérieure**  
Vous devez demander le dossier d'intervention ultérieure, ou DIU, auprès de l'entrepreneur qui a effectué les rénovations ou à votre maître d'ouvrage.
- Attestation relative à l'éventuelle citerne à mazout**  
Contrôle avant la mise en service + contrôle périodique.

# 02

## Check-lists

# Informations pour la publicité

**Le prix demandé**

**Le type de bien**

**Le type de construction**

**La situation**

**La surface habitable**

**La superficie du terrain**

La superficie du terrain équivaut à l'intégralité du terrain sur lequel votre habitation est sise. Elle inclut donc le jardin et éventuellement un parking sur votre terrain, et pourquoi pas un fossé si cela est décrit dans le transfert de propriété.

**La surface construite**

La superficie de la parcelle est limitée à la surface au sol du rez-de-chaussée de votre habitation et est donc toujours (bien) plus petite que la superficie du terrain.

**Le nombre de salles de bains/toilettes**

Baignoire ou douche

**Le nombre de chambres à coucher**

Les dimensions de ces chambres sont également intéressantes pour l'acquéreur potentiel.

**L'orientation du jardin**

**L'année de construction/de rénovation**

**La valeur PEB** **OBLIGATOIRE**

L'annonce immobilière doit contenir les indications suivantes :

- La classe énergétique (PEB), de G à A++ . La consommation totale et spécifique en KWh/m<sup>2</sup>/an
- Le numéro du certificat PEB. Le code unique complet ou abrégé.

**Le revenu cadastral (RC)**

Vous trouverez le revenu cadastral dans :

- L'acte de vente de votre bien
- L'extrait du cadastre
- L'avertissement-extrait de rôle de votre précompte immobilier et de vos impôts

**Sensibilité aux inondations**

**OBLIGATOIRE EN FLANDRE**

**Renseignements urbanistiques** **OBLIGATOIRE**

À demander auprès de la commune.

# 03

## Check-lists

# Déménagement

## Commencez par ce que vous ne devez absolument pas oublier

- Modifiez votre domicile**

Signalez à la commune que vous avez déménagé et faites modifier votre domicile. Après votre emménagement, vous disposez de huit jours pour le faire. Si vous dépassez ce délai, vous risquez une amende. Dans les jours qui suivent, un agent de quartier passera vérifier si vous résidez effectivement à cette adresse. N'oubliez pas de faire rectifier vos données sur votre permis de conduire et votre carte d'identité.
- Changer votre adresse à la poste**

Vous aurez ainsi la certitude que toute la correspondance et les factures vous parviendront à la bonne adresse. Les quatre premiers mois après votre déménagement, la poste les transférera à votre nouvelle adresse.
- N'oubliez pas non plus les sites d'e-commerce**

Vous n'aimeriez tout de même pas que vos colis vous passent sous le nez parce que vous avez déménagé.
- Il est bien entendu important aussi d'informer votre banque de votre déménagement**

Vous n'aimeriez pas non plus que votre adresse ne soit pas la bonne si vous perdez votre carte bancaire.

## Que faire maintenant pour vous faciliter la vie par la suite ?

- Relevez les compteurs d'électricité, d'eau et de gaz**

Faites-les également fermer à temps à votre ancien domicile. Vous pouvez les reprendre dans votre nouvelle habitation ou chercher un nouveau fournisseur.
- Contactez votre fournisseur d'internet et de téléphone à temps !**

Il est devenu impensable de se passer d'internet ou de télévision pendant plusieurs semaines.
- Souscrivez une nouvelle assurance incendie lors de votre déménagement.**

Vous pourrez ainsi occuper votre nouvelle habitation l'esprit serein.
- Gestion des abonnements**

Si vous ne gérez pas vos {1} abonnements{2}, vous risquez de rater votre livre ou votre quotidien préféré. Et quelqu'un d'autre profitera de vos chères lectures.
- Emballez tout soigneusement et solidement**

Laissez les friandises et du café ou thé pour la fin. Vous les retrouverez ainsi plus facilement et pourrez en offrir à vos déménageurs pour les remercier.

## Que faire pendant le déménagement ?

### ○ Choisissez une société de déménagement sérieuse

Donnez des instructions claires aux déménageurs. Où doivent-ils mettre votre lit, votre canapé ou ces armoires lourdes ? Des questions que vous pouvez poser sans crainte à une société de déménagement.

### ○ Demander un emplacement de parking

Si vous avez besoin de place pour pouvoir déménager pendant toute une journée, mieux vaut **demander un emplacement de parking** à la commune.

### ○ Réquisitionnez famille et amis.

Un déménagement peut être rapide et agréable même sans société spécialisée. Surtout si vous **mobilisez famille, amis et connaissances**. Après vous avoir donné un coup de main, ils pourront déboucher le champagne avec vous et trinquer à votre nouveau chez-vous !