IMMO

Je vends mon bien

Mon notaire, pour ce qui compte vraiment.

notaire.be

Sommaire

Avant-propos p.1

Introduction p.3

Quelles sont les différentes façons de mettre mon bien en vente ? p.4

Quels sont les documents à prévoir lorsque je mets mon bien en vente ? p.15

1. Renseignements urbanistiques
2. Documents relatifs à la copropriété
3. Certificat énergétique (PEB)
4. Attestation relative au sol
5. Titre de propriété
6. Certificat de contrôle électrique
7. Attestation relative à la citerne à mazout
8. Certification des Immeubles Bâtis pour l'Eau (CertIBEau)
9. Dossier d'intervention ultérieure (DIU)
10. Documents relatifs au bail

Une fois l'offre d'achat signée, que se passe-t-il ? p.21

1. Recherches préalables accomplies par le notaire et ses collaborateurs
2. Rédaction et signature du compromis de vente
3. Obtention du crédit par l'acheteur
4. Différentes formalités accomplies par le notaire et ses collaborateurs
5. Fixation d'une date de signature de l'acte
6. Projet d'acte et décompte de frais
7. Signature de l'acte, versement du prix de vente et remise des clés
8. Formalités postérieures à la signature de l'acte
9. Formalités supplémentaires à accomplir par le vendeur

Quelques astuces pour mieux vendre sa maison p.29

Avant-propos

Toutes les étapes de votre vie sont importantes. Chacune d'entre elles mérite des conseils appropriés, un accompagnement adéquat et une expertise judicieuse pour que tout se déroule au mieux.

Le notaire vous reçoit lors de ces moments importants de votre vie (mariage, achat d'un bien immobilier, succession, …). Il vous donne des conseils adaptés à votre situation afin que vous puissiez envisager l'avenir avec confiance. Son avis est objectif et impartial.

Nous vous recommandons de vous tenir informés, d'anticiper les démarches et de penser à protéger vos proches et vos biens.

Le but de cette brochure est de répondre à vos questions, d'éveiller votre curiosité et surtout de susciter une rencontre avec votre notaire qui vous aidera de manière personnalisée. La première rencontre est toujours gratuite. Si ce premier entretien donne lieu à une étude plus approfondie du dossier, convenez avec votre notaire d'une estimation de vos frais. Ceux-ci sont, pour la plupart, fixés par la loi.

Faites comme plus de 2,5 millions de personnes chaque année : prenez votre avenir en main avec l'aide de votre notaire. La Belgique compte actuellement plus de 1.200 études où notaires et collaborateurs vous accueillent.

Pour plus d'infos, FAQs, vidéos, modules de calcul et coordonnées d'un notaire proche de chez vous, rendez-vous sur www.notaire.be.

Il existe plusieurs façons de mettre votre bien en vente : la vente de gré à gré, la vente publique ou la vente online.

Introduction

Vendre un bien est une décision importante. De quelle manière allez-vous vendre votre maison ou votre appartement ? Allez-vous passer par un intermédiaire ?

Il y a différentes façons de procéder à la mise en vente d'un terrain ou d'une construction existante mais elles peuvent se regrouper en 3 catégories : la vente de gré à gré, la vente publique ou la vente online.

Dans le cas d'une **vente de gré à gré**, l'acheteur et le vendeur s'entendent sur le prix de vente et sur le bien vendu. Ils signeront ensemble un compromis de vente : dès ce moment, la vente sera définitive. Ce compromis sera suivi d'un acte notarié qui ne pourra être signé que lorsque le notaire aura accompli un nombre important de recherches. C'est à ce moment que le solde du prix devra être payé.

Quand l'immeuble fait l'objet d'une **vente publique**, le notaire du vendeur établit un cahier des charges, reprenant toutes les conditions de la vente, qui se fera aux enchères, lors d'une séance d'adjudication.

Enfin, à côté de la vente de gré à gré et de la vente publique « physique », il existe un troisième type de vente : **la vente online, biddit.be**.

Biddit est la plateforme d'achat et de vente en ligne des notaires belges. Avec Biddit, les acheteurs potentiels peuvent acquérir un bien de chez eux. L'ensemble du processus de vente se déroule en ligne en toute confiance et sous la supervision d'un notaire.

La plateforme permet de vendre son bien aux enchères en quelques semaines. Elle permet aussi de vendre un bien de gré à gré en ligne et en toute confiance.

Cette vente dématérialisée répond aux attentes et besoins d'une société de plus en plus mobile et de plus en plus connectée et à une volonté d'informatisation du législateur dans tous les domaines. Le notariat, en sa qualité de conseiller de confiance, a répondu à cette demande en mettant à disposition du citoyen un outil en ligne en toute transparence, simple, intuitif, fiable et facile.

Cette brochure, destinée aux vendeurs, a pour but d'examiner ces trois façons de vendre un bien, de donner un aperçu des documents à prévoir en vue de la mise en vente et de décrire les différentes étapes de la vente d'un bien.

Vous êtes acheteur ? Dans ce cas n'hésitez pas à consulter notre brochure « J'achète, j'emprunte », destinée aux acheteurs et disponible sur notaire.be.

Quelles sont les différentes façons de mettre mon bien en vente ?

1. LA VENTE DE GRÉ À GRÉ

La vente de gré à gré concerne l'achat ou la vente d'un immeuble moyennant un accord conclu entre un vendeur et un acheteur. La vente peut avoir lieu :

- **directement entre le vendeur et l'acheteur**
- **à l'aide d'un intermédiaire comme le notaire ou un agent immobilier.**

La mise en vente de gré à gré par un notaire

Chacun peut confier la mise en vente de son immeuble à une étude notariale.

Que fait le notaire dans le cadre de cette activité ?

- Il visite et évalue le bien, notamment par rapport au marché local
- Il réunit, dès le début de la mise en vente, toutes les informations utiles et nécessaires à la sécurité de la transaction
- Il procède à la publication de l'annonce de la mise en vente du bien
- Il informe le vendeur et les personnes intéressées par l'acquisition (conditions d'occupation, servitudes, implications fiscales, coût de l'opération, situation urbanistique…)
- Il rencontre les candidats acquéreurs, reçoit les offres et en assure le suivi
- Il rédige et reçoit le compromis de vente
- Il veille à la bonne clôture du dossier au-delà de la signature de l'acte authentique

Mais aussi...

D'une manière générale, le notaire assure la sécurité et la transparence de l'opération.

Chaque partie est toujours entièrement informée par le notaire des droits, des obligations et des charges découlant des actes juridiques dans lesquels elle intervient.

2. LA VENTE PUBLIQUE

La vente publique d'immeubles est parfois assimilée à la seule procédure de vente judiciaire et jouit à ce titre d'une image péjorative dans l'esprit du public. On l'assimile à une procédure peu glorieuse, frappée de méfiance, et, généralement, celui qui désire vendre volontairement son bien ne pense pas à y recourir. Or, contrairement aux idées reçues, la vente publique ne se limite pas aux ventes « forcées » (exemple : saisie judiciaire). Loin de là… Sachez que 80% des ventes publiques sont volontaires…

La vente publique : qui dit mieux ?

La vente publique est une **vente aux enchères**. Les amateurs font des offres successives. Le montant le plus élevé formera le prix de vente, s'il est accepté par le vendeur. Ces ventes se réalisent exclusivement par un notaire.

La vente publique présente beaucoup de **garanties** au niveau de la rapidité, de la transparence et du juste prix que l'on peut obtenir : pour ces raisons, la loi impose cette procédure dans le cadre de certaines ventes judiciaires (lorsque la vente est ordonnée par un tribunal). Mais contrairement aux idées reçues, on peut aussi recourir à cette procédure dans le cadre de ventes volontaires.

Les conditions de la vente sont reprises dans un « **cahier des charges** » : il s'agit d'un acte rédigé par le notaire, qui contient la description de l'immeuble ainsi que toutes les conditions de la vente. Ce document peut être consulté par tous les amateurs potentiels, en l'étude du notaire.
La séance de vente est annoncée par le notaire au moyen d'annonces publiées dans la presse ou à son étude, sur des lieux d'affichage public, par des affiches apposées sur l'immeuble, etc. Les renseignements publiés sont les plus importants : date et lieu de la vente, occupation du bien, destination urbanistique (l'immeuble est-il destiné à être une maison, un bureau, un commerce ?), coordonnées du notaire, mais il n'est pas possible d'y faire connaître toutes les conditions de la vente.

Les offres, ou enchères, sont reçues lors de la séance de vente, éventuellement à partir d'une mise à prix. Si la dernière offre est acceptée, le notaire procède à l'adjudication. L'acquéreur disposera cependant d'un certain délai pour le paiement du prix et des frais. Certaines ventes ne sont définitives qu'après l'écoulement d'un délai de 15 jours, endéans lequel tout intéressé peut faire une surenchère.

Des garanties sont aussi prises à l'encontre des amateurs qui formulent des offres inconsidérées qu'ils ne peuvent pas respecter. Il existe ainsi la possibilité de faire revendre l'immeuble sur folle enchère.

La procédure de vente publique étape par étape

1. **Cahier des charges**
   Avant d'exposer en vente, le notaire rédige un acte reprenant toutes les conditions de la vente. Cet acte, appelé « cahier des charges », peut être consulté par tous les amateurs potentiels en l'étude de votre notaire, et est lu par le notaire le jour de la vente. Ces conditions sont parfois difficiles à comprendre, et tout amateur peut demander

au notaire la consultation de ces conditions avant la vente. Ce cahier des charges comprend deux documents : d'une part, les **conditions générales** qui s'appliquent à toutes les ventes, comme par exemple le mode de la vente, les délais de paiement, le pourcentage des frais, etc., et d'autre part, les **conditions spéciales à l'immeuble**, dont sa description, les conditions d'occupation, les servitudes éventuelles.

2. Visites

Les heures de visite sont fixes. Ainsi, les amateurs visiteront l'immeuble aux jours et heures annoncés : ils ne peuvent pas exiger d'autres heures de visite. Ils pourront prendre leur temps pour tout voir, et demander à avoir accès à toutes les parties du bien. L'amateur pourra se faire accompagner d'un expert, qui lui donnera son idée sur la valeur de l'immeuble.

3. Budget

Le cahier des charges peut être consulté par tout amateur. Il peut être prévu que l'adjudication aura lieu sous la condition suspensive d'obtention d'un financement par celui qui a remporté les enchères. Cette possibilité est facultative et ses modalités devront être prévues dans le cahier des charges.

4. Séance d'adjudication

Le jour de la vente est arrivé. Après avoir lu le cahier des charges, le notaire recueille les **enchères**. Il n'y a pas obligatoirement de mise à prix, c'est à dire un prix minimum de départ. **Le notaire adjugera le bien au plus offrant**, mais il dispose d'une marge de manœuvre s'il se méfie d'un amateur qui ne présente aucune garantie de solvabilité. Lorsque le notaire adjuge, la vente est réalisée, et l'acquéreur devra payer le prix endéans les délais prévus au cahier des charges.

Incitants facultatifs : fixation d'une mise à prix de départ et octroi d'une prime

Afin de rendre la séance unique plus attrayante et d'encourager les candidats-acquéreurs à formuler une offre rapidement, avec la perspective d'obtenir d'emblée un prix raisonnable, il existe deux possibilités dont la mise en œuvre reste facultative, dans les deux hypothèses suivantes :

A. Le notaire estime qu'il y a lieu de fixer une mise à prix de départ. Dans ce cas :

- Soit un montant égal ou supérieur à celui de la mise à prix est proposé par un premier candidat-acquéreur. Celui-ci se

verra alors octroyer une **prime correspondant à 1%** du montant de sa première enchère à la condition qu'il soit déclaré adjudicataire définitif.

- Soit aucun candidat-acquéreur n'offre le montant de la mise à prix. Le notaire devra alors provoquer une première offre par une diminution du montant de la mise à prix, après quoi la vente se poursuivra par enchères. **Aucune prime** ne pourra en pareille hypothèse être octroyée.

B. Le notaire estime ne pas devoir fixer une mise à prix de départ.

Dans ce cas, lorsque l'adjudication définitive est réalisée sous la condition suspensive de l'absence de surenchère, il conserve la possibilité d'octroyer une prime, fixée à 1% de l'enchère proposée, à l'enchérisseur qui offre le prix le plus élevé. Cette prime n'est toutefois accordée que pour autant que cet enchérisseur conserve son statut d'adjudicataire définitif lors de l'expiration du délai endéans lequel le droit de surenchère peut être exercé. Dans l'hypothèse où une nouvelle séance d'adjudication est organisée par suite de l'exercice du droit de surenchère, cet enchérisseur ne se verra octroyer la prime que pour autant qu'il soit déclaré adjudicataire final lors de cette nouvelle séance d'adjudication.

5. Faculté de surenchère

La vente se fait en principe en une seule séance, mais le notaire peut toujours prévoir une faculté de surenchère en cas de ventes publiques **volontaires**.

Si la faculté de surenchère est d'application, cela signifie simplement que l'adjudication n'est définitive que pour autant qu'aucun autre amateur (présent lors de la séance unique ou non) n'ait, endéans les 15 jours, signifié une offre supérieure de 10 % au montant du prix d'adjudication, avec un minimum de 250€ (si le prix est inférieur à 2.500€), et un maximum de 6.200€ (si le prix est supérieur à 62.000€). Si la surenchère est exercée, la vente ne sera définitive que lors d'une nouvelle séance de vente.

Attention, à côté de la vente publique volontaire, il existe également la **vente publique judiciaire et la vente publique amiable à forme judiciaire**. Il s'agit, d'une part, de ventes publiques réalisées dans le cadre d'une saisie ou d'un règlement collectif de dettes (ventes publiques judiciaires) et, d'autre part, de ventes dans lesquelles une des parties est un mineur, un inca-

pable, un failli, … (ventes publiques amiables à forme judiciaire). Pour ces ventes publiques spécifiques (et donc pas pour les ventes publiques volontaires), la procédure ne prévoit pas **de faculté de surenchère.**

6. Paiements

Le délai de paiement des **frais d'une vente publique** (précisé dans le cahier des charges) est en général de **5 jours**. Quant au paiement du **prix de vente**, il doit être acquitté **au plus tard dans les 6 semaines** de la date d'adjudication définitive (soit à compter des 15 jours qui suivent la séance unique s'il n'y a pas eu de surenchère, soit à compter de la seconde séance s'il y a eu surenchère). Au-delà, les intérêts de retard commencent à courir et si l'acheteur ne paie pas le prix de la vente, on parle de « folle enchère ».

7. Revente sur folle enchère ou « quand l'acheteur ne paie pas »

Il arrive que, dans le cadre d'une vente publique, un amateur inconscient veuille absolument acquérir un immeuble en offrant un montant qu'il ne pourra pas payer. Il court le risque de devoir subir la procédure de revente de l'immeuble sur folle enchère.

Si l'acheteur ne paie pas ce qu'il doit à l'expiration des délais fixés pour le paiement des frais et du prix, vous pouvez, en tant que vendeur, le poursuivre pour exiger les différents paiements, mais, si le portefeuille de l'acquéreur est désespérément vide, vous risquez d'être bloqué durant de nombreux mois pour rien.

Une autre option s'offre à vous : **vous pouvez demander la revente de l'immeuble**. Cette procédure s'appelle la « revente sur folle enchère ». Dans ce cas, le bien sera à nouveau exposé en vente publique. Le notaire chargé de la vente fixera une nouvelle date pour cette revente, et fera apposer des nouvelles affiches et insérer de nouvelles annonces dans les journaux. Cette revente s'effectuera aux mêmes conditions que celles qui étaient prévues pour la vente originaire.

Si le **prix obtenu lors de la revente est inférieur** à celui qui avait été proposé initialement par le « fol enchérisseur », ce dernier devra quand même payer la différence entre son offre et le prix obtenu lors de la revente du bien.

Si le **prix obtenu lors de la revente est équivalent**, l'acheteur pourra pousser un soupir de soulagement, et ne devra payer que les intérêts éventuels et les frais de la procédure de folle enchère.

Si le **prix obtenu au moment de la nouvelle vente est supérieur**, la différence vous reviendra. L'acheteur pourra cependant récupérer tous les acomptes éventuels et droits qu'il aurait payés.

Les avantages de la vente publique pour le vendeur

1. **Emulation entre les amateurs**
   Grâce à une **forte visibilité** (affiches, annonces, site internet), le **bien mis en vente touche un large public**. Ainsi, la vente se fait en présence de nombreux **amateurs qui se font concurrence dans les enchères**. Résultat : le bien sera parfois vendu à un prix nettement supérieur à celui de départ. Dans le cas d'une vente de gré à gré, par contre, le vendeur qui souhaite obtenir le plus haut prix a souvent tendance à surestimer son immeuble, et à demander un prix trop élevé. Cela risque de décourager les amateurs potentiels et d'obliger le vendeur à baisser son prix (parfois même en-dessous du prix qu'il aurait pu obtenir s'il avait été au départ plus réaliste et raisonnable).

2. **Transparence**
   La vente publique permet d'éviter des suspicions d'arrangements concernant le prix entre copropriétaires dans les situations tendues (par exemple, en cas d'indivision, de succession ou de divorce). En effet, **aucune dissimulation de prix n'est possible** puisque ce dernier est fixé aux yeux de tous par le jeu des enchères. De plus, les conditions de la vente sont reprises dans le **cahier des charges**, qui peut être **consulté par tous les amateurs potentiels**, en l'étude du notaire.

3. **Sécurité**
   Le **notaire** est garant de la sécurité juridique, c'est lui qui **réalise toutes les recherches avant la vente** (les recherches fiscales, cadastrales, hypothécaires et urbanistiques, ainsi que bien d'autres vérifications). Il **se charge du suivi complet de l'opération, le vendeur ne doit se soucier de rien**.

4. **Rapidité**
   La vente publique épargne le temps nécessaire à la négociation que l'on retrouve dans les ventes de gré à gré. Dès que le vendeur a pris sa décision, la séance de vente publique peut avoir lieu dans les 6 à 8 semaines. De son côté, l'acheteur a ensuite 6 semaines pour payer le prix, sans condition suspensive d'octroi d'un crédit bancaire. **L'argent de la vente** est donc, la plupart du temps, disponible **3 mois seulement après la décision**

de vente (alors qu'il faut souvent compter au minimum 5 mois dans le cadre d'une vente de gré à gré).

5. **Faible coût**
La vente publique est peu coûteuse. Ainsi, le **vendeur paiera entre 3500€ et 4000€ de frais** (couvrant les frais de publicité, les visites par un délégué de l'étude du notaire, la location de la salle des ventes, …), alors que, pour une vente de gré à gré, le coût d'une agence immobilière, peut être, par exemple, de 3% du prix de vente + TVA.

6. **Liberté**
Beaucoup de gens craignent de ne plus pouvoir arrêter la vente publique une fois qu'elle est lancée et d'être forcés de vendre le bien quel que soit le prix. C'est faux : **le vendeur reste libre de retirer son bien si le prix proposé est insuffisant par rapport à son estimation.** D'où l'importance, dès le départ, de déterminer avec votre notaire le prix sur lequel vous marquez votre accord pour la vente.

	Vente publique	Vente de gré-à-gré
Prix du bien	Mise à prix éventuelle fixée par le vendeur. Les émulations entre les candidats acheteurs font grimper le prix.	Fixé par le vendeur. Attention à ne pas surévaluer votre bien.
Coût de la mise en vente	Le vendeur paiera entre 3500€ et 4000€ de frais (couvrant les frais de publicité, les visites par un délégué de l'étude du notaire, la location de la salle des ventes, …)	Le coût d'une agence immobilière, par exemple, peut s'élever à 3% du prix de vente + TVA.

	Vente publique	Vente de gré-à-gré
Rapidité de vente	Une fois le dossier complet (6 à 8 semaines après la décision du vendeur), le jour de la mise en vente est fixé. Une fois la vente effective, l'acheteur a 6 semaines pour payer le prix, sans condition suspensive d'octroi d'un crédit bancaire. L'argent de la vente est donc, la plupart du temps, disponible 3 mois seulement après la décision de vente	Relative. Dépend des visites et des négociations. Il faut souvent compter au minimum 5 mois depuis la mise en vente pour que le vendeur dispose de l'argent de la vente.
Sécurité	Garantie par le notaire	Relative sauf si vous confiez la mise en vente de votre bien au notaire.
Transparence	Garantie grâce au cahier des charges consultable par tous les amateurs potentiels, en l'étude du notaire.	Laissée à la bonne foi du vendeur.
Liberté	Le vendeur reste libre de retirer son bien si le prix proposé est insuffisant par rapport à son estimation. Dès le départ, il aura déterminé avec son notaire le prix sur lequel il marque son accord pour la vente.	Liberté totale du vendeur.

3. LA VENTE ONLINE : BIDDIT.BE

Simple, transparent, facile

Cette forme de vente répond à une exigence de **facilité et d'instantanéité**. A l'heure où tout se fait depuis son ordinateur, acheter un bien devient évident depuis la plateforme de vente online **Biddit**.

Le **système de vente aux enchères** vous permet de savoir dans quelle catégorie de prix se trouve un bien immobilier, car il y a un prix de départ pour chaque offre. Le **candidat acquéreur fait une offre via son ordinateur**, en utilisant sa carte d'identité électronique, ou via son smartphone, avec l'application Itsme. Les enchères peuvent être faites manuellement ou automatiquement. La vente online est particulièrement **transparente** : chaque offre émise est visible par celui qui consulte biddit.be.

La période durant laquelle les candidats acquéreurs peuvent faire offre est aussi clairement identifiée et dure 8 jours. Le notaire contactera ensuite le meilleur enchérisseur pour finaliser la vente.

Durant le **processus de gré à gré**, les candidats acquéreurs émettent leur offre en ligne via un formulaire en indiquant le montant de l'offre, les éventuelles conditions (ex : condition suspensive liée à l'obtention d'un prêt hypothécaire) et sa durée de validité. Le notaire collecte les offres d'achat via la plateforme et les soumet toutes au vendeur qui dispose de toute la latitude pour retenir l'offre qui correspond le mieux à ses attentes. Une fois son choix arrêté, le vendeur formalise l'accord de vente en signant un compromis de vente avec l'acquéreur.

Dans tous les cas, le notaire en charge de la vente se tient à votre disposition pour vous aider étape par étape et répondre à vos questions.

Même avec une vente en ligne, le **conseil personnalisé** et l'assurance de travailler en toute confiance et sécurité, restent essentiel pour le notaire, et cela, à toutes les étapes de la vente online.

En résumé, Biddit, c'est :

Tranquillité d'esprit : un décès, une séparation, ou vous ne savez tout simplement pas comment gérer cette vente ? Pas de soucis. Le notaire vous accompagne et sécurise la transaction pour une vente sans soucis !

Flexibilité : vous choisissez le type de vente en ligne que vous souhaitez : aux enchères ou en gré à gré. Discutez-en avec le notaire !

Efficacité : la vente, étant en ligne, touche un maximum d'amateurs sans limite géographique. Vous avez donc plus d'opportunités de vendre votre bien.

Sécurité juridique : Le notaire suit les ventes, vérifie les identités des candidats acheteurs et, avant adjudication, veille à ce que l'acheteur ait toutes les capacités d'acheter.

Simple d'utilisation et intuitif : que ce soit le processus de mise en vente (annonce) ou de vente (en ligne) lui-même, tout est intuitif, encadré par un notaire et sécurisé. Et depuis votre mobile, vous suivez la vente d'où vous voulez !

biddit.be

surfer, acheter en toute sécurité

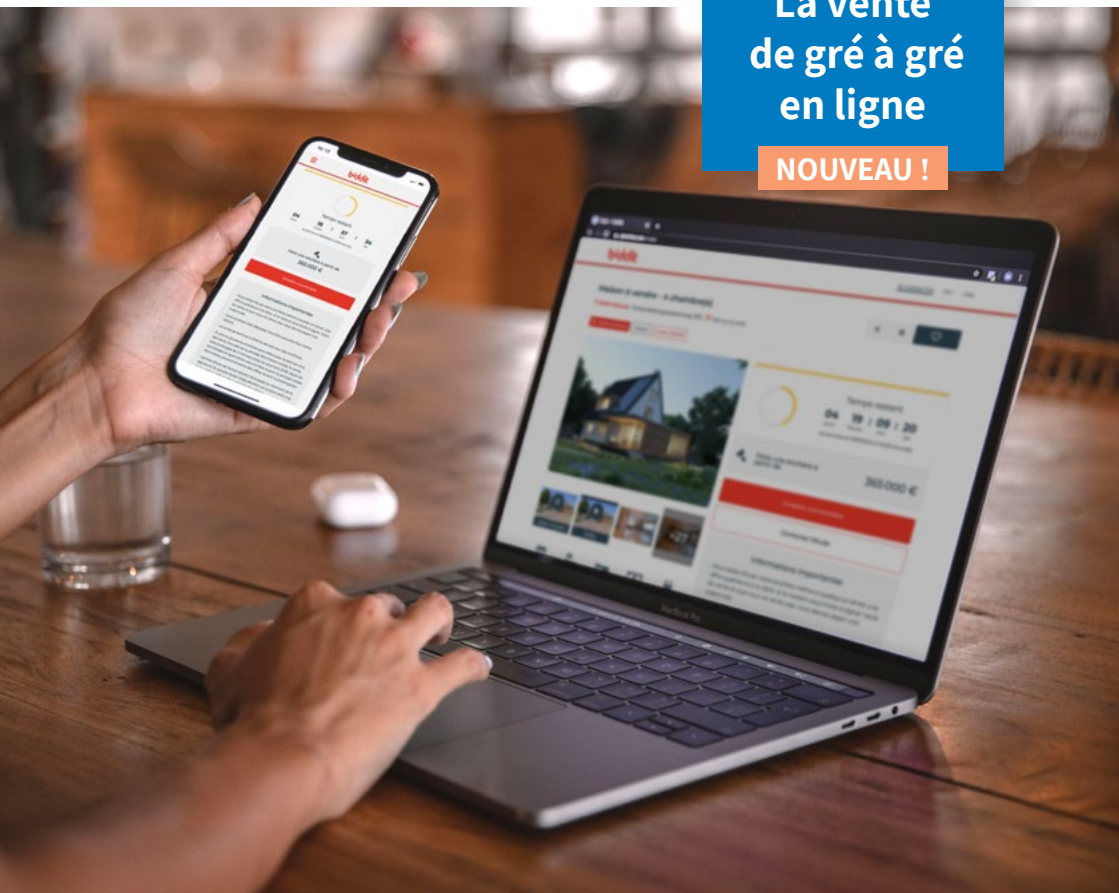
Vendre votre bien immobilier **en ligne** en toute confiance, avec les **conseils d'un notaire**.

Pour en savoir plus, consultez les FAQs sur biddit.be ou prenez contact avec votre notaire.

La vente aux enchères en ligne

La vente de gré à gré en ligne

NOUVEAU !



	Vente aux enchères en ligne avec Biddit
Approbation des conditions de vente	Les conditions de vente doivent être approuvées par les enchérisseurs avant de faire une enchère.
La période de vente	L'annonce est généralement en ligne 4 à 5 semaines avant le début des enchères qui elles, durent 8 jours et au cours desquels les candidats acquéreurs peuvent enchérir.
Visibilité des offres	Les enchérisseurs voient toutes les enchères, sans savoir de qui elles proviennent.
Montant des enchères/offres	Les enchères doivent toujours être supérieures. Les enchères inférieures ne peuvent pas être émises.
Octroi de la vente	Le vendeur peut : - Décider de vendre au plus offrant ; - Retirer le bien de la vente lorsque le prix minimum n'est pas atteint. Cependant, il ne peut pas choisir entre les différents enchérisseurs.
Caractère liant des enchères/offres	Les 5 meilleurs enchérisseurs sont liés par leur enchère jusqu'à ce que le bien soit adjugé (acte signé) ou retiré de la vente (avec une durée maximum de 10 jours ouvrables après la clôture de la période d'enchères).
Dans quel délai le bien est-il vendu ?	Une fois la période d'enchères terminée, l'acte authentique de vente (le procès-verbal d'adjudication) est signé dans les 10 jours ouvrables.
Quels sont les coûts ?	Les frais peuvent être calculés à partir du calculateur de frais (www.notaire.be/calcul-de-frais/publique) ; les honoraires applicables sont ceux d'une vente publique. N'hésitez pas à demander un estimatif à l'étude notariale.

La vente gré à gré en ligne avec Biddit

Si des conditions de vente sont mises en ligne par le notaire, alors l'offrant devra en prendre connaissance avant de pouvoir émettre une offre.

Il n'y a pas de période délimitée de vente. Une fois le bien en ligne, les candidats-acquéreurs peuvent déposer des offres à n'importe quel moment.

Les candidats-acquéreurs ne voient pas le nombre ni le montant des offres introduites par les autres.

Il n'y a pas de restriction, une offre peut être supérieure, inférieure ou égale au prix affichée.

Le vendeur peut choisir l'offre qui lui convient. Il peut s'agir, par exemple, de l'offre la plus élevée ou d'une offre sans condition suspensive.

Les offres sont liantes pour la durée de validité mentionné dans l'offre. Si aucune date n'est indiquée, le candidat-acquéreur reste lié à son offre jusqu'à la vente du bien.

Une fois que l'offre est acceptée par le vendeur, un compromis de vente devra être rédigé et signé. La signature de l'acte authentique de vente suivra dans un délai de 4 mois.

Les frais peuvent être calculés à partir du calculateur de frais (www.notaire.be/calcul-de-frais). Les honoraires applicables sont ceux d'une vente de gré à gré. N'hésitez pas à demander un estimatif à l'étude notariale.

Vendre un bien

Checklist : documents à prévoir

Titre de propriété

Acte notarié d'achat et en cas d'héritage, acte d'hérédité et déclaration de succession.

Dossier d'intervention ultérieure (DIU)

Inventaire et descriptif de **tous les travaux réalisés depuis le 1er mai 2001** (but de sécurité) : devis, factures, cahier des charges, photos, etc.

Certification des Immeubles Bâtis pour l'Eau (CertIBEau)

Contrôle par un certificateur agréé.

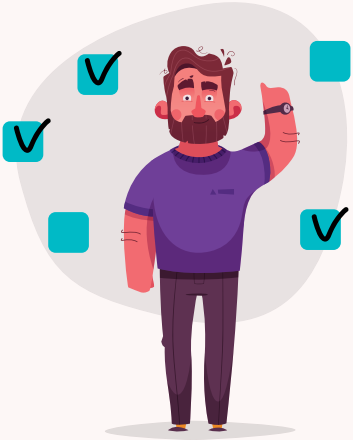
En cas de raccordement à la distribution publique de l'eau depuis le 1er juin 2021 ou lorsqu'un CertIBEau a été sollicité de manière volontaire.

Plus d'infos : **www.certibeau.be**

Attestation relative à la citerne à mazout

Contrôle et mise en conformité par un technicien agréé.

Plus d'infos sur les règles dans les trois régions : **www.informazout.be**



Documents relatifs au bail

En cas de location :
Contrat, état des lieux, attestation de dépôt de la garantie locative.

Certificat énergétique (PEB)

Contrôle par un certificateur agréé.

Attention :
Performance énergétique à mentionner dans l'annonce de la mise en vente.

Certificat de contrôle électrique

Uniquement pour les habitations
Contrôle par un organisme agréé (procès-verbal de conformité ou de non-conformité justifiée).

Données relatives à la copropriété

Acte de base et règlement de copropriété, procès-verbal des assemblées générales (3 dernières), décompte des charges (fonds de roulement / réserve), etc.

A obtenir notamment auprès du syndic.

Attestation relative au sol

Certificat **obligatoire** de non pollution du terrain. À établir par un organisme agréé : Bruxelles Environnement, BDES ou OVAM selon la région.

Renseignements urbanistiques

Notamment **permis, déclarations et certificats d'urbanisme**. A obtenir auprès de la **commune**.

IZIMI

Izimi peut vous aider ! Regroupez tous vos documents pour les retrouver facilement !

www.izimi.be

Quels sont les documents à prévoir lorsque je mets mon bien en vente ?

Si vous souhaitez mettre votre bien en vente, vous devez rassembler un certain nombre d'informations et de documents.

Prenez contact avec votre notaire dès que vous avez l'intention de mettre un bien en vente !

Il pourra alors directement lancer les recherches requises pour la vente de votre bien ! En effet, plusieurs formalités nécessitent un certain délai, comme par exemples les renseignements urbanistiques que le notaire sollicite auprès de la commune (délai de 30 jours), l'état hypothécaire (délai de 20 à 30 jours).

En tant que vendeur, vous avez une **obligation de transparence à l'égard de l'acheteur**. Tous ces documents renforcent la sécurité juridique de l'acte. En réunissant tous ces documents bien à temps avec l'aide de votre notaire, **vous accélérez ainsi la vente de votre bien de façon efficace et sécurisée !**

Parmi les documents à prévoir, **certaines formalités doivent être accomplies par le vendeur** (certificat PEB, certificat électrique, DIU), et **d'autres formalités doivent être demandées auprès des instances concernées par le notaire** (renseignements d'urbanisme, certificat de non pollution, renseignements de syndic).

Voici l'ensemble des documents à prévoir, par ordre chronologique mais aussi par ordre d'importance dans la mesure où l'obtention de certains documents requiert un certain délai et ce sont donc les premiers auxquels il faut penser.

1. Renseignements urbanistiques

Vous devez mentionner, **dans l'annonce de la mise en vente de votre bien**, au minimum la destination urbanistique la plus récente du bien ainsi que les renseignements sur les permis et certificats d'urbanisme.

Selon les régions, des informations supplémentaires doivent également être mentionnées.

Ces renseignements urbanistiques sont **obtenus auprès de la commune** qui est tenue de vous les communiquer dans les 30 jours.

2. Documents relatifs à la copropriété

Si vous vendez un **appartement** ou un bien dans une copropriété, l'acheteur doit être complètement informé sur ses futurs rapports avec les autres copropriétaires, et ce **préalablement à la signature du compromis** de vente.

Les renseignements suivants doivent lui être fournis (le syndic vous communiquera ces informations et documents sur simple demande, en principe dans un délai de 15 jours) au moment du compromis de vente :

1. L'acte de base et les actes modificatifs ou projets d'actes modificatifs
2. Le règlement de copropriété et le règlement d'ordre intérieur
3. Les procès-verbaux des assemblées générales ordinaires et extraordinaires des trois dernières années
4. Le décompte périodique des charges des deux dernières années
5. La copie du dernier bilan approuvé par l'assemblée générale
6. Le montant du fonds de roulement et du fonds de réserve
7. Le montant des arriérés éventuellement dus par vous (vendeur)
8. La situation des appels de fonds destinés au fonds de réserve et décidés par l'AG avant la date certaine du transfert de la propriété
9. Le cas échéant, le relevé des procédures judiciaires en cours relatives à la copropriété.

3. Certificat énergétique (PEB)

Vous avez l'obligation d'**afficher le certificat PEB dans l'annonce de la mise en vente de votre bien et de communiquer ce certificat PEB au futur acquéreur avant la signature du compromis**.

La demande de certificat PEB doit être introduite auprès d'un **certificateur agréé**. Pour consulter la liste des certificateurs agréés, rendez-vous sur le site de Bruxelles Environnement (cette liste est valable pour les 3 régions).

La durée de vie d'un certificat PEB est de 10 ans. Si vous en possédez déjà un qui a moins de 10 ans, vous pourrez le réutiliser. Si, par contre, vous possédez un certificat PEB de moins de 10 ans mais, depuis qu'il a été dressé, vous avez fait des travaux permettant d'améliorer la performance énergétique du bien (isolation, changement de chaudière, etc.), même si ce n'est pas obligatoire, il est utile de dresser un nouveau certificat et ce pour bien informer les candidats acquéreurs. Si votre certificat a plus de dix ans, vous devrez de toute façon le renouveler.

Pourquoi devez-vous afficher le certificat PEB dans l'annonce d'un bien ? La PEB indique si une maison est économe en termes d'énergie ou non (« passive » ou non). C'est donc une information essentielle pour le futur propriétaire. Ce certificat lui permet de mieux déterminer le coût énergétique du bâtiment et de le comparer avec d'autres biens. Attention, cette information ne doit pas être sous-estimée

car les acheteurs y sont de plus en plus sensibles. Une mauvaise performance énergétique pourrait impacter le prix de votre bien !

4. Attestation relative au sol

Une attestation de non pollution du sol est obligatoire et doit être obtenue, **en vue de la signature du compromis**, auprès de **Bruxelles Environnement** (Bruxelles), de la **BDES** (Wallonie) ou de l'**OVAM** (Flandre).

Il est en effet important de veiller à la bonne qualité du sol, et de vérifier que celui-ci n'est pas pollué. Ainsi, l'acheteur du terrain est informé des possibilités de pollution du terrain avant de signer l'acte de vente.

5. Titre de propriété

Il s'agit de l'**acte notarié d'achat** de l'immeuble (carte d'identité du bien), qui vous a été remis par le notaire lors de l'acquisition de votre immeuble.
Si vous avez hérité du bien (succession), vous devez disposer de la **déclaration de succession**, de l'**acte d'hérédité** et de l'éventuel acte d'achat du défunt.

Si votre bien a été mesuré par un géomètre, il faut aussi remettre une copie du plan dressé par ce dernier.
Il en sera de même des conventions particulières convenues avec les voisins (pour les clôtures, les mitoyennetés, etc.).

6. Certificat de contrôle électrique

Vous devez communiquer un procès-verbal de contrôle de l'installation électrique de votre bien. Ce document **vise toutes les habitations** : les maisons, les appartements, les locaux ou les ensembles de locaux servant d'habitation à une ou plusieurs personnes vivant en famille ou en communauté (les magasins, bureaux et autres types de bâtiment sont exclus).

L'objectif est de veiller au contrôle systématique des installations électriques. Le contrôle doit être réalisé par un **organisme de contrôle agréé** (vous trouverez la liste de ces organismes agréés sur le site du SPF Economie) et permet à l'acheteur de connaître l'état de l'installation.

Si celle-ci n'est pas conforme aux exigences légales, l'acheteur disposera de 18 mois (en principe) pour la remettre en ordre à dater de la signature de l'acte authentique.

Le procès-verbal de contrôle est **valable 25 ans**. Si vous en possédez un de moins ou égal à 25 ans, vous ne devez pas en faire dresser un nouveau sauf si depuis lors vous avez réalisé des travaux d'électricité dans le bien. Dans ce cas, un nouveau contrôle devra être effectué.

7. Attestation relative à la citerne à mazout

En **Région wallonne**, si votre **citerne à mazout contient 3000 litres ou plus**, un **contrôle** d'étanchéité de votre citerne est **obligatoire** et doit se faire par un technicien agréé (consultez la liste des experts agréés en Wallonie sur le Portail Environnement de Wallonie).

Ce contrôle vise à prévenir la pollution des sols et à vous mettre en conformité avec la législation en vigueur. Une déclaration de « classe 3 » doit aussi être faite auprès de la commune si ce n'est pas encore le cas. Si la capacité de votre citerne est inférieure à 3000 litres, il n'y a aucune obligation de contrôle mais la Région wallonne recommande vivement le placement d'un système anti-débordement, ainsi qu'un contrôle visuel régulier.

En Région bruxelloise, il n'y a aucune réglementation pour l'installation ou le contrôle d'un réservoir. Par contre, si votre citerne à mazout est aérienne et contient 3000 litres ou plus, une déclaration ou un permis d'environnement est obligatoire.

En Région flamande, les citernes à mazout font également l'objet de contrôles.

Plus d'infos sur la règlementation applicable dans chacune des régions sur **www.informazout.be**.

8. Certification des Immeubles Bâtis pour l'Eau (CertIBEau)

En Région wallonne, si votre bien a été raccordé à la distribution publique d'eau depuis le 1er juin 2021 ou si vous avez sollicité volontairement l'établissement d'un CertIBEau, le contenu de ce document devra être repris dans le compromis et l'acte de vente.

9. Dossier d'intervention ultérieure (DIU)

Le DIU est le dossier qui décrit tous les **travaux réalisés dans le bien depuis le 1er mai 2001** ; il reprend notamment le descriptif des travaux effectués (plan, matériaux, …) et doit être établi soit par un coordinateur de sécurité (si plusieurs entrepreneurs professionnels interviennent sur le chantier) soit par le maître de l'ouvrage (le propriétaire), s'il effectue ses travaux lui-même ou par le biais d'un seul entrepreneur :

- **Travaux entrepris par plusieurs entrepreneurs** : DIU obligatoire dans tous les cas.
- **Travaux entrepris par un seul entrepreneur ou par le maître de l'ouvrage** : DIU obligatoire, établi par le maître de l'ouvrage (= le propriétaire = vous-même) **si les travaux se rapportent à la structure**, aux éléments essentiels de l'ouvrage mais aussi à tout ce qui pourrait avoir une **incidence sur la sécurité** des intervenants futurs (nécessité de connaître

les emplacements des conduits d'électricité et/ou d'eau pour éviter les accidents).

Exemple : vous rénovez une cuisine et dans ce cadre vous ajoutez ou changez de place certaines prises d'électricité.
➔ DIU obligatoire avec, par exemple, photos ou croquis reprenant les mesures permettant de savoir où se trouvent les conduits d'électricité et autres détails.

Le DIU est, en général, remis à l'acquéreur **lors de la signature de l'acte authentique de vente**.

10. Documents relatifs au bail

Si l'immeuble que vous vendez est loué, vous devez transmettre au futur acquéreur toutes les informations quant à la situation locative : **le contrat de bail, l'état des lieux, les renseignements quant à la garantie locative**, le montant du loyer payé, le montant des charges, etc.

Ces documents permettront à l'acquéreur :

- de vérifier l'absence d'un droit de préférence éventuel du locataire (celui-ci pourrait acquérir le bien par priorité au même prix) ;
- de se renseigner notamment quant aux modalités de préavis à lui donner ;
- d'être parfaitement renseigné quant à la situation d'occupation du bien au moment de la vente.

Contactez votre notaire avant d'accepter l'offre d'achat d'un candidat acquéreur.

Une fois l'offre d'achat signée, que se passe-t-il ?

Comme expliqué plus haut, il est **vivement recommandé de consulter votre notaire dès que vous avez l'intention de mettre un bien en vente,** afin que le notaire et ses collaborateurs puissent lancer les différentes recherches aussi vite que possible (avant la signature du compromis), mais également afin de garantir la sécurité juridique des actes que vous signez. En effet, **avant d'accepter l'offre d'achat d'un candidat acquéreur, consultez votre notaire car ce document vous engage déjà.**

1. Recherches préalables accomplies par le notaire et ses collaborateurs

- **Contrôle des documents du vendeur**
  Le notaire et ses collaborateurs commencent par s'assurer que vous êtes en possession de tous les documents et attestations nécessaires pour pouvoir signer un acte de vente valable, à savoir : certificat d'installation électrique, certificat PEB, DIU, attestation de sol, attestation relative à la citerne à mazout, etc. (voir checklist supra).
- **Contact avec le syndic de copropriété**
  D'une part, l'étude notariale demande des renseignements au syndic (concernant par exemple les investissements prévus dans la copropriété). D'autre part, l'étude informe le syndic du transfert de propriété et de la date à partir de laquelle le nouveau propriétaire contribuera aux charges communes et au fonds de réserve.
- **Demandes cadastrales et plan cadastral**
  Sur base des données cadastrales, l'étude notariale s'assure que le bien que vous vendez est le bon. L'étude a également besoin des données cadastrales pour pouvoir mener des recherches approfondies : les données cadastrales contiennent le numéro d'identification correct qui devra être mentionné lors de prochaines demandes. Sur base des renseignements de cadastre, le notaire et ses collaborateurs peuvent également vérifier s'il s'agit d'une « habitation modeste » (en remplissant certaines conditions, l'acquéreur peut profiter d'une réduction des droits d'enregistrement).

- **Recherche urbanistique auprès de la commune**
  Le notaire et ses collaborateurs introduisent une demande de renseignements urbanistiques auprès du service de l'urbanisme de la commune. L'objectif est de vérifier qu'il n'existe pas d'infractions urbanistiques, ou de voir s'il s'agit d'un bâtiment classé, d'un bien situé en zone forestière, etc. Sur base des informations fournies par la commune, le notaire et ses collaborateurs peuvent être informés sur les renseignements supplémentaires à demander aux autorités telles que : Administration des Eaux et Forêts, Patrimoine communal, Protection des monuments et des sites, etc

  Attention, l'acheteur, lui, de son côté, aura tout intérêt à prendre contact avec le service d'urbanisme de la commune pour confronter les renseignements urbanistiques avec la réalité de l'immeuble.

- **Demande d'une attestation de sol**
  Le notaire introduit une demande d'attestation de sol auprès du service compétent, selon la région.

- **Contrôle du droit de préemption**
  Le notaire et ses collaborateurs doivent vérifier qu'il n'existe aucun droit de préemption pouvant être exercé sur la propriété. Le cas échéant, ils doivent octroyer ce droit de préemption à la personne titulaire de ce droit qui pourra, ou non, l'exercer.

2. Rédaction et signature du compromis de vente

Lorsque vous vous accordez avec l'acheteur sur les conditions auxquelles la vente aura lieu, vous signez tous deux un compromis de vente.

Etant donné qu'il s'agit d'un **contrat engageant** les deux parties, il est important que ce compromis reprenne tous les points de façon correcte et complète. Il est donc conseillé de contacter une étude notariale avant de signer un tel document, afin que le notaire et ses collaborateurs puissent vous assister dans la rédaction ou du moins puissent assurer la sécurité juridique de ce compromis.

Au moment de la signature du compromis, l'acheteur verse en principe une **garantie** (correspondant, en général, à 10% du prix de vente). Cette somme est d'ordinaire, conservée en l'étude du notaire et versée endéans le mois sur un compte bloqué. Au moment de la signature de l'acte notarié, cette garantie, incluant les intérêts, vous sera versée.

3. Obtention du crédit par l'acheteur

Le plus souvent, l'acheteur aura veillé à insérer une **condition suspensive** de l'octroi d'un crédit dans le compromis de vente, afin de ne pas devoir poursuivre l'achat dans le cas où il n'obtiendrait pas son crédit. Attention, si l'acheteur n'obtient finalement pas son crédit, alors il devra démontrer avoir tout mis en œuvre pour obtenir son crédit (solliciter plusieurs banques, etc.) et, malgré toutes ces démarches, s'être vu refuser son crédit (ceci afin d'éviter que l'acquéreur ne considère cette clause suspensive comme étant une porte de sortie au cas où il ne voudrait plus acquérir le bien).

En outre, une fois l'offre de crédit acceptée, des difficultés surgissent parfois en raison de la **durée de validité de l'offre de crédit** : les organismes bancaires ne garantissent généralement le maintien du taux d'intérêt que durant maximum 3 mois, délai endéans lequel l'acte devrait être signé…. Ce qui engendre une autre difficulté : celle de la **libération de l'immeuble**.

Exemple : l'acheteur obtient confirmation de son crédit deux semaines après la signature du compromis et l'offre du crédit est valable pour 3 mois. La signature de l'acte authentique devrait dès lors intervenir dans les trois mois et 2 semaines après la signature du compromis. Or, en tant que vendeur, vous comptez souvent vous réserver la disposition de votre immeuble durant 4 mois (en raison du délai légal maximum de 4 mois entre le compromis et l'acte, endéans lequel les droits d'enregistrement doivent être payés). Votre bien risque dès lors de ne pas être libre au jour de l'acte pour l'acheteur.

Ces difficultés fréquentes démontrent l'importance de s'accorder avec l'acheteur sur le délai endéans lequel il obtiendra son crédit et sur la date de libération de l'immeuble.

4. Différentes formalités accomplies par le notaire et ses collaborateurs

Si vous ne consultez un notaire qu'à ce stade-ci (ce qui n'est pas recommandé), ce dernier et ses collaborateurs commencent, aussi vite que possible, toutes les recherches nécessaires. L'étude notariale demande toutes les **attestations exigées auprès des administrations et instances concernées** ainsi que tous les avis obligatoires.

Votre dossier est complet lorsque l'**étude reçoit une réponse** des instances concernées endéans le **délai déterminé par la loi**. Selon les informations demandées ou selon l'administration concernée, ce délai de réponse peut être prolongé de plusieurs semaines. Parfois l'étude notariale ne peut introduire certaines demandes auprès des autorités concernées

qu'après avoir reçu les renseignements d'un autre service (exemple : les renseignements d'urbanisme ne peuvent être sollicités qu'après avoir reçu les renseignements de cadastre avec un plan, voir plus haut). Voici les autres recherches que le notaire et ses collaborateurs accomplissent encore à ce stade :

- **Recherches hypothécaires**
  Les actes de vente reprennent une clause d'après laquelle l'immeuble est vendu « pour quitte et libre de toutes dettes et charges hypothécaires ». Cette clause ne veut pas dire qu'au moment de la signature de l'acte, il n'y a plus d'hypothèque, mais bien que les créanciers hypothécaires éventuels seront remboursés au moyen du prix de vente et que les hypothèques disparaîtront.

  Un bien immobilier peut être grevé d'hypothèques, de saisies et d'autres dettes. Vu que **la propriété doit être quitte et libre de toutes charges**, l'étude notariale fait une recherche au bureau Sécurité Juridique. S'il existe encore une inscription hypothécaire grevant votre bien, le notaire et ses collaborateurs vont prendre contact avec les créanciers (banque, organisme de crédit, organisme public ou autres) afin de leur demander un décompte des différents montants à rembourser (**état hypothécaire**) et leur accord pour obtenir la mainlevée de l'inscription hypothécaire lors des remboursements.

  Le notaire et ses collaborateurs ne pourront passer l'acte que lorsqu'ils auront reçu toutes les garanties à ce sujet. Ils s'assureront toujours que vos intérêts en tant que vendeur ne soient pas lésés et seront présents lors de la signature de l'acte authentique.

  Si des questions supplémentaires se posent dans le cadre de votre dossier, le gestionnaire de votre dossier au sein de l'étude prendra contact avec vous. N'hésitez pas à prendre contact vous-même avec l'étude si vous avez des questions. Le gestionnaire de votre dossier peut vous tenir informé sur l'état d'avancement de votre dossier.

- **Recherches fiscales et sociales**
  Le prix de vente du bien servira en priorité à rembourser vos créanciers hypothécaires comme expliqué ci-dessus (si vous avez des dettes hypothécaires).

  Ensuite, le prix de vente servira à apurer vos dettes fiscales et sociales. Le solde vous reviendra.

  En effet, pour éviter que les mauvais contribuables puissent se rendre insolvables en vendant leur

bien, le fisc **dispose d'une priorité sur le prix de vente**. Il peut même prendre une hypothèque, sans en avertir le propriétaire. Dès qu'un propriétaire a signé un compromis de vente, le notaire chargé de dresser l'acte devra prendre contact avec l'administration pour connaître **votre situation fiscale** (l'administration doit répondre dans les 12 jours de la demande).

Si l'administration notifie des impôts, le notaire, quant à lui, devra jouer le rôle de percepteur des contributions, et sera obligé de retenir le montant dû sur le prix de vente et de le virer à l'administration, sous peine d'être déclaré personnellement responsable.

Si vous êtes assujetti à la **TVA**, vous devez le déclarer et le notaire sera chargé de contacter le bureau de recette de la TVA dont vous dépendez, même si l'opération de vente projetée ne concerne pas votre activité professionnelle.

Si le bien que vous vendez dépend d'une **succession** récemment ouverte, il faudra questionner le bureau Sécurité juridique pour savoir si tous les droits ont bien été payés.

Le notaire accomplit également des **recherches sociales** : il doit enquêter auprès de l'**ONSS** et des **caisses d'assurances sociales** pour vérifier si vous n'avez pas de dettes sociales.

5. Fixation d'une date de signature de l'acte

Dès que toutes les informations sont obtenues et que votre dossier est complet pour la rédaction de l'acte, l'étude notariale prend contact avec vous pour fixer une date de signature de l'acte. A cet égard, il doit être tenu compte :

- de la date limite prévue dans votre compromis de vente
- des conditions suspensives reprises dans le compromis de vente
- du délai d'expiration de l'offre de crédit de l'acheteur
- de la durée de validité des pièces/attestations reçues
- dans la mesure du possible : des souhaits de l'acheteur et du vendeur.

6. Projet d'acte et décompte de frais

Peu de temps avant la passation de l'acte, vous recevrez le projet d'acte ainsi que le décompte complet des frais de l'acte de vente afin que vous puissiez en prendre connaissance en toute sérénité avant la signature de l'acte. Si vous avez des questions, n'hésitez pas à demander

des explications au notaire ou à ses collaborateurs.

7. Signature de l'acte, versement du prix de vente et remise des clés

Pour la signature de l'acte, vous aurez rendez-vous avec l'acheteur chez le notaire. A ce moment, vous recevez la totalité du prix de vente et transférez la jouissance de votre bien à l'acheteur, à moins que vous en ayez décidé autrement avec l'acheteur (exemple : vous avez convenu que vous resteriez dans le bien durant une durée déterminée au-delà de la signature de l'acte).

8. Formalités postérieures à la signature de l'acte

- **Transcription de l'acte au bureau Sécurité Juridique**
  Immédiatement après la signature de l'acte, le notaire et ses collaborateurs font une copie de votre acte et la transmettent au bureau Sécurité Juridique compétent, qui transcrit le titre de propriété du bien immobilier au nom de l'acheteur.

- **Paiement des dettes existantes**
  Comme vu plus haut, vous vendez votre immeuble libre et quitte de toutes charges à l'acheteur. Pour cette raison, il faut vérifier s'il existe encore des dettes qui grèveraient le bien.

  Au moment du paiement du prix de vente, les dettes éventuelles qui grèveraient encore le bien sont prises en compte et remboursées au(x) créancier(s).

  Les dettes fiscales éventuelles sont également obligatoirement prises en compte et réglées aux autorités concernées. Le notaire procède à tous les paiements nécessaires. Le solde est ensuite versé sur votre compte bancaire.

- **Mainlevée de l'hypothèque existante**
  Ce n'est pas parce qu'un emprunt est totalement remboursé que l'hypothèque tombe. Une hypothèque grève votre bien durant 30 ans, indépendamment du fait que le crédit soit déjà entièrement remboursé.

  Après l'acte de vente et les remboursements, le notaire et ses collaborateurs dressent un certificat de mainlevée. Il s'agit d'un acte notarié par lequel le notaire confirme que toutes les dettes ont été remboursées et donne au bureau Sécurité Juridique l'autorisation de radier l'hypothèque existante.

  Une copie de cet acte est donc transmise à ce bureau afin de l'autoriser à procéder à la radiation

de votre hypothèque.

Cet acte entraînera des frais : l'État perçoit un droit d'enregistrement. Il faut y ajouter les frais de radiation dus au bureau Sécurité Juridique ainsi que l'honoraire du notaire. Ces frais dépendent du montant de l'hypothèque.

Pour avoir une estimation du montant de vos frais, rendez-vous sur **www.notaire.be** et utilisez le **module de calcul de mainlevée d'une hypothèque**.

- **Le notaire informe toutes les autorités concernées de la passation de l'acte**
  Après la signature de l'acte, le notaire et ses collaborateurs informeront toutes les instances nécessaires de la vente de la propriété. Une copie de l'acte de vente leur est envoyée.

9. Formalités supplémentaires à accomplir par le vendeur

Une fois que vous recevez l'acte et l'attestation selon laquelle vous avez vendu votre bien, vous pouvez encore facilement régler certaines choses de votre côté : mettre fin aux assurances, transférer les compteurs au nom de l'acheteur, etc.

**Un bien rangé et nettoyé =
un bien sain à acheter.**

Quelques astuces pour mieux vendre sa maison

On dit souvent qu'on « a qu'une seule fois l'occasion de faire bonne impression ». Le premier contact avec votre bien sera donc primordial.

Si des critères d'emplacement ou de prix sont déterminants dans le choix de l'acheteur, l'affectif aura souvent le dernier mot. Voici quelques astuces pour bien présenter son bien à vendre et pour préparer les visites dans les meilleures conditions.

Visites : optez pour la luminosité

Si vous n'avez pas l'opportunité de choisir un jour de visite ensoleillé, essayer de rendre les pièces lumineuses en dégageant les fenêtres et en illuminant les pièces.

Faites de votre bien, un endroit accueillant. Un bien rangé et nettoyé = un bien sain à acheter

Ranger le bien immobilier à vendre est une priorité. Lors de la visite, l'acheteur pensera que si le bien n'est pas bien entretenu, il en va de même pour l'état des tuyauteries, de la cheminée ou de la toiture. N'oubliez pas les placards, la terrasse (propre et fleurie), les lits faits, les jouets rangés, la vaisselle faite, les joints propres.

Votre chat s'est fait les griffes sur le canapé ? Couvrez-le d'un plaid ; vous donnerez l'impression que tout est bien entretenu.

Chaque espace de la maison doit être accessible et montrable aux visiteurs. Le plus difficile sera de garder la maison dans un état impeccable le temps de la mise en vente et des visites.

N'oubliez pas le côté olfactif... Quelques gouttes de parfums d'intérieur, un beau bouquet plein d'odeurs ou même un gâteau au chocolat dans le four : usez de trucs et astuces pour que le futur acheteur et ses sens soient en éveil.

Dépersonnalisez et désencombrez

Rendez votre bien accessible au plus grand nombre afin que chacun puisse s'y projeter pour vivre. Retirer les objets trop personnels, allégez les photos de famille, évitez les tableaux ou œuvres d'art trop « présents ».

L'acheteur a besoin de pouvoir se projeter dans les différents espaces ; il faut donc éviter les pièces trop chargées. Il veut aussi pouvoir estimer l'état général des pièces et doit pouvoir voir en un coup d'œil les éventuels dégâts.

Une fois la décision de vente prise, votre bien doit être considéré comme un produit commercial et non plus personnel. « Cosy » ou « cocoon », oui, personnalisé, non car ce qui nous plait, ne plait pas forcément aux autres.

Réhabilitez les fonctions de chaque pièce. Une chambre transformée en débarras ? Rendez-lui sa fonction initiale afin qu'elle soit identifiée clairement par le futur acheteur.

Pensez à vos meubles : ils participent à la vue globale de la maison et ne doivent faire obstacle ni à la circulation, ni à la lumière.

Soyez transparent … Réparez les petites dégradations

N'essayez pas de cacher un vice de fabrication ou une servitude grevant votre bien. La personne le découvrira tôt ou tard, ce qui peut au final faire capoter la vente ou au mieux, la ralentir.

Faites les petits travaux nécessaires qu'on ne voit plus à force de vivre avec, mais que le visiteur verra en premier. Un fil électrique qui pend, une vitre ébréchée, un petit trou dans un mur ou une plainte décollée sont signes de laisser-aller dans une maison.

Ne donnez pas l'opportunité au futur acheteur potentiel de s'imaginer que le mur dont la peinture craquelle signifie inondation ou dégât des eaux. Vous éviterez ainsi de lui donner un argument pour faire baisser le prix de vente parce qu'il y a toute la peinture à refaire.

N'hésitez pas à donner un coup de peinture si besoin. Le blanc est une couleur qui plaît à tous et est très lumineux. C'est aussi un moyen de gommer un style très marqué (la tapisserie à fleurs des toilettes...).

Miser sur des couleurs actuelles et neutres. L'idée est de rendre le bien le plus neutre possible.

Préparez une bonne argumentation

Emplacement des transports publics, tranquillité, proximité d'un supermarché ou d'une école, orientation des pièces, fonctionnalité des équipements, taille du garage, balcon, jardin… sont autant d'atouts à mettre en avant.

N'hésitez pas à parler des matériaux de construction utilisés, du type de chauffage utilisé ou des raccordements.

NOTES

NOTES

Editeur responsable :
Conseil francophone

Fédération Royale du Notariat Belge
Rue de la Montagne 30/34
1000 Bruxelles

Le notaire, votre conseiller spécialisé et impartial. Une personne de confiance à qui vous pouvez vous adresser pour demander un conseil sur mesure au sujet de votre vie privée ou professionnelle.

Mars 2025

FSC
www.fsc.org
MIXTE
Papier issu de sources responsables
FSC® C013049