IMMO

J’achète, j’emprunte

Mon notaire, pour ce qui compte vraiment.

notaire.be

Sommaire

Avant-propos p.1

Introduction p.3

J'ACHÈTE p.5

Préambule : avant les signatures p.5

- Vente de gré à gré (entre particuliers)
- Vente publique
- vente ONLINE : Biddit.be

Première étape : le compromis de vente p.11

- I. Préalable au compromis de vente : l'option ou l'offre d'achat
- II. Le compromis de vente
- III. Acheter à deux sans être mariés : protégez-vous en cas de décès !
- IV. Que fait-on des clés lors du compromis de vente ?

Seconde étape : l'acte authentique p.29

- I. Les dernières formalités préalables à l'acte
- II. La signature de l'acte authentique
- III. Les formalités postérieures à l'acte

Les frais de l'acte p.33

J'EMPRUNTE p.37

- A qui s'adresser ?
- S'engager en connaissance de cause
- Les frais liés à l'emprunt

Conclusion p.47

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 notaire.be.

Avant de devenir propriétaire d'un bien : quelques étapes à franchir.

Introduction

Vous souhaitez acheter une maison, un appartement ou un terrain ? Vous allez sûrement consulter les annonces sur Internet, dans les journaux et vous promener dans vos quartiers de prédilection. Vous trouverez aussi peut-être votre bonheur lors d'une séance de vente publique, ou online, sur biddit.be.

Ca y est, vous avez trouvé le logement de vos rêves et vous souhaitez en devenir l'heureux propriétaire ? Acheter un bien est une décision importante, qui aura des conséquences financières et juridiques durant de nombreuses années.

Avant de devenir propriétaire de ce bien, une série de démarches vous attendent. Vous avez pris vos premiers renseignements et vous vous sentez un peu perdu devant des informations contradictoires ou devant des conseils divers ? Prenez contact avec une étude notariale, elle vous accompagnera tout au long de ces démarches.

Lors de toute vente, et malgré la courtoisie qui règne dans la majorité des cas, les intérêts des parties ne sont pas les mêmes. D'un côté, le vendeur tente de tirer le meilleur prix de son immeuble et d'éviter tous les soucis que son bien pourrait lui causer à l'avenir.

De l'autre, l'acheteur souhaite payer le prix le moins élevé possible et, de plus, doit tenir compte, dans son budget, des frais et des travaux d'amélioration éventuels. Il devra, en outre, obtenir un certain nombre de garanties de la part du vendeur.

Cette brochure, destinée aux acheteurs, a pour but de présenter brièvement les formalités essentielles de l'achat d'un bien, étape par étape, et d'attirer votre attention sur les points importants pour votre achat et l'emprunt que vous allez peut-être devoir contracter.

Vous êtes vendeur ? Dans ce cas, n'hésitez pas à consulter notre brochure « Je vends mon bien » destinée aux vendeurs et disponible sur notaire.be.

Renseignez-vous auprès du service de l'urbanisme, au besoin avec un expert, pour vous assurer de la conformité du bien que vous convoitez.

J'ACHÈTE
Préambule : avant les signatures

Une fois que vous avez repéré un bien qui vous intéresse, prenez le temps de le visiter. Contactez également **un architecte ou un autre expert pour qu'il vous accompagne lors d'une de vos visites** et qu'il vérifie l'état du toit, l'absence d'humidité, la qualité des matériaux, le sérieux de la rénovation, etc.

Pensez aussi à vous rendre au **service de l'urbanisme** de la commune afin d'obtenir les premiers renseignements, notamment si vous envisagez une transformation de l'immeuble ou un changement d'affectation (une ancienne habitation privée qui deviendrait un bureau, par exemple). Vous pouvez aussi demander au vendeur s'il a bien demandé et obtenu les permis d'urbanisme pour les travaux qu'il a fait effectuer dans le bien.

Si vous souhaitez acheter un appartement, prenez contact à l'avance avec le syndic de l'immeuble. Il pourra vous informer des discussions en cours (litiges, travaux à prévoir, etc.).

De plus, **le vendeur a l'obligation de vous fournir plusieurs documents et attestations** comme des informa¬tions urbanistiques, le certificat PEB (performance énergétique du bâtiment), des éventuelles attestations relatives à une citerne à mazout, des certificats de pollution de sol, des documents relatifs à la copropriété, le procès-verbal de contrôle de l'installation électrique et du dossier d'intervention ultérieure (DIU). La spécificité de chacun de ces documents sera expliquée plus loin.

Il y a plusieurs façons d'acheter un bien : vente de gré à gré, vente publique, vente online.

VENTE DE GRÉ À GRÉ (entre particuliers)

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. Dès qu'il y a cet accord sur le bien et le prix, la vente est en principe définitive (donc dès qu'il y a une offre d'achat contresignée par exemple). Ils signeront ensemble un compromis de vente. Ensuite, une fois que l'étude notariale aura effectué de nombreuses recherches, l'acheteur et le vendeur pourront signer l'acte authentique de vente. Le solde du prix sera payé à ce moment-là.

Le vendeur peut confier la vente de son bien à un intermédiaire, comme le notaire. C'est peut-être chez lui que vous trouverez, en tant qu'acheteur, le bien tant espéré… D'une manière générale, l'étude notariale assure la sécurité et la transparence de la transaction. Elle vous informera toujours entièrement de vos droits, de vos obligations et des conséquences des actes que vous

signez, et cela, en toute impartialité.

Si le vendeur a confié la mise en vente de son bien à un notaire ou si vous achetez un bien en vente publique, c'est le notaire qui veillera à la bonne exécution du dossier de A à Z.

VENTE PUBLIQUE

Beaucoup pensent que la vente publique d'immeubles est assimilée à la seule procédure de vente judiciaire. 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 est une vente aux enchères lors de laquelle les amateurs font des offres successives. Le montant le plus élevé formera le prix de vente, s'il est accepté par le vendeur. Le notaire est le seul à pouvoir en organiser.

Quels sont les avantages pour l'acheteur ?

1. L'égalité : chaque amateur dispose du même délai (minimum 3 semaines) pour visiter le bien et se faire aider d'un expert s'il le désire. Vous ne devez pas vous décider en vitesse sous la pression d'un vendeur, puisque la vente se fait en « public », au jour et à l'heure qui ont été annoncés et sous la direction du notaire.

2. La sécurité : les biens mis en vente ont déjà fait l'objet de toutes les vérifications légales nécessaires (recherches fiscales, hypothécaires, urbanistiques, pollution des sols,...). Vous pouvez vous informer auprès du notaire, consulter le cahier des charges, vérifier d'éventuelles servitudes,...

3. Le coût : vous payez un pourcentage fixe par rapport au prix et rien d'autre. Les frais de publicité, de même que les frais de procédure, en cas de vente volontaire, sont à charge du vendeur.

Quelques **conseils** pour bien s'y retrouver :

- **Visites :** prenez le temps de visiter le bien qui vous intéresse dès la première semaine, ce qui vous donnera le temps de vérifier le cahier des charges de l'immeuble (présence d'une servitude, bien loué,...) et sa situation.
- **Prix :** avant de vous rendre à une séance de vente, fixez-vous un prix limite à ne pas dépasser.
- **Frais :** dans les 5 jours de la vente, vous devrez payer d'un pourcentage forfaitaire (14-15 %) qui dépend du prix de vente final, comprenant les droits d'enregistrement, les honoraires du notaire et les frais administratifs. Il devra être acquitté.

- Vente : une fois tous ces renseignements pris, vous pouvez vous rendre sereinement à la vente en n'oubliant pas de vous munir des documents d'identité.

Oubliez le cliché selon lequel les ventes publiques se limitent aux ventes forcées. Aujourd'hui, de plus en plus de candidats acheteurs prennent conscience qu'il s'agit là d'une alternative qui offre une transparence totale.

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 www.biddit.be. Pour ce qui est de la vente publique, vous savez directement dans quelle catégorie de prix se trouve une maison, car il y a un prix de départ pour chaque offre. Vous faites une **offre via votre ordinateur**, en utilisant votre carte d'identité électronique, ou via votre smartphone, avec l'application itsme®. Les enchères peuvent être faites manuellement ou automatiquement jusqu'à un montant maximum que vous avez prédéterminé et que vous seul connaissez. La vente online est particulièrement **transparente** : chaque offre émise est visible par celui qui consulte Biddit.be.

Dans le cas d'une vente publique, la période durant laquelle vous pouvez faire offre est aussi clairement identifiée et dure 8 jours. Une fois cette période dépassée, vous savez directement si vous êtes le meilleur enchérisseur. Dans ce cas, le notaire vous contactera pour finaliser la vente.

Avec la vente online, vous pouvez devenir propriétaire d'une maison en quelques semaines. C'est beaucoup **plus rapide qu'une vente classique**, où l'on compte entre 3 et 4 mois entre le compromis de vente et l'acte. Le notaire aura accompli toutes les démarches à l'avance, de sorte que vous sachiez immédiatement où vous vous situez.

Important : chaque offre que vous effectuez vous engage

La vente online via Biddit est particulièrement conviviale, mais néanmoins engageante. Le notaire connait chaque enchérisseur et chaque offre qu'il fait l'engage dans la vente. Ceci est le cas tant pour une vente publique en ligne, que pour une vente de gré à gré en ligne.

L'achat d'une maison est un moment important : pour de nombreuses personnes, c'est le plus gros investis¬sement de leur vie. C'est pourquoi, les notaires recommandent de **bien se**

préparer : prévoyez une visite de la maison, connaissez les limites de votre budget disponible et s'il faut contracter un emprunt, veillez à d'abord contacter votre banque. Par exemple, le cahier des charges qui sera fixé avant la vente pourra prévoir une condition suspensive de crédit dans des cas bien précis. Il est donc important pour chaque citoyen de bien se renseigner sur la question.

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 online, le conseil personnalisé, 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 vous informant à l'avance, auprès de votre notaire et de votre banquier, vous pourrez enchérir et acheter en toute connaissance de cause et en toute tranquillité, sécurité et facilité.

100 % sécurisé

Le notaire joue un rôle essentiel tout au long de la procédure de vente. Il est le garant de la transparence, du parfait déroulement de l'ensemble de la procédure de vente en toute sécurité. Il se tient à votre entière disposition pour toute information complémentaire.

Les avantages de la vente online pour l'acheteur

Biddit vous offre, en tant qu'acheteur, la possibilité d'enchérir en ligne à votre rythme, en toute sécurité, confiance et tranquillité.

- **Tranquillité d'esprit.** Vous avez le temps de la réflexion, sans pression extérieure. Inutile de craindre que la vente vous échappe.
- **Rapidité.** Quelques jours après la fin des enchères, vous recevez déjà les clés de la maison.
- **Transparence.** Le prix est fixé aux yeux de tous par le jeu des enchères en temps réel.
- **Identification des amateurs.** Certitude que les autres enchères sont véritables.
- **Pas de surprise.** Dès le départ, on retrouve toutes les informations : de la description détaillée avec photos jusqu'aux documents requis par la loi (tels que les informations urbanistiques et les certificats de toutes sortes).
- **Sécurité juridique.** Toute la sécurité juridique est apportée par le notaire qui est au cœur du système.
- **Sécurité informatique.** La plate-forme d'enchères est sécurisée.
- **Simple d'utilisation et intuitive**, telles sont les forces de Biddit.

Toutes les infos sur biddit.be.

Option ou offre d’achat :
attention aux conséquences de cet acte !
Contactez votre notaire avant de signer
quoi que ce soit.

Première étape : le compromis de vente

I. PRÉALABLE AU COMPROMIS DE VENTE : L'OPTION OU L'OFFRE D'ACHAT

L'OPTION D'ACHAT

Si vous cherchez à acheter un logement, vous en visiterez sans doute plusieurs avant de vous décider. Une fois que vous avez trouvé une maison ou un appartement qui vous plait, vous aurez peut-être besoin d'un **temps de réflexion** avant de franchir le cap. Dans ce cas, vous pouvez demander une « **option d'achat** » au vendeur sur le bien pendant un certain temps. Si le **vendeur accepte** cette option, il **s'engage à ne pas vendre le bien à quelqu'un d'autre pendant un certain délai** (déterminé dans l'option). Cette formule présente donc l'avantage, pour l'acquéreur, de lui donner le temps de la réflexion.

Le vendeur peut bien sûr refuser de mettre une option sur son bien. En effet, l'option présente l'inconvénient de l'engager et de rendre son bien indisponible pour d'autres candidats-acquéreurs durant le temps de l'option.

L'option n'est pas un compromis de vente mais seulement un engagement pris par une seule des parties (un **engagement unilatéral**), en l'occurrence, le **vendeur** (qui ne peut plus vendre le bien à quelqu'un d'autre le temps de l'option). Quant à vous, en tant que **candidat-acquéreur**, vous ne serez engagé que si vous décidez de « **lever l'option** » (et, par conséquent, d'acheter le bien). La **vente** sera alors **définitive**. Tant que vous ne levez pas l'option, vous n'êtes pas lié et n'avez aucune obligation d'acheter. Une fois le délai de l'option expiré, le vendeur est à nouveau libre de vendre son bien à qui que ce soit.

Exemple : Mr Durand repère un appartement. Il le visite et demande au vendeur une option de 24h – le temps de le montrer à son épouse. Si le vendeur accepte, il est tenu par cette option durant 24h et ne peut vendre le bien à une autre personne.

Si Mme Durand n'aime pas l'appartement, Monsieur Durand peut renoncer à l'option et la vente n'aura pas lieu. Cependant, si Madame Durand adore l'appartement, Monsieur Durand va alors lever l'option et acheter l'appartement.

En levant l'option, vous reconnaissez être d'accord sur l'habitation, sur le prix et sur les éventuelles conditions stipulées dans l'option. Par conséquent, la vente se réalise de façon définitive et irrévocable.

Soyez donc **prudent** lorsqu'une personne vous propose de signer un document intitulé « option ». De façon générale, il est préférable de contacter votre **notaire avant de signer** quoi que ce soit.

Veillez aussi à **limiter l'option dans le temps**. Ce document peut en effet vous engager définitivement !

Attention également lorsqu'il n'y a pas d'écrit confirmant votre engagement : certains vendeurs n'hésitent pas à promettre oralement un bien à une personne et ensuite à une seconde personne qui lui offre un prix plus élevé pour le bien…

L'OFFRE D'ACHAT

Dans le cadre d'une offre d'achat, à l'inverse de l'option, c'est le **candidat acquéreur qui s'engage** : il offre un prix que le vendeur se réserve d'accepter ou de refuser.

Une offre d'achat doit donc aussi être **limitée dans le temps** (sans quoi vous resterez indéfiniment lié par votre offre !). En général, le candidat-acheteur laisse un délai de minimum 24h au vendeur pour que ce dernier accepte ou refuse l'offre. Si le vendeur n'accepte pas l'offre dans le délai imparti ou formule une contre-proposition, vous retrouvez votre liberté totale en tant que candidat-acheteur. Vous pouvez en effet vous rétracter puisque votre offre initiale est devenue caduque (elle n'est plus valable), ou accepter, le cas échéant, la contre-proposition du vendeur.

Il n'existe pas de formulaire type d'offre d'achat. Vous pouvez la rédiger par écrit ou par e-mail. Quant au SMS, un tribunal a admis qu'une offre formulée par SMS puisse être considérée comme un début de preuve pour l'achat ou la vente d'une habitation mais le SMS ne suffit pas. Il doit être complété par d'autres éléments comme la facture GSM et la preuve d'autres échanges antérieurs entre le vendeur et l'acheteur. Dans tous les cas, nous vous conseillons vivement de vous adresser à un notaire pour qu'il vous conseille.

L'offre d'achat doit, dans tous les cas, contenir **au minimum** les informations suivantes :

- nom de l'acheteur
- adresse du bien
- prix offert
- durée de validité de l'offre
- réserves, remarques éventuelles et conditions suspensives
- signature et date.

Si cette offre est faite sans réserve, vous ne pourrez plus vous rétracter. Soyez donc prudent avant de signer votre offre d'achat : insérez-y au besoin des conditions suspensives (nous y reviendrons plus loin).

Signer une offre d'achat est un véritable **engagement**, que vous soyez acheteur ou vendeur. En effet, la **prudence** est

de mise car dès que l'offre d'achat est acceptée (et contresignée par le vendeur), la vente est, en théorie, définitive car le vendeur et l'acquéreur se sont mis d'accord sur le bien vendu et son prix. Il n'est plus possible de faire marche arrière, à moins que les deux parties ne soient d'accord d'annuler l'offre.

Conclusion, tout comme pour l'option d'achat vue plus haut : consultez votre notaire avant de signer une offre d'achat !

II. LE COMPROMIS DE VENTE

1. Le compromis de vente vous engage !

Dès que votre offre d'achat est acceptée par le vendeur ou dès que vous décidez de lever votre option, prenez contact avec une étude notariale si ce n'est pas déjà fait. Elle débutera les formalités indispensables pour signer le premier document primordial : **le compromis de vente.**

Dès le compromis signé (sans condition), la vente est définitive. C'est pour cette raison que l'on dit que « le compromis de vente vaut vente ». Autrement dit, la vente est définitive dès qu'il existe un accord sur le prix et sur le bien vendu (même si le bien n'a pas encore été délivré ou si le prix n'a pas encore été payé).

Les parties ne peuvent plus se rétracter. Attention, comme nous venons de le voir, une offre d'achat contresignée pour accord par le vendeur ou une option levée par l'acheteur peuvent également valoir vente définitive.

C'est pourquoi les notaires vous encouragent à vous documenter et à les consulter avant de signer quelque écrit, quel qu'en soit le nom !

C'est à tort que le compromis est parfois jugé comme un écrit de peu d'importance, considérant que l'acte authentique est primordial. En réalité, ce document est déterminant : le notaire se base sur le compromis, qui lie les parties, pour rédiger l'acte authentique de vente.

Pour ces raisons, il est vivement recommandé de signer votre **compromis de vente dans une étude notariale** : non seulement celle-ci garantit la **sécurité juridique** de votre acte, mais en plus vous permet de bénéficier **gratuitement** d'une **assurance décès accidentel**, couvrant la période **entre le compromis et l'acte de vente**.

Ainsi, si vous décédez subitement par accident (soudain et involontaire) entre la signature du compromis et l'acte de vente, cette assurance (gratuite) permettra à vos héritiers de recevoir

une somme (plafonnée à 250.000 € par acte notarié – si le montant de la vente est supérieur, les héritiers devront payer la différence) pour leur permettre l'achat du bien, puisqu'ils sont obligés de signer l'acte de vente à votre place. Il est toujours possible de demander la résolution (annulation) de la vente par voie de justice (ou par une convention de résolution amiable présentée à l'enregistrement en Région wallonne et flamande), mais cette situation pourrait ne pas convenir au vendeur qui devrait attendre la fin de la procédure avant de remettre le bien en vente, ni à vos héritiers qui risqueraient de perdre la garantie versée.

En effet, la plupart du temps, **une garantie** vous est réclamée lors de la signature du compromis (en général, **5% ou 10% du prix de vente**).

Cette garantie est **bloquée en l'étude du notaire jusqu'à la signature de l'acte authentique**. Les deux parties sont ainsi protégées : l'acquéreur est certain que ce montant ne disparaîtra pas et le vendeur sera assuré de l'engagement de l'acquéreur.

2. Les renseignements préalables au compromis

Avant de signer le compromis de vente, prenez les renseignements nécessaires. Voici les documents à consulter ou à demander préalablement au compromis :

1. Le titre de propriété. C'est l'acte notarié d'achat du vendeur. Ce document constitue la véritable carte d'identité du bien : il fournit la description exacte, l'origine de propriété, les servitudes, l'existence d'éventuelles conditions spéciales ; bref, divers éléments qui peuvent s'avérer capitaux. Si le vendeur a recueilli son bien par succession, il doit disposer des documents prouvant qu'il est héritier (déclaration de succession) et l'éventuel acte d'achat du défunt.

2. Les renseignements urbanistiques : Notamment la destination urbanistique la plus récente du bien, les renseignements sur les permis et certificats d'urbanisme. Selon les régions, des informations supplémentaires doivent également être transmises.

Comme vu plus haut, nous vous recommandons vivement de **vous rendre au service de l'urbanisme** de la commune pour vérifier que le bien est conforme sur le plan urbanistique avant de signer quoi que ce soit. Vous pourrez ainsi y comparer les informations disponibles avec la réalité du bien.

Si c'est un terrain que vous achetez, vérifiez-en les différentes prescriptions urbanistiques, en demandant éventuellement un certificat d'urbanisme pour savoir qu'y construire : une maison unifamiliale, une fermette, un chalet de vacances ? Si le terrain fait partie d'un lotissement, vous devrez respecter les conditions imposées dans l'acte de division du lotissement, à obtenir pour

prendre une décision en connaissance de cause. Cet acte vous renseignera également sur l'existence d'éventuelles servitudes. La voirie qui borde le terrain peut être équipée de toutes les canalisations, mais vous devrez éventuellement supporter des frais importants de raccordement aux différents réseaux publics d'eau, de gaz, d'électricité, de télédistribution ou d'égouts.

3. La convention de bail et autres documents locatifs (état des lieux, existence ou non d'une garantie locative, etc.) si le bien est loué. Ces documents permettront, d'une part, de vérifier l'absence d'un droit de préférence éventuel du locataire (celui-ci pourrait acquérir le bien par priorité au même prix), et d'autre part, de vous renseigner notamment quant aux modalités de préavis à lui donner.

4. Si vous achetez un appartement (ou un bien dans une copropriété) : l'acte de base, le règlement de copropriété et le règlement d'ordre intérieur doivent vous être remis (ces documents constituent ensemble les « statuts » de l'immeuble).

- **L'acte de base** décrit l'ensemble immobilier en précisant la composition des unités privatives (hall, salle de bains, salle à manger, etc.) ainsi que leur quote-part (fraction) dans les parties communes (ce qui détermine la clé de participation dans les charges communes ordinaires – fonds de roulement destiné à l'éclairage, le nettoyage, etc. – et extraordinaires – fonds de réserve affecté à des interventions ± importantes comme des travaux de façade, ascenseur, etc.).
- **Le règlement de copropriété** contient, quant à lui, les droits et devoirs de chaque copropriétaire (règles par rapport aux travaux, interdiction de certaines activités, usage du jardin) ainsi que le mode de répartition des charges en ce qui concerne l'entretien et la réparation des parties communes (exemple : répartition des charges d'ascenseur).
- **Le règlement d'ordre intérieur** établi par les copropriétaires qui définit certaines modalités pratiques, à savoir tout ce qui est nécessaire ou utile pour harmoniser les rapports entre copropriétaires.

  Exemples : peut-on avoir des animaux domestiques dans l'immeuble ? À quelle heure les portes doivent-elles être fermées ? Peut-on mettre des décorations à Noël dans les parties communes ? Peut-on nettoyer sa voiture dans le parc ? Etc.

Vous devez aussi être complètement informé sur vos futurs rapports avec les autres copropriétaires. Il existe une obligation d'information dans le chef du vendeur en cas d'achat d'un lot.

Le syndic doit ainsi communiquer les **informations et documents suivants** sur simple demande (par le notaire, le vendeur ou l'agence immobilière), **dans les 15 jours de la demande :**

- le montant du fonds de roulement et du fonds de réserve
- le montant des arriérés éventuels dus par le cédant
- la situation des appels de fonds, destinés au fonds de réserve et décidés par l'assemblée générale (AG) avant la date certaine du transfert de la propriété
- le cas échéant, le relevé des procédures judiciaires en cours relatives à la copropriété
- les procès-verbaux des AG ordinaires et extraordinaires des trois dernières années, ainsi que les décomptes périodiques des charges des deux dernières années
- une copie du dernier bilan approuvé par l'AG de l'association des copropriétaires.

5. Le certificat de performance énergétique (PEB), qui permet de connaître la consommation énergétique du bâtiment, doit, en toute hypothèse, être porté à votre connaissance dans la publicité de la vente et remis (copie au moins) au plus tard lors de la signature du compromis.

6. Une attestation établissant que le terrain n'est pas pollué : une attestation de Bruxelles Environnement pour Bruxelles, une attestation de la BDES pour la Wallonie ou de l'OVAM pour la Flandre. Il est en effet important de veiller à la bonne qualité du sol, et de vérifier que celui-ci n'a pas fait l'objet d'une pollution. Si ce devait être le cas, des législations, différentes selon les régions, imposent la réalisation de diverses études et mesures (parfois lourdes, longues et onéreuses). À l'issue de celles-ci, un certificat conforme doit en principe être délivré.

7. Un certificat de contrôle de l'installation électrique : ce document doit vous être remis par le vendeur et 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. L'objectif est de veiller au contrôle systématique des installations électriques. Le contrôle doit être réalisé par une société agréée et permet à l'acheteur de connaître l'état de l'installation. Si celle-ci n'est pas conforme aux exigences légales, vous disposerez de 18 mois (en principe) pour la remettre en ordre à dater de la signature de l'acte authentique (voir plus loin).

8. Une certification des Immeubles Bâtis pour l'Eau (CertIBEau) : ce certificat «eau» doit vous être remis par le vendeur si le bien que vous achetez a été raccordé à la distribution publique de l'eau depuis le 1er juin 2021. Le compromis de vente ainsi que l'acte authentique doivent reprendre le contenu de ce certificat. C'est également le cas lorsque le vendeur a sollicité volontairement l'établissement d'un CertIBEau.

DU COMPROMIS DE VENTE A L'ACTE

Conseil du notaire

étape 1

Prenez contact avec un notaire avant de signer quelque document, même une offre d'achat et vérifiez votre capacité financière.

Crédit

étape 2

Renseignez-vous auprès des banques sur l'obtention d'un crédit.

Prévenez l'étude notariale. La banque transmettra votre dossier de crédit au notaire.

Démarches auprès des administrations

étape 3

Le notaire s'adresse aux administrations pour obtenir les certificats et renseignements indispensables pour sécuriser la vente. Cela nécessite un certain délai.

Signature du compromis

étape 4

Vous signez votre compromis de vente auprès du notaire et vous payez une garantie de 5 ou 10% du prix d'achat.

Préparation de l'acte

étape 5

Le notaire prépare le projet d'acte : il s'assure de la réception et de la conformité des renseignements et certificats des administrations dans les délais requis afin de garantir la sécurité juridique de votre achat.

Finalisation du projet d'acte, décompte et paiement

étape 6

Le notaire finalise votre projet d'acte de vente, vous le transmet pour vérification avec un décompte détaillé.
Vous payez le solde du prix.

étape 4

4 mois

Signature de l'acte et remise des clés

étape 7

Vous signez l'acte d'achat chez le notaire, qui vous l'explique. Le vendeur vous remet les clés.

Félicitations !
Vous êtes propriétaire !

Formalités après la signature de l'acte

étape 8

Le notaire, entre autres formalités, publie l'acte à l'enregistrement, pour la perception des taxes, et au bureau foncier.

3. Le contenu du compromis

Une fois que vous avez constitué ce « dossier » avec l'aide d'une étude notariale, il conviendra de signer le compromis sur base notamment des éléments suivants :

Les parties

Il s'agit de toutes les indications relatives aux personnes qui s'engagent :

- **Le vendeur**
  Tous les vendeurs doivent signer. Le vendeur est-il bien le seul propriétaire ? Tous les vendeurs sont-ils majeurs et capables de signer ? Les vendeurs sont-ils célibataires, cohabitent-ils de fait ou ont-ils fait une déclaration de cohabitation légale, sont-ils mariés, sont-ils séparés de fait ? La personne qui représente d'éventuels absents doit produire une procuration valable.

  Une personne à statut spécial (mineur, failli, saisi, médié, etc.) figure-t-elle parmi les vendeurs ? Dans ce cas, une procédure particulière doit s'appliquer. Prudence donc !

- **L'acquéreur**
  Il est possible d'acheter pour soi, seul ou en indivision avec d'autres personnes, pour le compte d'une autre personne, pour le compte d'un enfant mineur, ou pour le compte d'une société en formation, etc. Etes-vous célibataire ? Un couple marié ? Une personne en instance de divorce ? Des parents avec leurs enfants ? Une société ? Disposez-vous des moyens financiers suffisants pour acheter le bien ? Pouvez-vous obtenir un crédit hypothécaire ? Devez-vous prévoir une clause d'accroissement (voir plus loin) ?

  Les situations, les problèmes et les solutions sont multiples, mais il n'est en principe pas possible de changer le nom de l'acquéreur entre le compromis et l'acte : un tel mécanisme peut être considéré fiscalement comme une double vente ; vous devriez alors payer deux fois les droits d'enregistrement outre, éventuellement, des amendes. Il convient donc de bien réfléchir avant d'indiquer votre identité avec exactitude.

Le bien

La désignation du bien constitue un élément essentiel. Le vendeur et l'acquéreur doivent donc l'identifier précisément en fonction de leurs accords.

Nous reprenons ci-dessous une série d'éléments à prévoir idéalement.

Comme expliqué, certains de ces renseignements sont en principe obligatoires dès la mise en vente du bien (et vous

auront donc déjà été communiqués à ce stade), selon les régions et selon le type de document. Renseignez-vous auprès de votre notaire pour plus de précisions.

- **La description** correcte du bien vendu. Pour écarter les problèmes, il vaut mieux reproduire la description exacte reprise dans le titre de propriété du vendeur sauf changement : la prairie voisine fait-elle partie de la vente ? Un plan peut s'avérer utile ! Quelle cave est-elle vendue avec l'appartement ?
- **L'état et la superficie** du bien vendu : à ce stade, vous devez être complètement informé et avoir eu l'occasion de visiter le bien avec une attention soutenue. Vous devez pouvoir vérifier si l'immeuble n'est pas entaché de vices et si la superficie indiquée dans le compromis semble concorder avec la réalité.
- **Les servitudes** éventuelles grevant le bien : droit de passage, servitudes de vues ou d'écoulement des eaux, etc., susceptibles de créer un trouble de jouissance.
- **Toute autre charge**, dette ou privilège dont le bien serait éventuellement grevé (saisie, inscription hypothécaire), mais dont on doit en principe vous garantir la liberté : vous ne reprenez pas les dettes du passé (le bien est vendu « quitte et libre de toutes charges »).
- **Les modalités d'occupation du bien :** si le bien est loué, le compromis reprendra les conditions précises d'occupation pour vous permettre de connaître vos droits et obligations à l'égard du locataire ou le renvoi au bail dont copie vous aura été transmise. Si le vendeur occupe le bien, il indiquera le moment où il le libérera. Il est impératif également de mentionner si le bien fait l'objet d'un usufruit ou d'un droit d'habitation qui ne vous permet pas d'en avoir la jouissance.
- **Le certificat de performance énergétique (PEB)**, comme expliqué plus haut.
- **Le CertIBEau** (éventuellement), comme expliqué plus haut.
- **Les renseignements d'urbanisme :** la destination urbanistique du bien ainsi que les permis (permis de bâtir, permis de lotir ou d'urbanisation, etc.) et certificats d'urbanisme délivrés sur le bien.
- **Les infractions éventuelles** relatives au bien.
- Les **affectations et utilisations licites** du bien.
- L'existence ou non d'un **plan d'expropriation** ou d'une **mesure de protection du patrimoine.**

- Les **renseignements du syndic** dans le cadre d'une copropriété (appartement). Le compromis prévoit le respect de l'acte de base et du règlement de copropriété, ainsi que des décisions de l'assemblée des copropriétaires. Si une assemblée doit se réunir entre la signature du compromis et l'acte, il est le plus souvent prévu que le vendeur vous invite à y assister puisque c'est vous qui serez lié ultérieurement par les décisions adoptées.
- Si le bien est situé en Région bruxelloise ou flamande : **l'attestation Bruxelles Environnement** (Bruxelles), **BDES** (Wallonie) ou **OVAM** (Flandre) établissant que le terrain n'est **pas pollué** (comme expliqué plus haut).
- Une attestation selon laquelle l'**installation électrique** a été vérifiée (maison d'habitation et appartement), comme vu plus haut également.

Le prix

Il convient de déterminer avec précision **le prix et son mode de paiement** : montant de la garantie éventuelle, destination de cette somme, paiement comptant ou différé du solde.

Il est aussi recommandé de vérifier d'autres points lors de la signature du compromis, dont, par exemple :

- La prise en charge des contributions : le **précompte immobilier** et les autres taxes seront réclamés par l'Administration à celui qui est propriétaire au 1er janvier de l'année. Il faut donc prévoir à partir de quelle date l'acquéreur les supportera. Il est ainsi habituellement prévu que l'acquéreur paiera et supportera toutes les impositions, taxes et contributions mises ou à mettre sur le bien dès l'entrée en jouissance. **Vous rembourserez donc au vendeur la quote-part du précompte immobilier** couvrant la partie de l'année à dater de votre entrée en jouissance.
- Pour les habitations neuves, la vente peut parfois se réaliser sous le régime de la **TVA** au lieu du droit d'enregistrement. Il faut le prévoir dans le compromis.

Les conditions suspensives

Si les parties ne veulent pas s'engager définitivement, elles peuvent demander l'insertion d'une **condition suspensive**, qui signifie que la vente ne sera définitive que si cette condition se réalise. Autrement dit, le compromis de vente n'existe pas tant que la condition n'est pas remplie. L'existence même de la vente dépend d'un évènement futur et incertain.

Exemples de conditions suspensives :

- « La présente vente est faite sous la condition suspensive de l'obtention, avant la signature de l'acte authentique, d'une attestation du sol d'où il résultera que le sol n'est pas pollué ».

- « La présente vente est conclue sous la condition suspensive d'obtention par l'acquéreur, dans un délai de 4 semaines à compter de ce jour, d'un financement d'un montant correspondant à 100 % du prix de vente, aux conditions normales du marché. »

L'exemple le plus fréquent de condition suspensive est celui de la **condition suspensive d'octroi du crédit** (telle que reprise ci-dessus, dans le deuxième exemple), qui, dans la pratique, est très souvent insérée dans un compromis. Si la condition ne se réalise pas (et donc si vous n'obtenez pas votre crédit), la vente sera censée ne jamais avoir existé.

Les éventuelles sanctions

Le compromis pourra prévoir différentes **sanctions** si une des parties ne respecte pas ses engagements, comme par exemple, le paiement d'une indemnité (généralement fixée à 10% du prix de vente) et d'un intérêt de retard ou la possibilité de demander la résolution de la vente.

Les dates, délais et désignation des notaires

Le compromis reprendra également certaines données relatives à la **date** ultime de l'acte notarié, en ce compris la **désignation des notaires** chargés de la passation de cet acte.

Un délai de **maximum 4 mois** peut s'écouler entre le compromis de vente et l'acte de vente. Les droits d'enregistrement doivent être payés endéans ce délai.

Le compromis de vente précisera aussi quand aura lieu le transfert de propriété et quand aura lieu le **transfert de jouissance** du bien vendu. En général, la date du transfert de propriété et de jouissance correspond à la date de la signature de l'acte authentique. Par conséquent, les clés vous seront, en principe, remises à cette date également (attention si les clés sont remises au moment du compromis, voir plus loin).

III. Acheter à deux sans être mariés : protégez-vous en cas de décès !

1. Cohabitants de fait : prévoyez une clause d'accroissement (ou de tontine) dans votre acte d'achat

Vous souhaitez acheter une maison ensemble sans être mariés et sans avoir introduit de déclaration de cohabitation légale ? Pensez à vous protéger en cas de décès de l'un d'entre vous. En ce sens, vous pouvez insérer dans votre acte d'achat des clauses particulières pour bénéficier de certaines protections en cas de décès de l'un d'entre vous.

Le cohabitant de fait n'hérite de rien

Si i vous décédez et si vous n'avez rien prévu, votre part dans la maison reviendra automatiquement à vos héritiers et non à votre partenaire puisque, n'étant pas mariés ou cohabitant légaux, votre partenaire n'a, aux yeux de la loi, aucun droit sur votre part dans la maison. Il risque donc de perdre la maison à votre décès.

Le testament, une solution « empoisonnée »

Vous pouvez bien sûr rédiger un testament attribuant à votre partenaire vos droits dans la maison, mais :

- Vous risquez de vous heurter à la réserve (la part d'héritage réservée par la loi) de vos enfants. Le testament ne pourrait donc n'avoir d'effet que pour une partie de la maison (sauf dans certains cas, notamment si vous possédez plusieurs biens).
- Votre partenaire devra payer (en Région wallonne et bruxelloise) des droits de succession très élevés (pouvant atteindre 80%), calculés au tarif entre étrangers.

Afin d'éviter ces inconvénients liés au testament pour les cohabitants de fait, des solutions existent.

La clause d'accroissement, une garantie de droit et une économie fiscale

Une « **clause d'accroissement** (ou de tontine) **optionnelle** » peut être insérée dans votre acte d'achat : en cas de décès de l'un d'entre vous, le survivant pourra, le cas échéant, acquérir la part en pleine propriété (ou en usufruit) du partenaire décédé.

Autrement dit, lors du décès de votre partenaire, ses droits en pleine propriété (ou en usufruit) dans l'immeuble pourront vous revenir. Vous ne paierez alors que 12,5% de droits d'enregistrement (applicables à la vente) plutôt que des droits de succession élevés.

Ce système offre donc non seulement

une garantie de droit mais également une économie fiscale, l'une et l'autre manifeste. Mais cette clause peut présenter des inconvénients et doit être modalisée. Il convient de laisser une porte de sortie, en cas de litige, et de **limiter la portée de cette clause** dans le temps. Par ailleurs, en présence d'enfant(s), il pourra être conseillé de se limiter à un accroissement en usufruit.

Renseignez-vous auprès d'un notaire : il vous proposera la solution la plus adaptée à votre situation.

2. Cohabitants légaux : prévoyez, le cas échéant, un testament ou une clause d'accroissement optionnelle

Le cohabitant légal a un droit successoral, mais limité

Contrairement aux cohabitants de fait, en cas de décès de son partenaire, le cohabitant légal hérite automatiquement de **l'usufruit du logement familial et des meubles qui le garnissent.**

Attention cependant, ce droit peut être annulé par simple testament : le cohabitant légal n'est pas un héritier réservataire (protégé), contrairement à un(e) époux(se).

Hors testament contraire, donc, si votre partenaire (cohabitant légal) décède, vous héritez de l'usufruit de la maison (vous pouvez entre autres continuer à l'occuper), mais **vous n'héritez pas de la nue-propriété** (ce qui vous empêchera notamment de décider seul de sa vente), qui reviendra aux héritiers de votre partenaire (enfants ou parents) à moins de prévoir cette attribution par testament ou de prévoir une clause d'accroissement en pleine propriété.

Pour hériter de la pleine propriété de la totalité de la maison en cas de décès, les cohabitants légaux doivent donc rédiger un **testament** par lequel chacun d'eux lègue sa part (du logement familial) en pleine propriété à son partenaire, tout en respectant la réserve des enfants.

Pas de droits de succession à payer sur le logement familial

Contrairement aux cohabitants de fait, une clause d'accroissement est rarement intéressante pour les cohabitants légaux car le partenaire survivant, qui hérite de l'usufruit du logement familial, est totalement exonéré, comme un(e) époux(se), des droits de succession sur le logement familial.

Toutefois, **dans certains cas**, il peut être intéressant de prévoir une **clause d'accroissement optionnelle** pour les cohabitants légaux.

Exemple : vous achetez ensemble un autre bien (une résidence secondaire, un appartement que vous mettez en location, …) pour lequel vous ne

bénéficierez pas de l'exonération des droits de succession sur ce bien, qui ne constitue pas le logement familial.

La clause d'accroissement pourrait présenter un intérêt similaire si l'un des partenaires décide finalement de ne laisser aucun droit au partenaire sur sa part dans la maison (pas même l'usufruit !) en révoquant son testament.

En conclusion, si vous achetez à deux sans être mariés, renseignez-vous auprès d'un notaire pour savoir si une clause d'accroissement/tontine (optionnelle) est opportune dans votre cas ou si un testament est recommandé. Le notaire vous conseillera au mieux en fonction de votre situation.

Vous avez acheté un bien avant mai 2007 et êtes devenus, ensuite, cohabitants légaux ?

Réalisez un CHECK UP de votre acte d'achat auprès d'une étude notariale !

Ce n'est que depuis mai 2007 que le cohabitant légal bénéficie d'un droit successoral. Or, votre acte d'achat peut contenir une ancienne clause d'accroissement ou de tontine, qui était à l'époque fiscalement intéressante, mais qui conduirait aujourd'hui au paiement de droits d'enregistrement au taux de 12,5% en cas de décès de votre partenaire plutôt qu'aucune taxe successorale ! En modifiant simplement cette clause, votre notaire vous permettra d'éviter ce surcoût manifeste !

IV. Que fait-on des clés lors du compromis de vente ?

Comme nous l'avons vu plus haut, lors de la signature du compromis de vente, vous déciderez avec le vendeur du moment de la remise des clés et du transfert de la jouissance de l'immeuble. En général, il est **recommandé** de fixer la **remise des clés au moment de la signature de l'acte authentique de vente.**

Il **arrive toutefois** que les acquéreurs d'une maison demandent aux vendeurs d'avoir les clés et la jouissance de l'immeuble **dès la signature du compromis**, soit :

- parce qu'ils sont heureux de leur achat et sont pressés de profiter de leur logement ;
- parce qu'ils n'ont pas le choix car leur habitation actuelle n'est plus disponible ;
- parce qu'ils veulent déjà commencer des travaux pour pouvoir s'installer dès la signature de l'acte.

Même si ce n'est pas interdit, les notaires **déconseillent la remise des clés avant la signature de l'acte de vente** car il existe des **risques** qui peuvent mettre tout le monde dans l'embarras.

Exemple de risque pour l'acheteur :

Michel est maçon, et achète sur compromis une maison en très mauvais état. Il paye un acompte important au vendeur pour pouvoir entamer de très gros travaux de rénovation avant la signature de l'acte. Après trois mois de travaux, au moment où la maison est remise en état, il apprend que la maison fait l'objet d'une saisie de la part de l'administration des contributions, ce que le vendeur s'était bien garder de lui signaler. Il perdra dans l'aventure le coût de tous les travaux d'amélioration qu'il aura effectués.

Si les clés sont remises avant la signature de l'acte de vente, il est conseillé de rédiger une **convention de remise des clés** pour y fixer les conditions de la remise des clés.

18

Un délai de maximum 4 mois s'écoule entre le compromis et l'acte authentique de vente.

Seconde étape : l'acte authentique

I. Les dernières formalités préalables à l'acte

Une fois le compromis signé, l'étude notariale poursuivra les formalités et préparera l'acte authentique. Certains des renseignements et documents énumérés ci-après doivent déjà avoir été rassemblés au moment du compromis. Renseignez-vous auprès de votre notaire pour plus de précisions.

En vue de la rédaction de l'acte authentique, l'étude notariale accomplira les formalités suivantes :

1. Si vous consultez le notaire « seulement » à ce stade, il vérifiera tous les éléments repris plus haut au sujet du compromis de vente, puisqu'il n'a pas assisté à l'établissement de ce dernier.

2. Le notaire se renseignera auprès du bureau Sécurité juridique sur d'éventuelles **inscriptions hypothécaires** qui pourraient grever le bien vendu.

3. Il demandera de **nouveaux documents cadastraux** avec un plan récent, pour une description plus actuelle et plus précise du bien.

4. Si ce n'est pas déjà fait, il interrogera la commune au sujet de la **situation urbanistique**. Le bien fait-il l'objet d'une mesure de protection (classement, inscription sur la liste de sauvegarde...) ? N'y a-t-il pas de procédure d'expropriation en cours ? L'usage du bien est-il conforme à celui prévu par le ou les différents plans urbanistiques ? La réponse de la commune vous sera communiquée, voire reprise dans l'acte même.

5. Le notaire interrogera aussi le receveur des contributions directes et celui de la T.V.A. car il est légalement tenu de s'informer sur la **situation fiscale du vendeur**.

6. Le notaire veillera à ce que le vendeur vous remette certains documents :

- Le **dossier d'intervention ultérieure**, plus connu sous les abréviations **D.I.U**. Ce dossier doit recenser et décrire tous les travaux réalisés dans le bien à partir de mai 2001. Il contient tous les éléments utiles, en matière de sécurité et de santé, à prendre en compte lors d'éventuels travaux futurs.
- Dans le cas où ce document ne vous aurait pas encore été remis : l'attestation relative à l'**état de l'installation électrique**. Pour rappel, si l'état est non conforme aux exigences légales, vous aurez 18 mois pour remettre l'installation électrique aux normes à dater de la signature de l'acte authentique.

- Dans le cas où ce document ne vous aurait pas encore été remis : le **certificat de performance énergétique (PEB).**
- Dans le cas où la loi le requiert et que le document ne vous aurait pas encore été remis : le **CertIBEau**
- Dans le cas où ce document ne vous aurait pas encore été remis : le **certificat de non pollution requis dans les trois régions.**
- Dans le cas où la loi le requiert (les règles diffèrent selon les régions), une **attestation relative à la conformité de la citerne à mazout**.

7. Si vous achetez un lot dans une **copropriété**, le notaire demandera au syndic, par lettre recommandée à la poste, de lui transmettre les informations et documents suivants :

- le montant des dépenses décidées par l'AG ou le syndic avant la signature de l'acte authentique de vente mais dont le paiement est demandé par le syndic après cette date ;
- un état des appels de fonds approuvés par l'AG des copropriétaires avant la signature de l'acte authentique de vente et le coût des travaux urgents dont le paiement est demandé par le syndic après cette date ;
- un état des frais liés à l'acquisition de parties communes, décidés par l'AG avant la signature de l'acte authentique de vente, mais dont le paiement est demandé après cette date ;
- un état des dettes certaines dues par l'association des copropriétaires à la suite de litiges nés avant la signature de l'acte authentique de vente mais dont le paiement est demandé après cette date.

Le syndic a 30 jours pour répondre. **Attention !** Après paiement de certaines créances, le **notaire doit encore retenir sur le prix de vente**, lors de la signature de l'acte, les **arriérés des charges** ordinaires et extraordinaires **dus par le vendeur**. Ce dernier peut les contester, sauf décision judiciaire définitive.

La question de la **répartition des frais** devra également être clairement précisée entre les parties, préalablement à la signature de l'acte. Sauf arrangements particuliers entre les parties, le nouveau propriétaire sera tenu des charges ordinaires dès la date de la signature de l'acte notarié. Il devra également s'acquitter des charges extraordinaires et des appels de fonds décidés par l'assemblée générale, pour autant que ces décisions aient lieu entre le compromis de vente et l'acte authentique et que, dans ce cas, le nouveau propriétaire ait disposé d'une procuration pour assister à l'assemblée

générale. L'ensemble des frais liés à la transmission des informations et de remise des documents par le syndic est à la charge du propriétaire sortant.

Toutes ces recherches permettront aux parties de signer l'acte en parfaite connaissance de cause et en toute quiétude.

II. La signature de l'acte authentique

Lorsque votre dossier de demande de crédit est en ordre (nous y revenons plus loin) et que toutes les opérations préalables ont été effectuées, le notaire convient d'une date avec les parties et, le cas échéant, avec le banquier.

Tous se rendent à l'étude pour entendre lecture des actes et les **signer**. Sauf exception, c'est à ce moment que le prix est payé et les **clés remises**.

Aussi, comme expliqué plus haut, l'acte authentique précisera la quote-part du **précompte immobilier** que vous devez rembourser au vendeur. En effet, le précompte immobilier et les autres taxes seront réclamés par l'administration à celui qui est propriétaire au 1er janvier de l'année. Il faudra prévoir à partir de quelle date l'acquéreur les supportera. Il est ainsi habituellement prévu que vous supporterez toutes les impositions, taxes et contributions mises ou à mettre sur le bien à partir de l'entrée en jouissance.

Si les parties ont chacune leur propre notaire, la **signature de l'acte authentique** se déroulera **en principe en l'étude du notaire de l'acheteur**. Par ailleurs, sachez que le fait d'avoir chacun votre propre notaire ou un seul et même notaire n'a aucun impact sur les frais que vous devrez payer. Comme nous l'expliquerons plus bas, les honoraires du notaire étant fixés par la loi, les notaires se partageront ces honoraires en deux.

III. Les formalités postérieures à l'acte

- **L'enregistrement de l'acte notarié**
  Une fois l'acte signé, le notaire doit enregistrer l'acte au bureau Sécurité juridique. En enregistrant l'acte, il devra verser les droits d'enregistrement dus à l'État, dont le montant est repris dans le décompte qu'il vous a remis et que vous lui avez payé.

- **La transcription hypothécaire**
  Après sa signature, l'acte de vente est déposé par le notaire au Bureau Sécurité juridique où il sera transcrit intégralement pour lui donner sa publicité (c'est-à-dire le rendre opposable aux tiers). Une fois l'acte transcrit, il ne peut plus faire l'objet d'une saisie de la part des créanciers du vendeur.

- **La radiation de l'inscription hypothécaire précédente**

  Le notaire fera aussi radier les éventuelles anciennes inscriptions hypothécaires (qui sont valables 30 ans).

- **La remise du titre de propriété**

  La dernière étape de l'acquisition immobilière est la remise de votre titre de propriété. Ce titre est une copie de l'acte notarié, certifié conforme par le notaire (appelée « expédition de l'acte » ou « la grosse »). Il ne s'agit donc pas de l'original de l'acte (appelé « la minute »), qui devra être conservé par l'étude notariale.

  Si le titre est égaré, il sera toujours possible de se procurer une nouvelle copie de l'acte auprès de l'étude notariale.

Les frais de l'acte

Les gens parlent souvent de « frais de notaire », en pensant que ces frais seront entièrement perçus par ce dernier. Certes, ces frais font référence au montant réclamé par l'étude notariale lors de la signature de l'acte. Mais que couvrent-ils exactement ? Par qui sont-ils perçus ? Comment les calculer ?

Les « frais de notaire » correspondent, en réalité, aux frais de l'acte d'achat et le notaire n'en perçoit qu'une partie réduite. Ils comprennent trois postes essentiels : les taxes (= droits d'enregistrement et TVA pour le compte de l'État et des régions), les honoraires (pour le compte du notaire) et les frais administratifs (notamment pour le compte des administrations concernées, comme par exemple l'administration communale).

1. Les taxes

- **Les droits d'enregistrement :** il s'agit de la taxe perçue par l'État sur toute transmission d'immeuble. Le droit d'enregistrement doit être payé endéans le délai de quatre mois à partir de la signature du compromis de vente. S'il y a une condition suspensive (par exemple, l'obtention d'un prêt), le délai de 4 mois commence à courir à partir de la date de la réalisation de cette condition.

  Le taux est en principe de 12,5 % du prix de l'immeuble à Bruxelles et en Wallonie. Le taux est de 6 % en Flandre en cas d'habitation unique servant de logement familial.

  Ce pourcentage est fixe, quel que soit le montant de la vente. **Ces taux peuvent toutefois être réduits ou faire l'objet d'abattements** (réduction de la base imposable) moyennant certaines conditions (notamment : vous ne pouvez pas posséder d'autres habitations) qui diffèrent selon les régions, afin de favoriser l'accès à la propriété.

  À Bruxelles, vous pouvez bénéficier d'un abattement de 200.000 € (ce qui signifie que vous ne payez pas de droits d'enregistrement sur la première tranche de 200.000€ de votre achat, économisant ainsi 25.000€) moyennant certaines conditions. Plus d'infos sur notaire.be.

  L'abattement en Région wallonne est de 40.000 € pour les habitations de moins de 350.000 €. Autrement dit, vous ne devez pas payer de droits d'enregistrement sur une tranche de 40.000 € de l'achat de votre bien si celui-ci coûte moins de 350.000 €. Cela correspond à une économie de 5.000 €, moyennant certaines conditions.

  Les biens compris entre 350.000 et 500.000 € bénéficient d'un abattement dégressif qui serait calculé au moyen de la formule suivante : 40.000 € - ((20.000 x (base imposable – 175.000) / 75.000). Tandis que les biens de plus de 500.000 €, un abattement de 20.000 €.

- **La TVA :** depuis 2012, afin de se conformer aux exigences européennes, les citoyens doivent payer 21% de TVA sur les honoraires du notaire mais aussi sur les recherches et formalités administratives qu'il effectue.

2. Les honoraires

Les honoraires sont la rémunération perçue par le notaire. **Ils sont, pour la plupart des actes, fixés par arrêté royal** et identiques pour tous les notaires. Comme expliqué plus haut, **s'il y a plusieurs notaires à l'acte**, les honoraires seront partagés entre eux. Le fait qu'ils soient plus ou moins nombreux n'entraîne donc **pas de surcoût**.

3. Les frais administratifs et les débours

Il s'agit des frais engagés par le notaire pour obtenir tous les documents et renseignements énumérés plus haut, ainsi que certaines formalités à effectuer après la signature de l'acte.

Ces recherches et formalités administratives engendrent un coût qui **s'ajoute aux droits d'enregistrement et aux honoraires**. Elles sont nécessaires à la réalisation de l'acte et indispensables pour **rendre la vente sûre**.

Par les frais administratifs, on entend les remboursements pour toutes les recherches, démarches et formalités (supplémentaires) effectuées dans le cadre de la préparation, la réception ou la finalisation d'un acte et qui ne sont pas prescrites par la loi (comme des demandes à des administrations ou institutions pour l'obtention de renseignements, d'un permis ou d'une décision) ou qui sont bien prescrites par la loi pour la transaction qui fait l'objet de l'acte mais ne sont pas explicitement mises à charge du notaire (comme certaines formalités de publicité, préalablement ou consécutivement à certains actes).

Les frais administratifs sont fixés forfaitairement pour les actes d'achat et de crédit et les procurations hypothécaires.

Les frais administratifs doivent être distinguées des "débours". Les débours sont les sommes payées et frais supportés par le notaire à l'égard de tiers (autorités ou autres instances) pour le compte de ses clients pour l'acte, sa préparation, sa passation ou sa finalisation. La majorité des actes requiert des recherches, des documents, des mesures de publicité, … moyennant paiement à des tiers (p.ex. des renseignements en matière d'urbanisme). Les débours sont toujours une estimation.

4. Les frais de transcription hypothécaire

Il s'agit d'une taxe forfaitaire de 240€ liée à la transcription hypothécaire de l'acte (voir plus haut).

5. Peut-on récupérer certains frais en cas de revente ?

En principe non, car ils sont dus sur

chaque transfert de propriété. Toutefois, en cas de **revente dans les deux ans** de l'acquisition, une partie des droits d'enregistrement est récupérable : **60 % (3/5) en Wallonie et en Flandre ou 36% à Bruxelles.**

Le délai de deux ans se calcule de l'acte d'achat à l'acte de revente.

En cas de vente et d'un rachat de biens situés en Flandre, il existe aussi un système de reportabilité des droits d'enregistrement.

6. Peut-on être contraint de payer un supplément de droits d'enregistrement après la signature de l'acte ?

Oui, en cas de **déclaration insuffisante** de la **valeur vénale** de votre bien.

En effet, vous devez déclarer au fisc la valeur vénale (= prix que rapporterait la vente de l'immeuble dans les conditions normales de vente) de votre bien. Or, si cette estimation est jugée insuffisante par le fisc, il vous réclamera un supplément de droits d'enregistrement.

En d'autres termes, le fisc n'est pas tenu d'accepter le prix que vous avez déclaré dans l'acte. S'il estime que la valeur vénale de l'immeuble est supérieure au prix que vous avez déclaré, il vous notifiera l'insuffisance de déclaration et vous invitera à payer un supplément de droits, augmenté d'une amende.

Le fisc peut agir ainsi dans les deux ans après l'enregistrement de l'acte, mais vous **pouvez contester** l'évaluation du fisc. Un contact direct par l'intermédiaire du notaire permet bien souvent de parvenir à une transaction.

Demandez toujours conseil à votre notaire avant de payer un supplément de droit !

Calculez vous-même vos frais d'acte d'achat via le module de calcul disponible sur notaire.be

Ce calcul donne une estimation globale de vos frais d'acte d'achat.

Ces montants sont strictement indicatifs. Ils doivent être adaptés en fonction des régions, des communes, ainsi que des particularités et des formalités requises pour votre dossier.

De plus, le calcul tient compte des honoraires du notaire, fixés par arrêté royal, mais certaines autres prestations du notaire ne sont pas tarifées par la loi. Dans ce dernier cas, le notaire reste libre de fixer son prix. Contactez l'étude de votre notaire pour plus de précisions.

Enfin, s'agissant des droits d'enregistrement, consultez également votre notaire pour connaître les abattements et ou réductions qui vous sont éventuellement applicables.

Comparez les offres et conditions des différentes banques avant de contracter un emprunt.

J'EMPRUNTE

A QUI S'ADRESSER ?

En tant qu'acheteur, votre obligation principale est, nous l'avons vu, de payer le prix d'achat et les frais de l'acte notarié. Très vite, une question se pose : comment allez-vous financer cet achat ? Rares sont ceux qui disposent de l'argent nécessaire... Il faut dès lors emprunter.

En règle générale, vous vous adresserez à un professionnel du secteur financier.

Vous avez tout intérêt à demander une offre de crédit qui tient réellement compte de vos besoins. Vous devrez donc **prospecter le marché et comparer les différentes propositions des organismes bancaires.**

La recherche de la formule la plus avantageuse n'est toutefois pas toujours aisée. On constate que les banques ne peuvent pas toujours offrir une grande souplesse de négociation.

Malgré que certains contrats aient l'apparence de contrats-types, bien des éléments peuvent être modalisés. Des conditions plus favorables sont généralement offertes par l'organisme auprès duquel vous êtes déjà client.

Des prêts sont parfois consentis à des conditions avantageuses, par les régions par exemple, et à certaines conditions : il faut donc frapper à la bonne porte.

De plus, l'information recèle fréquemment des termes techniques et juridiques pour lesquels l'assistance d'un professionnel du droit peut s'avérer utile.

Votre notaire est là pour vous aider.

S'ENGAGER EN CONNAISSANCE DE CAUSE

Signer, c'est s'engager. En matière de prêt ou de crédit hypothécaire, l'engagement est de longue durée et porte sur des sommes conséquentes.

Il est dès lors impératif que vous preniez le temps d'étudier l'offre écrite de la banque, de même que le projet d'acte que vous adresse le notaire : ces documents renferment les conditions de remboursement.

Quelles sont les notions à retenir ?

1. Une formule de crédit adaptée à vos besoins

Dans le langage courant, on parle souvent d'un « prêt » alors qu'il s'agit, au sens technique du terme, d'un crédit. Dans la pratique, la différence entre un acte de prêt et une ouverture de crédit n'est pas toujours aisée.

Acte de prêt : la somme totale (le capital) est immédiatement mise à votre disposition. Vous êtes obligé de

rembourser le capital à intervalles réguliers et avec un intérêt exprimé en pourcentage. En bref, vous savez exactement le montant dont vous avez besoin et vous le remboursez dans les tranches correspondantes. Vous ne prévoyez pas d'avoir encore besoin d'une certaine somme plus tard.

Ouverture de crédit : vous avez le droit de disposer d'une somme déterminée durant une période déterminée ou indéterminée. Une fois que vous avez emprunté le montant partiellement ou dans son ensemble, vous êtes obligé de le rembourser comme convenu, avec l'intérêt exprimé en pourcentage. En ouvrant un crédit, l'institution financière met une somme d'argent à votre disposition et vous pourrez l'utiliser au fur et à mesure de vos besoins.

De nos jours, le crédit d'une habitation est presque toujours octroyé sous la forme d'une ouverture de crédit (et non d'un prêt).

Toutes les conditions du prêt ou du crédit, en ce compris celles relatives à la remise des fonds, doivent être précisées dans « **l'offre de crédit** » et dans le **tableau d'amortissement** qui y est joint, et reprises dans l'acte authentique.

On constate cependant que les organismes consultés proposent souvent un contrat dont les modalités sont réglées sous seing privé, et que l'acte notarié n'est plus qu'une simple affectation hypothécaire.

2. Les garanties personnelles

Avant d'accorder un prêt, l'organisme prêteur s'assure au préalable de votre solvabilité. Vous devez en effet **être en mesure de supporter la charge de l'emprunt**. On considère habituellement que les sommes affectées au remboursement de la dette et au paiement des intérêts ne peuvent dépasser 1/3 de vos revenus (cumulés à ceux de votre conjoint si vous achetez à deux).

Si, aux yeux de la banque, votre solvabilité est jugée insuffisante, elle peut demander une garantie personnelle (caution) : une **autre personne s'engage au remboursement du prêt**. Dans ce cas, la banque exige un engagement solidaire et indivisible, qui lui permet de solliciter le remboursement intégral à n'importe quelle partie à la convention. On qualifiera ces personnes soit de « **cautions** » (garanties personnelles), soit de « **codébiteurs** ». Il est alors important de régler les relations entre codébiteurs pour le cas où la banque réclamerait le remboursement à l'un de ces derniers. Une « clause pour ordre » réglera le recours que pourrait exercer ce codébiteur interpellé contre le débiteur principal.

Si la banque demande à ce que d'autres personnes se portent caution pour votre crédit, elle pourra donc réclamer le remboursement du prêt en votre personne et en vos éventuels codébiteurs et cautions.

3. L'hypothèque

Au-delà des garanties personnelles que la banque peut solliciter, elle vous demandera surtout, et ce dans la majorité des cas, une **garantie sur un bien**, sous la forme d'une hypothèque. D'où le terme de « **crédit hypothécaire** ». En effet, la banque consent un crédit et désire avoir la certitude de ce que le montant qu'elle met à votre disposition sera intégralement remboursé. Pour cela, elle demande une hypothèque sur votre bien immobilier.

L'hypothèque est le **droit accordé à un créancier** (en l'occurrence, la banque) **sur un bien** (terrain et construction) en **garantie du paiement de la dette**. En d'autres termes, **si vous ne remboursez pas votre prêt, la banque pourrait vendre votre immeuble pour se faire rembourser**. Du fait qu'elle porte directement sur l'immeuble, cette hypothèque suit ce dernier en quelques mains qu'il passe : c'est le « droit de suite ».

- L'hypothèque pour toutes sommes

L'hypothèque est parfois stipulée en garantie de toutes les sommes qui seront dues par l'emprunteur à la banque. Cela signifie que la banque pourra l'invoquer pour garantir non seulement le crédit pour lequel vous donnez explicitement votre immeuble en garantie, mais aussi pour d'autres dettes que celle relative au financement de l'immeuble, et que vous pourriez être amené à contracter auprès de la même banque.

Cette formule présente des **avantages** car vous pourrez « réemprunter » les sommes que vous avez déjà remboursées au fur et à mesure des mensualités, au taux préférentiel des crédits garantis par une hypothèque, et sans devoir supporter les frais d'une nouvelle inscription hypothécaire (qui implique un nouvel acte notarié).

Mais cette formule présente aussi un certain **danger** : l'immeuble garantira toutes les sommes dues à la banque, en ce compris le crédit contracté pour l'achat de votre voiture par exemple.

Conséquence : en cas de non remboursement de votre crédit voiture, la banque pourrait obtenir la mise en vente de votre immeuble. D'où l'importante de vous renseigner sur les conséquences exactes de votre engagement lorsque vous contractez un crédit hypothécaire.

- L'inscription hypothécaire

Quiconque doit pouvoir être informé

de l'existence d'une hypothèque sur un bien pour pouvoir s'engager en connaissance de cause. A cet effet, la loi prévoit l'**inscription de l'hypothèque** dans un registre spécial tenu à au **bureau Sécurité juridique et accessible au public**. Dès lors que la constitution d'une hypothèque porte sur un immeuble, elle doit se faire **par acte notarié**. C'est pourquoi vous serez en principe amené à signer votre acte de crédit – lequel contient l'affectation hypothécaire – chez le notaire, le même jour que votre acte d'achat.

Comme nous l'avons vu plus haut, le notaire se renseignera au préalable sur la situation hypothécaire de votre bien auprès du bureau Sécurité juridique. Une hypothèque ne disparaît pas automatiquement avec le remboursement de la dette. Elle est supprimée automatiquement après un délai de 30 ans, ou anticipativement si le créancier signe un acte de mainlevée (voir plus loin) ou un acte de transfert d'hypothèque.

- Le mandat hypothécaire

La banque peut également se satisfaire d'un mandat hypothécaire. Avec un mandat hypothécaire, **l'acheteur (l'emprunteur) donne à la banque (le prêteur) l'autorisation de prendre une inscription hypothécaire dès que la banque le juge nécessaire**.

La différence avec l'hypothèque est que l'acheteur donne la permission de contracter une hypothèque, mais la banque ne la prend pas encore et peut ne jamais la prendre. Un mandat hypothécaire doit obligatoirement se faire sous la forme d'un acte authentique.

L'avantage d'un mandat hypothécaire est la réduction des coûts par rapport à un acte de crédit. . Il n'y a pas de constitution d'hypothèque, et donc, pas de droit d'enregistrement et de droit d'hypothèque à payer.

L'inconvénient est que la banque a moins de garantie quant au remboursement du montant. La confiance entre la banque et l'acheteur est dès lors, en cas de mandat hypothécaire, primordiale.

4. Le taux d'intérêt

Le prêt octroyé par la banque a un prix. En effet, outre le remboursement du capital, vous devez payer les intérêts, exprimés en un pourcentage. L'intérêt est en quelque sorte le « loyer de l'argent ».

Le taux d'intérêt peut être **fixe** ou **variable**, voire **semi-fixe**.

- Le taux fixe est celui qui reste identique pendant toute la durée du prêt, quelle que soit l'évolution des taux du marché. C'est la formule rêvée lorsque les taux d'intérêt sont bas car

une éventuelle flambée des taux en vigueur n'affectera pas votre situation. Par contre, en cas de baisse générale des taux, vous resterez tenu d'acquitter l'intérêt fixé dans le contrat.

Exemple : Vous contractez un crédit de 100.000 € avec un taux d'intérêt fixe de 5% par an, sur 20 ans. Après 5 ans, le taux d'intérêt en vigueur est de 7%, et 5 ans plus tard il est à nouveau de 3%. Dans tous les cas, vous payez toujours 5%.

- Le taux variable est celui qui s'adapte à l'évolution du taux du marché. Il est possible de prévoir une variation tous les ans, tous les trois ans, tous les cinq ans, ou à toute autre fréquence. Cette formule est intéressante lorsque les taux sont élevés. La loi a ici prévu des garde-fous pour protéger tant l'emprunteur que l'institution financière, contre une trop grande variabilité (et limiter son impact) :

- Tous les contrats de crédit doivent prévoir un taux d'intérêt minimum et maximum.

- L'adaptation du taux doit se produire à des périodes préalablement définies, avec un maximum d'une fois par an (le taux d'intérêt ne peut donc jamais être adapté plus d'une fois par an).

- Durant les trois premières années, l'augmentation ne peut pas dépasser les 2%.

Exemple : vous contractez un crédit de 100.000 € sur 20 ans. Le taux d'intérêt initial est de 5% par an, révisable tous les 5 ans. Si dans les 5 ans, le taux d'intérêt en vigueur est de 7%, votre intérêt augmentera de 5 à 7%. Mais si 5 ans plus tard, le taux d'intérêt en vigueur est à nouveau de 5%, alors votre taux diminuera de 7 à 5%. L'avantage est que votre crédit peut s'avérer meilleur marché que prévu, ce qui est toujours bon à prendre. Inversement, le taux variable présente l'inconvénient d'être parfois plus élevé que le taux fixe.

- Le taux semi-fixe : pendant une première période (par exemple une première période de 10 ans pour un prêt de 15 ou 20 ans), le taux reste fixe, et ultérieurement, il pourra être revu.

Les banques proposent en général toute une série d'alternatives, modulant fixité et variabilité, soit en jouant sur la périodicité de l'adaptation, soit en ne la prévoyant qu'à la baisse.

Certains organismes offrent aussi le choix d'adhérer, lors de la révision du contrat de crédit, à une formule qui modifie non le montant de la mensualité mais la durée du crédit. Cette dernière est alors raccourcie si les taux sont à la baisse et rallongée s'ils sont à la hausse.

Souvent, les banques font bénéficier leurs clients d'une « réduction » sur le taux d'intérêt stipulé ou d'une « ristourne » en soumettant cet avantage et son maintien à plusieurs conditions. Il faut rester attentif au montant net à payer tous les mois et à la durée pendant laquelle on paiera la même échéance.

Il est essentiel de se renseigner au préalable, une fois de plus.

Les intérêts d'emprunts hypothécaires contractés en vue d'acquérir, de rénover ou de conserver un bien immobilier sont déductibles fiscalement, dans certaines limites et à certaines conditions. Renseignez-vous auprès de votre notaire.

5. Le mode de remboursement

La banque prête pour une certaine durée (10, 15, 20, 25 ans,...).

Nous avons vu que l'intérêt est le loyer de l'argent. Il se calcule sur la partie du capital non remboursée, le « solde restant dû ». Généralement, le capital est remboursé et l'intérêt payé par tranches périodiques s'étalant sur toute la durée du contrat.

Selon leur périodicités, ces tranches s'appellent mensualités (versement tous les mois), trimestrialités (versement tous les trimestres), annuités (versement tous les ans). Par facilité, nous retiendrons l'hypothèse d'une mensualité (la plus fréquente). Elle comprend une quotité de capital et une quotité d'intérêts.

Comme l'intérêt ne porte que sur le solde restant dû du prêt, les premières mensualités sont presque intégralement constituées d'intérêts et la composition des mensualités - part capital et part intérêts - se modifie au fur et à mesure du versement des mensualités.

- Les **mensualités** peuvent être **constantes** (c'est la **formule la plus courante**), c'est-à-dire d'un montant toujours identique. La quotité intérêt diminue, la quotité capital s'accroît, mais l'addition donne toujours le même résultat : le montant de la mensualité constante. Cette formule offre l'avantage de la prévisibilité : vous remboursez le même montant (comprenant une partie de capital et une partie d'intérêts) tous les mois.

- D'autres formules peuvent être envisagées. Par exemple, le contrat peut permettre d'entamer dès le début de façon plus consistante le remboursement du capital.

Les **mensualités** sont dans ce cas **décroissantes**. Elles comprennent une quotité fixe de capital et une quotité décroissante d'intérêts. Dans cette formule, les premières mensualités sont

particulièrement lourdes alors qu'elles doivent être réglées à un moment où votre capacité financière est souvent amoindrie (accumulation de dépenses dues à l'achat, aux frais d'acte, aux travaux...). Par contre, la charge devient beaucoup plus légère en fin de contrat et le coût global de cette dernière formule est moindre.

Tous ces calculs sont chiffrés et repris dans un « **tableau d'amortissement** », qui sera joint à votre acte de crédit. Ce tableau permet de connaître à tout moment, pendant la durée de remboursement du crédit, le solde restant du crédit et, par conséquent, votre état d'endettement.

6. Les assurances

La souscription d'un emprunt hypothécaire va souvent entraîner la conclusion de contrats d'assurance.

- L'assurance-incendie

Le banquier exige que l'immeuble donné en hypothèque soit assuré contre l'incendie et risques connexes, pour sa valeur de reconstruction. L'assurance incendie est d'une importance cruciale. En effet, comme nous l'avons vu plus haut, votre maison constitue la garantie de la banque (hypothèque). Or, si votre maison brûle, c'est la garantie de la banque qui part en fumée… D'où l'importance que votre maison soit assurée contre l'incendie. La banque demandera généralement un complément à la police d'assurance-incendie : c'est ce qu'on appelle l'avenant de créance hypothécaire. Ce document prévoit qu'en cas de sinistre, la compagnie d'assurance versera l'indemnité due à votre banque, en vue de l'affecter au remboursement du crédit. Le solde éventuel vous sera remis.

- L'assurance-vie

Qui emprunte de l'argent s'engage à le rembourser. Quid si vous décédez ? **Vos héritiers devront-ils continuer à rembourser votre emprunt ?** Si vous avez acheté et contracté un crédit à deux, votre partenaire va-t-il devoir continuer à rembourser seul l'emprunt ?

Pour éviter de telles situations, il est vivement recommandé de souscrire une assurance-vie. Vous paierez une prime à la compagnie d'assurance, qui, en contrepartie, remboursera partiellement ou totalement l'emprunt si vous décédez avant d'avoir remboursé votre crédit.

Cette assurance, adjointe à votre crédit, permet donc le remboursement intégral ou partiel de votre crédit en cas de décès de l'emprunteur assuré. Les héritiers seront ainsi libérés (partiellement ou totalement, selon ce que vous avez stipulé dans votre assurance-vie) du paiement du solde.

La forme la plus fréquente de l'assurance-vie est l'**assurance «**

solde restant dû ». Si vous décédez, la compagnie d'assurance paiera le solde restant dû de votre crédit, à concurrence de 75% du montant, 100% du montant ou autre, selon ce que vous aurez convenu. Vous avez le choix de payer cette prime en une fois, annuellement ou mensuellement.

Attention ! Votre organisme financier pourrait vous inciter à contracter ces deux assurances (assurance-incendie et assurance-vie) chez lui : **faites jouer la concurrence !** Ce n'est pas parce que vous avez souscrit votre crédit hypothécaire auprès d'une banque que vous devez nécessairement souscrire toutes vos assurances au sein du même organisme.

Renseignez-vous et comparez les offres des différentes institutions financières.

LES FRAIS LIÉS À L'EMPRUNT

L'introduction du dossier et la conclusion du contrat de crédit occasionnent une série de frais mis à votre charge.

Que comprennent-ils ?

1. Les frais à verser à l'organisme-prêteur (la banque)

- Les frais d'expertise.
  L'expertise sert à déterminer la valeur vénale du bien qui sera donné en hypothèque. La banque se réserve, généralement, le choix de l'expert.
- Les frais administratifs.
  Il s'agit de frais liés au traitement de la demande. Ils ne sont dus que si une offre écrite vous parvient.

2. Les droits, frais et honoraires à verser au notaire

Tout comme pour un acte de vente, la conclusion d'un acte de crédit engendre des droits d'enregistrement, honoraires, frais administratifs et des débours. Ceux-ci sont globalisés en une provision à payer à l'étude du notaire le jour de l'acte. Ils sont ajoutés à vos frais d'acte de vente et se composent comme suit :

- Les impôts indirects, dont le notaire est redevable envers le fisc, à savoir le **droit d'enregistrement** au taux de **1 %** du montant garanti par l'hypothèque et le **droit d'hypothèque** au taux de **0,3 %** sur le même montant.
- L'**inscription de l'hypothèque** : rétribution dépendante de la valuer de l'hypothèque.
- L'**honoraire du notaire** calculé sur base du tarif fixé par la loi.
- Les **débours** occasionnés par les extraits cadastraux, les recherches hypothécaires, les recherches fiscales,...
- Le **droit d'écriture** : taxe

forfaitaire qui doit être payée à l'état pour chaque acte notarié.

- Les **frais administratifs** qui sont des frais à l'étude qui sont liés aux prestations qui ne sont pas couvertes par l'honoraire.

Si l'acte n'est pas signé, donc si l'opération reste sans suite pour une raison quelconque, l'étude notariale vous comptera les frais administratifs exposés ainsi qu'une fraction des honoraires légaux (si le projet d'acte a été rédigé).

3. Les frais liés au remboursement anticipé : l'indemnité de remploi

Vous pouvez, à tout moment, rembourser votre crédit partiellement ou totalement. En cas de remboursement anticipé, la banque, qui reçoit brusquement un capital qu'elle ne comptait encaisser qu'ultérieurement, vous réclamera une « indemnité de remploi », laquelle ne peut excéder trois mois d'intérêts. Pourquoi une telle indemnité ? Lorsque vous remboursez le capital anticipativement, la banque retrouve le capital, mais n'aura plus les intérêts : elle subira un manque à gagner pendant le reste de la durée prévue initialement.

Pour compenser ce manque à gagner, elle demande une compensation forfaitaire : une indemnité pour le replacement du capital, appelée « indemnité de remploi ».

4. Les frais de mainlevée

Nous avons déjà évoqué la formalité de l'inscription hypothécaire. Le remboursement de votre crédit n'entraîne pas automatiquement la suppression de l'inscription hypothécaire. Cette inscription subsiste 30 ans, quelle que soit la durée de votre crédit. Si vous avez remboursé votre crédit avant ce délai de 30 ans et si vous voulez que l'inscription hypothécaire disparaisse,

Calculez vos frais d'acte de crédit sur notaire.be

Soyez attentifs au fait que les frais devotre acte de crédit s'ajoutent aux frais de votre acte d'achat. C'est pourquoi deux modules de calcul vous sont présentés sur notaire.be : le calcul de vos frais d'acte d'achat et le calcul de vos frais d'acte de crédit. Vous devez dès lors cumuler les deux résultats obtenus.

Contactez votre notaire pour plus de précisions. Vous pouvez également y calculer vos frais d'acte de mandat hypothécaire.

vous pouvez en demander la mainlevée. Cet acte de mainlevée est un acte notarié. Sur présentation de cet acte, l'inscription sera radiée. Cet acte n'est toutefois nécessaire que si vous vendez ou hypothéquez à nouveau votre immeuble. Le coût de cette opération est à votre charge.

Vous pouvez également calculer vos frais de main levée grâce au module de calcul sur notaire.be.

DERNIERS CONSEILS POUR VOTRE EMPRUNT

Il existe de nombreuses sociétés de prêt, de caisses d'épargne, de banques, d'assurances, de sociétés de prêts hypothécaires, etc. **Prenez le temps de comparer leurs conditions.**

Votre profession, votre situation familiale, votre droit à un prêt social, votre fidélité à une banque,… Autant d'éléments peuvent vous procurer des avantages chez l'une ou l'autre institution financière. Comparez ce qui est comparable. Quand vous aurez mis toutes les propositions sur la table, vous devrez en vérifier attentivement le contenu. Est-ce que le taux d'intérêt est fixe durant toute la durée du crédit ou juste pendant une certaine période ? Est-ce que les primes d'assurance vie sont comprises dans le remboursement ? Ne regardez pas seulement le taux d'intérêt, mais aussi le montant du remboursement correspondant.

Epargnez-vous du stress. Tenez compte du fait que la conclusion d'un crédit prend du temps : d'abord recueillir les informations auprès des différentes institutions financières, ensuite négocier avec l'une d'elles, puis vient le moment de votre approbation définitive et celle de votre banque, enfin, votre dossier sera, en général, envoyé au siège de votre banque pour décision finale.

C'est seulement après toutes ces étapes que votre dossier de crédit sera transmis au notaire qui, à son tour, devra récolter des renseignements avant que l'acte de vente puisse être signé.

Il arrive trop souvent, dans la pratique, qu'un acheteur n'obtienne pas son crédit à temps pour le vendeur.

Demandez toujours à votre banque et à votre notaire quand est-ce qu'ils pensent que l'affaire sera définitivement conclue et faites-le avant de vous être engagé avec le vendeur sur la date de paiement.

Conclusion

Acheter un bien et emprunter de l'argent sont des décisions considérables. Comme nous avons pu le constater, ces actes peuvent vous engager pour de nombreuses années.

Nous ne répèterons jamais assez l'importance de consulter votre notaire avant d'apposer votre signature sur un document, quel qu'il soit. En effet, vous êtes parfois engagé bien plus vite que vous ne le pensez.

Rappelons que le notaire et ses collaborateurs assurent la sécurité et la transparence de l'opération. Ils vous informeront des droits, des obligations et des charges découlant des actes juridiques que vous poserez, et cela, en toute impartialité.

Informez-vous donc avant de prendre votre décision : vous éviterez des problèmes et des déconvenues par la suite.

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.

Septembre 2023

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