

DOSSIER MISE EN VENTE ENTRE PARTICULIERS

Comment se présenter à l'acheteur

Si vous ne passez pas par une agence immobilière et que vous vendez vous-même votre propriété, vous devrez :

- prendre des photos flatteuses de votre bien après l'avoir transformé et mis en scène ;
- passer des annonces illustrées pour attirer des acheteurs potentiels ;
- prendre des rendez-vous avec les visiteurs ;
- recevoir les personnes intéressées et les accompagner dans la découverte du bien ;
- leur remettre un dossier de vente qui résumera les caractéristiques de votre bien et doit les inciter à faire une offre intéressante.

Comment faire des photos vendeuses

- Utilisez un appareil photo numérique avec le plus grand angle possible (quitte à l'emprunter). Cela vous permettra de multiplier les photos et les angles de vue pour pouvoir choisir les plus réussies ensuite. Le grand angle donne une vision plus large de la pièce.
- Photographiez toutes lumières allumées, même en plein jour, et n'hésitez pas « suréclairer » en ajoutant un éclairage indirect (du type halogène de 300 W) orienté vers le plafond - un peu comme le font les photographes professionnels -, car l'aspect final de la photo est toujours plus sombre qu'en réalité.
Par contre, évitez le flash qui donne une lumière froide et gomme les ombres qui apportent du relief à l'espace.

- Si vous n'avez pas de grand angle ou si la pièce est petite, prenez les photos de l'extérieur de la pièce (à travers le chambranle de la porte, la fenêtre ouverte, sans qu'on voie les montants) pour avoir plus de recul et faire paraître la pièce plus grande.
 - Choisissez l'angle de prise de vue en fonction du ou des points focaux.
 - Personne ne doit être visible sur la photo !
 - Déplacez certains objets pour que la photo soit plus harmonieuse (pas de superpositions d'objets entre l'avant et l'arrière-plan).
 - Organisez des mises en scène (mais restez sobre !) : dressez la table de la salle à manger (évitez les nappes qui alourdissent la photo, même si ce n'est pas réaliste), allumez des bougies partout, etc.
- Remarque** : lors des visites, ce sera bien différent :
- ne dressez pas la table, les gens auraient l'impression de vous déranger avant que vous passiez à table ;
 - pas trop de bougies ou de mise en scène, cela doit rester naturel.

Comment faire savoir que votre bien est à vendre

- Placer une affiche devant votre maison ou au bas de votre immeuble. Les gens sillonnent souvent les quartiers où ils cherchent à acheter et, parfois, habitent déjà à proximité. Sans compter le bouche-à-oreille des voisins qui connaissent quelqu'un à la recherche d'un bien dans le voisinage.
- Vous pouvez passer des annonces dans les journaux ou revues spécialisés, mais veillez à utiliser au moins une photo accrocheuse (vue du bien de l'extérieur, par exemple).
Toutefois, s'il y a un endroit où passez votre annonce, c'est sur Immoweb.be ! Placez-y un maximum de photos harmonieuses (si possible le living, la cuisine, une chambre et une salle de bain), mais gardez une ou des bonnes surprises pour la visite réelle (très belle vue extérieure, autres pièces que celles illustrées, etc.).

Donner rendez-vous

- Donnez de préférence un numéro de téléphone portable. Laissez-le allumé aux heures mentionnées dans l'annonce (ou, idéalement, en permanence). N'employez jamais de répondeur !
- Précisez bien que vous n'êtes pas un agent immobilier.
- Répondez au téléphone avec une liste sous la main comprenant les éléments du dossier de vente (voir plus loin) et des réponses chiffrées : charges, consommations, etc.
N'ajoutez rien, sauf si la personne pose une question précise.
- Préparez une réponse positive à la question : « Pourquoi vendez-vous ce bien ?/ Pourquoi déménagez-vous ? »
- Ne faites que confirmer le prix, ne négociez pas avant la visite ! Incitez la personne à venir voir le bien, même si elle a un budget légèrement inférieur. Si elle a le coup de foudre, elle trouvera une solution.

Petits trucs pour les visites

Lors des visites, il est important d'être présentable, mais surtout de ne pas ressembler à un agent immobilier ! Évitez donc les costumes cravates ou tailleurs stricts et privilégiez une tenue correcte et décontractée (pas de vêtements courts ou de sport). Le candidat acquéreur fait votre connaissance avant de visiter votre bien, vous devez donc être présentable, accueillant et souriant, la visite qui s'ensuit ne peut dès lors qu'être agréable.

Quelques erreurs à ne pas commettre

- Ne laissez jamais le visiteur sonner à votre porte, c'est psychologique, s'il sonne : « il entre chez vous »... Attendez le visiteur à l'extérieur et faites le passer avant vous !
- Qui doit être présent lors de la visite ? Moins il y aura de personnes dans le bien, plus celui-ci paraîtra grand et permettra aux visiteurs de s'imaginer y vivre. Idéalement, une seule personne devrait être présente. Il vaut donc mieux éloigner les animaux le temps de la visite, comme nous l'avons vu, mais également conjoint, enfants et autres membres de la famille. La dépersonnalisation des pièces est capitale pour que le visiteur puisse s'imaginer vivre dans votre bien. Imaginez l'impact psychologique sur le visiteur si toute une famille est présente... Les efforts de mise en valeur de votre propriété sont réduits à néant !

Important

Si vous possédez un animal, il ne faut surtout pas que vos visiteurs s'en aperçoivent, c'est une étape très importante de la dépersonnalisation. Retirez tout objet qui a un rapport avec votre animal (panier, jouet, nourriture, bac, laisse, etc.). Votre animal doit être absent (chez un voisin, en promenade...). Faites très attention aux odeurs que peut provoquer la présence de votre animal, aérez bien avant les visites et utilisez, au besoin, un neutralisateur d'odeurs.

Même s'il vous est agréable de posséder un animal de compagnie, il n'en est pas forcément de même pour votre visiteur qui peut-être a peur des animaux ou est allergique aux poils. Par ailleurs, votre animal fait partie de votre famille, votre animal personnalise votre propriété, il faut donc impérativement qu'il soit absent lors des visites.

- Votre visiteur n'est pas un client. Le confondre avec un client entraîne irrémédiablement une perte de confiance entre le visiteur et le propriétaire. Il faut instaurer un climat amical et de confiance.

Préparer un dossier de vente

Lorsque vous avez terminé la mise en scène de votre bien et que vous avez pris des photos en tenant compte du point focal de chaque pièce, il vous faut préparer un dossier de vente. Ne remettez ce dossier à vos visiteurs qu'à la fin de la visite de votre propriété. Ne terminez pas la visite par les pièces annexes, mais proposez de remettre le dossier de vente - éventuellement autour d'un verre - dans le salon. Ce sera également l'occasion de répondre aux questions supplémentaires qu'aurait à poser un visiteur intéressé par le bien (coût d'entretien, type de chaudière, impôt foncier / cadastre, etc.) ou la copropriété (charges communes, syndic, etc.).

Il vous faudra apporter un soin tout particulier à ce dossier dans la mesure où il rappellera à votre visiteur tous les points importants de votre bien. C'est aussi sur la qualité de ce dossier que votre visiteur vous fera une offre.

Attention ! Ne diffusez pas ce dossier à des personnes qui n'ont pas encore visité votre bien, ces dernières doivent avoir une bonne surprise en visitant votre propriété !


À titre d'exemple, vous découvrirez dans les pages qui suivent un dossier type de vente d'un appartement avec une grande chambre et une très petite chambre, présentée pour cette raison comme un bureau. N'hésitez pas à vous en inspirer pour votre propriété. La présentation a beaucoup d'importance, imprimez toujours votre dossier en couleurs.

Exemple de dossier à remettre à vos visiteurs

Ceci n'est qu'un exemple, il faut l'adapter aux spécificités de votre bien. Mentionnez tous les points positifs, mais ne mentionnez pas ceux qui sont en votre défaveur (simple vitrage, cuisine ancienne, revêtements de sol bon marché comme du vinyle). Signalez tous les éléments neufs ou rénovés, éventuellement la date de la dernière rénovation - si elle est récente - du bien. Ne mentionnez la marque des équipements que si elles ont bonne réputation ou sont prestigieuses.

Ne mentionnez jamais le nombre de m², même de façon approximative, que ce document ne vous engage pas vis-à-vis de l'acheteur. C'est l'acte de vente - provisoire ou définitif - signé chez votre notaire qui doit avoir valeur légale. N'oubliez pas de mentionner au bas de chaque page que vous remettrez à l'acheteur la phrase : « Ces informations sont fournies à titre purement indicatif et non contractuel. Elles ne constituent en aucun cas un engagement de notre part. Seules les données mentionnées dans les actes signés en l'Étude du Notaire du vendeur sont contractuelles. »

Commencez par une présentation générale du bien (avec sa localisation) et vos coordonnées :

<p>« Résidence xxx / Nom de la villa / du quartier, du lieu dit, etc. » Adresse précise et complète Code postal - Ville</p> <p>Situé dans un quartier [résidentiel / calme / de standing], entouré de [type d'immeubles / de maisons individuelles], à proximité de toutes les facilités (centre commercial / école / transports en commun / accès rapide au centre-ville / autoroutes [distance en minutes / en kilomètres])</p> <p>Appartement / villa X chambres [rénové] [dans un immeuble petit / récent / calme et bien entretenu] [avec vue sur espace vert / parc / rue calme].</p>	<p>Contact : N° de Tél. [GSM/Portable (si possible)]</p> 
--	---

Complétez-la par une description générale qui mentionne succinctement l'équipement : raccord à l'égout / fosse sceptique, électricité [panneaux solaires], système de chauffage central (combustible, type de chaudière [privée / collective]), de chauffage de l'eau [chauffe-eau / chauffe-bain], d'adoucissement d'eau, etc.

Entamez ensuite une description pièce par pièce en suivant l'ordre de visite préconisé précédemment :

Le Hall d'Entrée de l'Appartement :

Le hall donne accès à [pièces du bien / escaliers].

- Porte d'entrée [blindée (à décrire) / serrure de sécurité / œillette] ;
- Interphone / vidéophone ;
- Points lumineux [extérieur / intérieur] ;
- Revêtement du sol / des murs ;
- Portes [matériau / poignées (matériau)] ;
- Détecteur anti-incendie ;
- Nombre de prises de courant / téléphone ;
- [Châssis (matériau / double vitrage) / volets] ;
- [Chauffage ; vannes thermostatiques].



Le Living :

Pièces (Salon et/ou salle à manger) [luminosité / orientation (sauf Nord !)] [avec vue sur rue / jardin / parc].

- Châssis [matériau / double vitrage (date, etc.)] / volets / tente solaire / accès à la terrasse ;
- Chauffage [vannes thermostatiques / thermostat] ;
- Cheminée [matériau / cassette] ;
- Revêtement du sol / des murs ;
- Portes [matériau / poignées (matériau)] ;
- Points lumineux ;
- Nombre de prises de courant et répartition ;
- Prises télé, ADSL, antenne, etc. ;
- Détecteur anti-incendie.



La Cuisine équipée :

Cuisine américaine / classique (avec fenêtre / accès à la terrasse).

- Meubles (matériau, nombre de tiroirs, portes ; éléments divers comme range-couverts, porte-serviettes, etc. [+ marque]) ;
- Revêtement du sol / des murs ;
- Points lumineux ;
- Nombre de prises de courant et répartition ;
- Évier (type / matériau / type de robinet [+ marques]) ;
- Marques et caractéristiques de l'électroménager s'il est vendu avec le bien (réfrigérateur, surgélateur, taques de cuisson, fours, hotte, lave-vaisselle, etc.) ;
- Meubles complémentaires [table / bar] / passe-plats ;
- Portes [matériau / poignées (matériau)] ;
- [Chauffage] ;
- [Châssis [matériau / double vitrage] / volets].



La Grande Chambre :

Cas d'une chambre

Vue sur (rue calme / jardin / parc).

- Châssis [matériau / double vitrage] / volets / tente solaire / accès à la terrasse ;
- Chauffage [vannes thermostatiques] ;
- Revêtement du sol / des murs ;
- Portes [matériau / poignées (matériau)] ;
- Points lumineux ;
- Nombre de prises de courant et répartition ;
- Détecteur anti-incendie ;
- [Placards / penderies ou mobilier s'ils sont vendus avec le bien].



La Deuxième Chambre ou Bureau :

Cas d'un bureau

Vue sur (rue calme / jardin / parc).

- Châssis [matériau / double vitrage] / volets / tente solaire / accès à la terrasse ;
- Chauffage [vannes thermostatiques] ;
- Revêtement du sol / des murs ;
- Portes [matériau / poignées (matériau)] ;
- Points lumineux ;
- Nombre de prises de courant et répartition ;
- [Prises télé, ADSL] ;
- Détecteur anti-incendie ;
- [Placards / bibliothèques ou mobilier s'ils sont vendus avec le bien].



La Salle de bain et le WC séparé :

Nombre de salles de bain / de douche / de toilettes (séparées ou non) :

- Revêtement du sol / des murs ;
- Lavabo (type / matériau / type de robinet [+ marques]) ;
- Baignoire / douche (type / matériau / type de robinetterie [+ marques]) ;
- Éléments mobiliers complémentaires (+ description) [meuble sous-lavabo (fixe ou non), armoires, miroir, porte-serviettes / savons / verres / etc., s'ils sont vendus avec le bien] ;
- Marques et caractéristiques de l'électroménager s'il est vendu avec le bien (machine à laver, séchoir, etc.) / emplacement prévu pour machine (prise / robinet) ;
- Points lumineux ;
- Nombre de prises de courant et répartition ;
- Chauffage [vannes thermostatiques] ;
- Portes [matériau / poignées (matériau)] ;



- [Extracteur d'air] ;
- [Châssis [matériau / double vitrage] / volets] ;
- [Type de chauffe-bain].

Toilettes (précisez si elles sont séparées)

- WC (type [encastré / classique] [réservoir à touche économique] [+ marques]) ;
- [Lave-mains robinet (type / matériau / type de robinet [+ marques]) ;
- Revêtement du sol / des murs ;
- Points lumineux ;
- Éléments mobiliers complémentaires (+ description) s'ils sont vendus avec le bien [distributeur de papier, armoires à pharmacie, miroir, porte-serviettes / savons, etc.] ;
- Portes [matériau / poignées (matériau)] ;
- [Extracteur d'air] ;
- [Châssis [matériau / double vitrage] / volets].

N'oubliez pas d'y ajouter éventuellement cages d'escalier, vérandas, terrasses et balcons, jardin, piscine, caves et greniers, garages, etc.

Terminez enfin par le prix et les conditions qui y sont liées.

Conditions financières

Le prix est de xxx xxx,xx euros.

- Pas de travaux à prévoir (si c'est le cas) ;
- Libre à l'acte (si c'est le cas) ;
- Revenu cadastral non indexé (Belgique) : xxxx € (Précompte immobilier : xxx €) ;
- Charges mensuelles : xxx € (comprend syndic, assurances, provisions de charges communes (à préciser), etc.).
- Certificat PEB :

Rappel important

Au bas de chaque page de ce document, n'oubliez pas de faire figurer en petit caractère : « Ces informations sont fournies à titre purement indicatif et non contractuel. Elles ne constituent en aucun cas un engagement de notre part. Seules les données mentionnées dans les actes signés en l'Étude du Notaire du vendeur sont contractuelles. »

A votre demande, notre association peut se charger de créer ce dossier à l'attention de vos visiteurs.

Vous recevrez ce dossier dans un délai de 14 jours ouvrables par voie électronique aux formats docx (Word) et pdf.

Si vous êtes intéressé, il vous suffit de contacter notre association qui établira pour vous une offre personnalisée.

Compromis de vente chez le notaire (Belgique)

Si vous ne passez pas par un agent immobilier, il vous faut un compromis de vente. De nombreux sites proposent des compromis de vente que vous pouvez adapter pour la vente de votre bien immobilier. Cependant, nous vous déconseillons de les utiliser. La moindre erreur, le moindre point manquant ou inexact dans le compromis de vente peuvent nuire gravement aux intérêts du vendeur et/ou de l'acheteur.

Privilégiez une signature du compromis de vente directement chez votre notaire. Un notaire est un professionnel du droit immobilier, il pourra établir pour vous un compromis de vente qui correspond juridiquement avec exactitude aux caractéristiques de votre bien. C'est son métier, c'est son rôle de vous épauler dans la vente de votre bien immobilier.

Par ailleurs, en signant un compromis de vente directement chez le notaire, vous bénéficiez d'une garantie financière en cas de décès de l'acheteur entre la date du compromis de vente et celle de l'acte définitif. Ce n'est pas le cas dans le cadre d'une signature de compromis de vente entre particuliers.

Si vous passez par un agent immobilier et que ce dernier a établi un compromis de vente, que ce soit en tant que vendeur ou acheteur, ne le signez pas avant de l'avoir communiqué au préalable à votre notaire. Attendez de recevoir ses observations éventuelles que vous communiquerez à votre agent immobilier pour adaptation.

Signez un accord mutuel d'achat/vente (Belgique)

Vous vendez entre particuliers et acceptez l'offre d'un acheteur ? Nous mettons à votre disposition, dans la page qui suit, un formulaire d'accord mutuel d'achat/vente d'un bien immobilier. Dans les pages qui lui font suite, vous trouverez des explications sur la manière de remplir valablement cet accord.

Attention ! Cet accord est juridiquement considéré comme un précompromis de vente, c'est-à-dire qu'une fois l'accord signé, ni le vendeur ni l'acheteur ne peuvent y renoncer, les droits d'enregistrement sont dus.

Acheteur et vendeur liront ensemble cet accord et veilleront à remplir correctement ce document. Si certaines informations sont inconnues, ils contacteront au préalable leurs notaires respectifs.



**ACCORD MUTUEL ET IRRÉVOCABLE D'ACHAT/VENTE D'UN BIEN
IMMOBILIER (1)**

Type et adresse du bien (2) :

1. « le vendeur » :

Le(s) soussigné(s) :

Domicilié(s) à :

Téléphone : _____ GSM/Mobile : _____

*déclare par la présente s'engager fermement et irrévocablement à vendre
ce bien immobilier au prix de _____ euros à
l'acquéreur.*

Notaire du vendeur :

2. « l'acquéreur » :

Le(s) soussigné(s) :

Domicilié(s) à :

Téléphone : _____ GSM/Mobile : _____

déclare par la présente s'engager fermement et irrévocablement pour l'acquisition de ce bien immobilier au prix de _____ euros auprès du vendeur.

Notaire de l'acquéreur :

Le compromis de vente sera signé par les deux parties endéans les 15 jours à dater de la présente en l'étude du notaire du vendeur. L'acquéreur versera à cette date un acompte (3) de _____ % du prix de vente.

(4) Condition suspensive d'octroi d'un crédit hypothécaire : Oui - Non (cochez la case correspondante)

Si oui, montant du crédit : _____ €. Cette condition suspensive devra être réalisée dans un délai de _____ semaines qui suivent la signature de la présente. Si l'acquéreur n'obtient pas son crédit, il devra en avvertir le vendeur par lettre recommandée avant l'échéance du délai en fournissant au minimum deux preuves de refus du crédit souhaité. À défaut, la vente sera réputée parfaite.

Tout document fourni lors des visites est à considérer comme purement informatif et non contractuel, seules les informations reprises dans cet accord et dans le compromis de vente signé en l'Étude du Notaire du vendeur sont contractuelles. Le bien est vendu sans garantie de superficie ; le plus ou le moins, fût-il supérieur à un vingtième, fera profit ou perte pour l'acquéreur, sans modification quant au prix.

Fait en double exemplaire à _____, le

(5) Signature(s) de l'acquéreur
(lu et approuvé)

Signature(s) du vendeur
(lu et approuvé)

+ n° de carte d'identité ou passeport

+ n° de carte d'identité ou passeport

Comment remplir cet accord mutuel et irrévocable d'achat / vente d'un bien immobilier :

(1) Cet accord est un contrat entre parties. Une fois signé, vendeur et acquéreur sont irrévocablement engagés et ne peuvent le remettre en question. Les droits d'enregistrement sont légalement dus dès la signature de ce contrat, même si les parties annulent de commun accord le présent contrat. Exception faite, en cas de refus d'octroi d'un crédit hypothécaire, si ce contrat mentionne explicitement la clause suspensive.

(2) Il est important de bien détailler le bien : commune et adresse complète.

- Si maison : cadastré section numéro et a une superficie de (voir votre acte d'achat ou votre notaire) ;

- Si appartement : dans un immeuble à appartements, nommé Résidence qui paraît cadastré section et est érigé sur un terrain ayant une superficie d'après cadastre, de, l'appartement numéro au étage, à (gauche/centre/droite) en regardant l'immeuble de la rue, comprenant :
a) en propriété privative : décrire les différentes pièces + cave + garage
b) en copropriété et indivision forcée : millièmes des parties communes du bâtiment et du terrain.

Si au moment de signer le présent contrat vous ne connaissez pas les données exactes du cadastre, celles-ci pourront être indiquées à la signature du compromis de vente chez le notaire.

(3) L'acompte sera versé par l'acquéreur chez le notaire, à titre de bonne fin de ses engagements, sous forme de chèque certifié ou bancaire. Le montant sera consigné sur un compte rubriqué spécial et les intérêts nets produits par cette consignation seront versés au vendeur à la date de signature de l'acte définitif. Il est d'usage de verser un acompte de 10 % de la valeur du bien, mais ce pourcentage peut varier selon les accords entre parties. Par exemple, il est fréquent (mais pas obligatoire) que pour les biens de plus de 200 000 euros, le montant de l'acompte soit abaissé jusqu'à 6 % du montant de la vente.



(4) Il est très important pour l'acheteur, s'il souhaite obtenir un prêt, de mentionner dans ce contrat la nécessité d'octroi d'un crédit hypothécaire en cochant la case « Oui ». Le montant du crédit souhaité doit être indiqué dans le contrat. Le nombre de semaines de validité de la clause suspensive doit aussi être précisé, généralement trois semaines. L'acquéreur doit tout mettre en œuvre pour recevoir l'accord de l'obtention de son crédit endéans le délai indiqué. Si l'acquéreur n'obtient pas son crédit, il devra en avertir le vendeur par lettre recommandée avant l'échéance du délai en fournissant au minimum deux preuves de refus du crédit souhaité. La vente sera dans ce cas annulée.

À défaut de l'acquéreur de remplir ces obligations, la vente sera réputée parfaite et le vendeur sera en droit, à son choix, d'exiger par voie judiciaire la vente du bien ou considérer la vente comme nulle et non avenue. Et, dans ce cas, exiger une somme équivalente à 10 % du prix de vente à titre de dommages-intérêts.

(5) Chaque partie vérifiera le n° de carte d'identité ou de passeport de l'autre partie, ainsi que les signatures respectives.