

VENTE

CHECK-LIST

DÉMARCHES ADMINISTRATIVES / DOCUMENTS À TRANSMETTRE À TOUT POTENTIEL ACQUÉREUR

1. Avertir les locataires

Vous avez l'obligation légale (en Région bruxelloise) d'informer vos locataires, par lettre recommandée, de la vente de votre bien.

2. Droit de préférence des locataires

Lorsque le propriétaire manifeste l'intention de vendre le logement donné en location, il est obligé d'en informer le locataire en mentionnant le prix et les conditions de vente. Le locataire aura alors un mois pour se prononcer.

Le droit de préférence est uniquement accordé aux locataires avec un bail de résidence principale de longue durée, par exemple 9 ans.

Si le logement est proposé à un prix ou à des conditions plus favorables que prévu à un autre acquéreur, le propriétaire ou son notaire devra le notifier au locataire qui disposera d'un délai de 7 jours pour exercer son droit de préférence

3. PEB

Assurez-vous d'avoir un certificat PEB valable (10 ans). Le cas contraire demandez un nouveau certificat PEB. Il est légalement obligatoire de mentionner le PEB sur toute publication (annonce Immoweb, publication Facebook, etc...).

4. RU

Demander les Renseignements Urbanistiques (RU). En région bruxelloise vous ne pouvez pas publier votre annonce tant que vous n'avez pas reçu les RU de votre commune. Le service de l'urbanisme de votre commune a 30 jours pour vous les fournir, si vous ne les avez pas reçus dans le délai légal vous pouvez publier votre annonce.

5. Données relatives à la copropriété

Si votre bien fait partie d'une copropriété, documents à fournir aux potentiels acquéreurs : acte de base et règlement de copropriété, procès-verbaux des 3 dernières assemblées générales, décomptes de charges de 2 dernières années, montants du fonds de roulement et du fonds de réserve.

6. Attestation de contrôle de l'installation électrique

Assurez-vous d'avoir l'attestation de contrôle de l'installation électrique. Elle est valable 25 ans. L'installation électrique ne doit pas être obligatoirement conforme. Si elle n'est pas conforme, ce sera à l'acquéreur de la mettre en conformité.

7. Précompte immobilier

Informez le vendeur sur le montant du revenu cadastral et du précompte immobilier. Si vous habitez en région bruxelloise, retrouvez votre précompte immobilier [en cliquant ici](#).

8. Plans

Idéalement vous transmettez un jeu de plans à l'acquéreur. Vous pouvez demander une copie des plans de l'urbanisme auprès du service de l'urbanisme de votre commune.

9. Zone inondable

Imprimer le plan avec les risques d'inondations [en cliquant ici](#)

10. Pollution du sol

Vérifier que le terrain sur lequel est construit votre bien n'est pas pollué [en cliquant ici](#).

Demander une attestation de sol [en cliquant ici](#).

11. Patrimoine

Informez le vendeur sur un éventuel classement de votre bien. Faites la recherche [en cliquant ici](#).

12. Préemption

Informez le vendeur sur un éventuel droit de préemption sur votre bien. Faites la recherche [en cliquant ici](#).

13. Dossier de visite

Préparer un dossier de vente, au format digital, à transmettre par email avant la visite, ou papier, à transmettre pendant la visite. Joignez-y tous les documents importants.

PRÉPARATION

14. Mesurage

Mesurer la superficie habitable de votre bien. Après avoir calculé le total de la superficie habitable nette (surface sol), ajoutez 15% pour estimer approximativement la superficie brute (murs compris). Comparez votre résultat à celui du certificateur PEB.

15. Évaluation

Évaluer la valeur de votre bien. Vous pouvez vous aider en faisant une évaluation sur [Realo](#) ou [Immoweb](#).

16. Photos

Faites de belles photos de votre bien, aussi bien de l'intérieur que de l'extérieur. N'oubliez pas de prendre une photo de la cave et du grenier. Prenez les photos un jour où il y a du soleil. Ouvrez les rideaux et les tentures, mettez de l'ordre et allumez toutes les lumières.

ANNONCE ET STRATÉGIE

17. Annonce

Rédigez une annonce courte avec les informations les plus importantes. Mettez l'accent sur les aspects positifs de votre bien. Indiquez le PEB et la date de mise à disposition du bien (à l'acte ou plus tard).

Sur Immoweb votre annonce sera mieux référencée si vous ajoutez un minimum de 10 photos. Remplissez un maximum de cases pour placer votre annonce dans le haut des résultats de recherches.

18. Stratégie

Quelle stratégie adopter ? Vendre au meilleur prix ou vendre le plus rapidement possible ?
N'hésitez pas à en discuter avec un agent immobilier.

19. Panneau immobilier

Vous pouvez facilement créer votre panneau immobilier en Word, le sauver au format pdf et l'imprimer sur flyer.be.

PUBLICATION ET VISITES

20. Publication

Nous vous conseillons de publier votre annonce sur Immoweb et Zimmo. Publier également votre annonce sur votre profil Facebook et Instagram pour toucher un maximum potentiel acquéreurs.

21. Visites

Planifier les visites les jours où les prévisions météo annoncent du soleil. Ouvrez les rideaux et les tentures, mettez de l'ordre et allumez toutes les lumières. Mettez le visiteurs à l'aise. Ne parlez que des aspects positifs de votre bien et inviter le visiteur à vous poser ses questions. Répondez avec honnêteté et franchise pour rassurer le potentiel acquéreur.

OFFRE ET NÉGOCIATIONS

22. Offre

Utilisez notre modèle type. Imprimez-le et donnez en un exemplaire aux amateurs qui montrent un intérêt lors de la visite. Vérifier que les offres reçues comprennent bien tous les éléments essentiels d'une vente tel que le prix, l'adresse du bien, le nom et la signature des offrants, et une date de validité.

23. Négociations

Le nerf de la guerre. C'est ici que tout se joue. C'est une bataille psychologique. N'acceptez pas trop vite un prix inférieur au prix affiché. Si l'amateur a remis une offre c'est qu'il est



intéressé et qu'il est probablement prêt à mettre plus que ce qu'il offre. Il est probable qu'il vous teste.

Des questions ? N'hésitez pas à me contacter au **0473/91.57.97**, j'y répondrai avec plaisir, gratuitement et sans engagement.

Bonne vente,

François SMAL

Agent immobilier & Architecte

À PROPOS DE L'AGENCE IMMOBILIÈRE IZIKOZI

SERVICES ET TARIFS

SERVICES COMPRIS DANS NOTRE MISSION DE VENTE

- Préparation du dossier de vente. Vous ne devez rien faire, **on s'occupe de tout de A à Z.**
- Nous nous chargeons de demander en votre nom les **renseignements urbanistiques (RU)** (attention délai de 1 mois), **le certificat PEB/EPC, le certificat électrique, les informations requises auprès du syndic**, etc.
- **Visite virtuelle 360°** et **photos** de qualité professionnelle.
- Publication des annonces sur **Immoweb** et **Zimmo**.
- Publication sur les réseaux sociaux **Facebook** et **Instagram**.
- **Visites personnalisée de 20' à 30'**, vérification des **offres, négociations** avec les potentiels acquéreurs.
- Suivi du dossier chez les **notaires** jusqu'à la signature de l'acte authentique.
- **Relevé des index** des compteurs.

HONORAIRES

Mission exclusive : **1,95% + TVA 21% (2,36% TVAC)**

Mission non-exclusive : **2,95% + TVA 21% (3,57% TVAC)**

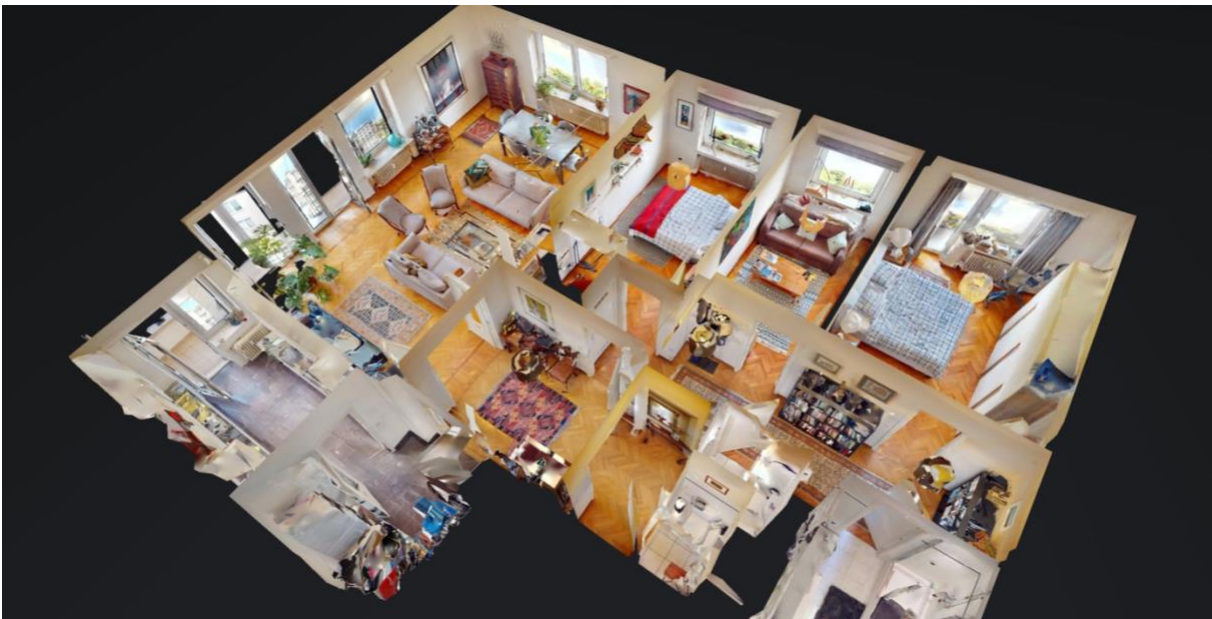
MÉTHODE DE TRAVAIL

Toutes nos annonces sont illustrées par des photos de qualité professionnelle. Exemple :



Une visite virtuelle à 360° est réalisée pour chaque dossier. Un exemple de visite virtuelle :

[appartement 2 chambres avec jardin](#)



Lorsqu'un bien est inoccupé, et sous réserve des possibilités techniques, nous réalisons un home staging virtuel. Exemples :



En savoir plus sur notre méthode de travail : <https://www.izikozi.immo/methode-de-travail/>

Une exemple d'annonce en vente sur notre site internet : [penthouse 2 chambres](#)

SATISFACTION CLIENTS

Les avis laissés par nos clients sur [Google](#) et [Opinion System](#)



www.izikozi.immo