

GUIDE PRATIQUE

# RÉUSSIR VOTRE VENTE IMMOBILIÈRE EN 6 ÉTAPES

  
INSIDE  
PROPERTIES





# VENDEZ VOTRE BIEN EN MOINS DE 24 JOURS



*Vous souhaitez vendre votre bien ?*

*Chez Inside Properties, nous accompagnons les propriétaires tout au long du processus de vente pour leur offrir une expérience sans embûches. Nos **40 années cumulées d'expérience dans l'immobilier** nous ont permis d'élaborer une approche unique et globale grâce à laquelle **les biens se vendent en moins de 24 jours.***

*Vous souhaitez en savoir plus ? Nous avons conçu ce guide **pour vous aider étape par étape** dans la vente de votre bien immobilier. Vous y trouverez ainsi nos meilleurs **conseils d'experts** pour vendre rapidement votre propriété et au meilleur prix.*

**Cédric Maes**  
Co-fondateur

**Arnaud Badjou**  
Co-fondateur



# SOMMAIRE



- COMPRENDRE LE MARCHÉ IMMOBILIER BRUXELLOIS
- RÉUSSIR VOTRE VENTE EN 6 ÉTAPES
- CHECKLIST : LES DOCUMENTS POUR VENDRE
- CE QUE COÛTE LA VENTE
- POURQUOI TRAVAILLER AVEC UN AGENT IMMOBILIER ?
- UN ACCOMPAGNEMENT 5\* POUR VENDRE VOTRE BIEN
- TÉMOIGNAGES



# COMPRENDRE LE MARCHÉ IMMOBILIER BRUXELLOIS

Le marché de l'immobilier à Bruxelles est porteur et en bonne santé. Même si la Région bruxelloise affiche des tarifs plus élevés que dans le reste du pays, c'est une capitale européenne accessible qui séduit de nombreux investisseurs immobiliers belges et étrangers.



Bruxelles, une ville culturelle attirante où les prix du marché de l'immobilier ne cessent d'évoluer face à une demande de plus en plus forte.

## Un territoire propice à l'achat de bien immobilier :

- » 19 communes qui constituent le rayonnement bruxellois
- » Un prix moyen au m<sup>2</sup> attractif
- » Appartement : 3274 € / m<sup>2</sup>
- » Maison : 3048 € / m<sup>2</sup>
- » Attractivité culturelle
- » Infrastructure moderne et bien implantée
- » Démographie forte

## Les biens immobiliers les plus prisés :

- » Les appartements 2 chambres entre 80m<sup>2</sup> et 90m<sup>2</sup>
- » Les biens avec un espace extérieur (terrasse ou jardin)
- » Les appartements ou maison rénovées et affichant un très bon bulletin énergétique
- » Les studios de 30 à 40m<sup>2</sup>

On observe bien sûr une disparité des prix selon différents critères propres au bien et à l'emplacement. Nous vous livrons tous les détails par la suite afin de pouvoir vous projeter au mieux dans votre projet immobilier.



# RÉUSSIR VOTRE VENTE EN 6 ÉTAPES



- 1 Estimation du bien et élaboration d'une stratégie de vente
- 2 Préparation du dossier technique et administratif
- 3 Mise en valeur du bien grâce au home staging et à des visuels de qualité
- 4 Aller à la rencontre des acheteurs
- 5 Organisation des visites et négociation des offres
- 6 Préparation et signature du compromis et de l'acte de vente



1

# ESTIMATION D'UN BIEN & STRATÉGIE DE VENTE

La valeur d'un bien se définit sur base d'une multitude de facteurs, c'est pourquoi il existe des différences de prix entre deux biens quasiment similaires.

## Les facteurs propres au bien :

- » La localisation
- » La superficie
- » Le niveau de confort (nombre de chambres, de salle de bains, le niveau d'équipements, la présence d'un parking ...)
- » La performance énergétique
- » L'état général et le niveau de finitions
- » Les espaces extérieurs

## Les facteurs exogènes :

- » L'écosystème immédiat : infrastructures, cadre de vie, transports...
- » Le nombre et la qualité des biens similaires en vente au même moment
- » Le contexte économique : le niveau du pouvoir d'achat, l'inflation, le niveau des taux d'intérêt, l'évolution de la fiscalité immobilière
- » Le positionnement (très changeant) du rapport de force entre l'offre et la demande immobilière ...



1

# ESTIMATION D'UN BIEN & STRATÉGIE DE VENTE

L'étape cruciale de l'estimation d'un bien immobilier doit respecter plusieurs critères.

Les sources ou bases d'informations à consulter pour définir la valeur de votre bien sont principalement les suivantes :

- » L'office belge de statistiques Statbel qui communique l'évolution des prix de biens immobiliers par commune et par type de bien
- » La presse spécialisée (les suppléments de la presse type la Libre Immo, les parution du Trends tendance ou de l'Echo ...)
- » Les plate-formes digitales ou sites web immobiliers : immoweb, immovlan, immoprice, ...
- » La consultation de votre notaire et naturellement d'un expert ou d'un agent immobilier connaissant le marché immobilier local



1

# ESTIMATION D'UN BIEN & STRATÉGIE DE VENTE

La stratégie de vente est une étape primordiale pour mener à bien votre projet. Pour réussir cette étape, voici une liste non exhaustive de questions à vous poser :

- » Après avoir estimé votre bien, quel prix allez-vous positionner sur votre annonce ? Allez-vous ajouter une marge de négociation à la valeur vénale fixée au départ ?
- » À quel moment devez-vous diffuser votre annonce ? En fonction du type de biens, certaines périodes de l'année sont plus propices à la vente.
- » Quels travaux devez-vous réaliser afin d'optimiser votre bien immobilier ?
- » Si votre bien est entaché d'infraction urbanistique, est-il opportun d'obtenir une mise en conformité auprès de votre commune ?
- » Est-il pertinent d'investir dans un home staging afin de présenter votre bien sous son meilleur jour ?



2

# PRÉPARATION DU DOSSIER DE VENTE

Constituez méthodiquement un dossier complet pour la vente de votre bien.

Avant la mise en vente :

- » Demander les renseignements urbanistiques à votre commune et éventuellement obtenir la conformité urbanistique de certains travaux
- » Dresser le PV d'installation électrique si vous n'avez pas de rapport de conformité de l'installation
- » Obtention des informations légales à communiquer au marché concernant la copropriété (si appartement)
- » Obtention de l'attestation de sol via le notaire ou IRISBOX (en ligne)
- » Copie du titre de propriété
- » Copie des plans de votre bien (de surfaces, techniques, en coupe ...)
- » Dossier reprenant l'historique, les factures et les informations techniques liés aux travaux effectués dans le bien (par vous ou le précédent propriétaire)



**Chez Inside Properties, nous disposons de toutes les compétences pour régler rapidement ces démarches lourdes et complexes, ce qui soulage les propriétaires et permet d'accélérer le processus de vente.**

3

# MISE EN VALEUR DU BIEN GRÂCE AU HOME STAGING

Un home staging premium, c'est l'assurance de mettre en valeur les atouts de votre bien immobilier et d'atténuer ses points faibles.

L'objectif ? Séduire l'acheteur en l'aidant à se projeter et vendre au meilleur prix.



## 8 CONSEILS POUR RÉUSSIR VOTRE HOME STAGING

- » Soignez l'entrée
- » Effectuez les petites réparations
- » Repeignez les murs dans des tons neutres
- » Désencombrer les espaces de vie pour révéler les volumes
- » Dépersonnalisez votre décoration
- » Ajoutez quelques objets de déco tendance
- » Présentez une cuisine et une salle de bain fonctionnelles
- » Entretenez les extérieurs



**Prêt à sublimer votre bien ?**

Téléchargez notre guide

« Révélez le potentiel de votre bien grâce au home staging ».



# CONCEVOIR DES SUPPORTS VISUELS ATTRACTIFS



Un rayon de soleil sur une lame de parquet, une pièce à vivre joliment décorée, une façade de caractère... mais aussi le charme d'un quartier, **identifier ce qui rend votre bien unique** et ce qui pourrait créer le coup de cœur.

Ensuite il vous sera indispensable de prendre **des photos de grande qualité** et idéalement de réaliser une **vidéo** pour associer ces images au descriptif de votre annonce.

Ces sont en général les visuels qui attirent principalement les futurs acheteurs et créeront l'indispensable **effet coup de cœur** pour qu'ils aient envie de visiter votre bien.

Il est avéré que les candidats acheteurs passent **80 % de leurs temps sur les images** des annonces immobilières.



4

# ALLER À LA RENCONTRE DES ACHETEURS




**Votre bien immobilier est enfin prêt à recevoir des visiteurs !**

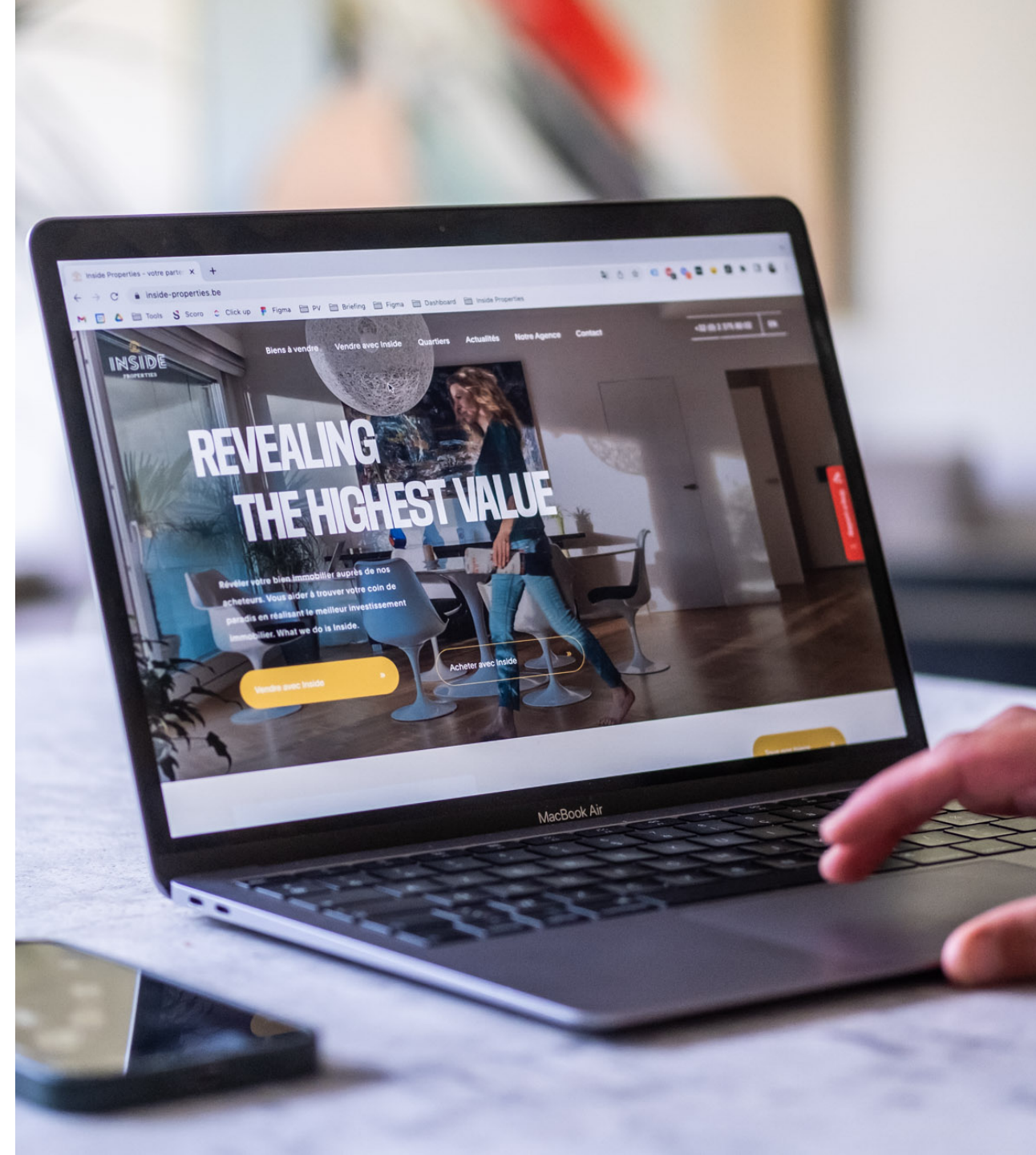
**Il est temps d'en faire sa promotion. Dès lors, quoi de mieux que les outils digitaux pour communiquer avec des communautés d'acheteurs ?**

Promouvoir le bien :

- » Envoyer un email auprès de vos contacts en recherche active.
- » Annoncer la vente de votre bien sur des sites de petites annonces
- » Créer un site web temporaire (Wix, Squarespace, ...).

Toucher un maximum de potentiels acquéreurs :

-  Publier l'annonce sur votre profil Facebook.
-  Miser sur la qualité de vos photos pour promouvoir votre bien.
-  À partir de votre smartphone, réaliser des vidéos immersives.



5

# VISITES: MISER SUR L'ORGANISATION ET LES BONS CANDIDATS

L'étape des visites est décisive dans la réussite de votre projet, vous devez la soigner et la préparer.

La gestion des visites demande rigueur et organisation :

- » Prévoyez (surtout les premières semaines) plusieurs créneaux de visites en soirée ou le week-end de préférence.
- » Faites succéder les visiteurs les uns après les autres pendant les créneaux. Cela montre l'attractivité de votre bien !
- » Préparez bien les visites : ouvrez les tentures, allumez les lumières, ranger votre intérieur. Mettez en avant les éléments positifs et pointez les faiblesses en relativisant ou en proposant des solutions.
- » Privilégiez les visites avec les candidats qui sont vraiment susceptibles d'aimer et d'acheter votre bien (critères en adéquation avec votre bien, budget disponible...). Cela vous évite de perdre du temps avec des acheteurs indécis.



5

# GÉRER LES NÉGOCIATIONS

**Vous avez reçu une ou plusieurs offres, mais celles-ci sont inférieures au prix de vente ? Voici comment maîtriser l'art de la négociation.**

Justifier le prix de vente par :

- » La localisation : quartier, infrastructures, transports...
- » L'évolution des prix dans le quartier via différentes sources (immoweb, presse spécialisée...)
- » Les spécificités recherchées de votre bien : terrasse bien orientée, place de parking (rare dans le quartier), un niveau d'isolation optimale...
- » Le caractère architectural unique de votre propriété : la signature d'un architecte connu, la préservation des éléments originaux, des éléments remarquables (haut-plafonds...)
- » L'état de l'appartement ou de la maison.



**Conseil:** Ne vous précipitez pas sur la première offre. Soyez patient et/ou faites jouer la concurrence entre offrants.



## COMMENT ÉVITER LES OBJECTIONS POUR VENDRE AU MEILLEUR PRIX ?

- » Réaliser un home staging de qualité et des photos sublimes
- » Communiquer tous les documents et informations utiles et légaux pour rassurer les candidats acheteurs
- » Présenter des solutions créatives et peu onéreuses pour résoudre les problèmes éventuels ou atténuer les éléments défavorables



6

# PRÉPARATION ET SIGNATURE DU COMPROMIS ET DE L'ACTE AUTHENTIQUE DE VENTE

1

## VÉRIFICATIONS PAR LE NOTAIRE

- » Contrôle des documents
- » Prise de renseignements auprès du syndic
- » Vérification auprès du cadastre
- » Demande de renseignement au service de l'urbanisme
- » Introduction d'une demande d'attestation de sol
- » Vérification du droit de préemption
- » Obtenir le titre de propriété

2

## LE COMPROMIS DE VENTE

- » Rédaction du compromis de vente
- » Signature de la convention
- » Versement de la garantie par l'acheteur

3

## LE PROJET D'ACTE

- » Rédaction du projet d'acte
- » Prise de rendez-vous pour la signature de l'acte
- » Décomptes des frais pour l'acheteur et le vendeur



6

# PRÉPARATION ET SIGNATURE DU COMPROMIS ET DE L'ACTE AUTHENTIQUE DE VENTE

**4**

## SIGNATURE ET REMISE DES CLÉS

- » Signature de l'acte chez le notaire
- » Relevés des index d'eau, de gaz et d'électricité
- » Remise du dossier d'intervention ultérieur à l'acheteur
- » Transfert des fonds
- » Remise des clés à l'acheteur

**5**

## APRÈS LA SIGNATURE DE L'ACTE

- » Transcription du titre de propriété au nom de l'acheteur
- » Clôture des dettes auprès des créanciers
- » Mainlevée de l'hypothèque
- » Résilier les assurances, faire suivre le courrier ...



# CHECKLIST : LES DOCUMENTS POUR VENDRE



Pour assurer une vente en toute sérénité, préparez votre dossier de vente avec les documents suivants :



## LE TITRE DE PROPRIÉTÉ

**Pour** : Prouver que vous êtes bien le propriétaire et disposer des informations légales concernant le bien (servitudes, infractions ou informations urbanistiques, historique ...).

**Documents** : Acte notarié d'achat ou déclaration de succession.



## CERTIFICAT ÉNERGÉTIQUE (PEB)

**Pour** : Informer l'acheteur sur la performance énergétique de votre bien : CPE émis par un certificateur agréé.

**Documents** : Certificat de performance énergétique (CPE)



## DOCUMENTS LIÉS À LA LOCATION DU BIEN

**Pour** : Transmettre aux acheteurs les informations relatives à la location en cours.

**Documents** : Contrat de bail, preuve de dépôt de la garantie locative, état des lieux...



## DOSSIER D'INTERVENTION ULTÉRIEURE (DIU)

**Pour** : Informer l'acheteur sur les travaux réalisés dans le bien.

**Documents** : cahier des charges, devis, factures...



# CHECKLIST : LES DOCUMENTS POUR VENDRE



Pour assurer une vente en toute sérénité, préparez votre dossier de vente avec les documents suivants :



## ATTESTATION DE CONTRÔLE DE LA CITERNE À MAZOUT

**Pour** : Assurer l'acheteur que la citerne est aux normes et prévenir la pollution des sols.

**Documents** : Attestation émise par un professionnel agréé.



## DOCUMENTS DU SERVICE URBANISME COMMUNAL

**Pour** : Informer l'acheteur sur les renseignements urbanistiques liés au bien en vente et sur la conformité des travaux éventuels.

**Documents** : Renseignements urbanistiques délivrés par la commune, le dernier permis d'urbanisme obtenu et validé, les plans cachetés par le service communal.



## CERTIFICAT DE CONTRÔLE ÉLECTRIQUE

**Pour** : Assurer à l'acheteur de l'information complète sur l'installation électrique du bien et/ou de sa conformité avec la législation en vigueur.

**Documents** : Procès-verbal de conformité ou procès-verbal de non-conformité justifiée.



## INFORMATIONS SUR LA COPROPRIÉTÉ

**Pour** : Informer l'acheteur sur les décisions prises, le règlement, les charges...

**Documents** : Règlement de copropriété, décompte de charge, procès-verbal de l'AG des 3 dernières années, acte de base...



## ÉTUDE DES SOLS

**Pour** : Assurer à l'acheteur que le terrain n'est pas pollué.

**Documents** : Certificat de non-pollution du terrain émis par Bruxelles Environnement.



# CE QUE COÛTE LA VENTE

TYPE DE FRAIS	FONCTION	PRIX
Certificat PEB	» Diagnostic énergétique du bien à vendre. Obligatoire pour les immeubles résidentiels	» Entre 200€ et 750€
Home staging	» Aménagement, mise en valeur et mise en scène de votre bien	» Varie selon le nombre de pièces à aménager et le degré de valorisation souhaité
Impôt sur la plus-value	» Imposition des biens revendus moins de 5 ans après leur achat (si location)	» 16.5% sur la plus-value. » Plus-value = Prix de vente - (prix d'achat + frais de notaire + coût des travaux + 5% de plus-value annuelle).
Frais de mise en vente	» Frais d'agence immobilière ou frais de vente publique.	» Agence = En général : 3% du prix de vente + TVA
Remboursement anticipé de crédit	» Indemnités de réemploi dues à la banque.	» Montant équivalent à 3 à 6 mois d'intérêts.
Mainlevée sur l'hypothèque	» Acte notarié qui garantit que l'organisme prêteur renonce à sa garantie hypothécaire.	» 0,7% du montant emprunté. Bon à savoir : Dans le cas d'une vente, en raison d'une nouvelle acquisition, vous pouvez demander le transfert de crédit à votre banque. Cela vous évitera de payer la main levée de l'hypothèque.



# POURQUOI TRAVAILLER AVEC UN AGENT IMMOBILIER ?

## Expertise :

Les missions et compétences de l'agent immobilier impliquent un service d'accompagnement complet pour la promotion du bien. Une agence avec une expertise locale pourra donner une estimation juste de la valeur du bien, tout comme identifier de potentiels acquéreurs.

## Efficacité :

La vente d'un bien immobilier entraîne de nombreuses démarches administratives parfois lourdes et complexes. Le professionnel vous conseille et vous assiste dans les démarches pour réussir votre projet.

## Sérénité :

L'agent immobilier sera à vos côtés au moment de finaliser la vente, que ce soit pour mener à bien les négociations ou encore procéder à l'analyse de solvabilité de l'acheteur.



# UN ACCOMPAGNEMENT 5\* POUR VENDRE VOTRE BIEN



*La réussite d'une vente immobilière n'est pas le fruit du hasard, c'est un **véritable travail d'expert** ! Chez Inside Properties, nous offrons à chaque propriétaire une **prise en charge totale**. Nous vous accompagnons dans chaque étape du processus, de l'estimation à la signature de l'acte en passant par les visites et la mise en valeur du bien à travers un home staging premium et une communication adaptée.*

*En tant que **facilitateurs immobiliers**, notre mission est d'être à vos côtés à chaque étape de la vente afin que cette expérience soit non seulement sereine, mais aussi ultra-efficace. Notre approche personnalisée de chaque bien nous permet en effet de **trouver un acquéreur très rapidement et au juste prix** !*

**Arnaud Badjou & Cédric Maes**  
Fondateurs d'Inside Properties





# ILS ONT VENDU LEUR BIEN AVEC INSIDE PROPERTIES

## “ Fabrizio et Alessandra

Inside propose un délai et un prix minimum... et les promesses sont tenues, puisque notre objectif de vente a été atteint ! Une opération win-win, menée en un week-end...

## “ Nicolas et Sandrine

Plus qu'embellir un lieu, Inside le prépare pour les suivants. C'est la force de Cédric et Arnaud : créer une expérience humaine fluide et positive, basée sur la confiance et la bienveillance !

## “ Benoît et Calogera

Deux critères m'ont rapidement conquis : d'abord, le feeling et l'aspect humain, mais aussi le volet scénarisation et préparation de la maison. Une approche intelligente et valorisante pour le bien !







INSIDE  
PROPERTIES



+32 (0)2 375 80 02  
inside-properties.be



» **CURIEUX D'EN  
SAVOIR PLUS ?**

Découvrez  
notre agence  
en vidéo.



Inside Properties SPRL, agence immobilière agréée IPI (Belgique – n° 503 965 – 502 709) dont le siège social est établi à 1050 Bruxelles, Avenue Louise 523. Numéro d'entreprise : BE.0721.493.621 (rpm Bruxelles).