



IMMO

Acheter un bien immobilier en Belgique

Informations pour les expatriés

Mon notaire, pour ce qui
compte vraiment.



notaire.be

| | |
|--------------------|------|
| Introduction | p. 1 |
|--------------------|------|

| | |
|--------------------|------|
| Avant l'acte | p. 3 |
|--------------------|------|

| | |
|--|-------|
| A. Quels types de vente existe-t-il en Belgique ? | p. 3 |
| 1. La vente de gré à gré | |
| 2. La vente publique | |
| 3. La vente online : biddit.be | |
| B. Le financement de l'achat | p. 7 |
| 1. Préparer son budget | |
| 2. Le crédit hypothécaire | |
| C. Comment s'engage l'acheteur par rapport au bien ? | p. 10 |
| 1. L'offre d'achat | |
| 2. L'option | |
| 3. La « promesse de vente et d'achat mutuelle » | |
| D. Le compromis de vente | p. 14 |
| 1. A quel point le compromis de vente est-il engageant ? | |
| 2. Qui rédige le compromis de vente ? | |
| 3. Que contient un compromis de vente ? | |

| | |
|----------------------|-------|
| L'acte notarié | p. 23 |
|----------------------|-------|

| | |
|--|-------|
| A. Quelle est la différence entre le compromis et l'acte ? | p. 23 |
| B. Que contient l'acte ? | p. 23 |
| C. La signature de l'acte authentique | p. 24 |
| D. Quels sont les frais ? | p. 25 |

| | |
|--------------------|-------|
| Après l'acte | p. 31 |
|--------------------|-------|

1. Enregistrement de l'acte d'achat
2. Transcription de l'acte d'achat et inscription de l'acte de crédit au Bureau Sécurité Juridique compétent
3. Radiation de l'inscription hypothécaire précédente
4. Remise du titre de propriété
5. Le notaire informe toutes les instances concernées de la transmission du bien

Introduction

Se lancer dans un challenge professionnel dans un autre pays en tant qu'expatrié implique beaucoup de choses. Outre le fait de régler toutes sortes de questions pratiques dans le pays d'origine, il faut également trouver un logement dans ce nouveau pays. Certains souhaiteront acheter ce logement. Cette brochure informative fournit aux acheteurs potentiels, sur le marché belge de l'immobilier, un aperçu chronologique des étapes à suivre pour l'achat d'un bien, des points d'attention à avoir, des documents et formalités nécessaires avant, pendant et après l'achat d'un logement.

Il est important de savoir qu'en Belgique, la législation applicable aux transactions immobilières diffère selon les régions : flamande, wallonne ou bruxelloise. Il existe également divers acteurs impliqués dans l'achat d'une propriété : l'acheteur peut se lancer dans la recherche d'un logement par lui-même, ou engager un agent immobilier, et faire appel au notaire dès qu'il a l'intention d'acheter un bien afin qu'il puisse l'accompagner et le conseiller au plus tôt dans ses démarches.

Peu importe à quel point l'on souhaite trouver le logement de ses rêves, la concrétisation d'un achat passe obligatoirement par un acte notarié, et nécessite donc l'intervention d'un notaire. Il s'agit d'un officier public indépendant chargé d'informer et de conseiller les citoyens de manière neutre et impartiale, de garantir la sécurité juridique de l'acte de vente et de percevoir les taxes nécessaires pour les reverser à l'Etat. Chacun est libre d'opter pour l'agent immobilier et le notaire de son choix.

Cette brochure accompagne l'acheteur potentiel durant toutes les étapes du processus, à partir du moment où il décide d'acheter un bien et a besoin d'un prêt, jusqu'à ce que l'acte de vente soit enregistré et que toutes les formalités soient réglées. Certaines de ces phases se chevauchent ou se déroulent plus ou moins simultanément. Dans cette brochure, les étapes sont traitées séparément les unes des autres, afin que les informations pertinentes soient présentées de manière bien agencée pour chacune des étapes.

La brochure est divisée en trois grands chapitres/étapes. Le premier chapitre aborde les différents types de ventes qui existent en Belgique, les démarches à effectuer en vue de l'obtention d'un prêt pour financer l'achat, les différents documents qui peuvent déjà être signés et engager l'acheteur avant le compromis de vente (offre d'achat par exemple). Enfin, cette première partie se clôture par le compromis de vente lui-même, en plongeant au cœur de son contenu et en épinglant tous les documents et formalités nécessaires à ce stade. Le deuxième chapitre se concentre sur l'étape suivante : l'acte authentique de vente. Ce chapitre détaille par ailleurs tous les frais que l'acheteur doit payer lors de l'achat d'un bien en Belgique, qui peuvent varier selon les régions. Enfin, le troisième et dernier chapitre reprend toutes les formalités accomplies après la signature de l'acte de vente.



Anvers - Maison du port

Avant l'acte

A. Quels types de vente existe-t-il en Belgique ?

En Belgique, il existe plusieurs façons d'acheter un bien : la vente de gré à gré, la vente publique et la vente online. Dans cette brochure, nous développerons essentiellement la vente de gré à gré, dans la mesure où c'est la forme de vente la plus fréquente en Belgique.

1. La vente de gré à gré

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 déjà définitive. Plus tard, ils signeront ensemble un compromis de vente. Ce compromis sera suivi d'un acte notarié qui ne pourra être signé que lorsque le notaire aura accompli un nombre important de recherches (qui seront abordées plus loin dans cette brochure).

Le vendeur peut confier la vente de gré à gré de son immeuble à un intermédiaire, comme un agent immobilier ou un notaire. Si le vendeur a confié la mise en vente de son bien à un notaire ou si l'acheteur souhaite acquérir un bien en vente publique, c'est le notaire qui veillera à la bonne exécution du dossier de A à Z.

2. La vente publique

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. La vente publique se réalise exclusivement par un notaire et présente les avantages suivants :

- **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. Il ne doit pas se décider en vitesse sous la pression d'un vendeur aguerri, puisque la vente se fait en « public », au jour et à l'heure qui ont été annoncés et sous la direction du notaire.
- **La sécurité** : les biens mis en vente ont déjà fait l'objet de toutes les vérifications légales nécessaires et le candidat acquéreur peut s'informer auprès du notaire.
- **Le coût** : l'acheteur paie un pourcentage fixe par rapport au prix et rien d'autre. Ce pourcentage est d'environ 15% du prix de vente, qui comprend les droits d'enregistrement, les honoraires du notaire et les frais administratifs. Les frais de publicité, de même que les frais de procédure sont à charge du vendeur.

3. La vente online : biddit.be

Simple, transparent et sécurisé. La vente online, via www.biddit.be, est l'alternative plus moderne à la vente publique classique. L'enchérisseur fait une offre via son ordinateur ou son smartphone, en utilisant sa carte d'identité électronique ou via istme®.

Si l'acheteur n'a pas de carte d'identité belge, il peut contacter un notaire qui créera un compte et un mot de passe pour l'acheteur. Ainsi les ressortissants non-belges ont également l'opportunité de pouvoir utiliser Biddit.be.

La période durant laquelle les candidats acquéreurs peuvent faire une offre est de 8 jours. Une fois cette période dépassée, l'acheteur sait directement s'il est le meilleur enchérisseur. Dans ce cas, le notaire le contactera pour finaliser la vente.

Avec la vente online, l'acheteur peut 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 formalités à l'avance, de sorte que l'acheteur n'aura plus qu'à signer l'acte.

Attention ! Bien que la vente online via Biddit soit particulièrement conviviale, chaque offre que fait l'enchérisseur est engageante.

Acheter un bien immobilier online

biddit.be
surfer, enchérir, s'installer

Les avantages de la vente online pour l'acheteur :

- **Tranquillité d'esprit.** L'acheteur a le temps de la réflexion, sans pression extérieure. Inutile de craindre que la vente lui échappe.
- **Rapidité.** Quelques jours après la fin des enchères, l'acheteur reçoit 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 plateforme d'enchères est sécurisée.

Toutes les infos sur biddit.be.

Le site est disponible en français, allemand et néerlandais.





Blankenberge - La jetée

B. Le financement de l'achat

La plupart des acheteurs doivent conclure un crédit hypothécaire avec la banque pour pouvoir acheter leur habitation. Cet acte de crédit hypothécaire doit prendre la forme d'un acte authentique rédigé par le notaire, tout comme l'acte de vente : il y a donc, la plupart du temps, deux actes nécessaires, un pour l'achat du bien, et un pour le crédit hypothécaire.

1. Préparer son budget

| Connaitre sa capacité d'emprunt | Faire une estimation de ses frais totaux sur notaire.be |
|---|---|
| <p>Si les acheteurs ne disposent pas de fonds propres suffisants pour pouvoir acheter un bien immobilier, ils doivent alors emprunter de l'argent. Avant de signer un quelconque document relatif à un achat, il faut se renseigner au préalable auprès des banques sur sa capacité d'emprunt, tenant compte de ses revenus. L'acheteur a tout intérêt à demander une offre de crédit qui tient réellement compte de ses besoins. Il doit donc prospecter le marché et comparer les différentes propositions des organismes bancaires. Il faut également comparer le taux d'intérêt proposé par les différentes banques ainsi que les primes réclamées pour les assurances.</p> | <p>Pour avoir une idée du montant total des frais de l'acte d'achat et de l'acte de crédit, l'acheteur peut consulter le module de calcul en ligne sur notaire.be. Outre le prix du bien immobilier, l'acheteur doit payer d'autres frais, tels que certaines taxes et frais administratifs (voir plus loin la rubrique «Quels sont les frais?»). Il y a également des frais liés à l'acte de crédit.</p> |

2. Le crédit hypothécaire

Obtention du crédit : prudence et anticipation !

Signer, c'est s'engager. En matière de crédit hypothécaire, l'engagement est de longue durée et porte sur des sommes conséquentes. Il est dès lors impératif de prendre le temps d'étudier l'offre écrite de la banque. La conclusion d'un crédit prend du temps. Dès lors, il est conseillé de toujours demander à sa banque et à son notaire quand est-ce qu'ils pensent que l'affaire sera définitivement conclue et de le faire avant de s'engager avec le vendeur sur une date de paiement.

Au-delà des garanties personnelles que la banque peut solliciter, elle 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 sera intégralement remboursé. Pour cela, elle demande une hypothèque sur le 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 l'acheteur ne rembourse pas son crédit, la banque pourrait vendre l'immeuble (en vente publique) pour se faire rembourser. Du fait qu'elle porte directement sur l'immeuble, cette hypothèque suit ce dernier en quelques mains qu'il passe.

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. L'inconvénient est que la banque a moins de garantie quant au remboursement du montant.

Le taux d'intérêt

Le prêt octroyé par la banque a un prix. En effet, outre le remboursement du capital, il faut 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.

| Taux fixe | Taux variable | Taux semi-fixe |
|--|--|---|
| Taux qui reste identique pendant toute la durée du prêt, quelle que soit l'évolution des taux du marché. | Taux 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. | 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. Il est important pour l'acheteur d'être attentif au montant net qu'il devra payer mensuellement et à la durée durant laquelle ce montant devra être remboursé. Il est essentiel de se renseigner au préalable, une fois de plus.

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'étale sur toute la durée du contrat. Le plus souvent, le remboursement s'effectue mensuellement, mais il est aussi possible de prévoir des versements trimestriels ou annuels.

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, la maison constitue la garantie de la banque (hypothèque). Or, si la maison brûle, c'est la garantie de la banque qui part en fumée... D'où l'importance que le bien immobilier soit assuré contre l'incendie.

En cas de sinistre, la compagnie d'assurance versera l'indemnité à la banque. Cette indemnité servira à payer le remboursement du crédit. Le solde éventuel sera remis à l'acheteur.

L'assurance-vie

Qui emprunte de l'argent s'engage à la rembourser. Mais que se passe-t-il si l'acheteur décède? En principe, les héritiers doivent continuer à rembourser le crédit. Pour faire face à une telle situation, il est absolument conseillé de souscrire à une assurance-vie.

Cette assurance, liée au crédit, garantit que le crédit sera remboursé, au total ou en partie, en cas de décès de l'emprunteur. Les héritiers seront ainsi libérés (partiellement ou totalement) du paiement du solde.

Une forme très courant de ce type d'assurance est l'assurance solde restant dû. Si l'acheteur décède, la compagnie d'assurance paiera alors le solde du crédit. L'acheteur peut payer la prime en une fois, annuellement ou mensuellement.

Attention ! L'organisme financier pourrait inciter l'acheteur à contracter ces deux assurances (assurance-incendie et assurance-vie) chez lui : il faut faire jouer la concurrence ! Ce n'est pas parce qu'on souscrit un crédit hypothécaire auprès d'une banque qu'il faut nécessairement souscrire toutes ses assurances au sein du même organisme.

EN RÉSUMÉ, TROIS CONSEILS :

1. Se renseigner sur sa capacité d'emprunt avant de signer une offre.
2. Une fois l'offre d'achat acceptée, faire la tournée des banques et comparer leurs offres concrètes (taux d'intérêt, assurances, ouverture de comptes, ...).
3. S'accorder avec le vendeur sur le délai endéans lequel le crédit sera obtenu.

C. Comment s'engage l'acheteur par rapport au bien ?

Un acheteur qui a trouvé l'habitation idéale a plusieurs possibilités pour s'engager vis-à-vis du vendeur : formuler une offre d'achat, demander une option sur le bien, formuler une promesse d'achat-vente mutuelle. La plupart du temps une de ces possibilités est suivie par la signature d'un compromis de vente (qui sera examiné sous le point D plus bas).

Cependant parfois, cela passe directement par la signature du compromis de vente, sans la phase préliminaire de l'offre ou de l'option. Cela dépend des régions, le mieux est donc que l'acheteur demande conseil à un expert de la région d'où il veut acheter un bien. Comme le compromis de vente est un document très important, il est examiné à part au point D.

1. L'offre d'achat

L'acheteur peut être d'accord avec le prix demandé par le vendeur, mais il est d'usage en Belgique que l'acheteur fasse une offre pour le bien et propose lui-même un prix au vendeur.

Si le vendeur accepte l'offre, la vente sera considérée comme conclue car l'offre est juridiquement contraignante. C'est pourquoi il vaut mieux faire consulter son offre par un notaire. Le vendeur peut aussi décider de ne pas accepter l'offre et faire une contre-proposition. La balle se trouve alors dans le camp de l'acheteur. Si l'acheteur ne veut pas attendre sans fin la décision du vendeur, il doit limiter son offre dans le temps.

Comment rédiger une offre?

Il n'existe pas de formulaire type d'offre d'achat. L'acheteur peut la rédiger par écrit ou par e-mail. L'offre d'achat doit, dans tous les cas, contenir au moins les informations suivantes :

- nom de l'acheteur
- adresse du bien
- prix offert
- durée de validité de l'offre
- signature et date

Par ailleurs, il est conseillé que l'acheteur prévoie une condition suspensive. Le contrat ne se réalisera que si la condition est remplie (par exemple l'obtention du crédit hypothécaire). La condition suspensive est inscrite dès le compromis de vente (voir l'exemple ci-dessous).

A quoi fait-il être attentif?

L'acheteur est lié par l'offre dès que le vendeur en prend connaissance. C'est pourquoi la condition suspensive est souvent prévue dès l'offre, ce qui rend la vente dépendante de la réalisation de la condition suspensive.

Exemple : *L'acheteur a signé une offre pour un bien mais il découvre avant la signature du compromis de vente que le sol est pollué. Il ne veut plus acheter le bien. Si son offre incluait une condition suspensive liée à l'obtention d'un certificat de pollution du sol, il n'est plus lié par la vente.*

En Belgique, les vendeurs et les agents immobiliers utilisent différents systèmes pour vendre des habitations. Une technique de plus en plus utilisée est la méthode de vente par laquelle le vendeur ou une agence immobilière invite tous les acheteurs le même jour pour visiter le bien. Endéans une date déterminée, tous les candidats-acheteurs doivent faire une offre, sans être informé des offres des autres (« technique de pre-sale »). Dans la mesure où les candidats-acheteurs n'ont pas beaucoup de temps pour réfléchir au sujet du bien, une certaine prudence de la part des acheteurs est de mise. Il est donc important que les candidats-acheteurs s'informent suffisamment, et qu'ils demandent certains documents au vendeur avant de faire une offre.

2. L'option

Si l'acheteur n'est pas encore sûr à 100%, il peut demander une option au vendeur. Il s'agit d'une obligation unilatérale du vendeur de ne pas vendre à quelqu'un d'autre au cours d'un délai déterminé (p.ex. 1 semaine ou 15 jours).

Si l'acheteur décide d'acheter au cours de cette période, alors il le fait savoir par écrit au vendeur. C'est ce que l'on appelle la "levée" de l'option. Il est souvent convenu que l'acheteur en informe le vendeur par lettre recommandée. Une fois l'option levée, la vente est devenue définitive. Si par contre l'option n'est pas levée dans le délai imparti, il n'y a pas de vente et le propriétaire est de nouveau libre de vendre à qui il veut. Afin de convaincre le propriétaire-vendeur d'accorder une option, le candidat-acheteur devra parfois payer un certain montant. Si l'option n'est pas levée, alors le propriétaire conserve ce montant comme une sorte d'indemnité. Si l'option est levée, alors ce montant vaudra comme premier acompte. Ainsi, il est tenu compte de l'intérêt des deux parties.

CONSEIL : Comme la vente suit automatiquement la levée de l'option, il est nécessaire que toutes les modalités de la vente (entre autres le prix, le délai et les conditions de paiement) soient mentionnées avec exactitude dans l'option.

3. La « promesse de vente et d'achat mutuelle »

La « promesse de vente et d'achat mutuelle » est un document dans lequel deux engagements unilatéraux, la promesse de vente et la promesse d'achat, sont enregistrés mutuellement. Les deux se suivent dans le temps. Il y a tout d'abord la promesse de vente qui peut être levée par l'acheteur dans un certain délai. Si elle n'est pas levée, la promesse d'achat entre en jeu et peut être levée par le vendeur. En principe, l'achat est effectué lors de la levée de l'une des options.

Cependant, avec une promesse de vente et d'achat mutuelle, il peut également être convenu de conclure un « accord solennel » de vendre. Cela signifie que la réalisation



Les Ardennes

de la vente dépend d'une forme convenue : l'acte notarié. Après la levée de l'une des options, un accord non nommé sera conclu, à savoir un accord pour réaliser l'achat. L'acte de vente lui-même n'est conclu qu'au moment de la signature de l'acte notarié.

Cette technique est surtout largement utilisée en Flandre. Il est important que le document soit rédigé correctement. L'acheteur devrait donc être assisté d'un notaire.

UN BIEN MAL ACQUIS...RESTE ACQUIS !

L'acquéreur achète le bien « en l'état ». Il existe donc une charge importante d'investigation à sa charge.

En effet, dans la mesure où il ne pourra que très difficilement se retourner contre son vendeur pour un éventuel défaut à l'immeuble, chaque acquéreur sera bien avisé de visiter le bien plusieurs fois, et au besoin avec un expert qui pourra lui donner son point de vue quant aux éventuels travaux qui seront nécessaires.

Si les travaux réalisés par le précédent propriétaire ne l'ont pas été dans les règles de l'art, il ne pourra pas être reproché au vendeur que ces travaux ne correspondent pas à l'attente de l'acquéreur.

Ni les fonctionnaires communaux ni les notaires n'ont la possibilité de visiter chaque immeuble pour vérifier l'exactitude des renseignements fournis. Seule la confrontation des informations disponibles à l'urbanisme avec la réalité du bien (examen approfondi de l'état de l'immeuble) permettra à l'acquéreur de se rendre compte que le bien, tel qu'il l'achète, est en ordre sur le plan urbanistique.

Conclusion : il est vivement conseillé de prendre directement contact avec le service de l'urbanisme de sa commune pour y comparer les informations disponibles avec la réalité du bien et de visiter le bien. Il est aussi recommandé de visiter plusieurs fois le bien.

D. Le compromis de vente

Le compromis de vente suit l'acceptation de l'offre. A tort, le compromis de vente est souvent jugé sans importance par rapport à l'acte authentique. Pourtant le compromis de vente est bien un document très important. Le notaire se base sur le contenu de ce compromis pour rédiger l'acte de vente.

1. A quel point le compromis de vente est-il engageant ?

On parle parfois de «convention de vente provisoire», mais c'est trompeur puisque ça donne l'impression que l'acheteur et le vendeur peuvent encore se retirer de la vente.

Il n'y a rien de plus faux: en droit belge, une vente est considérée comme conclue dès qu'il y a un accord entre l'acheteur et le vendeur sur le bien et le prix du vente de ce bien.

La vente n'est donc pas - en principe - dépendante du paiement ou de la «livraison» du bien. Le compromis est définitif (on dit souvent «le compromis vaut vente»), et le notaire qui rédigera plus tard l'acte authentique est lié par ce qui est inscrit dans ce compromis. C'est pourquoi il est important que le compromis soit complet et le plus clair possible, pour qu'il n'y ait pas de place pour des discussions ultérieures. Vu les nombreuses recherches à effectuer à propos du bien, la rédaction du compromis n'est pas facile. L'aide d'un expert est indispensable.

Le fait qu'un compromis soit contraignant pour les parties signifie que la propriété du bien est transférée par la signature du compromis. Toutefois, le transfert de propriété est souvent reporté de manière conventionnelle jusqu'à l'acte authentique. Ce point sera examiné ultérieurement.

2. Qui rédige le compromis de vente ?

La loi ne prévoit pas qui doit rédiger le compromis de vente. Le compromis de vente est un document sous seing privé et peut donc être rédigé par l'acheteur ou par l'agent immobilier sans l'intervention d'un notaire. Toutefois, en raison de la complexité de la réglementation et de l'importance de ce document, il est vivement conseillé à l'acheteur de se faire assister par un expert. À tout le moins, l'acheteur fera relire le compromis de vente par un notaire, à l'intervention ou non de l'agent immobilier concerné. Le notaire joue ici un rôle de conseil juridique : l'achat d'un bien comporte en général plusieurs aspects du droit : familial, fiscal, administratif, ... Les notaires sont spécialisés dans toutes ces matières.

La plupart du temps, une garantie est demandée à l'acheteur lors de la signature du compromis de vente (en général, cette garantie correspond à 10% du prix de vente). La garantie est ensuite bloquée sur un compte spécial en l'étude du notaire jusqu'à la signature de l'acte authentique. De cette façon, les deux parties sont protégées : l'acheteur sait que cette somme ne disparaîtra pas et le vendeur est certain de l'engagement de l'acheteur.

3. Que contient un compromis de vente ?

Le vendeur doit rassembler (avec l'aide de son notaire) une série de documents et informations qui doivent être fournis à l'acheteur avant le compromis ou au plus tard au moment du compromis. Il conviendra ensuite de signer le compromis sur base notamment des éléments suivants :

Les parties

| Le vendeur | L'acheteur |
|---|--|
| <p>Premièrement, les données relatives au(x) vendeur(s) doivent être reprises. 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, ...) figure-t-elle parmi les vendeurs ? Le notaire en informe les parties et prend les mesures nécessaires.</p> | <p>Deuxièmement, les données relatives à l'acheteur doivent également être reprises.</p> <p>Il n'est en principe pas possible de changer le nom de l'acquéreur entre le compromis et l'acte.</p> |

Le bien immobilier

La désignation du bien constitue un élément essentiel. Nous reprenons ci-dessous une série d'éléments à prévoir idéalement :

- 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, l'acquéreur doit être complètement informé et avoir eu l'occasion de visiter le bien avec une attention soutenue. Il doit 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, ..., susceptibles de créer un trouble de jouissance.
- Les modalités d'occupation du bien : si le bien est loué, le compromis reprendra les conditions précises d'occupation pour permettre à l'acheteur de connaître ses droits et obligations à l'égard du locataire ou le renvoi au bail dont copie 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 permet pas d'en avoir la jouissance.

- Le certificat de performance énergétique du bâtiment (PEB à Bruxelles et en Wallonie, EPC en Flandre).
- Les renseignements urbanistiques et les éventuelles infractions relatives au bien.
- 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 invite l'acheteur à y assister puisque c'est lui qui sera lié ultérieurement par les décisions adoptées.
- L'attestation de sol : l'attestation Bruxelles Environnement (Bruxelles), BDES (Wallonie) ou OVAM (Flandre) établissant que le terrain n'est pas pollué ou pas concerné par l'inventaire des sols.
- Une attestation selon laquelle l'installation électrique a été vérifiée (pour les maisons d'habitation et appartements).

Checklist des documents à recevoir du vendeur

Titre de propriété

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



Documents relatifs au bail

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



Dossier d'intervention ultérieure (DIU)

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



Certificat énergétique (PEB)

Contrôle par un certificateur agréé.

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

Plus d'infos sur :
energie.wallonie.be
environnement.brussels
www.energiesparen.be



Attestation relative à la citerne à mazout

contrôle et mise en
conformité par un
technicien agréé.

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



Certificat de contrôle électrique

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



Données relatives à la copropriété

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

**A obtenir notamment
auprès du syndic.**



Renseignements urbanistiques

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



Attestation relative au sol

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

**Obligatoire dans
les trois régions.**

Plus d'infos sur :
sol.environnement.wallonie.be
environnement.brussels
www.ovam.be/bodemattest



Le prix et les charges

Le prix, le moment et les modalités de paiement doivent être clairement indiqués. Le notaire vérifiera également d'autres points lors de la signature du compromis, y compris :

- 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. L'acheteur remboursera donc au vendeur la quote-part du précompte immobilier couvrant la partie de l'année à dater de son 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.

Exemple d'une condition suspensive : « 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. »

Un exemple assez fréquent de condition suspensive est celui de la condition suspensive d'octroi du crédit, qui, dans la pratique, est très souvent insérée dans un compromis. Si la condition ne se réalise pas (et donc si l'acquéreur n'obtient pas son crédit), la vente sera censée ne jamais avoir existé.

La condition suspensive accorde à l'acheteur une plus grande sécurité et une plus grande protection. Si le compromis de vente est rédigé au sein d'une étude notariale, il prévoira souvent une condition suspensive (à moins que le vendeur ne veuille explicitement pas de condition suspensive).

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, qui correspond à la garantie évoquée plus haut (généralement fixée à 10% du prix de 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. Les droits d'enregistrement doivent être payés dans un délai de quatre mois après la signature du compromis de vente. Si une condition suspensive était prévue, ce délai de 4 mois débute au moment où la condition est remplie.

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 seront, en principe, remises à l'acquéreur à cette date également.

LE CHOIX DU NOTAIRE

Les parties peuvent chacune choisir leur propre notaire, ou faire appel au même notaire. Tant l'acheteur que le vendeur prennent contact avec le notaire de leur choix et lui donnent toutes les informations nécessaires pour l'ouverture du dossier. Le fait que l'acheteur et le vendeur choisissent chacun leur propre notaire (et donc le fait qu'il y ait deux notaires impliqués dans la vente du bien) n'a aucune conséquence sur les frais à payer.

Comme l'honoraire du notaire est déterminé par la loi, les deux notaires sont obligés de partager entre eux cet honoraire. Si le vendeur a choisi son propre notaire, le notaire de l'acheteur prendra automatiquement contact avec ce notaire pour toutes les convenances pratiques et pour l'échange des données nécessaires.

Faut-il payer une garantie ?

Bien que l'acheteur ne soit pas légalement obligé de payer une garantie, il est très courant en Belgique de le faire. En outre, c'est conseillé, parce que cela fait preuve du sérieux des deux parties lors de la conclusion de leur convention. Si le paiement d'une garantie est à conseiller, il faut souligner qu'il est prudent d'en maintenir le montant à un taux modeste, p.ex. 10% du prix de vente qui sont déposés chez le notaire.

Deux conseils pour le paiement de la garantie :

- Veiller à ce que cette garantie soit déposée chez le notaire jusqu'à la signature de l'acte de vente notarié. Ne jamais verser de garantie directement au vendeur !

- Un « acompte » n'est juridiquement pas la même chose qu'une « garantie », or souvent les deux termes sont confondus. L'acheteur bénéficie d'une plus grande protection si le compromis de vente mentionne une « garantie ». Aucun paiement en liquide ne sera accepté en raison de la loi anti-blanchiment.

Un compromis digital ou physique ?

Qu'une convention de vente soit conclue dès qu'il y a un accord sur le prix et le bien, n'empêche pas que les parties doivent tenir compte du droit de la preuve. En Belgique, pour les ventes qui dépassent le montant de 375 euros, les parties ont besoin d'un écrit qui prouve la vente. Bien entendu, cette règle est applicable à la vente d'un bien immobilier. Pour prouver la vente, un écrit et une signature sont donc nécessaires.

La notion "d'écrit" peut être interprétée largement. Par conséquent, les documents électroniques tels que des e-mails sont également pris en considération pour prouver une vente. Sous l'influence du droit économique, les "signatures électroniques" ont fait progressivement leur apparition. Cependant, un e-mail ne peut servir comme preuve parfaite de la vente que si celui-ci contient une signature électronique, ce qui ne sera bien sûr pas toujours le cas. Des sms ne comportent jamais de signature électronique et ils ne seront donc jamais une preuve à part entière.

Un e-mail sans signature électronique ou un sms ne constituent-ils donc pas une preuve ? Des écrits sans signature peuvent constituer un « début de preuve », qui devront être complétés par d'autres formes de preuve, tels que des témoignages et des présomptions.

Une convention de vente est conclue dès qu'il y a un accord au sujet du prix et du bien. Conclure un accord au moyen d'un e-mail au sujet du prix et du bien peut lier l'acheteur, mais seulement si cet e-mail contient une signature électronique. Nous conseillons à cet égard à l'acheteur d'être vigilant dans ses communications avec le vendeur.

Puis-je déjà recevoir les clés au moment du compromis ? Attention aux risques !

Même s'il n'est pas interdit de remettre les clés au moment de la signature du compromis de vente, les notaires déconseillent la remise des clés avant la signature de l'acte de vente car des risques y sont liés, comme par exemple le cas où, après avoir reçu les clés et effectué de gros travaux dans la maison, l'acheteur apprend que la maison fait l'objet d'une saisie ...

Si les clés sont remises avant la signature de l'acte de vente, il faut s'entourer de certaines précautions : il est conseillé de rédiger dans ce cas une convention de remise des clés pour y fixer les conditions de la remise des clés.



Liège - Les quais et la tour des finances

L'acte notarié

A. Quelle est la différence entre le compromis et l'acte ?

Le notaire transcrit le bien immobilier dans les registres du Bureau Sécurité Juridique. Cet enregistrement ne peut se faire que via un acte notarié, et pas via un compromis de vente. Cette transcription est essentielle pour l'acheteur, car c'est à partir de ce moment que le bien sera effectivement devenu la propriété de l'acheteur aux yeux des tiers.

Les tiers sont alors "sensés savoir" que le bien a changé de propriétaire. Chaque tiers, également ceux qui n'étaient pas de fait au courant de la vente, devront la respecter. L'acheteur peut compter à partir de ce moment sur le fait que son achat est protégé. Si le vendeur a des créanciers, ceux-ci devront, à partir de la transcription, accepter que le bien immobilier ne se trouve plus dans le patrimoine du vendeur. Il ne leur sera plus possible de pratiquer une saisie.

Ce n'est qu'au moyen d'un acte notarié qu'un acheteur peut bénéficier d'une protection et avoir la certitude que son achat est opposable aux tiers.

Par conséquent, il est également conseillé de reporter le transfert de propriété jusqu'au moment de l'acte notarié. En outre, n'oubliez pas qu'un acte notarié authentique est un titre exécutoire, contrairement à une convention sous seing privé. Celui qui dispose d'un titre exécutoire peut forcer directement l'exécution des accords dans l'acte, sans devoir aller chez le juge.

B. Que contient 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 être rassemblés au moment du compromis, comme vu plus haut. En vue de la rédaction de l'acte authentique, l'étude notariale accomplira une série de formalités énumérées ci-dessous, en vue de mentionner ces informations dans l'acte :

1. Si l'acheteur ne contacte qu'à ce stade-ci un notaire, celui-ci devra vérifier tous les éléments cités précédemment concernant le compromis de vente car il n'aura pas participé à sa rédaction.
2. Le notaire se renseignera auprès du Bureau Sécurité Juridique sur d'éventuelles inscriptions hypothécaires qui pourraient grever le bien vendu.
3. Si ce n'est pas déjà fait, il interrogera la commune au sujet de la situation urbanistique.

4. 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.
5. Le notaire veillera à ce que le vendeur remette certains documents à l'acheteur au moment de l'acte :
 - 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 n'aurait pas encore été remis à l'acheteur : le certificat électrique. Si les installations ne sont pas conformes aux exigences légales, l'acheteur dispose de 18 mois après la signature de l'acte authentique pour se mettre en conformité.
 - Dans le cas où ce document n'aurait pas encore été transmis à l'acheteur : le certificat de performance énergétique (PEB à Bruxelles et en Wallonie, EPC en Flandre) et l'attestation de non pollution du sol.
 - La partie du précompte immobilier que l'acheteur doit (re)payer au vendeur.

En cas d'achat d'un lot dans une copropriété (appartement), le notaire demandera au syndic de lui transmettre aussi certaines informations et documents, afin que l'acheteur puisse être informé de façon complète et transparente sur le montant des charges de la copropriété qu'il aura à payer lorsqu'il sera copropriétaire de l'immeuble.

C. La signature de l'acte authentique

Lorsque le dossier de demande de crédit est en ordre 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. La passation de l'acte s'accompagne d'importantes explications de la part du notaire. Sauf exception, c'est à ce moment que le prix est payé et les clés remises.

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.

TENIR COMPTE DE LA SITUATION FAMILIALE

La grande plus-value du notaire est qu'il est expert également dans les domaines du droit successoral, droit familial et droit des sociétés notamment. Il examine dès lors l'achat d'une habitation en tenant compte de la situation globale de l'acheteur : situation familiale, professionnelle, projets d'avenir, ... Le notaire a une fonction importante de conseiller à cet égard.

Il est très important que le notaire dispose des informations nécessaires sur la nationalité de l'acheteur, ses projets d'avenir et sa situation familiale (marié ou non, ...). Il se peut qu'en raison de la situation de l'acheteur, d'autres règles soient d'application.

D. Quels sont les frais ?

Tel qu'expliqué ci-dessous, il existe différents types de frais. Ceux-ci comprennent les frais d'acquisition relatifs à l'acte d'achat et les frais d'inscription hypothécaire relatifs à l'acte de crédit hypothécaire.

L'acheteur peut évaluer les coûts d'achat, de crédit et, le cas échéant, de mainlevée d'hypothèque via les modules de calcul disponibles sur notaire.be.

1. Frais dus au vendeur

- Le prix d'achat que le notaire transfère au vendeur ;
- Le cas échéant, la quote-part du précompte immobilier à charge de l'acheteur.

2. Taxes dues aux autorités

Les taxes constituent les frais le plus importants lors de l'achat d'une habitation. L'étude notariale les verse à l'Etat et aux régions. Les trois régions ont chacune leurs propres droits d'enregistrement pour les transactions immobilières. Il en va de même pour les taux réduits et les abattements de ces droits d'enregistrement. Avant d'acheter, l'acheteur doit bien s'informer sur les taxes qu'il devra payer. Vous trouverez à la dernière page de cette brochure un aperçu des taux d'imposition et des abattements possibles dans les trois régions.

| Pour l'achat | Pour le prêt hypothécaire |
|---|---|
| Les droits d'enregistrement ou la TVA (pour les nouvelles constructions) | Les droits d'enregistrement |
| Les droits d'enregistrement standards sont de 10% en Flandre et de 12,5% à Bruxelles et en Wallonie. Attention ! Lorsque l'acquéreur achète une habitation neuve, il paiera sous certaines conditions 21% de TVA au lieu des droits d'enregistrement. | Il s'agit d'un droit d'enregistrement de 1% du montant garanti par l'hypothèque. Les droits d'hypothèque Il s'agit d'un droit d'enregistrement de 0,3% du montant garanti par l'hypothèque. |
| Les droits d'enregistrement pour les annexes | Les droits d'enregistrement pour les annexes |
| Les droits d'écriture | Les droits d'écriture |
| 21% de TVA sur les droits d'écriture et les honoraires du notaire | |

3. Autres frais dus aux autorités

L'acheteur paie ces frais à l'étude notariale, mais ils sont transférés au Bureau Sécurité Juridique, aux autorités locales et aux administrations. Le notaire doit avancer certains de ces frais pour que l'acheteur puisse passer son acte.

| Pour l'achat | Pour l'établissement de l'hypothèque |
|---|---|
| Transcription de l'acte d'achat Formalité pour laquelle l'acheteur paye. | Inscription de l'hypothèque Il s'agit d'une rétribution dépendant de la valeur de l'hypothèque. |
| L'annulation/ la mainlevée sur une inscription préalable. Formalité pour laquelle l'acheteur paye. | |
| Rétribution pour l'état hypothécaire L'acheteur rembourse les frais fixes liés à la demande d'état hypothécaire. Ce montant dépend de l'état hypothécaire (30 ans ou plus) et de l'urgence. | |

Encours d'une dette (le cas échéant)

Si l'acheteur ou le vendeur a toujours une dette en suspens auprès d'une autorité locale, cette dette doit être payée avant la passation de l'acte.

Frais administratifs à la charge de l'acheteur

Toutes les recherches et formalités administratives pour lesquelles les services gouvernementaux facturent des frais. Cela inclut entre autres les documents fiscaux, d'urbanisme, hypothécaires ou cadastraux que le notaire demande aux différentes autorités. Attention, certains de ces frais peuvent varier d'une commune à l'autre (exemple : renseignements urbanistiques).

Ces frais sont inclus dans les frais de fonctionnement expliqués ci-dessous.

4. Frais dus à des tiers (banque, géomètre, ...)

- Les éventuels frais des plans de géomètre
- Les frais à payer au prêteur

Lors de l'achat d'une habitation, la banque doit ouvrir un dossier. La valeur du bien donné en hypothèque doit être déterminée par un expert. Généralement, la banque choisit elle-même cet expert et impute les frais d'expertise à l'emprunteur. En outre, la banque demande également des frais administratifs pour le traitement de la demande de crédit. Ces derniers ne sont dus que lorsque l'emprunteur reçoit une proposition écrite de crédit.

5. Frais dus à l'étude notariale

L'acheteur paie ces frais à l'étude notariale.

Pour l'achat

Les honoraires légaux

L'honoraire est la rétribution du notaire ; il est fixé par la loi pour les actes d'achat.

Pour le crédit hypothécaire

Les honoraires légaux

L'honoraire est également fixé par la loi pour les actes de crédit.

Les honoraires du notaire pour l'achat englobent la rétribution de toutes les prestations intellectuelles nécessaires à l'acte d'achat, entre autres : les réunions avec les parties, le conseil, l'élaboration de l'acte d'achat, la communication avec les parties et les tiers, l'enregistrement et la conservation des actes, ...

Les collaborateurs juridiques impliqués dans ces tâches sont également rémunérés avec les honoraires du notaire.

L'honoraire du notaire pour un crédit englobe la rétribution de toutes les prestations intellectuelles nécessaires à l'acte de crédit. Cela consiste principalement à vérifier le contrat de crédit de la banque, de conseiller, d'établir un acte de crédit, de communiquer avec la banque, d'enregistrer et de conserver l'acte.

Les collaborateurs juridiques impliqués dans ces tâches sont également rémunérés avec les honoraires du notaire.

Les frais fonctionnement

- Les frais des recherches effectuées par le notaire et ses collaborateurs, y compris la demande de l'attestation de sol ou d'un relevé hypothécaire.
- La rémunération des collaborateurs administratifs principalement chargés des formalités post-actes de vente et de crédit. Il s'agit de formalités à accomplir auprès des différentes autorités après la signature de l'acte authentique.
- Les frais de fonctionnement généraux de l'étude. Il s'agit des frais qui ne sont pas liés à un dossier particulier comme l'installation informatique, le téléphone ou l'assurance incendie.

Les étapes du compromis de vente à l'acte

Conseil du notaire

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

Démarches auprès des administrations

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

Préparation de l'acte

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.

Signature de l'acte et remise des clés

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

**Félicitations !
Vous êtes propriétaire !**

étape
1

étape
2

étape
3

étape
4

étape
5

étape
6

étape
04
4 mois

étape
7

étape
8

Crédit

Renseignez-vous auprès des banques sur l'obtention d'un crédit. Prévenez l'étude notariale. La banque transmettra votre dossier de crédit au notaire.

Signature du compromis

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

Finalisation du projet d'acte, décompte et paiement

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

Formalités après la signature de l'acte

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



Gand - Le quai de l'Escaut

Après l'acte

L'acheteur reçoit les clés lors de la signature de l'acte authentique, mais ce n'est pas terminé pour l'étude notariale. Après la signature des actes notariés (non seulement l'acte d'achat, mais aussi l'acte de crédit), l'étude notariale règlera encore un certain nombre de choses.

1. Enregistrement de l'acte d'achat

L'acte d'achat doit être enregistré au Bureau Sécurité Juridique compétent. L'étude notariale paie les taxes fédérales et régionales dues (droits d'enregistrement) au nom de l'acheteur. Ainsi, l'étude notariale veille à ce que l'acheteur ait satisfait à ses obligations fiscales.

2. Transcription de l'acte d'achat et inscription de l'acte de crédit au Bureau Sécurité Juridique compétent

En même temps que l'enregistrement, l'étude notariale dépose l'acte au Bureau Sécurité Juridique. Ce bureau transcrira le droit de propriété du bien immobilier au nom de l'acheteur. Le droit de propriété de l'acheteur sera alors opposable aux tiers. Il ne pourra plus faire l'objet d'une saisie de la part des créanciers du vendeur. En outre, en cas d'acte de crédit, le Bureau Sécurité Juridique inscrira l'hypothèque en faveur du ou des établissement(s) de prêt.

3. Radiation de l'inscription hypothécaire précédente

L'étude du notaire effectue tous les paiements afin que les inscriptions hypothécaires existantes du propriétaire précédent soient radiées.

Une hypothèque perdure 30 ans sur le bien. La suppression de l'inscription hypothécaire se fait par un acte notarié aux frais du vendeur ou à l'expiration d'une période de 30 ans.

4. Remise du titre de propriété

La dernière étape est la remise du titre de propriété à l'acheteur. Ce titre est une copie de l'acte notarié, certifiée conforme par le notaire. Il ne s'agit donc pas de l'original de l'acte (appelé « la minute »), qui lui doit être conservé en l'étude notariale.

5. Le notaire informe toutes les instances concernées de la transmission du bien

Après la signature de l'acte, l'étude notariale informe toutes les instances concernées de la vente de la propriété. Il s'agit par exemple des différentes administrations, ou du syndic en cas de vente d'un appartement. Si nécessaire, l'étude notariale leur enverra une copie de l'acte.

| | Flandre | Bruxelles | Wallonie |
|------------------------------------|---|--|---|
| DROITS D’ENREGISTREMENT | | | |
| TARIF REDUIT | 10% | 12,5% | 12,5% |
| | <div><div>Tarif réduit des droits d’enregistrement</div><div><ul style="list-style-type: none">Une habitation unique et propre : 6%.Une habitation si le(s) acheteur(s) conclu(en)t un bail dans un délai de trois ans avec une agence immobilière sociale agréée : 7%.Une habitation unique, propre qui est un monument protégé : 1%.Une habitation unique, propre, si une rénovation énergétique radicale est effectuée dans les 5 ans : 5%.</div></div> | <div><div></div></div> | <div><div>Une « habitation modeste » : 6% (ou 5% en cas de crédit social) sur une première tranche qui dépend de la zone où le bien immobilier est acquis :<ul style="list-style-type: none">Dans une « zone de pression immobilière » tranche qui bénéficie du tarif réduit → 174.000,61 (indexation 2020)En dehors de la « zone de pression immobilière » tranche qui bénéficie du tarif réduit → 163.125,56 € (indexation 2020)Un autre régime existe pour les terrains à bâtir avec des conditions différentes.</div></div> |
| ABATTEMENT OU REDUCTION DES DROITS | Conditions | Conditions pour pouvoir bénéficier du tarif réduit de 6% en cas d’habitation unique et propre 1 : | Conditions pour pouvoir bénéficier du tarif réduit de 6% (ou 5% si crédit social) en cas d’habitation modeste : |
| | | <div><div><ul style="list-style-type: none">L’achat doit être effectué par une (ou plusieurs) personne(s) physique(s) ;L’achat doit concerner une habitation en Flandre. Il doit s’agir d’une habitation existante, qui est ou sera principalement destinée au logement d’un ménage ou d’une personne (les terrains à bâtir sont donc exclus du régime préférentiel).L’achat doit porter sur la totalité en pleine propriété du bien.L’acheteur ou les acheteurs ne peut/peuvent pas encore être propriétaire(s) d’une autre habitation ou d’un terrain à bâtir 2. (Des exceptions à ce principe sont possibles. Demandez conseil à un notaire)Il doit s’agir d’une acquisition pure (l’échange ou la sortie d’une indivision n’entrent donc pas en considération).L’acheteur doit être inscrit à l’adresse du bien dans le registre de la population/des étrangers, dans les deux ans après l’acquisition.</div></div> | <div><div><ul style="list-style-type: none">L’achat doit concerner une « habitation modeste » en Wallonie = habitation dont le revenu cadastral est de maximum 745 € (ce montant peut être augmenté en fonction du nombre d’enfants à charge).L’achat doit être effectué par une (ou plusieurs) personne(s) physique(s).L’achat doit porter sur la totalité en pleine propriété du bien.L’acheteur (ou son conjoint ou son cohabitant légal) ne peut pas déjà être entièrement propriétaire en pleine propriété d’une autre habitation 3 (des exceptions à ce principe sont possibles. Demandez conseil à un notaire).L’acheteur doit être inscrit à l’adresse du bien dans le registre de la population/des étrangers dans un délai de trois ans après l’acquisition.L’acheteur doit rester domicilié dans le bien acheté durant trois ans de façon ininterrompue.</div></div> |
| | Abattement (diminution de la base imposable) ou réduction des droits | Réduction des droits d’enregistrement de 5.600 € si l’acheteur bénéficie du tarif réduit de 7% (habitation familiale unique et propre) ou de 4800 € si l’acheteur bénéficie du tarif réduit de 6% (rénovation énergétique) 4 → économie d’impôt de 5.600 € (ou de 4800 €) sur les droits d’enregistrement dus. | Abattement (exonération) des droits d’enregistrement sur 20.000 €. → économie d’impôt de 2.500 € sur les droits d’enregistrement dus. |
| | Conditions | Conditions pour pouvoir bénéficier de la réduction de 5.600 € : <ul style="list-style-type: none">Voir conditions pour pouvoir bénéficier du tarif de 7%.La base d’imposition ne peut pas excéder 200.000 €Ce montant est augmenté à 220.000 € pour des biens immobiliers situés sur le territoire des villes ‘centrales’ et les communes de la périphérie autour de Bruxelles (Alost, Anvers, Boom, Bruges, Termonde, Genk, Gand, Hasselt, Courtrai, Louvain, Malines, Ostende, Roulers, Sint-Niklaas, Turnhout et Vilvorde) et un certain nombre de villes de la périphérie Flamande autour de Bruxelles (Affligem, Asse, Beersel, Bertem, Bever, Dilbeek, Drogenbos, Galmaarden, Gooik, Grimbergen, Halle, Herne, Hoeilaart, Huldenberg, Kampenhout, Kapelle-opden-Bos, Kortenberg, Kraainem, Lennik, Liedekerke, Linkebeek, Londerzeel, Machelen, Meise, Merchtem, Opwijk, Overijse, Pepingen, Roosdaal, SintGenesius-Rode, Sint-Pieters-Leeuw, Steenokkerzeel, Ternat, Tervuren, Vilvorde, Wemmel, Wezembeek-Oppem, Zaventem et Zemst). | Conditions pour pouvoir bénéficier de la réduction de 2.500 € : <ul style="list-style-type: none">L’achat doit être effectué par une (ou plusieurs) personne(s) physique(s).Le bien doit être situé en Wallonie.Le bien immobilier doit être affecté ou destiné en tout ou en partie à l’habitation, ou d’une habitation en bâtir ou d’une habitation en construction ou sur plan.L’achat doit porter sur la totalité en pleine propriété du bien.L’acheteur/les acheteurs ne peut/peuvent pas déjà être entièrement propriétaire(s) en pleine propriété d’une autre habitation ou terrain à bâtir 6.L’acheteur doit être inscrit à l’adresse du bien dans les registres de la population/des étrangers dans un délai de trois ans 7 suivant la passation de l’acte authentique.L’acheteur doit rester domicilié dans le bien pendant trois ans de façon ininterrompue. |
| | | Abattement (exonération) des droits d’enregistrement sur 175.000 € 5 → économie d’impôt jusqu’à 21.875 € sur les droits d’enregistrement dus | |
| | | Conditions pour pouvoir bénéficier de la réduction de 21.875 € : <ul style="list-style-type: none">La base d’imposition ne peut pas excéder 500.000 €.L’achat doit être effectué par une (ou plusieurs) personne(s) physique(s).Le bien doit être situé à Bruxelles.Le bien immobilier doit être affecté ou destiné en tout ou en partie à l’habitation, ou d’une habitation en construction ou sur plan.L’achat doit porter sur la totalité en pleine propriété du bien.L’acheteur/les acheteurs ne peut/peuvent pas déjà être entièrement propriétaire(s) en pleine propriété d’une autre habitation ou terrain à bâtir 8. (Des exceptions à ce principe sont possibles. Demandez conseil à un notaire)L’acheteur doit être inscrit à l’adresse du bien dans le registre de la population/des étrangers dans les 2 ans 9 suivant la passation de l’acte authentique.L’acheteur doit rester domicilié dans le bien pendant cinq ans de façon ininterrompue.L’acheteur ne doit pas déjà bénéficier d’une autre réduction d’impôt régionale pour une autre habitation (ex : bonus-logement). | |

Notes de bas de page

¹ S’agissant du taux réduit de 1% et de 6%, des conditions supplémentaires sont exigées. Renseignez-vous auprès d’un notaire.

² L’acheteur ne peut pas non plus être propriétaire d’une habitation à l’étranger.

³ L’acheteur ne peut pas non plus être propriétaire d’une habitation à l’étranger.

⁴ Si tous les acheteurs ne satisfont pas aux conditions, la réduction de 5.600 € ou 4.800 € ne sera accordée que partiellement et ce sur la part légale des acheteurs qui peuvent bénéficier du tarif réduit de 7% ou 6%.

⁵ Dans le cas d’un terrain à bâtir, l’abattement est de 87.500 € et le plafond est de 250.000 € au lieu de 500.000 €

⁶ L’acheteur ne peut pas non plus être propriétaire d’une habitation à l’étranger.

⁷ Dans les 5 ans pour les terrains à bâtir, les habitations en construction ou sur plan.

⁸ L’acheteur ne peut pas non plus être propriétaire d’une habitation à l’étranger.

⁹ Dans les 3 ans pour les terrains à bâtir, les habitations en construction ou sur plan.

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.

