

# LIVRE BLANC

*9 conseils pour vendre son bien sans agence*

**HRE**

# Table des matières

---

<u>N'agissez pas dans la hâte : vendre, ça se prépare</u>	3
<u>Ne tombez pas dans le piège de l'estimation en ligne</u>	6
<u>Constituez un dossier juridiquement complet</u>	8
<u>Ne négligez pas le rangement et le ménage</u>	11
<u>Les biens présentés avec des photos professionnelles se vendent plus cher</u>	15
<u>SEO, copywriting, champ lexical : qu'est-ce que c'est ?</u>	18
<u>Fixez des plages de visite et n'en sortez pas</u>	20
<u>Une négociation commence par un « non »</u>	23
<u>Choisissez bien votre notaire, il est votre porte-parole</u>	26

## **Chapitre 1**

*N'agissez pas dans  
la hâte : vendre, ça  
se prépare*

En Belgique, il existe **trois moyens de vendre son bien immobilier**. Premièrement, vous pouvez choisir de **vendre votre bien par vous-même**, ce qui implique de gérer toutes les étapes de la vente, y compris la publicité, les visites, et les négociations. Deuxièmement, vous pouvez **faire appel à une étude notariale**, où un notaire se chargera des aspects juridiques et administratifs de la vente, garantissant ainsi la conformité avec la législation en vigueur et la sécurité de la transaction. Enfin, la troisième option consiste à **recourir aux services d'un agent immobilier**, qui s'occupera de la préparation de votre bien, de sa commercialisation, des visites, de la recherche d'acheteurs potentiels, des négociations, etc. Le tout en garantissant le respect de la législation et moyennant une commission sur le prix de vente. **Chacune de ces options présente des avantages et des inconvénients** en termes de coût, de temps et de sécurité. Le choix dépendra de vos préférences, de vos besoins spécifiques et des points auxquels vous apportez le plus d'importance.

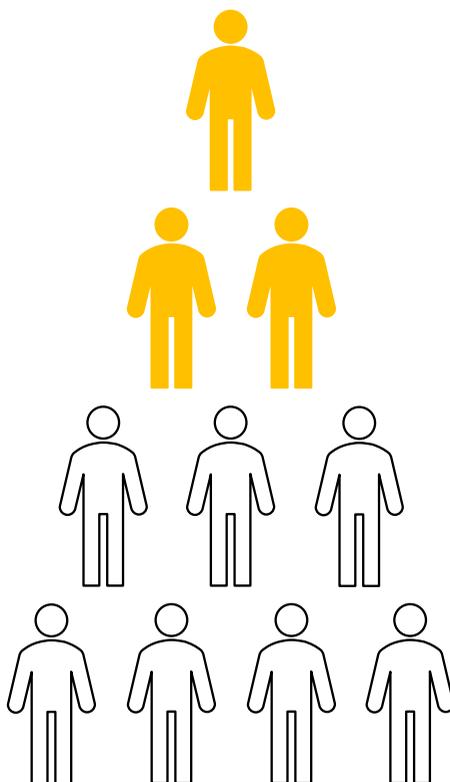
Vendre ne se fait pas sur un coup de tête ! C'est un processus qui nécessite une **réflexion et préparation minutieuse**. Une vente réussie se planifie des semaines, voire des mois à l'avance, pour s'assurer de ne pas être pris au dépourvu. Cette préparation inclut une **analyse approfondie du marché, la définition claire des objectifs, l'identification des partenaires qui peuvent vous aider, ainsi que la mise en place de stratégies adaptées**. En outre, il est essentiel de préparer les aspects logistiques et financiers de la vente, tout en s'assurant que tous les documents légalement nécessaires sont en ordre. Ce travail en amont permet d'anticiper les obstacles potentiels et de maximiser les chances de succès lors de la vente proprement dite. Je vous recommande de rédiger un retroplanning lorsque vous êtes décidé à vendre afin d'y voir plus clair et de ne vous emmêler les pincesaux.

Penser qu'il vaut mieux **vendre son bien lorsqu'on en a trouvé un autre à acheter est un piège** car cela peut créer une pression pour vendre rapidement, souvent à un prix inférieur. Si la vente prend plus de temps que prévu, il est possible de perdre l'opportunité d'acheter le nouveau bien ou de devoir gérer des coûts financiers supplémentaires, tel qu'un crédit pont, une double mensualité, un budget pas clairement défini pour votre acquisition, etc.



Seuls 3 belges sur 10 essayent de vendre leur bien immobilier par leurs propres moyens.

(Smovin)



## **Chapitre 2**

*Ne tombez pas dans  
le piège de  
l'estimation en ligne*

Les outils d'estimation en ligne peuvent être imprécis car ***ils ne prennent pas toujours en compte les particularités locales ou les caractéristiques spécifiques de votre bien***, se contentant de faire une moyenne objective des prix d'annonces similaires aux alentours. Un professionnel de l'immobilier offre une ***évaluation plus précise*** en visitant la propriété et en analysant le marché local, assurant ainsi une estimation plus fiable et stratégique pour la vente. Les outils en ligne sont des algorithmes. Ces outils informatiques restent un moyen rapide et gratuit de connaître la fourchette de prix dans laquelle vous vous situez mais ***ne devrait pas être la seule base de calcul de votre prix de vente***.

D'autre part, votre notaire peut également se déplacer pour remettre son avis sur la valeur de votre bien. En tout bien, tout honneur, chacun son métier. Ce n'est pas tabou de dire qu'***un notaire n'est pas un commercial***... Ce n'est d'ailleurs pas ce qu'on lui demande 😊.

C'est pour cette raison qu'un notaire vous remettra une valeur vénale de vente. Pour ceux qui me suivent déjà, vous savez qu'une valeur vénale est le prix estimé auquel un bien immobilier pourrait être vendu sur le marché libre, en fonction de l'offre, de la demande et des caractéristiques du bien. Il arrive régulièrement que cette ***valeur vénale soit un indicateur objectif mais soit inférieure à la valeur commerciale*** du bien.

***Je vous recommande de faire appel à un agent immobilier local pour estimer la valeur de votre bien immobilier, en complément de l'utilisation d'un outil d'estimation en ligne, afin d'obtenir une évaluation plus précise et adaptée au marché local.***



## **Chapitre 3**

*Constituez un dossier  
juridiquement complet*

Il est **impératif de ne pas vendre un bien sans un dossier administrativement complet**. L'obtention de ce dossier peut prendre du temps en raison des délais des administrations et des organismes de certification. Toutefois, il faut patienter avant de commercialiser votre bien, car **la vente sans ces documents peut entraîner de lourdes sanctions**. Un dossier incomplet vous expose à des risques juridiques et financiers importants. Veuillez donc veiller à disposer de tous les documents nécessaires avant toute mise en vente pour assurer une transaction sereine et légale.

La vente d'un bien immobilier nécessite la présentation d'un certain nombre de **documents pour garantir la légalité et la transparence de la transaction**. Voici la liste des documents requis :

- 1. Titre de propriété** : document prouvant que vous êtes bien le propriétaire du bien ;
- 2. Certificat de performance énergétique (PEB)** : indique l'efficacité énergétique du bien ;
- 3. Attestation de conformité des installations électriques** : certifie que l'installation électrique est conforme aux normes de sécurité ;
- 4. Attestation de sol** : garantit que le sol n'est pas pollué (surtout pour les terrains et les maisons) ;
- 5. Plan cadastral** : détaille les limites et les caractéristiques du terrain ;
- 6. Certificat d'urbanisme** : document relatif aux travaux de construction, de transformation ou de rénovation effectués ;
- 7. Acte de base et règlement de copropriété (pour les appartements en copropriété)** : régit les relations entre copropriétaires et l'utilisation des parties communes ;
- 8. Preuve de paiement des taxes foncières** : montre que toutes les taxes relatives au bien ont été payées ;
- 9. Preuve d'absence de dettes hypothécaires** : attestation de la banque confirmant que le bien est libre de dettes hypothécaires ;

**10. Certificat de contrôle des citernes à mazout (si applicable) :** vérifie l'état des citernes à mazout pour le chauffage ;

**11. Contrat de bail (si le bien est loué) :** copie du contrat de location en cours et détails sur le loyer et la durée restante.

En Belgique, ne pas être en possession des documents requis lors de la vente d'un bien immobilier peut entraîner **diverses sanctions et amendes**, en fonction des documents manquants et de la région. Voici un aperçu des conséquences possibles :

- **Certificat de performance énergétique (PEB) :** amende administrative pouvant aller **de 500 à 5 000 euros**, en fonction de la région et de la gravité du manquement ;

- **Attestation de conformité des installations électriques :** acheteur peut exiger que la **mise en conformité** soit réalisée + sanctions administratives et **impossibilité de finaliser la vente** ;

- **Attestation de sol :** amendes pouvant varier en fonction des régions, souvent comprises **entre 500 et 2 000 euros** ;

- **Permis d'urbanisme :** amendes pouvant aller **jusqu'à 25 000 euros** pour des infractions graves + obligation de **remettre le bien en conformité** avec les règlements d'urbanisme (si l'acquéreur le demande) ;

- **Manque de certificat de contrôle des citernes à mazout :** amendes administratives spécifiques à chaque région + obligation de **mise en conformité rapide**, pouvant retarder la vente.

**Les conséquences varient en fonction des régions** (Bruxelles, Flandre, Wallonie) **et des circonstances spécifiques de la vente**. Pour éviter ces sanctions et assurer une transaction sans encombre, il est essentiel de consulter un notaire ou un agent immobilier pour vérifier que tous les documents nécessaires sont en ordre avant de mettre votre bien en vente.

## **Chapitre 4**

*Ne négligez pas le  
rangement et le  
ménage*

Si vous avez fait les choses dans le bon ordre et que vous avez suivi les conseils du point 1, vous avez un retroplanning et vous avez prévu de ranger petit à petit et de trier vos effets personnels sans devoir le faire en dernière minute.

Il est venu le temps de trier, ranger et faire le ménage pour plusieurs raisons importantes :

### **1. Première impression**

Les premières impressions sont déterminantes. Un bien propre et bien rangé **attire immédiatement l'attention des acheteurs** potentiels et les met dans de bonnes dispositions pour envisager l'achat.

### **2. Valorisation du bien**

Un espace bien entretenu donne une **meilleure impression de qualité** et de valeur. Les acheteurs sont souvent prêts à payer plus pour un bien qui semble bien soigné et prêt à être habité.

### **3. Visibilité des espaces**

Le rangement permet de **mettre en valeur les espaces** disponibles, rendant les pièces plus grandes et plus lumineuses. Les acheteurs peuvent ainsi mieux se projeter et imaginer leurs propres meubles et effets personnels dans l'espace.

### **4. Réduction des distractions**

Un environnement désordonné peut distraire les acheteurs et les empêcher de voir le potentiel réel du bien. En éliminant le désordre, on permet aux acheteurs de **se concentrer sur les atouts** du bien.

### **5. Augmentation de l'attrait visuel**

Un bien propre et bien présenté est **plus photogénique**, ce qui est essentiel pour les photos et les visites virtuelles, devenues cruciales dans le processus de vente immobilier.

## **6. Confiance des acheteurs**

Un bien propre et bien entretenu **inspire confiance**. Les acheteurs sont plus susceptibles de croire que le propriétaire a bien pris soin de la maison, y compris des aspects moins visibles comme l'entretien régulier et les réparations.

## **7. Facilitation des visites**

Un espace bien rangé **facilite les visites** en permettant aux acheteurs de circuler librement et de voir chaque recoin du bien sans obstacles.

## **8. Psychologie de l'achat**

Un environnement propre et ordonné **crée une ambiance positive** et accueillante, ce qui peut influencer positivement la décision d'achat des visiteurs.

En résumé, trier, ranger et faire le ménage permet de présenter le bien sous son meilleur jour, augmentant ainsi les chances d'une vente rapide et au meilleur prix.

“

En rangeant votre bien vous pouvez augmenter drastiquement l'image positive perçue par les potentiels acquéreurs



**HRE**

## **Chapitre 5**

*Les biens présentés  
avec des photos  
professionnelles se  
vendent plus cher*

En photographie immobilière, **on n'a qu'une occasion de faire une bonne première impression** car les acheteurs potentiels se décident souvent sur les premières images vues en ligne. Une photo soignée et attrayante peut susciter l'intérêt immédiat, tandis qu'une photo négligée peut détourner définitivement les acheteurs.

**Un acheteur sait s'il va visiter un bien immobilier dans les 20 premières secondes uniquement sur la base des photos** car ces images créent une impression immédiate de l'espace, de la luminosité et de l'état général du bien. Les photos attrayantes captent rapidement l'intérêt en montrant les meilleures caractéristiques, **tandis que des images peu engageantes peuvent instantanément décourager**. La rapidité de la décision reflète l'importance de l'impact visuel initial dans le processus de sélection d'un bien immobilier.

Le ratio en photographie immobilière, où **60% est attribué aux photos, 20% à la description et 20% aux détails du bien**, reflète l'importance capitale des images dans l'attraction des acheteurs potentiels. Les photos représentent la majorité car elles permettent aux acheteurs de visualiser immédiatement le bien et d'évaluer s'il correspond à leurs attentes esthétiques et pratiques. La description (20%) est essentielle pour fournir des informations contextuelles et narratives qui complètent les photos, tandis que les détails du bien (autres 20%) comme les spécifications techniques et les informations juridiques complètent l'ensemble des informations nécessaires pour prendre une décision éclairée. Ainsi, ce ratio met en lumière **l'importance de la présentation visuelle efficace** dans le processus de vente immobilière.

Il faut absolument prendre des **photos en paysage** droit, éviter la plongée ou contreplongée, et de **limiter l'utilisation du grand-angle** pour présenter fidèlement l'espace immobilier. Cela garantit une perspective naturelle et équilibrée, reflétant avec précision les dimensions et la disposition des pièces. Une approche professionnelle **renforce la confiance des acheteurs potentiels et maximise les chances de susciter leur intérêt**, facilitant ainsi les visites et la conclusion de la vente.

“

En prenant des photos professionnelles, vous avez jusqu'à 32% de chances de vendre mieux.

(Smovin)



## **Chapitre 6**

*SEO, copywriting,  
champ lexical :  
qu'est-ce que c'est  
?*

Il est important de choisir ses mots avec un **langage usuel et fréquemment utilisé** car cela favorise une communication claire et accessible. En utilisant un vocabulaire courant, on s'assure que le **message est facilement compréhensible** par un large public, évitant ainsi toute confusion ou malentendu. Cela permet également de renforcer la connexion avec l'audience en utilisant des termes familiers qui résonnent avec leurs expériences quotidiennes, facilitant ainsi une communication efficace et engageante.

Le **copywriting** est **l'art d'écrire des textes persuasifs et engageants** pour communiquer efficacement un message ou vendre un produit/service. Dans le contexte des annonces immobilières, le copywriting joue un rôle crucial. En captivant l'attention avec des descriptions attrayantes, il peut rendre un bien plus désirable, mettre en valeur ses atouts et susciter l'intérêt des acheteurs potentiels. Un copywriting efficace utilise **un langage persuasif, met en avant les caractéristiques uniques du bien, et inspire confiance**, facilitant ainsi le processus de vente en attirant les bons candidats et en maximisant les visites.

Le **champ lexical**, en SEO et en rédaction web, **ajoute une valeur significative en enrichissant le contenu** tout en évitant la redondance. En utilisant des synonymes, des termes connexes et des expressions variées, on améliore la diversité linguistique du texte. Cela rend le contenu plus attrayant pour les lecteurs et plus pertinent pour les moteurs de recherche, car il couvre un spectre plus large de requêtes potentielles sans répétitions inutiles.

**Ainsi, le champ lexical optimisé contribue à booster le SEO en augmentant la visibilité et en captant un public plus large et mieux ciblé.**



## **Chapitre 7**

*Fixez des plages  
de visite et n'en  
sortez pas*

**Fixer des horaires de visite** est essentiel lors de la vente d'un bien immobilier **pour maximiser l'efficacité des visites**. En organisant un calendrier précis, les vendeurs peuvent enchaîner les visites de manière fluide, permettant à un plus grand nombre d'acheteurs potentiels de découvrir rapidement le bien. **Cette approche augmente les chances de trouver un acquéreur rapidement**, tout en minimisant les interruptions et en optimisant l'agenda des visites pour toutes les parties impliquées. Des horaires bien définis démontrent également un professionnalisme apprécié par les acheteurs sérieux, facilitant ainsi le processus de vente immobilier de manière efficace et ordonnée.

**Regrouper les visites permet d'obtenir rapidement des retours** pour plusieurs raisons. Premièrement, en concentrant les visites sur des plages horaires spécifiques, les vendeurs peuvent recueillir les impressions des acheteurs presque simultanément. Cela facilite l'évaluation des réactions et des préférences des visiteurs, offrant ainsi un feed-back rapide sur l'attrait et les points forts du bien immobilier. Deuxièmement, cette méthode optimise l'efficacité en réduisant les interruptions dans la routine quotidienne des vendeurs et en augmentant le nombre de visites en un laps de temps donné. En fin de compte, regrouper les visites favorise une prise de décision informée et rapide dans le processus de vente.

**Regrouper les visites peut effectivement mettre les acheteurs potentiels en concurrence indirecte**. Cela peut être perçu à la fois positivement et négativement selon le point de vue.

D'un côté positif, la mise en concurrence peut **inciter les acheteurs à formuler des offres plus compétitives et à prendre une décision plus rapidement**, sachant qu'ils ne sont pas les seuls intéressés par le bien. Cela peut créer un sentiment d'urgence bénéfique pour les vendeurs, augmentant potentiellement le prix de vente et réduisant le délai sur le marché.

Cependant, d'un autre côté, cela peut aussi **créer une pression qui peut être perçue négativement** par certains acheteurs. Certains pourraient se sentir précipités dans leur décision ou même désavantagés s'ils ont moins de temps pour évaluer le bien de manière approfondie. Cela pourrait conduire à une expérience moins satisfaisante pour certains acheteurs.

**Personnellement, je crois qu'il est important de trouver un équilibre.** Organiser des visites groupées peut être une stratégie efficace pour maximiser l'efficacité du processus de vente et obtenir des feedbacks rapides. Cependant, il faut permettre à tous les acheteurs intéressés de découvrir le bien en leur offrant suffisamment de temps pour évaluer le bien et prendre une décision informée. **Une communication transparente et une gestion prudente des visites peuvent contribuer à créer une expérience positive** et équitable pour toutes les parties impliquées dans la transaction immobilière.

Lorsque l'on fixe des rendez-vous pour les visites d'un bien immobilier, il est **essentiel de maintenir une organisation rigoureuse en respectant scrupuleusement le planning établi.** Cela permet de gérer efficacement les visites, de minimiser les retards et de créer une impression de professionnalisme auprès des acheteurs potentiels. Cependant, il est tout aussi important de **rester à l'écoute des besoins et des préoccupations des visiteurs.** Être attentif aux questions, aux commentaires et aux réactions des acheteurs peut fournir des indications précieuses sur leur intérêt et leurs réserves éventuelles concernant le bien. Cette écoute active permet d'adapter les visites et de répondre de manière appropriée aux interrogations, contribuant ainsi à maximiser les chances de conclure une vente réussie.

En résumé, tout en respectant le planning établi, restez à l'écoute des visiteurs pour offrir une expérience positive et personnalisée, favorisant ainsi la conclusion d'une transaction immobilière.

## **Chapitre 8**

*Une négociation  
commence par un  
« non »*

**Une objection en immobilier, souvent perçue comme un obstacle, est en réalité bénéfique pour les deux parties.** Elle permet aux acheteurs de réfléchir sérieusement à leur engagement financier et au vendeur de vérifier la solidité de l'offre, évitant ainsi des désistements coûteux. **En soulevant des objections, les parties clarifient leurs attentes, réduisent les risques de remords et établissent une base de confiance pour un accord satisfaisant.**

Une objection marque le début d'une négociation sérieuse. Un "non" initial indique que les conditions actuelles ne sont pas acceptables et ouvre la voie à des ajustements. Cela permet de discuter des aspects financiers et des conditions de vente pour parvenir à un accord mutuellement bénéfique. **Pour le vendeur, une objection peut démontrer l'intérêt pour la propriété et renforcer sa position de négociation.**

En résumé, les objections en immobilier sont essentielles pour éviter des engagements précipités, minimiser les désistements et lancer des négociations équilibrées. **Traiter les objections de manière constructive conduit à des accords solides et satisfaisants.**

Les négociateurs immobiliers doivent établir un **plan de négociation** avec des objectifs clairs et des points non négociables. Cela leur permet de se concentrer sur l'essentiel, **anticiper les différents scénarios** et préparer des réponses adéquates. En identifiant les priorités et les limites, ils protègent les intérêts du client tout en offrant de la flexibilité pour trouver un accord.

Un plan structuré renforce la position du négociateur en le rendant plus confiant et mieux informé, ce qui favorise des résultats positifs. De plus, il aide à gérer les attentes des clients en assurant transparence et confiance. Enfin, il **réduit les risques de concessions** imprévues pouvant compromettre la transaction. En somme, un plan de négociation bien défini permet de travailler de manière stratégique et efficace, tout en s'adaptant aux besoins de l'autre partie.

***Couper la poire en deux, ou chercher un compromis à mi-chemin, peut sembler équitable mais n'est pas toujours la meilleure approche*** pour plusieurs raisons. Un tel compromis peut entraîner une perte de valeur ajoutée, car aucune des parties n'obtient ce qui est réellement important pour elle, menant à une solution sous-optimale. De plus, il peut résulter en une satisfaction partielle, laissant chaque partie insatisfaite car elles n'ont pas obtenu ce qu'elles souhaitent vraiment. Cette méthode peut aussi ignorer les intérêts fondamentaux des parties, négligeant de répondre à leurs véritables besoins.

Couper la poire en deux ***encourage souvent les parties à prendre des positions extrêmes pour influencer le point médian final***, compliquant et prolongeant inutilement les négociations. Elle ***limite également la recherche de solutions*** créatives et innovantes qui pourraient mieux répondre aux besoins de tous. Enfin, un tel compromis peut ne pas résoudre les problèmes sous-jacents, entraînant des conflits récurrents à l'avenir. Une solution bien négociée, répondant aux intérêts de base, est plus durable et stable. Il est généralement préférable de chercher à comprendre les véritables intérêts des parties et de travailler vers une solution maximisant la satisfaction et la valeur pour tous.



## **Chapitre 9**

*Choisissez bien  
votre notaire, il est  
votre porte-parole*

Il est extrêmement important de **bien choisir son notaire** lors d'une transaction immobilière pour plusieurs raisons. Tout d'abord, le notaire joue un rôle central dans la **sécurité juridique** des transactions immobilières. Il est responsable de rédiger les actes authentiques, comme les contrats de vente, et de s'assurer que toutes les formalités légales sont respectées, telles que l'enregistrement des actes et le paiement des taxes. Cela garantit que la transaction est **valide sur le plan juridique et réduit les risques de litiges futurs**.

De plus, le notaire offre un **conseil expert** sur les implications légales et fiscales de la transaction. Leur expertise aide à prendre des décisions éclairées et à éviter des complications potentielles. En tant que tiers neutre, **le notaire protège également les intérêts des deux parties**, assurant un traitement équitable et impartial.

En Belgique, y compris en Wallonie, **vous avez le droit de choisir votre notaire** pour une transaction immobilière. Cependant, il est recommandé de sélectionner un notaire qui a une **bonne réputation**, une expérience solide dans les transactions immobilières et une **connaissance approfondie du marché local**. Cela inclut leur capacité à conseiller sur les prix du marché, les réglementations locales et à répondre efficacement à vos besoins spécifiques.

Pour choisir le bon notaire, il est sage de consulter plusieurs professionnels. Un bon notaire non seulement assure la conformité légale de la transaction, mais il est également un **acteur précieux de votre achat ou de la vente** de votre propriété immobilière.

## **Bonus**

*Faire appel à un  
professionnel n'est  
pas un signe de  
faiblesse, au  
contraire !*

**Faire appel à un agent immobilier est essentiel pour une transaction immobilière réussie.** Leur expertise du marché local permet une évaluation précise des prix et une compréhension des tendances actuelles. Ils économisent également du temps en gérant la recherche de biens, les visites et les aspects administratifs complexes. Grâce à leur vaste réseau professionnel, ils **facilitent les conseils spécialisés et les partenariats avec d'autres experts.**

En outre, **les agents négocient efficacement pour obtenir les meilleures conditions pour leurs clients** et assurent une **gestion rigoureuse** des aspects juridiques, garantissant ainsi une transaction sûre et conforme aux règlements.

**Si vous souhaitez approfondir les explications ou que vous souhaitez échanger sur une situation particulière, je vous invite à [cliquer ici](#).**

Découvrez également l'ensemble de **mes services** en [cliquant ici](#).



# **HRE**

Herman Real Estate est une agence que j'ai créée en 2023. Je suis agent immobilier agréé par l'Institut professionnel des agents immobiliers. Après avoir travaillé dans 3 agences de tailles différentes et de réseaux différents (agences familiales et réseaux internationaux), j'ai fait un choix d'opportunité en ouvrant ma propre structure immobilière pour être libre de pratiquer un immobilier plus humain, plus proche de mes clients et moins coûteux pour eux.

Vente, location, expertise, conseils à l'acquisition ou à la vente, HRE se positionne comme un réel partenaire en immobilier sur Gembloux, Sombrefe, Villers-la-Ville, Walhain, Perwez et Chastre.

**Retrouvez-nous sur**



Si vous avez des questions,  
contactez-moi !



**Walther HERMAN**  
*Fondateur & agent immobilier*  
[info@hre-immo.be](mailto:info@hre-immo.be)

[www.hre-immo.be](http://www.hre-immo.be)