

Visiter, vérifier, financer

Les bons réflexes avant de remettre une offre sur un appartement, une maison ou un immeuble de rapport.

SOMMAIRE

- 01 Avant de visiter : pensez budget complet
- 02 Les documents à demander
- 03 Selon le type de bien
- 04 La clause suspensive, votre filet de sécurité
- 05 L'offre d'achat et les six étapes
- 06 Votre checklist finale

Ce guide accompagne votre simulation

Après vos visites, contactez-nous : nous vérifions ensemble la cohérence de votre financement avant toute offre.



01

AVANT DE VISITER

Pensez budget complet, pas seulement prix

Le prix affiché ne représente qu'une partie de votre projet. Il faut aussi tenir compte des frais d'acte, de l'acompte éventuel, des travaux, des assurances et d'une réserve de sécurité. Une visite réussie se prépare en trois temps.

01

Avant la visite

Préparez votre budget, relisez l'annonce, demandez les premiers documents et notez vos questions.

02

Pendant la visite

Observez les postes coûteux : humidité, toiture, châssis, chauffage, électricité, communs et compteurs.

03

Après la visite

Si le bien vous plaît, estimez les travaux et rassemblez les documents reçus avant toute offre.

À garder en tête

Un bien ne doit pas être parfait pour être intéressant. Ce qui compte, c'est que le prix, les travaux, les frais et la mensualité restent cohérents ensemble.

CE QUE LE PRIX AFFICHÉ NE MONTRE PAS

Les frais d'acte

Droits d'enregistrement et honoraires du notaire, à prévoir en plus du prix d'achat.

Les travaux

Urgents ou de confort : ils modifient directement votre budget et votre mensualité.

L'acompte

Généralement 10 % du prix, versé à la signature du compromis.

La réserve de sécurité

Assurances, imprévus, premiers aménagements : gardez toujours une marge.

02

LES DOCUMENTS À DEMANDER

Les documents qui évitent les mauvaises surprises

Demandez ces documents dès la visite, au vendeur ou à l'agence. Plus ils arrivent tôt, plus l'analyse de votre projet est fiable : ils permettent de distinguer un vrai point d'attention d'un simple détail à intégrer dans le budget.

- 01 ☐ **Certificat PEB** *obligatoire dès l'annonce*
La performance énergétique du bien : votre confort futur, vos factures et les rénovations à prévoir.
- 02 ☐ **Contrôle électrique** *état de l'installation*
Anticiper une éventuelle mise en conformité et son coût, avant de remettre une offre.
- 03 ☐ **Situation urbanistique** *conformité du bien*
Annexe, extension, division ou grenier aménagé : la situation doit être claire et autorisée.
- 04 ☐ **Documents de copropriété** *si appartement*
Charges, procès-verbaux, fonds de réserve et travaux votés donnent une vision du coût réel.
- 05 ☐ **Baux et loyers** *si le bien est loué*
Revenus réels, garanties locatives et stabilité des locataires.
- 06 ☐ **Devis ou factures** *si travaux annoncés*
Objectiver les travaux plutôt que de se baser sur une estimation approximative.

Le bon réflexe

Ne signez jamais sur base d'une simple impression positive. Une offre solide s'appuie sur de bons documents, un délai réaliste et une clause suspensive adaptée.

Après la visite

Centralisez tous les documents reçus et transmettez-les-nous : nous les analysons avec vous avant que vous remettiez une offre.

Les points de vigilance propres à chaque achat

Chaque type de bien a ses propres zones de risque. Concentrez votre attention sur les éléments qui peuvent réellement modifier le coût de votre projet.

A **Appartement** *regardez aussi l'immeuble*

L'intérieur ne suffit pas. Demandez le montant exact des **charges communes** et ce qu'elles couvrent, les **procès-verbaux** des trois dernières assemblées générales, l'état du **fonds de réserve**, et observez l'entretien des communs : façade, toiture, cage d'escalier, ascenseur.

Notre conseil — des charges élevées ne sont pas toujours négatives si elles couvrent des postes importants. Des charges trop faibles peuvent cacher un manque d'entretien.

M **Maison** *chiffrez les travaux avant de fixer votre prix*

Les postes les plus sensibles sont la **toiture**, l'**humidité** (caves, bas de murs, pièces peu ventilées), les **châssis**, l'**isolation**, le **chauffage** et l'**électricité**. Vérifiez aussi la situation urbanistique : annexe, véranda, garage aménagé ou grenier transformé doivent être clarifiés.

Notre conseil — si vous hésitez entre deux maisons, comparez le budget total après travaux, et non le prix demandé. C'est souvent là que la vraie différence apparaît.

R **Immeuble de rapport** *analysez le rendement réel, pas le rendement annoncé*

Vérifiez les **baux complets** et les preuves de paiement des loyers, distinguez les **charges** récupérables des non récupérables, privilégiez des **compteurs séparés**, et assurez-vous que le **nombre de logements** correspond à une situation autorisée. Prévoyez une marge pour la vacance locative.

Notre conseil — ne calculez jamais votre rentabilité sur douze mois de loyers pleins. Intégrez une réserve pour l'entretien, l'assurance, le précompte et les périodes vides.

La clause suspensive, votre filet de sécurité

Une offre d'achat acceptée vous engage. Si votre crédit est refusé et qu'aucune protection n'a été prévue, vous pourriez perdre votre acompte, voire devoir payer une indemnité. La **clause suspensive d'obtention de crédit** protège contre ce risque : si le financement n'est pas obtenu dans les conditions prévues, la vente ne se réalise pas. Sa portée dépend toutefois de sa rédaction exacte — elle mérite toute votre attention.

COMMENT ELLE FONCTIONNE

01

Vous remettez votre offre

Elle précise que l'achat dépend de l'obtention d'un crédit, dans un délai défini — généralement **30 jours**.



02

Nous cherchons votre financement

Pendant ce délai, nous introduisons votre dossier auprès de nos banques partenaires.

03

Deux issues possibles



Crédit accepté : la vente se poursuit. Crédit non obtenu dans les conditions prévues : la clause permet d'**annuler l'offre**.

LE POINT DE VIGILANCE NUMÉRO UN

Négociez une clause précisant qu'une **attestation de refus d'une seule banque suffit** à l'activer. Sans cette précision, il peut être exigé de prouver plusieurs refus avant de pouvoir renoncer à la vente. La protection réelle dépend de la formulation signée et du respect des délais prévus.

ET VOTRE ACOMPTE, DANS TOUT ÇA ?

■ **Le crédit est accepté**

L'acompte versé vient en déduction du prix de vente. Si les frais sont financés dans le crédit, le montant avancé est en principe restitué lors de la signature chez le notaire.

■ **Le crédit est refusé, avec une clause bien rédigée et des délais respectés**

Vous pouvez en principe récupérer votre acompte et renoncer à l'achat sans indemnité. C'est précisément le rôle de la clause.

■ **Le crédit est refusé, sans clause ou avec une clause imprécise**

Vous risquez de perdre tout ou partie de votre acompte, voire de devoir indemniser le vendeur. C'est le scénario à éviter absolument.

La portée exacte d'une clause suspensive dépend de sa rédaction et du respect de ses conditions et délais. Faites-la relire avant de signer : nous sommes là pour ça, avec votre notaire.

Une offre claire, limitée dans le temps et protégée

Avant de remettre votre offre, assurez-vous qu'elle mentionne le montant, sa durée de validité, le délai pour obtenir le crédit et la formulation de la clause suspensive. Trois repères sont essentiels.

48 h

Validité courte

Indiquez une durée de validité de 48 heures. Vous gardez un cadre clair et évitez de rester bloqué dans l'attente.

30 j

Délai de crédit

Prévoyez un délai réaliste pour obtenir le crédit, et une formulation claire des conditions d'activation de la clause.

10 %

Acompte

Généralement 10 % du prix, parfois négocié à 5 %. Bien encadré par la clause suspensive, il est mieux protégé.

Exemple de formulation, à adapter avec votre notaire

« Offre valable 48 heures, sous condition suspensive d'obtention d'un crédit hypothécaire dans un délai de 30 jours. Une attestation de refus émanant d'un organisme de crédit suffit à établir la non-réalisation de la condition. »

DU COUP DE CŒUR AUX CLÉS — LES SIX ÉTAPES

1

Les visites — comparez les biens avec méthode : prix, état général, travaux et budget réel.

2

L'offre d'achat — validité 48 h, acompte et clause suspensive bien formulée.

3

Le financement avec Hypoprime — nous analysons votre dossier, les frais et la cohérence globale du projet.

4

Le compromis de vente — faites-le relire par votre notaire avant de signer : clauses, délais, conformité.

5

L'offre de crédit — sa signature officialise votre financement : taux, durée, mensualité.

6

L'acte authentique — la dernière étape chez le notaire : vous recevez les clés.

Délais à prévoir

Comptez généralement 2 à 3 mois entre l'acceptation de l'offre et la signature de l'acte. Si vous êtes locataire, anticipez votre renon pour ne pas vous retrouver sans logement.

06

AVANT D'ENVOYER UNE OFFRE

Votre checklist finale

Si plusieurs réponses restent floues, il vaut mieux demander les informations manquantes avant de signer. Une bonne décision immobilière se prend rarement dans l'urgence.

LE BIEN

- ☐ J'ai reçu le PEB, le contrôle électrique et les informations de base du bien.
- ☐ J'ai identifié les travaux visibles, urgents ou probables.
- ☐ **Appartement** : charges, PV et fonds de réserve demandés.
- ☐ **Maison** : humidité, toiture, châssis, chauffage et urbanisme vérifiés.
- ☐ **Immeuble de rapport** : baux, loyers, compteurs et logements autorisés vérifiés.

LE BUDGET ET L'OFFRE

- ☐ J'ai prévu une marge pour les frais, l'acompte, les assurances et les imprévus.
- ☐ Je comprends l'impact des travaux sur ma mensualité et ma trésorerie.
- ☐ Mon offre indique une validité claire de 48 heures.
- ☐ Ma clause suspensive prévoit un délai réaliste et des conditions d'activation claires.
- ☐ J'ai transmis mes documents à Hypoprime pour valider mon financement.

APRÈS LA VISITE, AVANT L'OFFRE

Parlons de votre projet avant que vous vous engagiez

Contactez-nous avec le prix envisagé et les documents reçus. Nous validons ensemble la cohérence de votre financement.

+32 2 410 17 34 · contact@hypoprime.be



NOS BANQUES PARTENAIRES

