

Hoe verloopt de verkoop van een woning concreet?

Je leest er alles over op **pag. 4**

Welke attesten heb je nodig bij de verkoop van je woning?

We zorgen voor klare taal op **pag. 8**

Hoe verhoog ik de waarde van mijn woning?

Ontdek het op **pag. 14**



Verkoop je woning, zonder makelaar, zonder zorgen

★ ★ ★ ★ ★ 4,2 - 45 reviews

1%^{*}
commissie

*exclusief btw
of 1,21% inclusief btw

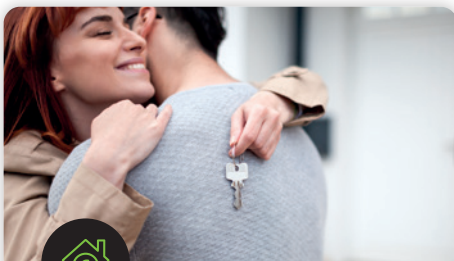
Het verkopen van je woning kan een emotionele en spannende ervaring zijn. Of je nu verhuist naar een nieuw huis, je woning verkoopt als investering, of een verandering in je leven doormaakt, het verkoopproces kan soms ingewikkeld en tijdrovend zijn.

**Hoe bepaal je de waarde van
bouwgrond? Lees het op pag. 12**

Met ondersteuning van IMMO IQ verkoop je je woning zelf, en dat aan de maximale verkoopwaarde. Makkelijk én wettelijk in orde.

Je staat op het punt om een bod te aanvaarden, maar wat staat er jou nu te wachten? Laten we even samen de stappen doornemen.

Ontdek de stappen op pag. 4



Bespaar op je verkoop

Verkoop jij je vastgoed gewoon zelf of krijg je graag ondersteuning? We helpen je alles in orde te brengen. We leggen het graag uit op pag. 19.



Da's slim verkocht

Met experts, maar met 1% commissie excl. btw. Met deze stappen halen we een stuk meer uit je verkoop. We leggen het graag uit op pag. 4.



Altijd het beste resultaat

Onze vastgoedexperts, met jarenlange ervaring, bieden je GRATIS advies om jouw tevredenheid te garanderen. Lees het interview op pag. 10.



Beste Lezer,

Het verkopen van je woning kan een emotionele en spannende ervaring zijn. Of je nu verhuist naar een nieuw pand, je woning verkoopt als investering, of een verandering in je leven doormaakt, het verkoopproces kan soms ingewikkeld en tijdrovend zijn. We begrijpen dat dit een van de belangrijkste beslissingen in je leven is. **Bij IMMO IQ staan we klaar om je bij elke stap te begeleiden.**

In deze eerste editie van onze nieuwe infokrant "Da's slim gelezen" delen we graag onze expertise om jouw ervaring zo soepel mogelijk te laten verlopen.

Ik val meteen met de deur in huis en geef graag enkele tips om jouw verkoop succesvol te laten verlopen.

Voordat je je eigendom op de markt zet, is het belangrijk om de **huidige vastgoedmarkt** goed te begrijpen en om een realistische verkoopprijs vast te stellen.

Overweeg een professionele inspectie van je woning om eventuele problemen te identificeren die toekomstige kopers kunnen afschrikken. Het oplossen van deze problemen van tevoren kan de verkoop versnellen en de waarde van je eigendom verhogen. Kleine verbeteringen kunnen een groot verschil maken. Denk aan het schilderen van muren, het herstellen van kapotte apparaten, en het vervangen van versleten vloerbedekking. Zorg ervoor dat je woning schoon en opgeruimd is, zowel binnen als buiten.

Een **effectieve marketingstrategie** is cruciaal om kopers aan te trekken. Dit omvat professionele fotografie, online advertenties, bezichtigingen en vermeldingen op diverse vastgoedwebsites.

Plan de bezichtigingen op tijden die geschikt zijn voor potentiële kopers. Zorg ervoor dat je woning tijdens bezichtigingen schoon en opgeruimd is.

Het verkopen van je eigendom is een complex proces dat zorgvuldige planning en uitvoering vereist. **IMMO IQ is opgericht in 2019 met een helder doel: het verkoopproces van vastgoed begrijpelijk en toegankelijk maken voor iedereen die zijn woning zelf wil verkopen.** Wij leveren de noodzakelijke vastgoedkennis voor een optimaal verkoopproces, terwijl onze klanten zelf de bezichtigingen kunnen uitvoeren. Hierdoor profiteer je van professionele ondersteuning zonder onnodige kosten voor huisbezoeken, die veel van onze klanten liever zelf in handen houden. Bij ons betaal je geen volledige commissie van 3% plus BTW, maar alleen voor de expertise van vastgoedprofessionals om je verkoop te optimaliseren. Daarom betaal je bij ons slechts 1% commissie.

Ons doel is om de vastgoedmarkt transparanter en klantvriendelijker te maken, zodat iedereen zijn woning kan verkopen zonder ingewikkelde processen of hoge commissies.

We wensen je veel leesplezier en inspiratie met onze eerste editie van IMMO IQ: dat is slim gelezen.

Wim Beernaert
CEO

Inhoud

- 4 | Hoe verloopt de verkoop van een woning concreet?**
We nemen samen de stappen door.
- 6 | Wat is een compromis?**
Wat zijn opschortende voorwaarden? We leggen het stap voor stap uit in het verkoopproces van een woning.
- 7 | De rol van de notaris**
De notaris heeft verschillende taken bij de verkoop en koop van een woning. Lees wat de notaris voor je regelt.
- 8 | Welke attesten heb je nodig bij de verkoop van je woning?**
We scheppen graag duidelijkheid in al het papierwerk.
- 10 | Interview Alexander en Maxime**
Inspirerend gesprek met de oprichters van IMMO IQ.
- 12 | Zo bepaal je de waarde van je bouwgrond**
We bieden een schat aan expertise om je te helpen.
- 14 | Hoe verhoog ik de waarde van mijn woning?**
Ontdek hoe je verstandig investeert in je woning.
- 16 | Mobiscore: waarom is het belangrijk?**
We leggen uit hoe de Mobiscore werkt en hoe je deze eenvoudig zelf kunt berekenen.
- 19 | Hoe werkt IMMO IQ voor jou?**
We helpen je permanent tijdens het volledige verkoopproces. Ontdek hoe we dat doen.

Wie is IMMO IQ?

Met IMMO IQ verkoop je je woning helemaal zelf en dat aan maximale verkoopwaarde. We bepalen samen een correcte waarde, brengen al je papierwerk in orde en zorgen voor uitstekende marketing.

Voor jou blijft enkel nog het bezichtigen over. Dat resulteert trouwens in een snellere en aangenamere verkoop, want kopers hebben meer vertrouwen in eigenaars. Bovendien staan we met ons team van experts van begin tot eind klaar om je te helpen bij elke stap.

IMMO IQ, da's slim verkocht!



Hoe verloopt de verkoop van een woning concreet?

Je staat op het punt om een bod te aanvaarden, maar wat staat er jou nu te wachten? Laten we even samen de stappen doornemen.

Stap 1

De compromis

Alles begint met een compromis, ook wel een **onderhandse verkoopovereenkomst** genoemd. De compromis is een bindend document dat alle afspraken tussen koper en verkoper vastlegt. Dit document bevat belangrijke informatie zoals: gegevens over koper en verkoper, een gedetailleerde beschrijving van je woning of grond, eventuele gebreken, de overeengekomen prijs, de datum waarop de officiële verkoopakte zal worden ondertekend etc.

De compromis is het resultaat van jullie onderlinge onderhandelingen en legt zo goed mogelijk alle afspraken vast op papier.

Stap 2

Verplichtingen als verkoper

Als verkoper ben je verantwoordelijk voor het **overhandigen van de woning in de afgesproken staat**. Beloofde je nog herstellingen uit te voeren, dan dienen deze gebeurd te zijn op het afgesproken tijdstip. Zorg er ook voor dat je alle belangrijke documenten klaar hebt liggen, zoals eigendomstitels, bouwtekeningen, energieprestatiecertificaten, ...

De kopers verbinden zich via de verkoopovereenkomst officieel om jouw woning te kopen. In normale omstandigheden gaat dit gepaard met een voorschot van 5 tot 10% van de overeengekomen prijs. Let op! Het voorschot is niet wettelijk bepaald, maar een marktstandaard en is dus een onderdeel van jullie onderlinge afspraken. Het voorschot wordt dan door de koper doorgaans betaald op een beschermde derdenrekening van de notaris.

Stap 3

Opschortende voorwaarden

Een ondertekende verkoopovereenkomst is **in principe bindend**, tenzij je onderling overeenkomt om clausules op te nemen in de compromis. In dat geval kan de koper zich op deze afspraken (ook wel opschortende voorwaarden genoemd) beroepen om terug te komen op zijn beslissing.

Zo wordt er vaak in de compromis overeengekomen dat de verkoop enkel doorgaat wanneer de hypotheekaanvraag van de koper wordt goedgekeurd door de bank. Ook dit is geen wettelijk verplichte clausule, maar wordt ze vaak als marktstandaard gehanteerd en regelmatig aanbevolen door de betrokken notarissen. Zijn er geen clausules overeengekomen of wordt er niet op deze clausules beroep gedaan, dan is de notariële akte de volgende stap in het verkoopproces.



Het beste wat me ooit is overkomen. Na jaren aangemodderd te hebben met makelaars die alleen maar alle zes maanden de prijs naar beneden drukten heb ik mijn beide woningen, eentje op 5 weken en de andere hogere prijsklasse op 5 maanden verkocht aan de volle prijs. Ik heb IMMO IQ ook al aangeraden bij kennissen en vrienden. Met groetjes aan het volledige IQ team en ik zal in het buitenland aan ze denken.

Alida





Zeer tevreden over de geboden service met als gevolg dat onze woning héél snel verkocht was. IMMO IQ is dus aan te raden om een eigendom te verkopen zonder een hoge commissie.

Lydia



Stap 4

Ondertekenen van notariële akte

Zodra het papierwerk is verzameld en alle informatie is gecontroleerd, kan de officiële eigendomsoverdracht plaatsvinden. De notaris zal diverse controles uitvoeren om onaangename verrassingen te voorkomen, zoals het controleren van de eigendomstitel en eventuele hypotheek enz. De officiële ondertekening vindt dan plaats op het notariskantoor. Heb je als verkoper bepaalde clausules laten opnemen in je verkoopovereenkomst? Controleer of deze ook opgenomen zijn in de definitieve notariële akte. Opgelet: je hebt maximum 4 maanden de tijd vanaf het ondertekenen van de verkoopovereenkomst om de notariële akte af te sluiten. Binnen deze termijn moeten je kopers dus de nodige financiële garanties van hun bank op zak hebben en ook de registratierechten betaald hebben via de notaris.

Stap 5

Eventuele kosten na verkoop

De kopers zijn verantwoordelijk voor het betalen van de notariskosten en registratierechten bij de aankoop van hun nieuwe woning. Maar ook als verkoper heb je verantwoordelijkheden. Zo sta jij nog in voor de afhandeling van de onroerende voorheffing en andere woongerelateerde kosten (water, elektriciteit, ...) die je nog verschuldigd bent tot de effectieve datum van de eigendomsoverdracht.

Stap 6

Overhandiging van sleutels

Na de ondertekening van de notariële akte is het tijd om de sleutels definitief aan de kopers te overhandigen. De woning moet in de afgesproken staat worden overgedragen, vrij van persoonlijke bezittingen en verborgen gebreken. Als er na de overdracht ernstige verborgen gebreken aan het licht komen die zij onmogelijk hadden kunnen vaststellen tijdens de huisbezoeken, kunnen de kopers mogelijk de aankoopsom terugvorderen. Het is dus belangrijk om tot de laatste handtekening open en constructief met je kopers te communiceren.

Bekijk onze nieuwe website



Alles wat je moet weten over het compromis van een woning

Het kopen of verkopen van een woning is een juridisch proces én een van de belangrijkste stappen in dit proces is het opstellen van een compromis. Maar wat houdt dat precies in? Laten we dit verder verkennen.

Wat is een compromis?

Een compromis, ook wel een onderhandse verkoopovereenkomst genoemd, is een bindend document dat de afspraken tussen koper en verkoper vastlegt voordat een notariële akte wordt ondertekend.

Dit document bevat essentiële details zoals:

- Informatie over de verkoper en koper van het pand of de grond
- Een gedetailleerde beschrijving van het onroerend goed
- Eventuele gebreken en oplossingen daarvoor
- De overeengekomen verkoopprijs
- De datum waarop de officiële verkoopakte zal worden ondertekend
- De grootorde van het voorschot

Is een compromis bindend?

Ja, een compromis is een bindende overeenkomst. Zodra beide partijen hun handtekening hebben gezet, zijn ze wettelijk verplicht om de voorwaarden van het compromis na te komen. Dit betekent dat de koper verplicht is om de woning te kopen en de verkoper verplicht is om de woning te verkopen zoals samen overeengekomen. In de praktijk worden er echter vaak opschortende voorwaarden opgenomen.

Eén van die voorwaarden is bijvoorbeeld het verkrijgen van een lening voor de aankoop binnen een bepaalde termijn. Dit noemen we een opschortende voorwaarde. Lukt het de koper niet om een lening te krijgen, dan gaat de verkoop niet door, maar is de verkoper ook niet verplicht het onroerend goed aan deze koper te verkopen aan deze voorwaarden. De onderhandelingen beginnen terug van 0. Er mogen ook terug opnieuw biedingen aangenomen worden van andere kopers.



Wordt het compromis bij de notaris getekend?

Een compromis moet niet noodzakelijk bij een notaris worden ondertekend, maar dat kan wel. In de praktijk wordt een compromis vaak opgesteld en ondertekend door de koper en verkoper zelf. Het is echter sterk aan te raden om het compromis door een notaris te laten nakijken voordat je het ondertekent. De notaris kan ervoor zorgen dat alle juridische aspecten correct zijn en dat er geen belangrijke details over het hoofd worden gezien.

Waarom is een notariële akte nodig?

Hoewel het compromis bindend is, is een notariële akte noodzakelijk voor de officiële eigendomsoverdracht. De notariële akte wordt opgesteld door een notaris en biedt extra juridische zekerheid. Deze akte wordt ingeschreven in de registers van het Kantoor Rechtszekerheid, wat betekent dat derden (zoals schuldeisers) de verkoop moeten erkennen en respecteren. ●

Samengevat

Het compromis is een cruciaal document in het proces van het kopen of verkopen van een woning. Het is daarom verstandig om juridisch advies in te winnen om ervoor te zorgen dat alles correct verloopt. De definitieve eigendomsoverdracht vindt plaats via de notariële akte, die door de notaris wordt opgesteld en geregistreerd.



Wat is de rol van de notaris in de verkoop van een woning?

Ga je je woning verkopen? Dan heb je vroeg of laat een notaris nodig.

De notaris heeft verschillende taken bij de verkoop en koop van een woning, zoals het opmaken van de afspraken tussen jou als verkoper en de koper van jouw woning.

Dit moet juridisch goed worden vastgelegd, zodat je bij een eventueel geschil altijd terug kan grijpen op de afspraken. Omdat de notaris in opdracht van de koper werkt, is het bij de verkoop van een woning altijd de koper die een notaris inschakelt.

Heb ik een notaris nodig bij de verkoop van mijn woning?

Bij de verkoop van een woning is de aanwezigheid van een notaris onmisbaar: een pand kan niet zonder zijn tussenkomst verkocht worden. De notaris stelt de eigendomsakte en eventueel de hypotheekakte op en laat deze ondertekenen door zowel de koper als de verkoper.



Daarnaast verzorgt de notaris de inschrijving in de openbare registers van het kadaster. Deze handelingen mogen uitsluitend door een notaris worden uitgevoerd. Als een onafhankelijke en neutrale partij houdt de notaris rekening met de belangen van zowel de koper als de verkoper.

Wat regelt de notaris bij de verkoop?

De notaris verricht en regelt diverse zaken bij de verkoop van een woning, taken die uitsluitend door een notaris mogen worden uitgevoerd. Het grootste deel van dit werk gebeurt achter de schermen, zodat alles gereed is op het moment dat jij als verkoper en de koper de documenten ondertekenen.

Hierna volgen de belangrijkste taken van de notaris bij de verkoop van een woning:

Onderzoek

De notaris onderzoekt de achtergrond van zowel de koper als de verkoper, evenals de situatie van de woning, de hypotheek en eventuele bijzonderheden binnen de gemeente.

Als er iets niet in orde blijkt te zijn, bijvoorbeeld omdat de verkoper informatie over zijn financiële situatie heeft achtergehouden of niet het alleenrecht heeft om de woning te verkopen (zoals bij een erfenis met meerdere erfgenamen), dan zal de notaris dit melden.

Koper en verkoper kunnen dan besluiten de verkoop te heroverwegen of het probleem op te lossen.

Opstellen van de akte

De notaris stelt de eigendomsakte op, die deels uit standaard documenten en deels uit maatwerk bestaat.

De akte moet wettelijk geldige omschrijvingen en begrippen bevatten. Dit zorgt ervoor dat akten uniform zijn en daardoor eenvoudiger te controleren. Regels en afspraken zijn slechts op één manier te interpreteren, waardoor misverstanden worden voorkomen. Bovendien biedt een officiële akte een solide basis om op terug te vallen bij een eventueel geschil.

Ondertekening van de akte en inschrijving bij het kadaster

Als alles in orde is, wordt de eigendomsakte ondertekend door de verkoper, de koper en de notaris. Na de ondertekening zorgt de notaris voor de inschrijving in de openbare registers van het kadaster. Hierdoor kan iedereen zien wie de nieuwe eigenaar van de woning is. ●

Welke attesten heb je nodig als je je woning verkoopt?

Voel je je klaar om je woning te verkopen? Heb je al alle officiële attesten bij de hand? Je hebt immers een aantal documenten nodig om de verkoop tot een goed einde te brengen. We lichten ze hier even toe.



Eigendomstitel of notariële aankoopakte

Om aan te tonen dat je de rechtmatige eigenaar van een woning bent, heb je de eigendomsakte nodig. Het originele document wordt bewaard door de notaris die het heeft opgesteld. Als je de naam van de notaris niet meer weet, kun je contact opnemen met het registratiekantoor van je provincie.



Het keuringsattest van de volledige elektrische installatie in je woning

Met dit attest informeer je de koper over de staat van de elektrische installaties, inclusief of deze zijn gekeurd en of ze voldoen aan de vereisten. Dit attest kan zowel positief als negatief zijn en is 25 jaar geldig, mits er in die periode geen ingrijpende wijzigingen aan de elektrische installatie plaatsvinden. Bij een negatief attest weet de koper dat hij of zij 18 maanden de tijd heeft om de elektriciteit op orde te brengen. De keuring moet worden uitgevoerd door een erkend organisme.



Bodemattest

Om aan te tonen dat de bodem waarop de woning gebouwd is niet verontreinigd is, heb je een bodemattest nodig. Je kan dit attest aanvragen via je notaris of via OVAM.



Uittreksel van het kadastrale en kadastraal plan

In het kadastrale uittreksel vind je alle informatie over de eigenaar en het type pand (huis, appartement, kantoor, enzovoort). Ook het perceelnummer en de oppervlakte, het bouwjaar en het kadastraal inkomen staan hierin vermeld. Het kadastrale plan toont de perceelsgrenzen en de verschillende constructies. Beide documenten kun je opvragen bij het kadaster.



Energieprestatiecertificaat (EPC-attest)

Dit certificaat bevat een score, de EPC-score, die aangeeft hoe energiezuinig het pand is. Een lagere EPC-score is beter. Het certificaat moet worden opgesteld door een erkend energiedeskundige en is doorgaans 10 jaar geldig. In het Brussels Hoofdstedelijk Gewest is een vernieuwd energieprestatiecertificaat verplicht als de eigenaar werkzaamheden heeft uitgevoerd die de energieprestatie van de woning beïnvloeden.



Overstromingsgevoeligheid

Bij de verkoop van een woning of bouwgrond ben je verplicht de koper te informeren over het overstromingsrisico. Deze informatie kun je eenvoudig zelf verkrijgen via het geoloket.



We waren zeer tevreden over de service die IMMO IQ aanbood. Uitstekende service, professionele foto's, correcte waardebepaling, opvraging van alle documenten die nodig zijn voor de verkoop van de woning, steeds tot onze dienst bij vragen. Kortom, bedankt voor jullie aanbod en professionalisme!

Nathalie



Postinterventiedossier

Voor woningen die na mei 2001 door een aannemer zijn gebouwd of gerenoveerd, moet je bij verkoop een postinterventiedossier (PID) overleggen. Dit document bevat alle technische gegevens over de structuur en materialen van de woning, zoals offertes, facturen, lastenboeken en foto's. Je kunt het PID opvragen bij de aannemer die de renovaties heeft uitgevoerd of bij je bouwheer.



Stedenbouwkundig uittreksel

Dit is een garantie voor de koper dat alle vergunningen voor je woning zijn aangevraagd, dat er geen bouwvertreringen zijn gemaakt en of er een dagvaarding werd uitgebracht. Je vraagt dit document best vlak voor de verkoop aan bij je gemeente of notaris aangezien het niet ouder dan 1 jaar mag zijn bij de verkoop.



Certificaat van de eventuele stookolietank

Wordt je woning met mazout verwarmd? Dan moet je stookolietank aan de wettelijke voorschriften voldoen om bodemverontreiniging te voorkomen. Zowel bovengrondse als ondergrondse stookolietanks moeten worden gecontroleerd en gemarkeerd voordat je een certificaat ontvangt. Dit certificaat moet je kunnen overleggen bij de verkoop van je woning.



Asbestattest

Sinds 1998 is het verboden om asbesthoudende materialen te produceren, en sinds 2001 wordt asbest niet meer gebruikt in woningbouw. Is je woning vóór die tijd gebouwd? Dan is de kans groot dat er asbest in de constructie is verwerkt. Daarom is een asbestattest verplicht voor woningen die voor 2001 zijn gebouwd.



Informatie over de erfgoedwaarde

Heeft je woning historische waarde? Dan kan het pand beschermd zijn of op een inventaris van onroerend erfgoed staan. Sinds 1 januari 2015 ben je verplicht om dit aan mogelijke kopers mee te delen.



**Verkoop je woning,
zonder makelaar,
zonder zorgen via
immoiq.be**



Interview.

Alexander Goemans & Maxime Verhoeven

De visie van Alexander en Maxime op de toekomst van vastgoedbeheer en -investeringen is niet alleen verfrissend, maar ook inspirerend.

Lees verder en ontdek hoe IMMO IQ vastgoed slimmer en toegankelijker maakt voor iedereen!

Wanneer werd IMMO IQ opgericht? Hoe was de opstart?

Alexander: IMMO IQ werd opgericht eind 2019. De opstart was heel spannend en enthousiasmerend. We hadden net een grootschalig consumentenonderzoek omgezet in een innovatief businessmodel, waarmee we datzelfde jaar nog Bizidee wonnen, een nationale businessmodelcompetitie. Dit gaf ons extra kapitaal om ons bedrijf in de markt te zetten en veel moed om aan het avontuur te beginnen.

Waarom hebben jullie IMMO IQ opgericht? Bestaat dit concept reeds in het buitenland?

Maxime: We hebben IMMO IQ opgericht vanuit eigen frustraties

met de vastgoedmarkt. Zowel op professioneel als privévlak voelden we de nood aan een opgesplitste dienstverlening. Ik wil namelijk geen 3% + BTW betalen zodat iemand voor mij de huisbezoeken zou doen, maar ik wil wel volledig juridisch in orde zijn én minstens aan marktprijs verkopen. Ik zag dat dit concept in Nederland, de UK, de USA ... reeds bestond en vond een soortgelijke dienst niet terug hier in België. En dus, ben ik met goede wil en een dosis enthousiasme met een Belgische tegenhanger begonnen.

IMMO IQ zorgt voor één van de meest uitgebreide marktanalyses van je woning

Waarin verschilt IMMO IQ precies van een klassieke makelaar?

Alexander: Wij begrijpen heel goed dat onze eigenaars zèlf expert zijn van hun eigen woning.

Wie weet er nu het best welk soort keukenapparatuur of badkamer materiaal ze gekozen hebben en waarom.

“

Wij begrijpen heel goed dat onze eigenaars zèlf expert zijn van hun eigen woning.

”

Omdat de experts van IMMO IQ niet zelf de huisbezoeken doen, zijn wij niet locatie afhankelijk en kunnen wij onze dienst aanbieden in zowel Vlaanderen, Brussel als Wallonië.

Of waarom ze deze woning aankochten in de tijd en geen andere. Wij zijn er voor de algemene en diep doorgedreven vastgoedkennis. Zo zorgt IMMO IQ voor één van de meest uitgebreide marktanalyses van je woning, de marketingstrategie, de digitale opvolging, het beeldmateriaal en een verkoopdossier dat waterdicht en juridisch sterk staat.

Onze eigenaars verzorgen de huisbezoeken. Door duidelijk te onderscheiden waar vastgoedkennis vereist is en waar specifieke kennis van je woning nodig is, maken wij het verschil. Zo kunnen wij de beste kwaliteit bieden tegen de meest kostenefficiënte prijs. Vandaar ons motto: 'Bespaar op kosten, maar niet op kwaliteit.'

Wat zijn de sterktes van IMMO IQ?

Maxime: Ten eerste volgen we de verkoop van je woning week op week op. Wij zijn de enige aanbieder in het vastgoedlandschap die daar zo kort op de bal speelt en de verkoop van je woning data gedreven bijstelt zodat er op zo'n kort mogelijke tijd het beste resultaat behaald kan worden. We weten als geen ander dat het ijzer gesmeden moet worden als het warm is en gaan daarin zo objectief mogelijk te werk. Zien wij dat er weinig interesse is in de eerste week dat je woning online staat, dan gaan wij onmiddellijk op zoek naar oorzaken en oplossingen. In onze optiek heeft het geen zin om 3 maanden te wachten om dan pas tot de conclusie te komen dat er iets niet klopt.

Ten tweede behoren wij tot de digitaal sterkste kantoren van België.

Niet alleen zijn wij één van de weinigen die sterk inzetten op de verkoop van je woning via sociale media, maar we optimaliseren deze campagnes ook tot in de puntjes. Wist je dat je via sociale media iedereen in je buurt kan targetten voor de verkoop van je woning? In de praktijk zien we vaak dat mensen die zelf niet op zoek zijn naar een woning maar al te graag hun nicht, vriendin, oma,... aanspreken op een zoekertje dat ze net op hun feed hebben zien passeren.

Ten derde: prijs/kwaliteit. Nergens anders in het vastgoedlandschap ga je zoveel kwaliteit terug krijgen voor de prijs waaraan wij onze dienst in de markt zetten. Dat komt door de strategische splitsing die wij maken tussen het leveren van vastgoedkennis en de tijd die naar huisbezoeken gaat. Nét omdat wij niet de huisbezoeken doen, waar veel eigenaars toch graag bij zijn ook als ze met een makelaar verkopen, is er extra tijd en ruimte voor een juridische en strategische maat dienstverlening aan de laagste prijzen.

Bespaar op kosten, maar niet op kwaliteit

Van waar komt de naam?

Alexander: De IQ van IMMO IQ staat voor intelligentiequotiënt en is één van de meest gangbare maten voor intelligentie. Onze missie van het begin was om je vastgoed zo slim mogelijk te verkopen. Dat doen we door op voorhand een grondig marktonderzoek te doen en de statistieken van jouw verkoop zo kort mogelijk op te volgen. We laten niets over aan het toeval en nemen meteen actie van zodra we zien dat er verbeteringsmogelijkheden zijn.

Waar is IMMO IQ actief?

Maxime: Omdat de experts van IMMO IQ niet zelf de huisbezoeken doen, zijn wij niet locatie afhankelijk en kunnen wij onze dienst aanbieden in zowel Vlaanderen, Brussel als Wallonië.

Wat is een typische klant voor IMMO IQ?

Alexander: Typische klanten voor IMMO IQ zijn klanten die hun woning op zijn minst eerst zelf willen proberen te verkopen. Meer en meer particulieren proberen voor ze naar een makelaar stappen zelf hun woning te verkopen want waarom niet? Je verliest er niets mee. Alleen botsen deze particulieren vaak op een onoverzichtelijk wettelijk kader en vragen rond prijszetting. Daar komen wij ten tonele.

En samen levert dit één van de hoogste verkoopratio's in heel België. Bijna geen enkel ander kantoor kan zeggen dat ze zoveel panden in hun portefeuille verkocht krijgen. Sommige makelaars zitten maar aan een ratio van 50 tot 60%. Dat is iets waar particulieren vaak niet bij stil staan. Je gaat er vanuit dat als je naar een makelaar stapt, je pand wel automatisch verkocht zal geraken, maar dat is dus niet waar.

Hoe kijken jullie terug op de afgelopen 5 jaar?

Alexander: Ook voor ons gaat ondernemen met ups-and-downs. Niemand van ons had de coronapandemie kunnen voorspellen en wat voor impact dat zou hebben op de verkoop van vastgoed. Gelukkig kunnen we ook terug kijken op de sterke resultaten en groei die wij hebben neergezet de voorbije 5 jaar. Toen wij begonnen met IMMO IQ was er nauwelijks iemand bekend met het concept van een vastgoedexpert, terwijl dat nu al best mainstream geworden is. Ons team breidt dan ook steeds maar uit met dit jaar een nieuwe CEO en nieuwe board of directors aan het roer die even enthousiast in ons verhaal geloven als wijzelf.

Welke toekomst zien jullie voor IMMO IQ? Wat zijn de grootste uitdagingen?

Maxime: Wij denken dat nog meer mensen in de toekomst gaan willen verkopen zonder makelaar. Die markttrend is reeds enkele jaren ingezet en volgens ons niet meer te stoppen, zeker als je kijkt naar alle marktonderzoeken die daarrond al uitgevoerd zijn. Onze grootste uitdagingen blijven het steeds veranderend juridisch karakter van vastgoedtransacties die ook nog eens verschillend zijn voor de verschillende regio's in België. In Wallonië en Brussel heb je andere minimum voorwaarden waaraan je moet voldoen vooraleer je de markt op mag dan in Vlaanderen. Het aantal juridische vereisten gaat enkel maar groter worden in de toekomst, zeker wanneer je in rekening neemt dat er ook op vlak van klimaatdoelstellingen meer en meer in kaart gebracht zal moeten worden. ●



Zo bepaal je de waarde van een bouwgrond

Bij IMMO IQ zijn we geen traditionele makelaars, maar we bieden wel een schat aan expertise om je te helpen bij het waarden van bouwgrond en het juridisch in orde brengen van alle documentatie. Daarnaast zijn we meesters in digitale marketing, waardoor we jouw vastgoed optimaal in de markt kunnen zetten.

Hoe bepaal je de waarde van bouwgrond?

De waarde van bouwgrond wordt beïnvloed door meerdere factoren. Denk aan de toegelaten densiteit, de oriëntatie, de vorm van het perceel en de locatie.

Wat is de prijs?

De prijs van bouwgrond is een complex verhaal met veel variabelen. Wat alle percelen gemeen hebben, is dat je 12% registratierechten betaalt bij aankoop. Voor een bestaande woning is dat slechts 3%. Daarnaast moet je ook rekening houden met 21% btw op constructie als er nog geen gebouw op het perceel stond.

Met welke factoren moet ik rekening houden?

Vorm

Een rechthoekig perceel is aantrekkelijker dan een driehoekig perceel. Maar met een creatieve architect kan zelfs een perceel met een ongewone vorm waardevol zijn.

Ligging

De locatie speelt uiteraard een cruciale rol. Dicht bij het stadscentrum betekent hogere prijzen per m², terwijl afgelegen gebieden doorgaans goedkoper zijn.

Densiteit

De toegelaten densiteit bepaalt wat er gebouwd mag worden. Hoe meer wooneenheden, hoe hoger de waarde.

Omgeving

Een perceel met uitzicht op blijvend groen is meer waard dan een perceel naast een drukke weg.

Oriëntatie

Percelen met een zuidelijke oriëntatie zijn populairder en dus meer waard.

Niet elke grond is bouwgrond

Niet elke grond tussen twee huizen is automatisch bouwgrond. Een omgevingsvergunning is essentieel. Het perceel moet in de juiste zone liggen, breed en diep genoeg zijn, en aan een weg met nutsvoorzieningen grenzen.

Kortom, wat is de waarde?

De waarde van bouwgrond hangt af van veel factoren. Mag er een meergezinswoning op het perceel gebouwd worden en is er een hoge toegelaten densiteit, dan zal de waarde hoger liggen. Heb je uitzicht op blijvend groen? Dan betaal je extra. Slechte oriëntatie of een vreemde vorm? Dan daalt de waarde. Elk geval is uniek en bij IMMO IQ helpen we je graag om de specifieke waarde van jouw bouwgrond te bepalen. Bij IMMO IQ combineren we onze juridische kennis, marktinzichten en digitale marketingvaardigheden om je de beste service te bieden.

Neem contact met ons op via immoiq.be en ontdek hoe wij je kunnen helpen!

Hoe verhoog ik de waarde van mijn woning?



De voornaamste reden om de waarde van je woning te verhogen, is een hogere verkoopprijs.

Omdat je van plan bent om je woning binnenkort te koop te zetten, of als investering voor later. Maar aanpassingen leveren over het algemeen ook meer wooncomfort op en in sommige gevallen een lagere energierekening.

Dus ja, investeren in je eigendom is altijd verstandig. Het verhoogt je woonplezier en de waarde van je woning. Maar welke aanpassingen dragen bij aan de waardeverhoging en welke niet? We zetten ze voor je op een rijtje.



**We zijn zeer tevreden en raden het iedereen aan.
Zeer professioneel en altijd staan ze klaar voor
hulp en uitleg. Dat verdient zeker 10 op 10.**

Raoul



Betere isolatie

Een goede isolatie van je woning werkt energiebesparend. Warmte blijft goed binnen en kou juist buiten, waardoor er minder energie nodig is om de woning op temperatuur te houden. Voorbeelden zijn dakisolatie, spouwmuurisolatie of enkelglas vervangen door dubbelglas.

Duurzame installaties

Met zonnepanelen wek je zelf groene energie op, waardoor je minder stroom hoeft af te nemen bij een energieleverancier. Prettig voor je energierekening én voor de waarde van je woning.

Ook de installatie van een warmtepomp verhoogt de waarde van je woning. Die is namelijk veel zuiniger dan een cv-ketel, waardoor je ook op energie bespaart.

Woonoppervlakte vergroten

Met een uitbouw, aanbouw of dakkapel voeg je vierkante meters toe aan je woning. Deze verbouwingen zijn altijd waardeverhogend. Het aantal vierkante meters is namelijk één van de belangrijkste toetsen om de waarde van een woning te bepalen.

Perceeloppervlakte vergroten

Kun je een aangrenzend stuk grond kopen bij de gemeente? Dan kun je je perceeloppervlakte vergroten en je tuin uitbreiden, waardoor je ook direct waarde toevoegt.

Renovatie

Heb je een vloer, keuken of badkamer die hip was in de kindertijd van je oma? Nu waarschijnlijk niet meer. Renovatie zal de waarde dan zeker verhogen. Tenminste, als je het smaakvol doet. Zolang je rekening houdt met de woontrends van nu, zit je eigenlijk altijd wel goed.

Upgrades

Een los bad in de badkamer plaatsen of een vaste trap naar zolder maken in plaats van een uittrekbare, zijn mooie opwaarderingen die de waarde van je woning verhogen. En natuurlijk ook het wooncomfort.

Indeling verbeteren

De woning 'couranter indelen' is ook altijd een goed idee. Moet je bijvoorbeeld nu via de slaapkamer naar de badkamer? De badkamer zijn eigen deur geven, zal waardeverhogend zijn. Andere voorbeelden zijn de badkamer van de begane grond naar boven verplaatsen en de keuken openbreken waardoor er een open woonkeuken ontstaat.

Meer ruimtes

Heb je nu één grote open zolder? Door met een paar binnenmuren, deuren en misschien een dakraam of dakkapel losse slaapkamers te maken, vergroot je de waarde van je woning aanzienlijk. Ook een tweede badkamer toevoegen is bijna altijd een goed idee. ●

Welke aanpassingen verhogen de waarde niet?

Smaakgevoelig verbouwen

Lijkt het jou een aantrekkelijk idee om een rood bad in een zwarte badkamer te plaatsen...? De meeste mensen niet. Als je er gelukkig van wordt, moet je het zeker doen. Maar er is een grote kans dat toekomstige bewoners dit direct verbouwen. Het geld dat daarvoor nodig is, trekken ze eerst af van hun bod. Wat betreft styling is de belangrijkste tip om het neutraal te houden en voor een brede doelgroep.

Slechte kwaliteit

Stel, je doet wél een aanpassing die op papier waardeverhogend werkt, maar de kwaliteit laat te wensen over. Dan had je beter niks kunnen doen. Denk bijvoorbeeld aan een scheve dakkapel of slordig gelegde vloer. Grote kans dat toekomstige kopers dit weer over zullen gaan doen.

Authentieke details verwijderen

De prachtige details van een typische jaren dertig woning spreken veel mensen aan. De erker, en-suite deuren, glas-in-lood en de schouw in de woonkamer kun je daarom het beste laten staan. Natuurlijk mag je moderniseren, maar om de waarde hoog te houden kun je dit soort details het beste intact laten.

Laat je adviseren!

Ben je van plan om je woning binnenkort te gaan verkopen en ben je benieuwd welke aanpassingen je kan doen om de waarde van je woning te verhogen? Ons team van experts denkt graag met je mee!

Meer info? Contacteer ons via [immoiq.be](https://www.immoiq.be)

Wat is de mobiscore? Wat betekent dit voor mijn woning?

De **Mobiscore** geeft de milieu-impact aan voor verplaatsingen vanaf je woning.

Ze toont hoe goed voorzieningen, zoals scholen, winkels, openbaar vervoer, ... met de fiets of te voet bereikbaar zijn.

De Mobiscore helpt je in je zoektocht naar een nieuwe, duurzaam gelegen woning

Hoe hoger de Mobiscore op de schaal van 0 tot 10, hoe lager de mobiliteits- en milieu-impact van jouw woonplaats. Met de Mobiscore kan je bewust kiezen voor een nieuwe woonplaats waar je zelden of nooit een auto nodig hebt. Zo draag je bij aan minder files, luchtvervuiling, geluidsoverlast en geurhinder.

Je kan je mobiliteitsimpact verkleinen door jouw woonplaats strategisch te kiezen – vlakbij voorzieningen en goed bereikbaar te voet en met de fiets.

Bereken je Mobiscore

Op omgeving.vlaanderen.be/mobiscore kan je de Mobiscore van je huidige of nieuwe woonplaats heel eenvoudig berekenen door het adres in te geven. Je kan ook de Mobiscore van twee adressen met elkaar vergelijken. De Mobiscore werkt enkel voor adressen in Vlaanderen en Brussel.

Hoe wordt de Mobiscore berekend?

De Mobiscore berekent de afstand van het adres naar verschillende soorten voorzieningen: winkels en



horeca, kinderopvang en scholen, dokters en ziekenhuizen, sport- en cultuurinfrastructuur en openbaar vervoer. De score houdt rekening met:

- het verwachte aantal verplaatsingen voor specifieke voorzieningen
- het vervoermiddel dat een gemiddelde Vlaming zou gebruiken voor die verplaatsingen
- de milieukosten (luchtvervuiling, files, geluidshinder, ...) van dat vervoermiddel.

De Mobiscore per thema

De Mobiscore voor het gekozen adres is een gemiddelde waarde. Naast de globale score krijgt je ook een aparte beoordeling voor 5 thema's:

- openbaar vervoer

- onderwijs
- winkels en diensten
- ontspanning, sport en cultuur
- onderwijs

Ook Wallonië heeft sinds 2019 zijn Mobiscore. Die beoordeelt een adres aan de hand van de tijd die het kost om met 'zacht vervoer' in de tien grootste steden te komen.

Je kan de berekening ook personaliseren door aan te geven welke verplaatsingen je het vaakst doet.

Bron: webpagina 'Duurzame mobiliteit' op www.vlaanderen.be

Ontdek met de Mobiscore in welke buurt je vlot te voet of met de fiets tot bij een geheel van voorzieningen kan geraken op:
omgeving.vlaanderen.be/mobiscore





**IMMO IQ heeft mij zeer goed geholpen
in het verkopen van mijn woning.
Een tevreden klant hier.**

Glenn



1. Populair Belgisch gerecht
2. Belgische stad met een beroemde univeristeit
3. Bekend Belgisch stripfiguur
4. Paddenstoel
5. Professional die helpt bij het kopen en verkopen van huizen
6. Vrucht geassocieerd met de herfst
7. Document dat de staat van een woning beschrijft voor verkoop
8. Belgische wielrenner (won 5 keer de Tour de France)
9. Vrucht geassocieerd met de herfst
10. Beste sales kanaal voor een verkoop
11. Populaire winterdrink
12. Stad bekend om zijn diamanten

Kruiswoordraadsel

1															
									2						
								3							

Oplossing kruiswoordraadsel, zie p. 18



Hoe werkt IMMO IQ voor jou?

Wij zorgen voor een permanente ondersteuning tijdens elke stap doorheen het ganse proces. Er zijn drie grote stappen tijdens het volledige verkoopproces:



Stap 1

De voorbereiding

- Vrijblijvend informatief gesprek
- Waarderingsverslag
- Prijsadvies
- Ondertekenen offerte

Stap 2

De communicatie

- Experts en vastgoedfotograaf
- Opmaken advertentie
- Online plaatsen van het pand
- Specifieke digitale marketing campagne

Stap 3

De verkoop

- Afspraken voor de huisbezoeken
- Bezichtigingen
- Verkoopovereenkomst
- Definitieve verkoop



Zeer positieve ervaring met IMMO IQ. Aangenaam contact, professionele begeleiding en opvolging. Krachtig in marketing en promotie (foto's, 3D rondleiding, render, etc.) en dat voor maar 1% commissie. Ideaal concept zonder makelaar die met 2-3% gaat lopen. Ik kan dit zeker aanraden!

Robin



IMMO
IQ
DA'S SLIM
VERKOCHT

IMMO
IQ
DA'S SLIM
VERKOCHT

Wens je meer details over onze service? **Laat ons kennismaken!**

We geven je alvast gratis en vrijblijvend tips over de verkoop van jouw woning, aangepast aan jouw situatie.

Contacteer ons via

immoiq.be

Bel gratis 0800 92 980

Volg ons op  



Haal meer uit
je verkoop
met IMMO IQ

