

Quel est le processus spécifique de la vente d'un bien immobilier ?

Vous trouverez tous les détails
à la **page 4**

Quels sont les certificats nécessaires à la vente d'un bien immobilier ?

Nous fournissons des clarifications
à la **page 8**

Comment augmenter la valeur de mon bien immobilier ?

Découvrez-le à la **page 14**



Vendre sa maison, sans agent immobilier, sans souci

★ ★ ★ ★ ★ 4,2 - 45 reviews

1%*
de commission

*hors tva
ou 1,21% y compris la tva

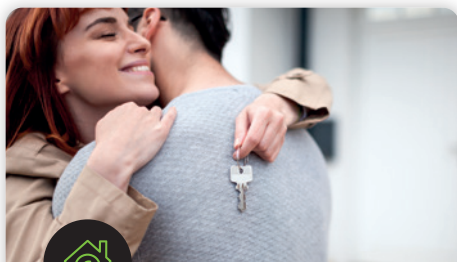
Vendre sa maison peut être une expérience passionnante et pleine d'émotions. Qu'il s'agisse d'un déménagement, d'un investissement ou d'un changement de vie, le processus de vente peut parfois être compliqué et prendre du temps.

Comment déterminer la valeur d'un terrain à bâtir ? Lire en page 12

Avec l'aide d'IMMO IQ, vous vendez votre maison vous-même, à la valeur de vente maximale. Facile et conforme à la loi.

Vous êtes sur le point d'accepter une offre, mais quelle est la suite pour vous ? Parcourons ensemble les étapes.

Découvrez les étapes à la page 4



Économisez sur votre vente

Vous vendez vous-même votre bien ou vous souhaitez bénéficier d'un soutien ? Nous vous aidons à tout mettre en œuvre. Nous vous expliquons volontiers ce qu'il en est à la page 19.



Vous avez vendu ça intelligemment

Avec des experts, mais avec une commission de 1 % hors taxes. Ces étapes vous permettront d'obtenir beaucoup plus de résultats lors de votre vente. Nous vous expliquons volontiers à la page 4.



Toujours le meilleur résultat

Nos experts immobiliers, forts d'une longue expérience, vous conseillent GRATUITEMENT pour que vous soyez satisfait. Lire l'interview en page 10.



Chère lectrice, cher lecteur,

La vente d'un logement peut être une expérience passionnante et pleine d'émotions. Qu'il s'agisse d'un déménagement, d'un investissement ou d'un changement de vie, le processus de vente peut parfois être compliqué et prendre du temps. Nous comprenons qu'il s'agit de l'une des décisions les plus importantes de votre vie. **Chez IMMO IQ, nous sommes là pour vous guider à chaque étape du processus.**

Dans ce premier numéro de notre nouveau journal d'information « C'est la lecture intelligente », nous sommes heureux de partager notre expertise pour que votre expérience soit la plus agréable possible.

Je vais aller droit au but et vous donner quelques conseils pour que la vente soit un succès.

Avant de mettre votre maison sur le marché, il est important de bien comprendre **le marché immobilier actuel** et de fixer un prix de vente réaliste.

Envisagez de faire inspecter votre maison par un professionnel afin d'identifier les problèmes susceptibles de décourager les acheteurs potentiels. En réglant ces problèmes à l'avance, vous pouvez accélérer la vente et augmenter la valeur de votre maison. De petites améliorations peuvent faire une grande différence. Pensez à peindre les murs, à réparer les appareils électroménagers en panne et à remplacer les tapis usés. Veillez à ce que votre maison soit propre et bien rangée, à l'intérieur comme à l'extérieur.

Une **stratégie de marketing efficace** est essentielle pour attirer les acheteurs. Elle comprend des photographies

professionnelles, des annonces en ligne, des visites et l'inscription sur divers sites Internet.

Planifiez les visites à des heures qui conviennent aux acheteurs potentiels.

Vendre sa maison est un processus complexe qui nécessite une planification et une exécution minutieuses.

IMMO IQ a été fondée en 2019 avec un objectif clair : rendre le processus de vente immobilière compréhensible et accessible à toute personne souhaitant vendre sa maison elle-même.

Nous fournissons les connaissances immobilières nécessaires pour un processus de vente optimal, tandis que nos clients peuvent effectuer les visites eux-mêmes. Vous bénéficiez ainsi d'un soutien professionnel sans frais inutiles pour les visites à domicile, que beaucoup de nos clients préfèrent garder entre leurs mains. Chez nous, vous ne payez donc pas une commission complète de 3 %, mais seulement l'expertise de professionnels de l'immobilier pour optimiser votre vente. C'est pourquoi vous ne payez qu'une commission de 1 % chez nous.

Notre objectif est de rendre le marché de l'immobilier plus transparent et plus convivial, afin que chacun puisse vendre sa maison sans procédures compliquées ni commissions élevées.

Nous vous souhaitons beaucoup de plaisir de lecture et d'inspiration avec notre première édition d'IMMO IQ : c'est la lecture intelligente.

Wim Beernaert
CEO

Contenu

- 4 | Comment se déroule concrètement la vente d'un bien immobilier ?**
Nous en parcourons ensemble les étapes.
- 6 | Qu'est-ce qu'un compromis ?**
Qu'est-ce qu'une condition suspensive ? Nous l'expliquons étape par étape dans le processus de vente d'un bien immobilier.
- 7 | Le rôle du notaire**
Le notaire a plusieurs missions lors de la vente et de l'achat d'un bien immobilier. Découvrez ce que le notaire fait pour vous.
- 8 | Quels sont les certificats dont vous avez besoin lors de la vente de votre bien immobilier ?**
Nous nous ferons un plaisir de clarifier toutes les formalités administratives.
- 10 | Interview Alexander et Maxime**
Conversation inspirante avec les fondateurs d'IMMO IQ.
- 12 | Voici comment déterminer la valeur de votre terrain à bâtir**
Nous mettons notre expertise à votre service.
- 14 | Comment augmenter la valeur de mon logement ?**
Découvrez comment investir judicieusement dans votre logement.
- 16 | Mobiscore : pourquoi est-il important ?**
Nous expliquons comment fonctionne le Mobiscore et comment vous pouvez facilement le calculer vous-même.
- 19 | Comment IMMO IQ travaille-t-il pour vous ?**
Nous vous aidons en permanence tout au long du processus de vente. Découvrez comment nous procédons.

Qui est IMMO IQ ?

Avec IMMO IQ, vous vendez votre maison tout seul et à une valeur de vente maximale. Ensemble, nous déterminons une valeur correcte, nous nous occupons de toutes les formalités administratives et nous assurons un excellent marketing.

Il ne vous reste plus qu'à visiter le bien. La vente est ainsi plus rapide et plus agréable, car les acheteurs font davantage confiance aux propriétaires. De plus, notre équipe d'experts est là pour vous aider à chaque étape.

IMMO IQ, c'est la vente intelligente !



Comment se déroule la vente d'un bien immobilier ?

Vous êtes sur le point d'accepter une offre, mais quelle est la suite pour vous ? Parcourons ensemble les différentes étapes.

Étape 1

Le compromis

Tout commence par un compromis, également appelé **contrat de vente sous seing privé**. Le compromis est un document contraignant qui consigne tous les accords entre l'acheteur et le vendeur. Ce document contient des informations importantes telles que : les coordonnées de l'acheteur et du vendeur, une description détaillée de votre propriété ou de votre terrain, les éventuels défauts, le prix convenu, la date à laquelle l'acte de vente officiel sera signé, etc.

Le compromis est le résultat de vos négociations mutuelles et met sur papier tous les accords du mieux que vous pouvez.

Étape 2

Obligations de l'acheteur

En tant que vendeur, vous êtes responsable de la **remise du bien dans l'état convenu**. Si vous avez promis d'effectuer des réparations, celles-ci doivent être réalisées dans les délais convenus. Veillez également à préparer tous les documents importants, tels que les titres de propriété, les plans de construction, les certificats de performance énergétique, etc.

Par le biais du contrat de vente, les acheteurs s'engagent officiellement à acheter votre bien. En temps normal, cet engagement s'accompagne d'un paiement anticipé de 5 à 10 % du prix convenu. Attention ! L'acompte n'est pas fixé par la loi, mais constitue une norme du marché et fait donc partie de votre accord mutuel. L'acompte est ensuite généralement versé par l'acheteur sur un compte tiers protégé détenu par le notaire.

Étape 3

Conditions suspensives

Un contrat de vente signé est **en principe contraignant**, à moins que vous ne décidiez d'un commun accord d'inclure des clauses dans le compromis. Dans ce cas, l'acheteur peut invoquer ces accords (également appelés conditions suspensives) pour revenir sur sa décision.

Par exemple, il est souvent convenu dans le compromis que la vente n'aura lieu que si la demande de prêt hypothécaire de l'acheteur est approuvée par la banque. Là encore, il ne s'agit pas d'une clause juridiquement obligatoire, mais elle est souvent utilisée comme norme de marché et régulièrement recommandée par les notaires concernés. Si aucune clause n'est convenue ou invoquée, l'acte notarié constitue l'étape suivante du processus de vente.



C'est la meilleure chose qui me soit arrivée. Après des années de collaboration avec des agents immobiliers qui ne faisaient que baisser le prix tous les six mois, j'ai vendu mes deux propriétés, l'une en 5 semaines et l'autre dans une fourchette de prix plus élevée en 5 mois, au prix fort. J'ai également déjà recommandé IMMO IQ à des connaissances et à des amis. Je salue toute l'équipe d'IQ et je penserai à eux à l'étranger.

Alida





Nous sommes très satisfaits du service fourni et notre maison a été vendue très rapidement. IMMO IQ est donc fortement recommandé pour la vente d'une maison sans commission élevée."

Lydia



Étape 4

Signature de l'acte notarié

Une fois les documents rassemblés et toutes les informations vérifiées, le transfert officiel de propriété peut avoir lieu. Le notaire procédera à diverses vérifications pour éviter les mauvaises surprises : vérification du titre de propriété, des hypothèques éventuelles, etc.

La signature officielle aura ensuite lieu chez le notaire. En tant que vendeur, vous avez inclus certaines clauses dans votre contrat de vente ? Vérifiez qu'elles figurent également dans l'acte notarié définitif. Attention : vous disposez d'un délai maximum de 4 mois à compter de la signature du compromis de vente pour finaliser l'acte notarié. Dans ce délai, vos acquéreurs doivent donc avoir en poche les garanties financières nécessaires de leurs banques et avoir également payé les droits d'enregistrement via le notaire.

Étape 5

Coûts éventuels après la vente

Les acheteurs sont responsables du paiement des frais de notaire et des droits d'enregistrement lorsqu'ils achètent leur nouveau logement. Mais vous avez aussi des responsabilités en tant que vendeur. Par exemple, vous êtes toujours responsable du paiement de la taxe foncière et des autres frais liés au logement (eau, électricité, etc.) dont vous êtes encore redevable jusqu'à la date effective du transfert de propriété.

Étape 6

Remise des clés

Après la signature de l'acte notarié, il est temps de remettre enfin les clés aux acquéreurs. Le bien doit être remis dans l'état convenu, sans effets personnels ni vices cachés. Si des vices cachés graves, qu'ils n'auraient pas pu déceler lors des visites, sont découverts après la remise du bien, les acquéreurs peuvent réclamer le prix d'achat. Il est donc important de communiquer ouvertement et de manière constructive avec vos acheteurs jusqu'à la signature finale.

Consultez notre nouveau site web



Tout ce qu'il faut savoir sur le compromis d'habitation

L'achat ou la vente d'un bien immobilier est un processus juridique dont l'une des étapes les plus importantes est la rédaction d'un compromis. Mais qu'est-ce que cela implique exactement ? Voyons cela de plus près.

Qu'est-ce qu'un compromis ?

Le compromis, également appelé contrat de vente sous seing privé, est un document contraignant qui énonce les accords entre l'acheteur et le vendeur avant la signature d'un acte notarié.

Ce document contient des informations essentielles telles que:

- des informations sur le vendeur et l'acheteur du bien immobilier ou du terrain
- une description détaillée du bien
- les défauts éventuels et les remèdes à y apporter
- le prix de vente convenu
- la date de signature de l'acte de vente officiel
- le montant de l'acompte

Un compromis est-il contraignant ?

Oui, un compromis est un accord contraignant. Une fois que les deux parties ont signé, elles sont légalement tenues d'honorer les termes du compromis. Cela signifie que l'acheteur est tenu d'acheter le bien et que le vendeur est tenu de vendre le bien comme convenu ensemble. Dans la pratique, cependant, des conditions suspensives sont souvent incluses.

L'une de ces conditions est, par exemple, l'obtention d'un prêt pour l'achat dans un certain délai. C'est ce qu'on appelle une condition suspensive. Si l'acheteur n'obtient pas de prêt, la vente n'aura pas lieu, mais le vendeur n'est pas non plus obligé de vendre le bien à cet acheteur à ces conditions. Les négociations reprennent à partir de 0. Des offres peuvent également être acceptées à nouveau de la part d'autres acheteurs.



Le compromis sera-t-il signé chez le notaire ?

Un compromis ne doit pas nécessairement être signé chez un notaire, mais il peut l'être. Dans la pratique, un compromis est souvent rédigé et signé par l'acheteur et le vendeur eux-mêmes. Toutefois, il est fortement recommandé de faire examiner le compromis par un notaire avant de le signer. Le notaire peut s'assurer que tous les aspects juridiques sont corrects et qu'aucun détail important n'a été oublié.

Pourquoi un acte notarié est-il nécessaire ?

Bien que le compromis soit contraignant, un acte notarié est nécessaire pour le transfert officiel de la propriété. L'acte notarié est rédigé par un notaire et offre une sécurité juridique supplémentaire. Cet acte est inscrit dans les registres de l'Office de la sécurité juridique, ce qui signifie que les tiers (tels que les créanciers) doivent reconnaître et respecter la vente. ●

Résumé

Le compromis est un document crucial dans le processus d'achat ou de vente d'un bien immobilier. Il est donc judicieux de faire appel à un conseiller juridique pour s'assurer que tout est fait dans les règles. Le transfert définitif de la propriété s'effectue par l'acte notarié, qui est rédigé et enregistré par le notaire.



Quel est le rôle du notaire dans la vente d'un bien immobilier ?

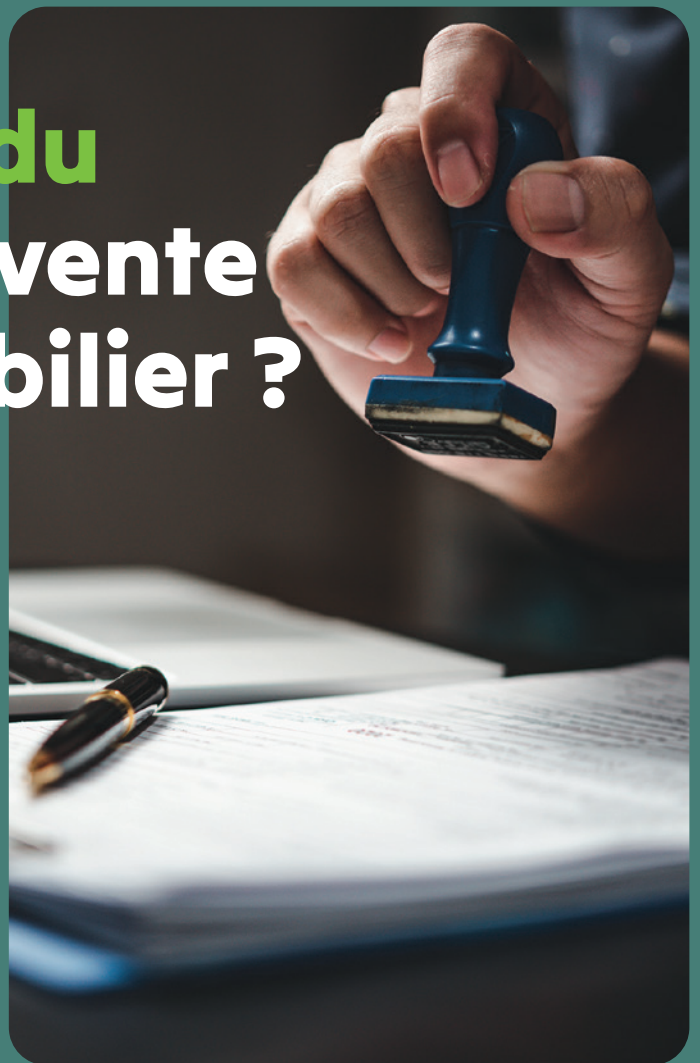
Vous allez vendre votre bien immobilier ? Dans ce cas, vous aurez tôt ou tard besoin d'un notaire.

Le notaire a plusieurs tâches à accomplir dans le cadre de la vente et l'achat d'un bien immobilier, comme la rédaction des contrats entre vous en tant que vendeur et l'acheteur de votre bien immobilier.

Ces accords doivent être dûment consignés sur le plan juridique, de sorte qu'en cas de litige, vous puissiez toujours référer aux accords. Comme le notaire travaille pour le compte de l'acheteur, c'est toujours l'acheteur qui fait appel au notaire lors de la vente d'un bien immobilier.

Ai-je besoin d'un notaire pour vendre ma maison ?

Lors de la vente d'une maison, la présence d'un notaire est indispensable : une maison ne peut être vendue sans son intervention. Le notaire rédige le titre de propriété et éventuellement l'acte hypothécaire et les fait signer par l'acheteur et le vendeur.



En outre, le notaire se charge de l'inscription dans les registres publics du cadastre. Ces actes ne peuvent être accomplis que par un notaire. En tant que partie indépendante et neutre, le notaire prend en compte les intérêts de l'acheteur et du vendeur.

Que régleme le notaire lors de la vente ?

Le notaire public s'acquitte de diverses tâches lors de la vente d'un bien immobilier, tâches que seul le notaire peut accomplir. La plus grande partie de ce travail se fait en coulisses, afin que tout soit prêt au moment où le vendeur et l'acheteur signent les documents.

Les principales tâches du notaire dans la vente d'un bien immobilier sont les suivantes :

Recherche

Le notaire enquête sur les antécédents de l'acheteur et du vendeur, ainsi que sur la situation du bien immobilier, l'hypothèque et les particularités de la commune.

Si quelque chose semble clocher, par exemple parce que le vendeur a dissimulé des informations sur sa situation financière ou n'a pas le droit exclusif de vendre le bien (comme dans le cas d'une succession avec plusieurs héritiers), le notaire fera un rapport sur la vente du bien. L'acheteur et le vendeur peuvent alors décider de reconsidérer la vente ou de résoudre le problème.

Rédaction de l'acte

Le notaire prépare le titre de propriété, qui se compose en partie de documents standard et de documents personnalisés.

L'acte doit contenir des descriptions et des conditions juridiquement valables. Cela permet d'assurer l'uniformité des actes et donc plus faciles à vérifier. Les règles et les accords ne peuvent être interprétés que d'une seule manière, ce qui évite les malentendus. En outre un acte officiel constitue une base solide sur laquelle il est possible de s'appuyer en cas de litige.

Signature de l'acte et enregistrement au registre foncier

Si tout est en ordre, le titre de propriété est signé par le vendeur, l'acheteur et le notaire. Après la signature, le notaire se charge de l'inscription dans les registres publics du cadastre. Cela permet à tout le monde de savoir qui est le nouveau propriétaire du bien immobilier. ●

Quels sont les certificats nécessaires à la vente d'un bien immobilier ?

Vous vous sentez prêt à vendre votre bien immobilier ? Vous disposez déjà de tous les certificats officiels ? En effet, vous avez besoin d'un certain nombre de documents pour mener à bien la vente. Nous les expliquons brièvement ici.



Titre de propriété ou acte d'achat notarié

Pour prouver que vous êtes le propriétaire légitime d'un bien immobilier, vous avez besoin du titre de propriété. L'original est conservé par le notaire qui l'a rédigé. Si vous ne vous souvenez pas du nom du notaire, vous pouvez vous adresser au bureau d'enregistrement de votre province.



Le certificat de contrôle de l'ensemble de l'installation électrique de votre habitation

Avec cette attestation, vous informez l'acheteur de l'état des installations électriques, notamment si elles ont été contrôlées et si elles répondent aux exigences. Cette attestation peut être positive ou négative et est valable pendant 25 ans, à condition qu'aucune modification importante ne soit apportée à l'installation électrique pendant cette période. Avec une attestation négative, l'acheteur sait qu'il dispose de 18 mois pour mettre l'électricité en ordre. Le contrôle doit être effectué par un organisme agréé.



Test de sol

Pour prouver que le sol sur lequel la maison est construite n'est pas contaminé, vous avez besoin d'une attestation de sol. Vous pouvez demander cette attestation auprès de votre notaire ou de l'OVAM.



Extrait du registre foncier et du plan cadastral

Dans l'extrait cadastral, vous trouverez toutes les informations concernant le propriétaire et le type de bien (maison, appartement, bureau, etc.). Il mentionne également le numéro et la superficie de la parcelle, l'année de construction et le revenu cadastral. Le plan cadastral indique les limites de la parcelle et les différentes constructions. Vous pouvez demander ces deux documents au cadastre.



Certificat de performance énergétique (certificat EPC)

Ce certificat contient une note, la note EPC, qui indique le degré d'efficacité énergétique du bien immobilier. Une note EPC plus basse est préférable. Le certificat doit être établi par un expert en énergie reconnu et est généralement valable 10 ans. Dans la Région de Bruxelles-Capitale, le renouvellement du certificat de performance énergétique est obligatoire si le propriétaire a effectué des travaux qui affectent la performance énergétique du bien.



Risque d'inondation

Lors de la vente d'un bien immobilier ou d'un terrain à bâtir, vous êtes tenu d'informer l'acheteur du risque d'inondation. Vous pouvez facilement obtenir cette information par vous-même grâce au système de géolocalisation.



Nous avons été très satisfaits du service offert par IMMO IQ a offert. Excellent service, photos professionnelles, évaluation correcte, récupération de tous les documents nécessaires à la vente de la propriété, toujours à notre disposition pour toute question. En bref, merci pour votre offre et votre professionnalisme !

Nathalie



Dossier post-intervention

Pour les maisons construites par un entrepreneur après mai 2001 et construites ou rénovées, lors de la vente, vous devez fournir un dossier post-intervention (DPI). Ce document contient toutes les données techniques sur la structure et les matériaux de la maison, telles que les devis, les factures, les spécifications et les photos. Vous pouvez demander le DIP à l'entrepreneur qui a effectué les travaux de rénovation ou à votre constructeur.



Extrait d'urbanisme

Il s'agit d'une garantie pour l'acheteur que tous les permis pour votre bien ont été demandés, qu'aucune infraction n'a été commise et qu'aucune assignation n'a été délivrée. Il est préférable de demander ce document juste avant la vente auprès de votre commune ou de votre notaire, car il ne doit pas dater de plus d'un an au moment de la vente.



Certificat d'une éventuelle citerne à mazout

Votre maison est chauffée au mazout ? Dans ce cas, votre citerne à mazout doit répondre aux exigences légales pour éviter la pollution du sol. Tant les citernes à mazout aériennes que les citernes à mazout souterraines doivent être contrôlées et marquées avant que vous ne receviez un certificat. Vous devez être en mesure de présenter ce certificat lors de la vente de votre bien immobilier.



Certificat amiante

Depuis 1998, il est illégal de produire des matériaux contenant de l'amiante. Depuis 2001, l'amiante n'est plus utilisé dans la construction résidentielle. Votre maison a-t-elle été construite avant cette date ? Si c'est le cas, il y a de fortes chances que de l'amiante ait été incorporé dans la construction. Un certificat d'amiante est donc obligatoire pour les habitations construites avant 2001.



Informations sur la valeur patrimoniale

Votre bien a-t-il une valeur historique ? Si c'est le cas, il peut être protégé ou figurer à l'inventaire du patrimoine immobilier. Depuis le 1er janvier 2015, vous êtes tenu d'en informer les acheteurs potentiels.



Vendez votre maison, sans agent immobilier, sans souci via immoiq.be



Interview.

Alexander Goemans & Maxime Verhoeven

La vision d'Alexandre et de Maxime sur l'avenir de la gestion immobilière et de l'investissement n'est pas seulement rafraîchissante, elle est aussi inspirante.

Lisez la suite et découvrez comment IMMO IQ rend l'immobilier plus intelligent et plus accessible à tous !

Quand IMMO IQ a-t-elle été créée ? Comment s'est déroulée la phase de démarrage ?

Alexander: IMMO IQ a été fondée à la fin de l'année 2019. La start-up était très excitante et enthousiaste. Nous venions de transformer une enquête de consommation à grande échelle en un modèle d'entreprise innovant, avec lequel nous avons remporté Bizidee, un concours national de modèles d'entreprise, la même année. Cela nous a donné un capital supplémentaire pour commercialiser notre entreprise et beaucoup de courage pour nous lancer dans l'aventure.

Pourquoi avez-vous créé IMMO IQ ? Ce concept existe-t-il déjà à l'étranger ?

Maxime: Nous avons fondé IMMO IQ suite à nos propres frustrations avec le marché de l'immobilier. Tant sur le plan professionnel que privé, nous avons ressenti le besoin d'un service partagé. Je ne veux pas payer 3 % + TVA pour que quelqu'un fasse les visites à domicile à ma place, mais je veux être en parfaite conformité avec la loi et vendre au moins au prix du marché. J'ai constaté que ce concept existait déjà aux Pays-Bas, au Royaume-Uni, aux États-Unis... et je n'ai pas trouvé de service similaire en Belgique. C'est donc avec de la bonne volonté et une dose d'enthousiasme que j'ai lancé un service équivalent en Belgique.

IMMO IQ fournit l'une des analyses de marché les plus complètes de votre propriété

En quoi IMMO IQ diffère-t-il d'un agent immobilier traditionnel ?

Alexander: Nous comprenons très bien que nos propriétaires sont eux-mêmes des experts de leur propre maison. C'est eux qui savent le mieux quel type d'appareils de cuisine ou d'équipements de salle de bains ils ont choisi et pourquoi.

Ou pourquoi ils ont acheté ce bien à ce moment-là et pas un autre. Nous

“

Nous comprenons parfaitement que nos propriétaires sont eux-mêmes des experts de leur propre propriété.

”

Comme les experts d'IMMO IQ n'effectuent pas eux-mêmes les visites à domicile, nous ne sommes pas dépendants d'un lieu et nous pouvons offrir notre service en Flandre, à Bruxelles et en Wallonie.

sommes là pour les connaissances générales et approfondies en matière d'immobilier. IMMO IQ fournit donc l'une des analyses de marché les plus complètes de votre bien, la stratégie de marketing, le suivi numérique, le matériel d'image et un dossier de vente étanche et juridiquement solide.

Nos propriétaires se chargent des visites à domicile. Nous faisons la différence en distinguant clairement les domaines dans lesquels des connaissances immobilières sont requises et ceux dans lesquels une connaissance spécifique de votre bien est nécessaire. Cela nous permet d'offrir la meilleure qualité au prix le plus avantageux. D'où notre devise : « Réduire les coûts, mais pas la qualité ».

Quels sont les points forts d'IMMO IQ ?

Maxime: Tout d'abord, nous suivons la vente de votre bien semaine après semaine. Nous sommes le seul prestataire dans le paysage immobilier à être aussi proche de la balle et à ajuster la vente de votre bien en fonction des données afin d'obtenir le meilleur résultat dans les plus brefs délais. Nous savons mieux que quiconque qu'il faut forger le fer pendant qu'il est chaud et nous travaillons de la manière la plus objective possible à cet égard. Si nous constatons un manque d'intérêt dès la première semaine de mise en ligne de votre bien, nous commençons immédiatement à en chercher les causes et les solutions. Nous estimons qu'il ne sert à rien d'attendre trois mois pour ensuite conclure que quelque chose ne va pas.

Deuxièmement, nous sommes l'un des bureaux les plus puissants de Belgique sur le plan numérique. Non seulement nous sommes l'un des rares à nous engager fermement à vendre votre bien via les médias sociaux, mais nous optimisons également ces campagnes à la perfection. Saviez-vous que vous pouvez utiliser les médias sociaux pour cibler tous les habitants de votre quartier afin de vendre votre bien ? Dans la pratique, nous constatons souvent que des personnes qui ne sont pas à la recherche d'un bien immobilier sont très heureuses de parler à leur cousin, ami, grand-mère, etc. d'une annonce qu'elles viennent de voir sur leur fil d'actualité.

Troisièmement : le rapport qualité/prix. Nulle part ailleurs dans le paysage immobilier vous n'obtiendrez autant de qualité pour le prix auquel nous commercialisons nos services. Cela s'explique par la répartition stratégique que nous faisons entre la connaissance des biens et le temps consacré aux visites à domicile. Le fait que nous ne fassions pas les visites à domicile, auxquelles de nombreux propriétaires aiment participer même s'ils vendent avec un agent immobilier, nous laisse plus de temps et d'espace pour offrir un service juridiquement et stratégiquement adapté aux prix les plus bas.

Réduire les coûts, mais pas sur la qualité

D'où vient le nom ?

Alexander: IMMO IQ signifie quotient intellectuel et est l'une des mesures les plus courantes de l'intelligence. Dès le départ, notre mission a été de vendre votre bien de la manière la plus intelligente possible. Pour ce faire, nous réalisons au préalable une étude de marché approfondie et suivons de près les statistiques de votre vente. Nous ne laissons rien au hasard et prenons des mesures immédiates dès que nous voyons des possibilités d'amélioration.

Où IMMO IQ opère-t-il ?

Maxime: Comme les experts d'IMMO IQ n'effectuent pas eux-mêmes les visites à domicile, nous ne sommes pas dépendants d'un lieu et nous pouvons offrir nos services tant en Flandre qu'à Bruxelles et en Wallonie.

Quel est le client type d'IMMO IQ ?

Alexander: Les clients typiques d'IMMO IQ sont des clients qui veulent au moins essayer de vendre leur propriété eux-mêmes. De plus en plus de personnes, avant de s'adresser à un agent immobilier, essaient de vendre leur bien elles-mêmes, car pourquoi pas ? On ne perd rien à le faire. Cependant, ces personnes se heurtent souvent à un cadre juridique confus et à des questions de prix. C'est là que nous intervenons.

L'ensemble de ces éléments permet d'obtenir l'un des taux de vente les plus élevés de toute la Belgique. Presque aucune autre agence ne peut se targuer de vendre autant de biens dans son portefeuille. Certains agents immobiliers n'atteignent qu'un ratio de 50 à 60 %. C'est une chose à laquelle les particuliers ne pensent souvent pas. Vous pensez que si vous vous adressez à un agent immobilier, votre bien sera automatiquement vendu, mais ce n'est pas le cas.

Quel regard portez-vous sur les cinq dernières années ?

Alexander: Pour nous aussi, l'entrepreneuriat est fait de hauts et de bas. Aucun d'entre nous n'aurait pu prédire l'épidémie de corona et l'impact qu'elle aurait sur les ventes immobilières. Heureusement, nous pouvons aussi nous réjouir des bons résultats et de la croissance que nous avons obtenus au cours des cinq dernières années. Lorsque nous avons lancé IMMO IQ, personne ou presque ne connaissait le concept d'expert immobilier, alors qu'aujourd'hui il est devenu tout à fait courant. Notre équipe ne cesse de s'agrandir, avec cette année un nouveau PDG et un nouveau conseil d'administration qui croient en notre histoire avec autant d'enthousiasme que nous.

Quel avenir voyez-vous pour IMMO IQ ? Quels sont les plus grands défis à relever ?

Maxime: Nous pensons qu'à l'avenir, de plus en plus de personnes voudront vendre sans agent immobilier. Cette tendance du marché a déjà commencé il y a plusieurs années et, à notre avis, rien ne pourra l'arrêter, surtout si l'on considère toutes les études de marché qui ont déjà été réalisées à ce sujet. Nos plus grands défis restent la nature juridique en constante évolution des transactions immobilières, qui sont également différentes pour les diverses régions de la Belgique. En Wallonie et à Bruxelles, les conditions minimales à remplir avant de pouvoir entrer sur le marché ne sont pas les mêmes qu'en Flandre. Le nombre d'exigences légales ne fera qu'augmenter à l'avenir, surtout si l'on tient compte du fait que les objectifs climatiques devront également être de plus en plus définis. ●



Voici comment déterminer la valeur d'un terrain à bâtir

Chez IMMO IQ, nous ne sommes pas des agents immobiliers traditionnels, mais nous offrons une grande expertise pour vous aider à évaluer un terrain à bâtir et à obtenir tous les documents légaux en règle. En outre, nous maîtrisons le marketing numérique, ce qui nous permet de commercialiser votre propriété de la meilleure façon possible.

Comment déterminer la valeur d'un terrain à bâtir ?

La valeur d'un terrain à bâtir est influencée par plusieurs facteurs. Il faut tenir compte de la densité autorisée, de l'orientation, de la forme du terrain et de l'emplacement.

Quel est le prix ?

Le prix d'un terrain à bâtir est une histoire complexe qui comporte de nombreuses variables. Ce que tous les terrains ont en commun, c'est que vous payez 12 % de droits d'enregistrement lors de l'achat. Pour une propriété existante, ce taux n'est que de 3 %. En outre, vous devez également tenir compte de la tva de 21 % sur la construction si le terrain n'a pas encore été construit.

Quels sont les facteurs à prendre en compte ?

Forme

Un terrain rectangulaire est plus attrayant qu'un terrain triangulaire. Mais avec un architecte créatif, même un terrain de forme inhabituelle peut avoir de la valeur.

L'emplacement

L'emplacement joue évidemment un rôle crucial. La proximité du centre ville se traduit par des prix au m² plus élevés, tandis que les zones reculées tendent à être moins chères.

La densité

La densité autorisée détermine ce qui peut être construit. Plus il y a d'unités de logement, plus la valeur est élevée.

L'environnement

Un terrain donnant sur une verdure permanente a plus de valeur qu'un terrain situé au bord d'une route très fréquentée.

L'orientation

Les parcelles orientées au sud sont plus populaires et ont donc plus de valeur.

Tous les terrains ne sont pas constructibles

Tous les terrains situés entre deux maisons ne sont pas automatiquement constructibles. Un permis de construire est indispensable. Le terrain doit se trouver dans la bonne zone, être suffisamment large et profond, et être adjacent à une route desservie par les services publics.

En bref, quelle est la valeur ?

La valeur d'un terrain à bâtir dépend de nombreux facteurs. Si une maison multifamiliale peut être construite sur le terrain et que la densité autorisée est élevée, la valeur sera plus élevée. Vous avez une vue sur une verdure permanente ? Dans ce cas, vous paierez un supplément. Mauvaise orientation ou forme bizarre ? Dans ce cas, la valeur diminuera. Chaque cas est unique et IMMO IQ vous aide volontiers à déterminer la valeur spécifique de votre terrain à bâtir.

Chez IMMO IQ, nous combinons nos connaissances juridiques, notre connaissance du marché et nos compétences en marketing numérique pour vous offrir le meilleur service.

Contactez-nous à immoiq.be et découvrez comment nous pouvons vous aider!

Comment augmenter la valeur de ma propriété ?



La principale raison d'augmenter la valeur de votre maison est d'obtenir un prix de vente plus élevé.

Parce que vous envisagez de mettre votre maison en vente prochainement, ou comme un investissement pour plus tard. Mais en général, les modifications apportent aussi un plus grand confort de vie et, dans certains cas, des factures d'énergie moins élevées.

Il est donc toujours judicieux d'investir dans son logement. Ils augmentent votre plaisir de vivre et la valeur de votre maison. Mais quelles sont les modifications qui contribuent à l'augmentation de la valeur et quelles sont celles qui n'y contribuent pas ? Nous les répertorions pour vous.



Nous sommes très satisfaits et nous le recommandons à tout le monde. Très professionnel et toujours prêt à aider et à expliquer. Mérite vraiment 10 sur 10.

Raoul



Une meilleure isolation

Une bonne isolation de votre maison permet d'économiser de l'énergie. La chaleur reste à l'intérieur et le froid reste à l'extérieur, de sorte que moins d'énergie est nécessaire pour maintenir la maison à la bonne température. L'isolation du toit, l'isolation des murs creux ou le remplacement du simple vitrage par du double vitrage en sont des exemples.

Installations durables

Avec les panneaux solaires, vous produisez votre propre énergie verte, ce qui vous permet d'acheter moins d'électricité auprès d'un fournisseur d'énergie. C'est une bonne chose pour votre facture d'énergie et pour la valeur de votre maison.

L'installation d'une pompe à chaleur augmente également la valeur de votre maison. Elle est beaucoup plus efficace qu'une chaudière de chauffage central, ce qui permet également de réaliser des économies d'énergie.

Augmenter la surface habitable

Avec une extension, un agrandissement ou une lucarne, vous ajoutez des mètres carrés à votre habitation. Ces rénovations ont toujours une valeur ajoutée. En effet, le nombre de mètres carrés est l'un des critères les plus importants pour déterminer la valeur d'une habitation.

Augmenter la taille de la parcelle

Pouvez-vous acheter un terrain adjacent à la commune ? Vous pouvez alors augmenter la superficie de votre terrain et agrandir votre jardin, ce qui représente une plus-value directe.

Rénovation

Avez-vous un sol, une cuisine ou une salle de bain qui était à la mode dans l'enfance de votre grand-mère ? Ce n'est probablement plus le cas aujourd'hui. Des travaux de rénovation en augmenteront certainement la valeur. Du moins, si vous le faites avec goût. Tant que vous tenez compte des tendances actuelles en matière d'habitat, tout se passera bien.

Améliorations

L'installation d'une baignoire séparée dans la salle de bains ou la création d'un escalier fixe vers le grenier au lieu d'un escalier escamotable sont des améliorations intéressantes qui augmentent la valeur de votre maison. Et, bien sûr, le confort de vie.

Améliorer l'agencement

Aménager la maison de manière plus « courtoise » est toujours une bonne idée. Par exemple, devez-vous maintenant accéder à la salle de bains en passant par la chambre à coucher ? En donnant à la salle de bains sa propre porte, vous augmenterez sa valeur. D'autres exemples sont le déplacement de la salle de bains du rez-de-chaussée à l'étage et l'ouverture de la cuisine pour créer un espace de vie ouvert.

Plus de pièces

Vous avez un grand grenier ouvert ? En créant des chambres séparées à l'aide de quelques murs intérieurs, de portes et peut-être d'un puits de lumière ou d'une lucarne, vous augmenterez considérablement la valeur de votre maison. L'ajout d'une deuxième salle de bains est presque toujours une bonne idée. ●

Quels sont les ajustements qui n'augmentent pas la valeur ?

Une rénovation qui a du goût

Mettre une baignoire rouge dans une salle de bains noire vous semble-t-il une idée séduisante ? Pour la plupart des gens, ce n'est pas le cas. Si cela vous rend heureux, vous devriez le faire. Mais il y a de fortes chances que les futurs résidents la réaménagent immédiatement. Ils déduiront d'abord de leur offre l'argent nécessaire pour le faire. En ce qui concerne le style, le conseil le plus important est de rester neutre et de s'adresser à un large public.

Qualité médiocre

Supposons que vous procédiez à un ajustement qui augmente la valeur sur le papier, mais que la qualité laisse à désirer. Dans ce cas, il aurait mieux valu ne rien faire du tout. Pensez par exemple à une lucarne de travers ou à un sol mal posé. Il y a fort à parier que les futurs acquéreurs recommenceront.

Supprimer les détails authentiques

Les beaux détails d'une maison typique des années 1930 plaisent à beaucoup de gens. Il est donc préférable de conserver la baie vitrée, les portes d'entrée, les vitraux et la cheminée du salon. Bien sûr, vous pouvez moderniser, mais pour conserver une valeur élevée, il est préférable de laisser ces détails intacts.

Demandez conseil !

Vous envisagez de vendre votre maison prochainement et vous êtes curieux de savoir quels ajustements vous pouvez apporter pour augmenter la valeur de votre bien ? Notre équipe d'experts se fera un plaisir de réfléchir avec vous !

**Plus d'informations ?
Contactez-nous à immoiq.be**

Cinq raisons pour lesquelles votre maison ne se vend pas

La vente d'une maison peut être un processus difficile et émotionnel. Si votre maison n'attire pas les acheteurs potentiels, il est temps de repenser votre stratégie.

Nous examinons les raisons les plus courantes pour lesquelles votre maison ne se vend pas et nous vous donnons des conseils pratiques pour vous aider à obtenir ce panneau « vendu » dans votre jardin.

Le prix de vente

L'une des raisons les plus courantes pour lesquelles une maison reste sur le marché est un prix trop élevé. Des prix de vente trop élevés peuvent effrayer les acheteurs potentiels et rendre votre bien moins compétitif.

CONSEIL : Faites des recherches sur des biens similaires dans votre quartier, tenez compte des ventes récentes et consultez un conseiller en immobilier pour déterminer un prix réaliste et compétitif. Une propriété bien évaluée a plus de chances d'attirer des acheteurs sérieux.

Manque d'attrait de la façade

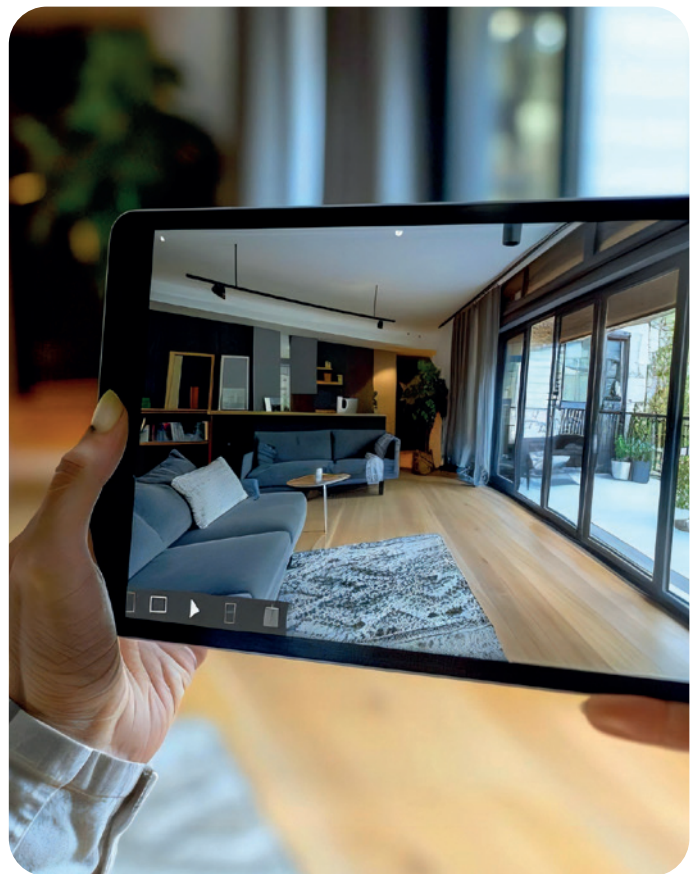
La première impression est importante et si votre maison n'est pas attrayante, les acheteurs potentiels risquent de ne pas y entrer. Un jardin non entretenu, une peinture écaillée ou un extérieur négligé peuvent susciter l'intérêt.

CONSEIL : Investissez du temps et des ressources pour améliorer l'attrait de votre maison. Tondez la pelouse, installez des plantes colorées et pensez à donner un coup de peinture. Un extérieur accueillant peut faire toute la différence pour attirer les acheteurs.

Marketing insuffisant

À l'ère du numérique, une forte présence en ligne est essentielle pour vendre un bien immobilier. Si votre bien n'est pas commercialisé efficacement, il risque de passer inaperçu aux yeux des acheteurs potentiels.

CONSEIL : Utilisez des photos de haute qualité, des rénovations virtuelles et des descriptions complètes de votre bien dans vos annonces en ligne. Utilisez les plateformes de médias sociaux, travaillez avec un coach immobilier expérimenté et explorez d'autres canaux de commercialisation pour assurer une visibilité maximale à votre bien.



Défauts visibles

Une maison qui a besoin de réparations peut être un obstacle majeur pour les acheteurs. Les problèmes d'entretien différé, tels que les toits qui fuient, la plomberie défectueuse ou l'intérieur démodé, peuvent faire hésiter les acheteurs potentiels.

CONSEIL : Donnez la priorité aux réparations et améliorations nécessaires pour rendre votre logement plus attrayant. Une maison bien entretenue attire non seulement plus d'acheteurs, mais justifie également un prix de vente plus élevé. Envisagez de faire appel à des professionnels pour résoudre les problèmes majeurs et moderniser les zones clés.

Des conditions trop rigides

Des conditions de vente trop rigides, comme un manque de souplesse dans les négociations ou une absence de volonté de répondre aux besoins des acheteurs potentiels, peuvent entraver le processus de vente.

CONSEIL : Soyez ouvert aux négociations, envisagez des offres raisonnables et faites preuve de souplesse en ce qui concerne les dates de clôture. Une approche coopérative peut créer une atmosphère positive, augmentant ainsi les chances de réussite de la vente. ●

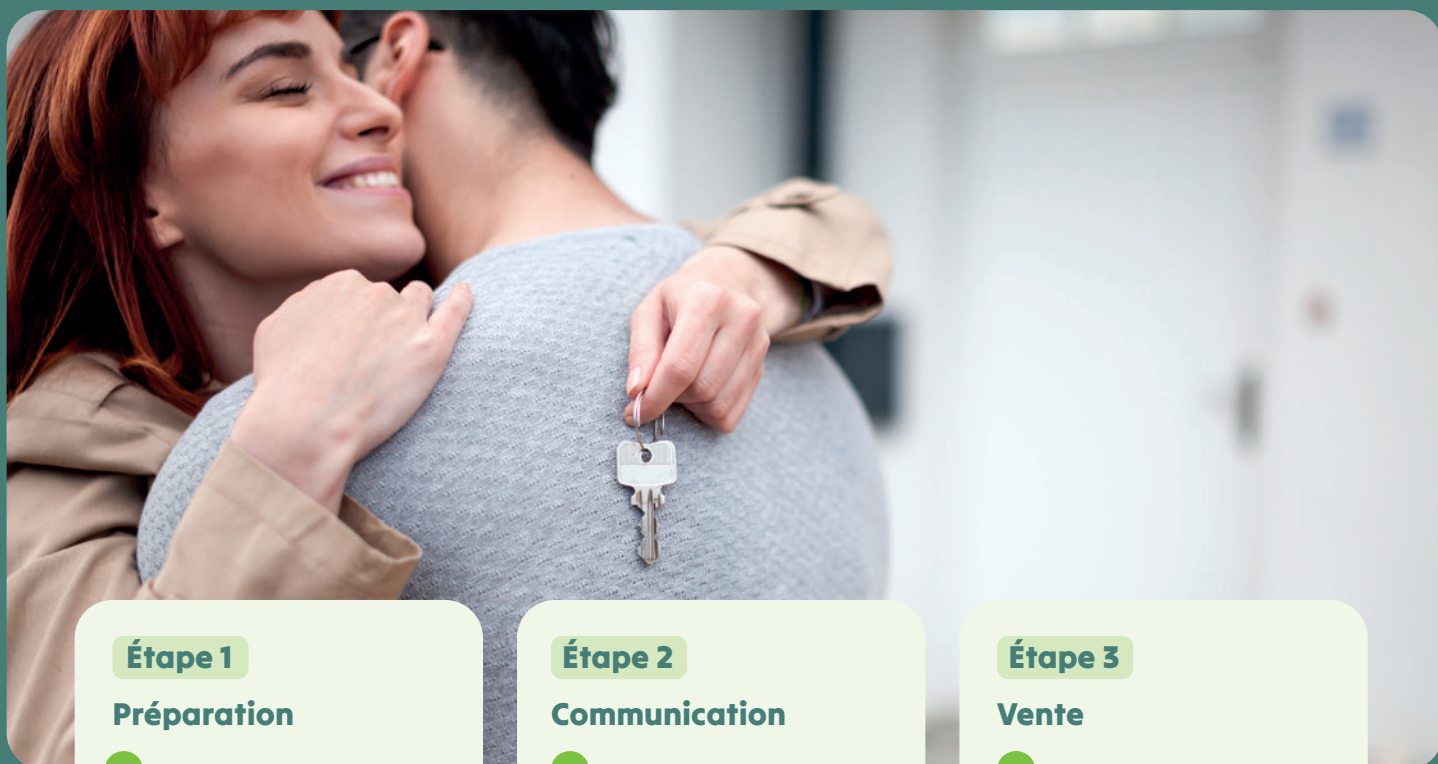
Conclusion

Pour réussir à vendre sa maison, il faut combiner une stratégie de prix, une présentation attrayante, un marketing efficace, l'entretien de la maison et de la flexibilité. En abordant ces questions courantes et en appliquant les conseils proposés, vous augmenterez vos chances d'attirer les bons acheteurs et de vendre votre propriété.



Comment IMMO IQ fonctionne-t-il **pour vous** ?

Nous fournissons un soutien continu à chaque étape du processus. Le processus de vente se déroule en trois étapes principales :



Étape 1

Préparation

- Entretien informatif non contraignant
- Rapport d'évaluation
- Recommandation de prix
- Signature du devis

Étape 2

Communication

- Experts et photographe immobilier
- Création d'annonces
- Mise en ligne du bien
- Campagne de marketing numérique spécifique

Étape 3

Vente

- Rendez-vous pour les visites à domicile
- Visites
- Contrat de vente
- Vente définitive



Expérience très positive avec IMMO IQ. Contact agréable, conseils et suivi professionnels. Puissant en marketing et promotion (photos, visite 3D, rendu, etc.) et ce pour seulement 1% de commission. Concept idéal en l'absence d'un agent immobilier qui tourne à 2-3%. A recommander absolument !

Robin





Vous voulez en savoir plus sur nos services ? **Laissez-nous vous présenter !**

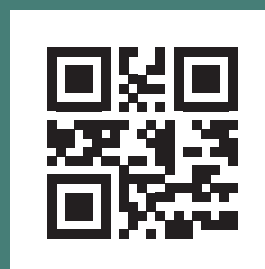
Nous vous donnons gratuitement et sans engagement des conseils sur la vente de votre logement, adaptés à votre situation.

Contactez-nous à l'adresse suivante

immoiq.be

Appelez le numéro gratuit 0800 92 980

Suivez-nous sur  



Optimisez vos ventes avec IMMO IQ

