



RTL lance la télé-réalité immobilière

P. Menache, A. Impellizzeri, C. de Viron et O. Verduyssen vont aider le public à cerner le bien immobilier de son choix.



Les postulants, trois couples: Nicolas et Catherine.

RTL-TVI a choisi de s'attaquer à tous les types de budgets. Du plus petit au plus grand, chaque budget a ses problématiques. Sans voyeurisme mais avec curiosité, "A vendre, à acheter" se plonge dans les questionnements des différents niveaux de vie. Entre petite maison dans le Hainaut ou appartement de luxe à Bruxelles, rien n'est laissé pour compte. Pour tant, trouver un candidat acheteur d'un bien d'exception n'est pas une tâche facile. On imagine aisément que les riches hommes d'affaires n'ont pas envie de préciser les sommes dépensées dans tel ou tel bien. Jean-Luc Dabi a finalement accepté d'emmener les caméras dans ses visites d'appartement de prestige et de présenter la propriété qu'il met en vente pour 1.700.000 euros. Si les chiffres atteints ne sont pas à la portée de toutes les bourses, la découverte de ces biens d'exception n'en reste pas moins incroyable. Pour parvenir à aider tous ces candidats, cinq coaches ont été sélectionnés par

RTL. Triés sur le volet après une série de castings, ces spécialistes de l'immobilier sont fins prêts à relever le défi, mais chacun à sa manière. Les personnalités sont bien trempées mais toutes différentes. Olivier Verduyssen a un parcours atypique. Après avoir monté différentes boîtes, cela fait deux ans qu'il s'est lancé dans l'immobilier avec succès. Son approche empathique des situations vécues est sans aucun doute un plus non-négligeable qui viendra à bout des situations les plus complexes. Angie Impellizzeri est "la boule de feu" de la bande. Avec elle, pas question de faire dans la demi-mesure. « Il m'est arrivé plus d'une fois de sortir en pleur de chez des clients en voyant la situation dans laquelle ils vivent », explique l'agent immobilier. Mais Angie a les moyens de ses ambitions et quand il le faut, elle n'hésite pas à négocier un prêt pour ses clients avec la banque. Pour elle, « il est essentiel de redorer l'image de la profession ». Sympathique et à fleur de peau, elle n'a pas l'intention de jouer un rôle de ce

Fabrice et Joëlle



Domenico et Sophie.



divertissement. Ancien agent immobilier, Christophe de Viron possède maintenant l'étrange titre de "chasseur immobilier". Ce métier, en plein développement, ne s'occupe que des acheteurs. En se concentrant sur les critères de ceux-ci, Christophe trouve la maison de leur rêve. Coralie Verheyden représente une autre profession méconnue : celle de "home stager". Derrière ce nom un peu barbare se cache un concept simple : la mise en scène de la maison. Coralie rend les maisons plus séduisantes pour les futurs acheteurs en diminuant le nombre de défauts et tout ça pour un tout petit budget. Le plus expérimenté des coaches n'est autre que Patrick Menache, de l'immobilier Macnash. Dans son carnet d'adresse se trouve la majorité des people français cherchant un pied-à-terre en Belgique. Il est le grand spécialiste des biens d'exception. Avec lui, les prix atteignent des plafonds parfois insensés. Il ne vous reste plus qu'à découvrir comment ces coaches permettront, ou non, aux familles sélectionnées de réaliser leur rêve immobilier. **• Anne-Laure Nonat.** "A vendre, à acheter", mardi, 20h20, RTL-TVI.

Les experts de la brique!

Des coaches accompagnent des familles dans leurs démarches d'achat ou de vente de maison. Un nouveau divertissement plein de bons sentiments et de conseils en tout genre. ★★

Le dicton est bien connu : chaque Belge a une brique dans le ventre. Nul ne sait pourquoi cette tendance existe chez nous, pourtant il est clair que nous entretenons une relation particulière avec notre maison. Quel que soit son budget, le Belge aime investir dans son logement. Ce phénomène ne laisse personne indifférent car tout le monde a besoin d'un toit. Chaque année, plus de 120 000 familles décident de déménager. Pourtant, une telle décision entraîne une modification importante dans la vie d'une famille et a des conséquences à long terme. Ce choix est un engagement pour 20 ans (la durée moyenne d'un prêt). Quand on sait que la durée moyenne d'un mariage dans notre pays ne dépasse pas douze ans, on comprend l'importance de ce genre de décision. Si le secteur immobilier a frôlé la catastrophe en 2009 en raison de la crise économique, la vente de biens reprend aujourd'hui de la vigueur et le citoyen recommence à acheter. Dans cette optique, RTL-TVI, tout comme plusieurs chaînes flamandes

(lire plus loin), a décidé de surfer sur la vague en développant une idée qui pourrait plutôt bien marcher. La télé-réalité n'étant plus évitable dans le paysage audiovisuel contemporain, la chaîne privée a mis sur pied une émission de ce type basée exclusivement sur l'immobilier. Comment ça marche ? Le principe de l'émission est assez simple. Cinq coaches viennent en aide à des familles qui sont embarquées dans des transactions immobilières. Certaines cherchent à vendre une maison, d'autres à acquérir un bien. Chaque situation est différente et les experts vont avoir du pain sur la planche pour trouver des solutions aux problèmes. Car des soucis, certains en ont et pas que des petits problèmes sans importance. Le budget est souvent au cœur des angoisses mais parfois, l'incapacité à trouver le lieu de ses rêves peut compliquer fortement la recherche. Durant ce printemps, avec "A vendre, à acheter", vous pourrez suivre ces familles dans toutes leurs démarches car les complications ne sont pas toujours là où on

l'imagine de prime abord. Plongez avec eux dans la recherche du lieu de leur rêve. Au cours des visites et des entretiens avec les experts, chaque famille aura la possibilité de mettre le doigt sur les problèmes. Les coaches leur dispenseront alors les conseils adéquats pour que chaque famille atteigne son objectif. Toujours bonnes à avoir en tête, ces recommandations peuvent s'appliquer dans non nombre de cas et pourraient servir à tout un chacun dans le futur.

À CHAQUE CAS, SON COACH

Toutefois, si certains sujets sont universels, chaque cas est différent. Une maison représente l'âme d'une famille et y toucher, c'est un peu modifier l'équilibre instauré. En suivant les candidats de l'émission, vous pourrez ainsi découvrir des histoires touchantes où l'émotion est inévitable. Par le biais de la maison, on approche l'intimité des personnes surtout quand les questions d'argent viennent mettre leur grain de sel dans l'histoire. Afin d'offrir un panel large et cohérent, →

Les maisons passionnent la Flandre

Comme souvent dans les émissions de télé-réalité (comme beaucoup d'autres), les francophones sont en retard sur leurs compatriotes néerlandophones. De nombreux programmes du genre de "A vendre ou à acheter" cartonnent de l'autre côté de la frontière linguistique. "Huis te koop", sur Een (VRT) est un programme de télé-réalité dans toute sa splendeur. Le marché de l'immobilier n'est pas facile à gérer. L'émission suit des personnes qui tentent de vendre ou d'acheter une propriété. Pour corser le jeu (et le rendre un peu plus amusant), les demeures recherchées ou vendues sont très particulières. À qui peut-t-on vendre un château

de 2, 5 millions d'euros ? Où trouver une habitation pour kangourou ? Comment lancer un "Bed and Breakfast" aux côtés de son petit ami... et de son ex-mari ? "Huis te koop" suit les aventures de personnalités hors du commun, perdues au milieu de l'enfer immobilier. L'émission s'intéresse également à ceux qui ont un métier lié à la vente de propriétés, comme une fabricante de... portes. "Red mijn huis", sur VTM, se rapproche plus de l'émission "Les maçons du cœur" (tous les jours, sur AB3). Chaque année, en Belgique, 2000 personnes investissent à tort dans la construction d'une maison ou d'un appartement.

Pour une raison ou une autre, ces personnes se retrouvent sans toit. Ou alors dans un lieu quasiment inhabitable. "Red mijn huis" se donne une mission de justicier. Un architecte se charge de transformer les sinistres logements en nids douillet. "Huizenjacht", sur VTM, s'intéresse à des futurs acheteurs. Ils ont un budget, la motivation et... des critères. Chacun des participants a en tête une "maison de rêve" : emplacement, nombre de chambres, couleurs... Pas toujours facile de trouver exactement ce que l'on souhaite... Votre maison ne vous plaît plus ? Vous savez où poster votre candidature... **•L.V.**