

ÉVÉNEMENT TV

Et où est-ce qu'on signe ?

Après les toques, voilà les briques ! Pas rassasiée par le succès de ses émissions culinaires et déco, RTL-TVI joue les agents immobiliers avec un tout nouveau concept : À vendre, à acheter. Le premier divertissement belge 100 % immobilier. Une émission utile, truffée de petites infos et même d'émotion. Reste à voir si la brique est aussi vendeuse que la tambouille. État des lieux...

À vendre, à acheter
Mardi 20.20 RTL-TVI

Il fallait s'y attendre. Le virage toujours plus serré abordé par la télé vers le lifestyle devait, tôt ou tard, conduire sur une émission comme À vendre, à acheter, qui débarque, en prime time, dès ce mardi soir pour six semaines sur RTL-TVI. Côté fourneau, Un Dîner presque parfait ne faisait qu'ouvrir la voie à Top Chef, tout gros succès de ce début d'année, et Masterchef, prochainement à l'antenne par TFI. Côté maisons ? Clé sur porte (TVI) pour la déco et Une Brique dans le ventre (La Une), pour les tendances immobilières, émissions stars de votre Télé DH de la semaine dernière, sont le ciment de la télé immo made in Belgium.

Mais ces deux magazines, qui ont bâti leur réputation sur de nombreuses qualités, occultent toutefois la réalité la plus importante lorsqu'on parle maisons : l'argent. Et c'est là qu'à ven-

dre à acheter entre en chantier ! Le principe de cette nouvelle émission ? Il est simple. Une dizaine de candidats (acheteurs, vendeurs, aux moyens et situations fort différentes), cinq coaches (agents immobiliers, chasseurs immobiliers, homestagers). La mission des premiers ? Vendre, ou acheter, voire vendre pour acheter, un bien immobilier. Le rôle des seconds ? Les y aider au mieux ! Simple et très efficace, encore fallait-il y penser.

BORIS PORTNOV, directeur de Keynews Télévision, qui produit le programme, est confiant : "À vendre, à acheter va, je pense, répondre à une demande des gens. Nous sommes partis du constat qu'autant lorsqu'il s'agit d'acquiescer une nouvelle voiture, nous sommes relativement armés, autant lorsque l'on parle de l'achat d'une maison, nous sommes finalement très peu outillés. Alors que, paradoxalement, il s'agit sans doute de l'achat le plus important d'une vie ! Une voiture ? On peut l'essayer, comparer. Or on ne peut pas passer la nuit dans une

maison ou un appartement qu'on voudrait acquiescer."

DE FAIT, il est vrai que le programme possède un facteur concernant, qui implique le téléspectateur, extrêmement élevé. Qu'il s'agisse du couple de Louviérois sympas mais jamais d'accord qui veulent passer de la location d'un appartement à l'achat d'une maison pour 150.000 € max. au couple de pensionnés qui désire troquer sa maison unifamiliale bruxelloise contre une nouvelle construction à la campagne en passant par la mère divorcée qui veut offrir une chambre décente à son enfant, l'émission traite de problèmes qu'on a tous connus, qu'on connaît tous ou qu'on est tous sur le point de connaître !

Détail qui ne gâche rien : le casting est varié et pétillant de cas plus rares mais très télévisuels, comme celui de ce millionnaire français, exilé fiscal chez nous, qui veut s'offrir un pied à terre avenue Louise avec... 1.650.000 € à mettre sur la table. Ou encore par ce jeune couple homosexuel qui désire

plus d'espace, pour que leur... o soit plus épanoui.

Les coaches non plus, déterminés savamment castés, ne manquent de personnalité. Angie, pour ne qu'elle, promet énormément. L vous l'aurez compris, pas d'acteur sur ce programme. Le montage y gagne en dynamisme, de toute façon, les stars, "ou les cas exposés". Et pour une fois RTL ne joue pas la carte de la station de l'un ou l'autre de ces artistes phares, nous, on trouve çà et là pas mal.

AU FINAL, ON SEMBLE avoir dégouté le programme concernant, tout à dans l'air du temps, truffé de conseils utiles et qui ne manque du petit côté ludique et émotif indispensable pour accrocher les téléspectateurs. En tout cas, nous, avoir fait l'état des lieux de l'émission, avec ou sans compromis de vente achète !

Alexis Carani



Les coaches immobiliers d'À vendre, à acheter aident à faire, pour résoudre les cas qui leur seront soumis.

ÉVÉNEMENT TV

Quelques candidats marquants



Jean-Luc Dabl, le millionnaire

Description : C'est le Greg, le millionnaire du lot. Sauf que les comptes de Jean-Luc, homme d'affaires français, exilé fiscal et proprio d'un yacht amarré à Ostende, eux, sont réellement pleins. Enthousiaste, passionné de nature et d'animaux.

Cherche : pied-à-terre dans les beaux quartiers de Bruxelles (Louise), budget 1.650.000 €.



Domenico et Sophie, le couple indécis

Description : il aime le classique, elle, le contemporain. Il veut une salle de bain, elle deux. Un garage plutôt qu'un jardin pour monsieur, l'inverse pour madame ! Domenico et Sophie, c'est le couple jamais d'accord par excellence !

Cherche : maison dans la région du Centre pour 150.000 € maximum (2 chambres, jardin, garage).



Nicolas et Valérie, un toit pour Victor

Description : CDD non prolongé pour Valérie, licenciée pour Nicolas. Le couple, avec une maison à Malempré qui ne se vend pas, une autre payée à crédit, un crédit-pont, et un prêt personnel, est mal embarqué. Et au milieu de tout ça, un adorable petit Victor, 8 mois... inquiétant.

Vend : maison unifamiliale à Malempré, 150.000 €.



Christopher et Sébastien, "notre première maison"

Description : on ne les verra pas lors de la première émission, mais ces deux candidats vaudront le détour. Prêts jeunes, formés à remplir pour acheter un bien sans se marier, ce couple réticent est prêt à explorer toutes les possibilités pour s'offrir sa maison.

Cherche : maison dans la région du Centre, pour maximum 135.000 €.



Fabrice et Joëlle, la femme de leurs rêves

Description : Joëlle, 38 ans, est déléguée commerciale. Fabrice, 38 ans également, est grutier. En se baladant, ils ont eu un coup de foudre pour une vieille ferme ! Le hic ? Leur toit actuel, un joli bungalow, est remarquablement aménagé et décoré... mais difficile à vendre !

Vend : maison unifamiliale à Liège, pour 280.000 €.

A VENDRE

A ACHETER

Les coaches immo de l'émission



Olivier Vercrusse, le veinard

Description : patron de l'agence Color, active sur la région de Namur, Olivier est du genre à avoir plutôt qu'une étoile, "carrément toute la voie lactée au-dessus de la tête". Déterminé, fier de foot et très humain, c'est lui qui accompagnera, notamment, Joëlle et Fabrice dans la vente de leur bungalow. Ses précieux conseils vont-ils leur servir ?



Christophe Viron, le sniper

Description : n'allez surtout pas lui dire qu'il est agent immobilier. Le job de Christophe, c'est chasseur. À savoir, dénicher de biens répondant à des critères très précis, donnés au préalable par les acheteurs. Bien connecté et véritable tête chercheuse, ses trouvailles conviendront-elles aux exigeantes demandes de Domenico et Sophie ?



Patrick Ménache, agent d'exception

Description : gérant des agences Macnash, Patrick est le doyen, et le plus expérimenté de notre équipe de coaches. Ce véritable Yoda des briques belges, à sa spécialité : les biens d'exception. Traiter avec des clients d'exception, c'est donc son dada. Ça tombe bien : Jean-Luc, notre millionnaire français, sait très précisément ce qu'il veut...



Angie Impellizzeri, la bombe humaine

Description : préparez-vous, Angie, c'est la bombe humaine de l'émission ! Explosive, pétillante et appliquée, pour elle, un client, c'est d'abord une personne. Très concernée par son métier d'agent, ce n'est pas le cas le plus facile dont elle hérite, puisqu'elle devra tenter de résoudre les tracas de Valérie et Nicolas. Notre maman louviéroise y arrivera-t-elle ?



Coralie Verheyden, la magicienne

Description : elle est au moins aussi jolite que compétente. Son métier ? Homestager ! Ce qui consiste, au moyen d'un budget très réduit, à valoriser un bien pour favoriser sa vente. Il ne s'agit pas de décorer, mais plutôt de suggérer, pour que l'acheteur potentiel se projette dans la maison visitée. Un job et une personnalité qui gagnent à être connus.