



Les experts retenus possèdent tous une spécificité. Raison pour laquelle la prod' les a sélectionnés.

Télé-réalité

# Cinq coaches qui déménagent

RTL diffuse mardi « À vendre, à acheter », une nouvelle émission où des coaches vont aider des Belges à vendre/acheter leur maison.

● François-Xavier GIOT

Le Belge a une brique dans le ventre. Mais en ces temps difficiles, trouver la maison de ses rêves n'a rien d'une sinécure. Prix trop élevés, banques frileuses, vendeurs trop gourmands ou peur du lendemain. Les écueils ne manquent pas. À moins que... l'on se fasse aider ou plutôt coacher par un professionnel. Un vrai, qui connaît les ficelles du métier, les petits trucs et astuces pour ne pas se faire piéger. Ou pour mettre en avant le potentiel de sa maison qu'on souhaite vendre tout en minimisant ses défauts. C'est le principe de la nouvelle émission *A vendre, à acheter* que diffusera à partir de ce mardi RTL TVI.

« S'il y a une chose qui rythme le Belge au quotidien, c'est bien l'immobilier au sens large, explique Stéphane Rosenblatt, directeur de la programmation de la chaîne privée. Le fait d'acheter ou de vendre fait partie de la préoccupation des gens. Et cela va bien au-delà des simples questions financières. C'est une décision difficile à prendre car elle entraîne des modifica-



« Le fait d'acheter ou de vendre fait partie de la préoccupation des gens. »

tions profondes dans sa vie. »

Des enfants qui se retrouvent fatalement éloignés de leurs amis, une maison où l'on a vécu tant de bons moments que l'on quitte, ou un quartier dont on va devoir se séparer. Les implications d'un déménagement sont nombreuses. Pour en diminuer les désagréments, mieux vaut donc ne pas le rater. Par exemple en ne trouvant pas d'acheteur pour la maison qu'on quitte alors qu'on a déjà acheté la nouvelle.

### Du « coaching immobilier »

Pour ce faire, des experts existent. Leur profession consiste précisément à vous conseiller. Auparavant, il s'agissait principalement d'agents immobiliers ou de notaires. Mais désormais, une foule de nouveaux « pros » de l'immobilier sont apparus. On les appelle des coaches. On connaissait les conseillers en relooking, en recherche de boulot ou en alimentation. À partir de mardi, RTL nous fera découvrir les

coaches en biens immobiliers.

Au-delà des traditionnelles missions remplies par les agents immobiliers, ces nouveaux experts (voir ci-contre) vont embellir votre maison pour quelques euros afin de mieux la valoriser et donc vous rapporter plus. À moins qu'ils ne s'occupent de dénicher la perle rare si vous êtes occupés. Ou tout simplement pour fournir d'autres services complémentaires comme le déménagement si vous êtes dépassés par les événements.

Il ne s'agit donc pas d'une émission à proprement parler axée sur la décoration ou la brique comme en proposent déjà RTL ou la RTBE. L'objectif est de donner, au travers des candidats, des conseils pour vous aider à réussir cette étape. Car, comme le résume Boris Portnoy de Keynews, qui produit l'émission, « si on prend beaucoup de temps pour acheter une voiture, on n'est pas outillé pour l'achat d'une maison ». Vous aurez six émissions de 52 minutes à compter de mardi pour mieux vous débrouiller. ■

## Le chasseur de maisons

Pendant plusieurs années, dix exactement, Christophe de Viron, 29 ans, a été un « simple agent immobilier ». Puis lui est venue l'idée de changer d'air pour devenir chasseur immobilier. Il a créé pour cela sa propre société, *Ideal Home*. Comme un chasseur de tête, le chasseur immobilier établit, avant de se mettre en quête du bien immobilier rêvé de ses clients, une liste des exigences de ceux-ci. Il se charge alors



de repérer les biens qui correspondent aux attentes de ses clients pour ensuite organiser une visite. C'est lui qui se charge donc du laborieux travail de repérage mais aussi de tri entre les biens. Le tout dans un laps de temps souvent réduit. Mais son travail ne s'arrête pas là puisque Christophe de Viron est parfois également appelé à négocier directement avec les propriétaires pour le compte de ses clients. ■ F.-X. G.

## L'énergie au service des clients

Si vous avez à traiter avec Angie Impellizzeri, ne vous laissez pas amadouer par son éclatant sourire. Car derrière cette façade méditerranéenne se cache un tempérament plutôt explosif. Angie Impellizzeri est une véritable boule de feu comme celles qui surgissent de temps à autre de l'Etna, en Sicile, où elle trouve ses origines. Rien ne peut l'arrêter quand il s'agit de répondre aux exigences de ses clients. Une proximité



avec ses clients typique de la région du centre (La Louvière) où elle a élu domicile et installé son agence, *L'Immobilier du Centre*. Mais la quadragénaire va même bien au-delà puisqu'il lui arrive, au besoin, de faire le forcing auprès des banques pour qu'ils finissent par accorder le prêt aux clients qu'elle vient d'aider. Une aide précieuse pour certains candidats enfoncés dans de réelles difficultés. ■ F.-X. G.

## L'art de provoquer la chance

Les Anglais parleraient de lui comme d'un « self-made-man », un homme qui s'est fait tout seul. Une description qui correspond à merveille à Olivier Vercryse, le patron de *Color*, une agence immobilière basée à Loyers, dans le Namurois, mais aussi active sur la région liégeoise. C'est qu'à 31 ans, ce touche-à-tout a un CV déjà bien rempli. Après avoir terminé des études d'ingénieur commercial et obtenu un DEA en finances à l'UCL, Olivier Vercryse a travaillé pour une importante société de distributeurs automatiques. Après un bref passage chez Kone, installateur d'ascenseurs, celui que ses amis trouvent parfois trop gentil (dans le sens positif du terme), s'est lancé en tant qu'entrepreneur. Il a créé sa propre société de distributeurs automatiques de produits équitables. Un succès. Cinq ans plus



tard (en 2008), il la revend. Mais l'homme, qui ne manque pas d'idées, n'entend pas en rester là et fonde *Color*, une agence immobilière d'un genre nouveau puisqu'elle propose des services supplémentaires aux côtés de l'activité classique de vente-achat de biens immobiliers. Une réussite qui s'explique sans doute par le côté chaleureux du personnage. Lui dit avoir « une voie lactée au-dessus de la tête ». Souriant, bon vivant et optimiste de nature, Olivier Vercryse n'a rien du requin qu'on retrouve souvent dans le milieu. Son succès, il le doit à un concept inédit, à un sens aigu des affaires (il n'a pas été assistant à l'université pour rien) et à son jusqu'au-boutisme. Autant de qualités qui ont séduit la production qui lui a demandé d'y participer. ce qu'il a accepté avec plaisir, et un peu par intérêt. Un peu de pub ne fait jamais de tort. ■ F.-X. G.

## Le vent de fraîcheur

Notre maison n'a plus sa fraîcheur d'antan. Difficile dans ce cas de convaincre un acheteur potentiel de l'acquiescer. Et dire qu'un petit coup de pinceau suffirait à lui rendre une fière allure. C'est le genre de mission que remplit Coralie Vereydhien, une « Home Stager ». Sa mission : ne pas faire perdre à l'acheteur un sérieux pourcentage sur le prix de vente quand quelques centaines d'euros suffisent à embellir un bien immobilier. Attention, il ne s'agit pas de fantaisie mais de rendre le bien le plus neutre (et propre) possible pour que l'acheteur potentiel puisse s'y projeter. ■ F.-X. G.



## Le coach des VIP

Patrick Ména-che, c'est le vétérán des coaches sélectionnés pour l'émission. L'immobilier, il baigne dedans depuis 25 ans. À la tête de *Macnash Associates*, société qu'il a fondée avec deux associés en 1999 et qui regroupe huit agences immobilières, il va tenter de répondre aux exigences de Jean-Luc, un homme d'affaires français. Un client au budget généreux, mais aux attentes élevées. Le genre de client qu'a l'habitude de rencontrer ce quinquagénaire élégant et posé, au tableau de chasse plutôt étoffé. ■ F.-X. G.



## De nombreux candidats, mais des profils bien différents

Fabrice et Joëlle possèdent une maison qu'ils souhaitent vendre en vue d'acheter une ferme pour laquelle ils ont craqué. Olivier va les coacher.



Domenico et Sofie veulent fonder une famille. Mais il leur faut une maison qui contente tout le monde. Christophe va les aider. Jean-Luc a un porte-feuille bien garni. Mais, désormais célibataire, il veut vendre sa propriété de campagne au profit d'un appartement en ville. Patrick va s'en charger.

Nicolas et Catherine ont des soucis à résoudre, dont une maison qu'ils ne parviennent pas à vendre. Angie trouvera-t-elle la solution ?

Serge et Cathy brûlent la vie par les deux bouts. Mais leur projet de retraite à la campagne a du plomb dans l'aile. Angie va tenter de remettre de l'ordre. La famille de Stéphanie et Christophe s'est agrandie. Il leur faut une maison plus pratique et adaptée à leur situation. Angie va dénicher un acheteur pour leur maison actuelle.

Valérie est à l'étroit dans son appartement où elle vit avec sa fille. Elle cherche, avec l'aide de Christophe, quelque chose de plus spacieux. Francis et Muriel veulent une grande maison pour leurs (futurs) enfants. Olivier va les aider à vendre leur bâtisse actuelle. Christopher et Sébastien sont à la recherche de leur première maison. Une tâche à la portée d'Olivier. Fraîchement divorcée, Ariane cherche une maison mais ne la trouve pas. Olivier va tenter de répondre à ses exigences. ■ F.-X. G.