

Les coachs immobiliers envahissent les réseaux sociaux

IMMO

La promesse : générer des revenus pouvant à terme remplacer un salaire. Arnaques à craindre ? On fait le point.

J'ai commencé à investir dans l'immobilier il y a 5 ans sans apport, et je possède aujourd'hui plus de 60 unités qui me rapportent parfois plus de 1000 € de cash-flow. J'ai pu atteindre l'indépendance financière grâce à mes investissements et je vous partage aujourd'hui ma méthode unique."

C'est en résumé ce qu'on peut entendre en regardant les vidéos des coachs immobiliers qui sont de plus en plus nombreux à se faire une place sur les réseaux so-

ciaux. Une belle promesse que nous avons voulu analyser.

Dans un marché où les prix ont fortement augmenté ces dernières années, où les taux grimpent en flèche et où les banques demandent des apports de plus en plus importants, on se demande comment il est possible d'investir dans l'immobilier et surtout de générer rapidement des revenus. Certaines techniques tout à fait légales existent. Il y a d'abord le flair,

soit trouver le bien idéal selon son budget, réaliser les travaux nécessaires sans plomber le budget, et finalement trouver la meilleure méthode pour générer de l'argent. On parle d'une revente rapide avec bénéfice ou encore de méthodes de location comme la location court terme (Airbnb ou autre).

"Les coachs immobiliers n'ont pas de titre reconnu en Belgique."

Rappelons aussi que certaines banques proposent encore des prêts à 100%,

voire 110% même si la norme tourne plutôt autour de 90% de la valeur du bien.

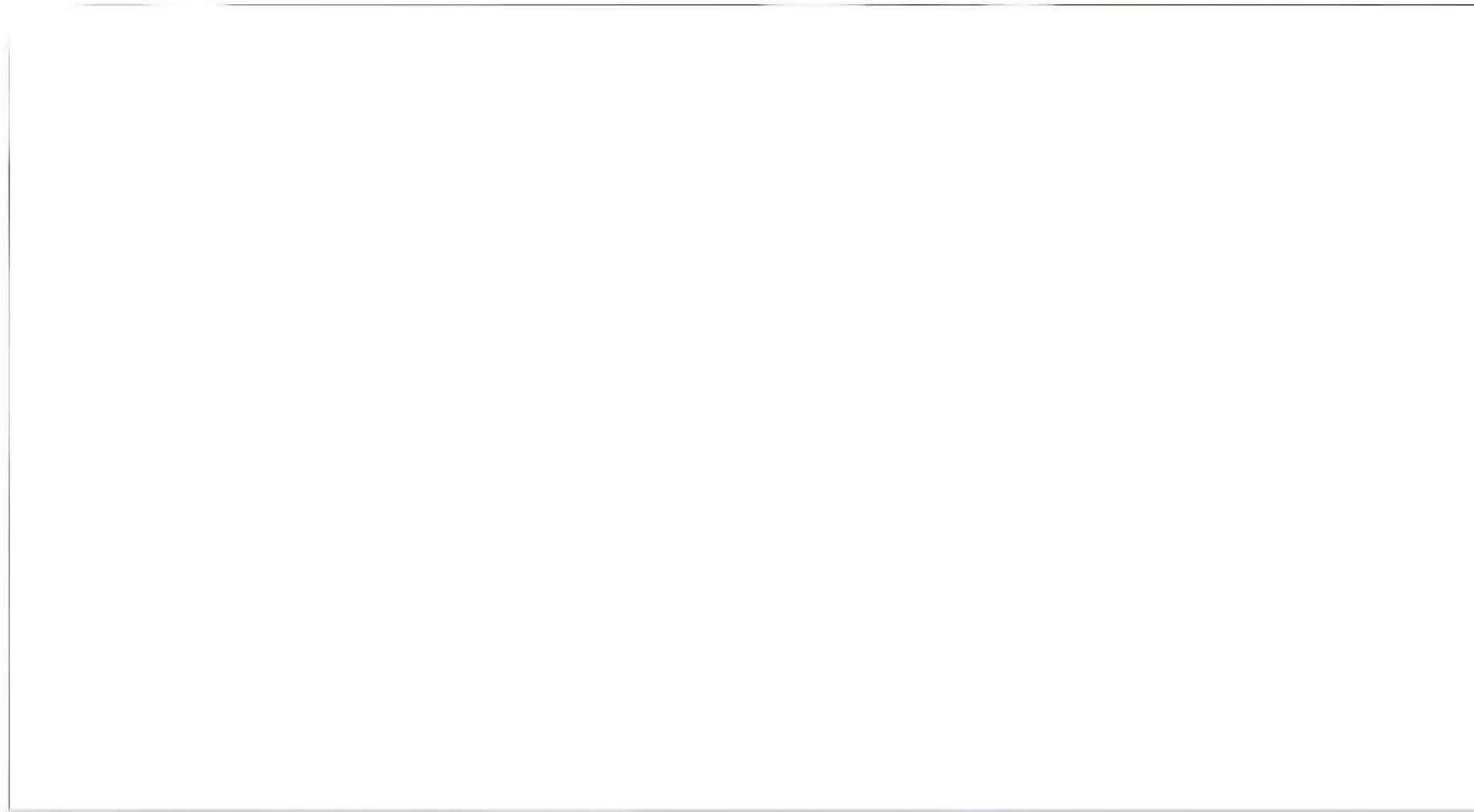
Toujours est-il que ceux qui ont investi dans l'immobilier vous le diront: on peut gagner de l'argent à long terme, mais les frais et taxes sont nombreux, surtout durant les premières années. Ces vidéos marketing sur les réseaux sociaux poussent donc à se méfier, d'autant plus que pour découvrir "LA" méthode, il faut s'inscrire, et assister à une *masterclass* payante.

Du côté de l'IPI, l'Institut professionnel des agents immobiliers, on surveille la situation. "Tout d'abord, il faut rappeler que les coachs

immobiliers n'ont pas de titre reconnu en Belgique, précise Nicolas Watillon, président de l'IPI. *N'importe qui peut se présenter comme coach immobilier, alors que les agents immobiliers ont un numéro IPI et ont une déontologie à respecter."*

De là à parler d'arnaque, il reste prudent. "De manière générale, il faut faire attention. Il y a des infos dans tous les sens et il faut savoir faire le tri. Tout est une question de mesure et de véracité des propos. Certains font leur boulot correctement, d'autres pas. Nous sommes là pour faire respecter la loi et on se saisit du dossier s'il y a un dérapage."

La directrice générale de



■ On peut gagner de l'argent à long terme, mais les frais et taxes sont nombreux. © SHUTTERSTOCK

Federia, la Fédération des agents immobiliers francophone, Charlotte de Thaye, évoque aussi les questions de déontologie. "Agent immobilier, c'est un métier protégé. Un coach immobilier encourt des sanctions s'il réalise des actes qui ne peuvent être réalisés que par des agents. Nous restons donc prudents face à l'émergence de ces vi-

déos. Il faut se renseigner sur le parcours de ces personnes et se poser les bonnes questions en termes de fiscalité également." Pour elle, ces vidéos ne sont pas problématiques tant que la méthode qui y est présentée respecte la loi. "Cela peut paraître intéressant et peut fonctionner, mais on reste face à un moyen mar-

keting. Comme pour toutes les publicités, on présente un produit miracle, mais la réalité est souvent différente. Si je dois donner un conseil à ceux qui voudraient suivre ces formations, c'est de s'accompagner en parallèle d'un professionnel reconnu pour l'ensemble du processus", conclut-elle.

Thibaut Van Hoof

Les plus gros acheteurs d'immobilier Société et biens immobiliers (Belle-Étoile)

Le plus gros acheteur d'immobilier privé en Belgique est le groupe de médias et de services médias de la presse écrite de la région de Bruxelles-Capitale, le groupe Mediahuis, qui a acheté en 2022 une partie de la société de biens immobiliers de la région de Bruxelles-Capitale, la société Immobilière de la Région de Bruxelles-Capitale (IRBC) pour un montant de 1,2 milliard d'euros. Le groupe Mediahuis est également propriétaire de la société de biens immobiliers de la région de Bruxelles-Capitale, la société Immobilière de la Région de Bruxelles-Capitale (IRBC) pour un montant de 1,2 milliard d'euros.

Le rôle de la presse à l'heure de la vidéo

Le rôle de la presse à l'heure de la vidéo est un sujet d'actualité. Les médias de presse écrite ont vu leur audience baisser, tandis que les médias de presse en ligne ont vu leur audience augmenter. Cela a conduit à une restructuration de la presse écrite, avec la fermeture de nombreux titres et la fusion de certains autres. Les médias de presse en ligne ont également vu leur audience augmenter, ce qui a conduit à une restructuration de la presse en ligne, avec la fermeture de nombreux titres et la fusion de certains autres. Les médias de presse en ligne ont également vu leur audience augmenter, ce qui a conduit à une restructuration de la presse en ligne, avec la fermeture de nombreux titres et la fusion de certains autres.