

Sophie et Valérie Inghels, les sœurs précoces bercées à l'immobilier



Ecouter cet article Sophie et Valérie Inghels, les sœurs précoces bercées à l'immobilier

00:00

Sœur dans la vie, Valérie et Sophie Inghels ont créé leur société, Siving Immobilier, en 2021. Les deux jeunes investisseuses, de 27 et 25 ans, ont accepté pour nous de revenir sur leur parcours, leur passion pour l'immobilier et leurs projets.



© DR. Valérie et Sophie Inghels, 27 et 25 ans sont les fondatrices de Siving Immobilier.

Par Sophie Herber, le 20 juin 2022, mis à jour le 28 juin 2022

Temps de lecture estimé : 4 min

Comment vous est venue cette passion pour l'immobilier ?

Valérie Inghels : Nous baignons dedans depuis l'enfance. Nos parents ont acheté plusieurs biens, enfants nous adorions regarder les annonces avec eux, suivre notre père lors des visites. Dès que j'ai commencé à travailler, j'ai tout naturellement pris la décision de sécuriser mon argent en investissant dans l'immobilier. J'ai acheté une première maison, avec mon compagnon, que nous avons entièrement rénovée et divisée en deux appartements. Nous

Sophie Inghels : Notre père nous a toujours dit que nous devions être propriétaire, qu'il fallait éviter de payer de loyers pendant des années. Pour ma part, c'était moins la sécurité que la passion pour l'immobilier qui m'a amené à acheter. Mon premier achat s'est porté sur un appartement à Toulouse qui était ma résidence principale.

Votre intérêt précoce pour l'immobilier vous a-t-il donné envie de faire carrière dans ce domaine ?

Sophie Inghels : Oui, j'ai toujours su que je voulais travailler dans l'immobilier. En 2014, je suis entrée à l'école de commerce Toulouse Business School qui proposait une spécialisation en immobilier. Durant mon Bachelor, j'ai fait trois stages dans la location à **Perpignan**, dans la transaction de luxe à Manhattan et chez un promoteur toulousain. Je suis d'ailleurs restée chez ce dernier pour faire mon alternance dans le cadre de mon Master « promotion et aménagement immobilier ». J'ai ensuite été embauchée en CDI dans cette entreprise.

Valérie Inghels : Pour ma part, l'immobilier est arrivé plus tard. Après mon bac, en 2012, je suis partie suivre un cursus sport/études aux Etats-Unis où j'ai obtenu un Bachelor en business et communication de l'entreprise que j'ai complété par un Master, dans le même domaine, à l'IE Business School de Madrid. A la fin de mes études, en 2017, j'ai été embauchée dans une start-up à Londres. En parallèle de mon job, j'ai aussi lancé ma première entreprise ; une agence toujours en activité qui aide les jeunes sportifs à obtenir des bourses pour étudier aux Etats-Unis.

Services My Sweet'Immo

COMBIEN PUIS-JE EMPRUNTER ?

QUELLE RÉDUCTION D'IMPÔT AVEC LA LOI PINEL ?

TÉLÉCHARGEZ LE GUIDE COMPLET DE LA LOI PINEL

ESTIMATION DE PRIX : COMBIEN VAUT MON BIEN ?

A quel moment décidez-vous de créer votre entreprise ?

Sophie Inghels : L'idée remonte à 2019. A l'époque, je viens d'être embauchée en CDI, je fais des heures à n'en plus finir et le salaire n'ai pas forcément à la hauteur. Du coup, Valérie me dit qu'avec toutes les compétences et l'expérience dont je dispose dans l'immobilier et, elle, dans l'entrepreneuriat, on pourrait se lancer toutes les deux mais je n'ose pas franchir le pas.

Valérie Inghels : Effectivement, j'insistais auprès de Sophie mais j'avais aussi mes activités donc je me disais que ce projet viendrait en temps voulu. Et puis, en janvier 2021, nous avons perdu notre maman. Sophie est revenue habiter à Perpignan et on s'est de nouveau posé la question de la création de notre entreprise. Pourquoi attendre ? La vie est courte, nous venions d'en faire la douloureuse expérience.

Sophie Inghels : Nous avons lancé Siving immobilier en juin 2021 sans autre activité que celle d'ouvrir un **compte Instagram** pour partager notre expérience d'investisseuses et évaluer les besoins. Puis, nous avons créé notre formation en ligne « Objectif bien rentable » qui s'adresse à la fois aux investisseurs et aux acquéreurs de résidence principale. Nous voulions proposer une formation qui permette de passer à l'action grâce à des outils personnalisables : exemple de proposition d'achat, check-list des points à vérifier lors des visites, power point pour le rendez-vous avec une banque, etc. Plus tard, nous avons mis en place des coachings individuels et collectifs dans lesquels les participants se motivent mutuellement et s'entraident.

Valérie Inghels : En août 2021, nous avons également ouvert notre agence immobilière près de Perpignan. Notre périmètre est celui des **Pyrénées Orientales**. A l'avenir, nous voudrions nous développer sur d'autres territoires mais, pour le moment, on préfère rester sur un secteur que l'on maîtrise avant de grandir.

Avez-vous d'autres projets en préparation ?

Sophie Inghels : Dans la région, il y a beaucoup d'opportunités pour les investisseurs qui viennent d'ailleurs de loin pour investir sur ce territoire. A terme, nous souhaitons donc proposer un service clé en main aux investisseurs que nous pourrions accompagner de A à Z dans leur projet.

Valérie Inghels : Enfin, nous avons une activité de marchand de biens au sein de la société. Pour l'heure, nous ne nous en servons pas mais nous y viendrons. Il s'agira alors d'acheter des biens pour les revendre en générant une