Le 15 mai 2025

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Digitalisation, collaboration, data : un tournant stratégique pour les professionnels de l'immobilier avec Federia

Ce jeudi 15 mai, Federia, la Fédération des agents immobiliers francophones, a dévoilé deux projets clés pour l'avenir de la profession immobilière : **Federia Connect**, une plateforme digitale tout-en-un pour ses membres agents immobiliers, et le **lancement officiel du MLS** (Multiple Listing Service) en Belgique, un modèle coopératif offrant une approche plus transparente, plus efficace et centrée sur le client.

Une réponse concrète aux enjeux de la profession

La profession d'agent immobilier fait face à des défis majeurs : digitalisation rapide, évolution constante de l'intelligence artificielle, pression concurrentielle croissante, perte de contrôle sur la donnée, etc. Pour répondre à ces enjeux, Federia propose une approche stratégique articulée en deux volets :

- Federia Connect, une plateforme digitale centralisée, pensée par et pour les professionnels, visant à renforcer leur efficacité grâce à des services et produits dédiés.
- Le MLS, un modèle collaboratif entre agents immobiliers basé sur le partage de mandats exclusifs.

Recentrer la pratique sur le service et le client

Avec ces outils, l'ambition de Federia est claire : réaffirmer la valeur ajoutée de l'agent immobilier, non pas uniquement comme intermédiaire de biens, mais comme conseiller de confiance, garant de la transparence, de la fluidité des transactions et de la qualité du suivi client.

« Federia Connect et le MLS posent les fondations d'une profession plus unie, mieux outillée et encore plus visible. Ils traduisent une volonté forte de renforcer la qualité de service et de remettre le client au cœur de la mission de l'agent immobilier » explique Caroline Lejeune, Présidente de Federia.

Des données maîtrisées, partagées et valorisées

À l'ère de l'IA et de la multiplication des plateformes, disposer d'une donnée qualifiée, contextualisée et en temps réel devient indispensable. Federia Connect permet de capter et d'exploiter les informations en

amont pour mieux comprendre les dynamiques du marché. Ces données sont alors partagées de manière encadrée entre professionnels, au bénéfice du client.

« Structurer les données immobilières, c'est structurer le marché. CBC soutient cette démarche ambitieuse qui valorise le rôle des agents immobiliers dans l'écosystème immobilier belge, leur permet de créer encore plus de valeur ajoutée pour les acheteurs, les vendeurs et d'autres intervenants sur le marché comme les banques. Structurer les données au sein d'un outil commun à l'ensemble du secteur, c'est une opportunité importante pour optimiser des opérations comme l'octroi de crédit, l'évaluation immobilière ou encore l'anticipation des tendances énergétiques » précise Cédric Matte, Directeur Général du Marché Retail chez CBC Banque et Assurance, partenaire de Federia Connect.

L'exclusivité, repensée comme levier de service

Le MLS favorise le recours au mandat exclusif, non comme une contrainte, mais comme un bénéfice pour le client : un seul interlocuteur, un service sur mesure et la puissance d'un réseau pour élargir les opportunités de vente. Le client profite ainsi des avantages d'un mandat non-exclusif sans ses inconvénients et l'agent immobilier reste maître de son mandat.

Pour développer Federia Connect et intégrer les fonctionnalités du MLS, Federia s'est entourée de partenaires internationaux expérimentés en s'appuyant sur des modèles ayant fait leurs preuves dans des marchés comme le Canada et la Côte d'Azur. Cette collaboration permet de proposer en Belgique une solution technologique complète et encadrée par des règles communes, tout en visant à déployer le MLS à l'échelle européenne.

« La mission de Federia, c'est d'unir, d'outiller et d'élever la profession. Federia Connect et le MLS sont bien plus que des outils : ce sont des leviers pour renforcer notre légitimité et, ensemble, faire la démonstration de la plus-value de l'agent immobilier » conclut Caroline Lejeune.

Pour de plus amples informations :

- Laura Van Campenhout (Chargée de projets et de communication) – 0472/135.154 – laura.vancampenhout@federia.immo
- Gwendoline Hendrick (Chargée des relations presse CBC Banque) – 0474/700.711 - gwendoline.hendrick2@cbc.be

A propos de Federia

Reconnue comme association professionnelle auprès du Conseil Supérieur des Indépendants, Federia, la Fédération des agents immobiliers francophones de Belgique, compte aujourd'hui près de 1.200 membres sur le territoire Wallonie-Bruxelles. Elle représente les différents métiers de la profession d'agent immobilier : courtiers, syndics et régisseurs immobiliers. Aux côtés des agents immobiliers, Federia compte également parmi ses membres les employés d'agences immobilières.

La vocation de Federia est avant tout de représenter les agents immobiliers et de défendre leurs intérêts auprès des pouvoirs publics, des instances diverses et du grand public mais aussi d'accompagner ses membres au quotidien. Elle leur fournit une large gamme de conseils, de services et de formations pour développer leurs compétences, leur éthique et leur professionnalisme.

Plus d'informations sur www.federia.immo.

A propos de CBC
CBC est la filiale autonome francophone du Groupe KBC, un groupe financier belge de premier plan au niveau national et européen. Elle offre aux particuliers, aux professionnels et aux entreprises un service complet dans les secteurs de la banque et de l'assurance.

Banque unique dans une région unique, CBC joue pleinement son rôle d'acteur économique local wallon avec 100% de l'épargne de ses clients réinvestie dans l'économie réelle locale via des crédits aux clients privés et professionnels.

Forte de cet ancrage et de la connaissance de ses clients qui font aujourd'hui sa maturité, CBC propose également un large éventail de produits et services. Elle s'appuie, pour cela, sur des outils digitaux innovants et performants, tels que l'application CBC Mobile, élue meilleure app au monde par SIA Partners, ou l'assistant digital Kate, mais aussi sur la force de l'expertise pour ceux qui le souhaitent.

Plus que jamais, CBC souhaite accompagner et soutenir les particuliers et les entrepreneurs dans leurs défis actuels et futurs.