

BUYERSIDE DOET AANKOOPONDERSTEUNING

Met zakelijke blik

BuyerSide assisteert en adviseert kopers bij de aankoop van een woning. "We passen onze ervaring met professioneel vastgoed toe op de residentiële vastgoedmarkt", zeggen de initiatiefnemers. **LAURENZ VERLEDENS**

De aankoop van een woning is voor veel mensen de belangrijkste transactie in hun leven. "Je zou verwachten dat mensen zich bij zo'n belangrijke aankoop professioneel laten bijstaan. In de Verenigde Staten gebeurt dat ook courant, maar hier hebben we die traditie niet", zegt Nicolas Vincent, medeoprichter van BuyerSide. Kopers laten zich vaak te veel leiden door hun emoties. De kandidaat-kopers vinden na lang zoeken hun droomhuis, worden meteen verliefd op de woning en zijn daardoor blind voor de gebreken. Waardoor ze er eigenlijk te veel voor betalen.

"Vastgoed kopen, is behoorlijk complex", vervolgt Adrian Devos, ook medeoprichter en managing director van BuyerSide. "Er zijn veel potentiële valkuilen: hoe is de staat van het gebouw, is stedenbouwkundig alles in orde, hoe zit het met de technieken, voldoet het pand aan de energieprestatie-eisen... Het zijn allemaal factoren die je moet meenemen in de waardebeoordeling. De verkoper heeft daarbij veelal de ondersteuning van een makelaar. Wij zijn er voor de andere partij, de koper."

Goedkoper kopen

In de aankoopprocedure onderscheidt BuyerSide vier fasen waarin het ondersteuning aanbiedt: de analyse van het pand, de waardebeoordeling, de onderhandeling en de contractafhandeling. "We beginnen met een grondige analyse van het gebouw en maken een lijst van alle



ADRIAN DEVOS EN NICOLAS VINCENT
"De verkoper heeft veelal de ondersteuning van een makelaar. Wij zijn er voor de andere partij, de koper."

mankementen", legt Devos uit. "En we vertellen dat ook naar een kostprijs. Als je de elektriciteit in de woning moet vervangen, dan betekent dat een zware investering. We maken die kostprijs tastbaar voor de kandidaat-koper. Tegelijkertijd is het een argument om in de volgende fase, de onderhandeling, de vraagprijs te drukken." En een lagere prijs, daar heeft BuyerSide ook belang bij, want het laat zich vergoeden via een *success fee*. "We rekenen 15 procent op het door ons bedongen verschil tussen de vraagprijs en de uiteindelijke aankoopprijs", verklaart Nicolas Vincent.

Vastgoedjagen, in opdracht op zoek gaan naar een geschikt pand, doet BuyerSide niet. "Veel mensen vinden het zoeken naar een woning plezierig", meent Adrian Devos. "Bovendien is het ook moeilijk om heel persoonlijke wensen te

vertalen naar een zakelijke zoekopdracht."

Professionele achtergrond

Het idee voor BuyerSide is gegroeid uit ervaringen in de familie en kennissenkring van de oprichters. "Omdat we allebei al jaren in het professionele vastgoed actief zijn, krijgen we nogal eens de vraag om mee een huis te bezoeken. Om met professionele ogen naar dat pand te kijken. Dat doe we nu ook met BuyerSide: een aanpak die heel gebruikelijk

is in de markt van professioneel vastgoed vertellen naar het residentiële segment."

De twee oprichters kunnen inderdaad bogen op een stevige achtergrond in het vastgoedvak. Nicolas Vincent werkte bij de vastgoedadviseur CBRE, begeleidde bij GVA Grimley de opstart van de residentiële vastgoedbevak Aedifica en werkt nu op de investeringsafdeling van de vastgoedadviseur DTZ. Ook Adrian Devos is nog aan de slag bij de vastgoedadviseur DTZ. En als zoon van Alain Devos, voorzitter van Befimmo en ex-topman van AG Real Estate, kreeg hij de passie voor vastgoed ook met de paplepel mee.

Het initiatief kan rekenen op de steun van Frédéric Van de Putte, hoofd van DTZ in België, die in de adviesraad van BuyerSide zit. Die adviesraad telt nog een enkele prominenten uit het vastgoedwereldje, onder wie Stefaan Gielens, CEO van de vastgoedbevak Aedifica; Marc Kadaner, stichter van het advocatenkantoor Heilporn & Kadaner; Nik Subramanian, group operations manager bij Interparking en Alain Devos. ©