

# L'ex-CIO de Home Invest Belgium retourne chez Buyerside

25 juillet 2018 11:58

[f](#) [in](#) [t](#) [e](#)



**Double coup dur chez Home Invest Belgium qui annonçait, il y a quelques jours à peine à travers un communiqué laconique, le départ immédiat de sa CEO, Sophie Lambrighs, et de son chef des investissements (CIO), Nicolas Vincent. Ce dernier rebondira chez Buyerside et s'en explique à L'Echo.**

Les raisons liées au départ simultané du duo de tête qui pilotait la Société immobilière cotée Home Invest Belgium (HIB) restent pour l'instant **une équation à plusieurs inconnues**. Initiative liée à un revirement stratégique de la SIR ou manoeuvre de son actionnaire historique principal - la famille Van Overstraten - pour prendre (encore) davantage le contrôle du véhicule coté? Les avis sont pour l'instant partagés. Et les tenants du second scénario arguent que les deux frères Van Overstraten, Lieven et Johan, sont justement descendus dans la structure opérationnelle pour remplacer "ad interim" les deux managers sortis.



## Lire plus

► **Sophie Lambrighs, ambitieuse dans une sphère de machos**

► **Un rendement de 5,2% dans l'immobilier? C'est par ici...**

► **Résultats en demi-teinte mais hausse du dividende pour Home Invest**

► **Est-il encore intéressant d'investir dans l'immobilier?**

► **Home Invest Belgium boucle le rachat du projet Brunfaut à Molenbeek**

Fraîchement et sèchement libéré de son poste de CIO chez Home Invest Belgium, Nicolas Vincent n'a pas tardé pour dévoiler **ses nouvelles ambitions**. A l'image de ses anciens actionnaires, il rebondit et descend lui aussi dans une structure qu'il maîtrise et entend booster rapidement. Actionnaire fondateur et partenaire d'Adrian Devos - fils d'Alain, lui-même président de Befimmo et ex-CEO de AG Real Estate -, il retourne à ses premières amours: la société BuyerSide, une entreprise de conseil à l'achat immobilier créée il y a 4 ans lorsque les deux cofondateurs étaient encore collègues du département investissement de la société de conseil DTZ.

## Diversifier les pans de marché

Aujourd'hui, **Buyerside dégage un chiffre d'affaires plus que suffisant pour profiter des services de son deuxième actionnaire fondateur**. "BuyerSide est rapidement devenu un "réceptacle" à dossiers. Les agences immobilières ont vite compris qu'en nous transmettant leurs biens en vente, ils couvraient en une seule prise de contact une multitude d'acheteurs potentiels. Nous travaillons en effet uniquement pour des clients acheteurs qui nous confient non pas un mandat de vente, mais une mission de recherche/achat. "Le chiffre d'affaires double chaque année", confie Nicolas Vincent.

La société qu'il copilotera source les deals immobiliers et conseille les investisseurs privés et professionnels de A à Z lors d'une transaction immobilière. Principalement active dans le secteur résidentiel, elle accompagne des investisseurs privés, notamment des family offices, bien souvent fortunés. Le nouveau renfort compte **développer le secteur professionnel**, qu'il maîtrise grâce à l'expertise acquise chez Cushman (comme Associate Director), puis chez HIB. En développant les pans de marchés complémentaires au résidentiel (retail, bureau, maison de repos, etc.), BuyerSide devrait grandir rapidement même si les deux partenaires disent vouloir maintenir une équipe de petite taille sans franchir le cap des 10 collaborateurs.

