



PROFESSION

CONSEILLER LES ACQUÉREURS EN IMMOBILIER

« Nous ne sommes pas une agence immobilière et notre mission s'étend bien au-delà de la chasse de biens immobiliers. Nous nous positionnons comme spécialiste en recherche, analyse, valorisation, négociation et conventions immobilières. »

ENTRETIEN AVEC ADRIAN DEVOS, GÉRANT DE BUYERSIDE

EN QUOI CONSISTE VOTRE SERVICE ?

Nous accompagnons les acquéreurs immobiliers tout au long du processus d'acquisition en commençant par la recherche de biens sur base de leurs critères. Soit via les plateformes en ligne de type Immoweb, soit via notre réseau dit « hors marché » qui nous permet d'une part d'identifier des biens anticipativement à leur mise en vente, d'autre part des biens qui ne sont pas à vendre mais dont les propriétaires sont prêts à se défaire.

Une recherche efficace est primordiale, tout comme l'analyse, la valorisation et la négociation qui suivent. Elles permettent d'emblée d'identifier toute mauvaise transaction. En phase d'analyse, un audit complet est réalisé : régularité urbanistique, surfaces réelles, équipements techniques, présence d'amiante encore. Grâce à la détection de ces points positifs et négatifs objectifs, nous pouvons valoriser le bien de façon optimale et démarrer ensuite une négociation efficace face au vendeur ou son agent. Nous rédigeons ensuite l'offre d'achat qui reprend les termes de l'accord et protège l'acquéreur grâce aux conditions que nous y incluons. Enfin, nous transmettons au notaire - qui n'intervient souvent qu'après l'offre - les éléments à ajouter au compromis, et nous nous assurons que les actes sont rédigés conformément aux termes de l'accord. Notre service prend fin à la remise des clés.

D'OÙ VOUS EST VENUE L'IDÉE DE LANCER CE NOUVEAU CONCEPT ?

Avant de lancer BuyerSide, je travaillais chez DTZ Winssinger, un groupe international actif dans le courtage d'immeubles de bureaux et commerciaux. J'y réalisais des audits et Business Plan professionnels pour mes clients, la plupart institutionnels. Plusieurs de mes connaissances, démunies lors de leur achat immobilier (maison ou immeuble de rapport), venaient alors me demander conseil. J'ai alors

compris qu'il existait un réel marché pour le conseil à l'acquisition immobilier, pour les investisseurs comme pour les particuliers.

QUI SONT VOS CLIENTS ?

Nous agissons pour des acquéreurs qui cherchent un bien à occuper (maison ou appartement), généralement entre 150k et 5M€. D'autres, en « bons pères de famille » ou « investisseurs aguerris », souhaitent diversifier leur patrimoine avec un immeuble de rapport (de 500 k€ à 30 M€) offrant un rendement intéressant. Enfin, nous conseillons des professionnels de l'immobilier désirant accéder aux biens hors marché et déléguer les vérifications liées à l'achat.

Nos clients sont aussi bien belges qu'étrangers.

POURQUOI LES CLIENTS FONT-ILS APPEL À VOS SERVICES ?

La plupart de nos clients ont une idée précise de leur bien idéal mais ne disposent pas du temps nécessaire pour le chercher. Certains manquent parfois aussi de réactivité lorsque des opportunités se présentent. S'ils ont déjà identifié le bien qui leur convient, nous entamons nos démarches à l'étape d'analyse de celui-ci. L'objectif de nos clients est de réaliser un bon achat sans risque et de s'assurer de payer le juste prix. Notre solide expérience nous permet de négocier au mieux de leurs intérêts.

QUEL EST VOTRE BILAN APRÈS 4 ANNÉES D'ACTIVITÉ ?

Notre activité double chaque année : en 2015, nous avons conseillé pour plus de 6 M€ d'investissement, en 2016 pour plus de 15 M€ et nous serons à environ 30 M€ à la fin de l'année 2017. Vu le nombre de transactions annuelles en Belgique, nous estimons que le conseil à l'achat, métier encore embryonnaire, a encore de beaux jours devant lui !

