



D.R.

“LES AGENTS IMMOBILIERS classiques se placent du côté de ceux qui vendent, des propriétaires des biens. Nous aidons les futurs acquéreurs et, parmi eux, les investisseurs. Et cela se complète bien”, affirme Adrian Devos, cofondateur de Buyerside. La jeune société (2014) est présente pour la deuxième année à l’Immo-Village (hall Astrid) du salon Batibouw, qui ouvre ses portes ce jeudi 22 février aux professionnels (lire en pages 4 à 6).

Lancer sa propre entreprise dans l’immobilier était presque la voie toute tracée pour ce passionné du secteur, l’héritage d’une tradition familiale. “Mon père, Alain Devos, a assuré la direction d’AG Real Estate pendant plusieurs années et j’ai toujours voulu me diriger vers l’immobi-

lier”, retrace-t-il. “Après des études de management à l’Université catholique de Louvain, terminées en 2012, j’ai tout de suite intégré le monde professionnel chez le conseiller en immobilier professionnel DTZ Wissinger, au Grand-Duché du Luxembourg.” Il y accumule une certaine expérience pendant trois ans, durant desquels il fait ses armes dans l’immobilier de bureau et d’entreprises d’investissement.

Mais rapidement, sa fibre entrepreneuriale le rattrape. D’autant qu’une idée surgit presque naturellement dans son esprit. “J’avais beaucoup d’amis qui me demandaient des conseils parce qu’ils achetaient leur première maison, par exemple. Et je me suis rendu compte à ce moment-là qu’il y avait une niche qui n’était pas encore occupée dans le marché résidentiel. Même s’il existait déjà quelques chasseurs immobiliers, il n’y avait pas vraiment de structure

professionnelle de conseil pour acquéreurs”, explique Adrian Devos.

Conseiller de A à Z

En 2014, Buyerside naît avec l’idée d’offrir une gamme de conseils complète pour se différencier des chasseurs immobiliers, dont la tâche s’arrête souvent à la recherche de biens. L’engouement se fait tout de suite sentir. “Il s’agissait d’une demande cachée, en quelque sorte. Les gens ne pensaient pas à demander conseil à une seule entreprise pour des questions juridiques, fiscales, techniques ou encore urbanistiques”, confirme le Bruxellois. De la recherche à la rédaction de l’offre d’achat, Buyerside se range du côté des acquéreurs.

Parmi ses clients, l’entreprise compte environ deux-tiers d’investisseurs à la recherche d’immeubles de rapport et un tiers de futurs propriétaires pour leur propre occupation. Sans oublier le secteur

professionnel avec lequel collabore encore Adrian Devos.

Depuis sa création, la société double chaque année son volume d’investissement – comprenez la somme des montants des acquisitions conseillées – pour récemment atteindre un total de 30 millions d’euros.

Il a fallu pourtant venir chercher les clients, qui n’étaient pas forcément au courant de l’entière gamme de services proposée par Buyerside. C’est d’ailleurs pour cette raison que les conseillers des acquéreurs sont présents cette année encore à l’Immo-Village du salon Batibouw. “Notre but est de nous faire connaître du grand public pour faire évoluer ce marché encore tout à fait embryonnaire. La capacité de développement du secteur est très grande et nous voulons faire partie de cette évolution”, conclut Adrian Devos.

Bertrand Lodewyckx

“Un marché encore embryonnaire”

Adrian Devos s’est rangé depuis quelques années du côté des acquéreurs et des investisseurs immobiliers, qu’il conseille à bien des niveaux au sein de Buyerside. Du flair et pas mal d’initiatives et l’aventure était lancée.