

# Adrian Devos défend les intérêts des acquéreurs

**A**près un double master en science de gestion et un CEMS master en management international à la Louvain School of Management, Adrian Devos, qui est le fils d'Alain Devos, une personnalité bien connue du secteur immobilier, commence sa carrière dans l'immobilier professionnel chez DTZ Belgique (aujourd'hui Cushman & Wakefield). Il exerce pendant trois ans, la fonction d'Account Manager dans le département investissement puis est tenté par les sirènes de l'entrepreneuriat. Il est aujourd'hui cofondateur et gérant de BuyerSide, une entreprise qui défend les intérêts des acquéreurs. « Nous sommes une équipe de professionnels de l'immobilier, indépendants du vendeur et sans

*conflit d'intérêts, qui conseille et épaula les acquéreurs au cours des différentes étapes du processus d'acquisition d'un bien immobilier. Il s'agit essentiellement d'immeubles de rapport (70 %) et de maisons et appartement (30 %). »*

Adrian n'est pas qu'un chasseur de biens immobiliers. « Dans 10 % des cas, nos clients viennent avec des biens qu'ils ont eux-mêmes identifiés. Et lorsque dans 90 % des autres cas, nous nous chargeons de la recherche pour notre client, notre travail ne fait que commencer quand nous l'avons identifié. » BuyerSide accompagne ses clients dans cinq étapes clés pour l'achat d'un bien : la recherche du bien idéal (souvent hors marché), l'analyse à la fois urbanistique

(conformité de permis...), technique (différence entre les m<sup>2</sup> réels et affichés, amiante, budget travaux...), administrative (copropriété, acte de base...), la valorisation du bien selon plusieurs méthodes (rendement, prix/m<sup>2</sup>...). Après la remise des rapports d'analyse et de valorisation commence la phase de négociation des conditions et du prix. « Nous nous chargeons de rédiger l'offre d'achat qui protège l'acheteur et qui envisage différents cas de figure (notamment la pollution du sol). Enfin intervient l'ultime phase, celle des contrats. Nous aidons le notaire de l'acquéreur, qui n'intervient souvent qu'après l'obtention d'une offre contresignée, à rédiger les termes de l'accord dans le compromis et accompagnons

*le client jusqu'à l'acte authentique et la remise des clés. Nous nous rémunérons à raison de 0,5 % du prix d'achat et de 15 % sur la réduction de prix obtenue suite à la négociation par rapport au prix demandé, avec un seuil minimum et maximum de rémunération en fonction du volume d'investissement »,* ajoute A. Devos.

Ce concept s'inspire des pays anglo-saxons dans lesquels chacune des parties a son propre agent, « même si le terme est particulièrement mal choisi lorsqu'on conseille l'acquéreur », ajoute Adrian. BuyerSide double son chiffre d'affaires chaque année depuis quatre ans. La petite entreprise a réalisé plus de 30 millions d'euros l'année dernière.

BRIGITTE DE WOLF-CAMBIER



Adrian Devos. © D.R.