

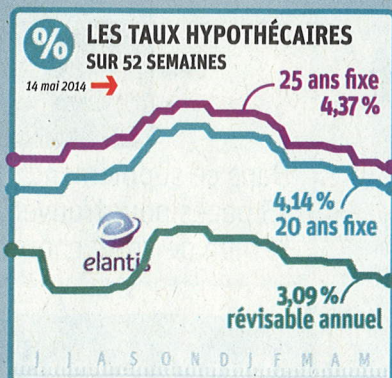
En bref

Photovoltaïque

Relance. "Toutes les conditions sont réunies pour que le marché du photovoltaïque et du solaire thermique redémarre, pour que les gens aient envie d'investir", indique Francis Carnoy, directeur général de la Confédération Construction Wallonne (CCW). Selon lui, le marché ne redémarre pas de manière satisfaisante alors que le mécanisme de soutien au photovoltaïque "Qualiwatt" remplace depuis le 1^{er} mars 2014 le controversé "Solwatt", duquel des leçons ont été tirées. "Relançons la filière, regagnons les centaines d'emplois perdus. Nous voulons tourner la page", insiste-t-il. (Belga)

Ouverture

Regus, le fournisseur mondial d'espaces de travail flexibles, a ouvert son 2 000^e site mondial dans la ville de Boulder, dans l'État américain du Colorado. La croissance continue de son réseau illustre la forte demande de solutions de travail plus flexibles et moins fixes. Des études récentes réalisées à l'échelle mondiale par Regus montrent que plus d'un tiers (34 %) des entreprises internationales désirent se séparer de leurs bureaux commerciaux fixes. Le passage aux méthodes de travail plus flexibles leur permet de réduire des coûts fixes d'immobilier et de bénéficier des avantages de productivité résultant de pratiques de ressources humaines intelligentes. Des millions d'entreprises situées dans plus de 102 pays utilisent actuellement le réseau Regus afin de tirer profit de ces avantages. Regus continue de s'étendre sur de nouveaux marchés comme Boulder, qui possèdent une forte communauté de jeunes et un nombre élevé de travailleurs à domicile; deux groupes qui à l'échelle globale accueillent favorablement l'usage d'espaces de travail flexibles et d'espaces de coworking. (Belga)



€ CRÉDIT HYPOTHÉCAIRE →
DE 25 000 € SUR 20 ANS 14 mai 2014
(0,80%)

	RÉVISABLE 1 AN	RÉVISABLE 5 ANS	FIXE 20 ANS
MENSUALITE	138,75 €	142,43 €	153,74 €
TAUX *	3,05 %	3,35 %	4,25 %
CAP	2,00 %	2,00 %	

Interview express

ADRIAN DEVOS ET NICOLAS VINCENT
Agents immobiliers et fondateurs de BuyerSide.



Ils se rémunèrent sur les économies réalisées

ADRIAN DEVOS ET NICOLAS VINCENT sont deux courtiers agréés, membres de l'équipe de DTZ. Forts de leur expérience dans l'immobilier professionnel, ils ont choisi de créer leur propre société de courtage en immobilier... résidentiel, baptisée BuyerSide. Leur originalité ? Leurs services s'adressent exclusivement aux acquéreurs et non aux vendeurs; et leur commission porte non pas sur le montant de la transaction mais sur la marge d'économies de prix que leurs qualités de fins négociateurs leur auront permis de réaliser.

Êtes-vous des chasseurs immobiliers ?

Nicolas Vincent : Non. Nous ne nous chargeons pas de la recherche des biens, mais intervenons plus tard dans le processus, une fois que l'acquéreur a fait son choix. En ce sens, nous agissons plus en tant que conseillers qu'agents immobiliers, épaulant et répondant à toutes les questions que peut se poser l'acquéreur.

Comment BuyerSide se propose-t-il concrètement d'accompagner l'acquéreur dans son achat ?

Adrian Devos : Nous offrons une panoplie de services que nous ventilons suivant quatre piliers d'action. Le premier est l'analyse de la valeur du bien, que nous effectuons en le visitant bien sûr, mais aussi en établissant au besoin un devis des travaux à réaliser, de même qu'en vérifiant auprès de la commune que les permis d'urbanisme aient bien été octroyés. Nous surveillons aussi la véracité des informations communiquées (surface habitable, taille du terrain, qualité des équipements techniques...). Ensuite, nous procédons à l'évaluation du bien, justifiant notre recommandation en termes de prix et les éventuelles conditions suspensives à négocier par un rapport détaillé. Vient en troisième lieu la phase de négociation, où nous agissons en intermédiaires en défendant les in-

térêts de notre client auprès du vendeur. Cette position d'entre-deux et nos compétences nous permettent d'obtenir plus facilement le juste prix. Enfin, nous encadrons la rédaction de l'offre d'achat et la relecture des contrats liés à la vente. Nous pouvons aussi prodiguer des conseils en matière fiscale, patrimoniale et successorale. Par ailleurs, l'acquéreur a le choix de souscrire à une panoplie de services à la carte, tels que l'analyse géobiologique du bien ou encore la recherche du propriétaire dans le cas où le bien n'est pas affiché comme étant à vendre.

Puisque vous servez les intérêts de l'acquéreur, pourriez-vous lui conseiller de ne... pas acheter ?

Nicolas Vincent : Tout à fait, si les défauts du bien ou les risques liés à la vente le justifient.

Comment calculez-vous votre rémunération ?

Adrian Devos : Nous prélevons 15 % de la réduction négociée entre le prix affiché et le prix de vente obtenu. S'il n'y a pas d'économies réalisées, nous demandons 0,5 % du montant total de la transaction.

Quel est votre lien avec DTZ ?

Nicolas Vincent : DTZ soutient notre projet. Les deux sociétés partagent des liens forts mais sont deux entités séparées. Frédéric Van de Putte, qui est à la tête de DTZ, fait par exemple partie de notre Advisory Board, notre panel de conseillers, éminents acteurs du marché immobilier belge. Celui-ci se compose de six membres parmi lesquels figurent entre autres Marc Kadraner (cabinet d'avocats Heilporn & Kadraner) et Alain Devos (président du conseil d'administration de Befimmo).

Frédérique Masquelier

→ www.buyerside.be

6 011

