

# « Les acheteurs manquent d'accompagnement »

- ▶ Adrian Devos et Nicolas Vincent viennent de lancer une entreprise de conseil à l'acquisition en immobilier résidentiel.
- ▶ Dès que vous avez trouvé la maison de vos rêves, ils finalisent le processus d'achat.

## ENTRETIEN

Ils seront en quelque sorte le contrepois de l'agent immobilier. Ceux qui défendront l'acheteur face à cet agent mandaté par le vendeur et qui tentera bien évidemment d'obtenir le meilleur prix de vente pour son client.

Adrian Devos et Nicolas Vincent, actifs dans l'immobilier chez DTZ depuis deux ans, viennent de lancer leur entreprise de conseil à l'acquisition en immobilier résidentiel. L'idée est simple : une fois que vous avez repéré le bien de vos rêves, BuyerSide prend le relais pour finaliser la vente. C'est-à-dire qu'elle prend en charge les différentes étapes du processus d'acquisition (analyse, évaluation du bien et des travaux à réaliser, négociation...). Un service à succès à l'étranger, mais qui devra encore faire l'objet d'un changement de mentalités en Belgique.

**Comment est né BuyerSide ?**  
D'une constatation que les acheteurs étaient souvent dépourvus



Adrian Devos et Nicolas Vincent de chez BuyerSide. © D.R.

*lors de l'achat d'un bien immobilier, qu'ils manquaient d'accompagnement. En fait, il existe en Belgique des chasseurs immobiliers, qui cherchent des biens et accompagnent l'acheteur tout au long des processus. Quand l'acheteur repère lui-même son bien, il est par contre livré à lui-même. Nous voulons combler ce manque. Nous estimons que, avant de nous appeler, il est très important que ce soit l'acheteur qui choisisse le bien sûr lequel il veut mettre la main.*

**Quel est l'intérêt de faire appel à vos services une fois qu'on a repéré une maison ?**  
Une série de questions appa-

*raissent très vite, sans que l'on puisse souvent y répondre. Nos clients n'auront qu'un seul point de contact pour toute la suite du processus. Dans un premier temps, l'un des membres de notre équipe visitera le bien identifié et relèvera les éléments pouvant influencer la qualité du bien et sa valeur. S'ensuit un rapport qui comprend l'analyse du bien immobilier et l'évaluation. Nous avons aussi suffisamment d'expérience pour estimer le montant d'éventuels travaux, en fonction des souhaits du client. Le rapport se conclut par une recommandation en termes de prix et d'éventuelles conditions suspensives à négocier. Les éléments négatifs se-*

*ront mis en avant pour justifier une diminution du prix affiché vis-à-vis du vendeur et ainsi débiter l'une des phases essentielles de l'intervention de BuyerSide, à savoir la négociation. Une fois la négociation aboutie, nous assisterons le client dans la rédaction de l'offre d'achat et dans la relecture des contrats. Une attention sera également portée sur l'optimisation de l'achat en matière fiscale, patrimoniale et successorale.*

**En moyenne, on estime que, par rapport au prix affiché par le vendeur, le prix réellement payé à l'achat peut descendre de 10 %. Vous pensez faire davantage ?**

*Oui, nous pensons que notre expérience permettra de faire baisser encore davantage le prix. Nous avons certaines capacités de négociation.*

**Comment vous rémunérez-vous ?**  
*La rémunération dépend essentiellement du succès de la transaction et des économies réalisées grâce à notre intervention dans la négociation du prix de vente. Nous demandons 15 % sur la réduction de prix obtenu entre le prix affiché et le prix de vente. Si nous négocions mieux que l'acheteur, l'opération sera blanche pour lui. Il peut même espérer réaliser une économie. Et il se sera fait conseiller et accompagné tout au long du processus.*

**Et si la vente ne se réalise pas ?**  
*En fait, le prix de départ est de 1.000 euros. Si la vente se réalise, ce montant est déduit du pourcentage. Si la vente ne se réalise pas ou que le client arrête le processus, nous demandons une rémunération de 1.000 euros pour le travail fourni. Enfin, dernier cas, s'il n'y a aucune réduction obtenue par rapport au prix affiché, nous demandons une rémunération de 0,5 % du prix d'achat.*

**Un duel avec les agents immobiliers se profile à l'horizon...**  
*Nos services sont complémentaires. D'après les premiers échos que nous avons reçus, ils sont même satisfaits de notre arrivée sur le marché. Un agent immobilier travaille avant tout pour le*

*vendeur. Or un potentiel acheteur lui pose régulièrement des questions sur le bien, lui demande des conseils. Il n'est donc pas dans son rôle.*

**Quel sera votre terrain de jeu ?**  
*Bruxelles et le Brabant wallon en priorité. Ensuite nous souhaitons couvrir rapidement toute la Belgique. Des équipes locales seront constituées en Flandre et en Wallonie. Nous devons être à même de répondre très rapidement à nos clients. Il faut donc être bien présent sur le terrain. Notre principale difficulté sera « d'éduquer » les gens à ce nouveau service de conseil. De leur montrer qu'acheter seul dans son coin n'est pas toujours la meilleure solution.*

**Quels sont encore vos liens avec DTZ ?**  
*DTZ, conseiller en immobilier professionnel, soutient le projet et nous aide dans une série de domaines. Mais la société n'y investit aucun fonds. J'y travaille encore pendant un an à mi-temps. Mon partenaire y restera, dans un premier temps, à temps plein. Notons que l'on retrouvera le directeur de DTZ, Frédéric Van de Putte dans le conseil de direction de BuyerSide. Preuve de leur soutien. Stefaan Gielens (Aedifica), Marc Kadaner (cabinet d'avocats Heilporn & Kadaner), Alain Devos (président du CA de Befimmo) font également partie de ce « board » de neuf personnes.*

Propos recueillis par  
XAVIER ATTOUT