

« On vit une belle époque dans l'immobilier »

Le 1^{er} octobre 2019, Édouard Lempereur, un ancien d'ING, a intégré la structure professionnelle de BuyerSide dirigée par Nicolas Vincent.

BRIGITTE DE WOLF-CAMBIER

Votre parcours professionnel est plutôt atypique...

Après des candidatures à l'Ihecs, j'ai commencé à travailler chez Marcolini puis Lyreco. J'avais 28 ans, pas de crédit, ni de femme et envie de voyager. J'ai démissionné et suis parti faire un tour du monde pendant presque vingt mois. Ce fut une très belle expérience. De retour au pays, j'ai travaillé en tant que commercial tout en reprenant des études. J'ai fait un MBA à la Louvain School of Management (UCL) et un DES en finance à l'Ichec. Puis j'ai été engagé par ING où j'ai été tout

d'abord en charge des analyses de crédits professionnels puis responsable commercial pour des clients corporate en immobilier. Parallèlement, j'ai suivi l'Executive Master en Immobilier (EMI).

Comment avez-vous été en contact avec BuyerSide ?

Chez ING où je suis resté un peu plus de trois ans, j'étais actif dans l'immobilier indirect mais j'étais intéressé par l'immobilier direct. C'est tout à fait par hasard que j'ai appris que BuyerSide cherchait quelqu'un pour développer la partie professionnelle. J'ai présenté ma candidature. On s'est rencontré et le contact est bien passé. J'ai été attiré par le concept de BuyerSide qui conseille des clients pour des achats résidentiels mais qui depuis un an et demi développe la partie non résidentielle : bureaux, commerce, logistique, industriel, semi-industriel, maisons de repos.

Y a-t-il une place à prendre dans un marché immobilier plutôt concurrentiel ?

Oui. Du côté acheteurs, il n'y a pas énormément d'acteurs. Un agent immobilier classique est payé par le vendeur. Déontologiquement, il est censé être neutre. Mais quand il y a un cas de conscience, il faut trancher entre l'intérêt de l'acheteur ou le vendeur. Adrian Devos et Nicolas Vincent, cofondateurs de BuyerSide, ont fait le pari de devenir les conseillers de l'acquéreur.

Qu'en est-il de la partie professionnelle où vous êtes spécialisé ?

Nous avons des clients très différents : de petits investisseurs ou des fonds, notamment étrangers. Notre gros atout, c'est qu'on arrive à sourcer des biens qui sont off market. Il y a une notion d'exclusivité. Les vendeurs ont souvent intérêt à vendre hors marché car il n'y a pas de publicité et que le processus s'en trouve simplifié. Nous accompagnons l'acquéreur de A à Z. Cela commence par la recherche du bien. Un client nous explique par exemple qu'il cherche à investir dans du bureau à Bruxelles, dans tel quartier, avec tel type de rendement, et

qu'il dispose d'un volume d'investissement précis. On l'accompagne dans les démarches. On fait des recherches poussées sur les biens, tout d'abord des due diligence techniques (on est secondé par un réseau de spécialistes). Nous accompagnons aussi le client dans le due diligence juridique : négociation des LOI (lettres d'intention) jusqu'au closing, la signature de l'acte que ce soit en Asset deal (achat de bien) ou en Share deal (achat d'action de société).

Quel est votre valeur ajoutée ?

Nous disposons d'un gros réseau de porteurs d'affaires mais nous essayons aussi de trouver des biens exclusifs. Nous essayons d'anticiper les besoins du marché par des démarches proactives et de cadenasser la recherche pour limiter au maximum le risque. C'est vraiment notre valeur ajoutée. Nous présentons un produit au client quasi « pré-emballé ». Nous achetons comme si c'était pour nous-mêmes. Notre réputation est en jeu. On ne peut pas se permettre de se tromper.



« Le marché est très actif particulièrement dans le bureau. Il y a beaucoup de mouvement, une grande compétition, ce qui tire les prix à la hausse. On vit une belle époque dans l'immobilier... » © LUC VIATOUR