

Un nouvel Account Manager bilingue chez BuyerSide

Maximilien Verschaffel est venu renforcer l'équipe de BuyerSide, qui peut compter sur un expert multilingue chargé plus particulièrement de la clientèle néerlandophone.

ENTRETIEN

BRIGITTE DE WOLF-CAMBIER

Comment avez-vous été en contact avec BuyerSide ?

J'ai commencé le 18 mai après le confinement. BuyerSide cherchait quelqu'un pour développer la clientèle dans le nord du pays. Né à Anvers, je suis parfaitement bilingue. J'ai vécu et étudié à Gand, notamment à l'International Business Management à l'Artevelde Hogeschool. J'étais surtout intéressé par l'international. J'ai eu l'opportunité de faire un Erasmus à Taïwan, un choc culturel

que je recherchais. J'ai fort apprécié cette expérience et je suis conscient que j'ai eu beaucoup de chance d'avoir eu l'occasion de la concrétiser. Ensuite, j'ai fait un stage chez Flanders Investment and Trade à l'ambassade belge à Madrid. Puis j'ai travaillé chez Daimler-Mercedes Benz pendant deux ans dans la capitale espagnole. C'était une bonne école d'apprentissage pour une première expérience avant de revenir en Belgique.

C'est à ce moment-là que vous vous intéressez à l'immobilier ?

En 2017, j'avais suivi un diplôme complémentaire sur les aspects pratiques en immobilier à la KU Leuven. L'envie de faire de l'immobilier était là mais cela ne s'était pas encore concrétisé. Durant mes études, j'ai réalisé plusieurs stages dans différentes agences immobilières en Flandre, notamment à Knokke. Je suis revenu d'Espagne juste avant le confinement en Belgique. J'étais à la recherche d'un emploi dans l'immobilier. J'ai un profil junior mais avec un minimum d'expérience. J'ai appris par mon

oncle que BuyerSide recherchait un Account Manager bilingue, connaissant le marché immobilier en Flandre. J'ai fait les interviews. Le déclic s'est fait dès le début. Défendre les intérêts des acquéreurs m'intéressait beaucoup.

Y a-t-il des débouchés pour BuyerSide du côté néerlandophone à Bruxelles ou en Flandre ?

Certainement. Il y a énormément de possibilités et je crois que c'est un atout d'avoir quelqu'un de bilingue. A mon avis, le plus important, c'est d'agrandir le réseau dont BuyerSide dispose déjà. On est actifs à environ à 60 % à Bruxelles, mais aussi dans le Brabant wallon, le Brabant flamand. Développer le réseau qui existe en Flandre est important. Je viens de concrétiser un premier deal avec un client néerlandophone. Mais il y a aussi Anvers et Gand qui connaissent un boom.

Quels sont vos objectifs ?

Je souhaite développer ma carrière dans l'immobilier chez BuyerSide qui

est une petite structure à taille humaine et en forte croissance. Je travaille surtout dans le résidentiel, suivi par Adrian Devos, cofondateur et gérant de BuyerSide. Dans l'avenir, j'espère pouvoir concrétiser seul de A à Z toutes les opérations avec les clients. Nous connaissons nos clients en profondeur et le bouche-à-oreille fonctionne. La force de BuyerSide et de son réseau, c'est de trouver des immeubles hors marché, majoritairement des biens d'investissement (immeubles, appartements de rapport).

Les activités de BuyerSide ont-elles été impactées par le Covid-19 ?

Les mandats rentrent. Il nous semble que beaucoup de gens se méfient de la Bourse et de sa volatilité. Les briques semblent offrir davantage de sécurité. Ils veulent diversifier leur patrimoine. Est-ce que cela va continuer comme cela ? Allons-nous ressentir une crise plus tard ? Il va falloir voir comment le marché va réagir face aux difficultés économiques à venir ainsi qu'à l'évolution des taux d'intérêt qui ont un effet direct sur le prix de l'immobilier.



« La force de BuyerSide et de son réseau, c'est de trouver des immeubles hors marché. »