

Un partenaire intègre dans la jungle du marché des bureaux

Comment une entreprise peut-elle avoir l'assurance de conclure le meilleur contrat de location pour ses bureaux ou services logistiques? "Ne jouez pas cavalier seul, optez pour un accompagnement de qualité", répond Daniel Coltof. Business Space, l'entreprise qu'il a fondée, n'est pas un courtier mais une organisation indépendante uniquement active dans le *Tenant Representation*.

Le Néerlandais Daniel Coltof a posé ses valises à Bruxelles voici plus de 30 ans. Il s'est immédiatement passionné pour l'immobilier et a rapidement fait carrière chez Knight Frank, l'un des plus grands acteurs mondiaux de l'immobilier commercial. "Un jour, on m'a confié la recherche de 10.000 m² de bureaux pour une multinationale japonaise de l'électronique. Le client m'a alors demandé si je pouvais défendre uniquement ses intérêts. Dans la pratique, cela n'arrive presque jamais: les courtiers traditionnels représentent souvent les deux côtés de la table et empochent des marges tant chez les propriétaires-bailleurs que chez les locataires. 'Pauvres locataires!', ai-je pensé."

LE ROBIN DES BOIS DU MARCHÉ IMMOBILIER

Partant de cette idée et inspiré par des exemples anglo-saxons, Daniel Coltof a fondé Business Space en 2006, la première entreprise active exclusivement dans la *Tenant Representation* sur le marché bruxellois des bureaux. "On nous appelle les 'Robin des Bois du secteur immobilier'", sourit Daniel Coltof, même s'il reconnaît gérer une entreprise commerciale. "Grâce à notre connaissance du marché – tant la mienne que celle de mon équipe – nous pouvons garder les courtiers et les propriétaires dans le droit chemin. Ce n'est pas une muraille de Chine mais un mur de Berlin qui nous sépare. Nous n'avons absolument rien à voir avec les intérêts des propriétaires. Nous ne défendons donc pas les intérêts de deux parties opposées."

"Durabilité et intégrité ne cessent de gagner en importance dans cette jungle qu'est le marché immobilier", poursuit Daniel Coltof. "Il est important que les entreprises et organisations en Belgique ouvrent les yeux. Rechercher l'immeuble adéquat ne se résume pas à frapper à la porte d'une agence. Nous commençons toujours par une analyse objective. De quoi le client a-t-il exactement besoin? Cet élément s'est particulièrement imposé avec la crise sanitaire et la percée définitive de nouvelles méthodes de travail. De nombreux salariés travaillent plusieurs jours par semaine depuis leur domicile. Nous avons ainsi pu optimiser les bureaux du Cefic, la représentation de l'industrie chimique européenne, qui a quitté un



"Nous avons pu optimiser les bureaux du Cefic, la représentation de l'industrie chimique européenne, en passant de 10.000 à moins de 6.000 m²."

DANIEL COLTOF, Senior Partner de Business Space

immeuble de 10.000 m² pour un autre de moins de 6.000 m²."

Business Space propose également des services de conseil, fait exécuter des audits techniques – "le HVAC répond-il aux besoins du locataire?", notamment –, épluche les contrats sous l'angle juridique et envoie des Change Managers sur le terrain pour mettre en pratique la nouvelle méthode de travail. "Pour le Cefic, par exemple, il ne s'agissait pas uniquement de déployer des postes de travail ouverts, mais aussi de développer suffisamment de possibilités de travailler dans le calme, téléphoner, se réunir, etc. Même des membres de la direction n'ont plus de bureaux à eux. Il s'agit vraiment de 'diriger par l'exemple'."

NO CURE, NO PAY

Cette approche alternative va de pair avec un système de rémunération tout aussi innovant. "Un courtier classique reçoit une commission par immeuble en fonction de la superficie et du loyer. Il a donc tout intérêt à louer aussi grand et cher que possible. Nous travaillons quant à nous sur la base d'une philosophie *no cure, no pay*. Le client nous rémunère principalement en fonction des économies que nous lui permettons de faire. Nous avons donc tout intérêt à ce que nos conseils et notre offre lui soient favorables! Souvent, nos clients restent simplement à l'endroit où ils étaient déjà. D'ailleurs, nous n'intervenons pas que sur le loyer: nous nous intéressons aux charges communes et aux frais de remise en état que le propriétaire facture au terme du contrat."

"Les courtiers traditionnels représentent souvent les deux côtés de la table et empochent des marges des deux côtés, tant auprès du propriétaire-bailleur que du locataire."

DANIEL COLTOF, Senior Partner de Business Space