

Een integere partner in de jungle van de kantorenmarkt

Hoe kan je als corporate zeker zijn dat je het beste huurcontract afsluit voor je kantoren of logistieke diensten? 'Speel geen cavalier seul en laat je goed begeleiden', zegt Daniel Coltof van Business Space. Dat is geen makelaar, maar een onafhankelijke organisatie die enkel *Tenant Representation* doet.

De Nederlander Daniel Coltof spoelde ruim dertig jaar geleden aan in Brussel. Hij raakte er in de ban van vastgoed en maakte een steile carrière bij Knight Frank, wereldwijd een van de grootste spelers in commercieel vastgoed. 'Op een gegeven moment moest ik 10.000 vierkante meter kantoren zoeken voor een Japanse elektromultinational. De klant vroeg of ik alleen zijn belangen kon verdedigen. Wel, in de praktijk gebeurt dat haast nooit. Traditionele makelaars adviseren vaak beide kanten van de tafel en strijken dito marges op, zowel van de eigenaar-verhuurders als van de huurders. "Arme huurder", dacht ik.'

DE ROBIN HOOD VAN DE VASTGOEDMARKT

Vanuit die gedachte en geïnspireerd op voorbeelden uit de Angelsaksische wereld richtte Coltof in 2006 Business Space op, het eerste bedrijf dat in de Brusselse kantorenmarkt enkel *Tenant Representation* deed. 'We worden de Robin Hood van de vastgoedsector genoemd', legt Coltof uit, al geeft hij toe dat hij een commerciële business runt. 'Vanuit onze marktkennis, zowel van mezelf als mijn team, kunnen we de makelaars en eigenaars in het gareel houden. Er staat geen Chinese, maar een Berlijnse muur tussen ons en hen. Wij hebben niks, maar dan ook niks met de belangen van de eigenaars te maken en verdedigen dus nooit dubbele belangen.'

'Duurzaamheid en integriteit worden steeds belangrijker in deze jungle van het vastgoed,' volgens Coltof. 'Het is belangrijk dat ook bedrijven en organisaties in België de ogen openen. Op zoek gaan naar het juiste vastgoed, dat is meer dan aankloppen bij een agence. Wij beginnen altijd met een objectieve analyse. Wat heeft de klant precies nodig? Zeker na de COVID-19-crisis is de nieuwe manier van werken helemaal doorgebroken. Vele werknemers werken enkele dagen per week van thuis. CEFIC, de vertegenwoordiging van de Europese chemie-industrie, konden we bijvoorbeeld optimaliseren van een pand van ongeveer 10.000 vierkante meter naar één van minder dan 6.000 vierkante meter.'



'We konden het gebouw van CEFIC optimaliseren van ongeveer 10.000 vierkante meter naar één van minder dan 6.000 vierkante meter.'

DANIEL COLTOF,
Senior Partner Business Space

Daarnaast biedt Business Space ook consultancy aan zijn klanten aan, het laat technische audits uitvoeren – 'Voldoet de HVAC bijvoorbeeld aan de noden van de huurder?' –, het pluist de contracten juridisch haarfijn uit en stuurt changemanagers uit om op de vloer de nieuwe manier van werken in de praktijk te brengen. 'Bij CEFIC ging het bijvoorbeeld niet alleen om open werkplekken, maar ook voldoende mogelijkheden om in alle rust te werken, te telefoneren, te overleggen, enzovoort. Zelfs directieleden hebben er geen eigen kantoor meer en zo hoort het ook: leading by example.'

NO CURE, NO PAY

Bij die alternatieve aanpak hoort ook een alternatief verloningssysteem. 'Een klassieke makelaar ontvangt een commissie per pand in functie van de oopervlakte en het huurbedrag. Hij heeft er dus alle belang bij zo groot en duur mogelijk te verhuren. Wij werken op basis van no cure, no pay. De klant betaalt op basis van de besparingen die wij aandragen. We hebben er dus alle belang bij dat ons advies en ons aanbod gunstig zijn voor de klant. Vaak blijven ze gewoon op de plek waar ze al zitten. Het gaat trouwens niet alleen om het huurgeld, maar ook om de gemeenschappelijke lasten en de herinstandstelling, bijvoorbeeld wat de verhuurder aanrekent bij de beëindiging van een contract.'

'Traditionele makelaars adviseren vaak beide kanten van de tafel en strijken dito marges op, zowel van de eigenaar-verhuurders als van de huurders.'

DANIEL COLTOF,
Senior Partner Business Space