

# Au service des seuls locataires



Business Space œuvre sur le marché des bureaux du grand Bruxelles, mais aussi à Anvers, Gand, Liège, Namur... (De g. à d., MM. Moreels et Coltof)

D.R./BUSINESS SPACE

## Business Space négocie ferme pour le compte des locataires. Et a rejoint une plateforme internationale, Exis.

DANIEL COLTOF, ANCIEN AGENT Knight Frank, a créé la société Business Space en 2006. Sa raison d'être ? Représenter et défendre les intérêts des locataires d'immeubles de bureaux auprès de leurs propriétaires, en s'attachant entre autres à les conseiller dans la négociation à leur avantage du loyer et des charges communes. Une tâche à laquelle s'attendent depuis 9 ans les 10 personnes composant l'effectif de Business Space, dont 5 experts qui se prévalent de 15 à 20 ans de métier dans le courtage en immobilier d'entreprise.

Si Daniel Coltof a décidé de sortir de l'ombre, lui qui assure préférer rester discret et ne pas trop aimer communiquer, c'est pour annoncer l'intégration de sa société au sein de la plateforme internationale Exis, dont il est par ailleurs l'un des six membres du conseil d'administration. Exis regroupe 15 entreprises indépendantes similaires à Business Space, réparties sur 25 marchés et quatre continents, pour un portefeuille de plus de 3 500 clients. "Ce premier réseau de représentants de locataires d'immeubles de bureaux au monde nous permet de nous échanger en toute confiance des clients qui souhaitent bénéficier de nos services en dehors de nos marchés respectifs", pointe M. Coltof.

Mais la conférence de presse organisée dans les nouveaux bureaux bruxellois de Business Space, au 4<sup>e</sup> étage de la Sablon Tower (s'ajoutant à ceux de Zaventem), était aussi et surtout l'occasion pour son fondateur de taper du poing sur la table. "J'aimerais adresser un message aux agents spécialisés dans l'immobilier d'entreprise et leur rappeler l'importance de proscrire les conflits d'intérêts pour mieux garder à cœur ceux de leurs clients", tempête-t-il. Et de détailler plusieurs situations paradoxales dans lesquelles s'empêtrent les grandes sociétés de courtage internationales. "Elles sont sollici-

tées par les locataires mais rémunérées par les propriétaires d'immeubles de bureaux en cas de transaction, glisse-t-il. *Voire par les deux, pour peu qu'elles soient également pourvues d'un département "Tenant Representation".*" Dans la même veine, Daniel Coltof cite le cas de la multiplication des départements dans ces grandes structures, et donc celle des contrats passés avec un propriétaire. Avec le risque que l'agent défende mieux l'un ou l'autre de ses clients en fonction du nombre de contrats qui les lie. Soit un double conflit d'intérêt, vis-à-vis du locataire comme, ici, du propriétaire.

### 85 % des locataires payent un loyer trop élevé

À ces casse-tête chinois, Business Space revendique opposer "l'intégrité et le refus du conflit d'intérêt". "Il faut que ces grands courtiers choisissent leur camp. Le nôtre est exclusivement celui des locataires, martèle Edouard Moreels, Associate Partner en charge de l'équipe bruxelloise et, entre autres, ex-agent CBRE. Notre mission repose sur l'étude de deux cas de figure : un déménagement ou un renouvellement de bail." En étudiant précisément les besoins infrastructurels de leurs clients, quitte à les optimiser, mais aussi les micro-marchés des zones où ils sont susceptibles de s'installer, l'équipe de Daniel Coltof budgétise un juste loyer dont elle se sert pour peser sur les négociations. "Cela aboutit dans la plupart des cas – 60 % ces 4-5 dernières années – à un déménagement de la société qui nous a mandatés." Mais, surtout, à une réduction drastique du loyer demandé par le propriétaire. "85 % de nos clients payent un loyer trop élevé par rapport à sa valeur de marché, met en garde Edouard Moreels. Nos conseils ont abouti à l'économie, en 9 ans d'activité, de plus de 80 millions d'euros." À noter que Business Space se rémunère par une commission sur la réduction de loyer obtenue... Exemples bruxellois à l'appui : 75 euros/m<sup>2</sup> au lieu des 120 euros payés par Proxima pour un espace de 3 000 m<sup>2</sup> au n° 50 de la chaussée de la Hulpe, et 120 euros/m<sup>2</sup> au lieu des 225 euros demandés à Eurocities pour un autre, de 3 000 m<sup>2</sup> aussi, square de Meeus n° 1.

Frédérique Masquelier