

Négociateur de loyers

Avec sa société Business Space, Daniel Coltof propose aux entreprises locataires de renégocier leurs conditions de bail et/ou de leur dégoter de nouveaux locaux.

En trois ans d'activité, il aurait permis à ses clients d'économiser environ 20 millions d'euros — empochant au passage des commissions qui permettent à la société d'annoncer un chiffre d'affaires de 500.000 euros. «A Bruxelles, l'immense majorité des usagers de bureaux sont locataires. J'estime que la plupart des entreprises paient trop cher. Pourquoi? Parce que les agences d'immobilier de bureau classiques empochent des commissions de la part... des propriétaires», affirme Daniel Coltof.

Si Daniel Coltof n'est pas tout à fait né dans l'immobilier, c'est tout comme. Aux Pays-Bas — dont il est natif — il œuvre très jeune au sein des magasins de meu-

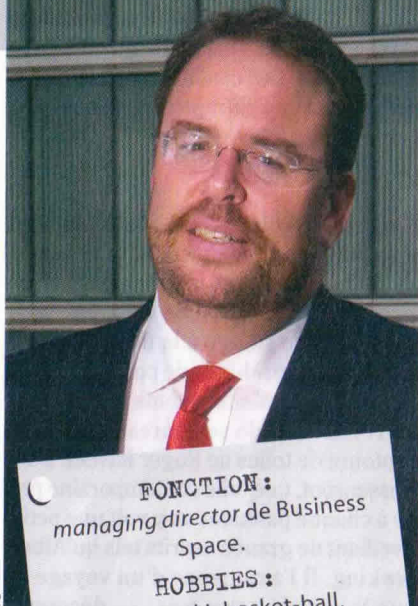
bles familiaux, comme ses quatre frères, dont les plus âgés choisissent de développer, en 1980, un premier projet de 8.000 logements de villégiature sur la côte zélandaise. «Adolescent, j'ai eu la chance de passer mes vacances dans ce centre... mais à condition de travailler! C'est ainsi que j'ai vendu mon premier bungalow à 15 ans, à des vacanciers belges», souligne-t-il.

Aujourd'hui, toute la fratrie a rejoint l'immobilier, essentiellement aux Pays-Bas mais aussi en Italie et dans d'autres pays européens. Quant à Daniel Coltof, il a suivi son épouse à Bruxelles en 1990, passant une douzaine d'années au sein de l'agence Knight Frank, puis quatre ans chez GVA Grimley. «Mais qui devais-je conseiller au mieux? Le propriétaire ou le locataire? Je me trouvais dans une situation impossible», se souvient-il.

Pour éviter tout conflit d'intérêt, Business Space travaille uniquement avec les loca-

taires — qui ont pour nom La Poste, Portima, Lego ou la Fédération internationale du diabète. Avant d'affronter un propriétaire pour rediscuter les conditions d'un bail, Daniel Coltof peaufine ses dossiers avec soin, parfois pendant plusieurs mois. «Je connais par cœur la situation de leur portefeuille, leurs contraintes et leurs marges. Cela me permet d'obtenir régulièrement de 10 à 30 mois de loyer gratuits pour un bail de six ou neuf ans.» Pour évoquer les négociations, Daniel Coltof utilise une métaphore: l'élastique sur lequel il s'agit de tirer sans le casser. «Je me montre très dur mais je ne connais qu'un seul propriétaire qui ne veut plus me voir», ajoute-t-il. Cet homme marié, père de quatre filles, confie qu'il adore négocier: «C'est comme un sport. Longtemps, j'ai été un sportif pour les propriétaires mais aujourd'hui, je cours pour les locataires.»

Cyrus Pâques ■



FONCTION :
managing director de Business
Space.

HOBBIES :
jogging, ski, basket-ball.

E-MAIL :
Coltof@Business-Space.be