



Les locataires d'espaces de bureaux méritent mieux

Pour de nombreux locataires de biens commerciaux et d'espaces de bureaux, la pandémie mondiale de Covid-19 a été l'élément déclencheur d'une réflexion sur les besoins réels. Quelle est la fonction du bureau maintenant que le travail hybride est devenu la norme générale ? Qu'est-ce qui est vraiment nécessaire dans la pratique quotidienne pour positionner l'organisation comme un employeur attractif ? Dans quelle mesure l'espace loué répond-il encore aux attentes actuelles ? Il est grand temps de faire appel à l'expertise d'un **Tenant Representative!**

'Tenant Representation' est un jargon professionnel qui désigne une spécialisation dans l'accompagnement des locataires dans leur relation avec les bailleurs de biens immobiliers commerciaux. Ici, seuls les intérêts du locataire priment. « Une position totalement indépendante vis-à-vis des propriétaires et des gestionnaires d'actifs est sacrée dans notre prestation de service », souligne Daniel Coltof, Senior Partner et fondateur de Business Space. « C'est le seul moyen d'éviter de graves conflits et de gagner en crédibilité et en confiance sur le long terme, ce qui nous a valu le surnom de 'Robin des Bois du marché immobilier' dont nous sommes très fiers ». Le marché immobilier est clairement en pleine mutation maintenant que le rôle du bureau en cette période post-corona est scruté par de nombreuses

organisations. De nombreux locataires d'espaces de bureaux ont déjà décidé qu'une réduction du nombre de mètres carrés est souhaitable, et des pourcentages de -40 voire -50% sont la tendance. Cela crée des opportunités sur le marché locatif, qui font que le déménagement et l'amélioration de la qualité (localisation, performance énergétique, confort, ...) prennent le dessus sur la restructuration et l'adaptation des espaces existants.

Marché locatif

Daniel Coltof: « Il y a actuellement un déséquilibre sur plusieurs sous-marchés entre les biens immobiliers commerciaux disponibles et la demande, ce qui met les loyers sous pression. Le besoin en flexibilité par rapport à la surface louée et la durée du contrat est plus que jamais d'ac-

tualité. Le marché de l'immobilier évolue rapidement vers un marché porté par les locataires ! »

C'est une menace sérieuse pour l'agent immobilier classique qui n'offre pas de plus-value suffisante au client parce qu'il ne recherche pas dans un premier temps le bâtiment et la transaction en fonction des besoins des utilisateurs. Daniel Coltof précise: « Par leurs mandats, les agents immobiliers représentent les propriétaires d'immeubles commerciaux et ont de nombreux bâtiments en portefeuille pour lesquels ils doivent trouver un locataire. Le volume qu'ils représentent et qu'ils proposent à leurs clients – ils perçoivent une commission par bâtiment montré – signifie qu'il y aura bien quelqu'un d'intéressé, et la commission du bien finalement retenu est par conséquent assurée. Les courtiers classiques ont donc intérêt à ne pas trop baisser les conditions de location. Cela n'a rien à voir avec la recherche et la négociation d'un bien immobilier qui répond idéalement aux attentes des utilisateurs finaux. En tant que Tenant Representative 100% indépendant, nous stimulons la compétition lors des négociations sur le marché de l'immobilier, ce qui augmente leur qualité et comprime les loyers. »

Les grands acteurs disposant d'un propre service d'immobilier en interne font désormais aussi appel à un Tenant Represen-



« Une position totalement indépendante vis-à-vis des propriétaires et des gestionnaires d'actifs est sacrée dans notre prestation de service »

Daniel Coltof, Senior Partner et fondateur de Business Space

tation au niveau international lors de la recherche de grandes surfaces. Dernièrement, une grande chaîne de supermarchés a soumis à Business Space une demande de recherche de 8.000 m² de bureaux, et l'International Trade Union House a également opté pour un Tenant Representative indépendant afin de trouver 10.000 m² de bureaux adaptés au cœur de Bruxelles. « Les grands acteurs qui ont un savoir-faire global en interne veulent le meilleur accompagnement spécialisé possible au niveau local, ce qui est précisément notre cœur de métier en tant que Tenant Representative », commente Daniel Coltof.

Un Tenant Representative négocie directement avec le propriétaire du bien afin de transmettre toutes les informations au locataire potentiel de manière impartiale. Business Space applique le concept 'no cure, no pay', c'est-à-dire que la rémunération est calculée sur base des économies réalisées.

Le prix de la location ne dit pas tout

Depuis la fondation de Business Space, plus de 250 millions d'euros d'économies ont été réalisées. « Ces économies se font non seulement sur le prix de la location

mais aussi sur les charges communes liées au bâtiment », souligne Daniel Coltof. Les charges communes restent souvent 'cachées' au moment de la négociation d'un bail parce que les locataires se focalisent sur le loyer. Elles peuvent ensuite peser lourdement sur les coûts de fonctionnement de l'organisation, d'autant plus qu'elles sont souvent imputées à tort au locataire. Daniel Coltof: « Dans certains cas, les charges communes peuvent atteindre jusqu'à 50% du loyer mensuel. Il est frappant de constater qu'un loyer bas est souvent couplé à des coûts fixes importants, ce qui donne un coût total particulièrement élevé. »

Les charges dites communes sont à répartir entre les aspects communs effectifs, privés et spécifiquement à charge du propriétaire. La composition des charges communes est souvent floue et difficile à analyser. Les locataires d'un bien commercial prennent rarement le temps d'éplucher ce poste de coût non négligeable. Daniel Coltof: « En tant que nouveau service, nous proposons un contrôle comptable trimestriel des frais facturés relatifs au bien loué. Nous disposons à cet égard de données de référence utiles et nous organisons régulièrement des audits.

Le cas échéant, nous pouvons intervenir directement en plafonnant par exemple plusieurs éléments dans les charges communes. Dans tous les cas, le contrôle des charges communes fait partie d'un dossier complémentaire lors de la renégociation du loyer. Sachez que les charges communes peuvent être corrigées rétroactivement jusqu'à 5 ans. »

Focus sur l'utilisateur de l'espace commercial

La gestion des transactions est le cœur de métier de Business Space et si souhaité, la collaboration peut être étendue. Daniel Coltof: « Nous recherchons en permanence des partenaires créatifs avec qui nous pouvons construire une relation de confiance pour régler, outre le contrat de bail optimal, tout ce qui peut être utile pour rendre opérationnel le nouveau bien loué par nos clients. »

Business Space travaille avec une équipe d'experts immobiliers indépendants ayant chacun 10 à 15 ans d'expérience dans cette spécialisation. Le but ultime de chaque intervention est toujours un contrat de location sans soucis pour chaque client !

Par Eduard Coddé

www.business-space.be

LES COÛTS DE LOCATION ET DE SERVICE DE VOS BUREAUX PÈSENT-ILS LOURDEMENT SUR VOTRE BUDGET ?

Optimiser votre espace de bureau et intégrer les 'New Ways of Working' avec le travail hybride ?

Choisissez un conseiller immobilier 100 % indépendant qui possède les connaissances et l'expérience nécessaires !

- ✓ Experts immobiliers 100 % indépendants, représentant exclusivement les locataires de bureaux
- ✓ Une solide connaissance du marché immobilier et une expérience de plus de 30 ans
- ✓ (Re)négociation optimale de vos loyers et charges actuels et futurs
- ✓ Depuis 2006, plus de 250 millions d'euros économisés pour nos clients
- ✓ Rémunération au résultat : basée sur le principe du « no cure, no pay »

BUSINESS SPACE
FOR TENANTS ONLY

Business Space sprl
Avenue Louise 65 - 1050 Bruxelles
+32 2 377 47 77
info@business-space.be
www.business-space.be