

# Quand immobilier rime avec longévité

---

## L'agence liégeoise B.I.V. a 60 ans

*Qui à Liège ne connaît pas l'agence immobilière B.I.V. ? En effet, une société qui a grandi et évolué au fil des années, et de trois générations, ne passe pas inaperçue. Rencontre avec trois personnes unies par une même vision du métier, une même passion...*

### Un peu d'histoire

B.I.V. : ce sigle quelque peu mystérieux signifiait « Bourse Immobilière Visétoise », car c'est sur la Grand-Place de Visé que Georges Penners installa, en 1949, les premiers bureaux de l'agence qui fête cette année son 60e anniversaire.

Huit ans plus tard, en 1957, il s'installe à Liège. Après un séjour d'une vingtaine d'années rue de l'Académie, l'agence emménage pour dix années sur le boulevard d' Avroy, puis pour dix-sept années dans un immeuble de la rue Haute-Sauvenière.

Enfin, but ultime de son périple, l'agence occupe depuis 2005 un superbe bâtiment de style mosan, avec parking, sur le beau et tranquille quai des Tanneurs, qui fut classé en 1966.

Le parcours de B.I.V. ressemble à un « sans faute »... pas de doute, ils ont un secret que nous allons essayer de découvrir.

### Garder le cap durant trois générations, on y arrive comment ?

Georges Penners : Lorsque mon fils Marc a commencé à travailler avec moi dans l'agence, j'ai souhaité qu'il prenne ses responsabilités dès le début. Nous étions d'accord sur la méthode de travail que j'avais mise en place durant une vingtaine d'années. S'il avait besoin de conseils, j'étais toujours là, mais j'estimais que la décision finale lui appartenait. Lorsque je me suis retiré, il possédait toute l'expérience nécessaire pour diriger la société et la conduire plus loin.

Marc Penners : J'ai eu la chance d'hériter d'un bureau qui jouissait d'une renommée certaine, mon père était une référence dans le métier. Le plus difficile dans ce type de situation, c'est de se faire un « prénom » et j'y suis arrivé en continuant à travailler comme mon père avec pour première règle une grande honnêteté vis-à-vis de nos clients.

## Quelle est votre méthode de travail ?

Georges Penners : Dans la plupart des agences immobilières, le patron engageait des représentants payés à la commission uniquement, ce qui impliquait une sorte de course aux affaires quelles qu'elles soient. En ce qui me concerne, j'ai préféré offrir un contrat d'emploi à mes représentants : résultat, ils se trouvaient dans une situation plus confortable et la garantie pour les clients était totale. Les employés restaient plus longtemps dans la société et acquéraient de plus en plus de compétences.

Marc Penners : Je pense que cette façon de faire est à la base de notre réussite et de notre longévité, j'ai suivi la voie tracée par mon père et je transmets aujourd'hui cette méthode à mon fils Eric. Nos employés travaillent au sein de B.I.V. depuis 24, 22 et 10 ans pour les plus anciens. Ils travaillent pour « leur » entreprise et ont adopté la philosophie de la maison : « c'est l'intérêt du client qui prime ».

D'autre part, nous mettons depuis toujours un point d'honneur à pratiquer le prix le plus juste et les clients le savent : ça fait plaisir d'entendre dire : « C'est votre père qui m'a vendu ce bien il y a 20 ans et, aujourd'hui, je veux vous en confier la vente. » Effectivement, nous avons fait notre spécialité de la vente d'immeuble et nous nous appliquons quotidiennement à être les meilleurs dans ce domaine.

## C'est donc maintenant au tour de la 3e génération...

Eric Penners : J'ai une grande fierté d'appartenir à cette famille, et je respecte ce que mon grand-père a accompli et ce que mon père fait dans la continuité. J'ai l'avantage de pouvoir compter sur leur grande expérience sous la forme de conseils et d'encouragements. Je sais que ce ne sera pas facile d'apporter un plus et de maintenir B.I.V. à son niveau : mon objectif est de faire évoluer l'entreprise avec notre époque tout en la maintenant solidement ancrée sur ses bases en suivant la tradition familiale. On ne peut vivre de ses acquis.

Marc Penners : Ce qui constitue également le ciment de notre agence immobilière, c'est l'entente et la complicité qui règnent entre nous. Quand on va voir un immeuble ensemble, on se comprend à demi-mot, on est sur la même longueur d'ondes. C'est important pour nos clients. Je me souviens qu'à mes débuts, les clients demandaient à parler à mon père, mais quand ils se sont aperçus que je tenais le même discours que lui, j'ai gagné leur confiance, et c'est la même chose aujourd'hui pour mon fils.

Héritiers d'une expérience entièrement mise au service de leur clientèle, y associant les technologies nouvelles et leur professionnalisme, Marc et Eric Penners offrent – et continueront à offrir – aux vendeurs et aux acheteurs de biens immobiliers leur savoir-faire unique.