

## La diversification, le mot d'ordre chez Besix Red

Mis en ligne le 16/11/2017 à 09:00 Par Paolo Leonardi

Le bras immobilier de Besix engrange d'excellents résultats depuis plusieurs années. Et ça va continuer, grâce à la signature de projets à l'étranger et à l'investissement dans d'autres secteurs que le résidentiel.



Une image de synthèse du projet Cosmopolitan que Besix Red développe dans le centre de Bruxelles. - D.R.

**T**out va bien pour Besix Red, merci pour lui. Le bras immobilier du constructeur Besix a réalisé en 2016 un chiffre d'affaires de 113,1 millions d'euros. En bénéfice net, cela a donné 22 millions. En net, 13,7 millions. « *Nous avons réalisé beaucoup plus de préventes que par le passé et pour 2019, nous prévoyons un chiffre d'affaires de 200 millions d'euros grâce à des terrains qui ont été sécurisés* », sourit Gabriel Uzgen, le directeur général de Besix Red.

Il y a sept ans, le chiffre d'affaires tournait aux alentours des 65 millions. La raison de ce succès exponentiel tient en un mot : diversification. Géographique tout d'abord. Besix Red est fortement impliqué en Belgique mais il a commencé à investir de manière plus que substantielle dans des immeubles de bureaux au grand-duché de Luxembourg, pays où ce segment affiche une santé éclatante. Il est aussi présent aux Pays-Bas. *« En France, c'est beaucoup plus compliqué, avoue notre homme. Nous avons répondu à 17 appels d'offres mais nous n'avons gagné aucun concours. Quant à la Belgique, nous attaquons aujourd'hui des villes secondaires comme Malines, Hasselt, Courtrai, Alost ou Louvain-la-Neuve. »*

L'autre diversification est sectorielle. Jusqu'à présent, Besix Red voyait 80 % de son activité centrée sur le résidentiel. Aujourd'hui, la part de non-résidentiel a grimpé à 45 % avec des interventions dans l'hôtellerie (notamment le Motel One, rue Royale) et les centres commerciaux (reprise du projet namurois Côté Verre). *« Nous voulons nous inspirer du modèle Besix pour pérenniser notre croissance, affirme Gabriel Uzgen tandis qu'il fait défiler des images de projets sur sa tablette. C'est pourquoi dans chaque ville où nous nous déployons, nous cherchons à conclure des partenariats avec des acteurs locaux. »*

Cette diversification sectorielle est finalement assez logique puisqu'elle limite la prise de risques. Investir tous ses œufs dans le même panier n'est jamais opportun, d'autant que l'immobilier est tributaire de cycles. On le voit avec la crise longtemps traversée par le secteur des bureaux. Ce sont ces cycles auxquels Besix Red veut coller au plus près. *« En cas de surchauffe d'un segment, on peut rebondir sur un autre »,* explique le développeur.

Pour l'heure, la filiale est occupée sur 19 projets à la fois, dans 30 villes différentes, pour un total de 500.000 m<sup>2</sup> en cours de développement. *« En immobilier, on répète souvent que ce qui compte c'est la localisation du bien. Aujourd'hui, je dirais plutôt que ce qui prime c'est le voisinage, voire la rue, insiste Gabriel Uzgen. On ne peut pas être partout à la fois. Il faut penser "global" mais agir "local", d'où l'importance des partenariats. Nous vendons entre 350 et 400 appartements par an en Belgique, un chiffre en léger ralentissement car il y a beaucoup de produits qui sont mis sur le marché et l'offre devient excédentaire. Il faut être prudent... »*

Besix Red investit dans des projets iconiques, comme celui intitulé « Sluishuis » à IJburg, une bourgade située à 20 minutes d'Amsterdam. Développé avec Besix Pays-Bas et construit carrément « les pieds dans l'eau » sur deux niveaux, ce bâtiment en forme de V inversé de 395 résidences offre un porte-à-faux de 50 mètres qui a obligé les ouvriers à enfoncer des pieux à 40 mètres dans le sol. *« Plus le projet est complexe et plus l'expérience et le savoir-faire de Besix ont un rôle à jouer, expose le directeur. Aujourd'hui, le terrain est devenu très cher que ce soit à Bruxelles, à Anvers ou à Gand. Les gens spéculent dans des opérations qui ne le valent pas, ce qui rend la viabilité d'un projet très*

*risquée car beaucoup de promoteurs acceptent de construire à faible rentabilité. Trop de personnes croient que l'immobilier est le nouvel Eldorado mais la réalité d'aujourd'hui est autre. »*

Tout d'un coup, on sent Gabriel Uzgen inquiet. *« Je ne suis pas inquiet mais prudent, intervient-il. Ces cinq dernières années, nous avons eu de la chance en Belgique avec l'immobilier qui a constitué une valeur refuge suite à la crise financière. À présent, beaucoup trop de demandes de permis sont introduites. Or, un permis doit toujours refléter une demande en logements au départ... »*

Pour mieux « coller » à la réalité, Besix Red a créé en son sein une cellule d'innovation chargée de réfléchir à des concepts nouveaux en matière d'immobilier. Les réflexions vont dans tous les sens et sont, au dire du directeur, extrêmement fructueuses. *« Personne ne sait de quoi demain sera fait mais le monde évolue et l'immobilier doit évoluer avec lui, estime-t-il. À terme, les voitures sans chauffeur auront un impact sur les prix des logements. Le co-living est une nouvelle forme d'habitat dont on parle beaucoup mais elle est très peu exploitée. Nous autres promoteurs devons offrir à nos clients autre chose que la simple brique. Ce qui fera la différence demain, c'est le service qui sera offert en plus. Les jeunes sont demandeurs. »*

Tandis qu'à Bruxelles les surfaces des appartements construits ne cessent de rétrécir, on construit au grand-duché de Luxembourg des appartements entre 165 et 185 m<sup>2</sup> avec un grand living, une cuisine américaine et 4 chambres avec salle de bains individuelle. Cela fait rêver Gabriel Uzgen. *« Il y a là-bas une demande en co-living de la part du Big Four (NDLR : les quatre grandes sociétés d'audit que sont Deloitte, KPMG, PwC et EY) pour y mettre leurs stagiaires. On pourrait très bien importer ce modèle en Belgique où le nombre de ressortissants internationaux est très élevé... »*

Le patron de Besix Red estime aussi que la Belgique pourrait s'inspirer du modèle suédois. *« Chez nous, la brique n'a pas évolué depuis longtemps mis à part sur les surfaces, dit-il. Or, en Suède on construit des appartements de 12 m<sup>2</sup>. Cela peut paraître dérisoire voire ridicule mais pour les jeunes, ce n'est pas choquant. Or, nos prochains acheteurs ce sont eux... »*

Le directeur de Besix Red craint-il une bulle immobilière dans les prochains mois ? *« Je n'irais pas jusque-là mais les gens doivent veiller à pérenniser leur investissement. Comment ? En achetant intelligemment, c'est-à-dire en jetant leur dévolu sur un logement bien situé, à proximité d'une école, des commerces et des transports en commun. Celui-là ne perdra jamais de sa valeur... »*