



Photo: Editpress/Julien Garroy

Gabriel Uzgen veut vendre autre chose que des briques

Briques de service

Focus sur Besix Red, promoteur immobilier local et innovant

Marc Fassone

Besix Red (pour Real Estate Development) est la filiale du groupe de construction belge Besix en charge de l'activité de développement immobilier. Elle est dirigée depuis 2011 par Gabriel Uzgen. Qui, pour la développer, a fait le pari de l'expansion sur l'Europe. Outre le Belux – le marché domestique –, la société est active aux Pays-Bas, au Portugal et en France. Et ambitionne de se projeter au Danemark, en Suède, en Suisse, et en Espagne. Gabriel Uzgen précise: «Nous sommes des acteurs de ville, c'est notre particularité. Notre volonté est de créer des partenariats locaux. Sur tous ces marchés, nous nous considérons comme des acteurs locaux.» Et ce sont les paramètres de marché qui influencent la manière dont travaille localement la société. La stratégie de développement est sectorielle. Besix Red ne veut pas tout faire mais se concentre sur les niches porteuses: bureau, résidentiel, hôtellerie ou commerce ailleurs.

Au Grand-Duché, Besix Red a succédé à la SGT (Société générale de travaux) créée il y a trente-cinq ans. «Il y a un message important que nous voulons faire passer: nous ne sommes pas une société belge qui se développe au Luxembourg mais une société luxem-

bourgeoise. Nous revendiquons notre ADN luxembourgeois. Nous réfléchissons et agissons dans l'état d'esprit de l'urbanisation locale. Pas question pour nous de faire du "one shot". Nous voulons nous inscrire dans la durée et accompagner le développement du pays.»

Au Luxembourg, l'équilibre se fait avec une répartition des projets à 60% sur du résidentiel – «L'avantage est que la prévente des appartements offre une certaine stabilité» –, le reste en bureau et surfaces commerciales «pour accroître notre palette de services.»

Le marché grand-ducal se distingue par les tensions sur le foncier et les coûts de construction. La multiplication des chantiers met les sous-traitants en position de force avec, à la clé, une augmentation des coûts de 10 à 17% «Des hausses qui ne sont pas dues aux nouveaux standards de construction.»

C'est la raison pour laquelle c'est le seul pays où la société acquiert des terrains avant même qu'il n'existe des autorisations – on parle de landbanking – afin d'éviter toute surenchère.

L'innovation est également bien présente dans l'ADN du groupe Besix.

Ce qui n'est pas la règle dans un secteur dont les fon-

damentaux ont peu évolué ces dernières années. Notamment parce que la demande et les marges sont restées élevées.

Un immobilisme qui dérange Gabriel Uzgen pour qui s'ouvrir à l'innovation est indispensable. «Les gens ont la mémoire courte. 2008, ce n'est pas si loin. Les sociétés qui ont survécu soit avaient les moyens, soit ont été celles qui ont su innover dans leur offre produit. Se reposer sur la seule demande est dangereux. Il faut savoir se repositionner continuellement.»

Son credo, c'est que le promoteur ne vend plus que de la brique, mais aussi du service. «C'est une évolution récente. Si on veut faire la différence par rapport à la concurrence et à l'évolution rapide du marché, c'est sur le service que cela se jouera.»

Et c'est pour développer cette offre de services que Besix Red a noué plusieurs partenariats. D'abord en s'associant en 2017 à Startup Factory, un incubateur belge de startups. Puis en créant son propre accélérateur.

Besix Red s'est également rapproché, en novembre dernier, de Ziggu, une plateforme numérique de suivi de clients (investisseurs et occupants) fluidifiant le processus de communication avec les acquéreurs. Et la société vient

d'annoncer une prise de participation de 40% dans la startup belge Propchain. Avec une option d'achat sur 25% supplémentaires.

Propchain est une plateforme de collaboration ouverte mettant en contact l'ensemble des acteurs intervenant

dans le processus d'acquisition et de détention

d'un bien immobilier. La solution, qui est basée sur la technologie Blockchain, permet la collecte, la sauvegarde, l'authentification et la digitalisation de tout

document contractuel (assurances, actes de propriété, permis, documents techniques, contrats de prêt, factures,...). Des documents sécurisés et infalsifiables. «Nous avons la volonté d'agir et d'être perçus comme un acteur principal dans l'introduction de l'innovation. Notre approche vise à proposer des services complémentaires uniques et innovants à nos clients, qui nous permettent de répondre davantage encore à leurs besoins en perpétuelle évolution.»

”

Si on veut faire la différence par rapport à la concurrence, c'est sur le service que cela se jouera.