



D.R.

L'Upsi a un nouveau président

Le promoteur anversois Stéphane Verbeeck, fondateur de la société Gands, succède à Serge Fautré (AG Real Estate) à la tête de l'Union professionnelle du secteur immobilier (Upsi) depuis le mois de février. Retour sur son parcours.

LE MOINS QUE L'ON PUISSE écrire, c'est que le nouveau patron de l'Union professionnelle du secteur immobilier (Upsi), l'Anversois Stéphane Verbeeck, 51 ans, a de l'énergie et du dynamisme à revendre. Mais, surtout, un sens aigu de l'esprit d'entreprendre. Comme son père et son grand-père avant lui, d'ailleurs. Le premier n'est autre qu'Eric Verbeeck, fondateur et administrateur des sociétés Kairos et Interbuild, et... président de l'Upsi de 2005 à 2012.

"J'étais un mauvais élève", entame le promoteur immobilier bien connu au nord du pays en évoquant ses débuts professionnels. Qu'à cela ne tienne, à défaut de grandes études, c'est son flair qui l'amène à débusquer les opportunités. De son année de service militaire, qu'il effectue à 18 ans, il retiendra un dur labeur

formateur dans l'entretien des baraques de chantiers. "Pour ne pas être à l'arrêt pendant un an, après 17 h et pendant les week-ends, je me suis plongé dans ce travail, pas des plus agréables, mais bien rémunéré", confie-t-il.

Au sortir de son service militaire, en 1990, fort de cette expérience, c'est tout naturellement que le jeune entrepreneur en herbe crée sa société, la première d'une longue série: Antwerp Cleaning Services (ACS).

Quand il la vend, presque 20 ans plus tard, en 2009, ACS emploie près de 3 000 personnes dans quatre pays (le Benelux et l'Espagne). Spécialisée dans l'entretien des immeubles professionnels (bureaux, aéroport de Bruxelles...), elle a rapidement évolué vers le 'facility management'. "J'étais très orienté services", souligne Stéphane Verbeeck.

Ce qui ne manque pas de l'influencer quand il se lance dans l'immobilier, en 2003 déjà, en parallèle de ses activités au sein d'ACS. C'est la nais-

sance d'Impact, sa deuxième société. "Le mot d'ordre était le volume", décrit le promoteur. "Je trouvais qu'il y avait peu de valeur ajoutée." Et de revendre ses parts à ses deux associés six ans plus tard, en même temps qu'ACS.

Focus sur les services

Sa troisième société est mise sur pied dans la foulée: Gands. "J'ai voulu conjuguer mon ancien et mon nouveau métier, c'est-à-dire les services et la promotion", explique Stéphane Verbeeck. "Notre premier produit était les appartements d'assistance au 3^e âge. Ils étaient vendus avec un service de soins à domicile, ce qui nous démarquait de nos concurrents." Si elle a changé de cible à présent, Gands possède toujours la société de soins à domicile Mederi, "la plus importante en Flandre après la Croix Jaune et Blanche."

Après les seniors, Gands se concentre sur les... jeunes. Et met sur le marché un produit inédit: Yust. "Le premier a été développé sur 8 000 m² à Anvers, dans une ancienne brasserie."

Au menu, restauration, hôtellerie (chambres doubles, familiales et dortoirs) et longs séjours dans des appartements branchés à la WeLive. Le tout réuni pour que les services et les facilités profitent à tous. Après Anvers, trois projets sont en cours à Liège (au sein de Paradis Express, en chantier), Bruxelles (l'ancien cloître de l'église du Gesù, près du Jardin botanique) et Gand (à côté de la gare, le concours doit être attribué).

Depuis février, celui qui a également été président du Voka, l'organisation patronale flamande, et qui est administrateur de plusieurs sociétés dont le Port d'Anvers et le Gault&Millau (il est passionné de gastronomie), représente désormais le secteur immobilier belge. Ses priorités? Une rénovation urbaine de qualité, une meilleure gestion des permis d'urbanisme, une fiscalité plus clémente pour le neuf et l'essor des agences immobilières sociales (AIS) au sein des projets privés.

Frédérique Masquelier



Immo 26/03/2020, bladzijden 2 & 3

All rights reserved. Gebruik and reproductie enkel mits toelating van de uitgever via Immo

