



ENTRETIEN AVEC **BART VAN DEN BERG**
DIRECTEUR GÉNÉRAL

Une efficacité de terrain

Si le cœur de métier d'ESSET PROPERTY MANAGEMENT est la gestion d'actifs immobiliers résidentiels, secondaires et tertiaires, son avantage concurrentiel réside dans son spectre d'expertises. Qu'il s'agisse de gestions technique et locative ou de syndic, ces compétences permettent un accompagnement sur le terrain profitable tant aux propriétaires qu'aux occupants locataires.

Comment situez-vous les activités d'ESSET aujourd'hui ?

Notre ambition n'est pas d'être le premier par la taille mais le meilleur par la qualité et la multiplicité des services que nous prestons ! Cet objectif repose sur différents facteurs. Pour l'essentiel nous disposons d'une couverture horizontale du marché immobilier via les différents segments sur lesquels nous opérons. Cette couverture s'assortit d'expertises en synergies mutuelles. Elles garantissent les niveaux de performances financières, techniques et environnementales des immeubles dont nous assurons la gestion. En effet, en tant que gestionnaire d'actifs pour compte de tiers, il importe de mettre en œuvre un ensemble d'éléments permettant notamment aujourd'hui à un immeuble de répondre aux critères ESG (Environnement, Sociétal Gouvernance).

Dans la pratique nous accomplissons un travail de terrain en collaboration avec les occupants. Or, depuis la crise sanitaire, les impératifs de ces derniers ont évolué. Sous l'impact du Home Office et du NWOW (New Way of Working) on assiste à une réduction des besoins de superficies au profit d'aménagements mieux adaptés au travail des collaborateurs, à leur bien-être, à leur mobilité (parking partagé, bornes électriques) ou encore à la performance énergétique de l'immeuble.

Par ailleurs, cette présence 'sur le terrain' favorise l'aspect relationnel avec les occupants. C'est essentiel. Elle crée des ponts, permet une approche commune et délivre des solutions sur mesure, aux nouveaux besoins selon les normes de durabilité et de sécurité imposées.

QUE FAUT-IL ACHETER ?

Tout investisseur achète un revenu locatif ! Aujourd'hui plusieurs éléments modifient le marché tertiaire et demandent une nouvelle approche.

En effet, des éléments tels que l'accessibilité, les performances énergétiques, le niveau d'équipement et de services, la verdurisation, la durabilité/circularité, ou encore le ratio parking/bureaux, contribuent à l'optimisation d'un immeuble vers un classement en *Grade A* et une certification *Breeam Excellent* ou

Oustanding. Ils ont un impact sur sa valeur et ipso facto sur ses revenus locatifs (un immeuble Grade A affiche des loyers en moyenne supérieurs de 20% à celui d'un immeuble Grade B). En conséquence, pour l'investisseur, agissant sur un parc tertiaire dont 80% des immeubles doivent être *régénérés* pour répondre aux normes européennes, se pose la question du 'que faut-il acheter' ? Un bien neuf Grade A avec bail de 18 ans ou un bien à rénover après striping complet et réaménagement selon un Breeam Excellent ? C'est à ce niveau que nos rôles de conseil et/ou d'accompagnement montrent leur plus-value.

”

« Notre statut international permet d'offrir des services supplémentaires aux clients disposant d'actifs à l'étranger. »

DIGITALISATION & FUSIONS

Par ailleurs, deux grands axes structurent les évolutions de la gestion immobilière :

- L'accroissement des processus d'automatisation/digitalisation via notamment les outils de *ticketing* (*) et l'importance du *reporting* vis-à-vis des actionnaires de fonds d'investissements.
- Depuis une vingtaine d'années on assiste à des mouvements de fusion/absorption (nous en sommes un exemple !) donnant naissance à des acteurs de capables de maîtriser toutes les activités de la chaîne immobilière B2B et B2C. Ce processus est irréversible. Il permet à la fois de multiplier les domaines de compétences et de les intégrer verticalement pour une meilleure réponse au marché. A moyen terme, ces mouvements limiteront le nombre d'opérateurs – dont EMERIA – à une dizaine de grands acteurs.

CROSS SELLING - CROSS BORDER

ESSET PROPERTY MANAGEMENT est le résultat de fusions et d'une intégration au sein d'EMERIA. L'année 2024 sera donc celle d'une 'assimilation' de ces fusions qui nous place désormais au sein d'un groupe international.

Cette nouvelle position nous permettra aussi de bénéficier des possibilités de Cross Selling / Cross Border, c'est-à-dire être désormais en capacité d'offrir de nouveaux services ou des services supplémentaires, notamment à nos clients disposant d'actifs à l'étranger.

(*) Moins logiciel qui prend en charge et convertit en tickets toutes les demandes client provenant des différents canaux de communication.

Dénomination exacte de la société :
ESSET PROPERTY MANAGEMENT

Coordonnées :
Rue des Coloniestraat 56 b 15
1000 Bruxelles
Tél. : 02/883.40.60
www.esset-pm.be
info@esset-pm.be

Année de création : 2022
Esset Benelux – filiale du groupe
Emeria – est né de la fusion entre
Codabel, Trevi Corporate Cushman
& Wakefield Asset Services et
Belgian Real Estate Services

IPI : 508.167 (G. Pinte)

Secteurs d'activités :

- Property management (gestion d'actifs) B2B dans les segments du bureau, du résidentiel, du retail, de l'hôtellerie, du semi-industriel et de la logistique.
- Invest et asset management (gestion stratégique des fonds d'investisseurs étrangers)
- Expertise : Gestion technique, gestion locative, syndic de copropriété de bureaux-résidentiel-semi industriel, project-management, company-management
- Vente et location : bureaux, commerces, entrepôts

Nombre de biens en portefeuille :
500 adresses (2.000.000 m²)

Zones géographiques d'activités :
Belgique et étranger


esset
Property Management