

Un fin connaisseur du marché luxembourgeois



Eric Dothée. - D.R.

Eric Dothée est le nouveau directeur opérationnel de l'entité luxembourgeoise d'Eaglestone. Il avance en terrain connu.

entretien

Le Grand-Duché de Luxembourg n'est pas pour vous un pays inconnu

Cela fait un peu plus de dix ans que je suis à Luxembourg. Eaglestone y est présent depuis cinq ans avec un portefeuille de 500 millions d'euros comprenant 11 projets et quelque 53.000 m² en cours ou à développer.

Plusieurs acteurs se poussent au portillon de ce marché porteur

Eaglestone a fait sa place dans ce pays. Il y a d'autres acteurs locaux, des acteurs belges, français qui poussent la porte. Mais il faut avoir une vision de développement ou de redéveloppement des quartiers. Il est vrai que ce pays a connu un boom que plusieurs promoteurs n'avaient pas anticipé. On verra pour les périodes futures. Il faut rester agile, avoir réfléchi au bon produit, au bon endroit.

Eaglestone a-t-il une vision ?

La structure du groupe repose sur trois entités : la Belgique, le Luxembourg et récemment la France. Les

dirigeants considèrent que les pratiques sont globales mais que le déploiement et le développement des projets sont locaux. Au Luxembourg, nous sommes une quinzaine de personnes. Nous disposons d'un pipeline assez intéressant de projets urbains, mixtes... Nous sommes sur des zones comme la Cloche d'Or, qui a connu un développement formidable. Le quartier de la gare est un lieu où Eaglestone a pris ses marques assez rapidement et y accompagne sa métamorphose avec quelques beaux projets dans les cartons.

Quelle est la particularité du marché luxembourgeois ?

L'enjeu principal est le foncier. Là où Eaglestone a pu faire sa place, c'est au niveau de la qualité architecturale de ses projets. Le groupe a pu s'afficher sur des projets ayant une belle visibilité. Cela facilite un dialogue constructif avec les acteurs et les autorités locales. Il n'y a que deux niveaux de pouvoirs au Luxembourg (national et communal), c'est moins compliqué que le mille feuilles belge !

Avez-vous toujours été passionné par l'immobilier ?

Ma passion a toujours été l'immobilier. En anglais, on parle de Real Estate, un mot dans lequel, il y a REAL. Sur nos sites, on peut voir ce que nous avons construit. On ne peut pas cacher, pas mentir... Quand on a la force du créateur, qu'on a le souci du détail, c'est un beau métier. Dans architecture, il y a art. Les actionnaires et les dirigeants d'Eaglestone ont la volonté de laisser une empreinte durable et positive dans le tissu urbain.

Comment vous êtes-vous formé au métier de l'immobilier ?

J'ai étudié à la Solvay Business School (ULB). J'ai fait un stage et mes débuts chez DTZ en Capital Market. Puis, il y a eu Lehman Brothers. On m'a recasé dans le département expertise et c'est là, que j'ai appris la théorie de l'immobilier. J'ai plus de 15 années d'expérience dans des groupes immobiliers belge et luxembourgeois de référence comme IKO Real Estate et ai notamment contribué à la réalisation de différents développements de type résidentiel, bureaux, retail et loisirs au Luxembourg et en Suisse avec le musée Chaplin.

Le métier a-t-il évolué ?

Aujourd'hui, notre métier, ce n'est plus seulement acheter un terrain, il faut aussi apporter des solutions immobilières, de ressources humaines, de durabilité, d'organisation du travail. C'est cela qui est passionnant. Au niveau du bureau, on co-construit avec les occupants. Au niveau du logement, il s'agit de faire le bon produit au bon moment dans le parcours de vie des gens. Socialement, les promoteurs ont un rôle important parce qu'ils sont des prescripteurs. Il s'agit de préfigurer les modes de vie de demain, de se projeter dans l'avenir.