

La Solvay Brussels School va former des spécialistes immobiliers en Pologne



La formation en immobilier lancée par Solvay se fera en collaboration avec l'association professionnelle des centres commerciaux. Elle ne formera cependant pas uniquement des professionnels du retail. © BELGA

Un post-graduat en immobilier démarre à Varsovie en septembre, à l'initiative d'un ancien de la Solvay Brussels School. Objectif: 50 diplômés par an.

JEAN BLAVIER

La force du réseau: c'est le constat que l'on peut faire au vu du projet mis sur pied par la Solvay Brussels School à Varsovie puisque c'est un ancien du programme de formation immobilière de la Business School de l'ULB, Patrick Delcol, qui l'a mis sur pied en collaboration avec Jean-Paul Loozen. Le premier est «Country Head» de DTZ en Pologne, le second est directeur académique de l'Executive Programme en immobilier de Solvay et consultant chez Deloitte.

À la différence de certains autres programmes de formation en im-

mobilier dans notre pays (Université d'Anvers, KULeuven, UCL), Solvay s'adresse aux professionnels via un post-graduat. Et les chargés de cours sont tous actifs dans le secteur. C'est cette philosophie qui prévaudra aussi à Varsovie.

Shopping centers

La formation en immobilier qui démarre en septembre dans la capitale polonaise se fait d'ailleurs en collaboration avec une association professionnelle du secteur, le Polish Council of Shopping Centres, «ce qui ne veut pas dire que nous n'allons former que des professionnels du retail», s'empresse de préciser Patrick Delcol. Il se fait tout simplement que cette association professionnelle est la plus dynamique et la plus importante du secteur.

Solvay n'a pas mis sur pied cette formation à Varsovie après un appel

d'offres des Polonais. Au contraire, c'est Patrick Delcol, qui travaille en Pologne depuis 1996, qui en a eu l'idée.

Chez Solvay, on est habitué à travailler avec l'étranger puisque la Business School de l'ULB gère déjà des mastères à Ho-Chi-Minh-Ville et à Hanoï (Vietnam).

Le marché immobilier polonais présente un profil différent de celui des «vieux» pays de l'Union.

Son secteur «retail» est deux fois plus grand (11 millions de mètres carrés de centres commerciaux, de «retail parks» et «d'outlets») que son secteur «bureaux» (5,5 millions de mètres carrés dont les deux tiers à Varsovie).

Cependant, dit Patrick Delcol, «cette situation s'explique par le fait que le pays compte 40 villes de plus de 100.000 habitants. Tout y était à faire dans le domaine du retail et ce n'est

30%

En Pologne, les achats dans les surfaces commerciales ne représentent encore que 30% des dépenses de consommation, contre plus de 60% en Occident.

pas fini. Aujourd'hui encore les achats dans les surfaces commerciales ne représentent que 30% des dépenses de consommation» alors qu'en Occident on dépasse allègrement les 60%.

Potentiel

C'est dire s'il y a un potentiel. Un potentiel qui ne peut être exploité que par ceux qui ont les compétences ad hoc.

«De là l'idée de nous adresser, comme à Bruxelles, à ceux qui ont derrière eux 5 ans de formation universitaire et 5 ans d'expérience professionnelle dans le secteur», dit encore Patrick Delcol.

L'antenne polonaise de Solvay compte entamer la formation de 10 futurs diplômés dès septembre, l'objectif étant, en vitesse de croisière, de former quelque 50 diplômés par an. Comme à Bruxelles.

En Belgique, le coût d'occupation des postes