

Comment la gestion immobilière peut-elle être un métier passionnant ?



Stéphane Bureau
Président-Fondateur – Humakey

Voici une question qui prête à sourire quand on connaît le quotidien de notre métier ! En tout cas une question à laquelle on ne trouve pas de réponse évidente...

Nous avons pourtant vu apparaître le terme de property manager dans les années 2000, essayant par la même occasion de valoriser la gestion dans la chaîne immobilière. Certes les investisseurs y ont vu des nouveaux process mis en place, de la rigueur dans le traitement de l'information, un accompagnement plus fort des équipes opérationnelles aux côtés de leur asset manager. Côté comptabilité, les structures propriétaires ont vu les reporting se démultiplier, se financiariser, des business plans apparaître, l'objectif étant de donner toute la liquidité et toute la visibilité à l'actif géré, trimestre après trimestre.

La gestion technique a fait également un grand saut avec une vision long terme grâce à de fortes compétences. La « green way » a permis de renforcer le clou, les équipes œuvrant comme de véritables chefs d'orchestre, ont intégré cette carte dans leur jeu aux côtés des prestataires multitechniques, s'ouvrant ainsi un nouveau scope plus large, celui de la gestion des parties communes mais aussi de la gestion des parties privatives.

Côté locatif, dans un marché tendu, la proximité avec le locataire s'est renforcée, un immeuble vide quel que soit son emplacement grève la rentabilité du portefeuille et perd de sa valeur. L'écoute locataire, une bonne appréhension des rythmes de travail et de la manière d'utiliser les m² sont devenues des axes de travail essentiels si l'on veut pouvoir anticiper et éviter les mouvements locatifs. Aller au-delà du simple contrôle du respect des obligations contractuelles, c'est apporter un conseil pratique et efficace pour que chaque occupant prenne encore mieux possession de son espace de travail.

Mais tout ça n'a pas empêché notre profession de tendre lentement vers une industrialisation déshumanisée, un appauvrissement des compétences, une raréfaction de l'engagement. Et en répercussion, une chute de la motivation des équipes.

Car la pression est forte 365/365 jours

L'attention est un mot fort, d'une nature toute particulière. Elle est empreinte d'écoute, d'analyse, de précision et d'engagement.

Il n'y a aucun temps mort pour la gestion des immeubles car c'est par définition une « matière vivante » avec une multiplicité des missions à mener, missions qui sont le plus souvent urgentes, indispensables, voire prioritaires.

Les priorités des mandants ne sont pas toujours corrélées avec les attentes des locataires, et il faut veiller à maintenir l'équilibre entre propriétaire et locataire par une excellente communication.

Exercer ce métier nécessite donc une volonté de se dépasser au quotidien, d'avoir un sens du service prononcé, de savoir « monter au créneau », de savoir prioriser car chaque détail est important dans cet équilibre Bailleur-Preneur.

Comment imaginer alors ce métier comme passionnant aujourd'hui ?

Et si nous inversions la question...comment peut-on exercer ce métier, relever tous ces défis sans être passionné ?

Mais passionné par quoi ?

La passion est guidée par ce mot gestion qui détermine notre mission. Une mission à multiples facettes qui va du bien-être des occupants qui peuvent se concentrer sur leur activité, jusqu'à la tranquillité des propriétaires et la satisfaction des partenaires, en un mot l'humain, ses besoins, ses attentes, ses désirs.

Donner du sens au service rendu, ce qui se traduit dans les faits par la reconnaissance des propriétaires et des investisseurs, voilà ce qui nous anime.

La gestion n'est pas un produit manufacturé, c'est une idée apportée, une solution trouvée et pour nous, pour notre mission, l'humain est clé.

Gestion et Passion : une question de motivation et de confiance ?

Un mandat de gestion reste un contrat à géométrie variable, tant dans l'amplitude des ressources que des nombreux sujets à traiter : juridique, commercial, technique, comptable, locatif, environnementale, etc....C'est un contrat qui nécessite une vision globale de l'immobilier.

Ces nombreuses thématiques se succèdent au gré des semaines, se croisent et requièrent une confiance de la part du donneur d'ordre, de l'investisseur.

Voilà notre moteur, la confiance, qui in fine nous donne cette force, cette volonté de nous surpasser, de ne jamais rien lâcher.

C'est cette confiance qui nous donne l'énergie chaque matin de faire encore mieux que la veille, cette course de fond, ponctuée de sprints.

C'est cette confiance qui nous anime dans la collaboration étroite avec nos partenaires.

C'est cette confiance qui nous inspire dans l'organisation de notre travail, le recrutement de nos collaborateurs, la nature de nos engagements, la taille de notre entreprise ...

Travailler avec des talents passionnés, n'est-ce pas là le gage de succès d'un mandat de gestion ? Je le pense profondément et cette valeur humaine, cette valeur partagée au quotidien peut, à travers cette confiance, constituer un fabuleux catalyseur pour chacune de nos expertises !

La clé c'est l'humain !