

Entretien avec Steeve Hessler Chef d'équipe chez BETTERHOMES Suisse



Steeve Hessler

Chef d'équipe

Bureau: Lausanne, Suisse
Supérieur: Daniel Adi



Steeve Hessler travaille chez BETTERHOMES depuis mars 2012. Au 1^{er} janvier 2014, il a été promu chef d'équipe.

Pourquoi avez-vous eu envie de rejoindre le secteur immobilier?

Depuis mon enfance, je suis extrêmement sensible aux belles choses. J'aime les voitures, les vêtements, la gastronomie, le sport, les vacances exclusives et surtout les belles maisons. Par conséquent, il était parfaitement naturel pour moi de travailler dans le secteur immobilier. Et je suis certain qu'à ma retraite (certainement vers 90 ans ;-)...), j'irai vendre de luxueuses villas à Miami!

Qu'est-ce qui vous plaît particulièrement chez BETTERHOMES?

J'aime travailler chez les meilleurs. Pour moi, BETTERHOMES fait partie des courtiers immobiliers leaders du marché suisse. Je ne pourrais pas travailler avec un autre bureau de courtage ou un autre système – c'est absolument impensable. BETTERHOMES offre des perspectives de carrière très intéressantes et j'apprécie la flexibilité

des horaires. La part de la commission qui revient aux conseillers en immobilier que nous sommes est également très élevée. Il est impossible de trouver de telles conditions chez la concurrence. Le soutien du backoffice à Zurich est très utile. Forts d'une longue expérience, mes supérieurs, Monsieur Lanz et Monsieur Adi, sont toujours disposés à donner des conseils avisés. Enfin, j'ai beaucoup de chance parce que mon équipe en Romandie est vraiment extraordinaire!

Que trouvez-vous stimulant dans le métier de conseiller en immobilier? Qu'est-ce qui vous motive?

Vendre et négocier est la partie la plus stimulante de mon métier. Je dis toujours: il n'y a pas de maison qui ne puisse être vendue, il n'y a que des maisons proposées trop chères!! Nous sommes actuellement une vingtaine de trainees en Romandie et même si cela me prend du temps de diriger mon équipe, je trouve essentiel de con-

tinuer à faire des transactions moi-même.

Comment ou plutôt où trouvez-vous votre équilibre par rapport au travail?

Il faut être bien organisé. Je me lève tôt et je règle toutes les tâches administratives, je m'occupe de mon équipe et réponds à mes e-mails. Ensuite, j'ai le temps de faire quel-





mières transactions réussies sont ma plus grande satisfaction.

Cet automne, nous avons lancé une formation de base en Romandie. Comment s'est déroulé le recrutement pour cette formation, quelles ont été vos impressions?

Nous avons un processus de recrutement très efficace chez BETTER-HOMES. Cela nous aide beaucoup à trouver les candidats appropriés. La formation de base est de mon point de vue essentielle pour débiter en tant que trainee, parce qu'elle prépare les candidats au quotidien de conseiller en immobilier à travers des trainings spécifiques. En revanche, le participant doit déjà avoir un talent de vendeur. En effet, comme un sport de haut niveau, le métier de conseiller en immobilier est un défi que tout un chacun n'est pas forcément en mesure de relever.

Quel conseil donnez-vous aux futurs conseillers en immobilier?

Mets le paquet! Insiste jusqu'à ce qu'il se passe quelque chose. N'oublie pas que nous sommes un métier de relations. Cela signifie, investis-toi dans la relation avec tes clients et les personnes intéressées et rends-toi indispensable. Le métier de courtier est très difficile au début, mais crois-moi, si tu as de l'endurance et que tu es performant, c'est le métier le plus passionnant du monde!



très flexibles qui permettent de retrouver des amis autour d'un bon repas par exemple. Il faut impérativement travailler le samedi matin parce que c'est à ce moment-là de la semaine que les personnes intéressées ont le temps de faire des visites. Si l'on gère bien son temps et que l'on maîtrise son organisation, l'après-midi peut être libre.

« BETTERHOMES offre des perspectives de carrière très intéressantes et j'apprécie la flexibilité des horaires. »

Quels sont vos objectifs en matière de revenus?

Mon objectif est d'atteindre régulièrement les 20'000 francs par mois.

Depuis le 1^{er} janvier 2014, vous êtes chef d'équipe pour la Suisse romande. Quelles ont été vos expériences jusqu'à présent?

Très positives dans l'ensemble parce que j'aime cette fonction. Lorsqu'un trainee débute, les pre-

ques visites et je peux assister mon équipe tout au long de la journée.

Comment parvenez-vous à concilier carrière et vie privée?

Je trouve que c'est assez simple. Nous avons des horaires de travail