

Entrevue avec la junior team Homequest

« En s'adjoignant les services d'étudiants créatifs et novateurs, Homequest favorise le développement de leurs compétences dans un cadre ouvert et formateur. Cette proposition peu commune à Lausanne, leur donne l'opportunité de mettre à profit leurs idées fraîches et spontanées. La finalité est un service à la clientèle perfectionné, et une équipe encore plus dynamique. »

Ils sont à la fois étudiants et chasseurs d'appartements, ou encore responsables communication. Leur quotidien mêle la progression de leurs connaissances théoriques aux multiples défis rencontrés dans leurs différents mandats et projets. Nous rencontrons aujourd'hui toute l'équipe Junior de Homequest qui nous fait part de son expérience dans le monde de l'immobilier lausannois, en tant qu'étudiants. Nous verrons comment la démarche formatrice de cette agence favorise leur développement et leur autonomisation.

Une expérience complète

Pour Ali, qui a rejoint l'équipe en mars en tant que visiteur d'appartements, l'opportunité est indéniable.

Installé dans le canton de Vaud pour ses études en HEC, cette activité lui a permis de découvrir la région de Lausanne, et son secteur immobilier. Il a rapidement intégré les critères et la conjoncture de ce marché très particulier. Il a apprécié l'atmosphère de travail, et la disponibilité de l'équipe pour ses questions et sa formation. « J'ai appris à suivre des mandats en commençant par la recherche, jusqu'à la visite pour les clients. »

Enfin, s'il a pu compléter son cursus plutôt théorique par une expérience pratique, il a surtout appris à organiser et valoriser son temps. Son poste, qui l'intéresse de plus en plus, lui offre constamment l'occasion de progresser et de gagner en responsabilité.

C'est le cas d'Oscar, par exemple, qui a intégré l'équipe en 2016 déjà. Pour lui, en plus de la flexibilité, c'est l'autonomie et la confiance accordée qui constituent les atouts majeurs de cet environnement stimulant. Il a rapidement évolué de visiteur à chasseur d'appartements et a gagné en responsabilités,



Oscar Delabranche, assistant et visiteur d'appartements

en s'occupant notamment du processus de sélection et des propositions de logements.

« Les formidables opportunités d'apprendre de nouvelles compétences sont le grand atout d'Homequest. » Pour lui, les qualités principales qu'il retire de son poste sont la rigueur, la précision et la maîtrise d'outils techniques comme Excel.

En somme, Homequest est une expérience complète qui offre de nombreuses opportunités aux étudiants qui sont motivés.

Des rencontres

En dernière année de l'École Hôtelière de Lausanne, Léonore a saisi l'opportunité de compléter son emploi du temps moins chargé par un poste de visiteuse d'appartements. Pour elle, le constat est indiscutable, elle a pu mettre à contribution son côté humain, non seulement avec l'équipe de Homequest très soudée, mais surtout avec les clients et tous les gens qu'elle a pu rencontrer. « C'est une découverte à chaque fois, et c'est agréable de se projeter pour les futurs potentiels locataires, afin de trouver les points positifs de chaque bien immobilier. »

S'ajoute à ces caractéristiques, une capacité d'analyse d'un bien immobilier accrue, ainsi que toute la formation Homequest pour les rapports de visites.



Léonore de Saint-Pierre, visiteuse d'appartements

Un regard jeune et créateur

Édouard, en charge des réseaux sociaux, s'intéresse à l'évolution des méthodes de communication. Cela lui permet de découvrir le domaine immobilier sous différents aspects, et notamment de comprendre comment un marché immobilier peut évoluer en fonction de la période de l'année, et quels sont les grands facteurs qui peuvent déterminer les prix et la disponibilité de certains biens. Pour cet étudiant en HEC, en plus d'un accès privilégié au monde du travail, son poste chez Homequest est également une façon



Edouard Boucquillon, assistant et chargé des réseaux sociaux

d'associer quelque chose de concret à certaines notions abstraites vues en cours. À cela s'ajoute bien sûr la satisfaction de cette mission : « Réussir à trouver un nouveau toit qui plaît au client, en équipe, est à mon sens, le plus gratifiant ! »

Enfin, il résume bien ce qu'un étudiant peut apporter à ce genre de structure, en insistant sur l'aspect créatif et le point de vue nouveau qu'un étudiant peut apporter dans ce domaine, sur le plan de la communication.

C'est ce regard jeune et peu formaté par des expériences passées qui plaît également à Joy, la graphiste et chargée de communication de l'équipe. Elle apprécie cette dynamique où l'on peut défier l'existant, notamment pour la production des visuels de l'écosystème Homequest.

« Chez Homequest, personne n'entendra jamais la phrase "On a toujours fait ainsi et c'est donc ainsi qu'on va continuer", car les suggestions et idées nouvelles sont les bienvenues » ajoutera cette étudiante de la HEIG Vaud.



Joy Oppliger, graphiste et chargée de communication

C'est aussi l'avis de Vincent, le chargé rédactionnel. La place laissée à la spontanéité et l'inventivité est remarquable. Il se rend ainsi compte à quel point l'autonomie et la confiance sont des impulsions intrinsèques qui conduisent à l'épanouissement, et à une plus grande efficacité. Sa position en léger recul par rapport à l'équipe lui permet ainsi de mesurer au



Vincent Gauye, chargé rédactionnel

mieux les efforts déployés par les étudiants pour progresser de jour en jour.

De même, il apprécie la collaboration entre seniors et étudiants, et la façon dont l'équipe est à disposition pour les coacher. « Il y a une synergie impeccable qui s'est déployée rapidement, entre toutes les parties prenantes. »

Situation win-win

Du côté de l'équipe sénior, Régis von Arx, l'administrateur de Homequest, nous expose les raisons qui ont conduit à la création de cette team spéciale.

« Dans le cadre de notre prestation de chasseurs d'appartements, nous avons de la demande de personnes en incapacité de visiter des logements elles-mêmes. En effet, il existait de nombreuses opportunités manquées pour le client qui pratiquait un métier incompatible avec les horaires possibles, ou simplement vivait hors de Lausanne. Or, la difficulté des horaires à combiner travaux de bureau et chasse aux appartements a mené à la création d'une équipe dédiée qui s'est rapidement étendue à d'autres tâches liées aux réseaux sociaux ou encore à la communication et à la rédaction. »

Le bénéfice a été immédiat pour le client final puisque les visiteurs évitent au client de passer à côté de certains appartements. Pour Homequest et les étudiants, une situation win-win s'est rapidement mise en place. En effet, l'entreprise peut désormais compter sur plusieurs ressources correctement rémunérées, sans que cela constitue une charge financière trop importante. De même, la Junior Team gère son emploi du temps de manière autonome, et donc sa rémunération qui en découle.

Enfin, sur le plan humain, cette situation est très enrichissante, car bien que les collaborateurs seniors se trouvent dans la quarantaine, il y a une génération de différence qui apporte cet œil frais et neutre nécessaire pour compléter une dynamique travailleuse et enthousiaste.

Formation sur le terrain

Si pour les visiteurs d'appartements une formation théorique est dispensée au bureau, c'est principalement sur le terrain que sont formés les juniors. Pour appuyer cette formation très concrète, les visiteurs passent plusieurs après-midis avec les collaborateurs confirmés, en tant qu'assistants administratifs, pour traiter d'autres aspects de la démarche, et connaître ainsi ce qu'il se passe en amont d'une visite.

« Leur disponibilité et leur investissement contribue à développer au mieux nos activités, et permet d'offrir une prestation complète dans notre domaine. » Ajoute Nathalie Poot, chasseur de biens immobiliers. Sa collègue Néréa a, pour sa part, constaté que la grande qualité de cette formation est l'autonomisation qu'elle apporte à chaque nouvelle recrue. « Chacun assume ses responsabilités et est libre d'apporter sa touche qui lui est propre. »

Nul doute qu'une telle composition contribue positivement à l'efficacité, la fiabilité, et à la qualité de l'accompagnement du client. En somme, Homequest, c'est une équipe dynamique et ouverte. À suivre de très près !