

Récits de première ligne : Une discussion franche et honnête sur le démarrage d'une carrière en gestion immobilière



Par Mariana Toscas

Une nouvelle carrière implique bien plus que les compétences requises énumérées dans une description d'emploi. Si vous débutez votre carrière en gestion immobilière, il y a de fortes chances que vous ayez dû être sérieusement tiraillé entre la prise du risque et la patience; l'enthousiasme et l'endurance. Et comme si la situation n'était pas assez compliquée, se retrouver avec un effectif plurigénérationnel—milieu dans lequel vos collègues et superviseurs, ainsi que les locataires, propriétaires, le personnel d'entretien et les fournisseurs, appartiennent à quatre générations—comporte son lot de défis. Vous désirez vivement faire une différence, mais il est possible que vos collègues adhèrent à la mentalité bien connue du « faites vos preuves » en ce qui a trait à l'avancement.

Bien qu'il n'y ait pas une approche unique pour la réussite dans la gestion immobilière, il peut être utile de savoir que vous n'êtes pas seul. Dans le cadre d'une discussion en groupe exclusive, l'IREM® a fait appel à quatre gestionnaires immobiliers relativement nouveaux dans le domaine qui provenaient de quatre régions différentes du pays, pour partager des conseils, des trucs, faire part de leurs expériences et donner des conseils pour réussir dans le domaine de la gestion immobilière.

Ce qui suit est un extrait de la discussion de groupe appelée « Récits de première ligne » qui a eu lieu lors de la Conférence automnale du leadership de l'IREM®, à San Diego en octobre dernier.

PRÉVOIR L'IMPRÉVISIBLE

Prenez vos plans les mieux échafaudés—et jetez-les aux oubliettes. Dans un milieu d'affaires axé sur le travail avec les gens, il n'y a pas deux journées semblables.

« Avec tout ce qui se passe, vous ne voyez jamais deux fois la même chose. Bien sûr, vous avez votre petite routine quotidienne, mais peu importe qu'un film soit bizarre ou étrange, il s'avère que la réalité dans le monde de l'immobilier dépasse toujours la fiction, » souligne Nicholas Dunlap, CPM®, vice-président de Dunlap Property Group, AMO®, à Fullerton, en Californie.

À part le fait de faire des recherches rigoureuses sur les perspectives de carrière et d'apprendre tous les détails de la gestion immobilière, se préparer pour l'imprévisible et rester flexible lorsque les choses ne se déroulent pas exactement comme prévu peut permettre de faire un bon bout de chemin pour faciliter la courbe d'apprentissage.

« Ce qui ne se dément jamais est que les plans ne se déroulent jamais de la façon prévue, » indique Emily Goodman, CPM®, ARM®, gestionnaire immobilière régionale chez CORE Realty Holdings Management, Inc. à Greensboro, Caroline du Nord. « Lorsque vous faites les démarches et décrochez un emploi, qu'il s'agisse de la gestion immobilière ou de quelque chose d'autre, conservez cet emploi, concentrez-vous sur vos tâches et vous connaîtrez le succès dans vos entreprises. »

LA PATIENCE EST VÉRITABLEMENT UNE VERTU

Être pris au sérieux par leurs pairs fut l'une des plus grandes batailles qu'ont dû livrer tous nos participants du panel au début de leurs carrières.

« Étant donné que notre entreprise en est une familiale, et que je suis impliqué dans l'entreprise depuis que j'étais enfant—effectuer des travaux d'entretien, aider avec le roulement du personnel, participer aux travaux d'amélioration pour les locataires et éventuellement travailler avec le directeur délégué—il fut difficile pour certains employés de vraiment réaliser que, même si je suis la même personne, j'ai quand même évolué, mérité mes titres et j'ai suivi des études, » a indiqué Dunlap. « Ce fut pour moi tout un défi que de faire réaliser à certaines personnes que je n'étais plus un enfant. »

Lorsqu'on leur a demandé quel serait le conseil qu'ils donneraient à ceux qui entreprennent une carrière en gestion immobilière, tous les panélistes s'entendent pour dire que la patience—et même le fait de réajuster les attentes à l'égard de leur carrière—est un élément important qui a contribué à leur réussite.

« Nous voulions tous percer rapidement, » a indiqué Brad Ashley, CPM[®], RPA, gestionnaire principal en immobilier pour CBRE Asset Services à Kansas City, Missouri. « Il y a différentes générations qui évoluent dans notre milieu de travail : Ceux qui débutent une carrière; ceux qui possèdent de 10 à 20 années [d'expérience], et ensuite [ceux qui ont] travaillé toute une vie. Chacun a différentes croyances. »

Évoluer avec des différences générationnelles est essentiel pour s'ajuster aux réalités sociales moins évidentes en milieu de travail. Avec quatre générations qui partagent le même environnement de travail, les expériences de la vie, les préférences de communication et les différences au niveau de la motivation jouent un rôle important dans la progression et l'orientation de votre carrière.

« Lorsque j'ai entrepris ma carrière, j'ai vraiment essayé de pousser—et d'aller toujours plus haut—et j'ai vraiment appris qu'en prenant du recul et en respectant les autres générations et les règles du jeu établies par celles-ci (tout en amenant de nouvelles idées au travail) tout fonctionnait à merveille, » poursuit Ashley.

« Le désir de réussir est énorme, » a fait savoir BJ Van Aken, gestionnaire immobilier régional chez Capital Growth Properties, Inc., AMO[®], à La Jolla, Californie. « La longévité d'une carrière signifie quelque chose—ce n'est pas pour rien que beaucoup de gens réussissent. Les objectifs prennent du temps à se réaliser—et c'est une bonne chose. »

VOTRE TITRE VAUT PLUS QUE DE SIMPLS PAROLES

Lorsque les panélistes se sont vus demander s'ils croyaient qu'ils devaient « faire semblant jusqu'à ce que ce soit vrai », ils étaient tous d'avis qu'en dépit de l'importance d'inspirer la confiance et de garder le contrôle, le fait de forcer quelque chose dans lequel on ne se sent pas à l'aise n'est pas nécessairement la bonne option.

« Je crois qu'il est bon d'améliorer ses capacités et ses talents naturels, et de les incorporer à ce que représentent vos ambitions de carrière, » soutient Van Aken. « Ainsi, lorsque vous vous retrouvez dans un endroit où vous vous sentez apte à bien réaliser vos activités... cela vous permet d'avoir encore plus de passion... de savoir que ce que vous faites maintenant est ce que vous ferez pour un bon bout de temps. »

Et si être confortable et à l'aise dans la profession n'est pas une chose qui vient naturellement, vous pourriez opter pour une certification. Lorsque vous prenez la décision de poursuivre votre formation et de cumuler l'expérience nécessaire pour atteindre l'obtention du titre d'administrateur agréé de biens immobiliers (CPM[®]), vous vous démarquez automatiquement des autres dans la profession.

« Vos lacunes au niveau de l'expérience peuvent être comblées en raison de votre formation, » a fait savoir Goodman. « Lorsque je gérais une propriété immobilière dans un grand centre commercial, un des gérants de magasin m'a dit, et je cite : 'je gère ce magasin depuis plus longtemps que vous êtes au monde,' ce qui était tout à fait vrai à l'époque, et il n'y avait rien que j'aurais pu dire à l'époque pour le convaincre que j'étais apte à gérer, autre que, 'Oui, je porte un titre, voici quel a été mon cheminement et je suis apte à gérer vos propriétés.' »

En plus de gagner en crédibilité et d'être pris au sérieux, le titre de CPM[®] vous permet d'être un porte-parole pour la profession de gestion immobilière au niveau national.

Il convient de noter qu'en plus de l'éducation, le titre de CPM[®], m'a permis d'aller deux fois à Washington D.C. pour faire des pressions politiques pour le compte de l'industrie immobilière commerciale, de discuter avec nos représentants élus des problèmes que doit affronter notre industrie et de ce qu'ils peuvent faire pour nous aider à relancer notre économie—et j'ai fait tout cela exclusivement par l'entremise de l'IREM[®] à titre de membre CPM[®], » souligne Dunlap. « Pour moi, cela va au-delà de ce que représente le titre : en tant qu'Américain, il s'agit d'un des moments les plus heureux de ma vie. »

FORGER SA PROPRE VOIE

Lorsque l'on a demandé aux panélistes d'indiquer ce qu'ils auraient aimé que quelqu'un leur dise après leur graduation et leur entrée sur le marché du travail, chaque panéliste avait des réponses différentes.

Ashley a souligné l'importance de la compréhension du milieu des finances. « Vous devez connaître les chiffres pour être en mesure de faire des affaires, » a-t-il précisé. « Deuxièmement, vous devez comprendre les gens. Je peux m'identifier à des gens de mon âge, mais être capable de m'identifier à un entrepreneur; ou à un gestionnaire des biens; ou à un locataire qui a peut-être mis toutes ses économies dans un immeuble; ou peut-être à un client institutionnel—demande des compétences différentes. Il m'a fallu beaucoup de temps pour que je comprenne comment communiquer de façon différente avec tous ces gens afin qu'ils puissent se sentir importants et respectés. »

Goodman a ajouté que la gestion immobilière n'est pas une profession pour les gens réservés et timides.

« Ne soyez pas effacé, » a-t-elle fait savoir. « Vous ne recevrez certainement pas une promotion uniquement parce qu'une personne que vous croisez croit que votre simple gentillesse mérite d'être soulignée par une promotion. Si vous en voulez une, assurez-vous de le faire savoir aux bonnes personnes. »

Bien qu'il faille avoir la capacité de s'imposer, Dunlap aurait souhaité que quelqu'un le prévienne de freiner son enthousiasme—juste un peu—pour qu'il ait des attentes plus réalistes.

« Vous pensez devenir sensationnel du jour au lendemain—mais il n'en est rien, » a souligné Dunlap. « J'aurais bien aimé qu'on me dise de planifier en vue des périodes difficiles et de prévoir que les choses ne vont pas nécessairement aller dans la direction que je le souhaitais. »

À tout bien considérer, les panélistes ont donné un véritable aperçu de ce qu'est la réalité d'une carrière qui débute dans le domaine de la gestion immobilière. Bien qu'il ne s'agisse pas d'une formule miracle pour obtenir un succès instantané, une bonne dose de patience, de persévérance et d'aptitudes en relations humaines peut vous ouvrir des portes—même si ces portes ne s'ouvrent pas sur votre carrière de rêve.

« Je vous dirais de frapper à toutes les portes, » a affirmé Goodman. « Il faut initialement se mettre un pied dans la porte, soit trouver son premier emploi. Ce ne sera peut-être pas l'emploi qui vous convient le mieux, mais il serait bon de l'essayer pendant quelques années. Vous devez acquérir de l'expérience et vous faire connaître. Et après deux ou trois ans, si vous n'avez pas fait le bon choix, alors vous devriez faire un changement. »

Les panélistes

Nicholas Dunlap, CPM®

vice-président

Dunlap Property Group, AMO®

Fullerton, Californie

BJ Van Aken

gestionnaire immobilier régional

Capital Growth Properties, Inc., AMO®

La Jolla, Californie

Emily Goodman, CPM®, ARM®

gestionnaire immobilière régionale

CORE Realty Holdings Management, Inc.

Greensboro, Caroline du Nord

Brad Ashley, CPM®

gestionnaire principal en immobilier

CB Richard Ellis, AMO®

Kansas City, Missouri