

Zimmermann Immobilier

Propriétaire, locataire et collaborateur de régie: chacun mérite d'être valorisé!

Le regard pétillant, Yann Zimmermann a la vivacité de la jeunesse, sans en avoir l'arrogance. Alors que d'autres s'assiéraient confortablement sur la notoriété de l'entreprise familiale, il s'est fait une place dans la régie grâce à sa capacité inconditionnelle de travail et à sa compréhension du monde de l'immobilier. A 24 ans seulement, ce professionnel hautement qualifié est directeur du département Gérance et l'un des quatre administrateurs de la régie Zimmermann, une agence romande qui sait tirer son épingle du jeu. Quelles sont les clefs du succès et comment entend évoluer la régie? Éléments de réponses avec Yann Zimmermann.



ZIMMERMANN IMMOBILIER

cupé, il prend toujours le temps de former ses équipes. En réalité, j'ai trois mentors: mon père - dont la vision économique et stratégique m'est précieuse; Swen Schlaefli et François Treyvaud, qui m'ont rapidement plongé dans le vif du sujet et m'accompagnent au quotidien pour les questions opérationnelles. Grâce à leur soutien, j'ai acquis petit à petit de la confiance. Ils m'ont aussi transmis la passion du métier et une grande rigueur: en résumé, un savoir-être allié à un savoir-faire que l'on ne peut pas apprendre dans les livres.

- Comment se sont déroulées ces trois dernières années à la régie?

- A mon arrivée, je n'ai pas clamé haut et fort que j'étais le fils de Pierre Zimmermann. Avant de faire moi-même des propositions, il me semblait important de bien comprendre les enjeux de la régie et d'apprendre de mes collaborateurs. Certains d'entre eux sont là depuis plusieurs décennies et ont une grande expérience. Par ailleurs, j'ai amené de nouveaux clients, dont un majeur à Genève, ce qui m'a permis de faire valoir mes compétences. Enfin, les locaux nécessitaient un rafraîchissement afin d'offrir un cadre de travail plus agréable, ce à quoi je me suis également attelé avec la direction.

- Quel style de management adoptez-vous?

- Je ne compte pas «révolutionner» la régie, mais y apporter des changements par touches successives. L'état d'esprit est

Yann Zimmermann.

- Pouvez-vous nous résumer votre parcours professionnel?

- Après avoir obtenu mon Bachelor en économie, gestion et finance à Londres, j'ai rejoint en 2020 la régie Zimmermann en complétant ma formation sur le terrain: je suis passé de service en service dans le but de m'imprégner des réalités quotidiennes. En parallèle, j'ai étudié afin d'obtenir mon diplôme de gérant d'immeubles (brevet fédéral) durant la session 2021-2023. J'ai

ensuite demandé à l'USPI de m'accorder une dérogation afin de rejoindre la filière en cours du brevet fédéral d'expert en estimations immobilières (session 2022-2024). Une fois ces diplômes en poche, je compte bien continuer à me former, car l'apprentissage dans les métiers de l'immobilier est constant. Par ailleurs, les échanges avec mon père ont été - et restent - extrêmement bénéfiques. Nous avons beaucoup d'estime l'un pour l'autre. Bien que très oc-



ZIMMERMANN IMMOBILIER

François Treyvaud, Pierre Zimmermann, Yann Zimmermann et Swen Schlaefli.

devenu plus convivial - voire familial - et les synergies entre services sont renforcées. Il est essentiel que les collaborateurs travaillent main dans la main, car nous sommes tous sur le même bateau. Par ailleurs, mon bureau est ouvert en permanence: la proximité et la disponibilité sont pour moi des évidences. Si un collaborateur a une question, il vient me la poser sans attendre. A mon avis, un bon manager doit rester ouvert à la discussion, tout en sachant trancher. Il doit être conscient des multiples personnalités qui constituent sa société, de leurs motivations respectives et des affinités entre les uns et les autres. En outre, il me semble fondamental de véhiculer le bon message au bon moment. La communication doit être simple et directe. C'est pourquoi notre direction convoque l'ensemble du personnel lorsque des informations sont à transmettre. Cela évite bien des incompréhensions.

- Comment se porte aujourd'hui la régie? Quel est son mode de fonctionnement?

- Nous bénéficions de trente-trois ans d'expérience, avons plus de 13 000 objets sous gestion correspondant à 165 millions de francs d'état locatif. Notre siège social se trouve à Genève et nous disposons d'antennes à Lausanne, Sion et Fribourg, regroupant au total une centaine d'employés.

Les secteurs d'activité sont les suivants: la gérance; la location, avec une personne dédiée aux relations clients (informations, recherche d'appartements, plaintes, etc.); la copropriété. S'ajoutent les services comptable, informatique, marketing, technique, juridique et de fiscalité, ainsi qu'un bureau d'architectes (atelier DS). Nous développons également l'activité de courtage (résidentiel et immeubles de rendement). En effet, l'important portefeuille de clients de la régie nous permet de concrétiser des partenariats: le but est de mettre en valeur le patrimoine immobilier de chacun, tout en «grandissant» ensemble au travers d'investissements communs. Une confiance à long terme se bâtit ainsi avec bon nombre de nos clients. Grâce à l'organisation propre à notre régie, qui intègre les diverses facettes de l'immobilier, nous ne sommes pas dépendants de prestataires externes. Quant à la direction, elle est assurée par Pierre Zimmermann, président du Conseil d'administration et unique actionnaire, François Treyvaud, directeur général Genève, Swen Schlaefli, directeur des filiales Suisse romande et moi-même, directeur Gérance.

- Revenons au bien-être au travail, qui représente pour vous un facteur de réussite.

- En effet, nous sommes convaincus qu'un collaborateur épanoui est un collabora-

teur efficace. Ainsi, diverses mesures ont été introduites pour favoriser le bien-être et la santé des employés, telles que des horaires flexibles, un jour de télétravail par semaine, de bonnes conditions salariales et sociales. Cerise sur le gâteau: nous offrons un massage hebdomadaire à nos employés. En effet, dans l'univers immobilier marqué par un fort *turnover*, nous devons être attrayants pour garder les meilleurs talents. Au sein de la régie Zimmermann, les collaborateurs ont des possibilités de progression; selon leurs compétences, ils endossent rapidement des responsabilités. Nous mettons un point d'honneur à la formation de nos collaborateurs et de nos apprentis. Se sentir valorisé, goûter à des accomplissements... cela vaut tout l'or du monde, n'est-ce pas?

- Comment décrivez-vous le service Gérance, dont vous avez la responsabilité?

- C'est un partenariat locataires-propriétaires pour des immeubles mieux entretenus. Mon père m'a encouragé à développer une relation privilégiée avec les locataires: ces derniers doivent être écoutés. Il m'arrive très souvent d'aller les trouver afin de comprendre leurs besoins et de chercher des solutions gagnant-gagnant (pour eux et pour les propriétaires). Réaliser des travaux dans leur appartement - cuisine, salle de bains, etc. - avec en contrepartie une légère hausse de loyer, est généralement apprécié si vous prenez le temps d'expliquer les choses. Du point de vue des propriétaires, cela vaut la peine, puisqu'une hausse de loyer se capitalise à la valeur du marché. Nous les avisons lorsque ces investissements sont nécessaires; c'est le cas notamment pour des rénovations de façade liées à une meilleure isolation thermique. Les propriétaires n'auront bientôt plus le choix d'effectuer des travaux d'optimisation et/ou de rénovation énergétique; ils y seront contraints par les nouvelles législations. S'ils tardent, les coûts deviendront plus importants. En résumé, mon rôle consiste à sensibiliser les locataires aux manières d'améliorer leur confort et les propriétaires à la plus-value apportée par d'éventuels travaux. Cela nécessite tact et diplomatie! ■

PROPOS RECUEILLIS PAR
VÉRONIQUE STEIN