

RAPPORT DE STAGE

du 12 au 23 février 2024



Stage au sein d'une agence
immobilière

Nom du tuteur : Romain VICTOR

Réalisé par :
Arthur CYGANKIEWICZ



SOMMAIRE

I. Contexte et déroulement du stage.....	page 1
II. Différence entre théorie et pratique.....	page 2
III. Annexes	page 4

I. Contexte et déroulement du stage

Le marché immobilier débute l'année avec une baisse annuelle de 18 % du nombre de transactions. Cela s'explique par le fait que les taux d'intérêt ont augmenté, se retrouvant à 4 %. On se rend compte que le prix de l'immobilier est dans une tendance baissière.

LTP Immobilier est une société spécialisée dans la gestion de patrimoine, l'immobilier, le courtage et la gestion locative.

Son acronyme LTP signifie Le Taux Parfait. La société a été fondée par le président Romain Victor en 2008 sous le statut SASU (Société par actions simplifiée unipersonnelle). La zone d'action de l'agence s'étend sur l'Hérault. LTP immobilier propose ses services autant à des particuliers que des professionnels.

La mission de LTP Immobilier est de fournir à ses clients des solutions immobilières personnalisées et efficaces, tout en garantissant une transparence et une intégrité totales tout au long du processus. L'agence se distingue par ses valeurs fondamentales : la confiance, la satisfaction du client et l'innovation. Ces valeurs sont au cœur de toutes ses opérations et guident les interactions quotidiennes avec les clients.

L'agence offre une variété de services, allant de l'évaluation précise des biens à la commercialisation, en passant par la gestion locative et les conseils en investissement. LTP Immobilier travaille également en étroite collaboration avec des partenaires de confiance, tels que des notaires, des architectes, des artisans et des institutions financières afin d'offrir un service complet et intégré à ses clients.

Toujours à la pointe de l'innovation, LTP Immobilier investit continuellement dans les nouvelles technologies, telles que la visite virtuelle, les plateformes de gestion en ligne et les outils de marketing digital, pour améliorer l'expérience client.

J'ai réalisé un stage d'observation du 12 au 23 février 2024 dans l'enseigne LTP Immobilier située à Montpellier.

J'ai été reçu par Romain qui a été mon tuteur de stage. Mes horaires étaient de 9 h à 18 h. J'ai pu assister à tous ses rendez-vous, que ce soit des rendez-vous physiques ou téléphoniques. Les sujets des rendez-vous portaient sur des débuts de projets et des projets en cours.

L'agence était le lieu de rencontre avec les clients. Pour rencontrer les banques, les fournisseurs d'assurances et les partenaires, on se déplaçait dans leurs locaux.

LTP immobilier gère de nombreuses activités, la journée type n'existe pas. Quand on n'est pas en rendez-vous, on est au bureau pour préparer les prochains rendez-vous, faire de la prospection téléphonique, planifier des stratégies et remplir des papiers administratifs.

II. Différence entre théorie et pratique

Lors de mon stage en agence immobilière, j'ai pu observer des écarts significatifs entre la théorie enseignée et la pratique sur le terrain, notamment à travers les trois phases essentielles de découverte, d'argumentation et de négociation.

Dans la phase de découverte, la théorie nous enseigne une méthode structurée pour cerner les besoins des clients, mais en pratique, cette étape s'avère bien plus complexe. Au-delà de l'utilisation du SONCAS pour déterminer les besoins des clients, chaque client a des attentes uniques et souvent implicites, nécessitant une écoute active et une grande capacité d'adaptation. Par exemple, un couple peut avoir des critères contradictoires, et il est essentiel de savoir poser les bonnes questions pour déceler les priorités réelles. Contrairement aux scénarios théoriques où les besoins des clients sont clairs et bien définis, la réalité exige de naviguer entre des demandes parfois vagues et changeantes.

L'argumentation, deuxième phase cruciale, montre également des divergences entre la théorie et la pratique. Théoriquement, nous apprenons à présenter les caractéristiques des biens de manière persuasive, en insistant sur leurs points forts. En pratique, il est indispensable de personnaliser ce discours en fonction des réactions des clients. Par exemple, mettre en avant une grande cuisine peut être crucial pour une famille aimant cuisiner, tandis qu'un investisseur sera plus intéressé par le potentiel locatif. La capacité à répondre immédiatement aux objections, à reformuler les avantages selon les préoccupations spécifiques des clients, et à utiliser des anecdotes concrètes pour illustrer les propos, est souvent ce qui fait la différence dans une vente.

Enfin, la phase de négociation révèle à quel point la pratique dépasse la théorie. Toutefois, en situation réelle, les négociations sont souvent plus nuancées et émotionnelles. Il faut faire preuve de tact pour maintenir un équilibre entre les intérêts des clients et ceux de l'agence. Par exemple, négocier le prix d'une maison nécessite non seulement de comprendre les marges de manœuvre financières des deux parties, mais aussi de gérer les aspects psychologiques et émotionnels, comme l'attachement sentimental du vendeur à son bien ou la pression temporelle de l'acheteur. La flexibilité, la patience et la capacité à trouver des compromis créatifs sont essentielles pour conclure une transaction satisfaisante pour toutes les parties.

Ces expériences pratiques m'ont permis de développer des compétences que les cours théoriques ne peuvent qu'effleurer, renforçant ainsi ma compréhension des dynamiques réelles du métier d'agent immobilier et améliorant mes aptitudes professionnelles de manière significative.

Conclusion

En conclusion, ce stage en agence immobilière a été une expérience extrêmement enrichissante, me permettant de transposer les connaissances théoriques acquises en cours dans un contexte professionnel concret. J'ai eu l'opportunité de me familiariser avec les réalités du métier d'agent immobilier, en participant activement aux différentes étapes du processus de vente, de la découverte des besoins des clients à la négociation finale.

Ce stage m'a également permis de développer des compétences pratiques essentielles telles que l'écoute active, l'argumentation persuasive et la gestion des négociations complexes. J'ai appris à m'adapter rapidement aux imprévus, à comprendre les attentes spécifiques de chaque client et à trouver des solutions adaptées à leurs besoins.

En outre, cette expérience m'a donné un aperçu précieux des défis quotidiens rencontrés par les professionnels de l'immobilier et de l'importance de la réactivité, de la diplomatie et de la ténacité dans ce secteur. Grâce à l'accompagnement et aux conseils de mon tuteur, j'ai pu affiner mes techniques et gagner en confiance.


En somme, ce stage a été déterminant dans mon parcours professionnel, consolidant mon intérêt pour le domaine de l'immobilier.

Je tiens à remercier Romain Victor, mon tuteur, de m'avoir consacré de son temps pour la réalisation de ce stage, mais aussi pour son accueil chaleureux et son soutien constant tout au long de cette expérience formatrice.

III. Annexes

HONORAIRES AGENCE	
"VENTES"	
(T.V.A INCLUSE)	
(Pourcentage appliqué sur le montant de la Transaction)	
Montant de la Transaction	Honoraires TTC
Jusqu'à 50.000 €	5.000€
De 50.001 à 90.000€	10 %
De 90.001 à 130.000€	9%
De 130.001 à 170.000€	8 %
De 170.001 à 210.000€	7 %
De 210.001 à 250.000€	6,5 %
De 250.001 à 290.000€	6%
De 290.001 à 330.000€	5,5 %
A partir de 330.001 € et plus	5 %

Barème au 06/11/2022



Les honoraires seront à la charge du vendeur et/ou de l'acquéreur, selon ce qui aura été prévu au mandat de vente et/ou au mandat de recherche et de négociation.

LE TALUK PARFAIT – SASU au capital de 2.000 € immatriculée au RCS de Montpellier sous le n°808 079 461 – 18, rue Joe Dassin-34080 MONTPELLIER

Système établi par LTP Immobilier pour définir la commission sur un bien.

Script appel sortant Prospection téléphonique

Agent immobilier : Bonjour je me présente Arthur CYGANKIEWICZ

Le propriétaire : Bonjour

Agent immobilier : Je vous appelle concernant votre appartement T2 sur Montpellier

Le propriétaire : Oui

Agent immobilier : Alors, voilà on est une agence immobilière et dans le cadre de notre développement nous avons mis en place une offre exceptionnelle dont j'aimerais vous faire part

Le propriétaire : Je vous écoute

Agent immobilier : Je sais très bien aujourd'hui que vous n'avez pas besoin de nous car vous gérez tout vous-même, or sachez que nous vous proposons nos services afin de vous faire **gagner du temps**. En plus de cela, actuellement on vous **offre les honoraires de location**, on vous laisse choisir le profil du locataire parmi ceux que l'on aura sélectionnés. Aucune autre agence fait cela sur Montpellier

Le propriétaire : Super

Agent immobilier : Seriez-vous apte à prendre un rendez-vous pour que l'on puisse se rencontrer?

Le propriétaire : Oui

Agent immobilier : Lundi prochain 10 heures?

Le propriétaire : Très bien

Agent immobilier : Parfait, bonne journée

Le propriétaire : Au revoir

J'ai réalisé un script me servant d'appui lors de la prospection téléphonique.