

Rapport SAE S2 : Identifier un besoin en entreprise



Etude de marché pour Nord Aveyron Immobilier :

Nous avons réalisé une étude de marché et pour cela, nous avons procédé en plusieurs étapes. Pour nous aider, les professeurs nous ont donné quelques pistes utiles pour l'avancement de notre projet.

Plus précisément, dans un premier temps, nous avons comparé le site de Nord Aveyron Immobilier avec celui de ses concurrents. En effet, l'analyse du site web est essentielle car elle donne la première impression et reflète l'image de l'enseigne.

La deuxième étape a été de comparer les offres, naturellement grâce au prix ainsi que d'autres paramètres rentrant en compte (voir dans le développement). Nous avons travaillé sur le secteur de l'Aveyron car c'est là que s'étend l'activité des agences.

Enfin, nous avons étudié toute leur communication. En effet, nous avons analysé les réseaux sociaux, les vitrines, etc.

Notre but est de partager les informations recueillies et nos analyses à Nord Aveyron Immobilier afin que l'entreprise puisse évoluer le mieux possible.

Remerciements :

Nous tenons tout d'abord à remercier l'ensemble de nos professeurs ainsi que tous les intervenants, qui se sont investis dans le cadre de cette SAE¹ au sein du département GEA (gestion des entreprises et administrations), de nous avoir prodigués des conseils adéquats et utiles pour réaliser notre projet de SAE. Nos sincères remerciements vont plus particulièrement à Mme SOLER et M. FAVREAU pour avoir répondu à nos questionnements sur la construction et la méthodologie d'une étude de marché.

Nous adressons nos plus sincères remerciements à l'entreprise Nord Aveyron Immobilier car elle nous a accordé de son temps, nous a permis de travailler avec eux afin de réaliser notre projet ainsi que pour son aide lorsque nous en avons besoin. Nous adressons notre reconnaissance à M. GRIFFOUL et M. FRAYSSE, les gérants de l'agence, pour leur gentillesse et leur professionnalisme tout au long de notre projet.

Notre groupe se félicite mutuellement d'avoir travaillé ensemble, main dans la main, pour effectuer la mission demandée. Toute l'équipe a été investie à parts égales pour permettre une réelle osmose entre nous.

¹ Situations d'Apprentissage et d'Évaluation

Table des matières

| | |
|---|-----------|
| Introduction | 3 |
| Intitulé de la mission | 3 |
| I - Présentation de l'équipe..... | 4 |
| II-Présentation Nord Aveyron Immobilier | 7 |
| 1. Présentation globale | 7 |
| 2. La clientèle..... | 8 |
| 3. L'organisation | 8 |
| 4. L'analyse managériale..... | 9 |
| 5. Le mode de distribution et de communication..... | 10 |
| III-Développement de notre étude | 11 |
| 1) Description de l'agent immobilier : | 11 |
| 2) L'organisation de l'étude de marché :..... | 12 |
| 3) Analyse de la concurrence de Nord Aveyron Immobilier : | 13 |
| IV- L 'apport personnel :..... | 27 |
| V- English summary: SAE semester 2 report | 30 |
| Conclusion générale : | 33 |
| Webographie/sitographie | 35 |
| Sommaire des annexes | 36 |

Introduction

Ce rapport de SAE, dont le nom complet est S2C1C2C3-1 : immersion dans une organisation marchande ou non-marchande, correspond à une volonté d'analyser et trouver un besoin dans l'entreprise où nous avons réalisé notre stage en janvier 2022. Cette SAE présente les objectifs suivants :

- ✂ Identifier les besoins de l'organisation dans son environnement
- ✂ Exploiter les données pertinentes et fiables permettant de répondre aux besoins de l'organisation
- ✂ Gérer au mieux les ressources
- ✂ Planifier, animer et évaluer un projet en utilisant les outils adaptés

La mission que nous avons effectuée dans le cadre de cette SAE est une étude de marché pour l'agence immobilière Nord Aveyron Immobilier.

L'étude de marché utilise un ensemble de techniques d'analyses visant à mesurer et comprendre les besoins et attentes de la clientèle de l'agence. De plus, l'étude de marché fournit des informations sur le secteur, les clients, les concurrents et la portée du marché.

Par conséquent nous avons pu récolter des informations pour identifier quelles sont les caractéristiques idéales des futurs projets de Nord Aveyron Immobilier.

Intitulé de la mission

La mission que nous avons choisie est une étude de marché, comme dit ci-dessus. Nous avons choisi l'agence Nord Aveyron Immobilier, une agence immobilière dont l'activité a lieu en Aveyron.



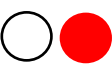

Description du projet

Notre analyse de la concurrence avec l'étude de marché comprend :

- ✂ Les principaux concurrents géographiques ou autres
- ✂ Leurs chiffres d'affaires
- ✂ Leurs points forts
- ✂ Leurs points faibles
- ✂ Leurs statistiques (au niveau des transactions, des locations, etc.)

I - Présentation de l'équipe

Nous sommes un groupe de quatre étudiants en première année de BUT GEA : Timothé Idris, Morgane Larpin, Deyvie Gratio et Maxime Repinçay. Pour constituer les groupes, nous avons effectué un test « C.G.P ² » et à partir de ces résultats, nous devons avoir des profils différents dans chaque groupe. Nous nous sommes vu attribuer des assiettes de couleurs en fonction de nos résultats, ce qui a donné le résultat suivant :

- REPINÇAY Maxime 
- IDRIS Timothé 
- GRATIO Deyvie 
- LARPIN Morgane 

A présent, nous allons nous décrire individuellement en fonction de notre résultat.

Larpin Morgane :

Le test CGP a décrété que je suis du type « entrepreneur modéré », c'est-à-dire que j'ai un caractère principalement de meneuse. Je suis celle qui, dans chaque travail de groupe, prend des initiatives d'actions productives étant poussée par le besoin du résultat, ce que j'ai pu remarquer dans la pratique de mes différents sports en compétition. Effectivement, j'ai toujours été très investie dans toutes les activités que j'ai pu faire, je préfère diriger les choses afin de ne pas laisser seulement les autres faire l'entièreté du travail. C'est ainsi, par ailleurs, que mon sens de l'efficacité immédiate qui me pousserait facilement à des visions superficielles ou à court terme, se trouve compensé par une capacité d'intellectualisation. Toutefois, mes pulsions et mon enthousiasme sont tout de même tempérés par mon sens des lois physiques et morales qui gouvernent le monde. Dans la vie comme dans le travail, j'étudie toutes les situations, je sais prendre du recul, réfléchir, analyser, calculer, planifier et organiser. C'est d'ailleurs grâce à ces traits de ma personnalité que j'ai composé le groupe, en faisant en sorte d'avoir une personne de chaque catégorie afin d'obtenir un groupe totalement homogène.

² Centre de Gravité Professionnel

Deyvie Gratio :

Pour ma part, mon résultat est du type “polyvalente tendance réalisatrice”. Cela signifie que ma principale caractéristique est la polyvalence dans l’exercice des responsabilités professionnelles. Pour comprendre cette polyvalence, il faut savoir comment s’analysent les fonctions professionnelles. Elles sont une combinaison à proportion variable de quatre sollicitations essentielles qui sont celles de :

- ✎ Cérébralité : c’est le cas des activités de calcul, d’analyse de données, etc.
- ✎ D’efficacité concrète : c’est le cas des activités de production matérielle, services public, affaires, ...
- ✎ D’implication personnelle : c’est le cas des activités de communication, d’expression corporelle ou artistique et d’entraînement des autres.
- ✎ Et enfin de rigueur morale et technique : c’est le cas des activités d’application de procédés, de définition des consignes, du contrôle du respect de la loi, ...

Chaque fonction professionnelle se caractérise par une des dominantes ci-dessus. Le fait que je sois polyvalente dans ces quatre domaines me donne le pouvoir d’être aussi bien « intellectuelle » que « réalisatrice » et aussi « impulsive » que « rigoureuse ». Mon point fort est que je suis adaptative. En effet, je suis capable d’avoir simultanément ou tour à tour les quatre types de réponses exigées par les situations professionnelles. Cependant, j’ai une légère dominante de mon comportement qui est réalisatrice c’est-à-dire que j’ai une faculté d’appréhension purement logique de la réalité et que j’accorde une grande place à la réflexion dans mes démarches.

Repinçay Maxime :

Mon résultat au test CPG est « concepteur utilitariste ». Cela signifie que je suis quelqu’un qui aime réfléchir et comprendre la vraie nature des choses. Cela veut dire que j’ai tendance à rapidement analyser les données d’un problème et à déduire, comme s’organiser pour le résoudre. J’effectue cela tout en prenant une certaine distance par rapport à la réalité et je ne suis que très peu influencé par les émotions. J’ai besoin de comprendre les choses et de les expliquer rationnellement. Au quotidien, cette caractéristique est une vraie dominante de mon caractère. En effet, j’ai tendance à beaucoup me renseigner en lisant par exemple, car j’ai ce besoin permanent de comprendre. De plus, j’ai une tendance qui est de toujours vouloir des chiffres ou données concrètes pour illustrer quelque chose au lieu de me contenter de simples tendances « apparentes ».

Néanmoins, chez moi s'ajoute un aspect important qui est le goût du concret. J'aime réaliser des choses concrètes. Malgré mon esprit très rationnel, je possède également un côté réaliste. En effet, quand je réalise quelque chose, j'aime avoir un résultat concret, car cela me permet de visualiser à quoi les efforts ont servi. Enfin, selon le test CPG, je dois être sollicité pour donner mon maximum. C'est pourquoi nous sommes complémentaire avec Morgane qui a un caractère de meneuse.

Timothé Idris :

Mon résultat est du type « metteur en scène aménageur », c'est-à-dire que j'ai tendance à être animateur dans un groupe. Ce type d'individu est caractérisé par une libre expression de soi. Je suis acté par deux nécessités fondamentales : la nécessité de la cérébralité (connaître, comprendre, organiser et planifier) et d'autre part la nécessité de l'action positive (s'adapter, identifier les besoins avec réalisme, avoir le souci du pratique). Je suis décrit comme quelqu'un qui est destiné à diriger des équipes, « l'entraîneur-type ». Je trouve que ce test m'a bien cerné car dans ma vie de tous les jours, je suis éducateur d'une équipe de football dans mon club. J'ai la responsabilité de gérer une équipe de U15 donc d'environ une vingtaine de joueurs 1 à 3 fois par semaine. Je dois être compréhensif, à l'écoute, stricte, exemplaire... Je suis en constante relation avec mes joueurs ou leurs parents, j'ai l'habitude également de régler les conflits qu'il peut y avoir dans un vestiaire, avec les parents ou avec l'arbitre. Côté professionnel je suis décrit comme quelqu'un de très adaptable, ce qui me correspond plutôt bien car je suis capable de m'adapter à toutes les situations très rapidement. Ce profil permet de me rendre compte de certains points auxquels je n'avais pas forcément pensé. J'aime partager autour de moi que ce soit ma passion, mes études ou mes activités professionnelles, c'est pour cela que je me suis engagé au pôle communication de l'IUT pour pouvoir promouvoir notre formation GEA l'année prochaine.

II-Présentation Nord Aveyron Immobilier

1. Présentation globale

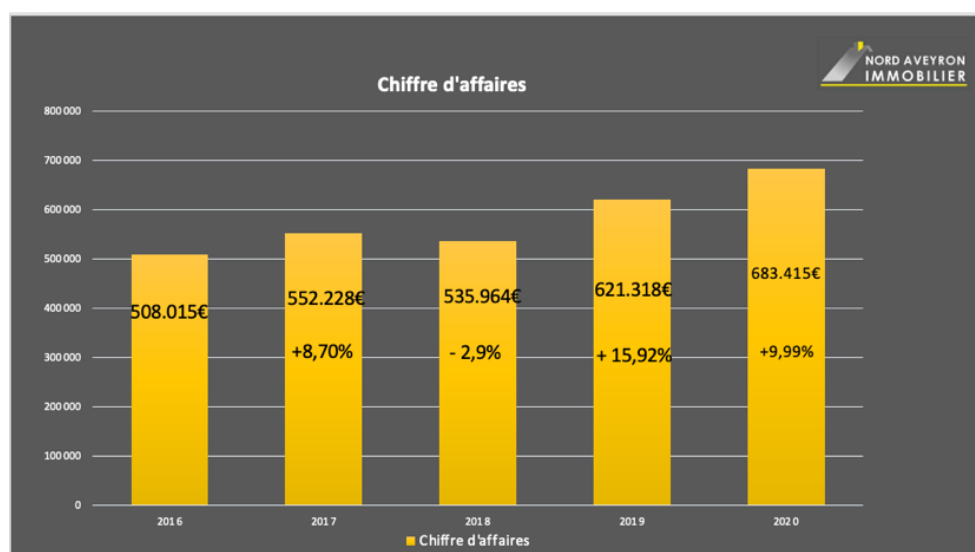
Nord Aveyron Immobilier est une agence immobilière basée à Espalion dans l'Aveyron depuis 1983. Monsieur Philippe Griffoul et Monsieur Jean-Pierre Fraysse, gérants de l'agence, dirigent une équipe de sept collaborateurs dédiés à la transaction, la gestion de syndic, la mise en location et la gestion locative.

Nord Aveyron Immobilier compte au total quatre agences et deux vitrines situées essentiellement dans le Nord Aveyron : Espalion, Laguiole, Séverac le Château ou encore Saint Géniez d'Olt.

Les pôles transaction et location assurent un service sur tout le territoire du Nord Aveyron pour accompagner au mieux tant les particuliers que les professionnels.

Cette entreprise est une S.A.R.L³ au capital de 7622 euros. Elle est située au 22 Boulevard Joseph Poulenc 12500 Espalion et spécialisée dans le secteur d'activité des agences immobilières.

Le chiffre d'affaires a augmenté de 9.99% passant de 621 318 € en 2019 à 683 415 € en 2020.



Chiffre d'affaires de Nord Aveyron de 2016 à 2020 – source : photothèque personnelle

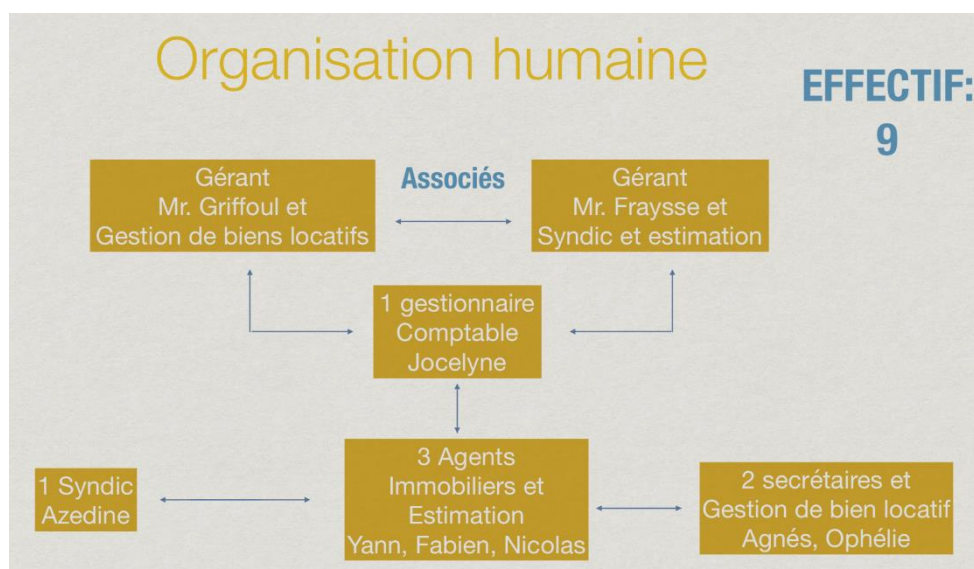
³ Société à Responsabilité Limitée

2. La clientèle

Les personnes font appel à l'agence pour plusieurs raisons : les compétences professionnelles, la sécurité des transactions et la tranquillité d'esprit voire un certain confort. Les clients sont accompagnés tout au long de leur projet que ce soit en matière de recherche de location ou de transaction par des agents qualifiés répondant au mieux aux attentes et exigences de chacun. L'équipe est particulièrement appréciée pour son caractère jeune et dynamique.

Nous constatons que les personnes intéressées par l'acquisition d'un bien étaient pour la plupart à la recherche du calme et bien-être en province surtout en cette période de crise sanitaire.

3. L'organisation



Organigramme de l'agence Nord Aveyron Immobilier d'Espalion – source : photothèque personnelle

Une équipe de neuf personnes est à la disposition des clients du lundi au samedi de 9h à 12h30 et de 13h30 à 18h30.

4. L'analyse managériale

Nous avons analysé ci-dessous le macro-environnement de cette agence immobilière avec la méthode PESTEL.

| | |
|----------------------|---|
| Politique | <p>La loi PINEL : Depuis 2014, le dispositif Pinel permet à ceux qui réalisent des investissements locatifs de bénéficier d'une réduction d'impôt. Cette défiscalisation est possible sous certaines conditions, relatives notamment aux ressources des locataires et à la durée de l'engagement locatif.</p> <p>La loi Pinel permet aux investisseurs de bénéficier d'une réduction d'impôt calculée sur la base de leur investissement, selon la durée de leur engagement à la location :</p> <p>12% sur 6 ans, 18% sur 9 ans, 21% sur 12 ans</p> |
| Economie | Favorise les achats à faibles taux. |
| Socioculturel | Vente et location de logements sociaux pour les personnes ayant des revenus modestes. |
| Technologie | Digitalisation du marché : visites virtuelles, signatures électroniques (Bail*, Mandat de gestion ou de vente*) |
| Environnement | Le DPE (diagnostic de performance énergétique) est un document permettant de faire l'état des lieux de la consommation énergétique et des émissions de gaz à effet de serre des biens immobiliers. Il comporte également des recommandations de travaux et d'usage appropriés au logement diagnostiqué pour améliorer sa performance. |
| Légal | La législation française dans l'immobilier doit être suivie continuellement par l'entreprise car les lois évoluent régulièrement. |

5. Le mode de distribution et de communication

Son mode de communication est en multicanal. Les clients peuvent s'adresser à l'agence par téléphone ou bien par mail ou encore en se rendant sur place. Ainsi, l'agence veut rester accessible à tout type de clientèle.

Sa stratégie de commercialisation et de distribution repose sur quatre agences et deux vitrines. L'agence principale est basée à Espalion sur le boulevard très fréquenté de la ville alors que les agences annexes sont implantées dans les villes les plus dynamiques du Nord Aveyron.

Nord Aveyron Immobilier déploie son activité pour atteindre un maximum de clients en ayant recours à des sites internet comme Le Bon Coin et Bien Ici, mais également aux réseaux sociaux. Le principal canal de communication de l'agence est donc le hors média. Une vitrine en façade de l'agence répertorie également les biens à vendre et à louer ; elle est renouvelée une fois tous les quinze jours.

Le cross-canal est très utilisé dans l'agence car les futurs clients peuvent nous retrouver également via les canaux cités précédemment et peuvent ainsi accéder aux mêmes produits et services.

III-Développement de notre étude

Pour commencer, nous nous sommes renseignés sur le métier d'agent immobilier car hormis pour Deyvie qui est intéressée par le domaine de l'immobilier, cette profession était assez vague pour les autres membres du groupe. Voici le résultat de nos recherches :

1) Description de l'agent immobilier :

Un agent immobilier a pour objectif principal d'obtenir des mandats de vente ou de location. Pour cela, il évalue des biens (appartements, maisons...) et prospecte sa clientèle potentielle.

Une fois les biens évalués, l'agent immobilier diffuse les informations concernant ces biens sous forme de petites annonces à paraître dans la presse, sur Internet et au siège de l'agence.

À la demande des acheteurs ou locataires potentiels, il fait visiter les appartements ou les maisons et conseille les visiteurs. Si le visiteur est intéressé, l'agent immobilier engage la négociation avec le propriétaire du logement et mène la transaction immobilière à son terme.

En cas de vente d'un bien immobilier, l'agent immobilier peut être chargé de la rédaction de l'avant-contrat, qui précède l'acte de vente. Il vérifie alors les renseignements indispensables au bon déroulement du projet (titres de propriété du vendeur, description détaillée du logement...) et assiste le client dans ses recherches complémentaires : hypothèques, formules de prêt, conditions de crédit...

Beaucoup d'agents immobiliers sont également administrateurs de biens. À ce titre, ils sont chargés par les propriétaires de la gestion des immeubles qui leur sont confiés (loyers, charges, baux...), mais aussi de toutes les tâches d'entretien.

L'agent immobilier partage son temps entre son agence et les différents biens à visiter. Les déplacements sont donc nombreux, et les horaires de travail irréguliers.

De plus, il doit avoir de solides connaissances juridiques, commerciales et techniques, ainsi qu'un sens aigu de la psychologie pour convaincre et mener à bien les négociations.

Pour devenir agent immobilier, le minimum d'étude requis est un bac + 2.

Exemples de formations :

- 🌀 Niveau bac + 2 : BTS PI - professions immobilières
- 🌀 Niveau bac + 3 : Licence professionnelle métiers de l'immobilier, BUT GACO - gestion administrative et commerciale...
- 🌀 Niveau bac + 5 : Master pro droit immobilier (Paris 13), master droit public, diplôme d'école de commerce...

Dans le domaine de l'immobilier, il existe également plusieurs écoles privées qui proposent des formations du niveau bac + 2 au niveau bac + 5 (bachelor, master...).

En plus de sa formation, l'agent immobilier est détenteur d'une carte professionnelle obtenue auprès de la préfecture. Elle doit être renouvelée tous les 10 ans.

Les salaires se situent entre 1 500 et 3 800 € brut par mois pour un agent immobilier débutant.

Un agent immobilier touche des honoraires libres calculés en pourcentage (de 5 à 7 % en moyenne) sur le montant des transactions. Le montant des transactions globales étant extrêmement variable d'une agence à l'autre, les revenus le sont aussi.

Après quelques années d'expérience, un agent immobilier peut se spécialiser dans un type de biens (immobilier industriel, immobilier de prestige, voyageurs, affaires rurales et forestières...) ou créer sa propre agence. Il peut aussi s'établir en indépendant comme chasseur immobilier.

La réalisation de l'étude de marché :

2) L'organisation de l'étude de marché :

Afin de réaliser cette SAE au mieux, il était primordial d'avoir un plan structuré de notre démarche. Cela s'est déroulé en plusieurs étapes, la première étant la définition des tâches pour pouvoir ensuite les répartir dans le temps et entre les membres du groupe. Pour cela nous nous sommes renseignés auprès du corps professoral et notamment auprès de Mme Soler sur les composantes d'une analyse de la concurrence. Une fois ces informations récupérées, nous avons listé les tâches à réaliser. Ensuite, il a fallu les répartir. Pour cela nous nous sommes basés sur le souhait de chacun, les compétences mais aussi le profil CGP qui permet de donner une idée des tâches adéquates pour chaque membre du groupe. Une fois les rôles des membres du groupe définies nous avons effectué un diagramme de GANTT (voir ANNEXE 1 page 37) qui nous a permis de visualiser

dans le temps la réalisation du projet. Nous nous sommes également fixés des objectifs à travers des dates limites.

Le deuxième aspect important de notre organisation a été d'utiliser les outils collaboratifs où chacun pouvait voir l'avancement du projet. L'intérêt est double car d'un côté, on peut consulter ce que les autres membres du groupe ont réalisé pour pouvoir effectuer des modifications. D'un autre côté, les outils collaboratifs permettent à des personnes initialement non-désignées sur la tâche d'apporter leurs idées et donc d'enrichir le travail fait.

Enfin, le dernier aspect qui est essentiel pour le bon déroulement du projet, c'est la communication. Pour cela, il existe aujourd'hui les réseaux sociaux, l'idée étant de faire des points réguliers sur l'avancement du projet et d'ajuster notre organisation en conséquence. De plus lors de ces points sur l'avancement du projet, il a été nécessaire de se poser des questions pour être sûr que nous étions d'accord et éviter des désaccords inutiles par la suite sur le travail déjà réalisé.










3)Analyse de la concurrence de Nord Aveyron Immobilier :

Nous avons commencé par analyser la concurrence sous toutes ses formes ; la notoriété des agences, leurs sites internet, leur réseaux sociaux, leurs offres, etc.

Dans un premier temps, nous avons comparé les différentes agences situées à Espalion, nous avons consulté les horaires d'ouvertures, leur emplacement, le nombre d'agences qu'ont chaque enseigne, et la satisfaction des clients en fonction des notes attribuées sur Google. Vous trouverez ci-dessous un tableau récapitulatif.

Comparaison des agences

situées à Espalion

| | 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|---|---|---|---|
| Critères | Nord Aveyron Immobilier | Heredia Immobilier | Immobilier 12 | Druot Immobilier |
|  Horaires d'ouverture | 9h - 12h30* 13h30 - 18h | 9h - 12h 14h - 18h | 9h - 12h 14h - 18h30 | 9h - 12h** 14h - 18h |
|  Ouverture le samedi | ✓ | ✗ | ✓ | ✓ |
|  Localisation | boulevard principal | ruelle principale | centre ville | centre ville |
|  Nombre d'agences | 4 | 1 | 2 | 4 |
|  Satisfaction des clients (Avis google) |  |  |  |  |

* horaires réduits le lundi

* horaires réduits le samedi

Les horaires d'ouvertures sont assez similaires pour les quatre agences. Tout d'abord, il est important de mentionner que les horaires d'ouverture de Nord Aveyron Immobilier ne sont pas indiqués sur google, nous les retrouvons cependant dans les pages jaunes mais cela peut être problématique pour les clients qui cherchent à trouver rapidement les horaires puisqu'ils ne les trouvent pas directement, cela peut les dissuader, ce qui est dommage.

Les horaires de Nord Aveyron Immobilier sont 9h - 12h30 et 13h30 - 18h, en revanche le samedi ils ne sont ouverts que de 9h à 16h. Ils sont ouverts en moyenne presque 8 heures par jour.

Heredia Immobilier est ouvert de 9h à 12h et de 14h à 18h, ce qui fait 7 heures, en revanche ils sont fermés les week-ends ce qui est un mauvais point puisque les personnes actives ne sont pas disponibles à ces horaires, il est donc bien de pouvoir ouvrir le week-end afin de les accueillir. Sur une semaine de 6 jours (pour égaler les autres agences), cela fait environ 6 heures d'ouvertures en moyenne par jour.

Les horaires d'Immobilier 12 sont 9h - 12h et 14h - 18h30, ce qui fait un total de 7 heures et 30 minutes par jour, ils sont ouverts le samedi et ne changent pas leurs horaires d'ouverture.

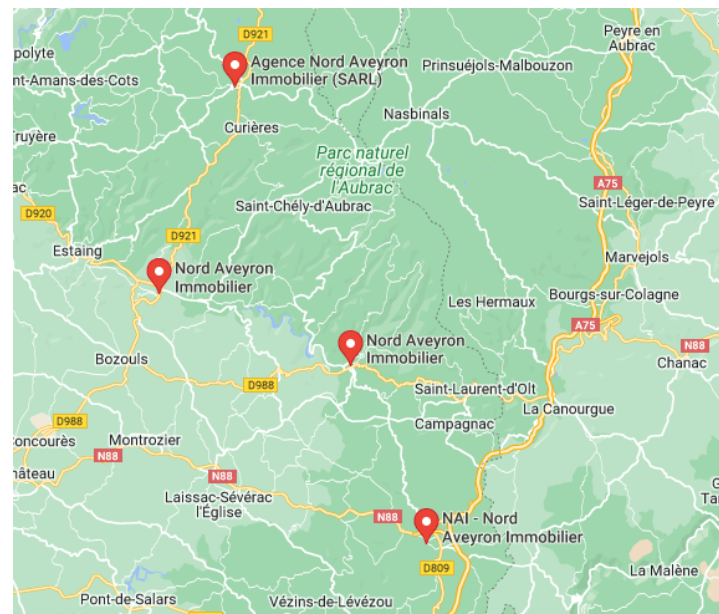
Enfin, Druot Immobilier est ouvert de 14h à 18h le lundi, de 9h-12h le samedi et de 9h-12h 14h-18h la semaine, ce qui fait une moyenne d'environ 6 heures par jour.

Nous pouvons constater que Nord Aveyron Immobilier a les horaires les plus étendus, suivis d'Immobilier 12 et enfin Druot Immobilier et Heredia Immobilier qui ont la même moyenne.

L'agence Nord Aveyron Immobilier est située sur le boulevard principal dans le centre-ville d'Espalion, qui est une rue très passante, ce qui est un gros point fort, Druot Immobilier est quant à elle dans la ruelle principale, qui est aussi assez fréquentée alors qu'Heredia Immobilier et Immobilier 12 sont situés dans le centre-ville également mais dans des rues un peu moins fréquentées. Comme vous pouvez le voir sur la carte, les agences sont tout de même concentrées dans la même zone.



Nord Aveyron Immobilier et Druot Immobilier sont celles qui possèdent le plus d'agences, Nord Aveyron Immobilier a 4 agences dans le Nord de l'Aveyron que vous retrouverez sur la carte ci-joint, elles sont situées à Espalion, Laguiole, Sévérac-d'Aveyron et Saint-Geniez d'Olt, Druot Immobilier, quant à eux, ont 4 agences, à Espalion, Rodez, Baraqueville et également Saint-Geniez d'Olt. Immobilier 12 en troisième position, détient 2 agences, une à Espalion et l'autre à Rodez. En dernière position, nous trouvons Heredia Immobilier qui ne possède qu'une agence à Espalion. De plus, Rodez est la préfecture de l'Aveyron donc pour Druot et Immobilier 12, c'est une opportunité d'être implantés dans cette ville.



Analyse avis client :

Nord Aveyron immobilier 4,4 de note sur google (sur 31 avis) :

Nord Aveyron immobilier, a une bonne note. Néanmoins il y a un problème bien résumé par les avis ci-dessous :



Manon Lagardère

2 avis

★★★★★ il y a 2 mois

Agence lamatable . Ne rappel même pas et ne répond pas au mail pour des visites d'appartement. Une fois l'appartement visité ne nous informe pas sur l'avancer des dossier . Nous avons du rappeler nous même pour avoir une réponse défavorable. La moindre des choses et de prévenir comme toute agence !!!

Visité en février



Berger Axel

1 avis

★★★★★ il y a 2 ans

Pas de communications, ne réponds pas aux mail du bon coin et de l'agence, visite de maison express. Si vous devez vendre votre bien, passez votre chemin car aucun professionnalisme !

Visité en juillet 2019



Ces deux avis montrent un problème de communication et notamment l'absence de réponses aux mails. C'est donc un point à améliorer d'autant que ce problème semble ancien car le deuxième avis date de 2 ans et le premier de seulement de 2 mois.

Druot immo 4,6 de note sur Google (sur 49 avis) :

Une très bon retour client, quasiment exclusivement des avis positifs, seulement 2 avis négatif qui sont ancien (2 et 3 ans). De plus il est à noter que la direction répond aux avis qu'ils soient positifs ou négatifs. L'agence semble à l'écoute de ses clients.



odile gay

Local Guide · 28 avis

★★★★★ il y a 2 ans

Je recommande cette agence immobilière pour son sérieux, l'accompagnement, la disponibilité et le suivi.

Le personnel est agréable et compétent.

Visité en juin 2019



Réponse du propriétaire il y a 2 ans

Merci pour cette belle recommandation et bonne continuation!

Heredia

immobilier : 4,4 de note google (sur 15 avis) :

Beaucoup moins de retour client, néanmoins les clients sont globalement satisfaits de leurs expériences.


COURCIERES ANTHONY

3 avis

★★★★★ il y a 2 mois

Professionnel à l'écoute des attentes.

Gentil et réactif propose des biens toujours adaptés à la demande.

Visité en mars



Immobilier 12 (Rouergue agence Espalion) : 3,5 de note google (sur 8 avis)

Cette agence a trop peu de retour client pour être analysé, de plus les notes ne contiennent pas d'avis. Néanmoins, immobilier 12 possède une autre agence à Rodez et le constat est sans appel une moyenne trois étoiles avec 60 avis. Ce qui est très peu, l'entreprise a un très mauvais retour des clients. Cela doit sûrement se traduire par une mauvaise réputation qui pourrait lui nuire.

Ensuite, nous avons comparés les sites internet des différentes agences concurrentes. Vous trouverez le tableau de comparaison ci-dessous.

Comparaison des sites Internet

Les outils pratiques

| Agence | Outils d'estimation des coûts (notaire, emprunt,...) | Visite virtuelle | Plusieurs langues | Filtres de recherche |
|-------------------------|---|------------------|----------------------|-------------------------|
| Nord Aveyron Immobilier | ● | ✓ | ✓ | ✓ |
| Heredia Immobilier | ● | ● | ✓ | ✓ |
| Immobilier 12 | ✓ | ● | ● | ✓ |
| Druot Immobilier | ● | ● | ● | ✓ |

Nous avons pu remarquer sur les différents sites internet, que les agences proposent de nombreux outils afin de faciliter l'expérience des clients. Immobilier 12 propose des outils pour calculer les frais de notaire, la capacité d'emprunt, les mensualités et la durée de remboursement afin de faire une estimation seule. Ils sont les seuls à proposer cet outil sur leur site internet. Nord Aveyron Immobilier sont les seuls à proposer des visites virtuelles sur leur site

internet, cet outil a été développé à la suite de la crise du covid, il est très pratique pour les personnes n'habitant pas aux alentours et voulant trouver un logement dans le Nord de l'Aveyron, les personnes n'ayant pas beaucoup de créneaux pour aller visiter des biens ou encore pour les personnes à mobilité réduite. Nord Aveyron Immobilier et Heredia Immobilier proposent de traduire leur site ne plusieurs langues, ce qui est pratique pour des étrangers voulant s'installer en France. Enfin, tous les sites proposent des filtres de recherches qui sont très usuel pour les clients ayants beaucoup de critères, cela affine les recherches.

Nous allons ensuite comparer les prix de biens proposés par les agences. Il faut savoir que les prix varient selon :

- ✂ La superficie (T1, T2, T3, T4)
- ✂ L'emplacement
- ✂ L'état du bien (neuf ou à rénover)

Nord Aveyron Immobilier a une stratégie d'alignement, les prix sont fixés selon le type de bien : la superficie, l'état du bien, l'emplacement...

Nord Aveyron Immobilier n'a pas de frais d'agence, il y a seulement un dépôt de garantie à fournir. Cela représente un mois de loyer sans les charges. Des frais sont à régler par le propriétaire qui sont des frais de gestion représentant 7% des loyers encaissés HT (hors charges). Les frais de gestion sont de 100 € TTC pour le bailleur et le locataire.

Pour le concurrent Druot Immobilier, concernant les frais d'agence, ce sont les mêmes conditions que Nord-Aveyron Immobilier. Les frais de gestion sont de 150 € TTC pour le bailleur et le locataire. Nous constatons que cela représente 50 € de plus que Nord-Aveyron Immobilier.

Pour Immobilier 12, il y a des frais d'agence qui sont d'un mois de loyer sans les charges dont une part correspond aux honoraires des états des lieux. Il y a également des frais de gestion de 7%, comme pour les trois autres agences concurrentes.

Les honoraires de location, également appelés "frais d'agence", correspondent au montant à verser à l'agence immobilière lorsque l'on fait appel à ses services pour louer un bien. Ainsi, ces frais permettent de financer les prestations effectuées telles que l'organisation des visites, la constitution du dossier de location ou encore l'état des lieux.

L'analyse des vitrines :

Pour comparer au mieux les biens que propose chaque agence, Deyvie s'est rendue sur place dans la ville d'Espalion pour photographier les vitrines. Grâce aux photos, nous avons pu comparer les vitrines des différentes agences sur plusieurs points : leur présentation et biens proposés. Nous avons étudié leurs ressemblances et leurs divergences.

Tout d'abord nous avons analysé la vitrine de Nord Aveyron Immobilier :

La vitrine est répartie sur deux murs car l'agence fait l'angle de deux rues perpendiculaires. De ce fait, cette dernière est spacieuse (plus grande que les trois autres) et permet d'exposer un grand nombre de biens, ce qui est avantageux par rapport aux concurrents. La plupart des biens exposés sont des maisons à vendre ou à louer de type T5 ou T6 aux alentours d'Espalion. Il y a peu d'appartement disponibles car l'agence est installée dans une zone plutôt rurale qui favorise le logement dans une maison plutôt qu'un appartement.

Ensuite, nous avons analysé la vitrine de Druot Immobilier :

Comme Nord Aveyron Immobilier, l'entreprise forme un angle entre deux rues perpendiculaires. A la différence de la précédente agence, Druot Immobilier a consacré un des deux murs afin d'y afficher des dessins de maisons réalisés par des enfants. Cela doit être une stratégie de marketing pour sensibiliser et attirer l'œil des passants. Les biens proposés en vitrine sont variés : appartements et maisons de toutes tailles à louer ou à vendre. Certaines affiches contiennent la mention « sous offre » inscrit en gros caractères rouges. De plus, nous y retrouvons l'adresse électronique de l'agence ainsi qu'une fiche qui indique leurs honoraires de gestion, location et transaction.

Par la suite, nous avons analysé la vitrine de l'agence Immobilier 12 :

On constate directement que cette dernière est plus petite que les deux précédentes. On y retrouve le numéro de l'agence, son adresse électronique ainsi que le secteur sur lequel elle travaille : le Rouergue. Le Rouergue est une ancienne province du Midi de la France correspondant approximativement à l'actuel département de l'Aveyron. Ils utilisent cette ancienne expression sûrement pour attirer et toucher une clientèle plus locale. Les biens exposés sont diversifiés : T3, T4, studios, maisons à vendre ou à louer, etc.

Enfin, nous avons analysé la vitrine de Heredia Immobilier :

Comme pour Immobilier 12, Heredia Immobilier a écrit au-dessus de sa vitrine « du Rouergue à l'Aubrac... » pour d'une part attirer la clientèle locale ainsi que pour montrer jusqu'où ils étendent leur activité. L'Aubrac est un haut plateau

volcanique et granitique situé dans le centre-sud du Massif central, dans le nord de l'Occitanie sur les départements de l'Aveyron et de la Lozère, ainsi qu'une petite partie en Auvergne dans le Cantal, constituant une région naturelle. De fait, l'entreprise se distingue du fait qu'elle étende son activité au-delà de l'Aveyron, contrairement aux trois autres agences. En revanche, c'est l'agence qui possède la plus petite vitrine, contenant uniquement des maisons à vendre ou à louer. Comme pour Druot Immobilier, certaines annonces contiennent la mention « sous offre ». Un autre élément qui la différencie des autres vitrines est que l'on y retrouve le logo de Galian qui est l'assureur référent de l'immobilier. On en déduit que Heredia Immobilier est adhérente à cette assurance, ce qui est un atout pour rassurer les potentiels clients. Pour finir, elle possède également une fiche qui indique leurs honoraires de gestion, location et transaction.

Les points communs de toutes les vitrines sont qu'elles exposent chacune en grands caractères et avec leurs couleurs respectives le nom de leur agence au-dessus des biens. On retrouve aussi les activités qu'exerce l'entreprise telles que la transaction, la location, la gestion locative, les estimations, le syndic de copropriété ou encore le conseil client. De plus, elles présentent une affiche indiquant leurs horaires. Nous avons constaté sur les façades de toutes les entreprises qu'elles sont adhérentes à la FNAIM (le logo y est affiché). La FNAIM est un label reconnu garant de professionnalisme et d'éthique ayant une visibilité nationale. Le fait qu'elles soient membres de FNAIM Entreprises leur permet de publier leurs annonces en ligne sur FNAIM.FR pour apporter davantage de visibilité auprès des clients.



Vitrine de l'agence Nord Aveyron Immobilier – source : photothèque personnelle



Vitrine consacrée aux dessins des enfants chez Druot Immobilier – source : photothèque personnelle



Partie de la vitrine de l'agence Druot Immobilier avec les annonces – source : photothèque personnelle



Vitrine de l'agence Immobilier 12 –source : photothèque personnelle



Vitrine de l'agence Heredia Immobilier – source : photothèque personnelle

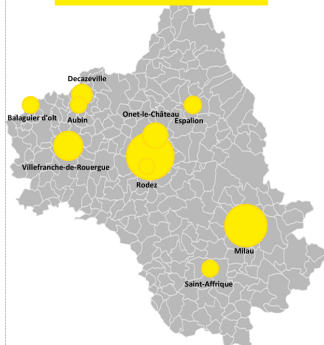
Réalisation d'un tableau de bord sur le marché immobilier en Aveyron :

Dans le cadre de cette analyse de la concurrence, nous avons également voulu faire un tableau de bord synthétique du marché immobilier (voir ci-dessous ou annexe 2 page 38) en Aveyron afin d'avoir un aperçu du marché sur lequel évolue l'entreprise. En effet, même si avoir des informations sur les concurrents est nécessaire, cela ne suffit pas pour pouvoir ajuster sa stratégie ; il faut également prendre en compte le marché sur lequel on évolue.

Le marché immobilier de l'Aveyron



Top 10 des villes selon le nombre de ventes*



Taille moyen d'un ménage**

2,07

Prix moyen m²

1 448 €

Prix moyen m²

1 713 €

Niveau de vie médian**

20 850 €

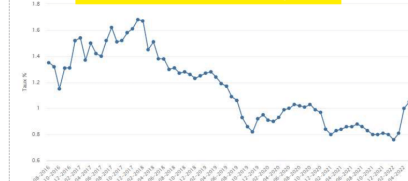
Prix de vente médian*

142 000 €

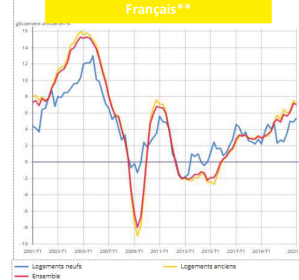
Prix de vente médian*

90 250 €

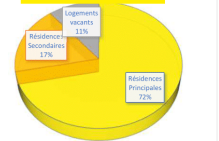
Evolution taux de crédit Aveyron



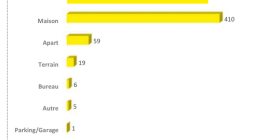
Evolution du marché immobilier Français**



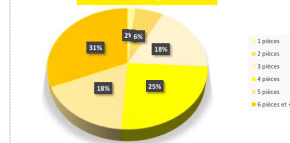
Type de logements**



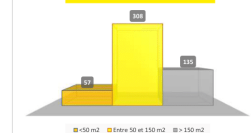
Type de biens**



Nombre de pièces**



Taille biens vendus**



* Chiffres basés sur les ventes 2020 grâce à la base de données DVF

** Chiffres INSEE

Les prix au m² ont été calculés grâce à une moyenne arithmétique des prix au m² donnés par les différents sites et agences immobilières pour la période mai 2022

Pour ce faire, nous avons dû collecter de nombreuses données, le premier site qui nous a permis d'en avoir est l'INSEE⁴. Cependant, nous ne nous en sommes pas contentés, en effet M. Favreau nous a fait découvrir la base de données DVF (Demande de valeurs foncières), qui est une base de données émises par le ministère de l'économie qui recense l'ensemble des ventes partout en France sur une année civile. La base qui a été utilisée est celle de 2020, car au moment où nous l'avons étudiée celle de 2021 n'était pas encore disponible.

Pour approfondir les choix des statistiques que nous avons décidé de garder nous pouvons les classer dans différentes catégories. La première c'est l'étude du profil de la population en Aveyron. La population représente soit des personnes locataires donc directement de possibles clients pour l'agence soit des personnes propriétaires qui ont acheté un bien. Cependant, ils sont intéressants aussi car ils donnent également une indication sur le type de ménages qui est susceptible d'acheter en Aveyron. C'est pourquoi il a semblé intéressant d'étudier la population. Pour cela nous avons retenu deux statistiques, la taille moyenne d'un ménage qui est de 2,07 ce qui est en dessous de la moyenne en France qui est de 2,19. Cela montre qu'il serait peut-être plus facile de vendre des logements pour deux ou trois personnes que pour des familles plus nombreuses ou alors encore des personnes seules. La deuxième statistique étant le niveau de vie médian 20 850 € par an qui est un peu plus faible que le chiffre au niveau national, mais permet d'indiquer que la capacité des ménages en terme financier n'est pas très élevée est que pour toucher un maximum de clients potentiels un bien ne doit pas être trop cher.

Cette idée vient se confirmer par les statistiques sur les prix médians des maisons vendues en 2020, 142 000 € et ceux des appartements, 90 250 €. En effet, cela permet d'avoir une idée sur les capacités financières des ménages. Ces statistiques sur les prix des biens vendus pourraient être classées dans la catégorie « étude des ventes 2020 ». C'est pour ces données que nous avons utilisé la base DVF. Pour pouvoir les analyser nous avons utilisé Excel et un tout petit peu de programmation à travers Python pour réduire les lignes données car trop nombreuses pour Excel. A travers ces données nous avons fait des graphiques et notamment une carte de l'Aveyron sur Excel avec des bulles de différentes tailles selon le nombre de ventes. Cela permet de visualiser assez vite où se trouvent les zones les plus demandées. Pour ce graphique nous l'avons fait sur tout l'Aveyron et pas uniquement sur le nord de l'Aveyron (qui correspond beaucoup plus à la zone de chalandise de Nord Aveyron). L'idée étant de montrer les autres villes où

⁴ Institut National de la Statistique et des Études Économiques

il y a des possibilités, si jamais l'ouverture d'une nouvelle agence est envisagée par l'entreprise.

Ensuite, la troisième catégorie de statistiques que nous avons gardés, ce sont les statistiques sur les logements vendus, l'intérêt de ces statistiques sont qu'elles sont très récentes, elles ont été publiées en mai 2022 par l'INSEE. On a relevé la proportion de résidences principales/secondaires, la taille des logements, le type de biens et le nombre de pièces. Tout cela permet d'établir quelles sont les caractéristiques des biens vendus et donc savoir quels biens Nord Aveyron doit privilégier à la vente.

Enfin, nous avons ajouté trois statistiques supplémentaires, la première étant l'évolution du marché immobilier en termes de vente au niveau français, nous aurions préféré utiliser les chiffres pour l'Aveyron. Néanmoins l'INSEE ne publie que les chiffres nationaux, mais ils permettent clairement de voir une tendance haussière, avec une croissance toujours positive depuis 2016, avec même un pic avec une évolution de 8 % dans l'ensemble au 4^{ème} trimestre 2021. Nous avons aussi joint un graphique de l'évolution des taux de crédit, car cela reste un élément central pour l'achat d'un bien, de plus récemment les taux ont fortement et rapidement augmenté retrouvant les taux de 2013. Cependant au vu de l'inflation, il n'est pas impossible voir très probable que les taux augmentent encore. Ceci est important car cela pourrait avoir un effet négatif sur les ventes immobilières, néanmoins pour l'instant cela ne se fait pas sentir. Enfin, nous avons voulu mettre le prix moyen au m², mais d'une part la base DVF ne permet pas d'avoir la surface habitable et d'autre part les agences immobilières se basant en partie sur leurs propres ventes n'ont pas les mêmes valeurs. Nous avons donc décidé de faire une moyenne arithmétique de plusieurs sites d'agences et de journaux (type JDD), seulement en prenant le site se basant sur le mois de mai 2022. Donc les prix moyens sont assez arbitraires, mais donnent une idée, néanmoins l'agence doit déjà calculer un prix moyen au m².

Analyse des réseaux sociaux :

Immobilier 12 :

Immobilier 12 a une stratégie assez simple sur les réseaux sociaux, après avoir abandonné Facebook en mars 2021, ils ont fait un choix simple qui est d'être présent beaucoup plus sur Instagram avec des publications régulières et un nombre important de story (voir ANNEXE 5 page 41). Le compte est utilisé comme une vitrine de leur catalogue avec des photos mais aussi des vidéos présentant

leurs différents biens à la vente et à la location. Cette stratégie marche plutôt bien car ils ont aujourd'hui presque 600 abonnés, ce qui est de loin l'agence qui a réussi à attirer le plus de personnes avec leur compte Instagram. A noter également que l'agence n'est pas présente sur LinkedIn.

Heredia immobilier :

Cette agence n'est présente sur aucun réseau social, elle possède certes un compte Facebook mais inactif depuis 2015.

Druot immobilier :

Jusqu'en 2020 l'agence Druot immobilier était actif sur Twitter mais depuis a arrêté d'être actif. Néanmoins cette agence est toujours présente sur Instagram (voir ANNEXE 3 page 39) avec des publications fréquentes, en revanche contrairement à Immobilier 12, le compte ne sert pas de vitrine, on retrouve sur ce compte des publications relatifs à la vie de l'agence. De plus l'agence possède moins d'abonnés avec 230 abonnés. L'agence est également présente sur Facebook avec près de 1600 abonnés et environ une publication par semaine. Là aussi l'agence communique surtout sur la vie de l'agence malgré quelques publications à propos de biens disponibles sur leur site internet.

Nord Aveyron immobilier :

Nord Aveyron immobilier possède une page Facebook (voir ANNEXE 4 page 40) avec des publications sur les biens en vente sur leur site. Cependant l'agence a ouvert un compte récemment sur Instagram (février 2022) où l'on retrouve des photos des biens à acheter ou louer. Le compte est encore très récent et ne possède que 30 abonnés.

Pour conclure sur les réseaux sociaux, les agences ont utilisés différentes stratégies, la première utiliser par Immobilier 12 est de faire de leur compte Instagram une vitrine tout en étant très actif. Cette stratégie vise surtout à attirer une clientèle plus jeune. Ensuite Heredia immobilier a fait le choix de ne pas communiquer sur les réseaux sociaux. Druot immobilier a fait le choix d'être présent mais en exposant plus la vie de l'agence. Enfin Nord Aveyron immobilier, utilise une stratégie similaire qu'Immobilier 12.

IV- L 'apport personnel :

Timothé Idris :

Cette mission m'a permis d'apprendre différentes façons de travailler avec des méthodes diverses. Cela m'a également permis de travailler en équipe et d'améliorer ma capacité à argumenter et à parler à l'oral. Dans la vraie vie, j'ai l'habitude de travailler en équipe car je pratique le football qui est un sport collectif. De plus, durant ma pratique en catégorie jeunes, j'ai été plusieurs fois capitaine de mon équipe et par conséquent je sais gérer un groupe et m'organiser pour que tout se passe bien. Depuis cinq ans maintenant, je suis entraîneur de football dans mon club de Beaumont pour les enfants de 5 à 12 ans mais depuis cette année, j'ai beaucoup progressé que ce soit dans l'organisation de mon travail ou dans les relations humaines grâce à mes cours et cela m'a permis d'avoir la responsabilité d'une équipe de U15 (enfants de 14 et 15 ans).

Cette passion m'a également permis d'être plus à l'aise en public et de me créer un réseau de connaissances avec les parents ce qui est très utile pour trouver un stage ou une entreprise pour une SAE. Dans cette SAE, j'ai pu transmettre à mes coéquipiers mon sens de l'organisation et la rigueur que j'ai acquis durant mes années de coaching.

De plus, ce groupe m'a appris à m'ouvrir davantage aux autres puisque mon principal défaut est la timidité et j'en suis conscient. Pour conclure, je pense que c'est une belle expérience de vie que de travailler en groupe puisqu'il y a une forte probabilité que cela soit semblable en entreprise ou dans nos futurs métiers et il faut en être conscient dès aujourd'hui.

Maxime Repinçay :

J'ai trouvé cette SAE très intéressante car elle m'a permis d'acquérir de l'expérience sur plusieurs aspects. Tout d'abord, en termes de travail de groupe, même si l'on s'entend bien, il y a toujours des désaccords, et il faut réussir à les résoudre sans que la qualité du travail en soit affectée. Cette expérience m'a beaucoup apporté pour gérer les conflits et les désaccords. Je pense que c'est d'autant plus important qu'aujourd'hui, dans presque tous les emplois, le travail en groupe est nécessaire, et rien ne vaut une expérience vécue pour être plus efficace la prochaine fois.

Ce projet m'a également permis d'utiliser concrètement ce que j'avais appris en classe, ce que je trouve vraiment intéressant car cela donne un sens à ce que l'on apprend. De plus, cela m'a permis de développer d'autres compétences notamment pour ma part sur l'analyse de données.

Enfin plus globalement, un projet comme celui-ci nous engage envers une entreprise et cela m'a permis de développer mon sens des responsabilités.

Deyvie Gratio :

Dans ce travail de groupe, j'ai joué un rôle important car étant originaire de l'Aveyron, j'étais la seule à pouvoir me rendre sur place en cas de besoin. En effet, Espalion se situe à 180.6 km de Clermont-Ferrand. De plus, je connais les gérants de l'entreprise, ce qui a facilité la communication avec eux. Si nous devions les contacter pour une raison particulière, c'est moi qui m'en chargeais.

En contrepartie, ce projet a également été bénéfique pour moi. Cela m'a apporté une aisance supplémentaire dans les travaux en équipe. De plus, j'ai pu en apprendre davantage sur les techniques qu'utilisent les entreprises pour se différencier de leurs concurrents et offrir les services les plus qualitatifs possibles à leurs clients. Enfin, je sais à présent réaliser une étude de marché en prenant en compte tous les éléments nécessaires afin d'améliorer la performance d'une entreprise.

Morgane Larpin :

Au sein du groupe, j'ai contribué à effectuer des recherches sur les sites internet des agences afin de trouver l'offre de studio que chaque agence propose ainsi que leurs frais d'agences et de pouvoir les mettre en relation. J'ai ensuite comparé toutes les agences entre elles en tenant compte de leur localisation, leurs horaires d'ouverture, leurs avis google et le nombre d'agences par enseignes, puis grâce aux informations recueillies, j'ai réalisé un tableau pour rendre la compréhension plus claire. J'ai aussi comparé les outils qu'utilisent chaque agence sur leur sites internet pour en faire un tableau comparatif. Enfin, j'ai participé aux recherches des statistiques sur le marché immobilier en Aveyron et dans toute la France.

J'ai su organiser le travail en participant à la répartition des tâches et à la gestion du planning.

Ce projet s'est révélé très enrichissant dans la mesure où il consiste en une approche concrète de ce que l'on va potentiellement pouvoir réaliser dans le futur en entreprise. En effet, la prise d'initiative, le respect des délais et le travail en

équipe seront des aspects essentiels de notre futur métier, ce qui rend ce projet d'autant plus intéressant qu'un projet commun puisqu'on le réalise dans le but d'aider une entreprise et que ce que l'on fait n'est pas fictif. J'ai pu mettre en œuvre ce que l'on m'a appris durant cette année de BUT GEA afin de réaliser mes recherches correctement. La réalisation de ce projet m'a permis de développer de multiples compétences et plus particulièrement des capacités de gestion et d'autonomie. Puisqu'effectivement, sans une bonne gestion et prévision de notre temps, il aurait été difficile d'être efficace dans notre étude et de la mener à bien d'un bout à l'autre, avec ses contraintes et ses difficultés.

V- English summary: SAE semester 2 report

We are a group of 4 students in 1st year GEA, Timothé Idris, Morgane Larpin, Deyvie Gratio and Maxime Repinçay. To form the groups, we performed a "C.G.P" test and from these results, we had to have different profiles in each group. Morgane is the manager of the group and composed our group based on our test results. She chose Deyvie for her versatility, Timothé for his ability to animate and create a good atmosphere within the group and Maxime for his ability to animate like Timothé, his creativity, and the fact that he brings organization and rigor to our project.

The SAE for this semester is to identify a need from the organization in which we completed our internship in January 2022. The objectives are:

- ✂ Identify the needs of the organization in its environment
- ✂ Leveraging Data relevant and reliable to meet the organizational needs
- ✂ Best manage the resources
- ✂ Plan, facilitate and evaluate a project using the appropriate tools

For this, we decided all together to choose the company of the internship of Deyvie: « Nord Aveyron Immobilier » which is a real estate agency and perform a market study.

We chose this subject because it seemed to us the most relevant and interesting to realize, it was the one that could bring us the newest skills. Moreover, it is a project that will be useful to the company and will save them time.

Nord Aveyron Immobilier is a real estate agency based in Espalion in Aveyron since 1983. Mr. Philippe Griffoul and Mr. Jean-Pierre Fraysse, managers of the agency, lead a team of seven employees dedicated to the transaction, the management of trustees, the rental and rental management.

Nord Aveyron Immobilier has a total of four agencies and two showcases located mainly in North Aveyron: Espalion, Laguiole, Séverac le Château and Saint Géniez d'Olt.

The transaction and rental poles provide a service throughout the territory of North Aveyron to best support both individuals and professionals.

This company is a S.A.R.L. (Limited Liability Company) with a capital of 7622 euros. It is located at 22 Boulevard Joseph Poulenc 12500 Espalion and specializes in the business sector of real estate agencies.

People call on the agency for several reasons: professional skills, security of transactions and peace of mind or even a certain comfort. Customers are accompanied throughout their project, whether in terms of finding a rental or a transaction, by qualified agents who best meet the expectations and requirements of each one. The team is particularly appreciated for its young and dynamic character.

A team of nine people is available to customers from Monday to Saturday from 9 a.m. to 12:30 a.m. and from 1:30 p.m. to 6:30 p.m.

We have carried out an analysis of the competition of Nord Aveyron Immobilier with a market study which includes:

- ✂ The main geographical or other competitors
- ✂ Their turnover
- ✂ Their strengths
- ✂ Their weak points
- ✂ heir statistics (transactions, rentals, etc.)

We are interested in competition for this market study and how «Nord-Aveyron Immobilier» is positioned about them. Our company has two kinds of activities:

- ✂ sale and transaction
- ✂ rental management

There is an observation of a decrease in rentals compared to sales and therefore our market study will allow us to explain this phenomenon and see its positioning with the competition. Our scope of the study is limited to the north of Aveyron.

There are 3 other competitors:

- ✂ HEREDIA IMMO
- ✂ DRUOT IMMO
- ✂ IMMOBILIER 12

We've done a lot of research, whether it's with competitors or on the Internet. Then we compare the results with each other.

More accurately, first of all, we have compared the website of Nord Aveyron with its other rivals.

In the beginning, we looked at the visual of the website and compared it because the visual is the first impression for the customers, so this point is very important. Then, we have compared the websites more precisely, for example, compared the different filters for searching for a house or an apartment.

The second step was to compare offers, naturally thank to the price but not only with the security deposit, for example, different fees and especially agency fees.

We have analyzed at the total for the first time, then we have compared at the town level to determine where Nord Aveyron is efficacy and where she must be improving its offer.

In the last step with the website, we had to search if Nord Aveyron and its rival have exclusivity on houses or apartments. In Fact, the exclusivities in the property market permit the agency to have an advantage in relation to their concurrent. That is why we have taken a census of exclusivity and established the position of Nord Aveyron in comparison to its competitors.

Nevertheless, often the agencies don't sell only on their websites but also on the website "Le Bon coin" In fact, more and more agencies use this platform to sell or rent their property. Moreover, on this website, there are other rivals for agencies, is the private sale. So, it was seeming like a good idea to analyze the offers on "Le Bon Coin".

At the very beginning, we didn't really know how to go about our market study, but the teachers gave us some hints and gave us a website that helped us a lot.

This website is a government application, "etalab.gouv", that lists the sales of houses all over France. We could choose the area we wanted, and we could see how many houses were sold around Espalion and at what price to complete our research. It is designed to gather, open, and share public data and make it accessible to all.

We also had to do some research to compare the windows of Nord Aveyron Immobilier to those of its competitors. To carry out this part of the work, we had some difficulties because there was only Deyvie who could go there, and she did not return at home every weekend.

We also had difficulties because the company did not have the time to help us with this project since unfortunately it is a small agency.

What is complicated when we carry out a market study as a student is that we do not have access to all the documents, and we must do our research by ourselves and therefore we may miss some elements which brings an additional difficulty.

Conclusion générale :

Pour conclure, notre étude de cas nous a apporté beaucoup d'informations essentielles et surtout pour l'évolution de l'entreprise. Nous connaissons à présent les atouts et les faiblesses de Nord Aveyron Immobilier et ses concurrents. Nous communiquerons ces résultats à l'agence afin qu'ils puissent s'améliorer sur les points nécessaires.

Pour les comparer, nous avons analysé les avis clients de chaque agence immobilière, leurs prix, leurs frais, leurs vitrine, l'étendue de leur activité ainsi que leur mode de communication.

D'après notre étude, nous constatons que Nord Aveyron Immobilier a tout d'abord un avantage vis-à-vis du positionnement de son agence, sa vitrine et ses horaires. Cela permet à Nord Aveyron immobilier d'avoir un avantage concurrentiel, il est donc important pour l'agence de maintenir les prestations actuelles pour maintenir son avantage. L'autre point fort, c'est son site internet en étant notamment la seule agence à proposer des visites virtuelles.

Néanmoins quelques points pourraient être à améliorer, notamment au niveau de la communication et de la relation client. Les avis clients ne sont pas pleinement satisfaisant notamment au niveau des réponses aux clients. De plus l'entreprise n'est pas très présente sur les réseaux sociaux.

Tous ces éléments permettent à Nord Aveyron d'être leader sur son marché, néanmoins pour garder sa place de leader et continuer à développer sa part de marchés, il pourrait être intéressant de faire quelques ajustements.

Pour cela nous recommandons alors à Nord Aveyron Immobilier de mettre en place un outil d'estimation des coûts sur son site web pour s'aligner sur l'offre proposée par Immobilier 12. Également il faudrait que l'agence ajoute ses horaires sur google. De plus, il serait nécessaire pour l'entreprise de s'améliorer dans ses réponses aux clients, pour cela une personne pourrait être formé et être référente en réservant une partie de son emploi du temps à cette tâche. Enfin Nord Aveyron, pourrait continuer à se développer sur les réseaux sociaux notamment Instagram. En effet, cela pourrait permettre à plus de personne de connaître la marque et par effet de levier grâce au bouche à oreille permettre de faire connaître la marque auprès d'un public plus large ainsi que d'améliorer son image.

Pour finir ce projet a été très enrichissant car il représente une approche concrète de travaux que l'on va potentiellement réaliser dans notre future vie

professionnelle. Savoir travailler en équipe, respecter des délais et prendre des initiatives constituent des capacités absolument nécessaires pour travailler au sein d'une entreprise. Nous avons pu exploiter ces qualités acquises dans le cadre de nos études en BUT GEA grâce à cette SAE.

Webographie/sitographie

- Site agence Nord Aveyron Immobilier : <https://www.nord-aveyron-immo.com/>
- Site agence Immobilier 12 : <https://immobilier12.fr/>
- Site agence Druot Immobilier : <https://www.rodez-immobilier.com/>
- Site agence Heredia Immobilier : <http://www.herediaimmobilier.fr/>
- Etalab DVF : <https://app.dvf.etalab.gouv.fr/> (carte interactive permettant de visualiser le prix de vente des biens dans les 5 dernières années)
- Base de données DVF :
<https://www.data.gouv.fr/fr/datasets/5c4ae55a634f4117716d5656/>
- INSEE dossier complet sur le département de l'Aveyron :
https://www.insee.fr/fr/statistiques/2011101?geo=DEP-12#tableau-FAM_G1
- INSEE statistiques supplémentaires Aveyron :
<https://statistiqueslocales.insee.fr/#c=report&chapter=compar&report=r01>
- INSEE indice du prix du logement :
<https://www.insee.fr/fr/statistiques/5228955>
- Site agence consortium immobilier :
<https://www.consortium-immobilier.fr/prix/aveyron-12.html>

Sommaire des annexes

ANNEXE 1 : Diagramme de GANTTErreur ! Signet non défini.7

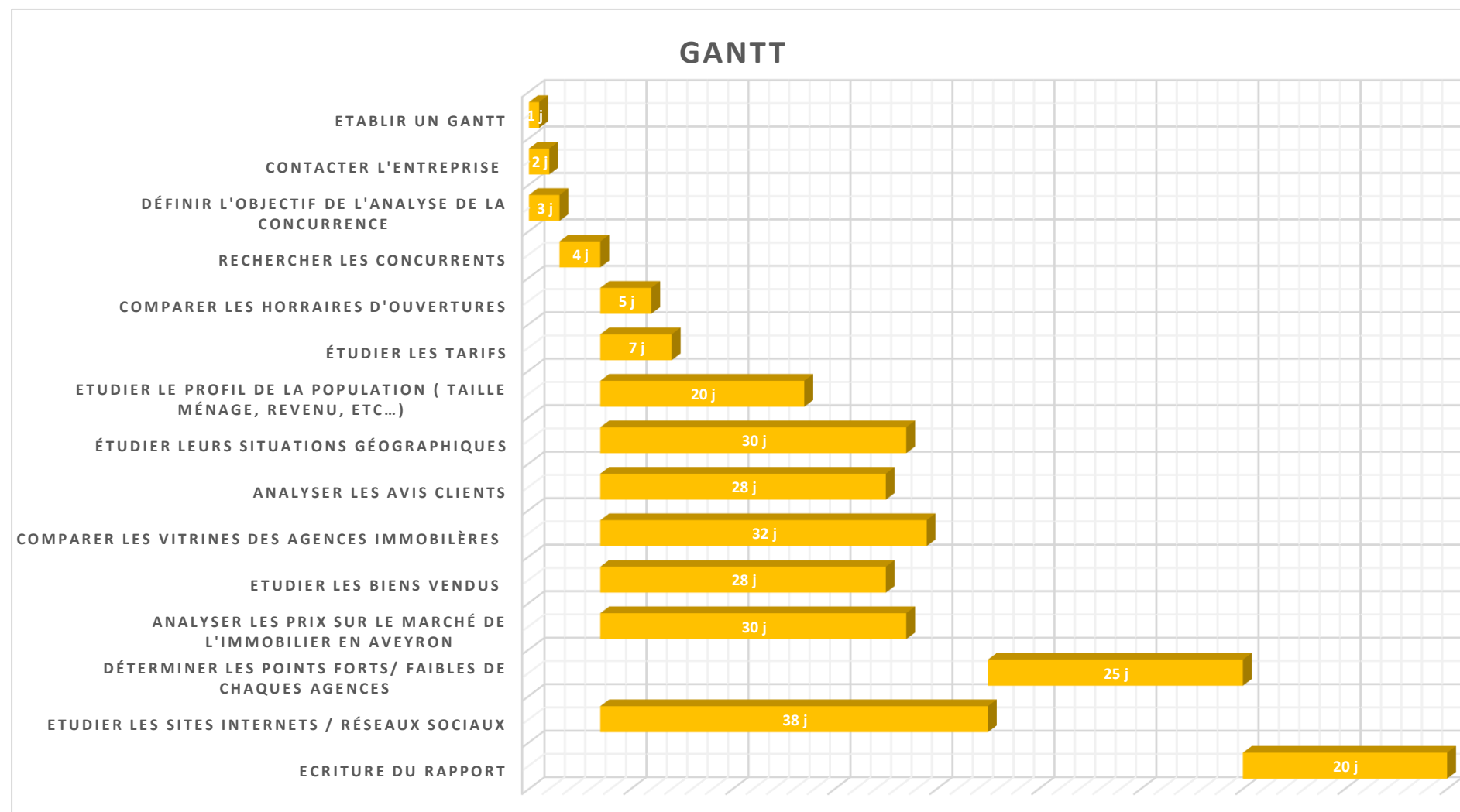
**ANNEXE 2 : Tableau de bord sur le marché immobilier en Aveyron ...Erreur !
Signet non défini.8**

ANNEXE 3 : Réseaux sociaux de Druot immobilier Erreur ! Signet non défini.9

ANNEXE 4 : Réseaux sociaux de Nord Aveyron immobilier 40

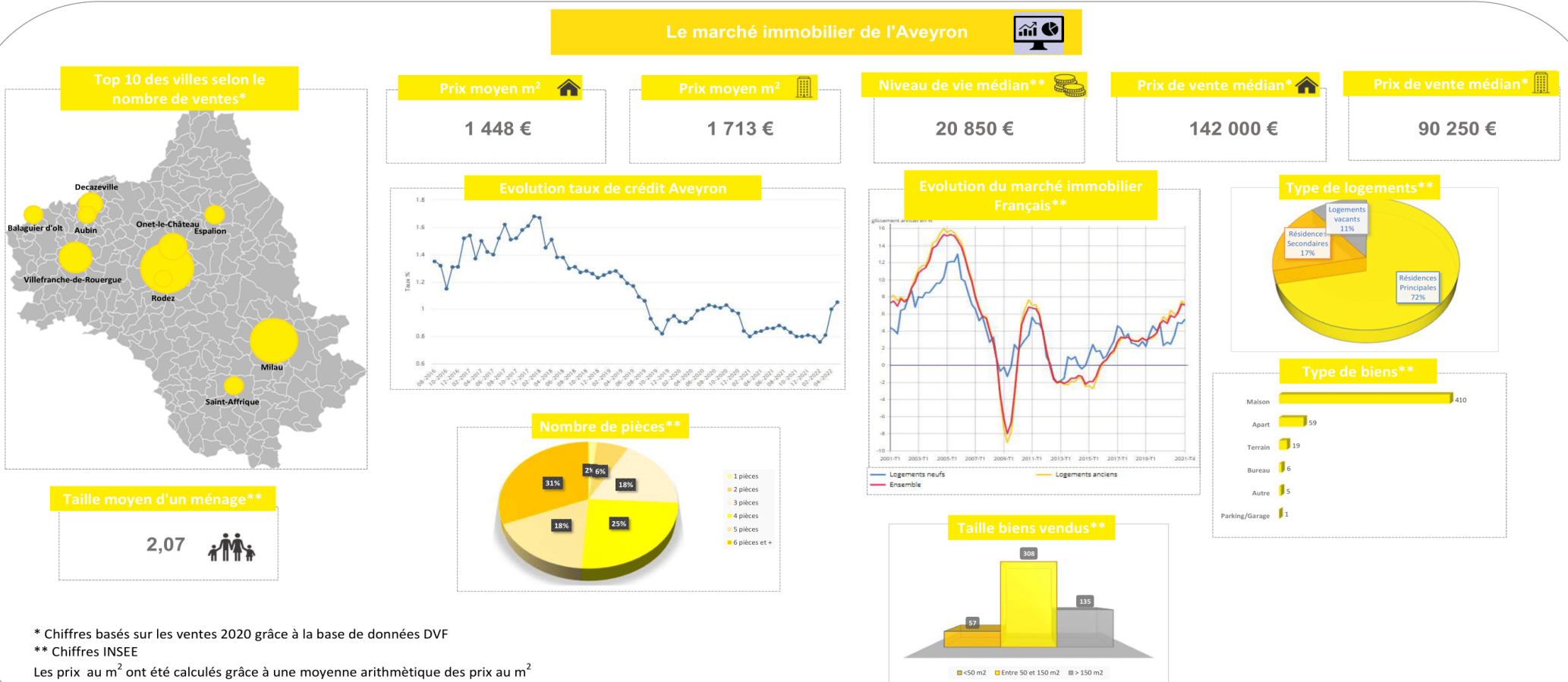
ANNEXE 5 : Réseaux sociaux d'Immobilier 12..... 41

ANNEXE 1 : Diagramme de GANTT



Source : Photothèque personnelle

ANNEXE 2 : Tableau de bord sur le marché immobilier en Aveyron



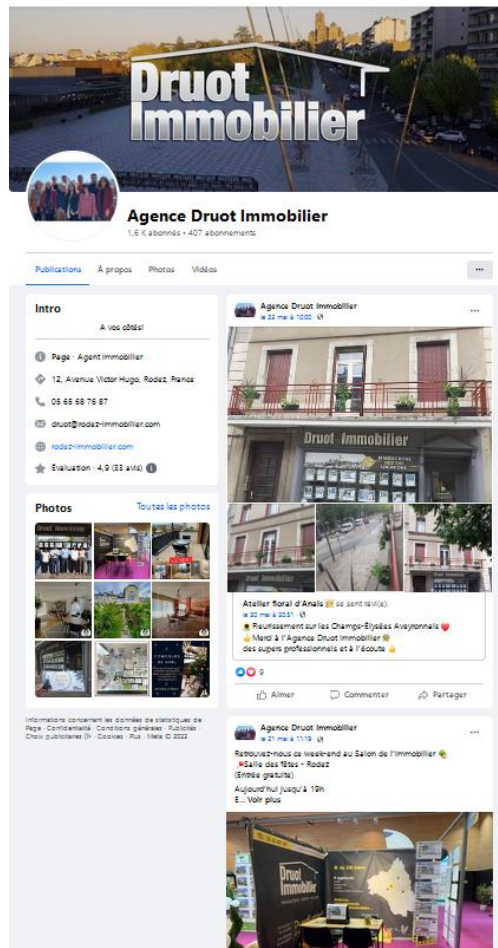
* Chiffres basés sur les ventes 2020 grâce à la base de données DVF

** Chiffres INSEE

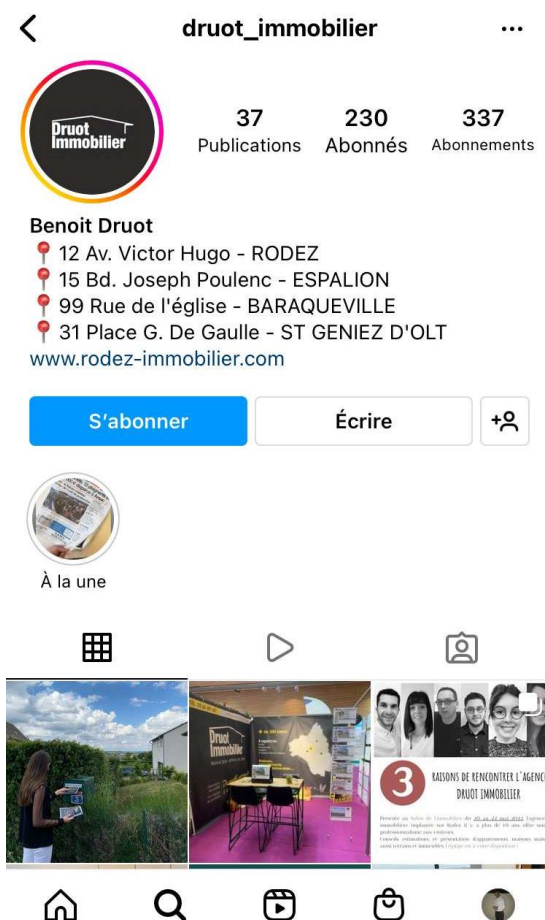
Les prix au m² ont été calculés grâce à une moyenne arithmétique des prix au m² donnés par les différents sites et agences immobilières pour la période mai 2022

Source : Photothèque personnelle

ANNEXE 3 : Réseaux sociaux de Druot immobilier

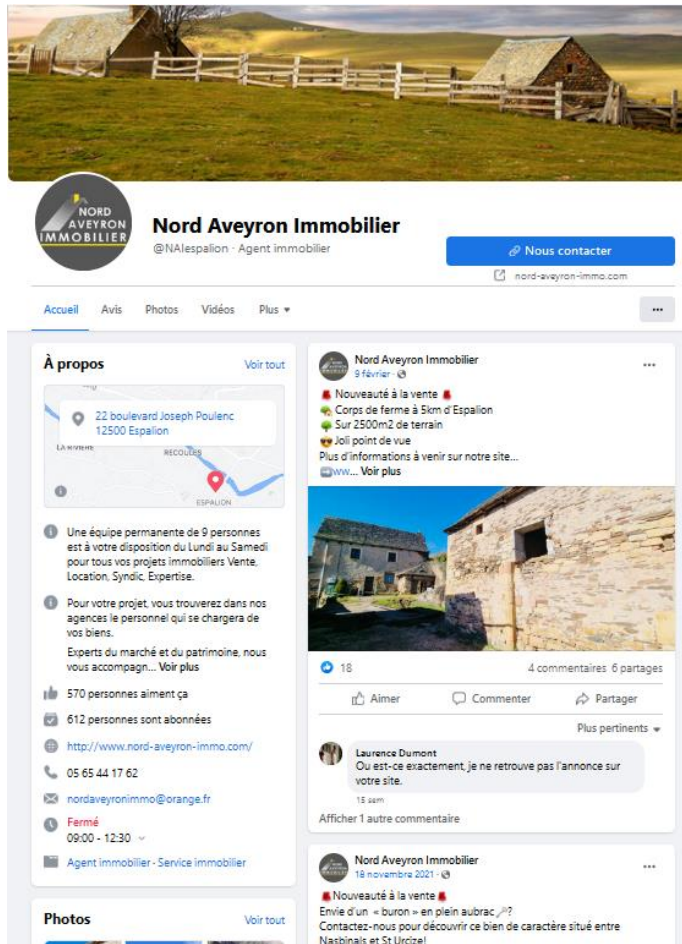


Source : Facebook



Source : Instagram

ANNEXE 4 : Réseaux sociaux de Nord Aveyron immobilier

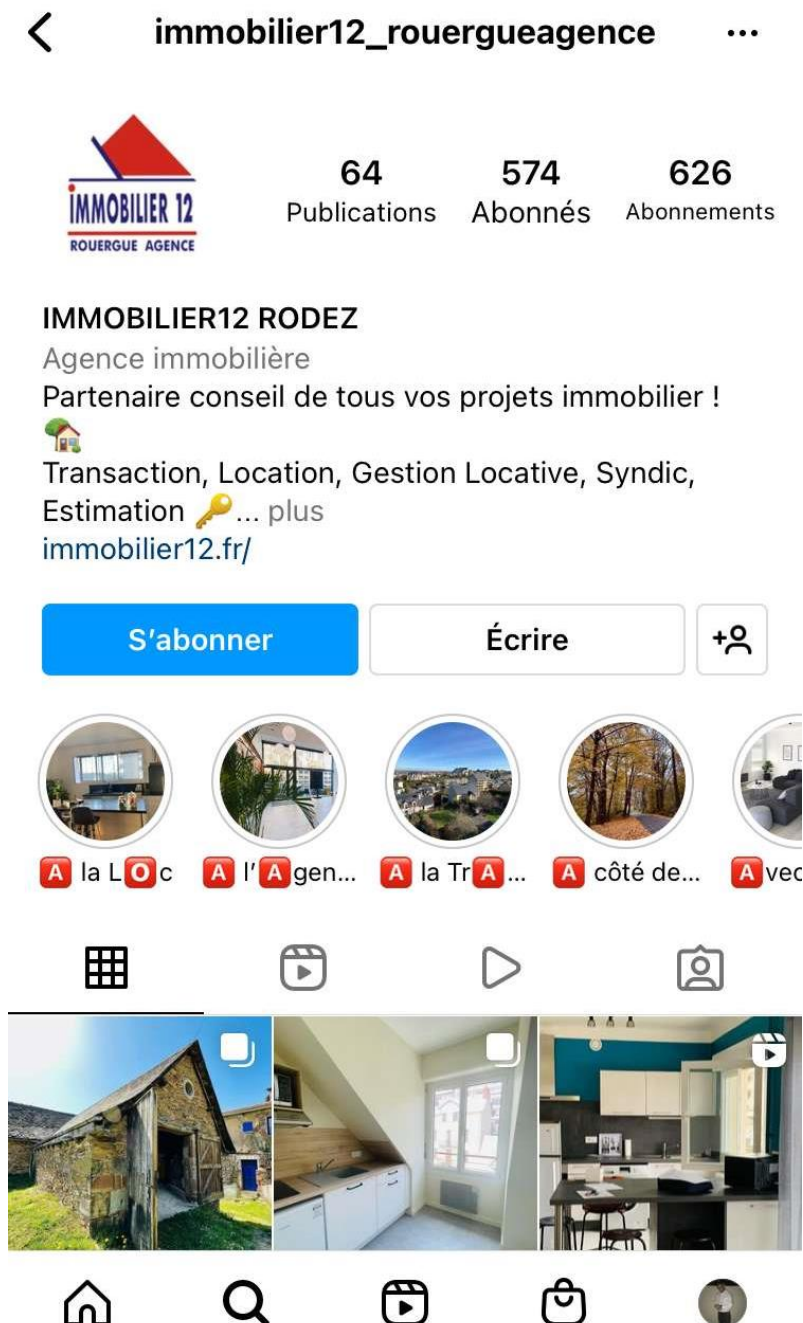


Source : Facebook



Source : Instagram

ANNEXE 5 : Réseaux sociaux d'Immobilier 12



Source : Instagram