

EveryWhere

Plateforme de Gestion Immobilière

Cahier de Charges - EveryWhere

GROUPE I

MATRICULE	NOM ET PRENOM
17Q2732	CHIEGOUE MBOUWE Edmone Gladys
15T2757	ESI BEKONO Delphine Dominique
15T2649	MBOGNE NDEFFO Loïc Jolexe
17R2037	NGABA SIDA Franck Junior ★
17R2190	NGUEDJANG KAMGANG Aurelie Blondel
16U2954	NJIKE FAMPOU Jordi Junior
16W2169	TAMWA TAMOUYA Steve Dorinel

24 NOVEMBRE 2020



Table des matières

I. PRESENTATION DU PROJET	3
1. Description du Problème	3
2. Contexte du Projet.....	3
3. Objectifs du Projet.....	3
II. ANALYSE DE L'EXISTANT	3
1. Présentation du Domaine de l'Immobilier	3
2. Etude de l'Existant.....	4
III. ETUDE DE FAISABILITE	5
1. Etude de Marché	5
2. Livrables du Projet.....	6
IV. ETUDE DES BESOINS.....	7
1. Collecte des Besoins	7
2. Analyse des Besoins	7
V. MODELISATION DU SYSTEME	10
VI. GLOSSAIRE	10

I. PRESENTATION DU PROJET

1. Description du Problème

Pour rechercher une offre immobilière, un intéressé ne perdra pas mal de temps pour trouver une offre intéressante et adéquate, c'est pour cela que les agences immobilières existent, elles facilitent le temps des processus immobiliers.

Cependant ces Agences immobilières ont la contrainte de ne pas être facilement accessibles.

2. Contexte du Projet

Ce Projet est fait dans l'intérêt de développer une Agence immobilière, les Agences immobilières n'étant pas très nombreuses au Cameroun, maintenant l'agence que nous voulons mettre sur le Pied, doit bénéficier de l'avantage d'être digitale, ce qui éliminera la contrainte de la disponibilité.

3. Objectifs du Projet

La plateforme EveryWhere doit :

- Permettre à un particulier de rechercher et de postuler à une offre immobilière
- Permettre à un particulier de poster une offre immobilière et rechercher automatiquement de potentiels intéressés

Il faudrait que Jean-Jacques, lors de la recherche d'une maison par exemple ne se mette pas à faire le tour des quartiers de Yaoundé, consulte juste notre application, que Jean-Bernard lorsqu'il veut mettre en location son appartement poste plutôt l'annonce et ait d'avantages d'intéressés.

II. ANALYSE DE L'EXISTANT

1. Présentation du Domaine de l'Immobilier

Le Domaine de l'immobilier pour ce qui est de la gestion de Bâtiments consiste à un ensemble de transactions autour de l'acquisition d'une partie ou de l'intégralité d'une Bâtisse, maintenant la Bâtisse peut être de 4 différentes catégories :

- **L'Entité Maison : HSE destinées au logement**

Les Maisons peuvent être catégorisés en :

- Chambre : Une Chambre se sont des Maisons Une Pièce (pouvant être assez grande ou non pour être scindé en 2 pièces au moins) avec des toilettes associées pouvant être publiques ou non. (En fonction du portefeuille de l'intéressé.)

- Studio : Le studio est composé d'une seule pièce principale avec une cuisine ouverte, le plus souvent une kitchenette, et une salle de bain ou une salle d'eau dans une pièce à part. Le T1, T pour TYPE, est composé d'une pièce principale, d'une cuisine séparée et d'une salle de bain ou une salle d'eau dans une pièce dédiée.
- Appartement : est une unité d'habitation, comportant un certain nombre de pièces et qui n'occupe qu'une partie d'un immeuble, situé généralement dans une ville. I
- Maison Complete : Surface Indépendante, minimum T3, à la différence de l'Appartement, n'est pas situé à l'intérieur d'un Immeuble. (Simple, A Etages)
- Villa : Maison de plaisance située dans un lieu de villégiature : Les villas du front de mer. Maison individuelle située en banlieue, en général plus luxueuse qu'un pavillon. Petite rue ou impasse privée, avec les habitations qui la bordent.
- Immeuble : Ensemble d'Appartements Formé au minimum de 2 Etages dont
- Château : Immeuble Très Luxueux et placé dans une zone agréable
- VEFA : Maison dont l'acquéreur voudrait en terminer la construction ou changer le design, un architecte est lié aux travaux

- **L'Entité Local : HSE destinées à des activités**

- Local Commercial : Bâtisse destinée à une activité commerciale ou un bloc de Centre Commercial
- Immeuble : Ensemble d'Appartements
- Bureaux
- Boutique
- Entrepôt

- **L'Entité Salle : HSE destinées à la tenue d'un Evènement**

- Salle Polyvalente
- Chapiteau
- Peniche
- Villa
- Hôtel : Salle des Fêtes

- **L'Entité Terrain : HSE particulières dont la location/achat est pour la construction**

- Terrain en Lotissement
- Terrain en diffus
- Terrain à Bâtir
- Terrain agricole

2. Etude de l'Existant

- Lorsqu'un Particulier veut une HSE, il doit faire une recherche à l'intérieur de la ville en fin de voir différents prospectus qui lui présente des informations sur une offre disponible, Les offres ont en général des numéros à contacter si le particulier est intéressé.

- Les Agences Immobilières ne sont pas très nombreuses au Cameroun, cependant il est possible de les contacter pour qu'il se charge de la recherche, ainsi le particulier est épargné de cette tâche et n'a plus qu'à sélectionner ce qui lui convient le mieux.
- La Plateforme Jumia s'est essayé de proposer des achats immobiliers en ligne, activité qui les a très bien rapportés

3. Critique de l'Existant

- La Disponibilité limitée des Agences immobilières : Il n'y a réellement que 5 Agence immobilières reconnues dans la ville de Yaoundé et ses environs, et pourtant cette ville enregistre le deuxième taux de demande en logement.
Il y'a Jumia qui propose aussi des achats immobiliers MAIS d'après des témoignages, l'application n'avait pas un design qui incitait à faire des transactions immobilières, les offres de même n'étaient pas aussi certifiées
- La perte de Temps considérable sans passer par une Agence Immobilière
- Le Déphasage entre la vitrine et l'offre : Des fois l'annonce faite sur une Offre immobilière diffère de son état en réalité, seuls les Agences immobilières ont l'obligation de s'assurer que ce ne soit pas le cas sous peine de poursuites judiciaires

4. Solutions Envisagées

- **Promouvoir une Plateforme Web/mobile de sorte à ce que les processus de recherche soient rapide et sélectif, et le catalogue d'offres riche.**

III. ETUDE DE FAISABILITE

1. Etude de Marché

Le Secteur de l'immobilier est régulièrement convoité, Le Projet se porte sur la location des biens de type immobilier, MAISON, LOCAL, SALLE et TERRAIN

Le Secteur de l'Immobilier est un secteur en vogue, chaque année environ de personnes sont à la recherche de logements, d'après les chiffres sur le site immola croisée et de notre entretien avec un expert Marketing, Mr Yerima BABA, Avec un taux d'urbanisation global de 52% et d'environ respectivement 75% et 96% dans les régions du Centre et du Littoral, la demande de logement au Cameroun est estimée à 800 000 logements par an pour les villes de Yaoundé et Doualas, cependant environ 2 demandes sur 100 ont une issue favorable

Chaque Année l'on recherche des salles pour l'organisation de réceptions (mariage, promotion, anniversaire, etc. ...), par exemple rien que le taux de nuptialité (nombre de mariages par an) s'élève à 18% (source : persee.com)

Les Locaux sont demandés par des Entreprises pour lancer leurs activités

La seule plateforme concurrente est Jumia cependant elle est partiellement dédiée à l'immobilier or notre plateforme doit être entièrement portée sur ce domaine.
Ainsi la demande est présente, mais elle a du mal à être satisfaite

2. Livrables du Projet

- a. Document de Description des Modelés et de l'Organisation Logique de la Base de Donnée
- b. Interfaces de l'Application
 - i. Interface de Recherche d'une Offre immobilière
 - ii. Interface de Sélection d'une Offre Immobilière
 - iii. Contrat de Validation d'une Offre immobilière
 - iv. Interface de Publication d'une Offre Immobilière
 - v. Plateforme de Supervision des Offres immobilières (Dashboard)
- c. Document d'Effectivité des Fonctionnalités
- d. Application Mobile
- e. Plateforme Web

3. Coût du Projet

a. Dépenses Techniques

Ce Projet nécessitera :

- Le développement d'interfaces Web/mobiles
- L'Intégration d'API de filtrage de photos
- L'intégration d'API pour sécuriser les Transactions
- Une Base de Donnée avec une riche sélection d'offres immobilières
- Un Serveur supportant une application avec une BD lourdes

b. Dépense Financières

Le Projet amènera à dépenser pour :

- L'Acquisition d'Informations sur les HSE disponibles
- La Location d'un Hébergeur
- La Location d'une Base de Données Distante
- La Publicité de l'Activité

4. Retour de Gains et Rentabilité du Projet

Le Projet compte gagner des revenus sur le principe des Agences Immobilières :

Nous assurerons l'intermédiaire entre les demandes immobilières, et pour chaque demande confirmée par un contrat de bail, une commission de 5% sera prélevée. (5% étant la commission minimale prévue pour un projet)

Il faudra donc une bonne publicité pour que l'application soit fréquemment convoitée

5. Décision sur la faisabilité

- a. **Plan Technique** : Pour une équipe dont les rôles (Designer, Content Manager, Administrateur de Base de Données, Développeur Back-End, Développeur Mobile) auront été équitablement répartis selon les compétences et potentiel de chacun, le projet pourra être terminé sur une période de 2 mois

-
- b. **Plan Financier** : Le projet pour la première phase ne demande pas des sommes colossales, il nous fera approximativement une somme de 30 000F pour pouvoir gérer ce projet, somme qui est atteignable pour l'équipe de 7 membres sur 2 mois.

IV. ETUDE DES BESOINS

1. Collecte des Besoins

D'après notre enquête auprès de particuliers, la majeure partie des problèmes rencontrés sont sous les formes suivantes :

- **Jean-Marc** : « Quand je recherchais un studio, j'ai dû dépenser en transport pour aller dans tout Yaoundé, et même comme ça, ça m'a pris dans les une semaine pour trouver une offre pas trop loin de mon budget »
- **Ludovic** : « L'offre sur la Maison n'était pas réelle, je pensais qu'il s'agissait d'un studio 3 pièce, or juste une pièce est utilisable, les 3 autres ravagées par les termites et nécessitent des travaux. »
- **Bernardin** : « En recherchant une Salle pour la Tenue d'un événement, à savoir une compétition de Jeux Vidéos, seul les Bar et les restaurants étaient accessibles, cependant ça ne correspondait pas à l'activité, ça nous a pris plus de 3 semaines pour finalement trouver un local adéquat. »
- **Mr. Alain** : « J'ai fait une proposition de Maison à louer, malheureusement il n'y avait que des blagueurs qui venait me rencontrer, c'est au bout de 2 mois qu'un client vraiment intéressé a fait irruption. »

2. Analyse des Besoins

De nos petites interviews, on a donc décelé les problèmes suivants à résoudre :

- Recherche d'Offres immobilières couteuse
- Sécurité non garantie sur les offres immobilières
- Manque de Traçabilité pour une transaction immobilière
- Proposition d'Offres Immobilières inadaptées pour une activité donnée
- Manque de Professionnalisme lors des transactions immobilières
- Difficulté de trouver des clients pertinents pour une offre immobilière

3. Spécification des Besoins

a. Besoins Fonctionnels

EveryWhere est une plateforme de gestion immobilière, autrement dit une application facilitant pour un particulier, la recherche d'une maison et pour un propriétaire foncier de rechercher plus facilement des intéressés à son offre.

1 – Le Particulier

1.1 La Recherche d'un Plan Immobilier

-
- Il est question ici de permettre à un particulier de rechercher un ensemble d'offres immobilières
- Le Plan Immobilier peut être de différentes natures :
 - Chambre, Studio Moderne, Villa, Appartement Meublé, Chambre d'Hôtel ...
 - Il est ajustable selon le budget disponible
 - Il est répertorié selon la Zone Géographique :
 - Une Zone Géographique est un Quartier d'une Ville du Cameroun
 - Il porte sur une option d'Achat ou de Location
 - La Raison de la Recherche Immobilière :
 - Domicile, Evènement, Activités Professionnelles, ...
- 1.2 La Sélection d'un Plan Immobilier
- La Recherche effectuée, l'intéressé aura en sa disposition un ensemble de choix.
- Il aura la possibilité de voir plus de détails sur une offre en la sélectionnant
 - Il pourra valider l'offre s'il est intéressé
- 1.3 La Validation d'un Plan Immobilier
- Ici, ce sera un ensemble de procédures pour conclure l'accord sur la propriété foncière avec le Particulier
- Le Particulier doit pouvoir valider la transaction immobilière
 - Il doit valider un Formulaire présentant les contrats du bail
 - Il doit avoir rempli le Formulaire de Visite
 - Les Informations du Particulier nécessaires à la sécurité de la Transaction doivent être enregistrés
 - Un rapport de la Transaction sera transmis au bailleur/Propriétaire
 - L'acquisition des clés et documents disponibles à ma propriété
 - Notifier si la validation s'est complètement accomplie

2- Le Propriétaire

- 2.1 L'Ajout d'une Offre Immobilière
- Vérifier si l'Offre respecte les critères imposés
 - Notifier l'Offre dans la liste des HSE Disponible
- 2.2 La Modification d'une Offre Immobilière
- Vérifier si l'Offre respecte les critères imposés
 - Notifier l'Offre dans la liste des HSE Disponible
- 2.3 La Suppression d'une Offre Immobilière
- Mise en Jour automatique de l'ensemble des HSE Disponible
- 2-4 La Notification d'un Intérêt d'Offre
- 2.5 La Consultations des offres immobilières et de leur évolution
- Disponibilité d'une Dashboard olé propriétaire pourra voir ses ventes immobilières conclues, avoir un historique dessus et des analyses (min, max, somme des ventes, ...)

b. Besoin Non Fonctionnels

1. Le Temps de Réponse pour la Recherche Immobilière doit être bref,
2. Le Système doit être suffisamment intuitif pour que l'utilisateur n'ait pas de difficultés pour sélectionner et valider une offre immobilière.
3. Les Contrats lors de la validation des Offres immobilières se doivent de respecter les normes de la loi prévue pour la gestion de l'immobilier
4. La Base de Donnée doit être en mesure de supporter plusieurs recherches en parallèles
5. Après l'intérêt d'une offre immobilière, le propriétaire doit en être immédiatement notifié.
6. Les Informations communiqués sur les HSE doivent être intègres, il ne faut pas qu'elles ont été modifiées par un quelconque processus involontaire.
7. La Plateforme doit être maintenable en fonction des transactions immobilières qui l'animeront

4. Scénarios d'Utilisation

• Recherche Immobilière

- 1- Un particulier vient sur la plateforme, recherche une offre immobilière en fonction de son budget, la zone géographique, il peut spécifier quel type d'infrastructure il souhaite en particulier il devra préciser si c'est pour une domiciliation, un événement, une activité professionnelle ou tout autre événement.
- 2- Une fois les critères validés, une interface avec les différentes offres les respectant sera affichée au particulier, les offres seront classées en fonction de leur prix, leur nom, ...
L'intéressé a la possibilité de voir plus de détails sur une offre au cas où ils seraient intéressés.
- 3- Si une Offre satisfait à l'intéressé, il peut demander à valider le contrat de bail, dans ce cas, il devra remplir un formulaire présentant différents éléments demandés par le bailleur, remplir une fiche de visite (il faudra qu'il ait vu la HSE à louer au moins une fois et témoigné qu'elle soit conforme à ce qui lui ait été présentée via l'application)
- 4- Le Contrat de Bail et la Fiche de Visite réglés, L'utilisateur valide la transaction immobilière et le bailleur/propriétaire est directement notifié.

• Publication Immobilière

- 1- Un Prestataire dont on doit avoir certaines informations, notamment l'identité et le moyen de contacter vient et publie le type de HSE qu'il souhaite mettre en location ou vendre.
- 2- La publication d'une HSE, respecte les critères propices aux Formulaires de HSE
- 3- La Publication terminée, l'offre sera enregistrée dans la liste des offres disponibles, le Prestataire pourra venir la supprimer si elle n'est plus d'actualité ou modifier les informations renseignées.

• Accord Immobilier

- L'Accord Immobilier caractérise la fin de la transaction entre un bailleur et un locataire, une fois la HSE validé par un utilisateur, les informations seront stockées en interne et notifiés au propriétaire.
- Il faudra qu'il signe les différents contrats en vigueur (contrat de bail, et contrat de visite) avant d'être en possession des clés de la HSE

V. MODELISATION DU SYSTEME

1- Entités Humaines :

- L'Utilisateur simple, celui qui recherche une offre immobilière
- Le Propriétaire, celui qui met à disposition une offre immobilière
- Un Administrateur système, celui qui sera chargé de superviser le Traffic au sein de la plateforme

2- Entités Immobilières :

- L'Entité principale qu'on utilisera sera une HSE, une HSE en gros, c'est :
 - Une HSE c'est en gros :
 - Un Nom Publicitaire
 - Des Images (au moins 1 par pièce, au plus 2) et une Image en General
 - Une Location où la trouver (Région, Ville, Quartier, Indication)
 - Un Propriétaire
 - Un Prix de Location
 - Un Prix d'Achat
 - Une Date sa Publication
 - Un Statut
 - Maintenant en fonction de son utilisation une HSE peut être **une MAISON** (Pour un Hébergement), **une SALLE** (Pour l'organisation d'un évènement), **un LOCAL** (Pour le déroulement d'une activité) ou encore un **TERRAIN**
- Pour assurer la Sécurisation des Transactions, il faudra une entité **CONTRAT**, Un ensemble de Formulaires rédigés selon les normes de l'immobilier engageant aussi bien le propriétaire que le client de l'Offre immobilier

3- La Transaction Immobilière, la principale Entité de la Plateforme

Notre Application seront surtout régies par les transactions immobilières, une transaction sera constituée par les Entités Propriétaire, Utilisateur, HSE et contrats.

La Supervision de la Plateforme se fera par l'observation des détails de chaque Transaction

VI. GLOSSAIRE

HSE : Entité représentant une offre immobilière (Maison, Salle, Terrain, Local)