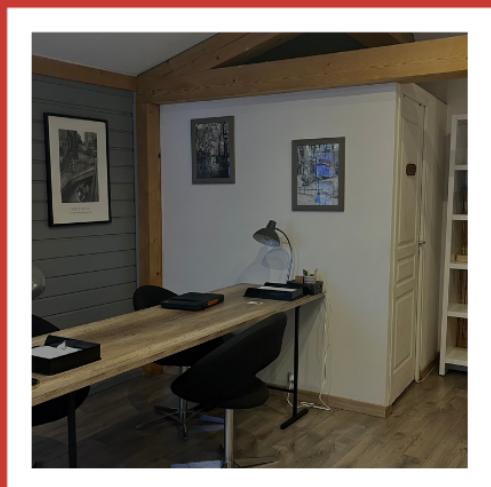




IMMOCONCEPT

RAPPORT DE STAGE

Du 9 au 20 décembre 2024



Lana Tridot
Groupe D



SOMMAIRE

- 1. Présentation de l'entreprise**
- 2. Déroulement du stage**
- 3. Différenciations entre la théorie et la pratique**
- 4. Remerciement et Conclusion**
- 5. Annexes**



I./ Présentation de l'entreprise

J'ai eu l'opportunité de réaliser mon stage dans l'agence immobilière ImmoConcept, situé à Pujaut, une petite commune du Gard. N'ayant jamais porté d'intérêt à ce milieu professionnel, j'ai pu découvrir un nouvel univers qui ne m'a pas déplu. Grâce à des contacts et après un entretien, j'ai pu effectuer mon stage dans cette agence immobilière. J'ai été encadré par Olivier Ferrand, responsable d'agence Gard Rhodanien.



ImmoConcept est une agence locale créée en 2019, couvrant les communes du Gard comme Pujaut, Villeneuve-lès-Avignon, Sauveterre, Les Angles et leurs environs. Cette agence est confrontée à de nombreux concurrents, mais elle parvient à se démarquer grâce à ses frais d'agence particulièrement bas, fixés à seulement 3% contre 8% pour ses principaux concurrents. C'est grâce à cela que l'entreprise a réussi à se différencier et à réaliser un très bon chiffre d'affaire en cette année 2024, soit de 210 000€. L'équipe se compose de trois personnes : une négociatrice en transaction, une négociatrice en location et le responsable de l'agence.

De plus, en tant qu'entreprise locale, la relation client est particulièrement bien soignée, souvent digne de convivialité plutôt que de professionnalisme, ce qui favorise un excellent « bouche-à-oreille », et ce qui permet d'éviter l'image manipulatrice parfois associée à ce métier.

II./ Le déroulement du stage

Lors de mon stage, j'ai pu découvrir et faire diverses activités, telles que des estimations de biens en se rendant chez l'habitant, tout en essayant de négocier avec, afin qu'il choisisse notre agence plutôt que celle des concurrents. Mais également, une estimation en ligne grâce au logiciel Netty, qui nécessite de renseigner les caractéristiques du bien, après quoi il faudra revoir le client pour lui donner l'estimation, l'agent devra comparer son bien avec ceux en ventes sur le marché, ressemblant au bien de son client afin de justifier que le prix estimé n'est pas frauduleux, et pour que le client soit confiant.

J'ai également réalisé des visites virtuelles à l'aide du Nodalview, un outil spécialisé pour les agents immobiliers, cela nécessitait d'une réflexion approfondie car il fallait déterminer comment mettre en valeur le bien. Pour le même bien, j'ai également pris des photos destinées à sa mise en vente, puis j'ai procédé à la mise en ligne des images pour l'annonce sur internet.

Et enfin, j'ai eu l'occasion d'aller avec Fanny Sandrone, expert en état des lieux, pour réaliser une entrée des lieux d'un jeune couple. Cela demande d'une observation très attentive, il faut vérifier tous les détails, afin de rien oublier sinon cela peut entraîner des frais à l'agence. En général cela dure environ vingt à trente minutes, mais nous y sommes restées une heure, en raison de nombreux imprévus.

III./ Différenciations entre la théorie et la pratique

Pendant l'observation de mon stage, j'ai pu constater que l'utilisation de la méthode FOCA est indispensable pour un agent immobilier, notamment lorsque le client recherche un bien. Cependant, contrairement à ce que nous avons appris en cours, l'agent pose beaucoup de questions et essaye de guider le client au mieux vers un bien précis, car le client a souvent des idées de ce qu'il souhaite avoir, mais sans réellement savoir précisément ce qu'il veut, il a donc besoin de l'aide de l'agent pour structurer ses attentes.

La méthode SONCAS, s'agit d'une analyse psychologique du client afin d'adapter notre discours à son tempérament. Cette méthode est exactement utilisée comme nous l'avons vu en cours. En observant mon maître de stage, j'ai pu constater qu'il changeait constamment son discours en fonction de ses clients. Il s'agit vraiment d'un exercice complexe car il faut en permanence s'adapter, tout en faisant preuve de rigueur et de patience selon le profil des clients.

L'utilisation des 4x20, qui est une approche théorique, qui fait partie de la phase contact. Dans la pratique, cela se déroulait de manière plus rapide. Mon maître de stage, par exemple, commençait ses appels par « Bonjour, Olivier Ferrand de l'agence ImmoConcept » lorsqu'il ne connaissait pas le numéro, et lorsqu'il connaissait son interlocuteur, il disait « Bonjour, monsieur X, Olivier Ferrand, comment allez - vous ? » Il m'a expliquée que lorsqu'il connaissait, il s'agissait généralement de clients ou de notaires, et que ça contribuer à une meilleure confiance. En revanche, lorsqu'un client se présentait directement dans l'agence, il avait l'habitude de dire « Bonjour, quelle est l'honneur de votre visite ? ». Ce que l'on retient, c'est que cette méthode est bien plus rapide que les 20 secondes prévues par la théorie, les 20 mots ne sont pas utilisés, et la distance formelle n'est pas respectée puisqu'il n'y a jamais de serrage de main. Il m'a également précisée qu'il tenait particulièrement à briser l'aspect trop formel de la relation avec ses clients.

De plus, en ayant déjà réaliser un oral au sujet du métier d'agent immobilier, je disposais déjà de quelques bases sur le métier. Toutefois, de nombreux aspects m'ont surprise ou n'avaient pas été abordés lors de mes recherches, comme le temps et l'exigence des états des lieux, la concurrence avec les agences des alentours qui demande énormément d'analyse du marché mais aussi d'augmenter sa prospection afin d'attirer davantage de clients. Je n'étais pas non plus préparée à la nécessité de connaître les différents matériaux de l'immobilier, ni à la difficulté rencontrée par une agence lorsqu'il y a des problèmes entre le locataire et le propriétaire, ou concernant uniquement le locataire.

IV./ Conclusion et Remerciement

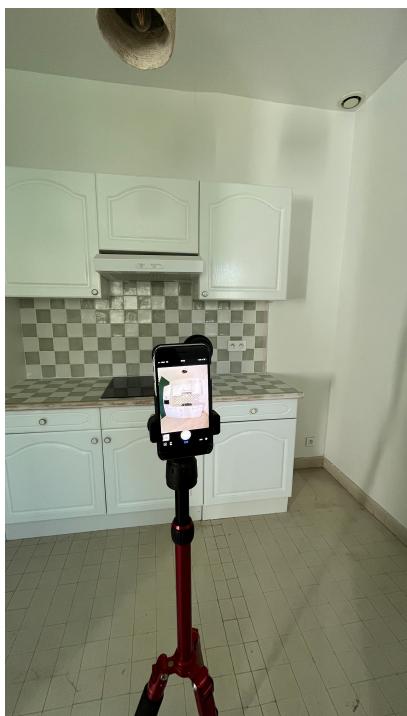
Grâce à ce stage de deux semaines, j'ai pu découvrir le monde de l'immobilier, tout en abordant les aspects de la vente et de la négociation. Toutefois, je ne pense pas que je pourrais me lancer dans cette profession dans le futur, malgré le fait que ça a été très intéressant, la relation client n'est pas quelque chose que j'apprécie le plus. D'autant plus, en étant agent immobilier la relation client est la clé du succès pour réussir.

Même si je ne souhaite pas en faire ma profession, j'ai apprécié plusieurs aspects du métier, notamment l'estimation de biens, que je trouve particulièrement intéressante.

Car cela implique d'analyser toutes les caractéristiques du bien tout en le comparant au marché. L'utilisation de Nodalview m'a également beaucoup plu, car j'ai trouvé ça à la fois intéressant et créatif.

De plus, malgré une période très peu active dans l'immobilier, j'ai pu en apprendre énormément sur le métier, avec des personnes à l'écoute et patientes pour répondre à mes questions, ce qui a rendu cette expérience intéressante du début à la fin. Je tiens à remercier toute l'équipe d'ImmoConcept pour leur accueil : Monsieur Olivier Ferrand, qui m'a montré et expliqué tous les aspects du métier, Fanny Sandrone, qui m'a fait découvrir les états des lieux de plusieurs biens, et Christine Kneisky, qui m'a appris à réaliser des estimations et à publier des annonces sur internet.

V./ Annexes



ANNEXE 1

Nodalview : outil utilisé pour les visites virtuelles et les photos d'annonce

VILLA T5
990 € /mois CC



Annexe 2 : photo prise avec le nodalview