

2023-2024

ENTREPRENARIANT

AGENCE IMMOBILIERE

À PARIS

CE TRAVAILLE EST  
RÉALISÉ PAR :

**Mohamed Camara**  
**Sokhane sarr**



ISCAE

SEMINAIRE LICENCE TROIS

# LES ÉTAPES





- Je m'appelle Mohamed Camara , actuellement étudiant en licence trois en développement informatique à iscae ; j'ai double nationalité espagomauritanien.
- Faire une agence immobilière c'est mon rêve depuis tout petit même si je ne possède pas beaucoup de connaissances dans ce domaine et je me suis promis que je ferai mon mieux pour faire ma propre agence immobilière à paris ou bien dans les arrondissements de ile de France .
- Sans surprise, Paris est la ville de France où les prix de l'immobilier sont les plus élevés. Malgré une baisse des prix historique en 2023 , le prix moyen du mètre carré parisien flirte toujours avec les 10 000 € (9 644 € en janvier 2024). En 10 ans, les prix ont augmenté de 29,9 % (entre 2013 et 2023).
- Et on va essayer de faire la stratégie du projet avec le business model canvas.





La structure des coûts d'une agence immobilière comprend les dépenses liées à :

**Salaires des employés** Reportez-vous aux coûts associés à l'embauche et au personnel du paiement, y compris les frais de recrutement et de formation.

**Dépenses de marketing et de publicité** Reportez-vous aux coûts encourus dans la publicité et la promotion des services de l'agence immobilière.

**Frais d'inspection des biens** Incluez les coûts associés à l'inspection de diverses propriétés et à la préparation des rapports détaillés.

**Frais de services** Reportez-vous à tous les frais facturés au client pour les services fournis par l'agence immobilière.

**Fournitures de bureau et dépenses** Reportez-vous aux frais engagés lors de l'achat de fournitures de bureau et de l'entretien des bureaux.



L'agence immobilière développera des relations avec les clients par divers moyens. Ceux-ci incluent, mais sans s'y limiter:

**Consultations téléphoniques**, offrant aux clients l'occasion d'appeler avec des questions et des questions liées à leur recherche de propriété.

**Communications par e-mail**, qui permettent un échange plus détaillé et pour que l'agence relaye des informations telles que les listes de propriétés et la disponibilité.

**Consultations immobilières** sur place, qui offrirait aux clients l'occasion de découvrir une propriété en personne et de placer son offre.

**Réunions en face à face**, qui pour établir la confiance et permettre des conversations plus sympathiques et intimes.

# Ressources clés

**Personnel des agents immobiliers / courtiers:** Les agents immobiliers et les courtiers sont essentiels au succès d'une agence immobilière et doivent être correctement formés dans la région. Ces employés fournissent des conseils et des informations sur les aspects juridiques, financiers et techniques des transactions immobilières.

**Personnel des avocats immobiliers:** Les avocats sont également essentiels aux opérations d'une agence immobilière. Ils fournissent des services concernant les aspects juridiques des transactions, conseillant les contrats et les questions d'assurance titres.



# CANAUX

Une agence immobilière doit établir un canal de communication réussi pour ses clients. Cela pourrait inclure une combinaison d'approches de vente directe, ainsi que des options de communication via les listes immobilières, le site Web et les plateformes de médias sociaux.

- **Les ventes directes** - Cela signifie avoir un Sales force représentant l'agence et s'engager dans des appels sortants à des clients potentiels, effectuer des visites en personne, etc.

**Listes immobilières** - Création et publication de listes sur des sites Web pertinents tels que Zillow, Trulia, Redfin et d'autres sites Web immobiliers.

**Réseaux sociaux** - publier des publicités, créer une présence sur plusieurs plateformes et utiliser du contenu ciblé et des campagnes pour atteindre les clients potentiels.

**Site Internet** - Concevoir un site Web professionnel qui présente les services de l'agence. Cela devrait inclure des informations sur l'agence, les coordonnées et également des listes consultables pour les clients potentiels.

# ACTIVITÉS CLÉS

Évaluations  
immobilières

Inspections  
de propriétés

Services de gestion  
immobilière / location /  
vente

Services de  
négociation

Marketing et publicité

Les agences immobilières doivent investir leur temps, leur argent et leurs ressources dans diverses activités afin de fonctionner efficacement sur le marché. Ces activités peuvent être largement classées en quatre domaines clés

- ❖ **Marketing et publicité** - rechercher et identifier les meilleures méthodes pour atteindre les acheteurs ou les locataires potentiels et attirer leur attention sur les services de l'agence.
- ❖ **Évaluations immobilières** - Évaluer la valeur d'une propriété avec précision et fournir des conseils appropriés aux acheteurs ou aux vendeurs.
- ❖ **Inspections de propriétés** - Évaluer l'état d'une propriété et identifier tout risque potentiel avant de le commercialiser.
- ❖ **Services de négociation** - médiation entre l'acheteur et le vendeur pour assurer un accord efficace et mutuellement bénéfique.
- ❖ **Services de gestion immobilière / location / vente** - Fournir aux acheteurs et aux vendeurs un ensemble de soutien complet qui couvre toutes les étapes nécessaires menant et suivant une vente / bail / achat réussi.

## RESSOURCES CLÉS

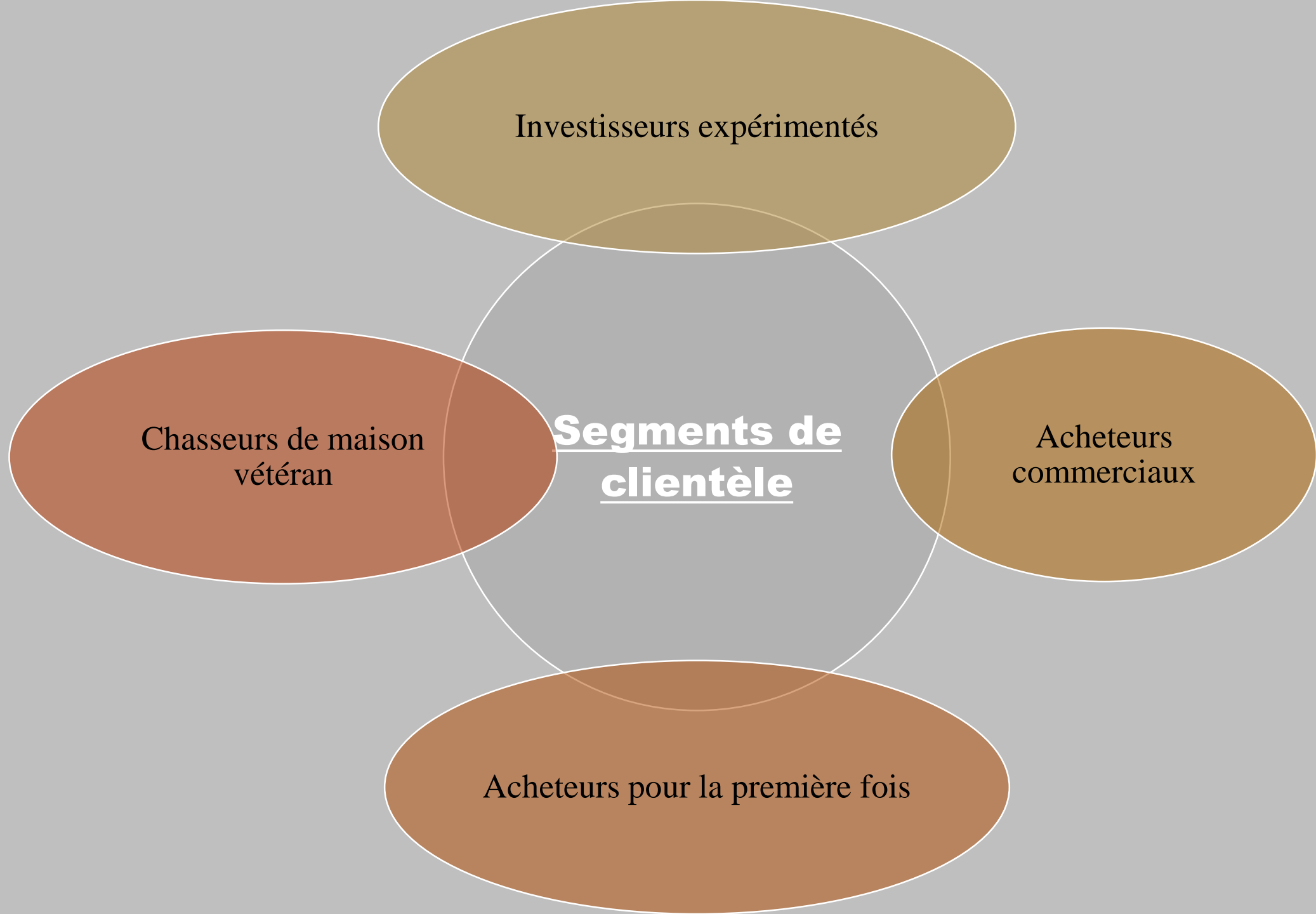
Les agences immobilières ont besoin d'une variété de ressources pour fonctionner avec succès. Ces ressources se présentent sous forme de personnel, de technologie et d'accès à une variété de services.

### Personnel des agents immobiliers / courtiers

Les agents immobiliers et les courtiers sont essentiels au succès d'une agence immobilière et doivent être correctement formés dans la région. Ces employés fournissent des conseils et des informations sur les aspects juridiques, financiers et techniques des transactions immobilières.

### Personnel des avocats immobiliers

Les avocats sont également essentiels aux opérations d'une agence immobilière. Ils fournissent des services concernant les aspects juridiques des transactions, conseillant les contrats et les questions d'assurance titres.





Les agences immobilières répondent aux besoins spécifiques des clients actuels et potentiels. À cette fin, nous devons identifier les segments de clients cibles et comprendre les objectifs et les besoins de chacun. Nos segments de clients potentiels comprennent:

- ❖ **Acheteurs pour la première fois**: Ce segment est composé de personnes ou de familles qui sont nouvelles dans l'achat et la vente de biens immobiliers et recherchent des conseils pour les aider à réussir dans le processus.
- ❖ **Chasseurs de maison vétéran**: Ce segment comprend des acheteurs et des vendeurs fréquents, qui ont de l'expérience dans le processus, mais pourraient bénéficier des conseils d'une agence immobilière expérimentée.
- ❖ **Acheteurs commerciaux**: Les entreprises et les entreprises doivent également acheter et vendre des propriétés. Ce segment représente les entreprises qui souhaitent utiliser nos services pour leurs besoins de propriété commerciale.
- ❖ **Investisseurs expérimentés**: Les investisseurs peuvent bénéficier des services d'une agence immobilière pour trouver des véhicules d'investissement rentables. Ce segment comprend des investisseurs expérimentés qui connaissent déjà bien le processus, mais recherchent toujours les services d'une agence.

## ENTREPRENARIATS CLÉS

- Une agence immobilière doit maintenir des relations solides avec des partenaires clés afin de gérer avec succès ses activités. Ces partenaires fournissent un large éventail de services, notamment des conseils juridiques, un soutien financier et une gestion immobilière. Voici les partenariats clés qu'une agence immobilière doit avoir.

## ENTREPRENARIATS CLÉS

- Les évaluateurs et les inspecteurs de l'immobilier sont essentiels pour assurer l'exactitude des évaluations et évaluations des biens de l'agence. Ils fournissent également des conseils professionnels sur l'état des bâtiments et leur aptitude à l'achat ou à la location.

Évaluateurs  
immobiliers  
/inspecteurs

- Les courtiers et agents immobiliers aident à acquérir et à gérer des propriétés, permettant à l'agence de mener à bien ses activités. Ils conseillent également les clients sur la meilleure façon d'acheter, de vendre et de gérer leur propriété.

Brokers / agents  
immobiliers

- Les prêteurs de financement immobilier jouent un rôle clé dans la garantie du financement nécessaire aux clients pour effectuer leurs achats. Ils fournissent également des conseils sur les investissements et autres questions financières liées à l'immobilier.

Prêteurs de  
financement  
immobilier

- Les avocats immobiliers fournissent des conseils juridiques et une protection aux clients de l'agence. Ils fournissent également des conseils et des conseils sur les réglementations immobilières et la loi liée au domaine.

Avocats  
immobiliers

## SOURCES DE REVENUS

Une agence immobilière peut avoir plusieurs sources de revenus, chacune avec des quantités variables de contribution au profit, selon les services qu'il offre.

### Commissions pour les ventes et les achats

- Une agence immobilière gagne une commission en fonction de la valeur d'une vente ou d'un achat d'une propriété. Les montants exacts varieront en fonction de l'accord et peuvent aller de quelques centaines à des milliers d'euro.

### Frais de services

- Les agences immobilières peuvent également obtenir des frais pour des services supplémentaires tels que la préparation des documents juridiques et des inspections.

### Frais de location des propriétés locatives

- Les agences immobilières peuvent louer des propriétés ou gérer les propriétés locatives comme source de revenus.

### Frais de sociétés de gestion immobilière

- Les sociétés de gestion immobilière peuvent fournir des services supplémentaires tels que la réparation et l'entretien et embaucher des agences immobilières pour gérer ces fonctions.

## CONCLUSION

Le Canvas Business Model de l'agence immobilière s'est concentré sur l'offre de services aux clients acheteurs et vendeurs. Il a été créé avec l'intention de fournir des services de qualité et efficaces qui apprécient la confiance du client en rationalisant le processus d'achat et de vente de biens.

Il comprend l'identification de chaque étape du processus d'exploitation et les ressources nécessaires, les canaux proposés pour l'acquisition des clients, les stratégies de renforcement de la confiance et la façon dont l'agence a l'intention de monétiser. Tout cela a été fait afin de créer une entreprise réussie et rentable.

Notre toile de modèle commercial a été créée avec le potentiel de croissance et d'adaptation. L'agence immobilière peut l'ajuster à l'avenir pour s'adapter aux changements dans les conditions du marché et intégrer des stratégies plus créatives pour améliorer ses services et continuer à servir ses clients.

En comprenant les nécessités de l'industrie et le domaine des services nécessaires pour créer une entreprise immobilière prospère, l'agence immobilière a la possibilité d'offrir un service de qualité et des rendements rentables à leurs clients.