

1. Contexte

« Équiper la société Stephi Place Real Estate et l'accompagner dans son développement national »

Stephi Place Real Estate est un réseau d'agences immobilières britannique. Dirigé par le très médiatique Stephi Place, star de la télé-réalité (*I want to sell my house, Houses hunter's, Looking for my apartment*), Stephi Place Real Estate est implantée en France dont le siège est situé à Aix en Provence.

L'entreprise compte développer rapidement un réseau d'agences sur l'ensemble du territoire national. Le réseau est constitué d'environ 50 agences réparties sur la France entière. Chaque agence possède sa propre connexion à internet.

2. Site web

La société Stephi Place Real Estate souhaite développer un logiciel de gestion de vente de biens immobiliers : Stephi Place Software.

Ce logiciel doit être accessible à distance pour tout utilisateur authentifié, et doit permettre plusieurs fonctionnalités, notamment l'ajout d'un bien immobilier, l'ajout d'un client, aussi bien vendeur qu'acheteur potentiel, la modification des informations du client, la réalisation d'une vente, ...

Un bien immobilier peut être aussi bien un appartement qu'une villa, est décrit par son type, sa superficie, le nombre de pièces, l'étage dans le cas d'un appartement, sa localisation, un descriptif, les dépendances associées (jardin, cave, loggia, cellier, terrasse, garage, ...) et leurs superficies, le prix de vente minimum souhaité, le prix de vente maximum, le prix de mise en vente, ainsi que les frais d'agence.

Les biens sont mis en vente par le client d'une agence, chaque agence possède donc des biens à vendre. L'ensemble des biens à vendre de chaque agence est visible sur le site du siège au niveau national.

Un acheteur potentiel, nommé client final, peut s'inscrire sur le site, à condition qu'il dispose d'une adresse mail valide qui lui servira d'identifiant et en renseignant une série d'informations personnelles telles que son nom, prénom, adresse, numéro de téléphone mobile. Il disposera alors d'un espace dédié, au sein duquel il pourra modifier ses informations personnelles, ajouter des annonces dans ses favoris, faire des propositions d'achats tarifées pour des biens.

Un vendeur a des possibilités d'inscription similaire et peut en supplément, visualiser le nombre de fois que son annonce a été visité, combien de fois elle a été ajoutée en favori ainsi les propositions d'achats faites pour ses biens. Un vendeur est représenté par un agent immobilier de l'agence dans lequel il met en vente son bien. C'est l'agent immobilier qui est chargé de la création de l'annonce sur le site.

Sur le site, on considère que les acheteurs, comme les vendeurs, sont des membres. Ainsi, un membre peut être un acheteur ou un vendeur, ou les deux. Le logiciel ne retient que les 5 premières propositions d'achats (par ordre chronologique). À chaque nouvelle proposition, le vendeur et son agent sont notifiés par mail. Le vendeur peut faire une contre-proposition sur l'offre de son choix. À ce moment-là, les propositions d'achats sont bloquées jusqu'à ce que la contre-proposition soit refusée ou acceptée. Si la contre-proposition est acceptée, ou qu'une vente est réalisée, toutes les clientes et tous les clients ayant fait une proposition sur le bien vendus sont notifiés, ainsi que ceux qui avaient l'annonce dans leurs favoris.

3. Artefacts Scrum

- Identifier les parties prenantes du projet
- Constituer le Product Backlog
- Rédiger les premières User Stories

4. Groupes

TP réalisé en binôme