Rapport de stage

Rapport de stage

SHALA Kadrie

Tuteur enseignant : Mme. BARNECHE

Maître de stage : DEVICTOR Antoine

Nom de l'entreprise : IAD Immobilier

Du 9 janvier au 4 février 2023

Département TC

1 rue Lautréamont BP 1624
65016 Tarbes Cedex

Remerciements

En premier lieu, je tiens à remercier l'agence IAD IMMOBILIER à Blagnac, qui m'a permis d'accomplir mon stage de première année de BUT en Technique de commercialisation dans de bonnes conditions de travail et qui m'a accueillie avec gentillesse.

Je remercie spécialement mon maître de stage Monsieur Antoine DEVICTOR, le directeur de l'agence et conseiller immobilier, qui a mis tout en œuvre pour que mon stage se déroule agréablement. Je le remercie également pour sa disponibilité, son enthousiasme et son envie de me faire découvrir le fonctionnement de IAD IMMOBILIER mais aussi du monde professionnel.

Je remercie toutes les personnes qui travaillent au côté de Monsieur DEVICTOR et que j'ai pu rencontrer lors de mon stage et qui m'ont apporté des conseils sur le métier de conseiller immobilier.

Je remercie également, Monsieur Alban HETA et Madame Minire HETA de l'entreprise HETA CONSTRUCTION, qui ont eu la gentillesse de répondre à mes nombreuses questions.

Enfin, je remercie aussi l'équipe pédagogique l'IUT de Tarbes pour m'avoir permis d'effectuer ce stage dont j'ai beaucoup appris. Je remercie Madame BARNECHE qui m'a accompagnée pendant mon stage.

Sommaire

Introduction

1. **Partie 1: Présentation de l'entreprise d'accueil et le secteur d'activité de l'immobilier**
2. **Partie 2: La présentation des missions**
    1) **La prospections**
        a) **Le phoning**
        b) **La prospection physique**
        c) **Recherche de livraison Pinel**
        d) **Les mandats**
    2) **La communication**
    3) **Conclusion**
    4) **Bibliographie**

Introduction:

Dans le cadre de ma formation de BUT Techniques de Commercialisation à l'IUT de Tarbes, j'ai pu réaliser mon stage à l'agence immobilière IAD IMMOBILIER à Blagnac (31700). J'ai eu la chance de découvrir le métier de conseiller immobilier mais aussi le fonctionnement de l'entreprise IAD IMMOBILIER. J'ai pu acquérir de nouvelles connaissances et de nouvelles compétences, ainsi j'ai mieux compris le fonctionnement de l'entreprise et comment elle procède.

Au début de mon stage, Monsieur Antoine DEVICTOR et moi nous nous sommes mis d'accord sur les tâches que je devais accomplir pendant mon stage. Pendant mon entretien avec Monsieur Devictor en octobre on avait convenu que mes missions principales allaient essentiellement être sur les techniques de marketing et de vente, du développement contact et de la relation clientèle et de la communication. De plus, une fois par mois, l'équipe IAD de Toulouse organise une réunion où ils expliquent le concept de l'entreprise et comment rentrer dans le réseau IAD. J'ai eu l'occasion d'y assister et d'en apprendre plus sur l'entreprise.

En ce qui concerne mes attentes par rapport à mon stage, je voulais réellement découvrir le métier d'agent immobilier, mais aussi les qualités qu'il faut avoir pour le devenir. De plus, le système que IAD IMMOBILIER propose à ses collaborateurs est très intéressant car ils travaillent tous à leur compte tout en ayant un suivi et une aide au commencement. Etant donné que je souhaite aussi travailler à mon compte plus tard, il n'est pas impossible que je veuille intégrer le réseau IAD IMMOBILIER, de plus le métier d'agent immobilier est un métier que j'envisage d'exercer.
Les objectifs de l'entreprise à mon égard étaient que je réalise toutes les tâches qu'on m'a confiées mais aussi que j'adopte réellement une posture d'agent immobilier.

Dans un premier temps je vous présenterai l'entreprise IAD IMMOBILIER et de l'agence qui m'a accueilli, puis je parlerai du secteur d'activité de l'immobilier.

Dans une deuxième partie, je vous présenterai les missions principales que j'ai eu à faire pendant mon stage.

Partie 1 : PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE D'ACCUEIL ET DU SECTEUR D'ACTIVITÉ DE L'IMMOBILIER

Présentation de l'entreprise d'acceuil:

Siège social de IAD IMMOBILIER

77127 LIEUSAINT - France.

Sources : actu.fr

IAD immobilier a été créée en 2008 par Malik BENREJDAL, Jérôme CHABIN et Sébastien CAILLE en Seine - et - Marne.

IAD immobilier est la dix-huitième licorne (société privée dont la valorisation à atteint ou dépasse 1 milliards d'euros) de France, c'est une entreprise internationale de nationalité française, il y a des collaborateur IAD en Espagne, Italie, Allemagne, Portugal, Etat-Unis, Floride, Angleterre et au Mexique. La forme juridique de IAD IMMOBILIER est une SASU (SASU Société par actions simplifiée à associé unique) L'entreprise IAD IMMOBILIER est le premier réseau immobilier de France mais aussi l'agence immobilière de vente en France avec environ 6000 ventes par mois. C'est une grande entreprise avec 15000 collaborateurs. Ce réseau immobilier est exclusivement constitué d'agents commerciaux indépendants. En mai 2021, IAD IMMOBILIER s'est classé première sur le marché français des réseaux de mandataires immobiliers, d'après une étude Xerfi. C'est un marché en forte progression, représentant 14% des ventes immobilières françaises en 2020. En 2021, le chiffres d'affaires de IAD s'élevait à 390 867 700.00 euros mais en un an, le réseau de mandataires à vu son chiffres d'affaires augmenter comme une flèche avec 526 millions d'euros, dont 502 millions réalisés par l'hexagone. Le système de IAD est intéressant car on ne parle pas de recrutement mais de parrainage de plus l'entreprise se base sur le marketing de réseau qui est un plan de vente dans laquelle les mandataires peuvent parrainer d'autres mandataires pour pouvoir ainsi toucher des commissions sur leurs bénéfices. Tous les mandataires sont des

auto-entrepreneurs indépendants. IAD IMMOBILIER se base sur un esprit d'entraide tout en ayant l'envie de réussir.

IAD a plusieurs concurrents tels que : La fourmi immo, Safti, Propriété-privées, Efficity, etc…

Agence IAD à Blagnac
16 rue Pasteur

Cette agence a été créée par Monsieur Antoine DEVICTOR qui est un pôle de formation IAD. C'est un lieu de partage, de rencontre et de création mais aussi ce pôle est un accueil de conseillers et de formation en immobilier. De plus, c'est le quatrième pôle IAD du Grand Toulouse. C'est dans cette agence que mon stage s'est déroulé. Durant mon stage, mon maître de stage m'a expliqué que les mandataires de IAD ne sont pas obligés d'ouvrir une agence comme ils travaillent essentiellement avec leur propre site internet donc ils travaillent de chez eux. De plus, l'entreprise IAD ne prend pas en charge les pôles de formations comme celle-ci car les mandataires de IAD IMMOBILIER sont libres de faire leur travail comme ils pensent être le mieux pour eux étant donné qu'ils sont auto-entrepreneurs.

Présentation du secteur d'activité de l'immobilier:

Le marché de l'immobilier français en 2023 devrait donc suivre la même voie d'évolution que les deux autres années car il tend à devenir plus vivant à mesure que l'on s'éloigne des agglomérations urbaines les plus grandes les plus densément peuplées.
Dans les 50 plus grandes villes de France, les prix ont augmenté de 5,4 %. Les villes moyennes sont encore en bonne forme et devraient connaître une hausse d'environ 3% en 2023.

De plus, les taux hypothécaire ont augmenté au cours de l'année écoulée et se situent maintenant en moyenne autour de 2 % pour les prêts de 20 ans (hors frais d'assurance prêt immobilier et frais de sureté). C'est un point de plus qu'en 2021 pour la même période. Ce type de crédit immobilier pourrait poursuivre cette croissance, et atteindre 2,75 % en début 2023. Cela peut s'expliquer par l'inflation que la France subit en se moment, la hausse des taux directeurs de la banques centrale européenne a incité les banques à augmenter leurs barèmes et l'augmentation des taux obligataires à 10 ans du gouvernement français, qui sert de référence pour que les banques déterminent des taux d'intérêt fixes pour les prêt immobilier.

Cependant, il est intéressant de constater que cette hausse survient après une longue période de chute des taux d'intérêt sur les prêts immobiliers. En effet, la pression sur le taux d'effort des ménages, c'est-à-dire le poids d'un paiement de crédit mensuel dans le revenu mensuel des emprunteurs, demeurerait en moyenne relativement modeste. Malgré l'augmentation des taux d'intérêt, la solvabilité moyenne des ménages devrait être maintenue.

PARTIE 2 : PRÉSENTATION DES MISSIONS

Mes missions:

I. La prospections :

Mon principal objectif lors de ma mission concernant la prospection était de trouver de nouveaux vendeurs potentiels, j'ai donc dû utiliser différentes méthodes afin d'y arriver.

1) Le phoning :

Pendant mon stage j'ai dû faire de la prospection téléphonique, j'ai d'abord eu un entrainement avec mon maître de stage pour apprendre à faire de la pige immobilière. IAD IMMOBILIER forme ses collaborateurs avec des cours en lignes et des cours en présentiel. Il m'a donc donné les cours qu'il avait, j'ai pu m'entraîner avec lui lors de vrais appels quand je trouvais un vendeur potentiel sur les sites comme Leboncoin, Particulier à Particulier ou encore ParuVendu. J'ai appris à mieux répondre aux objections lors d'une conversation avec un vendeur potentiel mais aussi à savoir comment les amener à être d'accord avec ce que je leur explique. J'ai eu des résultats au bout de 3 jours en ayant obtenu un rendez-vous pour une visite.

2) La prospection physique : Lors de mon stage, j'ai aussi pu faire de la prospection physique, je suis donc allé faire du porte à porte et j'ai fait de la distribution de mailing dans les boîtes aux lettres avec les flyers qu'on m'a confiés. Personnellement, j'ai trouvé le porte à porte assez compliqué car la plupart des gens n'ont pas toujours été aimables.

3) Recherche de livraison Pinel : Pour les recherches de livraison pinel, mon maître de stage m'a mis à disposition un excel ou je devais mettre les livraisons de 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016. Pour les année 2015 et 2016, cela a été facile de trouver des programmes car j'ai trouvé des guides de salon où ils y avaient tous les programmes de Toulouse et de ses villes voisines. En revanche, pour les années 2011, 2012, 2013, 2014 c'était beaucoup plus difficile de trouver des programmes de ces années- là. J'ai dû utiliser un outil qui s'appelle cadastre.gouv.fr ou surfaceparcelle.com pour trouver le numéro de parcelle des programmes que j'ai trouvés.

ENTREES					SORTIES			
PROMOTEUR	QUOI	OU	ANNEE de LIVRAISON	source	nom du programme (Google)	annee	adresse postale du programme livré (Google)	parcelle du programme livré (XX-xxxxx) (https://www.surfaceparcelle.com)
promoteur immobilier	nouveau programm	Toulouse	2011	rapport TMH 2015	LE CERDANA	2015	46 bd Déodat de Séverac 31300 Toulouse	Ref: 31555828AL0304
greencity	livraison programm	blagnac	2012	rapport TMH 2015	LE DOMAINE DE NERVAL	2015	CHEMIN DE LAGARDELLE 31860 Labarthe-sur-Lèze	Ref: 31248000AN0147
vinci	programme neuf	colomiers	2013	rapport TMH 2015	Groupe Des Chalets,	2015	Chemin Mazurié 31 Aucamville	Ref: 31022000AP0312
lp promotion	pinel	tournefeuille	2014	rapport TMH 2015	Le Paseo Tr 1 Le Paseo Tr 2	2015	18-20 Avenue Des Arènes 31130 Balma	Ref: 31044000CC0331
urbis		cugnaux	2015	rapport TMH 2015	Les Allées De Balma	2015	4 Rue Marcel Pagnol Bât AB 31130 Balma	Ref: 31044000CH0208
codedim		villeneuve tolosanc	2016	rapport TMH 2015	Albana	2015	10 Rue Du Vignemale 31700 Beauzelle	Ref: 31056000AM0245
promomidi		saint orens de gammevil	2017	rapport TMH 2015	Les Côteaux De Belberaud	2015	Lotissement Couloumié 31450 Belberaud	Ref: 31057000B0828
nexity		quint fonsegrive		rapport TMH 2015	Play-Time	2015	Avenue D'andromède 31700 Blagnac	Ref: 31069000AD0260
bouygues		balma		rapport TMH 2015	Les Nereides	2015	Rue Georges Sand - 31700 Blagnac	Ref: 31069000AD0034
icade		pin-balma		rapport TMH 2015	Les Villas Du Moulin	2015	Chemin De Quillet 31490 Brax	Ref: 31088000AI0084
urbat		l'union		rapport TMH 2015	Les Portes Du Lauragais	2015	1 Avenue De Toulouse - 31320 Castanet-Tolos	Ref: 31113000BO0240
pierre passion		Launaguet		rapport TMH 2015	Le Pré Fleuri	2015	103 Avenue De Toulouse 31270 Cugnaux	Ref: 31157000AX0523
kaufman		Aucamville		rapport TMH 2015	ATLANTA VILLAGE	2015	Rue André Vasseur - 31200 Toulouse	Parcelle 112 - Feuille 833 AD 01
credit agricole		Beauzelle		rapport TMH 2015	LE CARRÉ DES PRINCES	2015	258 avenue de Saint-Exupéry 31400 Toulouse	Parcelle 33 - Feuille 837 Z 01
serge mas		Fonbeauzard		rapport TMH 2015	LE CLOS DES MÛRIERS	2015	Gameville	Parcelle 85 - Feuille 000 AT 01
saint-agne		fenouillet		rapport TMH 2015	LES TERRASSES DU MIDI	2015	42 rue du Midi 31400 Toulouse	Parcelle 413 - Feuille 811 AE 01
belin promotion		saint Alban		rapport TMH 2015	HAENDEL	2015	Rue Antonio Vivaldi 31300 Toulouse	Parcelle 538 - Feuille 846 AK 01
eiffage immobilier		Castelginest						
carrere		gagnac sur Garonne						
acantys		seilh		rapport TMH 2016	Les Chemins Du Parc (Résidence sénior)	2016	11 rue de Capitoul, Aucamville, 31140	Parcelle 647 - Feuille 000 AK 01
sogeprom		Aussonne		rapport TMH 2016	Le Clos Des Vignes	2016	1 Rue Des Palmiers, Auterive 31190	Parcelle 1 - Feuille 000 AC 01
Monné Decroix		Cornebarrieu		rapport TMH 2016	Les Allees De Naïa	2016	Avenue Charles De Gaulle – BALMA 31130	Parcelle 79 - Feuille 000 BP 01 , Parcelle 88 - Feuille 000 BP 01
sporting		Mondonville		rapport TMH 2016	Les Terrasses De Balma 1 , Les Terrasses De Balma 2	2016	Rue Maurice Genevoix, Balma 31130	Parcelle 326 - Feuille 000 CH 01, Parcelle 323 - Feuille 000 CH 01
LYMO		Pibrac		rapport TMH 2016	Le Clos Du Petit Barry	2016	30 Rue du Petit Barry, Cugnaux , 31270	Parcelle 490 - Feuille 000 AX 01
cogeprom		brax		rapport TMH 2016	Clos Des Ducs	2016	14/16 Avenue François Verdier , 31820, Pibrac	Parcelle 96 - Feuille 000 AD 01
one promotion				rapport TMH 2016	Les Hauts De Ramonville	2016	Rue Victor Hugo, RAMONVILLE ST AGNE, 31520	Parcelle 363 - Feuille 000 AR 01
eclisse promotion				rapport TMH 2016	Maragon Floralies	2016	AV DES CROISES, Ramonville St Agne, 31520	Parcelle 35 - Feuille 000 AP 01, Parcelle 36 - Feuille 000 AP 01, Parcelle 39 - Feuille 000 AP 01, Parcelle 124 - Feuille 000 AP 01
tagerim				rapport TMH 2016	Le Carré Des Vignes	2016	Rue de l'Aubisque,Rieumes, 31370	Ref: 314540000C2031
zelidom				rapport TMH 2016	Les Berges Du Lac	2016	50 et 52 Chemin de Verdale 31240 Saint-Jean	Parcelle 34 - Feuille 000 AD 01, Ref: 31488000AV0133
fonta				rapport TMH 2016	Les Aviateurs	2016	13 bis Rue Jean-pierre Petit, Blagnac 31700	Ref: 31069000AD0357
groupe cailleau				rapport TMH 2016	Al Ferats	2016	Rue Johannes Kepler 31700 Blagnac	Ref: 31069000AI0501

4) Les mandats: Durant mon stage, j'ai dû chercher des programmes neuf grâce à un outils en partenariat avec IAD IMMOBILIER qui se nomme IKIMO. J'ai fait une liste des programmes intéressants, c'est-à-dire tous les atouts du logement, où le programme est situé, l'orientation du logement, s' il y avait un parking, etc…

J'ai donc mis les mandats des logements que j'ai trouvés avec l'outil que IAD IMMOBILIER met a disposition pour leurs collaborateurs et puis j'ai fait la description de tous les logements que j'ai trouvés. (voir annexe 1)

II. La communication :

En ce qui concerne la partie communication, je me suis essentiellement occupé des réseaux sociaux, j'ai fait des publications sur instagram et facebook en lien avec le secteur de l'immobilier. J'ai aussi fais des avis sur le site de Monsieur Antoine DEVICTOR passant de 73 avis google à 94 avis google.

CONCLUSION:

Pour conclure, ce stage m'a été très bénéfique car cela m'a enlevé les doutes sur le métier d'agent immobilier que j'aimerai potentiellement exercer dans le futur.

J'ai appris qu'il fallait avoir certaines qualités personnelles pour devenir agent immobilier. L'agent immobilier doit avoir envie de relever des défis notamment dans le système IAD, il doit être bon à l'oral pour convaincre les vendeurs potentiels mais aussi les acheteurs potentiels. Ainsi qu'être à l'écoute des clients et avoir le sens du contact pour un bon relationnel client qui est la base de ce métier.

J'ai pu constater aussi qu'il y avait une grande concurrence dans le secteur de l'immobilier et qu'aucun ne procédait de la même manière.

Il faut aussi avoir des qualités professionnelles tel que maîtriser ce que l'on parle pour ne pas se retrouver sans réponse devant les questions des clients.

Dans la globalité, mon stage était très bien, j'ai réellement eu un encadrement irréprochable de la part de Monsieur Antoine DEVICTOR et je l'en remercie.

BIBLIOGRAPHIE

https://actu.fr/ile-de-france/melun_77288/id-inaugure-son-nouveau-siege-a-senart_6679256.html

https://www.societe.com/societe/i-d-france-503676421.html

ANNEXE 1

VENTE - TOULOUSE (31300)

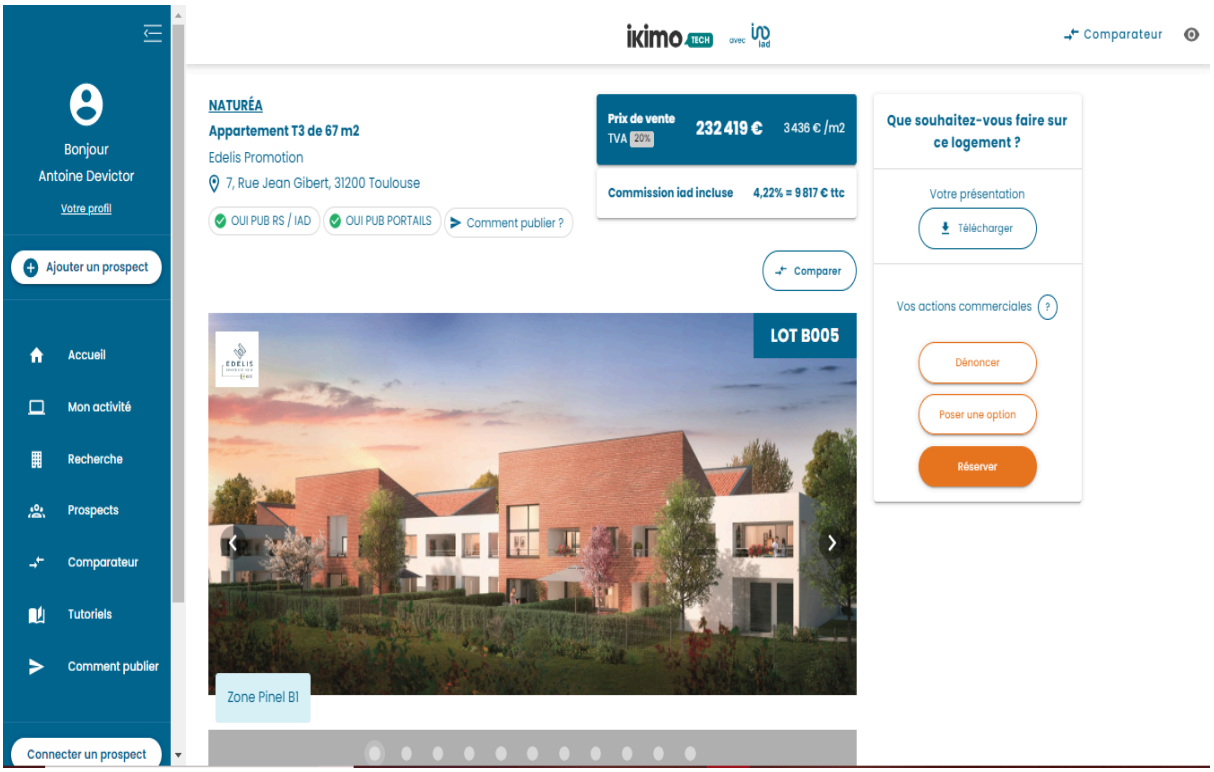
105 m² 5 pièces

À propos de cet appartement de 5 pièces à TOULOUSE (31300)

iad France - Antoine DEVICTOR vous propose : Appartement T5 NEUF de 105m.2 livré 2e trimestre 2023.
Situé à 15 minutes du centre-ville de Toulouse, cet appartement au 2e étage se compose d'un somptueux séjour de 42m.2 donnant sur une cuisine équipée, de 4 chambres avec rangements, d'un dressing, un cellier, 2 salles de bain et 2 WC.
Une belle terrasse de 50m.2 donne sur le séjour et 2 autres terrasses (15 m.2 et 10 m.2) donnent chacune sur une chambre.
Les plus:
- L'espace
- 3 Terrasses
- Parking sous terrain
- Ascenseur
- Accessibilité au transports
- Luminosité: Orientation S/O
- TVA réduite de 4 pour l'achat de la résidence principale
- éligibilité prêt taux zéro (PTZ)
- éligibilité loi Pinel, crédit d'impôt jusqu'à 63000 eur.
- Garanties et protection juridique de 10 ans sur la construction
- Dernières normes de construction (RT 2012, économie d'énergie)
- Normes handicapés
- Frais de notaire réduit par 4 par rapport à l'ancien
- Profitez des dernières innovations dans le neuf
- Exonération partielle de Taxe foncière sur 2 ans

Honoraires d'agence à la charge du vendeur. Bien non soumis au DPE. Les informations sur les risques auxquels ce bien est exposé sont disponibles sur le site Géorisques : www.georisques.gouv.fr. La présente annonce immobilière a été rédigée sous la responsabilité éditoriale de M. Antoine DEVICTOR EI (ID 48824), mandataire indépendant en immobilier (sans détention de fonds), agent commercial de la SAS I@D France immatriculé au RSAC de Toulouse sous le numéro 820420081, titulaire de la carte de démarchage immobilier pour le compte de la société I@D France SAS.
Retrouvez tous nos biens sur notre site internet. www.iadfrance.fr

ANNEXE 2



Interviews:

Questions Immo :

Copier

1) Quelles études avez-vous fait ? Et quel métier ?
   École d'ingénieur
2) Pourquoi avoir choisi ce métier.
   Principalement pour l'aspect concret et la relation client
3) Pourquoi avoir changé pour le secteur de l'immobilier ?
   Car ce secteur touche tout le monde et je suis plus à l'aise dans ce domaine que dans une industrie avec des horaires et contraintes de bureaux et des projets à long terme.
4) Pourquoi IAD immobilier et pas une agence classique ?
   Car l'agence classique est en voie de disparition, aujourd'hui tout se passe directement sur internet et chez les clients, de plus je suis mon propre patron
5) Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans votre métier ?
   Je suis libre de mes choix, objectifs et horaires, je rencontre des personnes et des biens différents chaque jour, tous les jours sont différents, je n'arrête pas d'apprendre
6) Depuis combien temps vous êtes agent immobilier ?
   plus de 2 ans
7) Comment avez-vous fait pour intégrer le réseau IAD ?
   J'ai contacté une personne sur les réseaux sociaux qui avait mon profil (ingénieur)
8) Quelles qualités faut-il avoir pour être conseiller immobilier ?
   Écoute, persévérance, relation clientèle principalement

9) Quelle est votre stratégie de vente? Vous ou IAD), sur quel support vous diffusez les bien que vous vendez ?

Pour vendre il faut être le plus visible possible donc diffuser sur un maximum de sites et de réseaux sociaux, nous avons également des réseaux de partages entre conseillers.

10) De combien est votre rémunération ?

Je suis payé uniquement sur commission de mes ventes, en moyenne nous réalisons une à deux ventes par mois et la commission moyenne est de 7000 euros (hors Urssaf hors impôts).

HETA Construction

1) Quels études ou formations avez-vous fait?
2) Pourquoi avoir choisis de devenir promoteur immobilier?
3) Quelles démarches avez-vous fait pour pouvoir reconstruire?
4) Quels sont les avantage d'être promoteur immobilier?
5) Quels sont les inconvénients d'être promoteur immobilier?
6) Quels qualités faut-ils avoir pour être promoteur immobilier?
7) Depuis combien de temps vous êtes dans le monde de l'immobilier?
8) Qu'est ce qui vous plait le plus dans ce métier?
9) Environ combien de temps faut-il pour un chantier?
10) Combien gagnez-vous par mois?

1) Des études on n'a pas fait pour immobilier
2) Parce que sa nous plait
3) Création d'une entreprise de BTP. Et Investissement dans un terrain.
4) Investissement pour soi même.
5) Beaucoup de responsabilité et trop de temps à consacrer.
6) Connaissance dans le bâtiment et connaître les marchés immobilier.
7) Deuxiem année
8) Accompagne les gens dans leurs projets et la réalisation du projet
9) Ça dépend du chantier
10) 3000 euro a peu près