

<p style="text-align: center;">COMPTE RENDU D'ACTIVITE</p> <p style="text-align: center;">PROJET TRAAM RESEAUX SOCIAUX</p>

L'utilisation des réseaux sociaux par les agences immobilières alsaciennes

Professeurs :

- Gilles SEBASTIEN
- Sébastien TOULOUZE

Cadre de la réalisation : BTS Professions immobilières

- Classe de première année
- Enseignements de Techniques de l'immobilier (module transaction), et module d'aide à la vie professionnelle
- Période de réalisation : de janvier 2011 à janvier 2012

Liens avec les attentes du thème national :

- Recenser et analyser les pratiques existantes dans les entreprises
- Développement des relations avec les entreprises via ces réseaux sociaux

Axes proposés :

- Axe 1 : étude du modèle économique des réseaux sociaux
- Axe 4 : mobiliser les réseaux sociaux pour faire connaître une formation

Objectifs :

- Mesurer l'utilisation actuelle des réseaux sociaux par les agences immobilières alsaciennes
- Analyser l'intérêt que peut représenter Facebook dans les activités de transactions immobilières. L'analyse portera tant sur l'activité de prospection (recherche de propriétaires vendeurs) que sur la vente de biens.
- Elaborer des propositions d'actions commerciales, et d'un guide d'utilisation de certaines fonctionnalités de Facebook.
- Sensibiliser les étudiants aux évolutions des pratiques professionnelles induites par les TICE
- Permettre aux étudiants d'expérimenter des fonctionnalités de Facebook lors de leurs stages ou leurs journées d'APA, et d'en retirer des actions à présenter à l'examen oral du BTS

- Faire connaître le BTS Professions immobilières du Lycée Schongauer et renforcer son image auprès des professionnels de la région Alsace par l'administration d'un questionnaire

Réseau utilisé : Facebook

Etapas de réalisation du projet au 13 mai 2011 :

- 1) Présentation du projet aux étudiants (contenu, objectifs, planning)
- 2) Création du listing des agences à contacter et création de la base de données (annexe 1)
- 3) Conception et réalisation du questionnaire sous Word ; test du questionnaire (annexe 2)
- 4) Implantation du questionnaire sous ethnos 4.1
- 5) Administration partielle du questionnaire par téléphone (environ 50 %)

Etapas à venir :

- 6) Poursuite de l'administration du questionnaire par les étudiants lors de leur stage
- 7) Exploration des fonctionnalités offertes par Facebook et identification de celles qui présentent un intérêt pour l'activité de transaction
- 8) Dépouillement du questionnaire et analyse des résultats
- 9) Présentation d'actions commerciales prenant appui sur Facebook
- 10) Elaboration d'un guide pratique des principales fonctionnalités de Facebook à l'usage des négociateurs immobiliers

Commentaires :

L'élaboration du questionnaire et du listing ne soulève pas de problèmes pédagogiques particuliers.

Les premiers résultats semblent attester que seule une minorité d'agences utilise aujourd'hui facebook pour ses activités. L'utilisation est trop récente pour en tirer des conclusions quant à l'intérêt de l'outil.

Annexe 1 : extrait du listing agences réalisé par les étudiants

	A	B	C	D	E	F
1	Nom de l'agence	adresse postale	code postal	adresse électronique	adresse du site web	nom du gérant
2	A.R.T.I	8 rue Mélanie, Strasbourg	67000	arti67@wanadoo.fr	http://arti67.com/	
3	AGCE ARTIM SARL	9 rue Geiler, Strasbourg	67000	info@artim-immo.com	www.artim-immo.com	
4	Agence Immo. ETG	103 Grand Rue, Stras.	67000			Mlle MALO Nathalie M. KAHN Jean-Michel
5	Agence Immo. Simon	10 place d'Austerlitz, Stras.	67000	immobilieresimon@wanadoo.fr	immobilieresimon.fr/	
6	Agence Nessimo	5 avenue des Vosges, Stras.	67000		nessimo67.com/	
166	Agence I.C.I	19 r Poincaré 68700 CERNAY	68700	icl-agenceimmobiliere@wanadoo.fr	www.icl-agence-immobiliere.com	
167	Agence Immobilière des 3 Sapins	54 r Général De Gaulle 68800 THANN	68800			
168	MH Immobilier Conseil	10 place Joffre 68800 THANN	68800	mhimmobilier@wanadoo.fr	http://agence-immobiliere-gerance-transaction-vente-achat-immobilier-thann.com/	
169	Orpi	62, Rue du Général de Gaulle 68800 Thann	68800		http://www.immobilier-thann.com/	

Annexe 2 : questionnaire

Introduction

Bonjour <madame ou monsieur>, je suis <prénom et nom>, étudiant(e) au BTS Professions immobilières du lycée Martin Schongauer à Colmar.

Nous réalisons, une étude sur l'utilisation d'internet par les agences immobilières alsaciennes.

Pourrai-je m'entretenir quelques minutes avec <prénom et nom du gérant> ou avec un négociateur?

Contact gérant

Bonjour <madame ou monsieur>

Je suis <prénom et nom>, étudiant(e) au BTS Professions immobilières du lycée Martin Schongauer à Colmar.

Nous réalisons une étude sur l'utilisation d'internet par les agences immobilières alsaciennes.

Auriez-vous quelques minutes à me consacrer ?

⇒ Si « non » : puis-je me permettre de vous rappeler un autre jour ?

⇒ Si « oui » :

Nous faisons le constat de l'utilisation croissante d'internet dans la vente immobilière, et du succès de facebook auprès des internautes (plus de 500 millions d'inscrits). L'objet de notre enquête aujourd'hui est d'évaluer l'utilisation actuelle d'internet et de facebook par les agences et d'analyser l'intérêt que les responsables d'agence lui portent.

Bien entendu, nous garantissons une totale confidentialité quant aux réponses apportées.

1^{ère} partie : l'agence et internet

- 1) Votre agence dispose-t-elle d'une connexion internet ?
- 2) Avez-vous créé un site internet ?
 - ⇒ Si « oui »
 - depuis quand ? (moins d'1 an, 1 à 3 ans, plus de 3 ans)
- 3) Avec votre recul, diriez-vous que votre site internet vous permet de :

	Jamais	Parfois	Souvent	Très souvent
Nouer des contacts vendeurs				
Nouer des contacts acquéreurs				
Collecter des mandats de vente ou de location				
Vendre ou louer des biens				
Promouvoir l'image de votre agence				

- 4) Utilisez-vous Google adds pour accroître la visibilité de votre agence sur internet » ?
 - Oui
 - non
- 5) → si « oui », considérez-vous que Google adds constitue plutôt :
 - Un outil intéressant qui augmente la fréquentation de votre site
 - Un gadget sans intérêt
 - Autre : à préciser
- 6) Les sites internet d'annonces de biens immobiliers à vendre rencontrent un franc succès (Le bon coin, seloger, etc.). Diriez-vous d'internet :
 - Qu'il bouleverse positivement votre façon d'exercer votre métier
 - Qu'il n'est qu'un outil de plus, complémentaire à ceux existants
 - Qu'il ne change rien à l'exercice du métier
 - Qu'il est un frein au développement de votre activité
- 7) Le recours à internet a-t-il réduit vos achats d'espace pour la publication d'annonces dans la presse papier ?

8) Vous-même ou vos négociateurs, êtes vous inscrits sur facebook à titre personnel ?

⇒ Si « oui », considérez-vous que dans l'utilisation de facebook, vous êtes :

- Un « accro » qui s'y connecte plusieurs fois par jour
- Un utilisateur régulier
- Un utilisateur occasionnel
- Un utilisateur très occasionnel

⇒ Si « oui », avez-vous déjà échangé à des fins professionnelles sur facebook ?

9) Pour vous, facebook

- Relève strictement de la vie privée et ne doit pas être utilisé à des fins professionnelles
- Relève de la vie privée mais peut aussi permettre à une agence de communiquer
- Autre : à préciser

10) Il est aujourd'hui possible de créer des pages professionnelles sur facebook.

Vous-même, pour votre agence, avez-vous créé une page professionnelle sur facebook ?

⇒ Si « oui », cette page vous permet –elle de

- Nouer des contacts vendeurs et acquéreurs
- Orienter du trafic sur votre site web
- Créer des groupes de discussion autour de l'immobilier
- Autre : à préciser

⇒ Si « non », seriez-vous tenté par la création d'une telle page ?

- Oui
- non

Le questionnaire est terminé. Je vous remercie vivement du temps que vous m'avez consacré.

Souhaitez-vous recevoir par e-mail les résultats de cette enquête ?

Si « oui » : votre adresse électronique est bien.....