



RAPPORT DE STAGE DE PREMIERE ANNEE  
BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Année universitaire 2021-2022

---

*JALILI Amine*

Stagiaire chez I-House Trade Sarl S



Tuteur entreprise : M. Raffaele Pelliccia

Tuteur UL-IUT TY : M. Dezecache Michael

Stage effectué du 24 janvier au 12 février 2022

## LE SOMMAIRE

1.	Introduction.....	1
1.1	La raison pour laquelle j'ai choisi ce stage.....	1
2.	Présentation de l'entreprise et de son environnement.....	1
2.1	Présentation de l'entreprise.....	1
2.2	L'environnement de l'entreprise.....	1
2.3	Le choix du siège de l'entreprise.....	1
2.4	Le secteur immobilier luxembourgeois.....	2
3.	Description du secteur d'activité.....	2
3.1	Les services proposés par « I-House Trade SARL S ».....	2
4.	SWOT de l'entreprise "I-House Trade SARL S".....	3
4.1	Quelques données concernant l'entreprise I-House Trade SARL S.....	4
5.	Ma journée type.....	4
6.	Mes activités et action réalisées.....	5
7.	L'enquête sur le métier de l'entreprise.....	5
7.1	Comment devenir agent immobilier.....	5
7.2	Comment devenir un agent immobilier en ayant de l'expérience.....	5
7.3	Le parcours mon maître de stage.....	5
7.4	L'enquête des métiers.....	6
8.	Remerciements.....	7
9.	Le bilan de stage :.....	7
10.	Bibliographie.....	7
11.	ANNEXES.....	8
	ANNEXE 1 - Organigramme de l'entreprise.....	8
	ANNEXE 2 - Graphique qui représente l'évolution des prix de l'immobilier depuis 2010.....	9
	ANNEXE 3 - la home du site internet Accomodation4u.....	9
	ANNEXE 4 - Une capture d'écran de la section derniers ventes du site I-House trade.....	10

## 1. Introduction

Nous arrivons au terme du premier semestre de notre année de BUT Techniques de Commercialisation à ce jour, nous avons acquis un certain nombre de connaissances pour pouvoir effectuer un stage d'observation dans une entreprise pour approfondir nos acquis. Ce stage a comme but celui d'accompagner et observer le tuteur professionnel dans son activité quotidienne.

### 1.1 La raison pour laquelle j'ai choisi ce stage

J'ai choisi de faire mon stage dans une agence immobilière car j'étais fasciné pendant longtemps par ce domaine ; mon père est maçon et j'étais très souvent en contact avec cette réalité, en effet j'ai depuis plusieurs années commencé à regarder des vidéos et à lire des livres à ce sujet. J'ai donc vu ce stage comme une opportunité pour voir si le monde de l'immobilier est un monde qui me plaît.

Le fait d'être dans une agence immobilière au Luxembourg me motivait très fortement, les compétences que j'ai développées pendant mon stage sont des compétences multilatérales qui vont me servir sans doute pour la poursuite de mon BUT Techniques de commercialisation ainsi que pour la poursuite de mes études. Le nom de l'agence immobilière qui m'a accueilli est « I-House Trade SARL S » qui se trouve au Luxembourg.

## 2. Présentation de l'entreprise et de son environnement

### 2.1 Présentation de l'entreprise

La société a été créée dans le but de répondre à une demande, à savoir le fait que les loyers au Luxembourg sont très élevés et donc difficilement abordables pour les étudiants et les stagiaires. Pour répondre à ce besoin, le PDG de l'entreprise a décidé de mettre en location des biens immobiliers, mais avec une formule spécifique, celle de la collocation. Cela permet aux étudiants qui ont des ressources limitées de louer des chambres sans être soumis à des contrats de location stricts. L'entreprise I-House Trade SARL S est composé par 3 personnes ; on a le PDG Raffaele Pelliccia, la CFO Soraya Farhi et enfin Yvonne la secrétaire.

CF ANNEXE 1 page 8

### 2.2 L'environnement de l'entreprise

I-House est une agence immobilière née en 2017 créée par Raffaele Pelliccia. Le nom « I-house TRADE SARL S », c'est un nom qui est inspiré au monde immobilier. Le siège de cette agence se trouve au Luxembourg plus précisément dans Luxembourg-Ville dans les espaces de coworking appelés « SPACES », cependant l'entreprise I-House est présente dans 8 autres pays autre que le Luxembourg comme l'Italie, l'Espagne, la principauté de Monaco, l'Allemagne, la France, le Portugal et la Belgique.

### 2.3 Le choix du siège de l'entreprise

La raison principale pour laquelle mon maître de stage a décidé d'installer son entreprise au Luxembourg est qu'il travaillait déjà au Luxembourg donc c'était pour lui un choix logique d'installer son agence immobilière au Luxembourg même s'ils travaillent dans plus de 8 pays.

## 2.4 Le secteur immobilier luxembourgeois

Le marché immobilier luxembourgeois est un marché très différent des marchés classiques. En effet depuis 2010 le marché immobilier luxembourgeois voit les prix des biens immobiliers augmenter. Ce phénomène n'était au début propre qu'au centre-ville cependant cette inflation incontrôlée des prix de l'immobilier est en train de se propager aussi dans les autres villes luxembourgeoises et dans les alentours de la capitale ; cela rend en effet très compliqué le fait de louer ou acheter un bien immobilier en Luxembourg. Les prix très élevés du marché luxembourgeois sont dus entre autres à l'inélasticité de l'offre par rapport à la demande.

Mais ce n'est pas que cette inflation qui maintient les prix de l'immobilier au Luxembourg. La BCE a plusieurs fois essayé de normaliser les prix de l'immobilier mais cela n'a pas été suffisant. La raison pour laquelle le marché immobilier a des prix si élevés est du à différents facteurs, tels que la pression démographique car la population luxembourgeoise à un taux de croissance annuel de la population de 2,4% soit 12 fois plus élevé que la moyenne européenne qui est de 0,2%. Un autre facteur à prendre en compte c'est le pouvoir d'achat, les salaires très élevés et les intérêts faibles au Luxembourg permettent de payer les loyers ou les crédits ; de plus le Luxembourg a une fiscalité très favorable car les immeubles ne sont pas fortement taxés.

CF ANNEXE 2 page 9

## 3. Description du secteur d'activité

Le secteur d'activité de l'entreprise I-House SARL est composé de deux activités, le management des biens immobiliers c'est-à-dire la location et l'entretien de ses immeubles et des particuliers dont elle s'occupe cependant de la location à court terme c'est-à-dire 3-6 mois et ils privilégient les stagiaires, les étudiants et les jeunes travailleurs. Ensuite nous pouvons constater l'activité d'investissement, dans les immeubles ils cherchent des opportunités d'investissement pour les investisseurs. Les immeubles privilégiés sont les immeubles résidentiels, les résidence seniors, les bureaux et les commerces.

### 3.1 Les services proposés par « I-House Trade SARL S »

Les principaux services que I-House vont fournir sont comme nous pouvons le voir sur leur site internet : la recherche d'opportunité d'investissement stratégique ; la définition et le suivi du projet immobilier la rénovation c'est-à-dire la vente de matériaux de construction mais aussi la coordination des entrepreneurs dans un projet ; la gestion locative, la planification des visites ainsi que la recherche et la sélection de locataires suite à une analyse de différentes données telles que l'analyse du crédit du locataire ; accompagnement administratif ; rapport périodique aux propriétaires.

4. SWOT de l'entreprise "I-House Trade SARL S"

	FORCES	FAIBLESSES
INTERNE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ils sont présents à la fois sur différentes plateformes comme :</li> <li>- Accomodation4u.com</li> <li>- Facebook Marketplace</li> <li>- Appartager.lu</li> <li>- Athome.lu</li> <li>- Il se sont dématérialisés presque complètement</li> <li>- Ils sont présents dans différents pays comme l'Italie, l'Espagne, la principauté de Monaco, l'Allemagne, la France, le Portugal et la Belgique.</li> <li>- Ils sont polyvalents et ils diversifient leurs revenus ; avec la partie management, location de propriété et la partie investissement.</li> <li>- Ils s'occupent des papiers administratifs pour le propriétaire et aussi de la gestion des immeubles c'est-à-dire ils occupent des besoins des locataires et ils sont les intermédiaires entre les locataires et le propriétaire.</li> <li>- Ils sont en Partenariat avec AXA et la BNP.</li> <li>- Possibilité de faire des visites virtuelles et physiques.</li> <li>- Le networking, la profession d'agent immobilier permet d'élargir ses connaissances.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le site internet encore en élaboration (image à rajouter)</li> <li>- Le fait d'être dans un espace coworking les oblige à être soumis aux horaires imposés par le coworking.</li> <li>- Le recensement sur Google.</li> <li>- Responsabilité importante dû à la gestion des locataires et à l'entretien des immeubles. CF ANNEXE 3 page 9</li> </ul>
	OPPORTUNITES	MENACES

EXTERNE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Leur siège est au Luxembourg donc ils ont des allègements fiscaux.</li> <li>- Comme le régime fiscal spécifique qui permet aux entreprises de faire des transferts ses employés en mettant les dépenses issues de cette « manœuvre dans la voix charges d'exploitation ainsi que d'autre facilité... ».</li> <li>- Le Luxembourg est au centre de l'Europe c'est donc un endroit stratégique.</li> <li>- Les politiques luxembourgeoises sont des politiques qui encouragent l'innovation.</li> <li>- L'augmentation du prix de l'immobilier luxembourgeois qui va créer une barrière pour les petits investisseurs et les professionnels</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La Covid19 les a contraints</li> <li>- La présence de professionnels non qualifié qui opère dans le marché immobilier.</li> <li>- At Home : <ul style="list-style-type: none"> <li>- « Même si I-House utilise cette plateforme At Home est une plateforme « PAY TO GROW » c'est-à-dire que plus on décide de dépense dans cette plateforme plus en va avoir de visibilité.</li> </ul> </li> <li>- Le grand nombre d'agence immobilière présentes dans le Luxembourg vu les facilitations fiscales.</li> <li>- L'augmentation du prix de l'immobilier luxembourgeois qui continue à monter et qui pourra devenir une boule spéculative.</li> <li>- L'arrivé de Air BNB dans le marché européen a facilité l'accès au marché immobilier au personne pas qualifié au moins qualifier ce qui sature le marché.</li> </ul>
---------	---	---

#### 4.1 Quelques données concernant l'entreprise I-House Trade SARL S

Concernant les données de l'entreprise, elles sont confidentielles cependant j'ai cherché des données sur le site internet mais il n'y a que les informations non monétaires et les photos des biens je vais vous laisser cela sur le cf. dans les annexes. Cependant nous pouvons voir certains des projets qu'ils ont conclus.

CF ANNEXE 4 page 10

#### 5. Ma journée type

Mes journées pendant mon stage d'exploration chez I-House Trade SARL S étaient toujours différentes mais je n'avais pas des horaires bien définis le matin je rentrais à 10h00 dans le bureau où il y avait déjà la secrétaire Yvonne qui m'ouvrait la porte. Ensuite je m'installais à ma place dans le bureau. Dans le bureau il y avait trois place une occupée par moi-même une autre par Yvonne (la secrétaire) et la dernière place était occupée soit par mon maitre de stage Raffaele ou bien par le CFO Soraya (directrice financière / Chief Financial Officer).

Après m'être installé j'allais demander soit à Raffaele ou bien à Soraya s'il y avait des tâches à accomplir pour la journée s'il y avait quelques tâches à accomplir pour la journée je m'occupais de celles-ci sinon je me dédiais à la révision du site internet ou bien parfois il y avait la secrétaire qui me montrait son travail comme le fait de rédiger des mails, d'éditer des contrats ou encore répondre aux appels et aux besoins des clients et ou des locataires.

Après 13h00 nous avons une pause d'une heure pour manger c'est-à-dire de 13h00 à 14h00. Par la suite nous reprenons nos taches jusqu'à l'heure de fermeture vers 17h00.

## 6. Mes activités et action réalisées

Pendant la période que j'ai passé comme stagiaire chez I-House Trade Sarl S mon maitre de stages m'a assigné des tâches. Le premier jour j'avais comme objectif celui d'aller faire signer un état des lieux pour finaliser la location d'un magasin situé au centre-ville, cette procédure n'a pas duré qu'une journée car je devais attendre que le locataire signe et ensuite j'ai dû aller faire signer aussi au bailleur et en fin j'ai dû donner une copie à chacune des contreparties.

Une autre des taches que j'ai accomplie pendant mon stage c'était l'entretien de site internet accomodation4u.com ou en effet je me suis occupé de contrôler chaque poste et de modifier la géolocalisation des studios de manière à que les clients trouvent les bien plus facilement, je me suis occupé de la relation client car je me suis occupé de répondre à certains annonce en relation avec la location de studios et de chambres.

Outre que l'aspect bureaucratique je me suis occuper aussi de l'aspect vente et relation client car j'ai accompagné Yvonne la secrétaire à faire des visites sur les lieux, on a fait des visite numérique et physique ; ou j'ai pu parfois intervenir et interagir avec le client. De plus j'étais dans un environnement très varié qui m'a aidé à appliquer mes connaissances dans la langue anglaise.

## 7. L'enquête sur le métier de l'entreprise

### 7.1 Comment devenir agent immobilier

Suite à mon stage chez I-HOUSE TRADE SARL S je me suis interrogé sur le métier d'agent immobilier et sur la façon dont laquelle on peut devenir un agent immobilier. J'ai donc interviewé mon maître de stage en lui posant des questions sur son parcours scolaire et professionnel qui l'a amené à son poste actuel. Mais avant de lui demander ces questions je me suis renseigné sur internet sur le parcours conventionnel ici en France vu que mon maitre de stage a fait sa scolarité en Italie. En cherchant sur internet je me suis aperçu qu'il existe différents parcours scolaires qui peuvent permettre à une personne d'exercer l'activité d'agent immobilier indépendant. Pour devenir agent immobilier indépendant il faut tout d'abord obtenir un diplôme d'étude qui soit ou moins d'un niveau d'au moins 3 années d'études supérieures après le baccalauréat, certifiant des études, économiques, commerciales ou bien il faut avoir fréquenter un de ces parcours scolaires comme le BTS immobilier ; le diplôme de l'institut des études juridiques et économiques appliquées à l'immobilier, la construction et l'habitat le (ICH).

### 7.2 Comment devenir un agent immobilier en ayant de l'expérience

Cependant si la personne concernée a une expérience significative dans le monde de l'immobilier d'où moins 3 ans cette personne pourra être dispenser de l'épreuve écrite si et seulement si cette personne possède un diplôme de niveau IV certifiant des études économiques, commerciales ou juridiques. Mais si on veut travailler pour une agence il suffit d'être titulaire d'un BTS ou bien d'un BAC +5 dans les métiers de la vente et on pourra donc exercer dans le poste d'agent immobilier.

### 7.3 Le parcours mon maitre de stage

Pour mon maitre de stage ça n'a pas été le cas ; pour devenir un agent immobilier mon maitre de stage a fait un parcours non conventionnel il a tout d'abord fréquenté une des meilleures universités en Italie c'est-à-dire l'Università Bocconi dans cette Université mon maitre de stage à fait un Master en administration des affaires ainsi qu'une expérience d'une université américaine à New York. Suite à ce master il a travaillé un an en Italie et ensuite il a

travaillé au Luxembourg dans le milieu financier de 2008 jusqu'en 2011 où il a commencé à travailler comme agent immobilier. Cf ... pour l'interview complète.

#### 7.4 L'enquête des métiers

Pendant la période de mon stage j'ai eu l'idée d'interroger mon maître de stage sur sa vie professionnelle et sur son parcours d'étude, voici l'interview en version intégrale :

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aimez-vous votre travail ? Oui</li> <li>- Depuis combien de temps exercez-vous votre métier ? Depuis 2008</li> <li>- D'où vient le nom de l'entreprise ? Le nom de l'entreprise est inspiré de l'immobilier "I-House Trade"</li> <li>- En quelle année l'entreprise a-t-elle été créée ? La société a été fondée en 2017</li> <li>- Depuis combien de temps travaillez-vous comme agent immobilier ? Il travaille comme agent immobilier depuis 2011 avant de travailler dans la finance</li> <li>- Quelle est la filière d'études que vous avez suivie ? Bocconi University in Business Administration + master complété par une expérience dans une université américaine à New York</li> <li>- Êtes-vous une entreprise qui travaille au niveau national ou international ? I-House est une entreprise internationale, mais uniquement en Europe, elle est présente aux Pays-Bas ; Italie ; La France ; Luxembourg ; Belgique et Allemagne</li> <li>- Pourquoi avez-vous choisi le marché immobilier luxembourgeois ? Parce que Raffaele travaillait déjà au Luxembourg, c'était donc un choix logique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comment l'entreprise a-t-elle été créée ? La société a été constituée dans le but de répondre à une question, à savoir le fait que les loyers au Luxembourg sont très élevés et donc difficilement abordables pour les étudiants et stagiaires pour répondre à ce besoin. Raffaele a décidé de faire des actifs en location mais avec la formule de collocation. Cela permet aux étudiants qui n'ont pas de ressources de pouvoir aussi louer des chambres sans être soumis à des contrats de location trop stricts</li> <li>- Quels sont les inconvénients et les avantages de votre travail ? Les inconvénients du métier sont les concurrents non qualifiés et l'apparition d'Air BnB L'avantage est la capacité à créer un réseau</li> <li>- Que préférez-vous faire dans votre travail ? Je préfère faire des ventes et des projets hors marché, c'est-à-dire <input type="checkbox"/> propriétés à vendre mais pas sur le marché</li> <li>- Comment gérez-vous une entreprise ? Avec une bonne organisation et une définition constante des objectifs</li> <li>- Avez-vous fait d'autres travaux avant celui-ci ? Employé en finance</li> <li>- Qu'est-ce qui vous a décidé à faire ce métier ? Il aime prendre le risque et l'idée de monter sa propre entreprise</li> <li>- 18) Depuis combien de temps opérez-vous au Luxembourg ? Depuis 2009</li> </ul>
---	---



## 8. Remerciements

Je veux remercier mon maitre Raffaele Pelliccia de stage ainsi que les travailleurs de chez I-house Trade SARL S qui m'ont accueilli pendant la période de mon stage. Je voudrais de même remercier mon tuteur de stage Mr. Dezechache Michael qui est resté disponible pendant toute la période de stage.

## 9. Le bilan de stage :

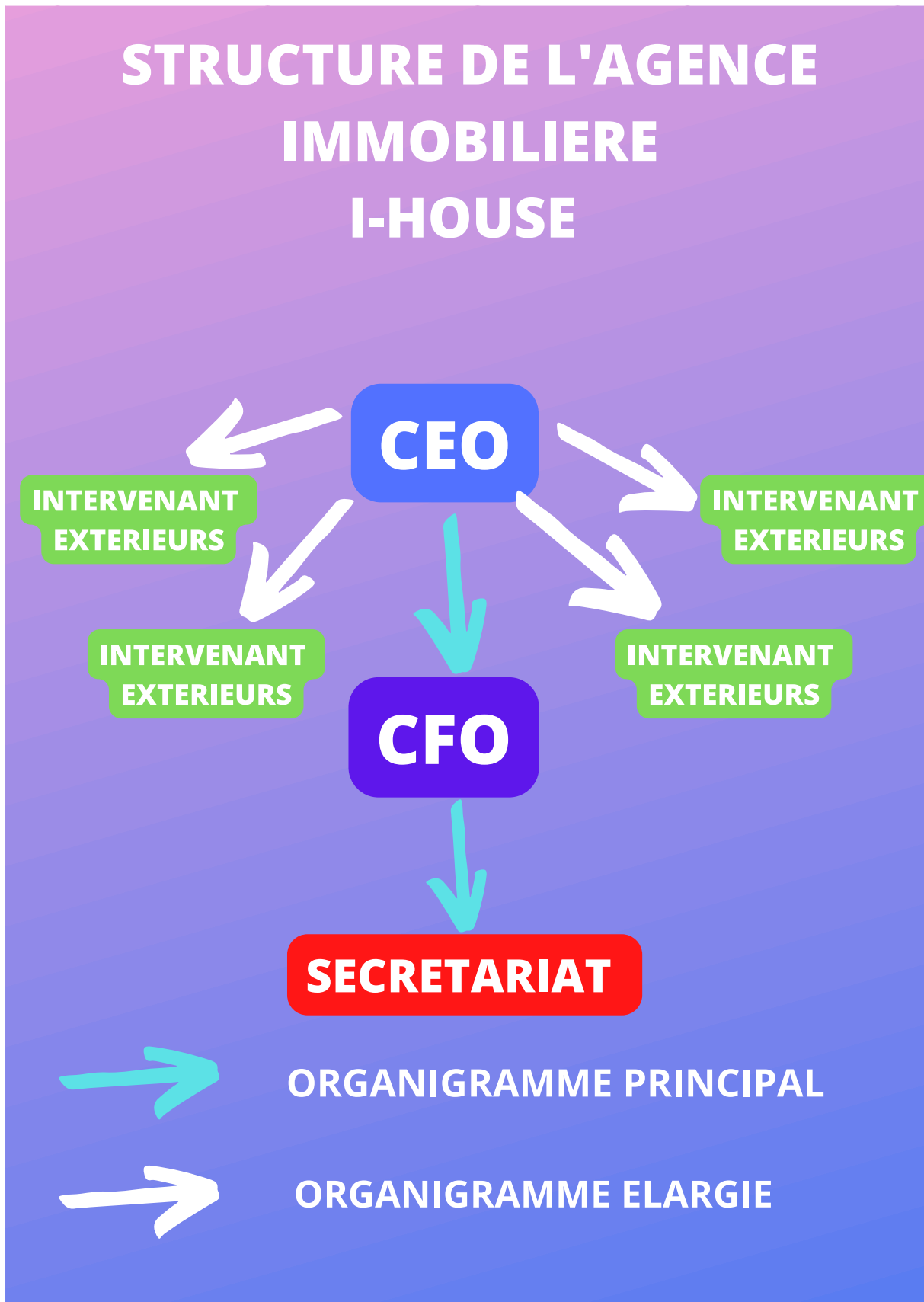
Pour conclure, j'ai effectué mon stage d'exploration de BUT Techniques de Commercialisation chez l'agence immobilière « I-House Trade SARL S ». Ce stage a été très enrichissant d'un point de vue professionnelle car il m'a permis d'explorer un des métiers qui m'intriguait le plus. J'ai donc pu observer d'un œil plus près le monde immobilier. J'ai dû faire face à un environnement différent de celui auquel je suis habitué ce qui m'a fait comprendre que pour travailler dans une agence immobilière il faut être très organisé et méthodique. Pendant le déroulement de ce stage j'ai pu mettre en pratique certaines des connaissances que j'ai apprises pendant le S1 ; Cependant je me suis rendu compte que j'ai encore des compétences que je dois améliorer.

## 10. Bibliographie

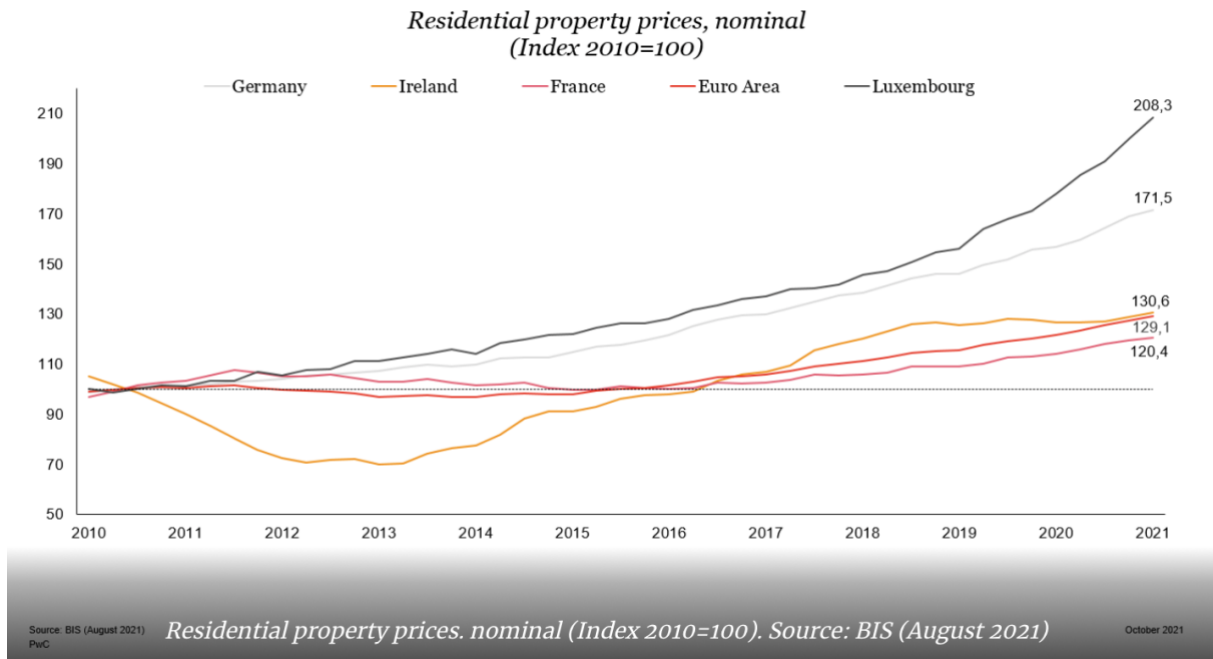
- <https://blog.pwc.lu/why-are-luxembourg-housing-prices-still-on-the-rise/>
- <https://www.justarrived.lu/les-tendances-du-marche-de-limmobilier-au-luxembourg/>
- <https://i-house.lu>
- <https://accommodations4u.com>

11. ANNEXES

ANNEXE 1 - Organigramme de l'entreprise



## ANNEXE 2 - Graphique qui représente l'évolution des prix de l'immobilier depuis 2010



## ANNEXE 3 - la home du site internet Accomodation4u

Accommodations 4U

Check in - Check Out

No. of Guests

Room Type

Room Location

\* Shared Room & Studio Minimum 3 Months Stay  
\* Apart Hotel Minimum 7 Days Stay

# ANNEXE 4 - Une capture d'écran de la section derniers ventes du site I-House trade

