

LE RESEAU «LA CLE »

En 1987, trois frères, Pierre, Paul et Jacques GRAVIR, agents immobiliers respectivement à BORDEAUX, CARNAC et PARIS ont décidé de se regrouper afin d'optimiser la qualité des services rendus à leurs clients tout en améliorant leur compétitivité. C'est ainsi qu'est né le réseau «LA CLE »(ANNEXE 1).

Depuis 1987, cette organisation permet aux clients de bénéficier d'accords de partenariat entre les agences, d'un système de recommandations, d'un choix très large de biens et de services dans les domaines de la transaction, de la gestion locative et de la location saisonnière.

L'implantation respective des agences permet de diversifier les activités du groupe dans des zones géographiques à fort potentiel économique (Bordeaux, Paris) ou touristiques (Bordeaux, Carnac).

Le siège social est basé à Paris où Jacques GRAVIR assure le rôle de Président Directeur Général.

Pierre s'occupe de la région bordelaise et notamment de la location saisonnière autour du bassin d'Arcachon, de Lacanau et du lac de Carcan-Maubuisson...

Paul a une notoriété bien établie sur toute la pointe de Quiberon. Outre la vente classique de résidences secondaires, il assure aussi une activité de promotion-construction de résidences de vacances.

Afin de développer leur réseau, notamment en s'implantant dans le sud de la France, les trois frères ont décidé d'embaucher un jeune titulaire du « BTS professions immobilières ». Dans cette perspective, ils vous recrutent comme stagiaire et vous confient les quatre dossiers décrits en page 1/13.

DOSSIER N° 1 : LA COMMUNICATION COMMERCIALE

Depuis un an, les frères GRAVIR ont décidé de mettre en place un site Internet. Ils ont confié la création de l'arborescence à un cabinet conseil en informatique. Le projet est sur le point d'aboutir. L'adresse électronique est déjà en place : www.reseaulacle.com

Jacques, le frère aîné vous confie la préparation de la page d'accueil du site qui doit présenter le réseau «la CLE »aux futurs clients «internauts ».

Pour vous aider à rédiger le contenu de la page d'accueil, qui doit être interactive, il vous fournit des extraits des comptes rendus des différents «conseils de Stratégie du groupe »(*ANNEXE 2*).

➡ **D1.1) En vous aidant des *ANNEXES 1 et 2*, préparez cette page d'accueil.**

Jacques GRAVIR veut aussi utiliser le site Internet comme un outil de prospection. Il faut trouver le moyen d'inciter les internautes à laisser leurs coordonnées pour les contacter ultérieurement (envoi de publipostage, contact téléphonique...). Pour ce faire, il propose de créer un questionnaire-formulaire simple qui permettrait de cerner le profil du prospect et les objectifs de sa recherche. Ce formulaire fera l'objet d'une page Internet.

➡ **D1.2) Préparez le plan du questionnaire en indiquant clairement les intitulés des rubriques de découverte du prospect.**

A l'intérieur des rubriques, précisez les informations recherchées.

DOSSIER N° 2 : L'ANALYSE PATRIMONIALE – LES BESOINS DU CLIENT

Paul GRAVIR vous a envoyé en recommandation le dossier de M. LEROUZIC. Ce jeune cadre breton souhaite acheter un bien immobilier à l'occasion de la commercialisation d'un programme neuf de maisons individuelles. L'agence de Paris est justement chargée de commercialiser le programme «le Clos du Val » situé en région parisienne (Zone I).

Monsieur LEROUZIC est un client très intéressé par «le placement immobilier ». En effet, sa motivation principale est d'investir dans l'immobilier à condition qu'il puisse en retirer un avantage. Il vous adresse donc un courrier pour vous faire part de son projet et vous demande des précisions sur le dispositif fiscal «BESSON ».

Dans le cadre du programme «le Clos du Val », son choix se porte vers le modèle «LOTUS » de 78 m2. Le prix, taxes et droits de mutations inclus, est fixé à 988 000 F (soit 150 620 euros). Il compte financer ce bien uniquement avec ses deniers personnels.

Il vous joint en ANNEXE 3 un extrait de sa situation financière et fiscale et vous confie l'analyse patrimoniale du projet.

En ANNEXE 4 vous disposez d'informations concernant le dispositif BESSON.

A l'aide des ANNEXES 3 et 4 :

➤ D2.1) Déterminez le montant de l'impôt sur le revenu (I.R.) à payer par Monsieur LEROUZIC sans tenir compte du dispositif " BESSON ".

➤ D2.2) Afin de renforcer votre argumentation sur l'intérêt de ce dispositif, déterminez l'éventuelle économie d'impôt qu'il peut procurer, lors de l'année d'acquisition, au foyer fiscal de Monsieur LEROUZIC (on supposera que le preneur est entré dans les lieux au début de l'exercice fiscal).

➤ D2.3) Rédigez la lettre de réponse adressée à M. LEROUZIC, dans laquelle vous le conseillez sur son investissement avant un entretien plus détaillé.

DOSSIER N° 3 : LA LOCATION SAISONNIERE

Pierre GRAVIR a déjà démarré la prochaine saison de location saisonnière. Il sait aussi que vous n'êtes pas tout à fait au point sur ce sujet car vos études ne vous ont pas spécialisé(e) dans ce domaine particulier du secteur immobilier. Néanmoins, Pierre GRAVIR part du principe qu'un futur jeune diplômé Bac + 2 doit être capable de s'adapter à son environnement et doit faire preuve d'autonomie. Il veut vous tester.

Mme et M. RENARD, propriétaire-bailleurs vous ont confié la location de leur bien sis à Carcan-Maubuisson (à 50 kms au nord-ouest de Bordeaux, ville bénéficiant d'un aéroport, d'une gare SNCF et de l'arrivée de l'autoroute), du 15 juillet au 29 juillet 2001.

➡ **D 3.1) Rédigez l'annonce, concernant la location saisonnière de ce bien, qui sera diffusée sur le site Internet du réseau.**

La famille DUCHEMIN (2 adultes et 4 enfants âgés respectivement de 5, 7, 9 et 11 ans) qui habite 4, rue de Tolbiac 75013 PARIS a été séduite par l'offre, la qualité de la prestation et la période proposée ; elle compte rester 15 jours à CARCAN.

M. GRAVIR vous joint un descriptif du bien et du site en ANNEXES 5 et 6.

➡ **D3.2) Calculez et précisez le montant des versements à effectuer par les locataires à leur arrivée.**

**A qui est destinée la taxe de séjour ?
Quel est le délai maximum de remboursement du dépôt de garantie ?**

DOSSIER N° 4 : LES TECHNIQUES DU BÂTIMENT

Paul GRAVIR vous a confié la vente de plusieurs terrains constructibles ou déjà occupés par des habitations (4 pavillons et un petit immeuble) dont la construction est en cours.

Il vous demande d'étudier les dossiers suivants :

Un des terrains constructibles a une surface de 400 m². D'après le dossier que vous avez en main, le COS est de 0,4.

☛ **D4.1) Expliquez ce que signifie le terme COS ?**

☛ **D4.2) Quelle sera la surface constructible maximum pour votre client ?**

☛ **D4.3) Comment nomme-t-on exactement cette surface au niveau du dossier de permis de construire à déposer en mairie ?**

Les nouvelles normes portant sur les dimensions d'acrotères et donc sur la sécurité des personnes sont très strictes.

☛ **D4.4) Qu'est-ce qu'un acrotère pour les constructions neuves ?**

Deux pavillons sont en cours de construction. Pendant la construction, les clients viennent voir l'avancement des travaux. L'un des pavillons est dit "HORS D'EAU" et l'autre "HORS D'AIR".

☛ **D4.5) Quelle est la différence entre une construction dite "HORS D'EAU" et une construction dite "HORS D'AIR" ?**

Dans un des pavillons, l'entrepreneur vous signale qu'il doit faire un ragréage.

☛ **D4.6) Que veut dire "RAGREAGE" et dans quel cas le fait-on ?**

☛ **D4.7) Sur le plan fourni en ANNEXE 7, coté en mètres, Paul GRAVIR vous demande de calculer la surface habitable des 2 pièces (Salle de bains et chambre) suivant la loi Carrez.**