

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

TRANSACTION IMMOBILIÈRE – E51

SESSION 2022

Durée : 3 heures

Coefficient : 3

Matériel autorisé :

L'usage de la calculatrice avec mode examen actif est autorisé.

L'usage de la calculatrice sans mémoire, « type collègue » est autorisé.

CE SUJET COMPORTE DEUX DOSSIERS **INDÉPENDANTS** :

DOSSIER 1 : Développement de l'agence STRATÉGIMMO.....**27 points**

DOSSIER 2 : Investissement locatif – Vente d'un studio.....**33 points**

Total : 60 points

Documents à rendre et à agraffer avec la copie :

Document 1 : Le chiffre d'affaires prévisionnel 2022..... page 14

Document 2 : Le coût prévisionnel 2022 des collaborateurs salariés page 15

Document 3 : La maquette de la publicité Instagram..... page 16

NB : tous les calculs doivent être justifiés.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Le sujet se compose de 16 pages, numérotées de 1/16 à 16/16.

BTS Professions Immobilières		Session 2022
Transaction Immobilière – U51	Code : 22PI51TIM	Page : 1/16

PRÉSENTATION DE L'AGENCE ET DE SON ENVIRONNEMENT

L'agence STRATÉGIMMO est installée à Lyon depuis maintenant 15 ans. Son expérience en transaction immobilière spécialisée dans la vente est reconnue dans la région.

Lyon est une ville agréable à vivre en raison de son climat, de sa gastronomie, de son dynamisme économique. Elle bénéficie d'une localisation privilégiée, proche des stations de ski des Alpes du Nord et de la mer Méditerranée.

Le marché immobilier lyonnais a toujours été très actif, que ce soit en vente ou en location, même lorsque la conjoncture économique nationale était défavorable.

La ville de Lyon attire aussi bien les touristes que les étudiants. Ces derniers représentent à eux seuls 50 % des candidats locataires de la ville.

L'agence STRATÉGIMMO a décidé de développer son service transaction location.

Actuellement, l'agence se démarque de ses concurrents par le choix d'une stratégie active de digitalisation de ses processus métiers. En effet, elle utilise des outils numériques performants pour gagner en temps et en efficacité, pour optimiser ses contacts, pour répondre aux exigences de sa clientèle et pour la fidéliser. L'agence est très présente sur les réseaux sociaux. Sa page Instagram compte à ce jour 50 abonnés, 25 abonnements, 20 publications et 15 « j'aime ».

L'agence immobilière est composée de :

- la directrice d'agence, Anaïs Brize, très appréciée de ses collaboratrices et collaborateurs du fait de son management participatif et de son engagement dans la mise en place de bonnes conditions de travail. Elle est aussi Déléguée à la Protection des Données conformément à la loi du 6 janvier 1978 ;
- la responsable du service transaction vente, Aline Favre, négociatrice salariée VRP qui possède une expérience de 20 ans dans l'immobilier ;
- un négociateur salarié VRP, Denis Mehard, chargé plus particulièrement de la clientèle étrangère du fait de son aisance en anglais et en italien ;
- le responsable du service transaction location, Brice Kerbor, négociateur salarié VRP, qui maîtrise parfaitement le marché locatif lyonnais ;
- une jeune négociatrice salariée en transaction location, Michelle Janou ;
- une assistante commerciale salariée, Évelyne Gorgi, spécialisée dans l'accueil des clients, les relations avec les partenaires (banques, notaires...) et la préparation administrative des dossiers en vente et en location.

L'agence STRATÉGIMMO cherche à conquérir de nouveaux marchés. C'est pourquoi Anaïs Brize vous a recruté(e), depuis le 1^{er} janvier de cette année, comme négociateur(trice) salarié(e) « junior », en transaction vente. Elle vous confie deux dossiers à traiter.

Vous signez tous les documents professionnels sous le nom de Camille Delman. Il est possible de vous contacter par courriel à l'adresse camille.delman@strategimmo.fr ou sur votre ligne directe au 06.XX.XX.XX.XX.

DOSSIER 1 – DÉVELOPPEMENT DE L'AGENCE STRATÉGIMMO

Anaïs Brize a besoin de déterminer son chiffre d'affaires prévisionnel et le coût prévisionnel de l'équipe commerciale pour mettre en place une stratégie de développement.

☞ MISSION CONFIEE

1.1 - Vous calculez le chiffre d'affaires prévisionnel de STRATÉGIMMO pour l'année 2022 (document 1 à compléter et à rendre avec la copie).

Anaïs Brize a estimé le chiffre d'affaires prévisionnel de l'agence à partir de vos données. Elle en a conclu que les collaborateurs pouvaient générer environ 810 000 euros d'honoraires HT en vente et 50 000 euros d'honoraires HT en location. Elle souhaite comparer le chiffre d'affaires potentiel avec le coût prévisionnel de son équipe commerciale en sachant que le coût salarial moyen du secteur est de 30 %. Elle vous demande donc de préparer les calculs qui vont lui permettre de réaliser cette comparaison afin d'envisager à terme un recrutement.

☞ MISSIONS CONFIEES

1.2 - Vous complétez le tableau sur le coût prévisionnel des collaborateurs à partir des données estimées par Anaïs Brize (document 2 à compléter et à rendre avec la copie). Vous arrondirez vos résultats à l'euro le plus proche.

1.3 À la lecture de vos résultats, vous conseillez Anaïs Brize sur l'opportunité de recruter un négociateur indépendant ou un négociateur salarié.

L'agence STRATÉGIMMO est reconnue pour son utilisation performante des outils numériques au service de ses prospects et clients. La signature électronique est utilisée pour les mandats et les compromis de vente. Les biens proposés à la vente et à la location sont, notamment, mis en avant sur les réseaux sociaux et visibles en 3D sur le site de l'agence. Depuis peu, des visites virtuelles ont été mises en place.

La directrice d'agence, Anaïs Brize, a entendu parler de la technologie de la blockchain pour fluidifier et sécuriser les transactions ainsi que les informations des clients.

Elle vous demande de collecter des informations sur cette nouvelle technologie applicable en immobilier.

☞ MISSION CONFIEE

1.4 - Vous rédigez une synthèse sur la blockchain, sous forme d'un courriel, qui sera envoyé, via l'intranet, à la directrice d'agence.

DOSSIER 2 - INVESTISSEMENT LOCATIF – VENTE D'UN STUDIO

Le 5 mai 2022, Aline Favre, la responsable du service transaction vente, signe pour le compte de l'agence immobilière un mandat de vente exclusif n° 58 avec les époux Carmiel, retraités. Ce mandat porte sur un studio en copropriété. Il s'agit du lot n° 10 d'une surface de 20 m² (loi Carrez).

Le bien est localisé dans l'hyper-centre de Lyon et plus précisément dans le 3^e arrondissement, au 19, avenue Félix Faure. Il est situé au 4^e étage d'un immeuble de 6 étages doté d'un ascenseur et datant de 1936.

La dernière rénovation de l'immeuble en 2011 a permis de mettre aux normes les installations de gaz et d'électricité. En décembre 2021, la pose d'un triple vitrage a fait passer le diagnostic de performance énergétique (DPE) de D à B.

Le studio fait partie d'une copropriété de 18 lots principaux et les charges annuelles s'élèvent à 1 500 euros. La copropriété n'a aucune procédure en cours.

L'appartement comprend également un petit balcon sans vis-à-vis et un parking (lot n° 20).

L'avenue Félix Faure est très commerçante. Le centre commercial régional de la Part-Dieu est à 10 minutes à pied ainsi que les universités Lyon 2 et Lyon 3.

L'esplanade Nelson Mandela est à quelques minutes à pied ou à vélo. Cet espace vert, d'une surface de 1,7 hectares permet de belles promenades et de suivre des parcours sportifs.

Le prix moyen en vente des studios dans le 3^e arrondissement de Lyon est de 5 283 euros/m² de surface habitable.

Les honoraires de négociation à la charge de l'acquéreur sont de 6 % TTC du prix du bien.

Aline Favre vous confie la publicité de ce studio.

👉 MISSION CONFIEE

2.1 - Vous complétez la maquette de la publicité Instagram pour la mise en vente de ce bien, en respectant les obligations légales et les éléments de communication commerciale (document 3 à compléter et à rendre avec la copie).

Franck Beaume, prospect acquéreur, a vu votre publicité sur Instagram concernant le studio des époux Carmiel. Il est très intéressé par l'appartement qui lui semble un bon placement. Cependant, il est encore hésitant.

Grâce à l'agent conversationnel (« Chatbot ») présent sur votre site, Franck Beaume a pris rendez-vous avec vous pour visiter le bien. Vous préparez votre argumentaire de vente.

👉 MISSION CONFIEE

2.2 - Vous présentez des arguments susceptibles de convaincre Franck Beaume d'acheter ce bien.

Finalement, Franck Beaume achète le studio des époux Carmiel pour un coût global d'acquisition de 121 000 € en ayant recours à un emprunt immobilier.

Après réflexion, il envisage de louer ce studio en meublé à des étudiants.

Il vous questionne sur la pertinence de son projet.

☞ MISSION CONFIEE

2.3 - Dans le cadre de votre mission de conseil, vous présentez à Franck Beaume, sous la forme d'un tableau comparatif, les baux adaptés à une location meublée destinée aux étudiants.

Franck Beaume souhaite rentabiliser au mieux son investissement locatif. Il vous demande s'il ne devrait pas plutôt louer son studio meublé dans le cadre d'une location touristique saisonnière de courte durée, sachant que le prix moyen d'une nuitée en hyper-centre de Lyon est de 70 euros. Il souhaite louer son bien 25 nuitées par mois.

Par ailleurs, vous lui indiquez que le montant moyen des loyers en location meublée classique pour les studios à Lyon est actuellement de 20 euros/m² de surface habitable.

☞ MISSIONS CONFIEES

2.4 - Vous déterminez la rentabilité locative brute sur la base de 9 mois, d'une part pour la location meublée étudiante et d'autre part pour la location meublée saisonnière.

2.5 - Vous conseillez Franck Beaume sur la meilleure option à choisir en justifiant votre réponse. Vous prenez en compte, entre autres, les aspects financiers et légaux.

Malgré la rentabilité plus élevée de la location touristique, Franck Beaume prend conscience des difficultés de mettre en place un tel dispositif. C'est pourquoi, sur vos conseils, il s'oriente vers la location meublée étudiant.

Avant de signer un mandat de location avec l'agence, il souhaite connaître les différents moyens de communication que vous mettrez en œuvre pour lui trouver ce profil de locataire.

☞ MISSION CONFIEE

2.6 – Vous lui présentez les différents moyens de communication que mettra en place l'agence pour trouver un candidat locataire étudiant.

BASE DOCUMENTAIRE

Annexe 1 - La fiche d'identité de l'agence immobilière.

Annexe 2 - L'activité de l'agence STRATÉGIMMO.

Annexe 3 - La rémunération des collaborateurs.

Annexe 4 - La blockchain.

Annexe 5 - Le bail mobilité et le bail meublé étudiant.

Annexe 6 - Le meublé de tourisme à Lyon.

DOCUMENTS À COMPLÉTER ET À RENDRE AVEC LA COPIE :

Document 1 - Le chiffre d'affaires prévisionnel 2022 de l'agence STRATÉGIMMO.
(à compléter et à rendre avec la copie)

Document 2 - Le coût prévisionnel 2022 des collaborateurs salariés de l'agence STRATÉGIMMO.
(à compléter et à rendre avec la copie)

Document 3 - La maquette de la publicité Instagram.
(à compléter et à rendre avec la copie)

Annexe 1 - La fiche d'identité de l'agence immobilière

Nom : Agence STRATÉGIMMO

Date de création : 2007

Adresse : 48 rue du Président Edouard Herriot - 69002 LYON

Raison juridique : Société À Responsabilité Limitée (SARL)

Capital social : 10 000 €

RCS : Tribunal de commerce de Lyon - n° 834900006 - **APE** : 6831Z

Représentante légale : Anaïs Brize - Directrice d'agence (anais.brize@strategimmo.fr)

Téléphone : 04.XX.XX.XX.XX

Adresse électronique : contact@strategimmo.fr

Site internet : <http://www.strategimmo.fr>

Compte Instagram : strategimmo_lyon

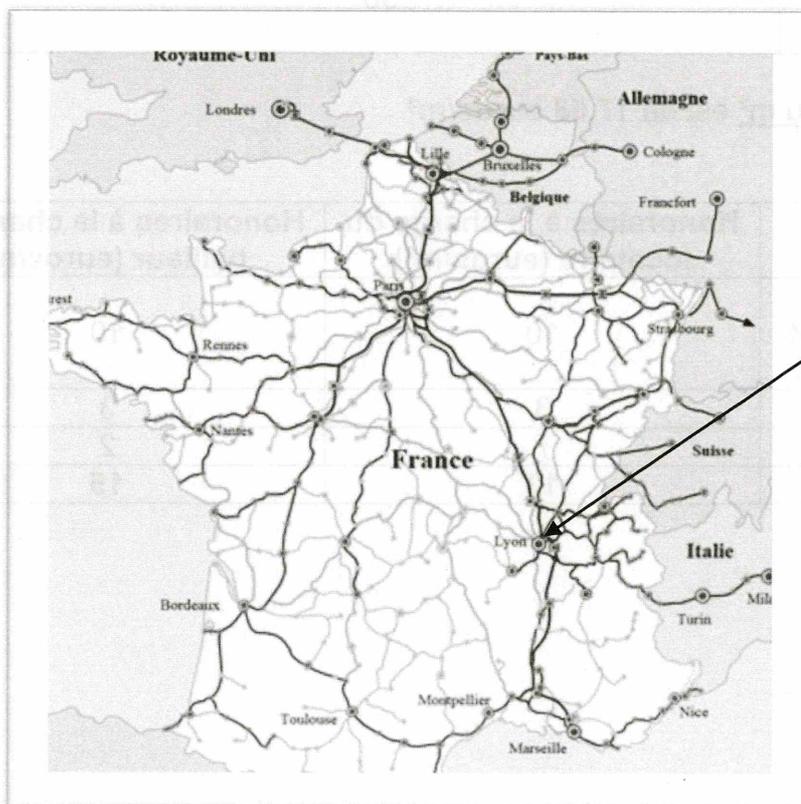
Carte professionnelle : CPI n° 6909 2020 000 023 436

mention « transactions sur immeubles et fonds de commerce »
délivrée par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lyon

Garantie financière : transaction - montant de 190 000 euros

Établissement émetteur : GALYO n° 25783 - 20 place Bellecour 69002 LYON

Compte séquestre : Banque Immolyon - Agence de Lyon
23 place de la Bourse 69002 LYON



Agence Stratégimmo
LYON (69)

Annexe 2 - L'activité de l'agence STRATÉGIMMO

Vente des biens : les biens les plus vendus par l'agence sont des 3 pièces (T3).

Objectifs en vente :

	Prévisions 2022
Nombre de mandats de vente d'une surface moyenne de 65 m²	75
Taux de transformation des mandats en ventes	80 %

Le prix moyen de vente au m² est de **4 980 euros/m²**.

Les honoraires de vente de l'agence se calculent au forfait : **5 % TTC du prix du bien**

Location des biens : L'agence privilégie les petites surfaces : studio et 2 pièces (T2).

Objectifs en location :

	Prévisions 2022
Nombre de studios loués d'une surface moyenne de 20 m²	48
Nombre de T2 loués d'une surface moyenne de 32 m²	36

Le prix moyen de location au m² est de **17,58 euros/m²**.

HONORAIRES en €/ m ² à Lyon	Honoraires à la charge du locataire (euros/m ²)	Honoraires à la charge du bailleur (euros/m ²)
Visite du logement, constitution du dossier et rédaction du bail	10	10
État des lieux d'entrée	3	3
Honoraires d'entremise	/	2
TOTAL	13	15

Annexe 3 - La rémunération des collaborateurs

Extrait des éléments nécessaires au calcul du coût prévisionnel de l'équipe commerciale

● Collaborateur en vente

	Denis Mehard
Rémunération mensuelle fixe	1 450 euros
Part des honoraires prévisionnels 2022	50 %
Commission perçue par le collaborateur sur sa part d'honoraires	8 %

● Collaborateur en location

	Brice Kerbor
Rémunération mensuelle fixe	2 000 euros
Part des honoraires prévisionnels 2022	80 %
Commission perçue par le collaborateur sur sa part d'honoraires	20 %

☞ Remarques :

- La rémunération fixe de tous les négociateurs de l'agence est calculée sur une base de 13 mois.
- Camille Delman, est salariée depuis le 1^{er} janvier avec un salaire fixe de 1 800 euros mensuel. Elle ne perçoit pas, pour le moment, la part variable sur les honoraires de vente.
- Les charges sociales patronales s'élèvent à 40 % du total des rémunérations.

EXTRAIT 1 : définition, caractéristiques et avantages

La blockchain est une technologie de stockage et de transmission d'informations, transparente, sécurisée, et fonctionnant sans organe central de contrôle.

Par extension, une blockchain constitue une base de données qui contient l'historique de tous les échanges effectués entre ses utilisateurs depuis sa création. Cette base de données est sécurisée et distribuée : elle est partagée par ses différents utilisateurs, sans intermédiaire, ce qui permet à chacun de vérifier la validité de la chaîne.

La blockchain peut s'utiliser notamment :

- en tant que registre : elle assure ainsi une meilleure traçabilité des produits,
- en tant que « Smart Contracts » : il s'agit de programmes autonomes qui exécutent automatiquement les conditions et termes d'un contrat, sans nécessiter d'intervention humaine une fois démarrés.

Les champs d'exploitation sont immenses : banque, assurance, immobilier [...]

Blockchain : quel avenir pour l'immobilier ?

Le premier avantage offert par la blockchain est la transparence de l'information. L'historique de chaque propriété est accessible par tous, ce qui réduit de fait l'asymétrie informationnelle*. Par ailleurs, l'information ne peut être altérée car une fois dans le registre distribué, elle ne peut pas être modifiée.

Le second avantage réside dans la diminution du risque de fraude et dans la diminution des vérifications et des expertises, souvent longs et coûteux. En effet, grâce à l'historique des transactions, il est possible de savoir avec certitude quel est l'actuel propriétaire d'un bien.

Enfin, le processus de transaction immobilière serait plus rapide et ce notamment grâce à l'utilisation de Smart Contracts pour automatiser la transaction. En d'autres termes, le contrat de vente est codé sur la blockchain et le paiement par l'acheteur déclenche automatiquement la remise de l'attestation de vente. La preuve de la vente est horodatée, non modifiable et ne peut être contestée.

La combinaison de ces différents avantages induit une réduction globale des coûts liés aux transactions. [...]

* *Asymétrie informationnelle* : certains participants à un échange ont des informations que d'autres n'ont pas.

Source : d'après l'extrait du site <https://blockchainfrance.net>

EXTRAIT 2 : un exemple de blockchain au service de l'immobilier

[...] en juin 2019, la première transaction immobilière relative à un hôtel particulier dit « AnnA » à Boulogne Billancourt a été réalisée via une blockchain. Les parts de propriété de l'hôtel ont fait l'objet d'un enregistrement sur blockchain et ont été digitalisées en « tokens » ou « jetons » ; le bien immobilier est dès lors « tokenisé » [...] Le processus de transaction et les documents associés (acte notarial, certificat de propriété, clés d'identification de l'acheteur ou du vendeur etc) sont ainsi infalsifiables et accessibles sur la blockchain. [...]

Source : d'après extrait d'un article du 29 Avril 2020 sur le site <https://www.lemondedudroit.fr>

BTS Professions Immobilières		Session 2022
Transaction Immobilière – U51	Code : 22PI51TIM	Page : 10/16

Suite Annexe 4

EXTRAIT 3 : l'encadrement juridique

En France, l'immobilier version blockchain dispose d'un cadre juridique qui a été mis en place :

- par le décret n° 218-1226 du 24 décembre 2018,
- et par la Loi PACTE n° 2019-486 du 22 mai 2019.

Source : d'après un extrait d'un article du 28 Novembre 2019 sur le site <https://korii.slate.fr>

Annexe 5 - Le bail mobilité et le bail meublé étudiant

Le bail mobilité est un contrat de location signé entre le propriétaire d'un logement meublé et un locataire éligible, à savoir : un étudiant, apprenti, stagiaire, salarié en mission temporaire ou en mutation professionnelle.

Ce logement constitue pour le locataire sa résidence principale.

Le bail est conclu pour une durée allant de 1 à 10 mois.

À la fin du bail, le propriétaire et le locataire ne peuvent pas signer un nouveau bail mobilité pour le même logement.

Le bail meublé étudiant est signé entre le propriétaire d'un logement meublé et un locataire avec le statut étudiant, c'est-à-dire une personne inscrite dans un établissement proposant un enseignant post-secondaire. Le propriétaire bailleur peut demander à l'étudiant de justifier son statut en lui communiquant un certificat de scolarité ou un document attestant de son inscription dans un tel établissement.

Même si l'étudiant continue à être domicilié chez ses parents, le logement meublé occupé est considéré comme sa résidence principale.

Le bail est conclu pour une durée de 9 mois et n'est pas reconduit tacitement. Il faut donc que l'étudiant le renouvelle chaque année, s'il le souhaite.

Source : d'après service-public.fr

BTS Professions Immobilières		Session 2022
Transaction Immobilière – U51	Code : 22PI51TIM	Page : 11/16

Annexe 6 - Le meublé de tourisme à Lyon

Un meublé de tourisme est destiné à un locataire qui s'y installe temporairement, à la journée, à la semaine, au mois, et pour 90 jours maximum.

Les obligations liées au meublé de tourisme sont les suivantes :

Déclaration préalable auprès du Maire :

L'article L324-1-1 du Code du tourisme dispose que « toute personne qui offre à la location un meublé de tourisme, que celui-ci soit classé ou non au sens du présent code, doit en avoir préalablement fait la déclaration auprès du Maire de la commune où est situé le meublé... »

L'accord de la copropriété est par ailleurs souvent nécessaire.

Le non-respect de la déclaration peut entraîner le paiement d'une amende de 450 €.

.../...

Nécessité d'un numéro d'enregistrement précisé par le décret n° 2017-678 du 28 avril 2017 :

dans les villes qui l'ont décidé, dont Lyon, toutes les locations touristiques, qu'il s'agisse de la résidence principale ou secondaire, devront disposer d'un numéro d'enregistrement à publier dans chaque annonce de location.

Si le numéro d'enregistrement ne figure pas dans l'annonce, le propriétaire bailleur encourt une condamnation à payer 5 000 € à la Ville de Lyon. Par ailleurs, la plateforme, qui publie une annonce sans respecter les mentions obligatoires (numéro, transmission du nombre de jours de location), peut être amenée à payer une amende civile allant jusqu'à 50 000 € par annonce.

Demande d'autorisation de changement d'usage :

d'après l'article L 631-7 du Code de la Construction et de l'Habitation, dans les communes de plus de 200 000 habitants, le loueur doit demander une autorisation de changement d'usage de ses locaux en meublé de tourisme à destination d'hébergement de type hôtelier.

À Lyon, pour un premier meublé de moins de 60 m² situé en hypercentre, l'autorisation sera accordée pour une durée de 9 ans. Si le propriétaire ne se conforme pas à cette obligation, il encourt une amende civile de 10 000 €.

Taxe de séjour :

en application des articles L 2333-26 à L 2333-47 et R 2333-43 à R 2333-58 du Code général des collectivités territoriales toute personne séjournant dans un hébergement marchand du territoire est soumise à la taxe de séjour dès la première nuitée.

Le bailleur a donc l'obligation de collecter et de reverser cette taxe à la Métropole de Lyon que son activité soit occasionnelle ou régulière.

Fiche de police pour les étrangers :

en application de l'article R 611-42 du Code de l'entrée et du séjour des étrangers et du droit d'asile le bailleur doit faire remplir et signer une fiche individuelle de police pour les touristes étrangers qui doit être conservée à disposition de la police et de la gendarmerie.

Sources : à partir d'extraits de sites : <https://www.lyon.fr/demarche/logement-habitat/declaration-des-meubles-de-tourisme> ; <https://www.village-justice.com> ; <https://www.legifrance.fr>)

Remarque : Les locations meublées effectuées conformément à la loi du 6 juillet 1989 (bail d'un an ou de 9 mois pour les étudiants) ne sont pas soumises à la réglementation sur les meublés de tourisme. Elles ne nécessitent donc aucune démarche administrative préalable auprès de la Ville de Lyon.

Source : D'après un extrait de lyon-entreprises.com

BTS Professions Immobilières		Session 2022
Transaction Immobilière – U51	Code : 22PI51TIM	Page : 13/16

Document 1 - Le chiffre d'affaires prévisionnel 2022 de l'agence STRATÉGIMMO**À compléter et à rendre avec la copie**

VENTES DE L'AGENCE STRATÉGIMMO		
	Justification des calculs	Totaux
Nombre de mandats		•
Nombre de ventes	•	•
Montant total des ventes en euros	•	•
TOTAL DES HONORAIRES DE VENTE TTC en euros	•	•

LOCATIONS DE L'AGENCE STRATEGIMMO		
LOCATION de STUDIO	Justification des calculs	Totaux
- Nombre de studios loués		•
- Superficie totale	•	•
- Total honoraires locataires en euros	•	•
- Total honoraires bailleurs en euros	•	•
- Total honoraires location en euros	•	•
LOCATION de T2	Justification des calculs	Totaux
- Nombre de T2 loués		•
- Superficie totale	•	•
- Total honoraires locataires en euros	•	•
- Total honoraires bailleurs en euros	•	•
- Total honoraires location en euros	•	•
TOTAL DES HONORAIRES DE LOCATION TTC en euros	•	•

TOTAL DES HONORAIRES DE VENTE ET DE LOCATION TTC en euros	•	•
--	---	---

**Document 2 - Le coût prévisionnel 2022 des collaborateurs salariés de l'agence
STRATÉGIMMO**

À compléter et à rendre avec la copie

Calculs à justifier

NOMS des collaborateurs	Rémunération FIXE (sur 13 mois sauf pour C. Delman) en euros	Rémunération VARIABLE (commission perçue sur les honoraires HT de l'agence) en euros	Montant TOTAL en euros
Aline FAVRE Service vente			79 194
Michelle JANOU Service location			21 328
Évelyne GORGI Assistante			22 100
Denis MEHARD Service vente			
Brice KERBOR Service location			
Vous Camille DELMAN négociateur(trice) junior vente			
TOTAL Rémunérations hors charges sociales patronales en euros			

Charges sociales patronales CALCUL :	
---	--

Rémunérations totales (charges sociales patronales comprises)	
--	--

Part des rémunérations totales par rapport au chiffre d'affaires prévisionnel :

☞

Document 3- La maquette de la publicité Instagram

À compléter et à rendre avec la copie

Stratégimmo_contact

 **20** Publications **50** Abonnés **25** Abonnement

STRATEGIMMO
Réinventons l'immobilier avec notre équipe : Anaïs, Aline, Evelyne, Michelle, Camille, Denis, Brice,
😊 Achat / vente / location
📍 48 rue du Président Edouard Herriot 69002 LYON
☎ 04.XX.XX.XX.XX
www.strategimmo.fr

▶ Vidéo de présentation de l'agence Photos de biens vendus ▶ Vidéo de la ville de Lyon

Stratégimmo • S'abonner



15 J'aime

[📄 Annonce du bien à rédiger]

#strategimmo#equipestrategimmo#immobilier#studiolyon3jaures#immolyon#A vendre

     Mentions légales

