

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

ÉPREUVE E51

TRANSACTION IMMOBILIÈRE

SESSION 2020

Durée : 3 heures

Coefficient : 3

Agence PROM'AZUR

Matériel autorisé :

L'usage de la calculatrice avec mode examen actif est autorisé.
L'usage de la calculatrice sans mémoire « type collègue » est autorisé.

Documents à rendre avec la copie :

- **Document 1** : lettre-type de publipostage de l'agence « PROM'AZUR »
- **Document 2** : fiche « pré-conseils » du projet d'investissement de Marco LUGANO
- **Document 3** : tableau de bord des négociatrices

CE SUJET COMPORTE DEUX DOSSIERS **INDÉPENDANTS** :

DOSSIER 1 : COMMERCIALISATION DU PROGRAMME NEUF « CIMAZUR » 36 points

DOSSIER 2 : OPTIMISATION DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE 24 points

60 points

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 2020
Épreuve U51 Transaction Immobilière	CODE : 20PI51TIM	Page : 1/16

L'agence PROM'AZUR a été créée en 1987 à Nice (département des Alpes-Maritimes en région Provence-Alpes-Côte d'Azur). Elle est située rue de la Liberté, proche des sites touristiques majeurs (la Promenade des Anglais, la Place Masséna, la coulée verte, le secteur sauvegardé du Vieux Nice) et des grandes artères commerciales.

Cette agence indépendante, spécialisée en transaction-vente et en transaction locative, est dirigée par Enzo GOA. Il encadre une équipe commerciale composée de quatre personnes :

- Fiona ROMA, négociatrice salariée VRP,
- Laura SALTA, négociatrice, sous le statut d'agent commercial,
- Luc PALMA, assistant commercial, salarié non VRP sous contrat à durée indéterminée (CDI),

- Vous, Camille NAPOLI, embauché(e) depuis deux mois en CDI sur un poste de négociateur(trice) salarié(e) VRP.
Vous êtes en charge, notamment, des ventes dans le secteur du neuf et des relations avec les investisseurs.

Dans le cadre de la démarche qualité de son agence, Enzo GOA souhaite associer l'ensemble de ses collaborateurs à l'optimisation de la performance commerciale. Il compte, tout particulièrement, sur votre regard neuf.

Vous disposez **d'une base documentaire** vous permettant de traiter l'ensemble des dossiers qui vous sont confiés.

DOSSIER 1 - COMMERCIALISATION DU PROGRAMME NEUF « CIMA ZUR »

Louis RÉCIFE est un promoteur immobilier local, gérant de l'entreprise ÉDENIS. Il contacte Enzo GOA, l'un de ses partenaires commerciaux. Il souhaite que l'agence PROM'AZUR commercialise les derniers logements de son nouveau programme neuf, « CIMA ZUR », situé sur les hauteurs de Nice dans le quartier de Cimiez. Ceux-ci seront livrés courant novembre 2020.

Il s'agit de trouver des acquéreurs pour huit appartements (du studio au T4) et pour une villa sur le toit.

Lors d'une entrevue, Louis RÉCIFE remet à Enzo GOA le dossier de présentation et la maquette de la plaquette publicitaire sur laquelle l'agence PROM'AZUR pourrait apparaître en qualité de commercialisateur.

Après avoir étudié ces éléments, Enzo GOA estime qu'il serait bénéfique pour l'agence de commercialiser ces logements.

Il vous demande d'étudier la maquette afin de savoir si l'agence peut l'utiliser en l'état, sans risques.

VOTRE MISSION

1.1 Vous analysez les éléments juridiques et commerciaux de cette maquette sur le fond et la forme.

BTS Professions Immobilières		Session 2020
Épreuve U51 Transaction Immobilière	CODE : 20PI51TIM	Page : 2/16

Enzo GOA accepte de commercialiser les biens de ce programme restant à vendre.

Une semaine plus tard, les nouvelles plaquettes publicitaires modifiées du programme « CIMAZUR » sont livrées à l'agence.

Enzo GOA décide de proposer, en avant-première, ces biens neufs à une trentaine de ses clients investisseurs par l'intermédiaire d'un publipostage.

VOTRE MISSION

1.2 Vous rédigez la lettre-type commerciale qui accompagnera la plaquette publicitaire lors de ce publipostage (document 1 recto/verso à rendre avec la copie).

L'agence immobilière PROM'AZUR devra, par ailleurs, contacter de nouveaux prospects.

VOS MISSIONS

1.3 Vous présentez les profils des clients potentiels intéressés par ce type de biens.

1.4 Vous citez d'autres supports publicitaires pour cette prospection.

Vous envoyez le publipostage.

Quelques jours plus tard, Marco LUGANO vous contacte par téléphone. Il a reçu votre offre. C'est un investisseur fidèle, chirurgien esthétique dans une clinique niçoise. Il souhaite diversifier son patrimoine immobilier. Il est intéressé par un appartement T2 à 245 000 € TTC du programme « CIMAZUR », d'une surface habitable de 45 m² plus une loggia de 12 m² et un parking mais sans cave

Il a besoin d'informations complémentaires. Vous convenez d'un rendez-vous dans la semaine. Vous lui demandez de vous envoyer un courriel avec ses interrogations pour préparer ce rendez-vous.

VOTRE MISSION

1.5 Vous préparez les réponses à apporter à Marco LUGANO.

Lors de votre rendez-vous avec Marco LUGANO, vous répondez, tout d'abord, aux questions qu'il vous a posées dans son courriel.

Vous lui proposez, ensuite, une visite du T2 du programme « CIMAZUR » par le biais d'un casque de réalité virtuelle.

Il est séduit mais encore indécis sur un point : « *Comme je vous l'ai dit, j'envisage de louer ce T2 vide à titre de résidence principale. J'ai bien compris les contraintes du système de défiscalisation PINEL que vous m'avez détaillées, notamment celle sur le montant du loyer. Est-ce que je n'obtiendrais pas une meilleure rentabilité sans avoir cette contrainte de fixation du loyer ?* »

Vous lui proposez de comparer les deux options : investir dans le cadre de la défiscalisation PINEL ou sans le bénéfice de ce régime. Vous le conseillez, de façon plus générale, sur l'opportunité de cet achat.

VOTRE MISSION

1.6 Vous complétez la fiche « pré-conseils » afin de la présenter à Marco LUGANO (document 2 à rendre avec la copie).

DOSSIER 2 – OPTIMISATION DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Enzo GOA vous confie la tâche de l'aider à optimiser la performance de l'équipe commerciale de l'agence.

Vous analysez, tout d'abord, les résultats de 2019 pour préparer les objectifs 2020. Ensuite, vous étudiez la saisonnalité de l'activité de l'agence. Enfin, vous donnez votre avis sur la gestion des congés payés du personnel salarié de PROM'AZUR.

Votre responsable vous remet le tableau de bord 2019 des négociatrices. Il n'a pas eu le temps de le finaliser. Il veut avoir votre avis sur la performance de Fiona ROMA et Laura SALTA. Il souhaite améliorer à terme ce tableau de bord en introduisant de nouveaux indicateurs.

VOS MISSIONS

2.1 Vous finalisez le tableau de bord : les ratios de performance, les constats et les solutions proposées. (Document 3 à rendre avec la copie)

2.2 Vous proposez de nouveaux indicateurs pour le tableau de bord afin d'enrichir l'analyse des performances des négociatrices.

2.3 Vous indiquez à Enzo GOA s'il peut imposer des formations à ces deux négociatrices en justifiant juridiquement votre réponse.

Afin d'optimiser l'organisation de l'équipe commerciale, Enzo GOA vous remet un tableau des coefficients saisonniers mensuels de l'agence, réalisé l'an dernier.

VOTRE MISSION

2.4 Vous analysez la saisonnalité de l'activité de l'agence.

Enzo GOA a étudié le tableau des coefficients saisonniers mensuels et votre analyse de l'activité de l'agence. Il se demande s'il ne pourrait pas imposer aux quatre personnes de son équipe commerciale un temps de travail réduit de novembre à mars et plus important à partir du mois d'avril.

VOTRE MISSION

2.5 Vous conseillez Enzo GOA sur la possibilité de mettre en place une flexibilité du temps de travail pour chacun des membres de l'équipe commerciale.

Luc PALMA, l'assistant commercial, prendra trois semaines de congés payés au mois d'août 2020. Il envisage de poser ses deux dernières semaines de congés payés début octobre 2020. Il en fait la demande à Enzo GOA qui vous consulte. Il attend votre analyse sur le plan juridique et au regard de la saisonnalité de l'activité de l'agence.

VOTRE MISSION

2.6 Vous lui donnez votre avis sur la demande de Luc PALMA.

BASE DOCUMENTAIRE

Annexe 1 : situation géographique et fiche descriptive de l'agence « PROM'AZUR »

Annexe 2 : maquette de la plaquette publicitaire du promoteur ÉDENIS

Annexe 3 : extrait du code de la consommation

Annexe 4 : dispositif de défiscalisation PINEL

Annexe 5 : courriel de Marco LUGANO

Annexe 6 : loyers moyens à Nice en € par m² de surface habitable

Annexe 7 : tableau des coefficients saisonniers mensuels de l'agence pour 2019

Annexe 8 : documentation juridique

Documents à rendre avec la copie :

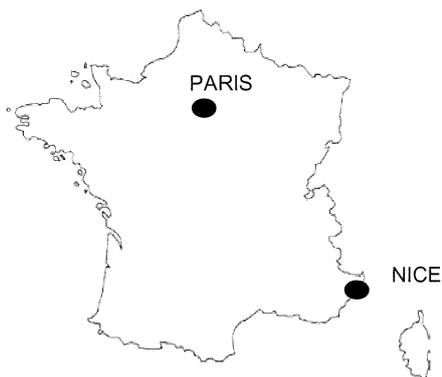
Document 1 : lettre-type de publipostage de l'agence « PROM'AZUR » (**page en recto/verso**
à rendre avec la copie)

Document 2 : fiche « pré-conseils » du projet d'investissement de Marco LUGANO (**à rendre**
avec la copie)

Document 3 : tableau de bord des négociatrices (**à rendre avec la copie**)

BTS Professions Immobilières		Session 2020
Épreuve U51 Transaction Immobilière	CODE : 20PI51TIM	Page : 5/16

Annexe 1 : situation géographique et fiche descriptive de l'agence « PROM'AZUR »



Agence immobilière « PROM'AZUR »

Date de création : 14 avril 1987

Statut juridique : S.A.R.L. au capital de 50 000 €
immatriculée au RCS de Nice

SIRET : 790 160 660 00030

Carte professionnelle n° : CPI 0611 2018 000 020 153
mention « Transactions sur immeubles et fonds de commerce » délivrée par la CCI de Nice.

Garantie financière : 120 000 € auprès de GALIAN

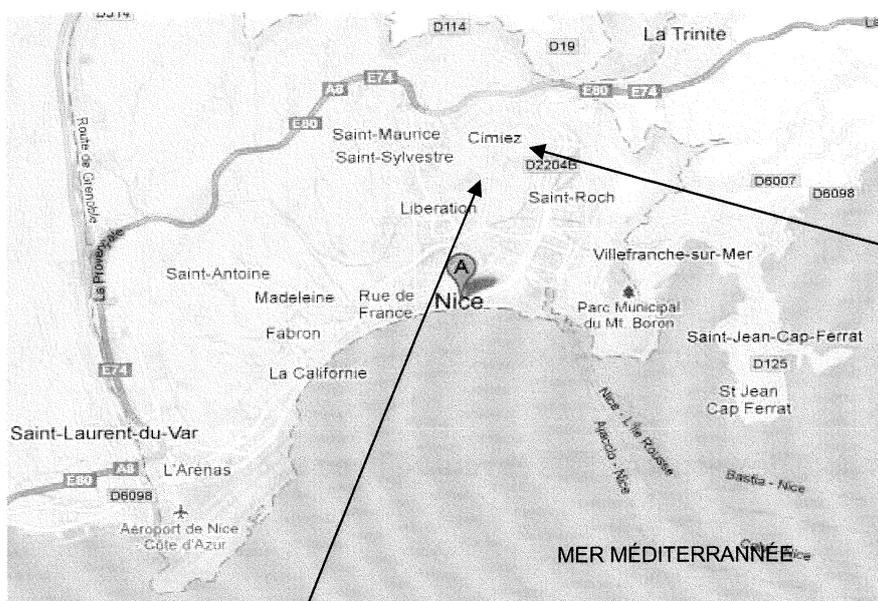
Adresse : 26 rue de la Liberté 06000 NICE

☎ : 04 93 XX XX XX

📠 : 04 93 XX XX XX

✉ : contact@promazur.fr

💻 : www.promazur.fr

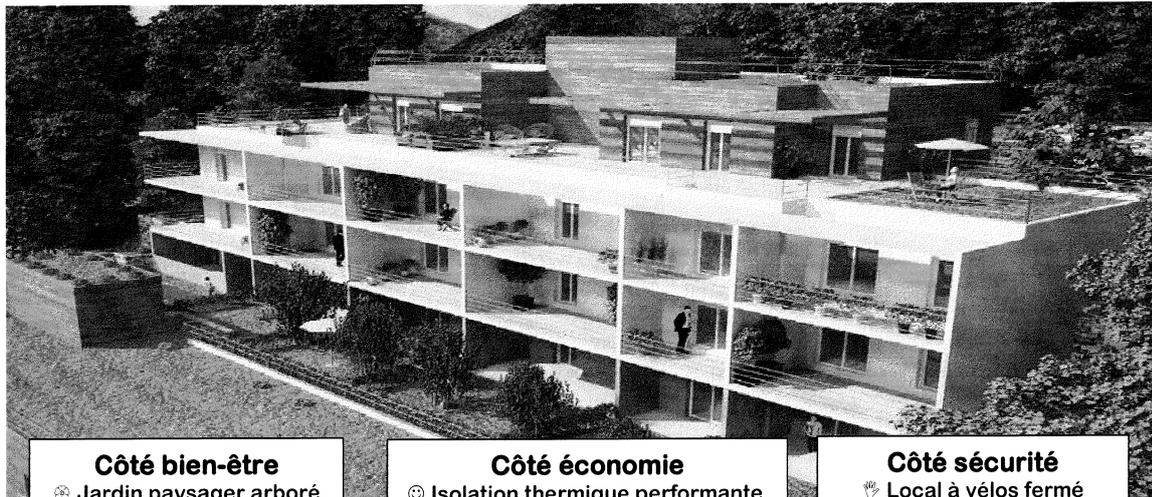


**PROGRAMME
NEUF
CIMAZUR**

Cimiez se dresse fièrement sur la colline du même nom, au Nord-Est du centre de Nice. Le quartier est construit sur une cité gallo-romaine très ancienne devenu le quartier bourgeois de la ville de Nice. Depuis les hauteurs, la vue est magnifique. Cimiez abrite des résidences de luxe et de nombreux palais majestueux comme le Regina, bâtiment datant de 1896 qui a toujours été réputé pour son architecture soignée et qui a hébergé la reine Victoria et le peintre Henri Matisse.

Actuellement, ce secteur immobilier de Nice connaît un développement incontestable. Les nouveaux résidents sont attirés par le décor paisible qui abrite pourtant de nombreuses activités. Le calme du quartier ainsi que sa localisation stratégique font donc le charme de Cimiez.

ÉDENIS Promotion vous présente... Le CIMAZUR sur les hauteurs de NICE



Côté bien-être
☀ Jardin paysager arboré

Côté économie
☺ Isolation thermique performante

Côté sécurité
🚲 Local à vélos fermé

Une conception pour un confort de vie optimal

**TOUS LES AVANTAGES
POUR CONCRÉTISER
VOTRE PROJET IMMOBILIER
À CIMIEZ**

Exemple d'un appartement

← POUR INVESTIR

LA LOI PINEL (1)
Économisez jusqu'à 63 000 € d'impôts
sur 12 ans
NICE : ZONE A



← POUR HABITER

LE PRÊT À TAUX 0* (PTZ*) (2)
Boostez votre pouvoir d'achat en finançant jusqu'à 40 %
du montant de votre première acquisition avec un prêt
sans intérêts



Lot n° B303

**Choisissez votre appartement
dès aujourd'hui !**

← PROMOTEUR / CONSTRUCTEUR
ÉDENIS

☎ 04.93.XX.XX.XX

edenisnice@edenis.fr

www.edenis.fr

RCS Nice

SIRET 820 390 650 00020

← COMMERCIALISATEUR

Votre agence immobilière

(1) Dispositif PINEL : jusqu'à 21 % de réduction d'impôt calculée sur le prix d'achat d'un logement neuf – (2) Le PTZ* est applicable sous conditions de ressources et sous réserve de destiner le bien à la résidence principale – (3) Prix TTC (TVA à 20 %) parking inclus

Document et illustrations non contractuels – Appartements vendus non meublés – Tirage à 500 exemplaires

Annexe 3 : extrait du code de la consommation

Sous-section 6 : investissement locatif ouvrant droit à une réduction d'impôt

Article L122-23

Toute publicité relative à une opération d'acquisition de logement destiné à la location et susceptible de bénéficier des dispositions prévues aux articles 199 ter viciés, 199 sex viciés et 199 nov viciés du code général des impôts* :

1° Permet raisonnablement de comprendre les risques afférents à l'investissement ;

2° Comporte une mention indiquant que le non-respect des engagements de location entraîne la perte du bénéfice des incitations fiscales, qui doit :

- a) figurer dans une taille de caractères au moins aussi importante que celle utilisée pour indiquer toute autre information relative aux caractéristiques de l'investissement ;
- b) s'inscrire dans le corps principal du texte publicitaire.

Tout manquement aux dispositions du présent article est passible d'une amende administrative dont le montant ne peut excéder 100 000 €. [...]

* Il s'agit des dispositifs de défiscalisation comme celui instauré par la loi PINEL.

Annexe 4 : dispositif de défiscalisation PINEL

CONDITIONS LIÉES À L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER

Dernières données disponibles au 31/12/2019

Types d'acquisitions

La réduction d'impôt concerne les logements suivants :

- logement acquis neuf,
- logement en l'état futur d'achèvement,
- logement que vous faites construire,
- logement ancien faisant l'objet de travaux pour être transformé en logement neuf,
- logement ne satisfaisant pas aux caractéristiques de décence et faisant l'objet de travaux de réhabilitation,
- local affecté à un usage autre que l'habitation et faisant l'objet de travaux de transformation en logement.

Période de l'investissement

La réduction d'impôt concerne les opérations réalisées entre septembre 2014 et décembre 2021.

Localisation du logement

Le logement doit se situer en zones A, A bis ou B1.

CONDITIONS LIÉES AU LOCATAIRE

Le locataire ne doit pas être membre du foyer fiscal du bénéficiaire de la défiscalisation PINEL. Son revenu fiscal de référence ne doit pas dépasser les plafonds suivants :

Composition du foyer du locataire	Zone A bis	Zone A	Zone B1
Personne seule	38 236 €	38 236 €	31 165 €
Couple	57 146 €	57 146 €	41 618 €
Personne seule ou couple ayant 1 personne à charge	74 912 €	68 693 €	50 049 €
Personne seule ou couple ayant 2 personnes à charge	89 439 €	82 282 €	60 420 €
Personne seule ou couple ayant 3 personnes à charge	106 415 €	97 407 €	71 078 €
Personne seule ou couple ayant 4 personnes à charge	119 745 €	109 613 €	80 103 €
Majoration par personne à charge supplémentaire	+ 13 341 €	+ 12 213 €	+ 8 936 €

CONDITIONS LIÉES À LA LOCATION

Le logement doit être loué à usage d'habitation principale. Il doit être loué au plus tard 1 an après l'achèvement de l'immeuble, ou de son acquisition si elle est postérieure. La durée minimale d'engagement de location est de 6 ans avec prolongation possible sur 9 ou 12 ans. Le loyer mensuel ne doit pas dépasser, charges non comprises, les plafonds suivants :

Plafonds de loyer mensuel, par m ² , charges non comprises	
Localisation du logement	Plafonds mensuels de loyer au m ²
Zone A bis (PARIS et sa proche banlieue)	17,17 €
Zone A (grandes agglomérations comme NICE)	12,75 €
Zone B1 (autres grandes métropoles)	10,28 €

Annexe 4 (suite) : dispositif de défiscalisation PINEL

Le calcul du loyer plafond avec le système de défiscalisation PINEL

Le calcul de la surface pondérée (appelée aussi surface utile) : c'est la surface habitable + la moitié de la surface des annexes (cave, balcon, terrasse, loggia) plafonnée à 8 m².

À noter : le parking n'est pas considéré comme une annexe.

Pour calculer le loyer, il faut multiplier la surface pondérée par le prix au m² correspondant à la zone du logement auquel on applique un coefficient.

Ce coefficient, appelé coefficient multiplicateur, sera appliqué afin de tenir compte de la surface du logement. Ce coefficient permet de tenir compte de la réalité du marché locatif, le loyer étant dégressif en fonction de la surface du logement.

La formule de calcul du coefficient multiplicateur est la suivante :

Le coefficient multiplicateur = $0,7 + (19 / \text{surface pondérée})$.

Ce coefficient est arrondi à deux chiffres après la virgule et est plafonné à 1,20.

Le résultat est ensuite multiplié au prix plafond au m² correspondant à la zone du logement.

MONTANT DE LA RÉDUCTION D'IMPÔT

Plafond

La réduction d'impôt est calculée sur le coût total d'acquisition (prix du bien + frais d'acquisition) dans la limite des 2 plafonds suivants :

- 300 000 € par personne et par an,
- 5 500 € par m² de surface pondérée.

Taux de la réduction d'impôt

Le taux varie en fonction de la durée de l'engagement de location.

Taux de la réduction d'impôt à partir de septembre 2014 selon la durée de l'engagement de location			
Durée la location		Taux	Répartition de la réduction d'impôt
Engagement initial de 6 ans	Période initiale de 6 ans	12 %	2 % par an
	1 ^{re} prolongation de 3 ans	6 %	2 % par an
	2 ^{ème} prolongation de 3 ans	3 %	1 % par an
Engagement initial de 9 ans	Période initiale de 9 ans	18 %	2 % par an
	Prolongation de 3 ans	3 %	1 % par an

D'après www.service-public.fr

Annexe 5 : courriel de Marco LUGANO

De	marco.lugano@courriel.com
À	camille.napoli@promazur.fr
Cc	
Date	11/05/20 09 : 00
Objet	Questions sur Appartement T2 CIMA ZUR
<p>Bonjour,</p> <p>Lors de notre entretien téléphonique, j'ai bien noté que, pour un achat dans le neuf, les « frais de notaire » étaient de 3 %. J'ai aussi retenu le fait que le quartier où est situé ce programme neuf est très recherché et que je n'aurai aucun mal à trouver des locataires.</p> <p>Voici les questions auxquelles j'aimerais que vous répondiez si je décide d'investir en PINEL :</p> <ul style="list-style-type: none">- Je pense le louer pendant 3 ou 4 ans. Est-ce possible ?- Puis-je le louer à ma fille ?- Quel est le montant de la réduction annuelle d'impôt dont je peux bénéficier ?- Quelles sont les contraintes de ce dispositif ?- Ai-je droit à un prêt à taux zéro pour financer une partie de mon investissement ? <p>Bien à vous.</p> <p>Marco LUGANO</p>	

Annexe 6 : loyers moyens à Nice en € par m² de surface habitable

Type d'appartement \ Localisation	NICE (tous quartiers)	Quartier du VIEUX-NICE	Quartier de CIMIEZ
STUDIO	19,40 € / m ²	18,00 € / m ²	20,90 € / m ²
T2	15,70 € / m ²	14,30 € / m ²	17,20 € / m ²
T3	14,00 € / m ²	12,70 € / m ²	15,50 € / m ²
T4 et +	13,50 € / m ²	12,20 € / m ²	15,00 € / m ²
TOUT TYPE D'APPARTEMENT	15,00 € / m ²	13,70 € / m ²	16,50 € / m ²

D'après www.meilleursagents.com

Annexe 7 : tableau des coefficients saisonniers mensuels de l'agence pour 2019

Mois	Coefficients saisonniers mensuels
Janvier	0,3
Février	0,4
Mars	0,6
Avril	1
Mai	1,6
Juin	2,2
Juillet	0,9
Août	0,4
Septembre	1,8
Octobre	1,8
Novembre	0,6
Décembre	0,4

Annexe 8 : documentation juridique

Extrait de la Convention Collective Nationale de l'Immobilier (CCNI)

CHAPITRE IV – DURÉE DU TRAVAIL – CONGÉS

Article 19

[...]

19.5.4. Réduction du temps de travail dans le cadre de la saisonnalité

Le présent dispositif contribue à l'accroissement de l'efficacité des entreprises à travers la souplesse d'adaptation aux variations d'activités, qu'elles soient saisonnières ou conjoncturelles, afin d'accroître leur réactivité face aux demandes des clients, tout en réduisant les coûts liés à la gestion de ces variations.

Dans ce cadre et afin de tenir compte des besoins, les horaires peuvent être modulés pour faire face aux fluctuations saisonnières ou conjoncturelles. La variation de la durée hebdomadaire de travail, sur tout ou partie de l'année, doit respecter sur l'année la durée hebdomadaire moyenne et la limite des durées maximales quotidiennes et hebdomadaires, les périodes de haute activité se compensant sur l'année avec les périodes de basse et de moyenne activité, le tout dans une variation de 0 à 46 heures.

Article 21 : Congés payés

[...]

21.3. Période des congés : rappel fait des règles de fractionnement du congé fixées par l'article L. 3141-17(1) à 20 du Code du travail, le salarié a le droit de prendre au moins 24 jours ouvrables (2) pendant la période du 1^{er} mai au 31 octobre. Toutefois, une partie des congés peut être prise en dehors de cette période en accord entre employeur et salarié.

[...] Le calendrier des congés est établi par l'employeur [...] en fonction des nécessités du service.

[...]

- (1) « La durée des congés pouvant être pris en une seule fois ne peut excéder 24 jours ouvrables. »
(2) 24 jours ouvrables correspondent à 4 semaines de congés payés

Avenant n°31 du 15 juin 2006 (CCNI)

Article 2 : Horaires

Le temps de travail du négociateur immobilier VRP n'étant pas contrôlable et ne pouvant pas relever de la réglementation de la durée du travail, le contrat de travail peut prévoir dans quelles conditions le salarié rend compte de son activité. Le négociateur immobilier non VRP est soumis à la réglementation sur la durée du travail.

**Document 1 : lettre-type de publipostage de l'agence « PROM'AZUR » (RECTO)
À rendre avec la copie**

AGENCE PROM'AZUR
26 rue de l'Opéra
06000 NICE

☎ : 04 93 XX XX XX

📠 : 04 93 XX XX XX

✉ : contact@promazur.fr

🌐 : www.promazur.fr



« Civilité » « NOM » « Prénom »
« Adresse »
« Complément adresse »
« Code postal » « VILLE »

S.A.R.L. au capital de 50 000 € immatriculée au RCS de Nice - **SIRET** : 790 160 660 00030
Garantie financière : 120 000 € auprès de GALIAN - **Carte professionnelle n°** : CPI 0611 2018 000 020 153
mention « Transactions sur immeubles et fonds de commerce » délivrée par la CCI de Nice

BTS Professions Immobilières		Session 2020
Épreuve U51 Transaction Immobilière	CODE : 20PI51TIM	Page : 13/16

Document 1 : lettre-type de publipostage de l'agence « PROM'AZUR » (VERSO)
À rendre avec la copie

S.A.R.L. au capital de 50 000 € immatriculée au RCS de Nice - **SIRET** : 790 160 660 00030
Garantie financière : 120 000 € auprès de GALIAN - **Carte professionnelle n°** : CPI 0611 2018 000 020 153
mention « Transactions sur immeubles et fonds de commerce » délivrée par la CCI de Nice

BTS Professions Immobilières		Session 2020
Épreuve U51 Transaction Immobilière	CODE : 20PI51TIM	Page : 14/16

Document 2 : fiche « pré-conseils » du projet d'investissement de Marco LUGANO
À rendre avec la copie

**FICHE « PRÉ-CONSEILS »
DU PROJET D'INVESTISSEMENT DE MARCO LUGANO
(Simulation sur une année de location)**

VOTRE ACHAT

Type de bien :
Prix du bien :
« Frais de notaire » :

Éléments de comparaison annuels	Option pour le système de défiscalisation PINEL	Sans recours à la défiscalisation PINEL
Surface à prendre en compte	Surface pondérée :	Surface habitable :
	(Loyer maximal)	(Loyer moyen du secteur)
Estimation du loyer annuel		
Taux de rentabilité brute		

CONSEILS À DONNER AU CLIENT

TABLEAU DE BORD

☛ Période d'analyse : ANNEE 2019

☛ Poste : négociatrice

INDICATEURS	Fiona ROMA	Laura SALTA
Nombre d'appels téléphoniques	500	800
Nombre de rendez-vous « prise de mandat » après appels téléphoniques	200	80
Nombre de mandats signés	20	30
Dont mandats exclusifs	12	25
Nombre de ventes conclues	10	24

RATIOS DE PERFORMANCE	Objectifs donnés	Fiona ROMA	Laura SALTA
Taux de transformation des appels téléphoniques en rendez-vous « prise de mandat »	20 %		
Taux de transformation des rendez-vous « prise de mandat » en mandats	30 %		
Taux de mandats exclusifs par rapport au total des mandats signés	70 %		
Taux de transformation des mandats en ventes	75 %		

	CONSTATS	SOLUTIONS PROPOSÉES
Fiona ROMA		
Laura SALTA		