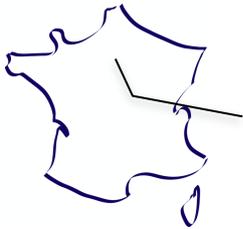


<b>OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES</b>	L'étudiant(e) doit être capable de mettre en œuvre notamment les compétences désignées ci-dessous :
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Situation professionnelle : L'organisation de la prospection<ul style="list-style-type: none"><li>○ <i>Compétence : 51C6 – Mettre en place une action de prospection</i></li></ul></li><li>• Situation professionnelle : L'évaluation des biens immobiliers à la vente<ul style="list-style-type: none"><li>○ <i>Compétence : 51C8 – Estimer les biens et les droits immobiliers</i></li></ul></li><li>• Situation : La mise en publicité des biens à vendre et à louer<ul style="list-style-type: none"><li>○ <i>Compétence : 51C16 – Définir et mettre en œuvre une stratégie de communication</i></li></ul></li></ul>



**Vous êtes ici**



## DOSSIER N°3 : Agence « VIAGER PONT DE L'ALMA »

Vous décidez de vous spécialiser dans un type de vente particulier : la vente en viager. Vous avez donc rejoint une agence familiale spécialisée dans ce domaine depuis plus de 30 ans. Elle est leader sur ce créneau du marché parisien.

Elle est située à **PARIS** (75008) à côté du Pont de l'Alma. Elle est dirigée par M. Adrien **CRIMÉE**. Cet arrondissement est à la fois un haut lieu touristique et un des lieux où réside la haute bourgeoisie. Il accueille de nombreux commerces et hôtels de luxe.

Celui-ci vous confie la vente en viager occupé de l'appartement de Madame Antoinette **FORTETÊTE**.

Dans cet arrondissement, 70 % des ventes réalisées par l'agence « VIAGER PONT DE L'ALMA » le sont dans un délai de moins de deux mois. L'agence immobilière diffuse une « newsletter mensuelle. De plus, elle a une forte présence sur les réseaux sociaux.



Le zouave du Pont de l'Alma

M. Adrien **CRIMÉE** a réussi à obtenir le monopole de la vente pendant un délai de 3 mois. Après avoir défini la stratégie de communication, la publication sur le site internet paraît être un moyen incontournable.

### **MISSIONS CONFIEES :**

**1.1 Calculez le montant de la rente viagère que Madame Antoinette FORTETÊTE percevra chaque mois (arrondir les résultats à l'unité entière).**

**1.2 Afin de communiquer sur ce bien via internet, M. Adrien CRIMÉE vous demande de réaliser l'annonce qui sera diffusée sur le site web de l'agence ([www.viager.pontdelalma.fr](http://www.viager.pontdelalma.fr)). Vous lui présentez donc la maquette de ce support de communication.**

## BASE DOCUMENTAIRE



Annexe n°1 : Barème légal pour déterminer la valeur de l'usufruit et de la nue-propiété

Annexe n°2 : Fiche méthodologique de calculs et estimation de la rente mensuelle du crédirentier

Annexe n°3 : Extrait de la table de mortalité

Annexe n°4 : Les images (dans plusieurs formats) et les symboles pour la création de la maquette

Annexe n°5 : La fiche descriptive du bien

Annexe n°6 : Le barème de l'agence « VIAGER PONT DE L'ALMA »

### ANNEXE N°1 BARÈME LÉGAL POUR DÉTERMINER LA VALEUR DE L'USUFRUIT ET DE LA NUE-PROPRIÉTÉ

Âge de l'usufruitier au moment de la vente	Valeur de l'usufruit	Valeur de la nue-propiété
Moins de 21 ans révolus	90 %	10 %
Moins de 31 ans révolus	80 %	20 %
Moins de 41 ans révolus	70 %	30 %
Moins de 51 ans révolus	60 %	40 %
Moins de 61 ans révolus	50 %	50 %
Moins de 71 ans révolus	40 %	60 %
Moins de 81 ans révolus	30 %	70 %
Moins de 91 ans révolus	20 %	80 %
Plus de 91 ans révolus	10 %	90 %