

IUT Grand Ouest Normandie
BUT informatique
R3.03 Analyse des systèmes d'information

Une personne peut acheter ou vendre un bien par le biais d'une agence immobilière.

Un bien peut-être une maison, un appartement, un garage ou un terrain. Il est caractérisé par une adresse, un prix, une date de mise en vente, une date de disponibilité et en fonction du type de bien, une surface et une longueur de façade pour un terrain, une surface habitable, un nombre de pièces et d'étages, une surface de terrain pour une maison, un nombre de pièces et un étage, des charges mensuelles pour un appartement, une orientation pour une maison, un appartement ou un terrain, une surface et des charges mensuelles pour un garage...

Un acte autorise l'agence à faire visiter un bien, à le vendre aux conditions fixées par le vendeur, c'est le mandat. Il est établi à l'agence avec le vendeur et comporte la date, les coordonnées de l'agence et du vendeur, les caractéristiques du bien. Il précise la durée du mandat.

Une promesse de vente est un acte signé à l'agence entre le vendeur et l'acheteur. Elle comporte le prix versé par l'acheteur, l'adresse du notaire, la date de vente, la commission de l'agence et les frais de vente.

L'agence immobilière reçoit les personnes qui souhaitent vendre ou acheter, enregistre leurs coordonnées (civilité, nom et prénom, adresse, téléphone) et les caractéristiques du bien à vendre ou recherché. Elle propose des rendez-vous aux vendeurs ou acheteurs pour voir un bien. Une visite permet de conseiller un vendeur sur le prix de vente ou à un acheteur d'apprécier le bien pour faire éventuellement une proposition d'achat.

Modéliser les concepts, acteurs et objets de ce domaine dans un modèle entités-associations qui illustrera les différents liens entre ces éléments.