

Projet d'analyse et de conception

Systeme d'informations d'une agence immobilière.

Sébastien Adam

13 janvier 2015

Table des matières

1	Introduction	3
1.1	Énoncé	3
1.2	Réalisation	4
2	Cas d'utilisations	5
2.1	Diagramme	5
2.2	Scénarios	5
2.2.1	Définir une classe standard	5
2.2.2	Mettre un bien en vente	5
2.2.3	Mettre un bien en location	5
2.2.4	Enregistrer un client	5
2.2.5	Chercher un bien	5
2.2.6	Visiter un bien	5
2.2.7	Acquérir un bien	7
2.2.8	Générer les statistiques	7
2.3	Rapport	7

Chapitre 1

Introduction

1.1 Énoncé

En tant qu'intermédiaire entre des propriétaires de biens immobiliers et d'éventuels locataires ou acheteur, une agence immobilière propose les différents biens suivants :

- à louer ou à acheter : des biens immobiliers d'habitation (studios, appartements, maison) et des biens immobiliers commerciaux (entrepôts, emplacements pour bureaux ou commerce) ;
- à acheter uniquement : des terrains à bâtir.

Les classes standards

De manière à pouvoir servir efficacement, à la fois, les propriétaires (offrants) et les clients (demandeurs), elle s'est définie un certain nombre de « classes standards » de biens immobiliers ; par exemple : la classe des terrains à bâtir de 10 ares et de moins de 300.000 francs, la classe des maisons d'habitation à louer comprenant au minimum deux chambres et dont le loyer mensuel serait inférieur à 15.000 francs, la classe des maisons d'habitation à acheter comprenant au minimum trois chambre et dont le prix demandé serait inférieur à 2.500.000 francs.

Une classe standard est identifiée par un code de classe et caractérisée par le type de biens immobiliers qui la composent (maison, appartements, studio, entrepôt, emplacement, terrain), leur mode d'offre (à louer, à acheter), un prix maximum et une superficie minimum.

Dans le cas d'appartement à louer, le prix maximum correspond à un prix mensuel maximum de location ; pour les biens à acheter, il correspond à un prix maximum d'achat.

Dans le cas d'appartement ou maison, la superficie minimale correspond à un nombre de chambres ; dans le cas d'immeubles commerciaux ou de studios, à une superficie exprimée en m² ; dans le cas d'un terrain à bâtir, à une superficie exprimée en ares.

- Pour exercer son activité, l'agence immobilière gère les informations suivantes :
- Pour chaque propriétaire : son nom, son adresse (rue et numéro, code postal, localité), deux numéros de téléphone (privé et travail) et les heures de présence à ces numéros, ainsi que la liste des biens qu'elle est chargée de négocier pour eux.
- Pour tout bien immobilier : son statut (disponible, loué ou acheté), la classe standard à laquelle il appartient, la date à laquelle le bien lui a été soumis, sa localisation (rue et numéro, code postal et localité), la date de mise en disposition, le revenu cadastral, la liste des clients qui ont demandé à visiter ainsi que, les dates et heures de chaque visite, et les coordonnées de la personne de l'agence responsable de celle-ci. Enfin, s'il y a lieu, les coordonnées du client acquéreur (nom, adresse, téléphone), les prix et date effectifs d'achat ou de location et le numéro de référence du contrat.
- Pour tout bien immobilier sauf terrain : une description du contenu en termes de nombre et nature des pièces, type de chauffage, etc. (texte libre).
- Pour tout bien immobilier à louer : le montant de la caution locative, le loyer mensuel, le montant mensuel des charges, le type de bail, la « garniture » (meublé, non meublé).
- Pour tout bien immobilier à acheter : le prix d'achat demandé.
- Pour tout bien immobilier à acheter, sauf terrain : l'état (à restaurer, correct, impeccable).
- Pour tout bien de type « maison » ou « appartement » : le nombre de chambres, le nombre de garages, la présence ou non d'une cuisine équipée, la superficie du jardin éventuel.
- Pour tout bien de type « maison » : le nombre d'étages.

- Pour tout bien de type « appartement » ou « studio » : l'étage auquel il est localisé et la présence ou non d'ascenseur.
- Pour tout bien de type « terrain » : sa superficie.
- Pour tout bien de type « emplacement pour bureaux ou commerce » : sa superficie et le nombre de pièce le composant.
- Pour un client : son nom, son adresse, son numéro de téléphone, les types de biens qu'il recherche, c'est-à-dire la liste des classes standards qui correspondent aux types de biens qui l'intéressent.

Pour l'agence immobilière, un client correspond à toute personne s'adressant à ses services pour louer ou acheter un bien immobilier. Il devient acquéreur s'il loue ou achète un bien immobilier par son intermédiaire.

Un propriétaire est une personne qui possède des biens immobiliers et s'adresse à l'agence pour les présenter à ses clients.

Un propriétaire peut posséder plusieurs biens immobiliers.

Un bien immobilier ne peut être la propriété que d'un seul propriétaire.

Un bien immobilier est soit à louer, à acheter. Un numéro permet de l'identifier parmi tous les biens immobiliers appartenant à la même classe.

Un bien immobilier appartient toujours à une et une seule classe standard.

Une classe standard peut ne contenir aucun bien immobilier.

Un client peut être intéressé par plusieurs classes de biens.

Un client est identifié par un numéro attribué par compostage. Il peut visiter plusieurs fois le même bien accompagné d'un responsable différent.

Lorsqu'un client se présente à l'agence immobilière, il soumet sa demande au service d'enregistrement des demandes. Il indique à l'employé le type de bien qu'il désire, s'il désire louer ou acheter, ses contraintes budgétaires ainsi que les principales caractéristiques des biens qui peuvent l'intéresser.

L'employé enregistre sa demande, c'est-à-dire qu'il associe au client les différentes classes standard correspondant au mieux à la description qui lui a été faite et il enregistre les informations relatives au client si celui n'est pas connu de l'agence.

La terminaison de l'enregistrement de la demande déclenche automatiquement, pour chaque classe standard correspondant à la demande du client, l'impression de la liste des biens encore disponibles appartenant à cette classe (cette liste reprend la localisation du bien, le prix demandé et les informations relatives à la superficie).

Le client examine les différentes listes et élimine de suite les biens immobiliers qui ne l'intéressent pas. S'il reste des biens susceptibles de l'intéresser, il s'adresse au service des visites.

Pour chacun des biens retenus par le client, un employé consulte, à l'aide d'un terminal, les informations s'y rapportant afin de fournir des renseignements plus précis tandis que son collègue recherche la photo correspondant dans le fichier. Grâce aux renseignements supplémentaires et à la photo, le client peut se faire une opinion sur le bien. L'employé enregistre alors l'accord ou le désaccord du client.

La terminaison de la consultation de tous les biens déclenche automatiquement, pour chaque bien retenu, l'affichage des dates et heures de visites déjà planifiées pour les autres clients intéressés par ce bien. En fonction de ces informations l'employé et le client conviennent ensemble d'une date et d'une heure de visite que l'employé enregistre. Il enregistre également le nom de la personne responsable de cette visite.

De manière à fournir régulièrement des informations pertinentes au service de prospection, le service d'enregistrement des demandes produit un document statistique récapitulant les différents types de demandes. Cet état statistique est généré en fin de semaine ou dès que 100 demandes sont enregistrées.

1.2 Réalisation

Pour la réalisation de ce travail, j'ai d'abord commencé par les cas d'utilisation, le diagramme d'entités-associations et le diagramme de classes. Cela m'a permis d'appréhender le projet dans son ensemble.

Ensuite, j'ai choisi le cas d'utilisation « ??? » pour le développer. J'ai réalisé son diagramme d'activités et son diagramme de séquence.

Chapitre 2

Cas d'utilisations

2.1 Diagramme

La figure 2.1 à la page 6 illustre les cas d'utilisations du projet.

2.2 Scénarios

2.2.1 Définir une classe standard

L'employé va créer une classe et définir les paramètres que les biens devront remplir pour en faire partie.

2.2.2 Mettre un bien en vente

Le bien à mettre en vente doit appartenir à un client enregistré dans le système. S'il s'agit d'un nouveau client, ce dernier sera d'abord enregistré. L'employé va enregistrer les différents paramètres du bien dans le système. Les paramètres à enregistrer dépendront du type de bien. Le bien se verra attribuer une ou plusieurs classes d'après ses paramètres.

2.2.3 Mettre un bien en location

Le bien à mettre en location doit appartenir à un client enregistré dans le système. S'il s'agit d'un nouveau client, ce dernier sera d'abord enregistré. L'employé va enregistrer les différents paramètres du bien dans le système. Les paramètres à enregistrer dépendront du type de bien. Le bien se verra attribuer une ou plusieurs classes d'après ses paramètres.

2.2.4 Enregistrer un client

L'employé va enregistrer les données du client dans le système. Les données à enregistrer sont le nom et le numéro de téléphone.

S'il s'agit d'un offrant, l'employé enregistrera également le téléphone professionnel ainsi que les heures auxquelles le client est accessible sur chaque numéro.

Sinon, le client sera associé à une série de classes standards qui correspondent aux types de biens qu'il recherche. Une recherche de bien sera ensuite automatiquement exécutée.

2.2.5 Chercher un bien

Le système va générer la liste de tous les biens correspondants aux classes standard d'un client donné.

2.2.6 Visiter un bien

Pour chaque bien obtenu par la recherche et retenu par le client, le système va fournir toutes les informations. Si le client est intéressé par une visite, différentes dates et heures seront proposées par le système. L'employé et le client se mettent d'accord sur une date et une heure précise qui sera enregistrée dans le système. Un responsable de l'agence sera également assigné pour effectuer la visite.

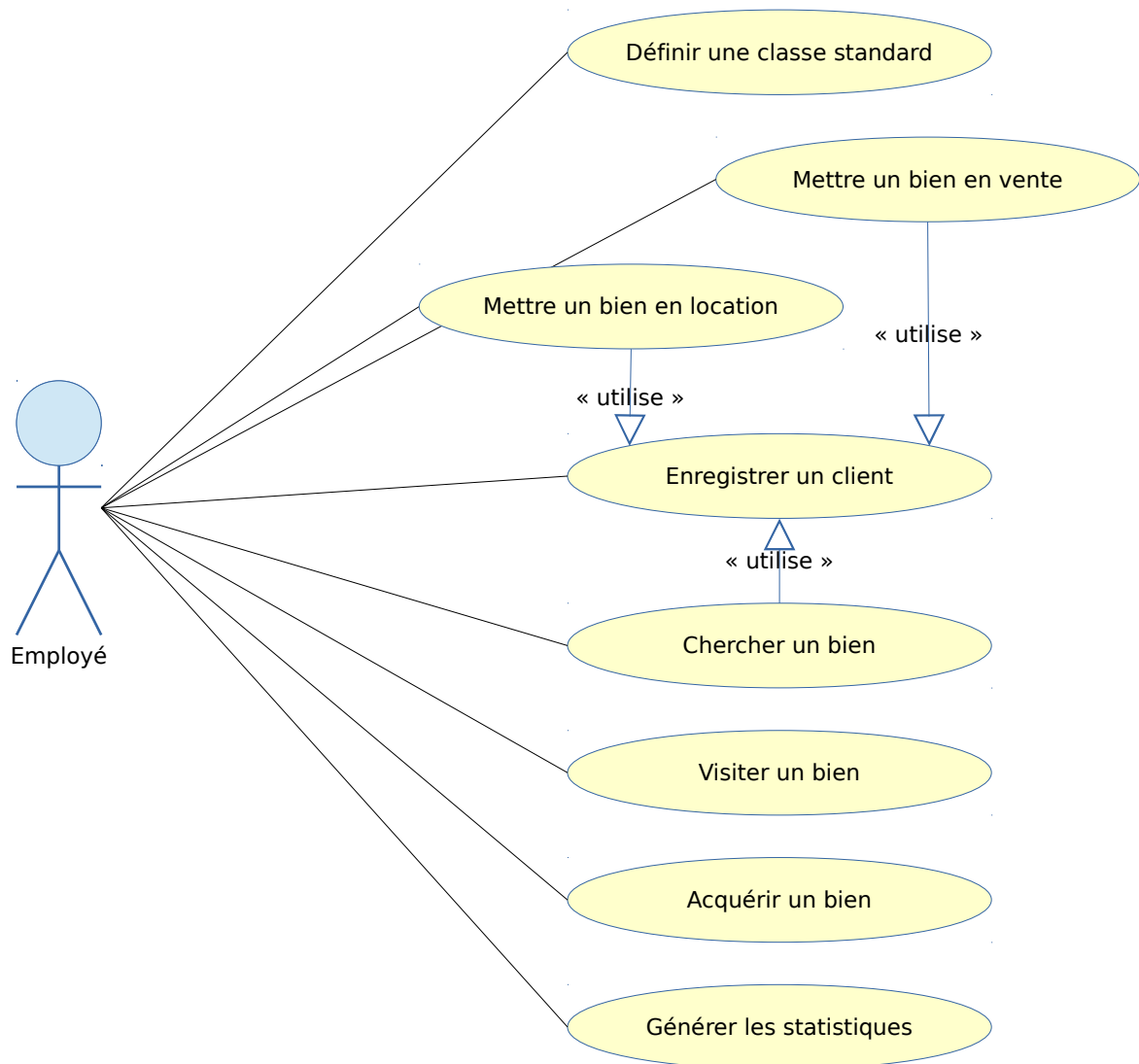


FIGURE 2.1 – Cas d'utilisations

2.2.7 Acquérir un bien

Lorsqu'un client est intéressé par un bien, une proposition sera envoyée au propriétaire. Si ce dernier l'accepte, un contrat sera émis entre le propriétaire et l'acquéreur via l'agence.

Il est possible que le propriétaire n'accepte pas l'offre de l'acquéreur. Ce refus peut être définitif, ou déboucher sur une négociation qui aboutira à l'acceptation d'une offre.

2.2.8 Générer les statistiques

De manière à fournir régulièrement des informations pertinentes au service de prospection, le service d'enregistrement des demandes produit un document statistique récapitulant les différents types de demandes. Cet état statistique est généré en fin de semaine ou dès que 100 demandes sont enregistrées. Ces statistiques seront mise à disposition des employés du service de prospection.

2.3 Rapport

J'ai ici défini les cas d'utilisations principaux résultant de l'exercice courant de l'agence immobilière. Nous devrions également envisager différents cas comme la modification des informations du système (mise à jour et suppression des classes standard, des biens, des clients, etc.). Toutefois, cela alourdirait sensiblement le diagramme sans y apporter de réelle plus-values. En effet, elles sont généralement implicites.

Table des figures

2.1 Cas d'utilisations	6
----------------------------------	---

Liste des tableaux