

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

ÉPREUVE U5.1 TRANSACTION IMMOBILIÈRE

SESSION 2014

—
Durée : 3 heures

Coefficient : 3
—

Matériel autorisé :

Toutes les calculatrices de poche y compris les calculatrices programmables, alphanumériques ou à écran graphique à condition que leur fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante (Circulaire n°99-186, 16/11/1999).

Documents à rendre et àagrafer avec la copie :

- Annexe 4.....pages 9 à 11
- Annexe 7, 7bis.....pages 14 et 15

CE SUJET COMPORTE DEUX DOSSIERS **INDÉPENDANTS** :

DOSSIER 1 : ESTIMATION D'UN BIEN ET ENTRÉE D'UN MANDAT

35 points

DOSSIER 2 : VENTE DU BIEN – CONSEIL AU CLIENT

25 points

Total :

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 à 16.

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES		Session 2014
Nom de l'épreuve : Transaction Immobilière	Code : 14PI51TIM	Page : 1/16

Monsieur et Madame VISION ont ouvert l'agence « Lisières de Forêt Immo » à Saint-Leu-la-Forêt dans le Val d'Oise (95) en 1985. La présentation de l'entreprise se situe en **annexe 1**.

Le couple a pu développer une activité soutenue pendant de nombreuses années. L'agence bénéficie d'une très bonne notoriété.

Proches de la retraite, ils souhaitent transmettre leur affaire d'ici quelques temps à leur fils et ont décidé d'organiser cette transmission. Leur fils Cédric et vous-même intégrez l'entreprise en même temps, en tant que négociateurs salariés.

La structure compte donc aujourd'hui quatre personnes :

- Monsieur VISION – il a l'expérience du terrain depuis de nombreuses années dans le domaine de la transaction-vente. Il est détenteur de la carte professionnelle et assure la direction de l'agence.
- Madame VISION – commerciale également expérimentée, elle assure l'administration générale et la gestion de l'entreprise. Elle seconde son époux dans toutes ses tâches.
- Leur fils, Cédric VISION, titulaire d'un BTS professions immobilières et de l'ensemble des modules de l'ICH (Institut d'études économiques et juridiques appliquées à l'Immobilier, la Construction et l'Habitat) est recruté comme négociateur salarié.
- Vous-même, titulaire du BTS professions immobilières, êtes recruté(e) comme négociateur(rice) salarié(e) en contrat à durée déterminée dans un premier temps.

L'activité de l'entreprise est centrée sur la transaction-vente.

Monsieur VISION vous a délégué ses pouvoirs en vous confiant une attestation d'emploi (carte blanche). Vous signerez tous les documents du cas sous le nom de **Dominique COLVERT**.

DOSSIER 1 – Estimation et entrée du mandat

Monsieur HULOTTE vous contacte à la suite d'une distribution d'imprimés sans adresse dans son quartier. Il envisage de mettre son bien en vente. Il s'agit d'une maison située dans le quartier des « Coteaux » de Saint-Leu-la-Forêt, très prisé par la clientèle locale.

Monsieur HULOTTE souhaite obtenir une estimation mais il n'est pas décidé à vous confier un mandat pour le moment. « *Je n'ai pas une très bonne opinion des agents immobiliers...* », vous dit-il, «... *mais vous pouvez peut-être me faire changer d'avis* ». Il attend de constater vos compétences en matière d'estimation.

Vous saisissez l'opportunité que vous propose ce client et convenez d'un rendez-vous le lendemain à 10 heures pour une première visite. Afin de convaincre votre prospect d'avoir recours à vos services, vous préparez votre rendez-vous avec beaucoup de soin.

Vous vous rendez chez Monsieur HULOTTE, et vous relevez l'ensemble des informations concernant le bien et le vendeur (fiche technique **annexe 2**).

1.1 - Quels sont les trois documents indispensables à demander au vendeur lors de cette visite de découverte du bien ?

1.2 - Dans le cadre de votre démarche de conseil, vous indiquez au vendeur les diagnostics qu'il aura à fournir dans le cadre de la vente de son bien. Vous justifiez les éléments de votre réponse.

Au cours de la conversation et en regardant les documents qu'il vous fournit, vous découvrez que Monsieur HULOTTE est marié sous le régime de la séparation de biens. Il vous dit être l'unique propriétaire de la maison, achetée avec l'héritage qu'il a reçu de ses parents. Il semble très attaché à ce lieu, du fait de l'origine des fonds ayant servi à son financement mais aussi parce qu'il a réalisé de nombreux travaux lui-même dans le logement. Le couple vit dans cette maison depuis 25 ans. Aujourd'hui tous deux retraités, ils ont décidé de vendre afin d'acheter un autre bien dans la région de Lyon, où sont installés leurs deux enfants.

Les caractéristiques techniques du bien que vous relevez figurent dans l'**annexe 2**.

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES		Session 2014
Nom de l'épreuve : Transaction Immobilière	Code : 14PI51TIM	Page : 2/16

Vous expliquez à Monsieur HULOTTE votre démarche pour estimer son bien : vous allez utiliser la méthode comparative et vous lui enverrez l'avis de valeur sous 48 heures par courrier.

Malgré sa réticence de départ, il vous demande quels services vous lui apporteriez dans le cas où il se déciderait à signer un mandat.

1.3 - Quels arguments développez-vous pour tenter de convaincre Monsieur HULOTTE d'avoir recours à un agent immobilier pour vendre son bien ? Vous rédigez un argumentaire présenté par thèmes. Dix arguments au moins sont attendus. Votre objectif est d'éviter que Monsieur HULOTTE s'occupe lui-même de la vente.

Monsieur HULOTTE vous a écouté, il vous dit qu'il en parlera avec sa femme. Il attend votre estimation.

1.4 - À l'aide des annexes 2 et 3 vous réalisez le calcul de l'estimation par la méthode comparative. Vous justifiez le choix des biens retenus ainsi que vos calculs. Vous arrondissez votre résultat au millier d'euros supérieur.

1.5 - À l'aide de vos calculs précédents et de l'annexe 1, vous calculez le montant de votre commission et déterminez le montant du prix de vente F.A.I. Vous arrondirez au millier d'euros supérieur.

1.6 - Enfin, vous rédigez le courrier d'avis de valeur à votre client vendeur. Le courrier doit lui indiquer entre autres le prix net vendeur et le prix auquel il sera affiché.

Trois jours plus tard, Monsieur HULOTTE, convaincu par votre estimation et par les arguments que vous avez développés lors de votre première visite accepte de signer un mandat simple. Vous lui proposez de passer avec sa femme à l'agence pour signer le mandat. Il accepte mais vous précise qu'il viendra seul, puisqu'il est l'unique propriétaire du bien.

1.7 - Expliquez à Monsieur HULOTTE pourquoi la présence de son épouse est nécessaire lors de la signature du mandat de vente. Vous exposerez le principe juridique sur lequel repose votre réponse, ainsi que le risque encouru en cas de non respect de cette règle.

1.8 - Préparez le mandat simple de vente tel qu'il apparaîtra après la signature des deux parties. Il porte le n°12 (annexe 4 à rendre avec la copie). La commission sera à la charge du vendeur.

Le jour du rendez-vous, au moment de signer le mandat, Monsieur HULOTTE vous interpelle : « *dites moi, vous êtes bien jeune... avez-vous l'autorisation de signer le mandat pour vendre ma maison ?* »

1.9 - Que lui répondez-vous ? Vous étayez votre réponse par un argument juridique relatif au cadre de la profession.

Monsieur HULOTTE ajoute « *Je crois que nous avons sept jours pour nous rétracter à compter d'aujourd'hui ?* »

1.10 - Compte tenu des circonstances de la prise de contact et du démarchage que répondez-vous à Monsieur HULOTTE ? Justifiez votre réponse, notamment avec des arguments juridiques.

1.11 - Votre réponse a-t-elle une incidence sur la mise en place des démarches commerciales que vous allez engager pour le bien de Monsieur et Madame HULOTTE ?

Le mandat est maintenant signé par les deux parties et vous avez remis au client un coupon de rétractation.

1.12 - Que devez-vous faire une fois le mandat signé par le client et vous-même ? Vous précisez le cadre juridique de cette obligation ainsi que le risque encouru par l'agence en cas de non-respect de cette formalité.

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES		Session 2014
Nom de l'épreuve : Transaction Immobilière	Code : 14PI51TIM	Page : 3/16

DOSSIER 2 – Vente du bien - conseil au client

Monsieur et Madame SITELLE se présentent à l'agence un samedi après-midi. Ils se sont longuement arrêtés devant votre vitrine et vous les avez invités à entrer. Après quelques mots échangés, ils vous ont indiqué qu'ils sont **à la recherche d'une maison** depuis maintenant un peu plus de 18 mois mais qu'ils ne trouvent pas vraiment ce qu'ils veulent.

Vous trouverez en **annexe 5** les informations collectées lors du RDV avec ces clients potentiels.

Vous leur indiquez que vous avez récemment entré un bien à 510 000 € FAI qui pourrait correspondre à leur besoin. Vous leur proposez de contacter le propriétaire dès maintenant, **Monsieur et Madame HULOTTE**.

Vous contactez ces derniers qui vous proposent une visite pour lundi soir 19 heures. Vos clients acceptent. Ils sont un peu déçus de ne pouvoir visiter de suite, mais vous leur dites qu'ainsi vous aurez le temps de réfléchir à la dimension financière de leur projet.

Après leur départ vous réalisez plusieurs tâches en préparation de lundi :

Vous évaluez la faisabilité de l'opération en envisageant deux hypothèses : vente de l'appartement d'une part, location de l'appartement d'autre part. On considérera qu'ils peuvent louer leur bien 13 € le m².

2.1 - Pour ceci vous remplissez les annexes 7 et 7bis, en utilisant les annexes 5 et 6. Vos conclusions apparaîtront dans la dernière partie de l'annexe 7bis intitulée « commentaires ».
Un avantage et un inconvénient sont attendus pour chacune des hypothèses.

Le lundi suivant, la visite se déroule comme convenu et le bien plaît beaucoup à Monsieur et Madame SITELLE. Vous leur présentez par ailleurs l'étude financière que vous avez réalisée pour eux.

Le couple est convaincu d'avoir trouvé la maison de ses rêves et souhaite signer un compromis de vente. Au vu de l'étude financière, Monsieur et Madame SITELLE choisissent de financer leur achat avec le produit de la vente à venir de leur appartement actuel, sans passer par un prêt relais.

2.2 - Le financement de l'acquisition de la maison se fera donc grâce à la vente de l'appartement. Quel conseil, ce choix de votre client vous amène-t-il à formuler pour la rédaction du compromis ? Pour formuler votre réponse, vous prendrez appui sur l'annexe 8.

2.3 - En vous aidant de l'annexe 9, expliquez à vos clients le fonctionnement d'une condition suspensive.

2.4 - Indiquez, les éléments qui doivent obligatoirement figurer dans la rédaction de la condition suspensive pour éviter qu'elle soit qualifiée de potestative.

ANNEXE 1 - Fiche d'identité de l'agence « Lisières de forêt Immo »

- **Raison sociale** **LISIERES DE FORÊT IMMO**

- **Adresse** 13 avenue de la gare – 95320 Saint-Leu-la-Forêt

 Téléphone : 01 39 45 67 76
 Télécopie : 01 39 45 67 80
 Mél : lisieresdeforetimmo@transac.com
 Site internet : <http://lisieresdeforetimmo.com>

- **Date de création** 1985
- **Forme juridique** SARL
- **Capital** 8 000 €
- **R.C. de Pontoise** 906 446 167
- **N° SIRET** 906 446 167 0075

- **Carte Professionnelle au nom de Monsieur VISION**

 N° 1897 mention « Transactions sur immeubles et fonds de commerce délivrée par la Préfecture du Val d'Oise

- **Garantie financière**

 Caisse de garantie et montant : SNPI (Syndicat National des Professionnels de l'Immobilier) 26 avenue Victor Hugo – 75016 Paris – montant : 110 000 €

- **Compte séquestre :**

 Compte n° 150 889 100 34 - Société Générale - 45 avenue du général Leclerc - 95320 Saint-Leu-la-Forêt

- **Effectif : 4 personnes**

- **Le barème d'honoraires de l'agence est un barème par tranche, dégressif, TTC :**

Tranches de prix net vendeur	Taux de commission TTC
▪ De 0 à 80 000 €	7 %
▪ De 80 001 à 200 000 €	6 %
▪ De 200 001 à 350 000 €	5 %
▪ Au-delà de 350 000 €	4 %

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES		Session 2014
Nom de l'épreuve : Transaction Immobilière	Code : 14PI51TIM	Page : 5/16

ANNEXE 2 – FICHE TECHNIQUE – MAISON DE M. et Mme HULOTTE

MAISON TYPE 6
155 m²

SAINT-LEU-LA-FORÊT
PROXIMITÉ COTEAUX
(Mi-Coteaux)

PRIX F.A.I. :

Nom du conseiller : Dominique COLVERT

Date de la première visite :

Référence :

DPE (à vérifier) : D

MANDAT

N°: Exclusif . Semi-exclusif . Simple .

Date signature : Date expiration :

IDENTITÉ VENDEUR

Nom : M. HULOTTE Marcel né le 25/07/1951 à Toulouse (31) et Mme HULOTTE née LELOUP Liliane le 05/09/1949 à Lyon (69).

Adresse : 87 Chemin des Claies

CP : 95320 **Ville :** SAINT-LEU-LA-FORÊT

Tél. : 01 39 65 89 65 **Régime matrimonial :** séparation de biens - contrat reçu par devant notaire Me Dalarin le 29 juin 1974.

Résidence principale : oui non

Motifs de la vente : rapprochement des enfants

DESCRIPTIF

Adresse : 87 Chemin des Claies

CP : 95320 - **Ville :** SAINT-LEU-LA-FORÊT

Descriptif général du bien :

Nombre de chambres : 4 et une petite chambre pouvant faire office de bureau

Nombre de salles de bains : 1 – **Nombre de salles d'eau :** 1

Nombre de WC : 2

Surface habitable : 155 m² – **Surface séjour :** 48 m² – **Exposition séjour :** Sud-Ouest

Chauffage : central gaz de ville – **cuisine équipée :** oui – **double vitrage :** oui.

Garage pour 2 voiture(s)

Sous-sol : 45 m² hors garage

Surface terrain : 550 m² – **clôturé :** oui non

Piscine : oui non

Surface terrasse(s) : 25 m²

Dépendances : un abri de jardin

Construction traditionnelle : oui non - **Année de construction :** 1987

Installations gaz et électricité d'origine.

Nombre de niveaux : 2 – **Murs mitoyens :** non

Cadastre : AC 1687 – **Lotissement :** oui non

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

Session 2014

Nom de l'épreuve : Transaction Immobilière

Code : 14PI51TIM

Page : 6/16

Assainissement : raccordement tout à l'égout

Zone soumise à un PPRN et à la réalisation d'un état parasitaire par arrêté préfectoral.

ANNEXE 2 – FICHE TECHNIQUE – MAISON DE M. et Mme HULOTTE (suite)

INFORMATIONS FINANCIÈRES

Travaux à prévoir : aucun dans l'immédiat – bien en bon état

Taxe d'habitation : 1 750 €

Taxe foncière : 1 800 €

Charges de chauffage annuelles: 1300 €

COMMENTAIRES

Notaire : Maître Pistou – Saint Leu la Forêt - 95

Le secteur se trouve en zone termites et un PPRN est en place sur la commune

Environnement, commodités : 1 km du centre ville : commerces, gare SNCF direct Paris Nord – 3 km collège – absence de lycée sur la commune.

Libre à la vente : oui non,

Occupé par : propriétaire locataire,

Visites : exclusivement en présence du propriétaire sur rendez-vous

Remarques : bon standing, situation très calme, accès direct à la forêt.

Terrain arboré mais en pente.

Nécessité d'une voiture pour aller à la gare – centre ville accessible à pied.

ANNEXE 3 – MAISONS VENDUES SUR LE SECTEUR AU COURS DES TROIS DERNIERS MOIS

Référence des biens	Type de bien	Quartier	Surface habitable	Surface terrain	Année de construction	DPE	Prix de vente net vendeur	Remarques
SL67	Maison	Plaine	150	450	1975	E	407 000	Prévoir quelques rafraîchissements
SL98	Maison	Mi-Coteaux	150	650	1985	D	479 000	Excellent état
SL56	Maison	Proche Centre	150	850	1930	D	495 000	Proche commodités Meulière ⁽¹⁾ de charme – quelques travaux à prévoir
SL78	Maison	Coteaux	155	650	1983	E	515 000	Bon état
SL34	Maison	Centre	156	800	1910	C	995 000	Meulière ⁽¹⁾ traditionnelle – très beaux volumes – rénoverée – chauffage écologique – bien de grande qualité
SL55	Maison	Mi-Coteaux	157	500	1981	D	447 530	Maison habitable de suite, quelques travaux de décoration à prévoir.
SL35	Maison	Coteaux	194	1 000	1976	D	685 000	Très bel emplacement, vue imprenable sur vallée de Montmorency. Bien de qualité. Piscine

Saint-Leu-la-Forêt regroupe trois secteurs sur lesquels l'agence est très active :

- Centre et proche centre, il s'agit du centre ancien situé au pied des Coteaux – la gare est située en centre ville. Ce quartier est demandé.
- Les Coteaux et le Mi-Coteaux, constituent un même quartier, adossé au centre ville, ancienne zone de viticulture, et secteur situé en lisière de la forêt domaniale de Montmorency.
- Le quartier Plaine, plus éloigné du centre, proche des centres commerciaux locaux.

⁽¹⁾ Maison ancienne construite en pierre meulière (qui servait à la fabrication des meules à grains)

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

Session 2014

Nom de l'épreuve : Transaction Immobilière

Code : 14PI51TIM

Page : 8/16

LISIÈRES DE FORÊT IMMO

ANNEXE 4 – MANDAT À COMPLÉTER – À RENDRE AVEC LA COPIE

N° au registre des mandats

.....

Mandat simple de vente en cas de démarchage

- **LE ou LES MANDANT(S)**

.....
.....
.....
.....
.....

- **LE MANDATAIRE**

.....
.....
.....
.....
.....

- IL A ÉTÉ CONVENU ET ARRÊTÉ CE QUI SUIT : par les présentes, le mandant charge le mandataire de vendre les biens désignés ci-après dont il est propriétaire et le mandataire accepte cette mission.

- **DÉSIGNATION ET SITUATION DES BIENS À VENDRE**

- **Nature** : Appartement Maison individuelle Locaux commerciaux

- **Adresse** :

.....
.....
.....

Désignation :

.....
.....
.....
.....
.....

Paraphes :

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES		Session 2014
Nom de l'épreuve : Transaction Immobilière	Code : 14PI51TIM	Page : 9/16

RÉGLEMENTATION RELATIVE À L'IMMEUBLE

Pour se conformer aux différentes obligations en vigueur, le mandant s'engage à fournir tous les documents relatifs à la réglementation de l'immeuble :

- Surface Carrez
- Amiante
- Saturnisme
- Termites
- Risques technologiques et naturels majeurs
- Diagnostic de performance énergétique
- Installation gaz
- Installation électrique
- Diagnostic assainissement

Le mandant charge de les effectuer.

Dans tous les cas, la situation devra être connue au plus tard au moment de la signature de l'avant-contrat. Les frais résultant de ces obligations sont à la charge du mandant et les documents y afférents sont la propriété du mandant, sauf convention contraire des parties.

PRIX DE VENTE

Les biens devront, rémunération du mandataire comprise, être présentés au prix de.....
.....sauf accord ultérieur écrit des parties.

SÉQUESTRE

En vue de garantir la bonne exécution des présentes, l'acquéreur, devra, à l'appui de toute promesse ou compromis de vente, effectuer un versement d'un montant minimum de 10 % du prix total de la vente, à l'ordre deséquestre garanti financièrement à cet effet.

RÉMUNÉRATION DU MANDATAIRE

En cas de réalisation, la rémunération du mandataire sera de
.....TVA incluse, à la charge de

ACTE AUTHENTIQUE – JOUISSANCE

Le mandant déclare que les biens à vendre seront, le jour de la signature de l'acte :

- libres de toute location, occupation ou réquisition
- loués suivant l'état locatif annexé au présent mandat

Le notaire du mandant est Maître

CLAUSES PARTICULIÈRES

.....
.....
.....
.....

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES		Session 2014
Nom de l'épreuve : Transaction Immobilière	Code : 14PI51TIM	Page : 10/16

DURÉE DU MANDAT

Le présent mandat est accepté et consenti **SANS EXCLUSIVITÉ** pour une période irrévocable de trois mois à compter de ce jour. Sauf dénonciation, à l'expiration de cette période initiale, il sera prorogé pour une durée maximale de 12 mois supplémentaires. **AU TERME DE LAQUELLE IL PRENDRA AUTOMATIQUEMENT FIN. CHACUNE DES PARTIES POURRA, MOYENNANT UN PRÉAVIS DE QUINZE JOURS, PAR LETTRE RECOMMANDÉE AVEC AVIS DE RÉCEPTION, Y METTRE FIN AU TERME DE LA PÉRIODE INITIALE OU À TOUT MOMENT PENDANT SA PROROGATION.**

LE MANDANT RECONNAÎT AVOIR PRIS CONNAISSANCE DES CONDITIONS PARTICULIÈRES DES PRÉSENTES ET DES CONDITIONS GÉNÉRALES CI-DESSUS ET AVOIR RECU UN EXEMPLAIRE DU CONTRAT.

RAYÉS NULS

..... mots

.....lignes

Fait en double exemplaire dans les locaux du mandataire,

À le

LE MANDANT

Le mandant fait précéder sa signature de la mention manuscrite « lu et approuvé, bon pour mandat »

LE MANDATAIRE

Le mandataire fait précéder sa signature de la mention manuscrite « lu et approuvé, mandat accepté »

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES		Session 2014
Nom de l'épreuve : Transaction Immobilière	Code : 14PI51TIM	Page : 11/16

ANNEXE 5 – RENDEZ-VOUS AVEC MONSIEUR ET MADAME SITELLE ACQUÉREURS POTENTIELS

Monsieur et madame Sitelle ont deux enfants de 12 et 17 ans. Ils demeurent actuellement dans un appartement dont ils sont tous deux propriétaires, au Plessis-Bouchard, commune voisine de Saint-Leu-la-Forêt.

La surface de cet appartement est de 90 m². Ils n'ont plus de crédit sur ce bien.

Madame travaille dans l'administration fiscale et monsieur est directeur financier d'une PME.

Ils ont le souhait d'acquérir une maison « au vert » et la commune de Saint Leu la Forêt leur conviendrait. Ils recherchent une surface de l'ordre de 150 à 170 m², avec un terrain d'environ 500 m² et un sous-sol.

Ils vous disent avoir un budget de 500 000 € environ avec une marge possible. Ils n'ont aucun prêt en cours.

Revenus Monsieur : 7 000 € sur 13,5 mois

Revenus madame : 3 300 € sur 12 mois.

Apport personnel : monsieur dispose d'un apport provenant d'un héritage de 80 000 € (en cas d'utilisation de ce montant lors de l'achat, une clause indiquant le emploi de cette somme dans ledit achat sera insérée à l'acte, afin que M.Sitelle en conserve la pleine propriété). Par ailleurs le couple dispose d'un livret A pouvant servir à financer le bien à hauteur de 15 000 €

Par ailleurs, ils ne savent pas s'ils vont vendre ou louer leur appartement. Ils s'inquiètent pour leur retraite, et se disent qu'il serait peut-être opportun d'emprunter davantage sur la maison qu'ils souhaitent acheter et se servir du loyer pour couvrir la charge d'emprunt en partie, plutôt que de vendre et de constituer un apport pour l'achat de la maison. Leur appartement a été estimé par l'un de vos confrères à **255 000 € net vendeur**.

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES		Session 2014
Nom de l'épreuve : Transaction Immobilière	Code : 14PI51TIM	Page : 12/16

ANNEXE 6 – INFORMATIONS CONCERNANT LE FINANCEMENT DE L'OPÉRATION

Mensualités de remboursement pour 10 000 € empruntés à taux fixe.

Taux ↓	Durées →	10 ANS	15 ANS	20 ANS	25 ANS
3,20 %		97,49 €	70,02 €	56,47 €	48,47 €
3,30 %		97,95 €	70,51 €	56,97 €	49,00 €
3,40 %		98,42 €	71,00 €	57,48 €	49,53 €
3,50 %		98,89 €	71,49 €	58,00 €	50,06 €
3,60 %		99,35 €	71,98 €	58,51 €	50,60 €
3,70 %		99,83 €	72,47 €	59,03 €	51,14 €
3,80 %		100,30 €	72,97 €	59,55 €	51,69 €
3,90 %		100,77 €	73,47 €	60,07 €	52,23 €
4,00 %		101,25 €	73,97 €	60,60 €	52,78 €

On envisage un taux d'emprunt hors assurance possible de **3,80 % sur 15 ans**.

L'assurance décès invalidité est estimée à **2,50 € par tête pour 10 000 € empruntés**.

Compte tenu du profil de vos clients, vous décidez de réaliser l'étude en prenant en compte une assurance à 100 % sur les deux personnes du couple.

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES		Session 2014
Nom de l'épreuve : Transaction Immobilière	Code : 14PI51TIM	Page : 13/16

ANNEXE 7 – FAISABILITÉ DE L'OPÉRATION – PLAN DE FINANCEMENT
CE DOCUMENT EST À RENDRE AVEC LA COPIE

NB : Les frais d'acte notarié seront estimés à 7 % du montant frais d'agence inclus.

PRIX D'ACQUISITION <i>On effectue les calculs avec les honoraires à la charge vendeur</i>		
Prix de vente F.A.I.	510 000	
Frais d'acte notarié		
PRIX TOTAL		
PLAN DE FINANCEMENT		
	Hypothèse de la revente de l'appartement du Plessis Bouchard Vous justifiez toutes vos réponses	Hypothèse de la mise en location de l'appartement du Plessis Bouchard Vous justifiez toutes vos réponses
Apports	-	-
	-	-
	-	-
Apport total		
Montant emprunté		

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES	Session 2014
Nom de l'épreuve : Transaction Immobilière	Code : 14PI51TIM Page : 14/16

**ANNEXE 7bis – FAISABILITÉ DE L'OPÉRATION - FINANCEMENT
CE DOCUMENT EST À RENDRE AVEC LA COPIE**

Informations préliminaires

Dans l'hypothèse où le bien est loué on prendra en compte le **revenu du loyer à 80 %** de sa valeur, comme le font les banques dans le calcul de la solvabilité, afin de couvrir le risque de vacance du bien.

	Hypothèse de la revente de l'appartement du Plessis Bouchard Vous justifiez toutes vos réponses	Hypothèse de la mise en location de l'appartement du Plessis Bouchard Vous justifiez toutes vos réponses
Calcul de la mensualité		
Revenus mensuels moyens		
Taux d'endettement		
Commentaires	- Avantages - Inconvénients	- Avantages - Inconvénients

ANNEXE 8 – Cour de cassation, 1^{ère} chambre civile, 15 juillet 1999

(...) qu'ensuite, pour retenir la responsabilité de l'agence, la Cour d'appel a relevé les manquements de celle-ci à l'obligation de conseil à laquelle elle était tenue envers Madame P. en n'avertissant pas cette dernière, qui, au su de l'agence, projetait d'acquérir un immeuble et d'en vendre un autre, des risques que comportait une telle opération ; qu'elle devait notamment l'alerter de l'incertitude de la vente de son appartement avant l'arrivée de la date prévue pour la réitération de la vente convenue avec Madame H. et lui conseiller l'insertion dans ce dernier acte d'une condition suspensive relative à la vente de son bien et au moins d'assurer qu'elle disposerait bien en temps utile des fonds nécessaires (...)

ANNEXE 9 – ARTICLES DU CODE CIVIL

Article 1168

L'obligation est conditionnelle lorsqu'on la fait dépendre d'un événement futur et incertain, soit en la suspendant jusqu'à ce que l'événement arrive, soit en la résiliant, selon que l'événement arrivera ou n'arrivera pas.

Article 1170

La condition potestative est celle qui fait dépendre l'exécution de la convention d'un événement qu'il est au pouvoir de l'une ou de l'autre des parties contractantes de faire arriver ou d'empêcher.

Article 1174

Toute obligation est nulle lorsqu'elle a été contractée sous une condition potestative de la part de celui qui s'oblige.

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES		Session 2014
Nom de l'épreuve : Transaction Immobilière	Code : 14PI51TIM	Page : 16/16