

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

ÉPREUVE U5.1 TRANSACTION IMMOBILIÈRE

SESSION 2012

Durée : 2 heures 30

Coefficient : 2,5

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 (Cirulaire n°99-186, 16/11/1999)

Document à rendre et à agraffer avec la copie :

- Annexe 7.....pages 9/11 et 10/11

CE SUJET COMPORTE QUATRE DOSSIERS **INDÉPENDANTS** :

DOSSIER 1 : STRATÉGIE COMMERCIALE	10 points
DOSSIER 2 : PROSPECTION	12 points
DOSSIER 3 : RENTRÉE DE MANDAT DE VENTE ET CONSEILS AUX CLIENTS	22 points
DOSSIER 4 : TECHNIQUES DU BÂTIMENT	<u>6 points</u>
Total :	50 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 11 pages, numérotées de 1/11 à 11/11.**

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES		Session 2012
Nom de l'épreuve : Transaction Immobilière	Code : PIE5TIM	Page : 1/11

Madame Marie CLAIRVOIX est la directrice de l'agence AIRIMMO, agence indépendante située à DIJON (21000), 30 place du Maréchal Juin. Créée en 1980 par Monsieur CLAIRVOIX père, l'agence AIRIMMO est spécialisée dans la transaction et la gestion de biens immobiliers. Située en plein centre ville, l'agence bénéficie d'une bonne notoriété et d'une excellente réputation chez les dijonnais, clientèle principale de l'agence.

L'**annexe 1** présente la fiche d'identité de l'agence AIRIMMO.

Face à un marché immobilier encore instable (ralentissement de l'activité, difficultés croissantes pour vendre les biens rentrés en mandats simples car les concurrents franchisés sont plus rapides...), Madame CLAIRVOIX souhaite maintenant opérer de nouveaux changements. L'arrivée du Tramway, prévue fin 2012, devrait permettre à cette ville (160 000 habitants) de connaître un nouvel essor.

Vous avez été récemment embauché(e) comme collaborateur(trice) de Madame CLAIRVOIX et, dans la perspective de valider votre période d'essai, Madame CLAIRVOIX vous soumet quatre dossiers à traiter.

Tous les documents sont signés par Madame CLAIRVOIX.

DOSSIER 1 – STRATÉGIE COMMERCIALE

Un des négociateurs informe Madame CLAIRVOIX de l'ouverture prochaine d'une agence spécialisée en transaction affiliée à un grand réseau national à proximité immédiate de l'agence AIRIMMO.

Inquiète de cette nouvelle concurrence, Madame CLAIRVOIX se demande si elle ne devrait pas rejoindre un réseau tel « IMMO 3 % » (présenté en **annexe 2**).

Elle a de plus entendu parler, au cours de l'assemblée générale de sa caisse de garantie, de la possibilité d'adhérer au « groupement inter immobilier » de sa zone d'activité, le « G2I » (présenté en **annexe 3**).

TRAVAIL À FAIRE :

11 – Présentez au moins 3 avantages et 3 contraintes qui pourraient résulter de l'adhésion au réseau « IMMO 3 % » d'une part, et 3 avantages et 3 contraintes pour l'adhésion éventuelle au niveau du « groupement inter immobilier » (G2I) d'autre part. Vous présenterez votre travail sous forme de tableau.

12 – Quel choix proposez-vous à Madame CLAIRVOIX ? Justifiez votre réponse, sachant que Madame CLAIRVOIX suivra votre recommandation.

DOSSIER 2 – PROSPECTION

Pour faire face à la concurrence et attirer davantage de vendeurs potentiels, Madame CLAIRVOIX a décidé d'intensifier ses actions de communication.

Elle s'interroge sur le coût de deux outils de prospection et souhaite les comparer : « l'e-mailing » (ou publipostage électronique) et le publipostage traditionnel avec coupon réponse.

Madame CLAIRVOIX a décidé de contacter 4 000 clients, mais hésite dans le choix d'un outil de prospection.

TRAVAIL À FAIRE :

21 – À l'aide des informations fournies en annexe 4 et sous forme de tableau, calculez le coût total hors taxes et le coût d'un contact pour chaque outil de prospection.

22 – Sachant que le taux de retour d'un publipostage traditionnel est de 2 % et celui d'un e-mailing de 0,70 %, calculez le coût d'acquisition d'un prospect. Concluez.

Afin de réduire les coûts liés aux actions de prospection, vous vous êtes proposé(e) pour concevoir les documents publicitaires.

TRAVAIL À FAIRE :

23 – Présentez et rédigez l'e-mailing destiné aux propriétaires vendeurs tel qu'il apparaît sur la page écran d'une messagerie électronique.

DOSSIER 3 - RENTRÉE DE MANDAT DE VENTE ET CONSEILS AUX CLIENTS

Grâce aux méthodes de prospection que vous avez utilisées, vous avez obtenu trois rendez-vous chez des propriétaires souhaitant vendre leur bien immobilier.

Vous avez procédé aux estimations de ces trois biens et présenté les services proposés par l'agence AIRIMMO. Deux propriétaires sur trois ont décidé de vous faire confiance : un couple, Madame et Monsieur DUMONT et Monsieur VESTIN.

Madame et Monsieur DUMONT ont décidé de signer aujourd'hui un mandat de vente exclusif qui portera le n° 318, pour le bien décrit en **annexe 6**. L'agence applique le barème fourni en **annexe 5**.

TRAVAIL À FAIRE :

- 31 – Calculez la rémunération du mandataire. Concernant la vente de l'appartement de Monsieur et Madame DUMONT sur le mandat net vendeur. Présentez vos calculs et arrondissez à la centaine d'euros la plus proche.**
- 32 – Complétez l'extrait du mandat de vente tel qu'il apparaîtra après les signatures (annexe 7 à rendre intégralement avec la copie).**
- 33 – Rédigez l'annonce vitrine dans un cadre.**

Monsieur VESTIN a signé un mandat simple de vente avec votre agence.

Le bien concerné est un studio de 25 m² loi « CARREZ » situé à proximité du campus universitaire de Dijon. Monsieur VESTIN avait acquis ce bien en 2000. Il n'a pas été réalisé de travaux depuis l'acquisition de ce bien.

Le prix de vente de ce studio est de 80 000 €, rémunération du mandataire comprise, soit un prix net vendeur de 74 300 €, la commission du mandataire restant à la charge du vendeur. La provision pour frais d'acte notarié s'élève à 7 %.

Proposant de nombreux studios en location destinés principalement aux étudiants, l'agence AIRIMMO pratique des tarifs uniques de location en fonction de la superficie du bien (**annexe 8**).

Vous accueillez à l'agence des acquéreurs potentiels, Madame et Monsieur SCHMITZ. Ils ont un projet d'investissement locatif. Le bien de Monsieur VESTIN les intéresse fortement. Cependant, ils n'ont aucune connaissance concernant les régimes fiscaux.

Un de leurs amis, non professionnel de l'immobilier, leur a parlé de la loi « SCELLIER » et leur a affirmé : « Un investissement locatif n'est valable que si vous obtenez un taux de rendement brut d'au moins 6 % !! ».

Vous comprenez rapidement que Madame et Monsieur SCHMITZ font entièrement confiance à cet ami...

Toutefois, le bien de Monsieur VESTIN ne correspond pas au régime de défiscalisation « SCELLIER » classique.

TRAVAIL À FAIRE :

- 34 – Expliquez à Madame et Monsieur SCHMITZ pourquoi ils ne peuvent pas prétendre au dispositif « SCELLIER » classique.**
- 35 – Justifiez par le calcul que le rendement brut d'environ 6 % peut être atteint sans avoir recours au dispositif « SCELLIER ».**
- 36 – Indiquez deux éléments, l'un à la hausse, l'autre à la baisse, qui pourraient faire varier le taux de rendement brut.**

DOSSIER 4 – TECHNIQUES DU BÂTIMENT

Vous êtes chargé(e) de vendre des appartements au sein de l'agence AIRIMMO.

À cette fin, il vous faut à partir du plan type d'un appartement à vendre (en **annexe 9**), relever les arguments commerciaux (cet ensemble a été livré en avril 2012. le permis de construire date du 2 décembre 2010).

TRAVAIL À FAIRE :

- 41 – En vue d'obtenir un volume global salon/séjour/cuisine, peut-on percer les parois entre le salon, le séjour et la cuisine ? Expliquez.**
- 42 – Donnez l'exposition du salon et expliquez l'intérêt de cette exposition.**
- 43 – En quoi consiste le label haute performance énergétique attribué à ce logement (au moins 2 caractéristiques) ? Expliquez pourquoi c'est un argument de vente.**

ANNEXE 1
Fiche d'identité de l'agence AIRIMMO

Nom : Agence AIRIMMO

Adresse : 30, place du Maréchal Juin
21 000 DIJON

Date de création : 1980
Forme juridique : S.A.R.L.
Capital : 50 000 €
RCS : N°456259354 DIJON

Téléphone : 03.86.89.00.89
Télécopie : 03.86.89.00.10
Mél : airimmo21@trangest.fr
Site internet : <http://airimmo.com>

Carte Professionnelle : N°989, mentions « Transaction sur immeubles et fonds de commerce » et « Gestion immobilière », délivrée par la Préfecture de la Côte d'Or (21) : DIJON.

Garantie financière : FINANIMMO – N°56214 – 300 000 €,
24 rue des Moulins – 21000 DIJON

Compte séquestre : N°89 456 089
À la Société Générale de Bourgogne
20, place du Maréchal Juin
21 000 DIJON

Personnel de l'agence sous la responsabilité de Madame CLAIRVOIX :
Un collaborateur-négociateur
Une assistante commerciale
Quatre négociateurs VRP
Un gestionnaire de location

ANNEXE 2

Réseau « Immo 3 % »

Une nouvelle génération d'agences immobilières à frais réduits.

3 % immobilier : des honoraires enfin moins chers, accessibles à tous et acceptables, **réduits et dégressifs de 3 à 2 % TTC**.

Chaque agence dispose d'une assurance en responsabilité civile et professionnelle et de l'autorisation préfectorale d'exercer.

Réalisez jusqu'à **60 % d'économie** sur les agences immobilières traditionnelles, mais aussi ce sont **17 engagements de services** qui vous permettront de comparer nos prestations, **25 points de contrôle** de qualité parce que nous sommes à votre écoute et que votre avis nous intéresse.

Nos 17 engagements de services

- 1) Panneau « À vendre » + annonces classées
- 2) Affichette de vitrine en couleur + dossier complet de vente
- 3) Publicité dans la presse locale, régionale et nationale
- 4) Évaluation objective et comparative du bien immobilier
- 5) Bilan juridique, fiscal et financier
- 6) Rendez-vous qualifié des acquéreurs à l'agence
- 7) Étude du plan de financement des acquéreurs
- 8) Aucune exigence d'un mandat exclusif
- 9) Bon de visite sans mandatement de recherche
- 10) Compte rendu au propriétaire à chaque visite
- 11) Compte rendu mensuel de l'activité
- 12) Transactions, négociation et recueil de l'accord
- 13) Contrat préliminaire d'achat et délai SRU
- 14) Compromis de vente sous conditions suspensives
- 15) Suivi du dossier de la vente (banque, notaire, administration...)
- 16) Assistance des parties lors de la signature notariée
- 17) Frais d'agence réduits : Réseau national d'agences à frais réduits de 3 à 2 % TTC dégressifs

132 agences sont là pour vous servir, le meilleur service au meilleur prix.

Droits d'entrée : 5 000 €. Participation à la publicité nationale : 2 % du C.A.

Aménagement des locaux conforme à l'identité visuelle du groupe selon devis.

EN CAS DE CRÉATION Investissement initial minimum : 45 000 € dont 15 000 € d'apport personnel.

ANNEXE 3

Le groupement inter immobilier (G2I)

Le concept est simple : **les agences immobilières d'une même zone géographique (un arrondissement, une ville ou un département) regroupent leurs mandats exclusifs**, afin de proposer une offre immobilière globale à leurs clients. **Ce n'est pas un réseau commercial**, il n'y a pas de communication massive, pas de techniques de commercialisation imposées.

La marque G2I ne doit pas être considérée ou utilisée comme l'enseigne commerciale d'un réseau d'agences, mais comme un **label, une charte** marquant l'adhésion des membres du G2I aux principes de coopération inter agences.

Les avantages pour le vendeur : il bénéficie du fichier clients de toutes les agences G2I, et ce, gratuitement. Il ne signe qu'un « Mandat Unique Partagé ». Il a un seul interlocuteur, mais multiplie ses chances de vendre par le nombre d'agences adhérentes.

Les avantages pour l'acquéreur : il a accès à l'ensemble des biens détenus par toutes les agences associées. Les affaires proposées sont des exclusivités G2I. L'acquéreur a la possibilité d'établir en toute sérénité une négociation sans craindre la concurrence entre agences.

Les avantages pour les membres du G2I : la prise de mandat exclusif est facilitée, la publicité et la communication qui mettent en avant l'exclusivité ont plus d'impact. Chaque membre et collaborateur d'un G2I a l'obligation de suivre régulièrement des formations, afin d'assurer une prestation de qualité irréprochable.

Les frais d'inscription : 2 500 €

La cotisation annuelle : 650 €

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES		Session 2012
Nom de l'épreuve : Transaction Immobilière	Code : PIE5TIM	Page : 6/11

ANNEXE 4

Tarifs HT proposés par l'entreprise MERCACTIONS :

- ▶ Coût pour une adresse de la location d'un fichier de particuliers comportant :
 - De 0 à 1000 adresses : 0,15 €
 - De 1001 à 3000 adresses : 0,13 €
 - De 3001 à 5 000 adresses : 0,10 €
 - Au-delà de 5 001 adresses : 0,08 €

- ▶ Conception et réalisation des documents
 - Forfait coût au mille pour un publipostage : 300 €
 - Forfait coût au mille pour un e-mailing : 200 €

- ▶ Frais d'envoi électronique forfaitaire : 900 €
- ▶ Impression de la lettre, coût unitaire : 0,30 €
- ▶ Affranchissement, coût unitaire : 0,55 €
- ▶ Enveloppe à fenêtre, coût unitaire : 0,15 €
- ▶ Enveloppe retour + affranchissement, coût unitaire : 0,35 €
- ▶ Mise sous pli, coût unitaire : 0,10 €

*MERCACTIONS est à votre service et s'occupe de la gestion complète de vos actions de communication :
« De la conception de votre document publicitaire jusqu'à sa distribution. C'est notre devise, pour vous servir. »*

ANNEXE 5

Honoraires HT pratiqués par l'agence, T.V.A. au taux de 19,6 % :

↳ Honoraires HT pratiqués sur les transactions immobilières, barème par tranches :

Part comprise entre :	Taux de commission :
0 et 50 000 €	8 %
50 001 € et 150 000 €	7 %
150 001 € et 300 000 €	6 %
Au-delà de 300 000 €	5 %

***Pour tout mandat exclusif signé, l'agence offre
une réduction de 10 % sur le montant de la commission HT.
La commission TTC reste à la charge du vendeur.***

10 % d'indemnités d'immobilisation sont demandées lors de la signature de l'avant-contrat.

↳ Honoraires de gestion :

7 % des loyers encaissés hors charges

↳ Honoraires de location :

10 % du loyer annuel hors charges

ANNEXE 6

Informations concernant Madame et Monsieur DUMONT et descriptif du bien

Informations générales :

Type de bien : Appartement
Nombre de pièces : 4 pièces

Renseignements vendeurs :

Identité : Monsieur DUMONT Yves (né le 04/08/1969 à Paris), technico-commercial, et Madame GUNTZ Évelyne, épouse DUMONT (née le 05/01/1970 à Colmar), agent de service, mariés le 05/08/1995 à Paris, aucun contrat de mariage n'a été établi.

Adresse actuelle : 53 rue de Joigny – 21 000 DIJON
Téléphone : 03.86.63.52.12.

Bien acheté en commun le 01/09/1996.

Renseignements concernant la copropriété et le bien :

Situation :

53 rue de Joigny – 21 000 DIJON
15 minutes à pied du centre ville et de la gare
Commerces de proximité : 5 minutes

Descriptif :

Immeuble d'habitation : Section AZ, N°56, surface 00 ha 45 a, ascenseur, visiophone.
Immeuble disposant de bonnes prestations.
Immeuble situé en zone risques naturels.
Immeuble situé en zone contaminée par des termites.
Lot N° 15 : Appartement de 80 m² habitables situé au calme, plein sud, vue sur le parc de l'abbaye de Montsouris, 3^{ème} et dernier étage : entrée, cuisine, séjour de 30 m², 3 chambres, salle de bains, WC.
Lot N°28 : box double.
Date de délivrance du permis de construire : 15/06/85.
Pas de travaux réalisés depuis l'achèvement de l'immeuble. Certificat de conformité : 15/01/87.
Chauffage au gaz de ville (environ 1 000 € par an). Double vitrage. DPE : Classe D.
Raccordement au tout à l'égout. Travaux à prévoir : aucun.
Le vendeur déclare que les biens objets des présentes seront le jour de l'acte définitif de vente libres de toute location et occupation ou réquisition.

Taxe foncière 2011 : 920 €
Taxe d'habitation 2011 : 650 €
Syndic de copropriété : Cabinet AREAL, 54 avenue Bréau, 21 000 DIJON
Notaire : Maître DEMUYT, 12 place du Maréchal Juin, 21 000 DIJON
Diagnostic : Société ELECGAZ, rue Nicolas Leblanc, 21000 DIJON

Prix estimé :

180 000 € net vendeur.

ANNEXE 7 (1/2)
(À compléter et à rendre avec la copie)

N° au registre des mandats
.....

Agence
AIRIMMO

Mandat exclusif de vente

LE MANDANT

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

LE MANDATAIRE

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

LE MANDANT ET MANDATAIRE ONT 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 :

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

RÈGLEMENTATION 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.

Paraphes :

.....

ANNEXE 7 (2/2)

(À compléter et à rendre avec la copie)

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 M^e

CLAUSES PARTICULIÈRES

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

FACULTÉ DE RENONCIATION

Le mandant dispose d'un délai de réflexion de jours pendant lequel il peut renoncer au présent mandat et où aucun paiement ne peut lui être demandé.

DURÉE DU MANDAT

Le présent mandat est accepté et consenti AVEC EXCLUSIVITÉ pour une période irrévocable de 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.**

Mots nuls

Lignes nulles

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

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 2012
Nom de l'épreuve : Transaction Immobilière	Code : PIE5TIM	Page : 10/11

