

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

ÉPREUVE U5.1 TRANSACTION IMMOBILIÈRE

SESSION 2013

—————
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 (Circulaire n°99-186, 16/11/1999)

Documents à rendre et à agraffer avec la copie :

- Annexe 4.....page 7/13
- Annexe 7.....pages 9, 10, 11 et 12/13

CE SUJET COMPORTE QUATRE DOSSIERS **INDÉPENDANTS** :

DOSSIER 1 : ESTIMATION D'UN BIEN	19 points
DOSSIER 2 : ANALYSE PATRIMONIALE	15 points
DOSSIER 3 : COMMERCIALISATION D'UN PROGRAMME NEUF	11 points
DOSSIER 4 : TECHNIQUES DU BÂTIMENT	<u>5 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 13 pages, numérotées de 1/13 à 13/13.**

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES		Session 2013
Nom de l'épreuve : Transaction Immobilière	Code : PIE5TIM	Page : 1/13

PRÉSENTATION DE L'AGENCE

Agence INNOVIMMO 21

7, boulevard Sevigné

21 000 DIJON

TÉL : 03 80 25 25 25

site internet : www.agence-innovimmo21.fr

Carte professionnelle n° 808 mention « transaction sur immeubles et fonds de commerce »

Garantie financière SOCAV n° 372156 pour 210 000 €

Créée en 2007, l'agence Innovimmo 21 est située au cœur de la capitale bourguignonne, Dijon. Spécialisée dans la vente d'appartements, elle a depuis peu, élargi son secteur de prospection sur la périphérie proche de Dijon. L'agence propose désormais des villas situées dans des secteurs très prisés tels que Saint-Apollinaire, Fontaine-les-Dijon, Plombières-les-Dijon.

Son directeur, M. LEFORT a su s'entourer de 3 négociateurs compétents, tous titulaires du BTS Professions Immobilières. Une assistante commerciale est également présente pour assister le directeur ainsi que les négociateurs.

L'agence souhaite développer davantage son portefeuille de biens. C'est la raison pour laquelle vous venez d'être recruté(e) en tant que négociateur(trice).

Vous signerez les documents sous le nom de S. PIERRE.

M. LEFORT vous confie les 4 dossiers suivants.

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES		Session 2013
Nom de l'épreuve : Transaction Immobilière	Code : PIE5TIM	Page : 2/13

DOSSIER 1 – ESTIMATION D'UN BIEN

Après une opération de publipostage, vous avez été contacté(e) par M. DUBIEZ qui souhaite vendre son appartement, un T3 situé dans le centre ville de Dijon. Lors du premier rendez-vous, vous avez pris tous les renseignements nécessaires pour établir l'estimation du bien.

De retour à l'agence, vous avez complété la fiche descriptive (**annexe 1**), et annexé le plan du bien (**annexe 2**). Vous devez maintenant procéder à l'estimation du bien. Pour ce faire, vous décidez d'utiliser la technique d'analyse comparative et avez listé un certain nombre de biens vendus récemment par l'agence (**annexe 3**).

TRAVAIL À FAIRE :

- 11 – À l'aide de l'annexe 3, sélectionnez les biens comparables pour évaluer le T3 de M. DUBIEZ (justifiez votre réponse).
- 12 – En vous aidant des réponses obtenues à la question 1, et sous forme de tableau, calculez le prix moyen au m² au centre ville de Dijon.
- 13 – Calculez le prix de vente du T3 de M. DUBIEZ (arrondir le résultat à la centaine d'euros supérieure).

Afin de donner à votre client, une estimation encore plus précise, vous décidez d'affiner le prix de vente grâce à deux autres méthodes : l'utilisation d'une grille de pondération (**annexe 4**) et la méthode des revenus locatifs.

La grille de pondération permet d'affecter, en fonction des critères précis du bien, un certain pourcentage qui va majorer ou minorer le prix moyen au m² du marché et déterminer ainsi un prix de vente corrigé. On retiendra un prix moyen de 1900 €/m² pour l'ensemble des biens vendus sur Dijon centre.

TRAVAIL À FAIRE :

- 14 – À l'aide de l'annexe 4, calculez le prix de vente corrigé du T3 de M. DUBIEZ (annexe 4 à compléter et à rendre avec la copie). Vous arrondirez le résultat final à la centaine d'euros supérieure.
- 15 – En utilisant la méthode des revenus locatifs, calculez le prix de vente du T3, en sachant que le bien pourrait se louer 885 € mensuels hors charges et générer un taux de rendement brut de 6 %.
- 16 – Dans le cas de cet appartement, quelles sont, selon vous, les méthodes d'estimation les plus pertinentes dans le cas d'une vente à un propriétaire occupant ? Expliquez.
- 17 – Rédigez, sous forme de lettre, l'avis de valeur argumenté que vous allez transmettre à M. DUBIEZ.

DOSSIER 2 – ANALYSE PATRIMONIALE

Vous avez reçu récemment M. et Mme DONJON, qui habitent Beaune. Ces clients ont un projet immobilier : ils souhaitent acheter un appartement dans le quartier Montchapet à Dijon, pour leur fils, qui est actuellement étudiant à Dijon.

Vous leur avez fait visiter un T2 de bon standing situé rue Bizet, affiché au prix de 135 000 € FAI. Le couple semble séduit par l'emplacement et envisage de faire une offre d'achat. Ils vous demandent quelques conseils quant au financement dont les éléments figurent en **annexe 5**.

TRAVAIL À FAIRE :

- 21 – Analysez la faisabilité du projet en calculant leur taux d'endettement actuel (avant nouvel emprunt).
- 22 – Calculez leur capacité de remboursement maximal théorique et actuelle en sachant qu'ils ne veulent pas dépasser un taux d'effort de 33 %.
- 23 – Calculez le coût global d'acquisition en sachant que les frais d'acquisition s'élèvent approximativement à 7,5 %. (Arrondir au millier d'euros le plus proche).
- 24 – Calculez la somme empruntée.
- 25 – Calculez le montant de la mensualité constante assurance comprise.
- 26 – Calculez le coût du crédit proposé.
- 27 – Au vu des résultats obtenus, que proposez-vous pour diminuer le coût du crédit tout en tenant compte de la capacité d'endettement ?

DOSSIER 3 – COMMERCIALISATION D'UN PROGRAMME NEUF

L'agence est associée depuis quelques années avec un promoteur constructeur, PIERRIMMO, 17, rue des Jardins 21000 Dijon, dirigé par Mme DELATOUR.

Elle a mis en place dernièrement un partenariat avec ce promoteur, afin de commercialiser la résidence Les Tamaris située 28 rue des Tilles à Dijon.

Il s'agit d'une petite résidence de 4 étages comptant 30 appartements du T2 au T5 avec grands balcons et rez-de-jardin. Elle bénéficie du label BBC (Bâtiment Basse Consommation).

Le 3 mars, vous avez reçu la visite de M. et Mme BARNABÉ, qui occupent les postes respectifs de responsable qualité et employé de bureau. Ils souhaitent acheter un T2 dans cette résidence en vue d'un investissement locatif. Tous les appartements sont commercialisés en VEFA (Vente en l'État Futur d'Achèvement). La livraison est prévue en mars 2014. Maître BISCHET, notaire à Dijon, a été choisi pour la signature des contrats de vente.

Nous sommes le 1^{er} avril 2013 et M. et Mme BARNABÉ sont venus pour signer le contrat préliminaire appelé encore contrat de réservation.

Le promoteur est représenté par l'agence. Vous trouverez en **annexe 6**, la fiche découverte acheteur qui a été complétée en vue de préparer la signature du contrat préliminaire.

TRAVAIL À FAIRE :

31 – Établissez une liste structurée d'avantages procurés par la vente d'un bien neuf en VEFA (au moins 9 avantages attendus).

32 – Complétez le contrat de réservation en annexe 7 (à rendre avec la copie).

DOSSIER 4 – TECHNIQUES DU BÂTIMENT

Vous avez obtenu les plans de la résidence Les Tamaris. M. LEFORT vous demande quelques explications concernant le T5 de 93 m² situé en rez de chaussée (**annexe 8**).

TRAVAIL À FAIRE :

41 – Que représentent les cercles tracés en pointillé ?

42 – Que représente le repère 1 ?

43 – Que signifie PP 83/204 ?

44 – Que signifie 120/125 et all 0.90m ?

45 – Quelles sont les orientations du séjour, de la chambre 2 et de la salle de bains ?

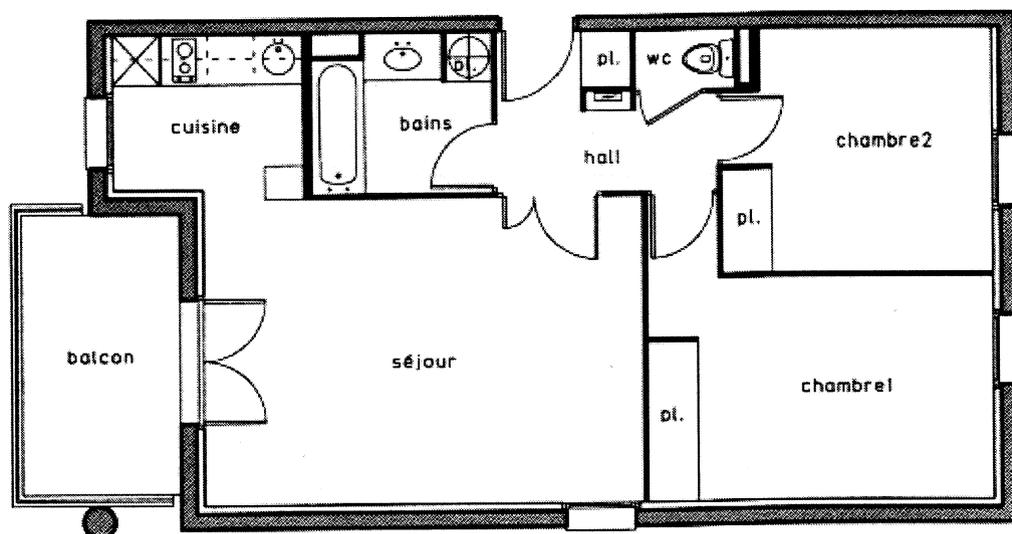
46 – Que signifient les lettres A ainsi que les flèches correspondantes ?

47 – Quel est le type d'ouvrant donnant accès à la terrasse ?

ANNEXE 1 : Fiche descriptive du bien

<u>Descriptif appartement</u>		<u>Environnement</u>	
Type	T3	Situation	centre ville
Étage	2	Commerces	200 m
Type chauffage	COLLECTIF	Écoles	150 m
Nature du chauffage	GAZ	Bus	200 m
État intérieur	Bon	Parc / jardins	oui
Surface	77 m²		
Séjour	26 m²		
Cuisine	10 m²	<u>Renseignements financiers</u>	
Salle de bains	5 m²	Travaux	ravalement prévu
WC	3 m²	Charges mensuelles	220 €
Chambre 1	11 m²	Taxe foncière	850 €
Chambre 2	13 m²		
Entrée / dégagement	9 m²		
Box / garage fermé	non	<u>Informations complémentaires</u>	
Parking intérieur	non	Appartement bien entretenu.	
Parking extérieur	oui	Vue dégagée sur le jardin.	
Cave	non	Situé dans une impasse très calme.	
Balcon	oui		
Terrasse	non		
Exposition	Sud		
<u>Descriptif immeuble</u>		<u>Texte annonce</u>	
Année construction	1999	Centre ville Dijon, T3 refait à neuf. Séjour de 26 m ² , cuisine équipée, nombreux rangements. Balcon, Ascenseur. 2 chambres. Situation très calme	
Nombre d'étages	4		
Interphone	oui		
Ascenseur	oui		
Gardien	oui		
<u>Informations client</u>			
M. DUBIEZ Paul			
17, rue Vaillant			
21000 DIJON			
03.80.65.41.02			
06.06.72.03.04			

ANNEXE 2 : Plan du bien



ANNEXE 3 : Biens vendus récemment par l'agence

	Descriptif	Prix net vendeur
1	Dijon centre, T3 de 75 m ² , construit en 1999, grand séjour, balcon, 2 chambres, calme, bon état.	175 000 €
2	Dijon centre, T3, immeuble fin XIXème, 77 m ² . Grand séjour de 40 m ² , 2 chambres. Calme. Chauffage gaz.	190 000 €
3	Dijon centre, T3 de 1996, 75 m ² , bon état. Séjour avec balcon. 2 chambres. Cuisine équipée. Bon standing. Parking extérieur.	177 000 €
4	Dijon Sud, limite Chenôve, T3 de 78 m ² , 1998, 2 chambres. Séjour sud. Calme. Vue dégagée. Agencement contemporain. Cuisine américaine.	150 000 €
5	Dijon centre, beau T3 de 1999, 80 m ² , 2 grandes chambres. Salon séjour de 25 m ² (orienté sud). Cuisine équipée, balcon.	181 600 €
6	Dijon centre, T3 de 70 m ² 1999, Séjour double. 2 chambres. Chauffage gaz. Balcon. Travaux intérieurs importants à prévoir. Beau potentiel. Garage.	165 000 €

ANNEXE 4 : Grille de pondération (à rendre avec la copie)

		Coefficients de pondération	Choix du coefficient
Surface	1 pièce	-3	
	2 ou 3 pièces	-2,5	
	4 pièces et +	3	
Type de construction	Immeuble récent (<15 ans)	10	
	Immeuble en pierre de taille (très ancien)	15	
	Immeuble béton, briques (année 50/60)	-15	
Étages	rez de chaussée	-10	
	sans ascenseur (par niveau)	-2,5	
	au delà du 3ème étage (par niveau)	2,5	
Environnement	appartement très calme	10	
	espace vert, terrain arboré	10	
	immeuble dégradé, environnement difficile	-15	
	immeuble sur artère roulante	-20	
Exposition Vue Distribution	vue dégagée, vue sur jardin, monument	10	
	balcon	10	
	terrasse	12,5	
	exposition sud	5	
	exposition nord	-5	
Situation	bus, métro à + de 500 m / accès difficile	-2,5	
	bus, métro à - de 500 m	2,5	
	écoles, commerces, marchés proches	2,5	
Sécurité Commodités	sans interphone ni code d'accès.	-2,5	
	absence de parking	-10	
	gardien	5	
	box ou parking intérieur	5	
Chauffage	individuel au gaz	5	
	électricité (sauf si convecteurs radiants)	-5	
	fioul	-15	
Travaux à prévoir	dans les parties communes	-5	
	ravalement de façades	-15	
	petits travaux dans le logement	-7,5	
	gros travaux (chauffage...) dans logement	-15	
Charges	charges annuelles élevées (si charges annuelles > 32 €/m ² habitable)	-10	
	Taxe foncière élevée (> 1 300 €)	-10	
		Total coefficients = A	

Prix moyen au m² corrigé = Prix moyen m² x (1+(A/100)) =

PRIX DE VENTE CORRIGÉ = Prix moyen au m² corrigé x surface =

ANNEXE 5 : Fiche client DONJON

M. et Mme DONJON sont tous les deux salariés. Monsieur est rédacteur et gagne 35 000 € annuels, Madame est ingénieure et gagne 42 000 € annuels.

Ils sont propriétaires et ont un remboursement mensuel de 1420 € pour la maison qu'ils occupent.

Ils ont reçu un héritage de 45 000 € qui les aidera à financer leur projet et en plus ils disposent d'un apport personnel de 20 % du prix de vente FAI.

Ils souhaitent assurer l'emprunt contracté à 100 % sur chacune des deux têtes.

Proposition de la banque :

- Taux proposé : 4.50 %
- Durée : 15 ans
- Assurance : 2.20 € pour 10 000 € empruntés par tête
- Frais de dossier : 1 % du capital emprunté plafonnés à 50 € minimum et 150 € maximum

Rappel de la formule du calcul de mensualité :

$$a = v_0 \frac{i}{1 - (1 + i)^{-n}}$$

i correspond au taux mensuel proportionnel soit le taux proposé 1/12.

ANNEXE 6 : Fiche client BARNABÉ

Monsieur : Paul Barnabé Né le 15/08/1951 à Grenoble	Madame : Éliane Barnabé (née Ponsoit) Née le 22/01/1952 à Paris
Adresse : 112, rue Magellan 21000 Dijon Téléphone : 03 80 52 52 52	Idem
Statut marital : Marié le 15/06/1976 à Grenoble Pas de contrat de mariage	
Achat : T2 n°8 situé au 2 ^{ème} étage (surface : 43 m ²) + 1 garage n°10 (surface : 10m ²) Résidence Les Tamaris 28 rue des Tilles 21000 Dijon Prix : Logement : 115 000 € Garage : 15 000 €	
Financement : Apport : 35 000 € Prêt de 95 000 € Taux : 4.2% Durée : 15 ans (banque Crédit Mutuel de Dijon)	

ANNEXE 7 (1/4) : Contrat VEFA (à rendre avec la copie)

**CONTRAT PRÉLIMINAIRE
VENTE EN L'ÉTAT FUTUR D'ACHEVÈMENT**

RÉSERVANT :

NOM : _____
ADRESSE :

RÉSERVATAIRE :

MONSIEUR	MADAME
NOM : _____	NOM : _____ NÉE : _____
PRÉNOM : _____	PRÉNOM : _____
DATE DE NAISSANCE : _____	DATE DE NAISSANCE : _____
LIEU DE NAISSANCE : _____	LIEU DE NAISSANCE : _____
PROFESSION : _____	PROFESSION : _____
DEMEURANT À : _____	
CODE POSTAL : _____	VILLE : _____
TÉLÉPHONE : _____	

- Marié, date de mariage : _____ Lieu : _____ Régime adopté : _____
- Contrat de Mariage, date du contrat : _____ Notaire rédacteur : _____
- Séparation de corps et de bien, date Jugement : _____ Tribunal de : _____
- Divorcé : _____ date Jugement : _____ Tribunal de : _____
- Veuve ou Veuf de _____
- Célibataire

ANNEXE 7 (2/4) : (à rendre avec la copie)

I – OBJET

NOM DU PROGRAMME : _____
ADRESSE : _____
Appartement Lot N° _____ Modèle _____ Niveau _____
Construction telle que figurée au plan ci-annexé.
Surface habitable : _____ m2 Terrain : _____ m2
Stationnement N° : _____ Surface garage : _____ m2
Cave N° : _____ Surface : _____ m2
Avec les millièmes y afférents, affectés au terme du Règlement de Copropriété

L'acte de vente de l'immeuble ci dessus désigné sera réalisé par Maître _____

II - DÉLAI DE RÉALISATION

Le réservataire s'oblige à ce que l'acte notarié soit réalisé dans les soixante jours (60 jours) de la signature du présent contrat ou, en cas d'impossibilité du fait de la société, dans les 8 jours à la première demande de cette dernière.

III – PRIX

Le prix de vente consenti et accepté par les parties, ferme et définitif jusqu'à la livraison complète, TVA comprise est fixé à :

Logement : _____	Euros
Stationnement : _____	Euros
Soit un total de _____	Euros

IV - PAIEMENT DU PRIX

Signature du contrat	5 %	Mise hors d'eau	70 %
Ouverture du chantier	25 %	Pose des menuiseries extérieures	85 %
Achèvement des fondations	35 %	Achèvement du second œuvre	95 %
Dalle béton du R. de CH.	55 %	Mise à disposition	100 %
Murs en élévation (du R + 1)	65 %		

Le réservataire s'oblige à retourner les règlements des différents appels de fonds dans le cadre de la grille concernée ci-dessus par retour de courrier. Tout règlement arrivant plus de huit jours après la date d'envoi supportera des agios au taux de 1% par mois de retard.

ANNEXE 7 (3/4) : (à rendre avec la copie)

V - DÉLAI PREVISIONNEL D'EXÉCUTION DES TRAVAUX

La société venderesse mènera les travaux de telle façon que les lots faisant l'objet du présent contrat soient achevés au sens de l'article R 261-1 du Code de la construction et de l'habitation (D.A.T.) au cours du _____ ème trimestre _____ (année).

La mise à disposition au réservataire interviendra au plus tard au cours du trimestre civil qui suit la D.A.T. ci-dessus. Ce délai sera prorogé de plein droit de la durée d'interruption des travaux pour cas de force majeure ou pour toute cause légitime de suspension du délai de livraison.

VI - OBLIGATIONS DU RÉSERVATAIRE

Pour le financement de son acquisition, le réservataire déclare solliciter un ou plusieurs prêt(s) d'un montant de _____ euros, au taux de _____ %, pour une durée de _____ années.

Les parties conviennent de conclure le présent contrat sous les conditions suspensives suivantes :

* Le réservataire a l'obligation de déposer son dossier de demande de prêt dans un délai de quinze jours à compter de la notification par le promoteur du présent contrat.

* Le ou les prêt(s) sollicité(s) doit(vent) être obtenu(s) au plus tard dans un délai de 45 jours à compter de la notification par le promoteur du présent contrat, soit avant le _____. Le ou les prêt(s) est(sont) réputé(s) obtenu(s) lorsque l'acquéreur a reçu et accepté une ou des offre(s) de prêt conforme(s) aux conditions énoncées ci-dessus.

Si le réservataire décide de ne pas acquérir alors qu'il a reçu une ou des offre(s) de prêt répondant aux conditions mentionnées ci-dessus, le dépôt de garantie est acquis à la société venderesse.

VII - CONSTITUTION DU DÉPÔT DE GARANTIE

À la garantie de la présente réservation et en contrepartie de l'indisponibilité des biens réservés au profit du réservataire, celui-ci s'oblige à constituer dans les trois jours après le délai de rétractation prévu à l'article L 271-1 du Code de la Construction et de l'habitation ci-après visé, un dépôt représentant au maximum cinq pour cent (5%) du prix prévisionnel ci-dessus fixé.

Ce dépôt restera indisponible, incessible et insaisissable jusqu'à la signature de l'acte de vente, conformément à l'article L 261-15 du Code de la construction et de l'habitation, ou sa restitution au réservataire, ou son attribution à la société venderesse. Le jour de la signature de la vente, cette somme s'imputera sur la partie payable comptant du prix ci-dessus prévu.

VIII - SORT DU DÉPÔT DE GARANTIE

Le dépôt de garantie sera restitué au réservataire :

* dans les cas prévus à l'article R 261-31 du Code de la construction et de l'habitation ;

* dans le cas où le réservataire n'aurait pas reçu la ou les offre(s) de prêt correspondant aux conditions fixées au paragraphe VI du présent contrat, à condition qu'il justifie, en produisant une attestation des prêteurs sollicités, avoir déposé ses demandes de prêt, dans un délai de quinze jours à compter du présent contrat, auprès de trois établissements prêteurs au moins, avoir fourni avec diligence les précisions et justifications demandées par eux et s'être vu opposer un refus ;

* en cas d'exercice de la faculté de rétractation prévue au paragraphe XI.

Le montant du dépôt de garantie sera acquis à la société venderesse à titre d'indemnité d'immobilisation non révisable, quelle que soit la date de la décision du réservataire de ne pas acquérir, dans tous les autres cas, et notamment s'il ne dépose pas les demandes de prêt dans le délai prévu à l'article VI, ou ne fournit pas, avec diligence, les précisions ou justifications demandées par les établissements prêteurs.

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES		Session 2013
Nom de l'épreuve : Transaction Immobilière	Code : PIE5TIM	Page : 11/13

ANNEXE 7 (4/4) : (à rendre avec la copie)

IX- PAIEMENT DU DÉPÔT DE GARANTIE

Un dépôt de garantie de _____ euros sera versé dans les trois jours après le délai de rétractation prévu à l'article L271-1 du Code de la Construction et de l'habitation ci-après visé, par chèque à l'ordre de Maître _____, notaire du programme.

X - MISE À DISPOSITION DU LOGEMENT

Cette mise à disposition sera notifiée par la Société Venderesse par lettre recommandée avec accusé de réception.

a) Un procès verbal de réception avec ou sans réserves, devra être établi et signé contradictoirement entre les parties. Les travaux correspondant aux réserves, s'il en existe, devront être réalisés dans les trente jours de leur constat.

b) En tout état de cause, la prise de possession du logement par le propriétaire ou son locataire vaudra réception tacite sans réserve et impliquera l'exigibilité des sommes dues.

Fait à : _____ Le : _____

Signature précédée de la mention "Lu et approuvé"

Le réservant
Pour la Société Venderesse par délégation :

Les réservataires	
Monsieur	Madame

ANNEXE 8 : Plan rez de chaussée - Résidence « Les Tamaris » -

