

# U 51 - TRANSACTION IMMOBILIERE

Durée 2h30

coefficient : 2,5

Ce sujet comporte 10 pages dont 6 d'annexes

( Annexe 5 - Mandat Recto - à rendre avec la copie).

1/10

## BAREME INDICATIF

Première partie :	4 points
Deuxième partie :	12 points
Troisième partie :	12 points
Quatrième partie :	12 points
Cinquième partie :	10 points

*Documents et matériel autorisé : machines à calculer dans les conditions réglementaires.*

<b>PIESTIM</b>		<b>EXAMEN :</b> <b>BREVET DE TECHNICIEN</b> <b>SUPERIEUR</b>	<b>SPECIALITE :</b> <b>PROFESSIONS IMMOBILIERES</b>
<b>SESSION</b> 1999	<b>SUJET</b>	<b>EPREUVE : E5 - TRANSACTION ET GESTION IMMOBILIERE</b> <b>SOUS-EPREUVE : TRANSACTION IMMOBILIERE</b>	
Durée : 2h30	Coefficient : 2,5	Code sujet : 99CS248	Page : 1/10

Vous êtes négociateur (trice) au sein de l'agence **DELASSALLE**, 22 rue de La République, 59700 **MARCQ EN BAROEUL**.

Créée voici 10 ans, cette S.A.R.L se consacre uniquement à la transaction. Ses effectifs sont des plus réduits : M. A. DELASSALLE, gérant et négociateur, Mlle F. PICOT, secrétaire (employée à temps partiel), et vous-même.

### PREMIÈRE PARTIE : NÉGOCIATION

Le traditionnel parcours des petites annonces vous a permis, il y a quelque temps, d'entrer en contact avec M. DULAC vendeur d'un appartement sis à MARCQ EN BAROEUL (*annexe 1*).

Vous vous êtes alors rendu(e) à l'adresse indiquée où vous avez été accueilli(e) par le propriétaire.

Après les présentations d'usage, et la visite du bien, le vendeur vous a remis le plan (*annexe 2*).

Pendant la visite M. DULAC vous a fourni quelques renseignements utiles. Il vous a ainsi expliqué qu'il était muté en Bourgogne, et qu'il tenait à vendre pour disposer d'une mise de fonds suffisante en vue d'un nouvel investissement.

Son déménagement est programmé pour mi-juillet. Il tient à ce que la vente soit faite assez rapidement.

Par ailleurs il a déclaré être l'unique propriétaire du bien (produit d'un héritage personnel) et donc seul habilité à signer tous les documents afférents.

Après discussion, vous envisagez de proposer la signature d'un mandat semi-exclusif (*annexe 5*) et convenez d'un rendez-vous pour le lendemain à l'agence.

**Travail à faire :** Énoncez les arguments susceptibles de décider le vendeur à signer un tel mandat.

### DEUXIÈME PARTIE : TECHNIQUES DU BÂTIMENT.

1 - De retour à l'agence, vous vérifiez la surface habitable de l'appartement de Monsieur DULAC afin de respecter la réglementation en vigueur et de justifier le prix de vente proposé.

**Travaux à faire** (à partir des *annexes 1, 2, 3 et 4*) :

- a) Déterminez l'orientation du logement.
- b) Calculez la surface habitable totale en présentant les calculs intermédiaires.

**Remarques :** le dégagement, le « dressing » et les placards, représentent une surface cumulée de 6.62 m<sup>2</sup>. La hauteur sous plafond est partout de 2,5 mètres.

c) Calculez le prix de vente à proposer en prenant comme base : 8 000 F du m<sup>2</sup> habitable (arrondir à la dizaine de milliers de francs supérieure).

2 - Des plaques de plâtre, parfois associées à d'autres composants comme le polystyrène, ont été utilisées soit pour doubler certaines cloisons (comme dans la plus grande chambre) soit pour les monter (entre la cuisine et le séjour).

**Travail à faire :** Indiquez les avantages et les inconvénients de ce matériau dans les deux cas.

Lors du rendez-vous à l'agence, le 11 mai 1999, la fiche du « Bien à vendre » (*annexe 3*) a été complétée.

**Travaux à faire :**

a) A partir des informations dont vous disposez, ou que vous imaginerez si elles font défaut, remplissez de façon complète et cohérente le recto du mandat fourni en *annexe 5*.

**N.B. le recto du mandat fourni en *annexe 5* sera joint à la copie.**

b) Indiquez quelles sont les obligations à respecter par les signataires du mandat après la signature du document.

**QUATRIÈME PARTIE : ANALYSE COMMERCIALE.**

Deux mois plus tard, vous avez reçu la visite d'un couple, M. et Mme LEROUX.

Vous trouverez en *annexe 6* un extrait du dialogue que vous avez eu avec eux.

L'appartement de M. DULAC pourrait correspondre à leurs besoins, aussi fait-il partie des biens que vous avez sélectionnés à leur intention et que vous visiterez avec eux dès le lendemain.

Pour préparer cette journée vous décidez de mettre en regard des attentes du couple les caractéristiques des biens à visiter : cela facilitera l'argumentaire à développer auprès de vos clients.

**Travail à faire :** Présentez le tracé d'un tableau permettant de croiser les vœux des époux LEROUX et les caractéristiques des biens visités. Remplissez ce tableau pour le cas particulier de l'appartement de M. DULAC.

**CINQUIÈME PARTIE : SUIVI ADMINISTRATIF.**

Ce jour vous avez rendez-vous avec les époux LEROUX qui, visiblement séduits par l'appartement de M. DULAC, désirent le visiter à nouveau.

Arrivé(e) à l'entrée du bâtiment, vous constatez avec une certaine inquiétude que votre panneau ne figure plus sur le balcon de l'appartement.

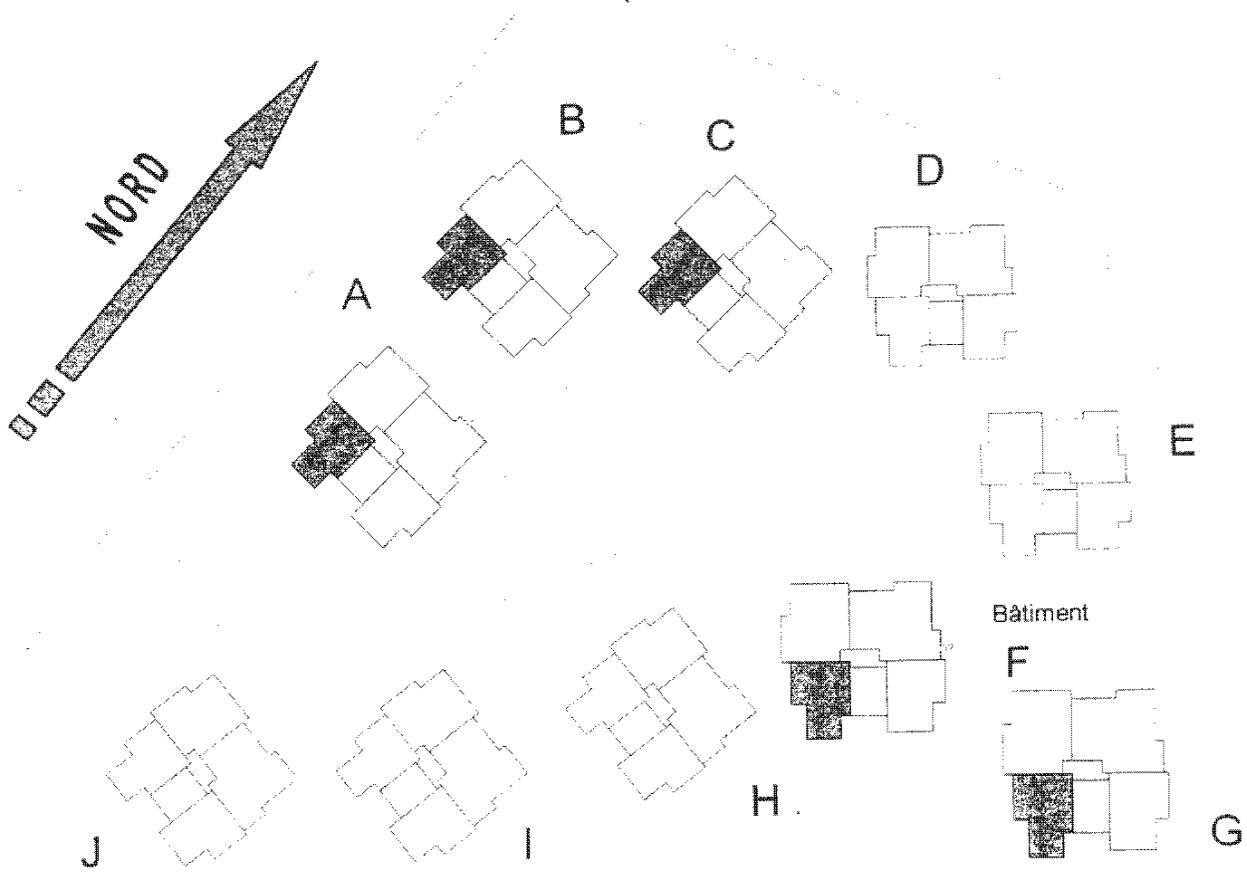
A l'étage, la voisine vous déclare ne plus avoir les clefs : M. DULAC les lui a reprises, son déménagement fait, voici deux jours. « J'ai cru comprendre qu'il avait vendu » ajoute-t-elle...

Vexé(e), vous revenez à l'agence en promettant à vos acheteurs potentiels de tirer l'affaire au clair.

**Travail à faire :** Rédigez le courrier qui sera adressé aujourd'hui même à M. DULAC que vous avez pu situer grâce au Minitel : boîte postale 254 Chalon sur Saône (71)

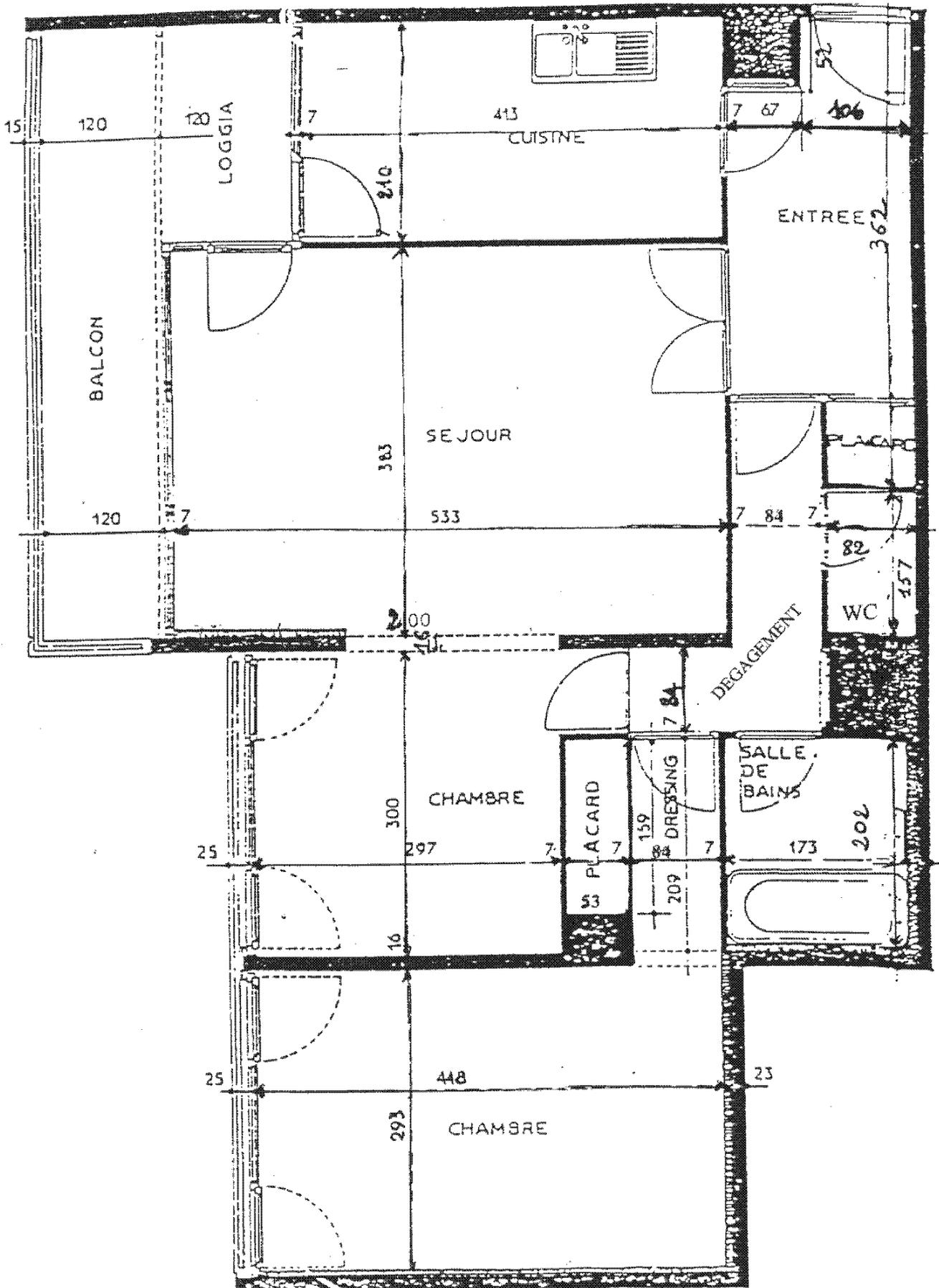
**Urgent !**  
Cause mutation, vds sup. T3. 79 m<sup>2</sup>.  
rés. haut stand dans zone privilégiée à Marcq.  
Exp. plein sud. 7<sup>ème</sup> ét. Parfait état.  
Cuis. équip. 2 chbres. Séj. Sdb. Balcons. Loggia.  
Cave. 2 parkings.  
550 000 F ☎ 03 20 51 15 34 (après 19h).

**Annexe 2 : Situation de l'appartement ( Plan de masse )**



Appartements en vente





Annexe 3

BIEN A VENDRE

APPARTEMENT

Type : III

Négociateur : ..... Mandat :  $\frac{1}{2}$  exclusif ..... Date : 11/05/99 ..... Durée : 1 an ..... N° : .....

VENDEUR

Nom : DULAC ..... Prénom : Yves .....

Domicile : Résidence du Parc Bât F App<sup>r</sup> 35 Malsq en Balœul

Téléphone domicile : 03 20 51 45 34 Téléphone bureau : M. 03 20 83 29 25 Mme : .....

Situation : Marié ..... Régime : Séparation de biens .....

Profession M. : ingénieur ..... Profession Mme : assistante de Direction .....

BIEN A VENDRE

Adresse : Rés. du Parc B<sup>T</sup> F App<sup>r</sup> 35 59700 Malsq en Balœul .....

Type	Lot n°	Nb tantièmes
Apt	667	3232
Cave	618	19
Cave	—	—
Garage	—	—
Parking	1888	308
Parking	1402	308

Prix de vente (acheteur) : ... 560.000 F ..  
 Commission : 30.000 F .. Charge : Mandant  
 Charges trimestrielles : ... 3.500 F ..  
 Impôts locaux / an : ... 8.000 F ..

Pièces	Vue	Rev. Sol	Dimensions	Surface
Séjour	sur parc	parquet	/ Parc	
Cuisine		carrelage		
Chambre 1		parquet		
Chambre 2		parquet		
Sal. de bain		carrelage		
W.C. Indép.		carrelage		
Total :				

Etat général  
 Médiocre  
 AB B  
 TB Excellent

Confort, points forts : Chauffage électrique - baies vitrées (double vitrage)  
 serrure "5 points" - Alarme - parking gardé

Gestion des visites et des clefs : voir voisine app<sup>r</sup> 32 (matin ou après 16 heures) .....

Divers : résidence très cotée - belle vue sur parc baies' (dernier étage)

**EXTRAITS DE LA RECOMMANDATION N° 17 RELATIVE A L'OBLIGATION DE MENTIONNER LA SUPERFICIE DE LA PARTIE PRIVATIVE D'UN LOT DE COPROPRIETE EN CAS DE VENTE (COMMISSION RELATIVE A LA COPROPRIETE)**

**LA COMMISSION :**

**Considérant :**

- l'article 46 de la loi du 10 juillet 1965 modifiée par la loi n° 96-1107 du 18 décembre 1996 ;
- les articles 4-1 et 4-2 du décret n° 67223 du 17 mars 1967 modifié par le décret n° 97-532 du 23 mai 1997.

**Considérant :**

que si ces dispositions apportent à l'acquéreur une information sur la superficie, les praticiens s'interrogent sur l'étendue de l'obligation, sur les surfaces à mesurer, sur la ventilation du prix, ainsi que sur les sanctions applicables.

**I - ETENDUE DE L'OBLIGATION :**

**1/ Sur les lots concernés :**

**Rappelant :**

- que l'obligation de mentionner la superficie de la partie privative d'un lot ne s'impose que dans les immeubles soumis au statut de la copropriété fixé par la loi du 10 juillet 1965 et visé par l'article premier alinéa 1 de cette loi ;
- que d'une part, sont expressément exclus du champ d'application de la loi : les caves, les garages et emplacements de stationnement quelle que soit leur superficie et leur hauteur sous plafond, et d'autre part les lots ou fractions de lots d'une superficie inférieure à 8m<sup>2</sup>, étant précisé qu'une fraction de lots est la conséquence de la division d'un lot..

**2/ Sur la nature des mutations concernées :**

**Constatant :**

que la loi ne s'applique qu'aux promesses unilatérales de vente ou d'achat et aux actes réalisant ou constatant la vente, ce qui implique la stipulation d'un prix en contrepartie du transfert du droit de propriété : qu'il en est ainsi quelle que soit la qualification donnée à l'acte par les parties.

**Recommande :**

- aux rédacteurs d'actes (agents immobiliers, avocats, administrateurs de biens, huissiers de justice, notaires...) de s'assurer que le contenu de l'acte répond ou non aux conditions posées par la loi pour son application ;
- de mentionner la superficie de la partie privative du lot ou de la fraction de lot s'il y a lieu.

**II - LA MENTION DE LA SUPERFICIE.**

**Constatant :**

- que la loi vise la superficie des planchers, des locaux clos et couverts, excluant ainsi implicitement les balcons et terrasses qui ne sont à la fois ni clos, ni couverts ;
- que sont également exclues : les surfaces occupées par les murs, cloisons, marches et cages d'escaliers, gaines, embrasures de portes et de fenêtres, ainsi que les planchers des parties des locaux d'une hauteur inférieure à 1,80m ;
- que la superficie ainsi définie doit être distinguée de celle mentionnée à l'article 5 de la loi du 10 juillet 1965 prévue pour déterminer la quote-part de charges relative aux parties communes et, éventuellement, la quote-part de propriété ;
- que la loi n'impose aucune méthode de mesurage ;
- que les parties peuvent elles-mêmes procéder au mesurage sans avoir à recourir aux services d'un professionnel ;

**Recommande :**

- au copropriétaire de faire mesurer la superficie de la partie privative du lot, ou de procéder lui-même à ce mesurage, dès qu'il envisage de procéder à la vente du lot ;
- aux rédacteurs d'actes, tenus d'une obligation de conseil, d'appeler l'attention des parties sur les exigences de la loi lorsque la superficie aura été mesurée sans recours à un professionnel ;

- aux rédacteurs de l'acte authentique, en cas de différence entre la superficie mentionnée dans la promesse et celle mentionnée dans l'acte réalisant ou constatant la vente de faire figurer dans celui-ci une clause rectificative ;

**III - SANCTIONS APPLICABLES**

**Constatant :**

**1/ En cas d'absence de mention de superficie :**

- que l'acquéreur ou ses ayants droit peuvent seuls, invoquer la nullité de l'acte à l'exclusion du vendeur ou de ses ayants droit ;
- que la demande en justice devra être introduite au plus tard à l'expiration d'un délai d'un mois à compter de l'acte authentique constatant la réalisation de la vente.

**2/ En cas de mention inexacte :**

- que si la superficie est supérieure à celle mentionnée dans l'acte, le vendeur ne pourra pas prétendre à un supplément de prix ;
- que si la superficie est inférieure de plus de 5 % à celle mentionnée dans l'acte, l'acquéreur pourra demander une diminution du prix proportionnelle à la différence entre la superficie mentionnée et celle mesurée ;

**Recommande :**

- aux rédacteurs de veiller à ce que la superficie soit mentionnée dans l'acte, l'absence de mention étant (rétroactivement) de nature à entraîner la nullité de cet acte ;
- aux parties d'apporter un soin particulier au mesurage de la superficie, une erreur de plus de 5 % étant susceptible d'entraîner la restitution du trop-perçu par le vendeur et, le cas échéant, de donner lieu, sous réserve de leur recevabilité à des demandes en remboursement portant sur une partie des honoraires versée au notaire ou sur le montant des droits de mutation perçus par l'administration fiscale.

recette des mandats  
N°

MANDANT

MANDATAIRE

Annexe 5 :

Mandat (recto)

À RENDRE AVEC LA COPIE

(Nom, raison sociale, adresse, acte de vente précédé de la présente  
financière, nom du négociateur établissant le présent mandat.)

Agence immobilière DELASSALLE

22 rue de la République  
59700 Marcq en Baroeul

Tél : 03 20 31 58 48

Carte : Lille 688 T  
Garantie : F.N.A.I.H. (500 000 F)

LE MANDANT ET LE 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 : (N°, arrière, localité, bât., etc., étage, porte)

DÉSIGNATION SUCCINCTE (la désignation détaillée faisant l'objet d'une fiche séparée) : N° lots (si copropriété) ou renseignements valant : (1) prospectus ou terrain

**PRIX de VENTE** Les biens devront, rémunération du mandataire comprise, être présentés au prix de ..... frs, sauf accord ultérieur écrit entre les parties.

**SÉQUESTRE** En vue de garantir la bonne exécution des présentes, l'acquéreur devra, à l'appui de toute offre d'acquisition, effectuer un versement d'un montant maximum de 10% du prix total de la vente, à l'ordre de (1) .....

séquestre garanti financièrement à cet effet. Ce versement s'imputera sur le prix de la vente, si elle se réalise.

**RÉMUNÉRATION - CLAUSE "ACCORD"** En cas de réalisation, la rémunération du mandataire sera de (2) ..... à la charge de (3) .....  
sauf s'il est fait application de la clause "accord" prévue au verso, auquel cas la rémunération du mandataire sera réduite de 50%.

**ACTE AUTHENTIQUE - JOUISSANCE** Le mandant déclare que les biens à vendre seront, le jour de la signature de l'acte de vente  librés de toute location, occupation ou réquisition,  loués suivant l'état locatif annexé au présent mandat.

Le notaire du mandant est M<sup>e</sup> .....

**CLAUSE PARTICULIÈRE**

**DURÉE du MANDAT - EXCLUSIVITÉ** Le présent mandat est consenti et accepté AVEC 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 d'une année 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.

RAYÉS NULS

..... mots  
..... lignes

LE MANDANT RECONNAIT AVOIR PRIS CONNAISSANCE DES CONDITIONS GÉNÉRALES FIGURANT AU VERSO DES PRÉSENTES ET AVOIR REÇU UN EXEMPLAIRE DU CONTRAT.

Fait en double exemplaire, dans les locaux du mandataire

à ..... le .....

LE MANDANT

Le mandant fera précéder sa signature de la mention manuscrite "lu et approuvé, bon pour mandat"

LE MANDATAIRE

Le mandataire fera précéder sa signature de la mention manuscrite "lu et approuvé, mandat notarié"

ATTENTION  
veuillez  
signer  
séparément  
chaque  
exemplaire

(1) soit à l'ordre de l'établissement de crédit, compte n° ... ayant pour titulaire M. ...  
soit "Maitre Notaire à ...", soit tout autre séquestre.  
(2) soit "de ..... francs", soit "de ... % du prix de vente".  
(3) soit "du mandant", soit "de l'acquéreur", soit "du mandant pour ... % de l'acquéreur pour ... %".

Les éditions : Mars 87  
à fin éditions : Avril 95  
reproduction interdite - modèle déposé  
HASSE N° 784  
© TISSOT 19 rue Laparraige  
75003 Paris

Le présent mandat est consenti et accepté aux conditions figurant au recto ainsi qu'aux conditions générales suivantes :

## Annexe 5 (suite) : Mandat (verso)

### I - OBLIGATIONS ET POUVOIRS DU MANDATAIRE

#### A - OBLIGATIONS

Le mandataire devra :

- 1 - Entreprendre, d'une façon générale, toutes les démarches nécessaires pour mener à bien la mission qui lui est confiée ce jour.
- 2 - Informer le mandant de tous les éléments nouveaux pouvant modifier les conditions de vente, notamment en matière de prix ou de législation.
- 3 - Négocier, s'il y a lieu, avec tout titulaire d'un droit de préemption, le mandant restant libre d'accepter ou de refuser le prix définitif (si ce prix est inférieur au prix convenu au mandat).
- 4 - Rendre compte au mandant des résultats des visites effectuées.
- 5 - Informer le mandant de l'accomplissement du présent mandat dans les 8 jours au plus qui suivront la signature de l'acquéreur, en y joignant, s'il est lui-même séquestre, le duplicata du reçu délivré à l'acquéreur, soit par lettre recommandée avec avis de réception, soit par tout autre écrit remis contre récépissé ou émargement.

#### B - POUVOIRS

Afin que le mandataire puisse accomplir sa mission, le mandant lui donne les pouvoirs suivants :

- 1 - Proposer, présenter, visiter et faire visiter les biens à toute personne qu'il jugera utile.
- 2 - Faire toute publicité qu'il jugera utile (*commerciale, petites annonces, etc...*), ces frais restant à la charge exclusive du mandataire.
- 3 - Communiquer le dossier de l'opération à tout confrère qu'il jugera susceptible de concourir à la vente.
- 4 - Réclamer toutes pièces, actes et certificats nécessaires au dossier auprès de toutes personnes privées ou publiques et effectuer, le cas échéant, toutes démarches administratives (*division, urbanisme, déclaration d'intention d'aliéner exigée par la loi foncière, etc...*), soit par lui-même, soit par le notaire du mandant, les frais administratifs exposés restant à la charge du mandant.
- 5 - Établir tous actes sous seing privé aux prix, charges et conditions des présentes et recueillir la signature de l'acquéreur.

### II - OBLIGATIONS DU MANDANT

De son côté le mandant devra :

- 1 - Assurer au mandataire les moyens de visiter pendant le cours du présent mandat.
- 2 - Fournir au mandataire toutes justifications de propriété des biens à vendre ainsi que tous documents nécessaires au dossier.
- 3 - Signaler immédiatement au mandataire toutes modifications juridiques ou matérielles pouvant modifier ledit dossier.

#### 4 - STIPULATION EXPRESSE - EXCLUSIVITÉ

*De convention expresse et à titre de condition essentielle sans laquelle le mandataire n'aurait pas accepté la présente mission, le mandant :*

- a - S'engage à signer aux prix, charges et conditions convenues toute promesse de vente, ou tout compromis de vente, éventuellement assorti d'une demande de prêt immobilier (loi n° 79-596 du 13.7.1979), avec tout acquéreur présenté par le mandataire.
- b - Autorise le mandataire, pendant la durée du mandat, à poser en exclusivité un panneau sur les biens à vendre et s'engage à diriger sur le mandataire toutes les demandes qui lui seront adressées directement.
- c - S'INTERDIT, PENDANT LA DURÉE DU MANDAT ET DANS LES DOUZE MOIS SUIVANT SON EXPIRATION, DE TRAITER DIRECTEMENT AVEC UN ACQUÉREUR AYANT ÉTÉ PRÉSENTÉ PAR LE MANDATAIRE OU AYANT VISITÉ LES LOCAUX AVEC LUI.

En cas de non-respect des obligations énoncées ci-avant aux paragraphes a, b ou c, il s'engage expressément à verser au mandataire, en vertu des articles 1142 et 1152 du Code Civil, une indemnité compensatrice forfaitaire égale au montant de la rémunération prévue au recto.

- 5 - Après expiration du mandat, et pour le cas où les biens seraient toujours disponibles à la vente, le mandant s'oblige pendant une durée de douze mois suivant l'expiration du mandat, à informer immédiatement le mandataire de toute transaction conclue, en lui notifiant par lettre recommandée, les noms et adresses de l'acquéreur et du notaire chargé d'authentifier la vente.

### III - CLAUSE "ACCORD"

Le mandant conserve la faculté de rechercher par lui-même un acquéreur, s'engageant à diriger sur le mandataire les demandes qui lui seront adressées personnellement.

Dans le cas où la vente se réaliserait avec un acquéreur présenté par le mandant, la rémunération du mandataire serait automatiquement réduite dans les proportions indiquées au recto.

Toutefois, le mandataire reste tenu d'accomplir les diverses formalités juridiques et administratives consécutives au présent mandat (*notamment : démarches auprès des administrations, signature du compromis de vente, ...*).

### IV - RÉMUNÉRATION DU MANDATAIRE

La rémunération du mandataire, dont le montant ou le mode de calcul est indiqué au recto, deviendra exigible le jour où l'opération sera effectivement conclue et constatée dans un seul acte écrit, signé par l'acquéreur et le vendeur, conformément à l'article 74 du décret n° 72-678 du 20 juillet 1972.

En cas de variation du prix de vente prévu au recto, la rémunération du mandataire sera modifiée proportionnellement à cette variation.

En cas d'exercice éventuel d'un droit de préemption, le préempteur sera subrogé dans tous les droits et obligations de l'acquéreur ; en conséquence, toute rémunération incombant éventuellement à l'acquéreur sera à la charge du préempteur.

La présente condition est impérative.

### V - ÉLECTION DE DOMICILE

Pour l'application des présentes et de leur suite, les parties font élection de domicile à leurs adresses respectives stipulées au recto.

## Annexe 6

10/10

**Vous :** « Bonjour Madame, bonjour Monsieur ; asseyez-vous. Que puis-je pour vous ? »

**M. LEROUX :** « Nous recherchons un appartement de standing disponible immédiatement. »

**Vous :** « Bien. Nous avons un choix important mais avant de parcourir le fichier vous me permettrez de vous poser quelques questions afin de bien cerner vos besoins ? »

**M. LEROUX :** « OK, mais faites vite, je suis pressé. »

**Vous :** « D'accord, je vais m'efforcer d'aller à l'essentiel. Vous êtes actuellement propriétaires ou locataires ? »

**M. LEROUX :** « Propriétaires, mais nous désirons déménager. »

**Mme LEROUX :** « Notre fils a pris son indépendance et mon mari veut changer de quartier. »

**M. LEROUX :** « Ma situation professionnelle a évolué et je ne puis décemment continuer à habiter là où nous sommes actuellement. Je vais être amené à recevoir et je tiens à avoir un logement plus en rapport avec mes nouvelles fonctions. »

**Mme LEROUX :** « Et puis il y a le problème de la sécurité... »

**M. LEROUX :** « Oui, nous avons été "visités" par deux fois sur les quatre dernières années. J'ai dû dépenser une petite fortune pour protéger la maison. Et je ne parle pas de la voiture ! Ma femme en devient malade ; c'est un peu aussi pour cela que nous tenons à changer de secteur. »

**Vous :** « Je comprends. Et vous avez une idée quant à ce secteur ? »

**M. LEROUX :** « Oui : Marcq, Mouveaux, voire La Madeleine. Ce sont des communes bien desservies mais avec des îlots de verdure. Et cela ça compte aussi pour nous : la verdure et le soleil. Encore que le soleil dans le Nord... »

**Vous :** « Bien ! Notre implantation nous conduit à avoir un fichier très fourni dans cette zone. »

**M. LEROUX :** « C'est un peu pour cela que nous sommes ici... »

**Vous :** « Oui, bien sûr. A présent, essayons de « cadrer » vos souhaits. Vous recherchez une maison dans... »

**M. LEROUX :** « Non ! Un appartement. »

**Vous :** « Excusez-moi, c'est juste. »

**M. LEROUX :** « Une maison ne s'impose plus et donne trop de travail. J'adore les espaces verts mais je déteste m'en occuper. Quant à mon épouse, elle vous le dira mieux que moi, elle ne tient pas à passer la moitié de son temps à faire le ménage. »

**Mme LEROUX :** « Je veux un appartement confortable, et même très confortable, mais à entretien facile. Ainsi je pourrai enfin me passer de femme de ménage car pour en trouver une bonne aujourd'hui ! Et puis il y a le problème de la confiance ; là aussi on a eu quelques surprises dans le passé. C'est bien simple, aucune n'est restée plus de quatre mois je crois. »

**M. LEROUX :** « Il faut vous dire que ma femme aime beaucoup le changement. Elle recherche de grandes pièces qu'elle peut agencer au gré de sa fantaisie. »

**Vous :** « Bien. La taille ? »

**M. LEROUX :** « T4 ou T3, plutôt T4. »

**Mme LEROUX :** « Un grand séjour, surtout : quelque chose de clair ; une chambre qui ne soit pas trop exiguë non plus. La cuisine en revanche c'est plus secondaire ; je préfère d'ailleurs les cuisines américaines ; elles sont plus pratiques quand on reçoit et même en temps ordinaire. »

**Vous :** « Votre budget ? »

**M. LEROUX :** « A priori, nous ne désirerions pas aller très au delà de 500 000 F, disons : 520 000 F, 530 000 F. »