

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

ÉPREUVE DE TRANSACTION IMMOBILIÈRE

Durée de l'épreuve : 2h30

Coefficient : 2,5

DOSSIER 1 : PROSPECTION VENDEUR – ESTIMATION D'UN BIEN	17 points
DOSSIER 2 : PROSPECTION ACQUÉREUR	9 points
DOSSIER 3 : TECHNIQUES DU BÂTIMENT	10 points
DOSSIER 4 : INVESTISSEMENT IMMOBILIER	14 points
TOTAL	50 POINTS

Le barème ci-dessus est donné à titre indicatif.

Documents et matériel autorisés :

- calculatrice électronique conformément à la circulaire n° 99186 du 16/11/1999.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il soit complet.
Le sujet comporte 13 pages, numérotées de 1 à 13.

Ce sujet comporte 9 ANNEXES numérotées de 1 à 9.

Les ANNEXES 3 et 4 sont à rendre avec la copie.

CODE EPREUVE : PIE5TIM		EXAMEN : BTS	SPECIALITE : Professions immobilières	
SESSION 2004	SUJET	EPREUVE : TRANSACTION IMMOBILIERE		Calculatrice autorisée : OUI
Durée : 2H30		Coefficient : 2,5	N° sujet : 27NB04	Page : 1 / 13

AGENCE DU CENTRE

L'Agence du Centre, située à NANTES, a été créée en 1973 par M. FONDATEUR. C'est aujourd'hui une structure qui regroupe une quinzaine de collaborateurs et qui bénéficie d'une très forte notoriété sur sa zone de chalandise et même au-delà. Elle intervient dans le domaine de la transaction (vente et location) et dans celui de la gestion locative.

La transaction-vente, dans l'immobilier ancien, représente la principale activité, dopée par le développement important que connaît le marché nantais depuis quelques années.

Dans le cadre de cette activité, M. FONDATEUR, qui possède un réseau de relations très étendu, a développé une clientèle d'investisseurs qu'il sollicite régulièrement.

Au sein de l'Agence du Centre, vous occupez les fonctions d'assistant de M. FONDATEUR et vous vous identifiez sous le nom de M., Mlle ou Mme ASSISTANT.

LE MARCHÉ IMMOBILIER À NANTES

D'après les récentes statistiques des transactions immobilières, NANTES se situe désormais dans les villes les plus chères de province, après NICE, LYON, RENNES et GRENOBLE. Il y a deux ans, NANTES n'occupait que le septième rang. Les prix ont commencé à flamber en 1998. Création de grandes écoles, délocalisations, bonne image culturelle de la ville, ainsi qu'une économie florissante ont drainé de nouveaux acquéreurs et gonflé notablement la demande.

Dans l'ancien, les prix ont connu une augmentation importante depuis trois ans. Celle-ci atteint 20 à 30% selon les quartiers, mais elle peut être ponctuellement beaucoup plus importante. On a pu constater des plus-values de 40% en deux ans sur certaines transactions.

Cette surenchère s'accompagne d'une augmentation importante des loyers, car la demande locative est très soutenue. Il est difficile de trouver des petites surfaces, très convoitées par les étudiants. De même, les maisons de quatre chambres et plus en centre ville font l'objet d'une demande locative très forte. Les offres sont rares et la demande importante, notamment de la part de cadres mutés pour quelques années sur NANTES. Ce créneau attire de plus en plus les investisseurs car, bien que le rendement locatif ne soit pas très élevé, les perspectives de plus-value sont bien plus importantes que dans le neuf.

Dans le cadre de l'agence vous avez la responsabilité des ventes d'un secteur géographique que vous souhaitez développer.

1.1 – Citez cinq techniques de prospection que vous pouvez mettre en œuvre pour atteindre cet objectif.

Ces techniques portent leurs fruits. Vous êtes sollicité par M. VENDEUR qui vous contacte pour évaluer son bien en utilisant la méthode par comparaison. Lors de cet entretien téléphonique, vous obtenez assez d'informations sur le bien à vendre pour préparer le rendez-vous au cours duquel vous procéderez à l'évaluation du bien avant de négocier le mandat.

1.2 – À partir des ANNEXES 1 et 2, déterminez le prix de référence du m² de surface habitable pour le type de bien.

**Pour cela : - repérez et sélectionnez les biens comparables figurant dans l'ANNEXE 2
- calculez le prix moyen du m² de surface habitable pour ce type de bien.**

Les calculs seront arrondis à l'euro le plus proche.

Après avoir déterminé ce prix, vous procédez à l'évaluation de la maison de M. VENDEUR. Pour cela, vous utilisez la « FICHE ESTIMATION MAISON » jointe en ANNEXE 3.

1.3 – Calculez la valeur de la maison de M. VENDEUR. Vous rendrez l'ANNEXE 3 avec votre copie. Vous arrondirez le résultat final à la dizaine de milliers d'EUROS la plus proche.

1.4 – Citez une autre méthode d'évaluation. Expliquez son principe en quelques lignes.

DOSSIER 2 – PROSPECTION ACQUÉREUR

Votre rendez-vous avec M. VENDEUR a été concluant car il vous a confié un mandat exclusif. Conformément aux promesses que vous lui avez faites, vous mettez tout en œuvre pour vendre son bien dans les meilleurs délais.

Pour cela, en plus de la prospection classique, vous utilisez le fichier investisseur que possède l'agence.

2. Rédigez le courrier que vous enverrez par publipostage à tous les investisseurs qui figurent dans ce fichier.

Vous utiliserez le papier à en-tête de l'agence fourni en ANNEXE 4 à rendre avec votre copie.

DOSSIER 3 – TECHNIQUES DU BÂTIMENT

Le publipostage a donné de bons résultats. Le compromis vient d'être signé et l'acquéreur envisage de réaliser un projet d'extension du bien de M. VENDEUR. Il vous remet le plan de ce projet d'extension (ANNEXE 5).

3.1 – Calculez la cote A qui manque sur le plan.

3.2 – Calculez la S.H.O.B. (Surface Hors Œuvre Brute) de l'extension. Ce projet nécessitera-t-il une simple déclaration de travaux ou un permis de construire ? Justifiez votre réponse.

3.3 – À partir des informations contenues dans l'ANNEXE 6, déterminez la S.H.O.N. (Surface Hors Œuvre Nette) de l'extension et la S.H.O.N. totale de la construction après extension. Sachant que le C.O.S. (Coefficient d'Occupation des Sols) du terrain est de 0.7 et que la surface du terrain est de 300 m², le projet d'extension est-il réalisable ?

DOSSIER 4 : INVESTISSEMENT IMMOBILIER

La demande locative étant très forte sur NANTES, vous êtes très sollicité(e) par les investisseurs en recherche de biens. Vous recevez de l'un de vos clients, que vous venez de relancer, le courrier joint en ANNEXE 9 par lequel il vous précise les critères qu'il retient pour sélectionner un investissement immobilier.

Vous venez de « rentrer un bien » susceptible de convenir à M. INVESTISSEUR. Il s'agit d'un appartement dont le prix net vendeur est de 230 000 euros, et dont le loyer serait de 1 350 euros hors charges par mois.

4.1 – Déterminez le budget global nécessaire à la réalisation de cet investissement en utilisant les données de l'ANNEXE 7. Les résultats seront arrondis à la centaine d'euros.

Vous êtes convaincu(e) que ce bien représente une bonne opportunité d'investissement pour M.INVESTISSEUR. Vous êtes en relation avec un partenaire bancaire qui peut financer l'opération par un crédit à taux fixe de 5% l'an (ANNEXE 8).

4.2 – Vérifiez par le calcul si les critères retenus par M. INVESTISSEUR (ANNEXE 9) sont respectés.

Si tel n'est pas le cas, proposez des solutions financières qui répondraient aux objectifs de votre client.

ANNEXE 1



Agence du Centre
16, rue Anatole France

44000 NANTES

Tél. : 02 55 63 82 82 - Fax : 02 55 63 82 83

Garantie FNAM 100 000 Euros

Carte professionnelle délivrée préfecture Loire Atlantique

Compte BNP

Syndicat FNAM

Maison 6 pièces

Prix :

Référence

Référence V0010018 01278

Votre conseiller

Descriptif maison

Pièce(s)	6	Surf. Carrez	m ²
Chambre(s)	4		
Surface Hab.	130	m ²	Nb chambres Rdc 1
Surface séjour	45	m ²	W.C 3
Expo. séjour	S		Salle de bains 2
Terrain	300	m ²	Salle d'eau
Nb. niveaux	2		Parking intérieur
Murs mitoyens	1		Parking extérieur
Année const.	1994		Garage 1
			Cave
			Terrasse X

Cuisine Equipée
Sous-sol Partiel
Nature chauff. Gaz

Désignation des pièces

Désignation des pièces	m ²
Rez de chaussé :	
Entrée, Séjour double	45
Cuisine équipée	12
+ grand coin repas	
Chambre+Sdb	
1er étage	
3 chambres, 1Sdb	
Terrasse	40
garage 1 voiture,	20
Cheminée : valeur neuve 8500 Euros	
Cuisine équip.:valeur neuve : 12500 Euros	
Salles de bains :	
Valeur neuve:8000 E.	
Sous-sol partiel	20

Informations financières

Charges mensuelles

Travaux

Taxe habitation

Taxe foncière

Informations complémentaires

BEAU JARDIN EXPOSE PLEIN SUD, ENVIRONNEMENT DE QUALITE, ...
PROXIMITE DES COMMODITES

Centre ville

Proche commerces

Tout a égout

NANTES CENTRE VILLE, MAISON DE LOTISSEMENT, 1 MITOYENNETE, JARDIN EXPOSE SUD. LA STRUCTURE DU BATIMENT EST TRES BONNE, L'ENTRETIEN INTERIEUR ET EXTERIEUR SONT BONS. BELLES PRESTATIONS(CUISINE, SALLES DE BAINS,CHEMINEE)

ANNEXE 2

TRANSACTIONS RÉALISÉES EN CENTRE VILLE

No	Type	Surface habitable	Terrain en m2	Date vente	Année construction	Travaux à prévoir	Prix net vendeur	Commentaire
1	maison	210	600	12-2003	2001	non	370 000	Prestations exceptionnelles
2	maison	110	300	02-2004	1992	non	170 000	Récente bon état
3	appartement	92		02-2004	1994	non	105 000	Bon état général
4	maison	103	250	01-2004	1951	oui	100 000	Nombreux travaux
5	maison	125	380	3-2004	1992	non	195 000	Bonne construction
6	maison	140	320	12-2003	1989	non	210 000	Prestations de qualité
7	maison	150	330	10-2002	1992	non	180 000	Bon emplacement
8	maison	135	325	02-2004	1992	oui	140 000	Mauvais état travaux importants

Spécialité/Option :

Repère de l'épreuve :

Épreuve/sous-épreuve :
(Préciser, survi s'il y a lieu, le sujet choisi)

Numérotez chaque page (dans le cadre en bas de la page) et placez les feuilles intercalaires dans le bon sens.

ANNEXE 3 à rendre avec votre copie

AGENCE DU CENTRE FICHE ESTIMATION MAISON

I - PRIX DE RÉFÉRENCE DE LA MAISON : PR

Prix du m2 de surface habitable

Surface habitable :

Surface des annexes :
(garage, terrasse)

Sh =

Sa =

PR =

PR =

$[Sh +(Sa \times 1/3)]$

II - CARACTÉRISTIQUES DU LOGEMENT

Additionnez ou soustrayez les points

1 - État de la construction

Structure bâtiment :	Très Bonne	+5		
	Bonne	0	⇒	<input type="text"/>
	Mauvaise	-5		
Entretien extérieur :	TB	+2		
	B	0	⇒	<input type="text"/>
	M	-2		
Entretien intérieur :	TB	+3		
	B	0	⇒	<input type="text"/>
	M	-3		

2 - Prestations

Salle de bains :	1	0		
Par SdB au-delà de la première		+2	⇒	<input type="text"/>
Grenier, annexes intérieures, sous-sol :				
Par tranche de 10m2	+2		⇒	<input type="text"/>
Chauffage :	Basse température	+4		
	Gaz	+2		
	Fuel	+1	⇒	<input type="text"/>
	Electricité	-3		

3 - Terrain

Maison à étage avec une chambre au RdCh	+3			
Maison de plain pied	+3		⇒	<input type="text"/>
Hors lotissement	+3			
Surface 500m2	0			
Par tranche de +/-100m2	+/-5			
Mitoyenneté 1	-1			
2	-3		⇒	<input type="text"/>
Jardin exposé plein sud	+2			
Exposé plein nord	-2			

TOTAL DES POINTS : A =

III PRESTATIONS SUPPLÉMENTAIRES

Prix d'achat(en euros)

Cuisine :
Cheminée
Salles de bains

B = Total / 2=

Total

ÉVALUATION = $[PR \times (1+A/100)] + B =$ EUROS

NE RIEN ÉCRIRE

Spécialité/Option :

Repère de l'épreuve :

Épreuve/sous-épreuve :
(Préciser, s'il y a lieu, le sujet choisi)

Numerotez chaque page (dans le cadre en bas de la page) et placez les feuilles intercalaires dans le bon sens.

ANNEXE 4 à rendre avec votre copie



AGENCE DU CENTRE

16, rue Anatole France

44 000 NANTES

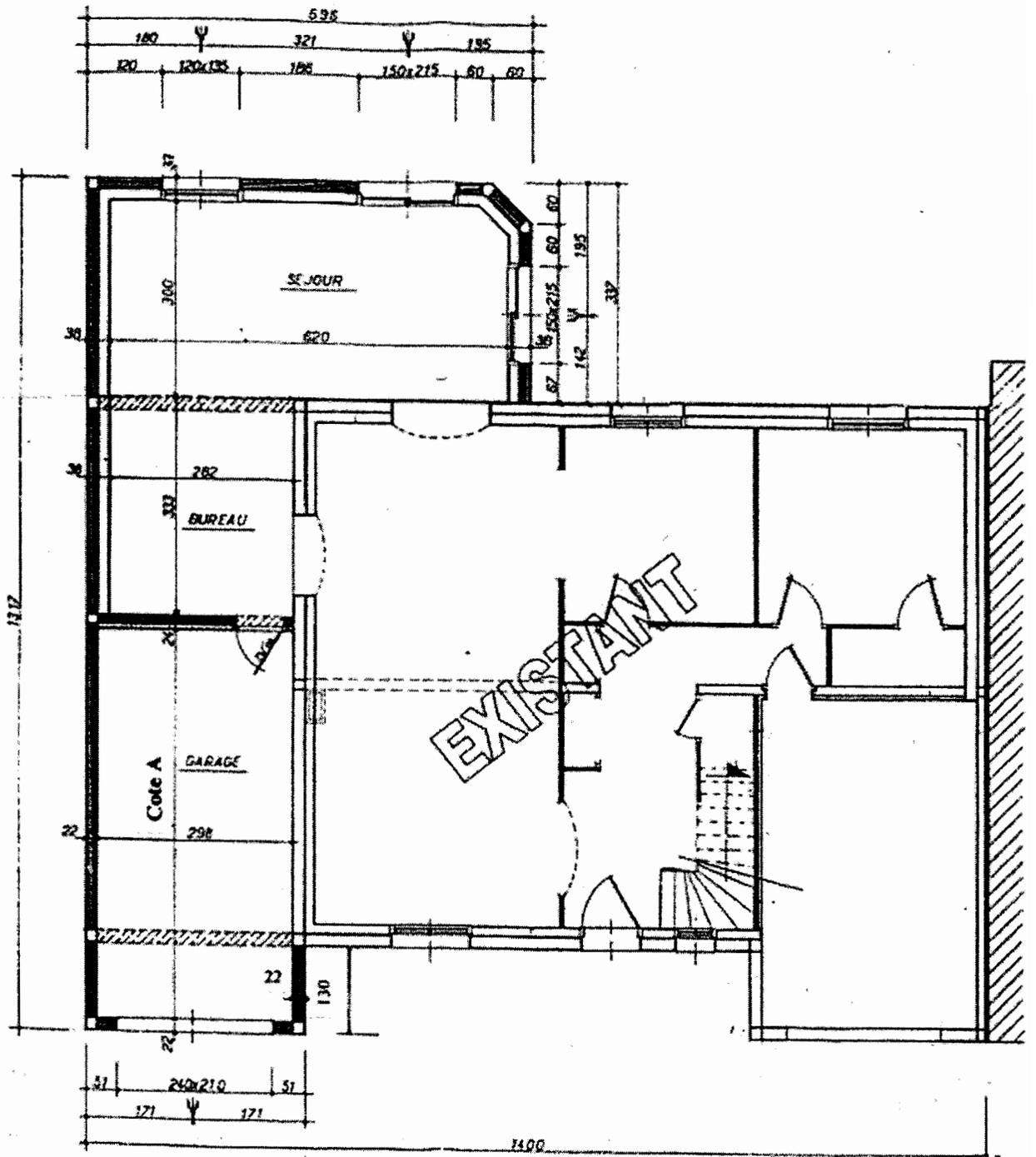
Tel : 02 55 63 82 82 Fax : 02 55 63 82 83

TRANSACTION – GESTION LOCATIVE

Sarl au capital de 100 000 Euros/ RC B 326 492 811 Nantes/ Membre de la F.N.A.I.M.
Cartes professionnelles : Gestion 525 / Transaction 525 bis/ préfecture Loire-Atlantique
Garantie financière F.N.A.I.M.

ANNEXE 5

PROJET D'EXTENSION DE LA MAISON Construction d'un garage, d'un bureau et d'un séjour



ANNEXE 6

PROJET D'EXTENSION : FORMULAIRE ADMINISTRATIF

DATE DE DÉPÔT			DATE DOSSIER COMPLET			DATE DE DÉCISION		
JOUR	MOIS	AN	JOUR	MOIS	AN	JOUR	MOIS	AN
5 7 P.C.								
ZONAGE P.O.S.			NATURE DE LA ZONE			RÉSERVE PRINCIPALE		
1 <input type="checkbox"/> P.O.S. public 2 <input type="checkbox"/> P.O.S. approuvé 3 <input type="checkbox"/> pas de P.O.S.			1 <input type="checkbox"/> zone d'habitat 4 <input type="checkbox"/> lotissement 8 <input type="checkbox"/> zone d'habitat 9 <input type="checkbox"/> Parcours P.O.S.			1 <input type="checkbox"/> D.P.U. 2 <input type="checkbox"/> Z.A.D. 3 <input type="checkbox"/> pré-Z.A.D. 8 <input type="checkbox"/> hors-zone		
Zone [] 01 <input type="checkbox"/> ou zone aggl. sans périmètre 02 <input type="checkbox"/>						1 <input type="checkbox"/> Maire ou nom de la commune 2 <input type="checkbox"/> Maire ou nom de l'état 3 <input type="checkbox"/> Préfet (P.D.) 4 <input type="checkbox"/> Préfet		
						2 <input type="checkbox"/> favorable 3 <input type="checkbox"/> défavorable 4 <input type="checkbox"/> normale à étudier		
						1 <input type="checkbox"/> Création d'un logement 2 <input type="checkbox"/> Extension d'un logement existant		

PROJET : suite

33 ASPECT EXTÉRIEUR

Éléments extérieurs	NATURE	COULEUR
Matériau(s) employés en façades	Enduit teintés masse	Pierre
Mécanismes extérieurs	Aluminium	Blanc
Teintures	Ordoise	
Climats		

334 GARAGES ET AIRES DE STATIONNEMENT

NOMBRE D'EMPLACEMENTS DANS LES BÂTIMENTS	NOMBRE D'EMPLACEMENTS DANS LES BÂTIMENTS ANNEXES	NOMBRE D'EMPLACEMENTS PRÉVUS EN SURFACE
--	--	---

335 ESPACES VERTS ET PLANTATIONS

NOMBRE D'ARBRES DE HAUTE TIGE À ABATTRE	NOMBRE D'ARBRES DE HAUTE TIGE À CONSERVER	NOMBRE D'ARBRES DE HAUTE TIGE À PLANTER
---	---	---

34 DENSITÉ DE LA CONSTRUCTION

NIVEAUX	SURFACES MÈTRES-CARRÉS BRUTS (S)	SURFACES DÉDUITES			SURFACES MÈTRES-CARRÉS NETTES (S _n)	SURFACES MÈTRES-CARRÉS NETTES (S _n)
		(a) Combles et toits non aménageables	(b) Terrasses, balcons, loggias et surfaces non élevées ou très peu élevées	(c) Décaissements des poteaux dans la construction		
341 BÂTIMENTS EXISTANTS AVEC L'OPERAISON	TOTAL	203,65 m ²	35,28 m ²	21,52 m ²	146,85 m ²	146,85 m ²
342 BÂTIMENTS DÉFINIS À TITRE BRUT	TOTAL					
343 BÂTIMENTS CONSTRUITS	SURFACE MÈTRES-CARRÉS NETTES des bâtiments existants conservés S _n = S _{n1} - S _{n2}					
344 SURFACES MÈTRES-CARRÉS NETTES (S _n)	Dans le cas du § 342 sur le terrain des bâtiments sont le cas échéant le plafond légal de densité (P.L.D.) et son ont été déduits depuis, indiquer sur le surface hors-d'œuvre nette correspondante. Vous bénéficiez ainsi des droits accrus au regard de l'application éventuelle du P.L.D.					
345 SURFACES CRÉÉES À L'OCCASION DU PROJET	Projet					
	Bas de hauteur			20,23		
	Projet étage					
	TOTAL	(S)	(a)	(b)	(c)	(d)
346 Valeur du terrain	(A NE REMPLIR QUE POUR LES CAS PRÉVUS DANS LA NOTICE EXPLICATIVE) VALEUR DU TERRAIN "NU ET LIBRE" PARTICIPATION POUR SURCHARGE AUTORISÉE PAR LE P.O.S. - VERSEMENT LIÉ AU DÉPLÈCEMENT DU P.L.D.					S/m ²

35 HAUTEUR DE LA CONSTRUCTION :

LA HAUTEUR MAXIMALE DE LA CONSTRUCTION PAR RAPPORT AU SOL NATUREL EST DE [] METRES

4 ENGAGEMENTS DU DEMANDEUR :

Je soussigné, auteur de la présente demande - CERTIFIE avoir les renseignements qui y sont contenus et m'engage à respecter les règles générales de construction prescrites par les textes ainsi qu'à l'application des articles L. 1511 et suivants du Code de la construction et de l'habitation sous peine d'encourir les sanctions prévues applicables en cas de violation de ces règles (articles L. 152-1 à L. 152-11) - Pour les personnes physiques - DÉCLARE établir ou modifier la construction envisagée par [] pour []	NOM : DATE ET SIGNATURE :
---	----------------------------------

ANNEXE 7

AGENCE DU CENTRE

GRILLE D'HONORAIRES H.T.

MONTANT NET VENDEUR en EUROS	HONORAIRES H.T en EUROS	MONTANT CUMULÉ en EUROS
0 à 30 000	Taux 8%	2 400
30 001 à 60 000	Taux 7%	4 500
60 001 à 120 000	Taux 6%	8 100
Supérieur à 120 000	Taux 5%	

Taux de T.V.A. sur les honoraires de l'agence : 19,60%

**FRAIS ET DROITS DE MUTATION : 6,43% du montant net
vendeur**

ANNEXE 8

SOCIÉTÉ DE CRÉDIT NANTAIS

BARÈME INVESTISSEUR

	15 ans	20 ans	25 ans	30 ans
5%	79,08	66	58,46	53,68
4%	73,97	60,60	52,78	47,74

Échéances mensuelles en EUROS hors assurance par tranche de 10 000 EUROS empruntés

Assurance décès invalidité : 2,5 EUROS par personne, par mois et par tranche de 10 000 EUROS empruntés

ANNEXE 9

M. Investisseur
5 rue Lamoricière
44000 Nantes

Agence du centre
A l'attention de M. Assistant
16 rue Anatole France
44000 Nantes

objet : Investissement locatif

Nantes le 20 avril 2004

Monsieur,

Votre récent courrier a retenu toute mon attention. En effet, je vous rappelle que j'ai déjà acquis par vos soins deux appartements en « loi Besson » qui me donnent toute satisfaction. Je souhaite diversifier mon patrimoine immobilier en investissant dans l'ancien. Je vous rappelle les critères que je souhaite respecter pour ce type d'investissement :

1 – le taux de rendement brut du montant investi devra être supérieur à 6%. Ce taux modeste peut se justifier par la perspective de plus value importante.

2 – le plan de financement se fera par emprunt pour le montant net vendeur ; les honoraires d'agence et les frais de mutation seront financés par apport personnel. Le montant des échéances du crédit à taux fixe sur 20 ans (y compris l'assurance décès invalidité pour moi-même) devra être inférieur ou égal au loyer hors charges.

Pouvez-vous me préciser si vous disposez actuellement de biens qui répondent à ces critères.

Je vous remercie de votre réponse et je vous prie d'agréer, Monsieur, l'expression de mes salutations respectueuses.

NB : Si la qualité du bien le justifie avec notamment des perspectives de plus-value significative, je serai disposé à aménager le critère 2 et augmenter mon apport personnel.