

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

ÉPREUVE DE TRANSACTION IMMOBILIÈRE

ÉPREUVE DE TRANSACTION IMMOBILIÈRE

CE SUJET COMPORTE QUATRE DOSSIERS :

DOSSIER 1 : PRISE DE MANDAT ET VENTE D'UN BIEN	20 points
DOSSIER 2 : DÉFISCALISATION	18 points
DOSSIER 3 : GESTION DES RESSOURCES HUMAINES	4 points
DOSSIER 4 : TECHNIQUES DU BÂTIMENT	8 points
	<hr/>
TOTAL	50 points

Le barème ci-dessus est donné à titre indicatif

Documents et matériels autorisés :

Calculatrice électronique conformément à la circulaire n° 99186 du 16/11/1999

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Il comporte 14 pages, numérotées de 1 à 14.

Les annexes 2 et 3 figurent sur la même page.

Les annexes 4, 6 et 6 bis sont à rendre avec la copie.

PRÉSENTATION DE L'AGENCE

Agence Sud Ouest Habitat

L'agence immobilière Sud Ouest Habitat est domiciliée 24 avenue des Pyrénées, 31820 - PIBRAC. Cette localité se situe à 15 km au nord ouest de TOULOUSE (département de la Haute-Garonne). Elle est titulaire de :

- la carte n° 792 « transaction sur immeubles et fonds de commerces »,
- d'une garantie financière auprès de la SOCAF, 26 avenue de Suffren 75015 PARIS, n° 29456B de 210 000 €,
- d'un compte séquestre n° 00258798544G ouvert à la Société Générale, agence de Pibrac.

Cette agence dispose dans son portefeuille de villas de standing (à la vente et à la location), quelques fermes et des maisons de village. C'est en effet le type de bien le plus répandu dans ce secteur géographique. L'agence travaille en partenariat avec les grandes entreprises situées sur cette zone, comme Météo France, Airbus, Aérospatiale, ainsi que d'autres entreprises sous-traitantes liées à l'activité aéronautique (les personnes mutées constituent une part non négligeable de la clientèle de l'agence, aussi bien pour la vente que pour la location).

Mais le gérant, Monsieur DELAPIERRE souhaite également tirer profit de l'extension importante de l'agglomération toulousaine. Celle-ci accueille plus de 10 000 nouveaux habitants tous les ans et de nombreux programmes immobiliers neufs sont en cours.

Ainsi, Sud Ouest Habitat souhaite développer son activité autour de 2 axes :

- la vente de biens neufs en partenariat avec des promoteurs locaux ou nationaux ;
- la location de ces biens et la fidélisation de la clientèle des propriétaires bailleurs.

Le personnel de l'agence est composé :

- du gérant : Monsieur DELAPIERRE,
- de deux négociateurs en vente et location : vous-même (que vous nommerez tout au long de l'étude de cas « Monsieur Joël NEGOCIATEUR ») et Monsieur LA PENTA,
- d'une secrétaire comptable à temps partiel : Mademoiselle LARROQUE.

Monsieur DELAPIERRE et les deux négociateurs sont autorisés à signer les mandats, les avant-contrats et les baux.

DOSSIER 1 : PRISE DE MANDAT ET VENTE D'UN BIEN

Lors d'une opération de prospection sur le terrain, le 8 avril 2007, vous êtes entré(e) en contact avec Monsieur PASOTTI, propriétaire d'une villa située à Cornebarrieu, une localité voisine de Pibrac. Vous obtenez un rendez-vous pour visiter la maison, au cours duquel vous remplissez la fiche descriptive jointe en **annexe 1**.

De retour à l'agence, vous menez une analyse comparative avec plusieurs biens similaires récemment vendus par l'agence (**voir annexe 2**), vous pensez que le prix du marché pour cette maison est de 340 000 € (FAI) et vous proposez ce prix à votre prospect vendeur.

Monsieur PASOTTI vous dit qu'il s'attendait à un prix plus élevé, de l'ordre de 380 000 €. Il souhaite réfléchir.

TRAVAIL À FAIRE :

1-1) À l'aide des annexes 1, 2 et 3, rédigez sous forme de lettre, un avis de valeur argumenté que vous présenterez à Monsieur PASOTTI.

Après discussion, Madame et Monsieur PASOTTI acceptent finalement de vous confier un mandat simple pour la vente de leur villa au prix de 340 000 € honoraires d'agence inclus. Un rendez-vous est pris à l'agence pour le 12 avril 2007. Le mandat est signé le jour même.

Le 27 avril 2007, vous faites visiter cette villa à Stéphanie et Jérôme LOUVIERS, mariés sous le régime de la communauté légale. Récemment mutés sur la région, ils habitent pour l'instant une villa louée située 8 chemin du Vallespir, 31700 COLOMIERS. Ils disposent chacun d'un emploi stable (3 500 € de revenus nets mensuels). De plus, ils bénéficieront d'un apport conséquent (170 000 €) provenant de la vente d'un appartement situé à LYON, leur ville d'origine. Cette vente doit avoir lieu dans un délai de deux à trois semaines à compter du 27 avril 2007. Ils sont très intéressés et font une proposition d'achat à 325 000 € (FAI) que vous transmettez au vendeur.

TRAVAIL À FAIRE :

1-2) Citez au moins quatre arguments susceptibles de convaincre le propriétaire d'accepter cette offre inférieure au prix du mandat.

Vos arguments ont convaincu les propriétaires d'accepter cette offre. Ils ont donné leur accord et le compromis de vente a été signé à l'agence en présence des parties le 3 mai 2007. Une indemnité d'immobilisation de 10 % du prix est versée par les acquéreurs (chèque de la BNP n° 65548259). Vous disposez des informations suivantes :

- Le numéro du mandat est le 510
- Le dernier numéro de reçu est le 5/50/47
- Le dernier numéro d'ordre figurant sur le registre répertoire est le 218
- Les acquéreurs acceptent le notaire du vendeur :
il s'agit de Maître CASTERA, 56 avenue de Toulouse - 31700 - COLOMIERS

TRAVAIL À FAIRE :

1-3) Complétez le registre répertoire figurant en annexe 4 (à rendre avec la copie).

Le 7 mai 2007, vous recevez une lettre recommandée de Madame et Monsieur LOUVIERS vous informant qu'ils souhaitent bénéficier du droit de rétractation que leur confère l'article L271-1 du code de la construction et de l'habitation, car un problème est survenu dans la vente de leur appartement lyonnais.

TRAVAIL À FAIRE :

1-4) Inscrivez la restitution de l'indemnité d'immobilisation (chèque n° 926262218) sur le registre répertoire, dans le délai légal (annexe 4).

DOSSIER 2 : DÉFISCALISATION

Votre responsable est sur le point d'obtenir plusieurs mandats de commercialisation de biens neufs de la part de promoteurs locaux. Il souhaite développer encore ce type de vente. Dans un souci d'efficacité vis-à-vis de la clientèle et de performance, vous avez recueilli de la documentation concernant le dispositif ROBIEN recentré et la fiscalité de la location « libre » (**annexe 5**). Il vous semble intéressant de réaliser des calculs simulés à partir d'exemples (**annexe 5 bis**) pour comparer les deux situations et être en mesure de conseiller au mieux les futurs clients.

TRAVAIL À FAIRE :

- 2-1) Après lecture des annexes 5 et 5 bis, effectuez les calculs correspondant à la simulation en utilisant les annexes 6 et 6 bis (à rendre avec la copie). Vous arrondirez les résultats obtenus sur la dernière ligne à l'euro le plus proche.*
- 2-2) Bien que le dispositif ROBIEN semble plus intéressant du point de vue fiscal, quels sont selon vous les avantages de la location « libre » ?*

DOSSIER 3 : LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

L'activité de l'agence est en augmentation régulière. Monsieur DELAPIERRE est conscient que la charge de travail de tout le personnel de l'agence est en train d'atteindre un seuil critique. Pour bien visualiser cette situation et envisager les mesures adéquates, il vous a demandé de réaliser, en accord avec Monsieur LA PENTA, un tableau qui synthétise les heures effectuées sur une semaine (**annexe 7**).

TRAVAIL À FAIRE :

- 3-1) Dans une note commentez la situation et proposez à Monsieur DELAPIERRE des solutions qui vous paraissent envisageables, concernant la gestion des ressources humaines de l'agence.*

DOSSIER 4 : TECHNIQUES DU BÂTIMENT

Les études demandées portent sur l'appartement T3 C1-23 situé au deuxième étage d'un immeuble de logements collectifs.

Vous disposez du plan de masse partiel ainsi que du plan de l'étage considéré (**annexes 8 et 8 bis**).

A - LECTURE DES PLANS**TRAVAIL À FAIRE**

4-1)- Établissez un tableau récapitulatif (à réaliser sur votre copie) de la composition de l'appartement sur le modèle ci-dessous.

Pièce	Surface habitable	Orientation
...		
Bureau	18,45 m ²	Nord-Ouest
...		

Totalisez la surface habitable du logement.

4-2)- Expliquez l'utilité du repère « D » porté sur le plan.

B - ACCUEIL DES PERSONNES HANDICAPÉES**TRAVAIL À FAIRE**

4-3)- Montrez que l'architecte a pris en compte l'accès de personnes en fauteuil roulant vers cet appartement.

4-4)- Si une telle personne venait à habiter cet appartement, il conviendrait d'adapter les locaux. Citez les principes applicables en ce cas (On limite l'étude à l'intérieur de l'appartement).

ANNEXE 1

MAISON TYPE 6.

PRIX : 340 000 € CC

MANDATN° : Exclusif : oui non

Date signature : 12/04/07 Date expiration : 11/04/08

Nom du négociateur : Joël Négociateur.

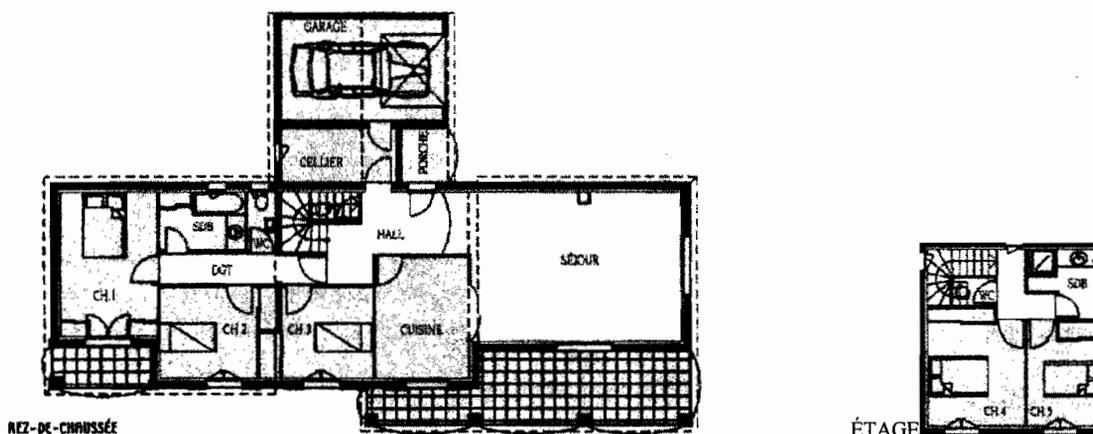
IDENTITÉ VENDEUR**Nom** : M. PASOTTI Jules né le 24/08/61 à Agen (47) et Mme PASOTTI née BRUN Françoise le 01/04/66 à Bayonne (64).**Adresse** : 86 rue de la Côte Fleurie**CP** : 31700 **Ville** : CORNEBARRIEU**Tél.** : 05 62 55 84 97. **Régime matrimonial**: séparation de biens.**Résidence principale** : oui non **Motifs de la vente** : divorce**DESCRIPTIF****Adresse** : idem ci-dessus**CP** : **Ville** :**Intérieur :****Nombre de chambres** : 5 - **Nombre de salles de bains** : 2 - **Nombre de WC** : 2**Surface habitable** : 144,30.m2 – **Surface séjour** : 35,70 m2 – **Exposition séjour** : est**Chauffage** : central gaz – **cuisine équipée** : oui – **double vitrage** : oui.**Extérieur :****Garage pour 1 voiture(s)** – **Sous-sol**m2**Surface terrain** : 1 650 m2 – **clôturé** : oui non – **piscine** : oui non **Surface terrasse(s)** : 21,20.m2**Dépendances** :**Construction :****Construction traditionnelle** : oui non - **Année de construction** : 1992**Nombre de niveaux** : 2 – **Murs mitoyens** : non**Cadastre** : – **Lotissement** : oui non **INFORMATIONS FINANCIÈRES****Travaux à prévoir** : prévoir rafraîchissement séjour, cuisine et 2 chambres (sols et murs)**Taxe d'habitation** : 1 250 €**Taxe foncière** : 1 200 €**COMMENTAIRES****Environnement, commodités** : 2 km du centre ville : commerces, écoles.**Libre à la vente** : oui non - **Sinon, libre à quelle date** : 01/06/07**Occupé par** : propriétaire locataire **Visites** : sur RV.**Remarques** : bon standing, situation calme. Terrain arboré et plat (piscine possible) non divisible en l'état actuel du PLU.

ANNEXE 2

BIENS COMPARABLES À CELUI DE MONSIEUR PASOTTI ET RÉCEMMENT VENDUS
PAR L'AGENCE (PRIX DE VENTE COMMISSION COMPRISE)

Type	Surface habitable	Surface terrain	Année de construction	Prix	Localité	Remarques
5	135	1 250	1987	285 000	Pibrac	Bon emplacement Prévoir ravalement façade
6	158	1 550	1997	368 500	Colomiers	Excellent état Piscine
5	128	1 300	1995	335 000	Pibrac	Proche commodités Plain pied
6	140	1 450	1997	347 000	Cornebarrieu	Style architecte Bon état
5	130	1 500	1990	315 000	Colomiers	Intérieur à rafraîchir Piscine

ANNEXE 3



Relevé des surfaces :

Rez-de-chaussée :

Chambre 1 : 14.10 m²Chambre 2 : 11.50 m²Chambre 3 : 10.70 m²SDB : 6.10 m²WC : 1.10 m²Hall + dégagement : 12.80 m²Cuisine : 13.60 m²Cellier : 6.50 m²Séjour : 35.70 m²

Étage :

Chambre 4 : 13.60 m²Chambre 5 : 10.80 m²SDB : 4.80 m²WC : 0.90 m²Dégagement : 1.80 m²Garage : 17.50 m²Porche : 2.20 m²Terrasses : 21.20 m²

Académie : _____ Session : _____

Examen ou Concours _____ Série* : _____

Spécialité/option* : _____ Répère de l'épreuve : _____

Épreuve/sous-épreuve : _____

NOM : _____

(en majuscules, suivi s'il y a lieu, du nom d'épouse)

Prénoms : _____

N° du candidat

Né(e) le : _____

(le numéro est celui qui figure sur la convocation ou le liste d'appel)

 * Uniquement s'il s'agit d'un examen.

Repère : PESTIM
 Page 8/14

SESSION 2007

Durée : 2 H30
 Coefficient : 2,5

ANNEXE 4 (à rendre avec la copie)

EXTRAIT DU REGISTRE RÉPERTOIRE de la loi du 2 janvier 1970

A- Numéro d'ordre :		B- Nature de l'opération :		C- Désignation des biens :				G- Observations générales :	
D- Numéro du répertoire :		E- Nom et adresse des parties :		F- Numéro du mandat :					
Date du mouvement	Nom et adresse de la ou des parties versantes	Nom et adresse de la ou des parties bénéficiaires du règlement	Motifs du mouvement	Numéro du reçu	Mode de paiement	Montant de la remise	Montant du règlement	Solde	Observations

ANNEXE 5

« Défisicaliser avec l'amortissement ROBIEN recentré » :

A compter du 1^{er} juillet 2006, le dispositif Robien est modifié. Le fisc permet à l'investisseur :

- d'amortir 50 % du prix TTC d'acquisition du logement sur 9 ans : 6 % les sept premières années, 4 % les deux années suivantes. Cet amortissement pourra être déduit des revenus fonciers ;
- de déduire également de ses revenus fonciers les charges de copropriété non récupérables, les frais de gérance et de gestion, dépenses d'entretien, rémunération des gardiens, primes d'assurances pour loyers impayés, ainsi que les intérêts d'emprunt ayant servi à l'acquisition du bien.

Lorsque l'ensemble de ces charges, amortissement compris, est supérieur au montant des loyers perçus, l'investisseur sera en situation de déficit foncier, déductible de son revenu global.

L'amortissement débute le 1^{er} du mois d'acquisition (d'achèvement) du logement.

En contrepartie, l'investisseur s'engage à louer le logement non meublé pendant 9 ans à une personne qui l'occupera comme résidence principale. Aucune condition de ressources du locataire n'est à respecter. Le logement neuf peut être loué aux descendants, ascendants détachés du foyer fiscal du contribuable.

Des plafonds de loyers sont à respecter.

ANNEXE 5 bis

HYPOTHÈSES DE CALCUL POUR LA COMPARAISON DES RÉGIMES FISCAUX.

Pour la 1^e (calcul *pro rata temporis*) et la 2^e année.

Loyers :

Si l'investisseur opte pour le *dispositif Robien*, le logement sera loué un peu moins cher que le plafond de loyer, soit 12,50 € le m², à partir du 1^{er} juin 2007.

Si l'investisseur opte pour la *location libre*, le bien sera loué 15 € le m², également à partir du 1^{er} juin.

Financement :

L'acquisition est financée grâce à un crédit in-fine, donc, la part des intérêts dans les annuités remboursées reste constante jusqu'à la fin du crédit, soit 660 € par mois.

Charges :

Le montant des charges de copropriété non récupérables s'élève à 310 € pour une année complète.

Frais de gérance : l'administrateur de biens partenaire de l'agence Sud Ouest Habitat facture 9 % TTC d'honoraires de gestion sur les loyers encaissés charges comprises : les charges locatives sont estimées à 42 € par mois pour ce logement.

Remarque : par souci de simplicité, le calcul n'intègre pas la révision du loyer qui doit intervenir le 1^{er} juin 2008.

Académie :	Session :
Examen ou Concours	Série* :
Spécialité/option* :	Repère de l'épreuve :
Épreuve/sous-épreuve :	
NOM :	
<small>(en majuscules, suivi s'il y a lieu, du nom d'épouse)</small>	
Prénoms :	N° du candidat
Né(e) le :	<input type="text"/>

(le numéro est celui qui figure sur la convocation ou la liste d'appel)

* Uniquement s'il s'agit d'un examen.

Repère : PIE5TIM

SESSION 2007

Durée : 2 H30

Page 10/14

Coefficient : 2,5

ANNEXE 6 (à rendre avec la copie)

I - SIMULATION DE CALCUL DE L'AMORTISSEMENT

Madame et Monsieur LESOURIRE achètent un appartement T3, livré, au centre ville de Toulouse de 66 m² de surface utile pour 215 000 € TTC, le 30 avril 2007. Sur les 9 premières années, le calcul de l'amortissement sera le suivant (calcul *pro rata temporis* pour la 1^e, la 8^e, et la dernière année) :

Année	Calcul	Montant
2007		
2008		
2009		
2010		
2011		
2012		
2013		
2014		
2015		
2016		
TOTAL : 50 % du prix du bien déduits du montant des revenus fonciers, soit :		107 500 €

ANNEXE 7

Tableau récapitulatif des tâches sur une semaine type

Tâches effectuées par les deux commerciaux	Durée
Permanence agence	7 h
Montage dossiers	1 h
Suivi clients	3 h
Visites vente, location, états des lieux	9 h
Visites estimations, prise de mandats	6 h
Réunion	1 h
Pige/mailling	5 h
Prospection à pied	3 h
Rédaction publicités	2 h
Signatures actes, baux	4 h
Charge de travail totale	41 h

Remarques concernant l'organisation du travail à l'agence :

L'agence est ouverte 6 jours sur 7.

1°/- Le temps de travail théorique des commerciaux est de 35 heures hebdomadaires.

Monsieur DELAPIERRE estime que la charge de travail doit être majorée de 10 % pour tenir compte des aléas lors des visites, des tâches imprévues, des pauses. Cela permettra d'obtenir la charge nette de travail.

2°/- **Le taux d'engagement** du poste de commercial (charge nette/horaire théorique de travail) est de 129 %.

On estime que :

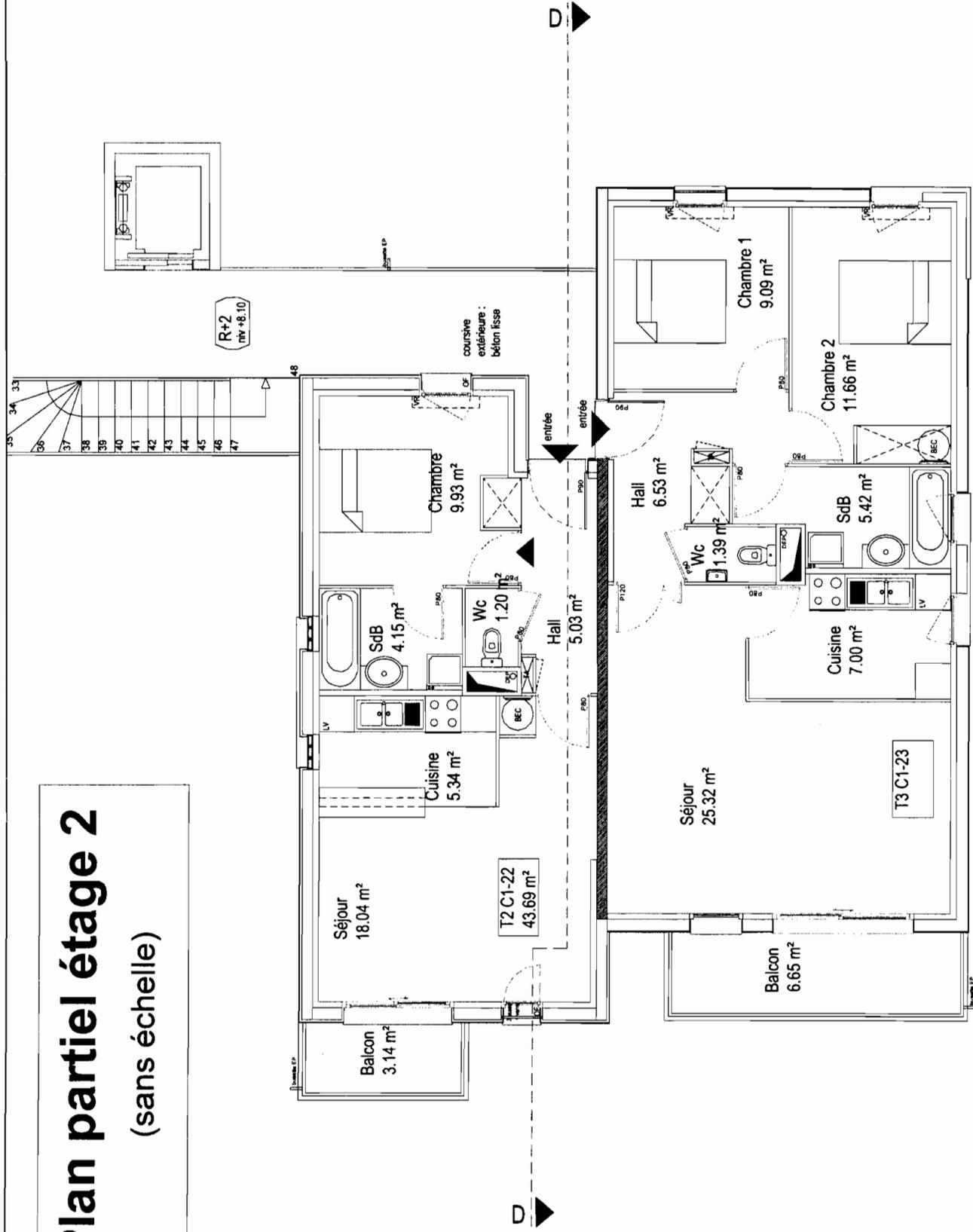
Si le taux d'engagement > 100, le poste est surchargé.

Si le taux d'engagement = 100, le poste est saturé.

Si le taux d'engagement < 100, le poste est non saturé.

Plan partiel étage 2

(sans échelle)



Plan de masse partiel (sans échelle)

