

# B.T.S. PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

## ÉPREUVE DE TRANSACTION IMMOBILIÈRE

DOSSIER 1 : STATISTIQUES SUR LA RENTRÉE DE MANDATS	17 points
DOSSIER 2 : COMMUNICATION	14 points
DOSSIER 3 : TECHNIQUES DU BÂTIMENT	6 points
DOSSIER 4 : COMMERCIALISATION D'UN PROGRAMME NEUF	13 points
<b>TOTAL</b>	<b>50 points</b>

Le barème ci-dessus est indicatif

Documents et matériel autorisés :

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

CODE EPREUVE : PIE5TIM		EXAMEN : BTS	SPECIALITE : Professions immobilières	
SESSION 2003	SUJET	EPREUVE : TRANSACTION IMMOBILIERE		Calculatrice autorisée : OUI
Durée : 2H30		Coefficient : 2,5	N° sujet : 05YD03	Page : 1 / 13

## AGENCE ARMOR'IMM

L'agence ARMOR'IMM, située au 13, rue du Duc d'Armor à SAINT-BRIEUC, dans les Côtes d'Armor (département 22), assure depuis 25 ans une activité de transaction-vente dans les domaines de l'immobilier d'habitation, de l'immobilier d'entreprise ainsi que de la vente de fonds de commerce. Elle assure également une activité annexe de location sans gérance locative.

Elle possède une succursale à SAINT-CAST (département 22) et travaille en partenariat avec 3 agences des Côtes d'Armor : Prestimmo, l'agence du théâtre et Immo Plus (**ANNEXE 1**).

Elle est associée à un promoteur (Espace Habitat) pour la commercialisation de divers programmes, aussi bien en immobilier d'entreprise qu'en immobilier d'habitation.

Début 2003, vous effectuez un stage à l'agence de Saint-Brieuc où la directrice, Mme TREMBLAY, vous confie diverses tâches à accomplir.

**(Tous les courriers que vous élaborerez seront signés par elle).**

## DOSSIER N° 1 : STATISTIQUES SUR LA RENTRÉE DE MANDATS

Afin de mieux cerner l'activité principale de son entreprise, Mme TREMBLAY vous confie quelques travaux statistiques, à partir de données qu'elle n'a pas le temps de traiter (**ANNEXE 2**) car elle est pratiquement en permanence à l'extérieur de l'agence.

**En vous aidant de ces données, elle vous demande de :**

### **D1.1 Calculer :**

- **le prix moyen des transactions pour 2001 et 2002,**
- **le taux moyen de commissions sur transactions pour ces deux années,**
- **le chiffre d'affaires prévisionnel pour 2003. (Vous utiliserez la méthode qui vous semble la plus judicieuse et vous justifierez votre choix),**
- **le taux de croissance du chiffre d'affaires entre 2001 et 2002,**
- **le taux de croissance prévisionnel du chiffre d'affaires entre 2002 et 2003.**

**D1.2 Préparer une note d'information à son attention dans laquelle vous commenterez les résultats de vos analyses et vous proposerez des solutions susceptibles de développer le chiffre d'affaires des transactions sur les biens à usage d'habitation.**

Monsieur et Madame Simon vous appellent le jour-même de la publication des annonces concernant l'immobilier d'entreprise. Ils veulent s'installer dans un bar-tabac-journaux alors qu'ils étaient salariés jusqu'à présent dans cette branche d'activité. Ils en connaissent donc toutes les conditions réglementaires (obtention des autorisations de vendre du tabac, de l'alcool...).

Ils désireraient travailler plutôt en centre-ville. Leurs économies se montent à 50 000 euros et ils disposent de capacités d'emprunt car ils n'ont aucun crédit en cours actuellement. Etant locataires d'une maison à la périphérie de Saint-Brieuc, ils ne cherchent pas obligatoirement à être logés à proximité de leur commerce.

L'agence a sélectionné trois annonces (**ANNEXE 3A**) et il vous est demandé de préparer une étude comparative entre ces trois offres, afin de conseiller au mieux vos acheteurs potentiels.

**D2.1) Préparez le courrier envoyé aux époux Simon, afin de répondre à leur demande et les conseiller sur l'affaire qui, selon vous, leur convient le mieux. Ce courrier comportera une pièce jointe présentant, sous forme d'un tableau, les avantages et les inconvénients des trois biens sélectionnés en fonction de leur nature.**

Après mûre réflexion, leur choix se porte sur l'acquisition du fonds de commerce évalué à 130 000 euros. Ils apporteraient dans l'opération la totalité de leurs économies et emprunteraient le reste. Ils envisagent de rembourser leur prêt sur 5 ans, par annuités constantes, sur la base d'un taux d'intérêt composé négocié à 6,25%.

**D2.2) Établissez le tableau d'amortissement de l'emprunt. (Les calculs se feront à l'aide de la table financière de l'ANNEXE 3B. Les nombres calculés auront 2 décimales).**

## DOSSIER N° 3 : TECHNIQUES DU BATIMENT

Madame et Monsieur RATEREAU vous demandent quelques informations sur le calcul de surface habitable, conformément à la loi CARREZ.

Selon le promoteur "Espace Habitat", la surface habitable de l'appartement N° 209 est de : 57,11 m<sup>2</sup> (voir ANNEXE 4). Le prix total correspondant avec le garage N° 9 et le parking N° 9 est de : 102 000 euros.

**D3.1) Rappelez comment se calcule la surface habitable selon la loi Carrez.**

**D3.2) Suivant le plan de l'ANNEXE 4, calculez les surfaces manquantes des pièces suivantes :**

- Chambre 1
- Salle de bains
- WC

**D3.3) La distribution de l'appartement est dite "en étoile". Que signifie cette expression ? Les chambres sont exposées Nord-Est. Comment est orientée la cuisine ?**

**DOSSIER N° 4 : COMMERCIALISATION D'UN PROGRAMME NEUF  
(ANNEXE 5 à rendre avec la copie)**

La part de chiffre d'affaires liée à la commercialisation de programmes neufs représentait 6,5 %, en moyenne, des recettes de l'année écoulée, soit le tiers du chiffre d'affaires lié à l'immobilier d'entreprise. Or, Mme TREMBLAY sait qu'elle pourrait augmenter ses résultats en mettant en œuvre une démarche commerciale plus dynamique et basée sur la recherche de prospects. Dans cette optique, vous êtes chargé(e) de la commercialisation d'un immeuble d'habitation de bon standing, "LE MERCURIAL", situé boulevard de la Vieuxville, à SAINT-BRIEUC. Il s'agit d'une petite résidence de 3 étages, comptant 25 appartements du type 2 au type 6 duplex avec terrasses et jardinets privatifs. Ils sont destinés aussi bien à un investissement locatif à loyer intermédiaire, qu'à un achat pour y résider, à titre principal ou secondaire. L'immeuble est situé près du centre-ville, à quelques mètres d'un centre commercial et d'un complexe scolaire. Le confort est assuré par le label Qualitel.

**D4.1) Indiquez les divers éléments, au niveau du fond et de la forme, qui devront apparaître sur la plaquette distribuée aux futurs acheteurs d'un appartement dans l'immeuble "Le Mercurial".**

Vous êtes chargé(e) de la commercialisation de l'appartement de type 3 (n° 209) (ANNEXE 4), qui comprend un parking (n° 9) et un garage (n° 9), et qui est mis en vente à 102 000 euros. L'immeuble "Mercurial" fait l'objet d'une V.E.F.A. (vente en l'état futur d'achèvement), assurée par "Espace Habitat", 2 rue des Herbiers à Saint-Brieuc. Une Société civile de construction-vente, la S.C.C.V. "Le Mercurial", immatriculée au R.C.S. de Saint-Brieuc sous le N° 756 361 120, a été créée à cet effet par le promoteur.

Les 25 appartements doivent être livrés en décembre 2003.

Monsieur Yves RATEREAU et sa femme (née Jacqueline MONTEIL), actuellement propriétaires de leur résidence principale (72, rue de Siam 29 000 Brest), souhaitent effectuer un investissement locatif dans ce type d'appartement, tout en bénéficiant des avantages liés à la Loi Besson. Ils sont âgés de 52 ans (Monsieur est né à RENNES le 25/08/1951 et Madame à SAINT-BRIEUC le 17/09/1951) et exercent tous les deux une profession libérale (expertise comptable). Ils se sont mariés à la mairie de SAINT-BRIEUC, le 10/01/1975 et n'ont pas effectué de contrat de mariage.

Ils projettent de pouvoir vivre dans cet appartement à SAINT-BRIEUC dans une quinzaine d'années. Le financement se fera au mieux de leurs intérêts pour profiter pleinement des avantages liés à la loi Besson.

**D4.2) Complétez le contrat de réservation (ANNEXE 5 à rendre avec la copie). L'acte notarié aura lieu deux mois, jour pour jour, après la signature du contrat de réservation.**

## AGENCE ARMOR'IMM

**S.A.R.L. créée en 1982**

**Capital de 10 800 €**

**Siret : 352 708 330 000 025**

**Adresse : Établissement principal : 25 rue du Duc d'Armor  
22000 SAINT-BRIEUC**

**Tél : 02 96 43 82 76 Fax : 02 96 43 82 78 Portable : 06 83 33 26 78**

**Mél : [saintbrieux@agencearmorimm.fr](mailto:saintbrieux@agencearmorimm.fr)**

**Site internet : <http://www.agencearmorimm.fr>**

**Établissement secondaire : 15 rue du théâtre  
22380 SAINT-CAST LE GUILDO**

**Cartes professionnelles : n° 166 T et 115 G délivrées par la préfecture des Côtes d'Armor**

**Compte séquestre : B.P.O. Saint-Brieuc n°174 1900 660**

**Garantie financière F.N.A.I.M. : 153 850 €**

**Personnel de l'établissement de SAINT-BRIEUC, sous la responsabilité de Mme Tremblay :**

**1 assistante de direction**

**1 négociateur salarié**

**1 agent commercial**

**Personnel de l'agence de SAINT-CAST :**

**1 gérant salarié**

**1 assistante commerciale**

**1 négociatrice**

**ANNEXE N°2 : DONNEES STATISTIQUES**

**1 Analyse détaillée des mandats selon le nombre de biens vendus par type d'habitation**

<b>Tranches de prix hors frais</b>	<b>Types</b>	<b>Nombre de biens vendus en 2001</b>	<b>Nombre de biens vendus en 2002</b>
[30 500 – 45 800[	1 pièce	7	8
[45 800 – 76 400[	2 pièces	5	7
[76 400 – 91 700[	3 pièces	3	3
[91 700 – 122 300[	4 pièces	3	6
[122 300 – 275 300[	5 pièces et plus	6	5

**2 Chiffre d'affaires "commissions" sur l'activité Transaction-vente au cours des six dernières années (ensemble des deux établissements de l'agence ARMOR'IMM)**

<b>Années</b>	<b>Chiffre d'affaires annuel hors taxe (unité = 10 000 €)</b>
1997	13
1998	14,4
1999	12,7
2000	13,6
2001	14
2002	15,7



**ANNEXE N° 3**

**ANNEXE 3A : Extrait de la page : Entreprises et commerce**

**Belle opportunité, Saint-Brieuc, rue piétonne, dans quartier dynamique, à vendre, pas-de-porte de caractère, possibilité de logement attenant, 35 m<sup>2</sup>, loyer modéré  
24 925 €**

**Bar-Tabac-Journaux, quartier animé du centre-ville de Saint-Brieuc Excédent brut d'exploitation 35825,5 €, affaire en bon état, prix à débattre 130 000 €**

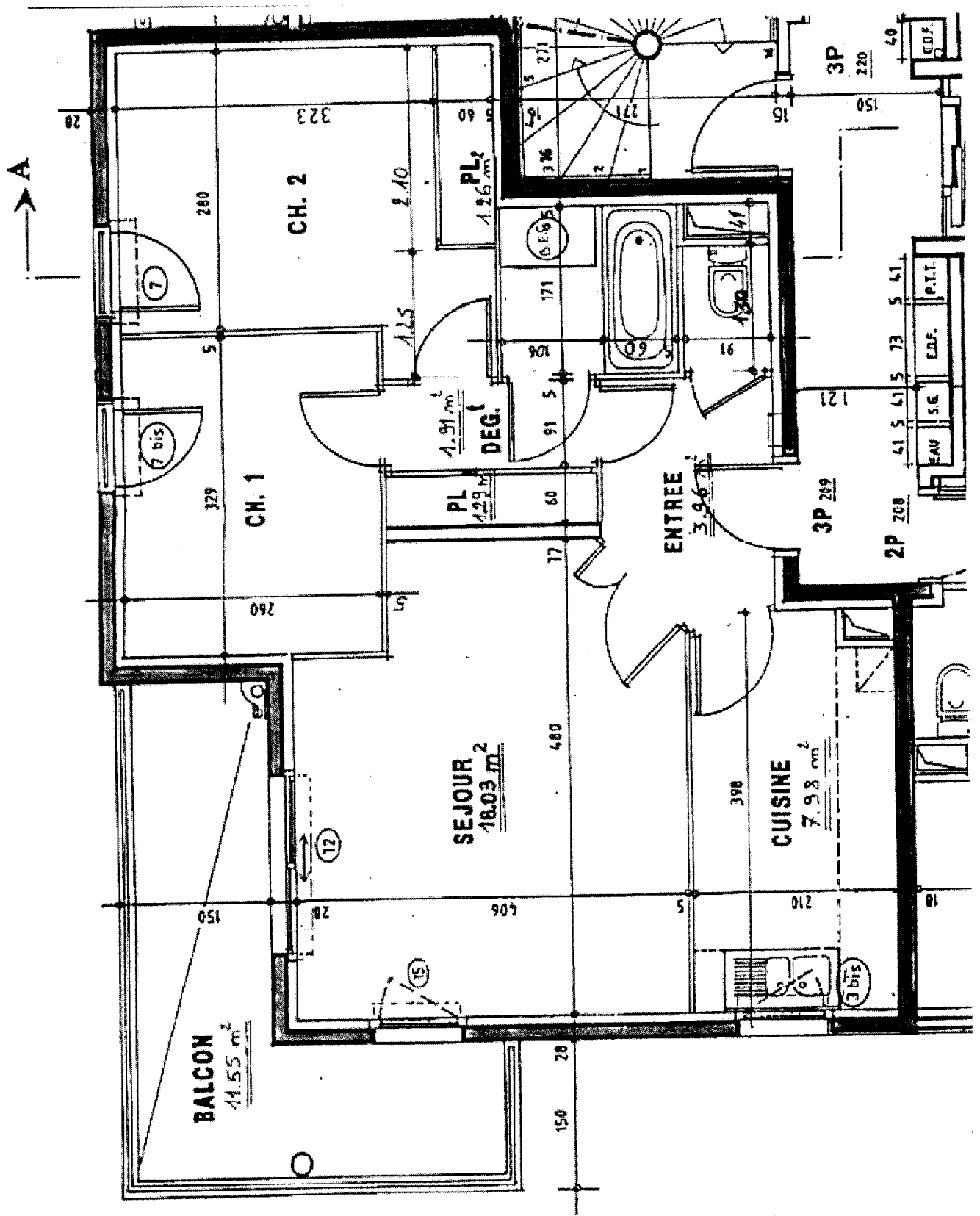
**À vendre, murs commerciaux dans rue piétonne de Saint-Brieuc-sud, superbe vitrine.  
Rue piétonne constituée en groupement d'intérêt économique, 100 000 € (\*)**

*(\*) Remarque de Mme Tremblay sur cette annonce : "centre commercial en perte de vitesse"*

**ANNEXE 3B : Extraits des tables financières**

<b>n</b>	<b>Table 5 : <math>a = \frac{t}{1 - (1+t)^{-n}}</math></b>									
	<b>4,25</b>	<b>4,50</b>	<b>4,75</b>	<b>5</b>	<b>5,25</b>	<b>5,50</b>	<b>5,75</b>	<b>6</b>	<b>6,25</b>	<b>6,50</b>
<b>1</b>	1,042 500 0	1,045 000 0	1,047 500 0	1,050 000 0	1,052 500 0	1,055 000 0	1,057 500 0	1,060 000 0	1,062 500 0	1,065 000 0
<b>2</b>	0,532 096 1	0,533 997 6	0,535 900 5	0,537 804 9	0,539 710 7	0,541 618 0	0,543 526 7	0,545 463 9	0,547 348 261	0,549 261
<b>3</b>	0,326 059 6	0,363 773 4	0,365 489 7	0,367 208 6	0,368 930 0	0,370 654 1	0,372 380 7	0,374 109 8	0,375 841	0,377 576
<b>4</b>	0,277 115 0	0,278 743 6	0,280 375 9	0,282 011 8	0,283 651 4	0,285 294 5	0,286 941 2	0,286 941 2	0,290 245	0,291 903
<b>5</b>	0,226 207 0	0,227 791 6	0,229 380 9	0,230 974 8	0,232 573 3	0,234 176 4	0,236 784 1	0,237 396 4	0,239 013	0,240 635
<b>6</b>	0,192 317 3	0,193 878 4	0,195 445 1	0,197 017 5	0,198 595 4	0,200 178 9	0,201 768 0	0,203 362 6	0,204 962	0,206 568
<b>7</b>	0,168 152 2	0,169 701 5	0,171 257 3	0,172 819 8	0,174 388 8	0,175 964 4	0,177 546 5	0,179 135 0	0,180 729	0,182 332
<b>8</b>	0,150 064 9	0,151 609 6	0,153 162 0	0,154 721 8	0,156 289 2	0,157 864 0	0,159 446 3	0,161 035 9	0,162 632	0,164 237
<b>9</b>	0,136 029 4	0,137 574 5	0,139 128 0	0,140 690 1	0,142 260 6	0,143 839 5	0,145 426 7	0,147 022 2	0,148 626	0,150 238
<b>10</b>	0,124 830 1	0,126 378 8	0,127 937 0	0,129 504 6	0,131 081 5	0,132 667 8	0,134 263 3	0,135 868 0	0,134 481	0,139 105

**ANNEXE 4 : COMMERCIALISATION D'UN PROGRAMME NEUF "LE MERCURIAL"  
PLAN DE L'APPARTEMENT N° 209**



# CONTRAT DE RÉSERVATION (à rendre avec la copie)

## VENTE EN L'ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT

### CONDITIONS PARTICULIÈRES

*Contrat établi en application des art. L 261-15 et R 261-25 du Code de la Construction et de l'habitation*

#### **RÉSERVANT :**

**LE RÉSERVANT**, d'une part S.C.C.V. « LE MERCURIAL »  
2 rue des Herbiers 22000 ST BRIEUC

Et le (ou les) réservataire(s), d'autre part.

#### **RÉSERVATAIRE (\*)**

Nom : RATEREAU

Prénoms : Yves  
Né le : 25/08/1951 à :Rennes

Profession : Expert Comptable

Adresse :72 rue du Siam 29000 BREST

Situation de famille : Marié

Contrat de mariage reçu par Maître Xavier Du PONCHEL  
Notaire à SAINT-BRIEUC 28 rue de Rennes.

Régime de mariage adopté : le : Mairie de .....

Autre situation patrimoniale (P.A.C.S., concubinage....) .....

Nature du contrat de vente adopté .....

Destination des biens acquis .....

(\*) les femmes mariées préciseront leur nom de jeune fille

#### **CO-RÉSERVATAIRE (\*)**

Nom : MONTEIL

Prénoms : Jacqueline  
Né(e) le :17/09/1951 à : ST BRIEUC

Profession : Experte comptable

Adresse : Idem

Situation de famille : Mariée

**ARTICLE 1 : DÉSIGNATION DES BIENS RÉSERVÉS ET DESCRIPTION DES ÉQUIPEMENTS COLLECTIFS OU SEMI-COLLECTIFS DE L'IMMEUBLE**

Dans l'immeuble dénommé LE MERCURIAL, qui sera édifié 5, boulevard de la Vieuxville, à SAINT-BRIEUC (22), devant comporter 25 appartements et leurs annexes, 25 garages et 30 parkings, un local vélos, une aire de stockage des ordures ménagères et un espace de jeux,

M. Mme Melle.....  
Réservent le logement N°..... devant comprendre :  
(descriptif des pièces) .....

ainsi que le garage N° ....et le parking N°.....

**ARTICLE 2 : DÉLAI D'EXÉCUTION DES TRAVAUX**

L'achèvement du bâtiment est prévu dans un délai de douze mois à compter de l'ordre de service.

Ces délais se trouveront prorogés de plein droit s'il survenait, pendant la période d'exécution des travaux, un cas de force majeure.

**ARTICLE 3 : PERMIS DE CONSTRUIRE**

Le permis de construire référencé n° 460700 A 2301 a été délivré par Monsieur le Maire de SAINT-BRIEUC le 2 juin 2002.

**ARTICLE 4 : PLANS – DESCRIPTIF – CONTRAT DE VENTE**

L'immeuble sera exécuté d'après les plans et la notice descriptive établis par le cabinet d'architecture Laigneau, à SAINT-BRIEUC ; le tout ayant été déposé préalablement à la réalisation de la vente, au rang des minutes de l'étude notariale de Maître Reuzé, notaire associé à SAINT-BRIEUC.

Conformément aux dispositions de l'article 6 des conditions générales, l'étude notariale ci-dessus nommée proposera au(x) réservataire(s) un contrat de vente pour une signature prévue au plus tard le .....

**ARTICLE 5 : PRIX**

Le prix des lots réservés est : .....euros. Ce prix est ferme et définitif.

## ARTICLE 6 : MODALITÉS DE PAIEMENT

Le paiement s'effectuera de la façon suivante :

- à la signature de l'acte authentique de vente, les fondations étant achevées, une fraction minimale de 35 %, en ce compris le montant du dépôt de garantie, soit la somme T.T.C. de : .....
- 20 % après coulage de la dalle "plancher bas" du deuxième étage, soit : .....
- 15 % à la mise hors d'eau de l'immeuble, soit : .....
- 20 % à l'achèvement des distributions intérieures de l'immeuble, soit : .....
- 5 % à l'achèvement de l'immeuble, soit : .....
- 5 % à la remise des clés, soit : .....

Total égal au prix sus exprimé, soit : .....

## ARTICLE 7 : DEPÔT DE GARANTIE

Le dépôt de garantie est égal à 5 % du prix de vente T.T.C., soit la somme de : .....€.  
La dite somme sera déposée à un compte unique ouvert à la Banque Populaire de l'Ouest, succursale de Saint-Brieuc ouest.

## ARTICLE 8 : PLAN DE FINANCEMENT

- Apport personnel : ..... €
- Emprunt : ..... €

## ARTICLE 9 : PIÈCES ANNEXÉES AU CONTRAT

Sont demeurées annexées au présent contrat, comme faisant parties intégrantes de celui-ci, les pièces énumérées ci-dessous :

- conditions générales
- plan de masse et de situation
- plan des locaux réservés
- notice descriptive

Fait en trois exemplaires originaux, le : .....

Signatures précédées de la mention "Lu et approuvé"

LE RÉSERVANT

LE(S) RÉSERVATAIRE(S)