

# CORRIGE

**Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.**

# CORRIGÉ

## DOSSIER N°1 - STATISTIQUES (17 points)

### D1.1) Analyse des données commerciales

#### 1°) Recherche du prix moyen des transactions sur les deux dernières années

Centres des classes (Xi)	Nombre de biens vendus en 2001 (Ni)	Xi*Ni	Nombre de biens vendus en 2002 (Ni)	Xi*Ni
38 150	7	267 050	8	305 200
61 100	5	305 500	7	427 700
84 050	3	252 150	3	252 150
107 000	3	321 000	6	642 000
198 800	6	1 192 800	5	994 000
<b>Total</b>	<b>24</b>	<b>2 338 500</b>	<b>29</b>	<b>2 621 050</b>

Le montant moyen d'une transaction en 2001 est de  $2\,338\,500 / 24 = \underline{97\,437,5\,€}$  et, en 2002, de  $2\,621\,050 / 29 = \underline{90\,381,03\,€}$  (3 points).

2°) Le taux moyen des commissions sur les transactions est d'environ 6 % (soit en 2001 :  $140\,000 / 2\,338\,500$  et, en 2002 :  $157\,000 / 2\,621\,050$ ) (1,5 points).

#### 3°) Recherche du chiffre d'affaires prévisionnel pour 2003 par la méthode des moindres carrés (6 points)

Années (Xi)	C.A. annuel (Yi)	(Xi-X̄)	(Yi-Ȳ)	(Xi-X̄)(Yi-Ȳ)	(Xi-X̄) <sup>2</sup>
(1997) 1	13	-2,5	-0,9	2,25	6,25
(1998) 2	14,4	-1,5	0,5	-0,75	2,25
(1999) 3	12,7	-0,5	-1,2	0,6	0,25
(2000) 4	13,6	0,5	-0,3	-0,15	0,25
(2001) 5	14	1,5	0,1	0,15	2,25
(2002) 6	15,7	2,5	1,8	4,5	6,25
Total 21	83,4	0		6,6	17,5

La moyenne des Xi est de 3,5 et celle des Yi est de 13,9.

Tel que :  $a = 6,6 / 17,5 = 0,38$  .  $b = 13,9 - 1,33 = 12,57$ .

L'équation est de type :  $Y = 0,38 X + 12,57$ .

Aussi, le chiffre d'affaires prévisionnel pour 2003 (N+1) est de 15,23 €, soit  $Y = (0,38 \times 7) + 12,57 = 15,23\,€$ .

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

## CORRIGÉ

### DOSSIER N°1 (suite)

La méthode des moindres carrés n'apparaît pas comme étant la plus pertinente, car, visiblement, depuis 1999 (année présentant une faiblesse particulière), la progression du CA est constante et le montant 2002 dépasse ceux de 1997 et 1998.

La méthode des points extrêmes semble ici plus adaptée pour mieux marquer la tendance affichée sur les quatre dernières années.

Par cette méthode le C.A. 2003 serait de 162 400 euros.

#### 4°) Le taux de croissance du C.A. (1,5 points).

Entre 2001 et 2002 =  $(157000-140000)/140000 = + 0,12$ .

Entre 2002 et 2003 (prévisionnel) =  $(162400-157000)/15700 = + 0,034$

**D1.2) La note d'information (5 points)** de Dominique Merlin (stagiaire) à Mme Tremblay aura pour objet : "Activité transactions, analyse des résultats 2001 et 2002 et prévisions 2003".

Elle reprendra les chiffres-clé de l'étude donnés précédemment.

Le commentaire mettra en évidence la hausse prévue de chiffre d'affaires + 3,40 %, après la hausse importante de 2001 à 2002 (+12 %) ; d'où la nécessité de mettre en œuvre une politique commerciale plus dynamique pour reprendre un rythme de croissance plus important, de l'ordre de 5 à 6 % l'an :

- augmenter le budget communication afin de distribuer davantage d'imprimés sans adresse ou personnalisés
- renforcer la politique de partenariat avec d'autres agences pour échanger les fichiers
- effectuer des enquêtes de satisfaction afin de conserver la clientèle de transaction
- améliorer la notoriété de l'agence par la distribution de plaquettes
- mettre en place un site internet
- créer de nouveaux services tels que l'assistance au déménagement, aux menues réparations etc....

***Il faudra veiller à ce que la présentation de la note soit respectée et que trois actions pertinentes au minimum soient proposées.***

## ***CORRIGÉ***

### **DOSSIER N° 2 : COMMUNICATION (14 points)**

#### **D2.1) Courrier et pièce jointe envoyés aux époux Simon (9 points)**

- Courrier (6 points) :
  - Introduction (contexte)
  - Développement (présentation du tableau, mise en évidence de critères de choix)
  - Conclusion (solution n° 2 conseillée)
  - Formule de politesse + signature
  
- Comparaison entre les 3 annonces sélectionnées par les époux Simon (3 points):

Annonce	Nature	Avantages	Inconvénients
N°1 : pas-de-porte	Droit de bénéficiaire d'un bail commercial	-pas de nécessité d'emprunt -loyer modéré -situation centre-ville	L'affaire est entièrement à créer par les acheteurs Analyser la concurrence
N°2 : fonds de commerce	Droit sur la clientèle du prédécesseur Achat des biens meubles corp. et inc.	Affaire en état de marche (bail comm., licence prof., stock, mobilier, matériel..)	Montant plus élevé Nécessité d'emprunt Pas propriété des murs La clientèle sera-t-elle fidèle ?
N°3 : Murs commerciaux	Achat de murs com. dans rue piétonne St-Brieuc Sud	Possession des murs Prix intermédiaire entre les annonces 1 et 2	Contraintes liées au G.I.E. Risques liés au fait que la rue est en perte de vitesse du point de vue commercial

*Valoriser toute autre remarque judicieuse*

#### **D2.2) Tableau d'amortissement de l'emprunt pour l'achat du fonds de commerce (5 points)**

Annuités constantes de  $80\,000 \text{ €} * 0,239\,013 = 19\,121,04 \text{ €}$

Années	Capital début	Intérêts	Amortissements	Annuités
2002	80 000	5000	14 121,04	19 121,04
2003	65 878,96	4117,44	15 003,60	19 121,04
2004	50 875,36	3179,71	15 941,33	19 121,04
2005	34 934,03	2183,38	16 937,66	19 121,04
2006	17 996,66	1124,79	17 996,25	19 121,04

Des annuités de 19 121 € correspondent à des charges mensuelles de remboursement de 1593,42 €. Il faudrait comparer avec l'excédent brut d'exploitation annuel de 35 825,5 €, soit en moyenne de 2985,46€ par mois. **Les annuités de remboursement du fonds de commerce représentent donc 53,4 % de l'Excédent Brut d'Exploitation.**

## CORRIGÉ

### DOSSIER N° 3 : TECHNIQUES DU BÂTIMENT (6 points)

#### **D3.1) La surface habitable en loi Carrez : (2 points)**

Elle comprend les planchers des locaux clos et couverts, après déduction des murs, des cages d'escalier, de l'embrasure des portes et des fenêtres, et des surfaces correspondant à une hauteur sous plafond inférieure à 1,80 m.

#### **D3.2) Les surfaces manquantes sur le plan sont : (2 points)**

- Chambre 1 : 8,55 m<sup>2</sup>
- Salle de bains : 2,84 m<sup>2</sup>
- WC : 1,18 m<sup>2</sup>

#### **D3.3) La distribution de l'appartement « en étoile » indique que l'on peut accéder à toutes les pièces depuis l'entrée.**

La cuisine est orientée Nord-Ouest. (2 points)

### DOSSIER N°4 : COMMERCIALISATION D'UN PROGRAMME NEUF (13 points)

#### **D4.1) Eléments de fond et de forme de la plaquette distribuée aux futurs acheteurs (5 points)**

- **Une accroche** du type : Le choix de la qualité, dans un immeuble de standing et un suivi personnalisé de vos besoins
- **Un descriptif général** du programme mettant en évidence *ses atouts pour le futur résident* : centre-ville, proximité des commerces et écoles, parc, places de parkings, labels qualité...
- **Un argumentaire sur l'investissement Besson** : S'il y a location pendant 15 ans, à titre de résidence principale, l'amortissement de la valeur de l'investissement peut atteindre 65 % du prix d'achat ; déduction annuelle des revenus imposables, (par imputation du déficit foncier annuel sur le revenu global dans la limite de 10 700 €), de 8 % du prix d'achat les 5 premières années et de 2,5 % pendant les 4 années suivantes avec possibilité de prolongation pendant une période de 6 ans max
- **Un argumentaire sur le bon rapport qualité-prix**, sur la bonne situation de l'immeuble (facilités de la revente) et sur *les avantages du neuf par rapport à l'ancien*
- **L'identification du promoteur** (Espace Habitat) et **de l'agence** (Armor'Imm)
- **Les plans-types** d'appartements et une photo de l'immeuble
- **Un bon à découper** indiquant le téléphone et l'adresse du prospect avec le type d'appartement choisi.

## **CORRIGÉ**

### **D4.2) Eléments à remplir dans l'ANNEXE 5 (CONTRAT DE RESERVATION) : (8 points)**

#### **1°) Identification des contractants :**

LE RESERVANT : S.C.C.V. "LE MERCURIAL", dont le siège social est à St-Brieuc (2 rue des Herbiers) représenté en la personne de son gérant

LES RESERVATAIRES : Mr Ratéreau Yves (né le 25/08/1951 à Rennes) et sa femme (Jacqueline Monteil, née le 17/09/1951 à St-Brieuc), domiciliés 72 rue de Siam à Brest (29), mariés sous le régime de la communauté légale réduite aux acquêts.

Contrat de vente : V.E.F.A.

Destination des biens : Investissement locatif

#### **2°) Article 1 : Mr et Mme Ratéreau réservent :**

le logement T3 N° 209 comprenant 2 chambres de 8,55 m<sup>2</sup> et 10,11m<sup>2</sup>, 1 salle de bains de 3,18 m<sup>2</sup>, 1 cuisine de 7,98 m<sup>2</sup>, une salle de bains de 3,18 m<sup>2</sup> et un balcon ouvert de 11,55 m<sup>2</sup>.

ainsi que le garage et le parking N° 9

#### **3°) Article 4**

La signature de l'acte notarié se fera au plus tard le (2 mois après la signature de l'avant-contrat)

#### **4°) Article 5**

Prix total de : 102 000 €

#### **5°) Article 6**

- 35 % du prix d'achat (y compris le dépôt de garantie), soit : 35 700 €
- 20%, soit 20 400 €
- 15 %, soit 15 300 €
- 20 %
- 5 %, soit 5 100 €
- 5 %
- correspondant au total du prix, soit 102 000 €

#### **6°) Dépôt de garantie**

5 % du prix de vente TTC soit : 5 100 €

#### **7°) Plan de financement**

- Apport personnel jusqu'à 20 % du prix, soit 20 400 €
- Emprunt jusqu'à 80 % du prix, soit 81 600 €

#### **8°) La date et les 3 signatures (Mr,Mme,l'agence mandatée par le promoteur), précédées de la mention "Lu et approuvé"**