

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.

DOSSIER 1 : PROSPECTION VENDEUR – ESTIMATION D'UN BIEN

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.