

## **BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR**

### **PROFESSIONS IMMOBILIÈRES**

#### **ÉPREUVE DE TRANSACTION IMMOBILIÈRE**

**ÉPREUVE DE TRANSACTION IMMOBILIÈRE**

**CE SUJET COMPORTE QUATRE DOSSIERS :**

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

**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.**

<b>PRÉSENTATION DE L'AGENCE</b>
---------------------------------

## 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 <sup>2</sup>	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).*