

## **BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR**

### **PROFESSIONS IMMOBILIÈRES**

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

**ÉPREUVE DE TRANSACTION IMMOBILIÈRE**

**CE SUJET COMPORTE QUATRE DOSSIERS :**

<b>DOSSIER 1 : ANALYSE DE L'ACTIVITÉ TRANSACTION</b>	<b>18 points</b>
<b>DOSSIER 2 : ANALYSE PATRIMONIALE</b>	<b>15 points</b>
<b>DOSSIER 3 : NÉGOCIATION</b>	<b>9 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 12 pages, numérotées de 1 à 12.

**L'annexe 5 est à rendre avec la copie.**

## PRÉSENTATION DE L'AGENCE

Monsieur Bruno COT est le directeur de l'agence SOLEIL IMMO, située à VERSAILLES depuis une trentaine d'années. Sa notoriété est importante au sein de la ville. L'agence travaille essentiellement sur le secteur de VERSAILLES, du Chesnay et de Vélizy à 30 km de Paris.

L'agence bénéficie d'un emplacement privilégié car elle fait face à la porte principale du Château de VERSAILLES.

La clientèle de l'agence est constituée essentiellement de versaillais. Néanmoins, elle compte aussi parmi ses clients, des étrangers, notamment des Anglais et des Allemands.

L'équipe de l'agence est composée de 5 personnes qui ont chacune des compétences bien précises :

- Claudine ROSE est la négociatrice spécialisée dans la « transaction de propriétés de standing », plus couramment appelée « transaction de propriétés », sur le secteur de Versailles. Son BTS « professions immobilières » et sa licence professionnelle « gestion du patrimoine et histoire du bâtiment » lui permettent d'être très appréciée par cette clientèle particulière.
- Thomas MOUCHE est négociateur depuis 20 ans dans l'agence. Il connaît parfaitement son secteur et la ville de Versailles. Il s'appuie essentiellement sur des apporteurs d'affaires. Il est chargé de la « transaction classique » (tous les biens immobiliers à l'exception des propriétés de standing).
- Brenda SMITH est chargée de la gestion locative. Elle est bilingue en anglais. Elle s'occupe principalement de la clientèle étrangère.
- Nicolas CHICHE est un jeune stagiaire qui travaille en binôme avec Thomas MOUCHE pour apprendre le métier de négociateur.
- Karima PORTIER gère l'accueil des clients et s'occupe de la préparation administrative des dossiers de vente et de location.

L'**annexe 1** présente la fiche d'identité de l'agence SOLEIL IMMO.

Actuellement, sur le marché local, l'activité « transactions classique » est très dynamique. En effet, chez les concurrents, les taux de croissance annuels des chiffres d'affaires H.T. dépassent les 10 %.

Vous venez d'être recruté(e) comme collaborateur(trice) du directeur.

Bruno COT est un dirigeant qui accorde beaucoup d'importance à la qualité du travail. Il est convaincu que c'est le seul moyen de s'imposer comme un véritable professionnel de l'immobilier.

Il vous confie quatre dossiers à traiter afin de tester vos capacités.

**DOSSIER 1 : ANALYSE DE L'ACTIVITÉ « TRANSACTION »**

Bruno COT veut mettre en place au sein de l'agence une procédure régulière de suivi des ventes.

À cet effet, il souhaite que vous réalisiez un diagnostic de l'activité transaction, prenant appui sur des données chiffrées, afin de maîtriser avec précision l'évolution de cette activité et, plus précisément, celle de « transaction de propriétés de standing».

Bruno COT reste persuadé qu'une analyse précise des résultats de l'agence, peut permettre de mieux anticiper l'avenir.

Il vous communique, en **annexe 2**, l'évolution et la répartition du chiffre d'affaires « toutes activités confondues » de l'agence.

Bruno COT vous soumet aussi le « publipostage » que Nicolas CHICHE propose de distribuer aux habitants de VERSAILLES.

**TRAVAIL À FAIRE :**

- 1-1) Calculez le chiffre d'affaires annuel réalisé par Mademoiselle ROSE (activité « transaction de propriétés de standing » de 2003 à 2007).
- 1-2) Déterminez le chiffre d'affaires prévisionnel « transaction de propriétés de standing » pour 2008 selon une méthode appropriée.
- 1-3) Présentez l'évolution de ce chiffre d'affaires depuis 2003, sous la forme d'un graphique.  
Ce document sera utilisé par Monsieur COT à la prochaine réunion avec les négociateurs de l'agence.
- 1-4) Dans une note, vous analysez l'activité « transaction de propriétés de standing ». Vous recherchez au moins cinq causes potentielles à l'origine de la situation observée.
- 1-5) Critiquez de façon structurée et détaillée le document de l'annexe 3.

**DOSSIER N° 2 : ANALYSE PATRIMONIALE**

Isabelle FAIDHERBE et Mikaël MALO, unis par un PACS depuis un an, ont décidé d'acheter un appartement à VELIZY (78 - Yvelines), que vous leur avez fait visiter deux fois.

Cet appartement est proposé à 106 000 €, hors commission de l'agence. Mikaël MALO est déjà client de l'agence, à ce titre une remise de 20 % sera accordée sur la commission, payée par les acquéreurs.

Le couple revient à l'agence muni des informations que vous lui aviez demandées.

Leur budget global se situe aux alentours de 120 000 €, avec un apport personnel de 20 % du total de l'opération (ils ne pourront aller au-delà).

Ils désirent emprunter sur la plus courte période proposée par la banque : 6 ans, 7 ans ou 8 ans maximum.

Le couple a comme unique charge le remboursement d'un crédit voiture jusqu'à fin 2009, à hauteur de 610 euros par mois, répartis pour moitié entre eux deux.

Les emplois respectifs et les salaires des clients potentiels sont les suivants :

- Mikaël MALO est ingénieur à PARIS et il gagne 3 812 € nets mensuels,
- Isabelle FAIDHERBE est fonctionnaire titulaire à La Poste de VERSAILLES, son traitement net mensuel s'élève à 1 425 €.

Ces rémunérations sont des salaires moyens sur douze mois.

Isabelle FAIDHERBE empruntera au maximum de sa capacité.

Mikaël MALO prendra à sa charge le reste de la somme à emprunter.

*Remarque : dans la documentation utilisée par l'agence SOLEIL IMMO, on considère qu'un crédit à la consommation est pris en compte dans l'analyse patrimoniale s'il est supérieur à 6 mois ; par ailleurs, le montant de remboursement de ce crédit est déduit du revenu.*

**TRAVAIL À FAIRE :**

- 2-1) Vous calculez le coût total de la transaction ainsi que le montant à emprunter (les frais et les droits de mutation s'élèvent à 8 700 € TTC et les honoraires d'agence à 9 000 € TTC remise incluse).
- 2-2) À l'aide de l'annexe 4, calculez les capacités d'endettement et d'emprunt de chacune des personnes du couple et complétez, à cet effet, l'annexe 5 (à rendre avec la copie).
- 2-3) Vous calculez, pour chaque membre du couple, la somme à emprunter et la mensualité de remboursement pendant la période que vous leur conseillez.
- 2-4) À partir de vos résultats et des souhaits de vos clients, quel(s) conseil(s) pouvez-vous leur donner sur le financement de l'opération ?

**DOSSIER N° 3 : NÉGOCIATION**

Thomas MOUCHE a eu la visite de clients potentiels. Il souhaite que vous réalisiez avec lui le suivi du dossier.

Madame et Monsieur SCHNEE se sont présentés à l'agence sur les recommandations d'un ancien client. Ils souhaitent vendre leur appartement de VERSAILLES pour partir s'installer définitivement dans leur chalet à CHAMONIX (74 – Haute-Savoie).

Jeunes retraités, ils estiment qu'ils ont le temps de s'occuper eux-mêmes de la vente de l'appartement. Néanmoins, ils se demandent s'ils sauront mener à bien cette transaction et s'interrogent sur les difficultés et les dangers de cette opération.

Vous devez donc positionner très clairement l'intérêt pour des vendeurs d'avoir recours à un professionnel de l'immobilier. Thomas MOUCHE espère que vous saurez les convaincre pour obtenir un mandat exclusif.

**TRAVAIL À FAIRE :**

- 3-1) Vous proposez vos services à ce couple de vendeurs, sous la forme d'une liste structurée d'au moins 10 prestations qu'un agent immobilier peut assurer dans le cadre d'une transaction (de la prise du mandat de vente jusqu'à la signature de l'acte authentique).**
- 3-2) Vous indiquez aussi à ce couple l'ensemble des méthodes de prospection que peut utiliser une agence immobilière pour trouver des acquéreurs.**

**DOSSIER N° 4 : TECHNIQUES DU BÂTIMENT**

Dans le cadre de votre devoir de conseil, vous êtes amené(e) à répondre à des clients sur les points suivants à partir de l'**annexe 6** :

*À noter : La hauteur des placards est supérieure à 1,80 m. L'épaisseur des différentes cloisons figurant sur le plan est de 7cm.*

**TRAVAIL À FAIRE :**

**4-1) Quelle est l'orientation des pièces ?**

**Le soleil peut-il éclairer directement l'intérieur des chambres tôt le matin ?**

**4-2) Vous déterminez la superficie (loi CARREZ) de la chambre 2.**

**Vous en déduisez la surface totale du logement (loi CARREZ).**

**4-3) Vous expliquez ce que sont les eaux pluviales, les eaux usées, les eaux vannes et les eaux ménagères. Sont-elles traitées et collectées de façon identique ?**

Les anciennes fenêtres en simple vitrage clair et en menuiserie bois ont été refaites récemment.

L'allège et l'appui de fenêtre ont été descendus de 75cm afin d'aménager des portes fenêtres.

Les nouvelles huisseries sont en aluminium à 2 ouvrants à la française, comportant une rupture de pont thermique, montées avec un double vitrage 4/12/6 à lame d'air en argon et verre peu émissif, et équipées d'une entrée d'air.

Les volets bois ont été remplacés par des volets roulants PVC pour le séjour.

**TRAVAIL À FAIRE :**

**4-4) Quelles caractéristiques des nouvelles menuiseries ont permis d'améliorer l'isolation thermique ?**

**4-5) Les entrées d'air sur les menuiseries participent à la ventilation du logement.**

**Pourquoi doit-on ventiler un logement ?**

**Quels sont les risques encourus dans un local mal ventilé ?**

<b>Annexe 1</b>
-----------------

**FICHE D'IDENTITÉ DE L'AGENCE IMMOBILIÈRE**

Nom : *Agence SOLEIL IMMO*

Date de création : 1975

Adresse : 9, rue du Bassin Neptune  
78 000 VERSAILLES

Raison juridique : société anonyme

Capital : 300 000 euros

RCS : VERSAILLES / n° CB 520822456

Directeur d'agence : Bruno COT

Téléphone : 01.65.76.09.21

Télécopie : 01.65.88.12.35

Adresse électronique : [www.Soleilimmo.fr](http://www.Soleilimmo.fr)

Carte professionnelle : carte n°1964 mention « Transaction sur immeubles et fonds de commerce »  
et mention « Gestion immobilière »  
délivrée par la Préfecture des YVELINES (78) : VERSAILLES

Garanties financières : Transaction - 720 000 euros - SICIM n° 98654

Compte séquestre : CRÉDIT IMMOBILIER  
Agence de Versailles  
58, rue de la Reine  
78 000 VERSAILLES  
N° 78 234 077

---

Secteurs de prospection : Versailles, Le Chesnay, Vélizy

Secteur très concurrentiel et dynamique



<b>Annexe 2</b>
-----------------

**Évolution du chiffre d'affaires global de  
l'agence SOLEIL IMMO « toutes activités confondues »**

Années	Chiffre d'affaires global de l'agence Hors taxes (en euros)
2003	320 520
2004	375 100
2005	426 830
2006	534 000
2007	592 480

**Répartition du Chiffre d'affaires global de l'agence SOLEIL IMMO**

	Transaction « classique »	Transaction « propriétés de standing »
<b>2003</b>	<b>55 %</b>	<b>45 %</b>
<b>2004</b>	<b>55 %</b>	<b>45 %</b>
<b>2005</b>	<b>70 %</b>	<b>30 %</b>
<b>2006</b>	<b>70 %</b>	<b>30 %</b>
<b>2007</b>	<b>75 %</b>	<b>25 %</b>

**Annexe 3**

**Document proposé par le stagiaire**

Vous chercher à vivre à VERSAILLES ?

Nous sommes là.

Téléphone dès aujourd'hui pour bénéficier de nos conseils :

- en estimation
- pour acheter
- pour vendre
- pour investir
- pour louer...etc

Nous attendons ton appel

« Avec nous, le soleil brillera bientôt dans votre appartement ».

Bruno COT, Directeur de l'Agence SOLEIL IMMO  
9, rue du bassin Neptune – 78 000 VERSAILLES

## Annexe 4

**Extrait du barème en vigueur à la Banque Immobilière Parisienne le 01.01.2008**  
**Mensualités pour 1 524,49 € empruntés**  
**Taux fixes à échéances modulables**

ANNÉES	Revenus annuels > 38 112 €			Revenus annuels < 38 112 €		
	Taux %	Mensualités H.A. en €	Mensualités A.C. en €	Taux %	Mensualités H.A. en €	Mensualités A.C. en €
5	5,01	28,78	29,15	5,21	28,92	29,30
6	5,04	24,52	24,90	5,24	24,71	25,11
7	5,07	21,60	21,99	5,27	21,74	22,13
8	5,12	19,39	19,78	5,32	19,53	19,93
9	5,16	17,68	18,08	5,36	17,82	18,23
10	5,20	16,32	16,73	5,40	16,47	16,88

*Remarque : H.A. : hors assurance perte d'emploi ;  
A.C. : Assurance perte d'emploi comprise.*

*L'assurance décès-invalidité obligatoire est déjà incluse.  
L'assurance perte d'emploi est obligatoire, sauf bien sûr pour les fonctionnaires.*

DANS CE CADRE

Académie : \_\_\_\_\_ Session : \_\_\_\_\_

Examen ou Concours \_\_\_\_\_ Série\* : \_\_\_\_\_

Spécialité/option\* : \_\_\_\_\_ Repère 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 la liste d'appel)

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

NE RIEN ÉCRIRE

Repère : PIE5TIM      SESSION 2008      Durée : 2 H30

Page 11/12      Coefficient : 2,5

Annexe 5 (à rendre avec la copie)

## CAPACITÉ D'ENDETTEMENT EN EUROS

	Revenus	Charges	SOLDES	Capacité d'endettement (avec taux 1/3)
<b>Mikaël MALO</b>				
<b>Isabelle FAIDHERBE</b>				

## CAPACITÉ D'EMPRUNT EN EUROS

DURÉE D'EMPRUNT (nb. Année)	CAPACITÉ D'EMPRUNT Mikaël MALO	CAPACITÉ D'EMPRUNT Isabelle FAIDHERBE	TOTAL EMPRUNT (arrondir à l'euro près)
<b>6 ans</b>			
<b>7 ans</b>			
<b>8 ans</b>			

Justifiez vos calculs : posez les opérations dans les espaces prévus.  
Vous veillerez à rendre une réponse lisible.

Annexe 6 (Plan du logement)

