

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.

ÉPREUVE DE TRANSACTION IMMOBILIÈRE

Barème / 50 points

Correspondance avec le référentiel

| Partie du sujet | Repère | Compétences |
|---|--|---|
| Dossier 1 « analyse de l'activité transaction » | 1.1.1 Les séries statistiques 1.1.2 Les calculs commerciaux 2.1.3.3 La production de documents écrits 1.2 La rédaction d'écrit à caractère professionnel 2.3.1.3 La pratique de la prospection immobilière | <ul style="list-style-type: none"> - Choisir un mode de représentation adapté - Etablir des prévisions - Calculer une répartition - Produire et présenter des informations de synthèse - Respecter les règles de disposition et de présentation - Choisir les modalités de prospection adaptées aux objectifs - Confectionner des supports attractifs. |
| Dossier 2 « analyse patrimoniale » | 1.5 L'analyse patrimoniale | <ul style="list-style-type: none"> - Estimer les ressources potentielles du client pour l'opération envisagée |
| Dossier 3 « négociation » | 2.3.2.1 La recherche des éléments de la négociation 2.3.1.2 Le choix des moyens de prospection | <ul style="list-style-type: none"> - Préparer l'argumentaire - Argumenter d'une manière probante - Utiliser et combiner les outils de prospection adaptés. |
| Dossier 4 « techniques du bâtiment » | 1.3.2 Les plans 4.1.2 Les voies et réseaux divers 4.2.2.2 La menuiserie, la vitrerie 4.2.2.4 La ventilation | <ul style="list-style-type: none"> - calculer une surface habitable - identifier les différents voies et réseaux divers - identifier les différentes prestations |

Proposition de barème**DOSSIER 1 : ANALYSE DE L'ACTIVITÉ TRANSACTION (18 points)**

| | |
|---|----------|
| 1.1 : Répartition, prévision, graphique | 2 points |
| 1.2 : Précision | 2 points |
| 1.3 : Évaluation graphique | 2 points |
| 1.4 : Note | 6 points |
| 1.5 : Critique du document | 6 points |

DOSSIER 2 : FINANCEMENT (15 points)

| | |
|-------------------------------------|----------|
| 2.1 : Coût total de la transaction | 3 points |
| Montant global à emprunter | 2 points |
| 2.2 : Capacité d'endettement | 2 points |
| Capacité d'emprunt | 3 points |
| 2.3 : La somme à emprunter | 1 point |
| La mensualité d'emprunt | 2 points |
| 2.4 : Le conseil sur le financement | 2 points |

DOSSIER 3 : NÉGOCIATION (9 points)

| | |
|---|---------------------------|
| 3.1 : Services assurés par l'agent immobilier | 5 points (10 prestations) |
| 3.2 : Moyens de prospection | 4 points |

DOSSIER 4 : TECHNIQUES DU BÂTIMENT (8 points)

| | |
|----------------------|----------|
| 4.1 L'orientation | 1 point |
| 4.2 La superficie | 2 points |
| 4.3 Types d'eaux | 2 points |
| 4.4 Caractéristiques | 2 points |
| 4.5 La ventilation | 1 point |

ÉPREUVE DE TRANSACTION IMMOBILIÈRE
Éléments indicatifs de corrigé

DOSSIER 1 : ANALYSE DE L'ACTIVITÉ «TRANSACTION»

1.1 - Calcul du CA HT de l'activité « transaction de propriétés » de 2003 à 2007 en euro

| Années | CA HT global | CA transaction propriétés |
|--------|--------------|---------------------------|
| 2003 | 320 520 | (45%) 144 234 |
| 2004 | 375 100 | (45%) 168 795 |
| 2005 | 426 830 | (30%) 128 049 |
| 2006 | 534 000 | (30%) 160 200 |
| 2007 | 592 480 | (25%) 148 120 |

1.2 - CA HT prévisionnel de la « transaction de propriétés » pour 2008

La méthode des moindres carrés a été utilisée du fait des fluctuations importantes
Néanmoins, les autres méthodes peuvent être acceptées par le correcteur dès lors qu'elles aboutissent à des résultats cohérents.

| | Années Xi | CA Yi | Xi.Yi | Xi² |
|---------------|-----------|----------------|------------------|-----------|
| | 1 | 144 234 | 144 234 | 1 |
| | 2 | 168 795 | 337 590 | 4 |
| | 3 | 128 049 | 384 147 | 9 |
| | 4 | 160 200 | 640 800 | 16 |
| | 5 | 148 120 | 740 600 | 25 |
| TOTAUX | 15 | 749 398 | 2 247 371 | 55 |

Moyenne de X = 3 Moyenne de Y = 149 879,6

A = - 82,3 b = 150 126,5

CA prévisionnel transaction 2007 :

Y = -82,3(6) + 150 126,5 = 149 632,70

Le CA prévisionnel transaction 2008 s'élèvera donc à 149 632,70 euros

Remarque : le tableau n'est pas exigé.

1.3 - Évolution du C.A. sous forme graphique

Accepter tout graphique d'évolution. Le graphique devra faire apparaître un titre, une légende (abscisse, ordonnée...). Il faudra apprécier la qualité de communication du document posé.

1.4.- Note d'information :

Forme : émetteur, récepteur, lieu et date, objet, paraphe, fonction, nom du document "NOTE D'INFORMATION"

Fond : La part du CA de l'activité « transaction de propriétés » par rapport au CA global de l'agence ne cesse de diminuer depuis 2003. Elle est passée de 45% à 25%.

Le CA HT prévisionnel de 2008 n'a progressé que d'environ 1 % par rapport à 2007.

M. COT doit donc trouver à terme des solutions qui permettent au CA de l'agence de progresser. Avant tout, M. COT doit analyser de manière plus approfondie les causes de la situation. La situation a pu se dégrader pour les raisons suivantes :

- l'organisation personnelle défaillante de Mlle rose,
- la surcharge de travail mal gérée par Mlle Rose,
- l'apparition d'une concurrence plus dynamique sur ce secteur, notamment dans la « transaction classique ».
- des supports de communication inadaptés,
- de nouvelles exigences des vendeurs (prix surestimés),
- une usure et/ou une routine par rapport au secteur et à l'activité,
- une inadéquation entre les exigences de la clientèle et les services offerts par l'agence,
- une démotivation de Mlle Rose liée au système de rémunération et/ou au style de management,
- un secteur trop restreint,
- une rareté des biens,
- une inadéquation entre la spécialisation de l'activité et le métier primaire de l'agence...(etc)

1.5.- Analyse critique du document :

Il fallait envisager les différents points suivants (liste non exhaustive) :

*mentions oubliées : cartes professionnelles et garanties financières (obligatoires), statut juridique, RCS, appartenance à un syndicat professionnel (ex FNAIM...) (sérieux, professionnel) adresse électronique (notion de progrès, d'innovation).

*conception du message : (AIDA) pas d'Accroche, l'Intérêt est peu éveillé, la réponse au Désir du client n'est pas bien exprimée, aucune offre gratifiante, le fait de passer à l'Action et de contacter l'agence immobilière ne ressort pas suffisamment (tél ???).

*attractivité du document : quasi aucune (utilisation de caractères gras ou de couleur, plus ou moins important avec des polices spécifiques pour faire ressortir les éléments à retenir, centrages nécessaires parfois, mise en place de logos (ex. : FNAIM et/ou de l'agence elle-même), de dessins...

* registre de langage : l'emploi du tutoiement est à proscrire ainsi que le langage familier.

*personnalisation inexistante : confusion entre le « tu » et le « vous », pas de cible précise.

*fautes d'orthographe présentes : manque de rigueur, image peu professionnelle de l'agence

Remarque : le document est beaucoup plus un (mauvais) prospectus qu'un publipostage.

| |
|---|
| DOSSIER 2 : ANALYSE PATRIMONIALE |
|---|

2.1. - Détail du montant de l'acquisition :

| | |
|---------------------------------|-------------------------|
| Prix d'acquisition du bien | 106 000 € |
| Frais d'acquisition | |
| honoraires TTC | 9 000 € |
| droits et frais de mutation | 8 700 € |
| Coût total d'acquisition | <u>123 700 €</u> |

Financement de l'opération :

| | |
|------------------------------------|------------------------|
| Coût total d'acquisition du bien : | 123 700 € |
| Apport personnel (20 %) | <u>- 24 740 €</u> |
| Montant à emprunter | <u>98 960 €</u> |

2.2.- CAPACITÉ D'ENDETTEMENT EN EUROS

| | Revenus | Charges | SOLDES | Capacité d'endettement (avec taux 1/3) |
|---------------------------|---------|--------------------|--------|--|
| Mikaël MALO | 3 812 | 305 (610 € / 2) | 3 507 | 1 169 |
| Isabelle FAIDHERBE | 1 425 | 305 (610 € / 2) | 1 120 | 373,33 |

CAPACITÉ D'EMPRUNT EN EUROS

| ANNÉES | CAPACITÉ D'EMPRUNT Mikaël MALO | CAPACITÉ D'EMPRUNT Isabelle FAIDHERBE | TOTAL EMPRUNT (arrondir à l'euro près) |
|--------------|--|--|---|
| 6 ans | $(1\ 169 \times 1\ 524,49) / 24,90 =$ 71 571,44 € | $(373,33 \times 1\ 524,49) / 24,71 =$ 23 032,69 € | 94 604 € |
| 7 ans | $(1\ 169 \times 1\ 524,49) / 21,99 =$ 81 042,69 € | $(373,33 \times 1\ 524,49) / 21,74 =$ 26 179,29 € | 107 222 € |
| 8 ans | $(1\ 169 \times 1\ 524,49) / 19,78 =$ 90 097,51 € | $(373,33 \times 1\ 524,49) / 19,53 =$ 29 141,72 € | 119 239 € |

- Remarques :**
- les taux sont choisis en fonction du revenu annuel et des propositions de la banque (cf annexe 4) ;
 - l'assurance perte d'emploi n'est pas à prendre en compte pour Isabelle FAIDHERBE, puisque le texte indique qu'elle est fonctionnaire titulaire.

2.3. - La somme à emprunter et la mensualité de remboursement

On conseillera au couple d'emprunter la somme de 98 960 €, avec une durée de remboursement de 7 ans (cf tableau de l'annexe 5 « capacité d'emprunt »).

La période de 7 ans est à privilégier car elle fait partie de la contrainte imposée par les acquéreurs (« la période la plus courte »)

Ce qui donne : $98960 - 26179 = 72\,781$ euros soit 26 179 (Mme) et 72 781 (M.)

| | Mensualités de remboursement |
|------------------------------|---|
| Mikaël MALO | $(72\,781 \times 21,99) / 1\,524,49 =$ 1 049,83 € |
| Isabelle FAIDHERBE | $(26\,179 \times 21,74) / 1\,524,49 =$ 373, 33 € |

2.4. - Les conseils

Le couple aurait peut-être intérêt à emprunter sur 8 ans pour payer une mensualité moins importante ce qui permettrait une contrainte moins forte sur le budget mensuel du couple.

Cependant, en empruntant sur 7 ans,

- la durée la plus courte correspond aux souhaits des clients
- le taux d'endettement reste acceptable (31%)
- le coût total du crédit sera moins élevé.

On acceptera aussi que le candidat propose une augmentation de l'apport initial pour réduire la durée de 7 ans à 6 ans.

DOSSIER 3 : NÉGOCIATION**3.1. - Services assurés par un agent immobilier de la prise du mandat à la signature de l'acte authentique (exemple de prestations – liste non exhaustive)****Collecte des informations essentielles/ vente du bien**

- Évaluation, expertise du bien à vendre, pour déterminer le prix le plus juste ;
- Évaluation de la durée de la vente ;
- Mesurage (loi CARREZ) pour un bien en copropriété ;
- Rassemblement des pièces indispensables à la vente (auprès du vendeur, du syndic, des services fiscaux, municipaux, etc.) ;
- Contrôle de la nécessité de la production des différents certificats : certificats relatifs à l'amiante, au plomb, aux insectes xylophages, à l'électricité, aux risques naturels...

Conduite de l'action commerciale et de la prospection

- Mise en place de techniques de prospection (directe, téléphonique, par courrier classique, par courriel, par annonces presse classiques ou par annonces télématiques, utilisation du réseau Internet, et panneauage) ;
- Organisation des visites (qui évite au propriétaire du bien à vendre la perte de temps et le dérangement, et qui permet, par une sélection des candidats à la visite, d'éloigner les curieux plus ou moins intéressés...)
- Choix des prospects présentant les conditions de solvabilité ;

Recherche des éléments de négociation

- Préparation de la négociation : accueil du client (disponibilité, recherche des informations...)
- Préparation de l'argumentaire
- argumentation professionnelle probante

Gestion de la conclusion de la négociation et accompagnement

- Signature du pré-contrat adéquat, en respectant la forme et les délais de rétractation et des délais de réflexion imposés notamment par la loi S.R.U. ;
- Assure le séquestre des sommes versées par l'acquéreur ;
- Information du futur acheteur au niveau fiscal, juridique et technique ;
- Préparation du dossier définitif, en relation avec le notaire, en liaison avec les services d'abonnement (EDF, eau, etc.), et avec le syndic (le cas échéant) ;
- Assistance du vendeur et de l'acquéreur le jour de la signature de l'acte authentique ;

Remarque :

On exigera du candidat que la liste proposée par le candidat soit classée ; l'ordre de classement étant, bien évidemment, libre.

3.2. – Méthodes de prospection que peut utiliser une agence :

Les méthodes de prospection statique (publicité, petites annonces, panneaux...)

Les méthodes de prospection dynamique (mailings, prospectus, prospection téléphonique, portes ouvertes, prospection directe...)

Les méthodes de prospection relationnelle (parrainages clients, apporteurs d'affaires, relations...)

DOSSIER 4 : TECHNIQUES DU BÂTIMENT

4.1. - Quelle est l'orientation des pièces ? Le soleil peut-il éclairer directement dans les chambres, tôt le matin ?

Ensemble des pièces : Nord-ouest ;
Pas d'éclairage le matin, soleil à l'est.

4.2. - Déterminer la superficie privative (ou surface habitable) de la chambre 2 et du séjour, puis celle du logement.

Chambre 2 = $[(2,90 \times 2,82) + ((0,65) (2,90-0,07))] = 10 \text{ m}^2$
Total surface logement : **67,59m²** (ne pas prendre en compte le balcon)

4.3. - Expliquer ce que sont les eaux pluviales, les eaux usées et les eaux ménagères. Pourquoi distingue t-on ces 3 types d'eaux ?

Eaux pluviales : Eaux issues des pluies, passent par les gouttières et descentes d'eau pluviales, globalement assez peu polluées (ramassent des débris, feuilles, matières solides en suspension), mais aussi éventuellement des huiles et graisses issues des chaussées.

Eaux usées : comprennent **les eaux vannes** (issues des sanitaires) et **les eaux ménagères** (évier, machines à laver ...). Elles sont polluées par des matières organiques, des bactéries qui peuvent être pathogènes, des détergents, des huiles, graisses... et des matières solides.

Ces eaux nécessitent des traitements différents, car ne sont pas polluées de la même manière. Elles sont donc en général collectées dans des réseaux dissociés, appelés réseaux séparatifs, avant d'être acheminées dans des stations d'assainissement.

4.4. - Quelles caractéristiques des nouvelles menuiseries ont permis d'améliorer l'isolation thermique ?

Passage de simple vitrage à double vitrage, rupture de pont thermique, lame d'air en argon et verre peu émissif.

4.5. - Les entrées d'air sur les menuiseries participent à la ventilation du logement. Pourquoi doit-on ventiler un logement ?

Quel(s) risque(s) court-on dans un local mal ventilé ?

Il faut ventiler un logement pour renouveler l'air. L'air doit être renouvelé pour des raisons d'hygiène et de salubrité. Dans un local mal ventilé, l'air se vicie, l'humidité peut s'accumuler, des moisissures, des bactéries et champignons peuvent se développer. Dernier point, une absence de ventilation peut être fatale en cas de chauffage au gaz, bois.