



SERVICES CULTURE ÉDITIONS  
RESSOURCES POUR  
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel**

**Campagne 2009**

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

CRDP Aquitaine

**BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR**

**PROFESSIONS IMMOBILIÈRES**

**ÉPREUVE DE TRANSACTION IMMOBILIÈRE**

**ÉPREUVE DE TRANSACTION IMMOBILIÈRE**

CE SUJET COMPORTE QUATRE DOSSIERS :

DOSSIER 1 : PRISE DE MANDAT DE VENTE	14 points
DOSSIER 2 : COMMERCIALISATION D'UN BIEN NEUF	18 points
DOSSIER 3 : ANALYSE PATRIMONIALE	12 points
DOSSIER 4 : TECHNIQUES DU BÂTIMENT	6 points
<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 10 pages, numérotées de 1 à 10.

L'annexe 4 est à rendre avec la copie.

**PRÉSENTATION DE L'AGENCE****Cabinet C A S E**

22, rue des Chevaliers  
91310 MONTLHÉRY  
TÉL / FAX 01 60 15 25 20  
mel : [cabcase@fournisseur.com](mailto:cabcase@fournisseur.com)  
site internet : [www.cabinetcase.fr](http://www.cabinetcase.fr)

Carte professionnelle n° 2919 mention « transaction sur immeubles et fonds de commerce »  
et mention « gestion immobilière »  
(Préfecture de l'ESSONNE : ÉVRY)  
Garantie financière IMMOGAR n° 25 B 94 pour 280 000 €

Le cabinet CASE est implanté depuis plus de trente ans à MONTLHÉRY, ville historique du cœur de l'ESSONNE, à une trentaine de kilomètres au sud de PARIS.

En 2006, le fondateur du cabinet, Robert CASE, transmet l'affaire familiale à sa fille Alix, titulaire du Brevet de Technicien Supérieur « Professions Immobilières », entrée au cabinet il y a cinq ans.

L'activité principale de l'entreprise est, depuis sa création, la transaction d'immeubles d'habitation, (70 % de son chiffre d'affaires), et accessoirement de locaux professionnels ou commerciaux. Alix CASE souhaite développer l'activité par l'apport d'une gamme de services étendus, tant aux acquéreurs, qu'aux vendeurs. L'activité « transactions immobilières » est assurée par cinq conseillers encadrés par Alix CASE.

Dans cet objectif de croissance Alix CASE, a développé la gestion locative et la gestion de copropriétés, travaux confiés à quatre collaborateurs qui utilisent des applications informatiques personnalisées pour le cabinet.

Afin d'évaluer vos capacités et avant de signer un contrat de travail à durée indéterminée, Alix CASE vous propose de traiter quatre dossiers.

**DOSSIER 1 : PRISE DE MANDAT DE VENTE**

Madame et Monsieur GRAND ont pris contact afin que vous assuriez la vente de leur appartement de deux pièces devenu trop petit depuis la naissance de leurs filles jumelles.

L'appartement est situé dans une copropriété composée de 500 lots principaux répartis en 8 bâtiments de 7 étages ; la construction date de 1965. Pour les époux GRAND, cet ensemble immobilier est bien trop important. Les bâtiments en béton sont bruyants, les appartements sont très sonores. L'environnement s'est dégradé : les parties communes sont à refaire, les espaces verts complètement à replanter, etc. Les charges qui comprennent l'eau chaude, le chauffage, les ascenseurs, et les salaires des 3 gardiens sont très élevées, avec, en prévision de gros travaux de rénovation à réaliser. Toutefois, l'appartement assez mal distribué, avec une cuisine minuscule, sans aucun rangement, exposé plein Nord, est en excellent état et, les vendeurs sauront accepter l'estimation que vous en ferez pour une vente rapide. Les époux GRAND, souhaitent déménager au plus vite, même s'ils n'ont pas encore trouvé l'appartement de « leurs rêves », celui qui ne présentera plus les inconvénients évoqués ci-dessus.

**TRAVAIL À FAIRE :**

- 1-1) *Quels sont les documents que doit demander l'agent immobilier lors de la prise du mandat ? (4 minimum)*
- 1-2) *Listez les informations que vous devrez recueillir pour compléter la fiche descriptive du bien dans la partie intitulée « copropriété ». (5 minimum)*
- 1-3) *Indiquez aux vendeurs les certificat(s) et diagnostic(s) à produire pour compléter le dossier de vente.*

**DOSSIER 2 : COMMERCIALISATION D'UN BIEN NEUF**

Un constructeur régional spécialisé dans les réalisations de grande qualité a confié au cabinet CASE la commercialisation du dernier appartement d'un programme livré en février dernier.

Il s'agit d'un magnifique 3 pièces de 80 m<sup>2</sup> (la surface moyenne des appartements de 3 pièces dans la région est de 60 m<sup>2</sup>), dans la résidence « Le Médiéval » édifiée au centre historique de MONTLHÉRY. La résidence est composée de deux bâtiments luxueux, le « MONTAIGNE » et le « RONSARD » séparés par un jardin à la française.

Les façades sont d'architecture classique, et les prestations sont de haut de gamme, tant pour les parties communes que pour les parties privatives : chauffage individuel au gaz, climatisation, volets roulants électriques, etc.

Le dernier appartement à vendre, de l'immeuble « MONTAIGNE » est situé sur la rue des ménestrels ; rue plantée d'arbres de hautes tiges, assez étroite, et très peu passante. En face de l'appartement, la vue donne directement sur les jardins de la maison de retraite ;

Le prix de vente de 336 000 €, (garage double et cave inclus), soit environ 3 800 € du m<sup>2</sup> de surface habitable (SH), est légèrement supérieur par rapport aux autres programmes neufs mais la qualité « haut de gamme » et la situation en plein centre-ville justifient cette évaluation ; on peut noter que près de la totalité des appartements ont été vendus par le cabinet CASE en moins de quatre mois.

Pour la vente de ce programme, une négociation a été conclue avec le constructeur qui réglera les honoraires du cabinet.

Les frais et droits de mutation sont de 2,50 % du prix des biens.

Vous avez eu un contact avec les époux GRAND. Ils recherchent un appartement neuf livrable au plus vite, avec, de préférence, 3 chambres car ils ont des filles jumelles de deux ans ; ils auront aussi besoin de nombreux rangements.

Leur budget ne leur permet pas de supporter des charges de copropriété supérieures à 200 € par mois.

Le plan et les caractéristiques de l'appartement sont présentés en **annexes 1 et 2**.

**TRAVAIL À FAIRE :**

- 2-1) *À partir de l'extrait de la grille de prix (annexe 2), vérifiez l'exactitude du prix annoncé de 336 000 €, en détaillant les calculs.*
- 2-2) *À partir du document de ce dossier, préparez, en utilisant la méthode de votre choix, un argumentaire destiné aux époux GRAND. (Proposez au moins 5 arguments).*
- 2-3) *Si ce bien ne convenait pas aux époux GRAND, pourrait-il intéresser un investisseur sachant que le loyer mensuel envisageable est de 1 360 € (hors charges) et que le taux de rentabilité brute attendu est de 6 % ? Justifiez votre réponse par les calculs et commentez les résultats trouvés.*

**DOSSIER 3 : ANALYSE PATRIMONIALE**

Madame et Monsieur GRAND sont finalement intéressés par l'appartement du Médiéval.

Vous avez noté des informations financières les concernant (**annexe 3**).

Pour faciliter la vente de ce dernier appartement le promoteur du programme propose un prêt de 100 000 €, remboursable sur 18 ans, au taux fixe de 3,75 % (assurances incluses).

**TRAVAIL À FAIRE :**

- 3-1) *Établissez le plan de financement du couple GRAND, à partir des informations fournies en annexes 1 et 3, pour cela complétez l'annexe 4 (à rendre avec la copie).  
Le détail des calculs des mensualités de remboursement est à indiquer sur l'annexe 4.*
- 3-2) *Vous exposez vos conclusions et vos conseils dans un courrier que vous préparez à la signature d'Alix CASE pour le couple GRAND afin qu'il se décide rapidement.*

**DOSSIER 4 : TECHNIQUES DU BÂTIMENT****A – LECTURE DU PLAN****TRAVAIL À FAIRE : (à partir de l'annexe 1)**

- 4-1) *L'orientation de l'appartement étant donnée, quelle est l'exposition de la cuisine ?*
- 4-2) *Quelle est la surface habitable de la chambre 1 ?*
- 4-3) *Que signifie le terme « PP 80 » ?*
- 4-4) *Quelle est la signification exacte de « allège 70 cm » (dans le séjour) ?*

**B – QUESTIONS TECHNIQUES**Étude des menuiseries extérieures :

Les fenêtres de cet appartement sont en PVC. Ces fenêtres ont un classement A\*3 E\*6B V\*2.

**TRAVAIL À FAIRE :**

- 4-5) *Donnez la signification des lettres AEV et de l'étoile.*

Étude des cloisons intérieures :

La cloison entre le séjour et la chambre 2 est constituée de plaques de plâtre vissées sur une ossature métallique avec une laine minérale comprise entre ces 2 plaques.

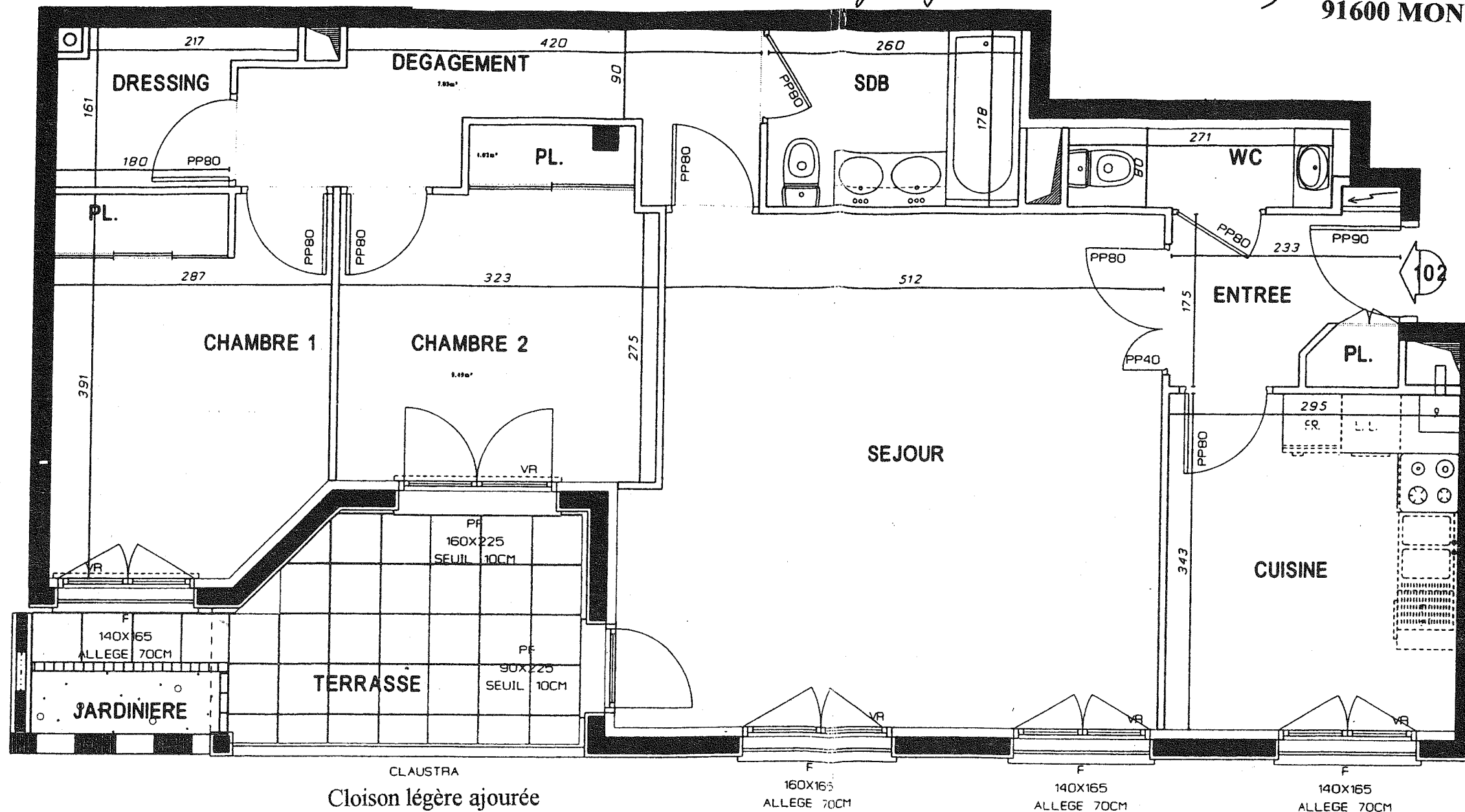
**TRAVAIL À FAIRE :**

- 4-6) *Expliquez la fonction de la laine minérale disposée dans le vide de construction.*
- 4-7) *Pourquoi a-t-on choisi ce type de cloison à cet endroit ?*



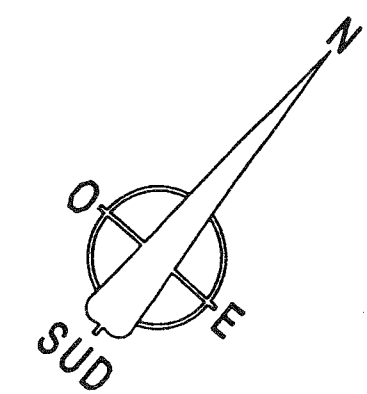
336 000 €  
(garage 2 voitures + cave inclus)

« LE MÉDIÉVAL »  
Rue des Ménétréls  
91600 MONTHLÉRY



CLAUSTRA  
Cloison légère ajourée

Pour ce dernier appartement  
profitez de l'offre exceptionnelle de financement :  
PRÊT de 100 000 €, remboursable sur 18 ans,  
au taux fixe de 3,75 % (assurances incluses) !.



Ech: 1/50

TYPE 3P		LOT N° M01	
COLLECTIF/ETAGE: RDC-E			
TABLEAU DES SURFACES (m²)			
PIECES	SURF. HABITABLES		SURFACE UTILE AU SOL
	PIECE	PL.	
ENTREE	3.50	0.55	4.05
SEJOUR	28.00		28.00
CUISINE	10.10		10.10
WC1	2.15		2.15
CHAMBRE 1	9.50	1.15	10.65
CHAMBRE 2	9.50	1.00	10.50
SDB	4.80		4.80
DST	7.05		7.05
DRESSING	3.00		3.00
<b>TOTAL</b>	<b>80.10</b>		<b>80.10</b>
TERRASSE			8.80
JARDINIÈRE			1.20
<b>TOTAL PRIVATIF</b>			<b>90.10</b>
TABLEAU DES EQUIPEMENTS			
F	FENÊTRE		FAUX-PLAFOND
P.F.	PORTE-FENÊTRE		
V.R.	VOLET ROLLANT		

Frais et droits de mutation: 2,50%

ANNEXE 2

Extrait de la grille de prix

N° lot	Étage	Prix/m <sup>2</sup>	Stationnement	N° cave	Prix total	SH	Surfaces annexes			
							Terrasse en étage	Balcon	Terrasse au RDC	Jardin ou jardinière
M 01	RDC	3 800 €	BD 45646	84	336 000 €	80,10 m <sup>2</sup>			8,80 m <sup>2</sup>	1,20 m <sup>2</sup>

BS = box simple (15 000 €)

BD = box double (22 500 €)

Cave n° 84 = 2 000 €

Pondérations des surfaces annexes :

Balcons et terrasses en étage =	30 %
Jardins =	20 %
Terrasse RDC =	05 %
Terrasses RDC fermées par claustra =	20 %
Jardinière =	10 %

ANNEXE 3

Fiche : Informations financières

Client : Madame et Monsieur GRAND

Les revenus mensuels nets du couple sont au total de 6 000 €.

Le supplément familial versé par l'employeur de Madame GRAND (qui n'est pas imposable) s'élève à 165,68 € par mois (le couple a deux fillettes de 2 ans).

Ils n'ont pas d'autre remboursement de prêt en cours.

Le financement de leur projet sera assuré à 60 % par des prêts et la somme restante par un apport personnel.

Monsieur bénéficie d'un prêt fonctionnaire de 5 000 € (prêt remboursable sur 5 ans au taux de 1 % assurances incluses).

Un prêt conventionné remboursable mensuellement, à taux annuel fixe de 4 % + assurance décès à 0,50 % (taux proportionnel) par tête sur 2 têtes souscrite par les époux sur 15 ans, peut être accordé par la Société Principale de Banque (SPB), banque des emprunteurs.

MONTANT DES MENSUALITÉS (hors assurance) POUR 10 000 € EMPRUNTÉS

	12	18	24	30	36	48	60	72	84	120	144	180	216	240
1,00 %	837,85	559,96	421,02	337,66	282,08	212,61	170,94	143,16	123,31	87,60	73,72	59,85	50,61	45,99
1,25 %	838,99	561,07	422,11	338,74	283,16	213,69	172,02	144,23	124,39	88,69	74,82	60,96	51,72	47,11
1,50 %	840,12	562,18	423,21	339,83	284,25	214,78	173,10	145,32	125,48	89,79	75,93	62,07	52,86	48,25
1,75 %	841,25	563,28	424,30	340,92	285,34	215,86	174,19	146,41	126,57	90,90	77,04	63,21	54,00	49,41
2,00 %	842,39	564,39	425,40	342,01	286,01	216,95	175,28	147,50	127,67	92,01	78,17	64,35	55,17	50,59
2,25 %	843,52	565,50	426,50	343,11	287,52	218,04	176,37	148,60	128,78	93,14	79,31	65,51	56,35	51,78
2,50 %	844,66	566,62	427,60	344,21	288,61	219,14	177,47	149,71	129,89	94,27	80,45	66,68	57,54	52,99
2,75 %	845,80	567,73	428,71	345,30	289,71	220,24	178,58	150,82	131,01	95,41	81,61	67,86	58,75	54,22
3,00 %	846,94	568,84	429,81	346,41	290,81	221,34	179,69	151,94	132,13	96,56	82,78	69,06	59,97	55,46
3,25 %	848,08	569,96	430,92	347,51	291,92	222,45	180,80	153,06	133,26	97,72	83,96	70,27	61,21	56,72
3,50 %	849,22	571,08	432,03	348,61	293,02	223,56	181,92	154,18	134,40	98,89	85,15	71,40	62,47	58,00
3,75 %	850,36	572,19	433,14	349,72	294,13	224,67	183,04	155,32	135,54	100,06	86,34	72,72	63,74	59,29
4,00 %	851,50	573,31	434,25	350,83	295,24	225,79	184,17	156,45	136,69	101,25	87,55	73,97	65,02	60,60
4,25 %	852,64	574,43	435,36	351,94	296,35	226,91	185,30	157,59	137,84	102,44	88,77	75,23	66,32	61,92
4,50 %	853,79	575,56	436,48	353,06	297,47	228,03	186,43	158,74	139,00	103,64	90,00	76,50	67,63	63,26
4,75 %	854,93	576,68	437,60	354,18	298,59	229,16	187,57	159,89	140,17	104,85	91,24	77,78	68,96	64,62
5,00 %	856,08	577,81	438,71	355,29	299,71	230,29	188,71	161,05	141,34	106,07	92,49	79,08	70,30	66,00
5,25 %	857,22	578,93	439,83	356,41	300,83	231,43	189,86	162,21	142,52	107,29	93,75	80,39	71,66	67,38
5,50 %	858,37	580,06	440,96	357,54	301,96	232,57	191,01	163,38	143,70	108,53	95,02	81,71	73,03	68,79
5,75 %	859,52	581,19	442,08	358,66	303,09	233,71	192,17	164,55	144,89	109,77	96,30	83,04	74,42	70,24
6,00 %	860,66	582,32	443,21	359,79	304,22	234,85	193,33	165,73	146,09	111,02	97,59	84,39	75,82	71,64
6,25 %	861,81	583,45	444,33	360,92	305,35	236,00	194,49	166,91	147,29	112,28	98,88	85,74	77,23	73,09
6,50 %	862,96	584,58	445,46	362,05	306,49	237,15	195,66	168,10	148,50	113,55	100,10	87,11	78,66	74,56
6,75 %	864,12	585,72	446,59	363,18	307,63	238,30	196,84	169,29	149,71	114,82	101,51	88,49	80,10	76,04
7,00 %	865,27	586,85	447,73	364,32	308,77	239,46	198,01	170,49	150,93	116,11	102,84	89,88	81,55	77,53
7,25 %	866,42	587,99	448,86	365,46	309,92	240,62	199,19	171,69	152,15	117,40	104,18	91,29	83,02	79,04
7,50 %	867,57	589,12	450,00	366,60	311,06	241,79	200,38	172,90	153,38	118,70	105,52	92,70	84,50	80,56
7,75 %	868,73	590,26	451,13	367,74	312,21	242,96	201,57	174,11	154,62	120,01	106,88	94,13	85,99	82,10
8,00 %	869,88	591,40	452,27	368,88	313,36	244,13	202,76	175,33	155,86	121,33	108,25	95,57	87,50	83,64

DANS CE CADRE

NE RIEN ÉCRIRE

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.

Repère : PLES11M

SESSION 2009

Durée : 2 H30

Page 10/10

Coefficient : 2,5

**ANNEXE 4 (à rendre avec la copie)**  
**Plan de financement**

PRIX DU BIEN	
+ DROITS DE MUTATION	
MONTANT À RÉGLER <i>(chez le notaire)</i>	

FINANCEMENT (prêts de Mme et M. GRAND)		
<i>(montants à arrondir à l'euro entier le plus proche)</i>		
Opération à financer		
Apport personnel		
prêt fonctionnaire		
prêt promoteur		
prêt SPB		
TOTAUX		
(ne rien inscrire dans les cases grisées)		

MENSUALITÉS DE REMBOURSEMENT		
<i>(conserver les centimes d'euros)</i>		
Prêt	Base de calcul	Mensualité
Prêt fonctionnaire		
Prêt promoteur		
Prêt SPB		
Assurance		
TOTAL		
TAUX D'ENDETTEMENT		