



SERVICES CULTURE ÉDITIONS  
RESSOURCES POUR  
L'ÉDUCATION NATIONALE

Ce document a été numérisé par le CRDP de Bordeaux pour la  
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.

Campagne 2010

# 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**  
**Éléments indicatifs de corrigé et de barème**

**DOSSIER 1 : NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE**

*Sur 30 points*

**PREMIÈRE PARTIE : RENÉGOCIATION DE MANDATS DE VENTE (10 points)**

**1.1. Monsieur DELAPIERRE vous demande d'élaborer une note destinée aux négociateurs pour les préparer à ce rendez-vous de renégociation :**

- dans un premier temps, vous donnerez les étapes de l'entretien de renégociation avec le vendeur lors d'un rendez-vous,

- dans un second temps, vous rédigerez au moins 3 arguments permettant de convaincre le vendeur de baisser son prix de vente.

**Forme de la réponse : (-0,5 par mention manquante dans la limite de 3 points)**

Le candidat devra présenter un document interne à destination des négociateurs type note.

Éléments de forme qu'il faut retrouver dans la note :

- 1) Émetteur, destinataire(s) ; « *A l'attention des négociateurs de l'Agence* ».
- 2) Date, lieu.
- 3) Intitulé du type de document ; « *Note d'information* ».
- 4) Objet du document.
- 5) Attention ; en fin de note, pas de formule de politesse (signature éventuelle acceptée).

**Contenu de la note d'information :**

Rendez-vous de re-négociation du mandat ; les étapes : **(6 points)**

Rappel de l'historique de la relation

- 1) Rappel de l'historique des opérations de communication autour du bien : annonces vitrine, presse, internet, mailing... à l'aide des coupures de presse, ou exemplaires de mailings.
- 2) Comparer le bien avec les biens similaires vendus dernièrement (qui peut constater une différence significative du prix de mise en vente) à l'aide d'un tableau comparatif.
- 3) Positionner à nouveau le bien sur le marché en fonction des éléments précédents.
- 4) Faire le point des visites effectuées avec les commentaires des clients potentiels acquéreurs à l'aide des compte rendu de visites.
- 5) Proposer de nouvelles actions de communication à l'aide d'exemples.

Arguments pour la baisse de prix : **(4 points)**

- 1) Un prix fixé au prix du marché permet une vente rapide car les acquéreurs qui recherchent aujourd'hui sont informés des prix pratiqués et font plusieurs visites de biens différents avant de prendre leur décision.
- 2) L'acquéreur réellement intéressé aujourd'hui risque de se tourner avec un autre choix, soit au même prix mais avec des prestations supérieures, soit un bien similaire à un prix inférieur.
- 3) Un bien qui reste trop longtemps sur le marché à un prix trop élevé risque de perdre sa crédibilité, surtout si au bout d'un certain temps le prix est finalement diminué, les acquéreurs risquent d'être plus séptiques sur la qualité du bien.
- 4) À la suite des visites effectuées les clients acquéreurs ont constaté les qualités de votre maison (appartement) mais ont décliné l'offre du fait de son prix (preuves avec les fiches de compte rendu de visites). Ils se sont alors tournés vers d'autres biens, et votre maison a juste servi de « faire-valoir » pour la vente d'autres maisons...

**DEUXIÈME PARTIE : SIGNATURE D'UN COMPROMIS DE VENTE (20 points)**

**1.2. Réponses aux questions des clients acquéreurs lors de la signature du contrat de vente : (10 points, soit 2,5 point par réponse)**

- « **Quelles sont les situations qui permettent de se rétracter et sous quelles conditions après la signature du compromis ?** »

Rétractation liée au délai de 7 jours institué par la Loi SRU à compter du lendemain de la première présentation de la LRAR notifiant l'acte.

Rétractation liée aux conditions suspensives énumérées dans le contrat de vente : obtention d'un financement, servitudes importantes, inscription d'hypothèque non levée, droit de préemption

- « **Doit-on verser un acompte lors de la signature ?** »

L'acompte justifie de l'engagement de l'acquéreur, il sera placé sur un compte séquestre et déduit du montant de la vente (il n'est pas obligatoire, mais décidé entre les parties).

- « **Pourquoi détailler le plan de financement dans le compromis de vente ?** »

La vente est liée au financement. La seule clause suspensive obligatoire concerne l'obtention d'un prêt. Si l'achat est financé par un emprunt, le candidat acheteur est délié de son engagement s'il n'obtient pas le prêt escompté dans les délais prévus. Il récupère alors intégralement son indemnité d'immobilisation ou son dépôt de garantie.

- « **Quelles sont les diagnostics et certificats obligatoires pour cette maison et qui doit les fournir ?** »

Le vendeur doit fournir des diagnostics obligatoires de par la loi :

- amiante (date de construction avant le 1<sup>er</sup> juillet 1997),
- performance énergétique,
- risques naturels et technologiques majeurs,
- (+ mise à jour)

et les réglementations locales :

- termites.

Ces diagnostics incombent au vendeur qui doit les fournir de préférence avant la signature du compromis de vente et impérativement avant la signature de l'acte définitif de vente chez le notaire.

**1.3. Vous complétez le compromis de vente en annexe 3 (à rendre en totalité avec la copie, soit 9 pages) à l'aide des informations contenues notamment dans les annexes 1 et 2, pour une signature prévue le samedi 29 mai 2010 à l'agence. L'acte définitif de vente sera signé au plus tard le 30 juillet chez Maître FABRE, notaire à Nancy. (10 points)**

Éléments à compléter (voir extraits du compromis annexé) :

Éléments de calcul :

Prix de vente négocié :	371 000 € FAI, 371 000 / 1,06 = 350 000 € prix de vente hors frais
Honoraires :	371 000 – 350 000 = 21 000 € TTC 21 000 / 1,196 = 17 558,53 € HT (TVA = 3 441,47 €)
Provision pour frais d'acte :	24 000 €

## DOSSIER 2 : ÉTUDE DU MARCHÉ

*Sur 20 points*

D'après les statistiques des ventes de maisons en bois en France de 2003 à 2009 :

**2.1. Calculez les évolutions annuelles (arrondir au dixième près). (3 points, - 0,5 par erreur)**

**2.2. Calculez l'évolution sur la période globale de 2003 à 2009 (soit 7 ans). (2 points)**

**2.3. Calculez l'objectif prévisionnel des ventes pour l'année 2010 en appliquant la même progression que celle enregistrée de 2008 à 2009. (2 points)**

### Ventes annuelles de maisons en bois en France

Années	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Nombre de maisons en bois vendues	6 272	7 250	8 540	10 000	11 720	9 480	9 960	10 468
Évolution annuelle en %		+ 15,6	+ 17,8	+ 17,1	+ 17,2	- 19,1	+ 5,1	+ 5,1
Évolution globale en %	+ 58,8 %							

2.4. Si l'on considère que l'agence est en mesure de planifier 5 opérations de publipostage et de participer à 5 salons dans l'année, combien de contrats signés peut-elle espérer si elle respecte ses objectifs. Quel est le chiffre d'affaires généré ? Quel est le gain généré ? (réalisez un tableau pour présenter votre réponse).

(6 points : 1 pour le tableau + 1 point pour les calculs et 2 points pour la réponse exacte)

Opérations	nombre	Coût unit.	Coût total	Nb contrats/opération	Nb contrats annuels	Chiffre d'affaires en €
Mailings	5	5 000 €	25 000 €	4	20	$(18 \times 6\,370) + (2 \times 9\,650)$ = 133 960 €
Salons	5	10 000 €	50 000 €	12	60	$(54 \times 6\,370) + (6 \times 9\,650)$ = 401 880 €
TOTAL	10		75 000 €	16	80	535 840 €
<b>GAINS = 460 840 €</b>						

2.5. Ces opérations permettent-elles d'atteindre l'objectif fixé ? Que proposez-vous (3 solutions minimum) ? (7 points)

Objectif global fixé = 100 maisons  
 Objectif de maisons en kit = 90 maisons  
 Objectif de maisons clé en main = 10 maisons

On peut envisager que 20 maisons de plus que celles obtenues grâce aux opérations commerciales représentent un effort important.

Solutions proposées :

- réalisation de 2 opérations de mailings supplémentaires et 1 salon de plus,
- prospection sur le terrain,
- prospection téléphonique,
- relance des contacts précédents,
- visites de maisons témoin type journées portes-ouvertes,
- opérations promotionnelles (parrainage ...),
- publicité dans la presse, Internet, distribution de plaquettes et DVD (valorisation de l'aspect visuel des projets),
- offres promotionnelles (conditions de financement, prix, prestations supplémentaires ...).

(acceptez toute proposition cohérente)

(acceptez 3 solutions au minimum) (2 points pour la réponse et 1 point par solution jusqu'à 3)

## ANNEXE 3 – Corrigé (uniquement les parties à compléter)



Delapierre

# Vente d'immeubles sous conditions suspensives

(non soumis à la loi sur la copropriété du 10/07/1965)

**Entre les soussignés :****Le(s) vendeur(s) :****M. CLOCHER Richard né le 14 avril 1969****Et Mme CLOCHER Anne née Martin le 20 mai 1968****Mariés sans contrat le 10 juillet 1998 à Saint-Dié (88)****5 rue de la forêt 54130 SAINT MAX****Et le(s)acquéreur(s) :****Monsieur Dupuis Alain né le 07 janvier 1968****Mme Dupuis née Olek Maryla née le 27 avril 1969****Marié sans contrat de mariage le 12/09/1999 à Remiremont (88)****18 rue du Plateau 54000 MALZVILLE**En présence et avec le concours de *l'Agence Delapierre*représenté(e) par *Monsieur Delapierre* titulaire de la carte professionnelle mention : *Transaction sur immeuble et fonds de commerce n° 87* délivrée par la Préfecture de *Meurthe et Moselle*, garanti par la *B.C.G.F., 2 rue de Bellecourt 75004 Paris* pour un montant de *200.000 €*, titulaire du compte séquestre prévu par la loi du 2 janvier 1970 n° *570288382021* auprès de *Banque de l'Est située, 8 rue Stanislas 54000 Nancy***1- Désignation et adresse du bien****Maison individuelle 5 rue de la Forêt - 54130 SAINT MAX****Construction de 1996 hors lotissement terrain de 850 m<sup>2</sup>****Sur 2 niveaux ; en rez-de-chaussée un séjour (36 m<sup>2</sup>), cuisine ouverte sur séjour (12 m<sup>2</sup>), une chambre (11 m<sup>2</sup>), une salle d'eau (6 m<sup>2</sup>) et un WC (2 m<sup>2</sup>). Pièces desservies par un couloir (11 m<sup>2</sup>)****Etage 1 : 2 chambres (13m<sup>2</sup> et 16 m<sup>2</sup>), une mezzanine (15 m<sup>2</sup>) au dessus du séjour et une salle de bains (10 m<sup>2</sup>) avec WC (2 m<sup>2</sup>)****Chaudière gaz compacte à condensation avec ballon de production d'eau chaude sanitaire intégrée, chauffage au sol basse température****Annexes : un garage (22 m<sup>2</sup>), une terrasse carrelée donnant sur séjour (29 m<sup>2</sup>), espaces verts arborés de 400 m<sup>2</sup>****2- Déclarations du vendeur**

Le vendeur déclare :

 que les biens vendus ne constituent pas le logement de la famille au sens de l'article 215 alinéa 3 du Code civil ;**2.1 ORIGINE DE PROPRIÉTÉ :**Le vendeur déclare qu'il est seul propriétaire des biens pour lesquels il a reçu un acte de propriété de Maître *Fabre à Nancy*

Le vendeur s'engage à fournir tous titres de propriété et pièces nécessaires à la vente au notaire pour la rédaction de l'acte définitif de vente.

**2.4 ÉTAT LOCATIF :**

Le vendeur déclare que les biens seront le jour de l'entrée en jouissance :

 libres de toute location, occupation ou réquisition**2.5.1 ASSOCIATION SYNDICALE :**

Le vendeur déclare que les biens, objets des présentes :

 ne sont pas inclus dans le périmètre d'une association syndicale de propriétaires**4- Etat de l'immeuble****- TERMITES**

Le vendeur déclare que :

 L'immeuble n'est pas situé dans une zone délimitée par le préfet en application de l'article 3 de la loi du 8 juin 1999 (zone contaminée ou susceptible de l'être) et qu'il n'a pas connaissance de la présence de termites en activité

- **SATURNISME** (*Plomb*)

le vendeur déclare que les biens désignés sont exclus du champ d'application de la réglementation sur le saturnisme

- **AMIANTE** (*calorifugeages, flocages, faux plafonds, produits et matériaux*)

Conformément aux articles L 1334-7 et R 1334-24 du code de la santé publique, est annexé(e) aux présentes :

Un constat mentionnant la présence ou l'absence de matériaux ou produits de la construction contenant de l'amiante, établi par **VERIFIX le 25 avril 2010**

Une fiche technique qui mentionne l'absence de matériaux ou produits de la construction contenant de l'amiante dans les biens objets des présentes.

- **PERFORMANCE ENERGETIQUE**

L'acquéreur déclare avoir reçu et avoir pris connaissance du diagnostic de performance énergétique qui est joint à ces présentes ;

- **ENERGIE**

Conformément à la loi du 7 décembre 2006 et du 21 janvier, le vendeur déclare :

ne pas avoir abandonné le tarif réglementé concernant la fourniture d'énergie (gaz et/ou électricité). Il s'engage à ne pas souscrire d'offre de marché à compter de ce jour.

- **ASSAINISSEMENT**

Le vendeur déclare :

que les biens à vendre sont raccordés au réseau collectif d'assainissement.

- **RECUPERATION DES EAUX DE PLUIE**

Conformément à l'arrêté du 21 août 2008, en application de la loi du 30 décembre 2006, le vendeur déclare :

que les biens vendus comportent les équipements de récupération des eaux pluviales suivants : **système externe de 60 litres**

- **RISQUES NATURELS ET TECHNOLOGIQUES MAJEURS**

En conséquence, le vendeur déclare que les biens objets des présentes :

Le vendeur déclare que l'immeuble n'est pas situé ni dans une zone couverte par un plan de prévention des risques technologiques prescrit ou approuvé, ou par un plan de prévention des risques naturels prévisibles prescrit ou approuvé, ni dans une zone de sismicité définie par décret au Conseil d'Etat.

## 7- Propriété et jouissance

L'acquéreur aura la propriété de l'immeuble désigné dans les présentes à compter de la signature de l'acte authentique. Il en aura la jouissance à compter du **jour de la signature de l'acte définitif de vente prévu au plus tard le 30 juillet 2010**

## 8- Prix de vente et séquestre

### 8.1 Prix et versement par l'acquéreur

La vente en cas de réalisation aura lieu moyennant le prix principal (hors commission) (à inscrire en toutes lettres) de **350.000 € soit Trois cent cinquante mille** euro qui sera payable comptant le jour de la signature de l'acte authentique. .../...

Les parties reconnaissent formellement que **Monsieur Delapierre**, mandataire, les a mis en présence, a négocié et rédigé les termes, prix et conditions des présentes. Comme l'y autorise le mandat écrit N° **542** en date du **15 novembre 2009** et enregistré sur le registre des mandats, les parties déclarent qu'il est attributaire d'une commission de **6 %** du prix principal, soit la somme de **21.000 € Vingt et un mille** euro TTC.

Cette rémunération sera due par **l'acquéreur** qui accepte. La partie s'engage à régler directement audit mandataire, après la levée de la dernière condition suspensive, la rémunération prévue à sa charge.

### 8.2 .../...

La somme de **37.100 € Trente sept mille cent** euro, au titre d'acompte est versée ce jour par l'acquéreur à **L'agence Delapierre**, agent immobilier, titulaire d'une garantie à cet effet, et agissant comme séquestre choisi par les parties.

Conformément à l'art 5 de la loi du 2 Janvier 1970, le dépôt séquestré est établi en un chèque N° **22 4587** sur la banque **CréditEst** établi à l'ordre de la banque **Banque de l'Est de Nancy** où se trouve ouvert le compte prévu par la loi et répertorié sous le N° **570288382021**

## 9 – Financement de l'acquisition

Prix principal de la vente	350 000 €
Honoraires de négociation	21 000 €
(si ceux-ci sont prévus à la charge de l'acquéreur)	
Provision pour frais d'acte	24 000 €
<b>TOTAL</b>	<b>395 000 €</b>

### 9.2 Financement avec un emprunt

L'acquéreur déclare que son acquisition sera financée, frais d'emprunt non compris, de la façon suivante :

- Deniers personnels et assimilés, pour un montant de	100 000 €
- Prêts bancaires et assimilés d'un montant global de	295 000 €
<b>TOTAL :</b>	<b>395 000 €</b>

## 10 – Conditions suspensives

10.1 La présente vente est soumise à la condition suspensive de l'obtention du ou des prêts qui seront sollicités par l'acquéreur dans les conditions définies ci-après.

L'acquéreur devra avoir reçu une ou plusieurs offres de prêt d'un montant maximum de 295.000 € pour une durée maximum de 20 ans au taux d'intérêts maximum hors assurance de 6 %

L'acquéreur s'engage à constituer un dossier de demande de prêts dans les 15 jours, auprès des organismes suivants : *Crédit de France - Nancy*

## 12 – Acte définitif de vente

Les présentes conventions constituent, dès leur signature, un accord définitif sur la chose et sur le prix. L'acte définitif de vente sera établi au plus tard le 30 juillet 2010 par Maître *Fabre* notaire à *Nancy*.

## 13 – Honoraires de négociation

Les parties reconnaissent que les présentes ont été négociées par *Monsieur Delapierre*, bénéficiaire du montant de la rémunération convenue, soit la somme de 21.000 € *Vingt et un mille* euro TTC, conformément au mandat écrit N° 542 du registre des mandats. Cette rémunération est due par *l'acquéreur* qui accepte, elle sera exigible et versée le jour où l'opération sera effectivement conclue et réitérée par acte définitif de vente.

## 15 – Droit de rétractation

.../...

En cas d'exercice de cette faculté, l'acquéreur devra notifier son intention au mandataire du vendeur, *M. Delapierre* soit par LRAR (cachet de la poste faisant foi), soit par tout autre moyen présentant des garanties équivalentes pour la détermination de la date de réception ou de remise.

.0. mots nuls

.0. lignes nulles

Le présent contrat est établi en ...3... exemplaires comprenant ...9... pages et ...5... annexes

A ...*Nancy*..., le ...29 mai 2010

LE(S) VENDEUR(S)

Date et signatures précédées de la mention manuscrite  
« Lu et approuvé »

LE(S) ACQUÉREUR(S)

Date et signatures précédées de la mention manuscrite  
« Lu et approuvé »