



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**

session 2011

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.

ÉLÉMENTS INDICATIFS DE CORRIGÉ ET DE BARÈME

DOSSIER 1 – COMMERCIALISATION D'UN PROGRAMME NEUF

Sur 14 points

11 – Donnez le profil du client investisseur bailleur qui souhaite recourir à un dispositif de défiscalisation. (1 point)

La cible de clientèle concerne les particuliers imposables à l'IRPP avec un niveau d'IRPP suffisant pour défiscaliser. Il faut donc trouver des CSP plus : cadres moyens, cadres supérieurs, professions libérales par exemple (*accepter toute remarque pertinente*).

12 – Citez trois méthodes de prospection pour trouver des investisseurs bailleurs. (2 points)

1. Prospectus dans les boîtes aux lettres
2. Publipostage auprès des clients et prospects de nos fichiers acquéreurs et vendeurs
3. Annonce dans les magazines de presse écrite immobilière (ex : Logicimmo, Réfleximmo, supplément immobilier de la presse locale, indicateur Bertrand...)
4. Publicité radio locale
5. salons et manifestations sur Aix et sa région
6. affiches 4x3
7. site Internet de l'agence...

13 – Concevez un encart publicitaire de 10 x 15 cm, pour la presse écrite immobilière, destiné aux investisseurs bailleurs pour ce programme. (5 points)

Cet encart vise les investisseurs bailleurs, la communication doit être axée sur cette cible et non sur les qualités du produit.

Utiliser la méthode AIDA (accroche – intérêt – désir - action) – mettre une photo ou un visuel couleur.

« Investissez dans le neuf à Aix et rentabilisez votre placement »

PHOTO

Avec le nouveau dispositif « SCELLIER », devenez propriétaire bailleur et défiscalisez jusqu'à 25% du prix en louant pendant 9 ans !

Valable pour tout achat à hauteur de 300 000 €. Frais de notaire réduits.

À Aix-en-Provence, près du bus, des écoles et des commerces, superbe résidence, au calme, avec terrasses et jardins privatifs.

Disponibles à la vente : du T1 au T4

DISPOSITIF LIMITÉ DANS LE TEMPS, DÉPÊCHEZ-VOUS !!

Renseignez-vous vite auprès de l'agence Pont de l'Arc 04 42 68 24 68

agencepontarc@accesinternet.fr + mentions légales

14 – Rédigez une lettre commerciale qui sera envoyée par publipostage à l'attention de vos prospects investisseurs bailleurs. (6 points)

Forme : 2 points

- Champs fixes = obligatoires

Émetteur, date, objet, PJ (dépliant commercial)

- champs variables = obligatoires

« TITRE », « NOM », « PRÉNOM », « adresse », « CP », « VILLE »

Ne pas exiger de coupon-réponse.

Fond : 4 points --- méthode AIDA

Accroche

Arguments sur la loi « SCELLIER »

Présentation du programme

Action : contacter le négociateur (la négociatrice) Dominique LOUIS au 04 42 68 24 68.

DOSSIER 2 – CONSEILS AU CLIENT

Sur 18 points

21 – À l'aide de l'annexe 3, répondez aux interrogations de Monsieur CHAMARANDES en lui donnant des explications (3 points) :

a) « Puis-je fixer le montant du loyer au prix que je désire ? »

Non, il faut respecter le plafond de loyer fixé par le texte selon la zone géographique (Aix).

b) « Puis-je le louer à ma fille ? »

Il est possible de louer à un descendant à condition qu'il ne fasse pas partie du foyer fiscal.

c) « Comment dois-je déclarer les loyers perçus ? »

Il faut remplir une déclaration de revenus fonciers, les loyers perçus seront imposés au barème de l'impôt sur le revenu.

d) « Que se passe-t-il si je souhaite revendre mon T2 en 2013 ? »

Vous perdez tout le bénéfice du dispositif et devez rembourser au fisc l'économie d'impôt de 2011 et 2012.

e) « Dois-je revendre mon T2 à la fin de la durée de location prévue par la loi ? »

Vous pouvez proroger la location comme tout propriétaire bailleur, le dispositif de défiscalisation sera terminé.

f) « Est-il préférable de financer cet investissement au comptant ou d'avoir recours à un prêt bancaire ? »

Il vaut mieux avoir recours à un prêt (au moins pour une partie du prix) car les intérêts d'emprunt sont déductibles des revenus fonciers.

22 – Calculez le coût global de l'acquisition. (1 point)

Frais d'acte = $170\,000 \times 1,025 = 174\,250 \text{ €}$

23 – À l'aide des informations de l'annexe 4 et du barème fiscal fourni en annexe 5, estimez le montant de l'impôt sur le revenu dû avant investissement par Monsieur CHAMARANDES. (1 point)

L'impôt est : $[0,055 (11\,896 - 5\,963)] + [0,14 (26\,420 - 11\,896)] + [0,30 (40\,000 - 26\,420)] = 6\,433$.

24 – À l'aide des informations fournies notamment par l'annexe 4, calculez le capital emprunté et complétez le tableau de remboursement de cet emprunt (annexe 7 à rendre avec la copie). (5 points)

Trimestre	Capital restant dû	Intérêts (2 points)	Amortissements (2 points)	Trimestrialités (1 point)
1	154 250,00	1 388,25	3 647,10	5 035,35
2	150 602,90	1 355,43	3 679,92	5 035,35
3	146 922,98	1 322,31	3 713,04	5 035,35
4	143 209,94	1 288,89	3 746,46	5 035,35
Total 1^{ère} année :		5 354,88		

25 – Calculez le revenu foncier généré par cet investissement sur l'annexe 8 (à compléter et à rendre avec la copie) en vous aidant entre autre de l'annexe 6. (3 points)

Éléments	Calculs	Montants
Recettes : - Loyers	$(13 \times 57,21) \times 12$	8 925 (1 point)
Dépenses : - Charges non récupérables (20 % des loyers) - Déduction forfaitaire : 20 € - Intérêts d'emprunt	$8\,925 \times 20 \%$	1 785 (1 point) 20 5 355
Résultat foncier		1 765 € (1 point)

26 – Calculez l'impôt sur le revenu dû par Monsieur CHAMARANDES après l'investissement. (2 points)

Revenu global imposable : $40\,000 + 1\,765 = 41\,765$ (0,5 point)

L'IR après investissement est de :

$[0,055 (11\,896 - 5\,963)] + [0,14 (26\,420 - 11\,896)] + [0,30 (41\,765 - 26\,420)] = 6\,963$. (1,5 point)

27 – Déterminez l'économie d'impôt réalisée compte tenu de la réduction fiscale SCCELLIER. (3 points)

Réduction SCCELLIER : $(174\,250 \times 0,22) / 9 = 4\,259,44$ (2 points)

L'IR dû est de $6\,963,17 - 4\,259,44 = 2\,703,73$ arrondi à 2 703. (1 point)

DOSSIER 3 – PRISE DE MANDATS EXCLUSIFS

Sur 10 points

31 – Réfutez les objections des clients concernant le mandat exclusif (2 points par objection) :

a) « Que se passe-t-il si je trouve un client par moi-même ? »

Avez-vous déjà un acquéreur en vue ? Si ce n'est pas le cas, notre équipe de professionnels est entraînée à prospecter et trouvera rapidement des acquéreurs potentiels. Nous avons aussi un fichier de prospects que nous allons contacter à nouveau : ainsi, nous trouverons des acquéreurs peut-être plus rapidement que vous.

b) « Je pense que mon appartement se vendra plus vite si je le confie à plusieurs agences. »

Nous sommes en G2I, donc ce bien sera présenté par plusieurs agences.

c) « Qu'est-ce qui me dit que vous allez effectivement vous occuper de mon appartement plus que des autres agences ? »

Vous pouvez nous faire confiance car nous sommes des professionnels : par exemple, notre expérience nous permet de mettre en valeur les atouts de votre bien et de repérer les acquéreurs sérieux, nous réalisons des comptes rendus de visite, un rendez-vous bimensuel à l'agence...

d) « Si vous ne parvenez pas à vendre mon appartement, j'aurai perdu au moins trois mois. »

Avec un mandat exclusif, nous faisons visiter votre bien à tous les acquéreurs potentiels qui sont dans notre fichier, et ensuite, nous prospectons et faisons suffisamment de publicité pour que votre bien soit vendu avant les trois mois.

32 – Quels sont les moyens que l'agence pourrait utiliser pour augmenter le nombre de mandats exclusifs ? (2 points)

Augmenter les actions de communication : prospection, indication des délais de vente...

« Offrir » des compensations financières aux vendeurs potentiels (ex. quelques diagnostics, réduction de la commission de l'agence...).

DOSSIER 4 – TECHNIQUES DU BÂTIMENT

Sur 8 points

41 – Monsieur CHAMARANDES vous demande quelques explications sur les termes techniques suivants. Définissez : (2 points : 0,5 point par question)

a) Art 1.2.1.2 Murs de refend.

Murs porteurs à l'intérieur du bâtiment.

b) Art 1.2.2.2 Allèges.

Partie inférieure d'une baie.

c) Art 1.7.2 Chutes d'eaux usées.

Descentes verticales récupérant les eaux usées provenant des salles de bain et cuisine.

d) Art 1.8.1 Étanchéité des terrasses inaccessibles.

Étanchéité des terrasses inaccessibles : revêtements d'étanchéité (bitumineux, élastomère, pvc...) mis en place sur des toitures plates.

42 – Après lecture de l'article 2.9.4.3 de la notice descriptive, critiquez la solution et proposez-en une autre plus efficace. (2 points)

Il s'agit d'une solution de ventilation mécanique simple flux. La solution double flux aurait été plus pertinente car elle amène une amélioration thermique (entrées d'air réchauffées), mais aussi une amélioration acoustique (plus d'entrées d'air en façade difficiles à gérer au niveau acoustique). On attendra de l'étudiant principalement l'aspect thermique.

43 – Expliquez les articles ci-dessous : (3 points)

a) Art 7.2 en précisant qui est le maître d'ouvrage et qui est le maître d'œuvre.

Le maître d'ouvrage a commandé le bâtiment, et le maître d'œuvre (celui qui élabore les plans) calcule les coûts et suit le chantier. Les marques des équipements ne sont pas forcément celles qui seront livrées : le maître d'œuvre peut les remplacer par des équipements équivalents.

b) Art 7.4 en expliquant qui est le réservant et à quoi s'engage l'acquéreur.

Le réservant est le promoteur, le vendeur du programme neuf. Les bâtiments sont vendus comme décrits sur la notice, si l'acquéreur désire modifier quelque chose, il ne le peut qu'une fois le bâtiment livré et le promoteur n'en sera pas responsable.

c) Art 7.7 en précisant le rôle du bureau de contrôle.

Le bureau de contrôle vérifie dès l'élaboration des plans que les normes en vigueur sont bien appliquées et que le chantier est réalisé en les suivant.

44 – Expliquez ce qu'est la « date d'achèvement des travaux » et en quoi il est indispensable qu'elle soit précisée. (1 point)

La DAT est la date officielle de fin de la construction de l'immeuble, elle sert de point de départ des garanties.

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
réseau SCEREN

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES - CORRIGÉ		Session 2011
Nom de l'épreuve : Transaction Immobilière	Code : PIE5TIM/Bis	Page : 4/4