



**LE RÉSEAU DE CRÉATION
ET D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUES**

**Ce document a été mis en ligne par le Réseau Canopé
pour la Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

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

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

ÉPREUVE E51 : TRANSACTION IMMOBILIÈRE

SESSION 2017

Durée : 3 heures

Coefficient : 3

Matériel autorisé :

- Toutes les calculatrices de poche y compris les calculatrices programmables, alphanumériques ou à écran graphique à condition que leur fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante (circulaire n°99-186, 16/11/1999).

Documents à rendre et àagrafer avec la copie :

Annexes 2 et 8

CE SUJET COMPORTE QUATRE DOSSIERS **INDÉPENDANTS** :

DOSSIER 1 : TRANSACTION LOCATIVE	18 points
DOSSIER 2 : TRANSACTION VENTE	10 points
DOSSIER 3 : PROTECTION DE L'ACQUÉREUR.....	14 points
DOSSIER 4 : VENTE EN VIAGER.....	18 points

Total :..... 60 points

NB : tous les calculs doivent être justifiés.

**Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet se compose de 17 pages, numérotées de 1 / 17 à 17 / 17.**

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES	Session 2017
Epreuve U51 Transaction immobilière	Code : 17PI51TIM1 Page : 1/17

Vous êtes négociateur(trice) au sein de l'agence « **Tentations immobilières** » à MONTPELLIER (34), 9 rue Jean Moulin. Depuis septembre 2007, elle est dirigée par Mme Annie HENRY, sa fondatrice et gérante. Elle comprend plusieurs départements :

- La transaction vente depuis 2007,
- La transaction locative depuis 2007,
- La gestion locative depuis 2012 afin d'atténuer la chute du chiffre d'affaires en transaction.

Vous disposez **d'une base documentaire (annexes de 1 à 10)** vous permettant de traiter l'ensemble des dossiers.

DOSSIER 1 - TRANSACTION LOCATIVE

1ÈRE PARTIE

Mme Annie HENRY, gérante, vient de rentrer le mandat de location d'un appartement de type 3 à MONTPELLIER. Cet appartement appartient à la société civile immobilière (S.C.I.) « CATAMARAN ».

Elle vous demande de vérifier le travail d'un nouveau stagiaire, M. Philippe TORT. Celui-ci a réalisé une affiche vitrine en vue de la location nue d'un appartement T3 de 70 m² de surface habitable, dans l'Écusson, cœur historique de MONTPELLIER (Hérault). Le loyer hors charges est de 800 euros et la provision sur charges de 60 €. Le diagnostic de performance énergétique (D.P.E.) indique un classement énergétique (C) et un gaz à effet de serre (D). Montpellier est une ville située en « zone tendue ».

Mme HENRY opte pour le plafond des honoraires pour le locataire et réalise l'état des lieux. Les honoraires d'entremise en location sont de 2 % du loyer annuel hors charges.

MISSIONS CONFIEES :

- 1.1 Corrigez les erreurs de l'annonce vitrine réalisée par Philippe TORT afin qu'il rédige une affiche conforme à la loi et aux techniques professionnelles. L'annexe 2 modifiée est à rendre avec la copie.**
- 1.2 Dans le cadre de la préparation de la note d'honoraires, calculez le montant que l'agent immobilier est en droit d'exiger du bailleur conformément à la législation en vigueur.**

2ÈME PARTIE

Mme HENRY vous confie la mission de préparer trois mandats de location. Vous disposez des extraits des titres de propriété. Ces derniers ont confirmé les informations relevées lors de la découverte « clients ».

Il est à noter que dans chacune des situations proposées, le bien immobilier ne constitue pas la résidence principale des bailleurs.

MISSION CONFIEE :

- 1.3 Déterminez le ou les bailleurs qui ont le pouvoir de signer les mandats de location. Justifiez votre réponse.**

DOSSIER 2 - TRANSACTION VENTE

Mme Juliette TIBURCE, négociatrice immobilière au sein de l'agence « Tentations immobilières » effectue un « boîtage » à MONTPELLIER, dans le quartier du faubourg Boutonnet.

Elle obtient un rendez-vous pour la découverte d'un bien le surlendemain. En effet, M. Jean-Pierre AUBOURG envisage de vendre sa maison de ville.

Mme Juliette TIBURCE apprend, lors de la visite du bien, que ladite maison, construite en 1946, n'appartient pas à M. Jean-Pierre AUBOURG mais en réalité à la société civile immobilière (S.C.I.) « AUBTAOFAR » comprenant comme associés :

- M. Jean-Pierre AUBOURG pour 51 % des parts sociales,
- Mme Rose TAO pour 29 % des parts sociales,
- Mme Fanny FARMONT pour 20 % des parts sociales.

M. Jean-Pierre AUBOURG est le gérant de la S.C.I. « AUBTAOFAR ». Il vous communique les informations suivantes :

- Les dernières rénovations de l'électricité et de la toiture datent de 2007,
- Le gaz de ville a été installé en 1997, sans modification depuis,
- La maison est raccordée au tout-à-l'égout,
- Elle est située dans un périmètre de protection contre les termites,
- Aucun arrêté préfectoral délimitant une zone contaminée par les mères n'a été publié,
- Une extension de la maison est constatée. Le permis de construire de celle-ci date de 1996,
- Il existe un plan de prévention des risques d'inondations (P.P.R.I.).

L'évaluation de Mme Juliette TIBURCE, certes inférieure à ce qu'espérait M. Jean-Pierre AUBOURG, ne freine pas son envie de vendre la maison d'habitation.

Vous faites particulièrement attention au fait que la venderesse est une S.C.I..

MISSION CONFIEE :

2.1 Recensez les documents à collecter pour vérifier l'identité de la personne morale et la capacité du gérant à vendre le bien.

Le mandat de vente numéro 912 est signé avec la S.C.I. « AUBTAOFAR ».

MISSION CONFIEE :

2.2 Conseillez votre vendeur sur les diagnostics à réaliser pour ce bien et précisez leur durée de validité.

DOSSIER 3 - PROTECTION DE L'ACQUÉREUR

M. Jacques MADERE, négociateur immobilier au sein de l'agence « Tentations immobilières », propose à la vente un appartement sis à MONTPELLIER, Résidence « Imperator », 12 place de la Canourgue. Cet appartement appartient à M. et Mme Guillaume BIVILLE depuis le 20 juin 2006. L'acte authentique a été reçu par Maître Gabriel MONTEIL, Notaire.

Les conjoints⁽¹⁾ SÉVÉRAC, prospects acquéreurs, sont composés d'une part de Lise et Alex SÉVÉRAC, mariés sous le régime légal, et d'autre part de leurs enfants : Pauline et Xavier, tous deux majeurs célibataires non pacsés. Ils effectuent au cours de la même semaine trois visites de l'appartement du couple BIVILLE. Ils sont séduits et font une proposition d'achat. Celle-ci est acceptée par les vendeurs.

Mme Annie HENRY, gérante de l'agence « Tentations immobilières », incite fortement les conjoints SÉVÉRAC, à acheter dans le cadre d'une S.C.I. plutôt qu'en indivision.

MISSION CONFIEE :

3.1 Dans le cadre du devoir de conseil, présentez les arguments en faveur de la création d'une S.C.I. pour les conjoints SÉVÉRAC.

Le 12 septembre 2016, Mme Annie HENRY supervise la signature du compromis de vente entre M. et Mme Guillaume BIVILLE et l'indivision SÉVÉRAC. En effet, les acquéreurs n'ont pas souhaité constituer une S.C.I..

L'acte authentique de vente est signé le 9 novembre 2016 par Maître Marie-Rose GÉRARD, notaire. L'ensemble des biens et des droits immobiliers a une valeur globale de 317 000 € :

- L'appartement (lot n°109) est vendu moyennant le prix principal de 300 000 €,
- La vente comprend également une cave (lot n° 310) pour 5 000 €,
- et un box fermé (lot n° 411) évalué à 12 000 €

La ventilation des lots est reproduite dans le compromis et l'acte notarié.

Dans l'avant-contrat et l'acte authentique, il est précisé, au terme du certificat « loi Carrez », une superficie de 120 m². Ce mesurage a été effectué par l'entreprise « DIAGS EXPERTISES MTP », diagnostiqueur professionnel.

Début janvier 2017, Lise, co-indivisaire, demande à la société « DIAGPRONÎMES », diagnostiqueur professionnel, d'effectuer un nouveau mesurage. Le diagnostiqueur mandaté trouve une superficie loi Carrez de 108 m². Il est donc constaté une différence de 12 m² entre les deux mesurages effectués par des professionnels au détriment des acquéreurs. Toutes les parties reconnaissent l'erreur du mesurage initial.

Les conjoints SÉVÉRAC reviennent à l'agence « Tentations immobilières » pour connaître les éventuelles répercussions de la différence de superficie.

MISSION CONFIEE :

3.2 Du fait de cette différence de superficie, les conjoints SÉVÉRAC vous demandent conseil sur les recours et l'éventuel montant du dédommagement.

(1) personnes qui ont un intérêt commun et qui agissent ensemble

DOSSIER 4 - VENTE EN VIAGER

Mme Annie HENRY, agent immobilier, vient de suivre une formation relative à la vente en viager. Elle désire se démarquer de la concurrence et souhaite saisir cette opportunité de marché.

Elle prévoit une action de prospection à l'aide d'un **imprimé sans adresse (ISA)**, auprès de sa clientèle venderesse.

MISSIONS CONFIEES :

4.1 Réalisez cet imprimé sans adresse. Vous y exposez les principales caractéristiques du viager et donnez au moins trois arguments en faveur d'une vente en viager pour le vendeur.

4.2 Quels sont les autres supports que l'agence peut utiliser pour capter ce nouveau public ?

Une semaine après avoir distribué l'ISA, vous recevez un appel téléphonique de Mme Eugénie CIGALE, 85 ans, qui désire éventuellement vendre sa résidence principale en viager occupé à LA GRANDE-MOTTE (Hérault) 33 avenue Robert Fages. Elle est veuve de M. Jean SERRE. Ils ont eu un fils : Louis SERRE. Il est âgé de 60 ans. Domicilié à AVIGNON (Vaucluse), il a de modestes revenus.



La Grande Pyramide à LA GRANDE-MOTTE

Vous prenez rendez-vous avec Mme Eugénie CIGALE à l'agence pour une découverte plus approfondie de ses besoins.

La valeur vénale de l'appartement est de 500 000 €. Mme CIGALE ne disposera pas d'un usufruit mais d'un droit d'usage et d'habitation (évalué à 70 % de l'usufruit).

Mme CIGALE vous précise qu'elle souhaite un bouquet fixé à 40 % de la valeur occupée fiscale.

MISSION CONFIEE :

4.3 Convaincre Mme CIGALE de l'intérêt financier de cette opération en calculant la rente mensuelle selon la méthode retenue par l'agence. Vous renseignez l'annexe 8 (à rendre avec la copie) à l'aide des informations fournies précédemment. Arrondissez le montant de la rente à deux décimales.

BASE DOCUMENTAIRE :

- **Annexe 1 :** fiche descriptive de l'agence « Tentations Immobilières »

DOSSIER n°1

- **Annexe 2 :** proposition d'affiche vitrine (**à rendre avec la copie**)
- **Annexe 3 :** extraits du décret n°2014 – 890 du 1^{er} août 2014 relatifs au plafonnement des honoraires imputables aux locataires
- **Annexe 4 :** trois extraits d'actes authentiques

DOSSIER n°3

- **Annexe 5 :** extraits d'articles sur les sociétés civiles immobilières
- **Annexe 6 :** extrait d'article relatif à la protection de l'acquéreur
- **Annexe 7 :** extrait de l'arrêt de la 3^{ème} chambre civile de la cour de cassation du 19 novembre 2008

DOSSIER n°4

- **Annexe 8 :** fiche méthodologique de calcul – estimation de la rente mensuelle du créduentier (**à rendre avec la copie**)
- **Annexe 9 :** extrait de la table de mortalité
- **Annexe 10 :** barème légal pour déterminer la valeur de l'usufruit et de la nue-propriété

Tentations Immobilières

Création septembre 2007

Dénomination sociale : « Tentations Immobilières »

Statut juridique : SARL au capital de 105 000 € immatriculée au RCS de Montpellier sous le numéro 321 654 987 12315 - SIRET numéro 321 654 987 12315

Siège social et adresse de l'agence : 9 rue Jean Moulin 34000 MONTPELLIER

Préfecture de MONTPELLIER : carte professionnelle n°10 261
- 2007 : mention transaction sur immeuble et fonds de commerce
- 2012 : mention gestion immobilière




Garantie financière de 200 000 € groupe SOCAF - 26 avenue de Suffren 75015 PARIS

Assurance en responsabilité civile professionnelle par la SOCAF à hauteur de 1 000 000 €

Compte séquestre n° 040 6900 90460 à la Caisse des Dépôts - Immeuble O'Zone, 181 place Ernest Granier 34000 MONTPELLIER

L'entreprise « Tentations Immobilières » est spécialisée dans la transaction vente et la transaction locative.

Elle a ouvert un service de gestion locative depuis 2012. Ce département connaît un développement conséquent.

 04 61 66 76 86 96
 04 62 66 76 86 96
 tentationsimmobilières@messengerie.fr

site internet : www.tentationsimmobilières.fr

**PROPOSITION D’AFFICHE VITRINE
par le stagiaire Philippe TORT**

LOCATION À NE MANQUÉ SOUS AUCUN PRÉTEXTE

T3 CENTRE VILLE AU CALME

Le silence en centre ville

face à un parc boisé protégé

T3 traversant au 2^{ème} étage

PROCHE TRAMWAY

COMMERCES à 3 mn

ÉCOLES à 3 mn



CAUTION DE 800 €

LOYER DE 800 € HC

DÉPENSES DE
COPROPRIÉTÉ DE 60 €

À LA CHARGE DU LOCATAIRE :

- HONORAIRES DE NÉGOCIATION : 1 000 € TTC

- HONORAIRES ÉTAT DES LIEUX D’ENTRÉE : 210 € TTC

**EXTRAITS DU DÉCRET N°2014 – 890 DU 1^{ER} AOUT 2014
RELATIFS AU PLAFONNEMENT DES HONORAIRES
IMPUTABLES AUX LOCATAIRES**

JORF n°0180 du 6 août 2014

Notice : la loi du 24 mars 2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové a posé le principe selon lequel les honoraires liés à la mise en location d'un logement sont à la charge exclusive du bailleur. Par exception, quatre prestations présentant une utilité pour les deux parties font l'objet d'une prise en charge partagée entre bailleur et locataire : l'organisation des visites, la constitution du dossier, la rédaction du bail et l'établissement de l'état des lieux d'entrée. Le montant des honoraires payés par le locataire pour ces prestations ne peut excéder celui qui est payé par le bailleur et doit être inférieur ou égal à un plafond établi par mètre carré de surface habitable du logement mis en location. Pour les prestations liées à la visite, à la constitution du dossier et à la rédaction du bail, ces montants sont fixés à 12 €/m² en zone très tendue, à 10 €/m² en zone tendue et à 8 €/m² pour le reste du territoire. S'agissant de la prestation d'établissement de l'état des lieux d'entrée, un plafonnement spécifique et unique valant pour l'ensemble du territoire est appliqué. Il s'élève à 3 €/m². Par ailleurs, afin de garantir le bon fonctionnement du réseau des observatoires locaux des loyers, la même loi du 24 mars 2014 a imposé la transmission à ces observatoires, par les professionnels, des informations relatives aux locations. Le décret détermine la nature et les conditions de transmission de ces données.

TROIS EXTRAITS D'ACTES AUTHENTIQUES
LES POUVOIRS POUR LA MISE EN LOCATION

Première situation - Extrait du titre de propriété

**IDENTIFICATION DES PARTIES****ACQUÉREUR :**

M. Alexandre René Emile DE MONTDELFARE, moniteur de voile, et Mme Sophie Sylvie Christine DI HILLICCHINI, dentiste, son épouse, demeurant ensemble à MONTPELLIER (34000 - Hérault), 69 place Saint Roch.

Nés savoir :

M. à MARRAKECH (Maroc) le 15 février 1960.

Mme à ROME (Italie) le 3 juin 1967.

Tous deux de nationalité française.

Mariés sous le régime de la communauté légale de biens à la mairie d'AVIGNON (84000 - Vaucluse) le 13 juillet 1988. Ledit régime non modifié depuis.

Résidents au sens de la réglementation fiscale.



Deuxième situation - Extrait du titre de propriété**IDENTIFICATION DES PARTIES****ACQUÉREUR :**

1°) Mme Marie VISSACQUE, retraitée, veuve de M. Alexandre SAUVEPEYRE, demeurant à NÎMES (30000), 31 Place des Arènes.

Née à LASBORDES (11400 - Aude) le 20 février 1936.
De nationalité française.

N'ayant pas conclu de pacte civil de solidarité depuis.
Résidente au sens de la réglementation fiscale.

2°) M. André COUSTOU, ingénieur, divorcé de Mme Adélaïde AUBRACTOUX, demeurant à SAINT-GUILHEM-LE-DESERT (34150 - Hérault), 9 place de la liberté.

Né à MONTPELLIER (34000 - Hérault) le 20 juin 1983.
De nationalité française.

Divorcé de Mme Adélaïde AUBRACTOUX par jugement du Tribunal de Grande Instance de MONTPELLIER en date du 14 mars 2015.

N'ayant pas conclu de pacte civil de solidarité depuis.
Résident au sens de la réglementation fiscale.

3°) Mme Eloïse Camille LAUZE, professeure de droit à l'Université, demeurant à MONTPELLIER (34000 - Hérault), 7 Place Sainte Anne, célibataire.

Née à PARIS (10^{ème} arrondissement) le 12 septembre 1961.
De nationalité française.

N'ayant pas conclu de pacte civil de solidarité
Résidente au sens de la réglementation fiscale.



Troisième situation - Extrait du titre de propriété

**IDENTIFICATION DES PARTIES****ACQUÉREUR :**

M. Denis Charlie FAUDEPEYRE, journaliste, époux de Mme Nathalie Rebecca Olympe RIMEYZE, gérante de société, avec laquelle il demeure à SÈTE (34200 – Hérault), 12 quai de la République.

Nés savoir :

M. à SAINT-CHELY-D'APCHER (48200 – Lozère) le 16 mars 1973.

Mme aux SAINTES-MARIES-DE-LA-MER (13460 – Bouches-du-Rhône) le 23 juin 1975.

Tous deux de nationalité française.

Mariés sous le régime de la communauté légale de biens à la mairie de SÈTE (34200 – Hérault) le 2 août 2008. Ledit régime non modifié depuis.

Résidents au sens de la réglementation fiscale.

DÉCLARATION D'EMPLOI

Mme Nathalie RIMEYSE épouse FAUDEPEYRE déclare que le paiement du prix et des frais de la présente acquisition a été réalisé pour 60 %, excédant la moitié du montant cumulé du prix et des frais au moyen de deniers lui appartenant à titre de biens propres comme lui provenant de la succession de son père. L'acte de notoriété et l'attestation de propriété ont été établis par Maître Claire BOUÉE, Notaire à SETE (34200 – Hérault) le vendredi 1^{er} avril 2016. La déclaration de succession a été déposée auprès de la recette des impôts à SÈTE (34200) le lundi 4 avril 2016. Elle fait cette déclaration pour que l'immeuble acquis lui soit propre et lui tienne lieu d'emploi de ses deniers personnels.

M. Denis FAUDEPEYRE prend acte de la volonté de son conjoint de procéder à l'emploi de ses fonds et que l'objet des présentes lui soit propre. Il reconnaît que les fonds fournis par la communauté pour la réalisation de la présente acquisition sont d'un montant inférieur à la moitié du total formé du prix et des frais. En conséquence, il s'interdit à l'avenir de contester de quelque manière que ce soit le caractère propre de cet immeuble.



Sources : Site FNAIM et Le Particulier Immobilier n°312 octobre 2014 - Marie Pellefigue

La SCI permet de loger tout ou partie de vos actifs immobiliers afin d'éviter l'indivision. Vous êtes libre de choisir le locataire, faire de gros travaux et même de vendre le bien. Ce n'est pas le cas avec une indivision, où la plupart des actes de gestion nécessitent d'obtenir la majorité des deux tiers des associés. Cette structure est avant tout un outil juridique qui dissocie pouvoir et propriété.

Ces caractéristiques, ainsi que certaines particularités fiscales, en font un outil privilégié pour vous constituer un capital, le gérer, le transmettre et en tirer le maximum de revenus. À chacun de définir les contours de la SCI qui convient à son profil familial et patrimonial.

L'un des intérêts principaux de la SCI est de présenter une alternative à l'indivision. De votre vivant, vous pourrez garder la main sur la gestion du ou des biens immobiliers logés dans la SCI, dont vous avez transmis les parts à vos enfants, en vous faisant désigner, dans les statuts, comme gérant.

Une SCI se révèle aussi très appropriée si vous comptez protéger l'avenir d'un enfant mineur ou incapable majeur, en l'associant au capital. En effet, si vous choisissez de lui faire donation d'une partie d'un bien en indivision avec ses frères et sœurs, par exemple, vous devrez obtenir l'accord du juge des tutelles pour certaines décisions comme les travaux importants, la vente... A contrario, en lui donnant des parts de SCI, vous conservez le pouvoir de céder le bien sans avoir besoin d'obtenir un agrément judiciaire.

L'un des grands avantages de la SCI, c'est qu'elle vous permet, avec une comptabilité unique, de « mélanger » tous les revenus ou déficits des différents logements qui y sont logés et que vous gérez, ce qui équilibre vos dépenses d'un bien à un autre et dégage plus facilement un déficit afin de minorer votre impôt foncier.

**EXTRAIT D'ARTICLE RELATIF
À LA PROTECTION DE L'ACQUÉREUR****La loi sur la copropriété : protection acquéreur****Article 46 de la loi du 10 juillet 1965**

Toute promesse unilatérale de vente ou d'achat, tout contrat réalisant ou constatant la vente d'un lot ou d'une fraction de lot mentionne la superficie de la partie privative de ce lot ou de cette fraction de lot ainsi que sa surface habitable. La nullité de l'acte peut être invoquée sur le fondement de l'absence de toute mention de la superficie de la partie privative.

La superficie de la partie privative et la surface habitable sont définies par décret en Conseil d'Etat. Pour la superficie de la partie privative, les dispositions du premier alinéa ci-dessus ne sont pas applicables aux caves, garages, emplacements de stationnement ni aux lots ou fractions de lots d'une superficie inférieure à un seuil fixé par le décret en Conseil d'Etat prévu à l'article 47.

Le bénéficiaire en cas de promesse de vente, le promettant en cas de promesse d'achat ou l'acquéreur peut intenter l'action en nullité, au plus tard à l'expiration d'un délai d'un mois à compter de l'acte authentique constatant la réalisation de la vente.

La signature de l'acte authentique constatant la réalisation de la vente mentionnant la superficie de la partie privative du lot ou de la fraction de lot entraîne la déchéance du droit à engager ou à poursuivre une action en nullité de la promesse ou du contrat qui l'a précédé, fondée sur l'absence de mention de cette superficie.

Si la superficie de la partie privative est supérieure à celle exprimée dans l'acte, l'excédent de mesure ne donne lieu à aucun supplément de prix.

Si la superficie de la partie privative est inférieure de plus d'un vingtième à celle exprimée dans l'acte, le vendeur, à la demande de l'acquéreur, supporte une diminution du prix proportionnelle à la moindre mesure.

L'action en diminution du prix doit être intentée par l'acquéreur dans un délai d'un an à compter de l'acte authentique constatant la réalisation de la vente, à peine de déchéance.

**EXTRAIT DE L'ARRÊT DE LA 3^{ÈME} CHAMBRE CIVILE
DE LA COUR DE CASSATION DU 19 NOVEMBRE 2008****Calcul à la moindre mesure... (3^{ème} civ 19 novembre 2008)**

La Cour de cassation : En statuant ainsi, sans répondre aux conclusions des consorts X... qui soutenaient que la réduction correspondant à la moindre mesure devait se calculer sur le prix diminué de la valeur du local sur rue utilisé comme garage par le vendeur, la Cour d'appel n'a pas satisfait aux exigences du texte susvisé.

**FICHE MÉTHODOLOGIQUE DE CALCUL
ESTIMATION DE LA RENTE MENSUELLE DU CRÉDIRENTIER**

Valeur vénale
du bien immobilier :

Calculs et résultats

Étape 1	Espérance de vie du vendeur	
Étape 2	Valeur de l'usufruit	
Étape 3	Abattement d'occupation avec un Droit d'Usage et d'Habitation = à la valeur du DUH	
Étape 4	Valeur occupée fiscale = valeur vénale du bien immobilier – abattement d'occupation	
Étape 5	Bouquet = à un pourcentage de la valeur occupée fiscale	
Étape 6	Capital à mettre en rente = valeur occupée fiscale – bouquet	
Étape 7	Rente mensuelle = au capital à mettre en rente / (12 * espérance de vie)	

DOCUMENT SANS VALEUR CONTRACTUELLE

Annexe 9

EXTRAIT DE LA TABLE DE MORTALITÉ

TABLE DE MORTALITÉ DES ANNÉES 2012 – 2014, données provisoires arrêtées à fin décembre 2015
Mortalité générale Source : Insee, statistiques de l'état civil et estimations de population

Survivants $S(x)$ à l'âge x

Quotient de mortalité $Q(x, x+1)$ pour 100 000 survivants à l'âge x

Espérance de vie $E(x)$ à l'âge x

Âge x	Sexe masculin			Sexe féminin			Ensemble		
	$S(x)$	$Q(x, x+1)$	$E(x)$	$S(x)$	$Q(x, x+1)$	$E(x)$	$S(x)$	$Q(x, x+1)$	$E(x)$
55	92 725	690	26,83	96 266	320	31,86	94 453	506	29,33
56	92 086	744	26,02	95 958	338	30,96	93 975	542	28,48
57	91 401	807	25,21	95 633	364	30,06	93 466	585	27,63
58	90 664	873	24,41	95 286	388	29,17	92 919	630	26,79
59	89 872	945	23,62	94 915	411	28,28	92 333	677	25,96
60	89 023	1 013	22,84	94 526	440	27,40	91 708	725	25,13
61	88 121	1 088	22,07	94 110	469	26,52	91 043	775	24,31
62	87 162	1 138	21,31	93 669	499	25,64	90 337	815	23,50
63	86 170	1 214	20,55	93 201	524	24,77	89 601	864	22,69
64	85 124	1 281	19,79	92 712	561	23,89	88 827	914	21,88
65	84 033	1 366	19,04	92 192	600	23,03	88 015	975	21,08
66	82 885	1 419	18,30	91 639	629	22,16	87 157	1 014	20,28
67	81 709	1 559	17,56	91 063	680	21,30	86 274	1 106	19,48
68	80 435	1 670	16,83	90 444	764	20,44	85 319	1 201	18,70
69	79 092	1 768	16,10	89 753	814	19,59	84 294	1 272	17,92
70	77 694	1 916	15,38	89 022	887	18,75	83 222	1 379	17,14
71	76 205	2 023	14,67	88 233	961	17,91	82 075	1 466	16,37
72	74 663	2 209	13,97	87 385	1 068	17,08	80 871	1 608	15,61
73	73 014	2 397	13,27	86 451	1 181	16,26	79 571	1 752	14,86
74	71 264	2 585	12,59	85 430	1 296	15,45	78 177	1 897	14,11
75	69 422	2 862	11,91	84 323	1 464	14,65	76 694	2 112	13,38
76	67 435	3 162	11,24	83 089	1 653	13,86	75 074	2 347	12,65
77	65 303	3 479	10,59	81 715	1 831	13,08	73 312	2 582	11,95
78	63 031	3 872	9,96	80 219	2 069	12,32	71 419	2 884	11,25
79	60 591	4 403	9,34	78 559	2 403	11,57	69 359	3 297	10,57
80	57 923	4 889	8,74	76 671	2 773	10,84	67 072	3 709	9,91
81	55 091	5 514	8,17	74 545	3 195	10,13	64 585	4 208	9,28
82	52 053	6 212	7,62	72 164	3 664	9,45	61 867	4 761	8,66
83	48 820	7 031	7,09	69 520	4 272	8,79	58 921	5 443	8,07
84	45 387	7 909	6,58	66 549	4 942	8,16	55 714	6 180	7,50
85	41 798	8 951	6,11	63 260	5 774	7,56	52 271	7 075	6,97
86	38 056	10 100	5,66	59 608	6 684	6,99	48 573	8 054	6,46
87	34 213	11 356	5,24	55 624	7 616	6,46	44 661	9 083	5,98
88	30 327	12 755	4,85	51 387	8 747	5,95	40 605	10 280	5,53
89	26 459	14 198	4,48	46 892	10 085	5,47	36 431	11 614	5,10
90	22 703	16 024	4,14	42 163	11 562	5,03	32 199	13 173	4,71
91	19 065	17 834	3,83	37 288	13 236	4,62	27 958	14 842	4,35
92	15 665	19 563	3,56	32 353	15 072	4,25	23 808	16 584	4,02
93	12 600	21 640	3,30	27 476	16 935	3,92	19 860	18 464	3,72
94	9 874	23 596	3,07	22 823	18 639	3,61	16 193	20 186	3,45
95	7 544	25 482	2,87	18 569	20 582	3,33	12 924	22 046	3,19
96	5 622	28 104	2,68	14 747	23 331	3,06	10 075	24 695	2,95
97	4 042	30 387	2,53	11 307	25 594	2,84	7 587	26 902	2,76
98	2 813	32 197	2,42	8 413	27 734	2,64	5 546	28 893	2,59
99	1 908	34 216	2,33	6 080	29 977	2,47	3 944	31 027	2,43
100	1 255	35 398	2,28	4 257	32 091	2,31	2 720	32 872	2,30

**BARÈME LÉGAL POUR DÉTERMINER
LA VALEUR DE L'USUFRUIT ET DE LA NUE-PROPRIÉTÉ**

Âge de l'usufruitier au moment de la vente	Valeur de l'usufruit	Valeur de la nue-propiété
Moins de 21 ans révolus	90 %	10 %
Moins de 31 ans révolus	80 %	20 %
Moins de 41 ans révolus	70 %	30 %
Moins de 51 ans révolus	60 %	40 %
Moins de 61 ans révolus	50 %	50 %
Moins de 71 ans révolus	40 %	60 %
Moins de 81 ans révolus	30 %	70 %
Moins de 91 ans révolus	20 %	80 %
Plus de 91 ans révolus	10 %	90 %