

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

CONDUITE DU PROJET IMMOBILIER DU CLIENT EN VENTE ET/OU LOCATION – E5

SESSION 2026

—————
Durée : 3 heures

Coefficient : 6
—————

Matériel autorisé

L'usage de la calculatrice avec mode examen actif est autorisé.

L'usage de la calculatrice sans mémoire, « type collègue » est autorisé.

CE SUJET COMPORTE CINQ MISSIONS INDÉPENDANTES

Annexe(s) à compléter et à rendre OBLIGATOIREMENT avec la copie

Annexe 1.....page 16

Annexe 2.....page 17

Annexe 3..... page 18

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet se compose de 18 pages, numérotées de 1/18 à 18/18.

À noter : tous les calculs et les réponses doivent être justifiés.

BTS Professions Immobilières		Session 2026
Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location–E5	Code : 26PIE5CPI	Page : 1/18

CE SUJET COMPORTE CINQ MISSIONS INDÉPENDANTES

Mission 1 – Négocier un mandat de vente et commercialiser un bien

Mission 2 – Conseiller le client bailleur

Mission 3 – Personnaliser la relation avec les clients

Mission 4 – Gérer le suivi d'un contrat de location nue

Mission 5 – Accompagner le client dans son projet d'achat

Document 1 – La fiche de présentation de l'agence

Document 2 – Les honoraires de l'agence

Document 3 – La fiche descriptive de l'appartement du couple Marley

Document 4 – Le plan et le DPE de l'appartement du couple Marley

Document 5 – Les dossiers des candidats locataires

Document 6 – La fiche du bien de la bailleuse madame Prince (extrait de la base de données)

Document 7 – L'extrait du décompte de charges de monsieur Aubert

Document 8 – La fiche du bien du bailleur monsieur Aubert (extrait de la base de données)

Document 9 – Le courriel de la famille Lennon

☛ **Annexe(s) à compléter et à rendre obligatoirement avec la copie**

☛ **Annexe 1 – L'extrait des avis clients**

☛ **Annexe 2 – L'avis d'échéance de juin 2026 adressé à madame Wonder**

☛ **Annexe 3 – L'offre d'achat des époux Lennon**

L'agence Versailles Immo est une agence immobilière qui bénéficie d'une notoriété importante dans la ville de Versailles (78). Depuis 20 ans, les deux fondatrices, Esther de Trianon et Narjis Mangrove, ont su s'adapter à l'évolution du marché immobilier et à leurs clients. En deux décennies, la petite agence locale est devenue un établissement important de 15 salariés, répartis entre la transaction-vente, la transaction-location et la gestion locative.

L'agence d'origine, qui s'est agrandie au fil du temps, bénéficie d'un emplacement stratégique entre les quartiers historiques du Vieux Versailles et le quartier Saint-Louis.

Le Vieux-Versailles, emplacement du village médiéval acquis par Louis XIII, est le cœur de la ville où de nombreux bâtiments historiques sont présents : le Grand Commun, construit par l'architecte Jules Hardouin-Mansart ou encore l'ancien hôtel des Affaires Étrangères et de la Marine, construit sous Louis XV, qui est devenu aujourd'hui la bibliothèque de la ville.

La zone de chalandise de l'agence s'étend sur l'ensemble des huit quartiers de la ville (Notre-Dame, Saint-Louis, Chantiers, Montreuil, Porchefontaine, Clagny-Glatigny, Jussieu et Satory).

L'agence est présente dans une ville qui a beaucoup d'atouts avec, notamment, un patrimoine historique mondialement reconnu, de nombreux espaces verts et un accès rapide à la capitale. De ce fait, le marché immobilier est dynamique. Dans cette ville de 83 000 habitants, le parc immobilier est très divers avec du patrimoine immobilier historique et classé mais aussi des logements plus récents. Versailles offre des opportunités et s'adresse à différents profils que ce soit pour l'achat d'une résidence principale, la recherche d'un bien à louer ou pour réaliser un investissement locatif.

De plus, l'agence évolue dans une ville qui a été reconnue « Territoire engagé pour la Nature ». Un des grands axes du projet urbain de la ville est de valoriser les espaces verts tout en respectant les exigences de développement durable en matière d'entretien. Versailles s'est engagée en faveur de la biodiversité et du patrimoine végétal, notamment en développant des circulations douces, en élaborant un plan d'urbanisme protecteur, en sensibilisant le public au respect de l'environnement.

L'agence Versailles Immo est un acteur immobilier local reconnu pour sa déontologie, la qualité de son devoir de conseil et l'ensemble des services personnalisés qu'elle propose aux différents projets immobiliers des acheteurs, des vendeurs, des bailleurs, des locataires ou des investisseurs.

Vous êtes engagé(e) pour votre polyvalence afin de conseiller les clients dans leurs différents projets immobiliers. Votre agenda hebdomadaire comprend des missions en transaction-vente, en transaction-location et en gestion locative.

En tant que conseiller(e) en immobilier, vous êtes titulaire de l'attestation de collaborateur qui vous permet de signer tous les documents nécessaires.

Vous signerez l'ensemble des documents (sauf les avant-contrats) au nom d'Alix Maintenon.

Vous serez joignable au 06 07 XX XXXX ou à l'adresse de courriel : amaintenon@versailles-immo.fr

BTS Professions Immobilières		Session 2026
Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location-E5	Code : 26PIE5CPI	Page : 3/18

Afin de préparer votre semaine, vous prenez connaissance de votre agenda électronique dans lequel sont notés vos différents rendez-vous.

AGENDA DE LA SEMAINE 21

CONSEILLER : ALIX MAINTENON

Lundi

9:00	
10:00	
11:00	
12:00	
13:00	
14:00	
15:00	
16:00	
17:00	
18:00	

Jeudi

TRANSACTION

9:00	
10:00	Visite par le couple Lennon
11:00	Dossier cliente Prince – candidatures
12:00	Dossier cliente Prince – courriel
13:00	
14:00	Gestion des avis des clients
15:00	Gestion des avis des clients
16:00	Signature – vente conjoints Huppe
17:00	Prospection secteur centre-ville
18:00	Prospection secteur centre-ville

Mardi

TRANSACTION

9:00	
10:00	Préparation dossier Marley
11:00	RDV agence - couple Marley
12:00	RDV agence - couple Marley
13:00	
14:00	Administratif dossier client
15:00	Administratif dossier client
16:00	Prospection secteur centre-ville
17:00	Visite du bien de Mme Prince
18:00	Visite du bien de Mme Prince

Vendredi

LOCATION / GESTION

9:00	
10:00	Permanence agence – accueil
11:00	Permanence agence – accueil
12:00	
13:00	
14:00	Permanence agence – accueil
15:00	Dossier client Aubert - régularisation
16:00	Dossier client Aubert – avis échéance
17:00	LRAR dossier Taylor – relance loyer
18:00	État des lieux sortie locataires - Doumbia

Mercredi

TRANSACTION

9:00	
10:00	RDV visio – clients niçois
11:00	RDV agence – Mme Paradis
12:00	Administratif dossier client
13:00	
14:00	Signature mandat – couple Marley
15:00	Rédaction et mise en annonce
16:00	Réunion équipe commerciale
17:00	Réunion équipe commerciale
18:00	Signature chez Maître Garfunkel

Samedi

TRANSACTION

9:00	
10:00	Communication digitale
11:00	2 ^e visite par le couple Lennon
12:00	2 ^e visite par le couple Lennon
13:00	
14:00	Préparation offre d'achat Lennon
15:00	Vérification des nouvelles annonces
16:00	Visite de biens
17:00	Visite de biens
18:00	Signature offre d'achat Lennon

Mission 1 – Négocier un mandat de vente et commercialiser un bien

Mardi 10h00

Samedi dernier, vous avez eu l'opportunité de visiter le bien du couple Marley pour préparer une estimation. Le contrat avait été pris sur les recommandations appuyées d'un de vos clients, investisseur. L'équipe commerciale est connue pour son professionnalisme ce qui contribue à la réputation positive de l'agence et génère de nombreuses prescriptions de la part des anciens clients.

Valentina et Roméo Marley envisagent de mettre leur habitation principale soit en vente soit en location en raison de leur future installation en Martinique. Il s'agit d'un appartement situé dans le quartier Saint-Louis que Roméo avait hérité de son grand-père il y a dix ans.

Aujourd'hui, c'est votre 2^e rendez-vous : vous rencontrez le couple à 11 h 30 au sein de l'agence afin de leur présenter le résultat de votre estimation. L'objectif est de montrer votre réactivité, vos compétences et de proposer la conclusion d'un mandat, de préférence à titre exclusif.

1 – Estimer le bien en utilisant la méthode par la surface et indiquer au client le prix honoraires d'agence inclus et le montant des honoraires.

(Arrondir au millier d'euros supérieur le prix hors honoraires.)

Mardi 12h00

Depuis 30 minutes, vos échanges avec Valentina et Roméo Marley progressent positivement. Cependant, le couple est désormais en pleine interrogation concernant ce projet immobilier : il se demande s'il est préférable de vendre le bien ou de plutôt le mettre en location meublée. Il souhaite bénéficier de vos conseils sur le sujet au regard de leur nouveau projet de vie. En effet, Valentina se demande si, finalement, la location ne serait pas plus rentable pour eux. Vous devez faire preuve de réactivité.

2 – Estimer la rentabilité brute dans l'hypothèse d'un projet de location du bien.

3 – Conseiller les clients sur le choix entre la location meublée ou la vente du bien.

Mercredi 14 h

Après 24 heures de réflexion, le couple Marley vous a rappelé ce matin pour vous confier un mandat exclusif de vente car il a été sensible à vos arguments et à vos conseils. Il souhaite vendre très rapidement. Vous avez rendez-vous aujourd'hui avec eux à 14 h pour la signature du mandat à l'agence.

Valentina et Roméo Marley vous ont rapporté l'ensemble des documents pour compléter le dossier de vente et vous demandent de commencer le plus vite possible la commercialisation. Après avoir enregistré le mandat sous le numéro 136 dans le registre des mandats de l'agence, vous décidez de démarrer la publicité du bien dès aujourd'hui.

4 – Concevoir l'annonce qui sera déposée sur le site de l'agence en respectant les règles commerciales et la législation en vigueur.

BTS Professions Immobilières		Session 2026
Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location–E5	Code : 26PIE5CPI	Page : 5/18

Mission 2 – Conseiller le client bailleur

Jeudi 11 h

Madame Prince est une fidèle cliente de l'agence depuis sa création. Elle a toujours apprécié l'engagement de l'équipe commerciale dans le suivi de ses projets immobiliers (vente, investissement et gestion locative). Vous gérez actuellement pour son compte treize biens immobiliers en mandat de gestion locative.

Il y a quelques jours, elle vous a confié la location d'un nouvel appartement qui se trouve près de la gare de « Versailles – Chantiers ». Elle avait deux souhaits : louer le bien très rapidement et avoir un locataire classique. Après avoir vérifié que le dossier de diagnostic technique (DDT) était à jour, vous avez fait paraître une annonce sur divers portails immobiliers et sur les réseaux sociaux. Depuis une semaine, de nombreux candidats potentiels ont visité le bien proposé. À ce jour, vous avez reçu trois dossiers complets que vous étudiez.

5 – Calculer le taux d'effort des candidats locataires en intégrant les charges.

6 – Adresser un courriel à madame Prince dans lequel vous la conseillez, de manière argumentée, sur le choix de la meilleure des trois candidatures.

Mission 3 – Personnaliser la relation avec les clients

Jeudi 14 h

Comme tous les jeudis après-midi, vous devez gérer « l'expérience client » du département gestion locative de l'agence, notamment en répondant aux avis clients laissés sur le site.

En effet, Esther de Trianon et Narjis Mangrove accordent beaucoup d'importance à la gestion de la relation avec le client. Elles sont très soucieuses d'optimiser au mieux les processus de communication en matière de gestion de l'image et de la notoriété de leur agence.

Pour les fondatrices, même les avis négatifs peuvent devenir des opportunités précieuses pour améliorer les services, renforcer la relation avec le client, et même attirer de nouveaux prospects. Tous les collaborateurs sont sensibilisés à cette personnalisation de la relation client. Vous prenez connaissance de dernières contributions des clients déposés sur le site.

7 – Rédiger des réponses adaptées aux avis de clients.

☛ **(Annexe 1 à compléter et à rendre avec la copie.)**

Mission 4 – Gérer le suivi d'un contrat de location nue

Vendredi 15 h

Depuis le 1^{er} février 2020, madame Wonder est locataire de monsieur Aubert qui vous a confié le mandat de gestion locative de son appartement (lot n°2).

Comme chaque année, vous devez effectuer, dans un premier temps, la régularisation des charges locatives de l'année passée pour le compte de monsieur Aubert, « propriétaire - bailleur » et, dans un deuxième temps, réviser la provision pour charges. Ce dernier vient de vous adresser l'arrêté des comptes de la copropriété et le montant de la taxe d'enlèvement des ordures ménagères extraite de la taxe foncière, qu'il a payé pour l'année 2025, soit la somme de 466 euros.

8 – Calculer la régularisation des charges locatives de l'année 2025 pour madame Wonder.

La provision est révisée ce même mois et calculée à partir des charges réelles de l'année précédente et du dernier avis d'imposition de taxes foncières.

9 – Ajuster le montant de provisions pour charges pour juin 2026.

(Arrondir à la dizaine d'euros supérieure)

10 – Compléter le prochain avis d'échéance de juin 2026 qui sera adressé à la locataire, madame Wonder.

☛ **(Annexe 2 à compléter et à rendre avec la copie.)**

Mission 5 – Accompagner le client dans son projet d'achat

La parution de l'annonce sur le site internet de l'agence, jeudi après-midi, a généré de très nombreuses demandes de visites car le bien est dans un quartier très recherché de Versailles, notamment par les familles. Le couple Lennon a été très réactif et vous a contacté dès la parution de l'annonce grâce à votre système de notifications « alerte client ». Ce couple cherche un bien depuis deux mois et connaît parfaitement le marché immobilier local. Il a visité déjà plus d'une dizaine de biens.

Samedi 14 h

Les époux Lennon ont déjà effectué une visite, jeudi matin, dans laquelle ils ont exprimé clairement leur « coup de cœur » pour le bien du couple Marley. Ce matin à 11 h, ils ont revisité l'appartement avec vous et ont confirmé en direct leur intention d'acheter. Ils viennent de vous envoyer un courriel et vous demandent de préparer l'offre d'achat qu'ils viendront signer à l'agence en fin de journée. Ils tiennent absolument à faire une proposition de prix aujourd'hui pour ne pas manquer cette opportunité.

11 – Préparer l'offre d'achat des époux Lennon en la complétant.

☛ **(Annexe 3 à compléter et à rendre avec la copie)**

BTS Professions Immobilières		Session 2026
Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location-E5	Code : 26PIE5CPI	Page : 7/18

Document 1 – La fiche de présentation de l'agence

Raison sociale : Agence « Versailles immo » - **Date de création :** 13 juin 2004

Adresse : 33, rue du potager du roi 78 000 Versailles

☎ +33 (0)1 30 XX XX XX

@ contact@versailles-immo.fr

🌐 www.versailles-immo.fr

Raison juridique : Société à Responsabilité Limitée (SARL)

Capital social : 20 000 euros

R.C.S. : Paris 378 000 123

Représentant légal : de Trianon Esther

Carte professionnelle : n° CPI7801201500000151070 valable jusqu'au 06/09/2027
délivrée par la CCI de Paris Île-de-France

Activité(s) : la carte détient les mentions « Transactions sur immeubles et fonds de commerce » et « gestion immobilière »

Garantie financière : 120 000 euros (transaction) et 200 000 euros (gestion) auprès de TALIAN sous le n° 01091993, 6, rue du chemin vert, PARIS 11^e

Compte séquestre : l'agence peut recevoir des fonds et possède un compte séquestre sous le n° 1234 56 7890 auprès de la BANQUE de l'IMMO 12, rue Colbert 75016 Paris

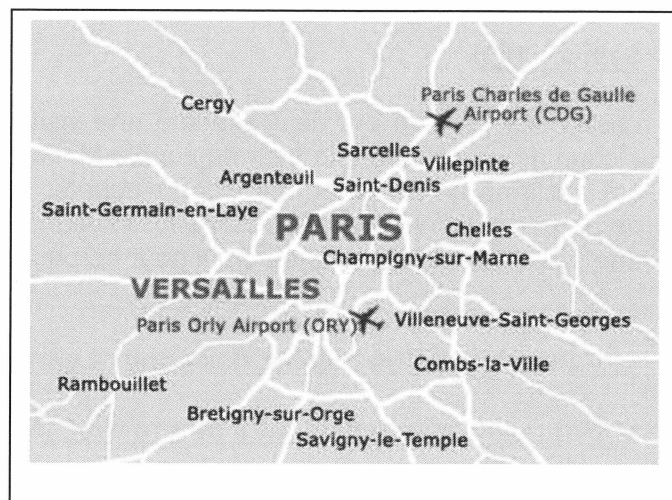
Assurance (RCP) : ASIMMO France, 76 avenue Richelieu 75 008 PARIS

Déléguée à la protection des données (DPD) de la structure :

Narjis Mangrove qui peut être contactée sur l'adresse nmangrovedpd@versailles-immo.fr

Quartiers de Versailles

Agence Versailles Immo



Document 2 – Les honoraires de l'agence

Ventes – Barème au 1^{er} janvier 2026

Honoraires de transaction – Prix de vente Honoraires TTC – tranche directe

• De 0 à 75 999 euros	☛ 5 000 euros
• De 76 000 à 149 999 euros	☛ 7 % du prix de vente
• De 150 000 à 399 999 euros	☛ 6 % du prix de vente
• De 400 000 à 749 999 euros	☛ 5 % du prix de vente
• Au-delà de 750 000 euros	☛ 4 % du prix de vente

☛ Les honoraires sont à la charge de l'acquéreur, sauf mention contraire prévue au mandat.

Locations – Barème au 1^{er} janvier 2025

Honoraires pour les baux d'habitation ou mixtes régis par la loi n°89-462 du 06/07/1989 :

À la charge du	Locataire	Bailleur
• Visite du logement, constitution du dossier et rédaction du bail	☛ 12 euros TTC/m ² de surface habitable	☛ 12 euros TTC/m ² de surface habitable
• État des lieux d'entrée	☛ 3 euros TTC/m ² de surface habitable	☛ 3 euros TTC/m ² de surface habitable
• Frais d'entremise et de négociation		☛ 250 euros TTC à la charge du bailleur

Honoraires baux commerciaux (hors frais de rédaction de bail)

• 10 % de la première période triennale à la charge du preneur.

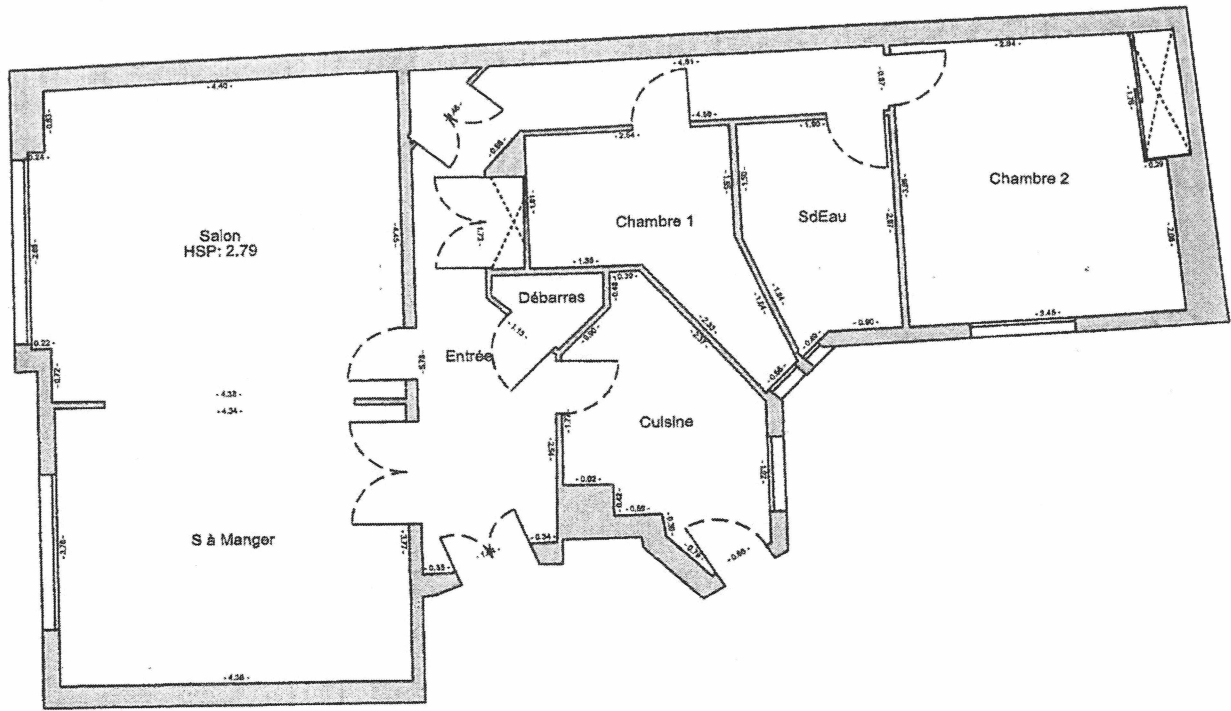
Gestion locative – Barème au 1^{er} janvier 2026

• Honoraires de gestion	☛ 6 % HT du loyer annuel, soit 7,2 % TTC à la charge du bailleur.
• Garantie loyer impayé	☛ 2,5 % du loyer charges comprises (hors honoraires).

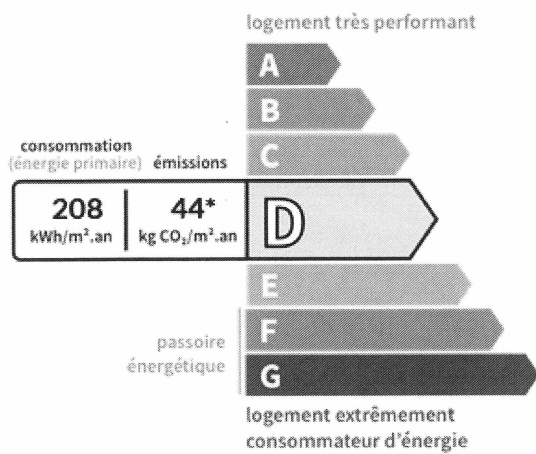
Document 3 – La fiche descriptive de l'appartement du couple Marley

INFORMATIONS GÉNÉRALES	<i>Prix médian au m² (vente) : 8 571 euros</i> <i>Prix moyen au m² (location meublée) : 23,91 euros (zone tendue) pour ce type de bien</i>
Nombre de pièces : 4 Quartier : Saint-Louis Nombre de chambres : 2 Ville : Versailles Étage/nb étages : 2/6 Lot(s) : N°4 (appartement) + cave (N° 10)	
INFORMATIONS PARTICULIÈRES SUR LE BIEN L'appartement a gardé le charme de l'ancien et a beaucoup de cachet avec un parquet dans toutes les pièces, constitué de panneaux de bois carrés pré-assemblés présentant un motif de diagonales entrelacées (style Versailles). L'électricité a été refaite en 2009 - le chauffage est collectif sans compteur individualisé pour des raisons techniques.	
DESCRIPTIF IMMEUBLE Bien en copropriété : oui Nombre de lots : 18 dont nombre de lots d'habitation : 12 Procédure en cours : pas de procédure en cours Année de construction : 1800 Jardin : non Forme de la toiture : toiture à la Mansart Neuf/ancien : ancien avec ascenseur Fenêtres : double vitrage État de la toiture : correcte État général : très bon état Standing : grand standing État de la façade extérieure : bon état	
SURFACE (Répartition)	<i>Surface totale : 82,60 m² (loi Carrez)</i>
Chambre 1 : 6,21 m² Cuisine : 7,11 m² Débarras : 0,94 m² Chambre 2 : 13,33 m² Entrée : 13,80 m² Salle d'eau : 5,20 m² Salon : 19,58 m² Salle à manger : 16,43 m²	
À noter : la cuisine est indépendante et équipée – l'état intérieur est très bon – il y a une cheminée dans le salon. Pas de travaux de rénovation sur le logement existant ayant eu une incidence significative sur la performance énergétique	
IMPÔTS ET CHARGES Taxe foncière : 1 989 euros Montant annuel de la quote-part du budget prévisionnel : 2 020 euros	
DIAGNOSTICS et RISQUES POTENTIELS - DPE D et GES D (fourni par le propriétaire - réalisé le 2 juillet 2021) (les vendeurs potentiels actuels n'ont aucun autre diagnostic). - Extraits du site « géorisques » : <ul style="list-style-type: none">• bien situé dans une zone où il y a de fortes probabilités d'observer des débordements par remontée de nappe, ou au moins des inondations de cave ;• le risque sismique est de 1/5 (faible) ;• le risque de retrait gonflement des argiles est important (3 sécheresses classées en catastrophe naturelle dans la commune et parue au JO le 09/06/2023 – 13/01/2011 – 07/12/2006) ;• sur l'échelle réglementaire dans la commune, le potentiel radon est de 1/3 (faible) ;• risque lié aux installations industrielles classées (ICPE) : 2 installation classées manipulant des substances et mélanges dangereux sur la commune ;• risque de pollution des sols : 9 anciens sites industriels ou activités de service à moins de 500 m ;• un arrêté préfectoral mentionne que Versailles est en zone contaminée par les termites ;• aucun arrêté sur les mères ;• le bien n'est pas dans une zone dite d'exposition au bruit d'aéroport.	

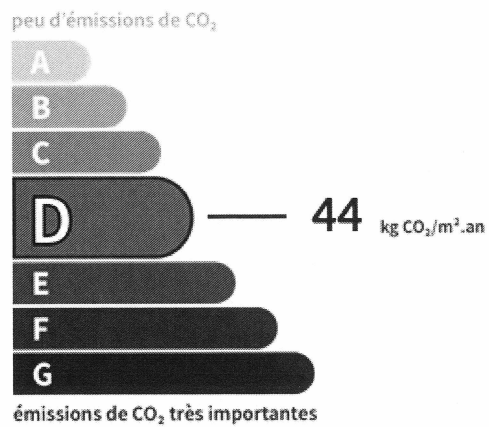
Document 4 – Le plan et le DPE de l'appartement du couple Marley



Performance Energétique



*Emission de Gaz à Effet de Serre



Document 5 – Les dossiers des candidats locataires

Dossier 1 « candidature locataire »	
Nom	Dupond
Prénom	Ophélie
Date de naissance	14/05/2002
Adresse en cours	6 rue de la montagne 75 015 Paris
Téléphone	07 10 11 XX XX
Situation familiale	Célibataire
Enfants à charge	Aucun
Profession (PCS)	Étudiante en master « Sciences de la Vie » à l' USQV
Employeur	/
Adresse	/
Ancienneté	/
Type de contrat	/
Salaire net mensuel	/
Autres revenus	/
Crédit en cours	Aucun
Caution (s) (informations)	Père : 1 888 euros (CDI)

Dossier 2 « candidature locataire »	
Nom	Martins
Prénom	Félicité
Date de naissance	28/01/1998
Adresse en cours	8, rue du petit ruisseau 78 140 Vélizy-Villacoublay
Téléphone	06 05 04 XX XX
Situation familiale	Célibataire
Enfants à charge	Aucun
Profession (PCS)	Ingénieur projet
Employeur	« la maison ergonomique »
Adresse	6, rue du château – 78 000 Versailles
Ancienneté	8 mois
Type de contrat	CDD (18 mois)
Salaire net mensuel	2 900 euros net
Autres revenus	/
Crédit en cours	Voiture : 160 euros/mois (reste 24 mois à payer)
Caution (s) (informations)	Père : 2 100 euros (retraité)

Dossier 3 « candidature locataire »	
Nom	Ouattara
Prénom	Ousmane
Date de naissance	27/02/1995
Adresse actuelle	3 rue des douves 78 000 Versailles
Téléphone	06 00 09 XX XX
Situation familiale	Célibataire
Enfants à charge	Aucun
Profession (PCS)	Cadre de santé
Employeur	Hôpital de Versailles
Adresse	Boulevard de la reine 78 000 Versailles
Ancienneté	3 ans
Type de contrat	Fonctionnaire de catégorie A (depuis 5 ans)
Salaire net mensuel	2 975 euros net
Autres revenus	/
Crédit en cours	
Caution (s) (informations)	Mère : 3 230 euros / mois (cadre – CDI) Depuis 16 ans dans l'entreprise qui l'emploie
Notes éventuelles	<i>M. Ouattara est déficient visuel (titulaire d'une reconnaissance de travailleur handicapé (RQTH jointe au dossier)) et souhaite, si son dossier est retenu, qu'un envoi préalable du projet du bail lui soit adressé avant la signature soit en braille¹ si c'est possible, soit en version classique ce qui lui permettra de se faire lire attentivement ce projet par une personne de son entourage.</i>

¹Le braille est un système d'écriture tactile utilisé par les personnes déficientes visuelles

Document 6 – La fiche du bien de la bailleuse madame Prince (extrait de la base de données)

Dossier suivi par : **Alix Maintenon**

Type de bien	Studio avec Kitchenette
Bailleur	Madame Noor Prince
Régime souhaité	Bail à usage d'habitation - nu
Adresse du bien	16 rue de la gare 78 000 Versailles
Nombre de m ²	20 m ²
Estimation	30 euros le m ²
Provision sur charges	52 euros par mois
Zone	tendue
Classement DPE	D
Caution	Oui mais solidaire
Assurances impayés	non
Contact s du bailleur	noor.Prince@internet.fr Ou 07.19.XX.XX.XX

Document 7 – L'extrait du décompte de charges de monsieur Aubert

Propriétaire : Monsieur Aubert

adresse : 25, avenue de la Mairie 78 000 Versailles

Lot(s) : n°2

Période du 01/01/2025 au 31/12/2025

Charges (exprimées en euros)	Dépenses à répartir (Budget réalisé)	Quote-part	Charges locatives
A - Charges communes générales			
• Administration	2288	277,48	
Honoraires syndic	2000	242,56	
Convocation assemblée générale	42	5,09	
Assurance des parties communes	246	29,83	
• Entretien parties communes	1800	218,30	218,30
• Électricité des parties communes	550	66,70	66,70
• Procédure et contentieux	500	60,64	60,64
Total charges générales	5138	623,12	345,64
B – Chauffage			
Combustible	1200	100,92	100,92
Garantie maintenance premium	250	21,02	
Total chauffage	1450	121,94	100,92
C – Eau froide			
Consommation d'eau	1400	156,42	156,42
	Total des dépenses	Votre quote-part	Charges locatives
	7988	901,48	602,98

Document 8 – La fiche du bien du bailleur, monsieur Albert (extrait de la base de données)

Dossier suivi par : **Alix Maintenon**

Type de bien	Grand studio – N° 007
Bailleur	Monsieur Jean-Louis Aubert
Régime souhaité	Bail à usage d'habitation - nu
Adresse du bien	Résidence « Louis XIV » 25, avenue de la Mairie 78 000 Versailles
Nombre de m ²	25 m ²
Prix au m ² dans le bail	32 euros le m ²
Loyer	800 euros par mois depuis le 1 ^{er} février 2025 (date de la dernière révision)
Révision de loyer	Clause insérée dans le bail selon l'IRL du 4 ^e trimestre
Provision sur charges	80 euros par mois pour 2025
Charges locatives	Le montant de la provision pour charges comprend les charges récupérables de copropriété et la taxe d'enlèvement des ordures ménagères.
Régularisation annuelle	Oui avec clause insérée dans le bail
Echéance	Le 5 du mois suivant
Zone	Tendue car demande > à l'offre
Classement DPE	C
Assurances impayés	Non – cautionnement solidaire
Contact s du bailleur	jlaubert@internet.fr Ou 06.82.XX.XX.XX

Document 9 – Le courriel de la famille Lennon

De : FamilleLennon@internet.fr
À : amaintenon@versailles-immo.fr
Cc :
Cci :

Objet : préparation Offre d'achat – 4 pièces – quartier Saint-Louis

Bonjour,

Comme nous vous l'avons indiqué lors de notre dernière visite il y a 1 heure, nous sommes très intéressés par le « 4 pièces du quartier Saint-Louis ». Hier, nous avons rencontré notre conseiller bancaire pour évaluer avec lui le financement de ce projet afin d'être très réactifs. Cette nouvelle visite a confirmé notre désir d'acheter ce bien qui correspond exactement à ce que nous recherchons depuis 2 mois.

Aujourd'hui, nous souhaitons donc faire une offre d'achat au vendeur par votre intermédiaire pour la somme totale de 710 000 euros honoraires d'agence inclus.

Nous souhaitons concrétiser rapidement cette offre d'achat et venir la signer en fin d'après-midi.

Pour vous permettre de répondre au plus vite à notre demande, nous vous adressons donc dans ce courriel des éléments importants qui faciliteront votre travail de préparation.

Comme on vous le disait ce matin, nous avons réussi à négocier avec notre conseiller bancaire un prêt de 250 000 euros au taux de 3,34 % par an (hors assurances). Nous financerons le reste sans avoir recours à un emprunt.

Sur vos conseils, nous maintiendrons notre offre durant 8 jours à compter de la signature de l'offre d'achat à l'agence.

Comme vous nous l'aviez aussi indiqué lors de la visite, vous aviez aussi besoin des informations relatives à nos dates de naissance et à notre mariage en cas d'offre d'achat de notre part. Monsieur est né le 18/01/1988 à Caen et madame le 25/04/1989 au Mans. Nous nous sommes mariés le 10 mai 2019 à la mairie de Bourges (18 000) sans contrat de mariage.

Nous vous remercions par avance de préparer le document que nous viendrons signer tout à l'heure à 17h30 avant la fermeture de l'agence.


Bien à vous,


Jean-Baptiste et Conception Lennon (née de Oliveira)
résidant actuellement au 6 rue du Bassin du roi Soleil à Versailles (78 000)

« Notre environnement est fragile, merci de n'imprimer ce mail qu'en cas de nécessité »

BTS Professions Immobilières		Session 2026
Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location–E5	Code : 26PIE5CPI	Page : 15/18

**Annexe 1 – Extraits des avis clients
(à compléter et à rendre obligatoirement avec la copie)**

	Mise en location d'un petit appartement	
☆☆☆☆☆ (4,9)		
Couple Jean	il y a 2 jours	<input checked="" type="checkbox"/> avis certifié et contrôlé
<p>Enfin une agence qui a le souci du client et qui suit ses dossiers. Je les ai connus via les réseaux sociaux et je ne regrette pas. Ils ont été très efficaces et très professionnels durant tout le processus de location. J'ai un petit appartement mais j'ai eu le sentiment d'avoir été traité comme un très bon client. Merci à Narjis pour son écoute attentive – Agence à recommander !</p>		
<p>☛ Votre agence attache de l'importance à votre « expérience client » et vous répond</p>		

	Location d'une maison près du château	
★(1)		
Constance M	Il y a 1 jour	<input checked="" type="checkbox"/> avis certifié et contrôlé
<p>Une expérience compliquée avec le négociateur de l'agence Versailles Immo. Notre relation a démarré très mal : il est arrivé au rendez-vous avec 5 min de retard en invoquant un problème de transports. C'est inadmissible et peu professionnel surtout quand le bien à louer est de 2 500 euros par mois. La relation commerciale a continué à se dégrader quand en plein échange avec lui, il s'est mis à regarder un message sur son téléphone. Le client est donc peu de chose vis-à-vis d'un sms. À fuir !</p>		
<p>☛ Votre agence attache de l'importance à votre « expérience client » et vous répond</p>		

**Annexe 3 – L'offre d'achat des époux Lennon
(à compléter et à rendre obligatoirement avec la copie)**

Le(s) soussigné(s)

M.....né(e) le..... à
Et M.....né(e) le..... à.....

Domiciliés.....

mariés leà.....

sous le régime

dénommé(s) le (les) promettant(s) s'engage(nt) à acheter, en cas d'acceptation de la présente offre, de façon ferme et irrévocable le bien désigné ci-dessous :

Description du bien

Type de bien et accessoire(s) :

.....

Lieu de localisation :

.....

N° de mandat :

Superficie :

Offre d'achat (en euros) :

.....

L'offre d'achat est faite à un prix en euros qui sera payé intégralement le jour de la signature de l'acte authentique de vente.

Conditions suspensives

Cette offre est faite sous conditions suspensives :

- obtention d'un ou plusieurs prêts d'un montant maximal de (indiquer le montant)euros, au taux hors assurances de % par an accordés par un établissement financier ou bancaire au choix du promettant. Celui-ci a pleinement conscience que s'il recourt à un autre prêt que celui (ou ceux) indiqué précédemment, il ne pourra se prévaloir des dispositions de l'article L. 312-12 du Code de la consommation, c'est-à-dire qu'il ne pourra bénéficier de l'annulation rétroactive de la vente ;
- absence de servitude susceptible d'affecter l'usage et la propriété du bien vendu ;
- le promettant devra être vivant au jour de la signature de l'acte authentique.

Extinction de l'offre

En l'absence d'acceptation de la présente offre par le vendeur sous forme d'une réponse écrite et explicite (mention manuscrite de « offre acceptée, datée et signée », celle-ci s'éteindra le à minuit. L'acceptation du vendeur pourra être formulée par tous moyens au domicile des promettant ci-dessus désignés.

La présente offre d'achat du bien décrit ci-dessus, est faite au mandataire du vendeur,

.....

.....,

domicilié(e).....

pour présentation au vendeur.

Offre d'achat réalisée à l'agence le samedi 23 mai 2026

signature(s) avec « Bon pour achat » (mention manuscrite à indiquer par l'acheteur)

BTS Professions Immobilières		Session 2026
Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location–E5	Code : 26PIE5CPI	Page : 18/18

