

B.T.S. PROFESSIONS IMMOBILIERES

1/13

EPREUVE DE TRANSACTION IMMOBILIERE

DOSSIER 1 : COMMUNICATION COMMERCIALE	18 points
DOSSIER 2 : ANALYSE PATRIMONIALE – BESOINS DU CLIENT	18 points
DOSSIER 3 : LOCATION SAISONNIERE	7 points
DOSSIER 4 : TECHNIQUES DU BÂTIMENT	7 points
TOTAL	<hr/> 50 points

Le barème ci-dessus est indicatif

Documents et matériels autorisés : machines à calculer dans les conditions réglementaires

En 1987, trois frères, Pierre, Paul et Jacques GRAVIR, agents immobiliers respectivement à BORDEAUX, CARNAC et PARIS ont décidé de se regrouper afin d'optimiser la qualité des services rendus à leurs clients tout en améliorant leur compétitivité. C'est ainsi qu'est né le réseau «LA CLE »(ANNEXE 1).

Depuis 1987, cette organisation permet aux clients de bénéficier d'accords de partenariat entre les agences, d'un système de recommandations, d'un choix très large de biens et de services dans les domaines de la transaction, de la gestion locative et de la location saisonnière.

L'implantation respective des agences permet de diversifier les activités du groupe dans des zones géographiques à fort potentiel économique (Bordeaux, Paris) où touristiques (Bordeaux, Carnac).

Le siège social est basé à Paris où Jacques GRAVIR assure le rôle de Président Directeur Général.

Pierre s'occupe de la région bordelaise et notamment de la location saisonnière autour du bassin d'Arcachon, de Lacanau et du lac de Carcan-Maubuisson...

Paul a une notoriété bien établie sur toute la pointe de Quiberon. Outre la vente classique de résidences secondaires, il assure aussi une activité de promotion-construction de résidences de vacances.

Afin de développer leur réseau, notamment en s'implantant dans le sud de la France, les trois frères ont décidé d'embaucher un jeune titulaire du « BTS professions immobilières ». Dans cette perspective, ils vous recrutent comme stagiaire et vous confient les quatre dossiers décrits en page 1/13.

Depuis un an, les frères GRAVIR ont décidé de mettre en place un site Internet. Ils ont confié la création de l'arborescence à un cabinet conseil en informatique. Le projet est sur le point d'aboutir. L'adresse électronique est déjà en place : www.reseaulacle.com

Jacques, le frère aîné vous confie la préparation de la page d'accueil du site qui doit présenter le réseau «la CLE »aux futurs clients «internautes ».

Pour vous aider à rédiger le contenu de la page d'accueil, qui doit être interactive, il vous fournit des extraits des comptes rendus des différents «conseils de Stratégie du groupe »(*ANNEXE 2*).

➡ **D1.1) En vous aidant des *ANNEXES 1 et 2*, préparez cette page d'accueil.**

Jacques GRAVIR veut aussi utiliser le site Internet comme un outil de prospection. Il faut trouver le moyen d'inciter les internautes à laisser leurs coordonnées pour les contacter ultérieurement (envoi de publipostage, contact téléphonique...). Pour ce faire, il propose de créer un questionnaire-formulaire simple qui permettrait de cerner le profil du prospect et les objectifs de sa recherche. Ce formulaire fera l'objet d'une page Internet.

➡ **D1.2) Préparez le plan du questionnaire en indiquant clairement les intitulés des rubriques de découverte du prospect.**

A l'intérieur des rubriques, précisez les informations recherchées.

Paul GRAVIR vous a envoyé en recommandation le dossier de M. LEROUZIC. Ce jeune cadre breton souhaite acheter un bien immobilier à l'occasion de la commercialisation d'un programme neuf de maisons individuelles. L'agence de Paris est justement chargée de commercialiser le programme «le Clos du Val » situé en région parisienne (Zone I).

Monsieur LEROUZIC est un client très intéressé par «le placement immobilier ». En effet, sa motivation principale est d'investir dans l'immobilier à condition qu'il puisse en retirer un avantage. Il vous adresse donc un courrier pour vous faire part de son projet et vous demande des précisions sur le dispositif fiscal «BESSON ».

Dans le cadre du programme «le Clos du Val », son choix se porte vers le modèle «LOTUS » de 78 m². Le prix, taxes et droits de mutations inclus, est fixé à 988 000 F (soit 150 620 euros). Il compte financer ce bien uniquement avec ses deniers personnels.

Il vous joint en ANNEXE 3 un extrait de sa situation financière et fiscale et vous confie l'analyse patrimoniale du projet.

En ANNEXE 4 vous disposez d'informations concernant le dispositif BESSON.

A l'aide des ANNEXES 3 et 4 :

➤ **D2.1) Déterminez le montant de l'impôt sur le revenu (I.R.) à payer par Monsieur LEROUZIC sans tenir compte du dispositif " BESSON ".**

➤ **D2.2) Afin de renforcer votre argumentation sur l'intérêt de ce dispositif, déterminez l'éventuelle économie d'impôt qu'il peut procurer, lors de l'année d'acquisition, au foyer fiscal de Monsieur LEROUZIC (on supposera que le preneur est entré dans les lieux au début de l'exercice fiscal).**

➤ **D2.3) Rédigez la lettre de réponse adressée à M. LEROUZIC, dans laquelle vous le conseillez sur son investissement avant un entretien plus détaillé.**

Pierre GRAVIR a déjà démarré la prochaine saison de location saisonnière. Il sait aussi que vous n'êtes pas tout à fait au point sur ce sujet car vos études ne vous ont pas spécialisé(e) dans ce domaine particulier du secteur immobilier. Néanmoins, Pierre GRAVIR part du principe qu'un futur jeune diplômé Bac + 2 doit être capable de s'adapter à son environnement et doit faire preuve d'autonomie. Il veut vous tester.

Mme et M. RENARD, propriétaire-bailleurs vous ont confié la location de leur bien sis à Carcan-Maubuisson (à 50 kms au nord-ouest de Bordeaux, ville bénéficiant d'un aéroport, d'une gare SNCF et de l'arrivée de l'autoroute), du 15 juillet au 29 juillet 2001.

➡ **D 3.1) Rédigez l'annonce, concernant la location saisonnière de ce bien, qui sera diffusée sur le site Internet du réseau.**

La famille DUCHEMIN (2 adultes et 4 enfants âgés respectivement de 5, 7, 9 et 11 ans) qui habite 4, rue de Tolbiac 75013 PARIS a été séduite par l'offre, la qualité de la prestation et la période proposée ; elle compte rester 15 jours à CARCAN.

M. GRAVIR vous joint un descriptif du bien et du site en ANNEXES 5 et 6.

➡ **D3.2) Calculez et précisez le montant des versements à effectuer par les locataires à leur arrivée.**

A qui est destinée la taxe de séjour ?

Quel est le délai maximum de remboursement du dépôt de garantie ?

Paul GRAVIR vous a confié la vente de plusieurs terrains constructibles ou déjà occupés par des habitations (4 pavillons et un petit immeuble) dont la construction est en cours.

Il vous demande d'étudier les dossiers suivants :

Un des terrains constructibles a une surface de 400 m². D'après le dossier que vous avez en main, le COS est de 0,4.

➡ **D4.1) Expliquez ce que signifie le terme COS ?**

➡ **D4.2) Quelle sera la surface constructible maximum pour votre client ?**

➡ **D4.3) Comment nomme-t-on exactement cette surface au niveau du dossier de permis de construire à déposer en mairie ?**

Les nouvelles normes portant sur les dimensions d'acrotères et donc sur la sécurité des personnes sont très strictes.

➡ **D4.4) Qu'est-ce qu'un acrotère pour les constructions neuves ?**

Deux pavillons sont en cours de construction. Pendant la construction, les clients viennent voir l'avancement des travaux. L'un des pavillons est dit "HORS D'EAU" et l'autre "HORS D'AIR".

➡ **D4.5) Quelle est la différence entre une construction dite "HORS D'EAU" et une construction dite "HORS D'AIR" ?**

Dans un des pavillons, l'entrepreneur vous signale qu'il doit faire un ragréage.

➡ **D4.6) Que veut dire "RAGREAGE" et dans quel cas le fait-on ?**

➡ **D4.7) Sur le plan fourni en ANNEXE 7, coté en mètres, Paul GRAVIR vous demande de calculer la surface habitable des 2 pièces (Salle de bains et chambre) suivant la loi Carrez.**

Extrait du compte rendu du Conseil de Stratégie du 9 septembre 2000

«Le site Internet devra présenter l'agence et notamment les services que nous pouvons apporter en plus au client comme par exemple la gestion à distance des locations saisonnières dans des sites touristiques de renom (Gironde et Morbihan)... »

Extrait du compte rendu du Conseil de Stratégie du 10 novembre 2000

«Nous devons absolument inclure dans notre site, en sus de la recherche traditionnelle de biens à louer ou à acheter, des «plus » : nous devons proposer via Internet, la possibilité de calculer un plan de financement, une analyse de projets immobiliers en partenariat avec les banques qui travaillent depuis toujours avec nous (possibilité de liens directs...) Il faut se positionner sur une offre globale du projet immobilier de la recherche d'un bien à son financement... »

Extrait du compte rendu du Conseil de Stratégie du 8 décembre 2000

«Nous avons évoqué l'idée de partenariat avec les banques sur notre site Internet. Je pense que l'idée doit être creusée pour l'ensemble des services que nous pouvons offrir à un futur acheteur ou un futur vendeur. Bien entendu, l'aspect financier est un élément important...En effet, si nous pouvons proposer à nos clients la recherche d'un financement concurrentiel en leur faisant gagner du temps et en leur épargnant le stress des rendez-vous, nous apportons un véritable service complémentaire de la vente. Cependant, nous pouvons aller plus loin car notre implantation dans des régions dynamiques où nous traitons beaucoup de mutations, d'achat de résidences secondaires, de locations «touristiques » nous permet aussi de proposer divers partenaires (pour le déménagement, l'entretien de jardin, divers travaux d'aménagement...) sélectionnés par nos soins. »

Extrait du compte rendu du Conseil de Stratégie du 4 janvier 2001

«Notre site doit permettre à chacun de nos prospects d'être capté et de réagir, soit en nous laissant ses coordonnées Internet, soit en nous contactant par téléphone. Nous devons proposer une arborescence générale qui doit se découper en différents niveaux :

Niveau 1 : Accueil

Niveau 2 : Location permanente / Location saisonnière/Achat/Vente/Nos partenaires

Niveau 3 : Paris et Ile de France/ Bordeaux et sa région / Le Morbihan

Niveau 4 : Maison/Appartement

Niveau 5 : Ancien/Neuf

Niveau 6 : Studio/2 pièces/3 pièces...

Cette proposition peut bien entendu être améliorée. Cependant, il semble que nous détenons là la colonne vertébrale de notre futur site.

Les biens doivent apparaître clairement avec photo et plan si possible.

Nous devons intégrer un compteur de passage pour le site et par rubrique.

Nous devons peut-être inclure un rapide questionnaire de découverte du client sans pour autant l'effrayer »

Monsieur LEROUZIC est cadre salarié et gagne 218 000 F nets par an. Il est marié et a un enfant valide à charge. Son épouse ne touche aucune rémunération.

Il bénéficie en tant que salarié d'un abattement de 10 % pour frais professionnels, puis de l'abattement de 20%.

Il n'a pas opté pour la prise en compte de ses frais réels.

On supposera qu'il ne bénéficie d'aucune déduction ni réduction d'impôt supplémentaires.

Tableau de calcul du nombre de parts

Nombre de personnes à charge	Qualité des personnes à charge	Mariés (1)	Veuf(ve) ayant à sa charge un ou des enfants issus du mariage avec le conjoint décédé
1	Enfant non titulaire de la carte d'invalidité.....	2,5	2,5
	Enfant titulaire de la carte d'invalidité.....	3	3
	Personne titulaire de la carte d'invalidité.....	3	2,5
2	2 Enfants non titulaires de la carte d'invalidité.....	3	3
	2 pers. dont 1 titulaire de la carte d'invalidité.....	3,5	3,5
	2 pers. titulaires de la carte d'invalidité.....	4	4
3	3 Enfants non titulaires de la carte d'invalidité.....	4	4
	3 pers. dont 1 titulaire de la carte d'invalidité.....	4,5	4,5
	3 pers. dont 2 titulaires de la carte d'invalidité.....	5	5
4	4 Enfants non titulaires de la carte d'invalidité.....	5	5
	4 pers. dont 1 titulaire de la carte d'invalidité.....	5,5	5,5
	4 pers. dont 2 titulaires de la carte d'invalidité.....	6	6
5	5 Enfants non titulaires de la carte d'invalidité.....	6	6
	5 pers. dont 1 titulaire de la carte d'invalidité.....	6,5	6,5
	5 pers. dont 2 titulaires de la carte d'invalidité.....	7	7
	5 pers. dont 3 titulaires de la carte d'invalidité.....	7,5	7,5

Barème de l'impôt sur le revenu.

Soit R le revenu imposable, N le nombre de parts, le montant annuel de l'impôt à acquitter s'obtient en appliquant le barème ci-dessous :

Tranche dans laquelle le quotient R/N est compris	Impôt brut s'élève à
$0 < R/N \leq 26230$	$I=0$
$26\ 230 < R/N \leq 51\ 600$	$I = 0,105 \times R - 2\ 754,15 \times N$
$51\ 600 < R/N \leq 90\ 820$	$I = 0,24 \times R - 9\ 720,15 \times N$
$90\ 820 < R/N \leq 147\ 050$	$I = 0,33 \times R - 17\ 893,95 \times N$
$147\ 050 < R/N \leq 239\ 270$	$I = 0,43 \times R - 32\ 598,95 \times N$
$239\ 270 < R/N \leq 295\ 070$	$I = 0,48 \times R - 44\ 562,45 \times N$
$R/N > 295\ 070$	$I = 0,54 \times R - 62\ 266, \times N$

* Tous les calculs sont à arrondir au franc inférieur.

Dispositions générales liées à “ l’amortissement Besson ”

Il est possible, dans le cadre de ces dispositions, de déduire des revenus fonciers 8% du prix d’acquisition du bien les cinq premières années, puis 2,5% pour les années suivantes.

Par ailleurs, pour les logements neufs, la déduction forfaitaire sur les loyers perçus est fixée à 6% pendant toute la durée de l’amortissement. Elle repasse ensuite au taux de droit commun de 14%.

Pour les logements anciens dont les propriétaires-bailleurs respecteraient les exigences du dispositif BESSON, une déduction forfaitaire majorée au taux de 25% (au lieu de 14%) sur les revenus fonciers est accordée.

Rappel de quelques conditions générales exigées pour bénéficier des avantages du dispositif BESSON :

- Les logements neufs doivent avoir été acquis à compter du 1^{er} janvier 1999.
- Les loyers appliqués, et les ressources du locataire, sont plafonnés
- Les plafonds de loyer sont les suivants :

- Plafonds des loyers mensuels par m²

Lieux de location	Ancien	Neuf
Zone I bis (Paris et communes limitrophes)	65 F	75 F
Zone I Agglomération parisienne	55 F	65 F
Zone II reste de l’Ile de France et communes de plus de 100 000 habitants	35 F	50 F
Zone III reste du territoire	30 F	45 F

- La location doit porter sur une durée minimale de 6 ans
- Le logement doit être occupé à titre de résidence principale

Réseau «LA CLE »
Agence de Bordeaux
Contact : Pierre GRAVIR
Tél : 05.56.43.76.32
fax : 05.56.43.44.44

Bailleurs : Mme et M. RENARD
4, rue d'Alésia
75014 PARIS

DESCRIPTIF LOCATION SAISONNIERE

Bien : Hameaux de l'Ombrière N°456 – 112 m2 – 4/6 personnes – 33121 CARCANS MAUBUISSON

Situation

Lotissement résidentiel de l'Ombrière. Localisation en D3 du plan.

Caractéristiques

Grand chalet individuel en bois, construit en 1992, sur un terrain boisé et clôturé de 650 m2.

Composition

- cuisine américaine donnant sur séjour : évier double bac, réfrigérateur-congélateur, table cuisson vitrocéramique 3 feux, rôtissoire tourne broche, cafetière électrique, hotte aspirante, lave vaisselle, cocotte minute, batterie de cuisine, vaisselle pour 6 personnes.
- Grand séjour donnant sur la terrasse, baie vitrée sur toute la longueur, table 6 chaises, deux fauteuils, 1 canapé non-convertible
- Grande terrasse avec salon de jardin
- 1 chambre avec lit double, armoire, chevet, lit bébé pliant
- 2 chambres avec 2 lits d'une personne, chevet, grande armoire penderie
- 2 salles d'eau (avec chacune 1 douche et 1 lavabo)
- 2 WC séparés
- garage fermé avec lave-linge et table de ping-pong
- chauffage électrique, isolation thermique et phonique.

Prix de la semaine

Haute saison : 5300 F charges et frais d'agence compris (mai à septembre).

Basse saison : 2380 F charges et frais d'agence compris.

Dépôt de garantie : 2000 F restitués dans les délais légaux – Assurance «villégiature »obligatoire

Frais de ménage : 350 F par location

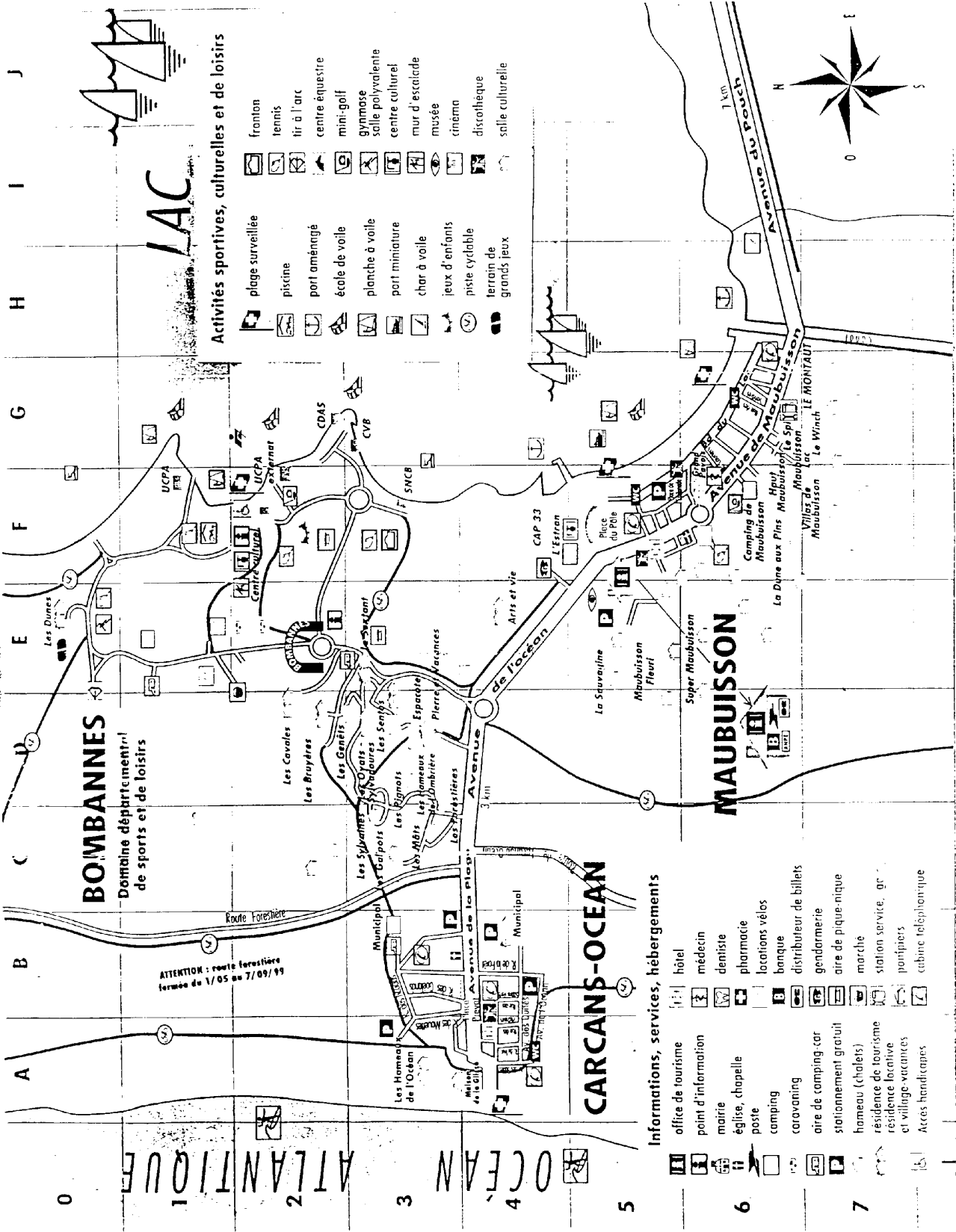
Arrhes : 25% de la totalité du séjour (hors taxe de séjour) à la signature du contrat, le solde à l'arrivée.

Taxe de séjour : 2,10 F par personne de plus de 10 ans et par jour (à ajouter)

(Remise des clés à l'agence : Début des locations à 14 h et en fin de séjour à 10 h.)

Linge à fournir

Plan de Carcans-Maubouisson



BOMBANNES
Domaine départemental
de sports et de loisirs

IAC

Activités sportives, culturelles et de loisirs

- | | | | |
|--|------------------|--|-------------------|
| | plage surveillée | | françon |
| | piscine | | tennis |
| | port aménagé | | tir à l'arc |
| | école de voile | | centre équestre |
| | planche à voile | | mini-golf |
| | port miniature | | gymnase |
| | char à voile | | salle polyvalente |
| | jeux d'enfants | | centre culturel |
| | piste cyclable | | mur d'escalade |
| | terrain de | | musée |
| | grands jeux | | cinéma |
| | | | discroïcheque |
| | | | salle culturelle |

Informations, services, hébergements

- | | | | |
|--|-----------------------|--|-------------------------|
| | office de tourisme | | hôtel |
| | point d'information | | médecin |
| | mairie | | dentiste |
| | église, chapelle | | pharmacie |
| | poste | | locations vélos |
| | camping | | banque |
| | caravaning | | distributeur de billets |
| | aire de camping-car | | gendarmerie |
| | stationnement gratuit | | aire de pique-nique |
| | hameau (chalets) | | marché |
| | résidence de tourisme | | station service, gr |
| | résidence locative | | parteniers |
| | et village-vacances | | cabine téléphonique |
| | Accès handicapés | | |

OCEAN ATLANTIQUE

ATTENTION : route forestière fermée de 1/05 au 7/09/99

