

# BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

## ÉPREUVE DE TRANSACTION IMMOBILIÈRE

SESSION 2011

\_\_\_\_\_

Durée : 2 heures 30

Coefficient : 2,5

\_\_\_\_\_

**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 (Cirulaire n°99-186, 16/11/1999)

**Documents à rendre avec la copie :**

- Annexe 7 ..... page 9/11  
- Annexe 8 ..... page 10/11

CE SUJET COMPORTE QUATRE DOSSIERS INDÉPENDANTS :

DOSSIER 1 : COMMERCIALISATION D'UN PROGRAMME NEUF	14 points
DOSSIER 2 : CONSEILS AU CLIENT	18 points
DOSSIER 3 : PRISE DE MANDATS EXCLUSIFS	10 points
DOSSIER 4 : TECHNIQUES DU BÂTIMENT	<u>8 points</u>
Total :	50 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 11 pages, numérotées de 1/11 à 11/11.**

## Agence immobilière Pont de l'Arc

3, Cours Mirabeau  
13100 AIX-EN-PROVENCE  
Tél. 04 42 68 24 68  
[agencepontarc@accesinternet.fr](mailto:agencepontarc@accesinternet.fr)  
RCS 480 865 773 12345

Carte « Transaction sur Immeubles et Fonds de Commerce » n° 052430-13.  
Caisse de garantie financière : Immofinance n°20070 pour un montant de 250 000 €.  
Les frais de négociation (« commission d'agence ») sont d'un montant de 5 % du prix net vendeur.

L'agence immobilière Pont de l'Arc a été fondée en 2002 à Aix-en-Provence par Sophie CHARLET et Antoine CIOTAT, tous les deux titulaires du BTS Professions Immobilières. Ils se sont spécialisés dans la transaction de biens immobiliers anciens, sur le secteur d'Aix-en-Provence, et dans les petites villes avoisinantes (Puyricard, Vauvenargues, Eguilles, Saint-Cannat...).

Ils adhèrent à un groupement inter-agences sur ce secteur (G2I).

Dans l'objectif d'élargir leur portefeuille de biens, et récemment sollicités par un promoteur, ils ont décidé de commercialiser également des programmes neufs.

Madame CHARLET et Monsieur CIOTAT sont assistés de deux négociateurs, l'agence restant de taille modeste pour être réactive sur le secteur.

Vous êtes recruté(e) en tant que négociateur(trice) pour compléter l'équipe et à ce titre vous signerez tous les documents sous le nom de Dominique LOUIS.

Madame CHARLET et Monsieur CIOTAT vous confient les dossiers suivants.

### DOSSIER 1 – COMMERCIALISATION D'UN PROGRAMME NEUF

Le promoteur-constructeur partenaire vous communique les informations concernant un programme neuf « Le Roucas Blanc » (présenté en **annexe 1**) de 18 lots principaux du bâtiment A situé Cours Sextius à Aix-en-Provence.

En mai 2011 vous êtes chargé(e) de commercialiser ce programme immobilier en VEFA auprès d'investisseurs bailleurs, avec possibilité de défiscalisation « SCELLIER » (dispositif classique dans le neuf). Vous disposez de la note interne de l'agence (**annexe 3**).

#### TRAVAIL À FAIRE :

- 11 – **Donnez le profil type du client investisseur bailleur qui peut souhaiter avoir recours à un dispositif de défiscalisation.**
- 12 – **Citez trois méthodes de prospection pour trouver des investisseurs bailleurs.**
- 13 – **Concevez un encart publicitaire de 10 x 15 cm, pour la presse écrite immobilière, destiné aux investisseurs bailleurs pour ce programme.**

Vous avez aussi décidé d'accentuer votre communication auprès de votre fichier prospects.

#### TRAVAIL À FAIRE :

- 14 – **Rédigez une lettre commerciale qui sera envoyée par publipostage à l'attention de vos prospects investisseurs bailleurs.**

## DOSSIER 2 – CONSEILS AU CLIENT

Vous recevez à l'agence un prospect acquéreur, Monsieur François CHAMARANDES, qui vous a contacté(e) par téléphone à la suite de la parution de l'encart presse.

Monsieur CHAMARANDES est intéressé par le lot n° 18 : T2 de 57,21 m<sup>2</sup> avec terrasse situé au rez-de-chaussée (voir descriptif en **annexe 2**). Ce T2 est vendu 170 000 € TTC (honoraires de l'agence inclus).

Vous estimez les frais d'acte notarié à environ 2,5 % du prix de vente.

Monsieur CHAMARANDES n'a pas très bien compris le fonctionnement du dispositif « SCELLIER » classique et hésite à s'engager. Vous l'aidez à comprendre l'intérêt de réaliser cet investissement.

### **TRAVAIL À FAIRE :**

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

- a) « Puis-je fixer le montant du loyer au prix que je désire ? »
- b) « Puis-je le louer à ma fille ? »
- c) « Comment dois-je déclarer les loyers perçus ? »
- d) « Que se passe-t-il si je souhaite revendre mon T2 en 2013 ? »
- e) « Dois-je revendre mon T2 à la fin de la durée de location prévue par la loi ? »
- f) « Est-il préférable de financer cet investissement au comptant ou d'avoir recours à un prêt bancaire ? »

**22 – Calculez le coût global de l'acquisition.**

**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.**

Cet investissement est financé par un emprunt.

### **TRAVAIL À FAIRE :**

**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 pour la première année (annexe 7 à rendre avec la copie).**

**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.**

**26 – Calculez l'impôt sur le revenu dû par Monsieur CHAMARANDES après l'investissement.**

**27 – Déterminez l'économie d'impôt réalisée compte tenu de la réduction fiscale SCELLIER.**

## DOSSIER 3 – PRISE DE MANDATS EXCLUSIFS

Les clients vendeurs dans l'ancien hésitent souvent à confier un mandat exclusif à l'agence.

Cependant, l'équipe des négociateurs, et vous-même, savent bien que ce mandat est plus sûr pour l'agence. Madame CHARLET et Monsieur CIOTAT vous chargent de réfléchir aux moyens de signer plus de mandats exclusifs.

### **TRAVAIL À FAIRE :**

**31 – Réfutez les objections des clients concernant le mandat exclusif :**

- a) « Que se passe-t-il si je trouve un client par moi-même ? »
- b) « Je pense que mon appartement se vendra plus vite si je le confie à plusieurs agences. »
- c) « Qu'est-ce qui me dit que vous allez effectivement vous occuper de mon appartement mieux que d'autres agences ? »
- d) « Si vous ne parvenez pas à vendre mon appartement, j'aurai perdu au moins trois mois. »

**32 – Quels moyens l'agence pourrait-elle utiliser pour augmenter le nombre de mandats exclusifs ?**

## DOSSIER 4 – TECHNIQUES DU BÂTIMENT

Monsieur CHAMARANDES a choisi le T2 du programme « Le Roucas Blanc ». Il souhaite quelques précisions concernant les extraits de la notice descriptive de l'**annexe 9**.

### TRAVAIL À FAIRE :

**41 – Monsieur CHAMARANDES vous demande quelques explications sur les termes techniques suivants.**

**Définissez :**

- a) Art 1.2.1.2      **Murs de refend.**
- b) Art 1.2.2.2      **Allèges.**
- c) Art 1.7.2        **Chutes d'eaux usées.**
- d) Art 1.8.1        **Étanchéité des terrasses inaccessibles.**

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

**43 – Expliquez les articles ci-dessous :**

- a) Art 7.2 en précisant qui est le maître d'ouvrage et qui est le maître d'œuvre.
- b) Art 7.4 en expliquant qui est le réservant et à quoi s'engage l'acquéreur.
- c) Art 7.7 en précisant le rôle du bureau de contrôle.

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

## **ANNEXE 1**

### **Présentation du programme « Le Roucas Blanc »**

Ce programme bénéficie de services de proximité : commerces, écoles, bus, le tout dans un cadre verdoyant.

Petite résidence de 18 lots à l'architecture contemporaine, donnant sur jardin paysager. Elle comprend également de grands balcons ou terrasses et jardins privatifs.

Il s'agit d'un bâtiment doté du label **Bâtiment Basse Consommation** énergétique Effinergie. Il est équipé d'un récupérateur d'eaux de pluie et pré-installé en équipements photovoltaïques.

La situation exceptionnelle de la résidence permettra de fixer les loyers au maximum prévu par la loi Scellier.

### **Lots du bâtiment A « Le Roucas Blanc »**

<b>Numéro de lot</b>	<b>type</b>	<b>Surface</b>	<b>Prix en euros (*)</b>	<b>Prix au m<sup>2</sup></b>	<b>Niveau</b>
1	T4	86,25	305 000	3 536 €	6 <sup>ème</sup> étage
2	T3	70,49	215 000	3 050 €	5 <sup>ème</sup> étage
3	T3	70,49	210 000	2 979 €	4 <sup>ème</sup> étage
4	T3	70,49	205 000	2 908 €	3 <sup>ème</sup> étage
5	T3	70,49	203 000	2 879 €	2 <sup>ème</sup> étage
6	T3	70,49	195 000	2 766 €	1 <sup>er</sup> étage
7	T2	49,16	155 000	3 152 €	Rez-de-chaussée
8	T3	66,97	195 000	2 911 €	5 <sup>ème</sup> étage
9	T3	66,97	188 000	2 807 €	4 <sup>ème</sup> étage
10	T3	66,97	182 000	2 717 €	3 <sup>ème</sup> étage
11	T3	66,97	180 000	2 687 €	2 <sup>ème</sup> étage
12	T3	66,97	180 000	2 687 €	1 <sup>er</sup> étage
13	T4	94,48	255 000	2 698 €	Rez-de-chaussée
14	T3	80,03	230 600	2 880 €	4 <sup>ème</sup> étage
15	T3	80,08	226 900	2 833 €	3 <sup>ème</sup> étage
16	T3	80,08	219 500	2 741 €	2 <sup>ème</sup> étage
17	T3	76,87	207 600	2 700 €	1 <sup>er</sup> étage
18	T2	57,21	170 000	2 972 €	Rez-de-chaussée

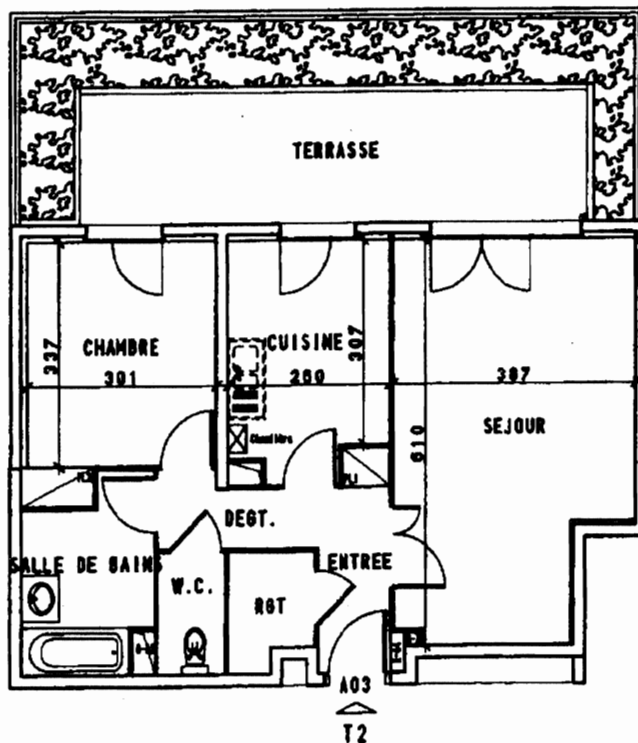
(\*) honoraires d'agence inclus.

## ANNEXE 2

### Présentation du type 2 n° 18 – Résidence « Le Roucas Blanc »

Rez-de-chaussée T2 A03	
	Surface habitable
Séjour	21,54 m <sup>2</sup>
Cuisine	8,82 m <sup>2</sup>
Entrée	3,20 m <sup>2</sup>
Chambre	10,14 m <sup>2</sup>
Dégagement	2,61 m <sup>2</sup>
Salle de Bains	5,49 m <sup>2</sup>
WC	1,98 m <sup>2</sup>
PI 1	0,46 m <sup>2</sup>
PI 2	0,69 m <sup>2</sup>
Rangements	2,28 m <sup>2</sup>
<b>TOTAL</b>	<b>57,21 m<sup>2</sup></b>
Terrasse	16,21 m <sup>2</sup>

### Plan du lot n° 18 – Résidence « Le Roucas Blanc »



## **ANNEXE 3**

### **Dispositif « SCCELLIER » (document interne à l'agence)**

*Applicable depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2009, la réduction d'impôt Scellier permet d'économiser jusqu'à 25 %, voire 37 % pour le Scellier « intermédiaire » du coût d'investissement d'un logement d'habitation neuf ou à réhabiliter pour l'année 2010. En contrepartie il s'agit de louer le bien pendant 9 ans en respectant les plafonds de loyers prévus.*

Les logements concernés par la Loi Scellier « classique » sont tous les immeubles neufs, dont les caractéristiques thermiques et la performance énergétique sont conformes à la réglementation en vigueur. Dans les grandes agglomérations, les réhabilitations visant à satisfaire aux conditions de décence ou des transformations de locaux en logements, permettent de choisir le dispositif de défiscalisation Scellier.

L'intérêt de ce régime, qui permet d'économiser jusqu'à 75.000 euros d'impôts sur 9 ans, n'a pas échappé aux investisseurs. La demande de logements neufs a presque épuisé le stock de logements disponibles. Les nouvelles opérations de promotion immobilières risquent de ne pas être suffisantes pour satisfaire la demande. Cette pénurie annoncée incite de nombreux investisseurs à anticiper leur projet d'acquisition pour bénéficier du taux de 25 % de réduction applicable en 2009 et 2010.

La réglementation vient de changer en décembre 2010.

Dorénavant l'avantage fiscal est ramené à 22 % en 2011 pour les logements BBC (acte authentique passé à compter du 1<sup>er</sup> avril 2011).

Il est toutefois nécessaire de faire une étude approfondie de la situation patrimoniale de l'investisseur.

Le choix du programme support à cet investissement locatif est déterminant pour offrir des prestations suffisantes aux futurs locataires, dans des logements et des immeubles finis. Il est judicieux de choisir des programmes vendus à des investisseurs bailleurs et des propriétaires occupants. Ceci permet d'apprécier si les logements sont vendus au prix du marché.

Toutes les zones ne sont toutefois pas éligibles à ce dispositif, la zone C en est exclue.

Il est important de vérifier que le marché locatif est actif sur la ville choisie, et que les logements proposés répondent à la demande en termes de typologie de logement, d'équipements, de situation d'implantation et de loyer.

L'acquisition du logement peut être possible dans le cadre d'une SCI, ou via l'acquisition de part de SCPI.

Le logement devra être loué pendant 9 ans en respectant les plafonds de loyers selon la zone géographique d'implantation de l'immeuble. (Les plafonds sont définis par décret). Il pourra être loué aux ascendants, et descendants à condition qu'ils fassent une déclaration fiscale indépendante. La location ne peut pas être conclue avec un membre du foyer fiscal.

Le choix du dispositif se prend lors de la déclaration fiscale des revenus fonciers liés à cet investissement.

En cas de revente anticipée les avantages perçus devront être restitués.

Les rendements bruts sont dopés par la fiscalité sauf si le logement n'est pas loué, d'où un choix rigoureux de l'investissement.

*Sophie Charlet*

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES		Session 2011
Nom de l'épreuve : Transaction Immobilière	Code : PIE5TIM	Page : 7/11

## ANNEXE 4

### Informations concernant Monsieur CHAMARANDES

Monsieur François CHAMARANDES est âgé de 52 ans, il est divorcé, vit seul. Sa fille est majeure et n'est plus à charge.

Il est cadre dans une entreprise de services informatiques et perçoit un revenu fiscal de référence de 40 000 €. Il ne perçoit pas d'autres revenus et ne bénéficie d'aucune déduction.

Monsieur CHAMARANDES finance son investissement par un emprunt.

Il dispose d'un apport personnel de 20 000 euros. Il n'a aucun autre emprunt en cours.

Il a négocié avec sa banque (compte tenu de son apport personnel) l'obtention d'un prêt au taux annuel de 3,2 % auquel s'ajoute un taux de 0,4 % d'assurance décès invalidité (ADI). Cet emprunt sera remboursé par **trimestrialités constantes** au taux trimestriel proportionnel.

## ANNEXE 5

### Barème de l'impôt sur le revenu 2011 pour une part de quotient familial

Tranche du revenu net imposable 2010	Taux d'imposition 2011
Jusqu'à 5 963 €	0 %
De 5 964 € à 11 896 €	5,5 %
De 11 897 € à 26 420 €	14 %
De 26 421 € à 70 830 €	30 %
Plus de 70 830 €	41 %

## ANNEXE 6

### Plafond de loyers applicables aux investissements SCHELLER classique

Zone concernée	Opérations réalisées à compter de 2011 (en €/m <sup>2</sup> /mois)
A	16,10 €
A bis	21,70 €
B1	13 €
B2	10,60 €
C	6,10 €

**Zone A :** Paris, première et deuxième couronnes, Côte d'Azur, et Bassin genevois.

**Zone B1 :** Agglomérations de plus de 250 000 habitants.

**Zone B2 :** Villes de moins de 250 000 habitants et plus de 50 000 habitants.

**Zone C :** Reste de la France.

La CPA (Communauté du Pays d'Aix) compte 365 000 habitants.



DANS CE CADRE

NE RIEN ÉCRIRE

Académie : \_\_\_\_\_ Session : \_\_\_\_\_

Examen ou Concours \_\_\_\_\_ Série\* : \_\_\_\_\_

Spécialité/option\* : \_\_\_\_\_ Repère de l'épreuve : \_\_\_\_\_

Épreuve/sous-épreuve : \_\_\_\_\_

NOM : \_\_\_\_\_

(en majuscules, suivi s'il y a lieu, du nom d'épouse)

Prénoms : \_\_\_\_\_ N° du candidat

Né(e) le : \_\_\_\_\_

(le numéro est celui qui figure sur la convocation ou la liste d'appel)

\* Uniquement s'il s'agit d'un examen.

**ANNEXE 7****Tableau de remboursement**  
**(à compléter et à rendre avec la copie)**

Trimestre	Capital restant dû	Intérêts	Amortissements	Trimestrialités
1				5 035,35
2				
3				
4				
Total 1 <sup>ère</sup> année :		5 354,88		

NE RIEN ÉCRIRE

DANS LA PARTIE BARRÉE

## ANNEXE 8

Tableau de calcul du revenu foncier  
(à compléter et à rendre avec la copie)

Éléments	Calculs	Montants (*)
<b>Recettes :</b> - Loyers		
<b>Dépenses :</b> - Charges non récupérables (20 % des loyers) - Déduction forfaitaire : 20 € - Intérêts d'emprunt		
<b>Résultat foncier</b>		

(\*) en euro (arrondir à l'unité supérieure).

## **ANNEXE 9**

### **Extraits de la notice descriptive**

- Art 1.2.1.2 Murs de refend**  
Béton banché, épaisseur suivant calculs de structures.
- Art 1.2.2.2 Allèges**  
Béton armé banché, épaisseur suivant calculs de structures. Revêtement extérieur : pierre agrafée, enduit type revêtement minéral épais ou peinture pliolite, suivant étude architecturale, règlement POS et permis de construire.
- Art 1.7.2 Chutes d'eaux usées**  
Chutes en PVC.
- Art 1.8.1 Étanchéité des terrasses inaccessibles**  
Complexe d'étanchéité avec protection par gravillons avec isolant et pare vapeur sauf sur attique et gaine ascenseur recevant une étanchéité auto protégée.
- Art 2.9.4.3 Type d'installation de ventilation**  
Ventilation mécanique contrôlée système simple flux VMC Gaz.
- Art 7.2** Les marques, modèles et dimensions des appareils et équipements sont donnés à titre indicatif. Le Maître d'Ouvrage se réserve à tout moment, sur la demande du Maître d'œuvre, le droit de remplacer par des équivalents.
- Art 7.4** Le Réserveur vend les locaux dans l'état prévu au descriptif. L'acquéreur n'aura la faculté d'effectuer des modifications ou travaux complémentaires aux biens acquis qu'après livraison des lots et sous sa seule responsabilité. Aucune entreprise étrangère au chantier ne pourra pénétrer sur le chantier avant la terminaison de l'appartement et sa livraison.  
La suppression d'un quelconque équipement prévu à la présente notice ne pourra donner lieu à une moins-value de la part de Constructeur. La pose ne peut être dissociée de la fourniture d'un équipement.
- Art 7.7** Les travaux faisant l'objet de la présente notice descriptive sont contrôlés par le bureau de contrôle.