Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV®.

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
formav.co/explorer

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Conseil en ingénierie de l’immobilier

Session 2018 • Code sujet : **18PIE3CIM1** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Traces sur un mur intérieur et réparation du mur de clôture** (1 question) — **Page 3**
2. **Conditions de réussite d’un projet de chambres d’hôtes** (1 question) — **Page 4**
3. **Conseil sur l’acquisition du bien et la création de chambres d’hôtes** (3 questions) — **Page 5**
4. **Diversification de l’agence par la location saisonnière** (1 question) — **Page 7**
5. **Choix du statut du collaborateur commercial** (1 question) — **Page 8**
6. **Conditions de validité de la clause de non-concurrence** (1 question) — **Page 9**
7. **Ce qu’il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 10**

Sujet officiel (PDF) : https://coursbtspi.fr/assets/annales/bts-pi/E3 - Environnement juridique et économique des activités immobilières/2018/BTS PI - E3 - Environnement juridique et économique des activités immobilières - Session 2018 - 1-Sujet.pdf

1. Traces sur un mur intérieur et réparation du mur de clôture

Les époux Marisaac ont repéré des traces sur le mur de la buanderie et souhaitent en comprendre les causes et connaître les solutions possibles. Ils s'interrogent également sur la prise en charge des réparations d'un mur séparant leur jardin du terrain voisin.

Question 1. Répondez aux interrogations des époux Marisaac sur les traces du mur de la buanderie, leurs causes possibles et les solutions envisageables, puis précisez qui doit supporter le coût des réparations du mur de clôture séparatif.

Les traces sombres visibles en partie basse évoquent une humidité, possiblement des remontées capillaires. Une fuite, une infiltration ou une ventilation insuffisante sont aussi possibles. Il faut d'abord identifier la cause : contrôler les canalisations, l'étanchéité et l'aération, et faire mesurer l'humidité. Le traitement consiste ensuite à supprimer la source, assécher le mur puis refaire les finitions.

Selon l'article 653 du Code civil, le mur séparatif est présumé mitoyen, sauf titre ou marque contraire. Dans ce cas, l'article 655 met les réparations à la charge des copropriétaires, proportionnellement à leurs droits. Les marques prévues à l'article 654 peuvent établir une propriété exclusive. Un copropriétaire peut aussi abandonner la mitoyenneté pour éviter de contribuer, si le mur ne soutient pas son bâtiment.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Diagnostiquer et traiter la cause de l'humidité. Le mur est présumé mitoyen : les voisins financent les réparations selon leurs droits, sauf preuve de propriété exclusive.

2. Conditions de réussite d’un projet de chambres d’hôtes

Les époux Marisaac envisagent de créer des chambres d’hôtes dans le bien qu’ils souhaitent acquérir afin de compléter leurs revenus. L’étude porte sur la préparation du projet, les aménagements, les règles applicables, les formalités et les perspectives d’activité.

Question 2. Étudiez les conditions nécessaires à la réussite d’une création de chambres d’hôtes, en prenant en compte la préparation du projet, les aménagements et leur coût, les règles à respecter, la déclaration en mairie et les perspectives économiques.

1. **Préparer :** étudier l’emplacement, la clientèle, la saisonnalité, la fiscalité et la rentabilité. Faire chiffrer les adaptations : sanitaires, décoration, literie, sécurité, électricité, plomberie et chauffage. Les aménagements coûtent en moyenne 42 000 €.
2. **Respecter les règles :** chambres meublées dans la résidence du propriétaire, qui accueille les hôtes ; nuitées avec petit-déjeuner et linge fourni. Chaque chambre donne accès à une salle d’eau et à un WC, partagés ou privatifs, avec leur statut clairement indiqué. Limite : cinq chambres et quinze personnes.
3. **Déclarer :** transmettre le Cerfa n° 13566*02 à la mairie, en précisant identité, domicile, capacité et périodes prévues. Le dépôt peut se faire sur place, par courriel ou lettre recommandée ; l’omission est passible de 450 €.
4. **Estimer l’activité :** trois chambres réalisent en moyenne 15 000 € de chiffre d’affaires pour 100 nuitées chacune, avant les frais. Les résultats varient selon le lieu, la qualité et l’accueil.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Projet à préparer et déclarer en mairie. Cinq chambres et quinze personnes au maximum ; repère moyen : 15 000 € de chiffre d’affaires annuel pour trois chambres, avant charges.

3. Conseil sur l'acquisition du bien et la création de chambres d'hôtes

Le couple souhaite être conseillé sur l'acquisition d'une villa provençale à Lambesc en fonction de son projet de chambres d'hôtes. L'analyse doit examiner les caractéristiques du bien, le budget mensuel du couple hors activité et les revenus potentiels de l'activité.

Adéquation du bien au projet

Question a. Appréciez l'adéquation des caractéristiques juridiques, économiques et techniques du bien visité au projet de chambres d'hôtes des époux Marisaac.

La villa de 318 m², avec 7 chambres, 3 salles de bains et un terrain de 1 783 m², offre de bons volumes. Toutefois, l'appellation « chambres d'hôtes » est limitée à 5 chambres et 15 personnes, dans la résidence des propriétaires, avec accueil par ceux-ci, petit déjeuner et linge fourni. Une déclaration préalable en mairie est nécessaire.

Le prix de 585 000 € et la situation calme à Lambesc sont à mettre en regard des travaux. La maison date de 1912 et est classée E au diagnostic énergétique. Les traces d'humidité et l'ESRIS, qui signale notamment mouvements de terrain, feu de forêt et sismicité de zone 4, justifient vérifications et diagnostics. Prévoir des devis : l'aménagement moyen indiqué est de 42 000 €.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Acquisition envisageable pour 5 chambres au maximum, après vérification des diagnostics, des risques et des travaux à chiffrer.

Budget mensuel prévisionnel

Question b. À partir des éléments financiers communiqués, présentez au couple son budget mensuel prévisionnel en cas de réalisation de l'acquisition, hors projet de chambres d'hôtes.

Les revenus d'épargne sont ramenés au mois, de même que l'impôt sur le revenu et les taxes annuelles. Les dépenses du logement comprennent l'électricité et l'équipement ainsi que la mensualité d'emprunt.

Budget mensuel	Montant
Salaires nets	6 100 €
Allocations familiales	194 €
Revenus d'épargne (120 €/an)	10 €
Total des ressources	**6 304 €**
Impôt sur le revenu, taxe d'habitation et taxe foncière	877 €
Électricité et équipement, emprunt	1 500 €
Dépenses domestiques	3 200 €
Total des dépenses	**5 577 €**
Solde prévisionnel	**727 €**

Les ressources totalisent salaires, allocations et épargne mensualisée. Les dépenses additionnent les impôts et taxes mensualisés, les coûts du nouveau logement et les charges domestiques. Ce budget est établi hors chambres d'hôtes ; il ne tient pas compte de travaux ni de frais d'acquisition non chiffrés dans les données fournies.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Ressources : 6 304 €/mois. Dépenses : 5 577 €/mois. Solde prévisionnel : 727 €/mois.

Perspectives de revenus

Question c. Présentez les perspectives de revenus que pourrait générer la création de chambres d'hôtes, en vous appuyant sur les données statistiques fournies.

Selon l'étude des Gîtes de France, l'occupation moyenne est de 16 semaines par an et les séjours durent en moyenne 3 jours. Pour 3 chambres et 100 nuitées par chambre, le chiffre d'affaires moyen atteint environ 15 000 € par an, avant les frais de petit déjeuner, d'entretien et les charges fiscales.

À occupation et prix équivalents, 5 chambres pourraient donc produire environ 25 000 € de chiffre d'affaires annuel brut. Ce repère reste une extrapolation, pas un bénéfice garanti. La fréquentation dépend de la localisation, de la saisonnalité, de la qualité de l'accueil et des prestations. Dans l'enquête, 62 % des propriétaires dégagent des bénéfices et 29 % un salaire ; la tranche la plus représentée est celle de 5 000 à 15 000 € de chiffre d'affaires.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Repère indicatif : 15 000 € de chiffre d'affaires annuel brut pour 3 chambres, soit environ 25 000 € pour 5 à rendement égal, avant frais et charges.

4. Diversification de l’agence par la location saisonnière

L’agence Ruby Immo, spécialisée dans la transaction vente, envisage de créer un service de location saisonnière pour diversifier son activité. Vous échangez avec votre associée sur les effets possibles de cette stratégie.

Question 4. Évaluez les avantages et les risques de la création d’un service de location saisonnière pour l’agence Ruby Immo.

La location saisonnière diversifie les services d’une agence jusque-là spécialisée dans la vente. Elle peut générer de nouveaux honoraires, fidéliser les propriétaires et tirer parti de la notoriété locale de Ruby Immo. Toutefois, la rentabilité dépendra de la demande et du taux d’occupation, potentiellement très saisonniers.

- **Risques :** coûts de recrutement et de lancement, revenus incertains et concurrence des plateformes ou d’autres agences.
- La gestion externalisée limite la charge de travail, mais réduit la marge et le contrôle de la qualité. Un recrutement commercial représente un coût fixe pour cette microentreprise.
- Enfin, cette diversification peut disperser les moyens de l’agence et nuire à sa réputation si le service est mal maîtrisé.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Diversification porteuse de nouveaux revenus et de fidélisation, mais à développer prudemment au regard de la saisonnalité, des coûts et des exigences de qualité.

5. Choix du statut du collaborateur commercial

Pour développer le nouveau secteur d'activité, l'agence prévoit de recruter un collaborateur au profil commercial. La gestion sera externalisée auprès d'un confrère pendant que l'agence évalue le développement de cette activité.

Question 5. Appréciez, pour l'agence Ruby Immo, les avantages et les inconvénients du statut de salarié et de celui d'agent commercial pour le collaborateur recruté.

Statut	Avantages pour l'agence	Inconvénients pour l'agence
Salarié	Présence régulière, intégration à l'équipe, directives et contrôle possibles.	Salaire et cotisations patronales à assumer, même si l'activité démarre lentement ; obligations d'employeur.
Agent commercial	Rémunération généralement à la commission ; coûts davantage liés aux résultats ; statut adapté à une activité dont le développement est incertain.	Autonomie limitant le contrôle ; inscription au RSAC et habilitation nécessaires ; indemnité de cessation potentiellement due.

Pour cette microentreprise qui teste un nouveau service et externalise la gestion, le statut d'agent commercial limite les coûts fixes. Le salariat est préférable si l'agence a besoin d'une présence encadrée et régulière.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Pour tester l'activité en limitant les coûts fixes, l'agent commercial paraît adapté ; le salariat offre davantage d'encadrement et de présence.

6. Conditions de validité de la clause de non-concurrence

L'agence souhaite insérer une clause de non-concurrence dans le contrat du collaborateur, quel que soit son statut. Les annexes présentent les dispositions applicables au négociateur immobilier salarié et à l'agent commercial.

Question 6. Repérez les différentes conditions de validité de la clause de non-concurrence selon les deux statuts, notamment ses modalités, son périmètre, sa durée et la contrepartie prévue.

Statut	Conditions de validité	Contrepartie
Salarié	Clause prévue au contrat de travail, limitée dans le temps et dans l'espace. Dans les 15 jours suivant la notification de rupture, l'employeur peut y renoncer ou en réduire la durée par lettre recommandée avec accusé de réception présentée avant l'expiration du délai.	Indemnité mensuelle égale à 15 % de la moyenne du salaire brut des 3 derniers mois, hors primes exceptionnelles et frais professionnels. Elle est due si la clause est respectée et réduite proportionnellement en cas de réduction de durée.
Agent commercial	Clause écrite, limitée au secteur géographique, à la clientèle et aux biens ou services concernés par le contrat. Elle doit être proportionnée et ne peut dépasser 2 ans après la cessation du contrat.	Aucune contrepartie financière spécifique n'est obligatoire.

La clause ne doit pas porter une atteinte excessive à la liberté professionnelle. L'agent commercial peut toutefois demander l'indemnité compensatrice prévue en cas de préjudice à la cessation du contrat.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Salarié : clause limitée dans le temps et l'espace, avec indemnité de 15 %. Agent commercial : clause écrite, proportionnée, périmètre défini et durée maximale de 2 ans, sans contrepartie obligatoire.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2018)

Bilan de l'épreuve : L'épreuve E3 du BTS Professions Immobilières, session 2018, code 18PIE3CIM1, dure 3 heures et a un coefficient 4. Autour de l'acquisition d'une villa provençale à Lambesc et d'un projet de chambres d'hôtes, elle évalue le conseil immobilier, l'analyse juridique et technique, le budget, les perspectives de revenus, ainsi que les choix de développement et de recrutement d'une agence.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Un mur séparatif est présumé mitoyen sauf titre ou marque contraire ; ses réparations sont réparties entre les copropriétaires selon leurs droits.
- Une chambre d'hôtes est située chez l'habitant, qui accueille les clients et fournit le petit déjeuner ; la limite est de cinq chambres et quinze personnes.
- Le projet de chambres d'hôtes suppose d'évaluer les travaux, les règles d'accueil, la déclaration en mairie et les charges avant d'estimer sa rentabilité.
- La clause de l'agent commercial doit être écrite, circonscrite et limitée à deux ans ; la clause du salarié ouvre droit à l'indemnité prévue par l'annexe.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer les indices de mitoyenneté et de non-mitoyenneté avant de conclure sur la répartition des réparations.
- Vérifier les limites d'accueil, les équipements, l'accueil par l'habitant, la sécurité et la déclaration en mairie.
- Ne pas confondre chiffre d'affaires et bénéfice : tenir compte des charges, de l'occupation et de la saisonnalité.
- Comparer les règles de non-concurrence pour les deux statuts, notamment la contrepartie et le délai de renonciation de l'employeur.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment construire le budget mensuel prévisionnel du couple ?

Additionnez les ressources mensuelles et les dépenses mensuelles. Convertissez les impôts et taxes annuels en montants mensuels en les divisant par douze, puis intégrez les charges du logement, le prêt et les dépenses domestiques communiquées.

Q : Quelles limites distinguent une chambre d'hôtes d'une autre activité d'hébergement ?

La chambre doit être meublée dans la résidence de l'habitant, qui accueille ses clients et fournit le petit déjeuner. L'activité est limitée à cinq chambres et quinze personnes, avec accès à une salle d'eau et à des WC.

Q : Comment répartir le temps entre les questions de l'épreuve ?

Répartissez le temps en fonction des points attribués : la question 3 vaut 26 points et demande plusieurs analyses et calculs. Gardez du temps pour traiter les six questions et relire vos réponses.

Q : Quels critères comparer pour la clause de non-concurrence des deux statuts ?

Pour l'agent commercial, vérifiez l'écrit, le périmètre lié au contrat, la proportionnalité et la limite de deux ans ; l'annexe n'exige pas de contrepartie financière. Pour le salarié, la clause est limitée dans le temps et l'espace et prévoit une indemnité.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbtspi.fr/assets/annales/bts-pi/E3 - Environnement juridique et économique des activités immobilières/2018/BTS PI - E3 - Environnement juridique et économique des activités immobilières - Session 2018 - 1-Sujet.pdf
Ressources BTS Professions Immobilières : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.