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

Épreuve U 51 - Transaction immobilière

Session 2016 • Code sujet : **16PI51TIM1** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **3**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Le cadre de travail du négociateur** (4 questions) — **Page 3**
2. **La fiscalité de la vente immobilière** (2 questions) — **Page 6**
3. **Le conseil en location** (5 questions) — **Page 8**
4. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 11**

Sujet officiel (PDF) : https://coursbtspi.fr/assets/annales/bts-pi/E5 - Administration des copropriétés et de l'habitat social/2016/BTS PI - E5 - Administration des copropriétés et de l'habitat social - Session 2016 - 1-Sujet.pdf

1. Le cadre de travail du négociateur

L'agence Vexin Immobilier souhaite recruter un négociateur et hésite entre le statut de salarié VRP et celui d'agent commercial. Le dossier porte également sur les formalités liées à l'emploi, l'analyse d'une clause de non-concurrence et le calcul de la rémunération du négociateur.

Question 1.1. À l'aide des annexes 2 et 3 et de vos connaissances, préparer pour Madame Dumerc un comparatif structuré des statuts de salarié VRP et d'agent commercial.

Le VRP est salarié, sous l'autorité de l'agence, et bénéficie du droit du travail. Sa rémunération peut comprendre un fixe et des commissions ou un fixe avancé sur commissions ; elle ne peut être inférieure à 1 300 € brut par mois selon l'annexe 3. L'agent commercial est indépendant, lié à l'agence par un mandat et rémunéré à la commission ; il paie lui-même ses cotisations sociales.

Critère	Salarié VRP	Agent commercial
Statut	Salarié, lien de subordination	Indépendant, contrat de mandat
Rémunération	Fixe et commissions, ou avance sur commissions ; minimum brut mensuel de 1 300 €	Commissions, sans salaire minimum garanti
Protection sociale	Régime salarié	Cotisations sociales à sa charge
Formalités	Contrat de travail et attestation d'habilitation	Inscription au RSAC et contrat de mandat
Organisation	Activité encadrée par l'employeur	Activité indépendante

Dans les deux cas, il représente une agence titulaire de la carte professionnelle. Le statut VRP privilégie l'encadrement et une rémunération garantie ; l'agent commercial offre davantage d'autonomie.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> VRP : salarié encadré, avec minimum garanti. Agent commercial : indépendant, rémunéré à la commission et responsable de ses cotisations sociales.

Question 1.2. Dans le cadre de la loi Hoguet du 2 janvier 1970, préciser les formalités à accomplir pour l'emploi d'un négociateur salarié VRP, l'organisme auprès duquel elles sont réalisées et le but des contrôles effectués.

Avant toute négociation ou tout engagement au nom de l'agence, Madame Dumerc doit demander pour Evan Fournier une attestation d'habilitation de collaborateur auprès de la chambre de commerce et d'industrie compétente. La demande est effectuée par la titulaire de la carte professionnelle.

La CCI vérifie les conditions prévues par la loi Hoguet, notamment l'identité du salarié et l'absence d'incapacité ou d'interdiction d'exercer. L'attestation permet au négociateur d'agir pour le titulaire de la carte dans les limites de son habilitation ; elle ne lui attribue pas de carte professionnelle personnelle.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Demander à la CCI l'attestation d'habilitation du salarié, après vérification de son identité et de son honorabilité.

Question 1.3. Rédiger une note à l'attention de Madame Dumerc sur l'intérêt et la validité de la clause de non-concurrence de l'article 15 du contrat de travail, et envisager les éventuels risques encourus par l'agence.

Note à Madame Dumerc. La clause vise à protéger la clientèle et l'activité de l'agence après le départ du négociateur. Elle est limitée à six mois, mais interdit la vente et la location dans trois départements, alors que le secteur annoncé pour l'agence est un rayon de 25 km autour d'Auvers-sur-Oise : son étendue géographique peut être jugée disproportionnée.

Surtout, aucune contrepartie financière n'est prévue. Or la convention collective impose, pendant l'interdiction respectée, une indemnité mensuelle égale à 15 % de la moyenne du salaire brut des trois derniers mois. La clause est donc susceptible d'être déclarée nulle. Les pénalités prévues au contrat risquent alors de ne pas être applicables. Selon la jurisprudence citée, le salarié peut également obtenir réparation du préjudice résultant de l'insertion d'une clause nulle.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Clause probablement nulle : absence de contrepartie financière et périmètre géographique potentiellement disproportionné. Risque de dommages-intérêts pour l'agence.

Question 1.4. En application de l'article 7 du contrat de travail, calculer la rémunération mensuelle due et le salaire moyen du négociateur, puis compléter le tableau de l'annexe 6 à rendre avec la copie.

La commission est égale à 26 % du chiffre d'affaires HT encaissé. Le salarié reçoit une avance garantie de 1 530 € par mois ; les commissions sont décomptées en fin de trimestre et les avances déjà versées sont déduites du solde.

Mois	CA HT encaissé	Salaire minimum brut mensuel	Commission réalisée
Février	0 €	1 530 €	0 €
Mars	22 800 €	1 530 €	5 928 €
Avril	32 500 €	1 530 €	8 450 €
Totaux	55 300 €	4 590 €	14 378 €

La rémunération acquise sur les trois mois est de 14 378 €. Après déduction des avances, le solde versé en fin de trimestre est de 9 788 €. Le salaire moyen mensuel correspond à la rémunération trimestrielle divisée par trois, arrondie à l'euro supérieur.

Annexe 6 complétée

Mois	CA HT réalisé et encaissé	Salaire minimum brut mensuel	Montant de la commission réalisée (calcul à justifier)
Février	1 530 €	0	0 €
Mars	1 530 €	22 800	5 928 €
Avril	1 530 €	32 500	8 450 €
Totaux	55 300 €	4 590 €	14 378 €

Montant de la rémunération perçue en fin de trimestre	9 788 €
Justifications par le calcul	14 378 € - 4 590 € = 9 788 €
Salaire moyen mensuel	4 793 €
Justifications par le calcul (arrondir à l'€ supérieur)	14 378 € / 3 = 4 792,67 €, arrondi à l'euro supérieur

✓ RÉPONSE À RETENIR

Rémunération totale du trimestre : 14 378 €. Solde versé en fin de trimestre : 9 788 €. Salaire moyen mensuel : 4 793 €.

2. La fiscalité de la vente immobilière

Antoine Diot souhaite vendre une maison acquise douze ans auparavant et y a fait réaliser des travaux justifiés par des factures. Il faut calculer les taxes dues sur la plus-value à partir des règles fiscales fournies, puis déterminer le montant net perçu par le vendeur.

Question 2.1. À partir de vos connaissances et de l'annexe 7, calculer le montant total des taxes dues au titre de la plus-value et compléter la feuille de calcul de l'annexe 8 à rendre avec la copie. Arrondir uniquement le total des deux taxes à l'euro inférieur.

Prix de vente corrigé : 140 000 - 5 000 d'honoraires - 900 de diagnostics = 134 100 €. Prix d'acquisition corrigé : 90 000 + 7,5 % de frais d'acquisition (6 750 €) + 8 000 + 7 000 de travaux facturés = 111 750 €. La plus-value brute est donc de 22 350 €. Après 12 ans de détention, l'abattement porte sur 7 années : 42 % pour l'IR et 11,55 % pour les prélèvements sociaux. Les deux taxes calculées sont additionnées, puis le total seul est arrondi à l'euro inférieur.

Annexe 8 complétée : calcul de la plus-value

Prix de vente corrigé	Prix d'acquisition corrigé
140 000 - 5 000 - 900 Total A : 134 100 € Total (A) :	90 000 + 6 750 + 8 000 + 7 000 Total B : 111 750 € Total (B) :
Plus-value brute : 22 350 €	

Calculs de l'IR	Calculs des prélèvements sociaux
Abattements : IR : abattement 42 % ; base 12 962,97 €	Abattements : PS : abattement 11,55 % ; base 19 768,575 €
Plus-value nette imposable pour l'IR :	Taxe : 3 064,129125 €
Montant de l'IR = Total C + D, arrondi à l'euro inférieur : 5 527 €	Montant des PS =

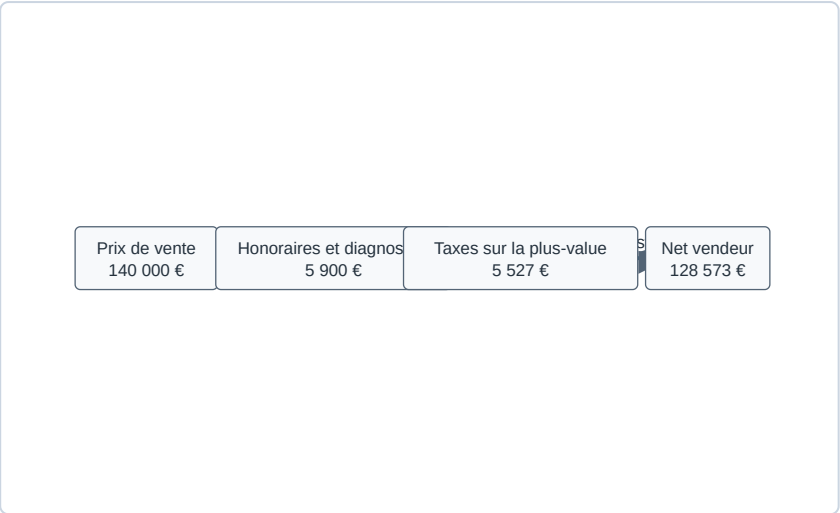
✓ RÉPONSE À RETENIR

Total des taxes sur la plus-value : **5 527 €**.

Question 2.2. Calculer le montant net qui sera perçu par Monsieur Diot à la fin de la vente.

Le prix de vente de 140 000 € inclut 5 000 € d'honoraires à la charge du vendeur. Il faut aussi déduire les 900 € de frais de certificats et de diagnostics, puis les 5 527 € de taxes sur la plus-value. Le prêt étant totalement remboursé, aucun capital restant dû n'est à retrancher. Le net vendeur se calcule donc directement à partir du prix de vente, diminué de ces frais et taxes.

Calcul du montant net vendeur



140 000 - 5 000 - 900 - 5 527 = 128 573 €.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Montant net perçu par Monsieur DIOT : **128 573 €**.

3. Le conseil en location

Les époux Walter ont acheté une maison à Auvers-sur-Oise pour un projet d'investissement locatif et envisagent de confier sa mise en location à l'agence. Le dossier porte sur le conseil commercial, l'étude de rentabilité, les moyens de communication de l'agence et la rédaction d'une annonce conforme aux obligations légales.

Question 3.1. Préparer quatre arguments pour convaincre le couple Walter de confier à l'agence la mise en location de sa maison.

Quatre avantages concrets du mandat de location :

1. **Gain de temps :** l'agence organise les visites et recueille les dossiers.
2. **Recherche ciblée :** elle mobilise son expérience du marché local et son réseau de candidats.
3. **Sélection rigoureuse :** elle vérifie les dossiers et la solvabilité selon des critères objectifs.
4. **Accompagnement :** elle conseille sur le loyer et prend en charge les démarches de location, dont la rédaction du bail et l'état des lieux.

Le mandat définit les missions et les honoraires. Les propriétaires restent libres d'accepter ou de refuser un candidat, dans le respect de la loi.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Un mandat apporte gain de temps, recherche ciblée, sélection rigoureuse et accompagnement, sans retirer aux propriétaires le choix du locataire.

Question 3.2. Traiter les deux objections de Madame Walter : elle ne veut pas qu'on lui impose un locataire et dit ne pas souhaiter louer à des étrangers ; elle estime également que rien ne la garantit contre les impayés de loyer.

Choix du locataire : l'agence ne vous impose aucun candidat. Elle vous présente les dossiers et vous décidez selon des critères objectifs, comme la solvabilité. Écarter une personne en raison de sa nationalité constitue une discrimination interdite : la sélection doit reposer sur des critères légaux et pertinents.

- **Impayés :** les frais de gérance comprennent une assurance loyers impayés, selon les garanties et conditions prévues au contrat.
- L'étude des dossiers réduit le risque, mais ni l'agence ni l'assurance ne garantissent l'absence absolue d'impayés.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Vous choisissez le locataire selon des critères objectifs et non discriminatoires ; l'assurance loyers impayés couvre les risques selon ses conditions.

Question 3.3. À l'aide des renseignements de l'annexe 9, calculer le taux de rentabilité brute, le taux de rentabilité nette de frais et charges, puis le taux de rentabilité nette de frais, de charges et de la vacance locative.

Le coût d'acquisition retenu comprend le prix de 140 000 € et les droits de mutation de 7 %. Le revenu locatif annuel est de 750 € par mois, hors charges. La taxe d'enlèvement des ordures ménagères est déduite de la taxe foncière, car elle est récupérable auprès du locataire.

Rentabilité	Calcul annuel	Taux
Brute	9 000 / 149 800 × 100	6,01 %
Nette de frais et charges	(9 000 - 630 - 700 - 1 350) / 149 800 × 100	4,22 %
Nette après frais de rotation	(6 320 - 600 / 3 - 780 / 3) / 149 800 × 100	3,91 %

Les frais de remise en état et les honoraires de location sont annualisés sur trois ans, conformément à l'hypothèse de rotation donnée.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Rentabilité brute : 6,01 % ; nette de frais et charges : 4,22 % ; nette après frais de rotation : 3,91 %.

Question 3.4. À partir des résultats précédents, informer les époux Walter sur la pertinence de leur investissement locatif et leur présenter les moyens de communication utilisés par l'agence pour promouvoir les biens à louer.

Le rendement estimé reste positif après prise en compte des frais et de la rotation des locataires : 3,91 % net selon les hypothèses retenues. L'investissement peut donc être intéressant, mais ce taux ne tient compte ni du financement ni de la fiscalité des revenus locatifs, et ne prévoit pas d'éventuels travaux importants.

Pour promouvoir le bien, l'agence peut le présenter sur son site internet, indiqué dans sa fiche d'identité, et orienter les candidats vers l'agence par téléphone ou par courriel. La recherche et les visites peuvent aussi s'appuyer sur la connaissance du secteur et le travail de prospection de l'équipe.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Rendement net estimé : 3,91 %, avant financement, fiscalité et gros travaux. L'agence dispose notamment de son site internet et de ses contacts locaux pour promouvoir le bien.

Question 3.5. Préparer l'annonce publicitaire qui sera diffusée sur le site internet de l'agence à partir de la fiche de location de l'annexe 10. Elle doit inclure les éléments commerciaux incontournables et respecter les obligations légales.

À louer à Auvers-sur-Oise, maison F3 de 60 m², libre le 1er juin 2016. Située au 10, rue Voltaire, cette maison individuelle de deux étages, construite avant 1948, comprend un séjour avec cheminée insert, deux chambres, une cuisine équipée, une salle de bains et des WC. Garage, cave et cour de 12 m². Chauffage au fioul. Installation

électrique vétuste et système d’aération à revoir.

Loyer : 750 € hors charges, plus 50 € de charges mensuelles, soit 800 € par mois. Dépôt de garantie : 750 €. Honoraires locataire : 600 € pour visite, dossier et bail, plus 180 € pour l’état des lieux, soit 780 € au total, selon les montants indiqués pour ce logement de 60 m² en zone tendue.

Avant diffusion, compléter l’annonce avec les informations du diagnostic de performance énergétique exigées pour la publicité : classes énergie et climat et estimation annuelle des dépenses d’énergie. Ces données ne figurent pas sur la fiche fournie.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Maison F3 de 60 m² à Auvers-sur-Oise : 800 € par mois charges comprises, disponible le 1er juin 2016. Compléter les mentions DPE avant diffusion.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2016)

Bilan de l'épreuve : Cette épreuve U 51 de BTS Professions immobilières, session 2016, porte le code 16PI51TIM1 et dure trois heures, coefficient 3. Ses trois dossiers traitent du recrutement et de la rémunération d'un négociateur, de la fiscalité d'une plus-value immobilière et du conseil en investissement locatif. Les compétences évaluées associent analyse juridique, calculs financiers, conseil client et communication commerciale.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le salarié VRP bénéficie d'une rémunération minimale garantie et peut percevoir des commissions selon les modalités prévues au contrat.
- Une clause de non-concurrence doit être limitée dans le temps et l'espace et prévoir une contrepartie financière.
- La plus-value imposable se calcule à partir des prix corrigés, puis des abattements liés à la durée de détention.
- La rentabilité locative nette tient compte des frais, charges et, si demandé, des coûts de vacance et de relocation.

Points de vigilance & attentes du jury

- Distinguer clairement le statut salarié VRP du statut indépendant d'agent commercial.
- Justifier les calculs de rémunération et tenir compte des avances déjà versées.
- Appliquer séparément les abattements de plus-value pour l'impôt sur le revenu et les prélèvements sociaux.
- Pour l'annonce, reprendre les caractéristiques du logement et vérifier les informations légales et financières.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment établir les trois taux de rentabilité demandés ?

Rapportez le revenu locatif annuel au coût total d'acquisition pour obtenir la rentabilité brute. Déduisez les frais et charges pour la rentabilité nette, puis intégrez les coûts de vacance et de relocation dans le dernier calcul.

Q : Pourquoi les abattements de plus-value sont-ils calculés séparément ?

Le barème fourni applique des taux et une cadence différents à l'assiette de l'impôt sur le revenu et à celle des prélèvements sociaux. Établissez donc deux plus-values nettes imposables avant de calculer chaque taxe.

Q : Comment gérer le temps et les annexes à rendre ?

Répartissez le temps entre les trois dossiers en fonction de leur barème et gardez une marge de vérification. Complétez les annexes 6 et 8, justifiez tous les calculs et joignez-les à la copie.

Q : Quels critères de notation faut-il particulièrement respecter ?

Le sujet demande des calculs justifiés, des réponses adaptées au contexte professionnel et l'exploitation des annexes. Respectez les arrondis indiqués, distinguez les régimes fiscaux et veillez à la conformité juridique des conseils et de l'annonce.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbtspi.fr/assets/annales/bts-pi/E5 - Administration des copropriétés et de l'habitat social/2016/BTS PI - E5 - Administration des copropriétés et de l'habitat social - Session 2016 - 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.