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 :
www.formav.co/explorer

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

ÉPREUVE U 51
TRANSACTION IMMOBILIÈRE

SESSION 2016

_____

Durée : 3 heures

Coefficient : 3

_____

AGENCE VEXIN IMMOBILIER

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 (Circulaire n°99-186, 16/11/1999).

Documents à rendre et à agrafer avec la copie :

- Annexe 6.....page 9/13
- Annexe 8.....page 11/13

CE SUJET COMPORTE TROIS DOSSIERS **INDÉPENDANTS** : **Barème indicatif :**

DOSSIER 1 : LE CADRE DE TRAVAIL DU NÉGOCIATEUR	24 points
DOSSIER 2 : LA FISCALITÉ DE LA VENTE IMMOBILIÈRE	12 points
DOSSIER 3 : LE CONSEIL EN LOCATION	24 points
Total :	60 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 13 pages, numérotées de 1/13 à 13/13.

Base nationale des sujets d'Examen de l'enseignement professionnel Réseau Canopé

PRÉSENTATION DE L'AGENCE

L'AGENCE VEXIN IMMOBILIER (**annexe 1**), créée en 2008, est située à AUVERS-SUR-OISE (95430), une ville de 7 000 habitants. AUVERS-SUR-OISE est une commune du parc naturel régional du Vexin français qui a pour objectif la préservation de son patrimoine naturel. Elle est située au coeur d'un territoire de caractère qui comprend de nombreux villages typiques au bâti ancien. La ville, connue pour avoir été le berceau de peintres célèbres (Daubigny, Cézanne, Pissarro et surtout Van Gogh), attire de nombreux touristes.

L'agence a pour activité la transaction. Elle est dirigée par Céline DUMERC. L'équipe commerciale est composée d'un assistant commercial, Alexis AJINÇA, d'une négociatrice confirmée, Emeline LEBON et de vous-même, jeune négociateur / négociatrice.

Céline DUMERC est satisfaite du développement de son agence. Elle envisage donc de recruter de nouveaux collaborateurs afin, d'une part, d'étendre son secteur de prospection et, d'autre part, de développer son activité de transaction locative.

Vous signerez l'ensemble des documents professionnels sous le nom de « STAGIAIRE ».

DOSSIER 1 - LE CADRE DE TRAVAIL DU NÉGOCIATEUR

Céline DUMERC fait paraître une annonce sur un site de recrutement **(annexe 2)**. Elle souhaite recruter un négociateur ou une négociatrice, titulaire du BTS Professions Immobilières, pour développer une zone de chalandise dans un rayon de 25 km autour d'AUVERS-SUR-OISE. Elle hésite entre le **statut de salarié VRP et celui d'agent commercial**. Elle vous demande de l'aider à prendre sa décision.

TRAVAIL À FAIRE :

1.1) À l'aide des annexes 2 et 3 et de vos connaissances, vous préparez pour Madame DUMERC un comparatif structuré des deux statuts.

Céline DUMERC a fait son choix parmi les candidats rencontrés. Pour concrétiser l'embauche de Monsieur Evan FOURNIER comme salarié VRP, elle vous demande de lui rappeler les obligations de l'agent immobilier.

TRAVAIL À FAIRE :

1.2) Dans le cadre de la loi Hoguet du 2 janvier 1970, quelles sont les formalités à accomplir pour l'emploi d'un négociateur salarié VRP ? Auprès de quel organisme ? Précisez le but des contrôles effectués.

Lors de la relecture du contrat de travail que vous avez complété **(annexe 4)**, vous êtes intrigué(e) par la clause de non concurrence. Vous menez une rapide recherche documentaire résumée dans l'**annexe 5**.

TRAVAIL À FAIRE :

1.3) Vous décidez de préparer une note à l'attention de Madame DUMERC pour lui faire part de votre analyse de la clause de non concurrence (article 15 du contrat de travail). Vous présentez son intérêt, vous analysez sa validité et envisagez les éventuels risques encourus par l'agence.

Bibliothèque Nationale des Sujets d'examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Trois mois après l'embauche d'Evan FOURNIER, le moment est venu de régulariser sa rémunération.

TRAVAIL À FAIRE :

1.4) Madame DUMERC vous demande, en application de l'article 7 du contrat de travail, de calculer la rémunération mensuelle due et le salaire moyen du négociateur. Utilisez le tableau de l'annexe 6 (à rendre avec la copie).

DOSSIER 2 – LA FISCALITÉ DE LA VENTE IMMOBILIÈRE

Votre responsable, Céline DUMERC, vous confie le dossier d'Antoine DIOT. Il y a douze ans, le 3 mai 2004, il a acheté une petite maison de ville à rénover au prix de 90 000 €, au moyen d'un prêt totalement remboursé. Installé à Lyon pour des raisons professionnelles, il s'agissait pour lui de conserver un pied-à-terre en région parisienne, proche du domicile de ses parents âgés.

Des travaux ont effectivement été réalisés par des entreprises : réfection de la toiture l'année de l'acquisition (8 000 €) et changement de la chaudière l'année suivante (7 000 €), comme en attestent les factures conservées par Monsieur DIOT.

Aujourd'hui, ce propriétaire souhaite finalement vendre la maison. Céline DUMERC a estimé le prix de vente à 140 000 €. Ce prix inclut 5 000 € d'honoraires pour l'agence, qui seront à la charge du vendeur si le mandat de vente est signé. Les frais de certificats et de diagnostics, estimés à 900 €, sont également à la charge du vendeur.

Dans le cadre de votre devoir de conseil, vous informez Monsieur DIOT sur le régime fiscal de la vente. Vous l'alertez en particulier sur la taxation de la plus-value lors de la vente de son bien.

TRAVAIL À FAIRE :

2.1) Calculez, à partir de vos connaissances et de l'annexe 7, le montant total des taxes au titre de la plus-value. Vous complétez à cet effet la feuille de calcul figurant à l'annexe 8 (à rendre avec la copie).

2.2) Quel est le montant net qui sera perçu par Monsieur DIOT à la fin de la vente ?

DOSSIER 3 - LE CONSEIL EN LOCATION

À la suite d'une opération de prospection terrain, vous avez rencontré Madame et Monsieur WALTER. Ils recherchaient un bien à AUVERS-SUR-OISE dans le cadre d'un projet d'investissement locatif. Leur budget était de 150 000 €. Vous leur avez présenté la maison de ville de Monsieur DIOT, qui leur a plu et qu'ils ont acquis par votre intermédiaire.

Le couple WALTER envisage de vous confier la mise en location de la maison. Cependant, il hésite encore à signer un mandat de location.

TRAVAIL À FAIRE :

3.1) Préparez 4 arguments pour convaincre le couple WALTER de confier la mise en location de sa maison à votre agence.

3.2) Madame WALTER, malgré vos arguments, vous oppose les remarques suivantes :

- **« *Je ne veux pas qu'on m'impose un locataire, je ne souhaite pas louer à des étrangers !* »**
- **« *Rien ne me garantit contre les impayés de loyer…* »**

Traitez ces deux objections.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

A l'issue de votre entretien, le couple s'interroge sur les aspects financiers de son projet. Vous proposez alors de calculer la rentabilité potentielle de leur investissement locatif.

TRAVAIL À FAIRE :

3.3) À l'aide des renseignements fournis en annexe 9, calculez :

- **le taux de rentabilité brute,**
- **le taux de rentabilité nette de frais et charges,**
- **le taux de rentabilité nette de frais, de charges et de la vacance locative.**

3.4) Vous recevez en rendez-vous les époux WALTER. À cette occasion, vous les informez sur la pertinence de leur investissement locatif à partir des résultats précédents.

Les époux WALTER s'inquiètent également de l'efficacité de votre agence dans la recherche de locataires. Vous en profitez pour leur présenter les moyens de communication que l'AGENCE VEXIN IMMOBILIER utilise pour promouvoir les biens à louer.

Ils sont convaincus par vos arguments et décident de vous confier la mise en location de leur maison. Vous avez rédigé la fiche de location **(annexe 10)**.

TRAVAIL À FAIRE :

3.5) Préparez l'annonce publicitaire qui sera diffusée sur le site internet de l'agence. Elle inclura les éléments commerciaux incontournables et respectera les obligations légales.

BASE DOCUMENTAIRE

- **Annexe 1** : La fiche d'identité de l'agence
- **Annexe 2** : L'annonce de recrutement
- **Annexe 3** : La fiche métier du négociateur immobilier
- **Annexe 4** : Les extraits du contrat de travail à durée indéterminée du négociateur VRP
- **Annexe 5** : La clause de non concurrence - documentation juridique
- **Annexe 6** : Le tableau de calcul du salaire du négociateur VRP **(à rendre avec la copie)**
- **Annexe 7** : La fiscalité de la plus-value immobilière
- **Annexe 8** : Le calcul de la plus-value immobilière – Vente DIOT **(à rendre avec la copie)**
- **Annexe 9** : L'étude de rentabilité du projet WALTER
- **Annexe 10** : La fiche location du bien du couple WALTER

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE 1 : La fiche d'identité de l'agence

Raison sociale	AGENCE VEXIN IMMOBILIER
Adresse	30, rue Victor Hugo 95 430 Auvers-sur-Oise
Coordonnées	01 39 82 48 77 vexinimmo@courriel95.fr www.http://vexinimmo.fr
Dirigeante	Céline DUMERC
Effectif	2 négociateurs et 1 assistant
Carte professionnelle	n° 454 délivrée par la Préfecture du Val d'Oise
Activités	Mention « transaction sur immeubles et fonds de commerce »
Statut et capital social	S.A.R.L. au capital de 20 000 €
Immatriculation	R.C.S. de Pontoise n° 312 453 478
Garantie financière	120 000 €
Compte séquestre	n°365/14/8456357 auprès de la Banque Populaire Rives de Paris 57, avenue Gabriel Péri 95 300 Pontoise
Caisse de garantie	SO.CA.M.A.B. – 18, rue Beaurepaire à PARIS 10ème

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE 2 : L'annonce de recrutement

Vexin immobilier
Votre agence

Afin d'intégrer notre agence d'Auvers-sur-Oise (95), nous recherchons un :

NÉGOCIATEUR IMMOBILIER h / f

Vos missions : **prospection** de vendeurs potentiels, **développement** d'un portefeuille d'acquéreurs, **estimation** et présentation des biens, **visites**, **négociation** des mandats et conclusion des compromis de vente, accompagnement du client jusqu'à la signature de l'acte authentique.

Votre profil : vous êtes récemment **diplômé(e)** (Bac +2 minimum) ; vous disposez d'une **excellente présentation** et d'une **aisance relationnelle** indéniable ; vous aimez le contact et possédez les qualités d'écoute, de persuasion et de négociation indispensables à ce poste.

Votre statut :
- **statut d'agent commercial** (rémunération calculée en pourcentage du chiffre d'affaires),
ou
- **statut de salarié VRP** (rémunération composée de commissions sur honoraires).
Possibilités de déplacement dans un rayon de 25 km autour d'Auvers-sur-Oise.
Les frais professionnels seront remboursés.

ANNEXE 3 : La fiche métier du négociateur immobilier

Définition
- Réalise des transactions immobilières et / ou foncières (location, vente) et conseille des clients sur les possibilités d'acquisition, de vente, de location, selon la législation de l'immobilier.
- Peut être spécialisé dans un domaine (immobilier d'entreprise, de commerce, ...).

Accès au métier
Ce métier est accessible de préférence avec un diplôme de niveau Bac + 2 (BTS Professions Immobilières) à Master (M1, diplôme d'école de commerce, Master professionnel, ...) dans les secteurs de l'immobilier, de l'action commerciale ou du droit.
Un casier judiciaire exempt de toute mention contradictoire est requis.

Conditions d'exercice
Ce métier s'exerce notamment au sein d'agences immobilières, de cabinets d'administration de biens immobiliers, de promoteurs-constructeurs, de cabinets de courtage immobilier, en contact avec la clientèle et différents intervenants (propriétaires, architectes, banquiers, ...).
Il peut impliquer des déplacements.
Il peut nécessiter de travailler les fins de semaine.

Deux statuts possibles pour ce poste :
- Les **salariés** VRP avec :
  - une rémunération fixe + commissions,
  - ou une rémunération fixe avec avances sur commissions.

  La rémunération brute mensuelle ne peut être inférieure à 1 300 € (conformément à la convention collective nationale de l'immobilier).
- Les **agents commerciaux** : la rémunération est dite "à la commission". Il s'agit d'une activité indépendante. L'agent commercial doit être inscrit au répertoire spécial des agents commerciaux et disposer d'un contrat de mandat le liant à une agence immobilière détentrice d'une carte professionnelle. L'agent commercial paie ses cotisations sociales et se rémunère uniquement sur la vente des biens immobiliers.

Base nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE 4 : Les extraits du contrat de travail à durée indéterminée du négociateur VRP

Entre : L'AGENCE VEXIN IMMOBILIER
Dont le siège social est : 30, rue Victor Hugo 95 430 AUVERS-SUR-OISE
N°URSSAF :
N°RCS : 312 453 478
Représentée par Madame Céline DUMERC, agissant en qualité de gérante

D'une part, ci-après dénommée **L'EMPLOYEUR**.

Et :

Nom : FOURNIER Prénom : Evan
Demeurant : 30, rue Laurence 95 120 ERMONT
N° Sécurité Sociale : 1 90 04 95 018 164 09

D'autre part, ci-après dénommé **LE SALARIÉ.**

Il a été convenu et arrêté par le contrat de travail de conseiller immobilier salarié bénéficiaire du statut VRP, selon les dispositions des articles L. 751-1 du Code du travail et selon les dispositions de la Convention Nationale de l'Immobilier.

ARTICLE 1. ENGAGEMENT

L'AGENCE VEXIN IMMOBILIER engage **LE SALARIÉ** par un contrat à durée indéterminée à compter du 1er février 2016 en tant que CONSEILLER IMMOBILIER.

LE SALARIÉ qui accepte cet engagement, déclare connaître parfaitement la loi du 2 janvier 1970 et son décret d'application du 20 juillet 1972, sur les conditions d'exercice des activités relatives aux opérations et transactions portant sur les immeubles et fonds de commerce. Il déclare notamment ne pas être frappé d'une des incapacités prévues par les articles 9, 10 et 11 de la Loi du 2 janvier 1970. […]

ARTICLE 7. RÉMUNÉRATION

En contrepartie de sa collaboration, **LE SALARIÉ**, percevra la rémunération suivante :

7.1. UNE RÉMUNÉRATION MINIMALE GARANTIE

En application de l'avenant n°40 du 15 mai 2008 de la Convention Nationale de l'Immobilier relatif au salaire minimum brut mensuel du négociateur immobilier VRP, il doit être versé au **SALARIÉ** une rémunération mensuelle ne pouvant être inférieure à 1 300 €.

Les parties ont décidé que cette rémunération mensuelle est fixée conventionnellement à 1 530 €. **Elle constitue à la fois un salaire minimum garanti et une avance sur les commissions réalisées par le salarié.**

7.2. UN POURCENTAGE DE RÉMUNÉRATION

Sur toutes les affaires réalisées par son intermédiaire, le salarié sera rémunéré par un pourcentage fixé à **26 % des honoraires Hors TVA effectivement encaissés par l'employeur**.

7.3. DÉCOMPTE DES COMMISSIONS

Le décompte des commissions se fera **à la fin de chaque trimestre**, compte tenu des honoraires effectivement encaissés par l'employeur.
Il sera tenu compte tant des commissions à régler que des avances mensuelles qui auront été faites au négociateur.

Banque nationale de sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE 4 (suite)

ARTICLE 15. CLAUSE DE NON CONCURRENCE

LE SALARIÉ s'interdit, en cas de cessation du présent contrat de travail, pour quelque raison que ce soit, d'exercer de façon directe ou indirecte, sous quelque forme que ce soit et avec quelque personne que ce soit, l'activité d'intermédiaire en transactions immobilières en vente et/ou en location, durant six mois à compter de la cessation effective de ses fonctions et sur un secteur géographique couvrant les départements du Val d'Oise (95), et les départements limitrophes de l'Oise (60) et de la Seine Saint-Denis (93).

Le non-respect de l'obligation de ne pas faire, ci-dessus acceptée par le **SALARIÉ,** le rendra redevable à l'égard de l'employeur, à titre d'indemnité forfaitaire de dommages et intérêts, d'une somme de 15 000 €, à laquelle s'ajoutera celle de 8 000 € pour chaque infraction constatée, sans préjudice de l'action en cessation d'exercice de l'activité interdite que déciderait d'engager l'employeur.

ANNEXE 5 : La clause de non concurrence - documentation juridique

Jurisprudence, Arrêt de la Cour de cassation, Chambre sociale du 3 février 2010
[…] "Mais attendu qu'après avoir analysé la clause dite de clientèle et avoir constaté, sans en dénaturer le sens, que cette clause ne se bornait pas à interdire à la salariée de démarcher les clients du site de Cahors au sein duquel elle travaillait mais consistait en une interdiction générale, illimitée dans le temps comme dans l'espace, d'entrer en contact directement ou indirectement avec tous les clients de la société FG, dont le siège est situé à Montauban, ou d'exploiter d'une quelconque façon la clientèle de cette société;

qu'elle avait donc en réalité pour effet de restreindre considérablement la possibilité pour la salariée d'exercer une activité concurrente, et ce, sans aucune contrepartie financière, la cour d'appel en a déduit à bon droit qu'une telle clause contrevenait au principe fondamental de libre exercice d'une activité professionnelle ainsi qu'aux dispositions de l'article L. 1121-1 du code du travail et devait par conséquent être déclarée nulle ; que le moyen n'est pas fondé ;" […]

Jurisprudence, Arrêt de la Cour de cassation, Chambre sociale du 12 janvier 2011
Vu les articles 1147 du code civil et L. 1121-1 du code du travail ;
Attendu que pour débouter le salarié de sa demande d'indemnisation en réparation du préjudice résultant de l'illicéité et de l'annulation de la clause de non-concurrence, la cour d'appel a retenu que cette annulation, qui était concomitante* de la résiliation du contrat de travail, n'avait causé aucun préjudice réel et certain au salarié qui n'avait pas eu à la respecter, disposant de toute liberté pour occuper le même emploi chez un autre employeur ;
Qu'en statuant ainsi, alors que la stipulation dans le contrat de travail d'une clause de non-concurrence nulle cause nécessairement un préjudice au salarié, la cour d'appel a violé les textes susvisés ;[…]

** simultanée*

Convention nationale de l'immobilier, Article 9 de l'avenant n° 31 du 15 juin 2006 relatif au nouveau statut du négociateur immobilier
« Le contrat de travail du négociateur immobilier peut contenir une clause de non-concurrence, après la cessation d'activité du négociateur. Cette clause devra être limitée dans le temps et dans l'espace.
En contrepartie de cette clause de non-concurrence le négociateur percevra, chaque mois, à compter de la cessation effective de son activité, et pendant toute la durée de l'interdiction, dans la mesure où celle-ci est respectée, une indemnité spéciale forfaitaire égale à 15 % de la moyenne mensuelle du salaire brut perçu par lui au cours des 3 derniers mois d'activité passés dans l'entreprise, étant entendu que les primes exceptionnelles de toute nature, de même que les frais professionnels en sont exclus. »

Code du travail, Article L. 1121-1
« Nul ne peut apporter aux droits des personnes et aux libertés individuelles et collectives de restrictions qui ne seraient pas justifiées par la nature de la tâche à accomplir ni proportionnées au but recherché. »

ANNEXE 6 (à compléter et à rendre avec la copie)
Le tableau de calcul du salaire du négociateur VRP

Mois	CA HT réalisé et encaissé	Salaire minimum brut mensuel	Montant de la commission réalisée (calcul à justifier)
Février	**0**		
Mars	**22 800**		
Avril	**32 500**		
Totaux			

Montant de la rémunération perçue en fin de trimestre	
Justifications par le calcul	

Salaire moyen mensuel	
Justifications par le calcul (arrondir à l'€ supérieur)	

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE 7 : La fiscalité de la plus-value immobilière

Majoration du prix d'achat

- Des frais d'acquisition qui peuvent être évalués forfaitairement à 7,5% du prix. Il est possible de retenir les frais d'acquisition pour leur montant réel s'il est supérieur à 7,5%.

- Du montant des travaux réalisés sur le bien, à condition de pouvoir en justifier par la production de factures émanant d'entreprises. En l'absence de la preuve des dépenses de travaux, la majoration peut être fixée forfaitairement à 15 % du prix d'acquisition.

Taux d'abattement pour la vente d'un bien immobilier

Le taux et la cadence de l'abattement pour durée de détention sont différents pour déterminer l'assiette imposable à l'impôt sur le revenu et aux prélèvements sociaux.

Durée de détention	Taux d'abattement applicable chaque année de détention	
	Assiette pour l'impôt sur le revenu	Assiette pour les prélèvements sociaux
Moins de 6 ans	0 %	0 %
De la 6ème à la 21ème année	6 %	1,65 %
22ème année révolue	4 %	1,60 %
Au delà de la 22ème année	exonération	9 %
Au delà de la 30ème année	exonération	exonération

Fiscalité

Taux de l'impôt sur le revenu

La plus-value immobilière est imposée à l'impôt sur le revenu, au taux de 19 %.
Elle est en principe taxée à la date de l'acte notarié constatant la vente.

Prélèvements sociaux

La plus-value immobilière est soumise aux prélèvements sociaux au taux de 15,5 %.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE 8 (à compléter et à rendre avec la copie)
Le calcul de la plus-value immobilière – Vente DIOT

Consigne : arrondir uniquement le total (C + D) à l'€ inférieur.

Prix de vente corrigé	Prix d'acquisition corrigé
➡ ➡ ➡ Total (A) :	➡ ➡ ➡ Total (B) :
Calcul de la plus-value brute (A – B) =	

Calculs de l'IR	Calculs des prélèvements sociaux
Abattements :	Abattements :
Plus-value nette imposable pour l'IR :	Plus-value nette imposable PS :
Montant de l'IR = (C)	Montant des PS = (D)
Total des taxes sur la plus-value (C+D) =	

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE 9 : L'étude de rentabilité du projet WALTER

⇒ Prix avec les honoraires d'agence inclus (5 000 € à la charge du vendeur) : 140 000 €

⇒ Droits de mutation : 7 % de ce montant

⇒ Le loyer de la maison de la maison est estimé à 750 € par mois HC

⇒ Frais de gérance (assurance loyers impayés comprise) : 7 % du loyer hors charges

⇒ La taxe foncière s'élève à 750 € (dont 50 € de taxe d'enlèvement des ordures ménagères)

⇒ Les dépenses non récupérables (entretien, charges diverses) : 15 % du loyer hors charges

⇒ Frais de relocation. On part de l'hypothèse d'un taux de rotation des locataires égal à un changement **tous les trois ans** :
- Frais de remise en état du logement au départ d'un locataire s'élève à 600 € en moyenne.
- Les honoraires de location s'élèvent à 780 € (amortis sur trois ans)

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

ANNEXE 10 : La fiche location du bien du couple Walter



PROPRIÉTAIRE(S)			
Nom(s), Prénom(s)	WALTER Marcel WALTER Brigitte	**Téléphone fixe**	01 39 81 48 67
État civil	Pacsés depuis le 14 avril 2000		
Adresse	4 rue de la Paix	**Téléphone port.**	06 83 41 12 13
Ville	Pontoise 95 300	**E-mail**	waltermb@free.fr

LOGEMENT A LOUER			
N°, Adresse	10, rue Voltaire	Etage	2
CP	95 430		-
Ville	Auvers-sur-Oise – Zone tendue		-

DESCRIPTION		
Nature de l'immeuble	☐ Appartement ☑ Maison individuelle – 2 étages ☐ Résidence / Foyer	
Taille du logement	☐ Chambre ☐ Studio ☐ F1 ☐ F2	☑ F3 ☐ F4 ☐ F5+
Type de location	☑ Logement nu ☐ Logement meublé	Surface habitable (m^2) : 60
Contenu	Entrée Séjour avec cheminée insert Chambres : 2 Salle de bains : 1 Cuisine équipée WC	3 m^2 18 m^2 10 m^2 / 10 m^2 7 m^2 10 m^2 2 m^2
Époque de construction	☑ Avant 1948 ☐ 1949-1974 ☐ 1975-1989	☐ 1990-1999 ☐ Après 1999
Énergie de chauffage	☐ Electricité ☐ Gaz	☑ Fioul ☐ Autres
Installation électrique	Dernière mise aux normes juillet 1992 (facture jointe au dossier)	
Annexes	☑ Garage ☐ Parking ☑ Cave	☐ Balcon ☐ Ascenseur
Terrain	Non	Cour de 12 m^2
Présence d'un PPRN	☑ Oui ☐ Non	

LOYER – CHARGES – DÉPÔT DE GARANTIE – HONORAIRES	
Loyer mensuel estimé (€)	750 €
Charges mensuelles (€)	50 €
Dépôt de garantie	Un mois de loyer hors charge
Honoraires à la charge du locataire	10 € / m^2 pour la visite, la constitution du dossier et la rédaction du bail - 3 € /m^2 pour l'état des lieux

LOCATAIRE SORTANT		
Coordonnées	Première location	
Logement libre le : 1er juin 2016		

OBSERVATIONS
installation électrique vétuste / système d'aération à revoir

Base de données nationale des Sujets et Corrigés des Examens de l'enseignement professionnel Réseau Canopé

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

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.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

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.