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

Transaction immobilière

Session 2018 • Code sujet : **18PI51TIM1** • Durée : **3 heures** • Coefficient : **3**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse du marché de la location saisonnière (1 question) **Page 3**

2. Négociation et prise de mandat de vente (5 questions) **Page 5**

3. Commercialisation, négociation et fiscalité (4 questions) **Page 8**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 10**

Sujet officiel (PDF) : https://coursbtspi.fr/assets/annales/bts-pi/E5 - Administration des copropriétés et de l'habitat social/2018/BTS PI - E5 - Administration des copropriétés et de l'habitat social - Session 2018 - 1-Sujet.pdf

1. Analyse du marché de la location saisonnière

Le Cabinet J&C Immobilier, situé à Sanary-sur-Mer, souhaite développer son activité de location saisonnière dans le Var. L'étude s'appuie sur des données touristiques régionales, l'évolution du nombre de biens loués par l'agence et ses tarifs pour prévoir le volume et le chiffre d'affaires de l'année suivante.

Question 1. Rédigez un rapport structuré qui analyse le marché de la location saisonnière dans le Var et l'évolution de l'activité de l'agence, puis prévoit pour l'année suivante le nombre de biens loués, arrondi à l'unité la plus proche, et le chiffre d'affaires. Appuyez l'analyse sur des tableaux et des graphiques pertinents, formulez des préconisations pour développer l'activité et concluez en proposant des pistes à suivre.

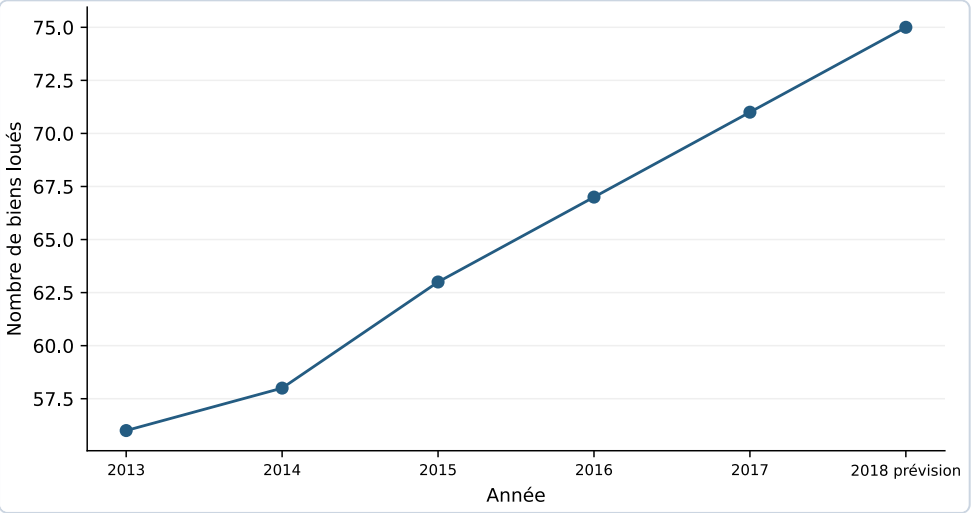
Marché. En 2017, 80 % des professionnels jugent la saison satisfaisante, contre 72 % en 2016, et l'occupation atteint 75 % en août. La clientèle est française à 67 % et étrangère à 33 %, en recul depuis 39 % ; les touristes étrangers dépensent en moyenne 114 € par jour, contre 53 € pour les Français. Les réservations se font surtout par internet. Baisse du pouvoir d'achat, concurrence des plateformes et séjours plus courts pèsent sur le marché ; septembre et l'arrière-saison offrent un potentiel de croissance.

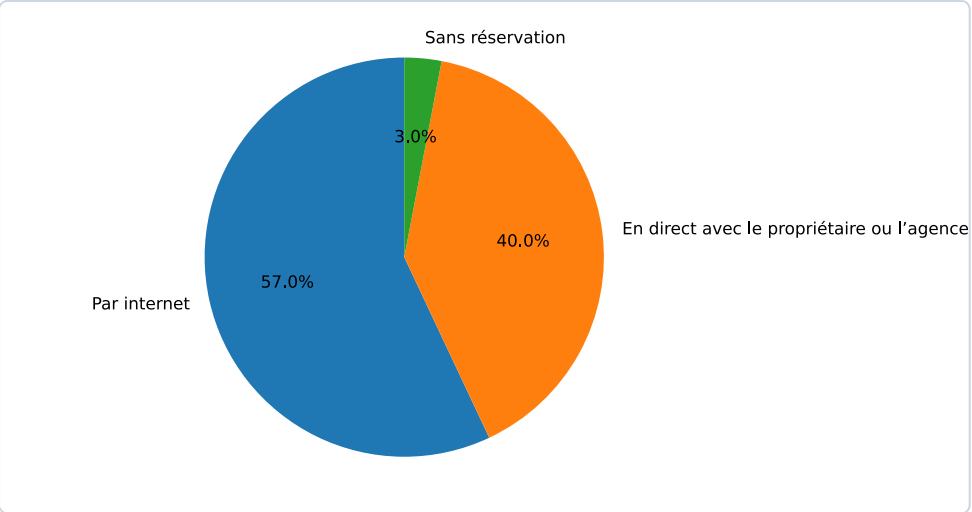
Année	2013	2014	2015	2016	2017	Prévision 2018
Biens loués	56	58	63	67	71	75

La hausse moyenne est de 3,75 biens par an : 71 + (71 - 56) / 4 = 74,75, soit 75 biens. La répartition prévisionnelle donne 45 appartements et 30 villas.

Type	Calcul des honoraires	Chiffre d'affaires prévisionnel
Appartements	45 × 600 € × 12 × 25 %	81 000 €
Villas	30 × 3 000 € × 10 × 25 %	225 000 €
Total		306 000 €

Préconisations et conclusion. Renforcer la visibilité en ligne, proposer des annonces multilingues et valoriser la sécurité et les services de l'agence. Promouvoir les séjours de septembre et les événements locaux afin de prolonger la saison et d'attirer la clientèle étrangère.





✓ RÉPONSE À RETENIR

Prévision 2018 : 75 biens loués et 306 000 € de chiffre d'affaires en honoraires.

2. Négociation et prise de mandat de vente

Régine Ollier souhaite vendre son appartement de Sanary-sur-Mer pour se rapprocher de sa fille en Bretagne et s'interroge sur l'intérêt d'un mandat exclusif. Le négociateur doit aussi l'informer sur la législation applicable, les diagnostics immobiliers et le métrage Carrez, puis compléter l'attestation de superficie.

Question 2.1. Expliquez à Régine Ollier l'intérêt pour elle de signer un mandat exclusif, en adaptant votre réponse à son profil indiqué dans la fiche découverte produit.

Votre profil met en avant la sécurité et l'orgueil. Avec un mandat exclusif, vous confiez la vente à un seul interlocuteur, qui coordonne les visites et vous tient informée. L'agence peut concentrer ses moyens sur la mise en valeur de votre appartement et défendre une stratégie de prix cohérente. Vous bénéficiez ainsi d'un accompagnement suivi et professionnel, pour vendre plus sereinement et préparer votre installation près de votre fille.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Un interlocuteur unique, une commercialisation cohérente et un accompagnement sécurisé jusqu'à la vente.

Question 2.2. Informez Régine Ollier sur la législation en vigueur si elle change d'avis après la signature du mandat exclusif et précisez ce qu'elle doit faire.

Si vous signez le mandat à votre domicile, vous pouvez vous rétracter dans les 14 jours calendaires suivant sa signature. Adressez à l'agence le formulaire de rétractation remis ou une déclaration claire, dans le délai prévu.

En dehors de ce cas, le mandat exclusif est irrévocable pendant les trois premiers mois. Après ces trois mois, vous pouvez y mettre fin à tout moment par lettre recommandée avec accusé de réception, en respectant un préavis de 15 jours.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> Rétractation sous 14 jours en cas de signature à domicile; sinon, résiliation après 3 mois avec 15 jours de préavis par lettre recommandée.

Question 2.3. Répondez de façon détaillée à Régine Ollier sur la validité des DPE et ERNT réalisés en 2010 et indiquez les autres diagnostics qu'elle doit fournir pour vendre son appartement.

Le DPE de 2010, valable au maximum 10 ans, n'est plus valable pour une vente en 2018. L'ERNT doit dater de moins de six mois : il faut donc le renouveler, sous la forme de l'état des risques et pollutions applicable lors de la vente. L'immeuble étant en zone de risque d'inondation et de termites, ces éléments doivent être indiqués.

- Un état relatif aux termites est requis dans la zone concernée; validité : six mois.
- Pas de diagnostic amiante pour une construction de 2010, ni de plomb pour un logement postérieur à 1949.
- Gaz et électricité sont à contrôler si les installations ont plus de 15 ans. Le raccordement au tout-à-l'égout exclut le diagnostic d'assainissement non collectif.

La mérule ne fait pas l'objet d'un diagnostic réglementaire obligatoire, mais l'information sur le risque doit être donnée si le bien se situe dans une zone délimitée à cet effet.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Renouveler le DPE et l'état des risques; fournir l'état termites. Pas d'amiante ni de plomb pour ce logement de 2010; gaz et électricité seulement si les installations dépassent 15 ans.

Question 2.4. Répondez à l'objection de Régine Ollier en indiquant si vous avez le droit de réaliser vous-même le certificat de superficie Carrez de son appartement.

Oui. La loi ne réserve pas le mesurage Carrez à un diagnostiqueur certifié : vous pouvez effectuer le métrage et établir l'attestation. Vous devez toutefois mesurer avec rigueur les surfaces privatives closes et couvertes, déduire les éléments exclus par la loi et écarter les parties dont la hauteur est inférieure à 1,80 m. Le vendeur reste exposé aux conséquences d'une superficie déclarée erronée.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Oui, l'agent immobilier peut réaliser le métrage; l'exactitude de la superficie déclarée reste essentielle.

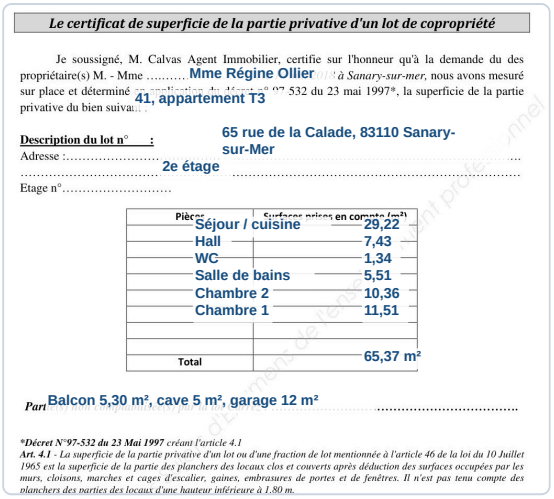
Question 2.5. Complétez l'attestation de superficie de l'appartement de Régine Ollier sur l'annexe 6, en renseignant la description du lot, les pièces et leurs superficies prises en compte, le total et les parties non comptabilisées selon les règles Carrez. L'annexe est à rendre avec la copie.

Le plan donne une hauteur sous plafond de 2,50 m dans toutes les pièces, supérieure au seuil Carrez de 1,80 m. Les six surfaces intérieures du lot d'habitation sont donc prises en compte.

Pièce	Surface Carrez (m²)
Séjour / cuisine	29,22
Hall	7,43
WC	1,34
Salle de bains	5,51
Chambre 2	10,36
Chambre 1	11,51
Total	**65,37**

Reporter sur l'attestation : Mme Régine Ollier, lot n° 41, appartement T3, 2e étage, 65 rue de la Calade, 83110 Sanary-sur-Mer. Le balcon, la cave et le garage sont exclus du calcul Carrez.

Annexe 6 complétée : attestation de superficie Carrez



Le certificat de superficie de la partie privative d'un lot de copropriété

Je soussigné, M. Calvas Agent Immobilier, certifie sur l'honneur qu'à la demande du des propriétaire(s) M. - Mme ..... Mme Régine Ollier ..... *à Sanary-sur-mer,* nous avons mesuré sur place et déterminé en application du décret n° 97 532 du 23 mai 1997*, la superficie de la partie privative du bien suivant :

Description du lot n° : 41, appartement T3

Adresse :..... 65 rue de la Calade, 83110 Sanary-sur-Mer .....

..... 2e étage .....

Etage n°.....

Pièces	Surfaces prises en compte (m²)
Séjour / cuisine	29,22
Hall	7,43
WC	1,34
Salle de bains	5,51
Chambre 2	10,36
Chambre 1	11,51
Total	65,37 m²

Parties annexes : Balcon 5,30 m², cave 5 m², garage 12 m² .....

Décret N°97-532 du 23 Mai 1997 *créant l'article 4.1*
***Art. 4.1** - La superficie de la partie privative d'un lot ou d'une fraction de lot mentionnée à l'article 46 de la loi du 10 Juillet 1965 est la superficie de la partie des planchers des locaux clos et couverts après déduction des surfaces occupées par les murs, cloisons, marches et cages d'escalier, gaines, embrasures de portes et de fenêtres. Il n'est pas tenu compte des planchers des parties des locaux d'une hauteur inférieure à 1.80 m.*

✓ RÉPONSE À RETENIR

Lot 41, appartement T3 au 2e étage : superficie Carrez de 65,37 m². Balcon, cave et garage exclus.

3. Commercialisation, négociation et fiscalité

Le Cabinet J&C Immobilier prépare la commercialisation de l'appartement de Régine Ollier, puis traite des offres d'achat et de l'intérêt d'une mise en location saisonnière pour des acquéreurs. Après acceptation d'une offre, il faut estimer les droits d'enregistrement, les frais d'acte et le coût global prévisionnel de l'achat.

Question 3.1. Réalisez l'annonce destinée à être publiée sur le site internet de l'agence pour présenter et commercialiser l'appartement de Régine Ollier.

Sanary-sur-Mer : appartement T3 avec vue mer

Au 2e étage avec ascenseur, ce bien en très bon état offre un séjour d'environ 30 m², deux chambres, une salle de bains et une cuisine entièrement équipée. Son balcon d'environ 6 m², exposé plein sud, ouvre sur la mer. Cave de 5 m² et garage de 12 m². Résidence avec parc arboré. Chauffage électrique et climatisation réversible. DPE : B, GES : C. Charges de copropriété : 110 €/mois. Surface du logement en cours de métrage.
Prix : 333 900 € honoraires inclus, à la charge de l'acquéreur.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> T3 avec balcon vue mer, cave et garage à Sanary-sur-Mer : 333 900 € honoraires inclus, charge acquéreur.

Question 3.2. Justifiez juridiquement, en vous appuyant sur les extraits du Code civil, votre refus de présenter au vendeur l'offre d'Anthony Bouchard, formulée à 125 000 € hors honoraires pour l'appartement.

L'article 1583 indique que la vente n'est parfaite qu'après accord du vendeur et de l'acquéreur sur le bien et le prix : l'offre de 125 000 € ne suffit donc pas à conclure la vente. À titre de repère seulement, cinq douzièmes du prix hors honoraires affiché au mandat (315 000 €) correspondent à 131 250 €. L'offre est inférieure à ce montant. Toutefois, selon les articles 1674 et 1675, la lésion se mesure par rapport à la valeur réelle du bien au jour de la vente, non au seul prix affiché. Ces extraits justifient une alerte, mais n'autorisent pas à eux seuls le mandataire à retenir l'offre : il convient de la transmettre à la vendeuse et de l'éclairer.

> ✓ RÉPONSE À RETENIR
>
> L'offre ne forme pas une vente sans acceptation. Les articles cités justifient d'alerter la vendeuse, mais pas, à eux seuls, de lui cacher l'offre.

Question 3.3. Citez les avantages de la location saisonnière pour cet appartement, en réponse aux préoccupations de Lise et Henry Sauve concernant son prix et ses charges annuelles.

La location saisonnière peut contribuer à alléger le coût de leur résidence secondaire et à compenser les charges, sans garantir un revenu fixe. Selon les moyennes de l'agence, un appartement loué 12 semaines à 600 € par semaine génère 7 200 € de loyers bruts. Après 25 % d'honoraires d'agence, il reste 5 400 €, avant charges, taxe foncière, autres dépenses et fiscalité. La gestion professionnelle prend en charge la publicité, les réservations, l'accueil et l'assistance aux vacanciers. Les propriétaires peuvent aussi réserver certaines périodes pour leurs propres séjours.

✓ RÉPONSE À RETENIR

La location saisonnière peut apporter environ 5 400 € après honoraires sur la base moyenne indiquée, tout en déléguant la gestion et en préservant des périodes d'usage personnel.

Question 3.4. À partir de l'offre acceptée à 320 000 €, dont 18 000 € d'honoraires TTC à la charge de l'acquéreur, des meubles meublants évalués à 10 000 €, du taux de droits d'enregistrement de 5,8 %, des émoluments du notaire estimés à 7 550 € et des frais et débours de 400 € TTC, estimez les droits d'enregistrement, le total des frais d'acte et le coût global prévisionnel de l'achat.

Pour calculer les droits, on déduit du prix les honoraires à la charge de l'acquéreur et la valeur des meubles : 320 000 - 18 000 - 10 000 = 292 000 €. Les droits d'enregistrement sont donc de 292 000 × 5,8 % = 16 936 €. Les frais d'acte estimés comprennent ces droits, les émoluments et les débours : 16 936 + 7 550 + 400 = 24 886 €. Le coût global prévisionnel additionne le prix d'achat de 320 000 € et ces frais d'acte.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Droits d'enregistrement : 16 936 €. Frais d'acte estimés : 24 886 €. Coût global prévisionnel : 344 886 €.

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

Bilan de l'épreuve : L'épreuve E51 Transaction immobilière du BTS Professions Immobilières, session 2018, code 18PI51TIM1, dure 3 heures et a un coefficient 3. Les trois dossiers, notés chacun sur 20 points, portent sur le marché de la location saisonnière dans le Var, la prise de mandat de vente d'un appartement à Sanary-sur-Mer, puis sa commercialisation, la négociation et le calcul des frais d'acquisition. Les compétences évaluées associent analyse, conseil, droit et calculs justifiés.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Une prévision de volume s'appuie sur l'évolution historique des biens loués et s'arrondit à l'unité la plus proche.
- Pour prévoir les honoraires de location, appliquez la répartition des biens, les tarifs hebdomadaires, les semaines de remplissage et le taux d'honoraires de 25 %.
- La loi Carrez retient les surfaces closes et couvertes après déductions, hors surfaces dont la hauteur est inférieure à 1,80 m.
- Pour les droits d'enregistrement, la base tient compte du prix hors honoraires acquéreur et hors valeur des meubles meublants listés.

Points de vigilance & attentes du jury

- Structurez le rapport d'étude de marché avec plusieurs sources, tableaux, graphiques, conclusion et préconisations.
- Justifiez les prévisions en détaillant les étapes, les proportions, les tarifs et les unités utilisées.
- Pour le certificat Carrez, exploitez le plan coté et écartez notamment balcon, cave et garage.
- Distinguez prix de vente, honoraires, meubles meublants et frais d'acte, et justifiez tous les calculs.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment établir la prévision de chiffre d'affaires des locations saisonnières ?

Appliquez la répartition de 60 % d'appartements et 40 % de villas au volume prévu. Pour chaque catégorie, multipliez le nombre de biens par le tarif hebdomadaire et les semaines de remplissage, puis appliquez les honoraires de 25 %.

Q : Quelles surfaces faut-il retenir pour le certificat Carrez ?

Retenez les surfaces closes et couvertes après les déductions prévues, en écartant les surfaces dont la hauteur est inférieure à 1,80 m. Les caves et garages sont exclus, tout comme les surfaces non closes telles que le balcon.

Q : Combien de temps dure l'épreuve et comment sont répartis les points ?

L'épreuve dure trois heures et son coefficient est 3. Elle comporte trois dossiers indépendants, chacun noté sur 20 points, soit 60 points au total. Tous les calculs doivent être justifiés.

Q : Que faut-il soigner pour répondre aux attentes d'évaluation dans cette épreuve ?

Répondez à chaque mission en vous appuyant sur les annexes utiles. Présentez clairement les calculs, exploitez les données du plan pour les surfaces et structurez l'étude de marché avec tableaux, graphiques, conclusion et préconisations.

Sujet officiel associé (PDF) : https://coursbtspi.fr/assets/annales/bts-pi/E5 - Administration des copropriétés et de l'habitat social/2018/BTS PI - E5 - Administration des copropriétés et de l'habitat social - 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.