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 E51 :
TRANSACTION IMMOBILIÈRE

SESSION 2018

_____

Durée : 3 heures
Coefficient : 3

_____

Cabinet "J&C Immobilier"

Matériel autorisé :

L'usage de tout modèle de calculatrice, avec ou sans mode examen, est autorisé.

Document à rendre et à agrafer avec la copie : Annexe 6

CE SUJET COMPORTE TROIS DOSSIERS **INDÉPENDANTS** :

DOSSIER 1 : **ANALYSE DU MARCHÉ DE LA LOCATION SAISONNIÈRE**	20	points
DOSSIER 2 : **NÉGOCIATION ET PRISE DE MANDAT DE VENTE**	20	points
DOSSIER 3 : **COMMERCIALISATION - NÉGOCIATION ET FISCALITÉ**	20	points
Total :	**60**	**points**

NB : tous les calculs doivent être justifiés.

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

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet se compose de 12 pages, numérotées de 1/12 à 12/12

Cabinet "J&C Immobilier"

En 2007, titulaires du BTS Professions Immobilières, Camille Julliard et Thomas Calvas décident de créer leur propre agence immobilière : « Cabinet J&C Immobilier » à Sanary-sur-Mer (83110).
Grâce à leur professionnalisme et leur rigueur, l'agence a su se faire une place dans un marché concurrentiel.
Depuis sa création, l'agence a misé sur un large choix de biens et sur la qualité du conseil (juridique, fiscal, financier…) offert aux clients. Elle bénéficie d'une bonne image.
Pour développer son activité, elle a créé une synergie entre la transaction vente et la location saisonnière. En effet, située en bord de mer dans un secteur très touristique, sa clientèle d'acquéreurs est en recherche de résidences secondaires. La mise en location permet aux propriétaires de rentabiliser sereinement leur investissement. Cette activité constitue un avantage concurrentiel.
Au sein de l'agence, Camille Julliard s'occupe essentiellement de l'activité « location saisonnière », alors que Thomas Calvas concentre son travail sur la vente de biens immobiliers. Ils s'interrogent sur leur stratégie de communication.

En tant que jeune négociateur(trice) au sein de leur agence, **vous signez les documents sous le nom de « Dominique Taligros ».**

Ils vous confient 3 dossiers prenant appui sur la base documentaire annexée.

DOSSIER 1 : ANALYSE DU MARCHÉ DE LA LOCATION SAISONNIÈRE

Camille Julliard cherche actuellement à développer plus intensément son activité « location saisonnière ». Pour cela, elle vous confie la réalisation d'une étude de marché.

MISSION CONFIÉE :
1. Vous rédigez un rapport qui traite les points ci-dessous.

- L'analyse du marché de la location saisonnière dans le Var.

- L'évolution de l'activité de la location saisonnière de l'agence, la prévision de son chiffre d'affaires pour l'année prochaine en volume (en arrondissant à l'unité la plus proche), ainsi que la prévision en valeur. L'analyse doit être complétée de tableaux et de graphiques pertinents.

- Vos préconisations pour développer l'activité.

Pour information : le rapport est un compte rendu structuré présentant plusieurs sources d'information avec une conclusion proposant des pistes à suivre.

DOSSIER 2 : NÉGOCIATION ET PRISE DE MANDAT DE VENTE

Lors d'une visite chez une cliente âgée, Régine Ollier, vous avez complété une « fiche découverte » de son appartement à Sanary-sur-Mer. Elle a acheté ce bien en état futur d'achèvement en janvier 2010 pour y habiter et souhaite maintenant s'installer près de sa fille en Bretagne.
Après avoir estimé son bien, vous lui proposez de signer un mandat exclusif.
Régine Ollier ne comprend pas bien : *« Quel est l'intérêt pour moi de signer ce type de mandat ? ».*

MISSION CONFIÉE :
2.1 Vous répondez à Régine Ollier en vous appuyant sur son profil mentionné dans la « fiche découverte produit ».

Base Nationale des sujets d'examens de l'enseignement professionnel

Vous avez réussi à la convaincre d'opter pour un mandat exclusif. Après signature des informations précontractuelles, Régine Ollier s'apprête à signer le mandat, mais elle n'est pas encore rassurée. Elle vous dit : *« Si je change d'avis après la signature du mandat que se passe-t-il ? Que dois-je faire ? »*

MISSION CONFIÉE :
2.2 Vous l'informez sur la législation en vigueur.

Pendant l'entretien, vous lui expliquez qu'elle doit fournir certains diagnostics immobiliers. Elle s'inquiète alors des frais liés à cette vente.
Régine Ollier vous confie le Diagnostic de Performance Energétique (DPE) et l'État des Risques Naturels et Technologiques (ERNT) réalisés en 2010 lors de l'achat de son appartement. Elle vous dit : *« Ces diagnostics sont-ils toujours valables ? Est-ce que je dois en fournir d'autres ? »*

MISSION CONFIÉE :
2.3 Vous répondez de façon détaillée à Régine Ollier.

Les frais supplémentaires pour la réalisation de ces diagnostics agacent Régine Ollier. Vous lui proposez, dans un geste commercial, de réaliser vous-même le certificat de superficie Carrez. Elle vous rétorque : « A*vez-vous le droit de le faire ?* »

MISSIONS CONFIÉES :
2.4 Vous répondez à son objection.
2.5 Vous complétez l'attestation de superficie de son appartement sur l'annexe 6 (à rendre avec votre copie).

DOSSIER 3 : COMMERCIALISATION - NÉGOCIATION ET FISCALITÉ

Vous avez signé le mandat exclusif de vente avec Régine Ollier (n°123) au prix de 333 900 € honoraires inclus (charge acquéreur) et 315 000 € hors honoraires. Vous préparez le plan de communication du bien.

MISSION CONFIÉE :
3.1 Vous réalisez l'annonce qui sera publiée sur le site internet de l'agence.

Anthony Bouchard, un investisseur, se présente à l'agence. Il est pressé et après avoir visité le bien, il souhaite faire une offre pour le T3 de Régine Ollier. Il estime qu'actuellement le marché permet de fortes négociations. Il propose donc 125 000 € hors honoraires.
Vous lui expliquez qu'il n'est pas judicieux de proposer une offre aussi faible pour lancer une négociation efficace. Il vous rétorque : « *C'est tout de même votre travail de proposer mon offre !* ».
Vous refusez de présenter l'offre d'Anthony Bouchard.

MISSION CONFIÉE :
3.2 Vous justifiez juridiquement votre refus en vous aidant du Code civil.

Base nationale des Sujets d'examens de l'enseignement professionnel

Le lendemain, un couple de vacanciers parisiens se présente à l'agence. Lise et Henry Sauve souhaitent investir dans une résidence secondaire, dans la région, pour en profiter durant leurs vacances. Vous les invitez donc à visiter le bien de Régine Ollier.
Lise et Henry Sauve sont séduits par l'appartement mais ils trouvent le prix excessif et se soucient des charges annuelles du bien. Vous leur présentez alors votre activité de location saisonnière.

MISSION CONFIÉE :
3.3 Vous citez les avantages de la location saisonnière pour cet appartement.

Lise et Henry Sauve sont convaincus par votre réponse et proposent de faire une offre d'achat à 320 000 €.
Après négociation avec l'agence et Régine Ollier, l'offre est acceptée à ce prix (320 000 € dont 18 000 € d'honoraires TTC à la charge de l'acquéreur).
Les clients se rendent à l'agence pour signer le compromis de vente. Les meubles meublants d'un montant de 10 000 € ont été listés dans l'avant-contrat.
Les droits d'enregistrement dans ce département sont de 5,8 % du prix, les émoluments du notaire sont estimés à 7 550 €, les frais et débours à 400 € TTC.

MISSION CONFIÉE :
3.4 Vous estimez les droits d'enregistrement, la prévision totale des frais d'acte (appelés communément « frais de notaire ») et le coût global prévisionnel de cet achat.

BASE DOCUMENTAIRE :

- **ANNEXE 1 -** La situation géographique et les informations générales du Cabinet J&C Immobilier
- **ANNEXE 2 -** Les informations sur le marché de la location saisonnière dans le Var
- **ANNEXE 3 -** Les informations sur la location saisonnière du Cabinet J&C Immobilier
- **ANNEXE 4 -** La fiche découverte produit
- **ANNEXE 5 -** Le plan de l'appartement de Régine Ollier
- **ANNEXE 6 -** Le certificat Carrez **(à rendre avec la copie)**
- **ANNEXE 7 -** Extraits du Code civil

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

ANNEXE 1 - La situation géographique et les informations générales du Cabinet J&C Immobilier





http://www.sanarysurmer.com/Decouvrir-la-ville/Tourisme/Sanary-Pratique/Acces-Plan-Transport

Cabinet J&C Immobilier :
24 rue de la plage, 83110 Sanary-sur-Mer
Siège social : Sanary-sur-Mer
Carte professionnelle n° CPI 8302 2018 000 096 481 mentions « Transaction sur immeuble et fonds de commerce » et « Gestion immobilière », délivrée par la CCI de Toulon
Caisse de garantie CGAIM - RCS Toulon - n° SIREN : 833 654 896

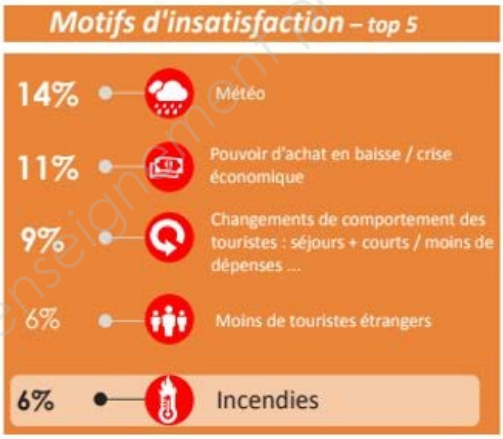
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

ANNEXE 2 - Les informations sur le marché de la location saisonnière dans le Var

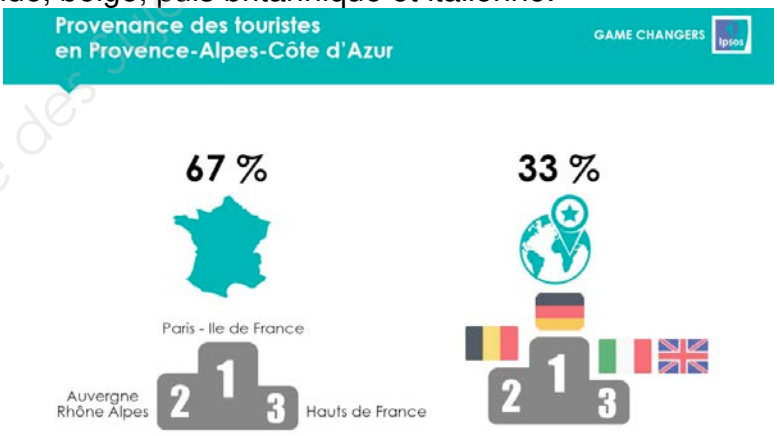
Malgré un contexte très particulier lié au drame de l'attentat de Nice le 14 juillet 2016 et grâce à la formidable mobilisation de tous les professionnels du secteur, le bilan de fréquentation de la saison estivale 2017 reste satisfaisant pour 80 % des professionnels de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur (PACA) interrogés, en hausse par rapport à 2016 (72 %). Les professionnels paraissent confiants sur leur activité pour la suite.
« Notre région reste en tête du peloton des territoires les plus attractifs et les plus touristiques au monde », Renaud MUSELIER, président du Comité Régional de Tourisme PACA.

La bonne météo du sud de la France, notamment sur le littoral, a permis de maintenir la fréquentation avec un bon taux d'occupation (75 % en moyenne en août). Néanmoins, les étés très chauds peuvent démotiver les touristes, notamment avec les risques d'incendies qui sont de plus en plus médiatisés.





D'où viennent-ils ?
Selon les professionnels interrogés, 67 % de la clientèle de la région PACA est française (issue en majorité des régions Ile-de-France, Auvergne Rhône-Alpes et Hauts de France).
La clientèle étrangère représente 33 % de leur clientèle contre 39 % l'année dernière : elle est en majorité allemande, belge, puis britannique et italienne.



Des efforts commerciaux ont été réalisés pour récupérer de la clientèle internationale, car c'est elle qui permet de maintenir un chiffre d'affaires conséquent dans le Var. À savoir, les dépenses en moyenne par jour et par personne pour un touriste français sont de 53 €, contre 114 € pour un touriste international.

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

Avec 6 millions de touristes internationaux qui dépensent deux fois plus que les touristes français, notre région est la deuxième destination du tourisme international en France, juste après Paris-Île de France. Le tourisme mondial devrait augmenter de 50 % d'ici 2030, le nombre de concurrents pourrait être, quant à lui, multiplié par 3.

Baisse du pouvoir d'achat des ménages

Du côté de Saint-Tropez où les locations sont plus coûteuses, une légère baisse s'est fait ressentir dans les réservations.

On constate en parallèle des difficultés rencontrées par les professionnels de la location meublée, ainsi que les activités de loisir et la restauration qui sont les témoins d'une baisse du pouvoir d'achat des touristes.

De plus, la concurrence de pays comme le Portugal, l'Espagne ou la Croatie ne joue pas en faveur de notre département et en particulier des campings, certainement les plus déçus par les chiffres de cet été.

La forte concurrence des nouveaux moyens de location saisonnière via internet

L'activité touristique de la région a connu pour cette saison estivale des passages à vide et des pics de fréquentation surprenants, résultant peut-être de l'émergence des plateformes d'hébergement comme *Airbnb*. Les professionnels font d'ailleurs face à une mutation dans les réservations qui se font souvent à la dernière minute et souvent via internet.

Le site Abritel, ou encore les formules « *Airbnb* », sont actuellement en progression dans le Var comme ailleurs, et viennent prendre des parts de marché aux professionnels de la location.

L'arrière-saison, porteuse d'espoir

L'arrière-saison, notamment le mois de septembre avec ses belles journées, connaît un taux de remplissage satisfaisant et prend de l'ampleur au fil des années. Les offices de tourisme vont d'ailleurs travailler à davantage communiquer sur l'événementiel notamment sur les festivals qui apportent une belle dynamique, synonyme de remplissage.

Il faut saisir l'opportunité d'accrocher des touristes en hors-saison pour compléter la période estivale.

Source comité régional de tourisme-PACA- 2017

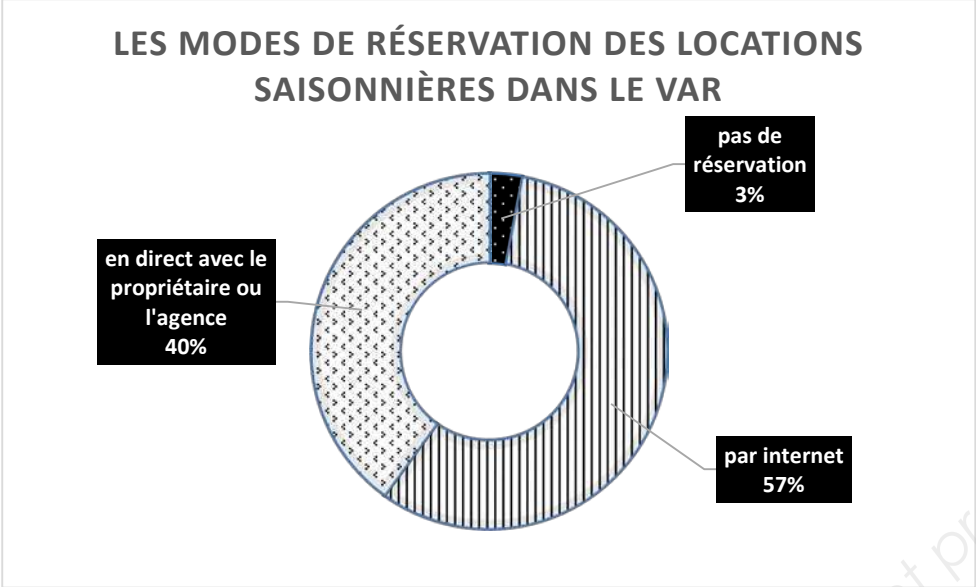
Tableau des tendances de fréquentation par mode d'hébergement

Modes d'hébergement	Tendances juillet	Tendances août
Hôtellerie	En baisse	Stable sauf dans les Alpes-Maritimes
Hôtellerie de plein air : camping	En baisse ou stable selon les territoires. Progression dans le Var	Stable Tiré par le Var
Locations de meublés par les agences immobilières	Légère hausse dans l'arrière-pays et recul sur le littoral	Bon taux de remplissage
Villages de vacances et résidences de tourisme	Stable bon taux de remplissage (surtout dans le Var)	Stable bon taux de remplissage (surtout dans le Var)
Location vacances de PAP ***Source : Abritel***	En hausse	En hausse

Source comité régional de tourisme PACA - 2017

Base nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

ANNEXE 2 suite



Conseil général du Var – Enquête Client

Propriétaires et locataires : les professionnels restent les garants d'un service de qualité

Vacanciers ou propriétaires, de plus en plus de personnes se tournent vers les professionnels de l'immobilier. En effet, côté propriétaires, les garanties et la disponibilité des agences leur permettent de confier leur bien en toute sécurité, et de se libérer des lourdes contraintes de réservation, d'accueil, de publicité, d'assistance clientèle et de gestion des litiges… in fine les propriétaires sont gagnants grâce à un rapport service / prix primordial sur ce secteur d'activité.
Le Var est le 1er département touristique en France. Côté vacanciers, le fait d'être rassurés, écoutés et accueillis est un critère qui fait la différence. « *Bon nombre de clients ayant connu de mauvaises expériences via des locations en direct font leur retour.* » constate Stéphane Navarro (Président de la Commission Locations de Vacances FNAIM du Var).
Cependant la durée des séjours diminue. La question du coût est devenue primordiale : « *La majorité de nos clients a réservé une villa et est venue à deux familles afin de diviser les coûts de location.* » poursuit Stéphane Navarro.

Source FNAIM du Var 2017

ANNEXE 3 - Les informations sur la location saisonnière du Cabinet J&C Immobilier

Années	2013	2014	2015	2016	2017
Nombre de biens loués par l'agence	56	58	63	67	71

Les biens à louer par l'agence sont répartis ainsi : 60 % d'appartements et 40 % de villas.
On partira sur cette répartition pour calculer la prévision du chiffre d'affaires en valeur pour 2018.

Tarif pour l'été 2018	***Prix moyen de la location / semaine Hors honoraires***	***Remplissage en moyenne / bien***
Appartements	*600 €*	*12 semaines*
Villas	*3 000 €*	*10 semaines*

Les honoraires de l'agence sur les loyers saisonniers sont de **25 % du prix de la location** des biens (villas et appartements).

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel

ANNEXE 4 - La fiche découverte produit

APPARTEMENT RÉGINE OLLIER

INFORMATIONS GÉNÉRALES	
Catégorie	Appartement
Localisation	65 rue de la calade, 83110 Sanary-sur-Mer
Prix	333 900 € Honoraires Inclus 315 000 € Hors Honoraires
Date de construction	2010
Copropriété	oui
Nombre de lots	54
État financier	Copropriété saine sans procédure en cours
Charges de copropriété	110 € /mois
Taxe Foncière	1 600 €

PRÉSENTATION DU BIEN	
Nombre de pièces	3
Surface habitable	*En attente de métrage*
Séjour	30 m² environ
Nombre de chambres	2
Cuisine	Très belle cuisine entièrement équipée (valeur 10 000 €)
Salle de bain	1
Étage	2ème
PHOTOS	 

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES	
Terrain privatif	Non
Balcon	Environ 6 m² vue mer
Cave	Oui 5 m²
Garage	Oui 12 m²
Chauffage	Électrique / climatisation réversible
Parc arboré	Oui
Ascenseur	Oui
Exposition	Plein sud
DIAGNOSTICS	DPE B / GES C Immeuble relié au tout à l'égout. Il existe un plan de prévention des risques d'inondation. L'arrêté préfectoral précise que l'immeuble se trouve dans une zone concernée par les termites et les mérules.

COMMENTAIRES DE L'AGENCE
Très bon état général de l'appartement, belles prestations générales. Quartier agréable et bien desservi.

PROFIL CLIENT VENDEUR selon la méthode SONCAS
SÉCURITÉ ☑ ORGUEIL ☑ NOUVEAUTÉ ☐ CONFORT ☐ ARGENT ☐ SYMPATHIE ☐

Base nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

ANNEXE 5 - Le plan de l'appartement de Régine Ollier

Résidence « Les jardins de la mer »
65 rue de la calade, 83110 Sanary-sur-Mer

Construction 2010
Hauteur sous plafond (*Hsp*) de l'ensemble de l'appartement : 2,50 m.

Lot n° 41 appartement T3, 2ème étage
+ Lot n° 7 Garage : 12 m²
+ Lot n° 13 Cave : 5 m²
La copropriété contient 54 lots au total.



Mesures réalisées par l'agence

Base Nationale des ... de l'enseignement professionnel

ANNEXE 6 - Le certificat Carrez (à rendre avec la copie)

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 ….……..……., *le 16 mai 2018 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° :

Adresse :…….

……

Etage n°……

Pièces	Surfaces prises en compte (m²)
Total	

Partie(s) non comptabilisée(s) par la loi Carrez : …….

***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.*
Sont expressément exclus du champ d'application de la loi : Les caves, les garages et emplacements de stationnement, quelle que soit leur superficie et leur hauteur sous plafond, et d'autre part les lots ou fractions de lots d'une superficie inférieure à 8 m².

M. Calvas
Agent Immobilier
Pour servir et valoir ce que de droit
Signature

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

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

ANNEXE 7 - Extraits du Code civil

Article 1583
[La vente] est parfaite entre les parties, et la propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur, dès qu'on est convenu de la chose et du prix, quoique la chose n'ait pas encore été livrée ni le prix payé.

Article 1674
Si le vendeur a été lésé de plus de sept douzièmes dans le prix d'un immeuble, il a le droit de demander la rescision de la vente, quand même il aurait expressément renoncé dans le contrat à la faculté de demander cette rescision, et qu'il aurait déclaré donner la plus-value.

Article 1675
Pour savoir s'il y a lésion de plus de sept douzièmes, il faut estimer l'immeuble suivant son état et sa valeur au moment de la vente. En cas de promesse de vente unilatérale, la lésion s'apprécie au jour de la réalisation.

Article 1676
La demande n'est plus recevable après l'expiration de deux années, à compter du jour de la vente.

Article 1677
La preuve de la lésion ne pourra être admise que par jugement, et dans le cas seulement où les faits articulés seraient assez vraisemblables et assez graves pour faire présumer la lésion.

Article 1678
Cette preuve ne pourra se faire que par un rapport de trois experts, qui seront tenus de dresser un seul procès-verbal commun, et de ne former qu'un seul avis à la pluralité des voix.

Article 1681
Dans le cas où l'action en rescision est admise, l'acquéreur a le choix ou de rendre la chose en retirant le prix qu'il en a payé, ou de garder le fonds en payant le supplément du juste prix, sous la déduction du dixième du prix total.
Le tiers possesseur a le même droit, sauf sa garantie contre son vendeur.

Article 1682
Si l'acquéreur préfère garder la chose en fournissant le supplément réglé par l'article précédent, il doit l'intérêt du supplément, du jour de la demande en rescision.
S'il préfère la rendre et recevoir le prix, il rend les fruits du jour de la demande.
L'intérêt du prix qu'il a payé lui est aussi compté du jour de la même demande, ou du jour du paiement, s'il n'a touché aucuns fruits.

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

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.