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 2019

_____

Durée : 3 heures

Coefficient : 3

"LA QUÊTE IMMOBILIÈRE"

_____

Matériel autorisé :

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

Documents à rendre et à agrafer avec la copie :

- **Annexe 3** - La fiche d'estimation de l'agence – 1ère partie
- **Annexe 4** - La fiche d'estimation de l'agence – 2ème partie
- **Annexe 7** - L'offre d'achat
- **Annexe 11** - La préparation du plan de financement

CE SUJET COMPORTE DEUX DOSSIERS **INDÉPENDANTS** :

DOSSIER 1 : DE L'ESTIMATION D'UN BIEN À L'OFFRE D'ACHAT	40 points
DOSSIER 2 : LE CONSEIL EN FINANCEMENT	20 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 15 pages, numérotées de 1/15 à 15/15.

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

PRÉSENTATION DE L'AGENCE ET DE SON ENVIRONNEMENT

L'agence "LA QUÊTE IMMOBILIÈRE", créée en 2006, est située à Sceaux à 10 km de Paris, en banlieue sud, dans le département des Hauts de Seine. Cette ville de 20 000 habitants fait partie du territoire « Vallée Sud - Grand Paris ». Elle est très recherchée pour sa qualité de vie. En effet, Sceaux est une ville qui possède de nombreux atouts, notamment son parc départemental dessiné par André Le Nôtre. Ce parc faisait partie du domaine personnel de Colbert, contrôleur général des Finances de Louis XIV. La ville de Sceaux, traversée par la "Coulée verte du sud parisien", a créé la première zone piétonne d'Île-de-France en 1974. De plus, la ville est très bien desservie par les transports en commun (RER B et bus) ce qui permet de se rendre à Paris en 20 minutes. La ville accueille aussi de nombreuses structures scolaires de qualité (trois lycées, l'université de droit-économie-gestion Paris XI, un institut universitaire de technologie, une école d'ingénieur...).

La typologie de l'habitat à Sceaux est diverse : maisons en meulière (*), immeubles anciens, mais aussi des maisons neuves, des immeubles récents et des résidences pour étudiants. La commune a aussi un riche patrimoine avec quelques maisons d'architectes remarquables : le Chalet Blanc (d'Hector Guimard), la maison Trapenard (de Robert Mallet-Stevens), la villa Alquier (de Bertrand Arnoux), la villa Snégaroff (de Bruno Elkouken), la villa Granet (de "Pol") et la villa Baltard (de Victor Baltard).

L'agence "LA QUÊTE IMMOBILIÈRE", a pour activité principale la transaction. L'équipe de l'agence est composée de cinq personnes qui ont chacune des compétences bien précises.

- Elle est dirigée par son créateur Arthur GARONNE. Il se charge du développement de l'agence et en particulier de la transaction locative en immobilier commercial.

- Alix LEYRE est une négociatrice confirmée, spécialisée dans la « transaction de belles demeures et de propriétés de standing ». Elle est titulaire d'un BTS « professions immobilières » et d'une licence professionnelle « gestion technique du patrimoine », ce qui lui permet de mettre en avant des compétences professionnelles reconnues face à une clientèle très exigeante.

- Medhi LOIRE et Célina DURANCE sont des conseillers expérimentés en immobilier. Ils connaissent parfaitement la ville et ont développé un réseau efficace d'apporteurs d'affaires. Ils sont chargés de la location et de la vente de tous les biens immobiliers à l'exception des propriétés de standing.

- Morgane ADOUR est assistante et gère en particulier l'accueil, le suivi clientèle post-commercial, les relations avec les partenaires locaux (notaires, architectes, entrepreneurs, déménageurs...) et la préparation administrative des dossiers de ventes et de locations. Elle maîtrise parfaitement l'anglais et l'allemand ce qui lui permet d'être une interlocutrice privilégiée pour les clients étrangers.

Arthur GARONNE est très satisfait du développement de son agence et il vient de vous recruter en tant que négociateur(trice) "junior". C'est un dirigeant qui accorde beaucoup d'importance à la qualité du travail et à la déontologie. Il est convaincu que c'est le seul moyen de s'imposer comme professionnel de l'immobilier. Afin de tester vos compétences, il vous confie deux dossiers.

Vous signerez tous les documents professionnels sous le nom de Dominique LASEINE.

(*) Roche siliceuse utilisée dans la construction de villas de la région parisienne entre 1880 et 1930

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

DOSSIER 1 – DE L'ESTIMATION D'UN BIEN À L'OFFRE D'ACHAT

Vous avez accompagné Arthur GARONNE pour une visite de découverte d'un appartement situé dans une résidence recherchée de la ville de Sceaux. En raison de la notoriété de l'agence et sur les recommandations d'amis, le couple LADEULE s'est adressé à l'équipe commerciale de l'agence afin qu'elle prenne en charge la vente de leur résidence principale. Mario LADEULE vient d'accepter une mutation professionnelle à l'étranger. Le couple souhaite donc vendre rapidement. Arthur GARONNE vous confie l'estimation du bien au prix du marché (hors honoraires d'agence) afin de négocier ensuite un mandat exclusif. Les négociateurs de l'agence ont pour habitude de se référer à l'ensemble des biens vendus comparables au bien à estimer. Il a promis au couple un avis de valeur sous 48 h.

☛ **MISSIONS CONFIÉES**

1.1 - Vous complétez la fiche d'estimation de l'agence (<u>annexes 3 et 4 à compléter et à rendre avec la copie</u>).

NB :Vous choisissez tous les biens comparables et vous arrondissez votre estimation au millier d'euros le plus proche.

1.2 - Vous rédigez ensuite l'avis de valeur destiné aux vendeurs.

Convaincu par votre estimation, le couple LADEULE vous a confié le mandat exclusif de vente de son bien, signé à l'agence sans démarchage. Les clients sont pressés et ils souhaitent que leur bien soit annoncé à la vente au plus vite sur les différents supports publicitaires utilisés par l'agence.

☛ **MISSION CONFIÉE**

1.3 - Vous justifiez juridiquement la raison pour laquelle vous ne pouvez pas mettre leur bien immédiatement en publicité et vous précisez le formalisme à respecter sur ce point particulier.

Après l'envoi d'un publipostage dans le cadre de cette vente, José PAILLON, un des prospects-acquéreurs, a adressé le courriel à l'agence (voir annexe 5). Il souhaite connaître avec précision les informations personnelles le concernant qui sont conservées par l'agence au sein de sa base de données. Il a insisté plusieurs fois par téléphone. Morgane ADOUR lui a alors répondu que ces données sont confidentielles et appartiennent à l'agence. Le client, furieux, a menacé d'entamer une procédure contentieuse contre l'agence. Arthur GARONNE prend ce dossier très au sérieux. Il vous demande de lui répondre au plus vite sur les dispositions juridiques en la matière.

☛ **MISSION CONFIÉE**

1.4 - Vous expliquez à votre directeur d'agence les droits auxquels peut prétendre José PAILLON concernant ses données personnelles et les risques encourus par l'agence.
Vous précisez les sources juridiques qui fondent vos réponses.

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

Vous avez reçu un couple de retraités qui souhaite acquérir un pied-à-terre proche de Paris. En effet, Yves et Marie TRÉSOR résident en Guadeloupe depuis peu, mais ils souhaitent revenir ponctuellement et régulièrement en métropole, notamment pour voir leurs enfants et leurs petits-enfants. La ville de Sceaux est idéale car elle est très bien située entre Paris et l'aéroport d'Orly, tout en proposant des espaces verts. Le bien du couple LADEULE a retenu leur attention car il correspond à leurs attentes. Ils reviennent aujourd'hui signer une offre d'achat à l'agence**.** Vous relisez la lettre qu'ils vous ont remise en mains propres le 9 mai 2019 pour préparer le dossier les concernant**.**

☛ **MISSION CONFIÉE**

1.5 - Vous êtes chargé(e) de préparer l'offre d'achat des époux TRÉSOR qu'ils viendront signer ce soir à l'agence. (annexe 7 à compléter et à rendre avec la copie)

DOSSIER 2 – LE CONSEIL EN FINANCEMENT

Il y a une semaine, vous avez rencontré à l'agence Leïla et Yohan RHONE. Ce jeune couple de primo-accédants a eu un "coup de cœur" pour un appartement à 510 000 euros hors honoraires d'agence.

Cependant, lors de la phase de découverte, vous vous êtes rendu compte qu'ils n'avaient qu'une idée approximative du financement de leur achat éventuel.

Dans le cadre de votre devoir de conseil, vous avez pris le temps d'étudier la faisabilité financière de leur projet immobilier. Vous leur avez donc demandé de vous communiquer rapidement des informations complémentaires afin de préparer leur plan de financement. Ils viennent de vous envoyer un courriel avec les informations souhaitées car ils veulent acheter rapidement.

☛ **MISSION CONFIÉE**

2 - Vous préparez votre prochain rendez-vous avec le couple RHONE en renseignant le plan de financement (annexe 11 à compléter et à rendre avec la copie) et en répondant avec précision à leurs interrogations.

NB : Tous les calculs seront clairement justifiés.

BASE DOCUMENTAIRE

Annexe 1 - La fiche d'identité de l'agence immobilière
Annexe 2 - La fiche commerciale du bien du couple LADEULE
Annexe 3 - La fiche d'estimation de l'agence – 1ère partie **(à compléter et à rendre avec la copie)**
Annexe 4 - La fiche d'estimation de l'agence – 2ème partie **(à compléter et à rendre avec la copie)**
Annexe 5 - La réclamation d'un prospect-acquéreur
Annexe 6 - Le courrier déposé à l'agence par les époux TRÉSOR
Annexe 7 - L'offre d'achat **(à compléter et à rendre avec la copie)**
Annexe 8 - La fiche de découverte financière des époux RHONE
Annexe 9 - Le courriel de réponse des époux RHONE
Annexe 10 - Les mensualités de remboursement pour 10 000 € empruntés à taux fixe (hors assurances)
Annexe 11 - La préparation du plan de financement **(à compléter et à rendre avec la copie)**

Document Ressources des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

Annexe 1 - La fiche d'identité de l'agence immobilière

Nom	**Agence "LA QUÊTE IMMOBILIÈRE"**
Date de création	2006
Adresse (siège social)	170 boulevard Colbert - 92330 SCEAUX
Raison juridique	Société par Action Simplifiée Unipersonnelle (SASU)
Capital social	8 000 euros
RCS	Tribunal de commerce de Nanterre / n° 739146825
Représentant légal	Arthur GARONNE (Responsable d'agence)
NAF	6831Z
Téléphone :	01.XX.XX.XX.XX
Télécopie :	01.XX.XX.XX.XX
Adresse électronique	contact@laqueteimmobiliere.fr
Carte professionnelle	n° CPI 7501 2019 000 022 325 mention "transactions sur immeubles et fonds de commerce" délivrée par la Chambre de commerce et d'industrie de Paris-Île de France
Garantie financière	Transaction - montant de 160 000 euros
Établissement émetteur	GARIM N° 13669 - 2 rue de la paix 75016 Paris
Compte séquestre	Banque de l'Immobilier - Agence de Paris 14 54, avenue du Maine - 75 014 PARIS n° 74 678 90

Secteurs de prospection :
- La ville de Sceaux découpée en huit secteurs de prospection : Robinson (S1), Cheneaux -Sablons (S2), Vieux Sceaux – Curie (S3), Parc de Sceaux (S4), Desgranges – Fontenay (S5), Centre (S6), Blagis (S7), Musiciens - Roosevelt (S8)

- Les communes limitrophes : Antony, Bourg-la-Reine, Chatenay-Malabry, Fontenay-aux-Roses

Nombre d'agences concurrentes : 10 structures (franchisées et indépendantes)

Le marché en quelques chiffres (tous secteurs confondus) – prix / m² constatés :

	Prix / m² (bas)	Prix / m² (moyen)	Prix / m² (haut)
Prix / m² (appartement)	3 947 €	5 263 €	7 895 €
Prix / m² (maison)	4 770 €	6 361 €	9 541 €
Loyer mensuel / m²	14,7 €	19,6 €	23,5 €

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

Annexe 2 - La fiche commerciale du bien du couple LADEULE

"LA QUÊTE IMMOBILIÈRE"
170 boulevard Colbert
92330 SCEAUX

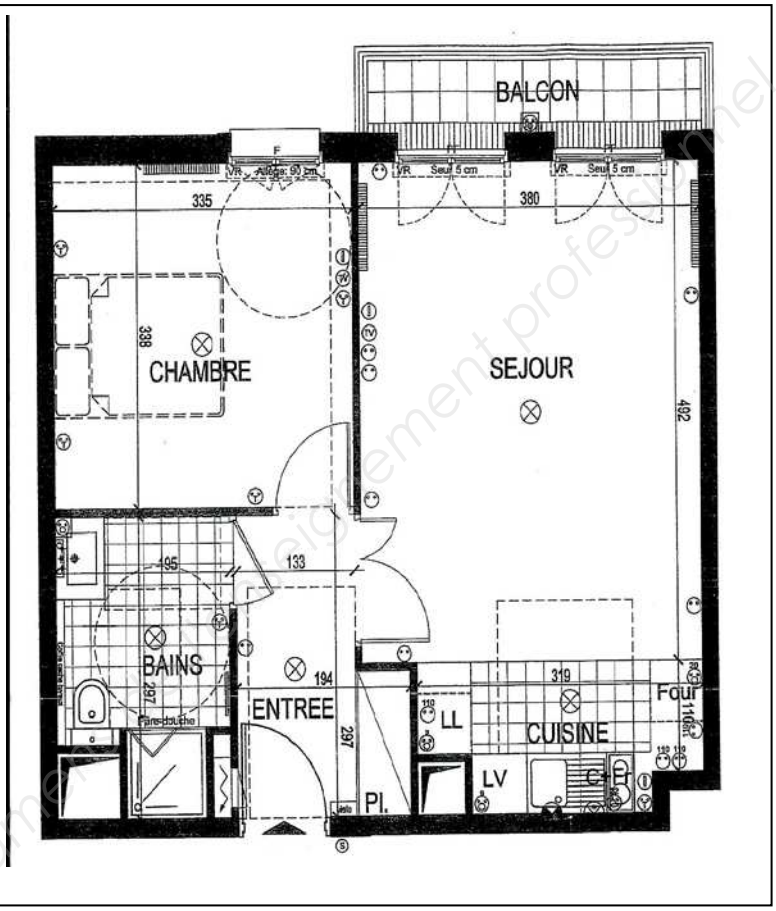
Références : **264** *(n° mandat)*
Votre conseiller : Arthur GARONNE
✆ : 06.XX.XX.XX.XX

☛ Descriptif du bien

Pièce(s) : 2 **Surface Carrez** : 43,96 m²
Étage : 2 **Bat** : A
Nbre de niveaux : 5 avec ascenseur
Année de construction : 1994
(Bonne isolation thermique et phonique)

Entrée : 4,82 m²
Séjour : 18,66 m²
Cuisine : 4,19 m²
Chambre : 11,31 m²
Salle d'eau : 4,98 m²
Balcon : 5,85 m²

Nature du chauffage : individuel / électrique
n° lots : appartement (n° 33)
+ cave (n° 5) + parking (n°19)



Secteur : Vieux Sceaux – Curie (S3)
(proche centre-ville et commerces)
13 rue de la Mairie – Appart. 203
92330 SCEAUX

Type de bien : appartement

Prix moyen du secteur pour ce type de bien : conforme au prix moyen du marché

Travaux à prévoir : ravalement voté

Statut : copropriété
Nombre de lots : 41
Procédure en cours : non
Montant annuel des charges prévisionnelles : 2 100 euros
Taxe foncière : 980 euros

DPE : (non réalisé)
GES : (non réalisé)
Exposition : Est

☛ Facteurs de :

Plus-value (+)	Moins-value (-)
+ Environnement	- Ravalement à effectuer
+ Balcon	- Pas d'espaces verts
+ Centre-ville	- Pas de gardien

Informations complémentaires :

2 pièces, bon état général (quelques peintures à refaire), bien situé (centre ville), sans vis-à-vis, au sein d'une copropriété calme qui devra faire des travaux à court terme (ravalement à effectuer)
Le bien (2ème étage) bénéficie d'un balcon, d'une cave et d'un parking
À 10 min de la station de RER B (Sceaux)
6 % TTC d'honoraires à ajouter au prix estimé (charge acquéreur)

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

Annexe 3 - La fiche d'estimation de l'agence - 1ère partie

À compléter et à rendre avec la copie

Analyse 1 ☛ Estimation du prix par la méthode de comparaison

Extraction de la base de données - Transactions réalisées - Vieux Sceaux – Curie (S3)

N°	Type	Surface Carrez	Nombre de pièces	Année de construction	Travaux à prévoir	Prix net vendeur (en euros)	Délai de vente	Remarques
1	appartement	52	2	1991	non	280 800	45 j	bien situé
2	appartement	44	2	1975	non	222 000	50 j	immeuble ancien
3	appartement	45	2	1993	non	243 000	25 j	bon état général
4	appartement	44	2	1993	non	224 400	22 j	bon emplacement
5	appartement	49	3	1994	oui	234 600	58 j	mal situé
6	appartement	48	2	1992	oui	215 000	75 j	mauvais état du bien
7	appartement	43	2	1994	non	227 900	27 j	néant
8	appartement	50	3	1994	non	258 500	19 j	prestation de qualité
9	appartement	44	2	1995	non	233 200	21 j	bonne construction

Vous trouverez ci-dessous le numéro des BIENS RETENUS par notre conseiller

Vous trouverez ci-dessous le calcul estimatif du prix au m² (à justifier)

Vous trouverez ci-dessous le prix estimé à l'aide de la méthode par comparaison

A **Prix estimé en euros :** **x** **=**

Analyse 2 ☛ Calcul du prix estimé du bien par la méthode de la surface

Prix moyen du m² / secteur en euros	
Surface à prendre en compte en m²	
Prix estimé en euros	

B

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

Annexe 4 - La fiche d'estimation de l'agence - 2ème partie

À compléter et à rendre avec la copie

Analyse 3 ☛ Calcul du prix à partir d'une grille prenant en compte des facteurs de plus-value et de moins-value du bien

Pour faciliter la compréhension de notre démarche d'estimation,

Étape ❶ : Vous trouverez ci-dessous les facteurs correspondants aux caractéristiques de votre bien

(☛ Plusieurs réponses possibles peuvent être entourées par ligne)

Façade	Haussmannienne **+2**	Pierre de Paris/enduit **+1**	Carrelage/brique **-1**	Ravalement à effectuer **- 4**
Standing	Gardien **+1**	Balcon **+1**	Ascenseur **+1**	Espaces verts **+1**
Transports en commun	À proximité (moins de 5 min) **+2**	Proches (entre 5 et 10 min) **+ 1**	Éloignés (entre 11 et 15 min) **-1**	Très éloignés (plus de 15 min) **-2**
Environnement	Calme **+ 2**	Pas de vis-à-vis **0**	Vis-à-vis existant **- 1**	Bruyant **- 2**
Étage	Au 2ème étage et plus (avec ascenseur) **+3**	Au 1er étage **+ 1**	Au RDC **- 1**	Au 4ème étage et plus (sans ascenseur) **- 3**
État intérieur	Très bon (pas de travaux à faire) **+ 2**	Correct (quelques petits travaux) **0**	Mauvais (travaux importants) **- 2**	
Année de construction	Jusqu'à 1959 **- 3**	1960-1969 **-2**	1970-1989 **- 1**	1990-2000 **+ 2**	> 2000 **+ 4**
Isolation	Bonne **+2**	Correcte **0**	Moyenne **-1**	Médiocre **- 2**
Prestations complémentaires	Parking + cave : **+ 2**	Pas de cave **- 1**	Pas de parking **- 2**	

Étape ❷ **C** ➡ **TOTAL DES POINTS OBTENUS :**

Entre -15 et -10 points, le bien présente de nombreux défauts, il faudra négocier à la baisse le prix de vente.
Entre -9 et 0 point(s), le bien présente des défauts qui ne sont pas rédhibitoires. Il faut le vendre au juste prix du marché.
Entre +1 et +15 point(s), le bien présente peu de défauts, il pourra être proposé au-dessus du prix moyen au m².
Au-delà de 15 points, le bien est d'une qualité exceptionnelle avec un prix hors marché.

ESTIMATION proposée par l'agence
[(A + B) / 2] x [1+(C / 100)] = **euros**

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

Annexe 5 - La réclamation d'un prospect-acquéreur

de : jose.paillon@internet.fr

à : contact@laqueteimmobiliere.fr

objet : demande d'accès aux informations personnelles / base de données

---

Madame, Monsieur,

Vous m'avez adressé il y a peu de temps un publipostage pour me proposer encore un bien à la vente.

Pouvez-vous m'indiquer quelles informations personnelles figurent dans vos fichiers informatisés ?

Je vous demande de me faire parvenir une copie dans les plus brefs délais, en langage clair, de l'ensemble de ces informations.

Vous voudrez bien également m'indiquer l'origine des données me concernant !!!

Je vous remercie de répondre rapidement et de m'adresser la copie demandée.

Cordialement,

José PAILLON

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

Annexe 6 - Le courrier déposé à l'agence par les époux TRÉSOR

M. et Mme TRÉSOR
30 route de la Mangrove
97110 Pointe à Pitre
tél : 06.XX.XX.XX.XX

Jeudi 9 mai 2019

Agence "LA QUÊTE IMMOBILIÈRE"
À l'attention du service transaction

À la suite de notre visite du week-end dernier et après réflexion, nous avons été séduits par le bien que vous nous avez proposé ; il s'agit du bien référencé par vos soins sous le numéro 264 (voir fiche descriptive que vous nous avez remise).

Nous souhaitons faire une offre d'achat au vendeur par votre intermédiaire pour la somme totale de 245 000 euros c'est-à-dire honoraires d'agence inclus.

Comme vous nous le demandiez, nous vous adressons les informations relatives à notre mariage : nous nous sommes mariés le 6 janvier 1968 à la mairie de Deshaies (97126) sans contrat de mariage.

Nous voulons concrétiser rapidement cette offre d'achat (si possible dans la semaine) car nous devons repartir rapidement en Guadeloupe.

Nous avons réussi à négocier avec notre conseiller bancaire un prêt de 40 000 € au taux de 1,2 % par an (hors assurances). Nous financerons le reste sans avoir recours à un emprunt.

Nous passerons à l'agence mercredi 15 mai afin de formaliser et signer l'offre d'achat.

Pour information, nous maintiendrons notre offre 10 jours à compter de la signature de l'offre d'achat à l'agence.

Nous attendons que vous nous recontactiez au plus vite.

Bien à vous,

Remis ce jour en mains propres à l'agence

Yves TRÉSOR

Marie TRÉSOR (née DESPOINTES)

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

Annexe 7 - L'offre d'achat

À compléter et à rendre avec la copie

Le(s) soussigné(s)

- M .....

- M .....

domiciliés .....

mariés le .....à.....

sous le régime .....

dénommé(s) le (les) promettant(s)
s'engage(nt) à acheter, en cas d'acceptation de la présente offre, de façon ferme et irrévocable le bien désigné ci-dessous :

Description du bien

Type de bien et accessoire(s) : .....

Lieu de localisation : .....

N° de mandat : .....

Superficie : .....

Offre d'achat (en euros) : .....

L'offre d'achat est faite à un prix en euros qui sera payé intégralement le jour de la signature de l'acte authentique de vente.

Conditions suspensives
Cette offre est faite sous conditions suspensives :
- obtention d'un ou plusieurs prêts d'un montant maximal de (indiquer le montant) .....euros, au taux hors assurances de ..... % par an accordés par un établissement financier ou bancaire au choix du promettant. Celui-ci a pleinement conscience que s'il recourt à un autre prêt que celui (ou ceux) indiqué précédemment, il ne pourra se prévaloir des dispositions de l'article L. 312-12 du Code de la consommation, c'est-à-dire qu'il ne pourra bénéficier de l'annulation rétroactive de la vente ;
- absence de servitude susceptible d'affecter l'usage et la propriété du bien vendu ;
- le promettant devra être vivant au jour de la signature de l'acte authentique.

Extinction de l'offre
En l'absence d'acceptation de la présente offre par le vendeur sous forme d'une réponse écrite et explicite (mention manuscrite de "offre acceptée, datée et signée"), celle-ci s'éteindra le ..... à minuit.
L'acceptation du vendeur pourra être formulée par tous moyens au domicile des promettants ci-dessus désignés.

La présente offre d'achat du bien décrit ci-dessus, est faite au mandataire du vendeur, ..., domicilié(e)..... pour présentation au vendeur.

Offre d'achat réalisée à l'agence le :
signature(s) avec "Bon pour achat" (mention manuscrite à indiquer par l'acheteur)

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

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

Annexe 8 - La fiche de découverte financière des époux RHONE

"LA QUÊTE IMMOBILIÈRE"
170 boulevard Colbert
92330 SCEAUX

Degré de motivation / achat : **--** **-** **+** **++**

PROSPECTS ÉTUDIÉS

M. et Mme RHONE - couple marié sous le régime de la communauté réduite aux acquêts

(Mme) Leïla RHONE	(M.) Yohan RHONE
Profil / expérience et acte d'achat ☑ primo-accédant ☐ acheteur expérimenté **Profil / logement actuel** ☑ locataire ☐ hébergé(e) ☐ propriétaire Profession : Ingénieure Ancienneté : 7 ans **Profil / activité professionnelle** ☑ salarié(e) ☐ indépendant(e) ☑ CDI ☐ CDD ☐ CTT ☐ agent commercial ☐ profession libérale ☐ autre : **Profil / revenus annuels (nets) collectés** ☑ salaire (hors prime) : 44 200 euros ☐ honoraires perçus : néant ☐ revenus patrimoniaux : néant ☐ rente viagère : néant ☐ autre : néant **Profil / crédit(s) en cours** ☑ Aucun crédit en cours ☐ Crédit à la consommation en cours de .....euros par mois Durée restante : ..... (en nombre de mois) ☐ Crédit immobilier en cours de .....euros par mois Durée restante : ..... (en nombre de mois)	**Profil / expérience et acte d'achat** ☑ primo-accédant ☐ acheteur expérimenté **Profil / logement actuel** ☑ locataire ☐ hébergé(e) ☐ propriétaire Profession : Pharmacien Ancienneté : 13 ans **Profil / activité professionnelle** ☑ salarié(e) ☐ indépendant(e) ☑ CDI ☐ CDD ☐ CTT ☐ agent commercial ☐ profession libérale ☐ autre : **Profil / revenus annuels (nets) collectés** ☑ salaire (hors prime) : 42 000 euros ☐ honoraires perçus : néant ☐ revenus patrimoniaux : néant ☐ rente viagère : néant ☐ autre : néant **Profil / crédit(s) en cours** ☑ Aucun crédit en cours ☐ Crédit à la consommation en cours de .....euros par mois Durée restante : ..... (en nombre de mois) ☐ Crédit immobilier en cours de .....euros par mois Durée restante : ..... (en nombre de mois)

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

Annexe 9 - Le courriel de réponse des époux RHONE

de : famillerhone@monmel.com
à : contact@laqueteimmobiliere.fr

Objet : Informations demandées - projet d'achat

Bonjour,

Comme convenu ensemble, nous vous adressons les informations que vous nous avez demandées.
Nous avons bien compris que le calcul du financement était indispensable. Votre conseil en la matière sera précieux car il va nous permettre de déterminer la faisabilité ou non de notre projet d'achat.

Nous avons bien noté qu'au prix de l'appartement s'ajoutaient des frais d'acquisition versés au notaire d'environ 7,25 % de 510 000 euros et que les honoraires d'agence *(soit 3 % de 510 000 euros)* seront aussi à notre charge.

Nous avons donc effectué une simulation bancaire sur internet et nous devrons prendre en plus à notre charge au moment de l'achat 5 000 euros de frais de cautionnement en moyenne sur le prêt et 425 euros de frais de dossier.

Compte tenu de notre profil, le site nous proposait les conditions suivantes :
- un prêt immobilier au taux d'intérêt fixe de 2,20 % par an (hors assurances) ;
- une proposition assurance décès-invalidité au taux de 0,25 % annuel par tête sur le montant à emprunter.

Nos parents effectueront un don familial de 28 000 euros auquel s'ajoutera un héritage de 185 000 euros d'une grande tante. Nous souhaitons aussi ajouter notre épargne personnelle à savoir 15 000 euros.

Nous avons bien réfléchi à tout ce que vous nous avez dit et nous ne souhaitons pas nous endetter à plus de 30 %, assurances comprises et sur une période maximale de 17 ans.

Nous ne souhaitons pas souscrire d'assurance chômage. Nous souscrirons chacun une assurance décès-invalidité à 100 % car nous ne voulons pas prendre de risques.

Nous aimerions connaître le montant de la mensualité pour un emprunt sur 17 ans assurances comprises et ce que vous avez appelé notre taux d'effort final. Pensez-vous que notre projet soit réalisable ?

De plus, pouvez-vous nous expliquer simplement le fonctionnement de ce que vous avez nommé "condition suspensive d'obtention de prêt" et nous indiquer si nous sommes définitivement engagés après la signature de la promesse de vente ?

Nous attendons donc vos réponses et votre proposition de plan de financement.

Bien à vous,

Yohan et Leïla RHONE
06.XX.XX.XX.XX

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

Annexe 10 - Les mensualités de remboursement pour 10 000 € empruntés à taux fixe (hors assurances)

Taux \ Durées	10 ANS	15 ANS	17 ANS	20 ANS
2,00 %	92,01	64,35	57,86	50,59
2,10 %	92,46	64,81	58,33	51,06
2,20 %	92,91	65,28	58,80	51,54
2,30 %	93,36	65,74	59,27	52,02
2,40 %	93.82	66,21	59,75	52,50
2,50 %	94,27	66,68	60,22	52,99
2,60 %	94,73	67,15	60,70	53,48
2,70 %	95,18	67,62	61,18	53,97
2,80 %	95,64	68,10	61,66	54,46
2,90 %	96,10	68,58	62,15	54,96
3,00 %	96,56	69,06	62,64	55,46

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

Annexe 11 - La préparation du plan de financement

"LA QUÊTE IMMOBILIÈRE"
170 boulevard Colbert
92330 SCEAUX

À compléter et à rendre avec la copie

Clients : M. et Mme RHONE

Éléments constitutifs du coût d'achat	Sources de financement
Total :	Total :

Somme à emprunter :

Revenus mensuels des clients :

☞ **Calcul du montant de la mensualité (hors assurances) :**

☞ **Calcul du coût mensuel de l'assurance décès-invalidité pour les clients :**

☞ **Calcul de la mensualité assurances comprises :**

☞ **Calcul du taux d'effort mensuel des clients (assurances comprises) :**

Projet ⟹ ❍ réalisable ❍ non réalisable

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.