

BTS

PI

TOUT-EN-UN

Programmes de 1^{re} et 2^e années

**Fiches
Schémas
Exos**

3^e édition

À jour de la réforme

Professions Immobilières

- ✓ Bloc 1 Conduite du projet immobilier du client en vente et location
- ✓ Bloc 2 Administration des copropriétés et de l'habitat social
- ✓ Bloc 8 Environnement juridique
- ✓ Fiscalité

José-Miguel Alonso-Garcia
Kévin Trodoux





Bloc 1

**Conduite du projet
immobilier du client
en vente et location**

1. Le métier

L'agent immobilier est un *intermédiaire mandaté* pour intervenir dans la conclusion de *ventes* d'immeubles, logements, fonds de commerces et de terrains.

Sa mission est de rapprocher les vendeurs et les acquéreurs, en facilitant la *négociation* entre ces deux parties.

Ce métier nécessite une appétence pour la relation commerciale, mais également des connaissances juridiques et fiscales de plus en plus soutenues.

L'agent immobilier est aussi un *chef d'entreprise*, il favorise la collaboration et les échanges entre les collaborateurs. Il doit également animer les relations dans et en dehors de l'entreprise et développer une relation avec ses prospects et clients sur la durée.

2. Les conditions d'exercice

L'agent immobilier est titulaire de la *carte professionnelle de Transaction* et est soumis à la loi *Hoguet*. Pour obtenir cette carte dite T, l'agent immobilier devra :

- avoir une garantie financière minimale de 110 000 euros
- avoir une assurance responsabilité civile professionnelle
- détenir un mandat afin de recevoir une commission immobilière

■ La carte professionnelle

Cette carte ne peut être délivrée qu'aux personnes physiques qui satisfont aux conditions suivantes :

- 1° Justifier de leur aptitude professionnelle ;
- 2° Justifier d'une garantie financière permettant le remboursement des fonds, effets ou valeurs déposés.
- 3° Contracter une assurance contre les conséquences pécuniaires de leur responsabilité civile professionnelle ;
- 4° Ne pas être frappées d'une des incapacités ou interdictions d'exercer.

Le coût de l'obtention de la carte professionnelle est de 160 euros lors de la demande initiale et 130 euros lors de son renouvellement.

L'agent immobilier est soumis à une obligation de formation continue de 42 heures tous les trois ans. Leur carte professionnelle ne pourra pas être renouvelée s'ils ne justifient pas avoir rempli cette obligation.

3. Le devoir d'information et de conseil

L'agent immobilier est tenu d'une obligation d'information et de conseil qui implique non seulement qu'il délivre **loyalement** toutes les informations en sa possession de nature à influencer sur la décision de l'acquéreur, mais aussi **qu'il se renseigne lui-même** sur tous les points d'une certaine importance.

L'agent immobilier doit informer les acquéreurs sur la conformité des lieux aux normes d'habitabilité.

De plus, l'agent immobilier doit également vérifier **l'exactitude de la surface mentionnée** dans le compromis de vente d'une maison, non soumise à la loi Carrez.

Bien entendu, le rôle essentiel de l'agent immobilier est d'indiquer **une valeur vénale** qui soit conforme au marché.

Par ailleurs, l'agent immobilier ne peut se contenter de reprendre la déclaration du vendeur sur la surface. Il est tenu de faire des vérifications élémentaires.

L'agent immobilier a l'obligation d'informer les acheteurs de la réalisation prochaine de travaux onéreux, portant sur un aspect essentiel de l'immeuble.

Toutefois, la responsabilité de l'agent immobilier n'est engagée que dans son domaine de compétence.

L'agent immobilier n'est ni fiscaliste ni professionnel de la construction.

► Exercice n° 1

[corrigé page 175]

Monsieur MAURICE vient d'acquérir par l'intermédiaire d'un agent immobilier une maison dans le village de Bouvines (59). La maison individuelle était présentée dans l'annonce commerciale de cette agence immobilière comme ayant une surface habitable de 120 m².

Monsieur MAURICE vient de faire mesurer la maison par un diagnostiqueur et que ce dernier a attesté le 18 septembre 2025 que la surface habitable était de 106,77 m² et non de 120 m².

L'agent immobilier est-il fautif ?

► BTS 2008 • TRANSACTION

[extrait]

Madame et Monsieur SCHNEE se sont présentés à l'agence sur les recommandations d'un ancien client. Ils souhaitent vendre leur appartement de Versailles pour partir s'installer définitivement dans leur chalet de Chamonix.

Travail à faire

3.1. Vous proposerez vos services à ce couple de vendeurs, sous la forme d'une liste structurée d'au moins 10 prestations qu'un agent immobilier peut assurer dans le cadre d'une transaction (de la prise de mandat de vente jusqu'à la signature de l'acte authentique).

3.1. Vous proposerez vos services à ce couple de vendeurs, sous la forme d'une liste structurée d'au moins 10 prestations qu'un agent immobilier peut assurer dans le cadre d'une transaction (de la prise de mandat de vente jusqu'à la signature de l'acte authentique).

1. Étude personnalisée du client
2. Évaluer le prix du bien
3. Mandater un professionnel des diagnostics
4. Rédiger l'annonce de la vente
5. Assurer la diffusion de l'offre
6. Faire visiter le bien
7. Négocier la vente du bien
8. Conseiller juridiquement et fiscalement
9. Rédiger le compromis ou la promesse à l'agence
10. Accompagner le client lors de l'acte de vente authentique chez le notaire

Les techniques de prospection & supports de communication

La notion de prospection peut être définie comme la *recherche*, par le biais de moyens appropriés, de nouveaux clients pour tout bien ou service. L'agent commercial utilisera différentes techniques marketing afin de « conquérir » de nouveaux clients. La prospection poursuit un but commercial.

La communication est l'action *de transmettre* quelque chose à quelqu'un. Il y a dans ce processus un émetteur et un récepteur.

1. Les techniques de prospection

Le but de la prospection est d'atteindre des *objectifs commerciaux* de vente. L'objectif commercial va être d'identifier les individus susceptibles d'être intéressé par un certain type de produit, afin de mettre de viser le bon produit commercial à leur vendre. Cela permet par la suite, en cas de succès, la *fidélisation* du client. Il est impératif de rassurer le client sur le produit. En effet tout achat est un coût pour le client, ce dernier doit donc être serein quant à l'investissement qu'il met dans le produit.

Il existe différents moyens de prospection :

- La prospection terrain

Ce type de prospection permet d'établir un contact physique *direct* avec le potentiel client. Cette prospection nécessite beaucoup de patience et de motivation de la part de l'agent commercial, car ce dernier risque de faire face à de nombreux échecs. Il faut dès lors déterminer une *zone géographique*, organiser ses déplacements de la manière la plus optimale possible, cibler des créneaux horaires. Il est primordial de se présenter auprès du client, identifier la personne qui sera en mesure de prendre la décision, respecter le temps du client, exposer le motif de la vente, suivre les étapes de la vente (dans le cas d'une prospection en entreprise). Si la cible client ne peut vous recevoir, fixer un rendez-vous avec elle.

Après chaque visite, l'agent doit :

- Mettre à jour son fichier
- Noter les informations recueillies
- Noter le rendez-vous obtenu
- Tenir les promesses faites au prospect (envoi d'une documentation...)

- La télé prospection

Le **téléphone** est un outil indispensable, car il est universel et interactif. Ainsi, le dialogue entre agent et prospect se passe en temps réel. Il est rapide de contacter beaucoup de personnes grâce à cet outil. De plus, le coût est assez faible.

L'outil téléphonique sera très utile dans divers cas :

- Réaliser une enquête
- Relancer des clients
- Enrichir son fichier client
- Prendre des RDV
- Vendre un bien ou un service

Il est possible d'utiliser au cours d'un appel, un **argumentaire téléphonique**. Ce dernier est prévu pour avoir un enchaînement de questions en fonction des réponses faites par l'interlocuteur. Cela permet d'anticiper les refus, et de prévoir une parade.

La télé prospection comprend 5 étapes :

- **La prise de contact** : salutation polie, se présenter, identifier l'interlocuteur.
- **Le motif de l'appel** : exposer de manière brève et claire la raison de la démarche. Il s'agit là d'une présentation, pour tout argumentaire complet, il convient d'attendre un entretien physique.
- **L'objectif de l'appel** : il s'agit de prendre l'initiative de proposer un entretien.
- **Le traitement des objections** : dans ce cas, il est opportun de laisser le prospect s'exprimer sans lui couper la parole, accepter ses remarques tout en le valorisant, et le convaincre de l'utilité d'un rendez-vous.
- **La prise de congé** : si un rendez-vous a été fixé, il vous faut : faire une synthèse de l'entretien téléphonique, reformuler la date et l'heure de l'entretien physique, remercier, saluer et raccrocher après le prospect.

Il est important d'avoir une bonne attitude au téléphone, afin de mettre en **confiance** le prospect en contrôlant le débit de sa voix et en restant calme.

D'autres méthodes d'envois de masse de flyers peuvent se faire par internet ou publipostage.

2. Les supports de communication

La communication permet de transmettre, exprimer quelque chose, ou convaincre. Une bonne communication implique une démarche.

Il existe différentes communications :

- La communication interpersonnelle
Son but est essentiellement d'entretenir la relation.
- La communication organisationnelle
C'est une communication structurée et fonctionnelle. Son but est de servir les besoins de l'organisation.

- La communication de groupe
Elle véhicule les messages vers et entre les membres d'un groupe. Son but est visé selon les besoins du groupe et les circonstances, informer, échanger des données, convaincre, etc.
- La communication de masse
Elle s'adresse à un très grand nombre d'individus en même temps. Elle cible un profil d'individus. Son but est d'informer, de divertir, de vendre.
- La communication efficace (ou persuasive)
Son but est d'engendrer une action chez le récepteur. Elle cherche à produire un effet précis.

Dans toute communication, il est important de connaître *l'intention du message*.

Différents supports de communication sont indispensables pour la transmission d'un message.

- Nouvelles technologies : Internet, messages téléphoniques, etc.
- Publicité
- Marketing

► Exercice n° 2

[corrigé page 175]

Monsieur GOURMET est directeur de votre agence immobilière et désire augmenter sa visibilité commerciale, vous lui indiquerez 3 méthodes de prospection.

Travail à faire

21. À l'aide des informations fournies en annexe 4 et sous forme de tableau, calculez le coût total hors taxes et le coût d'un contact pour chaque outil de prospection.
22. Sachant que le taux de retour d'un publipostage traditionnel est de 2 % et celui d'un e-mailing de 0,70 %, calculez le coût d'acquisition d'un prospect. Concluez.

ANNEXE 4**Tarifs HT proposés par l'entreprise MERCACTIONS :**

- ▶ Coût pour une adresse de la location d'un fichier de particuliers comportant :
 - De 0 à 1000 adresses : 0,15 €
 - De 1001 à 3000 adresses : 0,13 €
 - De 3001 à 5 000 adresses : 0,10 €
 - Au-delà de 5 001 adresses : 0,08 €
- ▶ Conception et réalisation des documents
 - Forfait coût au mille pour un publipostage : 300 €
 - Forfait coût au mille pour un e-mailing : 200 €
- ▶ Frais d'envoi électronique forfaitaire : 900 €
- ▶ Impression de la lettre, coût unitaire : 0,30 €
- ▶ Affranchissement, coût unitaire : 0,55 €
- ▶ Enveloppe à fenêtre, coût unitaire : 0,15 €
- ▶ Enveloppe retour + affranchissement, coût unitaire : 0,35 €
- ▶ Mise sous pli, coût unitaire : 0,10 €

*MERCACTIONS est à votre service et s'occupe de la gestion complète de vos actions de communication :
« De la conception de votre document publicitaire jusqu'à sa distribution. C'est notre devise, pour vous servir. »*

ANNEXE 5**Honoraires HT pratiqués par l'agence, T.V.A. au taux de 19,6 % :**

✚ Honoraires HT pratiqués sur les transactions immobilières, barème par tranches :

Part comprise entre :	Taux de commission :
0 et 50 000 €	8 %
50 001 € et 150 000 €	7 %
150 001 € et 300 000 €	6 %
Au-delà de 300 000 €	5 %

*Pour tout mandat exclusif signé, l'agence offre
une réduction de 10 % sur le montant de la commission HT.
La commission TTC reste à la charge du vendeur.*

10 % d'indemnités d'immobilisation sont demandées lors de la signature de l'avant-contrat.

✚ Honoraires de gestion :

7 % des loyers encaissés hors charges

✚ Honoraires de location :

10 % du loyer annuel hors charges

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES	Session 2012
Nom de l'épreuve : Transaction Immobilière	Code : PIE5TIM Page : 7/11

21. À l'aide des informations fournies en annexe 4 et sous forme de tableau, calculez le coût total hors taxes et le coût d'un contact pour chaque outil de prospection.

	e-mailing	publipostage
Coût du fichier	400,00 €	400,00 €
Coût de la conception	800,00 €	1 200,00 €
Frais d'envoi électronique	900,00 €	
Impression de la lettre		1 200,00 €
Affranchissement		2 200,00 €
Enveloppe à fenêtre		600,00 €
Enveloppe retour + affranchissement		1 400,00 €
Mise sous pli		400,00 €
TOTAL	2 100,00 €	7 400,00 €
Coût unitaire	0,525 €	1,85 €

22. Sachant que le taux de retour d'un publipostage traditionnel est de 2 % et celui d'un e-mailing de 0,70 %, calculez le coût d'acquisition d'un prospect. Concluez.

Le taux de retour pour un publipostage traditionnel est de 2 % de 4 000 envois, soit 80 prospects.

Le coût d'acquisition de ce prospect s'élève à $7\,400/80 = 92,50$ euros

Le taux de retour pour un e-mailing est de 0,70 % de 4 000 envois, soit 28 prospects.

Le coût d'acquisition de ce prospect s'élève à $2\,100/28 = 75,00$ euros

En conclusion, le coût d'acquisition d'un prospect par e-mailing est moins onéreux que par le publipostage.

La stratégie commerciale & la segmentation clientèle

La stratégie commerciale peut être définie comme la mise en œuvre de *techniques commerciales*, dans le but de réaliser les objectifs commerciaux que s'est fixée une entreprise. Ces moyens peuvent être marketing.

La segmentation clientèle *classe* les individus selon différents critères : sociodémographiques, les besoins de l'individu...

1. La stratégie commerciale

Elle se détermine par différentes démarches, selon le type de client avec des objectifs et des moyens commerciaux adaptés. Il est important de connaître divers points :

- La qualité de l'interlocuteur
- Les problèmes qu'il rencontre

Il faut dans ce cas utiliser des questions ouvertes : « Pourquoi ? », « Comment ? ».

Intéressez-vous à ce qu'il fait. Une bonne découverte du client et de ses attentes, c'est 95 % du contrat ou 1 h d'économie.

Comment développer une opportunité ?

L'opportunité est une *réponse à un besoin*. Il faut répondre de manière intuitive et immédiate aux problématiques du client en apportant une solution suffisamment attractive pour obtenir une acceptation immédiate.

La présentation d'un produit et d'un service est une stratégie primordiale. En effet, un mauvais produit bien présenté aura plus d'impact qu'un bon produit mal présenté. N'oubliez pas d'appuyer sur les points répondant aux problématiques du client !

Enfin la conclusion est un point clé essentiel. Il faut *avoir répondu* à l'ensemble des problèmes du client ; avoir instauré un climat de *confiance* ; adapter le produit au client et être sûr qu'il ne reviendra pas sur sa décision. Sans oublier bien évidemment de devancer les objections du client.

2. La segmentation clientèle

Il existe différents types de clients :

- Les « trésors » : ils sont fidèles et ont un potentiel élevé.
- Les « loyaux » : ils sont fidèles mais ont un potentiel faible.
- Les « douteux » : il s'agit de clients perdus, c'est-à-dire partis à la concurrence, ou à risques.

La segmentation la plus connue est la SONCAS.

Cette dernière vise à classer les clients et prospects en six catégories.

- **SÉCURITÉ** : Besoin de confiance, d'être rassuré quant au vendeur, à son entreprise, à la vente. Il faut être rassurant avec ce type d'individus, en utilisant un vocabulaire adapté.
- **ORGUEIL** : Créer un climat de confiance en flattant la personne. Utiliser l'écoute pour la conclusion.
- **NOUVEAUTÉ** : Cet individu aura beaucoup de connaissances sur le produit. Utilisez dans ce cas un langage technique en ayant un comportement d'expert.
- **CONFORT** : Elle cherche l'essentiel et n'investira que si la solution lui simplifie la vie. Utilisez un discours et accessible.
- **ARGENT** : Cherche le meilleur rapport qualité / prix. Faites une démonstration du produit ou du service tout en mettant en avant une opportunité financière.
- **SYMPATHIE** : Ce type de client s'intéresse au vendeur, et s'éloigne même facilement du sujet ! Essayez d'en faire votre ami.

Cette stratégie d'approche du client passe par plusieurs phases : Découverte ; Présentation de l'entreprise ; Créer une opportunité ; Sensibilisation du client.

► Exercice n° 3

[corrigé page 175]

Vous intégrez une agence immobilière qui vient d'ouvrir ses portes il y a quelques semaines. La direction de l'agence vous sollicite et vous demande de lui faire part de la stratégie commerciale et de la segmentation de marché pour lesquelles vous opteriez. Vous listerez les différents points de façon structurée qui permettront l'élaboration de cette stratégie.

► BTS 2012 • TRANSACTION

[extrait]

Un des négociateurs informe Madame CLAIRVOIX de l'ouverture prochaine d'une agence spécialisée en transaction affiliée à un grand réseau national à proximité immédiate de l'agence AIRIMMO. Inquiète de cette nouvelle concurrence Madame CLAIRVOIX se demande si elle ne devrait pas rejoindre un réseau tel « IMMO 3 % ». Elle a de plus entendu parler, au cours de l'Assemblée générale de sa caisse de garantie, de la possibilité d'adhérer au « groupement interimmobilier » de sa zone d'activité, le « G21 ».

Travail à faire

11. Présentez au moins 3 avantages et 3 contraintes qui pourraient résulter de l'adhésion au réseau « IMMO 3 % » d'une part, et 3 avantages et 3 contraintes pour l'adhésion éventuelle au niveau du « groupement interimmobilier » (G21) d'autre part. Vous présenterez votre travail sous forme de tableau.
12. Quel choix proposez-vous à Madame CLAIRVOIX ? Justifiez votre réponse, sachant que Madame CLAIRVOIX suivra votre recommandation.

ANNEXE 2 – FICHE TECHNIQUE – MAISON DE M. et Mme HULOTTE

MAISON TYPE 6
155 m²

SAINT-LEU-LA-FORÊT
PROXIMITÉ COTEAUX
(Mi-Coteaux)

PRIX F.A.I. :

Nom du conseiller : Dominique COLVERT

Date de la première visite :

Référence :

DPE (à vérifier) : D

MANDAT

N° : Exclusif, Semi-exclusif, Simple,

Date signature :

Date expiration :

IDENTITÉ VENDEUR

Nom : M. HULOTTE Marcel né le 25/07/1951 à Toulouse (31) et Mme HULOTTE née LELOUP Lilianne le 05/09/1949 à Lyon (69).

Adresse : 87 Chemin des Claies

CP : 95320 **Ville :** SAINT-LEU-LA-FORÊT

Tél. : 01 39 65 89 65 **Régime matrimonial :** séparation de biens - contrat reçu par devant notaire Me Dalarin le 29 juin 1974.

Résidence principale : oui ☐ non ☐

Motifs de la vente : rapprochement des enfants

DESCRIPTIF

Adresse : 87 Chemin des Claies

CP : 95320 - **Ville :** SAINT-LEU-LA-FORÊT

Descriptif général du bien :

Nombre de chambres : 4 et une petite chambre pouvant faire office de bureau

Nombre de salles de bains : 1 – **Nombre de salles d'eau :** 1

Nombre de WC : 2

Surface habitable : 155 m² – **Surface séjour :** 48 m² – **Exposition séjour :** Sud-Ouest

Chauffage : central gaz de ville – **cuisine équipée :** oui – **double vitrage :** oui.

Garage pour 2 voiture(s)

Sous-sol : 45 m² hors garage

Surface terrain : 550 m² – **clôturé :** oui ☐ non ☐

Piscine : oui ☐ non ☐

Surface terrasse(s) : 25 m²

Dépendances : un abri de jardin

Construction traditionnelle : oui ☐ non ☐ – **Année de construction :** 1987

Installations gaz et électricité d'origine.

Nombre de niveaux : 2 – **Murs mitoyens :** non

Cadastre : AC 1687 – **Lotissement :** oui ☐ non ☐

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

Session 2014

Nom de l'épreuve : Transaction Immobilière

Code : 14PI51TIM

Page : 6/16

11. Présentez au moins 3 avantages et 3 contraintes qui pourraient résulter de l'adhésion au réseau « IMMO 3 % » d'une part, et 3 avantages et 3 contraintes pour l'adhésion éventuelle au niveau du « groupement interimmobilier » (G21) d'autre part. Vous présenterez votre travail sous forme de tableau.

IMMO 3 %		G21	
Avantage	Inconvénients	Avantages	Inconvénients
Suivi client et personnalisé. Relation approfondie	Besoin de personnels qualifiés	Regroupement des fichiers de mandats exclusifs et non exclusifs	Baisse des honoraires dus lors de l'intercabinet dans les transactions
Honoraires réduits, fort attrait du prospect	L'agence doit augmenter son volume de transaction	Frais de cotisation et droits d'entrée qui sont faibles. Faciliter d'adhésion, un indépendant peut aisément posséder le label	Manque d'une image forte telle que celle d'une grande franchise nationale
Réseau important avec 132 agences	Droit d'entrée important avec un apport personnel	Pas de méthode de travail imposé	Demande une expérience de travail déjà acquise pour le futur adhérent

12. Quel choix proposez-vous à Madame CLAIRVOIX ? Justifiez votre réponse, sachant que Madame CLAIRVOIX suivra votre recommandation.

Madame CLAIRVOIX est à la tête d'une agence indépendante. Son agence a une méthode de travail qui est sienne et comme beaucoup d'agences indépendantes, elles ont besoin de mieux communiquer au sein du marché actuel. Un concurrent national rivalise avec Madame CLAIRVOIX, elle doit donc se différencier de lui tout en communiquant mieux et ouvrant la commercialisation de ses biens à d'autres agences, mais en conservant ses méthodes de travail.

Je préconise à Madame CLARVOIX de rejoindre le label G21, car il est plus accessible financièrement et il lui permettra de se déployer davantage tout en conservant le fonctionnement d'une agence traditionnelle indépendante.

La prise de mandat et le registre

La prise de mandat est la signature du **contrat bilatéral** unissant l'agent immobilier au vendeur. Celui-ci sera donc délégué à la vente du bien immeuble.

Le registre **contient tous les mandats** obtenus par ordre chronologique. Il contient le numéro d'ordre du mandat, la date de prise de mandat, le nom du ou des mandant(s), son adresse, l'objet du mandat (exemple : vente, gestion), ainsi que la nature et situation du ou des bien(s).

1. La prise de mandat

Avant toute prise de mandat, il est nécessaire d'établir un **document d'information précontractuelle** dans lequel devra figurer : les caractéristiques essentielles du bien ou du service, compte tenu du support de communication utilisé et du bien ou service concerné ; le prix du bien ou du service ; en l'absence d'exécution immédiate du contrat, la date ou le délai auquel le professionnel s'engage à livrer le bien ou à exécuter le service ; enfin, les informations relatives à son identité, à ses coordonnées postales, téléphoniques et électroniques et à ses activités.

Il convient de rappeler que la charge de la preuve incombe au professionnel.

Lors de la prise d'un mandat immobilier, il convient de collecter divers documents :

- Le règlement de copropriété
- Le pré-état daté
- Le justificatif de propriété
- La copie de(s) pièce(s) d'identité du vendeur
- Le carnet d'entretien de l'immeuble et diagnostics parties communes
- La copie des 3 derniers procès-verbaux d'assemblée générale
- La copie des 4 derniers relevés trimestriels de charges
- La copie du dernier avis de l'impôt foncier
- Le dossier de diagnostics techniques

Attention, le mandat doit être signé par l'ensemble des propriétaires. Ainsi, en cas de bien indivis, **tous** les indivisaires doivent signer le mandat sous peine de nullité.

2. Le registre des mandats

Dès la signature du mandat, ce dernier doit être **enregistré** dans le registre des mandats. Il s'agit d'un répertoire relatant les différents mandats de transactions immobilières. C'est une des obligations de l'agent immobilier que de le remplir avec tous les mandats signés. Le numéro

inscrit sur le registre doit être également apposé sur le mandat. Un exemplaire du mandat doit être remis au mandant, sinon le mandat est nul. Si le mandat donne lieu à un avant-contrat, le numéro d'inscription doit donc être inscrit sur le registre-répertoire. Le registre des mandats et les mandats enregistrés doivent être impérativement conservés pendant **10 ans**.

► **Exercice n° 4**

[corrigé page 175]

Vous êtes recruté dans une agence immobilière et votre directeur vous demande de vérifier la validité des mandats signés cette semaine. Vous remarquez que le mandat 510 ne comporte qu'une seule signature, alors que le titre de propriété indique la propriété indivise de deux frères. Que conseillez-vous à votre directeur ?

► **BTS 2007 • TRANSACTION**

[extrait]

Après discussion, Madame et Monsieur PASOTTI acceptent finalement de vous confier un mandat simple pour la vente de leur villa au prix de 340 000 € honoraires d'agence inclus. Un rendez-vous est pris à l'agence pour le 12 avril 2007. Le mandat est signé le jour même.

Le 27 avril 2007, vous faites visiter cette villa à Stéphanie et Jérôme LOUVIERS, mariés sous le régime de la communauté légale. Récemment mutés sur la région, ils habitent pour l'instant une villa louée située 8 chemin du Vallespir, 31700 COLOMIERS. Ils disposent chacun d'un emploi stable (3 500 € de revenus nets mensuels). De plus, ils bénéficieront d'un apport conséquent (170 000 €) provenant de la vente d'un appartement situé à LYON, leur ville d'origine. Cette vente doit avoir lieu dans un délai de deux à trois semaines à compter du 27 avril 2007. Ils sont très intéressés et font une proposition d'achat à 325 000 € (FAI) que vous transmettez au vendeur.

Vos arguments ont convaincu les propriétaires d'accepter cette offre. Ils ont donné leur accord et le compromis de vente a été signé à l'agence en présence des parties le 3 mai 2007. Une indemnité d'immobilisation de 10 % du prix a été versée par les acquéreurs (chèque de la BNP n° 65548259). Vous disposez des informations suivantes :

- Le numéro du mandat est le 510
- Le dernier numéro de reçu est le 5/50/47
- Le dernier numéro d'ordre figurant sur le registre répertoire est le 218
- Les acquéreurs acceptent le notaire du vendeur : il s'agit de Maître CASTERA, 56 avenue de Toulouse – 31700 COLOMIERS

Le 7 mai 2007, vous recevez une lettre recommandée de Madame et Monsieur LOUVIERS vous informant qu'ils souhaitent bénéficier du droit de rétractation que leur confère l'article L271-1 du code de la construction et de l'habitation, car un problème est intervenu dans la vente de leur appartement lyonnais.

- 1.3. Complétez le registre répertoire figurant en annexe 4.
- 1.4. Inscrivez la restitution de l'indemnité d'immobilisation (chèque n° 926262218) sur le registre répertoire, dans le délai légal.

Annexe

Repère : PIESTIM

SESSION 2007

Durée : 2 H30

Page 6/14

Coefficient : 2,5

ANNEXE 1

MAISON TYPE 6.

PRIX : 340 000 € CC

MANDAT

N° : Exclusif : oui ☐ non ☒

Date signature : 12/04/07 Date expiration : 11/04/08

Nom du négociateur : Joël Négociateur.

IDENTITÉ VENDEUR

Nom : M. PASOTTI Jules né le 24/08/61 à Agen (47) et Mme PASOTTI née BRUN Françoise le 01/04/66 à Bayonne (64).

Adresse : 86 rue de la Côte Fleurie

CP : 31700 Ville : CORNEBARRIEU

Tél. : 05 62 55 84 97. Régime matrimonial : séparation de biens.

Résidence principale : oui ☒ non ☐

Motifs de la vente : divorce

DESCRIPTIF

Adresse : idem ci-dessus

CP : Ville :

Intérieur :

Nombre de chambres : 5 - Nombre de salles de bains : 2 - Nombre de WC : 2

Surface habitable : 144,30.m2 – Surface séjour : 35,70 m2 – Exposition séjour : est

Chauffage : central gaz – cuisine équipée : oui – double vitrage : oui.

Extérieur :

Garage pour 1 voiture(s) – Sous-sol :m2

Surface terrain : 1 650 m2 – clôturé : oui ☒ non ☐ – piscine : oui ☐ non ☒

Surface terrasse(s) : 21,20.m2

Dépendances :

Construction :

Construction traditionnelle : oui ☒ non ☐ - Année de construction : 1992

Nombre de niveaux : 2 – Murs mitoyens : non

Cadastre : – Lotissement : oui ☐ non ☒

INFORMATIONS FINANCIÈRES

Travaux à prévoir : prévoir rafraîchissement séjour, cuisine et 2 chambres (sols et murs)

Taxe d'habitation : 1 250 €

Taxe foncière : 1 200 €

COMMENTAIRES

Environnement, commodités : 2 km du centre ville : commerces, écoles.

Libre à la vente : oui ☐ non ☒ - Sinon, libre à quelle date : 01/06/07

Occupé par : propriétaire ☒ locataire ☐

Visites : sur RV.

Remarques : bon standing, situation calme. Terrain arboré et plat (piscine possible) non divisible en l'état actuel du PLU.

1.3. Complétez le registre répertoire figurant en annexe 4.

Cf annexe

1.4. Inscrivez la restitution de l'indemnité d'immobilisation (chèque n° 926262218) sur le registre répertoire, dans le délai légal.

Le délai de restitution de l'indemnité d'immobilisation est de 21 jours maximum à compter du lendemain de la date de la rétractation.

Les différents mandats

Un mandat est un **contrat** par lequel un mandant charge un mandataire de lui trouver un bien immobilier en cas d'achat, ou de lui trouver un acquéreur en cas de vente. C'est un contrat de représentation. Ce contrat est un contrat consensuel et synallagmatique.

Pour sa validité, un contrat doit être **écrit** et préalable.

La **nullité** du mandat a pour conséquence **la perte de tout droit à rémunération** pour l'agent immobilier.

1. Un mandat

Pour être valable le mandat doit respecter les règles de formation du contrat (cf fiche 2 droit).

Trois types de mandats sont réservés en matière immobilière :

- **Le mandat de vente** : Contrat par lequel un mandant charge un ou plusieurs mandataire(s) de **vendre** leur bien et donc de trouver acquéreur. Ce mandat va donc permettre le commencement de la vente du bien.
- **Le mandat de recherche** : Contrat par lequel un mandant charge un ou plusieurs mandataire(s) d'un pouvoir dans le but de **trouver** un bien à acquérir. Le mandat doit toujours intervenir avant la visite d'un bien.
- **Le mandat de gestion** : Contrat par lequel un mandant charge un mandataire d'un pouvoir dans le but de **gérer** son patrimoine immobilier.

Ces mandats peuvent être simples, semi-exclusifs et exclusifs.

- **Le mandat simple** : Contrat par lequel un mandant charge un ou plusieurs mandataire(s) d'un pouvoir simple de délégation, sans lui donner l'exclusivité. Le mandant peut lui-même effectuer de son côté les recherches quant à son bien. Contrat à durée limitée.
- **Le mandat semi-exclusif** : Contrat par lequel le mandant donnera pouvoir à un seul mandataire professionnel, tout en gardant la possibilité pour le mandant d'effectuer lui-même les recherches.
- **Le mandat exclusif** : Exclusivité totale à un seul mandataire désigné. Situation de monopole pour ce mandataire.

Le mandat doit respecter un formalisme fixé par la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970, par son décret d'application du 20 juillet 1972 et par la jurisprudence. Les dispositions de la loi et du décret ont un caractère d'ordre public.

Avant toute rédaction d'un mandat, il est nécessaire d'établir un **document précontractuel** dans lequel devra figurer les caractéristiques essentielles du bien ou du service.

La charge de la preuve incombe au professionnel.

L'agent immobilier doit détenir un mandat écrit, le mandat apparent n'est pas valable.

Le mandat doit être fait en autant d'exemplaires qu'il y a de parties à l'acte ayant un intérêt distinct et un exemplaire doit être remis à chacune des parties. C'est notamment le cas pour une vente d'un bien indivis.

Tous les mandats sont **enregistrés** et mentionnés par ordre chronologique sur un registre des mandats, Le numéro d'inscription sur le registre des mandats est reporté sur celui des exemplaires du mandat, qui reste en la possession du mandant. Ce registre est à l'avance coté sans discontinuité et relié, les mandats et le registre des mandats sont conservés pendant dix ans.

Tous les mandats et contrats signés en **dehors de l'agence** sont soumis aux règles du Code de la consommation, avec notamment un délai de réflexion de **14 jours** pendant lequel le client peut dénoncer le mandat sans motif.

Les honoraires auxquels l'agent immobilier peut prétendre pour ses diligences préalables à la conclusion de l'opération sont mentionnés sur le mandat en **caractères très apparents**. Ils peuvent être supportés par le vendeur ou par l'acquéreur ou moitié chacun à condition toutefois que la partie débitrice des honoraires soit mentionnée dès la rédaction du mandat. Il est donc indispensable de présenter le bien frais d'agence inclus en indiquant le montant des honoraires et sur qui pèse cette charge. Ils doivent être indiqués en pourcentage du prix de vente.

Les mandats doivent être limités dans le temps. Les mandats peuvent prévoir une clause de reconduction, mais cette dernière doit être limitée dans le temps. L'agent immobilier a désormais l'obligation d'informer le client sur sa possibilité de refuser la reconduction du mandat. Cette information se fait par envoi d'un courrier écrit ou d'un courriel personnalisé.

Quelle que soit la nature du mandat, exclusif ou non, les honoraires de l'agent immobilier sont également dus si le vendeur conclut la transaction avec un acquéreur qui lui a été présenté par l'agent immobilier dès lors que le contrat de mandat contient expressément **une clause pénale**. La clause pénale peut se définir comme une sanction civile prévue contractuellement.

Enfin, la dénonciation du mandat peut se faire à **tout moment** après un délai de trois mois. Elle se fait par lettre recommandée avec AR et prend effet **quinze jours** après la réception du courrier.

2. Le contenu du mandat de vente

MANDAT DE VENTE

MANDANT

Monsieur Paul LEFEBVRE

30 rue Chauvelot

75015 PARIS

Tel. : xx xx xx xx xx

Mail : xxxxx@xxx.com

MANDATAIRE

Pierre Bretevil SARL

30/32 Boulevard de Sébastopol

75004 PARIS

Tel. : 01 44 61 57 14

RCS PARIS 752 418 194

Carte CPI 7501 2017 000 022 289

contact@bretevil.com

Le MANDANT et le MANDATAIRE ont convenu et arrêté ce qui suit : par les présentes, le MANDANT charge le MANDATAIRE, qui accepte cette mission, de vendre les biens désignés ci-après.

DÉSIGNATION ET SITUATION DES BIENS À VENDRE

Nature : Appartement / Maison individuelle / Murs commerciaux

Adresse :

Désignation :

RÈGLEMENTATIONS RELATIVES À L'IMMEUBLE

Pour se conformer aux différentes obligations en vigueur, le mandant s'engage à fournir tous les documents en sa possession et notamment :

- Surface Carrez
- Carnet d'entretien de l'immeuble
- Le dossier de diagnostics techniques
- Les documents relatifs à l'immeuble et à sa situation financière

PRIX DE VENTE

Les biens devront être présentés, rémunération du mandataire comprise, au prix de

SÉQUESTRE

En vue de garantir la bonne exécution des présentes, l'acquéreur devra, à l'appui de toute promesse ou compromis de vente, effectuer un versement d'un montant de 10 % du prix de la vente à l'ordre de Maître, notaire.

RÉMUNÉRATION DU MANDATAIRE

La rémunération du MANDATAIRE sera de

À la charge de

PUBLICITÉ

Le MANDATAIRE emploiera les moyens suivants...

DURÉE DU MANDAT

Ce mandat est consenti au MANDATAIRE pour une durée de mois renouvelable une fois.

À, le.....

MANDANT

Monsieur Paul LEFEBVRE

MANDATAIRE

Pierre Bretevil SARL

► Exercice n° 5

[corrigé page 175]

Monsieur LEBON entre dans l'agence car il est intéressé par un appartement situé à Vincennes. Vous effectuez la visite avec lui et les négociations débutent avec le propriétaire, Monsieur LOUIS. Quelques jours plus tard, vous recevez de la part de Monsieur LOUIS, un courrier recommandé avec avis de réception indiquant sa volonté de dénoncer le mandat de vente.

Vous apprenez par la suite que Monsieur LEBON et Monsieur LOUIS sont en affaires, mais sans votre concours.

Que pouvez-vous faire ?

► BTS 2011 • TRANSACTION

[extrait]

Les clients vendeurs dans l'ancien hésitent souvent à confier un mandat exclusif à l'agence.

Cependant, l'équipe des négociateurs, et vous-même, savez bien que ce mandat est plus sûr pour l'agence. Madame CHARLET et Monsieur CIOTAT vous chargent de réfléchir aux moyens de signer plus de mandats exclusifs.

Travail à faire

31. Réfutez les objections des clients concernant le mandat exclusif :

- a) « Que se passe-t-il si je trouve un client par moi-même ? »
 - b) « Je pense que mon appartement se vendra plus vite si je le confie à plusieurs agences. »
 - c) « Qu'est-ce qui me dit que vous allez effectivement vous occuper de mon appartement mieux que d'autres agences ? »
 - d) « Si vous ne parvenez pas à vendre mon appartement, j'aurai perdu au moins trois mois. »
32. Quels moyens l'agence pourrait-elle utiliser pour augmenter le nombre de mandats exclusifs ?

Corrigé du BTS

31. Réfutez les objections des clients concernant le mandat exclusif :

a) « Que se passe-t-il si je trouve un client par moi-même ? »

Si l'opportunité d'un contact acheteur viendrait à vous et que vous souhaitez vendre le bien à celui-ci, l'intérêt d'un mandat exclusif est de vous « reposer » sur l'agence qui le traitera comme un client trouvé par nos soins. Nous réaliserons alors notre métier d'intermédiaire sur les points fondamentaux de la négociation et du conseil. La commission sera due.

b) « Je pense que mon appartement se vendra plus vite si je le confie à plusieurs agences. »

C'est souvent ce que pense les clients, mais malheureusement nos clients vivent bien différemment cette action commerciale de dispatcher leur bien dans différentes agences. Ils perdent le contrôle de la communication du bien, car chaque agence a des arguments spécifiques et vend le produit d'une manière personnelle. C'est pour cela que le mandat exclusif vous permet de maîtriser la communication du bien et de n'avoir qu'un interlocuteur unique.

c) « Qu'est-ce qui me dit que vous allez effectivement vous occuper de mon appartement mieux que d'autres agences ? »

Nous sommes une équipe de professionnels qui connaissons le marché immobilier de votre secteur dû à l'ancienneté de l'agence et à sa présence géographique dans la ville. Nous avons des références que je me propose de vous transmettre. Nous sommes présents sur la grande majorité des supports de commercialisation et avons un rôle de conseil que nous prenons très au sérieux.

d) « Si vous ne parvenez pas à vendre mon appartement, j'aurai perdu au moins trois mois. »

« Le temps parle », au contraire Monsieur, le temps nous délivre des informations. Ces informations seront traitées par nos soins avec votre concours. Nous vous apporterons tous les conseils liés à notre expérience et nous tenterons ensemble de comprendre pour quelles raisons votre bien n'est pas vendu. Suite à cette analyse, nous pourrions ensemble prendre des décisions et réorienter la commercialisation de votre bien.

32. Quels moyens l'agence pourrait-elle utiliser pour augmenter le nombre de mandats exclusifs ?

L'agence dispose de plusieurs moyens pour augmenter le nombre de mandats exclusifs. Il faut tout d'abord gagner la confiance du client. Il doit être cerné et une étude personnalisée doit être réalisée avec la méthode du SONCAS afin de dresser le profil client pour répondre à ses besoins.

Ensuite, il convient d'utiliser des références comme la presse, les moyens de communications et l'historique des ventes résultant de mandats exclusifs en mettant en avant la rapidité avec laquelle la transaction s'est conclue. Enfin, il faut « libérer » le client en lui indiquant que le mandat exclusif peut être dénoncé et qu'il n'a pas à se sentir « tenu ».

L'agent immobilier doit *constituer le dossier de vente* au fur et à mesure de l'avancée du processus de vente ce qui facilitera la tâche du notaire pour la réalisation de la vente.

1. Les documents relatifs au vendeur

Si le vendeur est un particulier, l'agent immobilier doit obtenir :

- la copie de la pièce d'identité (carte d'identité ou passeport)
- la copie de la carte de séjour ou de la copie de la carte de résident
- la copie du titre de propriété
- la copie du livret de famille
- la copie du contrat de mariage ou de la convention de PaCS
- la copie de la taxe foncière
- le questionnaire « vendeur »

Si le vendeur est une société, l'agent immobilier doit obtenir :

- l'extrait K bis
- la copie des statuts
- la copie du procès-verbal de l'assemblée générale ayant nommé le gérant
- la copie du procès-verbal de l'assemblée générale autorisant le gérant à vendre
- la copie de la taxe foncière
- la copie des 4 derniers appels de charge de copropriété
- le questionnaire « vendeur »

2. Les documents relatifs à l'acquéreur

Si l'acquéreur est un particulier, l'agent immobilier doit obtenir :

- la copie de la pièce d'identité (carte d'identité ou passeport)
- la copie de la carte de séjour ou de la copie de la carte de résident
- la copie du livret de famille
- la copie du contrat de mariage ou de la convention de PaCS
- le plan de financement
- le questionnaire « acquéreur »

3. Les documents relatifs au bien vendu

Certains documents spécifiques à la copropriété doivent être transmis à l'acquéreur avant tout avant-contrat de vente. Ils concernent l'organisation et la situation financière de la copropriété.

- le règlement de copropriété et ses modificatifs
- l'état descriptif de division
- les trois derniers procès-verbaux des assemblées générales de la copropriété
- le carnet d'entretien de l'immeuble

Si le bien est vendu loué, l'agent doit récupérer :

- la copie du bail en cours
- la copie de l'état des lieux

Si le bien était loué, l'agent doit demander au vendeur :

- la copie du dernier bail
- la copie du courrier de résiliation du bail par le locataire
- la copie du congé pour vente

À cela s'ajoute le **dossier de diagnostics techniques** et le **mandat** détenu par l'agent.

► Exercice n° 6

[corrigé page 176]

Monsieur MARC vient vous voir car il désire vendre une maison située à Noailles dans l'Oise.

Il accepte de signer le mandat de vente, mais en lui demandant le titre de propriété, vous vous apercevez qu'il est propriétaire de la maison suite à la succession de son père et que ses deux frères sont également propriétaires du bien.

Que devez-vous faire ?

► BTS 2024 • TRANSACTION

[extrait]

Augustine Duverger et sa fille suivent votre conseil en choisissant votre estimation.

Augustine Duverger vous confirme que le bien sera vendu en pleine propriété en accord avec sa fille. Elle envisage de signer seule le mandat de vente car sa fille est actuellement très occupée professionnellement. Par ailleurs, elle souhaite anticiper la vente et elle s'interroge sur les documents à fournir pour préparer le dossier de vente de son bien en copropriété.

Travail à faire

- 1.2. Vous leur présentez plusieurs arguments pour obtenir un mandat de vente exclusif.
- 1.3. Vous informez votre cliente des conditions de signature du mandat et vous lui précisez l'ensemble des documents nécessaires qu'elle devra vous fournir pour la constitution du dossier de vente.

1.2. Vous leur présentez plusieurs arguments pour obtenir un mandat de vente exclusif.

- Une seule agence pourra vendre le bien et le commercialiser ce qui permettra une valorisation du bien,
- Une meilleure visibilité car le bien sera diffusé sur différents supports,
- Le bien sera présenté à un seul prix ce qui limite et facilite la négociation,
- L'agence assurera la mise en valeur du bien par un photographe professionnel, création de visite virtuelle, home-staging, ...
- Un seul interlocuteur (plus simple, plus fluide...),
- Fort engagement de l'agence pour vendre le bien.

1.3. Vous informez votre cliente des conditions de signature du mandat et vous lui précisez l'ensemble des documents nécessaires qu'elle devra vous fournir pour la constitution du dossier de vente.

Pour vendre en pleine propriété un bien démembré, usufruitier et nu-propriétaire doivent être d'accord pour signer les avant-contrats de vente et l'acte définitif. En revanche, la signature d'un mandat de vente est un acte d'administration, car il s'agit d'un mandat d'entremise : la double signature n'est pas juridiquement exigée.

Madame Duverger peut certes signer seule le mandat de vente, car il s'agit d'un acte d'administration. Cependant, lors de signature de l'avant-contrat de vente, les deux parties devront signer. Il est donc recommandé d'avoir les deux parties en présence au moment de la conclusion du mandat et de vérifier les titres de propriété.

Madame Duverger devra fournir les documents suivants :

- le titre de propriété,
- une pièce d'identité,
- le règlement de copropriété et l'état descriptif de division,
- la fiche synthétique de l'immeuble,
- le carnet d'entretien de l'immeuble,
- la taxe foncière,
- les 3 derniers PV d'AG,
- les appels de provision pour charges sur une année,
- le dossier de diagnostic technique global (DTG),
- le dossier des diagnostics partie privative,
- Fiche le certificat loi Carrez.

Le dossier de diagnostics techniques

L'objectif initial du dossier de diagnostic technique (DDT) était de *protéger* et de mieux *informer* un futur propriétaire ou locataire sur les éléments de l'immeuble susceptibles de présenter des risques pour la santé ou pour la sécurité des personnes.

Désormais, c'est un véritable sésame qui permet au propriétaire bailleur de louer ou non son bien. D'une logique d'information, le dossier de diagnostic technique est passé à une logique de contrainte et d'interdiction.

Le dossier de diagnostics techniques est réalisé par un *diagnostiqueur immobilier*.

1. Le dossier technique

Le vendeur doit fournir un dossier de diagnostic technique comprenant :

- **Le constat de risque d'exposition au plomb (CREP)**

Le constat de risque d'exposition au plomb (CREP) présente un repérage des revêtements contenant du plomb et, le cas échéant, dresse un relevé des facteurs de dégradations du bâti.

Le constat de risque d'exposition au plomb (CREP) concerne les bâtiments à usage d'habitation, construits *avant le 1^{er} janvier 1949*.

Le diagnostic plomb est valable 1 an.

- **L'état mentionnant la présence de matériaux contenant de l'amiante**

L'état doit mentionner la présence ou, le cas échéant, l'absence de matériaux ou produits de la construction contenant de l'amiante.

Tous les immeubles bâtis dont le permis de construire a été délivré *avant le 1^{er} juillet 1997*, qu'ils appartiennent à des personnes publiques ou privées, sont concernés.

Le diagnostic amiante s'il est négatif à une durée de validité illimitée, sauf pour les diagnostics réalisés avant 2013 qui doivent être renouvelés en cas de vente.

- **L'état des risques et pollution (ERP)**

L'état répond à un objectif d'information de l'acquéreur vis-à-vis des risques naturels prévisibles, technologiques ou de sismicité qui concernent la parcelle de l'immeuble.

Afin de prévenir les risques de feux de forêt, une obligation légale de débroussaillage a été mise en place.

Le diagnostic est valable 6 mois.

- **L'état de l'installation intérieure de gaz**

L'état permet d'évaluer les risques sur la vétusté des installations pouvant compromettre la sécurité des personnes. Les immeubles à usage d'habitation comportant une installation intérieure de gaz réalisée depuis **plus de 15 ans**, sont concernés.

Le diagnostic est valable 3 ans.

- **L'état de l'installation intérieure d'électricité**

L'état de l'installation intérieure d'électricité porte sur l'adéquation des équipements fixes aux caractéristiques du réseau et sur les conditions de leur installation au regard des exigences de sécurité. Les immeubles à usage d'habitation comportant une installation intérieure d'électricité réalisée depuis **plus de 15 ans**, sont concernés.

Le diagnostic est valable 3 ans pour une vente et 6 ans pour une location.

- **Le diagnostic de performance énergétique (DPE)**

Le diagnostic de performance énergétique (DPE) renseigne sur la performance énergétique d'un logement ou d'un bâtiment, en évaluant sa consommation d'énergie et son impact sur l'émission de gaz à effet de serre, que l'on peut visualiser sur l'étiquette énergie et l'étiquette climat. Le diagnostic de performance énergétique doit être établi à l'occasion de la vente **de tout bâtiment** ou partie de bâtiment clos et couvert, quel que soit son usage (résidentiel ou non).

Le diagnostic est valable 10 ans, mais celui réalisé avant le 1^{er} juillet 2021 n'est plus valide.

- **L'état relatif à la présence de termites**

Cet état vise à informer l'acquéreur de la situation de l'immeuble quant à la présence ou à l'absence de termites. Tous les immeubles bâtis et parties d'immeubles bâtis situés dans les périmètres délimités par **arrêté préfectoral** sont concernés.

Le diagnostic est valable 6 mois.

- **L'état des installations d'assainissement non collectif**

Cet état vise à informer l'acquéreur de la situation de tout ou partie d'un immeuble à usage d'habitation **non raccordé** au réseau public de collecte des eaux usées.

Le diagnostic est valable 3 ans.

- **L'audit énergétique**

Le propriétaire d'une maison ou d'un immeuble en monopropriété classé E/F/G doit effectuer un audit énergétique avant la mise en vente.

2. Le diagnostiqueur immobilier

Le diagnostiqueur réalise des diagnostics immobiliers obligatoires dans le cadre de la vente, de la location ou de travaux sur un bien. Après examen des lieux au regard des réglementations en vigueur, il établit un rapport.

Le diagnostiqueur est un professionnel compétent ayant réussi une **formation spécifique** et dispose de moyens appropriés. Il est tenu de souscrire une **assurance** permettant de couvrir les conséquences d'un engagement de sa responsabilité en raison de ses interventions.

Il ne doit avoir aucun lien de nature à porter atteinte à son **impartialité** et à son indépendance ni avec le propriétaire ou son mandataire qui fait appel à lui.

► Exercice n° 7

[corrigé page 176]

Monsieur MATTHIEU n'est pas content et il souhaite vous le dire.

Il vous a confié un mandat de vente pour son appartement et vous lui avez trouvé un acquéreur à un bon prix. Mais vous lui avez demandé de réaliser les diagnostics techniques et le notaire lui demande de recommencer, car ils ne seraient plus valables.

Que pouvez-vous lui dire ?

► BTS 2014 • TRANSACTION

[extrait]

Vous vous rendez chez Monsieur HULOTTE, et vous relevez l'ensemble des informations concernant le bien et le vendeur (annexe 2).

Travail à faire

- 1.2. Dans le cadre de votre démarche de conseil, vous indiquerez au vendeur les diagnostics qu'il aura à fournir dans le cadre de la vente de son bien. Vous justifierez les éléments de votre réponse.**

ANNEXE 2 – FICHE TECHNIQUE – MAISON DE M. et Mme HULOTTE

MAISON TYPE 6
155 m²

SAINT-LEU-LA-FORÊT
PROXIMITÉ COTEAUX
(Mi-Coteaux)

PRIX F.A.I. :

Nom du conseiller : Dominique COLVERT

Date de la première visite :

Référence :

DPE (à vérifier) : D

MANDAT

N° : Exclusif, Semi-exclusif, Simple,

Date signature : Date expiration :

IDENTITÉ VENDEUR

Nom : M. HULOTTE Marcel né le 25/07/1951 à Toulouse (31) et Mme HULOTTE née LELOUP Liliane le 05/09/1949 à Lyon (69).

Adresse : 87 Chemin des Claies

CP : 95320 **Ville :** SAINT-LEU-LA-FORÊT

Tél. : 01 39 65 89 65 **Régime matrimonial :** séparation de biens - contrat reçu par devant notaire Me Dalarin le 29 juin 1974.

Résidence principale : oui ☐ non ☐

Motifs de la vente : rapprochement des enfants

DESCRIPTIF

Adresse : 87 Chemin des Claies

CP : 95320 - **Ville :** SAINT-LEU-LA-FORÊT

Descriptif général du bien :

Nombre de chambres : 4 et une petite chambre pouvant faire office de bureau

Nombre de salles de bains : 1 – **Nombre de salles d'eau :** 1

Nombre de WC : 2

Surface habitable : 155 m² – **Surface séjour :** 48 m² – **Exposition séjour :** Sud-Ouest

Chauffage : central gaz de ville – **cuisine équipée :** oui – **double vitrage :** oui.

Garage pour 2 voiture(s)

Sous-sol : 45 m² hors garage

Surface terrain : 550 m² – **clôturé :** oui ☐ non ☐

Piscine : oui ☐ non ☐

Surface terrasse(s) : 25 m²

Dépendances : un abri de jardin

Construction traditionnelle : oui ☐ non ☐ - **Année de construction :** 1987

Installations gaz et électricité d'origine.

Nombre de niveaux : 2 – **Murs mitoyens :** non

Cadastre : AC 1687 – **Lotissement :** oui ☐ non ☐

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

Session 2014

Nom de l'épreuve : Transaction Immobilière

Code : 14PI51TIM

Page : 6/16

1.2. Dans le cadre de votre démarche de conseil, vous indiquerez au vendeur les diagnostics qu'il aura à fournir dans le cadre de la vente de son bien. Vous justifierez les éléments de votre réponse.

Si la question était posée cette année.

L'état mentionnant la présence de matériaux contenant de l'amiante, car la maison datant de 1987 est antérieure au 1^{er} juillet 1997.

L'état des risques et pollution qui indique les risques naturels prévisibles, technologiques ou de sismicité qui concernent la parcelle de l'immeuble.

Le diagnostic de performance énergétique (DPE) doit être refait car sa validité est limitée à 10 ans, or le couple demeure dans la maison depuis 25 ans.

L'installation intérieure de gaz et d'électricité étant d'origine, il convient de réaliser les deux états, car supérieur à 15 ans.

L'état relatif à la présence de termites peut être nécessaire si un arrêté préfectoral concerne la ville de Saint-Leu-la-Forêt.

L'état des installations d'assainissement non collectif, si la maison n'est pas raccordée au réseau public de collecte des eaux usées.

Document issu de la pratique professionnelle, le bon de visite bien qu'insuffisant présente une certaine utilité.

1. Un document de la pratique insuffisant

Le bon de visite est un *document écrit* par lequel l'acquéreur potentiel reconnaît avoir visité le bien à vendre par l'intermédiaire de l'agent immobilier mandaté. Cet écrit est daté et signé par le visiteur, qui en garde un exemplaire, et un second conservé par l'agent immobilier. Il convient d'indiquer que ce document bien qu'insuffisant s'avère néanmoins utile dans le recouvrement des honoraires.

La loi rappelle que l'agent immobilier doit détenir un mandat écrit, préalablement à toute négociation, délivré par l'une des parties pour obtenir rémunération.

Seul le mandat de vente confié à l'agent immobilier justifie légalement sa rémunération. Il ne peut demander ou recevoir, directement ou indirectement, aucune autre somme, à titre de rémunération, de commission ou de réparation, que celle dont les conditions sont déterminées par le mandat.

Le bon de visite *ne saurait se substituer* au mandat.

Cette rémunération trouve sa source dans le travail d'entremise, donc de rapprochement et de négociation commerciale entre le propriétaire et l'acquéreur potentiel. L'agent immobilier peut rencontrer des difficultés pour apporter la preuve de la présentation du client. En effet, ce dernier peut revenir, sans l'agent immobilier, négocier directement avec le propriétaire.

Afin d'éviter cette situation, la pratique immobilière conseille aux agents immobiliers de faire signer, à tout acquéreur potentiel, un bon de visite dans lequel il reconnaît avoir eu connaissance de l'adresse du bien et de son prix par l'intermédiaire de l'agent immobilier ; qu'il se refuse de traiter directement avec le propriétaire. Ainsi, le bon de visite *ne permet pas à lui seul* de fonder un droit à rémunération pour l'agent immobilier, mais peut s'avérer nécessaire comme élément de preuve de l'action de l'agent immobilier.

2. Un écrit utile

Le bon de visite prévoit généralement que le visiteur ne pourra conclure l'achat du bien que par l'intermédiaire de l'agence qui le lui a fait visiter. Cette clause crée une exclusivité au profit de l'agent immobilier à condition que l'agent ait lui-même reçu un mandat exclusif de vente. Lorsqu'une personne a donné à plusieurs agents immobiliers un mandat non exclusif de vendre le même bien, elle n'est tenue de payer une rémunération ou commission qu'à celui par l'entremise duquel l'opération *a effectivement été conclue*, et cela même si l'acquéreur lui avait été précédemment présenté par un autre agent immobilier.

Il est donc nécessaire que l'agence joue un rôle déterminant dans les démarches de vente et doit également prouver qu'elle a activement participé aux négociations de manière à aboutir à la réalisation de l'opération.

Le bon de visite de l'agence permet, en cas de collusion entre le vendeur et le candidat, de prouver que l'agence est bien intervenue et que l'entente en direct entre le vendeur et l'acheteur est de nature *frauduleuse* et passible de dommages-intérêts.

En effet, l'agent immobilier est fondé à agir contre l'acquéreur sur le fondement de la responsabilité délictuelle, mais également contre le vendeur complice sur le fondement de la responsabilité contractuelle en vertu du mandat de vente. La présence d'un bon de visite est un *commencement de preuve* qui s'avérera utile pour engager une procédure judiciaire.

En outre, la responsabilité contractuelle du vendeur complice ne sera engagée que si le mandat de vente prévoit une clause pénale mentionnée en caractères très apparents.

Le juge se trouve sur un fil et joue aux équilibristes, il doit garantir la liberté de l'acquéreur d'effectuer toute démarche pour l'achat d'un bien immobilier, tout en protégeant l'agent immobilier du travail effectivement réalisé.

L'agent immobilier se doit de rassembler un maximum de documents justifiant sa participation active à la transaction réalisée. Le bon de visite est un écrit qu'il faut réaliser, mais aussi entretenir des correspondances (courriel et SMS) avec l'acquéreur potentiel, et rédiger un compte rendu au propriétaire vendeur après chaque visite.

La constitution d'un tel dossier est lourde et fastidieuse, mais s'avère indispensable pour faire valoir son droit à rémunération.

BON DE VISITE

Monsieur Paul LEFEBVRE 30 rue Chauvelot 75015 PARIS Tel. : xx xx xx xx xx Mail : xxxx@xxx.com Désigné le client	Pierre Bretevil SARL 30/32 Boulevard de Sébastopol 75004 PARIS Tel. : 01 44 61 57 14 RCS PARIS 752 418 194 Carte CPI 7501 2017 000 022 289 contact@bretevil.com
---	--

Le CLIENT reconnaît avoir visité par l'intermédiaire de l'agence, le bien suivant en vue de leur acquisition :

Adresse :

En conséquence, les informations délivrées doivent rester strictement confidentielles et toute transaction entre le client et le propriétaire, sans le concours de l'agence est formellement interdite.

À, le.....

L'agence
Pierre Bretevil SARL

Le client
Monsieur Paul LEFEBVRE

► **Exercice n° 8**

[corrigé page 176]

Monsieur JEAN visite par votre intermédiaire une maison, mais il inscrit sur le bon de visite un autre nom que le sien.

Que pensez-vous de cette situation ?

► **BTS 2010 • DROIT**

[extrait]

L'agence immobilière STEPHAN disposait d'un bon de visite signé de Madame ALIX avec la formule suivante : « nous soussignés en conséquence nous nous engageons expressément : à ne traiter l'achat que par votre seul intermédiaire même après expiration des mandats qui vous ont été remis ».

Travail à faire

1.8. Quelle est la valeur probante du bon de visite ?

Corrigé du BTS

1.8. Quelle est la valeur probante du bon de visite ?

Le bon de visite est un commencement de preuve par écrit, mais ne remplace jamais un mandat.

Le bon de visite a donc une valeur modeste. S'il ne permet pas à lui seul de fonder un droit à rémunération pour l'agent immobilier, il peut s'avérer nécessaire comme élément de preuve de l'action de l'agent immobilier.

L'appellation d'« avant-contrat » désigne les types de conventions que la pratique met en œuvre pour préparer une vente d'immeuble. Il faut rappeler que l'avant-contrat est pleinement un contrat doté de la **force obligatoire**.

Il existe deux types d'avant-contrats :

- La Promesse Synallagmatique de Vente (PSV)
- La Promesse Unilatérale de Vente (PUV)

1. La promesse synallagmatique de vente

Il s'agit d'un contrat engageant **les deux parties** à conclure la vente sur un prix déterminé entre elles. C'est un accord de volonté émanant des deux parties. En effet, le vendeur s'engage à vendre et le candidat acquéreur, à acheter. La promesse synallagmatique est souvent appelée « compromis de vente » et vaut « vente », c'est-à-dire que ce contrat entraîne une obligation de faire de la part des deux parties. Ces dernières ne peuvent donc plus revenir sur leur décision.

L'article 1589 du Code civil prévoit que « *la promesse synallagmatique de vente vaut vente, lorsqu'il y a consentement réciproque des deux parties sur la chose et sur le prix* ».

La promesse synallagmatique de vente vaut vente sous réserve de la réalisation des conditions suspensives de vente. Si ces formalités obligatoires pour la vente ne sont pas achevées, cette dernière ne sera pas effective et l'acquéreur ne sera pas réputé propriétaire du bien.

La vente est formée et donc susceptible **d'exécution forcée**. Si l'une des parties venait à décéder, cela n'aurait aucune incidence sur la vente qui, du fait de sa formation, devrait être exécutée par ses successeurs.

Lorsque la promesse synallagmatique de vente est affectée d'une condition suspensive, les effets de la promesse sont suspendus jusqu'à la réalisation de cette condition suspensive.

Si la condition se réalise, la vente est réputée conclue au **jour de la promesse**, sauf stipulation contraire. L'acquéreur sera donc réputé propriétaire du bien depuis le jour où il a conclu la promesse avec le vendeur et non à compter de l'accomplissement des formalités.

Lorsque la non-réalisation des conditions procède de la faute de l'acquéreur, le vendeur peut requérir l'exécution forcée de ses obligations devant le juge ou demander des dommages et intérêts pour violation de ses obligations contractuelles, c'est l'application de **la clause pénale**.

Afin de s'assurer du paiement de la clause pénale, le vendeur peut exiger de l'acquéreur le versement d'un **dépôt de garantie**, en pratique 10 % du prix de vente. Si ce dernier refuse de régulariser la vente alors qu'il a obtenu son prêt, le vendeur peut soit demander la régularisation judiciaire de la vente, soit conserver le dépôt à titre de dédommagement pour l'immobilisation de son bien.

2. La promesse unilatérale de vente

Il s'agit d'un contrat par lequel le vendeur (le promettant) va s'engager à vendre le bien à un candidat acquéreur (le bénéficiaire), ce dernier ne promet pas de conclure le contrat définitif de vente car il bénéficie *d'une levée d'option*.

Le vendeur est engagé pendant un certain délai à vendre le bien à un prix déterminé à un acheteur qui, de son côté, n'est pas engagé définitivement à acheter le bien. À compter de la signature de la promesse, il dispose d'un délai au terme duquel il peut choisir librement d'acheter le bien en « levant l'option » ou de ne pas l'acheter en ne levant pas l'option. Ce délai est déterminé librement par les parties et inscrit dans la promesse.

En cas de défaillance du promettant, le bénéficiaire peut exiger la vente forcée, dû au caractère obligatoire du promettant dans une promesse unilatérale. En revanche ce dernier ne peut forcer le bénéficiaire à acquérir, du fait que celui-ci n'est pas engagé.

Les conditions à respecter sont les mêmes que celles de la promesse synallagmatique de vente. Dans le cas de la promesse unilatérale, le promettant peut demander le versement d'une *indemnité d'immobilisation*, c'est-à-dire une somme versée par le bénéficiaire au moment de la signature de l'avant-contrat d'un montant correspondant à 10 % du prix de vente.

► Exercice n° 9

[corrigé page 176]

Monsieur et Madame DUPUIS souhaitent vendre leur appartement dans le 15^e arrondissement de Paris au prix de 570 000,00 euros.

Les époux ANTOINE désirent acquérir cet immeuble afin d'y habiter. Pour financer cette opération, les époux auront recours à un prêt bancaire.

Vendeurs et acquéreurs souhaitent au plus vite formaliser leur accord.

Quelle précaution devez-vous prendre lors de la rédaction du compromis ?

► BTS 2010 • TRANSACTION

[extrait]

Le mois suivant la signature la signature de l'avenant au mandat de vente n° 542 de Madame et Monsieur CLOCHER, un couple d'acquéreurs, les époux DUPUIS, souhaitent signer un compromis de vente pour l'acquisition de la maison de Saint-Max au prix renégocié et accepté par les parties de 371 000 euros FAI (commission d'agence de 21 000 € TTC à la charge de l'acquéreur dans le cadre du mandat de recherche). Un acompte de 10 % du prix global sera versé ce jour sur le compte séquestre (chèque CreditEst n° 224587).

Vous disposez des fiches « CLIENT VENDEUR / BIEN À VENDRE » en annexe 1 et « CLIENT ACQUÉREUR » en annexe 2.

Travail à faire

- 1.3. Vous complétez le compromis de vente en annexe 3 (à rendre en totalité avec la copie, soit 9 pages) à l'aide des informations contenues notamment dans les annexes 1 et 2, pour une signature prévue le samedi 29 mai 2010 à l'agence. L'acte définitif sera signé au plus tard le 30 juillet chez Maître FABRE, notaire à Nancy.

Repère : PIE5TIM

SESSION 2010

Durée : 2 H30

Page 2/15

Coefficient : 2,5

**Delapierre**

PRÉSENTATION DE L'AGENCE

L'agence immobilière DELAPIERRE, est située 10, Place des Vosges, 54000 Nancy (Département de Meurthe et Moselle).

C'est une Société Anonyme au capital de 80 000 €, immatriculée n° 333 444 555 RCS Nancy.

Cette agence est titulaire de la carte professionnelle n°87 :

- mention « Transaction sur immeubles et fonds de commerce »,
- et mention « Gestion immobilière »

délivrées par la préfecture de Meurthe et Moselle.

Elle possède des garanties financières (Transaction) pour 200 000 €, et (Gestion) 900 000 € à la B.C.G.F., 2 rue de Bellecourt 75004 Paris, et un compte séquestre n° 570288382021 auprès de la Banque de l'Est située, 8 rue Stanislas 54000 Nancy.

Elle fut créée par Monsieur DELAPIERRE en 1981.

Cette agence a connu un développement régulier de son activité ; elle emploie aujourd'hui, en plus du gérant Monsieur DELAPIERRE, 10 personnes : 5 dans le service Administration de biens et 5 en Transaction (2 négociateurs dans le service location des biens, 1 assistant commercial, 2 négociateurs en transaction immobilière).

Depuis un mois Monsieur DELAPIERRE a été contacté par un constructeur de maisons en bois **Construction Bois MOUGEL**, installé à La Bresse dans les Vosges depuis 1975, pour la commercialisation en exclusivité.

Ce fabricant est spécialiste du kit en France, avec des modèles de chalets et de maisons en bois utilisant des procédés ultra modernes. Toutes les constructions disposent d'une garantie décennale sur les matériaux et le montage (même pour les kits). Les projets peuvent être sur mesure ou standards, et une assistance technique gratuite est assurée par un charpentier spécialisé.

90 % des maisons sont livrées en kit et construites par le client ou une entreprise locale, et 10 % sont livrées clé en main.

Avec le développement de ce type de produit immobilier et une demande de plus en plus importante de la clientèle, l'agence pourrait ainsi diversifier l'éventail des biens offerts.

Vous intégrez le service de Transaction de l'agence, et vous traitez plusieurs dossiers. Vous répondez au nom de Mademoiselle ou Monsieur Négociateur CLAUDE.

DOSSIER 1 : NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE

PREMIÈRE PARTIE : RENÉGOCIATION DE MANDAT DE VENTE

La renégociation du mandat de vente est un enjeu permanent en transaction immobilière. Elle a souvent lieu dès le second mois de commercialisation. On peut considérer alors que la durée du mandat classique de trois mois, correspond au délai normal de vente d'un bien immobilier. Si le bien n'est pas vendu pendant la durée irrévocable de 3 mois du mandat de vente, c'est souvent qu'il n'est pas proposé au prix du marché.

TRAVAIL À FAIRE :

1.1. Monsieur DELAPIERRE vous demande d'élaborer une note destinée aux négociateurs pour les préparer à ce rendez-vous de renégociation :

- dans un premier temps, vous donnerez les étapes de l'entretien de renégociation avec le vendeur lors d'un rendez-vous,
- dans un second temps, vous rédigerez au moins 3 arguments permettant de convaincre le vendeur de baisser son prix de vente.

B.T.S. PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

ANNEXE 1**FICHE CLIENT VENDEUR / BIEN À VENDRE :**

Référence mandat : exclusif 542 Le 15 novembre 2009 Maison individuelle Adresse : 5 rue de la forêt 54130 SAINT MAX Réf. Cadastre : Section AH parcelle 728 Prix net vendeur : 353 000 euros (2 315 528 F) Honoraires TTC : 6 % soit 21 180 € Prix FAI : 374 180 €	Propriétaires : Mr CLOCHER Richard né le 14 avril 1969 Et Mme CLOCHER Anne née Martin le 20 mai 1968 Mariés sans contrat le 10 juillet 1998 à Saint-Dié (88) Propriétaires indivis, acte reçu de Maître Fabre à Nancy Le 8 janvier 1999 5 rue de la Forêt - 54130 SAINT MAX tél : 03.83.22.11.00 Port : 06.12.13.14.15 mel : clocher@telmot.fr Raison de la vente : mutation professionnelle à Paris Délai de vente : maison disponible 1er juillet
DESCRIPTIF : Construction de 1996 hors lotissement terrain de 850 m ² Sur 2 niveaux ; En rez-de-chaussée un séjour (36 m ²), cuisine ouverte sur séjour (12 m ²), une chambre (11 m ²), une salle d'eau (6 m ²) et un WC (2 m ²). Pièces desservies par un couloir (11 m ²). Etage 1 : 2 chambres (13m ² et 16 m ²), une mezzanine (15 m ²) au dessus du séjour, une salle de bains (10 m ²) avec WC (2 m ²), et système d'évacuation tout à l'égout (réseau collectif de ville). Chaudière gaz compacte à condensation avec ballon de production d'eau chaude sanitaire intégrée, chauffage au sol basse température. Contrat Gaz souscrit aux tarifs réglementés. Annexes : un garage (22 m ²), une terrasse carrelée donnant sur séjour (29 m ²), des espaces verts arborés de 400 m ² avec un dispositif de 60 litres de récupération des eaux de pluie en extérieur.	
Documents fournis : Copie de l'acte de propriété, plans de la maison, diagnostics obligatoires (Amiante ; constat négatif, DPE, PPRN ; pas de plan établi sur cette zone, Énergie) établis par la société Vérifix 10 rue de Laxou 54000 Nancy le 25 avril 2010. Remarques : zone hors risques naturels, amiante néant. Termites : La commune de SAINT-MAX n'est pas située dans une zone contaminée.	
Environnement : Crèche, école maternelle et collège à proximité. Commerces de centre ville à 5 km. Clubs sportifs : badminton, tennis, tir à l'arc, club de football à proximité (moins d'1 km).	
Taxe foncière : 1 580 € Taxe d'habitation : 1 475 €	
Publicité : - site Internet agence depuis le 16 novembre 2009. - presse locale : l'Est Républicain le 18/11 – le 25/11 – le 2/12 – le 9/12 – le 6/01 – le 20/01 – le 03/02 – le 17/02 – le 3/03 – le 17/03 – le 1/04 – le 8/04 – le 22/04. - magazine gratuit : Logicismmo en novembre – décembre – février – mars – avril – mai.	
Visites et commentaires : 18/04 : Mr et Mme Ezyk ⇒ Terrain trop petit. 20/04 : Mme Revert ⇒ Agencement des pièces ne convient pas. 21/04 : Mr Salomon ⇒ Trop proche de la ville.	
Divers : frais de notaire 24 000 € environ de provision.	

B.T.S. PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

ANNEXE 2**FICHE CLIENT / ACQUÉREUR :**

<u>Acquéreur</u> Monsieur Dupuis Alain <i>Adresse</i> : 18 rue du Plateau 54000 MALZVILLE Tél : 03.83.99.88.77	<u>Co-acquéreur</u> Madame Dupuis née Olek Maryla <i>Adresse</i> : Idem
<i>Né le</i> : 07/01/1968 <i>À</i> : Épinal (Vosges)	<i>Née le</i> : 27/04/1969 <i>À</i> : Nancy (Meurthe et Moselle)
<i>Situation matrimoniale</i> marié le 12/09/1999 à Remiremont (88) Sans contrat de mariage	<i>Situation matrimoniale</i> Idem
<i>Profession</i> : Employé de banque <i>Contrat</i> : CDI depuis le 10/08/1994 <i>Entreprise</i> : Crédit de France - Nancy	<i>Profession</i> : Assistante commerciale <i>Contrat</i> : CNE depuis le 09/07/2009 <i>Entreprise</i> : Lorraine Placements – Tomblaine
<i>Situation financière</i> <i>Revenus</i> : Monsieur : 2 150 €/mois et Madame : 1 800 €/mois <i>Revenus imposables (n-1)</i> : 22 710 € <i>Apports personnels</i> : 100 000 € <i>Emprunt possible</i> : 300 000 € à taux fixe à 6 % hors assurances maximum sur 20 ans <i>Organisme de financement</i> : Crédit de France - Nancy	
<i>Descriptif du bien recherché</i> Maison individuelle de style récent (aménagements modernes) proche Nancy (agglomération), secteur Est 3 chambres, un salon séjour donnant sur terrasse, un petit terrain 1 garage Sans travaux Budget : 380.000 – 400.000 € Remarques : Secteur déterminant dicté par les activités professionnelles Délais de recherche : acquisition avant septembre Mandat de recherche n° 721 Signé à l'agence le 12 mars 2010	
<i>Proposition de visites et commentaires :</i> 14/03 : Maison réf. 587 à Villers-lès-Nancy ⇒ <i>Trop éloigné, style trop ancien, et quelques travaux</i> 15/04 : Maison réf. 441 à Pulnoy ⇒ <i>Terrain trop petit, disposition des pièces ne convient pas malgré cadre agréable</i> 20/04 : Maison réf. 542 à Saint Max ⇒ <i>Cadre agréable, bonne organisation de l'espace (possibilité offre)</i>	

B.T.S. PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

1.3. Vous complétez le compromis de vente en annexe 3

Cf annexe 3.

DANS CE CADRE	Académie :	Session :
	Examen ou Concours	Série* :
	Spécialité/option* :	Repère de l'épreuve :
	Épreuve/sous-épreuve :	
	NOM :	
NE RIEN ÉCRIRE	(en majuscules, suivi s'il y a lieu, du nom d'épouse) Prénoms :	
	N° du candidat	
	Né(e) le :	
	(le numéro est celui qui figure sur la convocation ou la liste d'appel)	
	*Uniquement s'il s'agit d'un examen.	
Repère : PIESTIM Page 7/15		SESSION 2010 ANNEXE 3 (à rendre intégralement avec la copie)
		Durée : 2 H30 Coefficient : 2,5
Vente d'immubles sous conditions suspensives (non soumis à la loi sur la copropriété du 10/07/1965)		

Entre les soussignés :

Le(s) vendeur(s) :

Monsieur CLOCHER Richard né le 14 avril 1969 et Madame CLOCHER Anne née Martin le 20 mai 1968
 Mariés, sans enfant, le 12 juillet 1998 à Saint-Dié (88)
 Propriétaires indivis, acte passé de Monsieur CLOCHER à Monsieur DUPUIS le 8 janvier 1999
 5 rue de la Forêt 54130 SAINT-MAX

Et le(s) acquéreur(s) :

Monsieur DUPUIS Alain né le 07 janvier 1968 et Madame DUPUIS née Olek Maryla le 27 avril 1969
 Mariés, sans enfant, le 12 septembre 1999 à Remiremont (88)
 Monsieur DUPUIS Alain est employé de banque et Madame DUPUIS Assistante commerciale
 18 rue du Plateau 54000 MALZEVILLE

En présence et avec le concours de L'agence immobilière DELAPIERRE
 représenté(e) par son gérant Monsieur DELAPIERRE
 titulaire de la carte professionnelle mentionnant l'activité sur immeubles et gestion immobilière n° 87
 délivrée par la Préfecture de Meurthe-et-Moselle
 garanti par la B.C.F. pour un montant de 200.000 € (transaction) et 900.000 € (gestion)
 titulaire du compte séquestre prévu par la loi du 2 janvier 1970 n° 57028838201 auprès de la Banque de l'Est, 8 rue Stanislas
 54000 NANCY

IL A ÉTÉ CONVENU ET ARRÊTÉ CE QUI SUIT :

Le vendeur, par les présentes, en s'obligeant à toutes les garanties ordinaires de fait et de droit, vend, sous les conditions suspensives ci-après énoncées, à l'acquéreur qui accepte pour lui-même ou toute personne physique ou morale qu'il se substituera, mais dont il sera solidairement garant, ce qui est accepté par le vendeur. L'acquéreur déclare bien connaître le bien immobilier ci-après désigné pour l'avoir vu et visité.

1- Désignation et adresse du bien

Bien situé 5 rue de la Forêt 54130 SAINT-MAX
 Construction de 1996, hors lotissement, terrain de 850 m²
 sur de petites parcelles de 120 m² de surface, 3 pièces, cuisine ouverte sur séjour, une chambre, une
 salle d'eau et un WC. Étage : 2 chambres, une mezzanine, une salle de bains avec WC,
 système tout à l'égout, chaudière gaz, chauffage au sol. Annexes : garage, une terrasse, des espaces verts.

2- Déclarations du vendeur

Le vendeur déclare :

- ☐ que les biens vendus ne constituent pas le logement de la famille au sens de l'article 215 alinéa 3 du Code civil ;
☐ que les biens vendus constituent le logement de la famille au sens de l'article 215 alinéa 3 du Code civil : le conjoint qui n'est pas propriétaire donne son consentement à la présente vente.

2.1 ORIGINE DE PROPRIÉTÉ :

Le vendeur déclare qu'il est seul propriétaire des biens pour lesquels il a reçu un acte de propriété de Maître

Le vendeur s'engage à fournir tous titres de propriété et pièces nécessaires à la vente au notaire pour la rédaction de l'acte authentique.

Paraphes :

Page 1/9

DANS CE CADRE

NE RIEN ÉCRIRE

Académie :	Session :
Examen ou Concours	Série* :
Spécialité/option* :	Repère de l'épreuve :
Épreuve/sous-épreuve :	
NOM :	
<i>(en majuscules, suivi s'il y a lieu, du nom d'épouse)</i>	
Prénoms :	N° du candidat
Né(e) le :	 (le numéro est celui qui figure sur la convocation ou la liste d'appel)

* Uniquement s'il s'agit d'un examen.

Repère : **PIESTIM**
Page 8/15

SESSION 2010

Durée : 2 H30
Coefficient : 2,5

2.2 SERVITUDES ET URBANISME :

Le vendeur déclare que les biens, objets des présentes ne sont à sa connaissance grevés d'aucune servitude autre que celles résultant de la situation naturelle des lieux, du plan d'aménagement et d'urbanisme et de la loi en général, les questions d'urbanisme faisant ci-après l'objet d'une condition suspensive.

2.3 SITUATION HYPOTHÉCAIRE :

Le vendeur déclare que les biens à vendre sont libres de tout privilège immobilier spécial et de toutes hypothèques. Si des inscriptions hypothécaires étaient révélées, il s'oblige à procéder à la mainlevée et à fournir un certificat de radiation à ses frais.

2.4 ÉTAT LOCATIF :

Le vendeur déclare que les biens seront le jour de l'entrée en jouissance :

☒ libres de toute location, occupation ou réquisition

☐ loués selon l'état locatif en annexe au contrat

L'acquéreur déclare avoir pris connaissance de l'état locatif du bien, de la date d'entrée des locataires et du régime locatif du bien. Le bail est joint en annexe à ce contrat.

Le bien est actuellement loué à : moyennant un loyer hors charges de

Le vendeur déclare que :

☐ le locataire ne bénéficie pas d'un droit de préemption

☐ le droit de préemption du locataire a été purgé

☐ le droit de préemption du locataire n'a pas été purgé et cette purge constitue une condition suspensive à ce contrat.

2.5.1 ASSOCIATION SYNDICALE :

Le vendeur déclare que les biens, objets des présentes :

☐ sont inclus dans le périmètre d'une association syndicale de propriétaires

☒ ne sont pas inclus dans le périmètre d'une association syndicale de propriétaires

3- Déclarations de l'acquéreur

Dans l'hypothèse où les biens objets des présentes sont inclus dans le périmètre d'une association syndicale de propriétaires, l'acquéreur reconnaît expressément qu'il a eu connaissance des statuts de l'association, du dernier procès-verbal de délibération de l'assemblée et de l'existence éventuelle de servitudes y afférentes. L'acquéreur reconnaît avoir été informé des droits et obligations qui en résultent et s'oblige à en assumer les suites et les conséquences sans pouvoir prétendre à un quelconque recours contre le vendeur.

4- Etat de l'immeuble

Les parties déclarent que le prix ci-après stipulé a été convenu en considération des éventuelles incidences financières issues de la situation de l'immeuble objet des présentes au regard notamment des réglementations relatives aux termites, à l'amiante, au saturnisme, à la performance énergétique et aux risques naturels et technologiques majeurs.

Les parties reconnaissent avoir été informées par le rédacteur des présentes des obligations mises à la charge des propriétaires et occupants d'immeuble par ces réglementations.

Le vendeur remet ce jour les documents relatifs à la situation des biens objets de la vente selon les réglementations en vigueur à ce jour, concernant :

TERMITES

Le vendeur déclare que :

☒ l'immeuble n'est pas situé dans une zone délimitée par le préfet en application de l'article 3 de la loi du 8 juin 1999 (zone contaminée ou susceptible de l'être) et qu'il n'a pas connaissance de la présence de termites en activité

L'acquéreur prend acte des déclarations du vendeur et renonce expressément à tous recours contre ce dernier si la présence de termites venait à se révéler ultérieurement.

Toutefois, dans l'hypothèse où, entre la date de signature des présentes et la date de réitération par acte authentique de la vente, l'immeuble venait à être inclus dans une zone délimitée par le préfet en application des dispositions visées ci-dessus, le vendeur s'engage à annexer audit acte authentique un état parasitaire établi postérieurement à cette inclusion. Dans ce cas, la présente vente sera soumise à la condition suspensive que ledit état parasitaire ne révèle pas la présence de termites en activité.

Paraphes :

Page 2/9

B.T.S. PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

DANS CE CADRE

NE RIEN ÉCRIRE

Académie :	Session :
Examen ou Concours	Série* :
Spécialité/option* :	Repère de l'épreuve :
Épreuve/sous-épreuve :	
NOM :	
(en majuscules, suivi s'il y a lieu, du nom d'épouse)	
Prénoms :	N° du candidat
Né(e) le :	(le numéro est celui qui figure sur la convocation ou la liste d'appel)

* Uniquement s'il s'agit d'un examen.

Repère : PIE5TIM
Page 9/15

SESSION 2010

Durée : 2 H30
Coefficient : 2,5

☐ L'immeuble est situé dans une zone délimitée par le préfet en application de l'article 3 de la loi du 8 juin 1999 (zone contaminée ou susceptible de l'être). Conformément à l'article L 133-6 du code de la construction et de l'habitation, le vendeur déclare que les biens objets des présentes ont fait l'objet d'un état parasitaire annexé aux présentes.

Cet état a été établi le par
☐ ne révèle pas la présence de termites en activité ☐ révèle la présence de termites en activité

L'acquéreur prend acte de l'état des biens vendus relatif aux termites, déclare en avoir pris parfaite connaissance, vouloir en faire son affaire personnelle et en assumer les suites et les conséquences. L'acquéreur renonce expressément à tout recours contre le vendeur de ce chef, la vente étant à ses risques et périls et sans aucune garantie de la part du vendeur. A cet effet, l'acquéreur est purement et simplement subrogé dans les obligations, droits et actions du vendeur.

☐ L'immeuble est situé dans un secteur délimité par le conseil municipal en application de l'article L 133-1 du code de la construction et de l'habitation (secteur d'intervention dans lequel le maire peut enjoindre aux propriétaires de procéder à la recherche de termites ainsi qu'à des travaux préventifs ou d'éradication).

☒ Le vendeur déclare qu'à ce jour il n'a reçu aucune injonction du maire d'avoir à procéder à la recherche de termites ou à effectuer des travaux préventifs ou curatifs.

Il est ici expressément convenu que la présente vente est soumise à la condition suspensive que le vendeur, entre la date de signature des présentes et la date de réitération de la vente par acte authentique, ne reçoive du maire aucune des injonctions ci-dessus visées.

☐ Le vendeur déclare qu'il a reçu une injonction du maire de procéder au plus tard le à
A cet égard, les parties conviennent que :

- **SATURNISME (Plomb)**

☒ Le vendeur déclare que les biens désignés sont exclus du champ d'application de la réglementation sur le saturnisme

☐ Le vendeur déclare que les biens désignés ont été construits avant le 1^{er} janvier 1948 et qu'ils sont situés dans une zone à risque d'exposition au plomb telle que déterminée par le préfet. Conformément à l'art L. 32-5 du Code santé publique, un état des risques d'accessibilité au plomb a été établi depuis moins d'un an par annexé aux présentes.

L'acquéreur déclare vouloir faire son affaire personnelle des frais et responsabilités liés aux risques et mesures nécessaires révélés par l'état annexé. L'acquéreur n'exercera aucun recours contre le vendeur, la vente reste aux risques et périls de l'acquéreur. A cet effet, l'acquéreur est purement et simplement subrogé dans les obligations, droits et actions du vendeur.

Si entre la date de ce contrat et la date de signature de la vente par acte authentique, l'immeuble objet des présentes venait à être situé dans une zone à risque d'accessibilité au plomb nouvellement créée par le préfet, le vendeur s'engage à annexer un état d'accessibilité au plomb à l'acte authentique. Dans ce cas, la présente vente sera soumise à la condition suspensive que cet état ne révèle aucun risque d'accessibilité au plomb pour les occupants.

- **AMIANTE (calorifugeages, flocages, faux plafonds, produits et matériaux)**

Conformément aux articles L 1334-7 et R 1334-24 du code de la santé publique, est annexé(e) aux présentes :

☒ Un constat mentionnant la présence ou l'absence de matériaux ou produits de la construction contenant de l'amiante, établi par la société Verifix 10 rue de la rue St. Jean de 25 av. L. 2010

☐ Une fiche technique qui mentionne l'absence de matériaux ou produits de la construction contenant de l'amiante dans les biens objets des présentes.

☐ Une fiche technique qui mentionne la présence de matériaux ou produits de la construction contenant de l'amiante dans les biens objets des présentes et en indique leur localisation et leur état de conservation.

L'acquéreur prend acte de l'état, des biens vendus et de l'immeuble, ainsi que de leur situation au regard de l'amiante. Parfaitement informé de la réglementation applicable en la matière, il déclare vouloir faire son affaire personnelle des frais et responsabilités liés aux risques ainsi qu'aux éventuelles mesures nécessaires révélées par les diagnostics et/ou l'état relatif à la présence ou à l'absence de matériaux ou produits de la construction contenant de l'amiante et dont il prendra en charge les éventuelles obligations de résultat.

Il s'oblige à en faire son affaire personnelle et à en assumer les suites et les conséquences. L'acquéreur renonce expressément à tout recours contre le vendeur de ce chef, la vente étant aux risques et périls de l'acquéreur et sans aucune garantie de la part du vendeur. A cet effet, l'acquéreur est purement et simplement subrogé dans les obligations, droits et actions du vendeur.

La totalité des documents en possession du vendeur relatifs aux problèmes liés à la présence d'amiante et à la réglementation qui s'y rapporte est annexée au présent contrat. L'acquéreur ne pourra exiger du vendeur aucun autre document supplémentaire ou complémentaire

Paraphes :

Page 3/9

B.T.S. PROFESSIONS IMMOBILIÈRES