

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

CONDUITE DU PROJET IMMOBILIER DU CLIENT EN VENTE ET/OU LOCATION – E5

SESSION 20XX

Durée : 3 heures

Coefficient : 6

Matériel autorisé

L'usage de la calculatrice avec mode examen actif est autorisé.

L'usage de la calculatrice sans mémoire, « type collège » est autorisé.

CE SUJET COMPORTE TROIS DOSSIERS :

Mission 1 - Prospecter et négocier un mandat de commercialisation

Mission 2 - Accompagner le client locataire

Mission 3 - Assurer le suivi administratif et financier de la location

Annexes à compléter et à rendre OBLIGATOIREMENT avec la copie

Annexe 1 – La fiche d'estimation de l'agence pages 14-15

Annexe 2 – Le mandat de vente pages 16-17

Annexe 3 – Régularisation de charges de la monopropriété Potet page 18

À noter : tous les calculs et les réponses doivent être justifiés.

**Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet se compose de 18 pages, numérotées de 1/18 à 18/18.**

BTS Professions Immobilières	Session 20XX
Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location–E5	Code : _____ Page : 1/18

SCEAUX IMMO

PRÉSENTATION DE L'AGENCE ET DE SON ENVIRONNEMENT

L'agence SCEAUX IMMO, 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.

La ville de Sceaux offre de nombreux atouts. Traversée par la "Coulée verte du sud parisien", elle 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'ingénieurs, etc.).

La typologie de l'habitat à Sceaux est diverse : maisons en meulière (*), immeubles anciens, mais aussi maisons neuves, immeubles récents et résidences pour étudiants.

L'agence SCEAUX IMMO, a pour activités la transaction-vente, la transaction-location et la gestion locative. L'équipe de l'agence est composée de cinq personnes qui ont chacune des compétences bien spécifiques.

Le service transaction est composé de :

- Alix Mars, en situation de handicap, une négociatrice confirmée. 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 Rhone, chargé de la location. Il connaît parfaitement le secteur de l'agence.

Et le service gestion s'appuie sur les compétences de :

- Célina Vénus, conseillère expérimentée en gestion, qui gère l'ensemble du portefeuille des biens immobiliers en mandat de gestion.

L'équipe peut compter sur l'aide technique de Morgane Rhin, assistante, qui gère en particulier l'accueil, le suivi clientèle post-commercial (enregistrement des mandats, mise en publicité...), les relations avec les partenaires locaux (notaires, architectes, entrepreneurs, déménageurs...) et le classement administratif des dossiers de vente et de location.

Arthur Pluton, le dirigeant de l'agence, accorde beaucoup d'importance à la qualité du travail et à la déontologie. Il vous recrute pour votre polyvalence afin d'accompagner au mieux les clients dans leur projet de vente et/ou de location ainsi que dans la gestion de leur biens immobiliers. Votre emploi du temps hebdomadaire sera réparti de la façon suivante : du lundi au mercredi dans le service transaction et du jeudi au vendredi dans le service gestion.

Vous répondez au nom de Camille Baigles et vous signez les documents à votre nom car vous avez l'attestation de collaborateur. Votre numéro de téléphone est le 06.XX.XX.XX et votre adresse mail : cbaigles@sceaux-immo.fr.

* maison en pierres dont la construction date du début XXe siècle.

BTS Professions Immobilières	Session 20XX
Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location–E5	Code : Page : 2/18

Afin de préparer votre semaine, vous prenez connaissance de votre agenda électronique dans lequel sont notés vos différents rendez-vous.

SEMAINE 21

Lundi		Mardi	
VENTE / LOCATION		VENTE / LOCATION	
8:00		8:00	
9:00	Réunion d'équipe	9:00	
10:00	Réunion d'équipe	10:00	Remise de l'avis de valeur / M. Dolly
11:00	Prospection pigé	11:00	
12:00		12:00	
13:00		13:00	
14:00	Administratif	14:00	Signature vente consorts LABELLE
15:00	Administratif	15:00	Permanence
16:00	Préparation de l'avis de valeur / M. Dolly	16:00	Permanence
17:00	Permanence	17:00	Permanence
Mercredi		Jeudi	
VENTE / LOCATION		GESTION	
8:00		8:00	
9:00	Administratif location	9:00	Prise de connaissance des dossiers à gérer
10:00	Administratif location	10:00	Gestion des dossiers
11:00	Signature bail Mme DORE	11:00	Gestion des dossiers
12:00		12:00	
13:00		13:00	
14:00	Appel de Mmes Chaiz (sélection locataire)	14:00	Gestion de la monopropriété Potet
15:00	Prospection secteur 1	15:00	
16:00	Prospection secteur 1	16:00	État des lieux sortant – locataire Brade
17:00		17:00	
Vendredi		Samedi	
GESTION			
8:00		8:00	
9:00	Prise de connaissance des dossiers à gérer	9:00	
10:00		10:00	
11:00	Appel assurance – déclaration sinistre DE 0 (Mme Ly)	11:00	
12:00		12:00	
13:00		13:00	
14:00	Gestion des dossiers en cours	14:00	
15:00	Réunion préparatoire – semaine 22	15:00	
16:00		16:00	
17:00		17:00	

BTS Professions Immobilières	Session 20XX
Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location–E5	Code : _____ Page : 3/18

Mission 1– Prospective et négocier un mandat de commercialisation

Lundi après-midi

Aujourd'hui, vous préparez l'avis de valeur du bien de M. Dolly qui a pour projet de vendre son appartement situé à Sceaux. Il est venu samedi matin vous expliquer son besoin de vendre au plus vite. Vous avez convenu dès l'après-midi une visite d'estimation du bien.

Afin de le conseiller au mieux dans ses choix et ses démarches, vous allez lui rendre votre estimation rapidement. Vous avez au préalable complété la fiche commerciale du bien et récupéré la base de données des ventes réalisées par l'agence.

1 – Rédiger l'avis de valeur du bien de M. Dolly après avoir effectué votre estimation. (Annexe 1 à compléter et à rendre avec la copie)

Mardi matin

Pour le convaincre de votre réactivité et votre professionnalisme, vous recevez M. Dolly et vous lui présentez l'avis de valeur de son bien. À la suite de vos explications et convaincu par votre estimation, M. Dolly souhaite vous confier immédiatement le mandat de vente. Le client est très pressé de vendre et il souhaite donc que son bien soit commercialisé au plus vite, sur un maximum de supports publicitaires utilisés par l'agence. Pour constituer le dossier du client, vous lui présentez les différents mandats proposés par l'agence et vous lui proposez de signer un mandat exclusif.

2 – Compléter le mandat de vente de votre client. (Annexe 2 à compléter et à rendre avec la copie)

De retour à l'agence, vous confiez l'enregistrement du mandat à Morgane Rhin qui portera le numéro 777.

Mission 2 – Accompagner le client locataire

Dans votre agenda de la semaine, le mercredi est consacré à la location. En arrivant à l'agence, vous recevez l'appel d'un futur locataire, M. Baptiste, qui souhaite savoir où en est son dossier de demande de location. Il souhaiterait avoir une réponse rapidement.

En effet, M. Baptiste a visité il y a quelques jours avec vous un appartement T2 de 35 m², pour lequel il a eu un coup de cœur. Cet appartement vous a été confié par un mandat de location, signé avec mesdames Chaiz, mariées et propriétaires indivis. Ces dernières vous ont recommandé ce futur locataire car c'est le fils d'un couple d'amis.

À la suite de la visite et sur votre conseil, M. Baptiste a complété en ligne le dossier locataire. Comme chaque mercredi, vous vérifiez que les dossiers location reçus sont complets.

Mercredi

Vous traitez le dossier de M. Baptiste afin de le guider dans son projet de location. Il attend une réponse de votre part. En tant que professionnel, vous analysez la candidature en vous en assurant qu'il gagne bien trois fois le montant du loyer.

BTS Professions Immobilières	Session 20XX
Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location–E5	Code : Page : 4/18

3 – Examiner la solvabilité de M. Baptiste.

À 14 heures, vousappelez Mmes Chaiz pour échanger sur la candidature de M. Baptiste.

4 – Conseiller les bailleresSES sur la candidature de M. Baptiste en vous appuyant sur votre analyse.

Le couple valide votre analyse.

Jeudi

Chaque fin de semaine, vous êtes affecté(e) au service gestion. Un portefeuille de biens en gestion locative vous a été attribué. Parmi les dossiers à traiter, vous vous occupez ce jeudi après-midi du dossier de madame Potet, propriétaire - bailleresse d'une monopropriété. Elle est propriétaire d'un petit immeuble (R+1) composé de 3 logements ; c'est une cliente exigeante mais qui est à l'écoute quand les propositions sont argumentées.

Mission 3 – Assurer le suivi administratif et financier de la location

En 2024, Mme Potet a confié à l'agence un mandat de gestion pour l'ensemble de son immeuble situé au 15 rue des Rosiers à Sceaux (92330).

Ce bien est composé de plusieurs appartements :

- un T1 au rez-de-chaussée (sans jardin)
- un T2 au rez-de-chaussée (avec jardin privatif, une clause du bail prévoit l'entretien du jardin à la charge exclusif du locataire)
- d'un T3 au 1^{er} étage

Les trois appartements de cet immeuble sont actuellement loués. Dans le cadre de votre mandat de gestion, vous devez gérer les différentes étapes de la location sur un plan juridique et financier.

Vous informez la propriétaire que vous allez effectuer la régularisation annuelle des charges locatives. Madame Potet vous a transmis les informations nécessaires à cette régularisation. Elle se demande comment va être réparti le montant des charges et si le montant des provisions sur charges est suffisant.

Jeudi à 14 heures, vous traitez donc le dossier de Mme Potet.

5 – Justifier la régularisation des charges locatives de cette monopropriété à partir des clés de répartition que vous proposez.

6 – Conseiller la bailleresSE sur l'opportunité de modifier le montant des provisions sur charges en justifiant votre proposition.

(Annexe 3 à compléter et à rendre avec la copie)

7 – Rédiger le courrier à destination de Mme Catha, locataire, pour l'informer de la régularisation effectuée et de son droit à consultation des documents justificatifs.

BTS Professions Immobilières	Session 20XX
Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location–E5	Code : _____ Page : 5/18

Base documentaire

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

Document 2 - La fiche commerciale du bien du couple Dolly

Document 3 – Le dossier locataire de M. Baptiste

Annexes à rendre avec la copie

Annexe 1 - La fiche d'estimation de l'agence

Annexe 2 - Le mandat de vente à compléter

Annexe 3 – La régularisation de charges de la monopropriété Potet

BTS Professions Immobilières	Session 20XX
Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location–E5	Code : Page : 6/18

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

Nom	Agence SCEAUX IMMO
Date de création	2006
Adresse (siège social)	85, avenue Camberwell - 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 PLUTON (Responsable d'agence)
NAF	6831Z
Téléphone :	01.XX.XX.XX.XX
Télécopie :	01.XX.XX.XX.XX
Adresse électronique	contact@sceaux-immo.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

Prix des biens constatés sur le marché immobilier de Sceaux

	Prix / m ² (bas)	Prix / m ² (médian)	Prix / m ² (haut)
Prix / m ² (appartement)	3 947 €	5 263 €	7 895 €
Prix / m ² (maison)	4 770 €	6 361 €	9 541 €

Honoraires de vente TTC charge vendeur

Tranches de prix	Taux en % TTC
0 € à 100 000 €	6 %
100 001 à 200 000 €	5 %
200 000 € et supérieur	4 %
BTS Professions Immobilières	Session 20XX
Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location–E5	Code :
	Page : 7/18

Document 2 - La fiche commerciale du bien du couple Dolly

"Agence SCEAUX IMMO"
85 avenue Camberwell
92330 SCEAUX

Références : CBEST0288
Votre conseiller : Camille Baigles
06.XX.XX.XX.XX - cbaigles@sceaux-immo.fr

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 médian du marché

Travaux à prévoir : ravalement voté

DPE C - GES C (encore valide)

Exposition : Est-Ouest

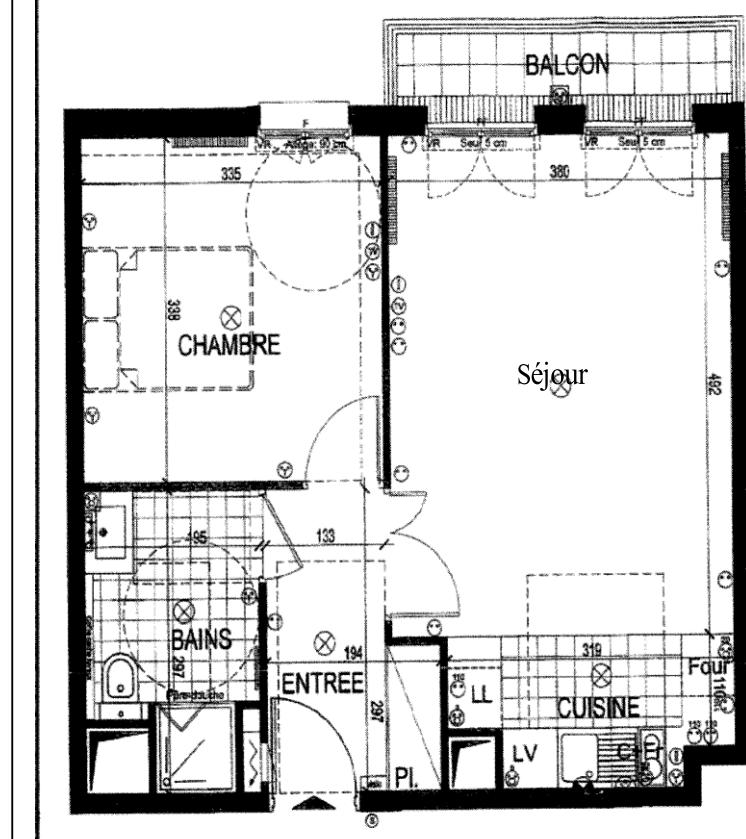
Facteurs de :

Plus-value (+)

- + Environnement
- + Balcon verts
- + Centre-ville

Moins-value (-)

- Ravalement voté
- Pas d'espaces
- Pas de gardien



Statut : copropriété Nombre de lots : 41

Procédure en cours : non

Montant annuel des charges prévisionnelles : 2 100 euros

Taxe foncière : 980 euros

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 (2^e étage) bénéficie d'un balcon, d'une cave et d'un parking.

À 10 min de la station de RER B (Sceaux)
4 % TTC d'honoraires à ajouter au prix estimé
(charge acquéreur)

Document 3 – Le dossier locataire de M. Baptiste

● Extrait du mandat de location

Propriétaires : Mme Chaiz Elodie et Mme Chaiz Soraya
20, rue Daguerre 75014 PARIS
Mariés sous le régime légal

Mandat de location n° : L350

Description de l'appartement : T2 (lot n° 8) de 35 m² comprenant 1 pièce de vie avec cuisine équipée de 20 m², 1 chambre de 10 m² et salle d'eau-toilettes de 5 m²

Adresse : 17, rue des Lilas 92330 SCEAUX

Loyer hors charges : 580 €
Provisions pour charges : 50 €
Dépôt de garantie : 580 €

● Extrait des pièces demandées au locataire

- Contrat d'engagement
- 3 derniers bulletins de solde

BTS Professions Immobilières	Session 20XX
Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location–E5	Code : _____ Page : 9/18

REpublique franÇaise
ministÈre des armÉes

EMBSPP
N° du registre

CONTRAT INITIAL D'ENGAGEMENT DE SOUS-OFFICIER OU MILITAIRE DU RANG
(substitution)

Vu le Code de la défense ;

Vu le décret n° 2008-961 du 12 septembre 2008, relatif aux militaires engagés ;

Vu l'arrêté du 20 octobre 2017 fixant les modalités de souscription des engagements dans l'armée de terre, ainsi que les conditions et modalités de recrutement au premier grade de militaire du rang ou de sous-officier ;

Le Soldat

NOM et Prénoms : Baptiste
Date de naissance : 16.03.2002
N° d'identification : 10
Identifiant défense : 238
Identifiant concerto : 8902
Arme ou service : Génie/sapeurs-pompiers de Paris
Corps ou service : MDR pompiers de paris de l'AdT

déclare vouloir souscrire, conformément à la proposition susvisée, un contrat d'engagement au titre de l'armée de terre pour une durée de cinq an(s) à compter du trois février deux-mille-vingt-deux.

Pour servir initialement à : La Brigade de sapeurs-pompiers de Paris

L'intéressé(e) est informé(e) que ce contrat peut à tout moment être résilié :

- d'office, par la ministre des armées :
 - . en cas d'admission à l'état de militaire de carrière ;
 - . dans les cas prévus à l'article L.4139-14 du code de la défense susvisé ;
 - . en cas de souscription d'un nouveau contrat se substituant expressément à un contrat en cours ;
 - sur sa demande écrite, agréée par la ministre des armées.

L'intéressé est également prévenu qu'en cas de résiliation du contrat :

- la prime d'engagement éventuellement perçue ne restera acquise qu'au prorata du temps écoulé entre la date de prise d'effet du contrat et celle de la résiliation ;
 - le remboursement des frais occasionnés par une formation spécifique nécessitant un lien en service, sera exigé.

Après avoir eu lecture du présent contrat, le Soldat connaissance de cause(1), avec honneur et fidélité, | 'Baptiste s'engage à servir en toute

A Paris le 26/01/2022
L'intéressé.

Pour le général de division Jean-Marie Gontier
Commandant la brigade de sapeurs-pompiers de Paris
Par délégation
Le commissaire de 1^{re} classe
Anne-sophie Badiola-Lazcanotegui
Chef de la section statuts réglementation

A REMPLIR SI L'ACTE A ETE ETABLIS PAR UN OFFICIER SUPPLEMENTAIRE

Contrat homologué le , à
sous le n° au registre des homologations.
Par (cachet, sceau de l'Etat et signature du commissaire)

(f) Extrait de l'article L.4111-1 du code de la défense : " ... l'état militaire exige en toute circonstance esprit de sacrifice, pouvant aller jusqu'au sacrifice suprême, discipline, disponibilité, loyauté et neutralité ... "

BULLETIN DE SOLDE

MOIS DE : Juin

N° IDENTIFICATION :

GRADE : Sapeur de 1^{ère} classe

AFFECTIONATI

1^{ère} Compagnie(CHLY)

N°INSEE [REDACTED] TAUX PAS 4.10 %

Mr Baptiste

C	O	ECH	IND.	%RESID	SF	NOMS. D'EMP.
D	E	1ER	352	3	CE	0

LIBELLE	PERIODE DE PAYER		TAUX %	SALAIRE	
	DEBUT	FIN		BASE DE CALCUL	A DEDUIRE
Traitements / indemnités					
Traitements de base	01/06/2022	30/06/2022			1649.48
Indemnité résidence	01/06/2022	30/06/2022	3.00		49.48
Indemnité spéciale S.P.	01/06/2022	30/06/2022	29.00		478.35
Indemnité T.A.O.P.C.	01/06/2022	30/06/2022			106.25
Protection sociale complémentaire	01/06/2022	30/06/2022			20.00
Transfert primes/points	01/06/2022	30/06/2022			13.92
Indemnité compensatrice CSG	01/06/2022	30/06/2022			9.86
Charges militaires	01/06/2022	30/06/2022			90.00
Cotisations - part agent					
Pension R.M.	01/06/2022	30/06/2022	1649.48	11.10	183.09
Retraite additionnelle de la fonction publique			329.90	5.00	16.50
Contribution sociale généralisée déductible			2348.02	6.80	159.67
Fonds de prévoyance militaire			172.94	2.00	3.46
Contribution sociale généralisée Non déductible			2348.02	2.40	56.35
Contribution remboursement dette sociale			2348.02	0.50	11.73
Prélèvement de l'impôt à la source	01/06/2022	30/06/2022	1940.24	4.10	79.55
Cotisations - part employeur					
Assurance Maladie - R. M.	01/06/2022	30/06/2022	1649.48	9.70	160.00
Retraite additionnelle de la fonction publique			329.90	5.00	16.50
Autonomie des personnes âgées - R. M.			1649.48	0.30	4.95
Allocations familiales - R. M.			1649.48	5.25	86.00
P.P. Aide au logement - R.M.			1649.48	0.50	8.25
Versement mobilité région parisienne			1649.48	2.95	48.95

SITUATION FISCALE	DU MOIS	DEPUIS LE	
		01/01/2022	
BRUT	METROPOLE	2 299.50	12 534.52
FISCAL	OUTRE-MER	0.00	0.00
MONTANT IMPÔTÉ	METROPOLE	1 940.24	10 595.27
	OUTRE-MER	0.00	0.00
FRAIS D'EMPLOI	METROPOLE	86.54	519.24
	OUTRE-MER	0.00	0.00

NET A PAYER AVANT PAS	1 958.70	NET A PAYER	1 879.15
DOMICILIATION BANCAIRE		REPARTITION	
FR76 3000 3000 7700 1		1 ^{er} paiement	
		2 ^e paiement	
INFORMATIONS			

A CONSERVER SANS LIMITATION DE DURÉE

BTS Professions Immobilières	Session 20XX
Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location–E5	Code : Page : 11/18

BULLETIN DE SOLDE

MOIS DE : Juillet

N° IDENTIFICATION :

GRADE : Sapeur de 1^{ere} classe

AFFECTIONNEMENT :

1^{ère} Compagnie(CHLY)

N°INSEE [] TAUX PAS 4.10 %

Mr Baptiste

C	E	EGH	IND.	%RESO	SF	NOMBR. D'EMP.
D						EFF
D						CM
E	1ER	352	3	CE	0	0

LIBELLE	PERIODE DE PAYER		TAUX %	SALAIRE	
	DEBUT	FIN		A DEDUIRE	A PAYER
Traitements / Indemnités					
Traitements de base	01/07/2022	31/07/2022			1707.21
Indemnité résidence	01/07/2022	31/07/2022	3.00		51.22
Indemnité spéciale S.P.	01/07/2022	31/07/2022	25.00		485.00
Indemnité T.A.O.P.C.	01/07/2022	31/07/2022			106.25
Protection sociale complémentaire	01/07/2022	31/07/2022			20.00
Transfert primes/points	01/07/2022	31/07/2022		13.92	
Indemnité compensatrice CSG	01/07/2022	31/07/2022			9.86
Charges militaires	01/07/2022	31/07/2022			90.00
Cotisations - part agent					
Pension R.M.	01/07/2022	31/07/2022	1707.21	11.10	188.55
Rente additionnelle de la fonction publique				341.44	5.00
Contribution sociale généralisée déductible				2422.90	6.80
Fonds de prévoyance militaire				172.94	2.00
Contribution sociale généralisée Non déductible				2422.90	2.40
Contribution remboursement dette sociale				2422.90	0.50
Prélèvement de l'impôt à la source				2422.90	12.11
Cotisations - part employeur				2004.39	4.10
Assurance Maladie - R. M.	01/07/2022	31/07/2022	1707.21	9.70	165.60
Rente additionnelle de la fonction publique				341.44	5.00
Autonomie des personnes âgées - R. M.				1707.21	0.30
Allocations familiales - R. M.				1707.21	5.26
P.P. Aide au logement - R. M.				1707.21	0.50
Versement mobilité région parisienne				1707.21	8.54
					50.36

SITUATION FISCALE	DU MOIS	DEPUIS LE
		01/01/2022
BRUT FISCAL	METROPOLE	2 375.71
	OUTRE-MER	0.00
MONTANT IMPÔTÉABLE	METROPOLE	2 004.39
	OUTRE-MER	0.00
FRAIS D'EMPLOIS	METROPOLE	86.54
	OUTRE-MER	0.00

NET A PAYER AVANT PAS	2 020.67	NET A PAYER	1 938.49
DOMICILIATION BANCAIRE			REPARTITION
FR76 3000 3000 7700			1 ^{er} paiement
INFORMATIONS			

A CONSERVER SANS LIMITATION DE DURÉE

BTS Professions Immobilières	Session 20XX
Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location-E5	Code : Page : 12/18

BULLETIN DE SOLDE

MOIS DE : Août

N° IDENTIFICATION :

GRADE : Sapeur de 1ere classe

AFFECTIONATIION :

1ère Compagnie(CHLY)

N° MOIS : TAUX PAS : 4,10 %

Mr Baptiste

C O D E	E	ECH	NO.	%RESID	SF	NOMS D'INF.	
						SFT	ICM
E	1ER	352	3	CE	0	0	0

LIBELLE	PERIODE DE PAYER	BASE DE CALCUL	TAUX %	SALAIRE			
				DEBUT	FIN	A DEDUIRE	A INYER
Traitement / Indemnités							
Traitement de base	01/08/2022	31/08/2022					1707,21
Indemnité résidence	01/08/2022	31/08/2022	3,00				51,22
Indemnité spéciale S.P.	01/08/2022	31/08/2022	29,00				455,09
Indemnité T.A.O.P.C.	01/08/2022	31/08/2022					106,25
Protection sociale complémentaire	01/08/2022	31/08/2022					20,00
Transfert primeaux/points	01/08/2022	31/08/2022					13,92
Indemnité compensatoire CSG	01/08/2022	31/08/2022					9,88
Charges militaires	01/08/2022	31/08/2022					90,00
Cotisations - part agent							
Pension R.M.	01/08/2022	31/08/2022	1707,21	11,10			189,90
Retraite additionnelle de la fonction publique			341,44	5,00			17,07
Contribution sociale généralisée déductible			2422,90	6,80			164,75
Fonds de prévoyance militaire			172,94	2,00			3,48
Contribution sociale généralisée Non déductible			2422,90	2,49			58,15
Contribution remboursement dette sociale			2422,90	0,50			12,11
Prélèvement de l'impôt à la source	01/08/2022	31/08/2022	2004,39	4,10			82,18
Cotisations - part employeur							
Assurance Maladie - R. M.	01/08/2022	31/08/2022	1707,21	9,70			163,60
Retraite additionnelle de la fonction publique			341,44	5,00			17,07
Autonomie des personnes âgées - R.M.			1707,21	0,30			5,12
Allocations familiales - R. M.			1707,21	5,25			89,68
P.P. Aide au logement - R.M.			1707,21	0,50			8,54
Versement mobilité région parisienne			1707,21	2,95			53,36

SITUATION FISCALE	DU MOIS	DEPUIS LE	
		D1/01/2022	
BRUT FISCAL	METROPOLE	2 375,71	17 285,94
	OUTRE-MER	0,00	0,00
MONTANT IMPÔSSABLE	METROPOLE	2 004,39	14 604,05
	OUTRE-MER	0,00	0,00
FRAIS D'EMPLOIS	METROPOLE	86,54	692,32
	OUTRE-MER	0,00	0,00

NET A PAYER AVANT PAS : 2 020,67

NET A PAYER : 1 938,49

DOMICILIATION BANCAIRE	REPARTITION	
	1 ^{er} paiement	2 nd paiement
FR76 3000 3000 7700		
INFORMATIONS		

A CONSERVER SANS LIMITATION DE DURÉE

BTS Professions Immobilières	Session 20XX
Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location-E5	Code : Page : 13/18

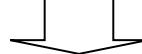
Annexe 1 – La fiche d'estimation de l'agence
À compléter et à rendre avec la copie (pages 14 et 15)

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 Carréz	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



Prix estimé en euros (A) : **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)	

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 ① : Vous trouverez ci-dessous les facteurs correspondants aux caractéristiques de votre bien

(➡ Plusieurs réponses possibles peuvent être entourées par ligne)

Facade	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 2 ^{ème} étage et plus (avec ascenseur) +3	Au 1 ^{er} étage + 1	Au RDC - 1	Au 4 ^{ème} 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
Isolation	Bonne +2	Correcte 0	Moyenne -1	Médiocre - 2
Prestations complémentaires	Parking + cave : + 2	Pas de cave - 1	Pas de parking - 2	

Étape ② TOTAL DES POINTS OBTENUS (C) =

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

$$[(A + B) / 2] \times [1+(C / 100)] =$$

BTS Professions Immobilières	Session 20XX
Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location–E5	Code : Page : 15/18

Annexe 2 – Mandat de vente
À compléter et à rendre avec la copie

Mandat de vente N°

Simple

Exclusif

Semi-exclusif

Avec démarchage à domicile

Sans démarchage à domicile

- LE ou LES MANDANT(S)

- LE MANDATAIRE

- IL A ÉTÉ CONVENU ET ARRÊTÉ CE QUI SUIT : par les présentes, le mandant charge le mandataire de vendre les biens désignés ci-après dont il est propriétaire et le mandataire accepte cette mission.

DÉSIGNATION ET SITUATION DES BIENS À VENDRE

Nature : Appartement Maison individuelle Locaux commerciaux

Adresse :

Désignation (à détailler) :

RÉGLEMENTATION RELATIVE À L'IMMEUBLE

Pour se conformer aux différentes obligations en vigueur, le mandant s'engage à fournir tous les documents relatifs à la réglementation de l'immeuble :

Carrez Amiante CREP Termites Mérules Etat des Risques
 DPE Installation gaz Installation électrique assainissement PEB

Dans tous les cas, la situation devra être connue au plus tard au moment de la signature de l'avant-contrat. Les frais résultant de ces obligations sont à la charge du mandant et les documents y afférents sont la propriété du mandant, sauf convention contraire des parties.

BTS Professions Immobilières	Session 20XX
Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location–E5	Code : _____ Page : 16/18

PRIX DE VENTE

Les biens devront, rémunération du mandataire comprise, être présentés au prix de
..... sauf accord ultérieur écrit des parties.

SEQUESTRE

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 minimum de 10 % du prix total de la vente, à l'ordre de séquestre garanti financièrement à cet effet.

REMUNERATION DU MANDATAIRE

En cas de réalisation, la rémunération du mandataire sera de
..... TVA incluse, à la charge de

ACTE AUTHENTIQUE - JOUSSANCE

Le mandant déclare que les biens à vendre seront, le jour de la signature de l'acte :
 libres de toute location, occupation ou réquisition
 loués suivant l'état locatif annexé au présent mandat.

Le notaire du mandant est le notaire de l'agence, Maître DONKOU.

CLAUSES PARTICULIÈRES

DURÉE DU MANDAT

Le présent mandat est accepté pour une période irrévocable de trois mois à compter de ce jour. Sauf dénonciation, à l'expiration de cette période initiale, il sera prorogé pour une durée maximale de 12 mois supplémentaires. AU TERME DE LAQUELLE IL PRENDRA AUTOMATIQUEMENT FIN. CHACUNE DES PARTIES POURRA, MOYENNANT UN PRÉAVIS DE QUINZE JOURS, PAR LETTRE RECOMMANDÉE AVEC AVIS DE RÉCEPTION, Y METTRE FIN AU TERME DE LA PÉRIODE INITIALE OU À TOUT MOMENT PENDANT SA PROROGATION. LE MANDANT RECONNAÎT AVOIR PRIS CONNAISSANCE DES CONDITIONS PARTICULIÈRES DES PRÉSENTES ET DES CONDITIONS GÉNÉRALES CI-DESSUS ET AVOIR REÇU UN EXEMPLAIRE DU CONTRAT.

RAYÉS NULS : mots lignes

Fait en double exemplaire dans les locaux du mandataire,

À le

LE MANDANT

LE MANDATAIRE

Les parties feront apparaître clairement la mention « mandat accepté » ou « bon pour mandat »

BTS Professions Immobilières	Session 20XX
Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location–E5	Code : Page : 17/18

Annexe 3 – La régularisation de charges de la monopropriété Potet
À compléter et à rendre avec la copie

Situation	Type bien	Locataire	Surface en m ²	Provision sur charges mensuelle	Consommation eau en m ³
RDC	T1	Mme CATHA	28	50	40
RDC	T2	M. FRANCES	42	65	60
1 ^{er} étage	T3	M. ISABAY	60	85	70
		TOTAL	130	TOTAL	170

Détail des dépenses annuelles engagées pour l'immeuble

Entretien : - ménage 1 fois par semaine, coût annuel 1 440 €
 - produits d'entretien, 4 factures de 10 €, 8 €, 15 € et 9 €

Électricité : 150 €

Eau : 743,75 € pour 175 m³

Taxe enlèvement des ordures ménagères (TEOM) : 278 €

Les charges communes et la TEOM se répartissent selon la surface.

Pour rappel, 5 m³ annuel d'eau est nécessaire pour l'entretien des parties communes.

Locataire	Charges communes	TEOM	Eau individuelle	Total	Prov/charges	Régularisation *N/F ou V/F
Mme Catha						
M. Frances						
M. Isabay						
Totaux						

*N/F : en notre faveur ; V/F : en votre faveur

► Justifiez les calculs pour Mme Catha

BTS Professions Immobilières	Session 20XX
Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location–E5	Code : _____ Page : 18/18