

Professions
immobilières

2021/2022

Exercices corrigés BTS Professions immobilières

Sous la direction
de Patrice Battistini

Caroline Bouchereau

Céline Monnais

Anne-Cécile Naudin

Benjamin Naudin

Cindy Pasquet

Akila Trabucco

1^{re} et 2^e
années

3^e édition



Cas
pratiques,
QCM, croquis
à compléter...
pour
s'entraîner

Exercices corrigés BTS Professions immobilières

Sous la direction
de Patrice Battistini

Caroline Bouchereau
Céline Monnais
Anne-Cécile Naudin
Benjamin Naudin
Cindy Pasquet
Akila Trabucco

1^{re} et 2^e
années

3^e édition



*Cas
pratiques,
QCM, croquis
à compléter...
pour
s'entraîner*

LES AUTEURS

PATRICE BATTISTINI (sous la direction)

Docteur en droit, Directeur, Responsable d'agence immobilière (transaction, location, gestion, syndic), Enseignant et Formateur en immobilier.

CAROLINE BOUCHEREAU

Master 1 en Droit, diplômée de l'École de Notariat, 17 ans d'expérience dans la négociation et la transaction immobilière. Formatrice en transaction immobilière pour les BTS Professions Immobilières (1^{re} et 2^e années), les Bachelor et le M1. Tutrice de mémoire pour les Bachelor et jury pour les CPAP - UIL des BTS. Elle est également responsable du service négociation au sein d'une étude notariale.

CÉLINE MONNAIS

Titulaire d'un Master Sciences de l'éducation, parcours responsable de formation, intervenante en organisation (Option, projets en pédagogies alternatives). Après plus de 20 ans dans l'immobilier, dont 15 ans en tant que chef d'entreprise, elle s'oriente en 2017 dans la formation. Aujourd'hui, intervenante dans le cadre de la formation continue pour les professionnels, ainsi que pour des BTS et des bachelors professions immobilières pour les matières suivantes : Transactions immobilières, gestion locative et syndic, Droit, communication, CPAP/IUL.

ANNE-CÉCILE NAUDIN

Avocat au Barreau de Marseille, Docteur en droit et enseignante. Elle est également formatrice en droit immobilier dans le cadre de la formation continue des Avocats (EDA du Sud-Est), des professionnels de l'immobilier (FNAIM, UNIS...) mais aussi au sein de l'Institut de formation « SAS Rouvière Jurisformation », titulaire de l'agrément préfectoral destiné à la formation des professionnels de l'immobilier.

BENJAMIN NAUDIN

Avocat au Barreau de Marseille, Docteur en droit et spécialiste en droit immobilier, cet ancien chargé d'enseignements aux universités est actuellement professeur à l'ICH et formateur en droit de la copropriété (FNAIM, UNIS, Formation continue des Avocats...) mais aussi au sein de l'Institut de formation « SAS Rouvière Jurisformation », titulaire de l'agrément préfectoral destiné à la formation des professionnels de l'immobilier.

CINDY PASQUET

Anglophone, diplômée d'un Master en Sciences de l'Education, chargée d'enseignements à la Faculté d'Aix-Marseille pour les diplômes de Licence Formateur d'adultes et de Master Responsable Formation. Plus de 25 ans d'expérience dans l'enseignement de l'anglais dans le cadre de la formation professionnelle continue. Jurée et Intervenante dans de multiples formations diplômantes dont le BTS Professions Immobilières.

AKILA TRABUCCO

Architecte & décoratrice d'intérieur diplômée, Expert et responsable d'affaires immobilières diplômée et certifiée. Elle est formatrice en Aménagement & Technique du bâtiment, jury et formatrice section immobilier. Plus de 14 ans d'expériences dans l'entrepreneuriat des métiers de l'ADI = Architecture - Décoration - Immobilier. Elle est également la Fondatrice de la BELLE PIERRE FORMATIONS. Enfin elle est l'auteur d'ouvrages technique & entrepreneuriat.

Suivez-nous sur



www.gualino.fr

Contactez-nous gualino@lextenso.fr



© 2021, Gualino, Lextenso
1, Parvis de La Défense
92044 Paris La Défense Cedex
978-2-297-13586-3

Cet ouvrage, conçu par des auteurs qui sont des professionnels reconnus qui enseignent et forment dans les matières de l'immobilier depuis de nombreuses années, permet aux apprenants de s'entraîner, de tester le niveau de leurs connaissances et de les valider.

Tous les exercices proposés (QCM, cas pratiques, croquis à compléter, texte à trou...) sont entièrement corrigés et commentés et traitent de toutes les matières des deux années d'enseignement conformément au référentiel réglementaire du **BTS Professions immobilières (PI)**.

Programme détaillé des 2 années du BTS PI

Matières enseignées	Première année		Seconde année	
	Volume horaire par semaine	Volume horaire annuel	Volume horaire par semaine	Volume horaire annuel
E5 - Techniques immobilières : U51 - Transaction U52 - Gestion (copropriété et locative)	12 heures 6 heures 6 heures	336 heures	12 heures 6 heures 6 heures	336 heures
E3 - Conseil en ingénierie de l'immobilier : U31 - Droit et veille juridique U32 - Économie et organisation U33 - Architecture, habitat et urbanisme, développement durable	8 heures 3 heures 3 heures 2 heures	224 heures	8 heures 3 heures 3 heures 2 heures	224 heures
E4 - Communication professionnelle	2 heures	56 heures	2 heures	56 heures
E2 - Langue vivante étrangère	3 heures	84 heures	3 heures	84 heures
E1 - Culture générale et expression	3 heures	84 heures	3 heures	84 heures
E6 - Formation d'initiative locale	3 heures	84 heures	3 heures	84 heures
Total	31 heures	868 heures	31 heures	868 heures

Exercices corrigés BTS Professions immobilières

Les **Exercices corrigés au BTS Professions immobilières** vous permettent d'avoir en **un seul ouvrage tout le programme de toutes les matières**



- Transaction immobilière
- Gestion de copropriété
- Gestion locative
- Droit et veille juridique
- Économie et organisation de l'immobilier
- Architecture, habitat et urbanisme, développement durable
- Communication professionnelle
- Anglais
- Culture générale et expression

Un ouvrage
pour s'entraîner,
tester et valider vos
connaissances

Ton Pack
pour réussir
ton BTS



SOMMAIRE

LES MÉTIERS TECHNIQUES

1/	Transaction immobilière (U51)	7
2/	Gestion de copropriété (U52)	47
3/	Gestion locative (U52)	103

LES FONCTIONS SUPPORTS

4/	Droit et veille juridique (U31)	121
5/	Économie et organisation de l'immobilier (U32)	145
6/	Architecture, habitat et urbanisme, développement durable (U33)	157
7/	Communication professionnelle (U4)	183
8/	L'anglais appliqué à l'immobilier (U2)	193
9/	Culture générale et expression (U1)	215

Épreuves d'examen du BTS PI

Matières	Coeff.	Type d'examen	Durée
E1 - Culture générale et expression	3	Écrit - une synthèse de documents (4 doc) et une épreuve d'écriture personnelle (donner son avis sur une question précise)	4 heures
E2 - Langue vivante étrangère I	2	Écrit - une synthèse en français d'un document en langue étrangère en rapport avec l'immobilier et une production écrite en langue étrangère à partir d'un document	2 heures
E3 - Conseil en ingénierie de l'immobilier <i>(l'épreuve vise les 3 matières : Droit et veille juridique - Économie et organisation de l'immobilier - Architecture, habitat et urbanisme, développement durable)</i>	4	Écrit - un dossier documentaire (10 pages) remis au candidat comportant des questions sur les 3 domaines	3 heures
E4 - Communication professionnelle en français et en langue étrangère	2	Oral - échange de 10 minutes en langue étrangère (jeu de rôle entre l'enseignant et l'étudiant pour gérer une situation professionnelle) et échange de 10 minutes en français (retour sur les 10 minutes précédentes et analyse)	20 minutes (+ prépa : 20 minutes)
E51 - Techniques immobilières - Transaction immobilière <i>Cadre de travail du négociateur, conseil en estimation, commercialisation des biens, conseil en financement, conclusion de la transaction</i>	3	Écrit - étude de cas, 2-4 dossiers couvrant différents aspects du programme. Dossiers composés de mises en situation concrètes et l'étudiant doit répondre aux questions posées et compléter le cas échéant des documents fournis en annexe	3 heures
E52 - Techniques immobilières - Gestion immobilière <i>Gestion locative, gestion de copropriété selon types de structures (agence, bailleur social)</i>	3	Écrit - étude de cas, 2-4 dossiers couvrant différents aspects du programme. Dossiers composés de mises en situation concrètes et l'étudiant doit répondre aux questions posées et compléter le cas échéant des documents fournis en annexe	3 heures
E6 - Conduite et présentation d'activités professionnelles <i>Activité professionnelle et unité d'initiative locale</i>	4	Oral	40 minutes
Langue vivante II (facultatif)	1	Oral	20 minutes

1

TRANSACTION IMMOBILIÈRE U5I

1 - L'intégration à l'équipe commerciale	8 > 30
2 - La participation au travail de l'équipe commerciale	9 > 30
3 - L'analyse du marché de l'entreprise	10 > 31
4 - L'organisation de la prospection	11 > 32
5 - L'évaluation des biens immobiliers à la vente	12 > 33
6 - L'estimation des loyers	16 > 37
7 - La prise de mandat et la constitution du dossier client vendeur ou bailleur	20 > 40
8 - La mise en publicité des biens à vendre et à louer	22 > 41
9 - La négociation dans l'intérêt des parties	22 > 42
10 - L'analyse financière du locataire	24 > 42
11 - L'analyse financière de l'acquéreur	25 > 43
12 - La réalisation de la vente	26 > 43
13 - La réalisation de la location	28 > 44

[Les corrigés des exercices se trouvent pages 30 et suivantes]



Partie 1 : L'INTÉGRATION À L'ÉQUIPE COMMERCIALE

1 Complétez le tableau suivant :

Professions soumises à la réglementation HOGUET	Professions non soumises à la réglementation HOGUET

2 Le reçu doit être remis au client :

- S'il en fait la demande
- À chaque fois qu'il y a un versement d'argent
- Si le versement est supérieur à 1.000 €

3 Les mandataires immobiliers ou agents commerciaux en immobilier sont des agents immobiliers indépendants :

- Vrai
- Faux

4 L'UNIS est un(e) :

- réseau coopératif immobilier
- syndicat professionnel
- réseau de mandataires
- franchise immobilière

5 Le négociateur VRP est un agent commercial indépendant :

- Vrai
- Faux

6 Le fait pour un agent commercial de ne pas préciser dans une publicité immobilière qu'il exerce en tant qu'agent commercial est puni d'une amende de :

- 1 500 €
- 1 000 €
- 750 €
- 500 €

7 *L'avance sur commission du négociateur salarié :*

- est toujours remboursable lors de la perception des commissions
- n'est jamais remboursable lors de la perception des commissions
- est remboursable ou non lors de la perception des commissions selon les stipulations contractuelles

8 *M. Jevant souhaite connaître son prix net vendeur lorsque vous lui annoncez une offre à 368 000 € HAI (en sachant que le barème est à 4,5 % charge acquéreur)*

9 *Calculez le montant de votre rémunération sur les commissions suivantes (votre contrat prévoyant 15 % du HT) :*

17 500 € TTC et 21 600 € TTC



Partie 2 : LA PARTICIPATION AU TRAVAIL DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

10 *M. GERANT souhaite disposer d'un suivi de l'activité des trois négociateurs, A, B et C, présents dans le cabinet sur le dernier semestre. Après avoir recueilli les agendas de chaque négociateur vous savez que de janvier à juin :*

- A a respectivement effectué 28, 32, 11, 20, 16 et 32 visites ;
- B a respectivement effectué 12, 4, 24, 24, 24 et 24 visites ;
- C a respectivement effectué 20, 20, 28, 12, 28 et 13 visites ;
- D a respectivement effectué 3, 7, 11, 14, 15, 28 visites.

Vous mettez en place des tableaux de suivi des négociateurs.

Quelles analyses pouvez-vous faire ?

11 *M. GERANT souhaite disposer d'un suivi de l'activité des trois négociateurs, A, B, C et D, présents dans le cabinet sur le dernier trimestre. Après avoir recueilli les données sur le 1^{er} trimestre, vous savez que :*

- A a respectivement signé 24 mandats, reçu 6 offres de vente, conclu 4 ventes signées par devant notaire et a réalisé un CA de 46 288 € ;
- B a respectivement signé 16 mandats, reçu 4 offres de vente, conclu 2 ventes signées par devant notaire et a réalisé un CA de 65 000 € ;
- C a respectivement signé 18 mandats, reçu 6 offres de vente, conclu 2 ventes signées par devant notaire et a réalisé un CA de 35 700 € ;
- D a respectivement signé 9 mandats, reçu 3 offres de vente, conclu 1 vente signée par devant notaire et a réalisé un CA de 10 000 €.

Vous mettez en place des tableaux de suivi des négociateurs.

Quelles analyses pouvez-vous faire ?



Partie 3 : L'ANALYSE DU MARCHÉ DE L'ENTREPRISE

12 *Quel professionnel réalise les déclarations d'intention d'aliéner (DIA) ?*

- l'agent immobilier
- le notaire
- le vendeur
- l'acquéreur

13 *La base d'informations PERSVAL émane des données issues :*

- de la DREAL
- de la DGFIP
- des notaires
- des EPCI

14 *Comment calcule-t-on la part de marché ?*

- En volumes
- En valeur
- Des 2 façons
- Cela dépend du type de marché

15 *Le taux de profitabilité est un ratio établi entre :*

- le résultat net comptable et le chiffre d'affaires hors taxes
- le résultat net comptable et le chiffre d'affaires TTC
- l'actif comptable et le chiffre d'affaires hors taxes
- les immobilisations et le chiffre d'affaires hors taxes

16 *Les SAFER ont-elles un droit de préemption ?*

- Non, ce ne sont que les collectivités
- Oui, mais uniquement en milieu rural
- Oui, mais uniquement quand la collectivité n'exerce pas la sien

17 *La segmentation est le découpage du marché en groupes :*

- aléatoires
- hétérogènes
- homogènes
- hétéroclites

18 *Que signifie les initiales relatives aux types de questions grâce auxquelles on laisse le client s'exprimer librement :*

C - Q - Q - C - O - Q - P

19 *Les deux grandes catégories de statistiques sont dites :*

- statiques
- descriptives
- différentielles
- inférentielles

20 *Le cabinet pour lequel vous travaillez a réalisé, sur les 6 derniers exercices 2014 à 2019, respectivement 35, 34, 38, 48, 27 et 31 ventes, tandis que son concurrent direct, installé dans la même rue, a, sur la même période, réalisé respectivement 33, 37, 29, 51, 20 et 17 ventes.*

Dans le quartier, le nombre total des ventes pour ces périodes s'est élevé respectivement à 123, 145, 133, 165, 121 et 115.

À l'aide de ces données, déterminez dans des tableaux distincts :

- la part du marché en volume de votre cabinet dans la rue ;
- la part du marché en volume de votre cabinet dans le quartier ;
- le taux de croissance des volumes des ventes.

Que peut-on en conclure ?

Partie 4 : L'ORGANISATION DE LA PROSPECTION

21 *Comment doit être établie la sectorisation ?*

- Selon la configuration de l'environnement de l'agence
- Selon trois zones distinctes
- Selon l'organisation interne propre à l'agence

22 *La pose de panneaux sur les biens est une prospection de type :*

- statique
- dynamique
- évènementiel
- physique

23 *Quel secteur est censé fournir le plus de bien ?*

- Celui autour de l'agence
- Celui dans lequel on a vendu les derniers biens
- Aucun, il faut tous les travailler

24 *Les parrainages prospects relèvent des méthodes :*

- prospectives
- relationnelles
- dynamiques
- statiques

25 *Les petites annonces relèvent des méthodes :*

- prospectives
- relationnelles
- dynamiques
- statiques

26 *Grâce à quelle technique allez-vous pouvoir conforter un client qui a comme motivation d'achat l'argent et l'orgueil ?*

27 *La protection des données sensibles est assurée par :*

- le Code civil
- la loi Informatique et Libertés
- la loi Hoguet
- la RGPD

28 *Les objections infondées sont insurmontables :*

- Vrai
- Faux

29 *Une objection rédhibitoire est une objection qui :*

- peut être combattue
- ne peut pas être combattue

30 *Lorsque l'objection est peu importante, il est recommandé d'utiliser la technique :*

- de la division
- du silence
- du boomerang
- de l'écran

31 *Lorsque le prix est contesté, la technique qui consiste à renommer tous les avantages du bien est celle de :*

- la division
- la soustraction
- la multiplication
- l'addition

32 Sachant que le négociateur A a contacté 152 prospects, pris 44 contacts effectifs, organisé 23 rendez-vous de visites et signé 12 baux de location, déterminez les taux de contact, de remontées et de transformation.

33 Trouvez un ou plusieurs traitements possibles aux objections formulées :

34 Lorsque le client pose une question précise à laquelle il attend une réponse sans délai, il est conseillé au négociateur qui n'a pas la réponse :

- de répondre à tout prix
- d'occulter la question
- de différer la réponse pour vérifier un détail et donner une réponse exacte
- de demander au client de reformuler

Objections	Traitements possibles
« Le prix est trop élevé. »	
« Je pense que ma proposition ne sera pas acceptée. »	
« Je n'ai pas le temps. »	
« Je vends moi-même sans agence. »	
« Votre agence ne m'intéresse pas. »	
« Il faut que j'en parle à mon époux. »	
« Vos honoraires sont plus élevés que ceux de vos concurrents. »	
« J'ai déjà mandaté d'autres agences. »	



Partie 5 : L'ÉVALUATION DES BIENS IMMOBILIERS À LA VENTE

35 Vous êtes chargé(e) d'estimer un bien en utilisant toutes les méthodes d'estimation à votre connaissance à partir des éléments suivants :

- Il s'agit d'un appartement :
 - de 2 chambres ;
 - d'une superficie habitable de 66 m² environ ;
 - avec 1 garage ;
 - avec chauffage central collectif au fioul ;
 - sans aucuns travaux ;
 - dont l'année de construction est 1985.
- Le bien a été acheté en 1987 au prix de 137 000 € ; le coefficient d'érosion retenu est de 1,663.
- Des travaux ont été effectués, en 1988, pour un montant de 4 500 € et, en 1989, pour un montant de 2 000 € ; les coefficients d'érosion retenus sont respectivement de 1,621 et 1,567.
- La valeur locative dans le secteur pour ce type de bien est de 750 €.
- Le taux de rentabilité constaté sur le secteur est de 6,33 %.

COTE	Type	Surface habitable	Année de construction	Descriptif sommaire	Prix
1	Appartement	63 m ²	1982	2 chambres, 1 garage, aucun travaux, chauffage collectif fioul	178 000 €
2	Appartement	110 m ²	1950	3 chambres, chauffage au gaz collectif, 1 garage	245 000 €
3	Appartement	68 m ²	1985	2 chambres, 1 garage, aucun travaux, chauffage collectif gaz	190 000 €
4	Appartement	66 m ²	1983	1 chambre, 1 grand bureau, 1 garage, pas de travaux, chauffage individuel électrique	181 000 €
5	Maison individuelle	100 m ²	1978	Double séjour, 2 chambres, 1 garage, chauffage collectif gaz	246 000 €
6	Appartement	58 m ²	1983	2 chambres, 1 garage, gros travaux, chauffage individuel élect.	133 000 €
7	Appartement	100 m ²	1975	Double séjour, 2 chambres, 1 garage, chauffage individuel électrique	240 000 €
8	Maison individuelle	110 m ²	1977	3 chambres, chauffage au gaz collectif ; garage acheté vendu séparément au prix de 20 000 €	228 000 €
9	Appartement	115 m ²	1930	3 chambres, 2 garages, aucun travaux, chauffage collectif gaz	270 000 €
10	Maison individuelle	105 m ²	1930	3 chambres, 1 bureau, de lourds travaux à envisager	210 000 €
11	Appartement	62 m ²	1984	2 chambres, 1 garage, aucun travaux, chauffage collectif gaz	172 000 €

36 Vous êtes chargé(e) d'estimer un bien en utilisant la méthode sol + construction à partir des éléments suivants :

- Il s'agit d'une maison individuelle dont la construction date de 1990 et de 101 m² environ.
- Le terrain fait 1 855 m².
- L'encombrement est au maximum.
- Le prix moyen du terrain constaté sur le secteur et de 105 € / m².
- Le coût de la construction au m² retenu est de 1 770 €.

37 Vous venez de visiter un T4 loué 750 €/mois (Charges comprises de 50 €), les propriétaires envisagent de le vendre 350 000 €.

Est-il positionné au bon niveau de prix en sachant que dans le secteur où il se situe le taux de rendement est de 3,5 % ?

38 Lorsque l'on vend sa résidence secondaire et que le prix de vente est supérieur au prix d'achat on doit toujours payer une plus-value :

- Vrai Faux

Justifiez votre réponse

39 Le Code de déontologie de 2015 :

- interdit à l'agent immobilier d'accepter d'évaluer un bien dans lequel il possède ou envisage d'acquérir des intérêts
- interdit à l'agent immobilier d'accepter d'évaluer un bien dans lequel il possède ou envisage d'acquérir des intérêts, sauf à en faire état dans son avis de valeur
- autorise l'agent immobilier à accepter d'évaluer un bien dans lequel il possède ou envisage d'acquérir des intérêts
- autorise l'agent immobilier à accepter d'évaluer un bien dans lequel il possède ou envisage d'acquérir des intérêts pour une valeur inférieure à 100 000 €

40 La plus-value immobilière ne s'applique pas :

- aux résidences principales
- aux résidences secondaires
- aux biens d'un montant inférieur à 15 000 €
- aux biens détenus depuis plus de 40 ans

41 En principe, le prix d'achat retenu comme base de calcul de la plus-value comprend :

- les indemnités versées au vendeur
- les frais d'acquisition
- les frais de travaux
- les frais de voirie, réseaux et distribution

42 En principe, le prix de vente retenu comme base de calcul de la plus-value est déduction faite :

- des indemnités perçues par le vendeur
- des diagnostics
- des honoraires du commercialisateur
- de la mainlevée de l'hypothèque

43 La durée de détention permettant une exonération totale de la plus-value immobilière est identique pour l'exonération au titre de l'impôt sur le revenu et pour celle au titre des prélèvements sociaux :

- Vrai
- Faux

44 L'abattement exceptionnel en zones tendues de la plus-value immobilière, sous conditions, est par principe de :

- 85 %
- 70 %
- 50 %
- 30 %

45 Le taux d'imposition en 2020 de la plus-value immobilière est de :

- 20 %
- 19,6 %
- 19 %
- 17,2 %

46 La plus-value est soumise en 2020 aux prélèvements sociaux [CGS, CRDS] au taux de :

- 20 %
- 19,6 %
- 19 %
- 17,2 %

47 La taxe supplémentaire s'applique en cas de plus-value imposable supérieure à :

- 100 000 €
- 75 000 €
- 50 000 €
- 25 000 €

48 Par principe, le taux de TVA immobilière est de :

- 20 %
- 19,6 %
- 19 %
- 17,2 %

49 Par principe, les droits d'enregistrements sont fixés à :

- 9,50 % du prix de vente
- 9,05 % du prix de vente
- 5,09 % du prix de vente
- 5,90 % du prix de vente

50 Les droits d'enregistrements à taux réduits sont fixés à :

- 7,15 % du prix de vente
- 5,71 % du prix de vente
- 1,57 % du prix de vente
- 0,715 % du prix de vente

51 Les émoluments d'un notaire en matière de cession immobilière ne peuvent pas être inférieurs à :

- 180 €
- 120 €
- 90 €
- 50 €

52 Un notaire peut consentir à une remise de 10 % sur ses émoluments en matière de cession immobilière sur cette fraction de prix lorsque le prix est supérieur à :

- 50 000 €
- 100 000 €
- 150 000 €
- 300 000 €

53 À partir des informations suivantes calculez le montant estimé de plus-value imposable (arrondi à l'euro le plus proche) et le montant de l'impôt correspondant à la plus-value estimée et précisez les modalités de paiement :

- couple, marié, 3 enfants à charge ;
- appartement ;
- prix d'acquisition 35 000 €, financé au comptant à la suite d'un héritage (10 ans) ;
- frais d'acquisition : 2 975 € (justificatif fourni) ;
- travaux importants : 5 000 € en avril 2012 (justificatifs fournis) ;
- prix de vente : 94 000 € en raison du bon état du bien vendu et de son excellente localisation.

54 Un logement est vendu 210 000 €. Calculez les émoluments du notaire instrumentaire sans et avec remise avec les taux applicables prévus par l'arrêté de 2016 et ceux prévus par l'arrêté de 2020.

Que constatez-vous ?

Âge de l'usufruitier	Valeur de l'usufruit	Valeur de la nue-propriété
Moins de :		
Plus de 91 ans révolus		
91 ans révolus		
81 ans révolus		
61 ans révolus		
71 ans révolus		
51 ans révolus		
41 ans révolus		
31 ans révolus		
21 ans révolus		

55 Les rentes viagères à titre onéreux bénéficient d'un abattement de 30 % lorsqu'au moment de la vente le vendeur est âgé de :

- + de 69 ans
- 60 à 69 ans
- 50 à 59 ans
- de 50 ans

56 Complétez le tableau suivant pour préciser dans quels cas la TVA s'applique ou non sur les opérations immobilières :

TVA Immobilière		
Immeuble	Cession entre particuliers	Cession par un professionnel
Bâti ancien (+ 5 ans)		
Bâti neuf (- 5 ans)		
Terrain à bâtir		

57 Complétez le tableau ci-dessous pour déterminer les droits de mutation à partir de la valeur des droits réels démembrés ci-dessous :



Partie 6 : L'ESTIMATION DES LOYERS

58 Dans un bail de droit commun, la détermination du loyer est :

- réglementée encadrée
 plafonnée libre

59 En matière de bail d'habitation principale [L. n° 89-462, 6 juill. 1989], les notions d'encadrement et de réglementation du loyer signifient la même chose :

- Vrai Faux

60 En matière de bail d'habitation principale [L. n° 89-462, 6 juill. 1989], l'encadrement des loyers prévu à titre expérimental par la loi ELAN au 1^{er} juillet 2020 a été mis en œuvre à :

- Grenoble Paris
 Lille Rennes
 Lyon Strasbourg
 Marseille

61 Dans un bail d'habitation principale [L. 1989], l'encadrement du loyer s'applique :

- sur tout le territoire
 à certaines métropoles
 à certains départements
 à certains territoires et métropoles déterminés par la loi

62 Dans un bail professionnel, la détermination du loyer est :

- réglementée
 encadrée
 plafonnée
 libre

63 Dans un bail d'habitation principale [L. n° 89-462, 6 juill. 1989], la mise en place de l'encadrement du loyer est :

- toujours obligatoire
 décidée par le préfet
 obligatoire si certaines conditions sont remplies
 laissée à l'appréciation des autorités locales compétentes

64 Dans un bail d'habitation principale [L. n° 89-462, 6 juill. 1989], il peut être dérogé à la réglementation de la fixation du loyer en cas de :

- travaux d'amélioration ou de mise en conformité avec les caractéristiques de décence
 dernier loyer appliqué au précédent locataire est manifestement sous-évalué
 travaux d'amélioration d'un montant au moins égal aux deux dernières années de loyer
 décision préfectorale

65 En matière de logement social, la réduction du loyer de solidarité :

- peut se cumuler avec l'APL
 peut se cumuler avec l'ALF
 peut se cumuler avec l'ALS
 ne peut se cumuler avec aucune des aides au logement

66 En matière de bail professionnel, le loyer peut être soumis à la TVA :

- Vrai
 Faux

67 Dans un bail d'habitation principale (L. 1989), les dépenses liées au personnel d'encadrement technique chargé du contrôle direct du gardien, du concierge ou de l'employé d'immeuble sont récupérables auprès des locataires jusqu'à concurrence de :

- 2,5 % de leur montant
- 5 % de leur montant
- 7,5 % de leur montant
- 10 % de leur montant
- 15 % de leur montant

68 En matière de bail d'habitation principale (L. 1989), il ne peut être demandé au locataire :

- la taxe d'ordures ménagères
- le droit au bail
- la taxe foncière
- les taxes additionnelles à la taxe foncière

69 En matière de bail commercial, en cas de lots vides dans l'ensemble immobilier, en ce qui concerne leur quote-part de charges, le bailleur :

- peut toujours la répartir entre les locataires présents
- peut la répartir entre les locataires présents, seulement si cela est prévu par leur bail
- peut la répartir entre les locataires présents seulement si cela est prévu dans le règlement intérieur de l'ensemble immobilier
- ne peut jamais la répartir entre les locataires présents

70 En matière de bail commercial, les frais de gestion des loyers sont :

- obligatoirement à la charge du bailleur
- obligatoirement à la charge du locataire
- à la charge du bailleur par défaut
- à la charge du locataire par défaut

71 Le bail professionnel est soumis au même régime de charges que :

- le bail commercial
- le bail de droit commun
- le bail d'habitation principale (L. n° 89-462, 6 juill. 1989)
- le bail d'habitation (L. 1948)

72 Un nouveau propriétaire souhaite vous confier la gestion d'un bien situé dans le 3^e arrondissement de Marseille, dont il a hérité.

Il n'a jamais pu s'occuper de ce logement qui est vacant depuis 16 mois. Il s'agit d'un appartement non meublé à destination de résidence principale. Le prix du précédent loyer était de 675 € HC. Le dernier indice de révision utilisé, il y a plus un an, avait une valeur de 129,38 points. Aujourd'hui, la valeur de l'indice est de 130,57 points.

Il vous demande si vous pensez qu'une mise en location à 725 € est raisonnable au regard du marché actuel.

73 Par principe, les notions de rendement et rentabilité sont synonymes :

- Vrai
- Faux

74 La formule pour déterminer le taux de rendement est :

- $\frac{\text{[revenus mensuels / valeur du bien]}}{\text{x 100}}$
- $\frac{\text{[revenus trimestriels / valeur du bien]}}{\text{x 100}}$
- $\frac{\text{[revenus semestriels / valeur du bien]}}{\text{x 100}}$
- $\frac{\text{[revenus annuels / valeur du bien]}}{\text{x 100}}$

75 Les frais d'acquisition sont pris en compte pour déterminer le rendement brut :

- Vrai Faux

76 La formule pour déterminer le taux de rentabilité est :

- $\frac{[\text{revenus mensuels +/- (dé)valorisation}]}{\text{valeur initiale du bien} \times 100}$
- $\frac{[\text{revenus trimestriels +/- (dé)valorisation}]}{\text{valeur initiale du bien} \times 100}$
- $\frac{[\text{revenus semestriels +/- (dé)valorisation}]}{\text{valeur initiale du bien} \times 100}$
- $\frac{[\text{revenus annuels +/- (dé)valorisation}]}{\text{valeur initiale du bien} \times 100}$

77 Pour déterminer le taux de rendement locatif, les frais de gestion sont pris en compte :

- Vrai Faux

78 Quelle est la formule pour calculer le rendement locatif net ?

79

- Pour un bien acheté 150 000 € qui génère un loyer mensuel 400 €, déterminez le taux de rendement brut.
- Pour un bien acheté 250 000 € qui génère un loyer mensuel 950 €, pour 180 € de charges mensuelles, avec un coût de crédit mensuel de 1 000 €, déterminez le taux de rendement net.
- À partir des éléments suivants, déterminez le rendement locatif brut et net de ce bien :
 - loyer mensuel : 600 € ;
 - prix d'acquisition (hors frais) : 82 000 € ;
 - frais d'acquisition : 8 600 € ;
 - charges mensuelles non récupérables : 125 €.

80 Le patrimoine est :

- cessible
- intransmissible
- une universalité de fait
- défini par le Code de commerce

81 Le dispositif de défiscalisation Pinel succède au dispositif :

- Duflot Cosse
- Borloo Denormandie

82 Le coefficient multiplicateur pris en compte dans le cadre du dispositif de défiscalisation Pinel pour déterminer le plafond de loyer est fixé à :

- 1,4 1,3
- 1,2 1,1

83 Dans un dispositif PINEL, M^{me} Vand souhaite louer l'appartement à sa fille, que lui répondez-vous ?

- C'est possible
- C'est impossible
- C'est possible seulement si elle ne fait pas partie de votre foyer fiscal
- C'est possible si son revenu fiscal ne dépasse pas certains plafonds et qu'elle ne fait pas partie de votre foyer fiscal

84 Le dispositif PINEL est soumis au plafonnement global des avantages fiscaux de :

- 10 000 € par an et par foyer fiscal
- 10 000 € sur trois ans et par foyer fiscal
- 30 000 € par an et par foyer fiscal
- 30 000 € sur trois ans et par foyer fiscal