

Corrigé BTS Professions immobilières : sujet zéro E4 Carquefou

Proposition de corrigé — non officielle. BTS Professions immobilières, sujet zéro E4 Environnement juridique et économique des activités immobilières. Trois missions, quatre questions, trois heures, coefficient 4. Le sujet porte « session 20XX » ; aucune année de session n'est attribuée.

Sujet officiel · Annales de ce concours ou examen

Mission 1. Le droit de Mme Sarret à contester un permis

1. Analyser la décision du Conseil d'État du 13 février 2019

Les faits. Le maire de Gras a laissé naître un permis tacite pour une maison destinée aussi à accueillir le siège d'une exploitation agricole. Un propriétaire voisin le conteste. Sa maison est à environ 160 mètres du projet, dans un secteur naturel ; une parcelle non construite sépare les deux terrains.

La procédure. Le tribunal administratif de Lyon rejette sa demande en 2015. La cour administrative d'appel de Lyon rejette son appel en 2017, faute d'intérêt pour agir. Le propriétaire forme un pourvoi en cassation.

Le problème juridique. La distance et une visibilité limitée suffisent-elles à écarter l'intérêt pour agir d'un voisin immédiat, dans cette configuration ?

La solution. Le Conseil d'État relève une erreur de qualification juridique : le requérant demeure un voisin immédiat dans un secteur naturel, même si une parcelle non construite sépare sa propriété du projet. Il annule l'arrêt d'appel et renvoie l'affaire à la cour.

La portée. Le juge doit apprécier concrètement la situation du voisin. Une distance de 160 mètres n'est ni un seuil d'exclusion automatique, ni une règle générale donnant à tous les propriétaires situés dans ce rayon le droit de contester. Surtout, le Conseil d'État **n'annule pas lui-même le permis** : reconnaître l'intérêt pour agir ne prouve pas l'illégalité de la construction.

Référence : Conseil d'État, 13 février 2019, n° 410004.

2. Répondre à Mme Sarret

Règle. Pour une personne privée, le recours doit être fondé sur une atteinte directe que le projet est susceptible de porter aux conditions d'occupation, d'utilisation ou de jouissance de son bien. Être propriétaire dans la commune ou vouloir conserver un paysage ne suffit pas sans lien concret avec sa propriété. Article L600-1-2 du Code de l'urbanisme.

Application. Mme Sarret possède une maison destinée à la location saisonnière. Le plan montre sa proximité avec le terrain du projet, dans un espace largement ouvert. La construction annoncée est un grand entrepôt, susceptible de modifier les vues et le calme dont bénéficie la maison. Elle peut donc

exposer des atteintes à la jouissance du bien : volume et visibilité du bâtiment, circulation des véhicules et bruit de l'activité, sous réserve de ce que permettra d'établir le dossier du permis.

Conclusion. Elle dispose d'arguments sérieux pour justifier un intérêt pour agir si le permis est accordé. Je lui conseille de réunir le plan, des photographies des vues, les caractéristiques précises du projet et les éléments décrivant les nuisances prévisibles. Je ne lui promets ni la recevabilité sans examen de ces pièces, ni l'annulation du permis : il faudra aussi invoquer une illégalité de l'autorisation. La décision de 2019 soutient son raisonnement sur le voisinage ; elle ne permet pas de remplacer l'analyse de son propre dossier.

Mission 2. Analyser le secteur de Carquefou

Les résultats ci-dessous utilisent les **dates des tableaux du sujet** : logements au recensement 2021, emplois salariés fin 2022 et créations d'entreprises en 2023. Ces périmètres ne sont pas interchangeables.

3 a. Le parc résidentiel

Un parc en forte croissance. La commune passe de 1 041 logements en 1968 à **10 056 en 2021**. Entre 2010 et 2021, le nombre augmente de $10\,056 - 7\,379 = 2\,677$, soit **36,3 %**. Entre 2015 et 2021, la hausse est de 1 606 logements, soit environ 19 %.

Indicateur en 2021	Résultat	Lecture
Résidences principales	8 907, soit 88,6 %	Le parc reste essentiellement destiné à l'habitation habituelle.
Résidences secondaires et logements occasionnels	663, soit 6,6 %	Une composante minoritaire, qui augmente depuis 2010 : 181 logements alors.
Logements vacants	486, soit 4,8 %	Une hausse par rapport à 2010, sans preuve suffisante d'une pénurie ou d'une surabondance.
Maisons	5 803, soit 57,7 %	Elles restent majoritaires.
Appartements	4 141, soit 41,2 %	Leur poids progresse : 29,2 % en 2010, 32,8 % en 2015.

Les catégories « résidences principales, secondaires, vacants » décrivent **l'usage** ; les maisons et appartements décrivent **le type**. Il ne faut pas additionner leurs pourcentages comme s'il s'agissait d'une seule répartition.

De grands logements encore dominants, avec une diversification. Les cinq pièces ou plus représentent **47,3 %** des résidences principales, contre 52,4 % en 2010. Les quatre pièces en représentent 16,5 % : ces deux groupes totalisent **63,8 %**. Les deux et trois pièces pèsent respectivement 13,6 % et 15,5 %. Le logement familial demeure important, tandis que l'agence doit aussi connaître le marché des petits et moyens appartements.

Un parc construit surtout après 1970. Parmi les 8 764 résidences principales construites avant 2019, 35 % datent de 1971–1990, 30,6 % de 1991–2005 et 25,2 % de 2006–2018. Les deux dernières

périodes représentent **55,9 %** environ, et les trois ensemble 90,8 %. Ce tableau porte sur un sous-ensemble : il ne permet pas d'affirmer que 55,9 % des 10 056 logements ont été construits depuis 1991.

Une majorité de propriétaires, avec un marché locatif significatif. Sur les 8 907 résidences principales, 5 319 sont occupées par leurs propriétaires : **59,7 %**. Les 3 493 locataires représentent **39,2 %** ; 94 ménages sont logés gratuitement. Les 957 logements HLM occupés par des locataires représentent **10,7 %** des résidences principales, ou **27,4 % des logements occupés par des locataires** : il faut annoncer le dénominateur.

Des ménages installés depuis des durées variées. Les arrivées depuis moins de cinq ans totalisent $13,5 + 24,8 = \mathbf{38,3 \%}$; 27,5 % des ménages occupent leur logement depuis vingt ans ou davantage. Cela indique à la fois des possibilités liées aux nouveaux arrivants et un ancrage résidentiel durable. Le graphique ne mesure pas directement un taux annuel de vente.

Pour CI Carquefou Immobilier, le portefeuille peut donc combiner maisons familiales, appartements et gestion locative. Les dates de construction invitent à intégrer les diagnostics, travaux et performances énergétiques dans le conseil, sans déduire un DPE individuel de l'âge du bâtiment.

3 b. Le tissu économique

Une commune dominée par les emplois du tertiaire. Fin 2022, le tableau compte **21 417 emplois salariés** dans son champ, et non 21 417 entreprises. Le commerce, les transports et les services divers en regroupent **13 503, soit 63 %**. L'industrie en représente 17,9 %, la construction 8,3 %, l'administration publique, l'enseignement, la santé et l'action sociale 10,1 %, et l'agriculture 0,7 %.

Les établissements de 100 salariés ou plus concentrent **11 052 emplois, soit 51,6 %**. Il s'agit d'une concentration des salariés dans de grands établissements ; cela ne signifie pas que la moitié des établissements ont cette taille.

Des créations nombreuses, principalement sous forme individuelle. En 2023, **274 entreprises** sont créées, dont 70,8 % d'entreprises individuelles, 10,6 % de SARL, 16,8 % de SAS et 1,8 % d'autres sociétés. Les secteurs qui apportent le plus de créations sont :

- activités spécialisées, scientifiques et techniques, services administratifs et de soutien : **79**, soit 28,8 % du total ;
- commerce, transports, hébergement et restauration : **46**, soit 16,8 % ;
- administration publique, enseignement, santé et action sociale : **38**, soit 13,9 % ;
- arts, divertissement et autres services du tableau : **36**, soit 13,1 %.

Les activités immobilières comptent huit créations, soit **2,9 %** du total. Elles ne sont donc pas le secteur moteur des créations, même si elles intéressent directement l'agence.

Une dynamique de long terme à nuancer. Le graphique situe les créations autour de 150 par an au début de la période, puis à 300 en 2021. Elles reculent ensuite pour atteindre 274 en 2023. L'agence peut retenir une progression sur la décennie, suivie d'un ralentissement récent. Ces créations ne prouvent pas la survie des entreprises ni la hausse de leurs effectifs.

Les emplois et l'arrivée de ménages peuvent soutenir des besoins résidentiels ; les entreprises peuvent aussi rechercher des locaux. Ce sont des pistes commerciales, pas la preuve d'une demande chiffrée pour un type de bien : une étude complémentaire des transactions, loyers et disponibilités reste nécessaire.

Mission 3. Protéger la rémunération de l'agence

4. Le courriel de M. Brumel suffit-il ?

Qualification des faits. M. Brumel souhaite vendre son appartement de 113 m² pour 400 000 €. Il propose 20 000 € de rémunération à l'agence. Le calcul de Sonia est correct : $20\,000/400\,000 \times 100 = 5\%$. Ce rapport ne valide pas le mandat.

Problème juridique. Une simple manifestation d'accord par courriel suffit-elle à constituer le mandat réglementaire et à sécuriser le droit à commission ?

Règles. Le professionnel doit détenir un **mandat écrit préalable**, qui précise son objet et la rémunération, respecte les mentions imposées et figure dans le registre des mandats. Le numéro d'inscription est porté sur l'exemplaire remis au mandant. Les articles 72 et 73 du décret du 20 juillet 1972 encadrent ce formalisme ; « 1970 » dans l'extrait de l'arrêt fourni est une erreur de date, distincte de la loi du 2 janvier 1970.

L'arrêt du 8 avril 2010 montre qu'une lettre exprimant l'accord du vendeur sur une vente et la commission ne remplace pas, à elle seule, le contrat de mandat requis. La Cour casse la condamnation à payer la commission et rejette la demande de l'agence. [Cour de cassation, n° 09-12.007.](#)

Application. Le courriel ne donne que des éléments commerciaux : bien, prix et rémunération envisagée. Le sujet ne montre ni un contrat de mandat complet et signé, ni sa durée, ni l'inscription au registre et la remise d'un exemplaire. L'agence ne doit donc pas considérer sa commission comme protégée sur cette seule base.

Conclusion. Il faut faire conclure un mandat régulier **avant de négocier ou de s'engager dans l'opération**, préciser notamment le débiteur et les conditions de la rémunération, enregistrer le mandat et remettre l'exemplaire au vendeur. Un mandat électronique est possible si ses mentions et sa signature respectent les exigences applicables ; le problème n'est pas l'absence de papier, mais l'insuffisance du courriel présenté. Enfin, le mandat n'autorise pas à percevoir immédiatement les 20 000 € : le versement reste soumis à la réalisation de l'opération et aux conditions légales et contractuelles.