

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

CONSEIL EN INGÉNIERIE DE L'IMMOBILIER – E3

SESSION 2023

Durée : 3 heures

Coefficient : 4

Matériel autorisé :

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

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

Ce sujet porte sur les trois sous-unités du conseil en ingénierie de l'immobilier :

- Droit et veille juridique
- Économie et organisation de l'immobilier
- Architecture, habitat et urbanisme, développement durable

**Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet se compose de 11 pages, numérotées de 1/11 à 11/11.**

BTS Professions immobilières		Session 2023
Conseil en Ingénierie de l'Immobilier – U3	Code : 23PIE3CIM	Page : 1/11

L'USUFRUIT LOCATIF SOCIAL

PRÉSENTATION DE L'ÉTUDE

Vous traitez les questions à partir de vos connaissances et de la base documentaire jointe.

Vous êtes diplômé(e) du BTS Professions immobilières et vous travaillez auprès d'ETHIQU'INVEST. Créée en 2005, cette société est une structure de montage et de commercialisation d'opérations immobilières dont certaines s'appuient sur le démembrement de propriété. Elle assure des prestations de conseil et d'accompagnement auprès de bailleurs sociaux, de promoteurs, de collectivités locales, de conseillers en gestion de patrimoine et d'investisseurs.

L'usufruit locatif social (ULS) a été créé pour faciliter le financement de logements sociaux. Sur le principe du démembrement de propriété, un investisseur achète la nue-propriété d'un logement pendant une durée de 15 à 20 ans tandis qu'un bailleur social en acquiert l'usufruit. Le bailleur social met le bien en location, sous condition de ressources, selon un loyer réglementé. Au terme de l'usufruit, le bailleur organise la sortie du dispositif, et restitue le bien au nu-proprétaire qui en aura désormais la pleine propriété.

La société ETHIQU'INVEST sélectionne des programmes en démembrement de propriété sur des territoires stratégiques, notamment les zones en déficit de logements proposés à des prix abordables.

Vos missions sont de répondre aux interrogations des investisseurs qui achètent la nue-propriété de biens immobiliers et d'informer les différents partenaires sur les nouvelles offres de la société.

Partie I - Le mécanisme de l'usufruit locatif social (ULS)

Aujourd'hui, vous commencez par rencontrer monsieur Guillard, un investisseur potentiel. Il a pris rendez-vous car il souhaite comprendre le mécanisme de l'usufruit locatif social.

- 1. Vous lui expliquez d'abord les principes généraux de l'usufruit, de son établissement à son extinction. (10 points)**
- 2. Vous concevez ensuite un schéma présentant les différentes étapes du mécanisme de l'usufruit locatif social (ULS). (8 points)**

Monsieur Guillard a compris grâce à vos explications le mécanisme général de l'usufruit locatif social. Il vous présente alors sa situation : il a hérité récemment d'un capital de 150 000 euros qu'il cherche à placer. Il pense prendre sa retraite dans environ 15 ans. Il privilégie la sécurité de financière au rendement obtenu. Il vous demande si le placement de son capital dans un dispositif d'ULS est adapté à sa situation.

- 3. Vous montrez en quoi les caractéristiques de ce type de placement correspondent au profil de monsieur Guillard et les points sur lesquels il devra être vigilant. (12 points)**

Monsieur Guillard s'interroge enfin sur la répartition des dépenses pendant la période de démembrement. Il se demande si les locataires ou le bailleur social, pendant la durée de l'ULS, pourraient le contraindre, en tant que nu-proprétaire, à la réalisation de gros travaux.

- 4. Vous répondez de façon argumentée à monsieur Guillard. (8 points)**

BTS Professions immobilières		Session 2023
Conseil en Ingénierie de l'Immobilier – U3	Code : 23PIE3CIM	Page : 2/11

Partie II - La présentation du programme La Concorde

Monsieur Guillard est prêt à investir dans un dispositif de type ULS. Vous lui proposez le programme La Concorde, situé à Bayonne, dont il a consulté la fiche descriptive (annexe 4) et un plan d'appartement (annexe 5). Il s'interroge sur l'importance des performances énergétiques d'un bien immobilier.

5. Vous lui présentez les avantages d'un investissement locatif dans l'immobilier neuf en matière de performance énergétique. (6 points)

Il a identifié un logement dans le programme et certaines caractéristiques l'interpellent.

6. Sur la fiche descriptive du programme : vous lui précisez le sens des expressions « conception bioclimatique » et « VMC double flux ». (6 points)

7. Sur le plan de l'appartement (12 points) :

- a) Vous lui indiquez quelle est l'orientation des chambres et ce que cela implique pour la luminosité dans ces pièces.
- b) Vous lui précisez ce que signifient les pointillés et les sigles dans la zone qu'il a entourée.
- c) Vous lui expliquez ce qu'est une surface habitable.

Partie III - Le projet de la commune de Garcy

Une fois votre entretien terminé, vous enchaînez avec la préparation de votre rendez-vous avec monsieur Dubois, l'adjoint au maire et responsable du logement dans la commune de Garcy. Cette commune est située dans une zone tendue. Les ménages peuvent y rencontrer des difficultés à trouver un logement adapté à leurs besoins et voir ainsi leur parcours résidentiel bloqué.

Vous savez que le maire souhaite favoriser la création de logements sociaux. Vous lui présentez l'intérêt d'envisager un programme de construction dans sa ville avec la mise en place d'un dispositif ULS.

8. Vous exposez à monsieur Dubois les causes du blocage du parcours résidentiel et vous lui expliquez comment l'ULS pourrait contribuer à fluidifier ce parcours. (12 points)

Monsieur Dubois s'est montré intéressé par votre présentation. Un terrain a été identifié par la commune et pourrait éventuellement accueillir un programme neuf. Un projet est en discussion (annexe 8). L'adjoint au maire souhaite des informations sur la méthode d'évaluation du terrain.

9. Après avoir décrit le mécanisme du compte à rebours, vous calculez le prix que le promoteur peut consacrer à l'achat du terrain dans ce projet. (6 points)

Les parties prenantes à la réunion semblent avoir maintenant les éléments de réponse nécessaires. L'adjoint au maire doit désormais poursuivre la réflexion avec son équipe. Votre mission s'arrête ici pour aujourd'hui.

Dossier documentaire

- Annexe 1.** L'usufruit locatif social (ULS) : séparer provisoirement l'usage et la propriété
- Annexe 2.** Les critères de choix des placements
- Annexe 3.** L'article 605 du Code civil et extraits d'une jurisprudence constante
- Annexe 4.** La fiche descriptive du programme La Concorde, en cours de commercialisation
- Annexe 5.** Le plan de l'appartement proposé à monsieur Guillard
- Annexe 6.** Le parcours résidentiel
- Annexe 7.** La méthode d'évaluation d'un terrain : le compte à rebours
- Annexe 8.** L'évaluation financière du projet de la commune de Garcy – Lot n°1

Annexe 1. L'usufruit locatif social (ULS) : séparer provisoirement l'usage et la propriété

Présentation générale

À l'heure actuelle, il est difficile de produire de nouveaux logements à des prix abordables dans les zones tendues.

Complémentaire des dispositifs classiques de construction de logements sociaux et intermédiaires, l'usufruit locatif social constitue un montage juridique et financier particulier reposant sur le démembrement de propriété. Il permet de mobiliser les fonds d'investisseurs (particuliers ou institutionnels) pour produire des logements sociaux et intermédiaires gérés par des bailleurs sociaux, en particulier dans les agglomérations connaissant une tension foncière ou dans des collectivités locales souhaitant rapidement augmenter leur parc de logements sociaux. S'il peut répondre ponctuellement à des besoins en logements locatifs, ce dispositif doit être utilisé avec précaution compte tenu de l'utilisation temporaire du logement à des fins locatives sociales.

Concrètement, l'investisseur fait l'acquisition de la nue-propriété d'un bien immobilier et n'en supporte, en moyenne, que 60 % du prix car il ne dispose pas, dans l'immédiat, de la pleine propriété. L'usufruit est acquis par un bailleur social qui supporte donc le coût d'acquisition de l'usage temporaire de l'ensemble immobilier à hauteur, en moyenne, de 40 % de son prix. Ce droit d'usufruit est consenti pour une durée minimale de 15 ans et, le plus souvent, 20 ans. Le bailleur social utilise le bien en le mettant à disposition de locataires sous plafond de ressources contre le versement d'un loyer. Un an avant le terme de l'usufruit, le locataire est expressément informé par le bailleur du statut particulier de son logement et de l'extinction du bail à l'expiration de l'usufruit. Il doit alors bénéficier :

- d'une offre de relogement par le bailleur s'il est toujours sous les plafonds de ressources (maintien dans le parc social) ;
- de la possibilité d'acheter prioritairement le logement s'il est mis en vente ;
- de la possibilité de signer un nouveau bail de droit commun avec le nu-propiétaire devenu propriétaire, si celui-ci le propose.

À terme, l'acquéreur de la nue-propriété récupère la pleine propriété du logement. Après la période de démembrement, la réunion de l'usufruit et de la nue-propriété est gratuite et automatique. Elle s'effectue sans aucune formalité, fiscalité, ni complément de prix. L'investisseur devient donc pleinement propriétaire du bien, au coût de la seule valeur de la nue-propriété.

Intérêts et quelques règles de prudence

Intérêts pour l'investisseur

- Acquérir un bien à prix réduit par rapport à sa valeur en pleine propriété : le mécanisme permet à l'acquéreur-investisseur d'enrichir son patrimoine par l'acquisition d'un bien immobilier à un prix abordable grâce au démembrement, qu'il aurait été difficile d'acheter

BTS Professions immobilières		Session 2023
Conseil en Ingénierie de l'Immobilier – U3	Code : 23PIE3CIM	Page : 4/11

directement en pleine propriété. Il bénéficie, à l'issue de l'usufruit, d'une remise à neuf du logement, réalisée par le bailleur. Une fois la pleine propriété reconstituée (au terme de l'usufruit social), le propriétaire peut louer le bien et en percevoir les fruits (loyers) ou le céder au prix du marché. Le risque pris est faible.

- Bénéficiaire d'avantages fiscaux : n'étant pas usufruitier, le nu-propriétaire ne perçoit pas de revenu locatif et, de ce fait, ne paiera pas d'impôt sur les revenus fonciers au titre de ce bien, ni de taxe foncière. Le cas échéant, il peut bénéficier d'avantages fiscaux (intérêts d'emprunts déductibles d'éventuels autres revenus fonciers, réduction de la base imposable à l'impôt sur la Fortune Immobilière) pendant le démembrement de propriété.
- Se constituer une épargne complémentaire : ne payant que 60 % d'un bien, l'investisseur en récupérera 100 % au terme du démembrement.

Intérêts pour la collectivité locale

- Permettre la mise sur le marché de logements loués à un loyer attractif. Cela peut permettre de répondre de manière rapide mais transitoire à une demande forte de logements locatifs sociaux. Ces logements entrent dans le quota de logements sociaux de la loi SRU durant la durée de l'usufruit.
- Limiter les dépenses : l'opération n'a aucun coût pour la collectivité. Elle permet d'augmenter l'offre de logements sociaux sans qu'il soit nécessaire de les subventionner.

Intérêts pour le bailleur social

- Faire face rapidement à un besoin en logements. L'acquisition de l'usufruit peut être intégralement financée par les loyers.
- Quand il est associé à une opération de logements locatifs sociaux, l'ULS peut sécuriser le financement d'un projet immobilier et permettre de produire plus de logements.
- Avoir la garantie que son compte d'exploitation soit à l'équilibre grâce aux seuls loyers futurs, ces logements ne nécessitant ni subvention des collectivités locales, ni immobilisation des fonds propres du bailleur.

Quelques règles de prudence

- Anticiper la sortie de ces logements du parc social : l'accroissement du parc de logements locatifs reste temporaire. L'ULS peut ainsi constituer pour le bailleur et pour la collectivité une réponse rapide à un besoin ponctuel (dans le temps ou dans un lieu) de logements. Cependant, l'obligation de relogement des locataires demande aux bailleurs d'anticiper la fin de l'usufruit et de prévoir une capacité d'accueil suffisante dans d'autres logements. Ce dispositif doit, à ce titre, être utilisé de manière complémentaire à d'autres outils et dans des proportions à étudier précisément en fonction des capacités de relogement à venir, au risque de fragiliser l'offre locative du bailleur.
- Anticiper des conditions de cession peu attractives en cas de revente de la nue-propriété : si le nu-propriétaire souhaite revendre avant le terme de l'usufruit, il sera plus difficile de vendre la nue-propriété, car les acquéreurs potentiels seront vraisemblablement moins nombreux que pour une acquisition en pleine propriété. L'ULS est avant tout un produit d'investisseurs compte tenu d'une fiscalité attrayante.
- Investir sur le long terme et prévoir l'absence temporaire de revenus locatifs pour le nu-propriétaire : la nue-propriété ne permettant pas de percevoir des revenus locatifs, l'investisseur devra avoir suffisamment de capacité financière propre pour faire face au remboursement d'emprunt ou pour acheter le bien avec ses fonds propres.

À partir du site www.cerema.fr

BTS Professions immobilières		Session 2023
Conseil en Ingénierie de l'Immobilier – U3	Code : 23PIE3CIM	Page : 5/11

Annexe 2. Les critères de choix des placements

Les produits de placement abondent : livrets d'épargne, placements boursiers et autres achats d'actifs financiers, assurance vie, épargne salariale, épargne retraite, investissements immobiliers, collections...

Avant de choisir, voici les questions que chacun devrait se poser

- **La disponibilité** : l'argent placé est-il disponible ? Peut-on ou non le récupérer à tout moment ? Y a-t-il ou non des pénalités en cas de retrait de cet argent ?
- **Le rendement** : combien cela va-t-il rapporter ? Ce rendement peut provenir, selon les cas, de deux sources : une rémunération régulière (intérêts) ou une rémunération lors de la vente du produit financier, en cas de plus-values. Pour calculer le rendement du placement, il faut aussi tenir compte des frais et de la fiscalité qui peuvent ou non exister à la souscription, pendant la période d'épargne ou à la sortie.
- **Le risque** : quelle est la sécurité du placement ? Son rendement est-il garanti ou au contraire existe-t-il un risque de perte ? Est-ce que vous êtes sûr(e) de récupérer votre capital de départ ?
- **La simplicité** : le placement est-il simple ou complexe ? Est-il facile d'accès ? Réclame-t-il des compétences particulières pour comprendre ses mécanismes et pour le gérer au mieux ?

Évidemment, le profil idéal serait un produit qui garantirait un rendement élevé, sans frais ni fiscalité, et qui serait simple et liquide. Mais un tel produit d'épargne n'existe pas !

À savoir

Aucun produit ne réunit toutes ces qualités. Par exemple, un produit ne peut pas avoir un fort rendement et être peu risqué.

<https://www.economie.gouv.fr>

Annexe 3. L'article 605 du Code civil et extraits d'une jurisprudence constante

• Article 605 du Code civil

L'usufruitier n'est tenu qu'aux réparations d'entretien.

Les grosses réparations demeurent à la charge du propriétaire, à moins qu'elles n'aient été occasionnées par le défaut de réparations d'entretien, depuis l'ouverture de l'usufruit ; auquel cas l'usufruitier en est aussi tenu.

• Cour de Cassation - 3 Chambre civile - 28 juin 2006 (extrait)

L'article 605 du Code civil ne règle que les rapports entre l'usufruitier et le nu-propriétaire et l'usufruitier est tenu aux obligations du bailleur à l'égard des locataires de l'immeuble sur lequel porte son usufruit.

• Cour de Cassation – 30 janvier 1970 (extrait)

L'article 605 du Code civil n'autorise pas l'usufruitière à agir contre le nu-propriétaire pour le contraindre à exécuter les grosses réparations nécessaires à la conservation de l'immeuble soumis à l'usufruit.

BTS Professions immobilières		Session 2023
Conseil en Ingénierie de l'Immobilier – U3	Code : 23PIE3CIM	Page : 6/11

Annexe 4. La fiche descriptive du programme La Concorde en cours de commercialisation

Le projet

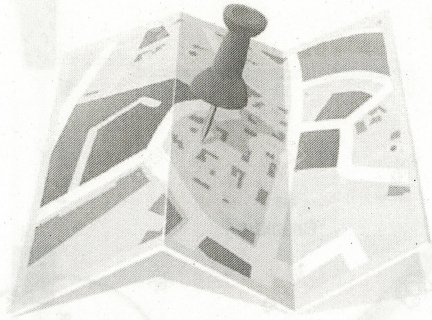
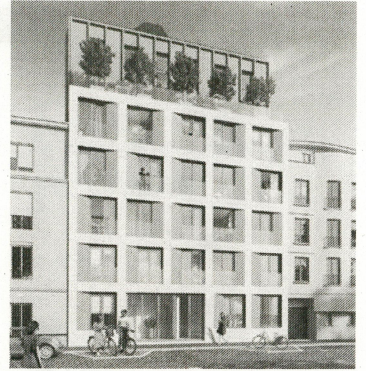
32 appartements du studio au 4 pièces, répartis du rez-de-jardin au R+5.

Les appartements bénéficient pour la plupart d'un balcon ou d'une terrasse.

Emplacement de stationnement en sous-sol.

Une conception bioclimatique.

Architecte : Agence NSEO Architectes.



À proximité de toutes les commodités :

- ↳ À 200 mètres des commerces et services (boulangerie, cafés, restaurants, ...)
- ↳ Crèche, école élémentaire et collège dans un rayon de 300 mètres

À quelques minutes de tous les transports :

- ↳ Au pied du bus « La Traverse »
- ↳ À 5 minutes à pied du tramway
- ↳ À 7 minutes à pied du métro

Les prestations :

Parquet dans toutes les pièces sèches.

Salle de bains ou salle d'eau : faïence sur l'ensemble des murs à hauteur d'huissieries.

Volets roulants électriques aluminium.

VMC double flux.

RT 2012

Éléments techniques et financiers

Durée du démembrement : **15 ans**

Acquisition de la Nue-propriété : **60 % de la Pleine propriété**

Lots disponibles : **du T1 au T4 duplex avec cave pour certains appartements (à partir du T3)**

Prix moyen au m²/hab. en Nue-propriété TTC hors cave : **2710 € /m²**

Prix moyen au m²/hab. en Pleine propriété TTC hors cave : **4 525 € /m²**

Calendrier prévisionnel

- Début des travaux : **4^{ème} trimestre 2022**

- Date de livraison prévisionnelle : **4^{ème} trimestre 2024**

Information importante :

Permis de Construire obtenu (décembre 2020)
et purgé

Acteurs majeurs

- Promoteur : Operacity

Structuré il y a plus de 25 ans, ce réseau est aujourd'hui présent en France et à l'international (Royaume-Uni, Suisse, Pologne, Suisse).

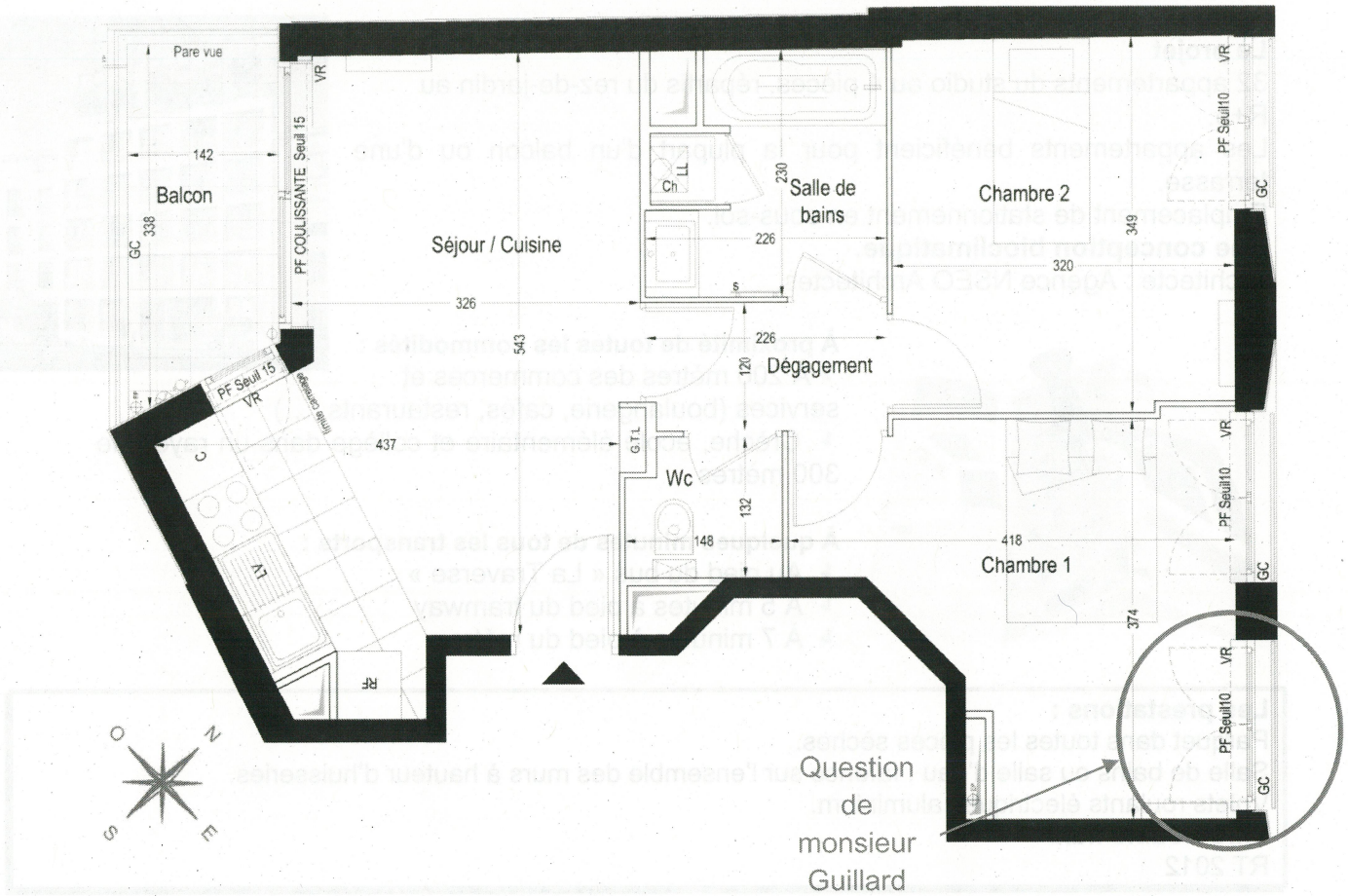
Chiffre d'affaires 2022 : 102 256 800 euros

- Usufruitier : Habitat 59

Avec un parc de 15 700 logements répartis dans 121 communes, la société emploie 230 collaborateurs et affiche un chiffre d'affaires de 108 millions d'euros en 2022.

BTS Professions immobilières		Session 2023
Conseil en Ingénierie de l'Immobilier – U3	Code : 23PIE3CIM	Page : 7/11

Annexe 5. Le plan de l'appartement proposé à monsieur Guillard



Niveau R +2
T3 - 203

Surfaces habitables :		Surfaces annexes :	
Séjour / cuisine	20.11	Balcon	4.43
Chambre 1	12.31	Total surfaces privatives	57.28 m²
Chambre 2	11.23		
Salle de bains	4.67		
Dépagement	2.69		
Wc	1.84		
	52.85 m²		

Annexe 6. Le parcours résidentiel

La mobilité résidentielle est essentielle pour permettre aux ménages d'adapter leur logement à l'évolution de leurs besoins. Une mobilité freinée peut créer un blocage du parcours résidentiel dans les zones où les prix de l'immobilier sont les plus élevés.

La situation est préoccupante pour les ménages français. Beaucoup considèrent en effet l'accession à une habitation plus spacieuse et confortable comme un aboutissement. Dans les zones où les prix de l'immobilier sont très élevés, le rêve des Français s'envole face au coût prohibitif des logements, amplifiant le malaise vis-à-vis de l'immobilier résidentiel.

« Ne pouvant intégrer un parc social trop étroit, ni accéder à une propriété trop coûteuse, une partie importante de la population se retrouve « piégée » dans des logements qui ne correspondent pas toujours à leurs attentes, et dont les loyers augmentent trop vite », constate une étude du Crédoc sur « les difficultés de logement des classes moyennes et les besoins de mobilité résidentielle ».

Ce constat est particulièrement marqué là où l'écart de coût entre le parc privé et le parc social est tel que les habitations à loyer modéré endossent le rôle de « refuges » financiers alors qu'elles devraient être une étape dans le parcours résidentiel des ménages. Par exemple, au sein de l'agglomération parisienne, une grande part de la population ne peut que difficilement accéder à la propriété et vit dans un parc locatif privé au coût très élevé. Ceux qui ont subi des hausses de loyers plus importantes que leurs revenus ont vu leur niveau de vie se dégrader.

De nouveaux besoins de logements

L'offre disponible de logements anciens est réduite par le manque de mobilité, et n'est pas compensée par le marché du neuf. Malheureusement, en parallèle, le nombre de ménages à loger progresse et la structure des besoins en logements se modifie du fait de l'augmentation des divorces, des séparations, des périodes plus importantes de célibat, ou du vieillissement de la population (...). Clairement, « nous ne sommes plus dans la configuration des trente glorieuses où l'on démarrait sa vie dans un studio locatif pour finir dans une grande maison », explique l'urbaniste Jean-Claude Driant.

Direction la province

La perte d'attractivité des grandes agglomérations pourrait, à l'avenir, être un vrai sujet d'inquiétude, principalement du fait du prix élevé du logement. Même les cadres ont tendance à quitter certaines grandes agglomérations. Pour séduire davantage, les communes des grandes agglomérations devront s'attaquer à la diversification des « solutions-logements ».

À partir de La Tribune, Mathias Thepot. 15/11/2014

BTS Professions immobilières		Session 2023
Conseil en Ingénierie de l'Immobilier – U3	Code : 23PIE3CIM	Page : 9/11

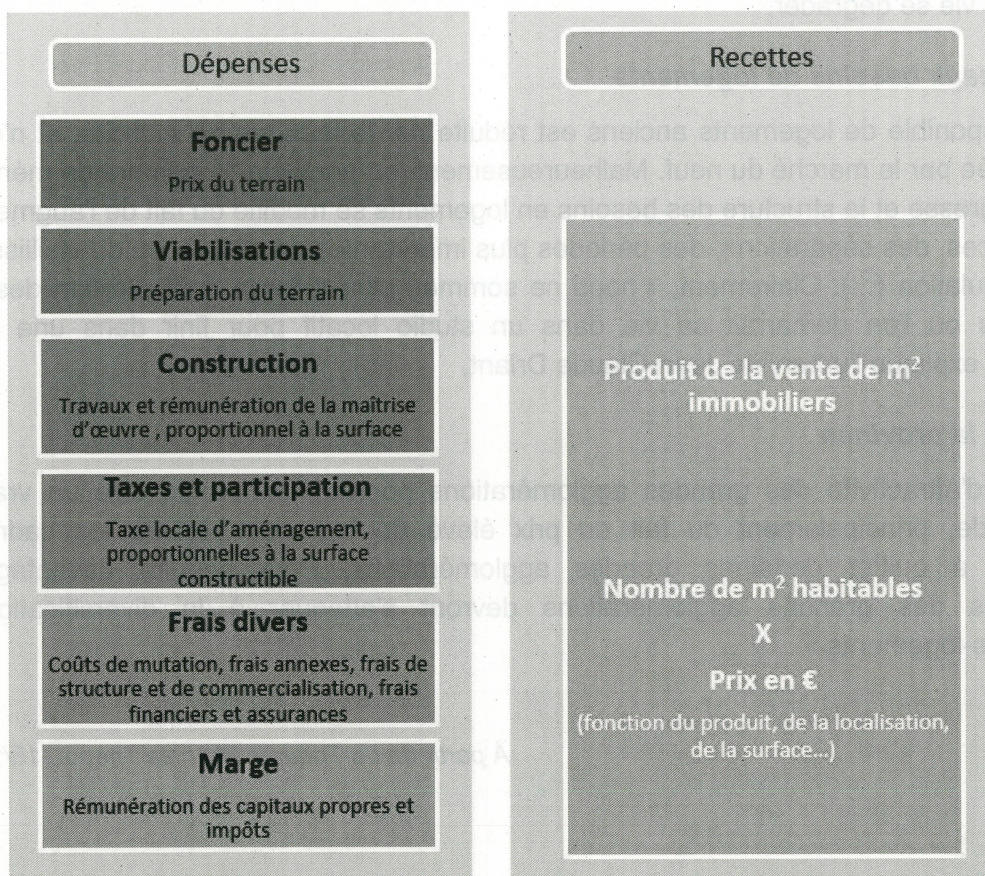
Annexe 7. La méthode d'évaluation d'un terrain : le compte à rebours

La **valorisation financière** d'un terrain à bâtir dépend de son potentiel de constructibilité et de la valeur estimée des constructions futures.

La méthode d'évaluation par compte à rebours est particulièrement adaptée à l'établissement du budget prévisionnel d'une opération immobilière car elle relève d'une démarche prospective et est, à ce titre, privilégiée pour l'estimation de la valeur des terrains à bâtir et de la faisabilité financière de l'opération.

Le bilan prévisionnel de construction ou « bilan promoteur » est une méthode d'estimation de la valeur d'un terrain à bâtir à partir d'hypothèses sur la constructibilité du site et sur la valeur marchande des biens immobiliers projetés.

Le bilan promoteur est une démarche de compte à rebours : la différence entre les recettes attendues de l'opération et son prix de revient estimé (coût de construction, frais et honoraires, taxes...) détermine un budget « admissible » pour le foncier, après déduction de la marge. Chaque paramètre (coût de construction, foncier, honoraires, marge) est une hypothèse de travail arrêtée par les porteurs de projet. La valeur du foncier constitue généralement, pour les professionnels de l'immobilier, la dernière variable du budget prévisionnel ; elle est considérée à ce titre comme la « variable d'ajustement ».



À partir de Certu,
Centre d'Études sur les réseaux, les transports, l'urbanisme et les constructions publiques.

Chiffre d'affaires prévisionnel

Recettes	Nb unités	m ² habitables	Surface (en m ²)	TTC (en euros)
Logements accession libre	9	45	405	1 498 500
	7	65	455	1 683 500
	4	80	320	1 184 000
Logements accession maîtrisée	10	45	450	1 215 000
	7	65	455	1 228 500
	4	80	320	864 000
Logements sociaux	9	45	405	850 500
	7	65	455	955 500
	5	80	400	840 000
Vente crèche			250	300 000
Chiffre d'affaires				10 619 500

Dépenses HT hors terrain et hors marge de 6 %

	Dépenses	Ratios	HT (en euros)	TTC (en euros)
Construction	Travaux en € HT/m ² x m ² SHAB	1500 x 3915	5 872 500	7 047 000
Frais proportionnels	Architecte (% travaux TTC)	4,5	317 115	380 538
	Bureau de contrôle (% travaux TTC)	1	70 470	84 564
	Assurance (% travaux TTC)	2	140 940	169 128
	Honoraires de gestion (% CA HT)	6	530 975	637 170
	Frais financiers (% CA TTC)	2,5	265 487	318 584
	Commercialisation, vente (% CA TTC)	4	424 780	509 736
Prix de revient hors terrain			7 622 267	9 146 720

Marge prévisionnelle :

Au moins 6 % de marge sur le chiffre d'affaires TTC

$$(10\,619\,500 / 100) * 6 = 637\,170 \text{ euros}$$

