

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE ÉCRITE - ITALIEN

SESSION 2019

Durée : 2 heures
Coefficient : 2

Matériel autorisé : dictionnaire bilingue

Tout autre document ou matériel est interdit.

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES	SESSION 2019
E2 – Langue vivante étrangère écrite : ITALIEN	Durée : 2 heures
Code sujet : PIE2LVE-ITA-CORRIGÉ	Page 1 sur 2

ÉLÉMENTS DE CORRECTION

I - COMPRÉHENSION

(10 points)

Éléments attendus :

Quelques éléments attendus :

- Un nouvel acteur dans le marché de l'immobilier : la banque (éléments attendus : nombre d'agences et d'agents, profil des villes concernées...)
- Nature des biens proposés, chiffre d'affaires, transactions, résultats...
- Les atouts des banques : présence des agences sur le territoire et réservoir de clientèle
- Concurrence avec les agences immobilières traditionnelles
- Les avantages supposés pour les clients : taux avantageux, délais plus courts et frais de commission moindres
- Les avantages réels : services innovants via des plateformes en ligne dédiées à la rénovation, la conception, mise en relation avec des professionnels, diagnostic de performance énergétique...

II - EXPRESSION

(10 points)

1- Quali vantaggi potrebbe avere un cliente che sceglie una banca per vendere o comprare una casa? (5 points)

Quelques pistes de réflexion :

- L'image de la banque : sérieux, confiance, professionnalisme...
- La banque : un interlocuteur implanté dans les territoires, en contact permanent avec particuliers et secteur privé (vendeurs, acheteurs et investisseurs potentiels)
- La banque : un acteur capable de croiser l'offre et la demande de prestations liées à l'achat (financement) et aux travaux (avec des professionnels du bâtiment parmi ses clients)
- Proposer des prestations complémentaires : assurances, renégociation des crédits...
- La banque : un seul interlocuteur pour gérer le financement et la transaction immobilière

2- Secondo te, quali sono i punti di forza di un'agenzia immobiliare tradizionale rispetto ai nuovi attori del settore? (5 points)

Quelques pistes de réflexion :

- Les agences agissent depuis plus longtemps dans ce secteur : expérience et expertise ciblées exclusivement sur le marché immobilier
- La connaissance du marché et de ses évolutions
- Des professionnels spécialistes dans le domaine : compétences et savoir-faire
- Une meilleure anticipation et prise en compte des attentes du client : disponibilités, visites physiques, écoute...
- Un accompagnement personnalisé
- Un large portefeuille de biens à proposer
- Les frais d'agences peuvent être négociés.

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES	SESSION 2019
E2 – Langue vivante étrangère écrite : ITALIEN	Durée : 2 heures
Code sujet : PIE2LVE-ITA-CORRIGÉ	Page 2 sur 2