

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR  
PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE ÉCRITE - **ITALIEN**

SESSION 2020

\_\_\_\_\_

Durée : 2 heures  
Coefficient : 2

\_\_\_\_\_

Matériel autorisé : dictionnaire bilingue

Tout autre document ou matériel est interdit.

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES	SESSION 2020
E2 – Langue vivante étrangère écrite : ITALIEN	Durée : 2 heures
Code sujet : PIE2LVE-ITA- <b>CORRIGÉ</b>	Page 1 sur 2

# ÉLÉMENTS DE CORRECTION

## **I - COMPRÉHENSION**

**(10 points)**

Éléments attendus :

Quelques éléments attendus :

- Intérêt des acquéreurs étrangers pour l'immobilier dans la région des lacs du nord de l'Italie, jusqu'à 75 % dans les villages les plus prisés
- Le lac de Côme : plus glamour ; le lac Majeur : n'a pas encore atteint la même notoriété donc prix moins élevé
- Les acquéreurs : des Allemands, des ressortissants de l'Europe du nord et du Moyen Orient, des Américains
- Le plus célèbre acquéreur étranger : George Clooney, propriétaire de plusieurs immeubles autour du Lac de Côme, qui a hébergé chez lui l'ancien président des États-Unis Barack Obama
- La tendance du marché : il n'a pas baissé pendant les années de crise, il est reparti à la hausse (cette année, plus 20 % de visites, plus 15 % de chiffre d'affaires selon Engel & Völkers)
- Les prix : les prix des appartements varient entre presque 3.000 euros et 5.500 euros dans les villages les plus prisés ; les villas de luxe coûtent entre 3 et 7 millions d'euros (par exemple, Villa Alessi à Verbania, une villa d'architecte dont le prix est de 5 millions d'euros)

## **II - EXPRESSION**

**(10 points)**

**1- Quali sono le caratteristiche del mercato immobiliare di lusso rispetto al mercato 'tradizionale'?** **(5 points)**

Quelques pistes de réflexion :

- Un marché qui ne connaît pas de crise, dont les prix sont stables
- Marché du luxe : symbole d'un statut social dont le bien doit être le reflet
- Typologie des biens recherchés : un lieu symbole, un bien de prestige, un bien historique, un loft d'architecte reconnu
- Typologie des lieux recherchés : zones tranquilles, souvent isolées, lac, bord de mer mais aussi grandes villes
- Biens qui présentent des services haut de gamme en extérieur (spa, piscine, équipement sportifs) et en intérieur (confort, luxe, domotique)
- Biens de superficie conséquente

**2- Quali elementi possono attirare una clientela straniera sul mercato italiano e in che modo un agente immobiliare può accompagnare l'acquirente ?** **(5 points)**

Quelques pistes de réflexion :

- Ce dont l'acheteur étranger a besoin : transparence au sujet des prestations (métrage, équipements) et du prix ; il a besoin de reconnaître en l'agent une personne à qui faire confiance dans un milieu loin de son pays d'origine, notamment en ce qui concerne les liens avec les professionnels du bâtiment en cas de travaux d'aménagement, les aspects juridiques.
- Il n'achète pas seulement un bien mais aussi un 'rêve d'Italie', un style de vie et un paysage.
- L'agent doit connaître les langues et les cultures étrangères pour avoir des échanges de qualité.
- L'agent peut jouer de cette image 'de rêve' de l'Italie pour attirer les acheteurs (importances des photos et de la présentation du bien, éventuellement du décor de design italien...).

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES	SESSION 2020
E2 – Langue vivante étrangère écrite : ITALIEN	Durée : 2 heures
Code sujet : PIE2LVE-ITA-CORRIGÉ	Page 2 sur 2