

**BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR  
PROFESSIONS IMMOBILIÈRES**

**ÉPREUVE E 2 : ESPAGNOL**

**SESSION 2020**

---

**Durée : 2 heures**

**Coefficient : 2**

---

**La clarté des raisonnements et la qualité de la rédaction interviendront  
dans l'appréciation des copies**

**L'usage d'un dictionnaire bilingue papier est autorisé,  
tout autre matériel est interdit.**

**IMPORTANT**

**Ce sujet comporte 3 pages numérotées de 1/3 à 3/3  
Assurez-vous qu'il est complet ; s'il est incomplet, veuillez le signaler  
au surveillant de la salle qui vous remettra un autre exemplaire**

## ¿Por qué seguimos sin recurrir a las agencias inmobiliarias en España?

5 El agente inmobiliario no es la primera opción para la mayoría de los clientes. Un gran porcentaje de consumidores intenta antes hacer la operación de compraventa por su cuenta. Solo cuando no lo consigue recurre al agente. “Entre un 15% y un 20% de clientes confían en un agente inmobiliario como primera opción, pero son personas conocedoras de nuestra labor y buscan a su Agente de la Propiedad Inmobiliaria de referencia”, señala Juan José Aguilera, director de Coapi en Cataluña. Desde Alfa Inmobiliaria, Jesús Duque eleva este porcentaje al 30%. “El resto, hasta el 50%, son aquellos que con el paso del tiempo ven que la tarea no es tan sencilla, les falta conocimiento para fijar el precio, posicionar su vivienda en Internet, hacer el filtrado de llamadas y necesitan asesoramiento legal y fiscal”.

10 También se recurre más o menos a la agencia inmobiliaria según se trate de comprar o vender una vivienda. Así, el vendedor acude, sobre todo, en tiempos de crisis cuando la oferta es mayor que la demanda, lo que implica una mayor dificultad para vender la casa. “El cliente necesita la experiencia de un agente experto que pueda ayudarle a fijar el precio correcto de su vivienda, posicionarla adecuadamente y atraer el tipo de comprador ideal”, señala Toni Expósito, director general de Comprarcasa.

15 Sin embargo, la situación cambia cuando se trata de comprar una vivienda. En ese caso, el comprador acude al agente “cuando busca una vivienda concreta, en zona y características especiales, busca el servicio de personal shopper<sup>1</sup> de la agencia”, señala Duque. Aunque lo más común, es que el comprador inicie la búsqueda de vivienda en los portales o paseando por la zona y después contacte con la agencia cuando quiere comprar.

20 Al analizar las causas por las que en España los clientes no recurren a los agentes inmobiliarios cuando tienen que comprar o vender su vivienda existe unanimidad: la desregulación del sector, que ha provocado que el agente inmobiliario no esté tan valorado por el consumidor como en otros países. Desde el año 2000, cuando se desreguló el sector, cualquier persona puede ejercer esta profesión. Al no estar regulado no se exige una formación obligatoria, lo que hace que no siempre esté garantizado que el agente inmobiliario ejerza su actividad con el nivel requerido por el consumidor. (...)

30 La creación de los registros de agentes inmobiliarios en algunas comunidades ha empezado a cambiar la situación del sector. Cataluña fue pionera en crear el registro en 2010 al incluir su regulación en el artículo 55 de la Ley del derecho a la vivienda. El consumidor valora mucho más a un agente regulado y formado. Aunque no hay cifras oficiales, la intermediación es mayor en Cataluña y las regiones donde existe un registro.

E. Esparza, [www.pisos.com](http://www.pisos.com), 8 de noviembre de 2019

<sup>1</sup> personal shopper: ici, *agent immobilier*

## TRAVAIL A FAIRE PAR LE CANDIDAT

### I- COMPREHENSION

(10 points)

Après avoir lu attentivement ce texte, vous en ferez un compte rendu en français en faisant apparaître les idées essentielles.

(150 mots, + ou – 10%)

### II- EXPRESSION EN LANGUE ETRANGERE

(10 points)

Répondre en espagnol à la question suivante :

Apoyándose en el texto y en sus conocimientos personales, presente primero las ventajas de recurrir a un agente inmobiliario para vender una casa o un piso y después las ventajas a la hora de comprar una vivienda.

(250 mots, + ou – 10%)

