

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.

- Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous :
- qu'il correspond à votre spécialité
 - qu'il est complet.

Le sujet se compose de 3 pages, numérotées de 1/3 à 3/3.

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES	SESSION 2019
E2 – Langue vivante étrangère écrite : ITALIEN	Durée : 2 heures
Code sujet : PIE2LVE-ITA	Page 1 sur 3

Comprare la casa in banca? Oggi è possibile.

Sulla casa degli italiani è in corso una battaglia tra agenzie. Da qualche tempo, nel mercato dell'intermediazione degli immobili sono entrate anche le banche, con offerte di compravendita e affitto. I risultati non mancano e gli istituti puntano già a diventare leader di mercato. Cosa ci guadagna chi compra casa in banca?

5 Le proposte vanno dalle case prestigiose, agli uffici, fino al bar sotto casa. Sono esposte direttamente agli sportelli degli istituti bancari e proiettate sulle vetrine delle agenzie per raggiungere il bacino di clientela. A Milano non è insolito imbattersi, soprattutto nelle vie più trafficate, nell'invito all'acquisto dell'abitazione. È il modello adottato da Intesa Sanpaolo Casa con la presenza in 32 filiali in 12 città (e una propria squadra di 250 agenti). Unicredit Subito Casa ha, invece, da poco inaugurato a Milano il suo primo flagship store¹, un punto di incontro sulla casa (gli agenti sono affiliati) che si affianca al sito dedicato. [...]

15 Per le banche la casa è diventata un nuovo terreno di caccia dove andare a cercare un po' di redditività aggiuntiva e nuova clientela. Gli immobili messi sul mercato non derivano da mutui andati a male. Il modello funziona. L'anno scorso, Unicredit Subito Casa ha gestito l'intermediazione di oltre 10mila immobili e concluso più di 3.400 transazioni con un fatturato di 18 milioni di euro. [...]

20 Qual è il vantaggio di comprare (o vendere) attraverso la banca? Il primo pensiero va alle costose commissioni di intermediazione che però, nonostante l'arrivo di più concorrenza sul mercato, non sono per niente diminuite. Le banche, infatti, applicano percentuali in linea con quelle delle agenzie immobiliari. Queste vanno dal 2,6% della media nazionale fino ai picchi del 4% nei grandi centri come Milano e Roma.

25 L'ipotesi è poi che chi fa l'acquisto della casa in banca possa ottenere qualche minimo vantaggio sulle condizioni del mutuo o per lo meno tempi accelerati sulla firma del finanziamento.

30 Per attirare clienti sulla casa, le banche hanno piuttosto pensato di puntare su servizi innovativi che semplificano la vita a chi sta progettando di fare il grande passo sul mattone. Intesa Sanpaolo Casa, offre ai suoi utenti registrati sul suo portale casa la possibilità di accedere a progettazione e ristrutturazione d'interni e di richiedere preventivi dai professionisti aderenti alle piattaforme partner. In più offre servizi di check-up energetico e studio per interventi di riqualificazione. [...]

35 L'avanzata delle banche spaventa le agenzie immobiliari che sono sul piede di guerra. Lamentano non tanto la concorrenza da parte dei gruppi bancari. «Troviamo strano che il governo dia un aiuto alle banche per evitare che falliscano e che poi le banche finanziate dallo Stato possano fare concorrenza a chi non ha beneficiato di un decreto salva agenzie immobiliari» dice Paolo Righi, presidente del Fiaip, la federazione che riunisce le agenzie immobiliari.

Sandra RICCIO, *La Stampa Economia*, 10 aprile 2017

¹ il flagship store: l'agenzia

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES	SESSION 2019
E2 – Langue vivante étrangère écrite : ITALIEN	Durée : 2 heures
Code sujet : PIE2LVE-ITA	Page 2 sur 3

TRAVAIL À FAIRE PAR LE CANDIDAT

I - COMPRÉHENSION

(10 points)

Rédiger en français le compte rendu du texte (150 mots, +/- 10 %).

II - EXPRESSION

(10 points)

Répondre en italien aux questions suivantes :

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

(100 mots, +/- 10 %)

5 points

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

(100 mots, +/- 10 %)

5 points

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES	SESSION 2019
E2 – Langue vivante étrangère écrite : ITALIEN	Durée : 2 heures
Code sujet : PIE2LVE-ITA	Page 3 sur 3