



**LE RÉSEAU DE CRÉATION  
ET D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUES**

**Ce document a été mis en ligne par le Réseau Canopé  
pour la Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

**Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.**

<b>BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR PROFESSIONS IMMOBILIERES</b>
--

## LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE – ITALIEN

Session 2017

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 2017
LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE ÉCRITE - ITALIEN	Code : PIE2LVE-ITA	Page : 1/3

## TRUCCHI PER VENDERE RAPIDAMENTE (E BENE)

- Dopo quasi dieci anni di crisi, il mattone prova a imboccare la strada della ripresa. I dati raccolti nel primo trimestre di quest'anno dall'Agenzia delle Entrate mostrano un incremento a doppia cifra delle compravendite, salite del 20,6% a livello nazionale. Il dato è legato alle più favorevoli condizioni della domanda: il ribasso dei prezzi, la maggiore disponibilità delle banche ad erogare<sup>1</sup>, tassi particolarmente vantaggiosi ed un ritorno all'investimento hanno rimesso in moto il mercato. [...] Il momento è favorevole, per chi da tempo ormai sta cercando di cedere la seconda casa, il mini appartamento o il negozio in periferia. Qualche accorgimento può dare un'accelerata alla vendita. Ecco [alcune] mosse da fare adesso per approfittare del momento di vivacità del mattone.
- 5
- 10 Fare bene i conti. Molta parte dell'invenduto che c'è oggi sul mercato è fermo per una valutazione disallineata del prezzo. Sembra banale, ma in molti casi la cifra richiesta dal venditore è troppo alta. Chi lavora nel settore delle compravendite sottolinea che è in corso una vera e propria normalizzazione dei prezzi sul mercato immobiliare in Italia e che sarà difficile, perlomeno nel breve periodo, che le quotazioni di vendita tornino ai valori precedenti alla crisi del settore. Meglio quindi farsi due calcoli con oggettività e realismo e capire se è il caso di abbassare il prezzo.
- 15
- Le migliorie con i bonus. Negli anni poi la richiesta è cambiata. Oggi, in evidenza tra gli annunci di vendita, compare sempre la classe energetica. Se è bassa permette di risparmiare sui costi e quindi è maggiormente ricercata perché chi compra, soprattutto le famiglie, vuole avere bollette<sup>2</sup> della luce leggere. Su questo fronte si può lavorare per cercare di far diventare l'immobile più appetibile. I bonus fiscali per migliorare l'immobile (65% delle spese per l'efficientamento energetico) sono un plus. [...]
- 20
- Foto giuste e descrizione curata. Le foto sono importantissime. Meglio evitare quindi di presentare l'immobile con quelle fatte con il cellulare. I professionisti della fotografia sicuramente conoscono i trucchi giusti per valorizzare al meglio l'appartamento da vendere. Meglio non risparmiare su queste cose. Poi, e può sembrare una banalità, occorre pensare bene a cosa scrivere nella descrizione. Più è curata e più funziona.
- 25
- Annunci ad hoc e promozione online. Spendere in promozione magari con un'inserzione dedicata sui siti immobiliari può aiutare. Con poche centinaia di euro si riesce a piazzare più facilmente il piccolo appartamento o la casa al mare. Anche i social<sup>3</sup> possono venire in aiuto di chi vuole il fai-da-te e preferisce risparmiarsi il budget dell'agenzia.
- 30

Sandra Riccio, *La Stampa.it*, 8 giugno 2016

<sup>1</sup> erogare (un prestito) : accordare (un prestito)

<sup>2</sup> la bolletta : la fattura

<sup>3</sup> i social : i social network

# TRAVAIL À FAIRE PAR LE CANDIDAT

## I – COMPRÉHENSION

/10

Faire le compte rendu **en français** du texte proposé (150 mots + ou – 10%)

## II – EXPRESSION

/10

Répondre **en italien** aux questions suivantes :

1- Secondo te oggi il risparmio energetico può essere un argomento importante per vendere o comprare un immobile? Giustifica la tua risposta.

(100 mots + ou – 10%)

5 points

2- Oggi la presenza di internet nella vita professionale è sempre più importante: secondo te internet è assolutamente indispensabile anche per vendere casa oppure no? Spiega argomentando con le tue conoscenze e con la tua esperienza personale.

(100 mots + ou – 10%)

5 points

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES	Session 2017
LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE ÉCRITE - ITALIEN	Code : PIE2LVE-ITA Page : 3/3