

El mercado inmobiliario y turístico español exhibe músculo en París

PROPOSITION DE CORRIGÉ

1. COMPRÉHESION :

Sur 10 points.

Proposition de compte rendu : (144 mots.)

Si une trentaine d'exposants espagnols organisent pour la première fois un salon de l'immobilier et du tourisme à Paris c'est en réponse à une demande croissante de français désireux d'investir en Espagne. Les chiffres le prouvent : avec 4000 logements achetés en 2013 les français se sont hissés au second rang des acheteurs étrangers juste derrière les britanniques. Parmi ces acheteurs on trouve des retraités ou des personnes à la recherche d'une résidence secondaire au soleil. Pourtant le climat agréable et la gastronomie ne sont pas les seuls attraits de l'Espagne. Les prix en moyenne inférieurs de 35 % au marché français y sont évidemment pour beaucoup. Si l'on ajoute à cela un contexte juridique devenu plus favorable, une confiance accrue chez les acheteurs et des infrastructures de plus en plus propices aux échanges on comprend aisément pourquoi de plus en plus de français franchissent les Pyrénées.

2. EXPRESSION EN LANGUE ÉTRANGÈRE

Sur 10 points.

Répondre **en espagnol** à la question suivante (250 mots, + ou – 10%) :

El texto pone de relieve una tendencia en el mercado inmobiliario: cada vez más franceses se deciden a invertir en España. A pesar de las numerosas oportunidades que propone el mercado español comprar una vivienda también requiere mucho cuidado. Usted presentará las ventajas de una adquisición en España, las dificultades que pueden surgir y las recomendadas precauciones.

On attendra une argumentation à la fois tirée du texte et des connaissances personnelle du candidat.

Pistes possibles :

Ventajas:

- Caída del precio de la vivienda.
- Crisis del sector inmobiliario → oferta muy amplia
- La crisis provoca una baja del poder adquisitivo de los españoles → les cuesta comprar → hay muchos pisos vacíos.
- Pisos atractivos en la costa
- La proximidad con Francia
- Facilidad para acudir a España (muchas líneas aéreas)
- Clima muy acogedor y calidad de vida.
- Cultura atractiva
- Mejora de la coyuntura económica.
- Posibilidad de adquirir una vivienda a un precio asequible (relación superficie/precio)
- Precio metro cuadrado inferior
- Créditos: tasa de interés baja.
- Impuesto a la propiedad inferior (-30%)

Precauciones:

- Lo primero: mejor saber hablar español... puede ayudar.
- Tomar el tiempo y reflexionar antes de comprar
- No precipitarse por un precio atractivo, estudiar todos los aspectos.
- Estar una temporada en la zona deseada
- es imprescindible desplazarse para evitar las malas sorpresas
- Visitar varias agencias inmobiliarias y comparar los bienes antes de decidirse
- Entrar en contacto con un abogado (conoce los trámites mejor que nadie)
- Establecer una relación de confianza con un agente inmobiliario.
- Informarse sobre las obligaciones fiscales
- Si busca un piso en una residencia : preguntar por el número de propietarios y los gastos de la propiedad
- Evitar comprar un piso en una residencia "desierta"...
- Busque una vivienda con instalaciones cercanas: comercios, centro de salud, transportes públicos, ocios...
- Elija una zona segura y dinámica.
- Evitar las ciudades "fantasmas".
- Evitar los inmuebles demasiado viejos
- Negociar el precio
- Hacer una oferta
- Prepararse a pagar un depósito si desea finalizar la transacción. (no se podrá recuperar en caso de abandonar la operación)
- Prepararse a pagar otros gastos: abogado, honorarios de notario, comisiones de agente inmobiliario, impuestos sobre la vivienda.