

DÉCRIRE UNE MAISON

Fiche étudiant(e)

Cette activité est inspirée du lien ci-dessous :

<https://www.collegia.qc.ca/formations-creditable/courtage-immobilier-residentiel/>

Niveau : faux-débutant - intermédiaire

Objectif :

Travailler la négation et la reformulation

Autre ressource :

- Pour consolider le vocabulaire, vous pouvez aussi consulter, sur le site de l'OQLF, *Le vocabulaire du courtage immobilier*, à partir du lien suivant :

<https://www.oqlf.gouv.qc.ca/ressources/bibliotheque/dictionnaires/vocabulaire-courtage-immobilier.aspx>

Voici une liste d'énoncés. Vous devez les reformuler pour rendre l'information plus positive tout en restant honnête.^[MP1]

Exemple : Cette maison est éloignée de tous les commerces.

De nombreux petits commerces sont accessibles en auto.

1. Il y a de nombreuses rénovations à faire.
2. Le vendeur est assez pointilleux sur les heures de visite.
3. Je ne sais pas quand je pourrai passer vous voir.
4. Je ne suis pas disponible à cette-heure-là.
5. L'acheteur potentiel tient absolument à visiter demain.
6. Je n'ai pas réussi à établir un contact avec l'agent du vendeur.
7. Ce n'est pas le quartier le plus recherché de la ville.
8. Il vous sera difficile d'assumer les coûts d'entretien de cette propriété.
9. Je pense que vous demandez trop cher pour votre propriété.
10. Ce n'est pas très près des transports en commun.
11. Il n'y a pas beaucoup d'espaces verts dans ce secteur de la ville.
12. L'acheteur n'est pas pressé de vendre.
13. Je ne connais pas vraiment le secteur.
14. Ce ne sera pas simple de vendre à ce prix-là.
15. Je pense que c'est assez petit et peu rénové.

Avec la contribution financière de :

**Office québécois
de la langue
française**

Québec 