

DÉCRIRE UNE MAISON

Fiche professeur(e)

Cette activité est inspirée du lien ci-dessous :

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

Niveau : faux-débutant - intermédiaire

Objectif :

Travailler la négation et la reformulation

Autre ressource :

Pour consolider le vocabulaire des étudiants, on peut aussi leur suggérer de 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.

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.

Solutions possibles

1. Il y a de nombreuses rénovations à faire = C'est une maison idéale pour un bricoleur – elle doit être rafraîchie
2. Afin de pouvoir organiser son emploi du temps et de ne pas vous stresser, le vendeur apprécierait que vous soyez ponctuel, que vous respectiez l'heure de visite fixée.
3. Je ne sais pas quand je pourrai passer vous voir. Je n'ai pas mon agenda sous les yeux, mais je vous rappelle dès que possible.
4. Je ne suis pas disponible à cette-heure-là. Je suis désolée de ne pouvoir vous faire visiter la maison à l'heure que vous souhaitez. Je vous propose de me fournir plusieurs plages horaires qui vous conviennent et je vous contacterai dans les plus brefs délais..
5. L'acheteur potentiel tient absolument à visiter demain. Vous serait-il possible de trouver un moment disponible demain afin d'organiser une visite pour cet acheteur.
6. Je n'ai pas réussi à établir un contact avec l'agent du vendeur. J'ai laissé un message sur la boîte vocale de l'agent du vendeur et j'attends son retour d'appel. S'il ne me rappelle pas d'ici ce soir, je le contacterai sans faute.
7. Ce n'est pas le quartier le plus recherché de la ville. Il est vrai que ce quartier n'est pas le plus recherché. Cependant, c'est une maison avec un énorme potentiel et la ville a commencé à y faire des rénovations, des investissements....
8. Il vous sera difficile d'assumer les coûts d'entretien de cette propriété. Au regard de votre budget et de votre apport financier... pensez-vous que vous serez en mesure d'assumer les coûts mensuels de ... pour l'entretien de cette propriété.
9. Je pense que vous demandez trop cher pour votre propriété. Nous avons visité d'autres maisons similaires dans ce quartier et il me semble que le prix que vous en demandez est peut-être trop élevé si vous désirez la vendre rapidement.
10. Ce n'est pas très près des transports en commun. Si vous devez prendre les transports en commun, vous devez tenir compte de l'éloignement de l'arrêt de bus le plus proche. En hiver, il est possible que le manque de transports en commun gêne vos déplacements.

11. Il n'y a pas beaucoup d'espaces verts dans ce secteur de la ville. Vous devez savoir que dans ce secteur, il y a encore un manque d'espaces verts, alors qu'ils sont plus nombreux espaces dans le secteur avoisinant.
L'acheteur n'est pas pressé de vendre. Mon acheteur a lui-même mis sa maison sur le marché, mais il n'est pas pressé de vendre. Il préfère en recevoir un bon prix.
12. Je ne connais pas vraiment le secteur. C'est un secteur nouveau pour moi et je suis justement en train d'en découvrir les diverses facettes. Je viens de vendre ma 1^{re} maison dans ce secteur et je commence à le découvrir. Je peux par exemple vous dire que
13. Ce ne sera pas simple de vendre à ce prix-là. Étant donné l'offre de maisons actuelle et la situation de votre maison, je ne suis pas certain qu'elle puisse se vendre au prix auquel vous souhaitez la mettre sur le marché. Si vous souhaitez vendre votre bien rapidement, le prix que vous voulez en demander est peut-être élevé pour des acheteurs potentiels.
14. Je pense que c'est assez petit et peu rénové. La taille de cette maison est idéale pour un couple avec un jeune enfant, elle est idéale pour un 1^{er} investissement. C'est une maison que vous pourrez rénover à votre goût et revendre à un meilleur prix.

Avec la contribution financière de :

**Office québécois
de la langue
française**

Québec 