

PODCAST FRENCH TO GO

Saison 4 - Episode 152 LIGHT

Les visites d'appartement

Je ne sais plus si je vous l'ai déjà dit : je quitte bientôt mon appartement. J'habite dans cet appartement depuis 5 ans et le propriétaire a décidé de le vendre.

Il a pris la décision de vendre l'appartement il y a 9 mois, mais il n'a pas encore trouvé d'acheteur, il n'a pas encore trouvé la personne qui veut acheter l'appartement. C'est une période difficile en ce moment pour vendre un appartement. Il a essayé de le vendre tout seul, il a mis une annonce sur Internet. Et il a aussi demandé à des agents immobiliers - c'est une personne qui travaille dans ce domaine.

À mon avis, je suis très pratique pour les agents immobiliers. Je suis parfaite. Pourquoi ? Parce que je travaille à la maison, donc je suis très disponible et on peut facilement trouver un moment pour visiter l'appartement. Le problème, c'est qu'il y a beaucoup de personnes qui viennent visiter, et pas ensemble. Résultat : j'ai environ une visite par semaine depuis 7 ou 8 mois. Oui oui, vous avez bien entendu : une visite par semaine.

Alors, au départ, c'était difficile. Pourquoi ? Parce que je faisais toujours le ménage avant les visites. Je devais absolument ranger et laver l'appartement, pour montrer que c'est bien rangé, que je suis une personne propre. Maintenant, j'ai arrêté. Je n'ai pas le temps. Je range juste, rapidement, et je regarde qu'il n'y a rien de personnel dans les chambres. J'habite dans cet appartement, ce n'est pas un musée.

Comme je l'ai dit, beaucoup de gens sont venus visiter, et beaucoup d'agents immobiliers aussi. Et bien, les gens sont vraiment différents, et certains sont vraiment bizarres.

Vous voulez des exemples ? En voilà. Certains agents immobiliers allument toutes les lumières : dans le salon, dans la cuisine, dans les chambres. Je sais, ça donne une ambiance différente, une bonne atmosphère. C'est plus facile à vendre. Mais vous devez savoir que j'habite dans un pays où il y a tout le temps du soleil et mon appartement est très lumineux. Il y a beaucoup de fenêtres et donc beaucoup de lumière naturelle. Moi, je pense que c'est bien de montrer que l'appartement est lumineux, et qu'on n'a pas besoin de lampes toute la journée. Mais bon, je ne dis rien. C'est leur travail. Pas le mien.

Certains agents immobiliers parlent beaucoup, et ils mentent parfois, ils ne disent pas la vérité. Ils disent par exemple qu'il n'y pas de problèmes de circulation dans la ville. Et ce n'est pas vrai. Mais bon, je ne dis rien. C'est leur travail. Pas le mien.

Certains agents immobiliers disent qu'on peut refaire - c'est-à-dire rénover, réparer - la cuisine, la salle de bains, le parquet... On a l'impression qu'on ne peut pas habiter dans l'appartement comme il est aujourd'hui et qu'il faut dépenser beaucoup d'argent. À mon avis, ce n'est pas une bonne idée de dire ça. Mais bon, je ne dis rien. C'est leur travail, pas le mien.

Parfois, on me pose des questions. On me demande s'il y a eu des problèmes dans l'appartement. C'est une question compliquée. Si je dis qu'il y a eu un problème, peut-être que l'acheteur va penser que c'est une mauvaise idée d'acheter cet appartement. Si je dis qu'il n'y a pas de problèmes, ils vont penser que c'est bizarre et je ne veux pas dire la vérité.



Les acheteurs aussi sont bizarres. Certaines personnes ouvrent tous les placards, d'autres personnes filment la visite et font des commentaires. Certaines personnes posent des questions qui ne sont pas des questions. "Cette pièce est petite, non ?" Oui, elle est petite. Elle fait environ 3 mètres sur 2,50 mètres. Donc oui, ça se voit, on le voit. C'est une petite pièce.

J'ai vu d'autres acheteurs encore plus bizarres. Une femme, qui habite dans la même ville que moi, m'a demandé s'il n'y avait pas de problèmes avec les plantes et les meubles de jardin sur la terrasse quand il y a un orage. Alors, un orage, c'est quand il y a beaucoup de vent, beaucoup de pluie. Là où on habite, ça arrive deux ou trois fois par an peut-être, maximum. Alors évidemment, j'étais surprise par sa question.

Une femme m'a demandé si j'aimais le carrelage, ça veut dire la couleur du sol. Mais je ne comprends pas. C'est personnel. Si j'aime le carrelage, ça ne veut pas dire que tout le monde doit adorer ce carrelage. Et si une personne achète un appartement mais déteste le carrelage, elle peut le remplacer. Ça coûte cher, mais c'est possible.

Et enfin, beaucoup de personnes me demandent comment sont les voisins. C'est aussi une question stupide. D'abord, personne ne dit la vérité. Personne ne dit "Mes voisins sont horribles, ils font du bruit tous les soirs, ils ne sont pas sympas". Et puis, les voisins, c'est temporaire. On ne sait pas s'ils vont quitter leur appartement, ou rester, et combien de temps. La preuve, moi, je suis une très bonne voisine. Je suis calme, je suis sympa. Mais je quitte bientôt l'appartement.

The French to Go Podcast is produced by French Carte - Delphine Woda / www.frenchcarte.com, frenchcarte@gmail.com - Sound : <http://www.freesound.org/people/klankbeeld/>



Creative Commons Attribution – NonCommercial NoDerivatives 4.0 International License