

PODCAST FRENCH TO GO

Saison 4 - Episode 152

Les visites d'appartement

Je ne sais plus si je vous l'ai déjà dit... J'ai oublié. Peu importe, ce n'est pas important. Je vous le dis (ou re-dis) aujourd'hui : je quitte bientôt mon appartement. En fait, c'est un appartement que je loue depuis un peu plus de cinq ans, et le propriétaire - donc la personne qui me loue l'appartement, a décidé de le mettre en vente.

Donc, comme je le disais, je quitte bientôt mon appartement. Dans deux mois environ. Mon propriétaire a pris la décision de le vendre il y a plus de 9 mois, mais il n'a pas encore réussi à trouver un acheteur - une personne qui veut acheter l'appartement. La situation n'est pas très bonne en ce moment pour l'immobilier - l'immobilier, c'est le domaine de la vente et de la location d'appartements et de maisons. Donc il n'a pas encore vendu l'appartement. Il a essayé de le vendre par l'intermédiaire d'une agence immobilière, donc des professionnels. Il a aussi essayé de le vendre lui-même, c'est-à-dire de "particulier à particulier", sans passer par une personne qui va prendre un pourcentage de la vente. Pour l'instant, ça ne marche pas. En attendant, j'ai eu beaucoup de visiteurs dans l'appartement : des gens qui sont venus visiter suite à l'annonce du propriétaire, des agents immobiliers qui sont venus voir l'appartement et prendre des photos pour leur site Internet, et bien entendu, des acheteurs potentiels, accompagnés de ces mêmes agents immobiliers.

À mon avis, je suis une locataire de rêve pour les agents immobiliers. Je suis parfaite pour eux. Pourquoi ? Tout simplement parce que je travaille de chez moi, donc je suis très disponible et je peux facilement faire visiter l'appartement. Le problème, c'est que les acheteurs potentiels ne viennent pas en même temps. Ils viennent au compte-gouttes, ça veut dire qu'ils viennent en petites quantités, petit à petit, les uns après les autres.

Mon propriétaire a signé avec plusieurs agents immobiliers. Et donc, on a déjà pris trois fois mon appartement en photos. Et entre les visites des agents et les visites des acheteurs, 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 j'étais... je ne sais pas vraiment comment expliquer, je ne sais pas vraiment quel mot utiliser. J'étais stupide, complexée, honteuse, respectueuse, folle... Je ne sais pas. À vous de choisir. Chaque fois qu'on m'annonçait une visite, je faisais le ménage. Je devais absolument ranger et laver l'appartement, pour montrer que c'est bien rangé, que je suis une personne propre, respectable... Je ne sais pas. Bref, je n'ai jamais autant rangé et lavé l'appartement. Depuis quelques mois, je me suis calmée. Parce que bon... ce n'est pas possible, je n'ai pas le temps de faire ça, et puis c'est stupide. Aujourd'hui, je range juste, je vérifie qu'il n'y a pas de choses trop personnelles dans les chambres ou mon bureau. Et c'est tout. Après tout, j'habite dans cet appartement. Ce n'est pas un musée. Le seul problème, c'est tout ce que je repousse à plus tard. Je suis sûre que vous aussi vous avez des trucs chez vous que vous devez jeter, que vous devez réparer, que vous devez repeindre mais comme ce n'est pas urgent, vous dites que vous le ferez la semaine prochaine, ou la semaine d'après, ou quand il fera beau, ou justement un samedi ou un dimanche pluvieux. Bref, ça traîne. Vous ne le



faites pas et en attendant, le truc cassé, le truc qui doit être repeint, le sac de vêtements que vous devez donner, la pile de livres que vous voulez donner à la bibliothèque. Et bien, tout ça, ça reste dans l'entrée, dans le couloir, sur la terrasse. C'est pareil chez moi. Et chaque fois je me dis : "Je le ferai avant la prochaine visite". Et bien. Ça n'a pas bougé. C'est toujours au même endroit.

Comme je l'ai dit, beaucoup de gens sont venus visiter, et beaucoup d'agents immobiliers aussi. J'ai découvert que les gens sont vraiment différents, et que certains sont bizarres. Bon, je le savais déjà, mais là, j'en ai la preuve. En général, quand les acheteurs viennent avec les agents immobiliers, je reste dans une pièce et je ne dis rien. Ce n'est pas mon travail, je ne suis pas payée pour faire visiter l'appartement, et de toute façon, si je fais la visite avec eux, j'ai l'impression d'être de trop, de les gêner. Mais bien entendu, je les entends parler. Et je vois dans quelle pièce ils s'attardent, ça veut dire dans quelle pièce ils passent le plus de temps.

Vous voulez des exemples de comportements bizarres ? En voilà. On commence par les agents immobiliers. Certains allument toutes les lumières à l'avance. Toutes les lumières. Partout. Dans le salon, dans la cuisine, dans les chambres. Je sais, vous allez me dire que ça donne une ambiance différente, que c'est plus joli, et donc que ça vend mieux. Mais vous devez savoir que j'habite dans un pays où il y a presque tout le temps du soleil et mon appartement est très lumineux. Il y a beaucoup de fenêtres, et même deux baies vitrées - c'est-à-dire des grandes "portes fenêtres" et donc il y a toujours beaucoup de lumière dans l'appartement. Et moi, personnellement, je pense que montrer l'appartement sans lumière artificielle, c'est justement plus vendeur. Ça montre que l'appartement est lumineux. Mais bon, je ne dis rien. Après tout, c'est leur travail. Pas le mien.

Certains agents parlent beaucoup, tout le temps, pendant la visite. Ils mentent parfois - ils disent des mensonges. Ils disent par exemple que c'est très facile de rejoindre la route principale le matin, alors qu'aux heures de pointe, il y a des bouchons partout. Mais bon, je ne dis rien. Après tout, c'est leur travail. Pas le mien.

Certains parlent de tout ce qui peut être refait, réparé, rénové, modifié. À la fin de la visite, on a l'impression qu'il FAUT tout refaire : refaire la cuisine, refaire la salle de bains, changer le parquet de la chambre parentale... Bref, il faut dépenser encore beaucoup d'argent après l'achat. Je ne suis pas sûre que ça aide beaucoup pour vendre. Mais bon, je ne dis rien. C'est leur travail, pas le mien.

À deux reprises - ça veut dire deux fois - on m'a demandé d'intervenir. On m'a posé des questions. Dernièrement, on m'a demandé s'il y avait eu des problèmes dans l'appartement. Honnêtement, j'étais gênée. D'abord, il n'y a pas eu de problèmes majeurs, de problèmes importants dans l'appartement. Un problème avec la climatisation - mais un technicien a réparé ça. Un problème avec la porte, mais un serrurier est venu réparer. Un problème avec le robinet de la cuisine, mais j'ai appelé un plombier. Ce n'est pas quelque chose qui devrait intéresser un acheteur. C'était juste de petites réparations. Normales. Et comme je ne trouvais rien, l'agent immobilier a insisté : "Vous pouvez tout nous dire, c'est important." J'ai eu l'impression que je devais absolument trouver un problème, parce que si je ne disais rien, ça voulait dire que je mentais.

Les acheteurs aussi sont bizarres. Certains ouvrent tous les placards, d'autres filment leur visite en faisant des commentaires. D'autres posent des questions qui ne sont pas des questions. "Cette pièce est petite, non ?" Oui, elle est petite. Vous êtes dans cette pièce et 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 en cas d'orage. Alors, un orage, c'est quand il y a beaucoup de vent, beaucoup de pluie. Ici, ça arrive deux ou trois fois par an peut-être, maximum. Alors évidemment, sa question m'a surprise.

Une femme m'a demandé mon avis sur le carrelage, ça veut dire sur la couleur du sol dans le salon et la cuisine. Je n'ai pas compris l'intérêt de la question. D'abord, 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 et déteste le carrelage, elle peut le remplacer. Ça coûte cher, mais c'est possible.

Et bien sûr, beaucoup me demandent comment sont les voisins. Je suis habituée à cette question, et je l'ai moi-même posée aux locataires des appartements que j'ai visités. Mais je suis consciente que c'est une question stupide. D'abord, personne ne dit la vérité. Personne ne va dire "Mes voisins sont horribles, ils font du bruit tous les soirs, ils ne sont pas sympas, ils salissent l'entrée etc etc". Et puis, les voisins, c'est temporaire. Mes voisins de palier - ceux qui habitent au même étage que moi - sont très sympas et très calmes. Mais je ne peux pas savoir s'ils habiteront dans cet appartement dans six mois, dans un an. Ou moins. Donc la question n'est pas pertinente. 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