

Acheter un appartement en France

Niveau B1/B2

Parler de l'immobilier, comparer des biens et communiquer avec une agence

Objectifs

- parler de ses préférences (acheter ou louer)
- décrire un logement idéal et ses caractéristiques
- exprimer son opinion et justifier ses choix
- utiliser le vocabulaire de l'immobilier
- comparer différentes options de logement
- parler du marché immobilier en France et dans son pays

Olya · Apprendre le français avec plaisir

Лексика · Immobilier

un bien immobilier

RU — недвижимость

UK — нерухомість

un acheteur potentiel

RU — потенциальный покупатель

UK — потенційний покупець

une agence immobilière

RU — агентство недвижимости

UK — агентство нерухомості

une résidence

RU — жилой комплекс

UK — житловий комплекс

les charges de copropriété

RU — коммунальные платежи / расходы на содержание

UK — комунальні платежі / витрати на утримання

un crédit immobilier

RU — ипотечный кредит

UK — іпотечний кредит

un taux d'intérêt

RU — процентная ставка

UK — відсоткова ставка

la demande

RU — спрос

UK — попит

l'offre

RU — предложение

UK — пропозиція

un quartier résidentiel

RU — жилой район

UK — житловий район

un marché attractif

RU — привлекательный рынок

UK — привабливий ринок

une rénovation

RU — ремонт / обновление

UK — ремонт / оновлення

un investissement

RU — инвестиция

UK — інвестиція

la stabilité du marché

RU — стабильность рынка

UK — стабільність ринку

un logement rénové

RU — отремонтированное жильё

UK — відремонтоване житло

Questions de discussion

1. Préférez-vous acheter ou louer un appartement ?
2. Quels critères sont importants pour vous ?
3. Aimerez-vous vivre près de la mer ?

4. Est-il difficile d'acheter un logement dans votre pays ?

5. Quel est votre appartement idéal ?

Compréhension écrite

Le marché immobilier de la Côte d'Azur continue d'attirer de nombreux résidents et investisseurs, malgré des prix parmi les plus élevés de France. Dans des villes comme Nice, Cannes ou Antibes, la demande reste forte, portée par la qualité de vie, le climat et la présence d'infrastructures internationales. Pour de nombreux locataires installés depuis plusieurs années, la question de l'achat se pose désormais avec davantage d'insistance.

Au cours des derniers mois, plusieurs candidats à l'achat ont intensifié leurs recherches, souvent accompagnés d'agences immobilières locales. Les biens proposés se distinguent fréquemment par leur emplacement stratégique ou leur modernité, mais les prix peuvent constituer un frein important. Selon les données publiées récemment par les observatoires immobiliers régionaux, le prix moyen du mètre carré à Nice dépasse régulièrement les 5 000 euros dans les quartiers centraux, et peut atteindre des niveaux bien plus élevés en bord de mer.

Parmi les biens qui suscitent le plus d'intérêt figurent les appartements spacieux situés dans des quartiers calmes proches du centre-ville. Les logements disposant d'une terrasse, d'une cuisine rénovée ou d'un bon niveau d'isolation sont particulièrement recherchés, car ils répondent aux attentes actuelles en matière de confort et d'efficacité énergétique.

Lors des visites, les agents immobiliers mettent en avant non seulement les caractéristiques du bien, mais aussi les charges de copropriété, les travaux prévus dans la résidence et les conditions de vente. Pour de nombreux acheteurs potentiels, l'un des principaux obstacles reste l'accès au crédit immobilier. Les banques exigent aujourd'hui des dossiers solides, et les taux d'intérêt, bien qu'en légère stabilisation, demeurent un élément déterminant dans la décision d'achat.

À moyen terme, une partie des résidents de la région souhaite accéder à un logement offrant davantage de confort, voire une vue sur la mer, un critère qui fait rapidement grimper les prix. Malgré les contraintes financières, l'achat immobilier est perçu comme un investissement durable, soutenu par la stabilité du marché local et par l'attractivité constante de la Côte d'Azur.

QCM — Compréhension

1. Le texte parle principalement :
 - a. du tourisme sur la Côte d'Azur
 - b. du marché immobilier dans la région
 - c. de la construction de nouveaux immeubles
2. Les logements les plus recherchés sont :
 - a. ceux qui nécessitent des travaux
 - b. ceux qui sont rénovés et bien situés
 - c. ceux qui sont loin du centre-ville
3. L'un des principaux obstacles pour les acheteurs est :
 - a. le manque d'agences immobilières
 - b. l'accès au crédit immobilier
 - c. la baisse de la demande

Vrai ou faux

1. Les prix immobiliers sur la Côte d'Azur sont en baisse.
Vrai / Faux : _____
2. Les acheteurs visitent plusieurs logements avant de prendre une décision.
Vrai / Faux : _____
3. Les banques accordent facilement des crédits immobiliers.
Vrai / Faux : _____
4. La région reste attractive malgré les difficultés financières.
Vrai / Faux : _____

Texte à trous — Lecture

1. Le marché immobilier de la région reste très _____ malgré la hausse des prix.
2. Les acheteurs recherchent surtout des logements _____, car ils ne veulent pas faire de travaux.
3. L'agence a constaté une forte _____ pour les appartements avec terrasse.
4. Dans certains quartiers, _____ dépasse largement l'offre disponible.
5. Les banques demandent des garanties afin de réduire le _____ financier.
6. Les prix ont connu une _____ importante ces dernières années.
7. Un logement mal isolé peut entraîner une _____ des dépenses énergétiques.
8. Les investisseurs privilégient les zones où la _____ du marché est assurée.
9. Les charges de copropriété incluent souvent l'entretien des _____ communes.
10. Les acheteurs hésitent parfois à cause du montant élevé du _____ immobilier.

Grammaire

11. □ De nouveaux immeubles _____ par les promoteurs.
12. □ L'agent dit que les prix _____ encore augmenter.
13. □ _____ les taux soient élevés, les acheteurs restent nombreux.
14. □ _____ plusieurs offres, les acheteurs prennent une décision.
15. □ Il est essentiel que les documents _____ complets.
16. □ Les acheteurs _____ un meilleur taux.
17. □ Les prix augmentent, _____ le pouvoir d'achat diminue.
18. □ Les logements _____ se trouvent près de la mer sont chers.
19. □ Pendant la visite, l'agent immobilier _____ les conditions de vente.
20. □ Les acheteurs _____ fournir plusieurs documents.

Expression guidée

Appeler une agence

Prépare un court dialogue oral — prix, localisation, charges, visite.

- Demandez des informations sur le prix, la localisation, les charges et la disponibilité
- Posez des questions sur les équipements et les conditions
- Exprimez votre intérêt et demandez à visiter

Modèle :

— Bonjour, je m'appelle Anna. Je suis intéressée par l'appartement à 320 000 euros.

— Pouvez-vous me préciser la surface et les charges de copropriété ?

— Est-il possible de visiter le bien samedi matin ?

— Merci beaucoup pour vos informations.

Écrire un email

Rédigez un email de 80–100 mots à une agence immobilière.

- Présentez-vous et expliquez votre situation
- Précisez vos critères (budget, localisation, surface)
- Demandez des détails sur les biens disponibles
- Proposez un rendez-vous pour une visite

Modèle :

Objet : Demande d'information — appartement à Nice

Bonjour,

Je m'appelle Anna et je cherche un appartement de 45–55 m² à Nice, budget maximum 320 000 euros. Je souhaite un logement rénové, proche des transports, avec une terrasse si possible. Pourriez-vous m'indiquer les biens disponibles et les charges de copropriété ? Je suis disponible pour une visite samedi matin.

Cordialement,

Anna

Corrigés

QCM — Compréhension

1. b
2. b
3. b

Vrai ou faux

1. Faux
2. Faux
3. Faux
4. Vrai

Texte à trous — Lecture

1. attractif
2. renoves / rénovés
3. demande
4. la demande / demande
5. risque
6. hausse
7. augmentation / hausse
8. stabilite / stabilité
9. parties
10. credit / crédit

Grammaire

11. sont construits
12. allaient augmenter / allaient / vont augmenter
13. Bien que / Même si / bien que / même si
14. En comparant / en comparant
15. soient
16. obtiendraient / auraient
17. donc / par conséquent
18. qui
19. a explique / a expliqué / expliquait
20. doivent