

A2.29.1 Discutere dell'annuncio di vendita

Über die Verkaufsanzeige sprechen



La giornata di un **agente immobiliare** inizia presto in **agenzia**. Dopo un breve allenamento, l'agente fa **ricerca** per **generare contatti** e fissare appuntamenti. Prima dell'incontro prepara la documentazione e la manda al cliente. Se non ci sono visite nel pomeriggio, continua a lavorare in ufficio fino a tardi. Se il cliente è già informato, l'appuntamento sarà più semplice.

Der Tag eines **Immobilienmaklers** beginnt früh in der **Agentur**. Nach einem kurzen Training **recherchiert** der Makler, um **Kontakte zu generieren** und Termine zu vereinbaren. Vor dem Termin bereitet er die Unterlagen vor und schickt sie dem Kunden. Wenn es am Nachmittag keine Besichtigungen gibt, arbeitet er im Büro bis spät weiter. Wenn der Kunde bereits informiert ist, ist der Termin einfacher.

1. A che ora arriva in agenzia l'agente immobiliare?
 - a. Alle sette e trenta
 - b. Alle dieci
 - c. Alle nove e trenta
 - d. Alle otto e trenta
2. Che cosa prepara l'agente prima di incontrare un cliente?
 - a. La documentazione pre-incontro
 - b. Le chiavi di tutte le case
 - c. Il contratto dal notaio
 - d. Un annuncio nuovo per il giornale

1-d-2-a

2. Lesen Sie den Dialog und beantworten Sie die Fragen.

Due agenti immobiliari discutono un annuncio di vendita

Zwei Immobilienmakler besprechen eine Verkaufsanzeige

- Carlo:** Fabiana, ho preparato l'annuncio per l'appartamento in via Mantova. *(Fabiana, ich habe die Anzeige für die Wohnung in der Via Mantova vorbereitet.)*
- Fabiana:** Ottimo, Carlo. Fammi vedere. *(Super, Carlo. Zeig mal her.)*
- Carlo:** Eccolo qui: ho parlato con l'architetto e ho fissato il prezzo a 250 mila euro. *(Hier: Ich habe mit dem Architekten gesprochen und den Preis auf 250.000 Euro festgesetzt.)*
- Fabiana:** Se abbassiamo un po' il prezzo, sarà più facile venderlo. *(Wenn wir den Preis ein bisschen senken, lässt sie sich leichter verkaufen.)*
- Carlo:** Sì, ma si trova in un buon quartiere. È una casa di 100 m² con due camere da letto, quindi il prezzo è giustificato. *(Ja, aber sie liegt in einer guten Gegend. Es ist eine 100-m²-Wohnung mit zwei Schlafzimmern, deshalb ist der Preis gerechtfertigt.)*
- Fabiana:** Nel prezzo sono comprese le spese di agenzia? *(Sind die Maklergebühren im Preis enthalten?)*
- Carlo:** Sì, certo. *(Ja, natürlich.)*
- Fabiana:** Sarebbe bene aggiungere altre foto per mostrare che è in buone condizioni. *(Wir sollten noch mehr Fotos hinzufügen, um zu zeigen, dass die Wohnung in gutem Zustand ist.)*
- Carlo:** Ottima idea! Secondo te dovrei aggiungere anche foto dell'arredamento? *(Sehr gute Idee! Meinst du, ich sollte auch Fotos von der Einrichtung hinzufügen?)*

Fabiana: Se fossi un cliente, preferirei vedere l'appartamento arredato.

(Wenn ich Kundin wäre, würde ich die Wohnung lieber möbliert sehen.)

Carlo: Va bene, grazie per i commenti! Lo modifico e poi lo pubblico.

(Alles klar, danke für die Hinweise! Ich passe die Anzeige an und veröffentliche sie dann.)

Fabiana: Ottimo, spero che tu riesca a vendere questa casa presto.

(Super, ich hoffe, du kannst diese Wohnung bald verkaufen.)

1. Qual è il prezzo dell'appartamento nell'annuncio? *(Wie hoch ist der Preis der Wohnung in der Anzeige?)*
 - a. 200 mila euro più le spese di servizio
 - b. 150 mila euro
 - c. 250 euro al mese di affitto
 - d. 250 mila euro
2. Che cosa consiglia Fabiana per migliorare l'annuncio? *(Was empfiehlt Fabiana, um die Anzeige zu verbessern?)*
 - a. Dire che l'appartamento non è arredato
 - b. Togliere le foto e scrivere solo la superficie
 - c. Aggiungere altre foto, anche dell'arredamento
 - d. Aumentare il prezzo perché è in un buon quartiere

1-d 2-c