

A2.29.1 Discutere dell'annuncio di vendita

Discutir el anuncio de venta



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.

La jornada de un agente inmobiliario empieza temprano en la agencia. Después de un breve entrenamiento, el agente hace prospección para generar contactos y concertar citas. Antes de la reunión prepara la documentación y se la envía al cliente. Si no hay visitas por la tarde, sigue trabajando en la oficina hasta tarde. Si el cliente ya está informado, la cita será más sencilla.

1. A che ora arriva in agenzia l'agente immobiliare?
 - a. Alle nove e trenta
 - b. Alle otto e trenta
 - c. Alle dieci
 - d. Alle sette 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. Un annuncio nuovo per il giornale
 - d. Il contratto dal notaio

1-b 2-a

2. Lee el diálogo y responde a las preguntas.

Due agenti immobiliari discutono un annuncio di vendita

Dos agentes inmobiliarios comentan un anuncio de venta

Carlo: Fabiana, ho preparato l'annuncio per l'appartamento in via Mantova.

(Fabiana, he preparado el anuncio del piso en la calle Mantova.)

Fabiana: Ottimo, Carlo. Fammi vedere.

(Perfecto, Carlo. A ver.)

Carlo: Eccolo qui: ho parlato con l'architetto e ho fissato il prezzo a 250 mila euro.

(Aquí está: he hablado con el arquitecto y he fijado el precio en 250 mil euros.)

Fabiana: Se abbassiamo un po' il prezzo, sarà più facile venderlo.

(Si bajamos un poco el precio, será más fácil venderlo.)

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.

(Sí, pero está en un buen barrio. Es una vivienda de 100 m² con dos dormitorios, así que el precio está justificado.)

Fabiana: Nel prezzo sono comprese le spese di agenzia?

(¿En el precio están incluidos los honorarios de la agencia?)

Carlo: Sì, certo.

(Sí, claro.)

Fabiana: Sarebbe bene aggiungere altre foto per mostrare che è in buone condizioni.

(Estaría bien añadir más fotos para mostrar que está en buenas condiciones.)

- Carlo:** Ottima idea! Secondo te dovrei aggiungere anche foto dell'arredamento? *(¡Muy buena idea! ¿Crees que debería añadir también fotos del mobiliario?)*
- Fabiana:** Se fossi un cliente, preferirei vedere l'appartamento arredato. *(Si yo fuera cliente, preferiría ver el piso amueblado.)*
- Carlo:** Va bene, grazie per i commenti! Lo modifico e poi lo pubblico. *(De acuerdo, ¡gracias por los comentarios! Lo modifico y luego lo publico.)*
- Fabiana:** Ottimo, spero che tu riesca a vendere questa casa presto. *(Perfecto, espero que consigas vender esta casa pronto.)*

1. Qual è il prezzo dell'appartamento nell'annuncio? *(¿Cuál es el precio del piso en el anuncio?)*
 - a. 150 mila euro
 - b. 250 euro al mese di affitto
 - c. 250 mila euro
 - d. 200 mila euro più le spese di servizio
2. Che cosa consiglia Fabiana per migliorare l'annuncio? *(¿Qué aconseja Fabiana para mejorar el anuncio?)*
 - 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-c 2-c