

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 sette e trenta
 - c. Alle dieci
 - d. Alle otto e trenta
2. Che cosa prepara l'agente prima di incontrare un cliente?
 - a. Un annuncio nuovo per il giornale
 - b. Le chiavi di tutte le case
 - c. La documentazione pre-incontro
 - d. Il contratto dal notaio
3. Chi si occupa della parte burocratica come notaio e geometra?
 - a. Sempre l'agente immobiliare
 - b. Il portiere del palazzo
 - c. Il cliente
 - d. Un addetto alla parte burocratica

1-d 2-c 3-d

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.)*

- Qual è il prezzo dell'appartamento nell'annuncio?
 - 150 mila euro
 - 250 euro al mese di affitto
 - 200 mila euro più le spese di servizio
 - 250 mila euro
- Che cosa consiglia Fabiana per migliorare l'annuncio?
 - Dire che l'appartamento non è arredato
 - Togliere le foto e scrivere solo la superficie
 - Aggiungere altre foto, anche dell'arredamento
 - Aumentare il prezzo perché è in un buon quartiere

1-d 2-c