

A2.29.1 Discutere dell'annuncio di vendita

Discuter de l'annonce de vente



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 journée d'un **agent immobilier** commence tôt à l'**agence**. Après un bref entraînement, l'agent fait des **recherches** pour **générer des contacts** et fixer des rendez-vous. Avant la rencontre, il prépare la documentation et l'envoie au client. S'il n'y a pas de visites l'après-midi, il continue à travailler au bureau jusqu'à tard. Si le client est déjà informé, le rendez-vous sera plus simple.*

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

1-d 2-b 3-a

2. Lisez le dialogue et répondez aux questions.

Due agenti immobiliari discutono un annuncio di vendita

Deux agents immobiliers discutent d'une annonce de vente

- Carlo:** Fabiana, ho preparato l'annuncio per l'appartamento in via Mantova. *(Fabiana, j'ai préparé l'annonce pour l'appartement rue Mantoue.)*
- Fabiana:** Ottimo, Carlo. Fammi vedere. *(Excellent, Carlo. Montre-moi.)*
- Carlo:** Eccolo qui: ho parlato con l'architetto e ho fissato il prezzo a 250 mila euro. *(La voilà : j'ai parlé avec l'architecte et j'ai fixé le prix à 250 000 euros.)*
- Fabiana:** Se abbassiamo un po' il prezzo, sarà più facile venderlo. *(Si on baisse un peu le prix, il sera plus facile de le vendre.)*
- 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. *(Oui, mais il se trouve dans un bon quartier. C'est une maison de 100 m² avec deux chambres, donc le prix est justifié.)*
- Fabiana:** Nel prezzo sono comprese le spese di agenzia? *(Les frais d'agence sont-ils compris dans le prix ?)*
- Carlo:** Sì, certo. *(Oui, bien sûr.)*

- Fabiana:** Sarebbe bene aggiungere altre foto per mostrare che è in buone condizioni. *(Il serait bien d'ajouter d'autres photos pour montrer qu'il est en bon état.)*
- Carlo:** Ottima idea! Secondo te dovrei aggiungere anche foto dell'arredamento? *(Excellente idée ! Selon toi, devrais-je ajouter aussi des photos de l'ameublement ?)*
- Fabiana:** Se fossi un cliente, preferirei vedere l'appartamento arredato. *(Si j'étais une cliente, je préférerais voir l'appartement meublé.)*
- Carlo:** Va bene, grazie per i commenti! Lo modifico e poi lo pubblico. *(D'accord, merci pour tes commentaires ! Je le modifie puis je le publie.)*
- Fabiana:** Ottimo, spero che tu riesca a vendere questa casa presto. *(Parfait, j'espère que tu arriveras à vendre cette maison bientôt.)*

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

1-d 2-c