

A2.29.1 Discutere dell'annuncio di vendita



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.

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. La documentazione pre-incontro
 - c. Le chiavi di tutte le case
 - d. Il contratto dal notaio
3. Chi si occupa della parte burocratica come notaio e geometra?
 - a. Un addetto alla parte burocratica
 - b. Il portiere del palazzo
 - c. Il cliente
 - d. Sempre l'agente immobiliare

1-d 2-b 3-a

2. Leggi il dialogo e rispondi alle domande.

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

Fabiana: Ottimo, Carlo. Fammi vedere.

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

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

Fabiana: Nel prezzo sono comprese le spese di agenzia?

Carlo: Sì, certo.

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

Carlo: Ottima idea! Secondo te dovrei aggiungere anche foto dell'arredamento?

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

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

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

1. Qual è il prezzo dell'appartamento nell'annuncio?
 - a. 200 mila euro più le spese di servizio
 - b. 150 mila euro
 - c. 250 mila euro
 - d. 250 euro al mese di affitto

2. Che cosa consiglia Fabiana per migliorare l'annuncio?
- 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