

A2.29.1 Discutere dell'annuncio di vendita

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.

A real estate agent's day starts early at the agency. After a short training session, the agent does research to generate leads and schedule appointments. Before the meeting, they prepare the documents and send them to the client. If there are no viewings in the afternoon, they keep working in the office until late. If the client is already informed, the appointment will be easier.

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

1-b 2-b 3-c

2. Read the dialogue and answer the questions.

Due agenti immobiliari discutono un annuncio di vendita

Two real estate agents discuss a sales listing

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

(Fabiana, I prepared the listing for the apartment on Via Mantova.)

Fabiana: Ottimo, Carlo. Fammi vedere.

(Great, Carlo. Let me see.)

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

(Here it is: I spoke with the architect and I set the price at 250 thousand euros.)

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

(If we lower the price a bit, it will be easier to sell it.)

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.

(Yes, but it is in a good neighborhood. It is a 100 m² home with two bedrooms, so the price is justified.)

Fabiana: Nel prezzo sono comprese le spese di agenzia?

(Are the agency fees included in the price?)

Carlo: Sì, certo.

(Yes, of course.)

- Fabiana:** Sarebbe bene aggiungere altre foto per mostrare che è in buone condizioni. *(It would be good to add more photos to show that it is in good condition.)*
- Carlo:** Ottima idea! Secondo te dovrei aggiungere anche foto dell'arredamento? *(Great idea! Do you think I should also add photos of the furnishings?)*
- Fabiana:** Se fossi un cliente, preferirei vedere l'appartamento arredato. *(If I were a customer, I would prefer to see the apartment furnished.)*
- Carlo:** Va bene, grazie per i commenti! Lo modifico e poi lo pubblico. *(All right, thanks for the comments! I'll edit it and then publish it.)*
- Fabiana:** Ottimo, spero che tu riesca a vendere questa casa presto. *(Great, I hope you manage to sell this house soon.)*

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

1-c 2-b