

A2.29.1 Discutere dell'annuncio di vendita

Bespreek de verkoopadvertentie



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.

De dag van een makelaar begint vroeg op kantoor. Na een korte training doet de makelaar onderzoek om contacten te genereren en afspraken in te plannen. Vóór de afspraak bereidt hij de documentatie voor en stuurt die naar de klant. Als er 's middags geen bezichtigingen zijn, blijft hij tot laat op kantoor doorwerken. Als de klant al geïnformeerd is, zal de afspraak eenvoudiger zijn.

1. A che ora arriva in agenzia l'agente immobiliare?
 - a. Alle otto e trenta
 - b. Alle dieci
 - c. Alle sette e trenta
 - d. Alle nove 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

1-a-2-b

2. Lees de dialoog en beantwoord de vragen.

Due agenti immobiliari discutono un annuncio di vendita

Twee makelaars bespreken een verkoopadvertentie

- Carlo:** Fabiana, ho preparato l'annuncio per l'appartamento in via Mantova. *(Fabiana, ik heb de advertentie voor het appartement in de Via Mantova voorbereid.)*
- Fabiana:** Ottimo, Carlo. Fammi vedere. *(Uitstekend, Carlo. Laat maar zien.)*
- Carlo:** Eccolo qui: ho parlato con l'architetto e ho fissato il prezzo a 250 mila euro. *(Hier is hij: ik heb met de architect gesproken en ik heb de prijs op 250 duizend euro vastgesteld.)*
- Fabiana:** Se abbassiamo un po' il prezzo, sarà più facile venderlo. *(Als we de prijs een beetje verlagen, wordt het makkelijker om het te verkopen.)*
- 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. *(Ja, maar het ligt in een goede wijk. Het is een huis van 100 m² met twee slaapkamers, dus de prijs is gerechtvaardigd.)*
- Fabiana:** Nel prezzo sono comprese le spese di agenzia? *(Zijn de makelaarskosten bij de prijs inbegrepen?)*
- Carlo:** Sì, certo. *(Ja, zeker.)*
- Fabiana:** Sarebbe bene aggiungere altre foto per mostrare che è in buone condizioni. *(Het zou goed zijn om meer foto's toe te voegen om te laten zien dat het in goede staat is.)*

- Carlo:** Ottima idea! Secondo te dovrei aggiungere anche foto dell'arredamento? *(Uitstekend idee! Denk je dat ik ook foto's van de inrichting moet toevoegen?)*
- Fabiana:** Se fossi un cliente, preferirei vedere l'appartamento arredato. *(Als ik een klant was, zou ik het appartement liever gemeubileerd zien.)*
- Carlo:** Va bene, grazie per i commenti! Lo modifico e poi lo pubblico. *(Oké, bedankt voor de opmerkingen! Ik pas het aan en dan publiceer ik het.)*
- Fabiana:** Ottimo, spero che tu riesca a vendere questa casa presto. *(Uitstekend, ik hoop dat het je lukt om dit huis snel te verkopen.)*

1. Qual è il prezzo dell'appartamento nell'annuncio? *(Wat is de prijs van het appartement in de advertentie?)*
- a. 250 euro al mese di affitto
 - b. 250 mila euro
 - c. 150 mila euro
 - d. 200 mila euro più le spese di servizio
2. Che cosa consiglia Fabiana per migliorare l'annuncio? *(Wat raadt Fabiana aan om de advertentie te verbeteren?)*
- a. Dire che l'appartamento non è arredato
 - b. Aumentare il prezzo perché è in un buon quartiere
 - c. Togliere le foto e scrivere solo la superficie
 - d. Aggiungere altre foto, anche dell'arredamento

1-b 2-d