

A2.29.1 Discutere dell'annuncio di vendita

Omówienie ogłoszenia o sprzedaży

https://app.colanguage.com/pl/wloski/dialogi/discutere-dell-annuncio-di-vendita



1. Obejrzyj video i odpowiedz na powiązane pytania.

Video: <https://www.youtube.com/watch?v=mLvfyCt5su8>

Agente immobiliare	<i>(Pośrednik nieruchomości)</i>	Vendere casa	<i>(Sprzedaż domu)</i>
Agenzia	<i>(Agencja)</i>	Fare ricerca	<i>(Poszukiwania)</i>
Generare contatti	<i>(Generowanie kontaktów)</i>	Annunci	<i>(Ogłoszenia)</i>
Fissare gli appuntamenti	<i>(Umawianie spotkań)</i>	Notaio	<i>(Notariusz)</i>
Documentazione pre-incontro	<i>(Dokumentacja przed spotkaniem)</i>	Geometra	<i>(Geodeta)</i>

1. A che ora inizia la giornata in agenzia per l'agente immobiliare?
a. A mezzogiorno
b. Alle venti e trenta
c. Alle otto e trenta
d. Alle sette in punto
2. Cosa fa l'agente nella sala ricerca?
a. Genera contatti e fissa appuntamenti
b. Accompagna i clienti nelle visite
c. Firma l'atto dal notaio
d. Scatta foto professionali agli annunci
3. Per quale motivo il cliente riceve la documentazione prima dell'appuntamento?
a. Per scegliere il notaio dell'agenzia
b. Per decidere subito il prezzo di vendita
c. Per arrivare informato sull'incontro e sulle fasi della vendita
d. Per organizzare il trasloco
4. Chi si occupa della parte burocratica con il notaio e il geometra?
a. Sempre l'agente immobiliare
b. Un addetto specifico dell'agenzia
c. Il cliente stesso
d. Un consulente esterno non legato all'agenzia

1-c 2-a 3-c 4-b

2. Przeczytaj dialog i odpowiedz na pytania.

L'annuncio per l'appartamento in via Mantova

Ogłoszenie o mieszkaniu przy ulicy Mantova

Carlo:	Fabiana, ho preparato l'annuncio per l'appartamento in via Mantova.	<i>(Fabiana, przygotowałem ogłoszenie o mieszkaniu przy ulicy Mantova.)</i>
Fabiana:	Ottimo, Carlo, fammelo vedere.	<i>(Świetnie, Carlo, pokaż je proszę.)</i>
Carlo:	Eccolo qui. Ho parlato con l'architetto e ho fissato il prezzo a 250 mila euro.	<i>(Oto ono. Rozmawiałem z architektem i ustaliłem cenę na 250 tysięcy euro.)</i>

- Fabiana:** Se abbassiamo un po' il prezzo, sarebbe più facile venderlo. *(Gdybyśmy nieco obniżyli cenę, sprzedawałoby się łatwiej.)*
- Carlo:** Sì, ma si trova in un buon quartiere, è un appartamento di 100 m² con due camere da letto, quindi il prezzo è giustificato. *(Tak, ale znajduje się w dobrej dzielnicy, to mieszkanie o powierzchni 100 m² z dwiema sypialniami, więc cena jest uzasadniona.)*
- Fabiana:** Nel prezzo sono comprese le spese di agenzia? *(Czy w cenie zawarte są opłaty agencji?)*
- Carlo:** Sì, certo. *(Tak, oczywiście.)*
- Fabiana:** Sarebbe bene aggiungere altre foto per mostrare che è in buone condizioni. *(Warto dodać więcej zdjęć, żeby pokazać, że jest w dobrym stanie.)*
- Carlo:** Ottima idea! Secondo te, devo aggiungere anche delle foto dell'arredamento? *(Świetny pomysł! Czy twoim zdaniem powinienem też dodać zdjęcia umeblowania?)*
- Fabiana:** Se io fossi un cliente, preferirei vedere l'appartamento arredato. *(Gdybym była klientką, wolałabym zobaczyć mieszkanie umeblowane.)*
- Carlo:** Va bene, grazie dei commenti! Lo modifico e poi lo pubblico. *(Dobrze, dzięki za uwagi! Poprawię je i potem opublikuję.)*
- Fabiana:** Perfetto, spero che tu possa vendere questa casa presto. *(Super, mam nadzieję, że szybko sprzedasz to mieszkanie.)*

1. Dove si trova l'appartamento dell'annuncio?

- a. In piazza Garibaldi
- b. In via Mantova
- c. In via Roma
- d. In via Milano

2. Perché secondo Fabiana bisogna abbassare un po' il prezzo?

- a. Perché l'appartamento è molto piccolo
- b. Perché così è più facile venderlo
- c. Perché le spese di agenzia non sono comprese
- d. Perché l'appartamento è da rinnovare completamente

1-b 2-b