

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 wideo i odpowiedz na powiązane pytania.

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

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

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
 - d. Per organizzare il trasloco della vendita
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.	(Fabiana, przygotowałem ogłoszenie o mieszkaniu przy ulicy Mantova.)
Fabiana: Ottimo, Carlo, fammelo vedere.	(Świętnie, Carlo, pokaż je proszę.)
Carlo: Eccolo qui. Ho parlato con l'architetto e ho fissato il prezzo a 250 mila euro.	(Oto ono. Rozmawiałem z architektem i ustaliłem cenę na 250 tysięcy euro.)

- 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 powiniennem 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 modiflico 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