

## A2.29.1 Discutere dell'annuncio di vendita

Omówienie ogłoszenia o sprzedaży



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.

*Dzień **agenta nieruchomości** zaczyna się wcześniej w **agencji**. Po krótkim treningu agent prowadzi **research**, aby **pozyskiwać kontakty** i umawiać spotkania. Przed spotkaniem przygotowuje dokumentację i wysyła ją klientowi. Jeśli po południu nie ma wizyt, kontynuuje pracę w biurze do późna. Jeśli klient jest już poinformowany, spotkanie będzie łatwiejsze.*

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. Il contratto dal notaio
  - c. Un annuncio nuovo per il giornale
  - d. La documentazione pre-incontro
3. Chi si occupa della parte burocratica come notaio e geometra?
  - a. Il portiere del palazzo
  - b. Un addetto alla parte burocratica
  - c. Sempre l'agente immobiliare
  - d. Il cliente

1-b 2-d 3-b

### 2. Przeczytaj dialog i odpowiedz na pytania.

Due agenti immobiliari discutono un annuncio di vendita

*Dwóch agentów nieruchomości omawia ogłoszenie sprzedaży*

- Carlo:** Fabiana, ho preparato l'annuncio per l'appartamento in via Mantova. *(Fabiana, przygotowałem ogłoszenie dotyczące mieszkania przy ulicy Mantova.)*
- Fabiana:** Ottimo, Carlo. Fammi vedere. *(Świetnie, Carlo. Pokaż mi.)*
- 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, sarà più facile venderlo. *(Jeśli trochę obniżymy cenę, łatwiej będzie je sprzedać.)*
- Carlo:** Sì, ma si trova in un buon quartiere. È una casa di 100 m<sup>2</sup> con due camere da letto, quindi il prezzo è giustificato. *(Tak, ale jest w dobrej dzielnicy. To mieszkanie o powierzchni 100 m<sup>2</sup> z dwiema sypialniami, więc cena jest uzasadniona.)*
- Fabiana:** Nel prezzo sono comprese le spese di agenzia? *(Czy w cenę są wliczone koszty agencji?)*
- Carlo:** Sì, certo. *(Tak, oczywiście.)*

- Fabiana:** Sarebbe bene aggiungere altre foto per mostrare che è in buone condizioni. *(Dobrze byłoby dodać więcej zdjęć, żeby pokazać, że jest w dobrym stanie.)*
- Carlo:** Ottima idea! Secondo te dovrei aggiungere anche foto dell'arredamento? *(Świetny pomysł! Jak myślisz, czy powinienem dodać też zdjęciaumeblowania?)*
- Fabiana:** Se fossi un cliente, preferirei vedere l'appartamento arredato. *(Gdybym była klientką, wolałabym zobaczyć mieszkanie umeblowane.)*
- Carlo:** Va bene, grazie per i commenti! Lo modifico e poi lo pubblico. *(Dobrze, dzięki za uwagi! Poprawię ogłoszenie i potem je opublikuję.)*
- Fabiana:** Ottimo, spero che tu riesca a vendere questa casa presto. *(Świetnie, mam nadzieję, że uda ci się szybko sprzedać to mieszkanie.)*

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

**1-a 2-a**