

A2.29.1 Discutere dell'annuncio di vendita

Discutir o anúncio de venda



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.

O dia de um agente imobiliário começa cedo na agência. Depois de um breve treino, o agente faz pesquisa para gerar contatos e marcar compromissos. Antes do encontro, prepara a documentação e envia ao cliente. Se não há visitas à tarde, continua a trabalhar no escritório até tarde. Se o cliente já estiver informado, o compromisso será mais simples.

1. A che ora arriva in agenzia l'agente immobiliare?
 - a. Alle dieci
 - b. Alle otto e trenta
 - c. Alle sette e trenta
 - 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. La documentazione pre-incontro
 - d. Un annuncio nuovo per il giornale

1-b 2-c

2. Leia o diálogo e responda às perguntas.

Due agenti immobiliari discutono un annuncio di vendita

Dois corretores de imóveis discutem um anúncio de venda

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

(Fabiana, preparei o anúncio para o apartamento na rua Mantova.)

Fabiana: Ottimo, Carlo. Fammi vedere.

(Ótimo, Carlo. Deixe-me ver.)

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

(Aqui está: falei com o arquiteto e fixei o preço em 250 mil euros.)

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

(Se baixarmos um pouco o preço, será mais fácil vendê-lo.)

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.

(Sim, mas fica em um bom bairro. É uma casa de 100 m² com dois quartos, então o preço é justificado.)

Fabiana: Nel prezzo sono comprese le spese di agenzia?

(No preço estão incluídas as despesas da agência?)

Carlo: Sì, certo.

(Sim, claro.)

Fabiana: Sarebbe bene aggiungere altre foto per mostrare che è in buone condizioni.

(Seria bom adicionar mais fotos para mostrar que está em boas condições.)

- Carlo:** Ottima idea! Secondo te dovrei aggiungere anche foto dell'arredamento? *(Ótima ideia! Você acha que eu deveria adicionar também fotos da mobília?)*
- Fabiana:** Se fossi un cliente, preferirei vedere l'appartamento arredato. *(Se eu fosse uma cliente, preferiria ver o apartamento mobiliado.)*
- Carlo:** Va bene, grazie per i commenti! Lo modifico e poi lo pubblico. *(Certo, obrigado pelos comentários! Vou modificar e depois publicar.)*
- Fabiana:** Ottimo, spero che tu riesca a vendere questa casa presto. *(Ótimo, espero que você consiga vender esta casa em breve.)*

1. Qual è il prezzo dell'appartamento nell'annuncio? *(Qual é o preço do apartamento no anúncio?)*
- 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? *(O que Fabiana aconselha para melhorar o anúncio?)*
- 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-b 2-a