### **SE VENDE CASA**

### Anamari y Felipe trabajan en una agencia inmobiliaria. Su jornada transcurre recibiendo a los clientes, enseñándoles pisos y apartamentos y, de vez en cuando, consiguiendo alquilarles uno. Hay muchos clientes, pero la competencia también es muy grande.A Felipe no le gusta mucho este trabajo; a Anamari, sí, dice que así se conoce muy bien a la gente.–Hoy ha venido una pareja joven. Profesionales sin hijos.–¿Les has enseñado el piso de San Blas?–Huy: jóvenes y guapos, con dinero… Quieren algo mejor, 100 metros, como mínimo.Felipe, por su parte, ha atendido a un estudiante universitario. Buscaba algo para un grupo de cinco o seis amigos, amueblado:–Estos universitarios son una clientela muy buena. Contrato por un año y sin muchas exigencias.–Sí, pero cuidan poco la casa.–¿Poco, dices? Mucho mejor que muchas familias…Anamari y Felipe casi nunca están de acuerdo.–Los mejores son los ejecutivos de fuera. Vienen aquí, la empresa les paga, y no se preocupan por los gastos.–Sí, pero algunos son muy exigentes. ¿Recuerdas el de ayer?–Sí, ese que tiene dos hijos y todos los chalés le parecen pequeños.–Es que necesita espacio para los coches, los perros y el billar…–¿Y les has encontrado algo?…

 Aula de español online [www.aula.uni-saarland.de](http://www.aula.uni-saarland.de)