### **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?…

Ein Bild, das Farbigkeit, Kreis enthält.

KI-generierte Inhalte können fehlerhaft sein. Aula de español online [www.aula.uni-saarland.de](http://www.aula.uni-saarland.de)