UNIDADE 4

► EXERCÍCIO 3 (P. 97)

Os clientes exigentes:

Diálogo 1: (Sotaque mineiro)
– Olá, eu _____ um _____ para _____, por favor.
– _____ as características fundamentais para o senhor?
– Preciso de 2 ou 3 quartos com armários embutidos e uma _____ já com armários também...
– Ah... certo... vamos olhar o que temos para você...

Diálogo 2: (Sotaque gaúcho)
– Boa tarde. Eu quero comprar um imóvel.
– Boa tarde. _____ ao lugar certo! Que tipo de _____?
– Eu preciso de uma casa para a minha família. _____ tenho uma família grande e eu quero mais _____ interno e um _____ também. Ah! Não pode faltar a churrasqueira para o fim de semana!
– Claaaro... Bom, seu Manuel...

Diálogo 3 (Sotaque baiano)
– Oxi que calor... e boa tarde.
– Olá... Boa tarde. Posso ajudá-la?
– Sim, minha flor. Eu preciso alugar uma quitinete para meu menino. Ele _____ aqui. Sabe?
– Senhora, temos essas opções do catálogo. Você já viu?
– Olhe... eu vi sim, mas quero uma com instalação para _____, essa cidade está cada vez mais quente.
– Ok, dona Marta. Vamos ver o que temos.

► EXERCÍCIO 7 (P. 98)

Na imobiliária

A: Boa tarde!
B: Boa tarde. Como posso te ajudar?
A: _____ um _____.
B: De quantos quartos?
A: Três.
B: Tem que ter _____? Ser um _____ novo?
A: Não. Mas _____ no primeiro ou no segundo _____.
B: Ótimo. _____ têm área maior.
[...]
B: Veja! Aqui temos essas duas opções _____ do centro. E também tem este outro aqui, no _____ dos Lagos.

LIVEWORKSHEETS