

Producción e Interacción Oral en Español — Nivel 7 (B2.1)

Sesión 3: Buscar Piso en Granada

Miércoles, 13 de noviembre de 2024

OBJETIVOS DE LA SESIÓN

- Negociar condiciones de alquiler en español
- Utilizar expresiones de cortesía formal e informal
- Describir características de viviendas
- Practicar el uso del condicional y subjuntivo en negociaciones
- Desarrollar habilidades de conversación telefónica

VOCABULARIO CLAVE

Tipos de vivienda:

- Piso, apartamento, estudio
- Ático, bajo, duplex
- Casa adosada, chalet
- Habitación individual, doble
- Estudio de una habitación

Características:

- Amueblado, sin amueblar
- Exterior, interior
- Con terraza, balcón
- Calefacción, aire acondicionado
- Primera planta, última planta

Contrato y condiciones:

- Contrato de alquiler
- Fianza, depósito
- Mensualidad, renta
- Gastos incluidos, aparte
- Agua, luz, gas, internet

Expresiones de cortesía:

- ¿Podría...? / ¿Sería posible...?
- Le agradecería si...
- ¿Le importaría...?
- Por favor, ¿podría informarme...?
- Muchas gracias por su atención

EXPRESIONES ÚTILES

Para preguntar por teléfono:

- Buenos días, llamo por el anuncio del piso...
- ¿Sigue disponible el piso que anunciaron?
- ¿Podría darme más información sobre...?
- ¿Cuándo podría visitarlo?
- ¿Qué documentos necesito para el contrato?

Para negociar:

- ¿Sería posible negociar el precio?
- ¿Podríamos incluir los gastos en el alquiler?
- Me gustaría saber si...
- ¿Aceptarían ustedes...?
- ¿Qué tal si proponemos...?

Para describir necesidades:

- Busco un piso que tenga...
- Necesaría...
- Me interesa especialmente...
- Para mí sería importante que...
- ¿Dispone de...?

ACTIVIDADES

Actividad 1: Vocabulario visual (15 minutos)

1. Presentación de imágenes de diferentes tipos de viviendas
2. Descripción oral de las características de cada vivienda
3. Práctica de vocabulario específico:
 - Partes de la casa (salón, cocina, baño, dormitorio)

- Electrodomésticos y muebles
 - Servicios y comodidades
4. Juego de "¿Qué es?" con objetos de una vivienda

Actividad 2: Diálogos modelo (20 minutos)

1. Presentación de diálogos modelo:
 - Llamada telefónica para preguntar por un piso
 - Visita al piso con el casero
 - Negociación de condiciones
2. Análisis de expresiones y estructuras gramaticales
3. Práctica de entonación y cortesía
4. Role-playing con los diálogos

Actividad 3: Simulación de llamadas (25 minutos)

1. Formar parejas (estudiante-casero)
2. Cada pareja recibe una ficha con:
 - Características del piso
 - Condiciones del alquiler
 - Objetivos de negociación
3. Simulación de llamada telefónica (5 minutos por pareja)
4. El resto de la clase toma notas sobre expresiones útiles
5. Feedback colectivo sobre las conversaciones

Actividad 4: Negociación en grupo (20 minutos)

1. Dividir la clase en grupos de 3-4 personas
2. Cada grupo representa una situación diferente:
 - Estudiantes buscando piso compartido

- Pareja joven con presupuesto limitado
 - Profesor extranjero con familia
 - Estudiante que necesita zona cerca de la universidad
3. Negociar condiciones con el "casero" (profesor)
4. Presentar el acuerdo final al grupo

DIÁLOGOS MODELO

Estudiante: Buenos días, llamo por el anuncio del piso en la Calle Reyes Católicos.
¿Sigue disponible?

Casero: Buenos días. Sí, todavía está disponible. ¿Le interesaría visitarlo?

Estudiante: Sí, me gustaría mucho. ¿Podría darme más información primero? ¿Es exterior y tiene calefacción?

Casero: Claro. Es un piso exterior muy luminoso, con calefacción central y aire acondicionado. Tiene dos dormitorios, salón-comedor, cocina y baño.

Estudiante: Perfecto. ¿Y cuál sería el precio del alquiler? ¿Incluye algún gasto?

Casero: Son 650 euros mensuales, más un mes de fianza. Los gastos de comunidad están incluidos, pero la luz y el agua van por separado.

Estudiante: Entiendo. ¿Sería posible visitar mañana por la tarde?

Casero: Por supuesto. ¿A las 6:00 le vendría bien?

Estudiante: Me parece perfecto. Muchas gracias por su atención. Hasta mañana.

EVALUACIÓN

Criterios de evaluación:

- **Uso de cortesía:** Empleo adecuado de fórmulas de cortesía
- **Gramática:** Uso correcto de condicional y subjuntivo
- **Vocabulario:** Precisión léxica en descripciones
- **Fluidez:** Naturalidad en la conversación
- **Comprensión:** Capacidad para entender y responder
- **Negociación:** Habilidad para llegar a acuerdos

Autoevaluación:

1. ¿Usé expresiones de cortesía adecuadas?
2. ¿Describí correctamente las características del piso?
3. ¿Negocié las condiciones de forma efectiva?
4. ¿Comprendí las respuestas de mi interlocutor?

TAREAS PARA PRÓXIMA SESIÓN

1. Investigar sobre costumbres y tradiciones españolas:
 - Fiestas populares importantes
 - Comidas típicas regionales
 - Horarios y costumbres sociales
2. Preparar una presentación (3-4 minutos) sobre:
 - Una fiesta tradicional de tu país
 - Comparación con costumbres españolas
 - Experiencia personal relacionada
3. Practicar con el vocabulario de fiestas y celebraciones
4. Grabar un audio describiendo una celebración importante

NOTAS DEL PROFESOR

Observaciones de las actividades:

- Participación en diálogos: _____
- Uso de cortesía: _____
- Fluidez en conversaciones: _____
- Comprensión auditiva: _____

Aspectos a reforzar:

- Gramática (condicional/subjuntivo): _____
- Vocabulario específico: _____
- Pronunciación y entonación: _____
- Estrategias de comunicación: _____

Producción e Interacción Oral — Nivel 7 (B2.1)

Universidad de Granada

Profesor: Javier Benítez Láinez