



GUÍA DE EVIDENCIAS DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA

“UC1701_3: Asistir en la mediación y tramitación legal, fiscal y financiera de operaciones inmobiliarias”

**CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: GESTIÓN COMERCIAL
INMOBILIARIA**

Código: COM650_3

NIVEL: 3



1. ESPECIFICACIONES DE EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA.

Dado que la evaluación de la competencia profesional se basa en la recopilación de pruebas o evidencias de competencia generadas por cada persona candidata, el referente a considerar para la valoración de estas evidencias de competencia (siempre que éstas no se obtengan por observación del desempeño en el puesto de trabajo) es el indicado en los apartados 1.1 y 1.2 de esta GEC, referente que explicita la competencia recogida en las realizaciones profesionales y criterios de realización de la UC1701_3: Asistir en la mediación y tramitación legal, fiscal y financiera de operaciones inmobiliarias.

1.1. Especificaciones de evaluación relacionadas con las dimensiones de la competencia profesional.

Las especificaciones recogidas en la GEC deben ser tenidas en cuenta por el asesor o asesora para el contraste y mejora del historial formativo de la persona candidata (especificaciones sobre el saber) e historial profesional (especificaciones sobre el saber hacer y saber estar).

Lo explicitado por la persona candidata durante el asesoramiento deberá ser contrastado por el evaluador o evaluadora, empleando para ello el referente de evaluación (UC y los criterios fijados en la correspondiente GEC) y el método que la Comisión de Evaluación determine. Estos métodos pueden ser, entre otros, la observación de la persona candidata en el puesto de trabajo, entrevistas profesionales, pruebas objetivas u otros. En el punto 2.1 de esta Guía se hace referencia a los mismos.

Este apartado comprende las especificaciones del “saber” y el “saber hacer”, que configuran las “competencias técnicas”, así como el “saber estar”, que comprende las “competencias sociales”.

a) Especificaciones relacionadas con el “saber hacer”.

La persona candidata demostrará el dominio práctico relacionado con las actividades profesionales que intervienen en asistir en la mediación y tramitación legal, fiscal y financiera de operaciones inmobiliarias, y que se indican a continuación:

Nota: A un dígito se indican las actividades profesionales expresadas en las realizaciones profesionales de la unidad de competencia, y a dos dígitos las reflejadas en los criterios de realización.

1. Examinar las condiciones jurídicas del inmueble, analizando los datos registrales, comprobando la titularidad y capacidad

jurídica de los propietarios, contrastándola con la escritura de propiedad, para verificar la viabilidad de la comercialización y transmisión.

- 1.1 La información del inmueble: datos registrales, titularidad, capacidad jurídica de los titulares, representación, clasificación, características, entre otras, se interpretan, analizando la documentación y/o escritura de propiedad solicitada al cliente o propietario.
- 1.2 La información contenida en la documentación y/o escritura del inmueble se contrasta, analizando la nota registral y/o fuentes de organismos oficiales, detectando errores, divergencias e irregularidades.
- 1.3 Los gravámenes, cargas, embargos, hipotecas u otras afecciones de la finca o inmueble se deducen, examinando la documentación proporcionada por el Registro de la Propiedad y/o aportada por el propietario o representante autorizado.
- 1.4 Las divergencias, errores, faltas o irregularidades en la titularidad o en las cargas del inmueble, se comunican informando al propietario sobre las alternativas y posibilidades de subsanación.
- 1.5 La satisfacción del pago del impuesto de bienes inmuebles y las cuotas de la comunidad de propietarios del inmueble se verifican, comprobando el pago de los últimos cuatro años de contribución del inmueble y el certificado del secretario-administrador de la finca, con el visto bueno del presidente de la comunidad de propietarios.
- 1.6 El certificado energético, las condiciones de accesibilidad, el tipo de edificación, el plan urbanístico de la zona, entre otros, se analizan, valorando su repercusión en el precio de tasación del inmueble.
- 1.7 Las cargas de los inmuebles, hipotecas y embargos, en su caso, se interpretan, valorando acciones que no impidan la operación de comercialización del inmueble: subrogación, modificaciones hipotecarias, derechos de terceros, fincas litigiosas, entre otras.
- 1.8 Las afecciones urbanísticas del inmueble, en su caso, se obtienen, consultando a los organismos públicos responsables, informando a la clientela sobre el estado del inmueble.

2. Mediar entre las partes en el proceso de comercialización inmobiliaria, aplicando técnicas de negociación, formalizando las condiciones y cláusulas de la operación, plasmándolas por escrito para cerrar un acuerdo satisfactorio para ambas partes.

- 2.1 Las condiciones de la operación de comercialización inmobiliaria, se negocian, conciliando los intereses de las partes, definiendo estrategias de negociación cooperativas ventajosas para ambos.
- 2.2 Las dudas, incertidumbres e inseguridades de las partes objeto de la intermediación inmobiliaria se resuelven, analizando la documentación de la operación de comercialización inmobiliaria.
- 2.3 La aceptación de las condiciones de la operación por el propietario y demandante: económicas, plazos, firma, entre otros, se efectúa, formalizando un documento por escrito de reserva de compra o de

alquiler, especificando la señal, fianza, plazos, entre otros, detallando las cláusulas del cierre del contrato.

- 2.4 El rechazo de las condiciones por una de las partes, se transmite a la otra, asegurando que ambos tengan información actualizada y puntual del estado de tramitación de la operación de comercialización inmobiliaria.
- 2.5 El compromiso acordado entre las partes se supervisa, a petición de las mismas, comprobando la documentación de formalización y cierre de la operación, transmitiendo los errores y anomalías a los responsables.
- 2.6 El compromiso de compra o alquiler se formaliza, firmando el contrato inicial de reserva, señal o contrato de arras, entre otros.
- 2.7 La protección a la clientela en la comercialización de productos inmobiliarios se asegura, detallando las particularidades del contrato: plazos, garantías, cláusulas de impago, fianzas, avales, comisiones, entre otros, definiendo las responsabilidades de ambas partes.

3. Asesorar sobre gastos, obligaciones, beneficios fiscales, entre otros, mediando entre las partes para cerrar la operación inmobiliaria.

- 3.1 Las obligaciones tributarias generadas por la operación inmobiliaria y plazos disponibles para su satisfacción se comunican, de forma escrita a las partes, atendiendo a la operación inmobiliaria.
- 3.2 Los beneficios fiscales de la reinversión en inmuebles y las subvenciones a la compraventa y/o alquiler se identifican, comunicando los trámites a seguir para su obtención.
- 3.3 Los tributos que gravan las operaciones inmobiliarias: Impuesto sobre transmisiones patrimoniales ITP, impuesto sobre el valor añadido IVA, impuesto sobre actos jurídicos documentados AJD, entre otros, se calculan, atendiendo a la base imponible, tipo impositivo, área geográfica, respetando la normativa fiscal aplicable.
- 3.4 La obligación y plazos de pago de los impuestos y de la plusvalía generada por el inmueble en la transmisión, se comunica a la parte vendedora, gestionando su pago.
- 3.5 Los gastos de formalización de la operación inmobiliaria se calculan, teniendo en cuenta los honorarios de la agencia inmobiliaria, el coste notarial e inscripción registral de la operación, así como en ocasiones, la gestoría responsable de la tramitación, utilizando aplicaciones informáticas.
- 3.6 El reparto de los costes extraordinarios de la operación inmobiliaria se transmiten a las partes, identificando las obligaciones de cada una.

4. Asesorar a la clientela previa obtención de la acreditación ICI (Informador de Crédito Inmobiliario), sobre sistemas de financiación externa: documentación, requisitos, plazos, tipos de interés, entre otros, calculando la capacidad máxima de endeudamiento, atendiendo a sus capacidades económicas,

para asistir en la toma de decisiones en el proceso de comercialización inmobiliaria.

- 4.1 Las características y requisitos de las ofertas de las entidades financieras on-line y off-line se interpretan, informando sobre las modalidades de financiación y las ofertas de las entidades financieras.
- 4.2 La información personal del cliente: vida laboral, nóminas, edad, avales, garantías reales, entre otras, se obtienen, analizando la documentación aportada por la clientela.
- 4.3 Las condiciones de acceso a la modalidad de financiación o aval bancario para la operación se comunican, aclarando las dudas a las partes implicadas con corrección técnica.
- 4.4 La capacidad de asumir deudas por la clientela se calcula, aplicando la ratio de endeudamiento (porcentaje sobre ingresos menos deudas), analizando la viabilidad financiera y/o de arrendamiento, la capacidad de reembolso, entre otros, atendiendo a los ingresos y/o patrimonio declarados.
- 4.5 Las alternativas de financiación de la operación inmobiliaria atendiendo a las entidades de crédito que las ofertan, se comunican a la clientela, asesorando sobre la idoneidad y riesgos de cada producto financiero.

5. Prestar servicios de asesoramiento en la comercialización de inmuebles, evitando su sobrevaloración, la competencia desleal, la ocultación de vicios en propiedades, entre otros, para fomentar la transparencia en el mercado inmobiliario.

- 5.1 Los derechos y obligaciones de las partes en la operación inmobiliaria y el mediador de la misma se identifican, informando sobre los derechos y obligaciones.
- 5.2 Las partes se asesoran, cumplimentando y tramitando la documentación para la formalización de la operación, atendiendo a los usos y requerimientos en el caso de transmisión de la propiedad de inmuebles ante el notario.
- 5.3 El cierre de la operación se tramita, informando a las partes en tiempo y forma, coordinando la entrega de llaves y documentación del inmueble, concretando los detalles de la transacción económica de arrendamiento o compraventa.
- 5.4 El inmueble se valora, atendiendo a criterios de edificación, urbanismo, sostenibilidad, grado de habitabilidad, estado de las instalaciones, metros cuadrados, entre otros, atendiendo a los precios medios de la zona, evitando sobrevaloraciones.
- 5.5 El asesoramiento a las partes se efectúa, evitando la ocultación de vicios del inmueble, aportando información veraz.

b) Especificaciones relacionadas con el “saber”.

La persona candidata, en su caso, deberá demostrar que posee los conocimientos técnicos (conceptos y procedimientos) que dan soporte



Financiado por
la Unión Europea

a las actividades profesionales implicadas en las realizaciones profesionales de la **UC1701_3: Asistir en la mediación y tramitación legal, fiscal y financiera de operaciones inmobiliarias**. Estos conocimientos se presentan agrupados a partir de las actividades profesionales que aparecen en cursiva y negrita:

1. Aplicación de normas y procedimiento jurídico de las operaciones inmobiliarias

- Registro de la Propiedad: descripción, inscripciones más usuales, métodos de inscripción de fincas Derechos Reales, cargas, gravámenes y afecciones de la propiedad. Gastos de comunidad, normas de aplicación y reparto, formas de acreditación del pago. Estudio de las afecciones urbanísticas y servidumbres habituales. Coste de los procedimientos legales y gestión administrativa de la operación: aranceles notariales, derechos del registro de la Propiedad y otros costes de las gestiones administrativas.

2. Tributación de las operaciones inmobiliarias

- Tributación de las transmisiones inmobiliarias: sujeto pasivo, hecho imponible, base imponible, tipo impositivo, determinación de la cuota tributaria. Impreso o formulario declarativo. Impuesto sobre Bienes Inmuebles y demás impuestos y tasas municipales que afectan. Impuesto sobre Trasmisiones Patrimoniales en operaciones inmobiliarias. Impuesto sobre el Valor Añadido en operaciones inmobiliarias. Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados. Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana. Beneficios y ventajas fiscales de determinadas operaciones inmobiliarias.

3. Financiación de las operaciones inmobiliarias

- Cálculo financiero en las operaciones inmobiliarias. Fórmulas de financiación de las operaciones inmobiliarias. El aval bancario: características y requisito. El crédito hipotecario. Tipos de interés. Cálculo de cuotas de amortización. Cuadro de amortización del crédito. Capacidad de endeudamiento. Requisitos para la subrogación de hipotecas.

4. Técnicas de intermediación en el asesoramiento de operaciones inmobiliarias

- Presentación y análisis de la información de operaciones inmobiliarias. El proceso de mediación inmobiliaria: Normativa reguladora y código deontológico. Responsabilidades de las partes. Contratos de intermediación y contratación de inmuebles. Condiciones y cláusulas de las operaciones inmobiliarias. Cumplimentación de documentación y contratos de operaciones inmobiliarias. Elementos y partes del contrato de compraventa y arrendamiento de inmuebles. Resolución de conflictos. Fórmulas de cortesía y atención personalizada. Calidad en la atención, información y asesoramiento a clientes.

c) Especificaciones relacionadas con el “saber estar”.

La persona candidata debe demostrar la posesión de actitudes de comportamiento en el trabajo y formas de actuar e interactuar, según las siguientes especificaciones:

- Demostrar resistencia al estrés, estabilidad de ánimo y control de impulsos.
- Actuar con rapidez en situaciones problemáticas y no limitarse a esperar.
- Valorar el talento y el rendimiento profesional con independencia del sexo.
- Adoptar códigos de conducta tendentes a transmitir el contenido del principio de igualdad.
- Aplicar de forma efectiva el principio de igualdad de trato y no discriminación en las condiciones de trabajo entre mujeres y hombres.
- Adaptarse a situaciones o contextos nuevos.

1.2. Situaciones profesionales de evaluación y criterios de evaluación.

La situación profesional de evaluación define el contexto profesional en el que se tiene que desarrollar la misma. Esta situación permite al evaluador o evaluadora obtener evidencias de competencia de la persona candidata que incluyen, básicamente, todo el contexto profesional de la Unidad de Competencia implicada.

Así mismo, la situación profesional de evaluación se sustenta en actividades profesionales que permiten inferir competencia profesional respecto a la práctica totalidad de realizaciones profesionales de la Unidad de Competencia.

Por último, indicar que la situación profesional de evaluación define un contexto abierto y flexible, que puede ser completado por las CC.AA., cuando éstas decidan aplicar una prueba profesional a las personas candidatas.

En el caso de la “UC1701_3: Asistir en la mediación y tramitación legal, fiscal y financiera de operaciones inmobiliarias”, se tiene una situación profesional de evaluación y se concreta en los siguientes términos:

1.2.1. Situación profesional de evaluación.

a) Descripción de la situación profesional de evaluación.

En esta situación profesional, la persona candidata demostrará la competencia requerida para asistir en la mediación y tramitación legal, fiscal y financiera de operaciones inmobiliarias, cumpliendo la normativa relativa a protección medioambiental, planificación de la actividad preventiva y aplicando estándares

de calidad. Está situación comprenderá al menos las siguientes actividades:

1. Examinar las condiciones jurídicas del inmueble y mediar entre las partes en el proceso de comercialización inmobiliaria.
2. Asesorar sobre gastos, obligaciones, beneficios fiscales, entre otros.
3. Asesorar a la clientela previa obtención de la acreditación ICI (Informador de Crédito Inmobiliario) y prestar servicios de asesoramiento en la comercialización de inmuebles.

Condiciones adicionales:

- Se dispondrá de equipamientos, productos específicos y ayudas técnicas requeridas por la situación profesional de evaluación.
- Se comprobará la capacidad del candidato o candidata en respuesta a contingencias.
- Se asignará un tiempo total para que el candidato o la candidata demuestre su competencia en condiciones de estrés profesional.

b) Criterios de evaluación asociados a la situación de evaluación.

Cada criterio de evaluación está formado por un criterio de mérito significativo, así como por los indicadores y escalas de desempeño competente asociados a cada uno de dichos criterios.

En la situación profesional de evaluación, los criterios de evaluación se especifican en el cuadro siguiente:

<i>Criterios de mérito</i>	<i>Indicadores de desempeño competente</i>
<i>Precisión en la examinación de las condiciones jurídicas del inmueble y en la mediación entre las partes en el proceso de comercialización inmobiliaria.</i>	<ul style="list-style-type: none">- Interpretación de la información del inmueble.- Comparación de la información contenida en la documentación y/o escritura del inmueble, analizando la nota registral y/o fuentes de organismos oficiales.- Deducción de los gravámenes, cargas, embargos, hipotecas u otras afecciones de la finca o inmueble.

	<ul style="list-style-type: none">- Comunicación de las divergencias, errores, faltas o irregularidades en la titularidad o en las cargas del inmueble.- Verificación de la satisfacción del pago del impuesto de bienes inmuebles y las cuotas de la comunidad de propietarios del inmueble.- Observación del certificado energético, las condiciones de accesibilidad, el tipo de edificación, el plan urbanístico de la zona, entre otros.- Interpretación de las cargas de los inmuebles, hipotecas y embargos.- Obtención de las afecciones urbanísticas del inmueble.- Negociación de las condiciones de la operación de comercialización inmobiliaria.- Resolución de las dudas, incertidumbres e inseguridades de las partes objeto de la intermediación inmobiliaria.- Efectuación de la aceptación de las condiciones de la operación por el propietario y demandante, formalizando un documento por escrito de reserva de compra o de alquiler.- Transmisión del rechazo de las condiciones por una de las partes, a la otra.- Supervisión del compromiso acordado entre las partes.- Formalización del compromiso de compra o alquiler.- Aseguración de la protección a la clientela en la comercialización de productos inmobiliarios, detallando las particularidades del contrato. <p><i>El umbral de desempeño competente está explicitado en la Escala A</i></p>
<p><i>Idoneidad en la asesoración sobre gastos, obligaciones, beneficios fiscales, entre otros.</i></p>	<ul style="list-style-type: none">- Comunicación de las obligaciones tributarias generadas por la operación inmobiliaria y plazos disponibles para su satisfacción.- Identificación de los beneficios fiscales de la reinversión en inmuebles y las subvenciones a la compraventa y/o alquiler.- Cálculo de los tributos que gravan las operaciones inmobiliarias: Impuesto sobre transmisiones patrimoniales ITP, impuesto sobre el valor añadido IVA, impuesto sobre actos jurídicos documentados AJD, entre otros.- Comunicación de la obligación y plazos de pago de los impuestos y de la plusvalía generada por el inmueble en la transmisión.- Cálculo de los gastos de formalización de la operación inmobiliaria.- Transmisión del reparto de los costes extraordinarios de

	<p>la operación inmobiliaria a las partes.</p> <p><i>El umbral de desempeño competente está explicitado en la Escala B</i></p>
<p><i>Asesorar a la clientela previa obtención de la acreditación ICI (Informador de Crédito Inmobiliario) y prestar servicios de asesoramiento en la comercialización de inmuebles.</i></p>	<ul style="list-style-type: none">- Interpretación de las características y requisitos de las ofertas de las entidades financieras on-line y off-line.- Obtención de la información personal del cliente.- Comunicación de las condiciones de acceso a la modalidad de financiación o aval bancario para la operación.- Cálculo de la capacidad de asumir deudas por la clientela.- Comunicación de las alternativas de financiación de la operación inmobiliaria atendiendo a las entidades de crédito que las ofertan, a la clientela.- Identificación de los derechos y obligaciones de las partes en la operación inmobiliaria y el mediador de la misma.- Asesoramiento de las partes.- Tramitación del cierre de la operación.- Valoración del inmueble.- Efectuación del asesoramiento a las partes. <p><i>El umbral de desempeño competente está explicitado en la Escala C</i></p>
<p><i>Cumplimiento del tiempo asignado, considerando el que emplearía un o una profesional competente.</i></p>	
<p><i>El desempeño competente requiere el cumplimiento, en todos los criterios de mérito, de la normativa aplicable en materia de prevención de riesgos laborales, protección medioambiental</i></p>	

Escala A

4

Para examinar las condiciones jurídicas del inmueble y mediar entre las partes en el proceso de comercialización inmobiliaria, interpreta la información del inmueble. Compara la información contenida en la documentación y/o escritura del inmueble, analizando la nota registral y/o fuentes de organismos oficiales. Deduces los gravámenes, cargas, embargos, hipotecas u otras afecciones de la finca o inmueble. Comunica las divergencias, errores, faltas o irregularidades en la titularidad o en las cargas del inmueble. Verifica la satisfacción del pago del impuesto de bienes inmuebles y las cuotas de la comunidad de propietarios del inmueble. Observa el certificado energético, las condiciones de accesibilidad, el tipo de edificación, el plan urbanístico de la zona, entre otros. Interpreta las cargas de los inmuebles, hipotecas y embargos. Obtiene las afecciones urbanísticas del inmueble. Negocia las condiciones de la operación de comercialización inmobiliaria. Resuelve

	<p><i>las dudas, incertidumbres e inseguridades de las partes objeto de la intermediación inmobiliaria. Efectúa la aceptación de las condiciones de la operación por el propietario y demandante, formalizando un documento por escrito de reserva de compra o de alquiler. Transmite el rechazo de las condiciones por una de las partes, a la otra. Supervisa el compromiso acordado entre las partes. Formaliza el compromiso de compra o alquiler. Asegura la protección a la clientela en la comercialización de productos inmobiliarios, detallando las particularidades del contrato.</i></p>
3	<p><i>Para examinar las condiciones jurídicas del inmueble y mediar entre las partes en el proceso de comercialización inmobiliaria, interpreta la información del inmueble. Compara la información contenida en la documentación y/o escritura del inmueble, analizando la nota registral y/o fuentes de organismos oficiales. Deduce los gravámenes, cargas, embargos, hipotecas u otras afecciones de la finca o inmueble. Comunica las divergencias, errores, faltas o irregularidades en la titularidad o en las cargas del inmueble. Verifica la satisfacción del pago del impuesto de bienes inmuebles y las cuotas de la comunidad de propietarios del inmueble. Observa el certificado energético, las condiciones de accesibilidad, el tipo de edificación, el plan urbanístico de la zona, entre otros. Interpreta las cargas de los inmuebles, hipotecas y embargos. Obtiene las afecciones urbanísticas del inmueble. Negocia las condiciones de la operación de comercialización inmobiliaria. Resuelve las dudas, incertidumbres e inseguridades de las partes objeto de la intermediación inmobiliaria. Efectúa la aceptación de las condiciones de la operación por el propietario y demandante, formalizando un documento por escrito de reserva de compra o de alquiler. Transmite el rechazo de las condiciones por una de las partes, a la otra. Supervisa el compromiso acordado entre las partes. Formaliza el compromiso de compra o alquiler. Asegura la protección a la clientela en la comercialización de productos inmobiliarios, detallando las particularidades del contrato, pero comete ciertas irregularidades que no alteran el resultado final.</i></p>
2	<p><i>Para examinar las condiciones jurídicas del inmueble y mediar entre las partes en el proceso de comercialización inmobiliaria, interpreta la información del inmueble. Compara la información contenida en la documentación y/o escritura del inmueble, analizando la nota registral y/o fuentes de organismos oficiales. Deduce los gravámenes, cargas, embargos, hipotecas u otras afecciones de la finca o inmueble. Comunica las divergencias, errores, faltas o irregularidades en la titularidad o en las cargas del inmueble. Verifica la satisfacción del pago del impuesto de bienes inmuebles y las cuotas de la comunidad de propietarios del inmueble. Observa el certificado energético, las condiciones de accesibilidad, el tipo de edificación, el plan urbanístico de la zona, entre otros. Interpreta las cargas de los inmuebles, hipotecas y embargos. Obtiene las afecciones urbanísticas del inmueble. Negocia las condiciones de la operación de comercialización inmobiliaria. Resuelve las dudas, incertidumbres e inseguridades de las partes objeto de la intermediación inmobiliaria. Efectúa la aceptación de las condiciones de la operación por el propietario y demandante, formalizando un documento por escrito de reserva de compra o de alquiler. Transmite el rechazo de las condiciones por una de las partes, a la otra. Supervisa el compromiso acordado entre las partes. Formaliza el compromiso de compra o alquiler. Asegura la protección a la clientela en la comercialización de productos inmobiliarios, detallando las particularidades del contrato, pero comete ciertas irregularidades que alteran el resultado final.</i></p>
1	<p><i>No examina las condiciones jurídicas del inmueble ni media entre las partes en el proceso de comercialización inmobiliaria.</i></p>

Nota: el umbral de desempeño competente corresponde a la descripción establecida en el número 3 de la escala.

Escala B

4	<p><i>Para asesorar sobre gastos, obligaciones, beneficios fiscales, entre otros, comunica las obligaciones tributarias generadas por la operación inmobiliaria y plazos disponibles para su satisfacción. Identifica los beneficios fiscales de la reinversión en inmuebles y las subvenciones a la compraventa y/o alquiler. Calcula los tributos que gravan las operaciones inmobiliarias: Impuesto sobre transmisiones patrimoniales ITP, impuesto sobre el valor añadido IVA, impuesto sobre actos jurídicos documentados AJD, entre otros. Comunica la obligación y plazos de pago de los impuestos y de la plusvalía generada por el inmueble en la transmisión. Calcula los gastos de formalización de la operación inmobiliaria. Transmite el reparto de los costes extraordinarios de la operación inmobiliaria a las partes.</i></p>
3	<p><i>Para asesorar sobre gastos, obligaciones, beneficios fiscales, entre otros, comunica las obligaciones tributarias generadas por la operación inmobiliaria y plazos disponibles para su satisfacción. Identifica los beneficios fiscales de la reinversión en inmuebles y las subvenciones a la compraventa y/o alquiler. Calcula los tributos que gravan las operaciones inmobiliarias: Impuesto sobre transmisiones patrimoniales ITP, impuesto sobre el valor añadido IVA, impuesto sobre actos jurídicos documentados AJD, entre otros. Comunica la obligación y plazos de pago de los impuestos y de la plusvalía generada por el inmueble en la transmisión. Calcula los gastos de formalización de la operación inmobiliaria. Transmite el reparto de los costes extraordinarios de la operación inmobiliaria a las partes, pero comete ciertas irregularidades que no alteran el resultado final.</i></p>
2	<p><i>Para asesorar sobre gastos, obligaciones, beneficios fiscales, entre otros, comunica las obligaciones tributarias generadas por la operación inmobiliaria y plazos disponibles para su satisfacción. Identifica los beneficios fiscales de la reinversión en inmuebles y las subvenciones a la compraventa y/o alquiler. Calcula los tributos que gravan las operaciones inmobiliarias: Impuesto sobre transmisiones patrimoniales ITP, impuesto sobre el valor añadido IVA, impuesto sobre actos jurídicos documentados AJD, entre otros. Comunica la obligación y plazos de pago de los impuestos y de la plusvalía generada por el inmueble en la transmisión. Calcula los gastos de formalización de la operación inmobiliaria. Transmite el reparto de los costes extraordinarios de la operación inmobiliaria a las partes, pero comete ciertas irregularidades que alteran el resultado final.</i></p>
1	<p><i>No asesora sobre gastos, obligaciones, beneficios fiscales, entre otros.</i></p>

Nota: el umbral de desempeño competente corresponde a la descripción establecida en el número 3 de la escala.

Escala C

4	<p><i>Para Asesorar a la clientela previa obtención de la acreditación ICI (Informador de Crédito Inmobiliario) y prestar servicios de asesoramiento en la comercialización de inmuebles, interpreta las características y requisitos de las ofertas de las entidades financieras on-line y off-line. Obtiene la información personal del cliente. Comunica las condiciones de acceso a la modalidad de financiación o aval bancario para la operación. Calcula la capacidad de asumir deudas por la clientela. Comunica las alternativas de financiación de la operación inmobiliaria atendiendo a las</i></p>
---	---

3	<p><i>entidades de crédito que las ofertan, a la clientela. Identifica los derechos y obligaciones de las partes en la operación inmobiliaria y el mediador de la misma. Asesora a las partes. Tramita el cierre de la operación. Valora el inmueble. Efectúa el asesoramiento a las partes.</i></p> <p><i>Para Asesorar a la clientela previa obtención de la acreditación ICI (Informador de Crédito Inmobiliario) y prestar servicios de asesoramiento en la comercialización de inmuebles, interpreta las características y requisitos de las ofertas de las entidades financieras on-line y off-line. Obtiene la información personal del cliente. Comunica las condiciones de acceso a la modalidad de financiación o aval bancario para la operación. Calcula la capacidad de asumir deudas por la clientela. Comunica las alternativas de financiación de la operación inmobiliaria atendiendo a las entidades de crédito que las ofertan, a la clientela. Identifica los derechos y obligaciones de las partes en la operación inmobiliaria y el mediador de la misma. Asesora a las partes. Tramita el cierre de la operación. Valora el inmueble. Efectúa el asesoramiento a las partes, pero comete ciertas irregularidades que no alteran el resultado final.</i></p>
2	<p><i>Para Asesorar a la clientela previa obtención de la acreditación ICI (Informador de Crédito Inmobiliario) y prestar servicios de asesoramiento en la comercialización de inmuebles, interpreta las características y requisitos de las ofertas de las entidades financieras on-line y off-line. Obtiene la información personal del cliente. Comunica las condiciones de acceso a la modalidad de financiación o aval bancario para la operación. Calcula la capacidad de asumir deudas por la clientela. Comunica las alternativas de financiación de la operación inmobiliaria atendiendo a las entidades de crédito que las ofertan, a la clientela. Identifica los derechos y obligaciones de las partes en la operación inmobiliaria y el mediador de la misma. Asesora a las partes. Tramita el cierre de la operación. Valora el inmueble. Efectúa el asesoramiento a las partes, pero comete ciertas irregularidades que alteran el resultado final.</i></p>
1	<p><i>No asesorar a la clientela previa obtención de la acreditación ICI (Informador de Crédito Inmobiliario) ni presta servicios de asesoramiento en la comercialización de inmuebles.</i></p>

Nota: el umbral de desempeño competente corresponde a la descripción establecida en el número 3 de la escala.

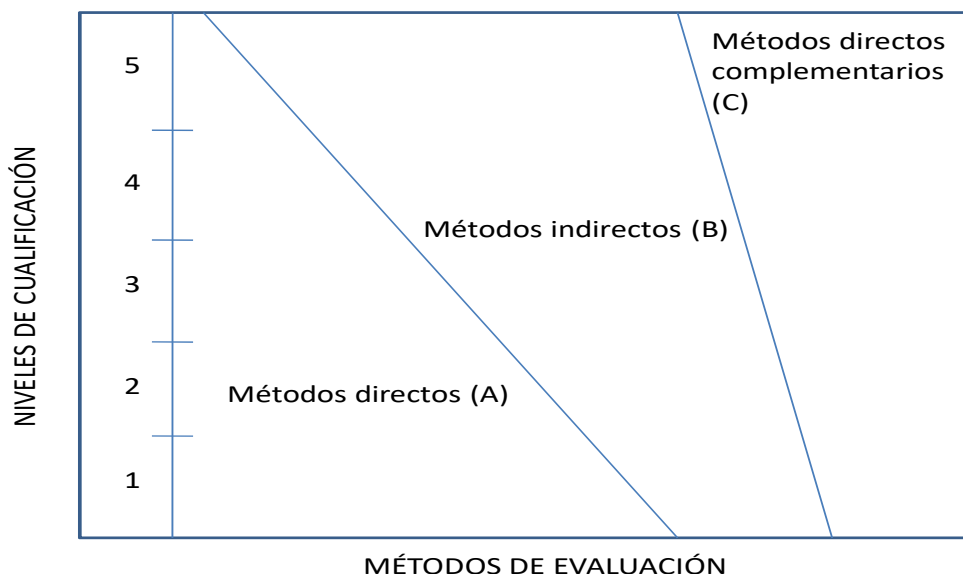
2. MÉTODOS DE EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA Y ORIENTACIONES PARA LAS COMISIONES DE EVALUACIÓN Y EVALUADORES/AS.

La selección de métodos de evaluación que deben realizar las Comisiones de Evaluación será específica para cada persona candidata, y dependerá fundamentalmente de tres factores: nivel de cualificación de la unidad de competencia, características personales de la persona candidata y evidencias de competencia indirectas aportadas por la misma.

2.1. Métodos de evaluación y criterios generales de elección.

Los métodos que pueden ser empleados en la evaluación de la competencia profesional adquirida por las personas a través de la experiencia laboral, y vías no formales de formación son los que a continuación se relacionan:

- a) **Métodos indirectos:** Consisten en la valoración del historial profesional y formativo de la persona candidata; así como en la valoración de muestras sobre productos de su trabajo o de proyectos realizados. Proporcionan evidencias de competencia inferidas de actividades realizadas en el pasado.
- b) **Métodos directos:** Proporcionan evidencias de competencia en el mismo momento de realizar la evaluación. Los métodos directos susceptibles de ser utilizados son los siguientes:
- Observación en el puesto de trabajo (A).
 - Observación de una situación de trabajo simulada (A).
 - Pruebas de competencia profesional basadas en las situaciones profesionales de evaluación (C).
 - Pruebas de habilidades (C).
 - Ejecución de un proyecto (C).
 - Entrevista profesional estructurada (C).
 - Preguntas orales (C).
 - Pruebas objetivas (C).



Fuente: Leonard Mertens (elaboración propia)

Como puede observarse en la figura anterior, en un proceso de evaluación que debe ser integrado (“holístico”), uno de los criterios de elección depende del nivel de cualificación de la UC. Como puede observarse, a menor nivel, deben priorizarse los métodos de observación en una situación de trabajo real o simulada, mientras que, a niveles superiores, debe priorizarse la utilización de métodos indirectos acompañados de entrevista profesional estructurada.

La consideración de las características personales de la persona candidata, debe basarse en el principio de equidad. Así, por este principio, debe priorizarse la selección de aquellos métodos de carácter complementario que faciliten la generación de evidencias válidas. En este orden de ideas, nunca debe aplicarse una prueba de conocimientos de carácter escrito a una persona candidata a la que se le aprecien dificultades de expresión escrita, ya sea por razones basadas en el desarrollo de las competencias básicas o factores de integración cultural, entre otras. Una conversación profesional que genere confianza sería el método adecuado.

Por último, indicar que las evidencias de competencia indirectas debidamente contrastadas y valoradas, pueden incidir decisivamente, en cada caso particular, en la elección de otros métodos de evaluación para obtener evidencias de competencia complementarias.

2.2. Orientaciones para las Comisiones de Evaluación y Evaluadores.

- a) Cuando la persona candidata justifique sólo formación no formal y no tenga experiencia en el proceso de Asistir en la mediación y tramitación

legal, fiscal y financiera de operaciones inmobiliarias, se le someterá, al menos, a una prueba profesional de evaluación y a una entrevista profesional estructurada sobre la dimensión relacionada con el "saber" y "saber estar" de la competencia profesional.

- b) En la fase de evaluación siempre se deben contrastar las evidencias indirectas de competencia presentadas por la persona candidata. Deberá tomarse como referente la UC, el contexto que incluye la situación profesional de evaluación, y las especificaciones de los "saberes" incluidos en las dimensiones de la competencia. Se recomienda utilizar una entrevista profesional estructurada.
- c) Si se evalúa a la persona candidata a través de la observación en el puesto de trabajo, se recomienda tomar como referente los logros expresados en las realizaciones profesionales considerando el contexto expresado en la situación profesional de evaluación.
- d) Si se aplica una prueba práctica, se recomienda establecer un tiempo para su realización, considerando el que emplearía un o una profesional competente, para que el evaluado trabaje en condiciones de estrés profesional.
- e) Por la importancia del "saber estar" recogido en la letra c) del apartado 1.1 de esta Guía, en la fase de evaluación se debe comprobar la competencia de la persona candidata en esta dimensión particular, en los aspectos considerados.
- f) Esta Unidad de Competencia es de nivel "X" y sus competencias conjugan básicamente destrezas cognitivas y actitudinales. Por las características de estas competencias, la persona candidata ha de movilizar fundamentalmente sus destrezas cognitivas aplicándolas de forma competente a múltiples situaciones y contextos profesionales. Por esta razón, se recomienda que la comprobación de lo explicitado por la persona candidata se complemente con una prueba de desarrollo práctico, que tome como referente las actividades de la situación profesional de evaluación, todo ello con independencia del método de evaluación utilizado. Esta prueba se planteará sobre un contexto definido que permita evidenciar las citadas competencias, minimizando los recursos y el tiempo necesario para su realización, e implique el cumplimiento de las normas de seguridad, prevención de riesgos laborales y medioambientales requeridas.
- g) Si se utiliza la entrevista profesional para comprobar lo explicitado por la persona candidata se tendrán en cuenta las siguientes recomendaciones:



Se estructurará la entrevista a partir del análisis previo de toda la documentación presentada por la persona candidata, así como de la información obtenida en la fase de asesoramiento y/o en otras fases de la evaluación.

La entrevista se concretará en una lista de cuestiones claras, que generen respuestas concretas, sobre aspectos que han de ser explorados a lo largo de la misma, teniendo en cuenta el referente de evaluación y el perfil de la persona candidata. Se debe evitar la improvisación.

El evaluador o evaluadora debe formular solamente una pregunta a la vez dando el tiempo suficiente de respuesta, poniendo la máxima atención y neutralidad en el contenido de las mismas, sin enjuiciarlas en ningún momento. Se deben evitar las interrupciones y dejar que la persona candidata se comunique con confianza, respetando su propio ritmo y solventando sus posibles dificultades de expresión.

Para el desarrollo de la entrevista se recomienda disponer de un lugar que respete la privacidad. Se recomienda que la entrevista sea grabada mediante un sistema de audio vídeo previa autorización de la persona implicada, cumpliéndose la ley de protección de datos.