



PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN PARA LAS TRABAJADORAS Y TRABAJADORES

UNIDAD DE COMPETENCIA

“UC0810_3: Concertar el encargo de intermediación inmobiliaria”

LEA ATENTAMENTE LAS INSTRUCCIONES

Conteste a este cuestionario de **FORMA SINCERA**. La información recogida en él tiene **CARÁCTER RESERVADO**, al estar protegida por lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal.

Su resultado servirá solamente para ayudarle, **ORIENTÁNDOLE** en qué medida posee la competencia profesional de la “UC0810_3: Concertar el encargo de intermediación inmobiliaria”.

No se preocupe, con independencia del resultado de esta autoevaluación, Ud. **TIENE DERECHO A PARTICIPAR EN EL PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN**, siempre que cumpla los requisitos de la convocatoria.

Nombre y apellidos del trabajador/a: NIF:	Firma:
Nombre y apellidos del asesor/a: NIF:	Firma:

INSTRUCCIONES CUMPLIMENTACIÓN DEL CUESTIONARIO:

Las actividades profesionales aparecen ordenadas en bloques desde el número 1 en adelante. Cada uno de los bloques agrupa una serie de actividades más simples (subactividades) numeradas con 1.1., 1.2.,..., en adelante.

Lea atentamente la actividad profesional con que comienza cada bloque y a continuación las subactividades que agrupa. Marque con una cruz, en los cuadrados disponibles, el indicador de autoevaluación que considere más ajustado a su grado de dominio de cada una de ellas. Dichos indicadores son los siguientes:

1. No sé hacerlo.
2. Lo puedo hacer con ayuda.
3. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda.
4. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda, e incluso podría formar a otro trabajador o trabajadora.

1: Prospectar la cartera de inmuebles, aplicando técnicas de búsqueda, para obtener información del mercado inmobiliario.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
1.1: Analizar la estrategia de la organización, respecto a la cartera de inmuebles existente, identificando el segmento del mercado al que se va a dirigir.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.2: Localizar los inmuebles, aplicando técnicas de prospección inmobiliaria: webs, redes sociales, buzoneo, portales inmobiliarios, prensa, entre otros, utilizando acciones de marketing directo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.3: Obtener los datos de los inmuebles prospectados: características, tipo de edificación, situación, dirección, entre otros, directamente de los propietarios.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.4: Gestionar el tratamiento de la información sobre los inmuebles prospectados, utilizando programas de gestión de la clientela.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.5: Efectuar la captación de inmuebles, contactando con los propietarios, utilizando nuevos canales de comunicación: mensajería instantánea, redes sociales (RSS), anuncios publicitarios (banners), entre otros, aplicando técnicas de marketing digital.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2: Analizar los inmuebles prospectados, contactando con testigos de zona para concertar una visita.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4

2: Analizar los inmuebles prospectados, contactando con testigos de zona para concertar una visita.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
2.1: Efectuar las campañas de captación a los propietarios de los inmuebles, atendiendo a la lista de inmuebles prospectados, utilizando canales de comunicación: teléfono, correo electrónico, mensajería instantánea, presencialidad, entre otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.2: Contactar los propietarios de los inmuebles prospectados, utilizando técnicas de atención personalizada, favoreciendo un clima de confianza profesional.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.3: Concertar la entrevista personal con el propietario, programando una fecha y hora determinada en el inmueble, analizando la información del inmueble y de los propietarios.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.4: Efectuar la visita al inmueble, utilizando un argumentario de ventas inmobiliarias, fotografiando las estancias, analizando las características técnicas, elementos diferenciadores, reparaciones necesarias, entre otras.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3: Conseguir el encargo de intermediación inmobiliaria en el proceso de venta o alquiler, aplicando técnicas de captación, para aumentar la cartera de clientela.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
3.1: Presentar la persona agente comercial inmobiliario ante la clientela, identificándose, entregando tarjeta de visita, folletos promocionales, entre otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.2: Detectar las demandas y necesidades de la clientela mediante preguntas, observando aspectos de la comunicación no verbal, identificando la capacidad financiera, la urgencia de venta o alquiler, entre otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.3: Analizar las características y el estado de conservación del inmueble, cumplimentando la hoja de peritaje.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.4: Obtener las medidas y dimensiones del inmueble, comprobando la documentación registral, comprobándolas con un medidor láser.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.5: Tratar las imágenes tomadas del inmueble, utilizando programas informáticos de diseño gráfico, con autorización del propietario.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3: Conseguir el encargo de intermediación inmobiliaria en el proceso de venta o alquiler, aplicando técnicas de captación, para aumentar la cartera de clientela.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4

4: Estimar el valor de mercado de los inmuebles, considerando su situación, las características y los testigos de zona, entre otros, para fijar el precio de venta o renta de alquiler de acuerdo con el propietario.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
4.1: Analizar los valores y características de los inmuebles de la zona de influencia, consultando portales inmobiliarios, diferenciando: precio, superficie, año de construcción, estado de conservación, características de distribución, calidades, instalaciones, anexos - garaje, trastero u otros- tipología de vivienda - libre, de protección oficial (VPO), entre otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.2: Comprobar el estado de conservación del inmueble, comparando con los inmuebles de la zona de influencia, identificando diferencias y similitudes entre ellas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.3: Detectar las cargas, gravámenes o afecciones del inmueble, analizando los documentos aportados por el propietario y la nota simple del Registro de la Propiedad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.4: Estimar el valor del inmueble - precio de venta o renta de alquiler -, considerando: la superficie, año de construcción, estado de conservación, características de distribución, calidades, entre otras.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.5: Identificar el precio tasado o renta máxima en regímenes de Viviendas de Protección Oficial (VPO), consultando el certificado expedido por los organismos oficiales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.6: Aplicar los métodos para la actualización de la renta del inmueble, utilizando datos del IPC (Índice de Precios al Consumo).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.7: Obtener el informe de valoración del inmueble, utilizando programas de tasación, con los datos obtenidos del peritaje, advirtiendo la validez y variaciones del mismo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5: Prestar servicios de intermediación inmobiliaria de calidad, empleando técnicas de negociación, respetando el código deontológico del sector, para comercializar inmuebles.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
5.1: Responder las preguntas y objeciones de la clientela a las alternativas de contratación, favoreciendo un clima de mutua confianza, aplicando técnicas de refutación de objeciones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.2: Presentar las alternativas de mediación, honorarios, comisiones, entre otros, a la clientela, utilizando argumentos de captación, de acuerdo al código deontológico en materia de intermediación inmobiliaria.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.3: Pacta el precio o renta de salida del inmueble con la clientela, atendiendo al informe de valoración, determinando las condiciones del contrato de intermediación.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.4: Valorar la adecuación del encargo de mediación, atendiendo a las características del inmueble y la urgencia de venta o alquiler de la clientela, descartando aquellos encargos que no cumplan con los requisitos de captación.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.5: Complimentar el formulario del encargo de mediación con la clientela, verificando los datos de ambas partes - clientela y agencia - las características y precio del inmueble, la exclusividad, la renovación, los honorarios del servicio de intermediación, entre otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.6: Formalizar el contrato de encargo de intermediación inmobiliaria y/o la autorización de comercialización, con la firma de ambas partes, respetando el código deontológico del sector.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.7: Garantizar la protección a la clientela ofreciendo información veraz del inmueble, siguiendo las recomendaciones oficiales en materia de consumo en caso de vivienda nueva, compra sobre plano o arrendamiento.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.8: Elaborar la ficha del inmueble captado, recogiendo la información de las partes, plasmando el acuerdo alcanzado, respetando el código deontológico del sector.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
--	-------------------------------	--	--	--

6: Ofrecer un servicio honesto a la clientela, respetando las normas de conducta morales, actualizando los códigos deontológicos de intermediación inmobiliaria.	1	2	3	4
6.1: Tratar la información obtenida durante la prospección, entrevista de captación y encargo de intermediación, respetando la normativa sobre protección de datos personales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.2: Incorporar los datos del inmueble recogidos en la hoja de peritaje a la base de datos en el sistema de gestión de inmuebles, aumentando la cartera de la clientela.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.3: Facilitar la información sobre la situación real del inmueble: estado de conservación, reformas, vecindario, comunidad de propietarios, salubridad, mantenimiento, entre otros, a la parte compradora o arrendataria, evitando omitir datos relevantes en la operación de alquiler o venta.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.4: Efectuar el proceso de selección de las personas compradoras y/o arrendatarias, atendiendo a criterios de solvencia económica, no pudiendo ser discriminados por razón de sexo, estado civil, edad, origen racial o étnico, nacionalidad, condición social, religión o convicciones, afiliación sindical u orientación sexual, así como por razón de su lengua.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.5: Elaborar la publicidad, folletos, cartelería, banners, rotulación e impresos, entre otros, utilizando lenguaje igualitario y no discriminatorio, contemplando la nueva tipología de unidad familiar.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>