



## PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES

**CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: GESTIÓN COMERCIAL  
INMOBILIARIA**

**Código: COM650\_3**

**NIVEL: 3**

### CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN PARA LAS TRABAJADORAS Y TRABAJADORES

#### UNIDAD DE COMPETENCIA

**“UC0810\_3: Captar y 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: Captar y 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:

Cada **actividad profesional principal (APP)** se compone de **varias actividades profesionales secundarias (APS)**.

Lea atentamente cada APP y a continuación sus APS. En cada APS marque con una cruz el indicador de autoevaluación que considere más ajustado a su grado de dominio de las APS. 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.

<b>APP1:</b> <i>Obtener información de los posibles inmuebles a comercializar, prospectando el segmento de mercado objetivo.</i>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS1.1: Identificar el segmento de mercado de inmuebles a prospectar, según la estrategia y el posicionamiento de la organización, teniendo en cuenta la demanda detectada.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.2: Identificar los inmuebles con las características establecidas por la organización, aplicando técnicas de prospección proactiva/reactiva.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.3: Obtener los datos básicos de los inmuebles a prospectar directamente del propietario, a través de terceros, u otros medios.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.4: Archivar los datos básicos de los inmuebles prospectados registrándolos en una aplicación o sistema de gestión comercial inmobiliaria.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

<b>APP2:</b> <i>Contactar con el propietario/cliente potencial organizando la campaña de captación.</i>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS2.1: Organizar la campaña concreta de captación de los propietarios/clientes de los inmuebles prospectados, estableciendo el número de contactos por día, el medio a utilizar u otros aspectos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.2: Contactar con los propietarios/clientes del inmueble, por los medios establecidos, personalizando el encuentro siempre que sea posible.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



<b>APP2:</b> Contactar con el propietario/cliente potencial organizando la campaña de captación.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS2.3: Concertar la entrevista personal con el propietario/cliente, estableciendo lugar, día u otros aspectos del contacto posterior, utilizando técnicas de persuasión y argumentación.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

<b>APP3:</b> Efectuar la entrevista personal de captación con el propietario/cliente, obteniendo información del inmueble visitado.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS3.1: Seleccionar los medios y materiales a usar en la entrevista, de acuerdo con la lista de materiales para la captación utilizada en la empresa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.2: Presentarse al propietario/cliente de acuerdo a las fórmulas y pautas de educación y cortesía y haciendo entrega de la tarjeta de visita, folletos promocionales u otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.3: Explicitar las necesidades, en venta, renta u otras, del propietario/cliente del inmueble mediante el sistema de preguntas y escucha activa establecidas en la organización.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.4: Anotar el estado y características físicas del inmueble visitado desplazándose por la vivienda y su entorno.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.5: Efectuar el croquis acotado del inmueble observando la distribución y tomando las medidas de longitud de sus elementos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.6: Tomar imágenes fijas o en movimiento, del inmueble con ayuda de medios digitales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.7: Dibujar el plano del inmueble ya visitado con ayuda de herramientas o sistemas de dibujo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

<b>APP4:</b> Estimar el valor en venta y/o en renta de un inmueble utilizando métodos de valoración habituales y/o las fuentes de información, oficiales y no oficiales, del mercado inmobiliario.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS4.1: Establecer los valores y características de mercado de otros inmuebles similares consultando fuentes de precios propias y ajenas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



<b>APP4:</b> Estimar el valor en venta y/o en renta de un inmueble utilizando métodos de valoración habituales y/o las fuentes de información, oficiales y no oficiales, del mercado inmobiliario.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS4.2: Comparar las características y estado de conservación del inmueble objeto de análisis con las de los inmuebles testigo encontrados, identificando sus diferencias y similitudes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.3: Identificar los distintos tipos de valores que según sea la finalidad de la tasación puede tener un mismo inmueble, de acuerdo a las normas de valoración vigentes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.4: Tasar el valor en venta o en renta de un inmueble utilizando métodos de valoración de mercado reconocidos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.5: Determinar el precio de venta o renta oficial de un inmueble de acuerdo con la legislación de protección oficial que le sea aplicable.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.6: Actualizar la renta anual de un inmueble mediante el sistema de cálculo, índices y condiciones de revisión, previstos en el contrato inicial.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.7: Redactar el informe de valoración de un inmueble conteniendo los datos obtenidos de la evaluación del mercado inmobiliario de la zona de influencia y las posibles variaciones en el mismo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.8: Entregar el informe de valoración a los mandos superiores de la empresa a través de los medios correspondientes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

<b>APP5:</b> Obtener el encargo de mediación mediante la firma del propietario/cliente en la hoja del encargo de trabajo.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS5.1: Exponer al propietario/cliente las condiciones, capacidades y servicios de la agencia inmobiliaria, resaltando las ventajas de la contratación.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.2: Tratar las objeciones manifestadas por el propietario/cliente potencial con ayuda del sistema de tratamiento de objeciones vigente en la empresa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.3: Calificar las situaciones del encargo de captación en aceptable o rechazable, según cumplan o no con los requisitos de captación pre-establecidos en la organización.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



<b>APP5: Obtener el encargo de mediación mediante la firma del propietario/cliente en la hoja del encargo de trabajo.</b>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS5.4: Acordar con el propietario/cliente el precio de salida del inmueble, en venta o renta, de acuerdo con el valor de mercado más probable.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.5: Cumplimentar el formulario adecuado al tipo de encargo al que se ha llegado con el propietario/cliente, verificando el acuerdo en todos sus aspectos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.6: Ratificar el encargo de trabajo o autorización que se haya obtenido del propietario/cliente, mediante la firma por duplicado del documento acordado.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.7: Explicitar, si se puede, el proceso de contacto posterior con el propietario/cliente estableciendo la forma y circunstancias del nuevo contacto.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.8: Proporcionar al propietario/cliente información sobre el entorno de seguridad que conlleva el encargo recibido, mediante la documentación prescrita para ello.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.9: Elaborar la ficha del producto inmobiliario captado de acuerdo con los criterios establecidos por la organización.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.10: Archivar la documentación generada en el proceso de encargo utilizando una aplicación o sistema de gestión comercial inmobiliaria.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

<b>APP6: Efectuar el seguimiento del encargo inicial informando al propietario/cliente de los resultados de la gestión comercial de su inmueble.</b>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS6.1: Archivar la información de todas las actividades desarrolladas para el éxito de la operación, registrándola en una aplicación o sistema de gestión comercial inmobiliaria.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.2: Obtener información acerca del desarrollo de la comercialización del inmueble encargado, extrayéndola del sistema de gestión de inmuebles.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



<b>APP6: Efectuar el seguimiento del encargo inicial informando al propietario/cliente de los resultados de la gestión comercial de su inmueble.</b>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS6.3: Comunicar al propietario/cliente propietario toda la información de las actividades desarrolladas para el éxito de la operación, detallando acciones de promoción, visitas realizadas con clientes interesados u otras.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.4: Comunicar al propietario/cliente la conveniencia, si ese fuese el caso, de modificar el encargo-acuerdo inicial, de acuerdo con la forma y circunstancias pactadas para ello.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.5: Formalizar, en su caso, con el propietario la modificación del encargo adecuándolo a las nuevas circunstancias de mercado.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.6: Difundir entre todos los interesados las modificaciones introducidas en el encargo, resaltando los principales cambios.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.7: Dar de baja al inmueble, en caso de venta, alquiler o fin del encargo, estudiando las causas de éxito o fracaso que la han causado y registrándola en una aplicación o sistema de gestión comercial inmobiliaria.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>