



PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN PARA LAS TRABAJADORAS Y TRABAJADORES

ESTÁNDAR DE COMPETENCIAS PROFESIONALES “ECP1701_3: Asistir en la mediación y tramitación legal, fiscal y financiera de operaciones inmobiliarias”

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 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales.

Su resultado servirá solamente para ayudarle, **ORIENTÁNDOLE** en qué medida posee la competencia profesional del "ECP1701_3: Asistir en la mediación y tramitación legal, fiscal y financiera de operaciones inmobiliarias".

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

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: 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.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
1.1: Interpretar la información del inmueble: datos registrales, titularidad, capacidad jurídica de los titulares, representación, clasificación, características, entre otras, analizando la documentación y/o escritura de propiedad solicitada al cliente o propietario.	☐	☐	☐	☐
1.2: Contrastar la información contenida en la documentación y/o escritura del inmueble, analizando la nota registral y/o fuentes de organismos oficiales, detectando errores, divergencias e irregularidades.	☐	☐	☐	☐
1.3: Deducir los gravámenes, cargas, embargos, hipotecas u otras afecciones de la finca o inmueble, examinando la documentación proporcionada por el Registro de la Propiedad y/o aportada por el propietario o representante autorizado.	☐	☐	☐	☐
1.4: Comunicar las divergencias, errores, faltas o irregularidades en la titularidad o en las cargas del inmueble, informando al propietario sobre las alternativas y posibilidades de subsanación.	☐	☐	☐	☐
1.5: Verificar la satisfacción del pago del impuesto de bienes inmuebles y las cuotas de la comunidad de propietarios del inmueble, 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: 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.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
1.6: Analizar el certificado energético, las condiciones de accesibilidad, el tipo de edificación, el plan urbanístico de la zona, entre otros, valorando su repercusión en el precio de tasación del inmueble.	☐	☐	☐	☐
1.7: Interpretar las cargas de los inmuebles, hipotecas y embargos, en su caso, valorando acciones que no impidan la operación de comercialización del inmueble: subrogación, modificaciones hipotecarias, derechos de terceros, fincas litigiosas, entre otras.	☐	☐	☐	☐
1.8: Obtener las afecciones urbanísticas del inmueble, en su caso, 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.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
2.1: Negociar las condiciones de la operación de comercialización inmobiliaria, conciliando los intereses de las partes, definiendo estrategias de negociación cooperativas ventajosas para ambos.	☐	☐	☐	☐
2.2: Resolver las dudas, incertidumbres e inseguridades de las partes objeto de la intermediación inmobiliaria, analizando la documentación de la operación de comercialización inmobiliaria.	☐	☐	☐	☐
2.3: Efectuar la aceptación de las condiciones de la operación por el propietario y demandante: económicas, plazos, firma, entre otros, 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: Transmitir el rechazo de las condiciones por una de las partes, a la otra, asegurando que ambos tengan información actualizada y puntual del estado	☐	☐	☐	☐

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.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
de tramitación de la operación de comercialización inmobiliaria.				
2.5: Supervisar el compromiso acordado entre las partes, 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: Formalizar el compromiso de compra o alquiler, firmando el contrato inicial de reserva, señal o contrato de arras, entre otros.	☐	☐	☐	☐
2.7: Asegurar la protección a la clientela en la comercialización de productos inmobiliarios, 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.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
3.1: Comunicar las obligaciones tributarias generadas por la operación inmobiliaria y plazos disponibles para su satisfacción, de forma escrita a las partes, atendiendo a la operación inmobiliaria.	☐	☐	☐	☐
3.2: Identificar los beneficios fiscales de la reinversión en inmuebles y las subvenciones a la compraventa y/o alquiler, comunicando los trámites a seguir para su obtención.	☐	☐	☐	☐
3.3: Calcular 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, atendiendo a la base imponible, tipo impositivo, área geográfica, respetando la normativa fiscal aplicable.	☐	☐	☐	☐
3.4: Comunicar la obligación y plazos de pago de los impuestos y de la plusvalía generada por el inmueble en la transmisión, a la parte vendedora, gestionando su pago.	☐	☐	☐	☐

3: Asesorar sobre gastos, obligaciones, beneficios fiscales, entre otros, mediando entre las partes para cerrar la operación inmobiliaria.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
3.5: Calcular los gastos de formalización de la operación inmobiliaria, 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: Transmitir el reparto de los costes extraordinarios de la operación inmobiliaria 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.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
4.1: Interpretar las características y requisitos de las ofertas de las entidades financieras on-line y off-line, informando sobre las modalidades de financiación y las ofertas de las entidades financieras.	☐	☐	☐	☐
4.2: Obtener la información personal del cliente: vida laboral, nóminas, edad, avales, garantías reales, entre otras, analizando la documentación aportada por la clientela.	☐	☐	☐	☐
4.3: Comunicar las condiciones de acceso a la modalidad de financiación o aval bancario para la operación, aclarando las dudas a las partes implicadas con corrección técnica.	☐	☐	☐	☐
4.4: Calcular la capacidad de asumir deudas por la clientela, 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: Comunicar las alternativas de financiación de la operación inmobiliaria atendiendo a las entidades de crédito que las ofertan, 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.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
5.1: Identificar los derechos y obligaciones de las partes en la operación inmobiliaria y el mediador de la misma, informando sobre los derechos y obligaciones.	☐	☐	☐	☐
5.2: Asesorar las partes, 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: Tramitar el cierre de la operación, 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: Valorar el inmueble, 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: Efectuar el asesoramiento a las partes, evitando la ocultación de vicios del inmueble, aportando información veraz.	☐	☐	☐	☐