

Estándar de competencias profesionales

Asistir en la mediación y tramitación legal, fiscal y financiera de operaciones inmobiliarias

Familia Profesional	Comercio y Marketing
Nivel	3
Código	ECP1701_3
Estado	BOE
Publicación	RD 1021/2024

Competencia profesional

Elementos de la competencia

EC1 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.

IC1.1 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.

IC1.2 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.

IC1.3 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.

IC1.4 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.

IC1.5 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.

IC1.6 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.

IC1.7 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.

IC1.8 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.

EC2 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.

IC2.1 Las condiciones de la operación de comercialización inmobiliaria, se negocian, conciliando los intereses de las partes, definiendo estrategias de negociación cooperativas ventajosas para ambos.

IC2.2 Las dudas, incertidumbres e inseguridades de las partes objeto de la intermediación inmobiliaria se resuelven, analizando la documentación de la operación de comercialización inmobiliaria.

IC2.3 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.

IC2.4 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.

IC2.5 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.

IC2.6 El compromiso de compra o alquiler se formaliza, firmando el contrato inicial de reserva, señal o contrato de arras, entre otros.

IC2.7 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.

EC3 Asesorar sobre gastos, obligaciones, beneficios fiscales, entre otros, mediando entre las partes para cerrar la operación inmobiliaria.

IC3.1 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.

IC3.2 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.

IC3.3 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.

IC3.4 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.

IC3.5 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.

IC3.6 El reparto de los costes extraordinarios de la operación inmobiliaria se transmiten a las partes, identificando las obligaciones de cada una.

EC4 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.

IC4.1 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.

IC4.2 La información personal del cliente: vida laboral, nóminas, edad, avales, garantías reales, entre otras, se obtienen, analizando la documentación aportada por la clientela.

IC4.3 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.

IC4.4 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.

IC4.5 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.

EC5 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.

IC5.1 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.

IC5.2 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.

IC5.3 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.

IC5.4 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.

IC5.5 El asesoramiento a las partes se efectúa, evitando la ocultación de vicios del inmueble, aportando información veraz.

Contexto profesional

Ámbito profesional

Sectores productivos

Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes

Asesores inmobiliarios

Medios de producción

Material de oficina. Ordenadores personales, dispositivos móviles con conexión a redes locales y/o internet, equipos de telefonía fija y/o centralita virtual. Elementos informáticos periféricos (impresora, escáner, entre otros). Hosting local y/o en la nube. Canales de comunicación presencial y no presencial: telefonía, e-mail, navegadores de Internet e intranet, sistemas de ayuda a la navegación en Internet, sistemas de mensajería instantánea, sms, página web, mensajería instantánea, chatbots, e-commerce, chats, publicaciones digitales, redes sociales, u otros canales digitales. Planificación de Recursos Empresariales - ERP. Aplicaciones ofimáticas del TPV u otras de gestión de pequeños comercios. Aplicaciones ofimáticas generales: procesador de texto, hoja de cálculo, entre otras. Acceso a RRSS y a aplicaciones informáticas específicas del sector inmobiliario. Sistemas de gestión comercial de inmuebles (CRM) y de bases de datos. Aplicación de organización del trabajo y gestión de tareas (ERP). Aplicaciones de grandes volúmenes de datos (Big Data) e Inteligencia Artificial (IA). Internet de las Cosas (IoT).

Información utilizada o generada

Normativa aplicable en materia inmobiliaria, tributaria, urbanística y registral. Escrituras de propiedad. Recibos de impuestos de bienes inmuebles (IBI). Notas informativas registrales. Certificados de eficiencia energética. Certificados informes de evaluación del edificio (IEE). Cédulas de habitabilidad de primera y/o segunda ocupación. Licencia de primera o segunda ocupación. Certificados de administradores de fincas y/o presidente de comunidades de vecinos. Información de gravámenes, cargas, embargos, hipotecas u otras afecciones que tuviera la finca/inmueble. Información de las posibles afecciones urbanísticas, edificabilidad, servidumbre y permisos. Información sobre gastos notariales e inscripción registral. Información de las ofertas y modalidades de financiación de entidades financieras. Información de condiciones de avales bancarios. Información del cliente sobre ingresos acreditados, vida laboral, edad, avales y garantías reales. Información de expertos profesionales y/o registros públicos. Normativa sobre prevención de riesgos laborales. Normativa sobre publicidad y comercio electrónico. Normativa sobre resolución de conflictos en materia de consumo. Normativa sobre igualdad efectiva entre hombres y mujeres. Normativa sobre igualdad de oportunidades para las personas con discapacidad.