I.- Datos Generales

Código:	**Título:**
EC0110	Asesoría en comercialización de bienes inmuebles

Propósito del Estándar de Competencia:

Servir como referente para la evaluación y certificación de las personas que realizan la comercialización de bienes inmuebles, ya sea compra, venta y arrendamiento.

Asimismo, puede ser referente para el desarrollo de programas de capacitación y de formación basados en el Estándar de Competencia (EC).

Descripción del Estándar de Competencia
Estándar de Competencia dirigido a personas que deban contar con conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes necesarias para la comercialización de bienes inmuebles, con funciones que implican la captación de prospectos, la promoción de bienes y la selección de prospectos interesados. Incluyendo la muestra de los bienes y el cierre de operaciones inmobiliarias.

El presente Estándar de Competencia se fundamenta en criterios rectores de legalidad, competitividad, libre acceso, respeto, trabajo digno y responsabilidad social.

Comité de Gestión por Competencia que lo desarrolló:
Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, A.C.

Fecha de aprobación por el Comité Técnico del CONOCER:	**Fecha de publicación en el D.O.F:**
10/03/2011	26/08/2011

Periodo de revisión/actualización del EC:	**Tiempo de Vigencia del Certificado de competencia en este EC:**
5 años.	5 años

Ocupaciones relacionadas con este EC de acuerdo al Catálogo Nacional de Ocupaciones:

Módulo/Grupo Ocupacional

Vendedores Especializados

Ocupaciones asociadas:

Agente de Operaciones Comerciales

Agente de Ventas de Bienes Raíces

Ocupaciones no contenidas en el Catálogo Nacional de Ocupaciones y reconocidas en el Sector para este EC:

Clasificación según el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN):

Sector:
53 Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles
Subsector:

531 Servicios inmobiliarios
Rama:
5312 Inmobiliarias y corredores de bienes raíces
Subrama:
53121 Inmobiliarias y corredores de bienes raíces
Clase:
531210 Inmobiliarias y corredores de bienes raícesEE.UU

El presente Estándar de Competencia, una vez publicado en el Diario Oficial de la Federación se integrará en el Registro Nacional de Estándares de Competencia que opera el CONOCER a fin de facilitar su uso y consulta gratuita.

Empresas e Instituciones participantes en el desarrollo del EC

- Corporativo Lar S.A. de C.V.
- LC Consultoría Inmobiliaria
- Corp. Inmobiliaria Estrada S.C.
- EDYFICO S.A. de C.V.
- Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, A.C.

Relación con otros estándares de competencia

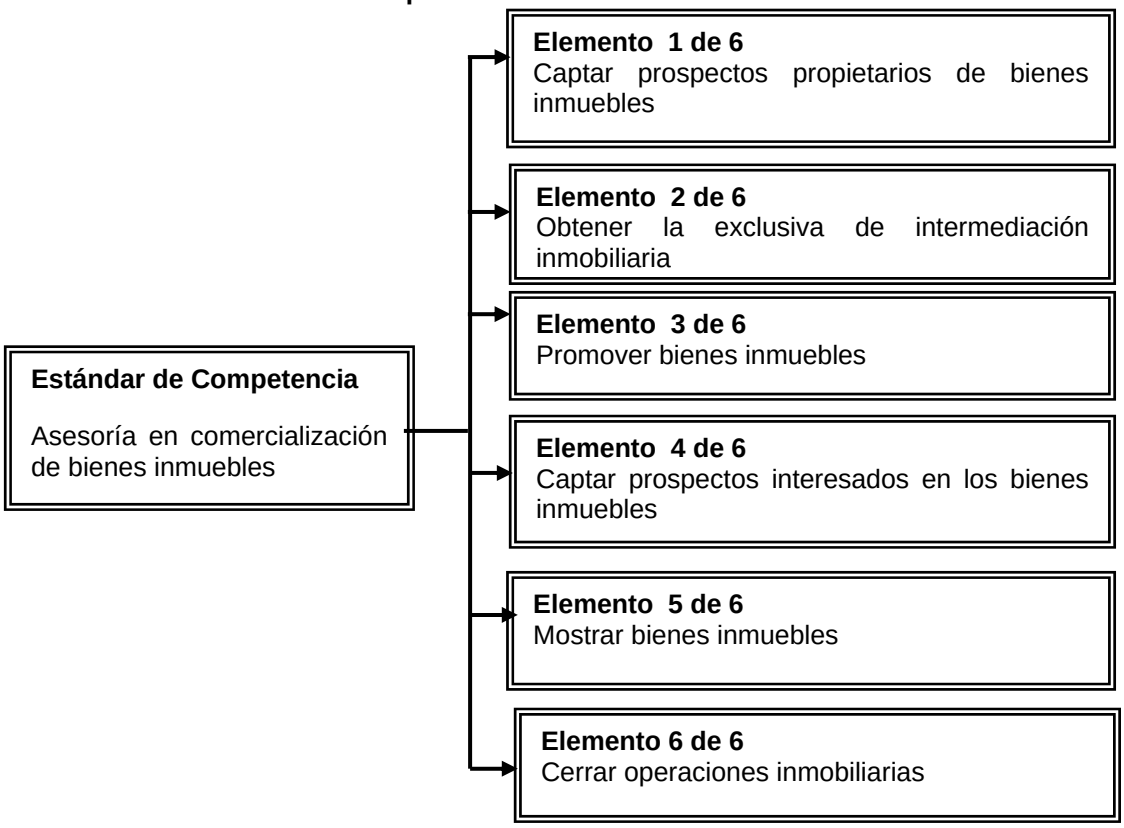
Estándares relacionados:

- NUSIM002.02 Asesoría en materia de crédito de vivienda

Duración estimada de la evaluación

- 2 horas en gabinete y 5 horas en campo, totalizando 7 horas

II.- Perfil del Estándar de Competencia



III.- Elementos que conforman el Estándar de Competencia

Referencia	Código	Título
1 de 6	E0430	Captar prospectos propietarios de bienes inmuebles

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:

DESEMPEÑOS

1. Brinda información sobre el servicio de intermediación inmobiliaria al prospecto propietario del bien inmueble:
   - En el primer contacto, y,
   - Utilizando un lenguaje común.

2. Pregunta las características del bien inmueble al prospecto propietario:
   - Abordando aspectos generales del mismo.

3. Solicita una cita al prospecto propietario del bien inmueble:
   - Acordando fecha, hora y lugar.

4. Ofrece sus servicios de intermediación inmobiliaria en la primera cita:
   - Presentando la conveniencia, beneficios y seguridad de trabajar con un profesional,
   - Utilizando la terminología acorde a la naturaleza del inmueble a comercializar, y,
   - Cuestionando al prospecto propietario sobre su interés y necesidad real para la contratación del servicio.

5. Solicita al prospecto propietario la documentación e información mínima necesaria del bien inmueble:
   - Especificando qué se requiere para acreditar el mismo y obtener la opinión de valor.

6. Pregunta al prospecto propietario:
   - El régimen de propiedad del bien inmueble, y,
   - Su régimen matrimonial.

La persona es competente cuando obtiene los siguientes:

PRODUCTOS

1. La hoja de información del bien inmueble requisitada:
   - Incluye servicios e infraestructura de la zona,
   - Contiene ubicación, croquis de localización, materiales de construcción utilizados, instalaciones especiales, estado de conservación y distribución del inmueble, y,
   - Especifica la situación legal del inmueble y documentación con la que cuenta.

La persona es competente cuando posee los siguientes:

CONOCIMIENTOS	NIVEL
1. Medios para detectar bienes inmuebles en venta/renta.	Conocimiento

ACTITUDES / HÁBITOS / VALORES

1. Iniciativa: La manera en que realiza acciones para resolver cualquier situación que permita la captación de prospectos propietarios.
2. Tolerancia: La manera en que muestra ecuanimidad en el trato con propietarios difíciles.
3. Perseverancia: La manera en que insiste hasta lograr la captación de prospectos propietarios.

GLOSARIO

1.Captar : Conseguir prospectos propietarios e interesados en los bienes inmuebles para compraventa/arrendamiento

2. Prospecto propietario : Persona física o moral que puede constituirse como probable cliente ya sea como vendedor o arrendador de un bien inmueble

Referencia	Código	Título
2 de 6	E0431	Obtener la exclusiva de intermediación inmobiliaria:

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:

DESEMPEÑOS

1. Vende el servicio de intermediación en exclusiva:
   - Especificando los derechos y obligaciones de las partes contratantes,
   - Explicando la vigencia del servicio de intermediación inmobiliaria,
   - Mencionando que la selección de los prospectos compradores/arrendatarios es previa a la visita del inmueble,
   - Ofreciendo experiencia en la negociación, seguimiento de la gestión hasta la entrega del bien inmueble, contratos elaborados por profesionales en la materia, mayor alcance publicitario y reducción de posibles riesgos al mostrar el inmueble, e,
   - Informando las obligaciones fiscales de la compraventa/renta del bien inmueble.

2. Negocia las condiciones del contrato de intermediación con el propietario:
   - Aclarando dudas,
   - Conviniendo los honorarios por los servicios,
   - Estableciendo la vigencia del contrato,
   - Determinando el valor de oferta, y,
   - Señalando los medios de promoción adecuados al tipo de bien inmueble.

3. Contrata el bien inmueble:
   - Verificando que cuente con la documentación completa, que no existen riesgos para la compraventa/ renta y que esté en valor de mercado.

La persona es competente cuando obtiene los siguientes:
PRODUCTOS

1. El valor comercial del bien inmueble calculado:
   - Corresponde al valor físico o directo de terreno, construcciones e instalaciones especiales, al valor por capitalización de rentas en función de lo que produce el inmueble y al análisis comparativo de mercado, y,
   - Considera la ubicación, condiciones y características del bien inmueble.

La persona es competente cuando posee los siguientes:

CONOCIMIENTOS	NIVEL
1. Elementos que conforman el contrato de exclusiva.	Conocimiento
2. Elementos que integran el expediente del bien inmueble.	Conocimiento

ACTITUDES / HÁBITOS / VALORES

1. Orden: La manera en que expone coherentemente los servicios de intermediación inmobiliaria al propietario.

Referencia	**Código**	**Título**
3 de 6	E0432	Promover bienes inmuebles

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:

DESEMPEÑOS

1. La estrategia de publicidad para la promoción de los inmuebles diseñada:
   - Establece los medios de promoción,
   - Señala los días que se promoverá,
   - Contiene el alcance de la promoción,
   - Indica el mercado potencial,
   - Especifica el presupuesto a utilizar, e,
   - Incluye el anuncio con las características del bien inmueble y localización del asesor.

2. El medio de promoción seleccionado:
   - Corresponde a la naturaleza del bien inmueble para su comercialización.

La persona es competente cuando posee los siguientes:

CONOCIMIENTOS	NIVEL
1. Medios que pueden utilizarse en la promoción de los bienes inmuebles	Comprensión
2. Correlación entre prospectos compradores y bienes inmuebles	Comprensión

GLOSARIO

1. Mercado potencial : Universo de personas con interés y posibilidades económicas para adquirir o rentar un bien inmueble.

Referencia	Código	Título
4 de 6	E0433	Captar prospectos interesados en los bienes inmuebles

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:

DESEMPEÑOS

1. Obtiene la información necesaria para la calificación del prospecto interesado:
   - Preguntando el interés y capacidad económica para la compraventa/ renta,
   - Solicitando información sobre sus gustos, preferencias y necesidades para adquirir el bien inmueble, y,
   - Recabando información sobre quién tiene la decisión final de la operación.

2. Califica al prospecto interesado en el bien inmueble:
   - Determinando su potencialidad para la adquisición del mismo.

3. Brinda información sobre el bien inmueble:
   - Mencionando las características físicas del mismo,
   - Resaltando las cualidades del mismo,
   - Explicando los defectos del mismo, y,
   - Refiriendo la situación legal del mismo.

4. Acuerda la cita para mostrar el bien inmueble:
   - Estableciendo fecha, hora y lugar para la visita.

GLOSARIO

1. Prospecto interesado : Persona física o moral que puede constituirse como probable cliente ya sea como comprador o arrendatario de un bien inmueble.

Referencia	Código	Título
5 de 6	E0434	Mostrar bienes inmuebles

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:

DESEMPEÑOS

1. Acude a la cita para mostrar el bien inmueble:
   - Puntualmente y,
   - Presentando vestimenta acorde al tipo y ubicación del bien inmueble.

2. Muestra el bien inmueble:
   - Entrando por la puerta principal,

- Atendiendo la funcionalidad del mismo,
- Resaltando las cualidades e instalaciones especiales, y,
- Preguntando al prospecto interesado si satisface sus necesidades.

3. Ofrece alternativas de solución en caso de que existan objeciones por el prospecto interesado:
   - En el momento en que acontece la objeción.

4. Solicita la firma de la oferta al prospecto interesado:
   - Pidiendo que sea respaldada con una cantidad monetaria como garantía de formalidad.

ACTITUDES / HÁBITOS / VALORES

1. Amabilidad: La manera en que muestra los espacios del bien inmueble sin especificar características obvias del mismo.

Referencia	Código	Título
6 de 6	E0435	Cerrar operaciones inmobiliarias

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:

DESEMPEÑOS

1. Negocia la oferta y contra-oferta para la compraventa/ arrendamiento del bien inmueble con las partes contratantes:
   - Mencionando las ventajas de la operación,
   - Acordando el precio definitivo y la forma de pago,
   - Conviniendo la fecha de entrega del bien inmueble y de la firma del contrato de compraventa/arrendamiento, e,
   - Indicando las sanciones en caso de incumplimiento.

2. Informa a las partes contratantes las obligaciones fiscales y gastos de la operación:
   - Al momento de la firma del contrato de compraventa/ arrendamiento.

3. Presenta el contrato de compraventa/ arrendamiento elaborado:
   - En las fechas acordadas, y,
   - Explicando el contenido a las partes contratantes.

La persona es competente cuando posee los siguientes:

CONOCIMIENTOS	NIVEL
1. Documentación requerida para escrituración del bien inmueble ante notario.	Conocimiento
2. Impuestos y gastos que intervienen en una operación de compraventa.	Conocimiento
3. Documentos que se deben anexar al contrato de arrendamiento.	Conocimiento