

AGENTES COMERCIALES INMOBILIARIOS

1. MISIÓN Y FUNCIONES

 **MISIÓN** Los agentes comerciales inmobiliarios investigan el estado de la propiedad y evalúan su valor para ofrecer el mejor precio a sus clientes. Negocian, redactan un contrato de compraventa o un contrato de alquiler y se ponen en contacto con terceros para alcanzar los objetivos establecidos durante las transacciones. Realizan investigaciones para determinar la legalidad de la venta de una propiedad, antes de su venta, asegurándose de que la transacción no esté sujeta a ninguna disputa o restricción.

FUNCIONES

Obtener información sobre las propiedades que se venderán o arrenderán, las circunstancias de su propietario y las necesidades de los posibles compradores o inquilinos.	Elaborar contratos de arrendamiento financiero y de venta y la estimación de los costes.
Mostrar los bienes que se venderán o arrenderán a posibles compradores o arrendatarios y explicar las condiciones de venta o de alquiler o arrendamiento.	Organizar la firma de los contratos de arrendamiento y la transferencia de los derechos de propiedad.
Facilitar las negociaciones con los inquilinos y los propietarios sobre los alquileres y los honorarios.	Cobrar el dinero de los alquileres y fianzas en nombre de los propietarios e inspeccionar las propiedades antes, durante y después de los arrendamientos.
	Garantizar la disponibilidad de los trabajadores para realizar el mantenimiento de los bienes.

2. COMPETENCIAS

COMPETENCIAS Y CONOCIMIENTOS TÉCNICO PROFESIONALES

CAPACIDADES Y COMPETENCIAS ESENCIALES

TRANSECTORIAL

- Asesorar sobre el valor de la propiedad
- Comparar el valor de las propiedades la documentación financiera
- Gestionar los contratos
- Informar sobre los contratos de alquiler
- Mantener el contacto con los dueños de inmuebles
- Obtener información financiera

Ofrecer información sobre propiedades inmobiliarias

Tasar propiedades

ESPECÍFICA DEL SECTOR

- Atraer a nuevos clientes
- Averiguar las necesidades del cliente
- Mantener la relación con los clientes
- Preparar un contrato inmobiliario
- Realizar estudios del mercado inmobiliario

CAPACIDADES Y COMPETENCIAS OPTATIVAS

TRANSECTORIAL

- Analizar el estado del edificio
- Analizar las necesidades de aseguramiento
- Analizar los préstamos
- Asistir a ferias de muestras
- Calcular rentabilidad
- Colaborar con las agencias de publicidad
- Colaborar con las autoridades
- Examinar documentos de préstamos hipotecarios
- Examinar las clasificaciones crediticias
- Gestionar disputas contractuales
- Negociar con los dueños de inmuebles
- Organizar una evaluación de daños
- Planificar el trabajo de mantenimiento de un edificio
- Preparar un plan financiero

Prestar asistencia en las solicitudes de préstamo

Proteger los intereses del cliente

Redactar informes de inspección

Tramitar pagos

ESPECÍFICA DEL SECTOR

- Asesorar sobre inversiones
- Consultar la calificación crediticia
- Organizar el cambio de inquilinos
- Organizar visitas a los inmuebles en venta o en alquiler
- Preparar el inventario de inmuebles
- Preparar recibos de ventas
- Realizar inspecciones de cumplimiento de contratos
- Recopilar información financiera relativa a una propiedad
- Revisar los trámites de cierre
- Supervisar los procedimientos relativos a títulos legales

CONOCIMIENTOS ESENCIALES

Administración de la oficina
Conocer la legislación contractual
Derecho de propiedad

Mercado inmobiliario
Préstamos hipotecarios
Servicio al cliente

CONOCIMIENTOS OPTATIVOS

Copropiedad
Eficiencia energética de los edificios
Principios de la construcción de edificios
Reglamentos de construcción

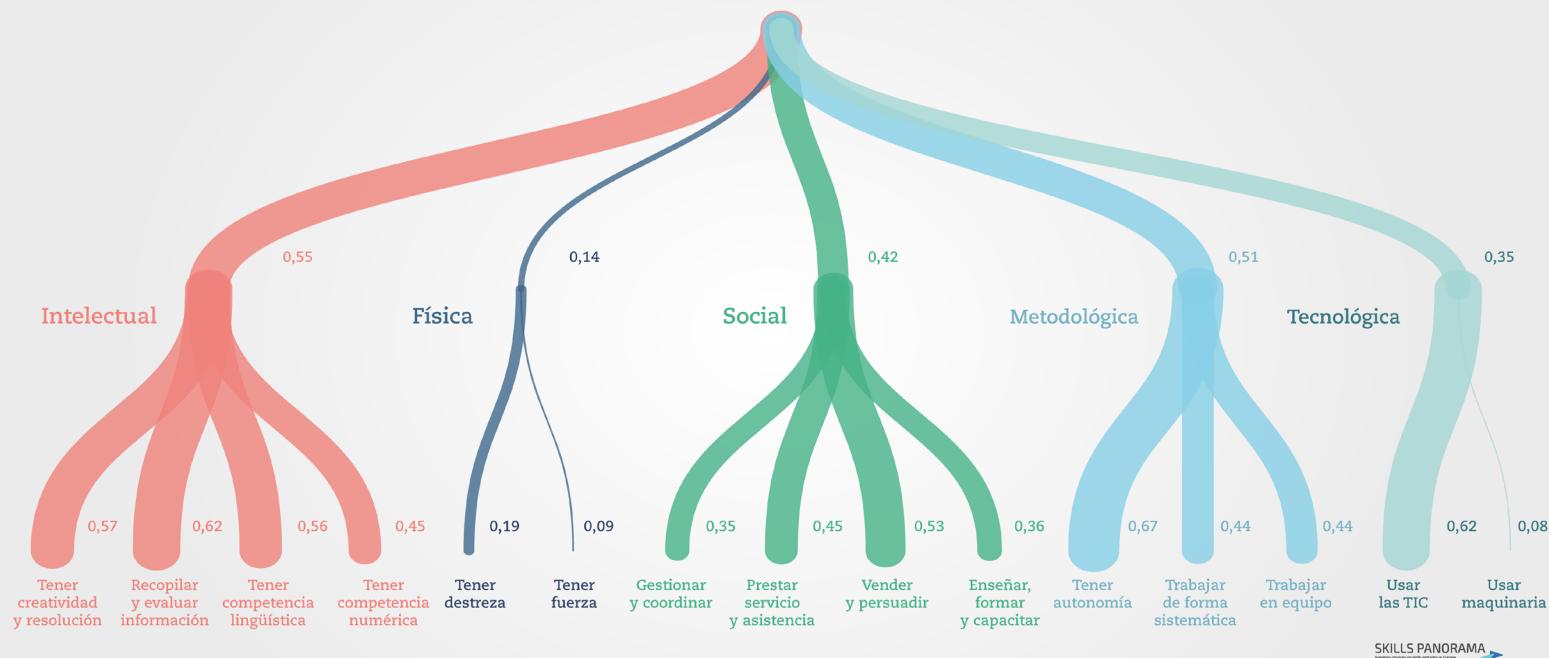
Teoría moderna de carteras
Tipos de seguros
Técnicas contables
Técnicas de publicidad

COMPETENCIAS TRANSVERSALES

[Eurofound](#) indica en una escala de 0-1 la importancia de las competencias transversales para el grupo ocupacional “**técnicos de oficina**”.

Destacan las competencias **intelectuales y metodológicas**.

Las competencias más importantes son: **tener autonomía, recopilar y evaluar información, usar las TIC, tener creatividad y resolución, tener competencia lingüística y vender y persuadir**.



COMPETENCIAS CLAVE



3. FORMACIÓN Y EXPERIENCIA PROFESIONAL

CUALIFICACIÓN	FORMACIÓN PARA EL EMPLEO
NIVEL 3 COM650_3 GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA	Certificado de profesionalidad COMT0111 GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA
FORMACIÓN PROFESIONAL REGLADA	FORMACIÓN UNIVERSITARIA
FAMILIA PROFESIONAL COMERCIO Y MARKETING Técnico en actividades comerciales Técnico superior en gestión de ventas y espacios comerciales	
+ OTRA FORMACIÓN COMPLEMENTARIA	
- PROFESIÓN REGULADA: NO	
REQUERIMIENTOS MÍNIMOS DE FORMACIÓN Y EXPERIENCIA PROFESIONAL	
FORMACIÓN	
Se requiere como mínimo la enseñanza secundaria obligatoria (ESO) o equivalente. En general, no se exige formación mínima.	
EXPERIENCIA PROFESIONAL	
La experiencia requerida es entre uno y tres años como comercial.	

4. CONDICIONES DE TRABAJO

	RELACIÓN LABORAL	Predomina la contratación indefinida.
	JORNADA LABORAL	Predomina la jornada completa.
	RETRIBUCIÓN	Según la Encuesta de estructura salarial 2014, el salario medio del grupo ocupacional 35 (representantes, agentes comerciales y afines) en el Estado Español es 28.600 euros, oscilando entre 10.700 (percentil 10) y 51.300 (percentil 90).
	UBICACIÓN ORGANIZATIVA Y PROMOCIÓN	Este profesional se ubica en agencias inmobiliarias reportando a un superior que en función del tamaño de la agencia puede ser el gerente o director de área. La vía de promoción más común es mediante la asunción de un mayor grado de responsabilidad pasando a gestionar equipos de trabajo y/o dirigir delegaciones, en función de la empresa en la que trabaja.

5. CONTEXTO

INFORMACIÓN SECTORIAL



Esta ocupación se encuadra en el sector de Actividades profesionales, administrativas y servicios auxiliares que tiene un gran peso en la estructura empresarial de la Comunidad de Madrid:

EMPRESAS 20,1%



EMPLEO 34,8%

El grupo ocupacional 3 (Técnicos y profesionales de apoyo) representa el 12% del empleo en el sector.

MERCADO DE TRABAJO

El grupo ocupacional 3 (Técnicos y profesionales de apoyo) cuenta con **449.800 trabajadores** en la Comunidad de Madrid en 2018 (EPA). El 44% son mujeres. La ocupación en este grupo sigue una **tendencia decreciente desde 2017**.

En 2018 **449.800** personas trabajadoras · **44% mujeres**



La **ocupación 3534** (Agentes y administradores de la propiedad inmobiliaria) representa **menos del 0,5% de los trabajadores** de la Comunidad de Madrid en 2017 (Encuesta de Estructura Empresarial 2017).

El **perfil de la persona contratada** es hombre, menor de 30 años, con estudios secundarios. Dos personas de cada diez son de nacionalidad extranjera.

Los datos actualizados sobre demandantes de empleo, paro y contratación se pueden consultar [aquí](#).

Miles

470
460
450
440
430
420
410
400

2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018

Fuente: EPA | Instituto de Estadística, Comunidad de Madrid

PERSPECTIVAS DE FUTURO

A medio plazo las tendencias de futuro del sector son:



1

Personalización de la experiencia de compra en punto de venta

2

Fomento de la colaboración entre los actores de la cadena de valor

3

Consolidación de la telefonía móvil como estrategia de marketing y ventas

4

Potenciación de las redes sociales y posicionamiento en las páginas webs como herramienta de marketing digital

El auge de la interacción online hace cada vez sean más necesarias las competencias TICs, vía **redes sociales u otras plataformas digitales**. Es fundamental que el trabajador adquiera **competencias de comunicación multicanal**. Se espera una creciente presencia de **formatos comerciales híbridos** (fusión de dos o más conceptos comerciales

en un mismo espacio) por lo que el perfil del profesional deberá ser cada vez más versátil y polivalente. Con todo, hay empresas que mantienen un enfoque **tradicional**, especialmente medianas empresas enfocadas a la proximidad (barrios), sin cambios muy relevantes en las funciones y competencias de los trabajadores.

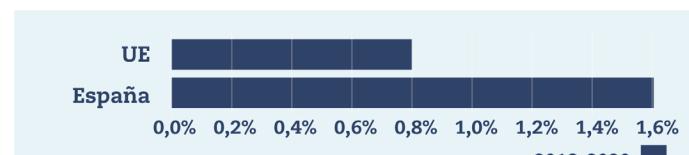
PERSPECTIVAS DE EMPLEO DE LA OCUPACIÓN

Cedefop realiza proyecciones cuantitativas de las tendencias futuras del empleo hasta 2030.

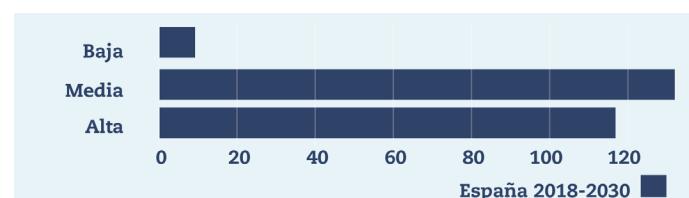
La proyección del grupo ocupacional “**técnicos de la empresa y de la administración**” muestra un incremento de empleo del 1,6%, mayor al de la Unión Europea (en torno al 0,8%).

Se prevé una **creación de alrededor de 255.000 empleos**. Esta creación de empleo beneficiará a personas con nivel de cualificación medio.

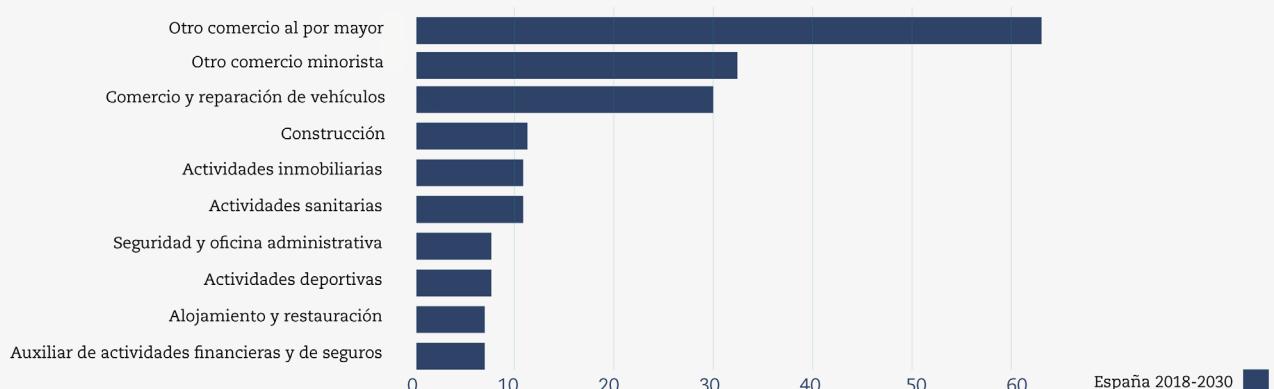
Además, se estima que en este período se **reemplazarán 728.000 trabajadores** por jubilación u otros motivos. Los sectores en donde se prevé un mayor crecimiento del empleo (en números absolutos) serán el **comercio al por mayor, comercio al por menor y venta y reparación de vehículos de motor**, entre otros.



Fuente: Cedefop. Crecimiento del empleo (%). Ocupación: Técnicos de la empresa y de la administración. Período: desde 2018 hasta 2030



Fuente: Cedefop. Crecimiento del empleo (miles) por nivel de cualificación. Ocupación: Técnicos de la empresa y de la administración. Período: desde 2018 hasta 2030



Fuente: Cedefop. Los 10 sectores con mayor crecimiento del empleo en números absolutos (miles) en España. Ocupación: Técnicos de la empresa y de la administración. Período: desde 2018 hasta 2030.

TENDENCIAS DE CAMBIO EN LAS COMPETENCIAS DE LA OCUPACIÓN



Las competencias demandadas están cambiado considerablemente en los últimos años debido fundamentalmente a la digitalización.

Estos grandes portales son una magnífica herramienta que colabora con los agentes y les permite reducir su carga de trabajo, ofrecer mucha más información y poder orientar mejor al cliente. En vez de invertir tanto tiempo en las visitas a los pisos, pasarán a **centrarse en el asesoramiento**: cuál es la mejor hipoteca, si conviene comprar en este sitio o en este otro, qué seguros son los más recomendables en cada caso, etc. Para ello, los agentes inmobiliarios deben **completar su formación** orientándose hacia el asesoramiento, es decir, dar el paso hacia una figura con un componente mayor en el asesoramiento especializado al cliente. Requiere **versatilidad y polivalencia** para asumir funciones diversas y va a exigir un **aumento de profesionales que dominen las TIC** para trabajar de forma simultánea en diversos canales (presencial, web, correo electrónico, distintas redes sociales) y poder atender adecuadamente a un consumidor que espera recibir una atención personalizada.

No obstante, las tendencias apuntan que la **atención presencial de cara al público seguirá siendo relevante**, ya que por muchos contactos vía internet se hace necesario realizar una visita al inmueble. En ambos casos, son necesarias **competencias sociales** relacionadas con la comunicación, la persuasión, la empatía y la buena educación para generar confianza, resolver cualquier incidencia y fidelizar la clientela. Para ello, la **competencia lingüística** (tanto oral como escrita) es relevante.

La diversificación de los productos inmobiliarios y un nuevo perfil del consumidor, más exigente y sofisticado, va a requerir que los profesionales tengan un **buen conocimiento del mercado segmentado** de estos productos y, de esta manera, poder dar un **servicio y atención al cliente profesional e individualizada**. Este requisito es cada vez más necesario en inmobiliarias especializadas o de alto standing. Además, la globalización y el mercado internacional hace cada vez más necesario el **dominio de idiomas**, fundamentalmente inglés.

6. IDENTIFICACIÓN DE LA OCUPACIÓN

OCUPACIÓN

Agentes comerciales inmobiliarios

SECTOR

Servicios a las empresas

CÓDIGO SISPE

35341028

FAMILIA PROFESIONAL

Comercio y marketing

CNAE

69 Actividades inmobiliarias

OCUPACIONES SISPE AFINES

35341019 Administradores de fincas rústicas y urbanas

OTRAS OCUPACIONES AFINES

Agentes de la propiedad inmobiliaria

Corredores de fincas Gestores inmobiliarios

Asesor comercial inmobiliario

Técnico de venta inmobiliaria

Captador inmobiliario

Vendedores de inmuebles

Comercial inmobiliario

CNO-11

3534 Agentes y administradores de la propiedad inmobiliaria

CIUO-08

3334 Agentes inmobiliarios

OCUPACIONES ESCO AFINES

Correspondencia exacta

Agente inmobiliario/a