


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 arrendarán, las circunstancias de su propietario y las necesidades de los posibles compradores o inquilinos.

Mostrar los bienes que se venderán o arrendarán a posibles compradores o arrendatarios y explicar las condiciones de venta o de alquiler o arrendamiento.

Facilitar las negociaciones con los inquilinos y los propietarios sobre los alquileres y los honorarios.

Elaborar contratos de arrendamiento financiero y de venta y la estimación de los costes.

Organizar la firma de los contratos de arrendamiento y la transferencia de los derechos de propiedad.

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	Mercado inmobiliario
Conocer la legislación contractual	Préstamos hipotecarios
Derecho de propiedad	Servicio al cliente

CONOCIMIENTOS OPTATIVOS

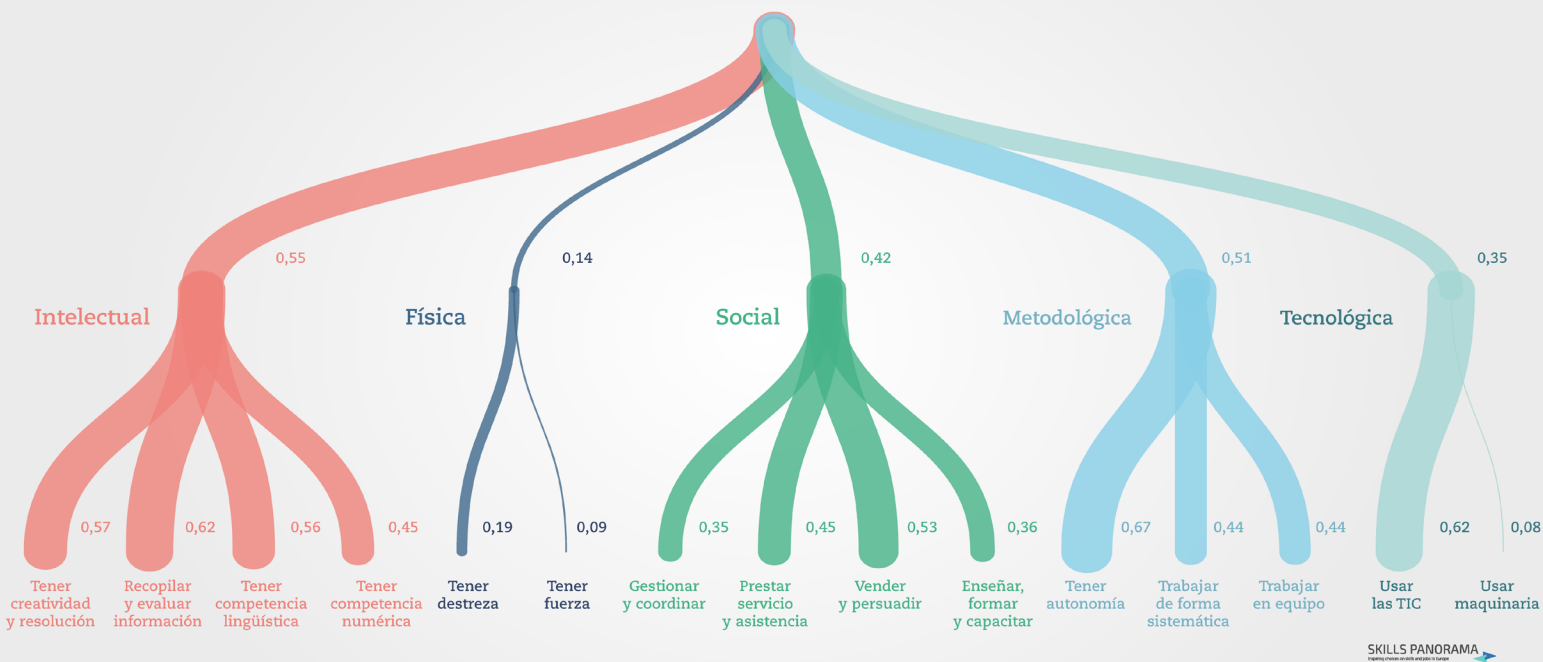
Copropiedad	Teoría moderna de carteras
Eficiencia energética de los edificios	Tipos de seguros
Principios de la construcción de edificios	Técnicas contables
Reglamentos de construcción	Técnicas de publicidad

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.**



SKILLS PANORAMA

COMPETENCIAS CLAVE



3. FORMACIÓN Y EXPERIENCIA PROFESIONAL



CUALIFICACIÓN

NIVEL 3
COM650_3 GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA



FORMACIÓN PARA EL EMPLEO

Certificado de profesionalidad
COMT0111 GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA



FORMACIÓN PROFESIONAL REGLADA

FAMILIA PROFESIONAL COMERCIO Y MARKETING

Técnico en actividades comerciales
Técnico superior en gestión de ventas y espacios comerciales



FORMACIÓN UNIVERSITARIA



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 trabaje.

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:



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**



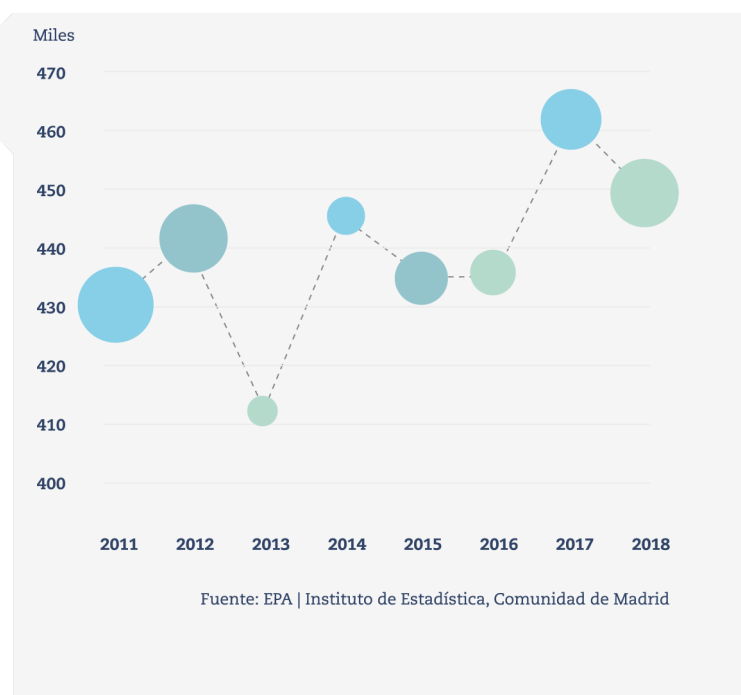
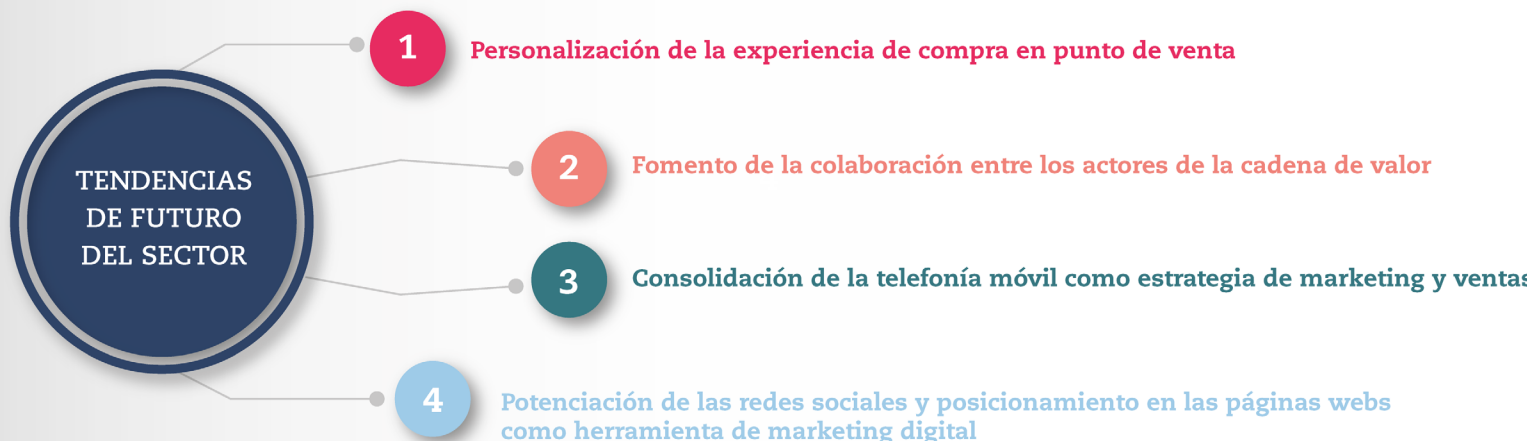
La **ocupación 3534** (Agentes y administradores de la propiedad inmobiliaria) representa **menos del 0,5% de los trabajadores** de la Comunidad de Madrid en 2017 (Encuesta de Estructura Empresarial 2017).

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](#).

PERSPECTIVAS DE FUTURO

A medio plazo las tendencias de futuro del sector son:



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.

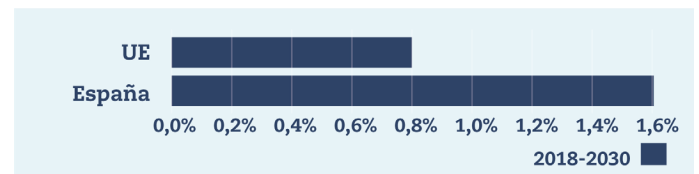
PERSPECTIVAS DE EMPLEO DE LA OCUPACIÓN

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

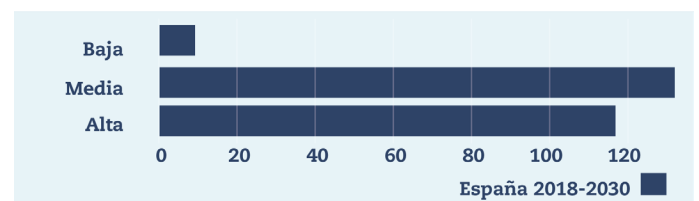
La proyección del grupo ocupacional “**técnicos de la empresa y de la administración**” muestra un incremento de empleo del 1,6%, mayor al de la Unión Europea (en torno al 0,8%).

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

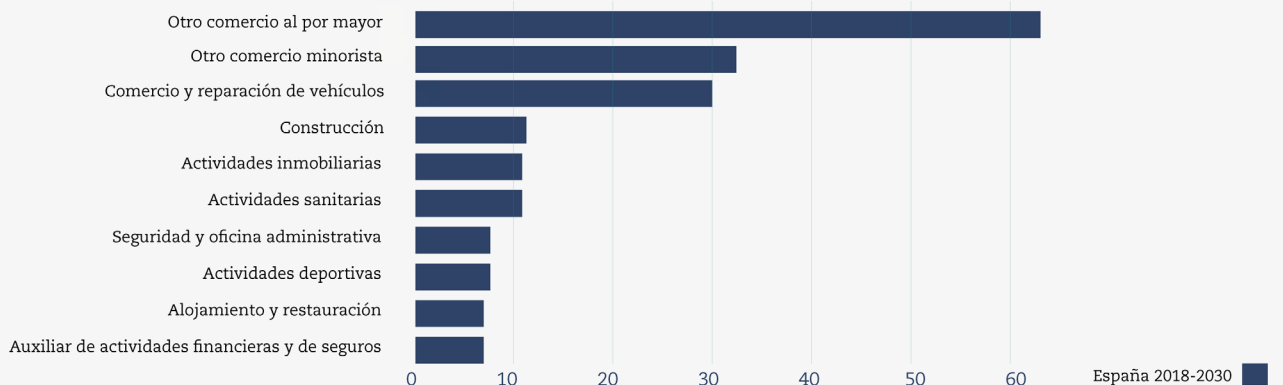
Además, se estima que en este período se **reemplazarán 728.000 trabajadores** por jubilación u otros motivos. Los sectores en donde se prevé un mayor crecimiento del empleo (en números absolutos) serán el **comercio al por mayor, comercio al por menor y venta y reparación de vehículos de motor**, entre 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 cambiando 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		CÓDIGO SISPE	
Agentes comerciales inmobiliarios		35341028	
SECTOR		FAMILIA PROFESIONAL	
Servicios a las empresas		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		CIUO-08	
3534 Agentes y administradores de la propiedad inmobiliaria		3334 Agentes inmobiliarios	
OCUPACIONES ESCO AFINES			
Correspondencia exacta		Agente inmobiliario/a	