



El ABC del Profesional Inmobiliario

A. Aspectos Básicos del Profesional Inmobiliario

1. Funciones del Profesional Inmobiliario.
2. Actividades complementarias del Profesional Inmobiliario.
3. Captación y Venta de Propiedades.
4. Manejo de Referidos.
5. Preparación académica y afiliación a la Cámara Inmobiliaria de Venezuela.

1. Funciones del Profesional Inmobiliario

- Prospeccionar; identificar clientes que estén vendiendo o alquilando.
- Vender servicio de valor (asesorar, convencer, hacer ver la necesidad).
- Inspeccionar con detalle las propiedades que se captan.
- Recabar información legal y técnica de cada propiedad.
- Recabar toda la información necesaria de sus propietarios.
- Realizar la toma de fotografías y videos de cada propiedad.
- Realizar el análisis del mercado comparativo con otras propiedades.
- Suscribir el Contrato de Prestación de Servicios en exclusiva.
- Planificar, organizar, ejecutar y supervisar las actividades de marketing inmobiliario.
- Mantener permanentemente informado al propietario, de las actividades.
- Realizar siempre una calificación previa a los prospectos compradores e inquilinos.
- En caso de no tener en su catálogo una propiedad en particular, ejecutar a la brevedad la búsqueda a los fines de suplir los requerimientos y necesidades del prospecto comprador o inquilino.
- Planificar y ejecutar la visita de los prospectos compradores o inquilinos a las propiedades.

El ABC del Profesional Inmobiliario

- Llevar un control de visita después de mostrar cada propiedad.
- Llevar a cabo el proceso de negociación y obtener las posibles propuestas de compra y alquiler de las propiedades a su cargo.
- Presentar y negociar las posibles propuestas de compra y alquiler de las propiedades con cada propietario.
- Coordinar los aspectos legales, administrativos, financieros y fiscales correspondientes a las firmas de los contratos de arrendamiento, reserva, opción y compra venta, por la vía privada o ante Notaría Pública y la Oficina de Registro Público correspondiente.
- Verificar cada propiedad al momento de su entrega y que la misma concuerde con los términos acordados en los contratos suscritos.
- Estar presentes en cada proceso de la negociación.

2. Actividades complementarias del profesional Inmobiliario

- Asistir de manera permanente a las actividades y reuniones de su oficina.
- Asistir a eventos de capacitación y desarrollo profesional de su empresa.
- Asistir a eventos y actividades que promueva la Cámara Inmobiliaria de su región.
- Asistir profesionalmente a cada cliente en cualquiera de las operaciones que tengan que ver con la captación y venta de sus propiedades.

3. Captación y Venta de Propiedades

- Búsqueda y contacto con prospectos vendedores y compradores.
- Entrevista para la prospección y ofrecer la gestión inmobiliaria.
- Realizar la inspección de la propiedad.
- Presentar un AMC (análisis del mercado comparativo), para establecer valor real de la propiedad conjuntamente con el propietario.
- Análisis legal, técnico, fiscal y de impuestos municipales correspondientes.
- Suscribir el Contrato de Prestación de Servicios en exclusiva.

- Ejecutar el proceso de marketing inmobiliario a las propiedades captadas.
- Atención a clientes propietarios, prospectos compradores e inquilinos.
- Llevar a cabo el proceso de negociación y obtener las posibles propuestas de compra y alquiler de las propiedades a su cargo.
- Recabar la documentación legal, fiscal y tributaria necesaria para cada cierre.
- Coordinar las firmas de los Contratos correspondientes.
- Coordinar y Asistir a la firma del documento definitivo, ante la Oficina de Registro Público correspondiente.
- Ejecutar y supervisar la entrega de las propiedades vendidas y/o en arrendamiento.

4. Manejo de Referidos.

Un cliente referido es aquel donde un profesional o empresa inmobiliaria de origen refiere mediante comunicación escrita vía email o por cualquier otro medio electrónico probatorio a un profesional o empresa inmobiliaria de destino; UN CLIENTE en particular a los efectos que pueda asistirlo en los requerimientos o solicitud de una propiedad que, por la distancia, ubicación o jurisdicción no puede atender, o porque no tiene en su catálogo la propiedad que EL CLIENTE requiere en esa localidad o jurisdicción.

Suele presentarse esta primera modalidad, sobre todo cuando EL CLIENTE o la propiedad no se encuentra en la localidad del profesional o empresa inmobiliaria de origen, es decir en su ciudad o localidad de operaciones. En caso que dicho cliente referido concrete la negociación con el profesional o empresa inmobiliaria de destino, éste último reconocerá el veinte por ciento (20%) sobre la comisión facturada, al profesional o empresa inmobiliaria de origen por concepto de comisión compartida, ya que quién atendió, asistió y presentó las alternativas de propiedades a comprar fue, el profesional o empresa inmobiliaria de destino.

Existe una segunda modalidad y, es cuando en una misma ciudad, localidad o jurisdicción EL CLIENTE es atendido por dos (2) profesionales o empresas inmobiliarias, ya que uno de los profesionales o empresa inmobiliaria maneja la gestión directa de EL CLIENTE y, el otro profesional o empresa inmobiliaria tiene en su catálogo de propiedades,

el inmueble que desea comprar EL CLIENTE. En el caso, que el proceso de negociación se lleve a cabo y se produzca el cierre y venta definitiva, la comisión facturada se compartirá en partes iguales, es decir cincuenta por ciento (50%) cada uno.

5. Preparación académica y afiliación a la Cámara Inmobiliaria de Venezuela.

Todo profesional inmobiliario, debe prepararse académicamente en su actividad profesional, por ello a través de los Capítulos Regionales de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela se dictan los cursos y talleres necesarios para la profesionalización del gremio, entre ellos el Programa de Estudios Avanzados en Negocios Inmobiliarios (PREANI), Programas de Desarrollo Profesional y Actualización para la Obtención y Renovación de la Certificación para el ejercicio profesional inmobiliario.

Así mismo cada profesional inmobiliario debe cumplir de manera obligatoria una serie de trámites, requerimientos y extremos contemplados en el Reglamento del Profesional Inmobiliario de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela, a los efectos de su respectiva Certificación como Agente Inmobiliario, Corredor Inmobiliario y/o Broker, cuya acreditación es única, temporal en los términos consagrados en el Reglamento, personal e intransferible y tiene validez nacional para el ejercicio de la profesión.

Una vez que el profesional inmobiliario haya culminado su proceso académico de preparación y acreditación de su Certificación en cualquiera de las tres (3) modalidades, deberá afiliarse a la Cámara Inmobiliaria de Venezuela a través de los Capítulos Regionales.