

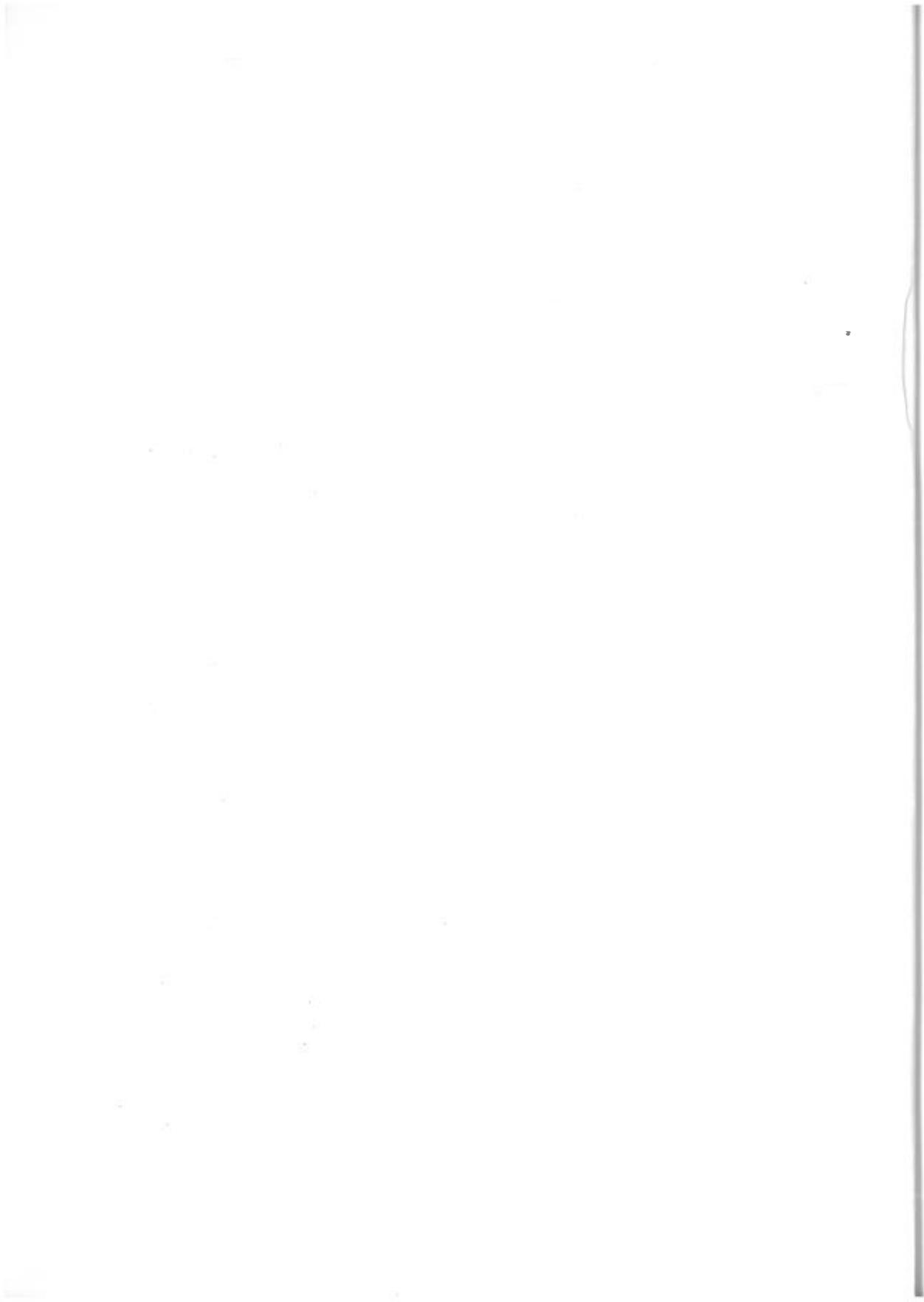
# **COMPETENCIAS DE LOS AGENTES INMOBILIARIOS**

## **IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES FORMATIVAS**

**JULIO CÉSAR MESA LONDOÑO - MARTHA IRENE PULGARÍN**



**Editorial  
Esumer**



**COMPETENCIAS DE LOS AGENTES INMOBILIARIOS  
IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES FORMATIVAS**

**Julio César Mesa L.  
Martha Irene Pulgarín A.**



**Dirección de Investigaciones Académicas  
Facultad de Estudios Empresariales y de Mercadeo  
Institución Universitaria Esumer**

**Este documento es el resultado del estudio realizado por la Facultad de Estudios Empresariales y de Mercadeo de Esumer, con el objetivo de identificar la viabilidad de la oferta de un programa académico encaminado a la formación de competencias en actividades relacionadas con el sector inmobiliario, en asocio con la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín.**



©COMPETENCIAS DE LOS AGENTES INMOBILIARIOS

©Julio Cesar Mesa Londoño

Martha Irene Pulgarín

Institución Universitaria **Esumer**

ISBN 978-958-8599-33-5

**Coordinación Editorial**

Comité Editorial Esumer

**Asesor**

Iván Sylva

**Diseño de Portada**

Mónica Vasco

Sandra Aristizábal

Diana Marcela Giraldo

**Revisión y Evaluación**

Comité editorial

**Corrección de Estilo**

Comité editorial

**Diseño y Diagramación**

Comité editorial

Institución Universitaria Esumer, 2011

Calle 76 80-26, Carretera al Mar

Teléfono: (57) (4) 403 81 30

[www.esumer.edu.co](http://www.esumer.edu.co)

Medellín, Colombia

Publicado y hecho en Colombia

Published in Colombia

Se permite la reproducción del material citando la fuente.

Las opiniones expresadas en esta publicación son responsabilidad directa de sus autores y no necesariamente representan los puntos de vista de la Institución Universitaria Esumer.

## **CONTENIDO**

### **Lista de figuras**

### **Presentación**

#### **1. Objetivos**

##### **1.1 Objetivo general**

##### **1.2 Objetivos Específicos**

#### **2. Delimitación**

##### **2.1 Espacial**

##### **2.2 Elemento de estudio (informante)**

#### **3. Metodología**

#### **4. Antecedentes**

#### **5. Características generales de la intermediación inmobiliaria**

##### **5.1 El sector inmobiliario en Colombia**

##### **5.2 Normas aplicables al corretaje inmobiliario**

#### **6. Necesidad del mercado laboral colombiano de profesionales en el sector inmobiliario**

**7. Necesidad del mercado laboral inmobiliario del Valle de Aburrá, de personal en corretaje**

**7.1 Características de la formación en Colombia, en corretaje inmobiliario**

**7.1.1 Educación formal.**

**7.1.2 Educación no formal.**

**7.2 Conocimiento y uso del Registro de Corredor Inmobiliario (RCI) por parte de las empresas y el personal de ventas, dedicados a la actividad inmobiliaria**

**7.3 Necesidades de formación académica formal o no formal de las empresas, en corretaje inmobiliario, en Medellín y el Área Metropolitana**

**7.3.1 Nivel de formación de los corredores vinculados en las empresas afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín.**

**7.3.2 Caracterización de las capacitaciones recibidas por la fuerza de ventas de las compañías.**

**7.3.3 Expectativas de formación de los corredores inmobiliarios.**

**7.3.4 Características específicas (habilidades, conocimientos) requeridos para trabajar como corredor inmobiliario en Medellín y el Área Metropolitana.**

**7.4 Aceptación en el medio empresarial de Medellín y el Área Metropolitana, de la oferta académica en corretaje inmobiliario, por parte la Institución Universitaria Esumer y la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín**

**8. Conclusiones**

**Anexos**

**Referencias Bibliográficas**

**Bibliografía**

### **Lista de figuras**

**Figura 1. Participación del sector inmobiliario en el PIB (en millones de pesos, con precios constantes del año 2000)**

**Figura 2. Composición del sector inmobiliario, 2008**

**Figura 3. Promedio mensual de transacciones de la actividad inmobiliaria**

**Figura 4. Distribución porcentual por tipo de contratación en el sector inmobiliario en 2009**

**Figura 5. Participación por cargo, de las vacantes disponibles en corretaje inmobiliario, o relacionadas**

**Figura 6. Concentración de empleos del sector inmobiliario, por ciudad**

**Figura 7. Porcentaje de directores de empresas que piensa vincular personal nuevo en corretaje inmobiliario**

**Figura 8. Participación por ciudad de empresas del sector inmobiliario en el Área Metropolitana**

**Figura 9. Participación por servicios prestados, de las empresas afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín**

Figura 10. Porcentaje de directores de empresas que conocen el Registro de Corredor Inmobiliario (RCI).

Figura 11. Distribución del porcentaje de corredores con RCI en las empresas del sector inmobiliario

Figura 12. Porcentaje de corredores que conocen la existencia del Registro de Corredor Inmobiliario RCI

Figura 13. Personal dedicado al corretaje inmobiliario, con Registro de Corredor Inmobiliario (RCI)

Figura 14. Nivel de formación de los corredores requerido por las empresas inmobiliarias

Figura 15. Nivel de formación de los corredores vinculados a empresas del sector inmobiliario

Figura 16. Porcentaje de corredores que han realizado cursos de capacitación en la materia o actualizaciones

Figura 17. Participación de los temas en los que se han capacitado o actualizado los corredores

Figura 18. Participación de instituciones donde los corredores inmobiliarios han realizado los cursos de capacitación o actualización

Figura 19. Participación de quien asume el costo del curso de capacitación o actualización

Figura 20. Participación de empresas que capacitan o envían a sus corredores a capacitación o actualización

**Figura 21. Participación de los temas en los que las empresas han capacitado o actualizado a sus corredores**

**Figura 22. Frecuencia con la que la empresa capacita a su fuerza de ventas**

**Figura 23. Porcentaje de empresas que incentivan a su fuerza de ventas a capacitarse o actualizarse**

**Figura 24. Incentivos de las empresas a la capacitación de su fuerza de ventas**

**Figura 25. Interés del personal de ventas de las empresas inmobiliarias en formarse**

**Figura 26. Participación de los temas de formación de interés para el personal**

**Figura 27. Participación del tipo de capacitación preferido por la fuerza de ventas**

**Figura 28. Participación de los temas específicos de! área inmobiliaria, de interés para la fuerza de ventas**

**Figura 29. Intención de las empresas en capacitar al personal en el corto o mediano plazo**

**Figura 30. Participación de temas en los que la empresa planea capacitar a su fuerza de ventas en el corto o mediano plazo**

**Figura 31. Interés de los directores de empresas inmobiliarias en un programa de formación en corretaje para sus empleados, ofrecido en convenio Esumer-Lonja P.R.M.**

**Figura 32. Participación del tipo de capacitación considerada adecuada por los directivos, para la formación de su fuerza de ventas**

**Figura 33. Interés de los corredores inmobiliarios en un programa de formación en corretaje, ofrecido en convenio Esumer-Lonja P.R.M.**

## Presentación

Para el desarrollo de un nuevo programa de educación, es fundamental evaluar su pertinencia y aplicabilidad en el mercado laboral, otorgando las herramientas necesarias para que los directivos de la institución educativa puedan diseñar un plan estratégico que ofrezca respuestas de mayor calidad a las necesidades detectadas en el mercado.

En este orden de ideas, la Facultad de Estudios Empresariales y de Mercadeo, junto con la Dirección de Investigaciones Académicas de Esumer, llevan a cabo este estudio, orientado a esclarecer la viabilidad del ofrecimiento de un programa de formación en corretaje inmobiliario, en convenio con la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín.

Los aspectos comprendidos en este estudio se orientan a dar respuesta a la siguiente pregunta central:

¿Cuáles son las necesidades de formación de los afiliados a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín dedicados al corretaje, en relación al tipo de programa, su interés en la participación, la modalidad de enseñanza<sup>1</sup>, y la dinámica del mercado laboral<sup>2</sup> durante el segundo semestre de 2008 y el primer semestre del 2009?

---

<sup>1</sup> Modalidades consideradas: A distancia, semipresencial, presencial o educación no formal.

<sup>2</sup> Se consideran en el estudio, las necesidades satisfechas o insatisfechas respecto a la consecución del talento humano idóneo para este sector.

Este documento, además de presentar los resultados del estudio, se convierte en un activo valioso, en la medida en la que aporta conocimiento sobre un modelo que permite identificar la viabilidad de un nuevo programa de formación académica.

## **1. Objetivos**

### **1.1 Objetivo general**

Identificar, en las empresas del sector inmobiliario y en su fuerza de ventas, las necesidades y características actuales de formación de tipo formal o informal que demandan en materia de corretaje inmobiliario, en Medellín y el Área Metropolitana.

### **1.2 Objetivos Específicos**

- Establecer las necesidades de formación formal o informal en las empresas de corretaje inmobiliario de Medellín y el Área Metropolitana.
- Determinar las características específicas (habilidades, conocimientos y modalidad de enseñanza) requeridas por los empresarios para los programas de corretaje inmobiliario de Medellín y el Área Metropolitana.
- Establecer el nivel de aceptación en el medio empresarial, de la oferta académica por parte la Institución Universitaria Esumer y la Lonja de Propiedad Raíz, en corretaje inmobiliario, para Medellín y el Área Metropolitana.

- Determinar las necesidades satisfechas o insatisfechas respecto a la consecución del talento humano (fuerza de ventas) idóneo para esta actividad, en Medellín y el Área Metropolitana.
- Establecer el reconocimiento del registro de corredor inmobiliario (RCI) por parte de las empresas dedicadas a esta actividad.

## **2. Delimitación**

### **2.1 Espacial**

El estudio se realizó en la zona urbana de los municipios de Medellín y el Área Metropolitana.

### **2.2 Elemento de estudio (informante)**

Los instrumentos de recolección de información y obtención de datos se aplicaron a directores o administradores, propietarios o quienes desempeñan dichas funciones, en empresas de corretaje inmobiliario en Medellín y el Área Metropolitana.

Igualmente, se aplicaron instrumentos a corredores inmobiliarios (fuerza de ventas) de empresas inmobiliarias afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín.



### 3. Metodología

El estudio es de tipo exploratorio. Se utilizaron las técnicas cuantitativa (por el método de encuesta), y cualitativa (a través de la entrevista personal), para la recolección de la información.

Para el estudio cuantitativo se aplicaron 131 encuestas en empresas dedicadas al corretaje inmobiliario afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín, donde el nivel de confianza fue del 95% y el de error, del 5%, distribuidas de la siguiente manera entre los informantes del estudio: 50 formatos de encuesta aplicados a los administradores o a quien asumía sus funciones dentro de las empresas inmobiliarias; 81 encuestas aplicadas a la fuerza de ventas por medio de la técnica no probabilística de bola de nieve, en la cual se solicitó al sujeto de estudio que refiriera a otros corredores inmobiliarios.

El diseño cualitativo está representado en seis entrevistas a expertos en corretaje inmobiliario.

Por último, se acudió a información de fuentes secundarias disponibles en estudios realizados en el sector inmobiliario, elaborados por SENA, el CONPES, y el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, entre otros.



#### **4. Antecedentes**

Las transformaciones del mercado inmobiliario y de la construcción obligan a las organizaciones a mejorar sus estructuras y procesos, para garantizar su competitividad y calidad. Por ello, las Lonjas de Propiedad Raíz de Colombia, han puesto el mayor empeño para la profesionalización del sector, con el fin de que los servicios de intermediación inmobiliaria, avalúos y administración de inmuebles para arrendar, edificios, condominios y centros comerciales, sean prestados por personas capacitadas y dedicadas habitualmente a ello y no por aficionados.

La Constitución Política de Colombia, en su Artículo 26, consagra que toda persona es libre de escoger profesión u oficio. En diversos fallos, la Corte Constitucional ha reiterado la importancia de este principio de libertad, y ha señalado que las restricciones, además de ser excepcionales, tienen que originarse en la ley, por lo que debe ser el Congreso de la República quien se ocupe del tema.

Para la actividad inmobiliaria no existe hoy la carrera profesional. Se trata, más bien, de un oficio que realizan de manera habitual, personas de diversas profesiones, o sin ellas.

Por ello, las lonjas de propiedad raíz proponen que debería reglamentarse el oficio para exigir de esas personas la comprobación de su idoneidad para ejercerlo, la demostración de que son responsables en sus

actuaciones y que tienen toda la solvencia moral, de manera que puedan responder en la eventualidad de que causen un daño.

## **5. Características generales de la intermediación inmobiliaria**

### **5.1 El sector inmobiliario en Colombia**

El sector inmobiliario en Colombia, comprende las actividades de servicios inmobiliarios y de alquiler de vivienda, y es uno de los sectores económicos más dinámico del país, el cual, para el año 2007, tuvo una contribución al PIB de \$21.787.968, equivalente al 7,96%. Sin embargo, esta contribución ha venido descendiendo; para el año 2000 tuvo una participación de 9,27%, es decir, entre los años 2000 y 2007 perdió 1,31% en su contribución al PIB, pese a que el sector inmobiliario creció para este mismo período en un 16,49%, pasando de \$18.194.858 en el año 2000, a \$21.787.968 para el año 2007 (ver figura 1).

**Figura 1. Participación del sector inmobiliario en el PIB**

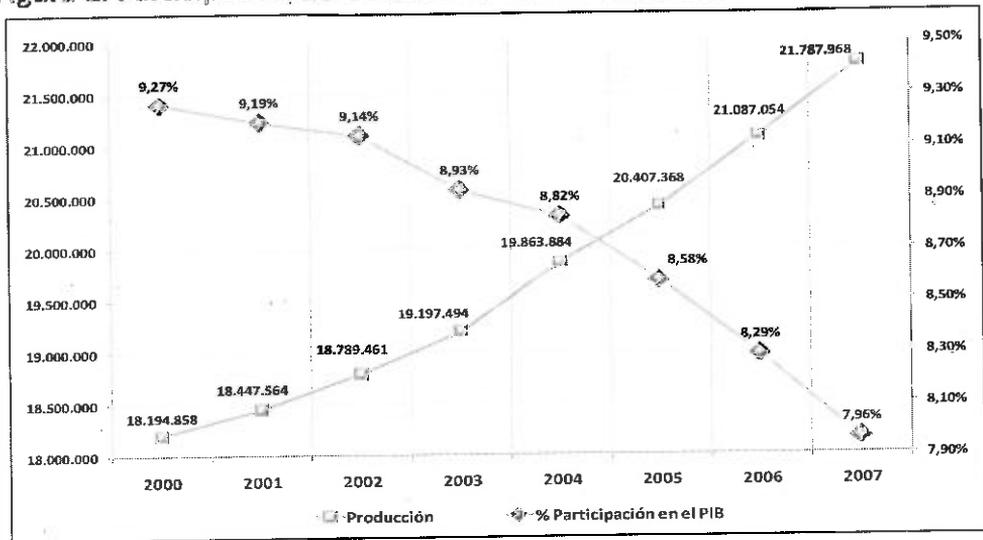


Figura 1. Participación del sector inmobiliario en el PIB Colombiano, en millones de pesos, con precios constantes del año 2000. Elaboración de los autores, con datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE, 2001.

Este descenso en la contribución al crecimiento del PIB se debe al crecimiento de otros sectores de la economía, como por ejemplo, el comercio, servicios de intermediación financiera, de seguros y servicios conexos, servicios de correos y telecomunicaciones; los cuales pasaron de 9,40%, 3,78% y 2,01% respectivamente, en el año 2000, a una participación de 10,7%, 4,96% y 2,75% en el año 2007.

Así mismo, el valor agregado que genera el sector inmobiliario es alto, dado que en promedio, para este mismo período (2000-2007) fue del 88,64%, debido a su bajo consumo intermedio, el cual está representado en gastos de personal, papelería, oficinas, servicios públicos, mantenimiento de predio, entre otros insumos, para llevar a cabo su actividad económica; lo cual significa que este sector es atractivo por sus altos márgenes de ganancia, pese a los riesgos que se corren al realizar esta actividad, como el no pago de los cánones de arrendamiento, avalúos, sobreofertas en el mercado inmobiliario, crisis económicas, entre otros.

Existen varios indicadores para evaluar el comportamiento del sector inmobiliario, uno de ellos es la financiación de vivienda, la cual, al cierre del primer trimestre del 2008, presentó un saldo de capital de \$15.887.834 (corrientes), donde el 90,53% respondía a cartera vigente, mientras que el 9,47%, a cartera en mora. Así mismo, el comportamiento del área construida, el cual, en el mes de abril del 2008, por la evolución reciente de la construcción, registra un crecimiento del positivo de 13,3% para 2007, alcanzando una participación del 6,4% en el total del PIB.

Esta tendencia de crecimiento sostenido se encuentra desde el año 2000, después de la caída vertiginosa presentada en el año 1999, de -27,3% debido a la crisis sufrida durante este año; es así como al final del segundo periodo de 2008 el PIB de la construcción fuera \$70.454.068,99.

En cuanto a la actividad registrada en Medellín y el Área Metropolitana durante lo corrido del año 2010, según informes de la Lonja Propiedad Raíz, se tuvo un promedio de 5.000 negocios mensuales, no obstante, durante el primer trimestre del año hubo una disminución del 4% en las unidades de vivienda vendidas frente al 2009, porque se registraron 14.963 frente a 15.583 del mismo período del año pasado, pese a los incentivos de vivienda otorgados a este sector, como por ejemplo, los subsidios a los intereses para la financiación de vivienda nueva.

Ahora bien, en cuanto a la composición en la construcción del sector inmobiliario (ver figura 2), se tiene que la mayor parte se concentra en la construcción con destinación de vivienda con el 75,1% de participación, seguido del comercio, oficina e industria, con el 9%, 3,7% y 3,3% respectivamente, las otras destinaciones de las edificaciones en conjunto, representan el 7,8% restante.

**Figura 2. Composición del sector inmobiliario, 2008**

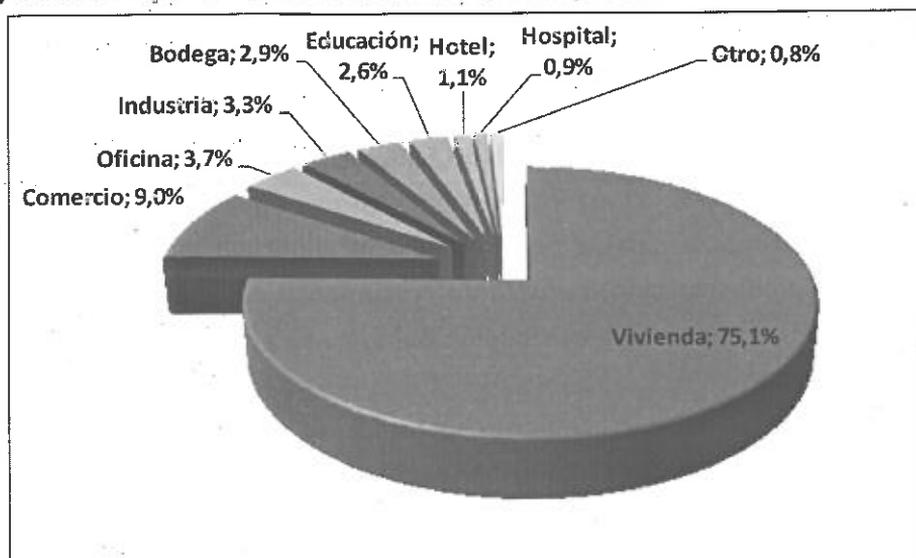


Figura 2. Elaboración de los autores, con datos del DANE y del Departamento de Estudios Económicos de CAMACOL.

Esta composición es el resultado de las tendencias económicas del país en este sector, debido a la realización de nuevos proyectos ocasionados por

(...) la creciente demanda de oficinas de altas especificaciones, la concentración de la oferta de un sector en una gran superficie y los proyectos que involucran al mismo tiempo apartamentos, centros de negocios y comercio. Los famosos planes mixtos, aquellos de varios usos que a la vez se complementan: oferta habitacional, oficinas, almacenes, restaurantes y bancos. (Niño Z. & Oviedo L., 2008).

Lo anterior obedece a la reestructuración en las ciudades, fomenta zonas específicas para proyectos urbanos tales como zonas francas, proyectos de expansión urbanística, el fomento a la adquisición de vivienda nueva, con los programas emprendidos por el gobierno central en materia

de subsidios en la tasa de interés para la adquisición de vivienda nueva, entre otros.

Un elemento a resaltar es el promedio mensual de transacciones de la actividad inmobiliaria, tal como se aprecia en la figura 3.

**Figura 3. Promedio mensual de transacciones de la actividad inmobiliaria**

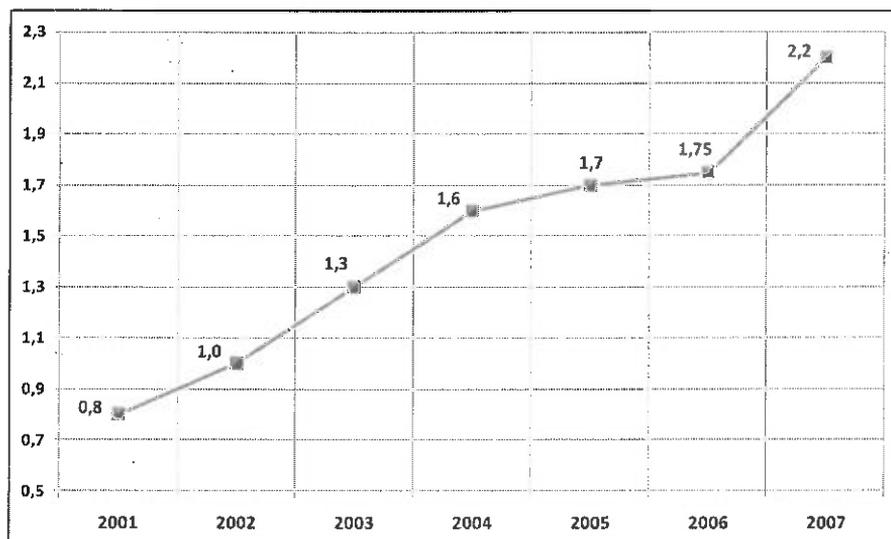


Figura 3. Promedio mensual de transacciones de la actividad inmobiliaria en Colombia, en millones de pesos. Elaboración de los autores con datos proporcionados por FEDELONJAS.

La actividad viene presentando un continuo crecimiento desde el año 2001, pasando de 0,8 billones de pesos en ese año, a 2,2 billones de pesos en el año 2007, lo que implica un incremento del 275% en el valor de las transacciones. Esto revela una buena dinámica de este sector; donde según estudios realizados por FEDELONJAS, en el año 2007 en Colombia, la rentabilidad de los negocios de finca raíz se ubicó en cerca del 5%, y en los últimos 12 meses se aproximó al 16%; además, el retorno subirá a 20% en 2010, mientras que se esperan valorizaciones de entre 10% y 12%, y rendimientos de 8% por el canon de alquiler.

Es importante tener en cuenta que la rentabilidad de la propiedad raíz proviene de la valorización, que tiene un promedio de 3%, y del valor en sí de la rentabilidad, que se ubicó en un 6%; lo que indica que el sector inmobiliario está dejando un promedio de 9% de utilidad.

Según organismos del sector, la venta de vivienda de interés social aún presenta dificultades, especialmente por la no aprobación de créditos a los compradores potenciales. Sin embargo, también viene en asenso. Para ese gremio, otro avance está en que el 70% de la vivienda nueva apenas está en proyectos y planos, lo que se reflejará en las ventas de los próximos trimestres. Uno de los aspectos que ha impulsado la recuperación es el subsidio a la tasa de interés otorgado por la Nación. La Lonja aseguró que es necesario que el nuevo gobierno plantee estrategias semejantes para impulsar el sector y el empleo.

El sector de la vivienda sigue presentando importantes desequilibrios en cantidades, y una importante sobreoferta, lo que continuará ejerciendo presión a la baja sobre los precios. De acuerdo con la evolución de la demanda, el índice general de precios de la vivienda publicados por el Ministerio de Vivienda ha registrado una caída del 6,2% en el cuarto trimestre de 2009, con una caída promedio para el conjunto del año del 7,2%.

Sin embargo, hay varios factores que apoyan la tesis de que aún no se ha tocado fondo, aún no se ha absorbido la sobreoferta de vivienda nueva, la corrección de precios ha sido reducida hasta ahora y la confianza de los consumidores sigue en niveles bajos.

El mercado de oficinas se sigue comportando con cautela, con unos niveles de oferta disponible por encima del 10%. En cuanto a los precios de alquiler, se mantendrá la tendencia de caída en el 2010. Los primeros síntomas de recuperación podrían manifestarse en los últimos meses de ese año.

Es así como el índice de Valoración del Predial (IVP<sup>3</sup>), se ubicó en 2009 en el 106,01% en Colombia, lo cual muestra un comportamiento positivo en relación al mercado inmobiliario, dado que indica como se ha venido valorizando la propiedad raíz en el país. En el caso particular de Medellín y su Área Metropolitana, el IVP se ubicó en 106,95% en el año 2009, sin embargo, si se compara con el año inmediatamente anterior, se tiene una disminución de 1,45 puntos porcentuales, pues en el año 2008, este índice creció en 108,4%. Una de las razones para esta caída fue el comportamiento de las bodegas, ya que sus precios decrecieron 0,95%.

## **5.2 Normas aplicables al corretaje inmobiliario**

La desconfianza, debida a la poca profesionalización de la actividad, es notoria en el mercado, ya que las barreras de entrada a este negocio son bajas y se da la posibilidad de que cualquier persona pueda realizar actividades de corretaje inmobiliario sin ningún tipo de formación, experiencia o infraestructura. Lo anterior consecuencia de la falta de normatividad e intervención del gobierno, debido a que esta actividad, pese a la contribución que le realiza al crecimiento del PIB, es considerada aún un oficio, por lo que desde el punto de vista constitucional, no puede ser restringida a pesar del riesgo y la responsabilidad social y económica que implica, ya que por sus manos pasa el patrimonio de millones de personas naturales, e incluso, el de toda la Nación; lo anterior se ve reflejado en que las empresas dedicadas a esta actividad son renuentes a capacitar su personal y formalizase.

---

<sup>3</sup> Las fuentes de información para realizar el análisis de contexto del IVP urbano se apoyan en las sustentaciones de los peritos respecto al mercado inmobiliario por ciudad; en los resultados del Índice de Precios al Consumidor Nacional y de alquileres imputados, excluyendo a Bogotá; en el número de metros cuadrados aprobados para la construcción de vivienda; en el Índice de Precios de Vivienda Nueva; y en el Índice de Precios de Edificaciones Nuevas.

A lo anterior se le suma que tampoco existe una regulación clara en el tema del valor de la comisión que reciben estas empresas por la realización del servicio inmobiliario; esto es el resultado de que la política estatal sobre este sector es la promoción de libre mercado. La regulación legal para el ejercicio de esta profesión se encuentra contemplada en el Código de Comercio Colombiano, en los Artículos 1340 a 1346, de los cuales se extrae lo siguiente:

### **Definición.**

Artículo 1340. Se llama corredor a la persona que, por su especial conocimiento de los mercados, se ocupa como agente intermediario en la tarea de poner en relación a dos o más personas con el fin de que celebren un negocio comercial, sin estar vinculado a las partes por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación.

### **Características.**

- El Corredor no contrata por cuenta de las partes y son las partes las que deben perfeccionar el negocio.
- Su actuación está circunscrita al desarrollo del contrato de corretaje.
- Debe tener especial conocimiento de los mercados.

### **Remuneración.**

Artículo 1341. El corredor tendrá derecho a la remuneración estipulada; a falta de estipulación, a la usual y, en su defecto, a la que se fije por peritos.

- Salvo estipulación en contrario, la remuneración del corredor será pagada por las partes, por partes iguales. El

corredor tendrá derecho a su remuneración en todos los casos en que sea celebrado el negocio en que intervenga.

- Cuando en un mismo negocio intervengan varios corredores, la remuneración se distribuirá entre ellos por partes iguales, salvo pacto en contrario.
- La comisión es la contraprestación del servicio de intermediación que presta el corredor. En consecuencia, el corredor no tiene derecho a la comisión si el negocio se realiza sin su intervención.
- El negocio de corretaje conlleva una obligación de resultado, lo que significa que debe concluirse el negocio comercial en que el corredor haya intervenido.

#### **Expensas de la Gestión.**

Artículo 1342. A menos que se estipule otra cosa, el corredor tendrá derecho a que se le abonen las expensas que haya hecho por causa de la gestión encomendada o aceptada, aunque el negocio no se haya celebrado. Cada parte abonará las expensas que le correspondan.

#### **Remuneración en negocios bajo condición o nulos.**

Artículo 1343. Cuando el negocio se celebre bajo condición suspensiva, la remuneración del corredor sólo se causará al cumplirse la condición. Si está sujeta a condición resolutoria, el corredor tendrá derecho a la comisión desde la fecha del negocio.

- La nulidad del contrato no afectará estos derechos cuando el corredor haya ignorado la causal de invalidez.

### **Información del corredor a las partes.**

Artículo 1344. El corredor deberá comunicar a las partes todas las circunstancias conocidas por él, que en alguna forma pueden influir en la celebración del negocio.

### **Deber adicional del corredor.**

Artículo 1345. Los corredores, están obligados además, a llevar en sus libros una relación de todos y cada uno de los negocios en que intervengan con indicación del nombre y domicilio de las partes que lo celebren, de la fecha y cuantía de los mismos o del precio de los bienes sobre los que versen, de la descripción de éstos y de la remuneración obtenida.

### **Sanciones.**

Artículo 1346. El corredor que falte a sus deberes o en cualquier forma quebrante la buena fe o la lealtad debidas será suspendido en el ejercicio de su profesión hasta por cinco años y, en caso de reincidencia, inhabilitado definitivamente.

- Conocerá de esta acción el juez civil del circuito del domicilio del corredor mediante los trámites del procedimiento verbal.

En materia de avalúos, la regulación por parte del Estado para la realización de esta actividad se consigna en la Ley 223 de 1995, por la cual se expiden normas sobre racionalización tributaria y se dictan otras disposiciones, específicamente en su Artículo 79, dedicado al valor de enajenación de los bienes raíces, adicionalmente, el Artículo 90 expresa:

Valor de enajenación de los bienes raíces. (...) El avalúo debe ser efectuado por las oficinas de catastro, por el Instituto Agustín Codazzi o por las lonjas de propiedad raíz o sus afiliados. En caso de que existan varias fuentes de información, se tomará el promedio de los valores disponibles.

También existe marco regulatorio para el servicio de avalúo de bienes inmuebles; es así como en el Artículo 27 se contempla que toda persona natural o jurídica para la realización de esta actividad debe estar afiliado a las Lonjas de Propiedad Raíz, al respecto el artículo establece lo siguiente:

Artículo 27. Avalúo de bienes inmuebles. Los avalúos de bienes inmuebles que deban realizar las entidades públicas o que se realicen en actuaciones administrativas, podrán ser adelantados por el Instituto Geográfico Agustín Codazzi o por cualquier persona natural o jurídica de carácter privado, que se encuentre registrada y autorizada por la lonja de propiedad raíz del lugar donde esté ubicado el bien para adelantar dichos avalúos.

Parágrafo. Si la entidad pública escoge la opción privada, corresponderá a la Lonja determinar, en cada caso, la persona natural o jurídica que adelante el avalúo de bienes inmuebles.

Por su parte, la Corte Constitucional, a través de la Sentencia C-492/96, establece que

La exequibilidad de los transcritos apartes normativos se declara sólo en el entendido de que, para los efectos que en tales disposiciones se contemplan, las expresiones "lonjas de

propiedad raíz" están referidas a todas las asociaciones y colegios que agrupen a profesionales en finca raíz, peritazgo y avalúo de inmuebles.

En cuanto a la regulación Jurídica de la profesión en Colombia, se encuentra la Ley 546 de 1999 por la cual se dictan normas en materia de vivienda y se expiden otras disposiciones. En su Artículo 50 establece:

Artículo 50. Avalúos y evaluadores. Sin perjuicio de la competencia que en materia de avalúos corresponde al Instituto Agustín Codazzi y a los catastros municipales y departamentales y distritales autorizados por la ley, los avalúos que se requieran para las operaciones activas y pasivas de que trata la presente ley, serán realizados por personas pertenecientes a una lista cuya integración y actualización corresponderá reglamentar a la Superintendencia de Industria y Comercio, con sujeción a los requisitos de idoneidad profesional, solvencia moral, independencia y responsabilidad, en los términos que determine el Gobierno Nacional.

Así mismo, la Corte Constitucional, en la sentencia C-1265 del 2000, establece las disposiciones generales para hacer parte de las personas encargadas de realizar el oficio de evaluadores, a saber:

La constitucionalidad de esta norma se declara únicamente bajo el entendido de que la Superintendencia de Industria y Comercio, al reglamentar lo concerniente a la integración y actualización de la lista de peritos evaluadores, sólo podrá referirse a la parte operativa y administrativa de la misma; no podrá añadir requisitos o exigencias adicionales a las de la ley para ser inscrito, e inscribirá a todo aquel que, cumpliendo los requisitos legales, así lo solicite.

También se condiciona la exequibilidad de este precepto en el sentido de que el trámite para la inscripción de los peritos evaluadores en la lista deberá ser abierto y transparente, para garantizar el libre acceso de las personas al ejercicio de dicha ocupación.

No obstante, pese a las debilidades existentes en el marco regulatorio del sector inmobiliario, las agremiaciones están abogando no sólo para construir un marco jurídico más fuerte, sino además, por la generación de políticas que lleven a la profesionalización de la profesión en el país. Para ello, están realizando cursos, diplomados y charlas para sus asociados, para así poder otorgarle a las personas que realizan esta actividad, mayores niveles de formación que permitan obtener seguridad jurídica, tanto para el agente corredor, como para el cliente; además, una certificación oficial del agente inmobiliario que permita confiar en la idoneidad del servicio que se brinda; y el impulso que se le puede dar al sector inmobiliario con un marco legal adecuado, para de esta forma, evitar abusos, tanto para el cliente, como también para el corredor inmobiliario.

Sin embargo, pese a las necesidades sentidas en el sector para la regulación de la actividad, como de quienes las ejercen, aún no existe consenso entre el gobierno colombiano y los mimos gremios que aglutinan a este sector, como las Lonjas de Propiedad Raíz existentes en todo el territorio, para de esta manera, poder tener criterios claros en cuanto a fijar procesos y condiciones de autorregulación dentro del mismo sector.



## 6. Necesidad del mercado laboral colombiano de profesionales en el sector inmobiliario

El número de personas ocupadas en actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, según el DANE, para el 2009 fue de 707.061, cuya contribución al empleo total generado en el país es del 13,1% del total del personal ocupado. La figura 4 ilustra la distribución porcentual, según el tipo de contratación.

Figura 4. Distribución porcentual por tipo de contratación en el sector inmobiliario en 2009

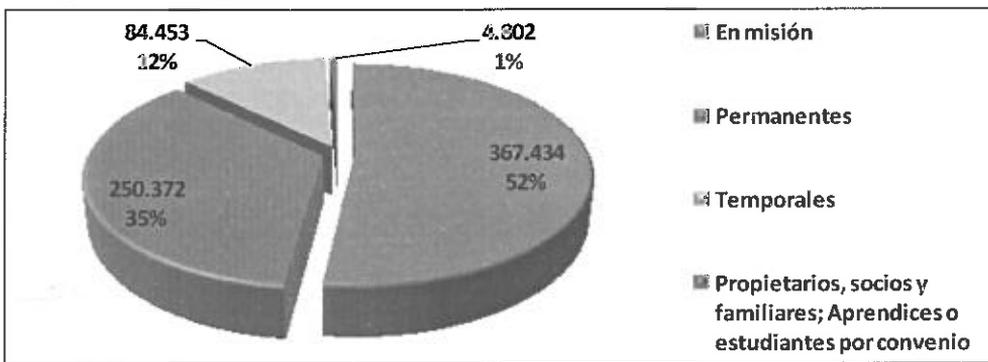


Figura 4. Elaboración de los autores, con datos del DANE, 2010.

El empleo generado en el sector estaba distribuido así: 250.372 personas con vinculación permanente; 84.453 temporales contratados directamente; y 367.434 personas en misión<sup>4</sup>. El resto (4.802 personas) se

<sup>4</sup> Se refiere al personal contratado por las agencias especializadas para atender la demanda del resto de actividades económicas.

refería a propietarios, socios y familiares, así como a aprendices o estudiantes por convenio.

El personal ocupado creció en un 5,4% en 2008, en relación al año 2007, tendencia que se mantuvo para el año 2009, el cual presentó un crecimiento de 0,8%; es inferior, dado el problema de crisis financiera que se vivió durante el año pasado [2009] a nivel mundial. Así mismo, el índice de productividad laboral del sector fue de 1,2; lo cual quiere decir que por cada peso invertido para producir esta clase de servicios, se obtuvo un rendimiento de 0,2 pesos adicionales. Si se compara esta información, con la variación de la remuneración promedio real por persona en el 2008, que fue de 1,4% (mayor a la registrada en 2007), se observa que esta tendencia de crecimiento continuo para el año 2009, el cual según el DANE, se ubicó para el tercer trimestre, en 1,5%.

Para hacer un acercamiento a las necesidades del mercado laboral de profesionales en el área de corretaje inmobiliario, se tomó información de algunas bolsas de empleo, como el empleo.com y computrabajo.com, las cuales en el último mes [abril de 2010] ofrecieron un total de 59 cargos vacantes en esta área específica (ver figura 5).

**Figura 5. Participación por cargo, de las vacantes disponibles en corretaje inmobiliario, o relacionadas**

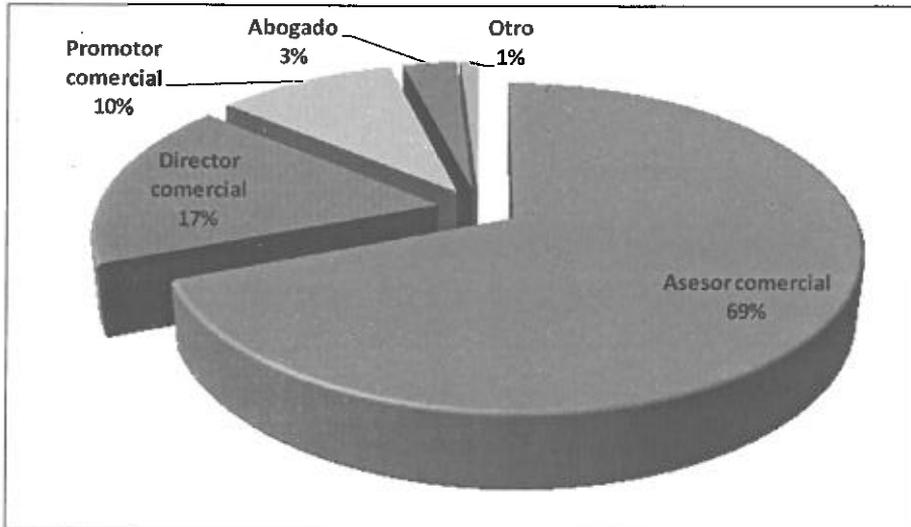


Figura 5. Elaboración de los autores con datos de las bolsas computrabajo.com y empleo.com, de abril de 2010.

El 69% de las vacantes ofrecidas son para asesores comerciales, seguidas de los cargos de director comercial, con el 17%; promotor comercial, con el 10%; y abogado especializados en finca raíz, con el 3% restante.

Para aspirar a estos cargos se hace necesario que los postulados cuenten con una experiencia mínima de entre uno y dos años en lo relacionado con el sector inmobiliario, arrendamientos y finca raíz, lo que para las empresas contratantes, garantiza el conocimiento del sector. Así mismo, otro de los requisitos exigidos por la mayoría de empresas contratantes es que se debe poseer estudios superiores (técnico o profesional) en especial, en las áreas administrativas o comerciales, con conocimiento en herramientas de office (Word, Excel y Power Point); además, con habilidades en atención y servicio al cliente; fluidez verbal, capacidad de negociación y persuasión, como también, capacidad y disposición para trabajo en oficina y en la calle.

Los rangos salariales para estas ocupaciones se encuentran, para los asesores y promotores comerciales, entre \$600.000 y \$2.500.000; cifra que depende de su capacidad de gestión durante el mes, dado que su ingreso salarial va a obedecer a factores como garantía del un salario mínimo, prestaciones sociales de ley, comisiones y bonificaciones, y en algunos casos se utiliza la figura de vendedor libre; es decir, su paga es por resultados. En cuanto a los salarios ofrecidos para los directores comerciales, éstos se concentran entre \$2.500.000 y \$3.000.000, y también se encuentran supeditados a la obtención de resultados.

En cuanto a los horarios de trabajo, se tiene que éstos se encuentran establecidos dentro de las empresas, de lunes a viernes de 8:30 a 5:30 p.m. y sábado hasta el medio día. No obstante, cabe resaltar que como el salario de la mayor parte que labora en el sector inmobiliario, ya sea como asesores o como directores comerciales, depende de los resultados que estos obtengan de sus operaciones comerciales, en muchos de los casos se ven avocados a laborar en horarios nocturnos, y en algunos casos, domingos y festivos, en especial en el caso de la promoción de vivienda nueva.

Así mismo, como se puede observar en la figura 6, la mayor oferta de empleo para estos cargos se encuentra en de Bogotá (59%), seguida de otras ciudades, con el 19%, de Medellín, con el 15%, y finalmente, de Cali, con el 7% restante.

**Figura 6. Concentración de empleos del sector inmobiliario, por ciudad**

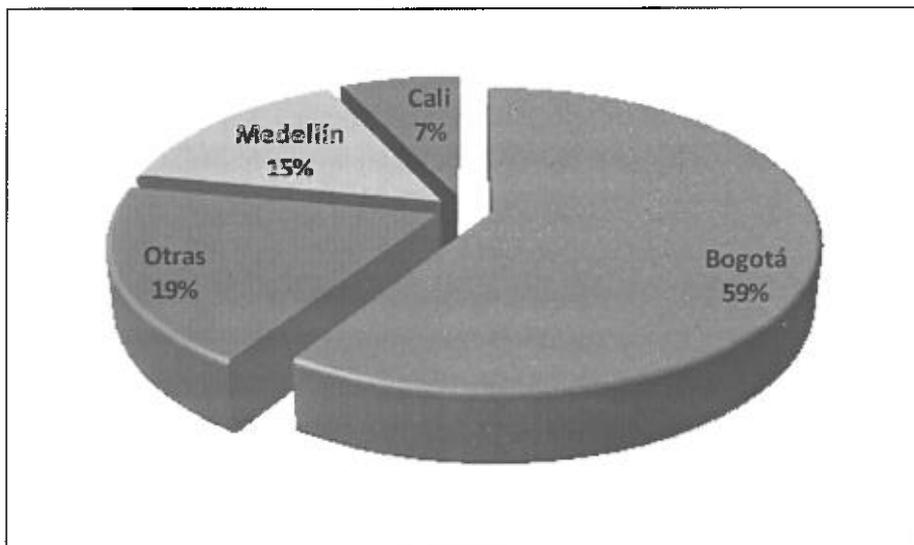


Figura 6. Elaboración de los autores con datos de las bolsas computrabajo.com y empleo.com, de abril de 2010.

La profesión de corretaje inmobiliario, según el informe realizado por el SENA con base en el Servicio de Información para el Empleo (SIE), se clasifica como una ocupación poco dinámica, es decir, las solicitudes de empleo y oferta de empleo que llegan al SIE son pocas en comparación con otras ocupaciones del mismo nivel o área profesional; es así como durante el período comprendido entre 2006 y 2008, en este sector hubo tan sólo 143 vacantes (personal requerido por las empresas) en todo el país, mientras que la cantidad de postulados fue de 13.120 personas.

Para el caso de Medellín y el Área Metropolitana, se tiene que según este mismo sistema de información, durante el período comprendido entre el 2007 y el primer trimestre del 2008, el número de vacantes en el área de inmuebles fue de 26, postulándose para estos cargos, 164 personas que se inscribieron en el SIE, lo que equivale a una razón vacantes/postulados del 16%, tasa que se puede considerar relativamente baja; lo anterior implica que las personas que acceden a

estos puestos de trabajo, además de contar con experiencia en el sector, deben estar muy bien preparados para desempeñar dichos cargos, dada la alta competencia para acceder a estas vacantes.

### 7. Necesidad del mercado laboral inmobiliario del Valle de Aburrá, de personal en corretaje

El 44% de los directores de de las empresas inmobiliarias consideran que en la actualidad o en el corto plazo, la empresa requerirá personal para la función de corretaje inmobiliario, motivados esencialmente, por el crecimiento que ha tenido la empresa (ver figura 7).

Figura 7. Porcentaje de directores de empresas que piensa vincular personal nuevo en corretaje inmobiliario

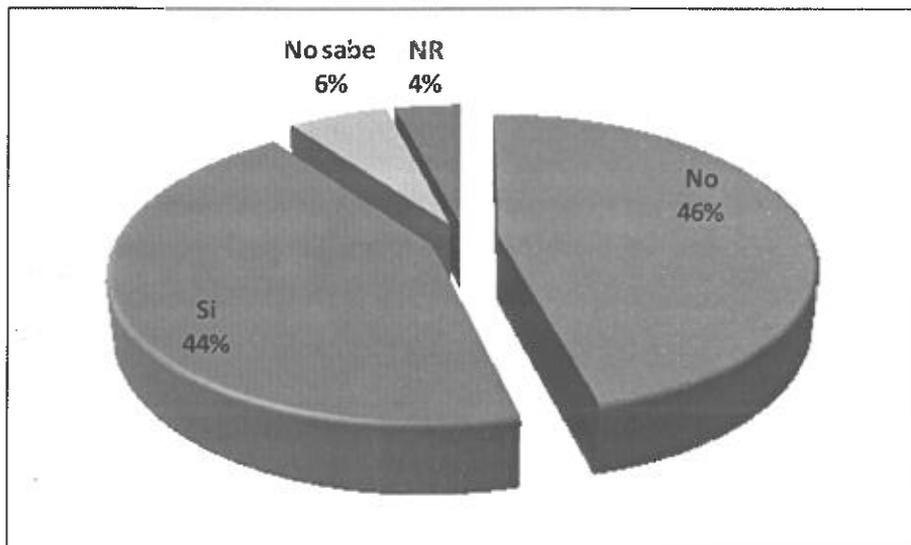


Figura 7. Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a directores de empresas afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín, en diciembre de 2008.

El 46% de los directores de recurso humano o encargados del área, expresan no requerir personal para la fuerza de ventas en la actualidad o en el corto plazo, porque las vacantes para el puesto ya están cubiertas, y la dinámica del negocio no lo amerita, esta situación no es particular a la actividad específica del negocio, ya sea arrendamientos, ventas o avalúos (ver figura 3).

De otro lado, para poder hacer una aproximación a la oferta laboral existente para los profesionales en el sector inmobiliario, se relacionó el número de empresas que publicitan en páginas amarillas, dedicadas a la administración de bienes raíces, arrendamientos y avalúos en la ciudad de Medellín y su Área Metropolitana. Se encontró que existen 441 empresas dedicadas a este sector, de las cuales el 48% se dedican al servicio de agencias de arrendamientos, seguidas de consultores inmobiliarios, con el 26%, la administración de bienes raíces, entre las que están las dedicadas a la administración de propiedad horizontal; por último, se encuentra el sector de avalúos, con una participación del 12% (ver tabla 1.)

**Tabla 1. Distribución por actividad de las empresas del sector inmobiliario, de Medellín y el Área Metropolitana**

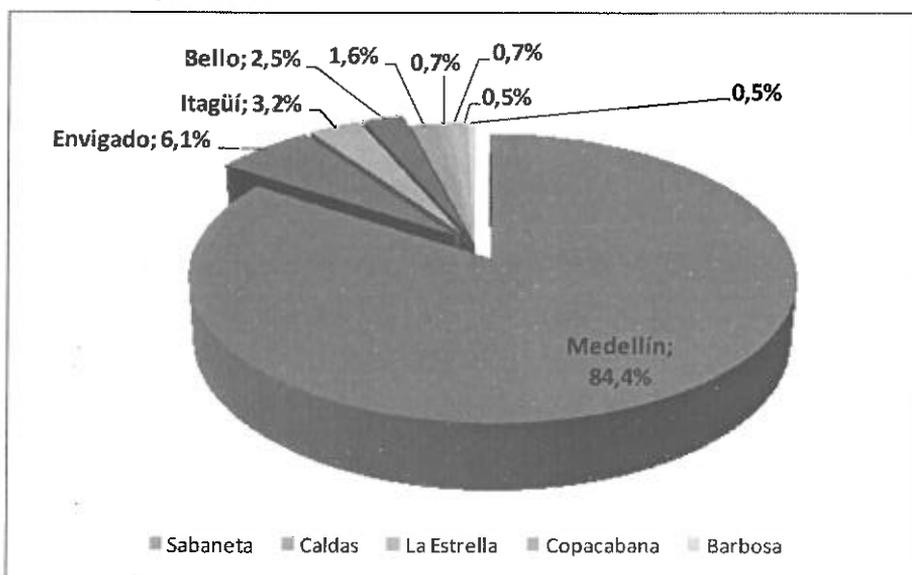
Empresas	No.	%
Administración de Bienes Raíces	66	15%
Arrendamientos	211	48%
Inmobiliarios	113	26%
Avalúos	51	12%
Total	441	100%

Nota. Elaboración de los autores con datos obtenidos en [www.paginasamarillas.com](http://www.paginasamarillas.com)

En la figura 8 se puede apreciar que el mayor número de empresas dedicadas a esta actividad se encuentran en Medellín con el 84,4%, seguido de Envigado 6,1%; Itagüí 3,2%, Bello 2,5%; por último se encuentran los

municipios de Sabaneta, Caldas, La Estrella, Barbosa y Copacabana, los cuales en su conjunto representan el 3,9% restante.

**Figura 8. Participación por ciudad de empresas del sector inmobiliario en el Área Metropolitana**



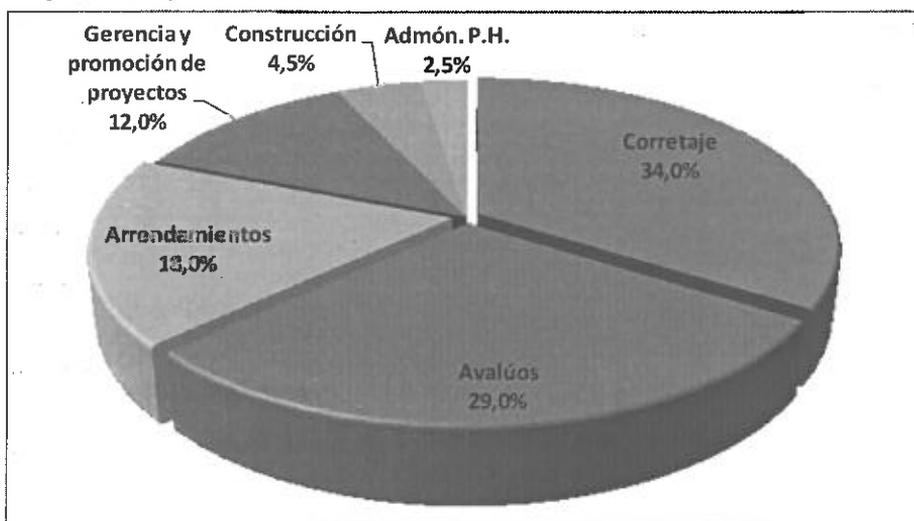
*Figura 8.* Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a directores de empresas afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín, en diciembre de 2008.

Estos resultados indican que es en Medellín donde se desenvuelven las actividades del sector inmobiliario, pese a que el desarrollo en este sector en los últimos años se esté concentrando en los otros municipios que integran el Área Metropolitana.

Las empresas existentes ofrecen una variedad de servicios en administración de bienes raíces, la compra y venta de propiedad raíz, arrendamientos, avalúos (rurales y urbanos), hipotecas y asesorías jurídicas; cada una haciendo hincapié en el sector en el cual se especializa la empresa.

Otro elemento a relacionar es el número de empresas que se encuentran afiliadas a la Lonja de Medellín. Se encontró que en la actualidad se encuentran 210 empresas afiliadas al gremio inmobiliario, que representan el 48% de las empresas existentes en Medellín y su Área Metropolitana (ver figura 9).

**Figura 9. Participación por servicios prestados, de las empresas afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín**



*Figura 9.* Elaboración de los autores con datos proporcionados por la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín

La figura también muestra que el 34% de las empresas afiliadas a este gremio prestan el servicio de corretaje, seguido de avalúos, con el 29% y arrendamientos con el 18%. Cabe señalar además, que estas empresas no se dedican exclusivamente a prestar un solo servicio, sino que dentro de sus paquetes empresariales ofrecen en promedio tres servicios, principalmente en las actividades de avalúos, corretaje y arrendamiento.

## **7.1 Características de la formación en Colombia, en corretaje inmobiliario**

### **7.1.1 Educación formal.**

En la actualidad, en el país se cuenta con siete programas orientados al sector inmobiliario, de los cuales existen cinco especializaciones en el sector inmobiliario, una tecnología y una técnica. En cuanto a las especializaciones, cuatro de éstas tienen que ver con el *Derecho Notarial e Inmobiliario* y son ofrecidas por las siguientes instituciones: Universidad Autónoma de Bucaramanga (UNAB) sedes Bucaramanga y Barranquilla; Universidad Libre en Bogotá y la Universidad Pontificia Bolivariana (UPB), en Medellín; con una duración que oscila entre dos y cuatro semestres. De otro, lado la Universidad Externado de Colombia sede Bogotá, ofrece la especialización en *Gerencia de Empresas y Proyectos Inmobiliarios*, la cual tiene una duración de dos semestres. Cabe resaltar que ambos tipos de especializaciones se realizan en modalidad presencial.

En cuanto a la tecnología, ésta se especializa en el tema *Catastral* y sólo es ofrecida por la institución Unidades Tecnológicas de Santander, programa que en la actualidad se encuentra inactivo. Así mismo, la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior (CUN) ofrece la única técnica en *Administración y Avalúos de Finca Raíz*, sin embargo, este programa también se encuentra inactivo actualmente.

### **7.1.2 Educación no formal.**

La educación no formal en el área de corretaje inmobiliario y áreas relacionadas sólo es ofrecida por tres instituciones en Medellín:

*Institución Universitaria Salazar y Herrera.* Ofrece el diplomado en *Gestión Inmobiliaria*, en la modalidad presencial, el cual tiene una duración de 120 horas y es apoyado por la Lonja de Propiedad Raíz.

*Lonja de Propiedad Raíz.* Curso de capacitación denominado *Programa de Formación para Corredores Inmobiliarios*, en modalidad presencial, el cual tiene una duración de 105 horas; *Programa de Formación para Avaluadores*, en modalidad presencial, con una duración de 160 horas; programa de capacitación denominado *Curso de Avaluadores Básico*, en modalidad presencial.

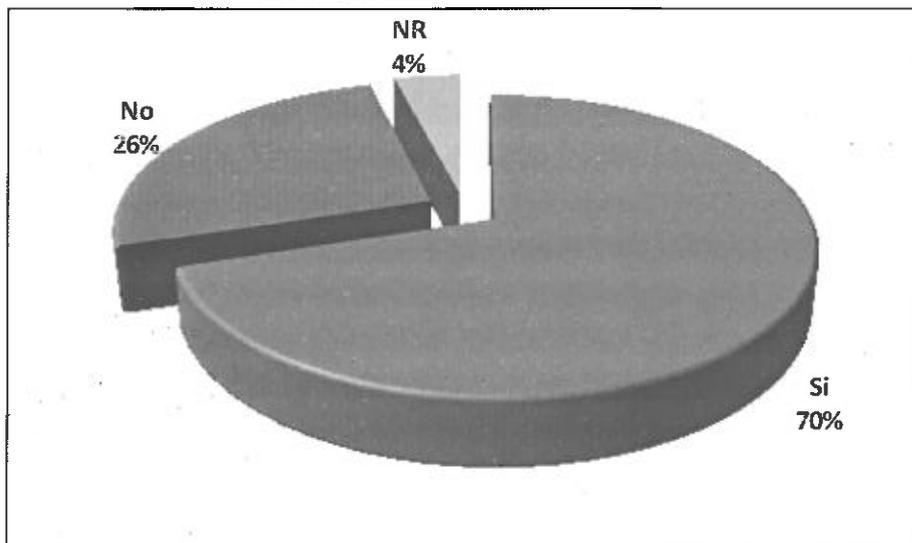
*Universidad EAFIT.* Diplomado en *Gerencia de Proyectos*, en modalidad presencial, el cual tiene dos módulos, cada uno con una duración de 60 horas y es apoyado por la Lonja de Propiedad Raíz.

Los cursos ofrecidos en la actualidad por la Lonja de Propiedad Raíz se ofrecen en convenio con la Universidad EAFIT y COMFENALCO.

## **7.2 Conocimiento y uso del Registro de Corredor Inmobiliario (RCI) por parte de las empresas y el personal de ventas, dedicados a la actividad inmobiliaria**

Al indagar a los directivos de empresas del sector inmobiliario afiliadas a la Lonja, respecto a su conocimiento del registro de corredor inmobiliario (RCI) se evidencia que casi una cuarta parte de los encuestados de las organizaciones (26%) desconoce la existencia de dicho registro; de las inmobiliarias que tienen conocimiento del RCI, el 37,1% no tiene vinculados corredores que lo posean; desde estos términos, se concluye que el 52% de las empresas afiliadas a Lonja no cuentan con ningún empleado con RCI (ver figura 10).

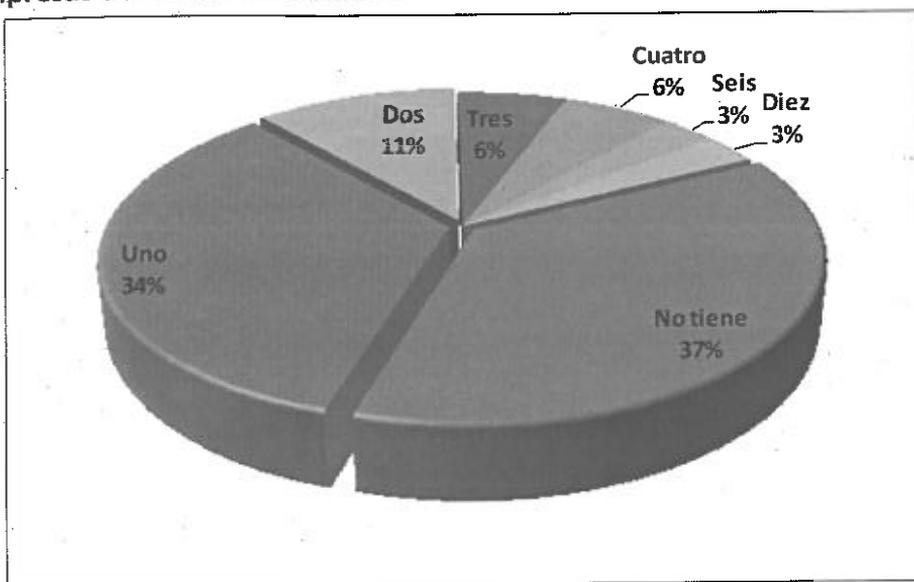
**Figura 10. Porcentaje de directores de empresas que conocen el Registro de Corredor Inmobiliario (RCI)**



*Figura 10.* Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a directores de empresas afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín, en diciembre de 2008.

Desde este mismo enfoque, el promedio de corredores vinculados a las empresas que cuentan en la actualidad con el RCI es de 2,3; de allí, que el 34,3% de las organizaciones cuenta con un sólo empleado certificado, seguidas por un 22,9% que poseen entre dos y cuatro corredores con dicho registro, y por último, un 5,8% de empresas cuentan con más de seis miembros con RCI (ver figura 11).

**Figura 11. Distribución del porcentaje de corredores con RCI en las empresas del sector inmobiliario**



*Figura 11.* Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a directores de empresas afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín, en diciembre de 2008.

El 56,8% de los corredores desconocen la existencia del registro RCI, siendo una particularidad que sin importar la antigüedad en la profesión se presente igual ignorancia, de allí que el 52,9% de los vendedores que dan tal afirmación cuenta con más de cuatro años en el campo comercial inmobiliario (ver figura 12).

**Figura 12. Porcentaje de corredores que conocen la existencia del Registro de Corredor Inmobiliario RCI**

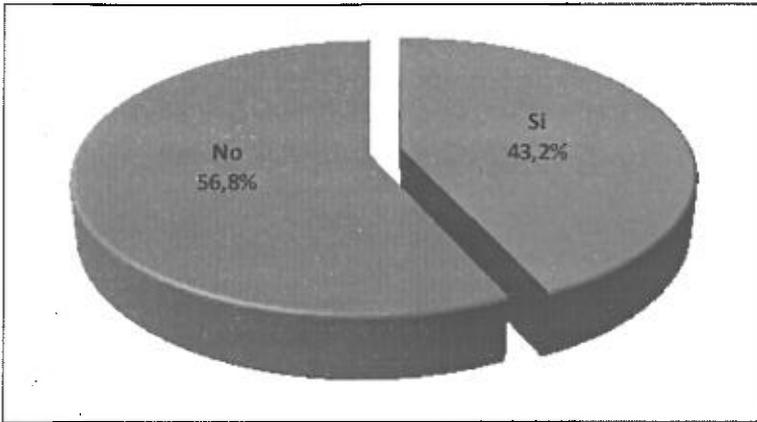


Figura 12. Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a corredores inmobiliarios en enero de 2009.

Coherente con lo expresado por los directivos de las empresas inmobiliarias afiliadas a la Lonja, el 42,9% de los vendedores que conocen la existencia del RCI cuentan con la certificación (ver figura 13).

**Figura 13. Personal dedicado al corretaje inmobiliario, con Registro de Corredor Inmobiliario (RCI)**

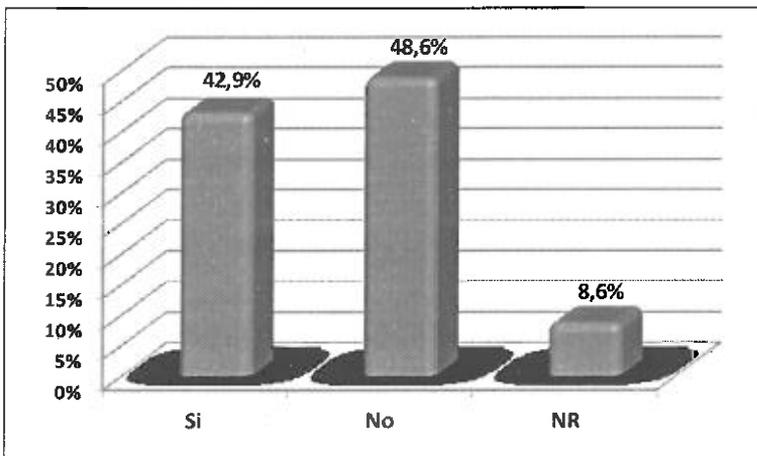


Figura 13. Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a corredores inmobiliarios en enero de 2009.

Los expertos del sector inmobiliario entrevistados presentan una situación de desconocimiento del RCI similar a la planteada por los corredores y directivos encuestados, pues la mitad de ellos no tiene ningún tipo de información al respecto. De aquellos que conocen el registro, como los doctores Rodrigo Salazar Gómez y José Alonso González López, indican que la importancia del mismo radica en que es el camino para la profesionalización de la actividad, pues permite que los corredores posean una verdadera acreditación de capacidad e idoneidad profesional, pero esto sólo será posible en la medida que se conozca y se exija por parte de los clientes.

En síntesis, se evidencia una penetración intermedia del registro, lo que se debe principalmente a deficiencias en la difusión del RCI entre la fuerza de ventas y directivos de las empresas del sector inmobiliario afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín.

### **7.3 Necesidades de formación académica formal o no formal de las empresas, en corretaje inmobiliario, en Medellín y el Área Metropolitana**

Los directores de recurso humano o gerentes de las empresas inmobiliarias afiliadas a la Lonja, consideran que el nivel de formación más apropiado para la persona encargada del corretaje, es tecnólogo o bachiller, en el 24% de las ocasiones para cada uno, seguido de los niveles universitario y técnico, con 22% y 16% respectivamente, por último, un 12% indica que no importa su nivel de formación, siempre y cuando tengan experiencia en el área, y conocimientos comerciales y en avalúos (ver figura 14).

**Figura 14. Nivel de formación de los corredores requerido por las empresas inmobiliarias**

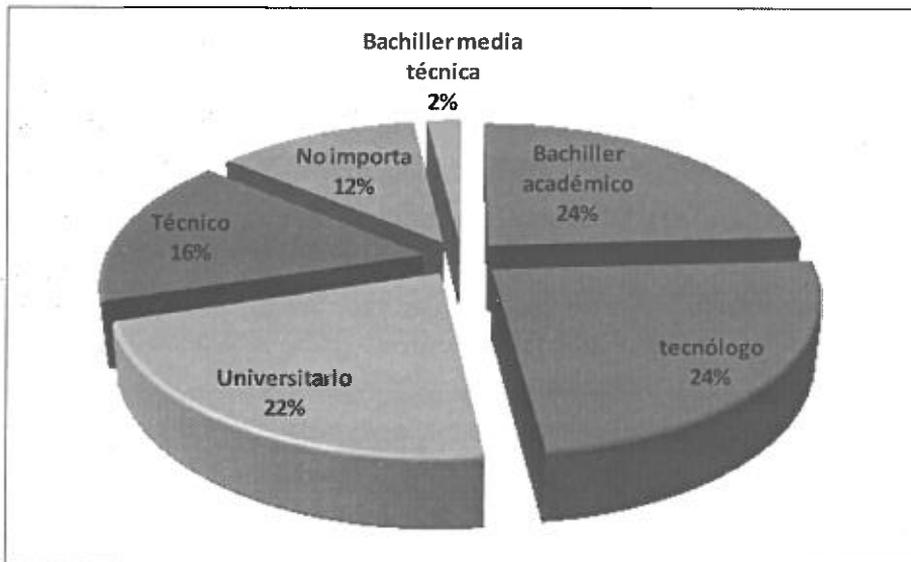


Figura 14. Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a directores de empresas afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín, en diciembre de 2008.

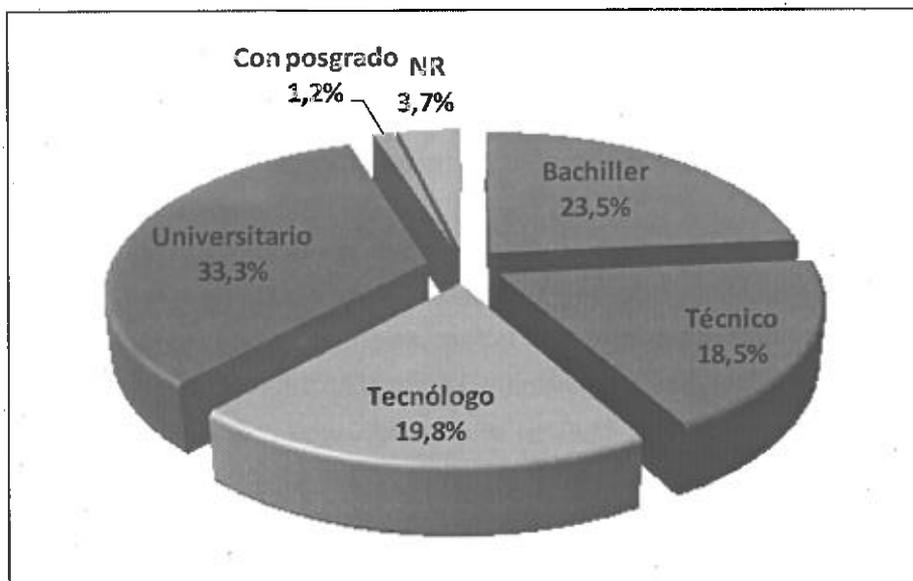
Cuando los directivos indican que el nivel de formación ideal es técnico o tecnológico, orientan su interés a programas del área comercial; por otro lado, quienes consideran la formación universitaria, indican que lo ideal fuesen profesionales en administración o arquitectura.

Desde este mismo contexto, los expertos entrevistados tienen posiciones diversas al respecto, pues algunos consideran que un corredor debe ser un profesional que domine técnicas de ventas, con amplios conocimientos en el tema inmobiliario, financiero, administrativo, legal y comercial; otros por el contrario, indican que el nivel educativo de la fuerza de ventas es poco importante, pues lo fundamental es el manejo de contactos, el poseer información, y la experiencia.

### 7.3.1 Nivel de formación de los corredores vinculados en las empresas afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín.

Tomando como referente el nivel de formación actual de los empleados vinculados a la labor comercial de las empresas afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín, puede afirmarse que predomina en las empresas el personal con título universitario, pues el 33,3% de los corredores lograron este nivel de escolaridad, graduados principalmente de programas del área económico-administrativa (administración de empresas, economía, mercadeo) y de las áreas del derecho y la arquitectura (ver figura 15).

**Figura 15. Nivel de formación de los corredores vinculados a empresas del sector inmobiliario**



*Figura 15.* Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a corredores inmobiliarios en enero de 2009.

La formación universitaria es seguida por los que alcanzaron el grado de escolaridad básica secundaria, con un 23,5%, y por último, por los tecnólogos y técnicos, con 19,8% y 18,5% respectivamente. Los títulos de

estos profesionales son principalmente en mercadeo y ventas, administración de empresas, sistemas y delineantes de arquitectura. Es de resaltar que un 25% de profesionales universitarios, tecnólogos y técnicos, desarrollaron reconversión laboral, pues estudiaron carreras no relacionadas con el área inmobiliaria como diseño gráfico, producción de televisión, investigación judicial, licenciaturas, sistemas y textil.

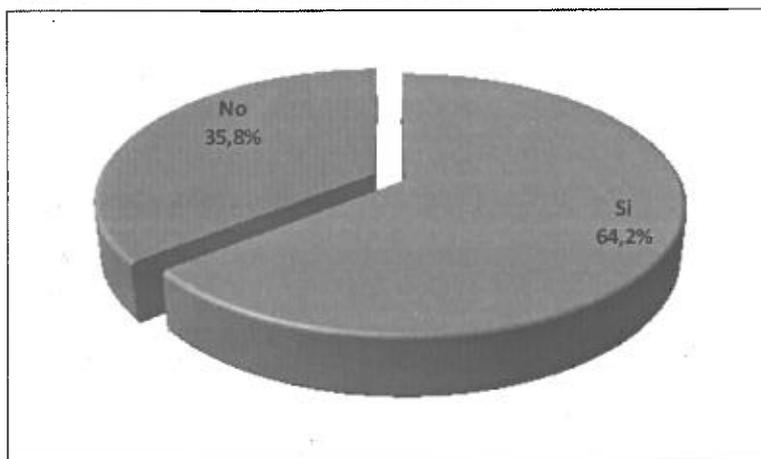
El máximo nivel de formación logrado por la fuerza de ventas del sector inmobiliario es el de maestría con un 1,2% de la población, en el área de la arquitectura.

### **7.3.2 Caracterización de las capacitaciones recibidas por la fuerza de ventas de las compañías.**

El 64,2% de los corredores inmobiliarios han realizado cursos de actualización, de estos, el 25,9% profundizaron en avalúos, seguido de un 24,7% que se capacitaron en temáticas relacionadas con las ventas, a pesar de que el listado de actualizaciones es muy extenso, la participación de las demás temáticas es muy poco representativa (ver figuras 16 y 17).

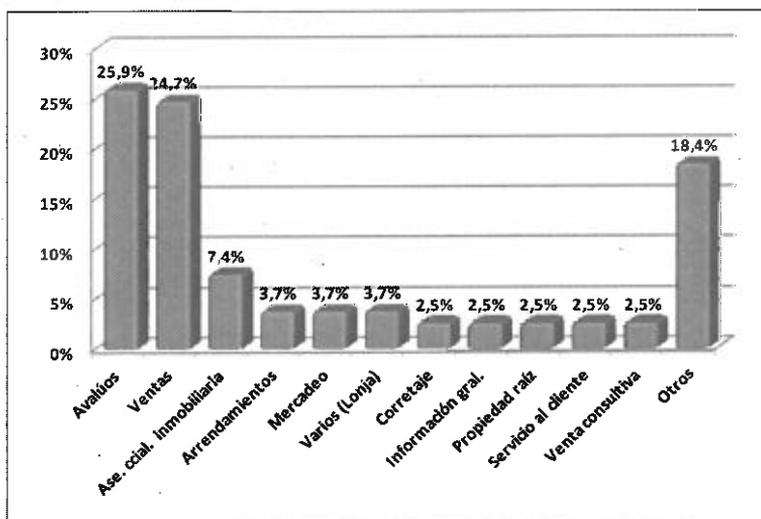
Desde este mismo enfoque, los cursos fueron servidos en la mitad de las ocasiones por la Lonja de Propiedad raíz, seguida del SENA, con un 14%. Con menor participación se encuentran FENALCO, Aseguradora Libertad, capacitaciones internas de la empresa y EAFIT, cada uno con 7,8%, 6,3%, 6,3% y 4,7% respectivamente (ver figura 18). En lo que se refiere al pago de dichos cursos, el 82,7% fue realizado por la empresa y sólo un 11,5% de los asesores inmobiliarios pagaron ellos mismos por sus actualizaciones, donde la inversión promedio fue de sólo \$366.666 (Ver figura 19).

**Figura 16. Porcentaje de corredores que han realizado cursos de capacitación en la materia o actualizaciones**



*Figura 16. Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a corredores inmobiliarios en enero de 2009.*

**Figura 17. Participación de los temas en los que se han capacitado o actualizado los corredores**



*Figura 17. Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a corredores inmobiliarios en enero de 2009.*

**Figura 18. Participación de instituciones donde los corredores inmobiliarios han realizado los cursos de capacitación o actualización**

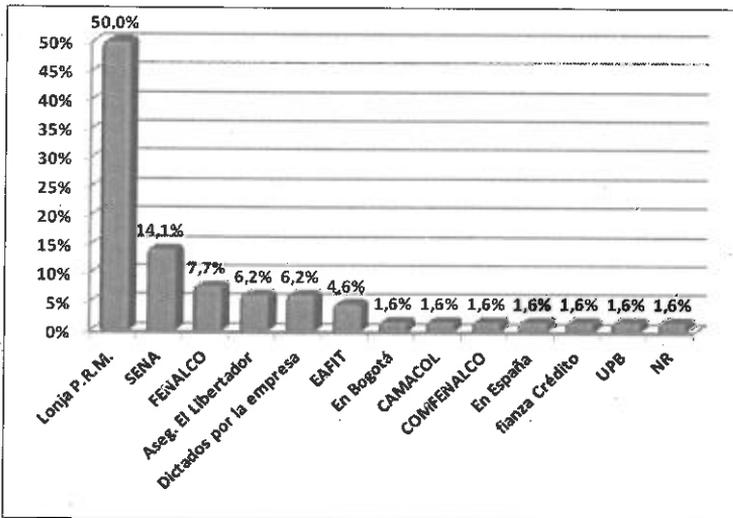


Figura 18. Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a corredores inmobiliarios en enero de 2009.

**Figura 19. Participación de quien asume el costo del curso de capacitación o actualización**

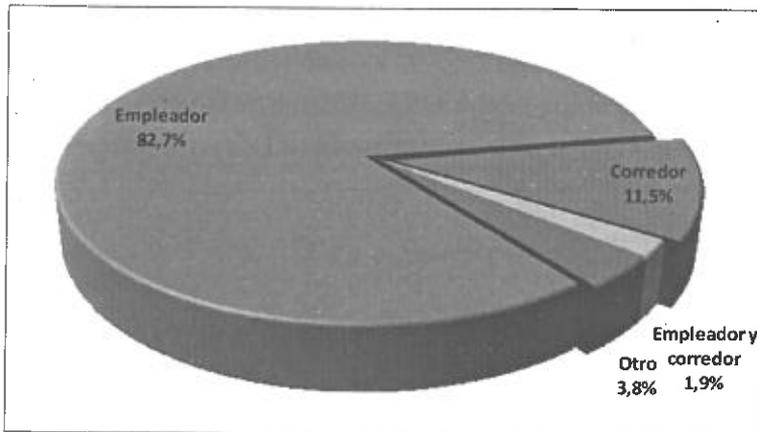
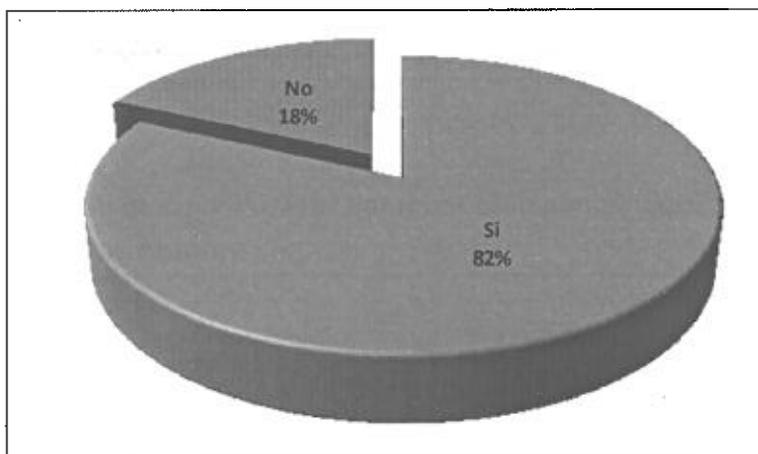


Figura 19. Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a corredores inmobiliarios en enero de 2009.

Por otro lado, se indagó por el interés de las empresas en capacitar y actualizar a sus empleados inmobiliarios. Al respecto, el 82% de los directivos indican que la empresa envía a los miembros de la fuerza de

ventas a capacitación (ver figura 20), específicamente en avalúos y en ventas, con un 36,6% de participación para cada tema respectivamente, seguido de formación en servicio al cliente, con un 19% (ver figura 21); estas capacitaciones son realizadas anualmente en el 32% de las inmobiliarias, seguido de las empresas que realizan dichos programas de actualización semestralmente, con un 22% de las organizaciones, por ultimo un 16% capacitan a sus empleados hasta cuatro veces al año pues programan actualización trimestralmente (ver figura 22).

**Figura 20. Participación de empresas que capacitan o envían a sus corredores a capacitación o actualización**



*Figura 20.* Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a directores de empresas afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín, en diciembre de 2008.

**Figura 21. Participación de los temas en los que las empresas han capacitado o actualizado a sus corredores**

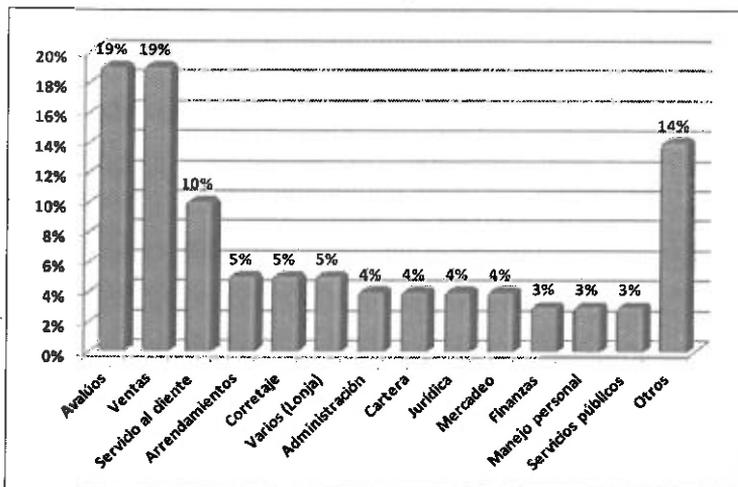


Figura 21. Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a directores de empresas afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín, en diciembre de 2008.

**Figura 22. Frecuencia con la que la empresa capacita a su fuerza de ventas**

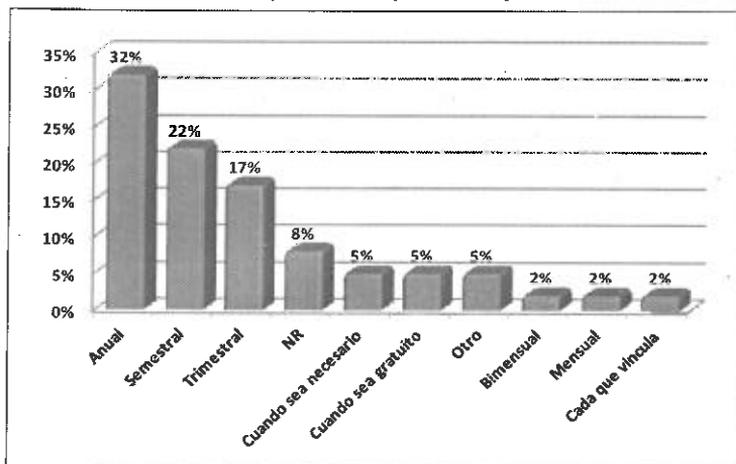
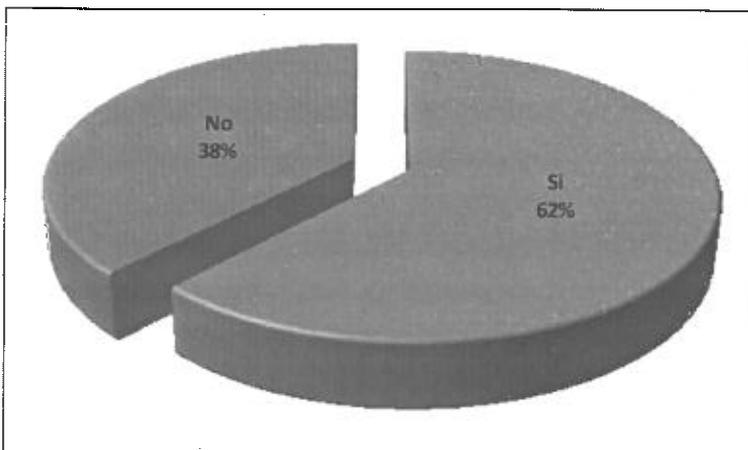


Figura 22. Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a directores de empresas afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín, en diciembre de 2008.

Para simplificar, podríamos decir que los corredores y las empresas inmobiliarias concentran su formación actual en dos áreas temáticas, que comprenden: a) avalúos: área temática que trabaja competencias relacionadas con el dictamen técnico en el que se indica el valor de un inmueble, tomando como referente características físicas, ubicación, su uso; soportados en una investigación y análisis del mercado según metodologías valuatorias actuales; b) ventas: área temática que busca el desarrollo comercial de los corredores, específicamente en técnicas de ventas, comunicación, habilidades de cierre y negociación con clientes, al igual que la planificación y organización de la venta y del trabajo comercial.

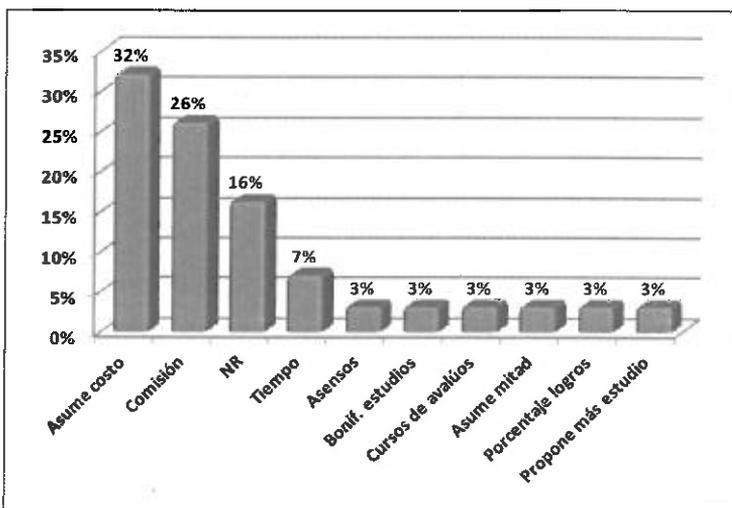
A pesar de que cuatro quintas partes de los empleadores indican que capacitan a sus corredores, sólo el 62% de ellos generan incentivos orientados a su formación (ver figura 23), los cuales corresponden principalmente al pago del costo del curso por parte de la empresa, seguido del envío del empleado en comisión (asistir en representación de la entidad), con un 32% y 26% respectivamente, otros tipos de apoyos brindados por las inmobiliarias son los permisos en tiempo para asistir a capacitación, asensos, bonificación por estudios, entre otros (ver figura 24).

**Figura 23. Porcentaje de empresas que incentivan a su fuerza de ventas a capacitarse o actualizarse**



*Figura 23.* Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a directores de empresas afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín, en diciembre de 2008.

**Figura 24. Incentivos de las empresas a la capacitación de su fuerza de ventas**

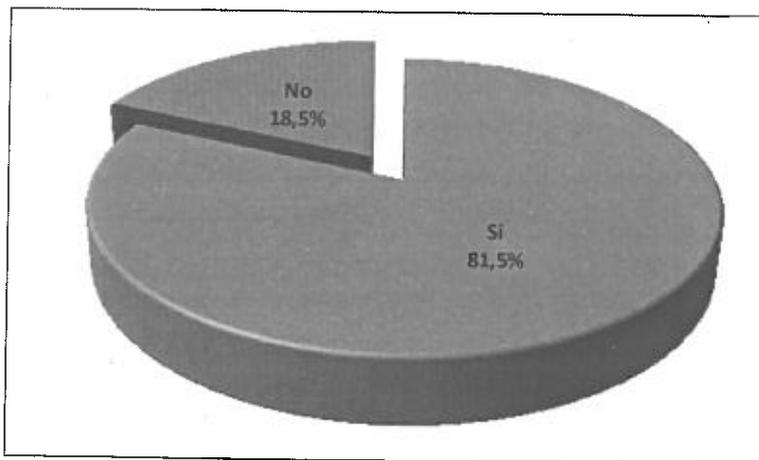


*Figura 24.* Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a directores de empresas afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín, en diciembre de 2008.

### 7.3.3 Expectativas de formación de los corredores inmobiliarios.

Ahora, en lo que se refiere al interés del personal de ventas de las compañías inmobiliarias en capacitarse o formarse, se evidencia que el 81,5% de los corredores están interesados, y el 18,5% manifiesta su desinterés, principalmente por la falta de tiempo (ver figura 25). Volviendo ahora a los interesados, éstos se orientan a formarse o capacitarse en áreas temáticas similares a las que ya han abordado en sus capacitaciones anteriores, como son avalúos y ventas, con 28,8% y 18,8% de interés respectivamente, estas dos áreas son seguidas por la formación contable, de costos y presupuestal, con un 10% de preferencia, donde hay que citar que su utilidad se orienta al desarrollo de habilidades financieras (ver figura 26).

**Figura 25. Interés del personal de ventas de las empresas inmobiliarias en formarse**



*Figura 25. Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a corredores inmobiliarios en enero de 2009.*

**Figura 26. Participación de los temas de formación de interés para el personal**

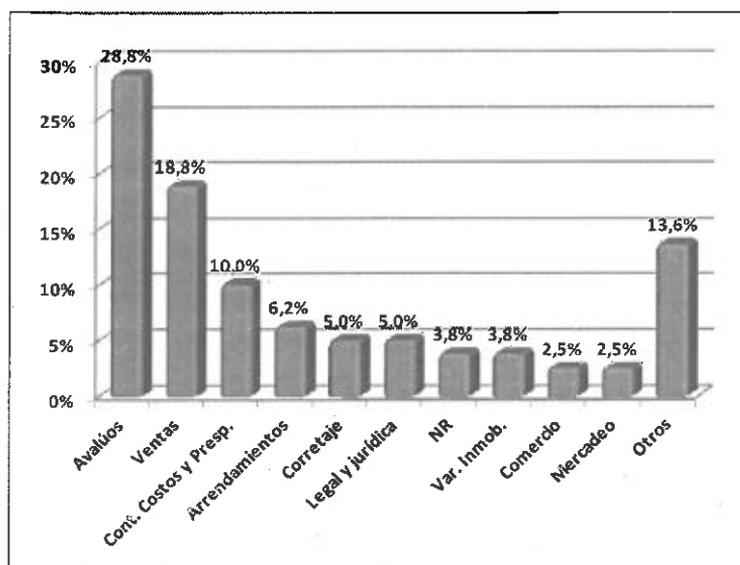


Figura 26. Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a corredores inmobiliarios en enero de 2009.

Con relación al tipo de capacitación preferida por la fuerza de ventas, se evidencia que el 33,3% optan por diplomados, tipo de formación que corresponde a la educación no formal con una duración máxima de 120 horas, seguido por la educación superior formal de nivel tecnológico y técnico 24,2% y 16,7% para cada uno respectivamente; desde este enfoque, se evidencia un interés de los corredores en estudiar en algunas ocasiones otro programa de educación superior diferente al título profesional que posee en la actualidad, siempre y cuando se desarrolle un énfasis en las temáticas descritas. Otro tipo de capacitación informado son los cursos cortos, con un 12,1% de preferencia (ver figura 27).

**Figura 27. Participación del tipo de capacitación preferido por la fuerza de ventas**

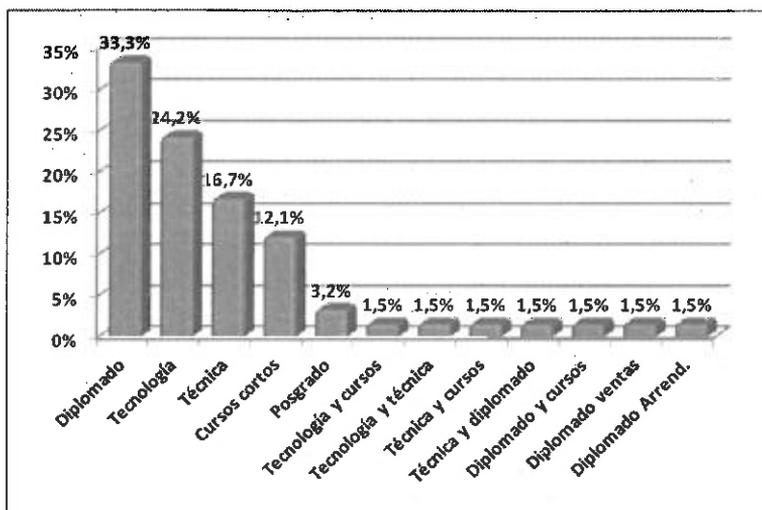


Figura 27. Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a corredores inmobiliarios en enero de 2009.

Quando se indaga al personal sobre posibilidades de capacitación específica en corretaje de propiedad raíz, se evidencia nuevamente que su interés se concentra en los temas de avalúos, ventas y mercadeo, con un 35,7%, 16,7% y 10,7% para cada uno respectivamente (ver figura 28).

**Figura 28. Participación de los temas específicos del área inmobiliaria, de interés para la fuerza de ventas**

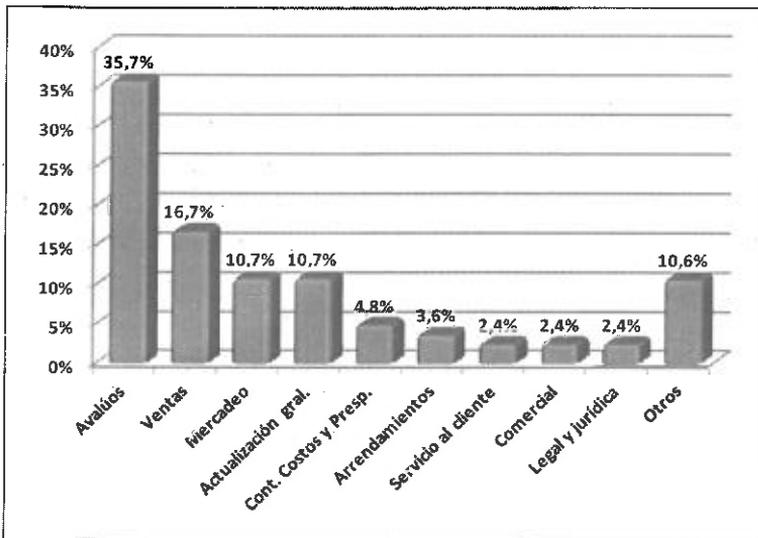
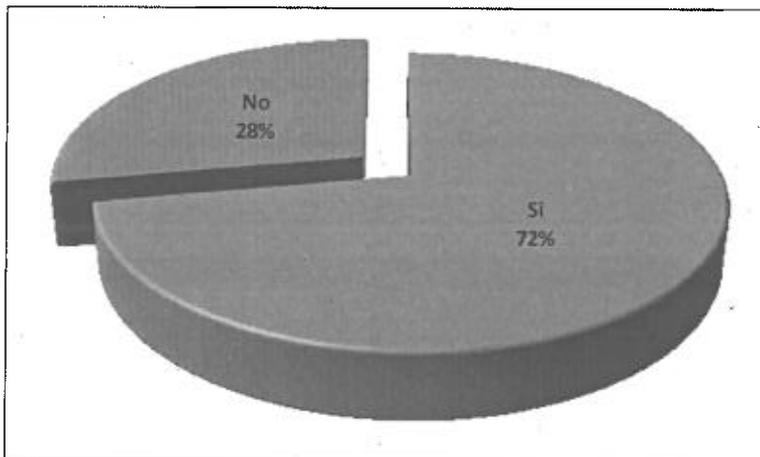


Figura 28. Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a corredores inmobiliarios en enero de 2009.

La información presentada hasta aquí explica las particularidades de la demanda de capacitación por parte de la fuerza de ventas inmobiliaria, la cual, como se ha indicado anteriormente, se concentra en tres temáticas: avalúos, ventas y mercadeo.

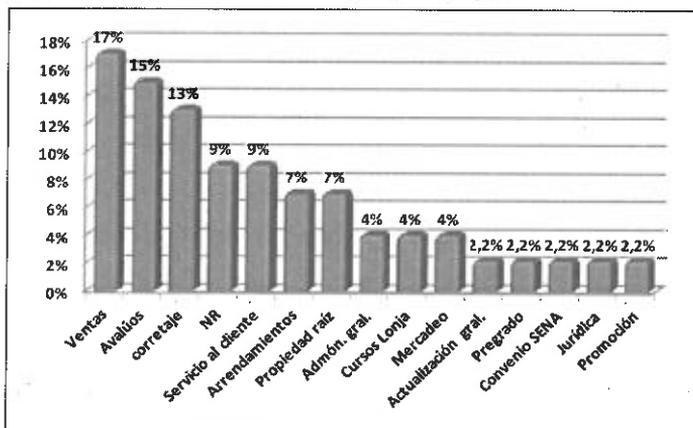
Si se contrasta lo planteado por los corredores con la información aportada al respecto por las inmobiliarias, se precisa advertir que el 72% de éstas tienen planificado capacitar a sus empleados, específicamente en temáticas relacionadas con las ventas, avalúos, corretaje en general y servicio al cliente, con un 17%, 15%, 13% y 9% respectivamente, lo cual advierte una coherencia total por lo indicado por los miembros de la fuerza de ventas participantes en este estudio (ver figuras 29 y 30).

**Figura 29. Intención de las empresas en capacitar al personal en el corto o mediano plazo**



*Figura 29.* Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a directores de empresas afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín, en diciembre de 2008.

**Figura 30. Participación de temas en los que la empresa planea capacitar a su fuerza de ventas en el corto o mediano plazo**



*Figura 30.* Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a directores de empresas afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín, en diciembre de 2008.

**7.3.4 Características específicas (habilidades, conocimientos) requeridos para trabajar como corredor inmobiliario en Medellín y el Área Metropolitana.**

*Conocimientos básicos que debe poseer el encargado de corretaje inmobiliario (sistema de conocimientos).*

En la tabla 2 se presentan los resultados sobre el sistema de conocimientos que los directores de empresas inmobiliarias consideran que debe poseer el encargado de corretaje.

**Tabla 2. Participación del área de conocimiento, competencia o habilidad que debe poseer el corredor inmobiliario, según el empleador**

Conocimiento o competencia	Porcentaje
Ventas	32,0%
Propiedad raíz	26,0%
Avalúos	18,0%
Experiencia	16,0%
Mercadeo	12,0%
Nomenclatura	8,0%
Servicio al cliente	6,0%
Sistemas	6,0%
Asesoría	4,0%
Finanzas	4,0%
Formación profesional	4,0%
Negociación (inmobiliario)	4,0%
Tramites	4,0%
Análisis	2,0%
Conocimiento del proyecto	2,0%
Conocimientos integrales	2,0%
Construcción	2,0%
Jurídicos	2,0%
Manejo de personal	2,0%
Manejo logístico	2,0%
Relaciones humanas	2,0%
Valores	2,0%

*Nota.* Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a directores de empresas afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín, en diciembre de 2008.

El 32% de los directores considera fundamental que la persona encargada del corretaje inmobiliario tenga conocimientos en ventas; conocimiento que es coherente con la función principal de un corredor que corresponde a la oferta y comercialización inmobiliaria. Es importante

resaltar que actividades del marketing como la publicidad, la investigación de mercados, la promoción, servicio al cliente, entre otras, son necesarias para que la acción de vender sea efectiva, por ello, conocimientos propios del mercadeo, el servicio al cliente, la asesoría, la negociación, suman el 26% de las respuestas (ver tabla 2).

El corredor inmobiliario debe tener también conocimientos generales sobre la categoría de producto que oferta (propiedad raíz), como lo manifiesta el 26% de los directivos, esto se debe principalmente, según lo planteado por los expertos, a que la base de esta profesión es la información (ver tabla 2).

Al retomar el hecho de que entre los principales temas de capacitación se encuentra los avalúos, se infiere que éste es también un conocimiento fundamental de la fuerza de ventas inmobiliaria, según el 18% de los directivos; éste conocimiento le permite al corredor elaborar un documento de peritaje especializado, donde se muestran todas las especificaciones de la propiedad determinando de tal modo el valor del inmueble (ver tabla 2).

Por último, otro aspecto representativo para el 16% de los directivos es la experiencia, la cual es garantía de conocimiento, y esto se deduce al momento de observar los requisitos de convocatoria laboral analizados en la primera parte de este estudio, donde la experiencia laboral mínima solicitada es de dos años, situación que complementa lo manifestado sobre la importancia de conocer, en términos generales, todo lo relacionado con propiedad raíz (ver tabla 2).

Se precisa advertir que otros conocimientos mencionados con menor representatividad son nomenclaturas, sistemas, finanzas y tramites con un 8%, 6%, 4% y 4% respectivamente.

Por otro lado, es importante analizar el punto de vista de los propios corredores, sobre los conocimientos, competencias o habilidades que deben poseer para desarrollar de manera eficiente su actividad; la tabla 3 ilustra al respecto.

**Tabla 3. Participación del área de conocimiento, competencia o habilidad que debe poseer el corredor inmobiliario, según el corredor**

Conocimiento	Porcentaje
Avalúos	22,2%
Jurídicos y legales	21,5%
Conocimiento del producto	14,8%
Atención al cliente	8,6%
Conocer la zona (direcciones)	8,6%
Manejo del cliente	7,4%
Interpretación de planos	6,2%
Mércadeo	6,2%
Hipotecas, créditos	6,2%
Oferta de proyectos existente	6,2%
Conocer la ciudad	3,7%
Financiero	3,7%
Conocer el cliente	2,5%
Arquitectura	1,2%
Garantías del proyecto	1,2%
Aseguradoras	1,2%
Estado del mercado	1,2%
Estrato	1,2%
Ética	1,2%
Competencia comunicativa	1,2%

*Nota.* Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a corredores inmobiliarios en enero de 2009.

El 22,2% de los corredores entrevistados, y coherente con lo planteado por los directivos indican, que deben conocer ampliamente lo

relacionado con los avalúos, aspecto que se ha profundizado anteriormente; de otro lado, el 21,5% de los vendedores indica que son fundamentales los conocimientos jurídicos y legales, específicamente en la normatividad, los tramites ante las diferentes entidades, la Ley 280, las documentaciones requeridas en los inmuebles, estudio de títulos, y las normas de planeación; seguido por el 14,8% de los corredores que indican como fundamental el conocimiento del producto, en este caso, la propiedad raíz, soportado en la fundamentación en construcción, la información urbanística, los diferentes tipos de productos inmobiliarios y las tendencias de la oferta; conocimientos que se alcanzan la experiencia laboral en el área.

En este punto se puede destacar que a lo identificado hasta el momento, se suman los conocimientos relacionados con el contexto jurídico y legal, y que según los expertos entrevistados, son fundamentales para la labor de la fuerzas de ventas inmobiliaria; cabe señalar entonces, que esto es coherente con la oferta de educación formal existente, en la que la orientación en posgrados se da en el derecho notarial e inmobiliario.

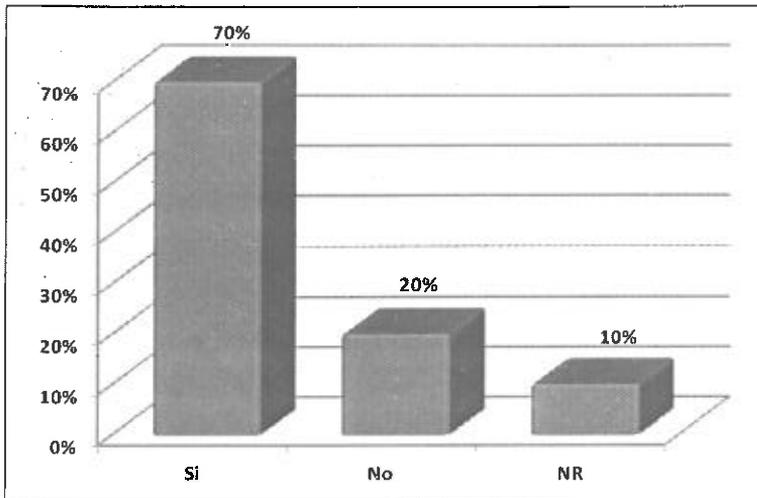
De igual modo a lo planteado por los directivos y los expertos, los corredores inmobiliarios consideran que es fundamental el conocimiento de mercadeo y venta, que suman un 35,8% de las respuestas, exactamente en atención, servicio al cliente, ventas, manejo y conocimiento del cliente, y conocimientos generales de la mercadotecnia.

Es prudente advertir que con menor participación se encuentran los conocimientos frente a la oferta de proyectos en la ciudad, las hipotecas y créditos, la interpretación de planos, cada uno con un 6,2% de respuestas, seguido por precios y el valor de los metros cuadrados, con un 4,9% cada uno.

#### **7.4 Aceptación en el medio empresarial de Medellín y el Área Metropolitana, de la oferta académica en corretaje inmobiliario, por parte la Institución Universitaria Esumer y la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín**

Al plantear la pregunta a los directivos respecto a la aceptación en formar la fuerza de ventas, con el fin de profesionalizarlos en corretaje inmobiliario, a través de un programa ofrecido en convenio entre la Institución Universitaria ESUMER y la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín, se puede destacar que el 70% de ellos indican que estarían interesados en dicho convenio, siempre y cuando el costo sea atractivo, los temas sean adecuados y les interese a los empleados; adicionalmente, consideran que Esumer es una institución seria, que tiene experiencia, y que les gusta el personal egresado de la Universidad. Conviene sin embargo advertir, que un 20% de las empresas no estarían interesados, principalmente, por que sus empleados ya son profesionales, tienen mucho personal en la empresa y los corredores son personas con muchos años de experiencia en el área y no les interesa capacitarse (ver figura 31).

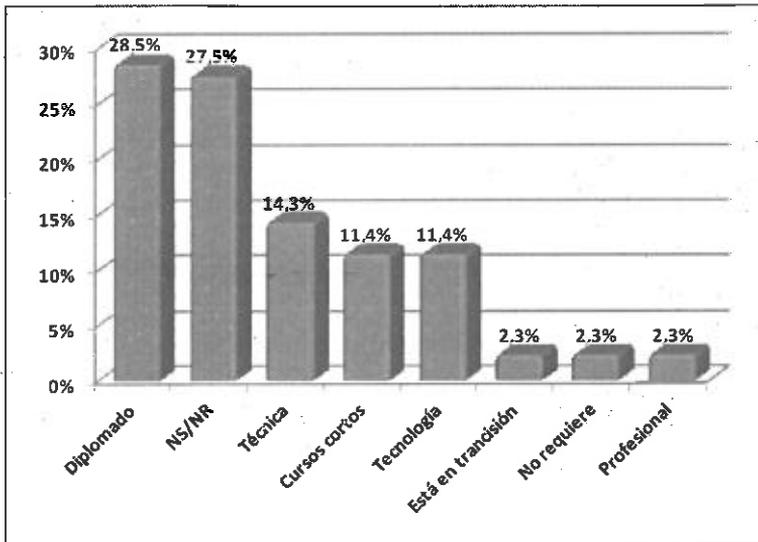
**Figura 31. Interés de los directores de empresas inmobiliarias en un programa de formación en corretaje para sus empleados, ofrecido en convenio Esumer-Lonja P.R.M.**



*Figura 31. Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a directores de empresas afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín, en diciembre de 2008.*

Es oportuno ahora, analizar el tipo de capacitación en la que estarían interesados los directivos para formar sus fuerza de ventas. Al respecto, el 28,5% indica que el tipo de formación adecuada son los diplomados, seguido de un 25,7% que no responde o no sabe cuál es el nivel de formación adecuado, de esto se infiere que hay interés en la capacitación de la fuerza de ventas, pero la decisión depende de los contenidos de los programas. Desde este contexto, otros niveles de formación mencionados son los técnicos, los cursos cortos y las tecnologías, con 14,3%, 11,4% y 11,4% respectivamente (ver figura 32).

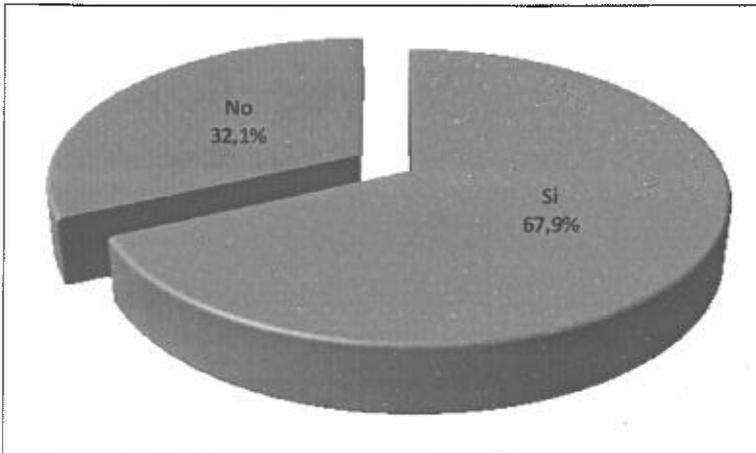
**Figura 32. Participación del tipo de capacitación considerada adecuada por los directivos, para la formación de su fuerza de ventas**



*Figura 32.* Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a directores de empresas afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín, en diciembre de 2008.

Este análisis quedaría incompleto si no se tomara en cuenta la opinión de la fuerza de ventas; de allí, que el 67,9% de los corredores manifiesten su interés, principalmente sustentado en las siguientes razones: que sea un programa de postgrado, ofertado en horarios nocturnos, cursos cortos, precio atractivo y que los temas sean de actualidad. En cambio, un 32,1% no estaría interesado, sustentando su respuesta en que sólo les interesa la formación en avalúos, que no tienen tiempo para estudiar, que tienen demasiada experiencia en el área, ya tienen títulos universitarios, que Esumer es una institución con costos altos y que está muy alejada (ver figura 33).

**Figura 33. Interés de los corredores inmobiliarios en un programa de formación en corretaje, ofrecido en convenio Esumer-Lonja P.R.M.**



*Figura 33.* Elaboración de los autores con datos proporcionados por la encuesta realizada por Esumer a corredores inmobiliarios en enero de 2009.



## **8. Conclusiones**

En Colombia, la oferta de profesionales en el área específica de corretaje inmobiliario es muy baja y Medellín no es la excepción, lo que implica que otros profesionales como los administradores de empresas, contadores, técnicos ó tecnólogos en mercadeo, desempeñan las funciones que podrían ser exclusivas de un técnico en corretaje inmobiliario.

La mayor exigencia a la hora de contratar un corredor inmobiliario es la experiencia laboral que posee el aspirante, lo cual “garantiza” conocimiento sobre este sector.

Un competidor importante para las instituciones educativas que ofrecen o piensan ofrecer el programa en corretaje inmobiliario en Medellín, es la Institución Universitaria Salazar y Herrera, si se tiene en cuenta que esta institución ofrece al mercado un diplomado en esta área de estudio, lo cual es atractivo para las personas que laboran en el sector, dado el tiempo restringido que tienen por sus ocupaciones laborales.

Los rangos salariales para los asesores y promotores comerciales están entre \$500.000 y \$2.500.000; ingreso que depende de su capacidad de gestión durante el mes, dado que obedece a los siguientes factores: garantía del un salario mínimo, prestaciones sociales de ley, más comisiones y bonificaciones.

La mayor oferta de empleo para la fuerza de ventas inmobiliaria se encuentra en Bogotá (59%), seguida de Medellín, con el 15%, otras ciudades, con el 19% y Cali, con el 7% restante.

El 44% de los directores de de las empresas inmobiliarias considera que en la actualidad, o en el corto plazo, la empresa requiere personal para la función de corretaje inmobiliario, motivados esencialmente por el crecimiento que ha tenido la empresa.

En la actualidad, en el país se cuenta con siete programas orientados al sector inmobiliario, de los cuales, 5 son especializaciones, una tecnología y una técnica.

Se evidencia que casi una cuarta parte de los encuestados de las organizaciones (26%) desconoce la existencia del Registro de Corredor Inmobiliario (RCI); de las inmobiliarias que tienen conocimiento del RCI, el 37,1% no tiene vinculados corredores que lo posean; desde estos términos, el 52% de las empresas afiliadas a lonja no cuentan con ningún empleado con RCI.

El 56,8% de los corredores desconocen la existencia del registro (RCI), siendo una particularidad que sin importar la antigüedad en la profesión, se presente igual ignorancia, de allí que el 52,9% de los vendedores que dan tal afirmación cuentan con más de cuatro años en el campo comercial inmobiliario.

Respecto al nivel de formación de los corredores inmobiliarios, se tienen posiciones diversas al respecto, pues algunos consideran que debe ser un profesional que domine técnicas de ventas, con amplios conocimientos en el tema inmobiliario, financiero, administrativo, legal y comercial; otros por el contrario, indican que el nivel educativo de la fuerza de ventas es poco importante, pues lo fundamental es el manejo de contactos, el poseer información y la experiencia.

En las empresas afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín, el 33,3% de los corredores son universitarios graduados principalmente, de programas del área económico-administrativa (administración de empresas, economía, mercadeo), y de las áreas del derecho y la arquitectura. La formación universitaria es seguida por los que alcanzaron el grado de escolaridad básica secundaria, con un 23,5%, y por último, por los tecnólogos y técnicos, con 19,8% y 18,5% respectivamente.

Un 25% de profesionales universitarios, tecnólogos y técnicos, desarrollaron reconversión laboral, pues estudiaron carreras no relacionadas con el área inmobiliaria como diseño grafico, producción de televisión, investigación judicial, licenciaturas, sistemas y textil.

El 64,2% de los corredores inmobiliarios han realizado cursos de actualización; de éstos, el 25,9% profundizaron en avalúos, seguido de un 24,7% que se capacitaron en temáticas relacionadas con las ventas. A pesar de que el listado de actualizaciones es muy extenso la participación de las demás temáticas es muy poco representativa. Los cursos fueron servidos en la mitad de las ocasiones, por la Lonja de Propiedad Raíz, seguida del SENA, con un 14%; con menor participación se encuentran FENALCO, Aseguradora Libertad, capacitaciones internas de la empresa y EAFIT, cada uno con 7,8%, 6,3%, 6,3% y 4,7% respectivamente.

El 82% de los directivos indican que la empresa envía a los miembros de la fuerza de ventas a capacitarse, específicamente en avalúos y ventas, con un 36,6% para cada tema respectivamente, seguidos de formación en servicio al cliente, con un 19%; estas capacitaciones son realizadas anualmente en el 32% de las inmobiliarias, seguido de las empresas que realizan dichos programas de actualización semestralmente, con un 22% de las organizaciones.

El 62% de las empresas ofrecen incentivos orientados a la formación, los cuales corresponden principalmente al pago del costo del curso por parte de la empresa, seguido del envío del empleado en comisión (asistir en representación de la entidad), con un 32% y 26% respectivamente. Otros tipos de apoyos brindados por las inmobiliarias son los permisos en tiempo para realizar capacitaciones, asensos, bonificación por estudios, entre otros.

El 81,5% de los corredores están interesados en capacitarse en áreas temáticas similares a las que ya han abordado en sus capacitaciones anteriores, como son, avalúos y ventas, con un 28,8% y 18,8% de interés respectivamente.

Las particularidades de la demanda de capacitación por parte de la fuerza de ventas inmobiliaria se concentran en tres temáticas: avalúos, ventas y mercadeo.

El 72% de las inmobiliarias tienen planificado capacitar a sus empleados, específicamente, en temáticas relacionadas con las ventas, avalúos, corretaje en general y servicio al cliente, con 17%, 15%, 13% y 9% respectivamente.

Los directivos de empresas afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz consideran que los conocimientos que debe poseer un corredor inmobiliario son, en su orden: ventas, mercadeo, categoría de producto (propiedad raíz) y avalúos.

Los corredores inmobiliarios, adicional a los conocimientos indicados por los directivos, suman el contexto jurídico y legal, y es coherente con la oferta de educación formal existente, donde la orientación en posgrados se da en el derecho notarial e inmobiliario.

Al plantear la pregunta a los directivos respecto a la aceptación de un programa de formación para su fuerza de ventas, ofrecido a través de un convenio entre Esumer y la Lonja de P.R.M., se puede destacar que el 70% indica que estarían interesados, siempre y cuando el costo sea atractivo y los temas sean adecuados.

El diplomado es el tipo de capacitación preferido por los directivos de las empresas, en relación con una oferta en convenio Esumer - Lonja de Medellín.

El 67,9% de los vendedores estarían interesados en capacitarse a través de un programa en convenio entre Esumer y la Lonja de Medellín.



## **Anexos**



## Anexo A. Glosario

**Actualización catastral.** La actualización catastral tiene diferentes fases, a saber: el reconocimiento predial, que consiste en la recopilación de información general de los inmuebles; el establecimiento de zonas homogéneas físicas, mediante la caracterización similar de los predios; la determinación de zonas homogéneas geoeconómicas, que permite identificar áreas con valores similares; el establecimiento de los valores de las construcciones; el avalúo catastral y la actualización gráfica.

**Agencia Inmobiliaria.** Empresa especializada en transacciones inmobiliarias, especialmente alquiler y venta de inmuebles, que cobra un porcentaje por sus servicios.

**Agente.** Una persona autorizada que conduce o tramita negocios por otros.

**Amortización.** Cantidad económica necesaria para restituir un inmueble a su situación inicial como nuevo, puesto que su valor se ha ido reduciendo por el paso del tiempo y su acción negativa sobre la edificación. Una edificación se tiene por amortizada cuando el valor atribuido al inmueble, constituido por el conjunto de suelo y edificación, es inferior al del suelo libre de esa edificación. En terminología financiera, la amortización implica la devolución del capital prestado. Contablemente: cantidad destinada a reconocer la pérdida de valor del inmovilizado, tanto material como inmaterial.

**Arras.** Cantidad de dinero que supone una parte del precio de la vivienda que el comprador da al vendedor como garantía de que se cerrará el acuerdo en el plazo fijado. Si en el plazo determinado, el comprador no cierra el acuerdo, el vendedor tendrá derecho a quedarse con el importe entregado por el comprador. Si fuera el vendedor quien no cierra el

acuerdo tendrá que devolver al comprador el doble de la cantidad entregada por éste.

**Arrendador.** Persona que cede el derecho a uso de un inmueble de su propiedad a un tercero a cambio de una renta.

**Arrendatario.** Persona obligada al pago de una renta por el derecho a uso de una vivienda, que no es de su propiedad.

**Avalúo comercial.** Se entiende como el valor comercial de un inmueble el precio probable por el cual éste se transaría en un mercado donde el comprador y el vendedor actuarían libremente, con el conocimiento de las condiciones físicas y jurídicas que afectan el bien (Decreto 1420 de 1998, Art. 2).

**Avalúo catastral.** Es el valor asignado por la autoridad catastral a cada predio, tomando como referencia el valor del mercado inmobiliario, sin que en ningún caso lo supere.

**Avalúo total.** Es el valor del predio registrado en pesos. Es el resultado de sumar el valor del terreno (área por el valor de la unidad), más el valor de la construcción (área por el valor de la unidad).

**Avalista.** Persona que interviene como garante de un préstamo y se responsabiliza en el caso de que el prestatario (deudor) no responda de la cantidad o sus intereses.

**Avalúo.** Una opinión calificada de un grupo sobre el valor de una propiedad.

**Bienes inmuebles.** Los inmuebles son aquellos que tienen una situación fija y no pueden ser desplazados sin ocasionar daños a los mismos. Pueden serlo por naturaleza, por incorporación, por accesión, etc.

**Capacidad Económica.** Aptitud o capacidad que se revela al realizar una serie de acciones jurídicas o económicas que pueden elevar o disminuir el patrimonio o riqueza de una persona física o jurídica.

**Conservación catastral.** Involucra los procesos de conservación de los documentos catastrales relacionados con los aspectos físico, jurídico, fiscal y económico.

**Depreciación.** Pérdida de valor de un inmueble antiguo con relación al mercado de nueva edificación. Puede producirse por el paso del tiempo -depreciación funcional-, o por causas ajenas al inmueble -depreciación económica-.

**Derecho de usufructo.** Derecho real de uso, por el que el propietario de una cosa, mueble, inmueble o semoviente, cede a un tercero el uso y disfrute de la misma, con la condición de salvaguardar su conservación y custodia.

**Escritura pública.** Documento firmado y autorizado por un notario que da fe de su contenido y le permite ser inscrito en el Registro de la Propiedad.

**Formación catastral.** Proceso por medio del cual se obtiene la información correspondiente de cada uno de los predios de un municipio, teniendo como base sus aspectos físico, jurídico y económico.

**Hipoteca.** Un documento legal pignorando la propiedad como garantía por el pago de la deuda.

**Índice de Valoración del Predial (IVP).** Es un indicador que permite calcular la variación porcentual promedio de los precios de los predios urbanos del país, excepto Bogotá, entre dos períodos de tiempo. El IVP es

estimado anualmente y es utilizado como insumo para determinar el reajuste de los avalúos catastrales de los predios urbanos a nivel nacional desde diciembre del año 2001. El índice está diseñado para estimar los cambios de valor de los predios del país, con destino económico habitacional.

***Inmobiliaria.*** Empresa cuya principal actividad es la intermediación en la compra y venta de todo tipo de bienes inmuebles.

***Intermediación financiera.*** Actuación de las entidades bancarias que reciben los fondos que los ahorradores depositan en ellas para, posteriormente, prestarlos a los que necesitan financiación.

***Permuta.*** La permuta es la cesión de cosa por cosa. Es la translación de un sujeto a otro de una cosa por otra. No hay dinero o precio en el intercambio, sino simplemente un cambio de un objeto por otro.

***Prestatario.*** Persona titular del préstamo. Que asume todas las obligaciones y adquiere los derechos del contrato que firma con la entidad financiera (prestamista).

***Plazo de amortización.*** Es el tiempo que se establece en el préstamo para su total devolución.

***Préstamo hipotecario.*** Cantidad de dinero concedida generalmente por una entidad bancaria, a una persona física o jurídica, con la garantía de un bien inmueble.

***Propiedad horizontal.*** Régimen jurídico instaurado para regular las relaciones jurídicas que se dan entre los distintos copropietarios de un inmueble en el que cada propietario dispone en exclusiva de un derecho de propiedad sobre los elementos arquitectónicos situados en el interior de su

piso, y de un derecho de copropiedad sobre el conjunto de elementos comunes que componen el inmueble.

**Refinanciar.** Obtener un nuevo préstamo para amortizar un préstamo existente. La refinanciación es una práctica muy popular cuando las tasas de interés caen.

**Títulos de propiedad.** Certificados públicos o privados que acreditan el carácter de propietario de la persona que los ostenta.

**Valor catastral.** Valor establecido por la aplicación de las normas técnicas de valoración específicas, para el cálculo del valor catastral a efectos impositivos. Relacionado con la valoración fiscal.

**Valor de mercado.** El precio con el que una propiedad se establece en el mercado abierto.

**Valor urbanístico.** Valor basado en el aprovechamiento urbanístico del que el suelo es susceptible, en función del planeamiento que le afecta.

**Valorización.** Un incremento en el valor histórico de un inmueble.

**Anexo B. Planes de estudio de la oferta actual  
en corretaje inmobiliario y afines**

**Universidad Distrital Francisco José de Caldas.**

Titulo: Ingeniería Catastral y Geodesia  
Registro C.MEN No. 917

**Misión:** Formar profesionales que estén en capacidad de investigar en las áreas de Posicionamiento y Análisis Espacial y Administración del Recurso Tierra en búsqueda del bienestar de la sociedad.

**Visión:** El Ingeniero Catastral y Geodesta debe ser un profesional con gran capacidad de análisis, de integración multidisciplinaria y de compromiso con la sociedad en el manejo de la información espacial, para el uso responsable del recurso tierra.

**Objetivos:** Contribuir a la formación de excelentes seres humanos e ingenieros calificados que, dentro del contexto que les sea factible o posible desarrollarse, ofrezcan su valioso concurso a la solución de diversos problemas pertenecientes a los saberes descritos.

**Universidad Externado de Colombia.**

**1. Especialización en Gerencia de Empresas y Proyectos Inmobiliarios.**

Titulo ofrecido: Especialista en Gerencia de Empresas y Proyectos Inmobiliarios  
Registro C.MEN No. 3324

El sector de la construcción y el mercado de la vivienda nueva y usada, ha dado paso al desarrollo de diferentes actividades económicas

que giran alrededor de la propiedad raíz. El ejercicio de la administración de inmuebles, el corretaje de propiedad raíz, la consejería o asesoría inmobiliaria, la construcción y promoción de proyectos y el avalúo, implican el manejo de grandes capitales propios y ajenos, lo cual exige por parte de los empresarios, gerentes y demás funcionarios una adecuada formación en todos los temas del sector, que les permitan minimizar los riesgos y hacer más eficiente su gestión. Los menores descuidos pueden significar grandes pérdidas; sin embargo para quienes saben identificar y aprovechar los cambios, hay numerosas oportunidades que permiten a las empresas crecer y colocarse por encima de la competencia.

**Perfil Ocupacional:** Profesionales vinculados a empresas de servicios inmobiliarios, constructoras o entidades financieras, interesados en adquirir conocimientos y herramientas que le permitan mejorar su desempeño dentro de su organización y a desarrollar proyectos inmobiliarios exitosos pueden ser profesionales de cualquier área pero deben demostrar experiencia laboral en el sector inmobiliario de por lo menos dos años.

**Características del Programa:** El programa está conformado por cuatro módulos, los cuales están enfocados a desarrollar habilidades y brindar conocimientos que permitan la gerencia integral de negocios inmobiliarios.

El programa de especialización está abierto a todo aquel que quiera recibir capacitación y actualización de temas importantes para el sector de la finca raíz, para esto pone a disposición de los interesados cada una de las clases que conforman la especialización para que los empresarios puedan inscribirse en aquellas clases de su interés y puedan tomar créditos que pueden ser homologados a un seminario o diplomado de acuerdo al número de créditos que tome.

**Objetivo general:** El principal propósito del programa es la formar en gerencia integral, de manera que los participantes reciban las herramientas necesarias para estructurar, planear, dirigir y controlar una empresa inmobiliaria y formular, evaluar y controlar la gerencia de un proyecto inmobiliario.

**Objetivos específicos:**

- Proporcionar a los participantes los elementos administrativos que permitan conocer la diversidad de actividades y negocios que giran alrededor del mercado de la propiedad raíz.
- Desarrollar y ampliar las habilidades y criterios gerenciales para la toma de decisiones oportunas, mediante el buen manejo de los recursos humanos, económicos y técnicos, optimizando procesos.
- Analizar la estructura y funcionamiento de una organización inmobiliaria, para detectar oportunidades de mejoramiento en cada una de las ramas de la actividad inmobiliaria.
- Detectar oportunidades de desarrollo de la empresa y del sector, teniendo en cuenta las condiciones estructurales y coyunturales de la economía nacional e internacional.
- Habilitar al empresario directivo para enfrentar los retos que se plantean como consecuencia de los cambios del entorno.

**2. Especialización en Derecho Notarial y Registral.**

Titulo ofrecido: Especialista en Derecho Notarial y Registral.

Registro C.MEN No. 8242

**Objetivos:**

- Presentar un programa que realmente responda a las necesidades actuales del profesional interesado en el campo del derecho notarial y registral.

- Proporcionar a los estudiantes herramientas idóneas para desarrollar la actividad, bien como responsables de las funciones, bien como usuarios de los servicios públicos de notariado y registro.
- Formar profesionales con una visión pluralista, indispensable para lograr una aproximación más real a la actividad notarial y registral.
- Suministrar las bases para ayudar a la formulación de programas tendientes a la modernización, agilización y mejoramiento de las funciones a través de leyes y reglamentos.
- Desarrollar habilidades para resolver problemas jurídicos a través de la utilización de las fuentes del derecho.
- Promover nacional e internacionalmente un programa novedoso y académicamente calificado, que incentive la vinculación de un buen número de profesionales interesados en el área.

**Modalidad:** semipresencial.

**Dirigida a:** Profesionales en Derecho interesados en el estudio del derecho notarial y registral.

**Institución Universitaria Salazar y Herrera.**

**Diplomado en Gestión Inmobiliaria.**

**Objetivos:**

- Conocer los conceptos de gestión inmobiliaria.
- Seleccionar estrategias para la óptima administración de talento humano.
- Socializar experiencias de diferentes comunas en cuanto a la gestión inmobiliaria.
- Estudiar los decretos sobre propiedad horizontal para presentar propuestas.

- Elaborar un proyecto para aplicarlo en las unidades como valor agregado.

**Dirigido a:** Profesionales involucrados en el tema; administradores de unidades residenciales; estudiantes interesados en actualizarse y egresados de carreras afines.

**Intensidad:** 120 horas.

**Trabajo:** Presencial y virtual dirigido.

**Cursos de educación no formal ofrecidos por La Lonja Propiedad Raíz Medellín.**

**Diplomatura en Gerencia Integral de Proyectos Inmobiliarios.**

**Precios:** Tarifa plena: \$3.010.000. Pagos anticipados: \$2.910.000. Afiliados Lonja de Propiedad Raíz: 20% de descuento.

**Objetivos:** Entregar a arquitectos, ingenieros, constructores y personas vinculadas a la construcción y el desarrollo de proyectos inmobiliarios, las herramientas necesarias para el manejo integral de los proyectos inmobiliarios durante las diferentes etapas, analizando las estrategias para su ejecución, que permitan la obtención de resultados óptimos, secuencialmente ordenados y dirigidos hacia metas reales acordes con las necesidades del medio y del sector.

**Dirigido a:** Arquitectos, Ingenieros, Constructores, Promotores de proyectos, Gerentes de empresas constructores y servicios inmobiliarios que tengan bajo su responsabilidad la dirección o gerencia de proyectos inmobiliarios.

**Metodología:** Exposiciones de los docentes con aplicaciones prácticas, análisis y discusión de casos en la gerencia integral de proyectos inmobiliarios. A partir de los módulos del área administrativa y gerencia, los participantes estarán en capacidad de manejar su propio proyecto desde el punto de vista de organización gerencial, diseño de productos, análisis de costos y evaluación financiera, mediante las herramientas de la informática aplicada a la gerencia de proyectos inmobiliarios.

**Contenido:**

Módulo 1: Área normativa; Legislación comercial; Gestión urbanística. Módulo 2: Área macroeconómica; Sector inmobiliario y de la construcción en Colombia; Economía y coyuntura. Módulo 3; Área administrativa y de gerencia; Gestión organizacional y gerencia contemporánea; Nuevas estrategias de gestión en la construcción; Análisis de mercadeo y diseño de productos; Planeación estratégica del mercado. Módulo 4: Área financiera y de evaluación de proyectos; Matemática financiera; Evaluación de proyectos.

**Curso de Avalúos Básico.**

**Precios:** Afiliados: \$350.000 (IVA incluido). No Afiliados: \$500.000 (IVA incluido).

**Estructura del programa:**

Conceptos generales sobre avalúos: Definición de avalúo comercial; Conceptos jurídicos básicos en el oficio inmobiliario; Tipos de Avalúos; Diferencia entre avalúo y precio; La profesión del evaluador, requisitos, exigencias.

Factores subjetivos y objetivos que influyen en un avalúo: Buen gusto; Aprovechamiento de espacios; Alteraciones sociales; Topografía; Acabados; Servicios complementarios; Ruidos, vecindario, olores, etc.

Las normas de planeación y los avalúos: Conceptos generales sobre las normas de Planeación; Concepto general sobre los principales métodos de avalúo; Los diferentes métodos y su uso según el tipo de bien a evaluar; Conceptos elementales de matemáticas financieras.

Método comparativo: Definición; Fuentes de consulta; Homogeneización.

Método del costo o de reposición: Definición; Reposición vs., Sustitución; Fuentes de consulta: Obsolescencia económica y funcional.

Método de la renta: Método directo e indirecto; Relación entre avalúo y canon; Factores que inciden en la tasa de rendimiento de un inmueble; Registros recientes de tasas de rentabilidad en el Valle de Aburrá.

Método residual, aplicado a terrenos urbanizados y no urbanizados rurales y urbanos y a lotes reciclables: Factores que influyen y deben considerarse para el desarrollo de un lote.

Incidencia y forma de calcular el factor alfa: Estudios de factibilidad para diferentes tipos de proyectos; Variabilidad del factor Alfa; La incidencia del urbanismo en el factor alfa; La utilidad del proyecto y el factor alfa; Estadísticas recientes del factor alfa para el Valle de Aburrá.

Temas especiales: Factor de comercialización; Factor de castigo por mal aprovechamiento del terreno; Coeficiente de Plotting; Avalúo de lotes indispensables; Avalúo de Servidumbres; Avalúo de terrazas, ampliaciones, losas, mezanines, etc.; Avalúo de lotes con afectaciones; Tasación de perjuicios a lotes afectados; Interpretación de la Sentencia 476 de la C.C.; Nociones básicas sobre legislación de avalúos e incidencia en el desarrollo del trabajo de los peritos: Ley 388/97, Decreto 1.420/98, Resolución 620/08.

***Programa de Formación para Avaluadores.***

***Horarios:*** 160 Horas.

***Precios:*** Afiliados: \$1.250.000 (IVA incluido). No Afiliados: \$1.870.000 (IVA incluido).

***Estructura del programa:*** El mercado inmobiliario; Los avalúos en Colombia y el RNA; Nomenclatura urbana y lectura de planos; Normas urbanísticas; Conceptos financieros y geométricos; Nivel teórico básico; Metodologías valuatorias; Método comparativo de mercado; Método de costo de reposición; Método de la renta; Técnica residual; Normatividad en avalúos; Taller práctico de avalúos.

***Programa de Formación para Corredores Inmobiliarios.***

***Número de Horas:*** 105 Horas.

***Precios:*** Afiliados: \$970.000 (IVA incluido). No Afiliados: \$1.320.000 (IVA incluido).

***Desarrollo del programa:*** Introducción al mercado inmobiliario (4 horas); Nociones jurídicas para el corredor (4 horas); Introducción a las ventas de propiedad raíz(8 horas); Elementos técnicos de la construcción (8 horas); Conceptos aplicados a las ventas de propiedad raíz (8 horas); Nociones básicas de matemáticas financieras (12 horas); Consignación y servicio al propietario (8 horas); Técnicas de ventas inmobiliarias y cierre del negocio (8 horas); Financiación hipotecaria (8 horas); Derecho inmobiliario (12 horas); Aspectos tributarios (8 horas); Trámites en la actividad inmobiliaria (8 horas); Nociones básicas para avaluar (12 horas).

**Tabla 1B. Oferta actual de formación en el sector inmobiliario en Colombia**

Código Institución	Institución	Tipo Acred.	SNIES	Programa	Estado	Metod.	Depto.	Mpio.
4813	Corporación Unificada Nacional de Educación Superior (CUN)	N/a	14155	Técnica Profesional en Administración y Avalúos de Finca Raíz	Inactivo	Presencial	Bogotá D.C.	Bogotá
1823	Universidad Autónoma de Bucaramanga (UNAB)	N/a	5168	Especialización en Derecho Notarial e Inmobiliario	Activo	Presencial	Santander	Bucaramanga
1823	Universidad Autónoma de Bucaramanga (UNAB)	N/a	6796	Especialización en Derecho Notarial e Inmobiliario	Activo	Presencial	Atlántico	Barranquilla
1706	Universidad Externado de Colombia	Registro calificado	3324	Especialización en Gerencia de Empresas y Proyectos Inmobiliarios	Activo	Presencial	Bogotá D.C.	Bogotá
1810	Universidad Libre	Registro calificado	8242	Especialización en Derecho Inmobiliario, Notarial y Urbanístico	Activo	Presencial	Norte de Santander	Cúcuta
1710	Universidad Pontificia Bolivariana (UPB)	N/a	3540	Especialización en Derecho Inmobiliario	Activo	Presencial	Antioquia	Medellín
3201	Unidades Tecnológicas de Santander	N/a	11271	Tecnología Catastral	Inactivo	Presencial	Santander	Bucaramanga
1301	Universidad Distrital Francisco José de Caldas	Registro calificado	917	Ingeniería Catastral y Geodesia	Activo	Presencial	Bogotá D.C.	Bogotá
	Institución Universitaria Salazar y Herrera	N/a		Diplomado en Gestión Inmobiliaria	Activo	Presencial	Antioquia	Medellín

## Anexo C. Tablas de Frecuencia

### Corredores inmobiliarios

**Tabla 1C. Edad**

Intervalo	Total	Porcentaje
20 y 30 años	22	27,2%
30 y 40 años	35	43,2%
40 y 55 años	22	27,2%
Más de 55 años	2	2,5%
<b>Total general</b>	<b>81</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 2C. Tipo de contrato**

Tipo	Total	Porcentaje
Dependiente	65	80,2%
Outsursing	2	2,5%
Independiente	10	12,3%
NR	4	4,9%
<b>Total general</b>	<b>81</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 3C. Nivel académico**

Nivel alcanzado	Total	Porcentaje
Universitario	27	33,3%
Bachillerato	19	23,5%
Tecnólogo	16	19,8%
Técnico	15	18,5%
NR	3	3,7%
Posgrado	1	1,2%
<b>Total general</b>	<b>81</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 4C. Experiencia en la actividad**

Intervalo en años	Total	Porcentaje
1 a 3 años	32	39,5%
4 a 6 años	12	14,8%
14 a 16 años	9	11,1%
20 a 23 años	8	9,9%
Más de 25 años	6	7,4%
7 a 9 años	5	6,2%
10 a 13 años	4	4,9%
17 a 19 años	4	4,9%
NR	1	1,2%
<b>Total general</b>	<b>81</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 5C. Porcentaje de tiempo laboral dedicado a venta de propiedad raíz**

Criterio	Total	Porcentaje
El 100% tiempo	50	61,7%
Entre el 50% y el 80%	21	25,9%
Entre el 20% y el 50%	6	7,4%
El 10% o menos	3	3,7%
NR	1	1,2%
<b>Total general</b>	<b>81</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 5C. ¿Ha realizado cursos de capacitación o actualización?**

Respuesta	Total	Porcentaje
Si	52	64,2%
No	29	35,8%
<b>Total general</b>	<b>81</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 7C. Temas en los que ha realizado cursos**

Tema	Total	Porcentaje
Avalúos	21	25,9%
Ventas	20	24,7%
Asesoría comercial inmobiliaria	6	7,4%
Arrendamientos	3	3,7%
Mercadeo	3	3,7%
Varios cursos lonja	3	3,7%
Corretaje	2	2,5%
Informativos en general	2	2,5%
Propiedad raíz	2	2,5%
Servicio al cliente	2	2,5%
Venta consultiva	2	2,5%
Costos	1	1,2%
Gerencia	1	1,2%
La Ley 820	1	1,2%
Mercadeo inmobiliario	1	1,2%
Mobiliarios	1	1,2%
Nomenclaturas	1	1,2%
Promotores inmobiliario	1	1,2%
Seminario	1	1,2%
Seminario integral de avalúos y propiedad raíz	1	1,2%
Seminario venta consultiva	1	1,2%
Series de éxitos	1	1,2%
Sesión y enajenación del contrato	1	1,2%
Solución de problemas	1	1,2%
Tributaria	1	1,2%
Urbano	1	1,2%
<b>Total general</b>	<b>81</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 8C. Entidad en la que ha realizado cursos**

Entidad	Total	Porcentaje
Lonja P.R.M.	32	50,0%
SENA	9	14,1%
FENALCO	5	7,8%
Aseguradora El Libertador	4	6,3%
Internas de la empresa	4	6,3%
EAFIT	3	4,7%
Bogotá	1	1,6%
CAMACOL	1	1,6%
COMFENALCO	1	1,6%
España	1	1,6%
Fianza Crédito	1	1,6%
NR	1	1,6%
UPB	1	1,6%
<b>Total general</b>	<b>64</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 9C. ¿Quién realizó el pago del curso?**

Respuesta	Total	Porcentaje
Usted	6	11,5%
Empresa	43	82,7%
Otra	2	3,8%
Empresa y usted	1	1,9%
<b>Total general</b>	<b>52</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 10C. Valor de la inversión en el curso**

Inversión	Total	Porcentaje
\$50.000	1	14,3%
\$250.000	1	14,3%
\$800.000	1	14,3%
\$3.000.000	1	14,3%
NR/NS	2	28,6%
Varía	1	14,3%
<b>Total general</b>	<b>7</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 11C. ¿Conoce el Registro de Corredor Inmobiliario (RCI)?**

Respuesta	Total	Porcentaje
No	46	56,8%
Si	35	43,2%
<b>Total general</b>	<b>81</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 12C. ¿Tiene el registro RCI?**

Respuesta	Total	Porcentaje
Si	15	42,9%
No	17	48,6%
NR	3	8,6%
<b>Total general</b>	<b>35</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 13C. ¿Está interesado en formarse o capacitarse?**

Respuesta	Total	Porcentaje
Si	66	81,5%
No	15	18,5%
<b>Total general</b>	<b>81</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 14C. ¿En qué temas está interesado en formarse o capacitarse?**

Tema	Total	Porcentaje
Avalúos	23	34,8%
Ventas	15	22,7%
Contable, costos y presupuestos	8	12,1%
Arrendamientos	5	7,6%
Corretaje	4	6,1%
Legal y jurídica	4	6,1%
NR	3	4,5%
Temas variados inmobiliarios	3	4,5%
Comercio	2	3,0%
Mercadeo	2	3,0%
Derecho inmobiliario	1	1,5%
Inglés	1	1,5%
Inmobiliaria gerencial	1	1,5%
Localización	1	1,5%
Manejo del cliente	1	1,5%
Negociación y cierre	1	1,5%
Propiedad	1	1,5%
Requisitos de solicitud	1	1,5%
Temas variados	1	1,5%
Contratos	1	1,5%
Renovaciones	1	1,5%
<b>Total general</b>	<b>80</b>	

**Tabla 15C. Tipo de capacitación que prefiere realizar**

Tipo	Total	Porcentaje
Diplomado	22	33,3%
Tecnología	16	24,2%
Técnico	11	16,7%
Curso corto	8	12,1%
Tecnología y curso	1	1,5%
Tecnología y técnico	1	1,5%
Técnico y curso	1	1,5%
Técnico diplomado	1	1,5%
Diplomado curso	1	1,5%
Diplomado ventas	1	1,5%
Diplomado arrendamientos	1	1,5%
Especialización	1	1,5%
Posgrado	1	1,5%
<b>Total general</b>	<b>66</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 16C. ¿En qué temas específicos de área inmobiliaria está interesado en formarse o capacitarse?**

Tema	Total	Porcentaje
Avalúos	30	45,5%
Ventas	14	21,2%
Mercadeo	9	13,6%
Actualización en general	7	10,6%
Contable, costos y presupuestos	4	6,1%
Arrendamientos	3	4,5%
Inmobiliarios	2	3,0%
Servicio al cliente	2	3,0%
Comercial	2	3,0%
Legal y jurídica	2	3,0%
Bodegas	1	1,5%
Contactos	1	1,5%
Escrituras	1	1,5%
Utilidad en el corretaje	1	1,5%
Vivienda rural	1	1,5%
Hipotecas	1	1,5%
Inversión	1	1,5%
Negociación	1	1,5%
Terminología	1	1,5%
<b>Total general</b>	<b>87</b>	

**Tabla 17C. Conocimientos que debe poseer un vendedor de propiedad raíz**

Conocimientos	Total	Porcentaje
Avalúos	18	22,2%
Conocimientos jurídicos y legales	17	21,5%
Conocimiento del producto	12	14,8%
Atención al cliente	7	8,6%
Conocer la zona (direcciones)	7	8,6%
Manejo del cliente	6	7,4%
Interpretación de planos	5	6,2%
Mercadeo	5	6,2%
Hipotecas, créditos	5	6,2%
Conocer la competencia otros proyectos	5	6,2%
Conocer la ciudad	3	3,7%
Financiero	3	3,7%
Conocer el cliente	2	2,5%
Arquitectura	1	1,2%
Garantías del proyecto	1	1,2%
Parte técnica	1	1,2%
Aseguradoras	1	1,2%
Estado del mercado	1	1,2%
Estrato	1	1,2%
Ética	1	1,2%
Competencia comunicativa	1	1,2%
<b>Total general</b>	<b>112</b>	

**Tabla 18C. ¿Estaría interesado profesionalizarse en corretaje inmobiliario, en convenio entre Esumer y la Lonja de P.R.M?**

Respuesta	Total	Porcentaje
Si	55	67,9%
No	26	32,1%
<b>Total general</b>	<b>81</b>	<b>100,0%</b>

**Directores de empresas del sector inmobiliario**

**Tabla 19C. Municipio donde opera la empresa**

Municipio	Total	Porcentaje
Medellín	38	76,0%
Medellín - Envigado	2	4,0%
Ríonegro	2	4,0%
Antioquia	1	2,0%
Antioquia	1	2,0%
Caldas, Aburrá	1	2,0%
Caldas, Sur La Estrella, Envigado	1	2,0%
Envigado	1	2,0%
Itagüí	1	2,0%
Medellín, Ríonegro	1	2,0%
Sabaneta	1	2,0%
<b>Total general</b>	<b>50</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 20C. Número de empleados dedicados a corretaje inmobiliario**

Número	Total	Porcentaje
2	15	30,0%
1	7	14,0%
3	5	10,0%
7	3	6,0%
5	3	6,0%
30	2	4,0%
11	2	4,0%
6	2	4,0%
4	2	4,0%
NR	2	4,0%
80	1	2,0%
40	1	2,0%
25	1	2,0%
18	1	2,0%
15	1	2,0%
12	1	2,0%
10	1	2,0%
<b>Total general</b>	<b>50</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 21C. ¿Planea, en el corto plazo, vincular personal para corretaje inmobiliario?**

Respuesta	Total	Porcentaje
Si	22	44,0%
No	23	46,0%
No sabe	3	6,0%
NR	2	4,0%
<b>Total general</b>	<b>50</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 22C. Nivel adecuado de formación para desempeñarse en corretaje inmobiliario**

Nivel académico adecuado	Total	Porcentaje
Bachiller académico	12	24,0%
Tecnólogo	12	24,0%
Universitario	11	22,0%
Técnico	8	16,0%
No importa	6	12,0%
Bachiller media técnica	1	2,0%
<b>Total general</b>	<b>50</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 23C. ¿La empresa envía a sus vendedores a capacitación?**

Respuesta	Total	Porcentaje
Si	41	82,0%
No	9	18,0%
<b>Total general</b>	<b>50</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 24C. ¿En qué temas ha recibido capacitación su fuerza de ventas?**

Tema	Total	Porcentaje
Avalúos	15	36,6%
Ventas	15	36,6%
Servicio al cliente	8	19,5%
Arrendamientos	4	9,8%
Corretaje	4	9,8%
Cursos Lonja	4	9,8%
Administración	3	7,3%
Cartera	3	7,3%
Jurídica	3	7,3%
Mercadeo	3	7,3%
Financiero	2	4,9%
Manejo de personal	2	4,9%
Servicios públicos	2	4,9%
Conocimiento asertivo	1	2,4%
Contabilidad	1	2,4%
Cursos COMFENALCO	1	2,4%
Intermercadeo	1	2,4%
Laboral	1	2,4%
Ley 820	1	2,4%
Manejo inmobiliario	1	2,4%
Negociación	1	2,4%
Partes básicas del curso	1	2,4%
Sistemas	1	2,4%
Terminología	1	2,4%
<b>Total general</b>	<b>79</b>	

**Tabla 25C. Inversión promedio anual de la empresa en capacitación a vendedores**

Inversión	Total	Porcentaje
\$300.000	1	2,4%
\$500.000	3	7,3%
\$1.000.000	4	9,8%
\$1.500.000	2	4,9%
\$2.000.000	4	9,8%
\$4.000.000	1	2,4%
NR	26	63,4%
<b>Total general</b>	<b>41</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 26C. Frecuencia con la que la empresa capacita su fuerza de ventas**

Frecuencia	Total	Porcentaje
Una vez al año	13	31,7%
Una vez por semestre	9	22,0%
Trimestral	7	17,1%
Otro	2	4,9%
Cada vez que sale un tema gratis	2	4,9%
Dependiendo la necesidad	2	4,9%
NR	2	4,9%
Bimensual	1	2,4%
Cada mes	1	2,4%
Cuando vincula personal	1	2,4%
Llevan 1 año cerrados	1	2,4%
<b>Total general</b>	<b>41</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 27C. ¿Planea en el corto plazo, capacitar a su fuerza de ventas?**

Respuesta	Total	Porcentaje
Si	36	72,0%
No	14	28,0%
<b>Total general</b>	<b>50</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 28C. Temas en los que planea capacitar su fuerza de ventas**

Temas	Total	Porcentaje
Ventas	8	22,2%
Avalúos	7	19,4%
Corretaje	6	16,7%
NR	4	11,1%
Servicio al cliente	4	11,1%
Arrendamientos	3	8,3%
Todo con propiedad raíz	3	8,3%
Administrativa	2	5,6%
Cursos lonja	2	5,6%
Mercadeo	2	5,6%
Actualización	1	2,8%
Carrera universitaria	1	2,8%
Curso convenio con el SENA	1	2,8%
Jurídico	1	2,8%
Promoción	1	2,8%
<b>Total general</b>	<b>46</b>	<b>127,8%</b>

**Tabla 29C. ¿Incentiva la capacitación de su fuerza de ventas?**

Respuesta	Total	Porcentaje
Sí	31	62,0%
No	19	38,0%
<b>Total general</b>	<b>50</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 30C. Incentivos a la capacitación de la fuerza de ventas**

Incentivos	Total	Porcentaje
Costo del curso	10	32,3%
Comisión	8	25,8%
NR	4	12,9%
Tiempo	2	6,5%
Asensos	1	3,2%
Bonificación por estudios	1	3,2%
Cursos de avalúos talleres	1	3,2%
Estudiando y mejorando	1	3,2%
Paga mitad	1	3,2%
Porcentaje de logros	1	3,2%
Proponer temas de estudio: clínicas de ventas	1	3,2%
<b>Total general</b>	<b>31</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 31C. Habilidades y que debe tener el corredor inmobiliario**

Habilidad	Total	Porcentaje
Conocimiento	5	10,0%
Seguridad	5	10,0%
Actitud	4	8,0%
Amabilidad	4	8,0%
Comunicación	4	8,0%
Conocer del tema	4	8,0%
Experiencia	4	8,0%
Fluidez verbal	4	8,0%
Capacidad	3	6,0%
Conocimientos del proyecto	3	6,0%
Carisma	2	4,0%
Constancia	2	4,0%
Ganas	2	4,0%
Honestidad	2	4,0%
Lealtad	2	4,0%

Relaciones públicas	2	4,0%
Ser vendedores	2	4,0%
Servicial	2	4,0%
Atento	1	2,0%
Buena escucha	1	2,0%
Buena presentación personal	1	2,0%
Buenos principios	1	2,0%
Conocimiento logístico	1	2,0%
Contabilidad	1	2,0%
Culta	1	2,0%
Dependiendo del estudio que le haga en la selección	1	2,0%
Dinámico	1	2,0%
Disponibilidad	1	2,0%
Don de gente	1	2,0%
Empatía	1	2,0%
Empeño	1	2,0%
Espontaneidad	1	2,0%
Amabilidad	1	2,0%
Iniciativa	1	2,0%
Manejo de caja	1	2,0%
Manejo de personal	1	2,0%
Mercadeo	1	2,0%
Necesidad del cliente	1	2,0%
No tener frustraciones	1	2,0%
Profesional	1	2,0%
Relaciones con clientes	1	2,0%
Relaciones de interprete	1	2,0%
Saber del tema	1	2,0%
Sentido común	1	2,0%
Simpatía	1	2,0%
Simpático	1	2,0%

Sinceridad	1	2,0%
Soltura al expresarse	1	2,0%
Tolerancia	1	2,0%
Tramitología	1	2,0%
Trato de persona	1	2,0%
Verbal	1	2,0%
<b>Total general</b>	<b>90</b>	<b>180,0%</b>

**Tabla 32C. Conocimientos que debe tener el corredor inmobiliario**

Conocimientos	Total	Porcentaje
Ventas	16	32,0%
Propiedad raíz	13	26,0%
Avalúos	9	18,0%
Experiencia	8	16,0%
Mercadeo	6	12,0%
Nomenclatura	4	8,0%
Servicio al cliente	3	6,0%
Sistemas	3	6,0%
Asesoría	2	4,0%
Finanzas	2	4,0%
Formación profesional	2	4,0%
Negociación inmobiliario	2	4,0%
Trámites	2	4,0%
Análisis	1	2,0%
Conocer el tema	1	2,0%
Conocimiento del proyecto	1	2,0%
Conocimientos integrales	1	2,0%
Construcción	1	2,0%
Jurídicos	1	2,0%
Manejo de personal	1	2,0%
Manejo logístico	1	2,0%
Mínimo, bachiller	1	2,0%

Relaciones humanas	1	2,0%
Valores	1	2,0%
<b>Total general</b>	<b>83</b>	<b>166,0%</b>

**Tabla 33C. ¿Conoce el registro RCI?**

Respuesta	Total	Porcentaje
Si	35	70,0%
No	13	26,0%
NR	2	4,0%
<b>Total general</b>	<b>50</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 34C. ¿Cuántos de sus vendedores tienen el registro RCI?**

Número	Total	Porcentaje
No tienen	13	37,1%
1	12	34,3%
2	4	11,4%
3	2	5,7%
4	2	5,7%
6	1	2,9%
10	1	2,9%
<b>Total general</b>	<b>35</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 35C. ¿Estaría interesado en un programa para profesionalizar a su fuerza de ventas en corretaje inmobiliario, en convenio entre Esumer y la Lonja de P.R.M?**

Respuesta	Total	Porcentaje
Si	35	70,0%
No	10	20,0%
NR	5	10,0%
<b>Total general</b>	<b>50</b>	<b>100,0%</b>

**Tabla 36C. ¿Por qué?**

Razón	Total
Costo	1
Depende del tema	2
El que quiera y pueda	1
Falta de tiempo y 30 años de experiencia	1
Hacer capacitación en Ríonegro	1
Institución seria	1
Interesante	1
Me gustaría que mandaran personal de allá	1
Pero en Ríonegro	1
Plan básico y buen precio	1
Por el momento mucho personal	1
Por la experiencia	1
Ya estudió ahí	1
Ya son profesionales	1
<b>Total general</b>	<b>15</b>

**Tabla 37C. Tipo de capacitación para formar a la fuerza de ventas en convenio Esumer-Lonja de P.R.M**

Tipo	Total	Porcentaje
Diplomado	10	28,57%
N sabe	9	25,71%
Técnico	5	14,29%
Cursos cortos	4	11,43%
Tecnología	4	11,43%
Están en transición	1	2,86%
No requiere	1	2,86%
Profesional	1	2,86%
<b>Total general</b>	<b>35</b>	<b>100,00%</b>

### Referencias Bibliográficas

Decreto 1420 de 1998. Por el cual se reglamentan parcialmente el artículo 37 de la Ley 9ª de 1989, el Artículo 27 del Decreto-ley 2150 de 1995, los artículos 56, 61, 62, 67, 75, 76, 77, 80, 82, 84 y 87 de la Ley 388 de 1997 y, el artículo 11 del Decreto-ley 151 de 1998, que hacen referencia al tema de avalúos. Ministerio de Desarrollo Económico, Presidencia de la República de Colombia, Bogotá, 24 de julio de 1998.

Departamento Administrativo Nacional de Planeación (DANE). (2009). *Índice de Valoración Predial, Documento de Contexto IVP 2009*. Recuperado de <http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ivp/contextoIVP09.pdf>

Federación Colombiana de Lonjas de Propiedad Raíz (FEDELONJAS). (2009). *Boletines Estadísticos*. Recuperado de [http://www.fedelonjas.org.co/index.php?option=com\\_content&view=article&id=55&Itemid=2](http://www.fedelonjas.org.co/index.php?option=com_content&view=article&id=55&Itemid=2)

Niño Z., A. F. & Oviedo L., R. A. (2008). *Plan de negocios para la creación de una inmobiliaria en Bogotá, enfocado al mercado de vivienda de estratos cuatro, cinco y seis* (Trabajo de grado). Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá: PUJ. Recuperado de <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/economia/tesis84.pdf>

[www.elemplo.com](http://www.elemplo.com)

[www.computrabajo.com](http://www.computrabajo.com)



Esta obra es producto del investigador Julio Cesar Mesa Londoño y Martha Irene Pulgarín con apoyo del **Grupo de Investigación: "Dirección de Empresas"**, de la Institución Universitaria Esumer, que tiene por objeto gestionar conocimiento en el ámbito económico-administrativo, a través de investigaciones que posibiliten la generación de innovación en el sector productivo y la sociedad, de forma que se impacten la productividad y la competitividad en el contexto de integración empresarial.