



C Columna

Corretaje de propiedades en tierra de nadie



En Chile, el corretaje inmobiliario opera en muchos aspectos como una verdadera “tierra de nadie”. No es una exageración: existe un enorme vacío normativo en las tres decisiones patrimoniales críticas: vender, comprar y arrendar una propiedad.

A diferencia de actividades como el corretaje de seguros o de la bolsa, en el mercado de las viviendas usadas no existe obligación por parte de los brokers de acreditar formación especializada, experiencia previa ni respaldo financiero para ejercer.

Esta laguna normativa va más allá. Tampoco hay un registro oficial de estos actores ni supervisión efectiva de su asesoría, salvo de aquellos que de forma voluntaria forman parte de una asociación gremial y adhieren a su código de ética. Sin embargo, en la práctica, cualquier persona puede intermediar en operaciones de alto valor sin es-

tándares mínimos ni mecanismos claros de responsabilidad.

Lo anterior se configura como la receta ideal para una “tormenta perfecta”. Los efectos de la ausencia regulatoria son concretos: se abre espacio para negligencias, incumplimientos, sobre costos e, incluso, estafas.

En caso de que se configure alguno de estos escenarios, en la práctica no existe una instancia clara donde acudir, a menos que el corredor sea parte de una asociación gremial y se acuda al comité de ética en busca de ayuda. En diversas plataformas de reclamos se acumulan cada año cientos de quejas con nula trazabilidad y seguimiento, debilitando así la confianza.

El problema no solo afecta a los consumidores, sino que también distorsiona la propia competencia de la industria. Sin requisitos de entrada, el corretaje se percibe sólo como un costo transac-



Por Soledad Gaete,
 presidenta de ACOPI
 (Cámara Nacional de
 Servicios Inmobiliarios).

cional más que como un servicio de asesoría profesional, lo que presiona los honorarios a la baja y desincentiva la especialización.

La evidencia internacional muestra que es posible operar con un mejor estándar. En Perú, por ejemplo, existe un registro oficial de agentes inmobiliarios; en Brasil, la actividad se regula a través de los Consejos Regionales de Corredores de Inmuebles; en España y Argentina operan sistemas similares.

Incluso, en países de la región con menor tamaño de mercado, como Uruguay, se avanza hacia sistemas formales de inscripción.

Para avanzar en esa dirección debe existir la convicción de nuestros legisladores de que más que una barrera, las reglas claras son un habilitador: protegen a los consumidores, eleva estándares, entregan certeza y ordenan el mercado, tres elementos clave frente a un contexto de creciente digitalización.

Seguir en una “tierra de nadie” no es sostenible. Sin regulación, el corretaje en Chile seguirá operando sin el estándar que las personas y los actores del mercado necesitan.