

A diferencia de otros países, en Chile este oficio no está normado y cualquiera puede ejercerlo

# Corredores de propiedades calculan cuánto pueden ganar al mes

**“Lo ideal es tratar de cerrar negociaciones y así poder cobrar una venta mensual”, señala un corredor viñamarino.**

BANYELIZ MUÑOZ

Un reciente reporte del Sistema de Análisis de Bolsas de Empleo (SABE) -creado por el Sence, la OTIC Sofofa y el Instituto de Sistemas Complejos de Ingeniería de la Universidad de Chile- detectó que los corredores de propiedades son uno de los empleos que no requieren educación superior mejor pagados. Sus sueldos líquidos, según el análisis, promedian \$1.000.000 mensuales, pero en ciertos casos pueden ser mucho mayores.

En esta área los ingresos no son fijos (varían según ventas y logros) y las comisiones son claves: mientras más contratos de venta o arriendo firme, mejor será el sueldo del agente inmobiliario.

Pero no es cosa de llegar y ponerse a ganar plata en este negocio. Según estimaciones del rubro, un agente en promedio recién logra concretar su primer negocio dentro de sus primeros 4 a 6 meses de trabajo; de ahí debe esperar al menos un par de meses más para recibir sus primeras comisiones, entre que se firma la promesa y se inscribe la propiedad en el Conservador de Bienes Raíces (CBR).

## Puro orden

El ingeniero comercial Carlos Soto (46) es socio fundador de Lux Terra Propiedades. “He llegado a recibir en un mes sobre \$12 millones: terminé tres procesos de venta y algunos arriendos, pero no es así todos los meses. En este rubro es importante ser ordenado financieramente, saber ahorrar e invertir para generar nuevos ingresos pasivos. Un sueldo promedio mensual fácilmente puede ser sobre \$1.000.000 solo haciendo arriendos y llevando sus administraciones”, estima.

“El sueldo mensual dependerá de cuantas propiedades se puedan vender o arrendar en un mes. Se debe considerar que el proceso de compraventa se demora unos cuatro meses, entre el cierre de la negociación y la inscripción en el CBR. Lo ideal es tratar de cerrar negociaciones todos los meses y así poder cobrar una venta mensual”, sintetiza.

## ¿Cómo son las comisiones?

“En compraventa, hablamos de un mínimo de un 2% (una parte), hasta un 4% (las dos partes) del valor de la propiedad. En Viña del Mar hablamos de un promedio de precio de venta de \$100 millones. En cuanto a los arriendos, los honorarios varían entre 50% (una parte) y 100% (las dos partes) del precio



Adriana Calcaño, al frente, junto a un grupo de colegas.

“El sueldo dependerá de cuantas propiedades se puedan vender o arrendar en un mes”, enfatiza Carlos Soto.

del arriendo”.

## ¿Qué le recomendaría a alguien que esté pensando a trabajar en corretaje?

“No mucho, ya que este rubro no está regularizado. Mi recomendación es asociarse a una empresa que le enseñe todo el proceso, desde la captación hasta la entrega de la propiedad. No es solo publicar una propiedad en una red social; el mayor trabajo comienza con el estudio de los títulos de la propiedad, la firma de la escritura y la inscripción en el CBR correspondiente”.

## Hit en ventas

La venezolana Adriana Calcaño (43) lleva 14 años en nuestro país y ha trabajado en diferentes rubros, desde el gastronómico hasta el jurídico. Un día vio una oferta laboral para trabajar en Re/Max y como ya tenía habilidades co-

merciales no dudó en postular.

“Comencé en junio de 2023: solo ese año vendí siete propiedades, mientras el año pasado vendí 39 propiedades entre casas y departamentos. Me ha ido súper bien y estoy súper feliz con los niveles de ingreso”, declara.

Sus ingresos líquidos totales el año pasado fueron de aproximadamente \$83 millones (un promedio de \$7 millones al mes). “El mes que recibí más comisiones fue en mayo, que fueron del orden de \$24 millones. El ingreso varía dependiendo de la cantidad de negocios que se cierran en un mes. En Re/Max dejamos indicado en el contrato que nuestros honorarios se cobran una vez que la propiedad está inscrita a nombre del que compró”.

## ¿Tiene un sueldo fijo?

“Nosotros no somos empleados, así que no tenemos sueldo. Los ingresos

varían dependiendo de las propiedades que se vendan y del ticket de venta. Ahora lo que más se está vendiendo son inmuebles con valores que oscilan entre las 4.000 y 8.000 UF”.

## ¿Cómo les ha ido frente a un escenario económico complejo?

“Las propiedades se venden si están a buen precio y están bien publicadas. También si hay una ejecución de excelencia: hay corredoras que trabajan de lunes a viernes y los fines de semana no quieren trabajar, pero la mayoría de las personas quiere ver propiedades los fines de semana, que es cuando tienen más tiempo”.

## ¿Se requieren estudios para trabajar como corredor?

“El corretaje en Chile no está normado. En Estados Unidos, por ejemplo, está la NAR (Asociación Nacional de Realtors), donde se debe estar inscrito para poder vender propiedades. En Chile puede trabajar cualquier persona, sin importar si tiene profesión o no o si está inscrito en alguna de las asociaciones. Hay mucha gente a la que no le va bien, ya que no se profesionaliza. A nosotros nos envían a capacitaciones y a veces traen a oradores internacionales; nos van profesionalizando cada día. En mi caso, tengo el curso de 100 días para el éxito y también la certificación ‘Collection’ para vender propiedades de lujo”.

## ¿Cuál es la clave del éxito acá?

“Cosas básicas como que la propiedad esté a buen precio y la ejecución de excelencia; también estar disponible para contestar el teléfono y resolver todas las dudas a los clientes. Comprar o vender una propiedad es una decisión súper importante y las personas necesitan estar bien asesoradas”.