LITORALPRESS

Fecha: 30-08-2025
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: ¿Cómo elegir a un corredor de propiedades?

Pág. : 4
Cm2: 532,5
VPE: $ 6.994.942

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

EXPERIENCIA, ESPECIALIZACIÓN Y PERTENENCIA A UN GREMIO SON CLAVES:

¿Cómo elegir a un corredor de propiedades?

Mientras en países desarrollados existen sistemas únicos y transparentes que regulan la oferta inmobiliaria, en el mercado local aún predominan prácticas que muchas veces generan desconfianza, al no estar claras las reglas.

M. COMINETTI

En Chile, vender o comprar una propiedad suele implicar la intermediación de un corredor. Sin embargo, para muchos la experiencia no siempre es satisfactoria: cobros poco claros, avisos duplicados, información inexacta, propiedades que siguen publicadas aun después de venderse, son parte de los vicios a los que se han visto enfrentados algunos clientes, lo cual genera una cierta desconfianza al contratarlos.

Pero no todos cometen estas malas prácticas. Ante este escenario, expertos entregan las claves para tener en cuenta. Desde el mercado, señalan que cuando se habla de elegir un profesional, lo primero que la mayoría menciona son atributos como su capacidad de márketing, la red de contactos o conocimiento local. Todo eso es cierto, pero también muy genérico, agregan. "En Chile, donde el corretaje está poco regulado, estos factores suelen ser fáciles de estandarizar y no siempre marcan la diferencia. La verdadera elección depende, en gran medida, del tipo de propiedad y nivel de especialización", dice Javier Contreras, socio y cofundador Sothebys Realty Chile. Agrega: "Tareas como tomar fotografías, subir avisos y organizar visitas son el mínimo exigible y no constituyen un factor diferenciador".

Entre los antecedentes a tener presente, Víctor Danús, gerente general de PROurbe, menciona cinco: honorarios, que se pagan cuando la transacción ha sido completada, no antes; verificación del profesional en organizaciones gremiales, tales como Acop, Coproch, Anacopro; investigación digital y referencias, es decir, revisar el historial en internet, redes sociales, sitio web corporativo y personal; y situaciones de urgencia o presión en la que se exige pago de comisiones por adelantado sin haber cerrado el negocio y en el caso de ventas, inscripción en el Conservador de Bienes Raíces, y en el caso de arriendos, pagar por adelantado antes de la entrega de la propiedad. La forma de comunicarse también es para estar alerta: si lo hace a través de diversos números telefónicos o *e-mails* y no cuenta con una oficina fija.

Vender o comprar una propiedad suele implicar la intermediación de un corredor.

IPE IGNACIO GONZÁLEZ

Regulación

Soledad Gaete, presidenta de Acop Cámara, dice que el corredor primero representa al cliente que le pide el servicio, por ejemplo, al vendedor, y luego se iguala esa representación, al integrarse a la negociación el comprador: "Es decir, representa a ambos desde que se llega a acuerdo".

Sin embargo, Danús reconoce que al no contar con una industria regulada, no existen patrones normativos que normen la inflación de oferta, como tampoco que sea de carácter obligatorio la asociatividad y de esa forma adherir a sus miembros al cumplimiento de un código de ética. "El cliente cree erróneamente que el contar con varios corredores en la intermediación de su propiedad esta va a mejorar y ser exitosa en menos tiempo; lamentablemente, al no existir exclusividad, en el mercado ocurre lo contrario, ya que la propiedad se desperfila al estar con diferentes formatos, precios, fotos y descripciones, lo que genera incertidumbre entre los clientes", dice.

Un punto que aborda Gaete: "Un mecanismo que tiene el cliente para asegurarse de que la información es verídica, es comparar los detalles que se entregan en cada publicación y verificar cuántas veces existe la palabra aproximada, pues eso indica que no hay certeza de lo que se ofrece". Y añade: "Nos encantaría poder sancionar las malas prácticas, pero no podemos sancionar a quienes no son asociados".

En cuanto a la definición correcta del precio, que es uno de los aspectos más críticos, Contreras advierte que "un valor demasiado alto impide vender; demasiado bajo, significa perder dinero. Un buen corredor ayuda a encontrar ese punto justo: vender sin perder capital ni tiempo".

Sobre los honorarios, Gaete reconoce que cada oficina se rige por sus propios estándares.

Experiencia externa

En países desarrollados existen sistemas únicos y transparentes que regulan la oferta inmobiliaria. Una práctica que apoya Gaete y cuenta que en Acop están trabajando. "Queremos un *marketplace* para todos los corredores, que sea obligatorio entregar toda tu cartera y cada corredor fija los porcentajes en como se compartirán entre profesionales los honorarios".

En la misma línea, Danús dice que si la actividad fuese regulada a nivel legislativo, existiría mayor probabilidad de implementar esta opción, ya que uno de los pilares fundamentales en que se sustenta el Servicio de Listado Múltiple en esta industria es contar con exclusividad en la intermediación de propiedades".