

UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERIA COMERCIAL



“EL AGENTE INMOBILIARIO, UNA NUEVA FORMA DE NEGOCIO”

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE LICENCIADO EN CIENCIAS EN LA
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y AL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

Profesor guía: SR. PELAYO FERNÁNDEZ GONZÁLEZ

RONNY RAINIERO OLIVA ROJAS

Viña del Mar, Chile, 2012

DEDICATORIA

A mi adorada Hija Marthina, que sepa siempre que no hay nada difícil en la vida, con dedicación y pasión se logra todo.

AGRADECIMIENTOS

A mis Padres Leonor y Reinaldo, como también a mi tío Jorge Humberto, por su amor incondicional por ayudarme en mi formación, con valores sólidos para ser una mejor persona cada día.

A mi Amada Señora Luisa por su amor y comprensión en este largo camino.

INDICE

RESUMEN.....	01
ABSTRACT.....	01
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	02
OBJETIVOS.....	03
Objetivos General.....	03
Objetivos Específicos.....	03
INTRODUCCIÓN.....	04
CAPITULO 1 : MARCO TEÓRICO.....	07
1.1.- Mundo Inmobiliario.....	07
1.1.1. Conceptos Básicos	07
1.1.2. El derecho de Propiedad sobre inmuebles urbanos.....	09
1.1.2.1. Concepto del derecho de propiedad y características generales	09
1.1.2.2. Principales modo de adquirir dominio.....	10
1.1.2.3. Instituciones relacionadas con negocio inmobiliario en la adquisición de bienes raíces.....	13
1.2.- Mercado Inmobiliario.....	19

1.2.1. Mercado Inmobiliario en Chile.....	20
1.2.2. Los integrantes del Mercado.....	28
1.3.- Corretaje de Propiedades.....	32
1.3.1. Conceptos Administrativos.....	33
1.3.1.1 Concepto de Corredor de propiedades.....	33
1.3.1.1. Requerimiento para ejercer la labor de corretaje de propiedades	33
1.3.1.2. Funciones del Corredor de Propiedades.....	34
1.3.1.3. Principales Derechos del Corredor de Propiedades.....	34
1.3.1.4. Principales Obligaciones del Corredor de Propiedades.....	35
1.3.1.5. La Responsabilidad del corredor de propiedades.....	36
1.3.2. Conceptos comerciales.....	38
1.3.2.1. Garantías de los negocios.....	38
1.3.2.2. Comisiones del corredor de propiedades y oportunidades en que nace el derecho a exigirlos.....	39
1.3.2.3. Actividades del corredor de propiedades.....	42
1.3.2.4. Entidades del rubro de corretaje de propiedades.....	46
1.3.2.5. Cuadro comparativo de actividades de algunas entidades de Chile.....	48
1.3.2.6. Cuadro comparativo de actividades de algunas entidades en la quinta región.....	50
CAPITULO 2 : ESTUDIO.....	52

CAPITULO 3 : RESULTADO.....	57
CAPITULO 4: DISCUSIÓN.....	71
CONCLUSIÓN.....	95
BIBLIOGRAFÍA.....	97
ANEXOS.....	102

RESUMEN

Uno de los bienes materiales más preciados por el ser humano son los bienes raíces, la compra, venta o arriendo de estos, son instancias en las que es necesario poseer conocimientos legales y comerciales, es aquí donde toma relevancia contar con un ente que se encargue profesionalmente de gestionar estos sucesos. Se realiza esta investigación por medio de encuestas aleatorias a entidades privadas y públicas, pretende determinar si existe interés por el servicio de un intermediario que se ocupe de todas las actividades relacionadas con los bienes raíces. Los resultados obtenidos demuestran un alto porcentaje de aceptación a este planteamiento.

ABSTRACT

One of the material goods most prized by humans are real estate, purchase, sale or lease of these are instances in which it is necessary to have legal and commercial knowledge, here is where it takes relevance having an entity that undertakes professionally manage these events. He is this research by means of random surveys to private and public entities, is intended to determine if there is interest in the service of an intermediary dealing with all activities related to the goods real estate. The results show a high percentage of acceptance of this approach.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

- Falta de conocimiento de las capacidades de administración en lo relacionado al mundo de los bienes raíces del corredor de propiedades.
- Inexistencia en la determinación de alcances de la organización privada en lo relacionado a las tareas del mundo de los bienes raíces.

Formulación de la hipótesis

- A las personas les interesaría que una organización, le realice todas las actividades administrativas y comerciales relacionadas a la gestión de bienes inmuebles.
- A las instituciones privadas y públicas les interesaría tener un ente intermediador administrativo y comercial con el cliente.

OBJETIVOS

Objetivo General

Investigar el negocio de corretaje de propiedades para desarrollar un nuevo concepto de organización, que se preocupe de gestionar los intereses en materia de bienes inmuebles a los clientes y entre las instituciones privadas y públicas.

Objetivos Específicos

- Investigar oficios del corredor de Propiedades.
- Investigar y desarrollar alternativas de negocios en materia de bienes inmuebles.
- Crear Plataforma de negocio presencial y virtual.
- Conocer la percepción de agentes privados y públicos del corredor de propiedades.
- Determinar la importancia y conocimientos de personas naturales sobre la figura del corredor de propiedades.

INTRODUCCIÓN

Frente a la crisis económica de los países europeos, los vaivenes de las economías en Estados Unidos y Japón y la menor actividad proyectada para nuestro

país, expertos siguen recomendando a los pequeños inversionistas refugiarse y seguir invirtiendo en el mercado inmobiliario.

Ante esta realidad en la que nos encontramos actualmente, en donde contamos con una fuerte demanda de bienes inmuebles tanto nuevos como usados, para compra o arriendo, se hace necesario contar con un ente que se ocupe de toda la gestión que este proceso implica.

En la actualidad existen variadas opciones de gestores de este tipo de actividades, quienes facilitan este proceso prestando toda su asesoría en entregar un servicio de calidad y resguardando la inversión del demandante. Sin embargo, se detecta que no existe una organización que preste un servicio “completo”, de todas las actividades que un bien inmueble necesita y que, según las encuestas desarrolladas, son valoradas por futuros clientes.

Con esta realidad de mercado se plantea desarrollar una nueva plataforma de desarrollo inmobiliario presencial y virtual en donde el ente central es la figura del “agente inmobiliario”, quien servirá como intermediador directo entre clientes e instituciones públicas y privadas, entregará una oferta completa en el negocio inmobiliario, desde servicio de asesoría en marketing hasta servicio de aseo y ornato para éstos. Con esto se plantea que, dada la importancia detectada por los bienes raíces, es necesario contar con todo el profesionalismo y confiabilidad de una empresa que cubra los requerimientos completos que los usuarios pueden generar.

Para conocer el mercado inmobiliario nacional es necesario contar con sólidos conocimientos legales actualizados, información que se entrega en el capítulo I.

Para determinar la factibilidad de desarrollar este proyecto, se decide tomar como lugar de operaciones inicial a la ciudad de Valparaíso, por el creciente mercado inmobiliario en la zona, la cual sigue siendo de mucho interés para inversionistas.

Se desarrollaron encuestas a instituciones públicas y privadas para determinar la importancia que éstas le dan en contar con un ente que sirva de intermediador entre ellos y el cliente directo y también se realizan encuestas aleatorias a habitantes de la comuna de Valparaíso para conocer la importancia y valoración que ellos, como futuros clientes, le entregan a este proyecto.

CAPITULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. Mundo inmobiliario

1.1.1. Conceptos básicos

a).- **Bien:** El concepto de Bien no es descrito unánimemente. Con frecuencia se ha entendido que entre las cosas y los bienes existe una relación de género a especie;

bienes son las cosas que prestan una utilidad para el hombre y son susceptibles de apropiación por éste. Estas expresiones obligan a formular algunas dudas¹. Es previo precisar el alcance de esa utilidad; si se asimila a la valoración económica, según se ha visto, es exigida por algunos ya en la cosa; dicha utilidad también presenta características de subjetividad y de relatividad que sería necesario determinar en cada caso concreto. La llamada cantidad no inferior a las necesidades humanas como principio de medida de utilidad sea exigida.

Desde los tiempos del derecho romano, el derecho de los bienes ha sido objeto de una intensa sistematización, que tiene como uno de sus puntos de partida su agrupación en distintas clases, en base a diferentes criterios.

- **Bienes corporales e incorporales:** En el Código Civil chileno se establece esta clasificación: “Los bienes consisten en cosas corporales o incorpóreas.

Corporales: Son las que tienen un ser real y pueden ser percibidas por los sentidos, como una casa, un libro.

Incorporales: las que consisten en meros derechos, como los créditos, y las servidumbres activas”².

¹ Peñailillo Arévalo, Daniel. Los bienes la propiedad y otros derechos reales. Chile, Editorial jurídica de Chile, 2006. 17 p.

² Peñailillo Arévalo, Daniel. Los bienes la propiedad y otros derechos reales. Chile, Editorial jurídica de Chile, 2006. 21 p.

b).- Bienes inmuebles: El concepto es consignado en el art. 568. Debido a que el legislador considera jurídicamente como inmuebles a ciertos bienes que naturalmente no lo son, se ha formulado una conocida distinción:

- **Bienes inmuebles por naturaleza:** Corresponden al contenido de la disposición referida (sobre los límites y las dificultades en su individualización)

- **Bienes inmuebles adherencia:** Del art. 568 se desprende que son ciertos bienes que, siendo muebles, se reputan inmuebles por estar adheridos permanentemente a un inmueble. Y con esto se concluye que es necesario que el bien esté adherido al inmueble y que la adherencia sea permanente. Conviene aclarar que mientras permanecen adheridos a su fuente de origen, los productos de la tierra y los frutos de los árboles son inmuebles, pues forman un solo todo con ella.

- **Bienes inmuebles por destinación:** Con el art. 570, son ciertos bienes muebles que la ley reputa inmuebles por estar permanentemente destinado al uso, cultivo o beneficio de un inmueble³.

1.1.2. El derecho de propiedad sobre inmuebles urbanos

³ Peñailillo Arévalo, Daniel. Los bienes la propiedad y otros derechos reales. Chile, Editorial jurídica de Chile, 2006. 42 p.

1.1.2.1. Concepto del derecho de propiedad y características generales

El dominio que se llama también propiedad, es el derecho real en una cosa corporal, para gozar y disponer de ella arbitrariamente, no siendo contra la ley o contra derecho ajeno⁴.

El derecho de propiedad, en sus diversas especies y sobre toda clase de bienes, reviste gran importancia, encontrándose consagrado como una garantía constitucional en nuestra Constitución Política de la República de Chile.

1.1.2.2. Principales modo de adquirir dominio

Los principales y más usuales modos o formas de adquirir el dominio de la propiedad raíz son la tradición, la sucesión por causa de muerte, la donación, prescripción adquisitiva y la ley.

- La tradición es un modo de adquirir el dominio de las cosas y consiste en la entrega que el dueño hace de ellas a otro, habiendo por una parte la facultad e intención de transferir el dominio y, por la otra, capacidad e intención de adquirirlo, la cual supone la existencia de un título traslativo de dominio, tal

⁴ Código Civil, Art. 582.

como una escritura de compraventa, de permuta, de dación en pago, etcétera⁵.

- Tradición de derechos reales sobre inmuebles. Según es norma en la organización de la propiedad territorial en los tiempos modernos, con la dictación del Código Civil se estableció entre nosotros un sistema de transferencia para los derechos sobre inmuebles, en base a un registro. El art. 686 del Código Civil dispone: Se efectuará la tradición del dominio de los bienes raíces por la inscripción del título en el Registro del Conservador de Bienes Raíces.

De la misma manera se efectuará la tradición de los derechos de usufructo o de uso constituidos en bienes raíces, de los derechos de habitación o de censo y del derecho de hipoteca.

Acerca de la tradición de las minas se estará a lo prevenido en el Código de Minería.

Relacionando esta disposición con otros textos vigentes, puede concluirse que la tradición del dominio y otros derechos reales sobre inmuebles se efectúa por la inscripción del título en el Registro del Conservador de Bienes Raíces (art. 686), con excepción de la tradición del derecho real de servidumbre, que se efectúa en la forma prescrita en el art. 698 (salvo el caso de la servidumbre de alcantarillado en predios urbanos, en el que se vuelve a la regla del

⁵ Código Civil, Art. 670.

art. 686, efectuándose por inscripción en el Registro del Conservador de Bienes Raíces).

Como resumen anticipado y considerando diversas disposiciones del Código Civil y leyes especiales, la inscripción, en el registro inmobiliario, cumple las siguientes funciones:

- a. Constituye tradición del dominio y de otros derechos reales sobre inmuebles.
- b. Conformar la historia de las mutaciones (o cambios), gravámenes y restricciones en la titularidad real de los inmuebles.
- c. Confiere publicidad a esas mutaciones (o cambios), gravámenes y restricciones de titularidad (y aun a ciertos cambios en el estado de ciertas personas, como en la inscripción de las interdicciones).
- d. Discutiblemente, constituye requisito, prueba y garantía de posesión de inmuebles.
- e. Discutiblemente, constituye solemnidad de ciertos actos o contratos sobre inmuebles (del usufructo sobre inmueble por acto entre vivos, art. 767; del uso sobre inmuebles, art. 812; del fideicomiso sobre inmuebles, por acto entre vivos o por testamento, art. 735; del censo, art. 2027; de la hipoteca, art. 2409 y 2410; de la donación irrevocable de inmuebles, art. 1400)⁶.

⁶ Peñailillo Arévalo, Daniel. Los bienes la propiedad y otros derechos reales. Chile, Editorial jurídica de Chile, 2006. 240 p.

- La sucesión por causa de muerte, por su parte, es el modo de adquirir el dominio de los bienes y derechos transmisibles quedados al fallecimiento de una persona⁷.
- La donación entre vivos.
- La prescripción adquisitiva se define como un modo de adquirir el dominio de las cosas ajenas por haberlas poseídas durante cierto lapso de tiempo y concurriendo los demás requisitos legales.⁸
- Finalmente, la ley también puede ser un modo de adquirir el dominio, como ocurre por ejemplo con las leyes expropiatorias o leyes en virtud de las cuales se transfiere el dominio de inmuebles al Estado.

1.1.2.3. Instituciones relacionadas con negocio inmobiliario en la adquisición de bienes raíces

a).- Instituciones financieras

Toda aquellas instituciones que se relacionan con la emisión de créditos para financiar operaciones de adquisición de bienes raíces.

La Ley General de Bancos define lo que es un banco en su artículo n° 40. Esta definición señala que el giro básico es captar dinero del público con el objeto de darlo en préstamo, descontar documentos, realizar inversiones, proceder a la

⁷ Código Civil, Art. 951.

⁸ Código Civil, Art. 2492.

intermediación financiera, hacer rentar esos dineros y, en general, realizar toda otra operación que la ley le permita.

Algunas instituciones financieras

- Bancos Estatales o Privados
- Compañías de Seguros
- Cajas de Compensaciones
- Otros.

b).- Archivero Público

Son ministros de fe pública, encargados de la custodia de los documentos que se indicarán en el acápite siguiente y de dar a las partes interesadas los testimonios que de ellos pidieren⁹.

Funciones de los archiveros: Las principales funciones de los archiveros, son las siguientes:

1.- Custodiar los procesos afinado que se hubieren iniciado ante los jueces de letras que existen en la comuna o agrupación de comunas, o ante la Corte de Apelaciones

⁹ Código Orgánico de Tribunales, Art. 453.

o antes la Corte Suprema, si el archivero lo fuere del territorio jurisdiccional en que estos tribunales tienen su asiento.

2.- Guardar con el conveniente arreglo los procesos, libros de sentencias, protocolos y demás documentos de su oficina, sujetándose a las órdenes e instrucciones que la Corte o Juzgado respectivo les diere sobre el particular.

3.- Facilitar a cualquier persona que lo solicite el examen de los procesos, libros o protocolos de su archivo.

4.- Las funciones de los archiveros, en cuanto ministros de fe, se limitan a dar conforme a derecho, los testimonios y certificados que se les pidan; y a poner a petición de todos las respectivas notas marginales en las escrituras públicas. Los archiveros judiciales podrán dar copia autorizada de las escrituras contenidas en los protocolos de su archivo, en todos aquellos casos en que el notario que haya intervenido en su otorgamiento habría podido darlas¹⁰.

5.- Dar a las partes interesadas, con arreglo a la ley, los testimonios que pidieren de los documentos que existieren en un archivo.

c.- Notario

¹⁰ Código Orgánico de Tribunales, Art 456.

Los notarios, por su parte, son ministros de fe pública encargado de autorizar y guardar en su archivo los instrumentos que ante ellos se otorgaren, de dar a las partes interesadas los testimonios que pidieren, y de practicar las demás diligencias que la ley les encomiende¹¹. Los notarios dan la seguridad jurídica que necesitan los negocios para su buen y normal desenvolvimiento¹².

Funciones de los notarios

- Extender los instrumentos públicos con arreglo a las instrucciones que, de palabra o por escrito, les dieran las partes otorgantes;
- Levantar inventarios solemnes;
- Efectuar protestos de letras de cambio y demás documentos mercantiles;
- Notificar los traspasos de acciones y constituciones y notificaciones de prenda que se les solicitaren;
- Asistir a las juntas generales de accionistas de sociedades anónimas, para los efectos que la ley o reglamento de ellas lo exigieren;
- En general, dar fe de los hechos para que fueren requeridos y que no estuvieren encomendados a otros funcionarios;
- Guardar y conservar en riguroso orden cronológico los instrumentos que ante ellos se otorguen, en forma de precaver todo extravío y hacer fácil y expedito su examen;

¹¹ Código Orgánico de Tribunales, Art 399.

¹² Vidal Domínguez, Ignacio. Derecho Notarial Chileno. Ed. Fallos del Mes, 1997, p.43.

- Otorgar certificados o testimonios de los actos celebrados ante ellos o protocolizados en sus registros;
- Facilitar, a cualquiera persona que lo solicite, el examen de los instrumentos públicos que ante ellos se otorguen y documentos que protocolicen;
- Autorizar las firmas que se estampen en documentos privados, sea en su presencia o cuya autenticidad les conste;
- Las demás que les encomienden las leyes¹³.

- **La escritura pública:** Escritura pública es un instrumento público o auténtico otorgado con las solemnidades legales por el competente notario, debiendo incorporarse a su protocolo o registro público.

En materia inmobiliaria, es uno de los documentos más importante en materia de títulos de dominios. Ésta se otorga ante notario y debe escribirse en idioma castellano y estilo claro y preciso¹⁴.

- **Actas notariales:** Por su parte, las actas notariales son documentos en los que el notario, en su calidad de ministro de fe, se limita a constatar hechos que ha apreciado personalmente y a través de sus sentidos, sin entrar a calificarlos o emitir opiniones personales sobre los mismos. Por ejemplo, en un acta de restitución de un inmueble arrendado, el notario certifica el estado

¹³ Código Orgánico de Tribunales, Art 401.

¹⁴ Figueroa Valdés, Juan E, Valdivia Germain, Juan C. Las Claves del Mundo Inmobiliario, guía práctica legal. Chile, Aguilar Chile de Ediciones S.A, 2009. 117 p.

en que el inmueble es recibido, sin entrar a calificar si los deterioros que pudieren apreciarse son o no de responsabilidad del arrendatario.

- **Instrumentos privados:** Son aquellos que no son autorizados por un funcionario público competente con las solemnidades legales. Es decir, todos los que no son instrumentos públicos son instrumentos privados. Por ejemplo, un recibo de arrendamiento o un contrato privado de arrendamiento.

Los notarios podrán autorizar las firmas que se estampen en documentos privados, siempre que den fe del conocimiento o de la identidad de los firmantes y dejen constancia de la fecha en que se firman. Los testimonios autorizados por el notario, como copias, fotocopias o reproducciones fieles de documentos públicos o privados, tendrán valor en conformidad a las reglas generales¹⁵.

- **Las protocolizaciones:** Protocolizar un documento es agregarlo al final del registro de un notario, a pedido de quien lo solicita. Para que la protocolización surta efecto legal deberá dejarse constancia de ella en el libro repertorio el día en que se presente el documento, en la forma establecida por la ley¹⁶.

d) Conservador de Bienes Raíces

Son conservadores los ministros de fe encargados de los registros conservatorios de bienes raíces, de comercio, de minas, de accionistas de

¹⁵ Código Orgánico de Tribunales, Art 425.

¹⁶ Código Orgánico de Tribunales, Art 430.

sociedades propiamente mineras, de asociaciones de canalistas, de prenda agraria, de prenda industrial, de especial de prenda y demás que les encomienden las leyes.¹⁷

Los conservadores cumplen un rol fundamental en materia inmobiliaria a través de los registros conservatorios que tienen a su cargo, esto es, propiedad, hipotecas y gravámenes, interdicciones y prohibiciones de enajenar, mantienen la historia de la propiedad inmueble, otorgan una completa publicidad a los gravámenes que pueden afectarla y mantienen, además, la historia de las sociedades y sus modificaciones.

1.2. Mercado Inmobiliario

Mercado: En economía, es cualquier conjunto de transacciones o acuerdos de negocios entre compradores y vendedores. En contraposición con una simple venta, el mercado implica el comercio formal y regulado, donde existe cierta competencia entre los participantes.

Una definición de mercado según la mercadotecnia: Organizaciones o individuos con necesidades o deseos que tienen capacidad y que tienen la voluntad para comprar bienes y servicios para satisfacer sus necesidades¹⁸.

Inmobiliario: Se consideran inmuebles todos aquellos bienes considerados bienes raíces, por tener de común la circunstancia de estar íntimamente ligados al

¹⁷ Código Orgánico de Tribunales, Art 446.

¹⁸ Wikipedia la enciclopedia libre. Definición de Mercado. 2012. [en línea]. Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Mercado>.

suelo, unidos de modo inseparable, física o jurídicamente, al terreno, tales como las parcelas, urbanizadas o no, casas, naves industriales.

Mercado inmobiliario: es la oferta y demanda de bienes inmuebles.

1.2.1. Mercado Inmobiliario en Chile

El sector inmobiliario en Chile ha tenido un crecimiento importante durante los últimos años. Por ejemplo, desde 2004 se han vendido en promedio 130.000 viviendas por año, un 30% más que lo observado durante la década de los 90. Así mismo, la inversión privada en el sector alcanzó casi los 5.000 millones de dólares en 2007, lo que constituye cerca del 5% del PIB chileno. Lo anterior ha supuesto un aumento significativo en la infraestructura y capacidad productiva del país. Sin embargo, los mayores beneficios han sido sociales, al haberse reducido considerablemente el déficit habitacional.

Por el lado de la oferta, ese incremento en el número de viviendas construidas se puede explicar en parte por el desarrollo de la actividad privada, la cual presenta tasas de rentabilidad competitivas que atraen recursos para la inversión. A lo anterior ha contribuido un marco legal que ofrece condiciones de estabilidad para las empresas dedicadas al sector. Así mismo, y a diferencia de lo

que sucede en otros países emergentes, la participación del estado como impulsor de la oferta de vivienda es limitada. Si bien la mayor parte de las unidades construidas en Chile tienen un lazo con políticas públicas, la participación privada es fundamental y se realiza a través de procesos transparentes donde rigen incentivos de mercado.

Uno de los factores que más ha contribuido al desarrollo del sector es la disponibilidad de crédito hipotecario. Por ejemplo, el país presenta uno de los mayores índices de bancarización, lo que se observa en la fuerte penetración del financiamiento para la compra de vivienda, el cual representa alrededor de 15% del PIB (significativamente por encima de lo observado en otros países de la región). Hacia adelante, existe un buen potencial de crecimiento: la deuda hipotecaria es todavía baja respecto al ingreso si se compara con países desarrollados, además de que un alto porcentaje de la población sigue sin tener acceso a este tipo de financiamiento. El mercado de la vivienda no solamente se beneficiará del desarrollo del crédito hipotecario, factores demográficos, económicos y sociales se unirán para incrementar la demanda por vivienda en Chile en el futuro cercano.

a).- Distribución de las viviendas de acuerdo al área a que pertenecen en Chile

En el decenio 1992-2002 el aumento porcentual de viviendas es de 30,65%. Para caracterizar la evolución y características de las viviendas en el último decenio, es necesario conocer su distribución de acuerdo al área a que pertenecen.

Tabla N°1: Distribución de viviendas de acuerdo al área a que pertenecen en Chile

Tipo	Urbana	Rural	Total
Censo 1992	2.785.226	584.623	3.369.849
Censo 2002	3.739.148	660.804	4.399.952
Variación %	34%	13%	31%

Fuente: www.ine.cl, Censo 2002

b).- Distribución de las viviendas por región en Chile

En todas las regiones del país hubo un aumento de viviendas particulares. Ello ocurrió con mayor intensidad en las regiones I y la IV con un 44,2% y fue más leve en la XII, con 16,4%.

Tabla N°2: Distribución de las viviendas por región en Chile.

Región	Censo 1992	Censo 2002	% Variación
1	85.809	123.722	44%
2	101.474	126.882	25%
3	62.934	79.012	26%
4	133.598	192.587	44%
5	409.026	532.641	30%
6	174.149	232.930	34%
7	209.231	278.192	33%
8	415.193	531.385	28%
9	193.697	259.939	34%
10	234.957	320.423	36%
11	21.779	30.012	38%
12	41.516	48.335	16%
13	1.286.486	1.643.892	28%
Total	3.369.849	4.399.952	31%

Fuente: www.ine.cl, Censo 2002

e).- Distribución de las viviendas con relación a la tenencia y grado de estabilidad en Chile

Las viviendas particulares propias pagadas en el último decenio han experimentado un crecimiento de 25,5%.

En 2002 el 52,8% de las viviendas son de tipo permanente y pertenecen en propiedad a quienes las habitan. De ese total, un 19,75 de las habitaciones propias están en proceso de pago y el 17,7% se encuentran en carácter de arrendadas.

Tabla N°3: Distribución de las viviendas con relación a la tenencia y grado de estabilidad en Chile.

Tipo	Propia Pagada	Propia pagado a plazo	Arrendada	Cedida por Trabajo	Gratuita	Otra Condición	Total
Censo 1992	1.640.990	478.088	555.775	208.318	175.509	42.676	3.101.356
Censo 2002	2.059.288	767.911	688.610	184.587	199.052	0	3.899.448
Variación %	25%	61%	24%	-11%	13%	-100%	26%

Fuente: www.ine.cl Censo 2002

f).- Habitantes de los distintos tipos de viviendas por la edad en Chile

Al observar la forma cómo se distribuyen las personas en los distintos tipos de viviendas de acuerdo a su edad, se ha detectado una relación directa entre la edad y el tipo de vivienda. A mayor edad la población tiende a ubicarse en viviendas de mayor estabilidad.

Tabla N°4: Habitantes de los distintos tipos de viviendas por la edad en Chile

Tipo de Vivienda	Edad					
	0-14	15-29	30-44	45-59	60-74	75 y mas
Permanente	3.679.697	3.409.099	3.368.965	2.172.834	1.196.757	442.422
Semi Permanente	157.607	117.630	118.471	58.030	31.357	10.031
Otros	9.349	9.939	9.779	5.172	2.317	670

Fuente: www.ine.cl Censo 2002

El 94,1% de la población de 75 o más años habita en viviendas permanentes. Por su parte, el 92,8% de los habitantes de 15 a 29 ocupan viviendas permanentes. Sólo el 3,3% de la población se ubica en viviendas semipermanentes.

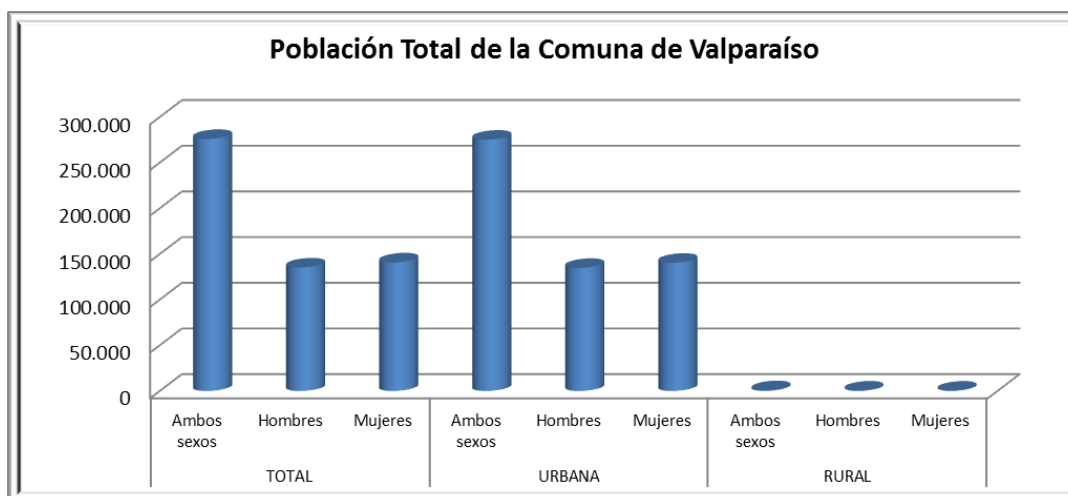
g).- Cantidad de Habitantes en Comuna de Valparaíso

Tabla N°5: Cantidad de Habitantes en Comuna de Valparaíso.

DIVISION POLITICO	TOTAL			URBANA			RURAL		
	Ambos	Hombres	Mujeres	Ambos	Hombres	Mujeres	Ambos	Hombres	Mujeres
TOTAL	275.982	135.217	140.765	275.141	134.757	140.384	841	460	381
Meñor a 19 años	85.969	44.530	41.439	85.737	44.398	41.339	232	132	100
Diferencia	190.013	90.687	99.326	189.404	90.359	99.045	609	328	281

Fuente: www.ine.cl, Censo 2002

Gráfico N° 1: Población Comuna de Valparaíso



Fuente: www.ine.cl, Censo 2002

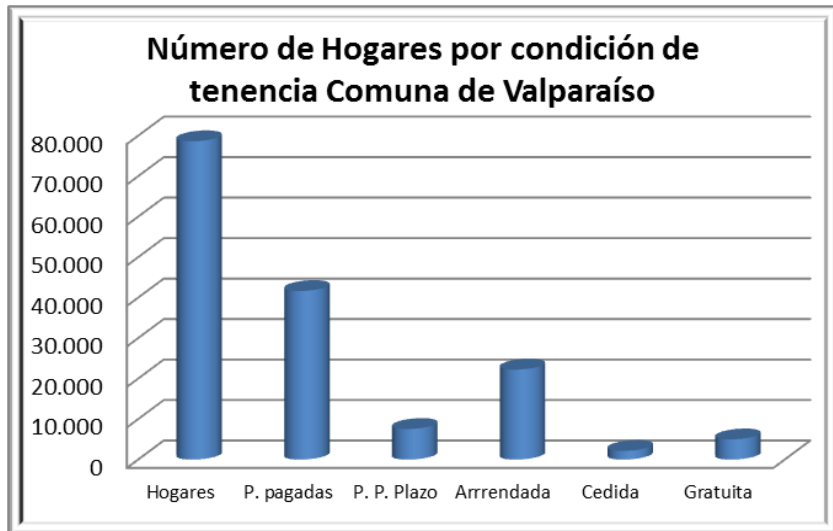
h).-Número de Hogares en viviendas particulares ocupadas, en Comuna de Valparaíso

Tabla N° 6: Viviendas particulares ocupadas en la Comuna de Valparaíso.

División Político administrativa área urbana - rural y tipo de vivienda	Hogares	Propias pagadas Totalmente	Propias pagadas a Plazo	Arrendada	Cedida por Trabajo o servicio	Gratuita
Comuna de Valparaíso						
Viviendas Particulares	78.642	41.667	7.576	22.247	2.153	4.999
Viviendas Permanentes	76.634	40.451	7.517	22.077	2.019	4.570
Casa	60.239	36.110	3.234	15.105	1.642	4.148
Departamento	14.828	4.132	4.270	5.829	317	280
Pieza en casa antigua	1.567	209	13	1.143	60	142
Viviendas Semipermanentes	1.799	1.159	52	91	109	388
Mejora, mediagua	1.679	1.102	52	80	85	360
Rancho, choza	108	53	0	10	17	28
Ruca	0	0	0	0	0	0
Móvil	12	4	0	1	7	0
Otro tipo de vivienda	209	57	7	79	25	41
Urbana						
Viviendas Particulares	78.390	41.521	7.576	22.240	2.064	4.989
Viviendas Permanentes	76.402	40.312	7.517	22.070	1.943	4.560
Casa	60.008	35.971	3.234	15.098	1.567	4.138
Departamento	14.828	4.132	4.270	5.829	317	280
Pieza en casa antigua	1.566	209	13	1.143	59	142
Viviendas Semipermanentes	1.780	1.153	52	91	96	388
Mejora, mediagua	1.669	1.096	52	80	81	360
Rancho, choza	99	53	0	10	8	28
Ruca	0	0	0	0	0	0
Móvil	12	4	0	1	7	0
Otro tipo de vivienda	208	56	7	79	25	41

Fuente: www.ine.cl, Censo 2002

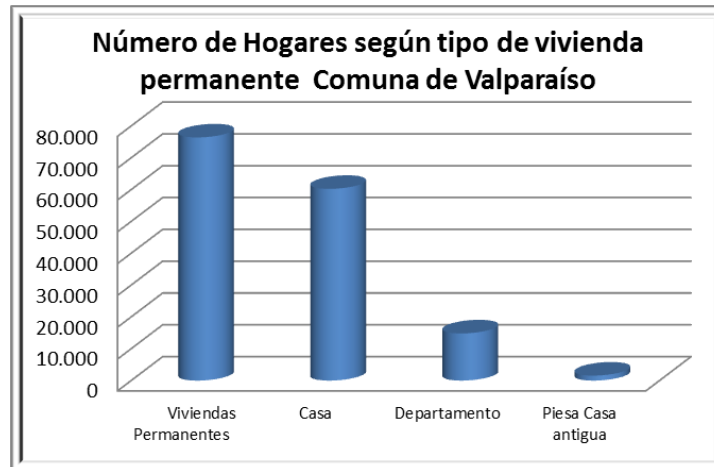
Gráfico N°2: Número de hogares por condición de tenencia comuna de Valparaiso



www.ine.cl, Censo 2002

El gráfico nos demuestra que 50.000 hogares se encuentran pagados completamente, esto equivale al 53% de los hogares de la comuna de Valparaíso, es importante destacar que 22.000 hogares son arrendados lo cual equivale al 28% del total, es decir de 3 personas de 10.

Gráfico N°3: Número de hogares según tipo de vivienda permanente Comuna de Valparaíso.



www.ine.cl, Censo 2002.

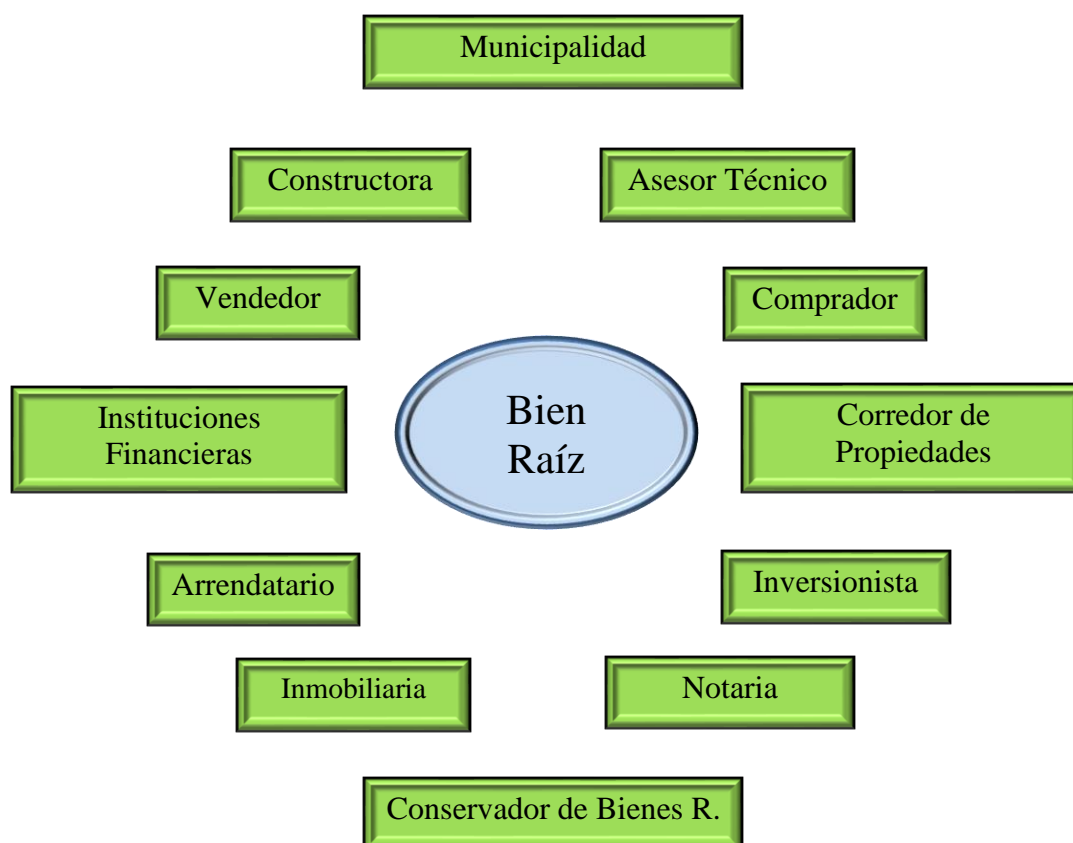
El gráfico muestra que 60.000 hogares en condición permanente se utilizan con propiedades de casas en la comuna de Valparaíso lo cual equivale al 79%, mientras que un 19% de los hogares son utilizados con propiedades de departamento lo cual da un número de 14.828.

1.2.2. Los integrantes del mercado

Los integrantes del mercado inmobiliario son todas aquellas entidades que participan en torno al bien raíz, desde los inicios que es la construcción hasta la venta de éste.

Las entidades que participan van desde la privada a la estatal como son las municipalidades en Chile.

Figura N°1: Integrantes del mercado



Fuente: Elaboración Propia.

a).-Bien raíz: Se consideran inmuebles todos aquellos bienes considerados bienes raíces, por tener de común la circunstancia de estar íntimamente ligados al suelo,

unidos de modo inseparable, física o jurídicamente, al terreno, tales como las parcelas, urbanizadas o no, casas, naves industriales, o sea, las llamadas fincas, en definitiva, que son bienes imposibles de trasladar o separar del suelo sin ocasionar daños a los mismos, porque forman parte del terreno o están anclados a él¹⁹.

b).- Municipalidad: Es la organización de la administración local de una ciudad, la relación que tiene con los bienes raíces es el otorgamiento de permisos de construcción demolición de éste. También tiene la función de cobrar todo tipo de impuesto relacionado con las propiedades.

c).- Constructora: Es una entidad privado encargada de la fabricación del bien raíz, una vez finalizada la obra se entrega al futuro propietario.

d).- Asesor técnico en construcción: Es una entidad privada que su función es aconsejar al organismo que realiza la obra de construcción del bien raíz, con el objetivo que se cumplan todas las normas vigentes impuestas por las autoridades pertinentes y las exigencias del mercado inmobiliario.

e).- Vendedor: Es una entidad privada que puede ser persona natural o jurídica, su función principal es entregar el bien raíz ya construido al adquiriente por medio de

¹⁹ Wikipedia la enciclopedia libre. Definición de Inmueble. 2012. [en línea]. Disponible en:<http://es.wikipedia.org/wiki/Inmueble>.

una negociación del precio, la cual se lleva a acuerdo y se firma un contrato de compra y venta.

f).- Comprador: Es una entidad privada que puede ser persona natural o jurídica, su objetivo es adquirir el bien raíz, o también hay otro mecanismo de negociación por ejemplo la permuta que es la adquisición de un bien a cambio de otro bien.

g).- Instituciones financieras: Es una entidad privada, su función es prestar dinero para financiar la adquisición del bien raíz a cambio de cobrar un interés al capital otorgado; en Chile las instituciones que realizan esta función son: los bancos, compañías de seguros, cajas de compensaciones y las cooperativas.

h).- Corredor de propiedades: Información se encuentra en página 30 en adelante.

i).- Arrendatario: Es una entidad privada o pública que a su vez puede ser persona natural o jurídica, su objetivo es usar y gozar del bien raíz por un determinado tiempo a cambio de una compensación monetaria.

j).- Inversionista: Es una persona natural o jurídica, su objetivo es obtener beneficios financieros sobre su capital. En el mundo inmobiliario el inversionista es aquella entidad que compra bienes raíces a un precio determinado y lo entrega en arriendo, las retribuciones que obtiene se le llama rentabilidad sobre el capital invertido.

k).- Inmobiliaria: Es una entidad privada que a su vez puede ser persona natural o jurídica, sus funciones son la compra, venta, la promoción, el arriendo, realizar la gestión de trámites de los bienes raíces que tienen a su control.

l).- Notaría: Información se encuentra en página 13 en adelante.

m).- Conservador de Bienes Raíces: Información se encuentra en página 16 en adelante.

1.3. Corretaje de Propiedades

Historia

La Cámara Nacional de Servicio Inmobiliario A.G., conocida como CACOP, es una entidad gremial creada el 20 de noviembre de 1942. En sus orígenes se le

conoció como Sindicato Profesional de Corredores de Propiedades, años más tarde, la profesionalización de la actividad dio paso a la Asociación Gremial de Corredores de Propiedades y Promotores de la Construcción, nombre del cual se deriva su actual sigla. La evolución del sector inmobiliario y las cada vez más complejas operaciones ligadas a la actividad del corretaje de propiedades, motivaron a que en diciembre de 1999, se ampliara el objeto social, permitiendo el ingreso a la institución no sólo de personas naturales, sino que también, empresas que se dedicaran o estuvieran vinculadas al servicio inmobiliario, convirtiéndose en la actual ACOP: Cámara Nacional de Servicios Inmobiliarios A.G. En la actualidad cuenta con más de 300 asociados, entre los que se destacan prestigiosas oficinas de corretaje de propiedades, mutuarías, gestores inmobiliarios, arquitectos y tasadores; ubicados en las principales ciudades del país

1.3.1. Conceptos administrativos

1.3.1.1. Concepto de corredor de propiedades

El corredor de propiedades es un prestador de servicios inmobiliarios, que puede actuar como persona natural o jurídica, ejecutando habitualmente actos de intermediación remunerada sobre bienes raíces, principalmente referidos a

compraventa, arrendamientos y administración, como también en la gestión, organización y evaluación de negocios inmobiliarios²⁰.

En otras palabras, el corredor de propiedades es un intermediario inmobiliario, cuya principal labor es dar a conocer a los interesados las oportunidades que se presentan, contactar a las partes y, en definitiva, prestar la colaboración que se requiera y sea necesaria para concretar negocios inmobiliarios²¹.

1.3.1.2. Requerimiento para ejercer la labor de corretaje de propiedades

Para ejercer la labor de corredor de propiedades se debe cumplir ciertos requisitos, como ser mayor de edad, no estar condenado a penas aflictivas igual o superior a tres años y un día de cárcel, realizar el trámite de iniciación de actividades antes el Servicio de Impuestos Internos y obtener la respectiva patente municipal.

1.3.1.3. Funciones del Corredor de Propiedades

Entre las principales funciones del corredor de propiedades, cabe destacar especialmente las siguientes:

- Realizar los actos de intermediación entre las partes tendientes a concretar la operación inmobiliaria, representando el interés de ambas partes por igual, cooperando en la negociación, aconsejando, acercando diferencias y procurando conciliar los intereses de las partes, con el objeto de lograr un

²⁰ Figueroa Valdés, Juan E, Valdivia Germain, Juan C. Las Claves del Mundo Inmobiliario, guía práctica legal. Chile, Aguilar Chile de Ediciones S.A, 2009. 26 p.

²¹ Figueroa Valdés, Juan E. El Corredor de Propiedades Frente a la Actividad Inmobiliaria. Editorial Lexis Nexis, 2008, p.3.

exitoso resultado. El corredor de propiedades también realiza actos de intermediación en el arrendamiento de bienes raíces, y usualmente los administra por cuenta del propietario.

- Ampliar el concepto de intermediador, es usual que el corredor de propiedades reciba el encargo no sólo de vender, arrendar o administrar, sino también de gestionar dichos negocios por cuenta de quien le otorga el mandato.
- La administración de propiedades por cuenta ajena.

1.3.1.4. Principales derechos del corredor de propiedades

Al corredor de Propiedades le asisten, en lo esencial, los siguientes derechos en su labor de intermediación.

- El derecho a exigir el cumplimiento del mandato tanto por el mandante como por la otra parte interviniente en el negocio.
- El derecho a exigir el pago íntegro y oportuno de la comisión pactada. Cabe señalar que en el caso de los arrendamientos con administración es una práctica comercial habitual que la comisión del corredor se descuenta de la renta mensual de arrendamiento.
- El derecho a exigir el reembolso de los gastos efectuados, como, por ejemplo, los gastos por obtención de documentos relativos a los inmuebles materia del negocio. Generalmente, los gastos en que incurren los corredores

para publicar la venta de un inmueble no les son reembolsados, a menos que se haya pactado lo contrario con el cliente²².

1.3.1.5. Principales obligaciones del corredor de propiedades

Por su parte, las principales obligaciones que le asisten al corredor de propiedades son las siguientes:

- Responder de la identidad de las personas que contrataren por su intermedio y asegurarse de que sean capaces legalmente²³.
- Dar cumplimiento al mandato que se le ha otorgado.
- Ejecutar por sí mismo las negociaciones que se le encomienden.
- Mantener neutralidad frente a las partes.
- Actuar con estricto apego a las normas ética y el respeto al secreto profesional.

1.3.1.6. La Responsabilidad del corredor de propiedades

El corredor de propiedades, atendida su calidad de mandatario, responde hasta de la culpa leve en el cumplimiento de sus obligaciones, lo que significa que debe actuar con la diligencia y cuidado que los hombres emplean ordinariamente en sus negocios propios.

Si se aparta de esta diligencia o cuidado mediano, el corredor incurre en responsabilidad ante sus mandantes, por los perjuicios que a éstos se hayan originado y deberá indemnizarlos.

²² Figueroa Valdés, Juan E, Valdivia Germain, Juan C. Las Claves del Mundo Inmobiliario, guía práctica legal. Chile, Aguilar Chile de Ediciones S.A, 2009. 28 p.

²³ Coronel Araneda, Lohengrin. Guía legal del corredor de propiedades. Ediciones Jurídicas La Ley, 1994, p.27.

El corredor responde, con mayor razón, si el perjuicio causado a consecuencia de su actuar deficiente tiene su origen en culpa grave o dolo, como sería el caso de no percatarse de que está actuando de intermediador en un contrato en que una de las partes es incapaz legal, como por ejemplo el caso de un menor de edad o un interdicto.

Por último, no estará sujeto a responsabilidad si sólo incurre en culpa o descuido levísimo.

Es importante tener presente que quienes determinan si un corredor de propiedades debe responder por algún hecho y quienes califican la responsabilidad de éstos son los tribunales de justicia, sin perjuicio de la sanción ética que pudiera corresponder en cada caso, en la medida en que el corredor esté integrado a una entidad gremial que vele por su correcto desempeño.

Las acciones legales para hacer efectiva la responsabilidad de los corredores de propiedades prescriben en el plazo de dos años, que se cuentan desde la fecha de la operación en que el corredor hubiese actuado con negligencia, culpa o descuido.

Por su parte, las acciones legales que tiene el corredor de propiedades para reclamar el pago de su comisión prescriben en el plazo de cinco años, contado desde que la comisión consta en algún documento que tenga mérito ejecutivo, como por ejemplo en una escritura pública, las acciones legales para reclamar el pago de la comisión prescriben en tres años, desde que la comisión se hizo exigible.

1.3.2. Conceptos comerciales

1.3.2.1. Garantías de los negocios

Las garantías que usualmente se solicitan a las partes que intervienen en un negocio inmobiliario están destinadas a dar seriedad al negocio y asegurar el pago de la comisión de corretaje del corredor de propiedades.

En efecto, es una práctica lícita y muy recomendable, el que el corredor de propiedades exija a las partes documentos en garantía del pago de la comisión, los que sólo serán cobrados por éste cuando llegue la oportunidad en que deba pagarse la comisión, esto es, después de que el corredor haya terminado sus actuaciones profesionales y se haya concretado el negocio inmobiliario.

Así mismo, para garantizar la seriedad del negocio o bien el pago de las multas pactadas en caso de incumplimiento, el corredor de propiedades acostumbra solicitar a las partes intervinientes en el negocio inmobiliario la entrega de documentos en garantía del cumplimiento del negocio, los que quedan en poder del corredor de propiedades, con la condición de ser devueltos

a cada parte, si el negocio se concreta. En caso contrario, y si una de las partes no cumple con sus obligaciones y a consecuencia de esto el negocio fracasa, el corredor de propiedades entregará al árbitro que usualmente se designa en el contrato el documento dejado en garantía por la parte incumplidora, y el árbitro resolverá acerca del pago de la multa²⁴.

1.3.2.2. Comisiones del corredor de propiedades y oportunidades en que nace el derecho a exigir las

Las comisiones de corretaje de propiedades son pactadas en Chile libremente entre el corredor de propiedades y quienes solicitan sus servicios. A título meramente ilustrativo, podemos señalar como normalmente aceptadas las siguientes comisiones por su intervención:

- En una compraventa, cada una de las partes, vendedor y comprador, se obligan a pagar una suma equivalente al 2% del precio de venta.
- Por su parte, en un contrato de arrendamiento, cada una de las partes, arrendador y arrendatario, se obligan a pagar una suma equivalente al 50%

²⁴ Figueroa Valdés, Juan E, Valdivia Germain, Juan C. Las Claves del Mundo Inmobiliario, guía práctica legal. Chile, Aguilar Chile de Ediciones S.A, 2009. 32 p.

de una renta mensual de arrendamiento. Si el contrato de arrendamiento incluye el servicio de administración, la comisión será una suma que variará entre 5% y 10% del valor mensual de la renta pactada.

Generalmente la comisión de intermediación es inferior si el negocio recae sobre propiedades de alto valor con órdenes exclusivas, lo que se negocia caso a caso.

Es importante destacar que es usual que a las comisiones de corretaje se les agregue el respectivo Impuesto al Valor Agregado (IVA), si ella es facturada, o el Pago Provisional Mensual (PPM) de Impuesto a la Renta (10% del monto de la comisión actualmente), si el corredor de propiedades extiende una boleta de honorarios.

Las comisiones deben ser pagadas al corredor en la oportunidad convenida por las partes, lo que normalmente será una vez concretado el negocio, vale decir, una vez firmada la compraventa o el arrendamiento. En el caso de los arrendamientos que incluyen el servicio de administración, la comisión se descuenta mensualmente de la renta de arrendamiento.

Si no se ha pactado la oportunidad en que debe pagarse la comisión, la costumbre mercantil es que ello se haga una vez concretado el negocio.

El corredor de propiedades tiene derecho a exigir el pago de su comisión al vendedor o al arrendador, cuando se ha materializado el negocio respecto del inmueble que se le encargó vender o dar en arrendamiento.

A su vez tiene derecho a exigir el pago de su comisión al comprador o al arrendador, cuando el negocio se ha concretado respecto de un inmueble que fue conocido por el comprador o el arrendatario, gracias a su labor de intermediación.

Por otro lado, la práctica comercial ha incorporado las siguientes cláusulas que buscan asegurar la ejecución de buena fe de los acuerdos sobre comisiones de corretaje:

- El mandante está obligado a pagar la comisión, cuando el contrato se celebre después de vencido el plazo de la orden de venta o arrendamiento, siempre que el comprador o el arrendatario hubiere recibido la orden de visita durante la vigencia de la primera.
- El mandante debe pagar la comisión si revoca o retira la orden, pendiente el plazo de su duración.
- El mandante debe pagar el doble de la comisión si vende o arrienda por sí mismo o en cualquier forma el inmueble, estando vigente la orden de venta o arrendamiento con exclusividad.
- El interesado en comprar o arrendar debe pagar la comisión si se entiende directamente con el vendedor o arrendador.
- En el caso de los corredores que actúan con órdenes no exclusivas, si se vende el inmueble, tendrá derecho a cobrar la comisión respectiva, aquel de los corredores que haya recibido la oferta.

1.3.2.3. Actividades del corredor de propiedades

- **Compra**: Es un contrato en virtud del cual una de las parte se obliga a dar una cosa, en el caso del comprador el medio de cambio es el dinero. En el mundo inmobiliario se adquiere bienes raíces, algunos ejemplo:
 - 1.- Terrenos
 - 2.- Casas
 - 3.- Departamentos
 - 4.- Oficinas
 - 5.- Otros.
- **Venta**: Es un contrato en virtud del cual una de las parte se obliga a dar una cosa, en el caso del vendedor la cosa es el bien raíz.
- **Arriendo**: Es una acción por la cual una de las partes, llamada arrendador, se obliga a transferir temporalmente el uso y goce de una cosa mueble o inmueble a otra parte denominada arrendatario, quien a su vez se obliga a pagar por ese uso o goce un precio cierto y determinado.

- **Administración de propiedad**: Un rol importante del administrador de la propiedad es la relación entre el propietario del inmueble y la persona que va a usar la propiedad. Las obligaciones vinculadas a la administración de la propiedad incluyen el cobro de los arriendos, la gestión del mantenimiento, la investigación de los arrendatarios, etc. A cambio por el servicio, el administrador de propiedades retiene una parte de la renta anual recibida por el propietario como pago.
- **Tasación**: Es un proceso de valuación de un bien tangible o intangible. En los bienes raíces, su objetivo, mediante métodos de valuación, es determinar el precio de mercado de la propiedad a una fecha determinada, mediante algunas variables como por ejemplo, el lugar donde se encuentra la propiedad, el metraje de la propiedad, el material de construcción de la propiedad, en cuanto se ha vendido una propiedad de condiciones semejante a la que se está valuando; una vez analizada la tasación se determina el precio para la venta del bien raíz.
- **Asesoría comercial**: El servicio a prestar en esta actividad es aconsejar al propietario en materia comercial, ya sea en la venta o compra de su bien raíz. Si el propietario va a vender, lo principal es buscar al posible comprador del inmueble, valorando la propiedad al precio más atractivo para el propietario. Si la acción es comprar, el objetivo es aconsejar al cliente en la elección de su bien raíz, este va a depender de que es lo que busca el cliente, por ejemplo

lugar, espacio del terreno, condiciones de la construcción de la propiedad, y su precio.

- **Administración de condominio:** Esta administración es más compleja ya que contempla un mayor número de actividades que la administración de propiedades tradicionales, por ejemplo; la contratación de personal que prestará servicio en el condominio: los conserjes de edificio, de aseo, de mantenimiento, contador, administrativos; otra de las funciones es resguardar la seguridad del condominio, preocuparse de todas las instalaciones del recinto, por ejemplo espacios comunes, piscina, salón de multiuso. Por esta actividad se cobra una renta mensual.
- **Asesoría legal:** El servicio contempla aconsejar al propietario en materia legal de la propiedad; como por ejemplo: revisión de títulos previo a la venta, gestión para obtener certificados de dominio y de hipoteca y gravámenes, información sobre uso de suelo, certificado de no expropiación e informaciones previas. Estos son algunos de los servicios que se prestan en la asesoría legal, la mayoría de las veces el trabajo lo realizan abogados.
- **Gestión de proyecto:** El servicio contempla evaluar un proyecto de construcción de su bien raíz. Esta actividad no es construir, si no buscar el terreno y evaluar cuánto vale construir la propiedad.

- **Tramitación de créditos hipotecarios:** Este servicio consiste en buscar la mejor alternativa crediticia en el mercado de los créditos hipotecarios, los cuales pueden ser bancos, cajas de compensaciones, cooperativas.
Se entregan los antecedentes financieros del cliente para que la institución evalúe la factibilidad crediticia y una vez aprobada la operación se procede a entregar la información de la propiedad, precio, dirección y documentos de dominio.
- **Licitación y remate:** Las licitaciones y remates facilitan el encuentro entre vendedores y compradores, y otorgan una mayor transparencia a la operación. El objetivo es adjudicar los bienes raíces asegurando, tanto al vendedor como al comprador, la mayor transparencia y eficiencia en el desarrollo de la gestión, además de intentar obtener los mejores resultados para ambas partes.
- **Asesoría arquitecto:** El servicio consiste en aconsejar al cliente en la elección de su propiedad del punto de vista arquitectónico del bien raíz, por ejemplo evaluar los espacios de cada dependencia, material de construcción, etc.

1.3.2.4. Entidades del rubro de corretaje de propiedades

Fuenzalida y Propiedades



Es una de la empresa con más de 60 años operando en el mundo inmobiliario, y se dedican a la venta y arriendo de propiedades, ya sea casas, condominio y/o departamentos.

“Todo Comenzó en 1948, cuando mi padre Osvaldo Fuenzalida Correa, creo la inmobiliaria San Martín. Los años han pasado y hoy contamos con oficinas en puntos estratégicos de Santiago y Viña del Mar. Además hemos inaugurado oficinas en comunas y regiones con un importante crecimiento inmobiliario como son La Florida y Maipú”²⁵.

Ofrecen el servicio de administración de edificios, se destacan características como por ejemplo: software de administración de edificios y condominios, informes periódicos de aspectos financieros y contables del edificio, evaluación permanente y selección de proveedores de servicios de mantención y

²⁵ Fuenzalida Dublé, Víctor. Nuestra Historia. 2012. [en línea]. Disponible en:<http://www.fuenzalida.com/esp/fuenzalida-propiedades.php>.

servicios generales, administración eficiente de contratos, mantención y servicios generales.

Cámara Nacional de Servicios Inmobiliarios A.G. (ACOP)



Cámara Nacional de servicios inmobiliarios A.G, es una entidad gremial creada en 1942. La evaluación del sector inmobiliario y las cada vez más complejas operaciones ligadas a la actividad del corretaje de propiedades, motivaron a que en diciembre de 1999, se ampliara el objetivo social, permitiendo el ingreso a la institución no solo de personas naturales, sino que también, empresas que se dedicaran o estuvieran vinculadas al servicio inmobiliario.

ACOP cuenta con más de 250 asociados, entre los que se destacan prestigiosas oficinas de corretaje de propiedades, mutuarías, gestor inmobiliario, arquitectos y tasadores, ubicados en las principales ciudades del país.

ACOP proporciona a sus socios el acceso a asesoría jurídica, tributaria y técnica de manera permanente.

Su principal misión es velar por el desarrollo de la actividad de corretaje de propiedades y del servicio inmobiliario en general, bajo las normas legales vigentes y conductas éticamente aceptadas. Entregar, además, una sólida formación en la

actividad y vigilar el correcto desempeño de la misma por parte de los asociados²⁶.

Grossman



Una empresa Inmobiliaria con experiencia desde 1956 en la comercialización de inmuebles en la Quinta Región, en especial en Viña del Mar, Valparaíso y sus alrededores.

Atienden tanto el mercado de propiedades de reventa o bien para inmobiliarias en los respectivos proyectos.

Algunas de las actividades que realizan son, asesoría legal con prestigiosos abogados, administración de propiedades, asesorías en marketing, asesoría de mercado, tramitación de créditos hipotecarios.

1.3.2.5. Cuadro comparativo de actividades de algunas entidades de Chile

Se detalla un cuadro donde nos muestra algunas entidades del rubro corretaje de propiedades en Chile y este a su vez expone las actividades que realizan cada una de ellas. Ejemplo Fuenzalida Propiedades desarrolla las

²⁶ Manterola Covarrubias, Agustín. Quienes Somos, Nuestra Misión. 2012. [en línea]. Disponible en: http://www.acop.cl/quienes_somos.html.

actividades de compra y venta, arriendo de propiedades, administración de ellas y de condominios, también realizan tasaciones de los inmuebles para determinar el valor de mercado de esta, también realizan asesoría jurídica, comercial y por último, realizan planificaciones de proyecto a los clientes, es decir, que van a comprar, donde quieren comprar.

Se puede observar que todas las entidades desarrollan la actividad de compra y venta, de arriendo y administración, podríamos sacar una conclusión pero no menos importante que la actividad de corretaje en la forma más pura, su centro de actividad está en estos tres temas:

- Compra, venta, administración de propiedades

Tabla N° 7: Comparativo de entidades en Chile

N°	Nombre	Pagina de Internet	Compra y Venta	Arriendo	Administración Propiedades	Tasaciones	Asesoría Comercial	Administración Condominio	Asesoría Legal	Gestión de Proyectos	Tramitación de Creditos	Licitación y Remates	Asesoría Arquitecto	N° Act.
1	Fuenzalida Propiedades	www.fuenzalida.com	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		10
2	Manterola Propiedades	www.manterolapropiedades.cl	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓			✓	8
3	Nieny	www.nieny.cl	✓	✓	✓	✓	✓	✓			✓	✓		8
4	Grossman	www.grossman.cl/nd	✓	✓	✓	✓	✓		✓		✓			7
5	Avsa	www.avsa.cl	✓	✓	✓		✓	✓		✓				6
6	Hobbins	www.hobbins.cl	✓	✓	✓	✓	✓			✓				6
7	Procanvallo	www.procanvallo.cl	✓	✓	✓	✓	✓		✓					6
8	Metropolis	www.metropolispropiedades.cl	✓	✓	✓	✓		✓				✓		6
9	Guerra y Necochea	www.guevara.necochea.cl/	✓	✓	✓	✓				✓	✓			6
10	ProCasa	www.procasa.cl	✓	✓	✓			✓	✓					5
11	Alaluf	www.alaluf.com	✓	✓	✓							✓	✓	5
12	Amocain y Asociados	www.amocainyassociados.cl/	✓	✓	✓	✓		✓						5
13	Sergio Barros	www.sergiobarrospropiedades.cl/	✓	✓	✓	✓								4
14	Walker Propiedades	www.walkerpropiedades.cl	✓	✓	✓									3
15	MBM	www.mbmpropiedades.cl	✓	✓	✓									3
N° DE ACTIVIDADES			15	15	15	10	7	6	5	5	4	4	2	

Fuente: Elaboración propia.

1.3.2.6. Cuadro comparativo de actividades de algunas entidades en la Quinta Región

Este cuadro al igual que el anterior nos muestra algunas entidades del rubro de corretaje de propiedades y sus actividades más cotidianas; la diferencia es que son entidades que desarrollan su labor en la Quinta Región de Chile, por ejemplo: Valparaíso, Viña del Mar, Quilpué, Villa Alemana, Limache, Olmué, Quillota, La Calera.

Tabla N° 8: Comparativo de actividades de entidades de la Quinta Región.

N°	Nombre	Página de Internet	Compra y Venta	Ariendo	Administración Propiedades	Tasación	Asesoría Comercial	Administración Condominio	Asesoría Legal	Gestión de Proyectos	Tramitación de Créditos	Licitación y Remates	Asesoría Arquitecto	N° Act.
1	Nieny	www.nieny.cl	✓	✓	✓	✓	✓	✓			✓	✓		8
2	Grossman	www.grossman.dlnd	✓	✓	✓	✓	✓		✓		✓			7
3	Propiedades Jeannet	www.propiedadesjeannet.cl	✓	✓	✓			✓	✓		✓			6
4	Moya Propiedades	www.moyapropiedades.cl	✓	✓	✓	✓	✓						✓	6
5	Kaufen	www.kaufen.cl	✓	✓	✓		✓	✓	✓					6
6	Montt Propiedades	www.monttpropiedades.com	✓	✓	✓	✓		✓						5
7	Capelli Propiedades	www.capellipropiedades.com	✓	✓	✓	✓	✓							5
8	Fernandez Propiedades	www.propiedadesfernandez.cl	✓	✓	✓	✓			✓					5
9	Hanke y Rojas	www.hankerojas.cl	✓	✓	✓			✓	✓					5
10	Albistur Propiedades	www.albistur.cl	✓	✓	✓	✓								4
11	Abarca Propiedades	www.abarcapropiedades.com	✓	✓	✓									3
12	Crouchet Propiedades	www.propiedadescrouchet.cl	✓	✓	✓									3
13	Itusey Propiedades	www.propiedadesitusey.cl	✓	✓	✓									3
14	Rodrigo Vicente	www.rodrigovicente.cl	✓	✓	✓									3
15	Vicencio Propiedades	www.vicencios.cl/propiedades/	✓	✓	✓									3
N° DE ACTIVIDADES			15	15	15	7	5	5	5	0	3	1	1	

Fuente: Elaboración propia.

CAPITULO II

ESTUDIO

En este capítulo se detalla la forma de llevar a cabo la investigación, lo cual se realizó por medio de encuestas en forma aleatoria a personas de la comuna de Valparaíso y a personas que trabajan en algunas instituciones privadas y públicas, se deja expreso que los datos son fidedignos y recopilados por el dueño de la tesis.

Línea de investigación

Tres áreas puntuales: comercial por la creación de nuevos negocios, administración por desarrollar el nuevo concepto del negocio y legal por los marcos donde se puede mover el negocio.

Descripción de la metodología de investigación

Metodología descriptiva.

Se realizaron dos formatos de encuestas, una para las 11 instituciones de las cuales eran 9 privadas y 2 públicas, cada encuesta del primero formato constaban de seis preguntas relacionadas con la interrogante de la investigación. El segundo formato de encuetas estaba direccionada en forma aleatoria a 383 personas de la población de la comuna de Valparaíso por medio de treinta preguntas.

a) La primera encuesta, se realiza a instituciones privadas y públicas.

Las instituciones Privadas fueron:

- Banco Santander
- Banco Corpbanca
- Banco BBVA
- Inmobiliaria TECSA
- Inmobiliaria Aconcagua
- Inmobiliaria Paz
- Notaria Gervasio
- Notaria Fischer
- Conservador de Bienes Raíces de Valparaíso

Las instituciones públicas fueron:

- Servicio de Impuestos Internos
- Tesorería General de la República.

b) La segunda encuesta, se realiza a las 383 personas de la población de la comuna de Valparaíso

Se determinó analizar la población de la ciudad de Valparaíso, se depuro el número de la población, considerando las personas que viven en sector urbano y todas aquellas personas que tiene igual y superior a 20 años, la fuente fue Censo de 2002, se determina lo siguiente:

Poblacion Total	275.982
Poblacion Urbana	275.141
Poblacion Menor a 20 años, Urbana	85.737
Poblacion a Analizar	189.404

Como el proceso de investigación se realizara con encuetas aleatorias a la población de la comuna de Valparaíso, es necesario determinar el número de la muestra, esto se realizó por medio de una formula.

$$n = \frac{Z^2 \sigma^2 N}{e^2 (N - 1) + Z^2 \sigma^2}$$

Dónde:

n = el tamaño de la muestra.

N = tamaño de la población.

Desviación estándar de la población que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5.

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación al 95% de confianza equivale a 1,96 (como más usual) o en relación al 99% de confianza equivale 2,58 valor que queda a criterio del investigador.

e = Límite aceptable de error muestral que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0,01) y 9% (0,09), valor que queda a criterio del encuestador.

$$n = \frac{Z^2 \sigma^2 N}{e^2 (N - 1) + Z^2 \sigma^2}$$

Aplicación de la formula, para determinar la muestra

$$n = \frac{(189404) \times (0,5^2) \times (1,96^2)}{(0,05^2) \times (189404 - 1) + (0,5^2) \times (1,96^2)}$$

$$n = 383,38$$

$$n = 383$$

Fuente: Suarez, Mario, (2001), estadística básica

CAPITULO III

RESULTADOS

En este capítulo se detallan los resultados obtenidos de la investigación que se llevó a cabo por medio de encuestas a 383 personas de la comuna de Valparaíso y

también a 11 instituciones de las cuales fueron 9 privadas y 2 públicas; la representación de los resultados se demuestra de la siguiente manera:

- Cuadro de resultados de las encuestas realizadas a las personas de Valparaíso enfocándose en 8 preguntas, en los anexos se encuentran los resultados completos de todas las preguntas que fueron 33.
- Representación gráfica de las 8 preguntas realizadas en las encuestas.
- Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas (F.O.D.A), del oficio de corretaje de propiedades.
- Cuadro de resultados de las encuestas realizadas a las 11 instituciones privadas y publica
- Representación gráfica de las 6 preguntas realizadas en las encuestas.

3.1.- Tabla con resultados obtenidos a la investigación realizada a 383 personas de la comuna de Valparaíso, por medio de 8 preguntas más relevantes

Tabla N° 9: Resultados obtenidos a la investigación realizada.

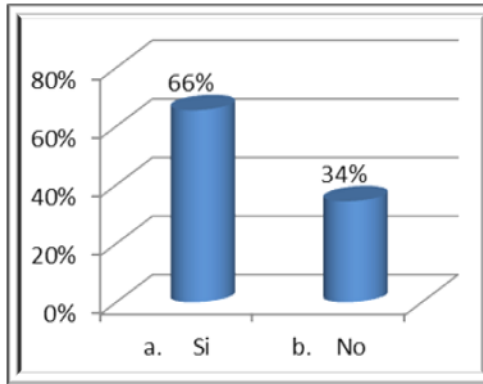
Preguntas y Respuestas	Valor	%	Escala de 10
8. ¿Conoce el oficio de corretaje de propiedades?	383	100%	10
a. Si	251	66%	7
b. No	132	34%	3
13. ¿Le da confianza el corredor de propiedades?	383	100%	10
a. Si	121	32%	3
b. No	262	68%	7
14. ¿Cree que el corredor de propiedades es una entidad necesaria para los procesos relacionados con los bienes raíces?	383	100%	10
a. Si	242	63%	6
b. No	141	37%	4
16. ¿Es importante que el intermediario de bienes raíces sea reconocido por el Estado?	383	100%	10
a. Si	302	79%	8
b. No	81	21%	2
17. ¿Es importante que el intermediario de bienes raíces sea reconocido por las entidades privadas?	383	100%	10
a. Si	292	76%	8
b. No	91	24%	2
19. ¿Deben los intermediario de bienes raíces estar inscrito en algún registro Estatal?	383	100%	10
a. Si	333	87%	9
b. No	50	13%	1
20. ¿Le interesaría una entidad que se dedique a todo lo relacionado con bienes raíces?	383	100%	10
a. Si	322	84%	8
s	61	16%	2
25. ¿Cuál es el medio que utiliza para buscar una propiedad?	383	100%	10
a. Prensa	21	5%	1
b. Internet	280	73%	7
c. Oficina de propiedades	51	13%	1
d. Datos de terceros	31	8%	1

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas.

3.2.- Análisis por medios gráficos, las 8 preguntas más relevantes para responder las inquietudes de la investigación

- **¿Conoce el oficio de corretaje de propiedades?(Pregunta N°8)**

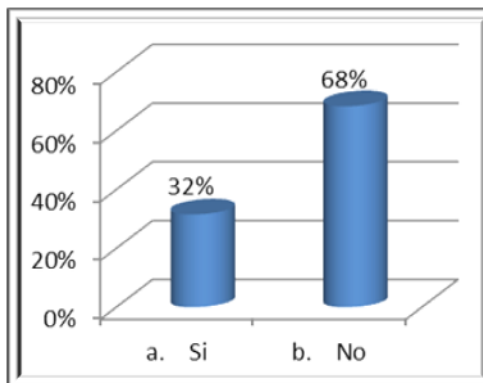
Gráfico N° 4: Conocimiento oficio corretaje de propiedades.



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas.

- **¿Le da confianza el corredor de propiedades?** (Pregunta N°13)

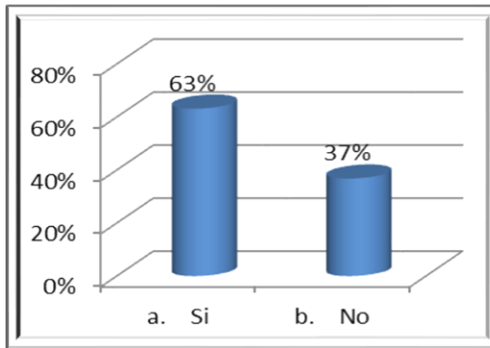
Gráfico N° 5: Nivel de confianza hacia corredores de propiedades.



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas.

- **¿Cree que el corredor de propiedades, es una entidad necesaria para los procesos relacionados con bienes raíces?**(Pregunta N° 14)

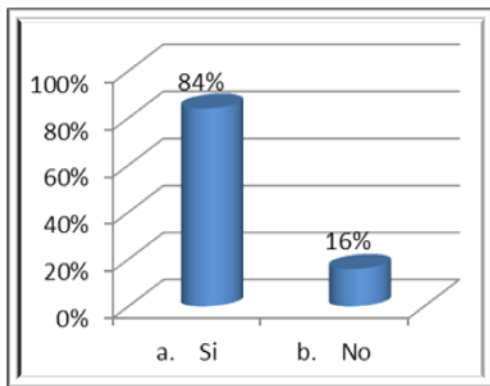
Gráfico N° 6: Percepción de la necesidad de un corredor de propiedades.



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas.

- **¿Le Interesaría una entidad que se dedique a todo lo relacionado con bienes raíces?(Pregunta N° 20)**

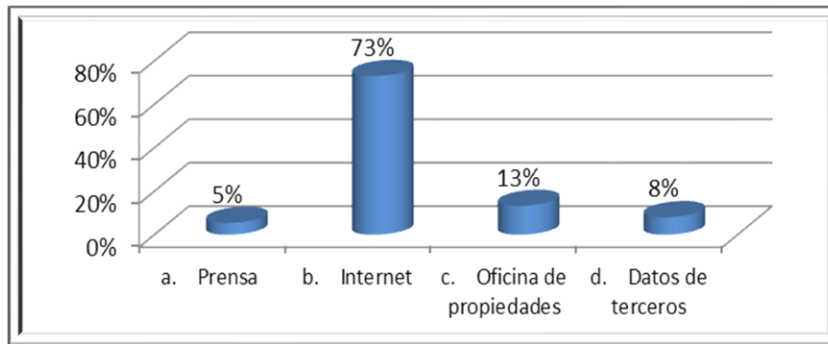
Gráfico N°7: Interés por contar con un corredor de propiedades para la gestión de bienes raíces.



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas.

- **¿Cuál es el medio que utilizaría para buscar una propiedad?(Pregunta N° 25)**

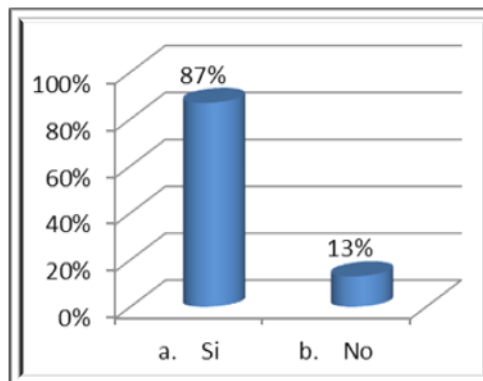
Gráfico N°8: Medios utilizados para buscar una propiedad.



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

- **¿Deben los intermediarios de propiedades estar inscrito en alguno registro estatal?(Pregunta N° 19)**

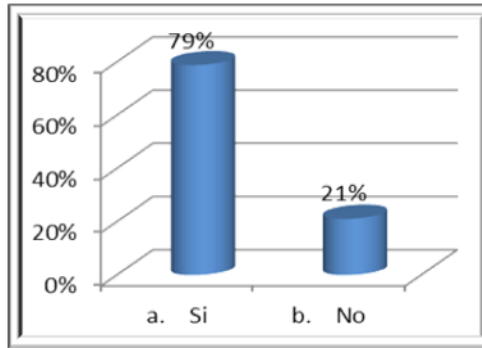
Gráfico N°9: Interés por contar con un registro estatal de corredores.



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas.

- **¿Es importante que el intermediario de bienes raíces, sea reconocido por el Estado?(Pregunta N° 16)**

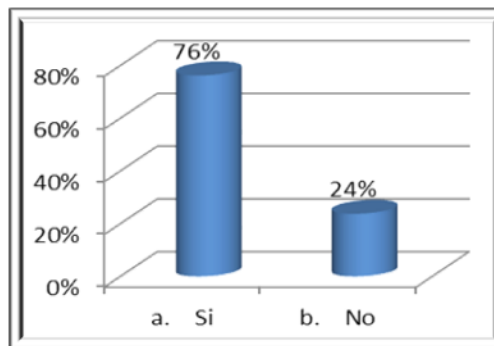
Gráfico N°10: Importancia de reconocimiento del Estado del corredor de bienes raíces.



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas.

- **¿Es importante que el intermediario de bienes raíces, sea reconocido por las entidades privadas? (Pregunta N° 17)**

Gráfico N°11: Importancia del intermediador de bienes raíces por parte de entidades privadas.



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas.

3.3.- Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (F.O.D.A) del oficio de corretaje de propiedades

Fortalezas

- Sobre el 50% de los encuetados conocen el oficio de corretaje de propiedades.

- Las personas creen que el corredor de propiedades es un asesor.

Oportunidades

- Las personas valoran mucho su propiedad.
- Creen que el corredor es una entidad necesaria para los procesos relacionados con los bienes raíces.
- Las personas buscarían a un corredor para asesorarse en la adquisición de una propiedad.

Debilidades

- No hay confianza en el corredor de propiedades.
- No conocen cuales son las tarifas de cobro de los corredores de propiedades.
- Para vender una propiedad, el 30% lo realizarían directamente y un 21% utilizando otros medios.
- A las personas les interesa que el corredor de propiedades sea reconocido por entidades estatales y privadas (falta de Imagen).
- Las personas les interesa que el corredor de propiedades esté inscrito en algún registro estatal (falta de seguridad).

Amenazas

- Las personas creen que al tener una segunda propiedad, ellos mismo pueden arrendarla, sin necesidad de un tercero.

- Si no se aprovecha bien la tecnología a favor del oficio de corretaje de propiedades Internet sería una amenaza, ya que facilita mucho la auto búsqueda de las propiedades.

3.4.- Tabla con resultados obtenidos a la investigación realizada a 11 Instituciones privadas y públicas, por medio de 6 preguntas más relevantes

Tabla N° 10: Resultados encuestas realizadas a instituciones privadas y públicas

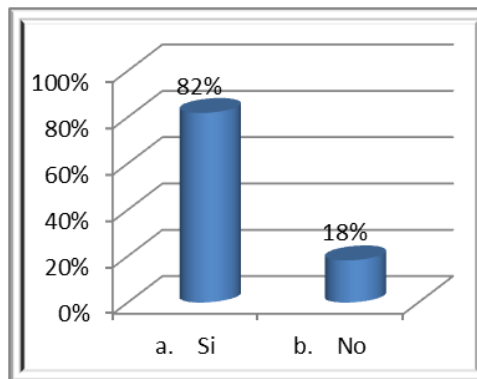
Preguntas y Respuestas	Valor	%
1. ¿Sería beneficioso trabajar con un intermediador de bienes raíces, para el proceso comercial y administrativo en la representación del cliente? a. Si b. No	11 9 2	100% 82% 18%
2. Determine la nota de 1 a 7, sobre la pregunta N° 1 1 2 3 4 5 6 7	11 0 0 2 1 2 4 2	 0% 0% 18% 9% 18% 36% 18%
3. ¿Cree que el intermediador de bienes raíces agilizaría los procesos administrativos y comerciales entre el cliente y una entidad privada o pública? a. Si b. No	11 9 2	100% 82% 18%
4. ¿Deben los intermediario de bienes raíces estar inscrito en algún registro Estatal? a. Si b. No	11 10 1	100% 91% 9%
5. ¿Usted como institución Validaría a un intermediador de bienes raíces? a. Si b. No	11 9 2	100% 82% 18%
6. Determine la nota de 1 a 7, sobre la pregunta N° 5 1 2 3 4 5 6 7	11 0 2 0 1 6 1	 0% 18% 0% 9% 9% 55% 9%

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas.

3.5.- Análisis por medios gráficos, las 6 preguntas más relevantes para responder las inquietudes de la investigación.

- ¿Sería beneficioso trabajar con un intermediador de bienes raíces, para el proceso comercial y administrativo en la representación del cliente?

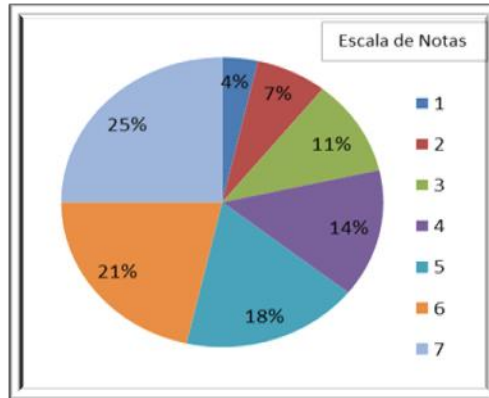
Gráfico N°12: Beneficios de contar con un intermediador de bienes raíces.



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas.

- **Determine la nota de 1 a 7, (pregunta N° 1)**

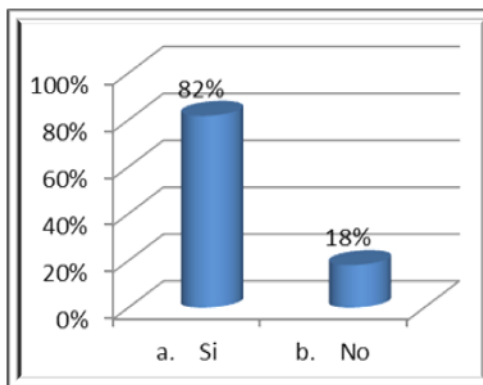
Gráfico N°13: Valoración de Importancia de contar con un agente inmobiliario.



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas.

- **¿Cree que el intermediador de bienes raíces agilizaría los procesos administrativos y comerciales entre el cliente y una entidad privada o pública?**

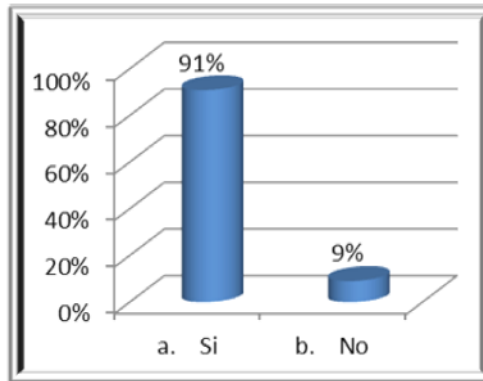
Gráfico N°14: Agilización de procesos al contar con un intermediador de bienes raíces



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas.

- **¿Deben los intermediarios de bienes raíces estar inscritos en algún registro estatal?**

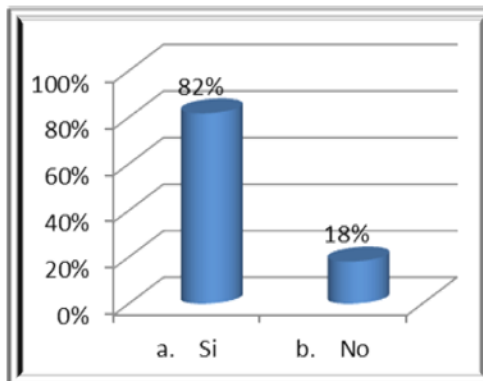
Gráfico N°15: Importancia de inscripción del intermediador en un registro Estatal.



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas.

- **¿Usted como institución validaría a un intermediador de bienes raíces?**

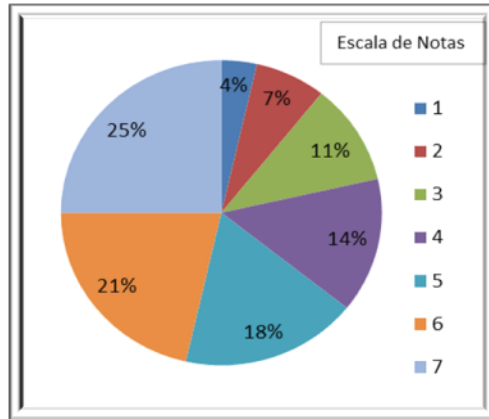
Gráfico N°16: Validación del intermediador de bienes raíces.



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas.

- **Determine la nota de 1 a 7, sobre la pregunta N° 5**

Gráfico N°17: Valoración de la validación de intermediarios inmobiliarios.



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas.

CAPITULO IV

DISCUSIÓN

En este capítulo se analizan los resultados obtenidos de la investigación para ir respondiendo la hipótesis del trabajo y los objetivos trazados.

Lo primero es conocer el oficio de corretaje de propiedades desde su estructura administrativa, comercial, legal, de esta manera se determina la actividades que realiza este oficio, comparándolo con la competencia para poder llegar a un denominador común sobre las funciones principales.

Al conocer sus funciones y alcance, el trabajo busca crear una organización más integradora entre las instituciones privadas y públicas, su visión es crear un agente inmobiliario que sea más reconocido, de más confianza, que se encargue de todas las actividades relacionadas con bienes raíces, desde la construcción del inmueble pasando por la administración como también la demolición de los inmuebles.

Dentro de la encuesta que se realizó a la población de la comuna de Valparaíso se puede deducir lo siguiente sobre la importancia de los bienes raíces:

- De la muestra se determinó que la mayoría vive en casas.
- De la muestra se determinó que están equilibrados los porcentajes para viviendas propias, arrendadas y otras.
- Los bienes raíces tienen un alto grado de importancia para las personas.
- Las personas tienen poco conocimiento del valor de su propiedad.

4.1.- Análisis sobre el oficio de corretaje de propiedades

- 7 de 10 personas conocen el oficio de corretaje de propiedades.
- 7 de 10 personas conocen algún corredor de propiedades.
- Las personas creen que el corredor es un asesor en materia de bienes raíces.

- 7 de 10 no confían en el corredor de propiedades.
- 6 de 10 personas creen que el corredor es una entidad necesaria para los procesos relacionados con los bienes raíces.
- Al corredor de propiedades lo asocian mayoritariamente con las actividades de arriendo, venta y administración de propiedades.
- A las personas les interesaría que el intermediador esté inscrito en algún registro estatal.

4.2.- Análisis de nueva oportunidades sobre el mundo de bienes inmuebles

- 8 de 10 personas le dieron nota de 6 y 7 a la importancia de los bienes raíces.
- 6 de 10 personas pagaría por que le cuiden su inversión de bienes raíces.
- A las personas les interesa que se cree una entidad que se ocupe de todo lo relacionado con bienes raíces.
- Es necesario centrar la estrategia de imagen en los conceptos de confianza y transparencia.
- Es necesario buscar alianzas con grandes empresas para ser reconocido por las instituciones privadas.
- Es necesario estar inscrito en todos los registros que hayan en el mercado tanto público como privado.
- 7 de 10 personas buscan información de propiedades por Internet, para esto es necesario crear una plataforma amigable, que contenga información relevante y de rápido acceso.

- Las personas están dispuestas a pagar por publicar sus propiedades en páginas de Internet.
- A las personas les interesa que una entidad construya su inversión y a su vez la venda, como también le acomoda que la misma entidad que le arrendó la propiedad, realice la mudanza de sus cosas.

4.3.- Respuestas a las Hipótesis planteadas:

4.3.1.- A las personas les interesaría que una organización, le realice todas las actividades administrativas y comerciales relacionadas a la gestión de bienes inmuebles.

Después de analizar los resultados de las encuestas que se les realizó a 383 personas de la comuna de Valparaíso, se llegó a la conclusión que si les interesa que una organización les realice todas las actividades administrativas y comerciales en materia de bienes raíces. Hubo una pregunta directa sobre esta inquietud de la cual el resultado fue:

Pregunta N° 20, de un total de 383 personas encuestadas, de las cuales 322 personas que equivalen al 84%, si les interesa que una organización realice todas las actividades relacionadas con bienes raíces, mientras que 61 personas responden que no le interesa.

Claramente la respuesta a la inquietud de investigación fue respondida con un nivel de aceptación positiva. También se demuestran los resultados de algunas preguntas que tienen relación a la inquietud inicial:

Pregunta N° 16, con un 79% de aceptación, las personas están interesadas en que el intermediador sea reconocido por el estado;

Pregunta N° 17, con un 76% de aceptación, las personas están interesadas que el intermediador sea reconocido por instituciones privadas;

Pregunta N° 19, con un 87% de aceptación, las personas les interesa que el intermediador esté inscrito en algún registro estatal;

Estas tres preguntas expuestas anteriormente nos muestra que a las personas encuestadas les interesa, que el intermediario transmita la confianza necesaria como también seguridad y a su vez, haya una transparencia en todo lo relacionado con los bienes raíces.

4.3.2.- A las instituciones privadas y públicas les interesaría tener un ente intermediador administrativo y comercial con el cliente.

Después de analizar los resultados de las encuestas que se les realizo a 11 instituciones, de las cuales fueron 9 privadas y 2 públicas, se llegó a la conclusión que sí, les interesa a estas instituciones un intermediario que trabaje entre ellos y el cliente, para que se ocupe de asuntos administrativos y comerciales en materia de bienes raíces.

La pregunta N° 1 se orientó directamente a la pregunta de investigación, de este se obtuvo que 9 instituciones de 11 respondieron que si les interesa tener un intermediador en los procesos de bienes raíces, lo cual equivale al 82% de aceptación.

Con la pregunta N° 2 se orientó directamente a mediar el nivel de intención de la pregunta N° 1, se llevó a cabo por medio de una escala de notas (1 a 7), los resultados arrojaron que 8 instituciones de 11 respondieron entre el rango de notas de 5 a 7, el resultado equivale al 73% de aceptación lo cual reafirma el interés de que las instituciones privadas y públicas necesitan un intermediador entre el cliente y ellas en materia de bienes raíces.

Por otra parte, se puede deducir con la pregunta N° 4 que a las instituciones Privadas y públicas les interesa que el intermediador esté inscrito en algún registro estatal, ya que les da seguridad y confianza para operar todos los procesos en materia de bienes raíces, en esta pregunta los resultados fueron:

10 instituciones de 11 respondieron que sí les interesa que estén inscritos en algún registro estatal, lo cual equivale al 91%.

Dentro de las 6 preguntas que claramente van relacionadas a la pregunta de investigación se puede concluir que el nivel de aceptación positiva, equivale sobre el 80%.

4.4.- Propuesta, “El Agente Inmobiliario una nueva forma de negocio”

Después de haber analizado los resultados de la investigación, se encuentran necesidades no cubierta por las actuales entidades relacionadas al mundo inmobiliario, lo que hace necesario la figura del Agente Inmobiliario. Esta organización busca ser más profesional, integradora, reconocida por las entidades privadas y públicas, teniendo como objetivo central encargarse de todas las actividades que rodean al bien inmueble, desde su construcción, mantención, administración, comercialización y demolición, ya que con esto se aborda todas las etapas de funcionamiento de un bien raíz.

Los consumidores de servicios inmobiliarios, hoy en día deben tener una entidad profesional que les de confianza, seriedad y transparencia, en ésta importante actividad, por ser una necesidad vital para todas las personas.

Para llevar a cabo esta nueva organización es necesario desarrollar una estructura del funcionamiento en el mercado chileno, en razón de que la legislación actual no contempla requisitos ni obligaciones y ante el silencio de la ley, se propone crear una nueva forma de negocio.

En el desarrollo de esta nueva forma de negocio se han utilizado elementos técnicos de entidades semejantes, que están amparadas en leyes chilenas.

Las entidades son:

- **Agente de Aduanas** (Ley Orgánica del Servicio Nacional de Aduanas. Decreto con Fuerza Ley N° 329, de 1979, del Ministerio de Hacienda D.O.20.06.79)
- **Corredor de Bolsa** (Ley N° 18.045, Ley de Mercado de Valores, de los Corredores de Bolsa y de los Agente de Valores)
- **Corredor de Seguros** (Superintendencia Valores y Seguros, Norma de Carácter General N°50)
- **Síndicos de Quiebras** (Código de Comercio Libro IV)
- **Martillero Público** (Ley N° 18.118, Ley Legisla sobre el Ejercicio de la Actividad de Martillero Público)

Rol del Agente Inmobiliario

El agente inmobiliario es un profesional que presta servicios inmobiliarios, puede actuar como persona natural o jurídica, ejecutando actos de intermediación, gestor de proyectos de transformación del bien raíz, administración, mantención, asesor en inversiones inmobiliarias, entre otras funciones.

El Agente Inmobiliario se encarga de todas las actividades relacionadas al bien raíz.

Los Objetivos del Agente Inmobiliario son:

1. Encargarse de todas las funciones que rodean al bien inmueble.
2. Dar confianza y transparencia a los procesos inmobiliario para las terceras personas.
3. Proporcionar una alta calidad en el servicio a los clientes.
4. Respetar la legislación vigente y en general, las normas establecidas para la profesión.

Las Responsabilidades del Agente inmobiliario son:

- a) Los Agentes Inmobiliario son civil y administrativamente responsable por toda acción u omisión, dolosa o culposa, que lesione o pueda lesionar los intereses del Fisco²⁷, las instituciones privadas y del público en general.

²⁷ Servicio Nacional de Aduanas, Responsabilidad, 2012. [en línea]. Disponible en: http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/20120427/pags/20120427094321.html

- b) Si de la acción u omisión, resultare daño a las personas, serán obligados a la indemnización de perjuicios respondiendo hasta de la culpa leve a menos que probaren haber actuado diligentemente.
- c) Veracidad, exactitud de los datos e información suministrada.

Los Derechos del Agente Inmobiliario son:

- a) El derecho de exigir el cumplimiento del mandato, tanto por el mandante como por la otra parte interviniente en el negocio²⁸.
- b) El derecho de exigir el pago íntegro y oportuno de los dineros pactados.
- c) Derecho de solicitar garantías que afiancen el pago de sus comisiones.

Las Funciones del Agente Inmobiliario, en conceptos son:

- a) Es un intermediador entre las partes, siendo imparcial en la toma de decisiones de los procesos de negociación, en la compra y venta, en los arriendos, en la búsqueda de inmuebles encomendados.
- b) Oferente de servicios de administración de los bienes inmuebles encomendados, los cuales pueden ser casas, departamentos, oficinas, o todo tipo de condominios, procurar una correcta mantención del activo y dar cumplimiento a las obligaciones adquiridas.

²⁸ Figueroa Valdés, Juan E, Valdivia Germain, Juan C. Las Claves del Mundo Inmobiliario, guía práctica legal. Chile, Aguilar Chile de Ediciones S.A, 2009. 28 p.

- c) Gestor de los proyectos de construcción, remodelación, demolición, todo lo vinculado a la transformación del bien raíz.
- d) Oferente de servicios de asesoría en materia legal, contable, tributaria, financiera, comercial, construcción, arquitectónica, tasación, martillero.
- e) Oferente de servicios de alojamiento por medio de inmuebles propios o de terceras entidades.
- f) Oferente de servicios de arriendo de inmuebles para el mercado de la entretención, eventos empresariales, eventos particulares (cumpleaños, matrimonios, fiestas en general).
- g) Oferente de servicios secundarios, presentación de documentos a las instituciones privadas y públicas, servicios de mudanza, servicios de seguridad, servicios de inspecciones, servicios de aseo.
- h) Realización de inversiones de todo tipo de inmuebles, adquisiciones de terrenos, casas, departamentos, oficinas, estacionamientos, galpones.

Los requisitos para ejercer la actividad del Agente Inmobiliario son:

Para ejercer la actividad de Agente Inmobiliario, las personas naturales y jurídicas deberán concurrir los siguientes requisitos.

Personas jurídicas:

- a) Estar legalmente constituidas como sociedades o E.I.R.L.
- b) Individualización del representante legal.

Personas natural:

- a) Ser chileno o extranjero con residencia permanente en Chile²⁹.
- b) Mayor de edad³⁰.
- c) Capaz de contratar³¹.
- d) Declaración jurada del domicilio.
- e) Tener buenos antecedentes comerciales³².
- f) No haber sido condenado ni encontrarse bajo acusación formulada en su contra, que atente contra el patrimonio o de la fe pública o que tengan asignados una pena aflictiva³³.
- g) No haber sido declarado en quiebra.
- h) Haber aprobado estudios vinculados al área de administración, carreras afines a la profesión (Ingeniería comercial, Ingeniería en Administración, Ingeniería Industrial, Contador, Contador Auditor, Abogados, Ingeniería en Construcción, Arquitectura, Técnico en Administración, Técnico en Construcción). Las carreras antes mencionadas que en su maya

²⁹ Ley N° 18.118, Ley Legisla sobre el Ejercicio de la Actividad de Martillero Público, Título I, de los Martilleros, Art. 2, Letra a.

³⁰ Ley N° 18.045, Ley de Mercado de Valores, Título VI, de los Corredores de Bolsa y de los Agente de Valores, Art. 26, Letra a.

³¹ Servicio Nacional de Aduanas, Requisitos para ser Designado Agente de Aduana, 2012. [en línea]. Disponible en: http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/20120427/pags/20120427094321.html

³² Superintendencia Valores y Seguros, Norma de Carácter General N°50, A Requisitos aplicables a las personas que participan en la intermediación de seguros por cuenta de los corredores de seguros, Letra b.

³³ Ley N° 18.045, Ley de Mercado de Valores, Título VI, de los Corredores de Bolsa y de los Agente de Valores, Art. 26, Letra g.

curricular no contemplaron cursos de administración deberán poseer una especialización en esta materia; deben ser en establecimientos educacionales reconocidos por el estado. Los cursos deberán tener una duración mínima de cinco semestres.

- i) El requisito establecido en el punto anterior podrá ser reemplazado para las personas que acrediten, que son reconocidos como apoderado de algún agente inmobiliario por un periodo no inferior a 7 años, pero debe antes cumplir los demás requisitos.
- j) Aprobar examen de conocimiento dictado en el Ministerio de Economía, el cual se tomará 2 veces al año³⁴.
- k) Obtener licencia otorgada por el Ministerio de Economía.
- l) Mantener vigente la licencia otorgada por el Ministerio de Economía.
- m) Estar inscrito en el registro del Ministerio de Economía.
- n) Poseer una oficina instalada para desarrollar la actividad relacionada a los bienes raíces³⁵.
- o) Mantener un patrimonio líquido mínimo de 3.000 uf para respaldar procesos de garantía.

³⁴ Ley N° 18.175, Ministerio de Justicia modifica ley de quiebra y fija su nuevo texto, Título III, de los Síndicos, Art. 16, inciso segundo.

³⁵ Ley N° 18.045, Ley de Mercado de Valores, Título VI, de los Corredores de Bolsa y de los Agente de Valores, Art. 26, Letra c.

Las obligaciones del Agente Inmobiliario son:

- a) Responder de la identidad de las personas que contrataron por su intermedio y asegurarse de que sean capaces legalmente.
- b) En su calidad de intermediador ser neutral frente a las partes.
- c) Actuar con estricto apego a las normas éticas y el respeto al secreto profesional.
- d) Dar cumplimiento al mandato que se le ha otorgado.
- e) Llevar contabilidad completa, consignando en sus libros los antecedentes que justifiquen sus asientos, conforme con las normas tributarias y comerciales³⁶.
- f) Conservar durante el plazo de cinco años calendarios los documentos generados en cada operación, sin perjuicio de los mayores plazos establecidos en otras leyes.
- g) Aceptar expresamente cumplir con los programas de capacitación y actualización en materia de operaciones inmobiliarias que se ponga en operación por el Ministerio de Economía y, en su caso, acreditar el cumplimiento de aquellos que se establezcan con carácter obligatorio para los efectos de la revalidación de la licencia.
- h) Colaborar con los poderes públicos.
- i) Cumplir con código de procedimiento operativo.

³⁶ Servicio Nacional de Aduanas, Deberes Generales, 2012. [en línea]. Disponible en: http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/20120427/pags/20120427094321.html

Las Prohibiciones del Agente Inmobiliario son:

- a) No pondrá bajo ningún pretexto, efectuar transacciones en beneficio propio comprando o vendiendo para sí los valores que un mandante le ha encomendado vender o comprar, salvo autorización previa, expresa y por escrito del propio mandante.
- b) Adquirir por sí o por interpósita persona³⁷, bienes que son gestionados para terceras personas, cumpliendo el rol de intermediador.

Las Sanciones del Agente Inmobiliario son:

El Ministerio de Economía aplicará a los infractores de las leyes, de sus normas complementarias, de los estatutos y reglamentos internos que los rigen y de las resoluciones que dicte conforme a sus facultades³⁸. Ver redacción.

- a) Sufrirán la pena de presidio menor en su grado medio a presidio mayor en su grado mínimo³⁹:

³⁷ Ley N° 18.118, Ley Legisla sobre el Ejercicio de la Actividad de Martillero Público, Título III, de los remates practicados por los martilleros y de las prohibiciones a que están afectos, Art. 17, Letra a.

³⁸ Ley N° 18.045, Ley de Mercado de Valores, Título XI, de las Sanciones, Art. 58.

³⁹ Ley N° 18.045, Ley de Mercado de Valores, Título XI, de las Sanciones, Art. 59.

1. Los que maliciosamente proporcionaren antecedentes falsos o certificados hechos falsos a las instituciones privadas, públicas y a las personas en general⁴⁰.

Si las personas a que se refiere al inciso primero de la letra "A" ubicada en las sanciones del Agente Inmobiliario de este texto, fuera condenado por sentencia ejecutoriada a las penas señaladas en este número, sufrirán como pena accesoria la inhabilitación por cinco a diez años según lo determine el tribunal, para desempeñar el cargo de Agente Inmobiliario, adicionalmente una multa a beneficio fiscal que va de las 100 UF a las 4.000 UF.

b) Sufrirán las penas de presidio menor en cualquiera de sus grados⁴¹:

1. Los que actúen directamente o en forma encubierta como Agente Inmobiliario, sin estar inscrito en los registros que exige el Ministerio de Economía o cuya inscripción hubiere sido suspendida o cancelada, y los que, a sabiendas, les facilitaren los medios para hacerlo⁴².
2. Los que indebidamente utilizaren en beneficio propio o de tercero valores entregados en custodia por el mandante.

⁴⁰ Ley N° 18.045, Ley de Mercado de Valores, Título XI, de las Sanciones, Art. 58, letra a.

⁴¹ Ley N° 18.045, Ley de Mercado de Valores, Título XI, de las Sanciones, Art. 60.

⁴² Ley N° 18.045, Ley de Mercado de Valores, Título XI, de las Sanciones, Art. 60, letra b.

3. El que deliberadamente elimine, altere, modifique, oculte o destruya registros, documentos, soportes tecnológicos o antecedentes de cualquiera naturaleza, impidiendo o dificulte con ello la fiscalización del Ministerio de Economía⁴³.
4. Se presume fraudulenta la quiebra de un Agente Inmobiliario por incumplimiento de contratos que provengan de operaciones ejecutadas por cuenta propia, siempre que a consecuencia de las pérdidas provenientes de esas operaciones no pueda satisfacer el cumplimiento de las que ejecutare por cuenta de sus mandatos⁴⁴.
A los incisos primero, segundo, tercero y cuarto precedentes, se les aplicará accesoriamente la pena de inhabilitación a que se refiere el inciso segundo de la letra "A" ubicada en las sanciones del Agente Inmobiliario de este texto.

Los principios y valores de ética profesional, del Agente Inmobiliario son:

⁴³ Ley N° 18.045, Ley de Mercado de Valores, Título XI, de las Sanciones, Art. 60, letra j.

⁴⁴ Ley N° 18.045, Ley de Mercado de Valores, Título XI, de las Sanciones, Art. 62.

- a) Respeto, a la dignidad humana de los clientes, empleados y de todas las personas con las que interactúa, así también con el entorno y el medio ambiente.
- b) Honestidad, cumple con los deberes encomendados, es honrado, decente y veraz en sus actos. Se comporta con integridad y carácter. Acata las leyes y las normas de conductas.
- c) Lealtad, es fiel con sus clientes, con sus empleados, con su entorno.
- d) Disciplina, para el Agente es el arte de cumplir con exactitud puntualidad y ordenadamente todos los compromisos que adquiere. La disciplina es fundamental para alcanzar la excelencia.

El Desarrollo de Comisiones del Agente Inmobiliario es:

Tabla N° 11: Cuadro de comisiones

TEMA	DETALLE	FORMA DE COBRO
Intermediación	Compra y Venta	2% a 5% del Valor de la Transacción
	Arriendos	50 % del Valor del Arriendo
Administración	Administración	8% del Valor del Arriendo
	Administración de Condominios	20 UF
Asesorías	Asesorías Contables	0,22 UF por Propiedad, Valor Base Fija 1,33 UF
	Asesorías Tributaria	2,21 UF por Propiedad, Valor Base Fija 17,7 UF
	Asesorías Legal	0,88 UF por Propiedad, Valor Base Fija 6,65 UF
	Asesorías Construcción	5% del Valor del Proyecto
	Asesorías Arquitectura	2% del Valor del Proyecto
	Asesorías Comercial	2% del Valor del Proyecto
	Asesorías Financiera	45 UF, <5.000 uf ; 22 UF,>5.000uf
	Asesorías Martillero	Entre el 0,5% al 8% según tramo, del valor del bien ramatado
Transformación	Asesorías Tasación	3, 5 UF
	Construcción	20% del Valor del Proyecto
	Remodelación	10% del Valor del Proyecto
Alojamiento	Demolición	5% del Valor del Proyecto
	Directo	USD 120 por Habitación
Otros Secundarios	Indirecto	USD 30 por Habitación
	Mudanza	0,085 UF por Kilometro; >50 Kilometro, Base 4,43 UF
	Seguridad	1,5 UF por Propiedad
	Inspección	2,2 UF por Propiedad
	Tramites de Documentos	1,1 UF por Propiedad
Entretenimiento (Eventos)	Aseo	2,2 UF por Propiedad
	Evento Particular	22 uf por Persona

Fuente: Elaboración Propia

El Mercado objetivo del Agente Inmobiliario es:

Son todas las personas e instituciones públicas y privadas que demanden, la necesidad de servicios inmobiliarios: comprar, vender, arrendar, invertir,

rematar, licitar, construir, remodelar, demoler, de alojamiento, de arriendo para eventos, de aseo y ornato, de seguridad, de inspección, de mudanza, de trámites a instituciones, de asesorías legales, tributarias, contables, financieras, comerciales, de tasación, de martillero, de todo lo que rodea a un bien raíz en el territorio de Chile.

Necesidades no cubiertas por el corredor de propiedades que serán abordadas por el Agente Inmobiliario:

1. Construcción de bienes raíces
2. Remodelación de bienes raíces
3. Demolición de bienes raíces
4. Ventas a grandes empresas
5. Remates de bienes raíces
6. Licitaciones de bienes raíces
7. Asesorías contables y tributarias en bienes raíces
8. Asesorías en martilleros
9. Asesorías en arquitectura
10. Asesorías en marketing
11. Seguridad para los bienes raíces
12. Mudanzas para las pertenencias de arrendatarios
13. Aseo para los bienes raíces
14. Inspección para los bienes raíces
15. Plataforma de hospedajes

16. Plataforma bienes raíces para eventos

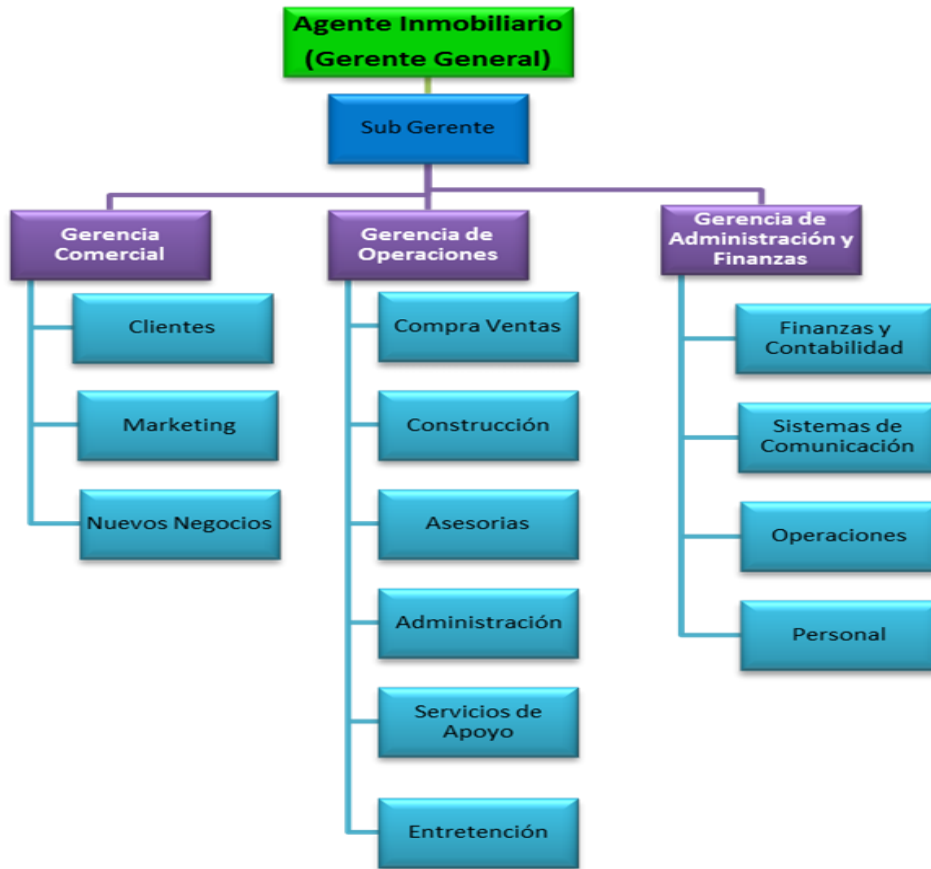
La estructura organizativa del Agente Inmobiliario es:

Organigrama

Gerente General de la organización es el Agente Inmobiliario. Se dividen tres grandes áreas, la gerencia comercial, gerencia de operaciones y gerencia de administración y finanzas.

El foco de la organización es el área de operaciones con sus estructuras.

Figura N°2: Organigrama de la estructura de el Agente Inmobiliario



Fuente: Elaboración Propia

Estructura y Actividades:

a) Compra y Ventas

1. Compra de inmuebles
2. Venta de inmuebles
3. Inversión
4. Captación
5. Licitación
6. Remate

b) Administración

1. Casas y departamentos
2. Oficinas, galpones
3. Condominio de inmuebles

c) Construcción

1. Construcción
2. Remodelación
3. Demolición

d) Asesorías

1. Contable
2. Tributaria
3. Financiera
4. Legal
5. Marketing, comercial
6. Tasación o valoración
7. Martillero
8. Arquitectura
9. Construcción

e) Servicios de apoyo

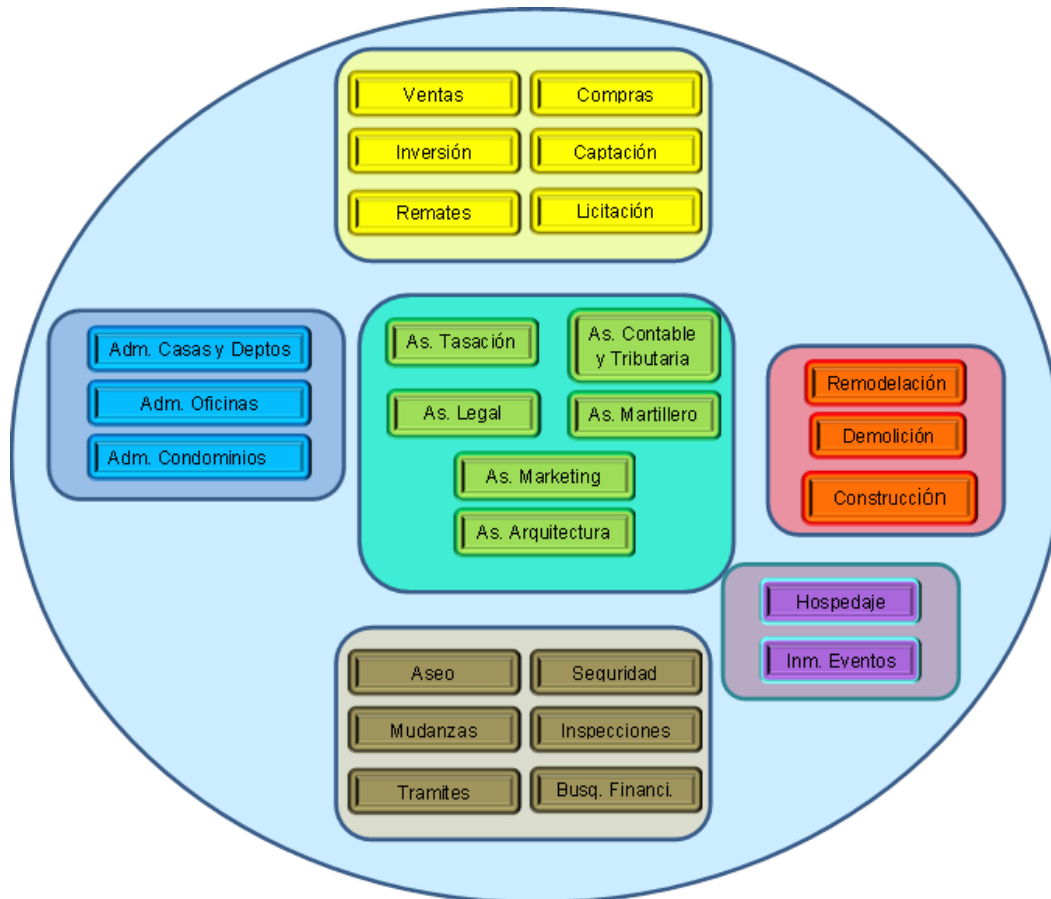
1. Seguridad
2. Mudanza
3. Aseo y ornato
4. Inspección
5. Tramites
6. Búsqueda de financiamiento

f) Entretención

1. Hospedaje

2. Eventos particulares (empresa, fiestas, matrimonios, cumpleaños)

Figura N°3: Areas de negocios propuesta para El Agente Inmobiliario.



Fuente: Elaboración Propia

CONCLUSIÓN

El objetivo general planteado de la investigación realizada tenía por finalidad el obtener un conocimiento general del actual sistema y medios en los que opera la gestión de bienes inmuebles y a partir de este conocimiento detectar y determinar

la factibilidad de desarrollar un nuevo concepto de organización que tenga como ente central la figura del “Agente Inmobiliario” y proponer mejorar el actual servicio incluyendo servicios complementarios vinculados a bienes inmuebles así como también ser un intermediador reconocido entre el consumidor o cliente final y las instituciones tanto públicas como privadas que se ven involucradas en la gestión de bienes inmuebles.

Para poder cumplir este objetivo y poder responder las hipótesis planteadas fue necesario realizar encuestas a Instituciones públicas y privadas cuyos resultados nos indican que un 80% de estas instituciones encuentra beneficioso contar con un agente que represente al cliente ante ellos y que esta gestión agilizaría los procesos comerciales y administrativos.

Esta encuesta también nos entrega una información adicional de suma importancia para la generación de esta nueva plataforma comercial y es que, de las instituciones encuestadas, un 91% encuentra importante y de valor añadido el que estos intermediadores cuenten con un registro Estatal.

Se determina la comuna de Valparaíso como lugar de operaciones inicial de este proyecto dado a la creciente inversión inmobiliaria en la zona y basado en antecedentes del censo 2002 que indica que 50.000 hogares se encuentran pagados completamente, esto equivale al 53% de los hogares de la comuna de Valparaíso y es importante destacar que 22.000 hogares son arrendados lo cual equivale al 28% del total, es decir de 3 personas de 10.

El mercado actual de la zona se encuentra conformado por empresas quienes basan sus actividades principalmente en la compra, venta, arriendo, tasación y administración de propiedades por lo que se detecta un nicho de negocio

en donde se incluirá construcción, remodelación, demolición, remates de propiedades entre otros.

En respuesta a las hipótesis planteadas se concluye que:

- A las personas les interesaría que una organización, le realice todas las actividades administrativas y comerciales relacionadas a la gestión de bienes inmuebles.
- A las instituciones privadas y públicas les interesaría tener un ente intermediador administrativo y comercial con el cliente.
- Existe un importante nicho de negocio para complementar las actividades ofrecidas por las corredoras de propiedades de la zona.

BIBLIOGRAFÍA

- Juan Eduardo Figueroa Valdés y Juan Carlos Valdivia Germain, Las claves del Mundo Inmobiliario (guía práctica legal), año 2009.
- Daniel Peñailillo Arévalo, Los Bienes la propiedad y otros derechos reales, año 2006.
- Lohengrin Coronel Araneda, Guía legal del corredor de propiedades, año 1994.

- Código Civil chileno.
- Código Orgánico de Tribunales chileno.
- Ley N° 18.118, Ley Legisla sobre el Ejercicio de la Actividad de Martillero Público.
- Ley N° 18.045, Ley de Mercado de Valores.
- Código de Comercio Libro IV.
- Superintendencia Valores y Seguros, Norma de Carácter General N°50, A-Requisitos aplicables a las personas que participan en la intermediación de seguros por cuenta de los corredores de seguros.
- Ignacio Vidal Domínguez, Derecho Notarial Chileno. Ed Fallos del Mes, año 1997.
- Juan Eduardo Figueroa Valdés, El Corredor de Propiedades frente a la actividad inmobiliaria, Año 2008.
- INE: Instituto Nacional de Estadísticas Chile, Resultado del censo a nivel nacional, año 2002[en línea] Disponible en:
http://www.ine.cl/canales/usuarios/censos_digitalizados.php.
- INE: Instituto Nacional de Estadísticas Chile, Resultado Censo de la región de Valparaíso, año 2002, [en línea] Disponible en:
http://www.inevalparaiso.cl/contenido.aspx?id_contenido=13.
- INE: Instituto Nacional de Estadísticas Chile, Resultado Censo de la región de Valparaíso, Boletín Estadístico Provincial, Edición N° 1 año 2011 [en línea PDF] Disponible en:
http://www.inevalparaiso.cl/contenido.aspx?id_contenido=276.
- Servicio Nacional de Aduanas, Responsabilidad, 2012. [en línea]. Disponible en:
http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/20120427/pags/20120427094321.html.
- [Wikipedia enciclopedia, significado de las palabras, año 2012](http://es.wikipedia.org/wiki/Wikipedia:Portada), [en línea] Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Wikipedia:Portada>.

- Fuenzalida Propiedades, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.fuenzalida.com](http://www.fuenzalida.com).
- Manterola Propiedades, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.manterolapropiedades.cl](http://www.manterolapropiedades.cl).
- Nieny, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.nieny.cl](http://www.nieny.cl).
- Grossman, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.grossman.cl/nd](http://www.grossman.cl/nd).
- Avsa, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.avsa.cl](http://www.avsa.cl).
- Hobbins, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.hobbins.cl](http://www.hobbins.cl).
- Procarvallo, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.procarvallo.cl](http://www.procarvallo.cl).
- Metropolis, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.metropolispropiedades.cl](http://www.metropolispropiedades.cl).
- Guevara y Necochea, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.guevara.necochea.cl](http://www.guevara.necochea.cl).
- Procasa, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.procasa.cl](http://www.procasa.cl).
- Alaluf, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.alaluf.com](http://www.alaluf.com).
- Amocain y Asociados, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.amocainyasociados.cl](http://www.amocainyasociados.cl).
- Sergio Barros, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.sergiobarrospropiedades.cl](http://www.sergiobarrospropiedades.cl).

- Walker Propiedades, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.walkerpropiedades.cl](http://www.walkerpropiedades.cl).
- MBM, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.mbpropiedades.cl](http://www.mbpropiedades.cl).
- Propiedades Jeannet, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.propiedadesjeannet.cl](http://www.propiedadesjeannet.cl).
- Moya Propiedades, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.moyapropiedades.cl](http://www.moyapropiedades.cl).
- Kaufen, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.kaufen.cl](http://www.kaufen.cl).
- Montt Propiedades, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.monttpropiedades.com](http://www.monttpropiedades.com).
- Capelli Propiedades, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.capellipropiedades.cl](http://www.capellipropiedades.cl).
- Fernández Propiedades, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.propiedadesfernandez.cl](http://www.propiedadesfernandez.cl).
- Hanke y Rojas, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.hankerojas.cl](http://www.hankerojas.cl).
- Albistur Propiedades, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.albistur.cl](http://www.albistur.cl).
- Abarca Propiedades, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.abarcapropiedades.com](http://www.abarcapropiedades.com).
- Crouchett Propiedades, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.propiedadescrouchett.cl](http://www.propiedadescrouchett.cl).
- Itusey Propiedades, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.propiedadesitusey.cl](http://www.propiedadesitusey.cl).
- Rodrigo Vicente, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.rodrigovicente.cl](http://www.rodrigovicente.cl).

- Vicencio Propiedades, Información del desarrollo de sus actividades, año 2012, [en línea] Disponible en: [http:// www.vicencio.cl/propiedades/](http://www.vicencio.cl/propiedades/).
- El Mercurio, Legislar actividad del corretaje de propiedades, año 2009, [en línea] Disponible en: <http://buscador.emol.com/vermas/el%Mercurio/Economia/>.

ANEXOS

Anexo N°1: Formato de encuesta realizada a la población de Valparaíso

1. ¿Usted viven en?:
 - a. Casa
 - b. Departamento
 - c. Otra

2. ¿El bien raíz donde usted vive es? :
 - a. Propio
 - b. Arrendado
 - c. Otro

3. Determine la nota de 1 a 7, que valor le da a invertir en propiedades.

4. ¿Sabe cuánto vale la propiedad donde vive?
 - a. Si
 - b. No

5. ¿Si tiene o tuviese su segunda propiedad, es necesario que la administre un tercero?
 - a. Si

- b. No
6. ¿Si usted tuviera que comprar una bien raíz a quien buscaría?
- a. Constructora
 - b. Corredor de propiedades
 - c. Inmobiliaria
 - d. Usted lo realizaría
 - e. Agente Inmobiliario
7. ¿Pagaría usted para que le cuiden su inversión (propiedad)?.
- a. Si
 - b. No
8. ¿Conoce el oficio de corretaje de propiedades?
- a. Si
 - b. No
9. ¿Conoce algún corredor de propiedades?
- a. Si
 - b. No
10. ¿Cree que el corredor de propiedades es un asesor?
- a. Si
 - b. No
11. ¿Sabe cuánto cobran los corredores de propiedades?
- a. Si
 - b. No
12. ¿Si usted tuviera que vender un bien raíz a quien buscaría?
- a. Constructora
 - b. Corredor de propiedades
 - c. Inmobiliaria
 - d. Usted lo realizaría
 - e. Agente Inmobiliario
 - f. Otros
13. ¿Le da confianza el corredor de propiedades?
- a. Si
 - b. No

14. ¿Cree que el corredor de propiedades es una entidad necesaria para los procesos relacionados con los bienes raíces?

- a. Si
- b. No

15. Determine la nota de 1 a 7, el servicio que presta el oficio de corretaje de propiedades

16. ¿Es importante que el intermediario de bienes raíces sea reconocido por el Estado?

- a. Si
- b. No

17. ¿Es importante que el intermediario de bienes raíces sea reconocido por las entidades privadas?

- a. Si
- b. No

18. ¿Si usted tuviera que arrendar una propiedad a quien buscaría?

- a. Constructora
- b. Corredor de propiedades
- c. Inmobiliaria
- d. Usted lo realizaría
- e. Agente inmobiliario
- f. Otro

19. ¿Deben los intermediario de bienes raíces estar inscrito en algún registro Estatal?

- a. Si
- b. No

20. ¿Le interesaría una entidad que se dedique a todo lo relacionado con bienes raíces?

- a. Si
- b. No

21. ¿Le interesaría que la entidad que le construya su propiedad, la cual es para inversión sea la misma que le arriende o le venda esta?

- a. Si
- b. No

22. ¿Le interesaría que la entidad que le arrendó la propiedad para vivir sea la misma que le preste el servicio de mudanza?

- a. Si
- b. No

23. ¿Le interesaría que la entidad que le vendió su propiedad, le preste el servicio de búsqueda de financiamiento?

- a. Si
- b. No

24. ¿Si usted tuviera que construir una propiedad a quien buscaría?

- a. Constructora
- b. Corredor de propiedades
- c. Inmobiliaria
- d. Usted lo realizaría
- e. Agente Inmobiliario
- f. Otro

25. ¿Cuál es el medio que utiliza para buscar una propiedad?

- a. Prensa (diarios)
- b. Internet
- c. Oficina de propiedades
- d. Datos de terceros

26. ¿Entregan la suficiente información las páginas de propiedades por Internet?

- a. Si
- b. No

27. ¿En una página de propiedades por Internet, cuanto pagaría por propiedad publicada?

- a. De \$500 a \$1.000, una semana de tiempo + 4 fotos
- b. De \$1.500 a \$5.000 un mes de tiempo + 8 fotos
- c. De \$5.500 a \$10.000 tres meses de tiempo + 12 fotos

28. Determine la nota de 1 a 7, las oficinas de bienes raíces esté ubicada en los centros comerciales (mall)

29. ¿Le interesaría ir a una oficina de bienes raíces y que ésta tenga toda la información de las inmobiliarias de la zona?

- a. Si
- b. No

30. ¿Si usted tuviera que reparar su propiedad a quien buscaría?

- a. Constructora
- b. Maestro multifuncional
- c. Corredor de propiedades
- d. Inmobiliaria
- e. Usted lo realizaría
- f. Agente inmobiliario
- g. Otros

Anexos N° 2: Resultado de encuesta a la población de Valparaíso

Tabla N° 12: Resultados, obtenidos a la investigación realizada.

Preguntas y Respuestas	Valor	%	Escala de 10
1. ¿Usted Viven en?: a. Casa b. Departamento c. Otro	383 286 91 6	100% 75% 24% 2%	10 7 2 0
2. ¿El bien raíz donde usted vive es? : a. Propio b. Arrendado c. Otro	383 151 134 98	100% 39% 35% 26%	10 4 3 3
3. Determine la nota de 1 a 7, que valor le da a invertir en propiedades. 1 2 3 4 5 6 7	383 0 0 2 30 38 51 262	100% 0% 0% 1% 8% 10% 13% 68%	10 0 0 0 1 1 1 7
4. ¿Sabe cuánto vale la propiedad donde vive? a. Si b. No	383 231 152	100% 60% 40%	10 6 4
5. ¿Si tiene o tuviese su segunda propiedad, es necesario que la administre un tercero? a. Si b. No	383 92 291	100% 24% 76%	10 2 8
6. ¿Si usted tuviera que comprar una bien raíz, a quien buscaría? a. Constructora b. Corredor de Propiedades c. Inmobiliaria d. Usted lo realizaría e. Agente Inmobiliario f. Otro	383 31 112 60 110 41 29	100% 8% 29% 16% 29% 11% 8%	10 1 3 2 3 1 1
7. ¿Pagaría usted para que le cuiden su inversión (propiedad)?. a. Si b. No	383 233 150	100% 61% 39%	10 6 4
8. ¿Conoce el oficio de corretaje de propiedades? a. Si b. No	383 251 132	100% 66% 34%	10 7 3
9. ¿Conoce algún corredor de propiedades? a. Si b. No	383 262 121	100% 68% 32%	10 7 3
10. ¿Cree que el corredor de propiedades es un asesor? a. Si b. No	383 272 111	100% 71% 29%	10 7 3

Preguntas y Respuestas	Valor	%	Escala de 10
11. ¿Sabe cuánto cobran los corredores de propiedades? a. Si b. No	383 150 233	100% 39% 61%	10 4 6
12. ¿Si usted tuviera que vender un bien raíz a quien buscaría? a. Constructora b. Corredor de Propiedades c. Inmobiliaria d. Usted lo realizaría e. Agente Inmobiliario f. Otro	383 1 170 9 110 12 81	100% 0% 44% 2% 29% 3% 21%	10 0 4 0 3 0 2
13. ¿Le da confianza el corredor de propiedades? a. Si b. No	383 121 262	100% 32% 68%	10 3 7
14. ¿Cree que el corredor de propiedades es una entidad necesaria para los procesos relacionados con los bienes raíces? a. Si b. No	383 242 141	100% 63% 37%	10 6 4
15. Determine la nota de 1 a 7, el servicio que presta el oficio de corretaje de propiedades 1 2 3 4 5 6 7	383 10 2 18 51 142 79 81	100% 3% 1% 5% 13% 37% 21% 21%	10 0 0 0 1 4 2 2
16. ¿Es importante que el intermediario de bienes raíces sea reconocido por el Estado? a. Si b. No	383 302 81	100% 79% 21%	10 8 2
17. ¿Es importante que el intermediario de bienes raíces sea reconocido por las entidades privadas? a. Si b. No	383 292 91	100% 76% 24%	10 8 2
18. ¿Si usted tuviera que arrendar una propiedad a quien buscaría? a. Constructora b. Corredor de Propiedades c. Inmobiliaria d. Usted lo realizaría e. Agente Inmobiliario f. Otro	383 0 200 2 140 11 30	100% 0% 52% 1% 37% 3% 8%	10 0 5 0 4 0 1
19. ¿Deben los intermediario de bienes raíces estar inscrito en algún registro Estatal? a. Si b. No	383 333 50	100% 87% 13%	10 9 1

Preguntas y Respuestas	Valor	%	Escala de 10
20. ¿Le interesaría una entidad que se dedique a todo lo relacionado con bienes raíces? a. Si b. No	383 322 61	100% 84% 16%	10 8 2
21. ¿Le interesaría que la entidad que le construya su propiedad, la cual es para inversión sea la misma que le arriende o le venda esta? a. Si b. No	383 262 121	100% 68% 32%	10 7 3
22. ¿Le interesaría que la entidad que le arrendo la propiedad para vivir sea la misma que le preste el servicio de mudanza? a. Si b. No	383 302 81	100% 79% 21%	10 8 2
23. ¿Le interesaría que la entidad que le vendió su propiedad, le preste el servicio de búsqueda de financiamiento? a. Si b. No	383 292 91	100% 76% 24%	10 8 2
24. ¿Si usted tuviera que construir una propiedad a quien buscaría? a. Constructora b. Corredor de Propiedades c. Inmobiliaria d. Usted lo realizaría e. Agente Inmobiliario f. Otro	383 210 28 32 59 3 51	100% 55% 7% 8% 15% 1% 13%	10 5 1 1 2 0 1
25. ¿Cuál es el medio que utiliza para buscar una propiedad? a. Prensa b. Internet c. Oficina de propiedades d. Datos de terceros	383 21 280 51 31	100% 5% 73% 13% 8%	10 1 7 1 1
26. ¿Entregan la suficiente información las páginas de propiedades por internet? a. Si b. No	383 153 230	100% 40% 60%	10 4 6
27. ¿En una página de propiedades por internet, cuanto pagaría por propiedad publicada? a. De \$500 a \$1.000, una semana de tiempo + 4 fotos b. De \$1.500 a \$5.000 un mes de tiempo + 8 fotos c. De \$5.500 a \$10.000 tres meses de tiempo + 12 fotos	383 160 142 81	100% 42% 37% 21%	10 4 4 2
28. Determine la nota de 1 a 7, las oficinas de bienes raíces este ubicada en los centros comercial (mall) 1 2 3 4 5 6 7	383 1 28 22 32 109 81 110	100% 0% 7% 6% 8% 28% 21% 29%	10 0 1 1 1 3 2 3

Preguntas y Respuestas	Valor	%	Escala de 10
29. ¿Le interesaría ir a una oficina de bienes raíces y que esta tenga toda la información de las inmobiliarias de la zona?	383	100%	10
a. Si	372	97%	10
b. No	11	3%	0
30. ¿Si usted tuviera que reparar una propiedad a quien buscaría?	383	100%	10
a. Constructora	151	39%	4
b. Maestro Multifuncional	70	18%	2
c. Corredor de propiedades	0	0%	0
d. Inmobiliaria	0	0%	0
e. Usted lo realizaría	52	14%	1
f. Agente inmobiliario	0	0%	0
g. Otros	110	29%	3

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas.

Anexos N° 3: Formato de encuesta a la instituciones privadas y publicas

1.- ¿Sería beneficioso trabajar con un intermediador de bienes raíces, para el proceso comercial y administrativo en la representación del cliente?

2.- Determine la nota de 1 a 7, sobre la pregunta N° 1

3.- ¿Cree que el intermediador de bienes raíces agilizaría los procesos administrativos y comerciales entre el cliente y una entidad privada o pública?

4.- ¿Deben los intermediarios de bienes raíces estar inscritos en algún registro Estatal?

5.- ¿Usted, como institución, validaría a un intermediador de bienes raíces?

6.- Determine la nota de 1 a 7, sobre la pregunta N° 5

Anexos N° 4: Resultado de encuesta a las instituciones privadas y públicas

Tabla N° 13: Resultados, encuestas realizadas a instituciones privadas y públicas

Preguntas y Respuestas	Valor	%
1. ¿Sería beneficioso trabajar con un intermediador de bienes raíces, para el proceso comercial y administrativo en la representación del cliente? a. Si b. No	11 9 2	100% 82% 18%
2. Determine la nota de 1 a 7, sobre la pregunta N° 1 1 2 3 4 5 6 7	11 0 0 2 1 2 4 2	 0% 0% 18% 9% 18% 36% 18%
3. ¿Cree que el intermediador de bienes raíces agilizaría los procesos administrativos y comerciales entre el cliente y una entidad privada o pública? a. Si b. No	11 9 2	100% 82% 18%
4. ¿Deben los intermediario de bienes raíces estar inscrito en algún registro Estatal? a. Si b. No	11 10 1	100% 91% 9%
5. ¿Usted como institución Validaría a un intermediador de bienes raíces? a. Si b. No	11 9 2	100% 82% 18%
6. Determine la nota de 1 a 7, sobre la pregunta N° 5 1 2 3 4 5 6 7	11 0 2 0 1 1 6 1	 0% 18% 0% 9% 9% 55% 9%

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas.

Anexo N°5: Noticia relevante sobre la materia

Fecha: 20-11-2009

Fuente: Diario en línea El Mercurio,

<http://buscador.emol.com/vermas/El%20Mercurio/Economía/2009-11-20/655689fc->

[90be-4ff4-93ca-c52b1d1f4b31/Urge legislar sobre la actividad del corretaje de propiedades/](#)

Urge legislar sobre la actividad del corretaje de propiedades

El presidente de ACOP destaca la importancia de aprobar este cuerpo legal.

"La libertad de acceso a la actividad del corretaje de propiedades, carente de requisitos mínimos de ingreso, ha perjudicado la labor de quienes por años se han dedicado en forma seria y responsable a esta actividad". Así lo señaló el presidente de ACOP, José Francisco Montalva Ossa.

"Hoy para desempeñarse el corredor requiere sólo de un número telefónico, un correo electrónico, un nombre de fantasía atractivo, y recursos para publicar un aviso ya sea en Internet o en la prensa escrita, más la iniciación de actividades y la patente municipal, que sólo exige declarar la actividad comercial, que puede ser muy amplia, y un domicilio conocido, generándose una gran informalidad en la prestación del servicio.

La inexistencia de un Registro Nacional que establezca requisitos básicos de idoneidad ha provocado confusión y falta de transparencia en el mercado, que unida a la baja estandarización del servicio provoca desorientación entre los potenciales clientes, quienes no tienen claro cuál es el rol que juega el corredor de propiedades y la importancia de contar con su asesoría.

Es por ello que las asociaciones gremiales ligadas a la actividad juegan un rol fundamental en el desarrollo adecuado de la misma, promoviendo las buenas

prácticas comerciales y velando por la conducta ética de quienes han decidido formar parte de ellas. A la fecha, ellas son el único canal de regulación de la actividad, como respuesta a las propias necesidades de los corredores de propiedades, quienes se han visto afectados por algunas malas prácticas de quienes se dedican a esto de manera informal".

Proyecto de ley

Se presentó un proyecto de ley que permita regular el corretaje de propiedades, el que se encuentra en discusión en la Comisión de Economía de la Cámara de Diputados, iniciativa que ha contado con el apoyo de ACOP y que ha tenido nula respuesta de parte del Poder Ejecutivo, que al parecer no comprende la necesidad imperiosa de patrocinar un proyecto de esta naturaleza y dar realce a los fundamentos que sustenta esta propuesta, escudándose en el principio de la no regulación en una economía de mercado. Ello contradice la tendencia legislativa tanto mundial como nacional, consistente en registrar a quienes ejercen la función de intermediación para establecer bases de confiabilidad e identidad de los agentes que operan en el mercado.

El proyecto de ley busca dar transparencia al mercado inmobiliario y proteger los intereses de los usuarios, en el sentido de estandarizar el servicio del corretaje de propiedades al definir claramente el rol, deberes, derechos y responsabilidades de quienes participan de la actividad, así como el valor de las comisiones asociadas a los servicios de corretaje de propiedades.

ACOP está convencida de que es absolutamente necesario generar una norma que establezca ciertas exigencias mínimas para desempeñarse como corredor de propiedades, bajo una especie de norma de calidad que además garantice al usuario que recibirá un servicio adecuado y que los honorarios involucrados son homogéneos en la industria y equivalentes a la complejidad de la asesoría contratada