



GTD Ingenieros Consultores LTDA.

CONSULTORIA

**“REGULACION DEL MERCADO DE
CORRETAJE DE PROPIEDADES”**

INFORME FINAL

Junio 2009

REGULACIÓN DEL MERCADO DE CORRETAJE DE PROPIEDADES

INDICE

ANTECEDENTES	3
I. INTRODUCCIÓN	4
La Moción Parlamentaria, sus objetivos y bases	4
II. EL MERCADO DEL CORRETAJE EN CHILE: DESCRIPCIÓN Y DIAGNÓSTICO	8
a) Descripción del sector	8
b) Agentes del mercado de intermediación inmobiliaria	9
c) Intermediación según tipo de propiedades.....	11
d) Comisiones y costos asociados a la intermediación.....	13
e) Principales empresas del sector.....	14
f) Estimación de monto de transacciones	15
g) Normativa aplicada: descripción de las leyes y organismos supervisores y/ reguladores.	16
III. EL MERCADO DEL CORRETAJE EN OTROS PAÍSES	27
Antecedentes generales de la normativa:.....	27
a) México	28
b) Estados Unidos.....	32
c) Colombia	33
d) Perú.....	34
e) Argentina	36
f) España	39
g) Italia	40
h) Gran Bretaña	41
i) Francia	41
j) Suecia	42
IV. LOS SISTEMAS DE REGISTRO EN LA NORMATIVA CHILENA	43
a) Registro de Personas Jurídicas de Fondos Públicos	44
b) Registro de Empresas de Servicios Transitorios.....	45
c) Registro Público de Personas Competentes en Recursos y Reservas Mineras	48
d) Registro Nacional de Martilleros	50
e) Registro de Mediadores Privados.....	52
V. ANALISIS DEL MÉRITO DE LEGISLAR	53
a) Factores que justifican la existencia de Registros de Agentes o Profesionales.	54
i) Objetivos de los registros existentes	54
ii) Importancia social del riesgo.....	56
iii) Complejidad de la actividad	58

iv) Disponibilidad y capacidad de acceso a información sobre el corredor	59
v) Otros factores de riesgo	61
b) Costos de la exigencia de un registro	61
c) Justificación del Proyecto.	62
d) Observaciones al proyecto de ley.....	64
VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	66

ANTECEDENTES

Como consecuencia del Decreto Ley 953 de 15 de Octubre de 1977 y la ley 18.796 de 24 de Mayo de 1986, se derogó el Registro Nacional de Corredores de Propiedades¹ el cual regulaba de manera general el ejercicio del corretaje de propiedades. Dicho sistema contemplaba la inscripción obligatoria en un Registro Nacional de Corredores de Propiedades, tal como en la actualidad sigue ocurriendo en algunas actividades que cumplen funciones de intermediación.

Las asociaciones de corredores de propiedades han manifestado al gobierno y a representantes del poder legislativo que a su juicio el no contar con un órgano fiscalizador o sistema que permita controlar quiénes pueden ejercer, y bajo qué condiciones, la actividad de corretaje de propiedades, influye de manera negativa en esta actividad debido a la inexistencia de condiciones mínimas que aseguren que quienes ofrecen el servicio tienen la capacidad de prestarlo en forma adecuada y confiable. Por esta razón, estas asociaciones han planteado la conveniencia de introducir algunas normas que regularían la actividad, planteamiento que ha sido recogido en una moción parlamentaria, la que se encuentra siendo revisada por el Ministerio de Economía.

El Ministerio ha encargado a este consultor un análisis de los méritos, beneficios y costos de legislar sobre esta materia, y una opinión sobre el proyecto bajo consideración. Este informe presenta la opinión de los consultores, organizado de la siguiente manera. En el capítulo introductorio se describe la moción parlamentaria, y el marco conceptual para el análisis de la propuesta; en el segundo, se presenta una revisión del sector de corretaje en Chile y sus principales características; en el tercero, se efectúa un análisis comparado con experiencias internacionales; el cuarto capítulo analiza experiencias de otros sectores que realizan funciones de intermediación en Chile y que exigen la existencia de registros; en el quinto capítulo, y a la luz de los capítulos anteriores, se analizan los eventuales beneficios y costos que representaría la legislación propuesta, y finalmente en el sexto, se resumen las conclusiones y recomendaciones de los consultores.

¹ Se encontraba regulado por la Ley N° 7.747, de 24 de Diciembre de 1943, y por el Decreto N° 1205, de Octubre de 1944, del Ministerio de Economía.

I. INTRODUCCIÓN

La Moción Parlamentaria, sus objetivos y bases

En sus considerandos, la moción parlamentaria expresa que el ejercicio de corretaje se encontraba regulado hasta el año 1977, su fiscalización correspondía al Ministerio de Economía, y contemplaba la inscripción obligatoria en un Registro Nacional de Corredores de Propiedades; se indica que la regulación de la actividad fue modificada y finalmente derogada el año 1986, a través de la ley 18.796 de 24 de Mayo del mismo año. Así fue derogado el Registro Nacional de Corredores de Propiedades, y junto a ello, desaparecieron también todas las normas que regulaban el corretaje de propiedades, por lo que ésta pasó a ser una actividad que cualquier persona puede realizar sin limitaciones ni exigencias previas.

Los legisladores presentan los siguientes argumentos para justificar la moción propuesta:

- i) Que las transacciones inmobiliarias reposan esencialmente en la confianza y buena fe, correspondiendo a los corredores facilitar e intermediar para que las operaciones en que ellos intervienen se realicen con estricto respeto a tales principios, y que actualmente el corretaje de propiedades carece de todo tipo control;
- ii) Que por el contrario, otras actividades como la de corredores de seguros y de Bolsa exigen el cumplimiento de requisitos especiales que deben ser acreditados para ejercer la actividad.
- iii) Que debido a la falta de regulación, ha ingresado a la actividad un mayor número de personas que asumen la calidad de corredores sin contar con los estándares de capacitación e idoneidad que el público espera en ese tipo de intermediación.
- iv) Que al no requerirse condiciones mínimas de capacitación muchas personas ejercen esas funciones con el objeto de valerse de ellas como pantalla para incurrir en prácticas abusivas u ocultar negocios

ilícitos. En los hechos, basta tener un teléfono y pagar una patente municipal para actuar libremente en un mercado cada día más complejo y exigente.

- v) Que las asociaciones gremiales de corredores de propiedades existentes cumplen una importante función en la capacitación permanente de sus asociados y en el control ético de la actividad, pero no pueden impedir las conductas reprochables de quienes de manera informal ejercen la actividad y que a menudo lo hacen “prestando servicios de pésima calidad , ofreciendo propiedades que no les han sido encomendadas, reteniendo dineros dados en garantía, cobrando comisiones exorbitantes, simulando contratos o encubriendo operaciones ilícitas, etc.
- vi) Que la existencia de normas generales que castigan tales ilícitos, no evita que la actividad misma experimente un menoscabo que afecta el prestigio de quienes la ejercen correctamente, lo que afectaría el mercado inmobiliario en su transparencia.
- vii) Que en los últimos años se han dictado leyes y regulaciones para garantizar la probidad pública y la transparencia de los mercados, las que han incorporado a los corredores de propiedades, en asuntos tan delicados como son el lavado de dinero y la evasión tributaria, obligaciones de control y reserva, que suponen niveles de especialización propios de profesionales con experiencia en la materia. Se indica que “Es así como el Art. 3 de la Ley 19.913 que creó la Unidad de Análisis Financiero (UAF) para combatir el lavado de dinero y el blanqueo de activos, impone a los corredores de propiedades la obligación de informar operaciones sospechosas que adviertan en el ejercicio de sus actividades, mantener registros especiales de sus operaciones, informar cuando se les exija por el Servicio y guardar reserva, bajo severas sanciones en caso de incumplimiento” y que “el Servicio de Impuestos Internos, por Resolución Exenta N° 64 del 30 de Junio de 2005, impuso a los corredores de propiedades la obligación, bajo pena de multas, de presentar declaraciones juradas anuales sobre las operaciones de arrendamiento de bienes raíces no agrícolas en las que les ha tocado intervenir, con el objeto de prevenir evasiones tributarias”. Los legisladores indican que estas normas suponen una mínima capacidad e idoneidad en quienes ejercen el corretaje inmobiliario, “supuesto que no se cumple si en el sector actúan personas que se

aprovechan de las facilidades de acceso para incurrir en prácticas dolosas, al margen de toda posibilidad de control”.

- viii) Que a diferencia de Chile, varios países europeos, diferentes estados de Estados de Norteamérica, y algunos países de Sudamérica, regulan la actividad estableciendo niveles mínimos de formación profesional, decálogos de buen comportamiento y controles éticos, además de otros requisitos que constituyen condiciones indispensables para mantener la transparencia del mercado y el buen desempeño profesional de los agentes intermediarios.
- ix) Que el desarrollo alcanzado por las transacciones inmobiliarias y la complejidad y especialización de las mismas exige altos niveles de probidad y capacitación profesional, en resguardo de la fe pública.
- x) Que la actividad tiene una dimensión social ya que “que para la gran mayoría de los ciudadanos de Chile en todo negocio inmobiliario está involucrado generalmente el anhelo de la vivienda propia, de modo que si el negocio fracasa por una errónea o mala calidad del servicio de intermediación, los afectados quedan expuestos a experimentar daños cuantiosos y a veces irreparables, viéndose obligados, en muchos casos, a soportar largos pleitos judiciales con los consiguientes costos, además del impacto que ello produce en el grupo familiar. Ello demuestra que la actividad de intermediación en la compra y venta y/o arrendamiento de bienes raíces, constituye una actividad comercial de gran trascendencia social cuyo ejercicio debe ser convenientemente regulado.”

El proyecto propone las siguientes normas:

- i) La imposición de requisitos para ejercer la actividad. Estos requisitos incluyen los siguientes:
 - Ser ciudadano o extranjero residente en el país.
 - Haber cursado la enseñanza media o equivalente.
 - No haber sido condenado por delito contra la propiedad o alguna figura especial o genérica de estafa.
 - Las personas jurídicas deberán estar constituidas en Chile.
 - Estas deberán nombrar como representante o gerente a una persona en posesión de un título profesional o

- técnico de a lo menos 5 semestres de duración, que deberá cumplir con los mismos requisitos para ser corredor de propiedades que una persona natural.
- Los corredores de propiedades deberán estar inscritos en un Registro Nacional creado por la misma Ley.
 - Los corredores de propiedades que utilizaren páginas Web o correo electrónico deberán exhibir el certificado que acredite su inscripción en el Registro, bastando en los correos electrónicos colocar el número de inscripción. La misma obligación regirá para quienes mantuvieren oficinas, debiendo el certificado exhibirse en forma visible.
- ii) La creación de un Registro Nacional en el que deberán inscribirse las personas que deseen ejercer la actividad de corredores de propiedades, a quienes se les exigirá acreditar los requisitos que establece la Ley. El uso de la expresión "corredor de propiedades" quedaría reservado únicamente para las personas que se encuentren inscritas en el Registro que se señala en el artículo primero.
- iii) El ejercicio de la actividad sin estar inscrito en el registro implicará la sanción de presidio menos en cualquiera de sus grados y una multa de 100 a 200 UTM.
- iv) Para el proceso de inscripción y para el funcionamiento del registro se proponen las siguientes normas y procedimientos:
- Los encargados del Registro deberán pronunciarse sobre las solicitudes de inscripción dentro del plazo de 30 días desde su requerimiento. Transcurrido el plazo sin pronunciamiento deberá efectuarse la inscripción dentro de tercero día.
 - Todas las resoluciones deberán ser fundadas y notificadas por carta certificada o correo electrónico, según lo señale el solicitante.
 - La resolución que falle la reconsideración será apelable, dentro del plazo de 10 días, ante el Juez de letras del domicilio del solicitante.
 - Si se rechaza la inscripción podrá pedirse reconsideración dentro del plazo de 5 días. Los encargados del Registro deberán pronunciarse con respecto a la reconsideración dentro del plazo de 10 días.

Transcurrido este último plazo sin pronunciamiento deberá efectuarse la inscripción dentro de tercero día.

- Si se declarare que el rechazo ha sido injustificado, la persona a cargo del Registro será responsable de los perjuicios ocasionados.
- La inscripción en el Registro sólo podrá ser cancelada mediante resolución firme, previa audiencia del afectado, fundada en haber dejado de cumplir con los requisitos necesarios para la inscripción. Esta resolución será reclamable, en procedimiento sumario, ante el Juez de letras del domicilio del solicitante.

II. EL MERCADO DEL CORRETAJE EN CHILE: DESCRIPCIÓN Y DIAGNÓSTICO

a) Descripción del sector

Es nuestra opinión que el mercado de corretaje chileno, es reconocido nacional e internacionalmente como un mercado que opera en forma ordenada y eficiente. La afirmación anterior es producto de la experiencia de este consultor, tanto con empresas de servicios inmobiliarios, como con operadores internacional, quienes sin dudas están en condiciones de comparar los distintos mercados en los que participan.

A nivel local, la oferta de servicios inmobiliarios, incluido el corretaje, es suficiente y de un buen nivel técnico y profesional, cuestión que se ve reflejada en la incorporación de herramientas tecnológicas, desarrollo de productos y servicios de primer nivel. En Chile opera un alto número de agentes, sobre los cuales existe una buena percepción.

Los costos asociados a las transacciones inmobiliarias a través de corredores, corresponden a 4% del costo de la transacción. Este cobro es considerado normal a nivel internacional, incluso es posible observar situaciones en que como producto de la competencia, estos cobros son negociados por cobros menores. Resulta ilustrador constatar que en relación a los avisos de venta (o arriendo) de inmuebles, existen dos o más operadores para una misma propiedad.

El mercado de corretaje en Chile, no muestra evidencia de conflictos, esto tanto a nivel de corredores como de clientes (Vendedores-compradores).

No existe registros de conflictos en los organismos antimonopolios y los reclamos a nivel de Sernac son escasos.

En relación a las tareas asociadas al corretaje, ésta la podemos definir como de intermediación en la transacción de inmuebles (compraventas, arriendos y administración de propiedades). Principalmente las actividades que realiza son:

- Actualización de información de mercado de la zona.
- Cuando corresponda, hacer una tasación.
- Obtener el mandato de Venta de la propiedad.
- Definir Plan de venta.
- Prepara ficha informativa. Publicar, colocar letreros, colocar la propiedad en página *web*.
- Reunir la documentación de la propiedad (no considera la validación o análisis legal de ésta).
- Preparar y coordinar la visita a la propiedad.
- Mostrar la propiedad a compradores potenciales.
- Seguimiento de las visitas.
- Recibir y presentar la oferta.
- Negociación de las ofertas, si fuera el caso.
- Coordinar el Cierre de Negocio, Promesa de Compraventa o escritura.

Las tareas del corredor se realizan “en torno” a las labores de los abogados, quienes deben realizar los respectivos estudios de los títulos; de los Notarios (legalización de documentos y firmas); de los Conservadores de Bienes Raíces. La labor del corredor se centra en labores de mercadeo. En relación a las funciones asumidas por los corredores de propiedades en Chile, resulta clarificador la comparación con las funciones que realizan corredores en otros países.

Es decir, los corredores no tienen responsabilidad ni realizan funciones en las que esté en riesgo el patrimonio de las partes involucradas en la transacción.

b) Agentes del mercado de intermediación inmobiliaria

El mercado de intermediación inmobiliaria en Chile es realizado por personas naturales y/o empresas denominadas “corredores de Propiedades” y/o “Agentes Inmobiliarios”. En 1989 se eliminó el registro de corredores de propiedades que era llevado por el Ministerio de Economía y hoy sólo existen agrupaciones gremiales que tratan de mantener una conducta ética y profesional de corredores, los que cuentan con un Código de Ética y Reglamento de Disciplina y cualquier irregularidad es sancionada pudiendo llegar hasta la expulsión con publicidad.

Estas asociaciones corresponden a:

- **ACOP** (Asociación de Corredores de Propiedades Cámara Nacional de Servicios Inmobiliarios A.G):

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 también empresas que se dedicaran o estuvieran vinculadas al servicio inmobiliario, convirtiéndose en la actual ACOP Cámara Nacional de Servicios Inmobiliarios A.G.

Su Misión es velar por el desarrollo de la actividad del 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 sus asociados. Existe un estricto código de Ética, el que se adjunta en el *anexo N°1*

Esta asociación reúne unos 350 Corredores a nivel nacional.

- **COPROCH** - ASOCIACION DE CORREDORES DE PROPIEDADES DE CHILE, nace en 1982 y es una Asociación Gremial sin fines de lucro

cuyo principal objetivo es promover el desarrollo, racionalización y protección de las actividades relacionadas con el mundo inmobiliario. A nivel nacional bordea los 330 socios.

- **ACP** – ASOCIACION DE CORREDORES DE PROPIEDADES OCTAVA REGION, formada en el 2004 como una delegación de la Cámara Nacional de Servicios Inmobiliarios (ACOP), con 100 asociados
- **ACOPROT**- ASOCIACION DE CORREDORES DE PROPIEDADES DE TEMUCO, formada en 1995 y que asocia a los profesionales del corretaje de propiedades de Temuco y la Novena Región, sumando un total de aproximadamente 40 socios.

Existen a su vez grupos de corredores de propiedades que se han organizado y agrupados como una entidad (sociedad anónima) para integrar parte de sus operaciones, que a su vez, de manera independiente forman parte de algunas de las agrupaciones gremiales como ACOP o COPROCH. Éste es el caso de:

- **PROCASA**: Sociedad Anónima formada en 1981 y compuesta por 11 Oficinas de Corretaje de Propiedades en Santiago y una en la Novena Región.
- **CORREDORES INTEGRADOS**: Sociedad Anónima formada en 1980 y compuesta por 15 Oficinas de Corretaje de Propiedades.

Se estima un número cercano a 1.000 corredores de propiedades asociados a alguna de las organizaciones existentes en el país. Las membresías no son exclusivas, aun cuando en nuestra opinión, las intersecciones de existir, son minoritarias. El número de corredores asociados a alguna organización, representa un porcentaje importante del universo total de agentes que operan en el corretaje de propiedades, universo que se estima en un total de 5.000. Respecto de la estimación de 5.000 personas o empresas que realizan labores de corretaje, no existe información dura, por lo cual esta cifra ha sido inferida por estos consultores.

c) Intermediación según tipo de propiedades

- **Vivienda (Casas – Departamentos)**

Para las propiedades nuevas, éstas son comercializadas directamente por la inmobiliaria o la empresa constructora propietaria del proyecto a través de salas de venta en la ubicación del proyecto. No se cobra comisión al comprador y los gastos de comercialización son asumidos por el propietario del proyecto. Dentro de las evaluaciones, se considera un 3% como gasto de comercialización. Se estima que sólo un 20% de las casas y departamentos nuevos se venden a través de corredores.

Para las propiedades usadas, cerca del 80% de las transacciones se realiza a través de corredores. En este mercado se da un alto porcentaje de intermediación realizado por personas naturales, los propios dueños que realizan la gestión de venta y cobran una comisión. El otro porcentaje se realiza a través de empresas de corretaje de propiedades, donde se puede mencionar a Fuenzalida Propiedades, P&G, y los corredores asociados a PROCASA como agentes importantes dentro del corretaje.

- **Oficinas**

El mercado de oficinas nuevas, para proyectos clasificados como A y B, se realiza en más de un 80% por empresas de corretaje de propiedades, donde cumple un rol importante las empresas multinacionales que cuentan con clientes a nivel internacional y que ocupan el mismo proveedor de servicios de intermediación inmobiliaria en los diferentes países donde desarrollan sus actividades.

Las empresas internacionales que operan en Chile son las siguientes:

- CB Richard Ellis (que adquirió Trammell Crown)
- Colliers International
- US Equities Realty
- Mackenzie Hill
- Cushman & Wakefield
- NAI Sarra

Otras empresas locales que cumplen un rol importante en este mercado son Urbac, GPS Property, Fuenzalida, P&G.

El mercado de oficinas usadas se realiza en parte por estas empresas y por otras más pequeñas.

- **Comercial**

Este segmento de mercado se subdivide en:

- 1) locales comerciales aislados
- 2) locales comerciales ubicados dentro de una franja comercial, dentro de un *strip center* (formatos de locales de barrios con forma de L que agrupa al menos una tienda ancla con superficie comercial menor a 3.000 M2).
- 3) locales comerciales en centros comerciales

Las transacciones del primer tipo de propiedades son realizadas por empresas de corretaje de propiedades y/o personas naturales. El segundo tipo de propiedades es comercializado por el operador que en su mayoría ejerce la función de corretaje como parte del negocio sin cobro de comisión directa al arrendatario, por ejemplo: INVERSIONES URBANAS; GRUPO PATIO, FASA (que es dueño de los locales comerciales que operan junto a los formatos de *strip center*). La comercialización del tercer tipo de propiedades es realizada directamente por el propietario del centro comercial, por ejemplo Parque Arauco.

- **Industrial/ centros de bodegas/ parques industriales**

En el área industrial, ya sea terrenos aislados para el uso industrial ó terrenos dentro de un parque industrial, la comercialización se realiza por empresas dedicadas al corretaje de propiedades. Tratándose de los centros de bodegaje ésta se realiza directamente por sus operadores como *Flexcenter*, Bodegas San Francisco. En la mayoría de los casos, estos operadores permiten que una empresa de corretaje lleve al cliente, donde la empresa le cobra la comisión al cliente.

- **Terrenos para desarrollo**

En la mayoría de los casos la comercialización va asociada al desarrollo del proyecto, donde el que provee el terreno es parte del proyecto.

d) Comisiones y costos asociados a la intermediación

- **Arriendos**

Para las propiedades de uso habitacional, dado que el plazo del contrato que se exige en la mayoría de los casos es de un año, la comisión que se cobra es de un tercio o máximo medio mes de arriendo.

Para las propiedades de uso comercial u oficinas, si el contrato de arriendo tiene un plazo menor a 24 meses, la comisión que se cobra es de medio mes de arriendo. Cuando el contrato supera los dos años, la comisión que se cobra es del dos por ciento del total del contrato de arriendo. Se suele exigir para este tipo de propiedades un contrato mínimo de tres años ó un contrato de 5 años con cláusula de salida al año 3.

- **Venta**

Para las propiedades de uso comercial, oficina e industrial, la comisión que se cobra es del dos por ciento del total del contrato de venta a cada una de las partes, es decir, vendedor y comprador.

e) Principales empresas del sector

En este punto nos referimos a las empresas, las cuales pueden participar en todos los segmentos de mercado, o sólo en algunos. El número de empleados se estimó en base al conocimiento del sector por parte de los consultores.

- **Empresas Internacionales /Multinacionales**

Existen empresas a nivel internacional, algunas con franquicia, otras sólo con representación, tales como:

- CB Richardellis, 20 Empleados.
- Colliers International, 21 Empleados.
- Mackenzie Hill, 18 Empleados.
- NAI GLOBAL - NAI Sarra, 12 Empleados.
- Cushman & Wakefield – Contemporaria, 8 Empleados.
- Binswanger - Fuenzalida Mujica, 5 Empleados.
- Oncor - US Equities, 15 Empleados.

- **Empresas Locales**

- **URBAC**

Tiene una antigüedad de 20 años, con una sólida presencia en el mercado industrial.

20 empleados.

Principal servicio de intermediación, no es conocida por servicios de consultoría

- **ALALUF**

Tiene una antigüedad de 18 años, con presencia en el mercado industrial, comercial y residencial.

25 empleados

Conocida principalmente por el servicio de intermediación.

- **FUENZALIDA PROPIEDADES**

Tiene una antigüedad de 60 años, con sólida presencia en el mercado residencial.

80 empleados

- **GPS Property**

Empresa con 1 año de antigüedad, formada por ejecutivos de la empresa internacional Colliers.

10 empleados

- **P&G Larraín**, Remax Capital, Montalva Quindos, Proa Gestión Inmobiliaria, Nieny Consultorias Inmobiliarias, El Barrio Propiedades, Hobbins.

f) Estimación de monto de transacciones

Respecto de las transacciones inmobiliarias, sólo existe registro de las compra-ventas, no existiendo información sobre los contratos de arriendo. En relación a las compra-ventas, éstas son registradas en los respectivos Conservadores de Bienes Raíces (CBR). Actualmente el único CBR con

registros digitales, sobre los cuales es posible extraer información, es el correspondiente al Gran Santiago, considerando las comunas de: La Florida, La Reina, Las Condes, Lo Barnechea, Macul, Ñuñoa, Peñalolén, Providencia, Santiago y Vitacura.

De los registros del CBR de Santiago, para el año 2008, es posible concluir que para estas comunas, las transacciones superaron las UF. 70.000.000-, y en relación a este volumen de negocios, más del 64% de las transacciones se realizan en las comunas de Las Condes (27%), Santiago (14%), Vitacura (12%) y Providencia (11%)².

En cuanto a las transacciones por tipo de inmueble, las participaciones son lideradas por los Departamentos Nuevos (28%) y seguidas por Casas Usadas (24%), Casa Nuevas (15%) y Departamentos Usados (15%). Finalmente, el resto de inmuebles entre Oficinas, Sitios, Locales Comerciales y Otros, representan el 16% de las transacciones.

Si se considera que el 20% de casas y departamentos nuevos son transados a través de un corredor, entonces el volumen de negocios de corretaje en este tipo de inmuebles, en el Gran Santiago, corresponde a un monto superior a las UF. 250.000.

g) Normativa aplicada: descripción de las leyes y organismos supervisores y/ reguladores.

Los antecedentes relativos a este capítulo han sido extraídos parcialmente de la obra “El Corredor de Propiedades Frente a la Actividad Inmobiliaria”, de Juan Eduardo Figueroa Valdés, 2008.

- **Antecedentes generales**

La legislación vigente no define la actividad denominada “Corretaje de Propiedades”. Sin embargo, el funcionamiento del mercado inmobiliario puede justificar la existencia de intermediarios entre sus participantes, mediante el oficio denominado “corretaje”, el que tiene lugar normalmente mediante la suscripción de un mandato de compra o de

² Información del año 2008; los porcentajes pueden variar de un año a otro, sin embargo, las comunas señaladas mantienen la importancia relativa en las transacciones de inmuebles.

venta, de arrendamiento, u orden de visita. En este contrato se suele establecer que el corredor de propiedades procurará que una tercera persona o interesado, contrate una operación determinada con el cliente-mandante, quien a su vez se obliga a pagar una comisión al corredor por esta gestión de intermediación en caso que la operación se realice. Por ello, el corredor generalmente actúa como mandatario de ambas partes. Así, mediante este tipo de contrato se formaliza una relación de intermediación entre el cliente y el tercero con un fin específico.

- **Características del contrato de corretaje de propiedades**

Como se dijo, la legislación no define esta actividad. Sin embargo, de los elementos prácticos que se observan en este tipo de acuerdos, se puede sostener que un contrato de corretaje de propiedades es aquel en que las partes se obligan recíprocamente; una, a ejecutar actos de mediación tendientes a obtener la celebración de actos civiles o comerciales sobre inmuebles, y la otra, a pagar el precio del derecho que establece. Este derecho se llama "corretaje"; la persona que lo paga se denomina "cliente" y quien ejecuta los actos de mediación se denomina "corredor de propiedades". Este contrato de corretaje es considerado generalmente como acto de comercio, y como tal, se regula en el Código de Comercio, independientemente de que el contrato celebrado posteriormente sea civil, como en el caso de la denominada "compraventa inmobiliaria".

En base a lo señalado, se puede inferir que el contrato de corretaje inmobiliario reúne las siguientes características:

- 1.- Es innominado, pues no tiene denominación legal en un cuerpo legal determinado;
- 2.- Es preparatorio de otros contratos, pues su objeto es preparar la suscripción de contrato definitivo o final;
- 3.- Es condicional, ya que para que para que se devengue la comisión pactada es indispensable que se suscriba y perfeccione el contrato final o definitivo, y a la vez, que exista relación de causalidad entre la gestión del corredor y el resultado, consistente en la suscripción del contrato;
- 4.- Es bilateral, ya que ambas partes se obligan recíprocamente: el corredor, a realizar todas las gestiones tendientes a cumplir el

mandato de su cliente, y éste último, a pagar la comisión acordada por la conclusión exitosa de dicha gestión;

5.- Es un contrato oneroso, ya que implica una utilidad para ambos contratantes. Para el corredor implica la obligación de cumplir con el contenido del mandato y una utilidad o crédito condicionado al cumplimiento de su obligación, mientras que para el cliente implica un derecho personal a que se le satisfaga el contenido del mandato al corredor, y a la vez, la obligación personal de pago de la comisión pactada, siempre que se suscriba el contrato final o definitivo, por causa de la gestión del corredor;

6.- Es aleatorio para el corredor, ya que su remuneración solo se devenga en la medida que se suscriba el contrato definitivo, pudiéndose pactar que los gastos de publicidad u otros, serán reembolsados por el cliente;

7.- Es un contrato principal, ya que subsiste por sí mismo, sin necesidad de otra convención. El hecho que el corredor no pueda a veces formalizar la suscripción de su respectivo contrato de corretaje con el cliente, no lo invalida, pues el contrato de corretaje es consensual, y a la vez, sus efectos no afectan su validez;

8.- Es consensual, ya que se perfecciona por el consentimiento del corredor y el cliente, bastando para ello el acuerdo entre ambos;

9.- La gestión encomendada generalmente está sujeta a un plazo extintivo, en el sentido que el corredor tiene el plazo señalado en el mandato, para cumplir la gestión encargada. En caso de no lograr cumplir el mandato en el plazo estipulado, se extingue la obligación de pagar la comisión, poniendo fin al contrato, obviamente, siempre que el mandato no se hubiere cumplido durante la vigencia de la orden, aunque se materialice o formalice posteriormente.

El plazo extintivo del mandato opera siempre que en el contrato de corretaje no se haya pactado una renovación automática.

Generalmente, cuando los contratos de corretaje contienen cláusulas de renovación automática, a la vez, disponen que la terminación del contrato será mediante una comunicación formal a la contra parte, con una determinada anticipación a la fecha de vencimiento del plazo contractual, y en que una de las partes señala a la otra su intención de poner término al contrato, y de que éste no se renueve automáticamente.

Por la aplicación de las reglas generales del Código Civil, la obligación de pagar la comisión continúa vigente si el corredor, durante el tiempo de vigencia del contrato, logra efectuar la gestión encomendada, aunque el contrato entre el comprador y vendedor, o arrendador y arrendatario, según sea el caso, concluya luego de la vigencia del mandato, ya que se entiende que la gestión del intermediario ha sido exitosa.

- **Estipulaciones habituales en el contrato de Corretaje**

El contrato de corretaje de propiedades, pese a ser consensual, suele escriturarse para una mayor seguridad jurídica, probatoria y de conocimiento de lo pactado entre las partes.

Por esta razón existen ciertas estipulaciones cuya omisión podría generar contingencias judiciales en caso de incumplimiento, pudiendo ser conocidas por la justicia arbitral, si así se ha convenido, o en su defecto, por justicia ordinaria, rigiendo en este caso el procedimiento sumario, esto último, dependiendo de las circunstancias y los montos involucrados.

Así, las siguientes son las cláusulas cuya presencia es conveniente en el contrato:

- o La identificación completa del inmueble sobre el que recaerá el encargo, y la duración del mismo;
- o Si existirá renovación automática del encargo, o por el contrario, si éste se acuerda por un plazo fijo, no renovable.
- o El precio de venta o canon de arrendamiento según sea el caso, que deberá pactarse en el contrato a suscribir entre el comitente y el tercero.
- o Los gastos que la operación conllevará para el corredor, y su eventual reembolso, según se pacte.
- o La comisión que recibirá el corredor como remuneración del cumplimiento de su encargo, o para el evento en que, cumpliendo con su labor de corretaje, una parte se desistiera o ambas acuerden dejar sin efecto el denominado "cierre de negocios".
- o Si existe o no, orden de exclusividad de venta o arrendamiento, es decir, que sólo el corredor que suscribió el acuerdo o convención

con su mandante, está facultado para ofrecer el inmueble a un tercero durante el plazo de vigencia de la orden.

- o La responsabilidad del cliente de proporcionar al corredor la documentación necesaria para concretar la operación, o la obligación de conseguirla o tramitarla; y
- o Eventuales multas para el caso de incumplimiento del mandante, de su obligación de pagar la comisión convenida, o para el evento en que siendo una orden exclusiva, las partes se entiendan directamente, prescindiendo del corredor.

Si el contrato de corretaje contiene las estipulaciones señaladas, existirá protección para el cliente y para el corredor, en caso que surjan dificultades entre ellos.

- **Orden de Venta en el contrato de corretaje**

Como se desprende de lo ya señalado, la orden de venta o de arriendo es uno de los contenidos esenciales en el contrato de corretaje, por lo que debe establecerse claramente sus alcances y la forma de proceder en caso que dicha orden no se cumpla por el mandante o por el corredor. Por ello se distinguen aquellas órdenes en que se estipula la exclusividad de venta o arriendo, de aquellas órdenes o mandatos que no contemplan dicha exclusividad. Al pactar una orden de exclusividad de venta o arriendo, el mandante se obliga a no encargar la gestión a otro sujeto corredor, ni a realizarla por sí mismo, ambas cosas, durante la vigencia del mandato. A su vez, el corredor se obliga a realizar la gestión encomendada.

En caso de órdenes de venta o arriendo no exclusivas, se puede encargar la gestión a diversos corredores, o el mismo propietario o arrendador puede ejecutarla por sí mismo, correspondiendo entonces el pago de la comisión al corredor que gestione y lleve a efecto el negocio, extinguiéndose el derecho de los otros. Si la operación se concreta por dos o más intermediarios, todos ellos serán acreedores de la comisión, la que se repartirá entre ellos según la labor efectiva efectuada por cada uno.

A continuación se señalan los efectos en caso de incumplimiento del pacto de exclusividad en la orden de venta o arriendo, los cuales difieren, según si el incumplidor fue el mandante o el corredor.

Si el mandante encarga a un tercero la realización de la gestión, o lo hace por sí mismo, incumpliendo la exclusividad de la orden, éste se obliga a pagar al corredor con el cual pactó dicha orden, la comisión del corretaje estipulada, junto a la multa que eventualmente se hubiere establecido en la cláusula penal incluida en el contrato. Generalmente se pacta como multa en el contrato de corretaje, el 4% del precio de la venta, lo que suele coincidir con la suma del 2% que el corredor cobra a cada participante en el contrato definitivo.

Luego, si el corredor no realiza diligentemente la gestión encomendada, se arriesga a que el mandante revoque el mandato, pudiendo entonces efectuar el encargo a otro. Para estos efectos, es importante que el mandante pueda evaluar oportunamente el trabajo del corredor, para así no renovar el encargo una vez vencido el plazo original, en caso de insatisfacción; ello ocasionará que el corredor no reciba retribución por sus servicios, aunque si se le deberá pagar los costos incurridos, siempre que no se hubiere establecido que serán de su cargo.

En cuanto a la jurisprudencia, la Corte de Apelaciones de Santiago se ha referido al tema de la temporalidad y la falta de exclusividad de la orden de visita, expresando que "... la mediación en la venta del inmueble[...] fue encomendada al actor en forma no exclusiva, por el lapso de 2 meses, y que dicha venta se llevó a efecto expirado ese plazo, no es menos cierto que ello carece de relevancia toda vez que la extinción del término mencionado debe entenderse referida a la fecha de inicio de las negociaciones con el interesado, las que, como queda acreditado con la orden de visita, fueron iniciadas con anterioridad a esa fecha".

- **Requisitos para ser corredor de propiedades**

Al no estar regulada esta actividad, no existen requisitos legales ni reglamentarios para su ejercicio; sin embargo, les son aplicables todos los requisitos legales y reglamentarios aplicables a todos quienes ejercen actividades profesionales o comerciales.

- **Consideraciones generales en su calidad de contribuyentes**

Como norma general, el corretaje de propiedades corresponde a una actividad comprendida en la Primera Categoría del Decreto Ley N° 824, que aprueba el texto de la Ley sobre Impuesto a la Renta³, que grava las utilidades que generan las referidas actividades, según el artículo 20, n° 4, de la Ley sobre Impuesto a la Renta, por lo que los contribuyentes que ejerzan esa actividad deben declarar dicho impuesto y el Impuesto a las Ventas y Servicios (IVA), siempre y cuando sean personas jurídicas o que se trate de personas naturales que empleen capital en forma preponderante para el desarrollo de su actividad.

Como norma de excepción, la actividad de corretaje está comprendida dentro de las rentas de Segunda Categoría, siempre y cuando sean percibidas por personas naturales y provengan exclusivamente de su trabajo o actuación personal, la que estará afecta al Impuesto Global Complementario o Impuesto Adicional, según sea el caso, y estará exenta de IVA, de acuerdo con el artículo 12°, letra E, N° 8, del D.L. N° 825, Ley sobre Impuesto a las Ventas y Servicios⁴.

En este sentido, las operaciones afectas al Impuesto a la Renta de Primera Categoría, deben cumplir con las disposiciones establecidas por el Código Tributario⁵ (D.L. N° 830) y el D.L. N° 825, sobre Impuesto a las Ventas y Servicios.

Las normas de los cuerpos legales indicados exigen a los corredores en general, por su condición de contribuyentes de Impuesto a la Renta de Primera Categoría, y del Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.), cumplir con las siguientes obligaciones:

- a. Inscribirse en el Rol Único Tributario (artículo 68, inciso 1°, Código Tributario).
- b. Efectuar el trámite de Inicio de Actividades (artículo 68, inciso 1°, Código Tributario).

³ Disponible en: <http://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=6368&idParte=&idVersion=2009-04-28> (Enero, 2010).

⁴ Disponible en: <http://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=6369&idParte=&idVersion=2008-03-17> (Enero, 2010).

⁵ Disponible en: <http://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=6374&idParte=&idVersion=2010-01-01> (Enero, 2010).

- c. Timbrar Libros de Contabilidad y Documentos tales como: facturas y boletas de ventas, notas de débitos, notas de créditos, guías de despachos, facturas de compras, etc. La cantidad de Libros y documentos a timbrar dependerá exclusivamente de la característica operacional y magnitud del negocio a desarrollar (artículo 16 y siguientes del Código Tributario).
- d. Comunicar a la Unidad del Servicio de Impuestos Internos correspondiente al domicilio del contribuyente, las modificaciones importantes, tales como (artículo 68, inciso final, Código Tributario):
- Ampliación de Giro
 - Cambio de Razón Social
 - Cambio de Representantes Legales
 - Disminución del Capital Social
 - Cambio de Domicilio

El Decreto Ley N° 825, sobre Impuesto a las Ventas y Servicios, dispone la aplicación de diversos procedimientos en materias tales como:

- Registros Especiales para contabilizar los Débitos Fiscales I.V.A (impuesto recargado en las facturas de ventas e incluido en el caso de las boletas de ventas).
- Registros Especiales para contabilizar los Créditos Fiscales I.V.A. (impuesto recargado en las facturas de compras).
- Libro de Ventas (registro diario de las facturas y boletas de ventas).
- Libro de Compras (registro de las facturas de compras).
- Emisión de Facturas y Boletas de Venta.
- Emisión de Notas de Débito y de Crédito.
- Emisión de Guías de Despacho.
- Emisión de Facturas de Compra (según corresponda).
- Centralizar el movimiento de los Libros de Ventas, y/o de Compras en el sistema contable.
- Declaración y Pago Mensual, mediante el Formulario 29, de los impuestos determinados. Dicha declaración y/o pago debe incluir el impuesto retenido a los trabajadores y a los

profesionales, y el Pago Provisional Mensual (PPM⁶) en los casos correspondientes.

- **Consideraciones frente al Impuesto sobre la Renta e Impuesto sobre las Ventas y Servicios**

En virtud de lo dispuesto por el artículo 20 n° 4, del D.L. N° 824, de 1974, Ley Sobre Impuesto a la Renta, se trata de una actividad gravada con este Impuesto a la Renta de Primera Categoría, y en virtud de lo dispuesto por el artículo 52, del mismo D.L., las rentas provenientes de esta actividad, percibidas por personas naturales residentes o domiciliadas en Chile, tributan con el Impuesto Global Complementario, pudiendo descontar como crédito, el Impuesto a la Renta de Primera Categoría pagado.

Sin embargo, como ya se ha señalado, por aplicación de las reglas generales del D.L. N° 824, comunes a la mayoría de los contribuyentes, los corredores de propiedades pueden optar entre: a).- tributar de acuerdo a las normas del Impuesto a la Renta de Primera Categoría, y b).- tributar de acuerdo a las normas del Impuesto a la Renta de Segunda Categoría, del artículo 42, n° 2, de la Ley sobre Impuesto a la Renta, que permite a aquellos corredores que optan por ejercer su actividad en calidad de personas naturales, y que por lo tanto no utilizan capital como medio para la obtención de negocios, o lo utilizan en una cantidad no relevante.

- **Obligación de pagar Patente Comercial**

Los corredores de propiedades, para realizar su actividad debe, al igual que cualquier persona que ejerza una actividad económica o comercial susceptible de causar impuesto, deben pagar una patente a beneficio municipal, correspondiente a la actividad que realiza.

⁶ Según lo dispuesto en el artículo 84 de la Ley sobre Impuesto a la Renta⁶, los Pagos Provisionales Mensuales, tal como lo indica su nombre, son pagos que deben efectuar los contribuyentes, como una provisión mensual del Impuesto a la Renta, conjuntamente con la declaración de Impuesto a las Ventas y Servicios (IVA) y las retenciones de impuestos, contra los impuestos anuales que se determinen a fines del año en que se producen las rentas, y que corresponde pagar hasta el 30 de abril del año siguiente. En otros términos, los PPM son un porcentaje de los ingresos brutos (sin deducir gastos), pagado por las empresas como anticipo, a cuenta de los impuestos a la renta anuales que corresponde declarar y pagar en abril de cada año. Definición parcialmente extractada de El Mercurio *on line* (EMOL), Cuerpo Economía y Negocios, de Junio de 2006. Disponible en: http://www.economianegocios.cl/mis_finanzas/detalles/detalle_emp.asp?id=41 (Febrero, 2010).

El artículo 23 del Decreto Ley N° 3.063, de 1979, sobre Rentas Municipales, dispone que “El ejercicio de toda profesión, industria, oficio, comercio, arte o cualquier otra actividad lucrativa secundaria o terciaria, sea cual fuere su naturaleza o denominación, está sujeta a una contribución de patente municipal, con arreglo a las disposiciones de esta ley”.

Sobre la patente específica a otorgar, el artículo 24 del citado D.L. dispone que la patente grava la actividad que se ejerce por un mismo contribuyente, en su local, oficina, kiosco o lugar determinado con prescindencia de la clase o número de giros o rubros distintos que comprenda.

Luego, el artículo 13 del Decreto N° 484, de 1980, del Ministerio del Interior, que aprobó el Reglamento para la aplicación de los artículos 23 y siguientes del D.L. N° 3.063, dispone que, recibida la solicitud, la municipalidad otorgará patente definitiva en aquellos casos en que el solicitante cumpla con los requisitos legales y reglamentarios establecidos para el giro o actividad correspondiente. Se reitera en este punto, que no existen requisitos legales o reglamentarios específicos para esta actividad.

Finalmente, el artículo 14 del Decreto N° 484 dispone que las patentes deberán ser clasificadas en conformidad a la nomenclatura determinada por el Servicio de Impuestos Internos (SII) en el Clasificador de Actividades Económicas, según el rubro principal que declare el contribuyente. El Clasificador señalado corresponde al listado de “Códigos de Actividad Económica” elaborado por el SII.

Para determinar el cobro de la patente municipal al cual están afectos los corredores de propiedades, se debe distinguir el régimen tributario sobre Impuesto a la Renta al cual se acojan, según lo señalado recientemente;

a) si se opta por tributar de acuerdo a las normas del Impuesto a la Renta de Primera Categoría, el valor de la patente será determinado en función del Capital Propio del corredor de propiedades; en caso de tener sucursales, cada una de ellas debe contar con su propia patente comercial, siendo su valor, proporcional al capital propio dividido por la cantidad de sucursales.

b) Si se opta por tributar de acuerdo a las normas del Impuesto a la Renta de Segunda Categoría, del artículo 42, n^o 2, de la Ley sobre Impuesto a la Renta, deben pagar una patente municipal anual sólo en la comuna donde esté instalada la oficina principal, habilitándolo esa patente equivalente a 1 UTM, para ejercer en todo el territorio nacional.

- **Órganos competentes**

Los servicios ofrecidos por los corredores de propiedades quedan cubiertos por la Ley N^o 19.496⁷, que establece Normas sobre Protección de los Derechos de los Consumidores, como cualquier servicio⁸, en la medida que conforme al Código de Comercio u otras disposiciones especiales, el contrato de corretaje tenga el carácter de mercantil para el corredor y civil para el consumidor⁹.

Por lo tanto, los consumidores tienen derecho a recibir toda la información relevante sobre las características del servicio y la propiedad; así como deben cumplirse los términos acordados en el contrato y lo anunciado en la publicidad.

En caso de incumplimiento, la citada ley otorga al consumidor la posibilidad de recurrir al SERNAC, organismo que actúa solo como mediador ante la empresa en la solución del conflicto, en busca de una solución extrajudicial.

Si el SERNAC verifica la existencia de una infracción a la Ley de Protección al Consumidor, y el consumidor no queda conforme con la solución acordada en el SERNAC, o si ésta no se alcanza, el SERNAC puede denunciar al corredor de propiedades ante el Juzgado de Policía Local competente. De la misma manera, el consumidor afectado puede denunciar directamente al corredor de propiedades, sin necesidad de recurrir al SERNAC, también ante el Juzgado de Policía Local competente, y puede demandar civilmente, para obtener una indemnización de perjuicios, a la vez que el corredor de propiedades puede ser multado.

⁷ Disponible en http://www.sernac.cl/docs/ley_del_consumidor.pdf (Febrero, 2010).

⁸ Opinión compartida por el Servicio Nacional de Protección al Consumidor (SERNAC). Fuente: SERNAC. Disponible en <http://www.sernac.cl/leyes/detalle.php?id=1930> (Febrero, 2010).

⁹ Opinión compartida por el Servicio Nacional de Protección al Consumidor (SERNAC). Fuente: SERNAC. Disponible en http://www.sernac.cl/leyes/derechos_sentido.php (Febrero, 2010).

III. EL MERCADO DEL CORRETAJE EN OTROS PAÍSES

Antecedentes generales de la normativa:

La mayoría de los países de América Latina no establecen exigencias especiales ni se exige la inscripción en registros estatales o privados para ejercer la actividad de corretaje de propiedades. En la mayoría de los países consultados existen asociaciones de corredores de propiedades, las cuales frecuentemente establecen códigos de buenas prácticas a sus asociados. En algunos países existe normativa o algún sistema de registro, los cuales serán descritos a continuación.

En Europa, existen 45 asociaciones gremiales ubicadas dentro de 12 países. El Consejo Europeo de Profesionales Inmobiliarios (CEPI) ha manifestado constantemente la necesidad de contar con una regulación básica y uniforme dentro de la Comunidad Europea, como también con un perfeccionamiento y capacitación de los agentes inmobiliarios que se encuentre adaptada a los tiempos actuales.¹⁰

La situación en Estados Unidos no es uniforme puesto que al ser un Estado Federal, cada Estado regula la actividad del corretaje de manera diferente de acuerdo a sus necesidades, reglamentación interna, organización estatal, etc.

Es importante destacar que la definición de la actividad difiere entre distintos países. En Estados Unidos, en la mayoría de los Estados, la oficina de corretaje de propiedades se encarga no sólo de la función de mercadeo de la propiedad, sino una serie de otras funciones, como la revisión de los títulos y de la deuda hipotecaria que grava la propiedad, el manejo de valores en garantía, la recepción del pago, y la inscripción de la propiedad.

Lo mismo ocurre en varios países de Europa, tales como Gran Bretaña, Francia y Suecia, y en el caso de México, en América Latina.

¹⁰ El presidente de la Agrupación Europea de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (EPAG), Yves Boussard, señaló en la Jornada “El profesional inmobiliario en Europa”, que “si bien existe un Proyecto de Directiva Europea para unificar la situación académica de los profesionales inmobiliarios a nivel legislativo, hay que reconocer que en el Parlamento Europeo no son muy proclives a ello, dada la complejidad de los distintas normativas de cada país integrante de la UE, que hace realmente compleja esta iniciativa.” Texto obtenido de: http://www.urbanoticias.com/noticias/hemeroteca/10643_los-expertos-reclaman-una-regulacion.shtml.

En Chile, como se ha discutido en el capítulo II, la función del corredor es esencialmente de mercadeo. Las restantes funciones, como revisión de títulos y deuda, inscripción en el conservador, son realizadas por abogados, y la recepción de valores es efectuada por notarios públicos.

A continuación se presenta la regulación del sector en Italia, Gran Bretaña, Francia, Suecia, España (Cataluña), Estados Unidos, Argentina, Colombia, Perú y México.

a) México

La organización del mercado inmobiliario se realiza a través de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, A.C. (AMPI). El gobierno y AMPI trabajan en conjunto para lograr las mayores ventajas para los propietarios e inversionistas inmobiliarios. Además, se mantienen relaciones internacionales con organizaciones afines al mercado inmobiliario, como son: la FIABCI (Federación Internacional de las Profesiones Inmobiliarias) con sede en París, Francia; la NAR (*National Association of Realtors*) de los Estados Unidos de Norteamérica, la CREA (*Canadian Real Estate Association*) del Canadá y SECOVI en Brasil. Asimismo, pertenece al Consorcio Internacional de Asociaciones Inmobiliarias (ICREA). Con todas estas asociaciones AMPI tiene programas de trabajo conjunto y se auxilia de ellas, para lograr sus objetivos, dentro de los que destaca su participación en la ley de protección a los usuarios de los servicios inmobiliarios para la obtención de la licencia inmobiliaria, por medio de la cual quienes quieran ejercer la actividad de corretaje de propiedades, deben estar debidamente inscritos y capacitados para poder prestar sus servicios en dicho mercado.

El Registro Estatal de Agentes Inmobiliarios es un organismo creado por la Ley N° 150, la que en su artículo 1° consagra esto estableciendo que el objeto de la norma es crear y establecer el registro antes mencionado; "Las disposiciones de esta Ley son de orden público y de interés social y tienen por objeto la creación y el establecimiento de las normas y principios del Registro Estatal de Agentes."¹¹

¹¹ http://www.1economiasnora.gob.mx/files_agentes/ley_150_version_actualizada.pdf.

El artículo 2° consagra expresamente que se entiende por agente inmobiliario a aquellas “personas físicas que realicen actividades de intermediación o corretaje de operaciones inmobiliarias con licencia expedida por la Secretaría, y las personas morales que lleven a cabo dichas actividades, que se encuentren inscritas en el Registro.”¹² Es decir, al igual como en la mayoría de los países donde la actividad del corretaje de propiedades se encuentra regulada, el no contar con la inscripción respectiva, conlleva a no ser considerado ni poder ejercer como agente inmobiliario propiamente tal. En este mismo sentido, la ley define la licencia como la autorización (y por ende reconocimiento) estatal para poder llevar a cabo operaciones inmobiliarias.

El artículo 3° se refiere al registro como tal y señala que éste es creado con el objeto de mantener al día la acreditación de los diversos agentes inmobiliarios ante la Secretaría respectiva; organismo encargado de aplicar esta ley y por consiguiente, administrar el registro estatal y fiscalizar el ejercicio de la actividad inmobiliaria. Así, tal como lo señala el artículo 4° de la ley número 150, la Secretaría cuenta con las siguientes atribuciones:

- Recibir las solicitudes y, en su caso, otorgar la licencia respectiva e inscribirla en el Registro.
- Verificar, mediante visitas de inspección y en los términos que establezca esta Ley, el cumplimiento de los requisitos previstos en la misma para el otorgamiento y revalidación de las licencias de los agentes inmobiliarios.
- Revalidar, con la periodicidad prevista en la presente Ley, las inscripciones en el Registro y las licencias de los agentes inmobiliarios.
- Formular y ejecutar, con la participación de los agentes inmobiliarios, el programa anual de capacitación, actualización y profesionalización en materia de operaciones inmobiliarias.
- Llevar actualizado el Registro en el que se deberán inscribir los agentes inmobiliarios, las licencias otorgadas y el nombre de su titular, así como las sanciones que se les impongan, en los términos de esta Ley.
- Aplicar las sanciones a quienes incumplan las disposiciones de esta Ley.

¹² *Idem.*

- Establecer y operar un sistema de quejas o denuncias para usuarios respecto de los agentes inmobiliarios y las personas que se ostenten como tales sin serlo.”¹³

En relación con los requisitos para poder ser inscrito en el registro estatal de agentes inmobiliarios, el artículo 7° distingue entre personas morales (equivalente a personas jurídicas) y físicas y establece expresamente que se debe presentar la solicitud correspondiente junto con los siguientes antecedentes y/o información:

En el caso de Personas Morales (Jurídicas), se exige:

- Señalar la ubicación de su domicilio matriz y, en su caso, de las sucursales.
- Si es el caso, presentar constancia de registro ante la Procuraduría Federal del Consumidor del contrato de adhesión, de conformidad con lo dispuesto por la Ley Federal de Protección al Consumidor.
- Aceptar expresamente cumplir con los programas de capacitación y actualización en materia de operaciones inmobiliarias que se pongan en operación por la Secretaría y, en su caso, acreditar el cumplimiento de aquellos que se establezcan con carácter obligatorio para los efectos de la revalidación de la inscripción.”¹⁴

En el caso de personas físicas (naturales), se exige:

- Copia de identificación oficial vigente con fotografía.
- Acreditar capacitación profesional y/o la certificación de conocimientos especializados y experiencia en operaciones de corretaje o intermediación inmobiliaria por parte de alguna institución o de la autoridad competente o, en su defecto, presentar una carta compromiso, debidamente firmada, para sujetarse a los programas de acreditación profesional en la materia.
- Individualización de domicilio.
- Presentar los documentos e información señalados en el numeral 2 y 3 requeridos para las personas morales.
- No contar con antecedentes penales relacionados con la comisión de un delito de carácter patrimonial.

¹³ *Idem.*

¹⁴ http://www.1economiasnora.gob.mx/files_agentes/ley_150_version_actualizada.pdf.

La ley descrita es exigente y reiterativa a la hora de exigir la inscripción en el registro para poder ejercer como agente inmobiliario y esto queda de manifiesto al señalarse en el artículo 7° BIS, que “sólo las personas físicas que cuenten con la licencia y las morales inscritas en el Registro podrán realizar operaciones inmobiliarias, así como ostentarse y anunciarse como “agentes inmobiliarios con licencia estatal” y “agentes inmobiliarios con registro”, respectivamente.”¹⁵

Por último, en cuanto a las obligaciones que tienen los agentes inmobiliarios es necesario señalar los primeros cuatro numerales del artículo 8 pues todos son relativos a la inscripción en el registro referido, exigiéndoseles lo siguiente:

- Tramitar ante la Secretaría su inscripción en el Registro;
- Revalidar su inscripción en el Registro y, en su caso, la licencia respectiva, con la periodicidad que se previene en la presente Ley, presentando para este efecto manifestación bajo protesta de decir verdad de que se mantiene idéntica la información originadora de la inscripción o del otorgamiento de la licencia o, en su caso, las modificaciones que hayan ocurrido.
- Sujetarse a los programas permanentes de capacitación y actualización en materia de operaciones inmobiliarias. Esta obligación podrá ser eximida por la Secretaría cuando se cumpla con alguno de los siguientes supuestos:
 - i) Acreditar su adiestramiento en la materia con constancias expedidas por instituciones competentes; y
 - ii) Aprobar el examen que indique la Secretaría para acreditar su adiestramiento en materia de operaciones inmobiliarias;
- Dar aviso por escrito a la Secretaría de cualquier modificación que afecte los datos contenidos en el Registro o, en su caso, en la licencia.”¹⁶

¹⁵ *Idem.*

¹⁶ *Idem*

De lo anterior se puede concluir que la normativa aplicable al mercado de corretaje de propiedades en México es bastante concreta y clara al momento de definir y establecer tanto las definiciones como requisitos exigidos para desempeñarse en el mercado inmobiliario. No sólo se exige un mínimo grado de conocimientos sobre la materia, sino además acreditar información personal, y mantener dicha información actualizada y disponible para las autoridades que fiscalizan la actividad.

b) Estados Unidos

Como se mencionó anteriormente, la situación del corretaje de propiedades en este país funciona de manera independiente y diversa en cada estado. Sin embargo, comúnmente existe en este país dos especies de agentes inmobiliarios: vendedor y corredor de propiedades. En relación con los vendedores, para obtener la licencia de vendedor de bienes raíces en el estado en que la persona ejerce se requiere:

1. Realizar algunos cursos específicos de perfeccionamiento.
2. Aprobar un examen de Estado sobre la venta de bienes raíces.
3. Asociarse con un corredor de bienes raíces para poder ejercer legalmente el cargo.

Es importante señalar que muchos estados tienen acuerdos de reciprocidad entre sí, que permiten que una persona cualificada con licencia de otro estado, tome el segundo examen de otro estado sin completar el curso. Después de obtener cierta experiencia en ventas de bienes raíces, un vendedor puede querer convertirse en corredor de bienes raíces. Para esto, también es necesario contar con más cursos de instrucción y con la aprobación de un examen de Estado sobre bienes inmuebles. La licencia de bienes raíces es siempre requisito mínimo y/o básico para ejercer como agente inmobiliario. Es así como un corredor de propiedades es un agente de bienes raíces que es miembro de la asociación nacional de bienes raíces y se adhiere a la asociación del Código de Ética.¹⁷

A modo de ejemplo, se hará referencia a Carolina del Norte, para ilustrar de qué manera se regula el mercado de corredores de propiedades, el cual exige varias condiciones a saber:

¹⁷ http://www.articulosinformativos.com/Corredores_de_Bienes_Raices_Rhode_Island-r861676-Rhode_Island.html.

1. No se puede ejercer la actividad sin licencia, existiendo una para los corredores propiamente tales y otra para los vendedores de propiedades.
2. El otorgamiento de licencias es administrado por una Comisión municipal la cual está constituida por nueve miembros de los cuales, siete son designados por el Gobernador y los dos restantes por el Congreso. Asimismo, la Comisión tiene la facultad para suspender y revocar la licencia como también administra el Registro tanto de corredores como de vendedores.

En este sentido, los requisitos para obtener la licencia de vendedor son:

- a Tener 18 años de edad.
- b Práctica profesional de mínimo 3 años.
- c Haber aprobado los cursos de vendedor de 67 horas.

En cuanto a la licencia de corredor de propiedades, se exigen los mismos requisitos anteriores y además:

- 1) Realizar cursos por el equivalente a 60 horas de instrucción relativos a materias fijadas por la Comisión.
- 2) Tener experiencia en transacciones inmobiliarias equivalentes al período de instrucción.
- 3) La licencia tiene duración de 1 año renovable siempre y cuando se realicen cursos adicionales de 8 horas anuales mínimo.¹⁸

c) Colombia

Al igual que en Chile, la actividad de corretaje de propiedades no funciona bajo regulación especial, pues cualquier persona puede ser corredor/a de propiedades sin ninguna ley que exija requisitos básicos o mínimos para desempeñarse como tal. Sin embargo, el gremio ha manifestado una constante preocupación ante la falta de regulación, ya que el negocio inmobiliario mueve 1,5 billones de pesos mensuales en transacciones y sólo en Bogotá participan más de 2.000 empresas formales e informales.

¹⁸ *Idem.*

Ante la interrogante sobre la conveniencia o no de legislar y/o fiscalizar esta actividad de manera más uniforme, existen tanto defensores como detractores. “Por un lado, se percibe un temor a tener que capacitarse, formalizarse y ser vigilados como sucede, por ejemplo, con los corredores de bolsa; además, se percibe resistencia a tener que reportar contable y tributariamente todos los negocios realizados¹⁹ mientras que por otra, hay firmas organizadas interesadas en que se modere la actividad. “Esto a partir de una autorregulación gremial y de la intervención directa del Estado, en aras de proteger a los clientes de los abusos de inmobiliarios fantasmas que solo pretenden estafarlos o sacarles una comisión.”²⁰

d) Perú

El ministerio de Vivienda, Saneamiento y Construcción aprobó mediante Decreto Supremo N° 004-2008-Vivienda, el reglamento de la ley 29080 que crea un sistema de registro, con el fin de otorgar una mayor seguridad jurídica en las transacciones de inmuebles y para lograr una mayor formalidad dentro del mercado del corretaje de propiedades. A grandes rasgos, la ley mencionada exige a quien quiera desempeñarse como corredor/a de propiedades (ya sea persona natural o jurídica), a acreditarse o inscribirse en el registro respectivo. Para los efectos de esta Ley, se entiende por “Agente Inmobiliario con Registro” a la persona natural o jurídica, formalmente reconocida por el Estado de acuerdo a lo dispuesto en la Ley, que realiza operaciones inmobiliarias a cambio de una contraprestación económica.”²¹El Registro es administrado por la Dirección Nacional de Vivienda.

Asimismo, la ley en cuestión señala que sólo serán inscritos en el registro, aquellas personas que acrediten haber aprobado el curso de especialización de agentes inmobiliarios, el cual se imparte tanto en institutos como en universidades.

El no contar con la inscripción respectiva acarrea una sanción que puede ser ya sea una amonestación, multa de cinco UIT²² (Unidad Impositiva

¹⁹ http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/consteinmob_m2/muninmob_m2/notasmundoimobiliario/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDI_M2-2021448.html.

²⁰ *Idem.*

²¹ <http://amarengo.org/inmobiliaria/normas/ley-29080>.

²² <http://www.universidadperu.com/uit-2009-unidad-impositiva-tributaria-blog.php>.

Tributaria), suspensión hasta por un año de la licencia, hasta la cancelación definitiva de la licencia²³:

El Agente Inmobiliario ejerce su función con acreditación estatal, a partir de su inscripción en el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.”²⁴

En cuanto a los requisitos para poder ser inscrito en el registro respectivo, el artículo 4° hace expresa mención de éstos señalando como tales, los siguientes:

- i) Constancia expedida a favor del interesado que acredite haber aprobado el Curso de Especialización para Agentes Inmobiliarios, cuya malla curricular tendrá una duración no menor a doscientas (200) horas lectivas, según aprobación del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.
- ii) Declaración jurada de encontrarse en pleno goce y ejercicio de derechos civiles por quien solicita la inscripción.
- iii) Copia certificada del documento nacional de identidad del solicitante.
- iv) Declaración jurada del domicilio del solicitante.
- v) Constancia de no registrar antecedentes penales por sentencia condenatoria.
- vi) Los demás que establezca la presente Ley y su reglamento.”²⁵

En la normativa descrita se señala fehacientemente el efecto jurídico que tiene el hecho de contar con la inscripción en el registro de agentes inmobiliarios, estableciendo que dicha inscripción es el reconocimiento estatal como corredor/a de propiedades buscando además lograr una determinada seguridad jurídica en las operaciones que el mercado del corretaje de propiedades comprende.²⁶

El capítulo III de la ley sobre el registro del corretaje de propiedades, es el que detalla el registro propiamente tal. Así, los artículos 9° y 10° señalan

²³ <http://www.aempresarial.com/web/informativo.php?id=4715>. El artículo 8 de la Ley N° 29080 señala expresamente las infracciones del agente inmobiliario estableciendo dentro de ellas 1. Actuar como Agente Inmobiliario sin contar con el reconocimiento del Estado mediante la inscripción en el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento o actuar sin contar con la renovación vigente.”

²⁴ <http://amarengo.org/inmobiliaria/normas/ley-29080>.

²⁵ *Idem..*

²⁶ “Artículo 5°.- Efectos jurídicos de la inscripción

El registro constituye el reconocimiento estatal de la idoneidad del Agente Inmobiliario para desarrollar actividades de intermediación inmobiliaria y busca dotar de seguridad jurídica a las operaciones en que éste interviene.”

que es el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento el órgano estatal encargado de:

- i) Organizar y administrar dicho registro.
- ii) Constatar la inscripción respectiva de los agentes habilitados para ello.
- iii) Expedir la renovación de la inscripción el Registro de Agentes Inmobiliarios del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.
- iv) Expedir constancias o certificaciones de los actos que se inscriban en el Registro de Agentes Inmobiliarios.
- v) Sancionar mediante resolución fundada a aquellos agentes que incurran en las infracciones descritas en la misma ley en su artículo 8°.²⁷

e) Argentina

A diferencia de Brasil, Chile, y Colombia, países en los cuales la actividad de corretaje de propiedades no está normada, Argentina al igual que Perú sí contempla una regulación normativa respecto de la actividad inmobiliaria. Mediante la ley 2340, Ley del Colegio Único de Corredores Inmobiliarios, se controla y fiscaliza el ejercicio activo de quienes se consideran corredor/a de propiedades.

La ley establece, entre los requisitos para poder ejercer la actividad de corretaje de propiedades el contar con la inscripción respectiva:

“Para ejercer la actividad de corredor inmobiliario en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires se requiere:

- i) Estar habilitado conforme a las disposiciones de la presente ley.
- ii) Estar inscripto en la matrícula correspondiente.”²⁸

Luego el capítulo II de la misma ley detalla la matrícula propiamente tal, la cual se encuentra bajo la administración de un organismo público totalmente independiente de los poderes del Estado. El artículo 5° señala que para obtener la matrícula respectiva se exige:

²⁷ <http://amarengo.org/inmobiliaria/normas/ley-29080>.

²⁸ <http://www.cedom.gov.ar/es/legislacion/normas/leyes/ley2340.html>.

- i) Ser mayor de edad.
- ii) Poseer título universitario o terciario de corredor inmobiliario o equivalente de análogos contenidos expedido o revalidado en la República Argentina, conforme lo disponga la reglamentación.
- iii) Constituir domicilio legal dentro del ámbito de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- iv) Contratar, a la orden del organismo que tenga a su cargo la matrícula, un seguro de caución o constituir la garantía real que establezca la reglamentación.
- v) Prestar juramento de ejercer la profesión con decoro, dignidad y probidad.
- vi) Abonar las sumas que establezca la reglamentación.
- vii) No estar comprendido en lo estipulado por los arts. 7° y 8°.”²⁹

Por el contrario, no pueden inscribirse en la matrícula no sólo aquellos que no cumplan con los requisitos recién descritos sino además, según el artículo 7°:

- i) Quienes no pueden ejercer el comercio.
- ii) Los condenados judicialmente por delitos contra la propiedad o la fe pública, hasta el cumplimiento de su condena.
- iii) Los inhabilitados judicialmente por las causales previstas en el artículo 152 bis del Código Civil.³⁰
- iv) Los sancionados con la cancelación de la matrícula de corredor mientras no sea objeto de rehabilitación.
- v) Los fallidos y concursados hasta el finiquito de los procesos de concurso.”³¹

Los artículos 14° y 15° de la ley descrita se refieren a las personas no matriculadas y señalan que además de no poder ejercer la actividad del corretaje de propiedades, no pueden cobrar la comisión respectiva a las partes contratantes. Esto último también se aplica a aquellos inhabilitados o suspendidos por la autoridad respectiva a ejercer dicha actividad.

Según el Título II, es el Colegio Único de Corredores Inmobiliarios³² el organismo encargado de velar por el correcto funcionamiento y ejercicio

²⁹ *Idem.*

³⁰ Se refiere a la capacidad legal de las personas.

³¹ <http://www.cedom.gov.ar/es/legislacion/normas/leyes/ley2340.html>.

³² Está compuesto por una Asamblea, un Consejo Directivo, un Tribunal de Ética y Disciplina y por la Comisión Revisora de Cuentas.

de la actividad de corretaje de propiedades.³³ En virtud del artículo 21° de la ley 2340, las funciones del Colegio Único de Corredores Inmobiliarios son:

1. Llevar registros personales de los colegiados y legajos individuales.
2. Controlar el ejercicio de la profesión y/o actividades de los colegiados.
3. Tener a su cargo el control y el gobierno de la matrícula.
4. Defender, asesorar y representar a los colegiados en el libre ejercicio de sus actividades.
5. Juzgar y sancionar a los colegiados frente a irregularidades cometidas en perjuicio de las partes contratantes.
6. Colaborar con los poderes públicos.
7. Administrar los fondos y bienes del Colegio.
8. Conceder, denegar, suspender, cancelar y rehabilitar la inscripción de matriculados.
9. Crear un sistema de asesoramiento e información para el asociado y el público, el cual deberá contemplar el asesoramiento gratuito.
10. Dictar y hacer cumplir el Código de Ética Profesional.
11. Fijar el monto de la cuota anual de la matrícula y del seguro de caución.³⁴

Por último, el capítulo VI referido a la Potestad Disciplinaria, describe y consagra las diversas sanciones contempladas para los agentes inscritos ya sea por acciones u omisiones que impliquen una trasgresión a la ley en cuestión, o bien incumplimiento de obligaciones o incurrir en prohibiciones establecidas en la normativa nacional mediante la cual se regula el ejercicio del corretaje de propiedades.³⁵

El artículo 43° señala que tomando en cuenta la gravedad y los antecedentes del acusado, las sanciones a aplicarse son:

- Advertencia privada.
- Apercibimiento público.
- Multas

³³ El artículo 18 de la Ley N° 2340 señala: Control del ejercicio y matriculación. El Colegio Único tendrá a su cargo y controlará el ejercicio de la profesión y actividad; como así también el otorgamiento y control de las matrículas en el ámbito geográfico de la Ciudad de Buenos Aires.”

³⁴ <http://www.cedom.gov.ar/es/legislacion/normas/leyes/ley2340.html>.

³⁵ Artículo 42 de la Ley N° 2340.

- Suspensión en la matrícula por un período que puede extenderse entre un (1) mes y un (1) año.
- Cancelación de la matrícula, no pudiendo solicitar la reinscripción antes de transcurridos (5) cinco años desde que la sanción quedare firme.”³⁶

f) España

La provincia de Cataluña tiene una legislación que se asemeja a la de la República Argentina; en ambas existe Registro Único de agentes inmobiliarios, creado por Ley. Dicha ley obliga a los corredores de propiedades a inscribirse en el registro respectivo. El objetivo manifestado al promulgar la ley catalana de la vivienda, es lograr una mayor transparencia, evitando así fraudes o malas prácticas en el ejercicio del corretaje de propiedades, muchas veces ejercido por quienes no están habilitados para ello. Además pretende, el seguimiento y control de operaciones del mercado inmobiliario.

Las similitudes que se encuentran entre la normativa argentina y la catalana en relación con el registro son las siguientes:

1. Inscripción obligatoria de agentes inmobiliarios que sean retribuidos en su actividad.
2. Que se trate de operaciones sobre bienes inmuebles (ya sea compra venta, permuta, alquiler, etc.).
3. Que se trate de habitualistas, es decir, personas que se dediquen en forma habitual a la actividad.

En Argentina, fue la propia Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) quien impulsó la creación del registro. En cambio, en Cataluña la creación del registro surgió como un reclamo de los agentes del mercado inmobiliario.³⁷

En el caso de la creación del Registro de la AFIP se buscaron objetivos múltiples como evitar la evasión, regular la informalidad, y controlar la

³⁶ <http://www.cedom.gov.ar/es/legislacion/normas/leyes/ley2340.html>.

³⁷ <http://www.infobaeprofesional.com/notas/39629-espa%C3%B1a?cookie>

brecha en la valuación del inmueble entre el momento en que se oferta y su venta, contribuir en la lucha contra el lavado de dinero, evitar fraudes.

En Cataluña, este último objetivo es el pilar de la creación del registro. Para el caso de España se agrega que sólo pueden estar registrados quienes no tengan antecedentes penales y la suscripción de seguros de responsabilidad civil.”³⁸

Es así como la nueva ley catalana que establece el registro respectivo y la obligatoriedad de estar inscrito en él, define a los agentes inmobiliarios como “a todas aquellas personas físicas o jurídicas que se dediquen de forma habitual y retribuida dentro del territorio de Cataluña a la prestación de servicios de mediación, asesoramiento y gestión en las transacciones inmobiliarias. Entendiendo éstas como las operaciones de compraventa, alquiler, permuta o cesión de bienes inmuebles.”³⁹

Además se le exige al agente inmobiliario, contar con un local abierto al público y tener vigente un seguro de garantía que responda por las cantidades económicas que los agentes reciban en el ejercicio de su actividad. Junto con esto y para lograr una mayor transparencia, las publicaciones de las ofertas inmobiliarias realizadas por los corredores/as de propiedades, deben contar con una nota del propietario del inmueble por medio de la cual certifica:

1. Que autoriza la labor del agente inmobiliario como intermediador.
2. La retribución que recibirá por su actuación.
3. Individualización del inmueble.⁴⁰

g) Italia

En la actualidad la ley creada en 1989, mediante la cual se regula quiénes pueden ejercer la actividad del corretaje de propiedades, se encuentra en revisión con el único objeto de establecer mayores requisitos y/o exigencias dentro del mercado descrito. Dentro de los requisitos que la ley establece para ser considerado corredor de propiedades, se señala que se

³⁸ *Idem.*

³⁹ *Idem.*

⁴⁰ Regulación Inmobiliaria en Cataluña

debe contar ya sea con un curso de perfeccionamiento del equivalente a 80 horas o bien con un diploma de contabilidad.

Al igual que en Chile, los corredores de propiedades reciben una comisión tanto del comprador como del vendedor. Esto, debido a que actúan en representación de ambas partes como un tercero intermediario.⁴¹

h) Gran Bretaña

Son las asociaciones gremiales las que controlan, administran, organizan y fiscalizan el ejercicio del corretaje de propiedades. Es decir, si bien no existe una norma específica que establece los requisitos y funcionamientos de tal actividad, para ser considerado formalmente un corredor de propiedades, es preciso pertenecer a alguna de estas asociaciones, las que se encargan de preparar a los candidatos y de certificar que sí son competentes para la actividad. Las mayores asociaciones gremiales de este país son, la *National Association of Estates Agents (NAEA)* y la *Royal Institute of Chartered Surveyors (RICS)*.⁴²

Dentro de los requisitos que se exigen para ser miembro de dichas asociaciones gremiales y por ende poder ser considerado corredor de propiedad propiamente tal, la NAEA señala los siguientes:

- Realizar una vez al año, un curso de perfeccionamiento de 12 horas.
- Regirse por las reglas de conducta y memorándum de la National Federation of Property Professionals (NFOPP).
- Respetar el código de buenas prácticas.⁴³

i) Francia

Es el país con los requisitos más exigentes para poder ejercer el corretaje de actividades. No sólo se requiere un título profesional que debe renovarse año a año, sino además:

⁴¹ V., Figueroa, Juan Eduardo, Minuta acerca de Regulación del Corretaje en Legislación Comparada

⁴² *Idem.*

⁴³ http://naea.co.uk/uploads/join/NAEA%20App%20-%20Form%20_Employee_%20Application%20Fee%2001.01.09.pdf.

- Acreditar que el grado académico es de abogado o bien otro similar a éste.
- Aprobar examen de conocimientos relacionados con el corretaje de propiedades.
- Contar con un seguro de responsabilidad profesional.
- Pagar un depósito o póliza de seguros que responda en caso de perjuicios.
- No tener antecedentes penales relacionados con delitos contra la propiedad o bien participación en declaratorias de quiebras.⁴⁴

j) Suecia⁴⁵

La Comisión Supervisora de Agentes Inmobiliarios (fastighetsmaklarnamnden o FMN en su idioma original) es el órgano encargado de examinar las solicitudes de registro de agentes inmobiliarios, llevar el registro único de dichos agentes, fiscalizar y administrar el ejercicio de corretaje de propiedades e informar sobre las buenas prácticas relativas a la intermediación de operaciones inmobiliarias.

Esta Comisión, formada por miembros nombrados por el gobierno, está integrada por un presidente que a su vez es el director de la agencia, un vicepresidente, otros seis miembros y cuatro suplentes. El presidente y el vicepresidente son jurisconsultos y tienen experiencia como jueces.

El registro que lleva la Comisión referida permite que cualquiera pueda informarse si una persona está registrada como agente, además de poder denunciarlo por ejercicio incorrecto del cargo o actividad y por último, enterarse de distintas materias relativas a la mediación de bienes raíces. Cabe señalar, que hay dos tipos de registro; uno dedicado a todo tipo de servicio inmobiliario y otro que controla exclusivamente a los agentes de arriendos.

La supervisión que ejerce la Comisión Supervisora de Agentes Inmobiliarios consiste en velar por que los agentes inmobiliarios cumplan con las obligaciones que tienen conforme la ley de agentes inmobiliarios. En la mayoría de los casos, un asunto de supervisión es iniciado por un

⁴⁴ V., Figueroa, Juan Eduardo, Minuta acerca de Regulación del Corretaje en Legislación Comparada.

⁴⁵ <http://www.fastighetsmaklarnamnden.se/default.aspx?id=2092>.

vendedor, un comprador o por iniciativa de la Comisión. La supervisión que ejerce la FMN puede resultar en que se revoque el registro del agente o que sea sancionado con un apercibimiento. Sin embargo, en la mayoría de los casos se cierra el asunto de supervisión sin que el agente sea sancionado con apercibimiento. Las resoluciones de la FMN que sientan precedente en asuntos de supervisión contribuyen a desarrollar las buenas prácticas sobre la intermediación de operaciones inmobiliarias.”⁴⁶

Como puede observarse de lo anterior, existen diversos países que regulan la actividad de corretaje de propiedades. Los objetivos declarados para la regulación de la actividad se resumen en asegurar condiciones de buen servicio y probidad por parte de los intermediarios.

Es posible no obstante distinguir diferencias en la mayor sencillez o complejidad en cuanto a los requisitos contemplados, y al carácter del registro. Por una parte, algunos registros son mantenidos por asociaciones privadas de carácter gremial, tales como “Colegios”; por el contrario, en otros los registros son mantenidos por el Estado, quién extiende las licencias para ejercer la actividad.

IV. LOS SISTEMAS DE REGISTRO EN LA NORMATIVA CHILENA

Chile se encuentra entre aquellos países que mantienen una baja carga regulatoria sobre las actividades profesionales. Existen leyes y regulaciones generales que resguardan la probidad pública y la transparencia de los agentes en los mercados, pero para una vasta mayoría de las actividades económicas y servicios profesionales se mantienen bajas barreras de entrada, de modo de permitir la máxima competencia posible en la provisión de los servicios. Los casos en que se aplican regulaciones especiales y sistemas de registros son aquellos en que se cumplen algunas condiciones especiales que hacen conveniente restringir la entrada en aras de proteger a los consumidores. Actividades como los corredores de seguros, corredores de las bolsas de comercio, los martilleros públicos, y otras que serán discutidas a continuación sí cuentan con sistemas especiales de fiscalización y exigen requisitos mínimos para ser ejercidas.

⁴⁶ *Idem.*

a) Registro de Personas Jurídicas de Fondos Públicos⁴⁷

Normativa

La Ley N° 19.862 sobre Registro de Personas Jurídicas de Fondos Públicos, en sus artículo 1° a 3° inclusive hace especial hincapié de la obligación que tienen los órganos y servicios públicos que realizan transferencias⁴⁸ a llevar un registro de las entidades que reciben dichos fondos. Asimismo, define lo que se entiende por transferencia y reitera quiénes quedan obligados a mantener un registro:

“Los órganos y servicios públicos incluidos en la Ley de Presupuestos y los municipios que efectúen transferencias, deberán llevar un registro de las entidades receptoras de dichos fondos... para los efectos de esta ley se entenderá por transferencias las subvenciones a personas jurídicas, sin prestación recíproca en bienes o servicios, y, en especial, subsidios para financiamiento de actividades específicas o programas especiales... quedan facultados y obligados a mantener registros, por el ministerio de esta ley, los órganos y servicios de Estado que asignen recursos de carácter público...”⁴⁹.

Luego en el artículo 4° de la Ley 19.862 se señala la información que deberá contener el registro señalando que debe incluirse:

- 1- Individualización de la entidad
- 2- Área de especialización
- 3- Naturaleza jurídica
- 4- Antecedentes financieros

Asimismo, el artículo 5° reafirma el registro consagrando que la información del artículo anterior, debe ser actualizada constantemente.

Para restringir el traspaso de fondos a cualquier entidad, el artículo 6° es el que se encarga de señalar expresamente que “a las entidades que se refiere esta ley sólo se les podrá entregar recursos públicos o conceder franquicias tributarias una vez que se encuentren inscritas en el registro

⁴⁷ Ley N° 19.862.

⁴⁸ Se entiende como tal, tanto las que se realizan en dinero hacia otras personas jurídicas sin que exista una prestación recíproca de bien o servicio como las donaciones a personas naturales o jurídicas que dan origen a crédito fiscal.

⁴⁹ http://www.oas.org/juridico/spanish/chi_res67.pdf.

correspondiente.”⁵⁰ Es decir, con este artículo queda de manifiesto que las transferencias señaladas previamente sólo pueden realizarse si el órgano receptor cumple con el requisito de la inscripción.

Por último los artículos 7° a 10° inclusive se refieren a los órganos competentes y autorizados para realizar la respectiva organización y fiscalización de los registros nombrándose para tales efectos al Ministerio de Hacienda, Ministerio del Interior y Contraloría General de la República.

Objetivo del Registro

La ley referida entró en vigencia el 1 de Julio del 2004, y su principal objetivo fue conseguir un mayor grado de transparencia en el manejo del Tesoro Público a través de la creación de un sistema que ilustra en detalle la información de cuánto, a quién y con qué objetivo se transfieren los recursos públicos.⁵¹ Es decir, la creación del registro en cuestión resguarda el uso de los recursos estatales destinados a fines específicos y autorizados por ley, y la no discriminación que debe garantizar el Estado y sus organismos en cuanto a la asignación y manejo de dichos recursos públicos. La existencia de un registro garantiza que los órganos receptores cumplen con la condiciones necesarias para el correcto manejo de los recursos en función de los objetivos que el Estado ha asignado para éstos; y representa una garantía de transparencia respecto a la posible discriminación o el favoritismo en la asignación de los recursos, así como facilita la fiscalización del uso de los recursos del Estado.

b) Registro de Empresas de Servicios Transitorios

Normativa

La ley 20.123 regula el trabajo en régimen de subcontratación, el funcionamiento de las empresas de servicios transitorios (en adelante EST) y el contrato de trabajo de servicios transitorios. Esta ley define no sólo lo que se entiende bajo el concepto de EST, sino además establece la obligación

⁵⁰ *Idem.*

⁵¹ <http://www.subdere.gov.cl/1510/article-66532.html>.

que tienen dichas empresas de inscribirse en un registro especial y público el cual está bajo la fiscalización de la Dirección del Trabajo.

Así, es importante hacer referencia al artículo 183-F letra a) el cual define expresamente que por empresa de servicio transitorio se entiende: "toda persona jurídica inscrita en el registro respectivo, que tenga por objeto social exclusivo poner a disposición de terceros, denominados para estos efectos empresas usuarias, trabajadores para cumplir en estas últimas tareas de carácter transitorio u ocasional, como asimismo la selección, capacitación y formación de trabajadores, así como otras actividades afines en el ámbito de los recursos humanos."⁵²

Dicho de otro modo, las EST son aquéllas que cuentan con las siguientes características:

1. Que se trate de una persona jurídica.
2. Que se encuentre inscrita en el registro público de EST el cual es controlado por la Dirección del Trabajo.
3. Que tenga como objeto exclusivo poner a disposición de diversas empresas usuarias, trabajadores que cumplan tareas, labores o servicios transitorios u ocasionales, así como las gestiones necesarias para su selección y capacitación.⁵³

En relación con el funcionamiento y fiscalización de las EST, el artículo 183-K de la referida ley detalla el procedimiento de inscripción en el registro público como uno de los requisitos para considerarse como tal. Este señala que al solicitarse la inscripción, la EST debe contener dicha sigla en su razón social (o bien Empresa de Servicio Transitorio) acompañar antecedentes que acrediten la personalidad jurídica, su objeto social y la individualización de los representantes legales.

Dentro de un plazo de 60 días, la Dirección del Trabajo está facultada para formular observaciones a la inscripción y de no realizarse ninguna, se entenderá aprobada. A su vez, la empresa solicitante tiene el mismo plazo para subsanar las observaciones realizadas (en caso de haber tales) o bien reclamar dichas observaciones dentro de un plazo de 15 días ante la Corte

⁵² <http://www.bcn.cl/leyes/254080>.

⁵³ <http://www.dt.gob.cl/1601/article-93770.html>.

de Apelaciones del domicilio del reclamante, para conseguir que se ordene la inscripción en el registro respectivo.

Como un refuerzo al artículo anterior, en el sentido de tener que existir la inscripción como uno de los requisitos para ser EST, el artículo 183-L señala que de existir una empresa que actúe como empresa de servicios transitorios sin cumplir con las exigencias establecidas en el Código del Trabajo será sancionada por el Director del Trabajo. Asimismo, el Director podrá cancelar la inscripción en el registro público, mediante resolución fundada ya sea por incumplimientos reiterados y graves de la legislación laboral o previsional, o por quiebra de la empresa de servicios transitorios.⁵⁴

Objetivo del Registro

El registro público de empresas de servicios transitorios permite que se controle, proteja y garantice en mayor medida, el derecho fundamental conocido como libertad de trabajo el cual se encuentra consagrado en el artículo 19 N°16 de la Constitución Política. Al contar con un aparato fiscalizador al cual toda persona tiene acceso, y mediante el cual sólo se incluye a empresas que están efectivamente habilitadas para considerarse dentro de aquellas que prestan servicios transitorios, todo trabajador que preste servicios temporales para los fines señalados en la ley 20.123, se encuentra auxiliado en tanto su libertad de trabajo como en el derecho que tiene toda persona a contar con condiciones laborales óptimas, pues si la empresa forma parte del registro, esto implica que sí cumple con las condiciones básicas para desarrollar tal actividad dentro del rubro laboral. Dicho de otro modo, si la Dirección del Trabajo como organismo de control permite la inscripción de una empresa, es un hecho que ésta cumple con las exigencias que el propio código del trabajo establece para ser EST por lo que no podría existir vulneración ni a la libertad de trabajo ni a los diversos derechos que tiene un trabajador por ser tal.

Este registro fue creado con el fin de resolver el problema laboral que representaba la subcontratación para trabajadores que quedaban fuera de la protección de las leyes del trabajo. Al formalizar a las empresas

⁵⁴ El artículo 183-M señala: “El Director del Trabajo podrá, por resolución fundada, ordenar la cancelación de la inscripción del registro de una empresa de servicios transitorios, en los siguientes casos:

- a) por incumplimientos reiterados y graves de la legislación laboral o previsional, o
- b) por quiebra de la empresa de servicios transitorios, salvo que se decrete la continuidad de su giro.”

subcontratistas se asegura la protección laboral de trabajadores que cumplen servicios transitorios bajo la administración de dichas empresas.

c) Registro Público de Personas Competentes en Recursos y Reservas Mineras

Normativa

La Ley N° 20.235 regula la figura de las personas competentes y crea la comisión calificadora de competencias de recursos y reservas mineras. Así, en el artículo 1° de la ley recién referida se señala la creación del Registro Público que dice relación con la competencia de las personas que tengan conocimientos mineros. Como todo registro, se debe cumplir con determinados requisitos para poder ser parte de tal, dentro de los cuales se señala en el artículo 3° los siguientes:

1. Poseer un título profesional de alguna de las carreras relacionadas con las ciencias vinculadas a la industria minera.
2. Tener una experiencia de a lo menos 5 años.⁵⁵

Cabe señalar que tanto el registro en cuestión como el código relativo a las prácticas mineras comunes, se encuentran bajo la administración de la Comisión Calificadora de Competencias en Recursos y Reservas Mineras, la cual se define en el artículo 6° relativo a la Comisión Minera y sus funciones. "Autorízase al Instituto de Ingenieros en Minas de Chile, al Colegio de Geólogos de Chile A.G., al Colegio de Ingenieros de Chile A.G., a la Sociedad Nacional de Minería y al Consejo Minero, para concurrir conjuntamente a la formación de una persona jurídica de derecho privado denominada Comisión Calificadora de Competencias en Recursos y Reservas Mineras, que se registrará por el Título XXXIII del Libro I del Código Civil, en todo aquello que no sea contrario a las disposiciones de esta ley y su reglamento".

"La Corporación que se cree en virtud de la autorización concedida en el inciso anterior tendrá las siguientes funciones privativas:

⁵⁵ <http://www.diariooficial.cl/actualidad/2011/20235.html>.

- a) Administrar el Registro Público de Personas Competentes en Recursos y Reservas Mineras a que se refiere el Título I de esta ley, y emitir los certificados a que se refiere esta ley y su reglamento.
- b) Dictar el Código para informar sobre la estimación, categorización y evaluación de Recursos y Reservas Mineras, en adelante el "Código", como asimismo aprobar sus modificaciones y actualizaciones conforme a los avances tecnológicos y económicos que la industria minera vaya experimentando, y a los estándares contenidos en los Códigos internacionales existentes sobre la materia."⁵⁶

Al considerarse persona competente en recursos y reservas mineras, sólo a aquéllas personas que se encuentran inscritas en el Registro y cumplen con los demás requisitos legales, cabe señalar que éstas tienen el deber de suscribir ante una oferta de explotación o exploración minera, un informe técnico y deben hacerlo de manera transparente, proporcionando "toda la información necesaria para poder tomar decisiones de inversión en proyectos de esta naturaleza."⁵⁷

Objetivo del Registro

Entre las justificaciones para esta ley, se establece lo siguiente: "A diferencia de los negocios industriales, la minería debe enfrentar una incertidumbre inicial acerca del recurso natural que explota: definir de la manera más precisa posible las características y atributos de los yacimientos mineros en cuanto a su ubicación, tamaño, contenidos de metales y los procesos más idóneos para extraerlos en condiciones económicas, incluyendo su impacto medioambiental. Así, dado que la minería basa su negocio en la explotación de un recurso natural que yace en el subsuelo, las empresas mineras deben enfrentar la complejidad que supone la imposibilidad de proceder a la comprobación de la existencia de reservas mineras a través de una observación directa e inmediata."⁵⁸

En concreto, el objetivo de este registro es proteger la actividad minera y a quienes invierten en ella, a través de garantizar que las evaluaciones de los activos mineros serán realizadas por personas calificadas que cumplen altos estándares. De acuerdo a lo expresado en análisis de la normativa, para lograr una adecuada evaluación del nivel de riesgo involucrado en

⁵⁶ Ley N° 20.235.

⁵⁷ Artículo 19 de la Ley N° 20.235.

⁵⁸ <http://www.bcn.cl/histley/lfs/hdl-20235/HL20235.pdf>.

los activos mineros, es de suma importancia que exista una plataforma “común de conceptos claros y una nomenclatura estándar sobre criterios, procedimientos, y prácticas que se aplican a los prospectos de exploración, recursos y reservas mineras para informar sobre su estimación, categorización y evaluación. Ésta es la exigencia mínima para el éxito de un mercado de capitales para el sector minero, tal como lo prueba la experiencia internacional, la cual se ha constituido como una práctica sine qua non de la actividad minera en todo el mundo.”⁵⁹

Es importante destacar que esta norma implícitamente supone que la no existencia de un registro que califique a los profesionales dedicados a la actividad pondría en riesgo la correcta selección de personas competentes por parte de los emprendimientos mineros. De esta forma, se está cautelando el acceso garantizado a información sobre la competencia de los profesionales en la actividad, y a un sistema de selección previa y formal que reduce el riesgo del contratante.

d) Registro Nacional de Martilleros

Normativa

A diferencia de lo que ocurría hacia 1982 cuando la ley exigía postular a la Dirección de Crédito Prendario, para que luego a través de una terna, el Presidente de la República designara al martillero público, hoy la ley 18.118 exige ciertos requisitos básicos. Dicha ley describe en el artículo 1° como martilleros a “las personas naturales o jurídicas inscritas en un registro, en conformidad a esta ley, para vender públicamente al mejor postor toda clase de bienes corporales muebles.” Agrega además en su artículo 2° para el caso de las personas naturales y 3° cuando se trata de personas jurídicas, los requisitos para ejercer la actividad de martillero. Estos son:

- **Personas Naturales:**

- 1- Ser chileno o extranjero con permanencia definitiva en Chile.
- 2- Haber aprobado el ciclo de enseñanza media o acreditar estudios equivalentes.
- 3- Contar con un capital propio de un monto igual o superior a 1.500 UF.

⁵⁹ <http://www.bcn.cl/histley/lfs/hdl-20235/HL20235.pdf>.

- Personas Jurídicas:

1- Estar legalmente constituidas como sociedades, cuyo único objeto sea vender públicamente al mejor postor toda clase de bienes corporales muebles.

2- Contar con un capital propio de un monto igual o superior a 4.000 UF.

En el mismo documento legal, se advierte que quedarán inhabilitados para ejercer el cargo de martillero público, al que se le hubiere cancelado la inscripción en el Registro para ejercer como tal, al menor de edad, al fallido no rehabilitado, al que hubiere sido declarado en quiebra durante su desempeño como martillero y por último, al que haya sido condenado mediante resolución ejecutoriada por crimen o simple delito sancionado con pena aflictiva.⁶⁰

Por último, es menester señalar que es la Subsecretaría de Economía, Fomento y Reconstrucción la entidad encargada de llevar el Registro Nacional de Martilleros, practicar las inscripciones respectivas, otorgar certificaciones, cancelar las inscripciones y, en general, velar por el correcto cumplimiento de lo que la propia ley exige.⁶¹

Objetivo del Registro

El registro descrito se justifica sobre la base de que el martillero tiene un rol esencial en el proceso de recabar valores para el Estado, a través del remate de bienes con el objeto de coleccionar deudas de particulares con el Estado, o la venta o liquidación de bienes de éste. Dado que tratándose de recursos del Estado es la fé pública la que está en juego, se ha considerado necesario que quienes participan en esta actividad den garantías especiales de probidad y capacidad; así mismo, el hecho de que las condiciones que se deben cumplir estén establecidas en una ley, y sean fiscalizables, reducen el riesgo de arbitrariedad en la selección del martillero.

⁶⁰ Artículo 4°, Ley N° 18.118.

⁶¹<http://www.edicionesespeciales.elmercurio.com/destacadas/detalle/index.asp?idnoticia=0113042005021X0020003&idcuerpo=378>.

e) Registro de Mediadores Privados

Normativa

La Ley N° 19.966 mediante la cual se regula el plan AUGE como régimen de garantía de salud, contiene dentro de un título especial, el procedimiento de mediación en virtud de la responsabilidad en materia sanitaria. Es así como se establece un mecanismo pre-judicial para que los usuarios puedan denunciar daños ocasionados en el cumplimiento de las funciones de otorgamiento de prestaciones de carácter asistencial, en contra de quienes ejercen salud ya sea pública o privada.⁶²

Es así como el artículo 54° de la ley referida en el párrafo II del Título III, menciona expresamente los requisitos con los que debe cumplir quien esté interesado en ser mediador privado. En éste se señala: "Para ser inscrito en el Registro de Mediadores, se requiere poseer título profesional de una carrera de a lo menos diez semestres de duración, otorgado por una institución de educación superior del Estado o reconocida por éste, cinco años de experiencia laboral y no haber sido condenado ni haber sido objeto de una formalización de investigación criminal, en su caso, por delito que merezca pena aflictiva."⁶³

Después de solicitada la inscripción, la Superintendencia de Salud se encarga de evaluar el correcto cumplimiento de los requisitos mencionados solicitando por escrito, que se acompañen los antecedentes necesarios. Una vez recibidos y comprobados los antecedentes, la Superintendencia dicta una resolución mediante la cual se acredita la inscripción en el Registro de Mediadores privados.

Objetivo del Registro

Con la creación del Plan AUGE y más específicamente, con el establecimiento de un mecanismo que permite a los usuarios de dicho plan, denunciar el mal desempeño o erróneo cumplimiento de funciones en el ámbito sanitario, no existe duda alguna que el bien protegido último es el derecho a la protección a la salud el cual se garantiza para toda persona. Es así como según el artículo 19 N° 9 de la Constitución Política, "El

⁶² <http://www.mediadoresdechile.cl/noticias/noti2.htm>.

⁶³ <http://www.bcn.cl/leyes/229834>.

estado protege el libre e igualitario acceso a las acciones de promoción, protección y recuperación de la salud y de rehabilitación del individuo...es deber preferente del Estado garantizar la ejecución de las acciones de salud, sea que se presten a través de instituciones públicas o privadas, en la forma y condiciones que determine la ley.”⁶⁴

La mediación permite que el derecho a la denuncia o reclamo se realice a través de un sistema menos costoso para las partes que el contencioso. La exigencia de que los agentes mediadores sean registrados y respondan a ciertas condiciones mínimas tiene por objeto garantizar un nivel de competencia aceptable en circunstancias de que las partes pueden exhibir un alto grado de asimetría en su capacidad de elegir un mediador; de no ser parte de un sistema que garantiza condiciones mínimas, existiendo asimetrías en el conocimiento de los temas en litigio, sería imposible asegurar igualdad de condiciones en el proceso de mediación o contencioso posterior.

En otras palabras, no cualquier particular puede considerarse un tercero imparcial capaz de resolver un conflicto entre una institución de salud y el usuario, sino por el contrario, tiene que contar con un mínimo de requisitos, que lo convierten en una persona habilitada y competente para decidir y resolver la controversia entre dos partes o en otras palabras, ser reconocido como mediador privado, por estar inscrito en el Registro respectivo. Finalmente, es necesario que los mediadores estén sujetos a un sistema que pueda evaluar su accionar como mediador, y exigir la mantención de prácticas adecuadas en el ejercicio de la función.

V. ANALISIS DEL MÉRITO DE LEGISLAR

En el capítulo I se ha presentado un resumen del contenido del Proyecto de Ley. En el presente capítulo se busca analizar los méritos del proyecto, en función de sus objetivos, los bienes que busca proteger, y los costos que esta legislación puede implicar. Es importante subrayar que los registros son en esencia fórmulas para examinar formalmente y filtrar a agentes o proveedores de servicios de acuerdo a ciertas exigencias previamente establecidas. Representan una limitación a la entrada a un determinado mercado, lo que conlleva por naturaleza una limitación a la competencia;

⁶⁴ Artículo 19 N° 9 de la Constitución Política.

por lo tanto es imprescindible que los costos y riesgos que es posible reducir a través de un registro sean mayores que el riesgo de limitación de la competencia en un mercado

a) Factores que justifican la existencia de Registros de Agentes o Profesionales.

i) Objetivos de los registros existentes

El origen de muchos de los sistemas de registros obligatorios para actividades profesionales y en particular las que ejercen alguna forma de intermediación que existen en Chile es la asimetría de información que pudiera existir entre el cliente y el agente intermediador, o entre el cliente y el mercado o las instituciones con que el cliente debe interactuar o negociar. En otros casos, es la transparencia en el manejo de los recursos públicos el factor determinante en la exigencia de un registro.

Así, los objetivos de los sistemas de registro anteriores se pueden diferenciar en el grado de relevancia que tiene la disponibilidad de información para la selección del intermediario. Efectivamente, en la mayoría de los casos se busca esencialmente proteger al cliente de la actividad de la falta de información adecuada para seleccionar un agente que cumpla con las condiciones requeridas. Esto implica la suposición de que existiría falta de información, o asimetrías de información, que podrían poner al cliente en riesgo de ser tratado en forma inadecuada, con el resultado de un perjuicio económico y/o moral; en este grupo se encuentran el Registro de Mediadores Privados del sistema de salud, y el Registro Público de Personas Competentes en Recursos y Reservas Mineras. También puede considerarse en este grupo al Registro de Empresas de Servicios Transitorios, dado que se trata de asegurar que los trabajadores que pertenecen a estas empresas tienen sus derechos laborales protegidos, implicando que de no estar registradas y ser fiscalizadas podrían existir empresas que funcionarían informalmente y sin permitir una adecuada información previa a quienes se emplean en ellas, en particular trabajadores con baja capacidad de negociación y bajos niveles de información.

En todos estos casos el principal riesgo que se intenta reducir es el de un servicio que no sea capaz de ser prestado en las condiciones adecuadas,

por falta de capacidad o entrenamiento en la actividad, o por mala fe. Es fundamental para justificar la existencia de un registro que exista falta de capacidad por parte del cliente para seleccionar un intermediario solvente, siendo el acceso a información útil sobre el intermediario el determinante de la necesidad de un sistema de fiscalización.

En los otros casos mencionados, el Registro de Personas Jurídicas de Fondos Públicos, y el Registro de Martilleros, el objetivo esencial es cautelar la transparencia en el manejo de recursos públicos, ya que se trata directamente o indirectamente de instituciones que utilizan o gestionan recursos públicos por encargo del Estado. El supuesto de asimetría de información para seleccionar al intermediario es más débil en estos casos, por cuanto el cliente tendría la capacidad de informarse adecuadamente para seleccionar al intermediario. Sin embargo, por una parte es necesario que la calidad del intermediario pueda ser examinada por el público, y que cumpla condiciones aceptadas por éste, dado que se trata de recursos públicos. El registro permite un procedimiento de selección expedito y transparente. Así, en ambos casos, los registros existen para asegurar que las instituciones o personas en que el Estado delega su función u otorga recursos, cumplen con los requisitos de competencia o capacidad necesarios. Asimismo, de esta forma dichos agentes son identificables, y por lo tanto, susceptibles de tener que responder por su gestión ante el público.

Por otra parte, los registros de corredores de bolsa y de corredores de seguros, también se basan en la dificultad que tendría cada individuo que participa en las transacciones de bolsa, o que requiere un seguro, de conseguir la información necesaria para seleccionar acertadamente al intermediario. En este caso se trata de intermediarios que requieren garantizar conocimientos de mercados complejos y seriedad en su manejo de la actividad. La existencia del registro permite al mercado bajar el riesgo para los clientes sin los altísimos costos de transacción que implicaría que cada potencial cliente realizara un examen individual de los intermediarios al requerir sus servicios.

Sin embargo no sólo los servicios de intermediación representan un riesgo de no satisfacer las expectativas o necesidades del cliente, siendo la calidad del agente un factor determinante del resultado obtenido. En todo

servicio el cliente debe seleccionar al agente dentro del mercado, y cuenta con una cierta información que incluye:

- La naturaleza del servicio requerido, su complejidad, los conocimientos requeridos.
- Las características y capacidades deseadas en el agente.
- Antecedentes del agente: conocimientos, experiencia, etc.

La capacidad de seleccionar adecuadamente al agente se ve limitada en la medida en que por la naturaleza del servicio, o por las propias características del cliente, se dificulte la obtención de información sobre los aspectos antes indicados.

Los registros cumplen el propósito de reducir el riesgo del cliente en aquellos casos en que están involucrados riesgos de alta importancia social (salud, integridad física de las personas, etc.) en que el grado de complejidad es alto, y la información requerida para seleccionar al agente es escasa, difícil de reunir, o fuera del alcance de los clientes típicos, o de segmentos del mercado.

De esta manera, se podría afirmar que los factores que hacen conveniente establecer registros de agentes serían los siguientes:

- Importancia social del riesgo involucrado
- Complejidad del servicio, y de los conocimientos y cualidades requeridos
- Disponibilidad de información y capacidad de los clientes de acceder a ella, sobre el mercado y los agentes.

Consecuentemente, se examinarán estos aspectos para el caso del corretaje de propiedades.

ii) Importancia social del riesgo

Como se presenta en el capítulo II, el corretaje de propiedades es una actividad que ha penetrado y se ha ampliado en la misma medida en que se ha dinamizado el negocio inmobiliario en las últimas dos décadas. No sólo la actividad ha crecido, sino ha ampliado su penetración,

comenzando a cubrir también las transacciones del emergente mercado de transacciones de menor valor y de vivienda social.

No obstante, como también muestra el capítulo II, el servicio de un corredor no es imprescindible para efectuar una transacción de bienes raíces. Una proporción importante de las transacciones de venta de propiedades se realizan sin intermediarios. Esto muestra que, al menos en principio, se trata de un servicio de menor complejidad y exigencia de conocimientos específicos que otros servicios de intermediación.

Quienes utilizan los servicios de los corredores en la compra y venta de propiedades, persiguen reducir su propio esfuerzo, y obtener un servicio de búsqueda ya sea de la propiedad buscada o de los potenciales compradores. Es en primer lugar un servicio que aporta información en el proceso de búsqueda de compradores o vendedores. En esta actividad el manejo de instrumentos financieros y recursos es limitado, y el corredor no garantiza el estado de la propiedad, sino que en caso de ser requerido, puede recomendar la contratación de un profesional especializado en esta materia. De esta forma, no recae en el corredor la integridad económica de la transacción.

Por otra parte, en lo que se refiere al segmento de arriendos, también el corredor de propiedades es un agente de enlace entre la oferta y la demanda, y no es imprescindible para la transacción, dado que en muchos casos éstas se realizan en forma directa sin la participación de corredores. No obstante, en los casos en que se utiliza al corredor de propiedades, éste puede o no administrar en contrato de arriendo una vez vigente. En los casos en que el corredor hace de administrador, su rol es variable, incluyendo desde el manejo de los pagos únicamente, hasta la administración completa de la propiedad y el contrato. En estos casos, en que se confían recursos y se gestiona la propiedad, el riesgo para el cliente es mayor que en los casos en que sólo se hace la labor de mercadeo.

Los riesgos que enfrenta el cliente son los siguientes:

- Que la propiedad sea objeto de daño o mal uso durante el período de mercadeo
- Que el corredor exija pagos que no correspondan al servicio ofrecido

- Que el corredor retenga valores (en el caso de administración de arriendos) inapropiadamente.
- Que el corredor aconseje erróneamente al cliente respecto a los valores de las propiedades, las condiciones del mercado, etc., con el objeto de obtener ventajas pecuniarias ilegítimas.
- Que el corredor aconseje erróneamente al cliente por falta de capacidad, sin intención de dolo.

Todos los riesgos anteriores son sin duda indeseables; sin embargo, no se diferencian particularmente de los riesgos que se corre en cualquier transacción económica; los mismos riesgos están presentes en transacciones de bienes muebles, en contratos de transporte, en y en un sinnúmero de servicios: servicio doméstico, servicios de aseo profesional, servicios de reparación de inmuebles, etc. Ninguno de ellos está sujeto a la obligación de registros, dado que no se trata de servicios en que esté involucrada la integridad física o la salud de las personas, ni se delega el manejo o administración de valores.

Más aún, los costos asociados a los riesgos de esta actividad son todos controlables haciendo uso de los recursos judiciales normalmente disponibles a quienes se ven perjudicados económicamente por una mala asesoría.

iii) Complejidad de la actividad

Como se ha dicho, existen dos dimensiones en la actividad de corretaje. Por una parte, el servicio de mercadeo; por otra, la administración de valores en la ejecución de las transacciones, o en la administración de arriendos.

La actividad de mercadeo puede beneficiarse de conocimiento experto en el tema, sin embargo no le es imprescindible un entrenamiento formal, pudiendo realizarse en base a conocimientos adquiridos en la práctica de la actividad. En cuanto al manejo de valores, éste es limitado, ya que los pagos en casos de compraventa no son realizados a través del corredor, sino ante notario por las partes vendedora y compradora. El manejo de valores es de mayor importancia en la administración de arriendos, cuando el dueño delega la administración en el corredor.

En resumen, se considera que la actividad no presenta una complejidad intrínseca que haga indispensable un entrenamiento formal, más allá de la enseñanza media completa.

Los conocimientos y habilidades necesarios pueden ser desarrollados en la práctica e informalmente. Esto no impide que el servicio pueda beneficiarse de conocimientos de mercadeo y otras materias adquiridos formalmente. En particular, algunos corredores pueden diferenciarse de otros a través de ofrecer servicios más sofisticados, mejor conocimiento del mercado inmobiliario, mejor conocimiento de las posibilidades de financiamiento, etc. Sin embargo, esto no es parte de los requisitos esenciales de la actividad básica de corretaje, y por lo tanto no justifica el costo de aumentar las barreras de entrada. Al establecer requisitos de capacitación formal se está privando a los clientes de la posibilidad de contratar servicios menos sofisticados.

Por otra parte, es importante destacar que la capacitación formal no implica reducir el riesgo de dolo o fraude, sino que sólo reduciría el riesgo de una asesoría de menor calidad.

iv) Disponibilidad y capacidad de acceso a información sobre el corredor

Las personas o instituciones, potenciales clientes de los corredores de propiedades, tienen la posibilidad de efectuar sus transacciones de bienes raíces en forma directa o a través de un corredor. En el caso de recurrir a un corredor, y dado que es una actividad que no requiere conocimientos formales de gran complejidad, la información más relevante para juzgar su calidad sería su experiencia previa. Esta experiencia está disponible sólo en aquellos casos de corredores con experiencia y alta participación en el mercado, o afiliados a las asociaciones existentes. De esta manera, un cliente puede bajar su riesgo recurriendo a corredores establecidos y conocidos, o arriesgarse a contratar a un corredor sin mayores antecedentes.

El problema se presenta cuando se trata de personas que sin ninguna experiencia previa ofrecen el servicio de corretaje. Los potenciales clientes, si tienen un nivel de educación e información general medio, tienen la posibilidad de indagar, al menos informalmente, sobre los antecedentes

del corredor, y la posibilidad de optar por un corredor que pueda demostrar mayor calificación. Es en los casos de potenciales clientes de muy bajo conocimiento o nivel educacional donde pueden presentarse problemas en la posibilidad de distinguir entre corredores calificados y no calificados. Sin embargo, este es un problema común a muchos servicios, y la solución más eficiente es la información al consumidor, que en forma más o menos imperfecta según el caso, es potenciada por la misma competencia.

En segmentos emergentes y poco sofisticados del mercado inmobiliario, como el de transacciones de vivienda social, por ejemplo, es probable encontrar un bajo nivel de experiencia en las formalidades de dichas transacciones, lo que impide que el cliente identifique los factores o indicadores de calidad del servicio de corretaje. Así, corre mayores riesgos de aceptar la asesoría de agentes sin capacidad, o incluso, de ser sujetos de fraude en el curso de la transacción.

Lo anterior indica que debe prestarse atención especial a la forma en que se realizan las transacciones en los segmentos de mercado de viviendas de bajo valor o con subsidio, que pueden presentar cierto grado de correlación con un menor conocimiento o capacidad de seleccionar un servicio de calidad adecuada. En este caso, pueden existir fórmulas distintas al establecimiento de una obligación de registro, que sean menos restrictivas para el mercado. Por ejemplo, las municipalidades pueden entregar información a la comunidad sobre las características que se recomienda buscar en los agentes; las mismas asociaciones de corredores pueden entregar información en las municipalidades donde se encuentra estos mercados “emergentes” sobre aspectos a resguardar.

Por otra parte, entre los sectores medios y altos existe suficiente experiencia respecto a las transacciones inmobiliarias como para estar capacitado para identificar los aspectos que deben examinarse al seleccionar un agente. Esto, debido a que se desenvuelven en un ambiente en que corrientemente se transan propiedades, y a que conocen formas de aproximarse al mercado de corretajes.

Considerando todo lo anterior, puede afirmarse que la implementación de un registro de corredores de propiedades si bien efectivamente puede reducir el riesgo en la selección de un agente intermediario, este riesgo en

el caso chileno no parece ser suficiente para ameritar una restricción a la entrada en este mercado.

v) Otros factores de riesgo

Además de los riesgos descritos, que afectan directamente a los clientes, también debe considerarse aquel asociado a actividades ilícitas de mayor envergadura, como el lavado de dinero. Tal como se ha planteado en el mensaje del Proyecto de Ley, “en los últimos años se han dictado leyes y regulaciones para garantizar la probidad pública y la transparencia de los mercados, las que han incorporado a los corredores de propiedades, en asuntos tan delicados como son el lavado de dinero y la evasión tributaria, obligaciones de control y reserva, que suponen niveles de especialización propios de profesionales con experiencia en la materia”. Efectivamente, la Ley 19.913 que creó la Unidad de Análisis Financiero (UAF) para combatir el lavado de dinero y el blanqueo de activos, impone a los corredores de propiedades la obligación de informar operaciones sospechosas, mantener registros especiales de sus operaciones, e informar cuando así el SII lo requiera. Además, el Servicio de Impuestos Internos, por Resolución Exenta N° 64 del 30 de Junio de 2005, impuso a los corredores de propiedades la obligación, de presentar declaraciones juradas anuales sobre las operaciones de arrendamiento de bienes raíces no agrícolas, con el objeto de evitar la evasión tributaria.

La pregunta relevante es si la exigencia de un registro y la imposición de entrenamiento formal son requisito para cumplir con las obligaciones impuestas por el SII, y con los objetivos perseguidos. Dado que las transacciones de bienes raíces pueden ser realizadas sin intermediación, de hecho siempre podrán ser realizadas sin intermediación *formal*, pero con intermediación *informal*. Esta intermediación informal, que puede ser utilizada para el lavado de dinero y la evasión tributaria, no puede ser evitada por la vía de registros u otras obligaciones impuestas a los agentes que ejercen legítimamente la actividad.

b) Costos de la exigencia de un registro

El costo de exigir un registro, y de imponer condiciones mínimas para el desarrollo de la actividad depende de las características del registro y de

las exigencias impuestas. El costo puede ser muy bajo si se trata de un registro diseñado sólo para asegurar la identificación de los corredores, y asegurar un cierto grado de formalización de la actividad, y facilitar la fiscalización o sanción cuando es necesario. Esto implica que las condiciones que se exijan a la actividad sean reducidas, para evitar barreras innecesarias.

Por el contrario, el costo puede ser alto si las condiciones son altas, aumentando el costo de administración del registro, el costo de inscripción, y alzando las barreras de entrada a la actividad misma a través de la imposición de condiciones que son superiores a las tradicionales para el desarrollo de la actividad.

c) Justificación del Proyecto.

El proyecto se evalúa en función de los factores anteriormente analizados. Como se ha indicado, a nuestro juicio, la actividad no puede considerarse una en que estén involucrados riesgos de alta importancia social; no se trata de una actividad que por su complejidad requiera de conocimientos de alta especialización formal; ni constituye una actividad en que sea imposible para el potencial cliente obtener información acerca de los corredores disponibles en el mercado y sus antecedentes. Por lo tanto, no está claro que sea una actividad que requiera per se de una regulación que restrinja la libre entrada al mercado.

Sin embargo es importante destacar los beneficios que los proponentes del proyecto plantean en la justificación del mismo.

Los proponentes han planteado que el mayor beneficio de un eventual registro, y de la imposición de condiciones para el ejercicio de la actividad sería el de reducir eventuales riesgos de los clientes de no obtener un servicio mínimamente adecuado, o de ser víctima de fraude por parte de agentes poco capacitados o inescrupulosos. A este respecto, nos parece importante destacar que si bien en cualquiera actividad de prestación de servicios el riesgo puede reducirse al imponer condiciones y regulaciones que limitan el acceso, por el sólo hecho de disminuir la dispersión en las calificaciones de los agentes, lo importante es si el riesgo evitado tiene un costo lo suficientemente relevante como para incurrir en los costos de menor dinamismo en la entrada a la actividad. Como se ha indicado, el

riesgo es limitado en Chile, porque el tipo de servicio prestado es principalmente uno de mercadeo, y no involucra manejo de valores, en la actividad de compra y venta de propiedades. Si bien en el servicio de administración de arriendos el riesgo puede ser más relevante, en aquellos casos en que es el corredor quien administra los ingresos y gastos del arriendo, es necesario destacar que el riesgo de un servicio de mala calidad está presente en toda prestación de servicios, y la forma de resolver conflictos de esta naturaleza es a través de recursos judiciales. Esto es válido para la compraventa y para la administración de arriendos.

El mayor riesgo se concentra en el mercado emergente de transacciones de viviendas originalmente subsidiadas donde la población tiene menor familiaridad con la actividad de corretaje y la compra y venta de propiedades, y menor acceso a información pertinente. No obstante, según antecedentes entregados por SERNAC, las denuncias son escasas, mostrando que el problema parece no haberse manifestado en forma relevante.

Un segundo beneficio de establecer un registro es la posibilidad de exigir algunas condiciones muy básicas para la actividad, y de esa manera propender a su formalización como actividad. Esa formalización sería una forma de garantizar a los clientes el cumplimiento de los requisitos mínimos que implican la formalización de la actividad. Sin embargo, no evita necesariamente el riesgo de fraude, ni de una mala calidad en el servicio prestado, inherente a toda actividad de esta naturaleza.

El costo primordial del proyecto es la limitación de la actividad, y la eventual reducción de la competencia que esto significa. Y justamente el mayor costo lo podrían pagar los segmentos de mercado que se han calificado aquí como “emergentes”.

El corretaje de propiedades es una actividad susceptible de sofisticarse en el tiempo, en la medida en que la actividad inmobiliaria lo hace; así, el corredor puede introducir nuevos servicios a los básicos, complejizando su actividad y aumentando las necesidades de capacitación. Sin embargo, y dado que los mercados en Chile tienen un alto grado de segmentación, para algunos segmentos los servicios importante son los más básicos: mercadeo, asesoría en los pasos requeridos para una operación de compraventa o arriendo, etc. Estos servicios básicos no requieren gran

especialización y el aumento de exigencias reduciría la oferta de servicios particularmente en este segmento.

d) Observaciones al proyecto de ley

El Proyecto de Ley incluye disposiciones de diversa naturaleza, los que se analizarán en forma específica a la luz de la discusión anterior.

- a) Los requisitos exigidos: se trata de requisitos para iniciar actividades como “corredor de propiedades”, lo que puede implicar la prestación de servicios como persona natural, o como empresa.

En caso de personas naturales

- Ser ciudadano o extranjero residente en el país
- Haber cursado la enseñanza media o equivalente.
- No haber sido condenado por delito contra la propiedad o alguna figura especial o genérica de estafa.

En caso de personas jurídicas

- Las personas jurídicas deberán estar constituidas en Chile.
- Estas deberán nombrar como representante o gerente a una persona en posesión de un título profesional o técnico de a lo menos 5 semestres de duración, que deberá cumplir con los mismos requisitos para ser corredor de propiedades que una persona natural.
- Los corredores de propiedades deberán estar inscritos en un Registro Nacional creado por la misma Ley.

Los requisitos anteriores en general no gravan la actividad con exigencias excesivas; la condición más exigente es de que los representantes o gerentes tengan un título profesional o técnico de a lo menos 5 semestres de duración. Esta es una condición que no se justifica a la luz de los conocimientos reales que se requieren para ejercer la actividad, los que pueden ser adquiridos informalmente.

Las demás condiciones implicarían esencialmente la formalización de la actividad, pero no la limitación de ésta.

b) La creación de un Registro Nacional, y reglas relacionadas:

- El ejercicio de la actividad sin estar inscrito en el registro implicará la sanción de presidio menor en cualquiera de sus grados y una multa de 100 a 200 UTM.
- Los encargados del Registro deberán pronunciarse sobre las solicitudes de inscripción dentro del plazo de 30 días desde su requerimiento. Transcurrido el plazo sin pronunciamiento deberá efectuarse la inscripción dentro de tercero día.
- Todas las resoluciones deberán ser fundadas y notificadas por carta certificada o correo electrónico, según lo señale el solicitante.
- La resolución que falle la reconsideración será apelable, dentro del plazo de 10 días, para ante el Juez de letras del domicilio del solicitante.
- Si se rechaza la inscripción podrá pedirse reconsideración dentro del plazo de 5 días. Los encargados del Registro deberán pronunciarse con respecto a la reconsideración dentro del plazo de 10 días. Transcurrido este último plazo sin pronunciamiento deberá efectuarse la inscripción dentro de tercero día.
- Si se declarare que el rechazo ha sido injustificado, la persona a cargo del Registro será responsable de los perjuicios ocasionados.
- La inscripción en el Registro sólo podrá ser cancelada mediante resolución firme, previa audiencia del afectado, fundada en haber dejado de cumplir con los requisitos necesarios para la inscripción. Esta resolución será reclamable, en procedimiento sumario, ante el Juez de letras del domicilio del solicitante

Las normas descritas sobre la inscripción y permanencia en el registro son relativamente simples y no puede considerarse que representen un alto costo para quien ejerce la actividad, ni un alto costo de entrada a la actividad misma. De hecho, representan las normas mínimas necesarias

para que el proceso de inscripción sea transparente y entregue garantías de respeto a los derechos de los solicitantes. No obstante, la pena por ejercer la actividad sin estar registrado parece excesiva al incluirse el presidio menor, y de crearse el registro debería considerar sólo la multa.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El análisis realizado permite llegar a las siguientes conclusiones principales:

- No existe un criterio uniforme en la normativa internacional respecto a las condiciones que se imponen a la actividad. En algunos casos se imponen registros manejados por el Estado, otros manejados por las asociaciones de corredores, y en otros casos no se aplican sistemas de registro ni de otorgamiento de licencias. Las condiciones de capacitación son también variables.
- En la normativa chilena son pocas las actividades que exigen licencias estatales o la inscripción en registros de alguna naturaleza
- En los casos en que se aplica este tipo de regulación puede advertirse que la justificación se encuentra en claras asimetrías de información en actividades de alta importancia social (salud, derechos laborales), o en la necesidad de cautelar la transparencia en el uso de los recursos públicos. Efectivamente, en la experiencia de los últimos 20 años, en nuestro país sólo se han creado registros o exigencias especiales en sectores en que existe una clara asimetría de información, cuando los riesgos de mala asesoría o servicio involucran eventuales daños a la vida, la salud, o la seguridad de la infraestructura; cuando se trata de servicios que involucran el manejo delegado de valores y recursos financieros; cuando involucran sancionar o controlar la legalidad de los actos del cliente; es decir, cuando el agente incluye entre sus responsabilidades el resguardar derechos de alta importancia social, y no existe otra forma de control del agente que la regulación y la fiscalización directa del Estado.
- Un factor adicional que justifica la exigencia de registros es el manejo de recursos pecuniarios en mercados de alta complejidad, como los seguros y la bolsa de valores.
- El mercado de transacciones de bienes inmuebles no presenta grandes problemas de información para los potenciales clientes, ni la

actividad de corretaje representa niveles de complejidad que permitan altas asimetrías de información entre el corredor y el cliente.

- El corredor de propiedades no maneja directamente activos o valores, excepto en el caso de administración de arriendos.
- El corretaje de propiedades no es una actividad que involucre recursos públicos, ni servicios o derechos sociales de alta prioridad.
- El corretaje de propiedades se realiza actualmente en Chile sin que existan antecedentes de conflictos de importancia. No se registran reclamos ante el SERNAC por encima de otras actividades económicas no reguladas.

Lo anterior pone en duda la necesidad de regular la actividad de corretaje de propiedades a través de establecer registros y condiciones especiales de capacitación; no está claro que efectivamente el mercado se beneficiaría más que perjudicaría al establecer restricciones a la entrada, como de hecho lo son las propuestas del proyecto de ley.

Sin embargo, en cualquier mercado los agentes intermediarios deben realizar la actividad bajo un grado mínimo de formalización. De esta forma, idealmente el corretaje de propiedades debería ser realizado por agentes que cumplieran con algunas condiciones, tales como haber realizado la iniciación de actividades ante el SII bajo el rubro “corretaje de propiedades”, o haberse constituido como empresa, con Rut y domicilio conocido.

Las asociaciones de corredores pueden jugar un rol importante en el aumento del nivel de capacitación de quienes ejercen la actividad; por una parte, las asociaciones pueden promover a través de la publicidad una actitud más exigente y más prudente de los potenciales usuarios de sus servicios; por otra parte, pueden crear programas de capacitación en coordinación con institutos profesionales. A través de campañas de las asociaciones, estos pueden diferenciarse ante el mercado, sin necesidad de recurrir a sistemas de exclusión obligatorios. Este tipo de esfuerzos tienen además la ventaja de fomentar el uso de corredores y reducir las transacciones directas, que se realizan sin ningún tipo de asesoría.

Por todo lo anterior, este consultor recomienda no innovar en materia de regulación del mercado de corretaje de propiedades.

En caso de seguirse adelante con el proyecto se recomienda reducir las exigencias de éste de la siguiente forma:

- Establecer en una ley que la actividad sólo puede ser ejercida por personas naturales que hayan realizado iniciación de actividades bajo el rubro de “corredores de propiedades”, o establecido una persona jurídica, con Rut patrimonio y domicilio definido.
- Instaurar un registro voluntario administrado por las asociaciones, que permita a sus asociados diferenciarse claramente publicitando sus características, y su afiliación.
- Alternativamente, establecer un registro, cuyas exigencias serían las siguientes:
 - a) Podrían inscribirse personas naturales que hayan realizado iniciación de actividades bajo el rubro de “corredores de propiedades”, o establecido una persona jurídica, con Rut patrimonio y domicilio definido.
 - b) Las personas naturales, o en caso de empresas corredoras el gerente general, requerirían haber cumplido con la Enseñanza Media, y no tener antecedentes penales.
 - c) El registro sería administrado por el Ministerio de Economía.

Lo anterior permitiría que se exija la formalización de la actividad de corretaje de propiedades, y que se ejerciera fiscalización sobre los corredores que se incorporan al registro, sin levantar altas barreras de entrada a la actividad. Por cierto, la diferenciación de calidad seguiría siendo una responsabilidad de las asociaciones de corredores.



ANEXO N°1

CODIGO DE ETICA ASOCIADOS ACOP



Sección Primera

Disposiciones Generales

- Artículo 1.- **Ámbito de aplicación.**

La Normas contenidas en este Código de Ética son obligatorias para todos los agentes de servicios inmobiliarios afiliados a ACOP CÁMARA, y son aplicables a aquellas controversias o conflictos que se produzcan, ya sea entre socios afiliados, entre éstos y sus clientes o mandantes, o, por último, entre socios afiliados y el público en general. Para los efectos de este Código se entiende por “clientes” a todas aquellas personas, naturales o jurídicas, a las cuales un agente de servicios inmobiliarios les presta un determinado servicio remunerado, lo cual supone la existencia de un encargo

- Artículo 2.- **Objeto normativa.**

El presente Código de Ética persigue los objetivos siguientes: a) la observancia de estrictos principios éticos que deben guiar el actuar de los agentes de servicios inmobiliarios afiliados a ACOP CÁMARA; b) lograr que la actuación de los agentes inmobiliarios sea orientada siempre en defensa de los derechos e intereses de sus clientes; c) Perseguir la eliminación de prácticas que dañen al público, que desacrediten o atenten contra el prestigio de agentes de servicios inmobiliarios, y d) lograr un adecuado control de las prácticas desleales, reñidas con la libre y sana competencia.

Sección Segunda

Obligaciones de los agentes inmobiliarios con clientes y mandantes

- Artículo 3.- **Fidelidad al cliente.**

Los agentes inmobiliarios al actuar deben proteger y promover los intereses de sus clientes. Esta obligación de fidelidad hacia los clientes es primordial, pero no releva a los agentes de

servicios inmobiliarios de su responsabilidad de otorgar un trato justo a todas las partes intervinientes en un negocio o transacción inmobiliario.

Asimismo, los agentes inmobiliarios se encuentran obligados a mantener bajo reserva la información confidencial que les fuera dada por sus clientes con motivo de cualquier negocio inmobiliario, obligación que subsiste aún después de expirado el mandato o encargo efectuado por el respectivo cliente.

- Artículo 4.- Consejo al cliente.

Los agentes inmobiliarios deben mantenerse permanentemente informados acerca del mercado inmobiliario, y, en general, de todos los temas que afecten a la actividad inmobiliaria, en el lugar donde se desempeñen; obligación que se extiende al deber de estar bien informados acerca de las distintas regulaciones legales o reglamentarias, tanto en estudio como vigentes, todo ello con el objetivo de poder aconsejar y orientar adecuadamente a sus clientes.

- Artículo 5.- Información adecuada del proyecto inmobiliario o propiedad en cuestión.

Los agentes inmobiliarios deben evitar exageraciones, tergiversaciones u ocultamiento relativo a los datos pertinentes del proyecto inmobiliario o propiedad objeto del negocio en que ellos intervengan. Los agentes inmobiliarios, sin embargo, no están obligados a investigar los vicios o defectos ocultos propios de un proyecto inmobiliario o un inmueble, pero sí deben Manifestar cualquier factor o circunstancia adversa, que al efecto puedan conocer por su experiencia y conocimiento profesional, especialmente si a la época de la transacción éstos aparecen en alguna certificación de cualquier entidad oficial.

- Artículo 6.- Inhabilidad por interés personal del agente.

Los agentes de servicios inmobiliarios no deben comprometer sus servicios respecto a proyectos inmobiliarios o inmuebles en los cuales tengan, o pudieren legar a tener algún

interés personal, esto es, para si mismo o para los miembros inmediatos de su familia o para cualquier sociedad en las cuales tengan participación, salvo que esta circunstancia sea conocida y aceptada por los respectivos clientes, y por las partes afectadas.

Los agentes de servicios inmobiliarios no deben adquirir, total o parcialmente, para si mismo o para los miembros inmediatos de su familia, o para cualquier sociedad en las cuales tengan participación, los proyectos inmobiliarios o inmuebles cuya negociación les hubiere sido encomendada, a menos que adviertan en forma previa de esta circunstancia a los respectivos clientes y que éstos lo acepten expresamente. En el evento que existan proyectos inmobiliarios o inmuebles que pertenezcan a los agentes inmobiliarios, o en los cuales éstos tengan participación, esta circunstancia deberá ser puesta en conocimiento a los respectivos interesados.

- Artículo 7.- Libertad en fijación de honorarios.

Los agentes inmobiliarios podrán convenir libremente con sus clientes el monto y forma de pago de los honorarios profesionales, correspondientes a su gestión en todo proyecto o negocio inmobiliario, debiendo, en todo caso, preocuparse que los honorarios sean justos y equitativos en relación al trabajo que corresponda efectuar. Para estos efectos tratándose de la actuación de los agentes inmobiliarios que realicen labores de corretaje de propiedades, se estima que no es justo y equitativo publicitar dichas operaciones sin cobro de honorarios o comisiones, cuando éstos se incluyan, a cualquier título, en los precios ofrecidos.

- Artículo 8.- Acuerdos escritos.

Los agentes inmobiliarios deberán procurar obtener órdenes escritas en las cuales se establezcan las condiciones principales del encargo, se describa el proyecto inmobiliario o el inmueble objeto de la orden, se fijen plazos de vigencia, y los honorarios correspondientes a la labor encomendada; como así mismo los agentes inmobiliarios deberán procurar que consten por escrito las órdenes compartidas entre dos o más de ellos sobre un mismo proyecto inmobiliario o inmueble. Si existiere controversia entre agentes



inmobiliarios, sólo las órdenes escritas que cumplan los requisitos indicados se preferirán sobre cualesquiera otras que no se cumplan.

Asimismo, los agentes inmobiliarios deberán procurar obtener que los acuerdos que logren las partes deban constar por escrito, en términos claros y precisos, especificando sus términos, obligaciones, y derechos emanados para cada una de ellas. Una copia de cada convenio deberá ser entregada a cada parte, una vez que lo hayan firmado.