

Instituto Latinoamericano de Especialización Laboral

Presenta:

# Diplomado Corredor de Propiedades

Módulo I



# Sobre el corredor de propiedades

- ❑ **El Corredor de Propiedades** es una persona que se dedica a prestar servicios de mediación, asesoramiento y gestión en transacciones inmobiliarias.
  
- ❑ **Sobre sus Características** principales debemos destacar que para ser un excelente corredor:
  - ✓ Amable
  - ✓ Responsable
  - ✓ Ordenado
  - ✓ Empático
  - ✓ Honorable
  - ✓ Distinguido

# Sobre el rubro inmobiliario

- ❑ Derecho Inmobiliario : Es un área del derecho, que regula principalmente las transacciones inmobiliarias.
- ❑ Su campo de desarrollo : Son todos aquellos relacionados con los contratos de compra y venta, arrendamiento, registro de propiedad de bienes inmuebles y derechos reales. También realiza el orden y gestión de las edificaciones de proyectos inmobiliarios, promociones entre otros. Por último cabe destacar que dentro de este mismo rubro , se realiza toda la gestión posterior como lo son , los tramites de inscripción de dicha propiedad vinculada a la relación contractual.
- ❑ Rubro Inmobiliario : Dedicado a todas las líneas del negocio relacionados con un Bien Inmueble (Bien Raíz)

¿En Qué Mercado Opera?

- El Mercado Inmobiliario , aquel dónde se llevan a cabo todas las transacciones , que emanan de estas antes mencionadas .



# Capsula jurídica

Como ciudadanos debemos somerternos a la ley , y desde su publicación se da entendida por todos ; sin perjuicio de aquello es muy importante para nuestra labor saber y conocer de esta normativa como parte fundamental de nuestro trabajo como corredor .

- ❑ ley núm. 19.537 sobre copropiedad inmobiliaria
- ❑ Ley núm. 18.101 fija la norma sobre arrendamiento de predios urbanos

como además algunos códigos de nuestro ordenamiento jurídico

1. Código de comercio
2. Código civil (entre otros)

# Sobre los modelos de negocio

- ✓ Los modelos de negocio tradicionales son el arriendo, la venta, administración, gestión de créditos, asesoría inmobiliaria entre otros. Profundizaremos los modelos más relevantes para su desempeño.

¿ Qué es el arriendo?

- Es un contrato civil, celebrado por un arrendador y un arrendatario, del cual emanan derechos y obligaciones para ambas partes, por el sólo hecho de celebrarse este contrato llamado “contrato de arrendamiento”.

¿es necesario escribir el contrato?

- La legislación chilena no obliga a escribir el contrato. Sin embargo, es aconsejable que quede por escrito, en especial para evitar los conflictos y probar ante tribunales los incumplimientos. Un contrato ante notario, puede contener el valor de la renta, la forma de reajuste, la duración del contrato y en general cualquier otra cláusula que ambas partes acuerden. Puede también incorporar el inventario de los bienes que componen la propiedad.

# SOBRE LOS MODELOS DE NEGOCIO

¿Qué es la Venta ?

Según el Código Civil Chileno, la compraventa es un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarla en dinero. Aquella se dice vender y ésta comprar. El dinero que el comprador da por la cosa vendida, se llama precio.

# SOBRE LAS SOLEMNIDADES DE LA COMPRA VENTA , SEGÚN LA NORMA .

Importante :

- ▶ En el caso de los bienes inmuebles, la ley exige que debe efectuarse por escritura pública. La omisión de este requisito implica que el acto no produce efectos ante el derecho. Por tanto, las partes ninguna obligación contraen. Así, si una persona acuerda verbalmente con otra la venta de su casa a un precio determinado, no tendrá la obligación de entregarla mientras no se haya otorgado la escritura pública.
- ▶ Efectuada la venta por escritura pública, deben cumplirse las obligaciones que nacen del contrato de compraventa. El comprador está obligado a pagar el precio convenido y el vendedor a entregar el inmueble.

# PARA CONVERTIRSE NUESTRO CLIENTE EN DUEÑO ABSOLUTO DEBEMOS NO OLVIDAR , LO SIGUIENTE ...

## Importante

- ▶ El comprador no se hace dueño del bien una vez celebrado el contrato. La única manera que se adquiera el dominio es a través de la tradición, es decir, para el caso de los inmuebles, con la inscripción de la escritura pública de compraventa en el registro respectivo del conservador de bienes raíces en la comuna o agrupación de comunas donde se encuentre ubicado el inmueble.





## RESUMEN GRÁFICO SOBRE LA VENTA

PROCEDIMIENTO

CAPTACIÓN

ANTECEDENTES

ATENCIÓN  
PROSPECTOS

CIERRE DE  
NEGOCIO

PROMESA

ESCRITURA

INSCRIPCIÓN

ENTREGA  
PROPIEDAD

PARTICIPANTES

CORREDOR  
VENDEDOR

CORREDOR  
VENDEDOR

CORREDOR  
VISITANTE

CORREDOR  
COMPRADOR  
VENDEDOR

CORREDOR  
COMPRADOR  
VENDEDOR

CORREDOR  
COMPRADOR  
VENDEDOR

CORREDOR

CORREDOR  
COMPRADOR  
VENDEDOR

TRÁMITE

NOTARIA

CONSERVADOR

NOTARIA

DOCUMENTOS

orden de  
venta

ficha  
propiedad

Orden de  
visita

carta  
oferta  
y  
aceptación

promesa

escritura  
(abogado)

inscripción

instrucciones  
notariales  
(abogado)

Vale Vista  
Pago Venta

Vale Vista  
Honorarios



Banco: tasación, estudio título, escritura, inscripción, pago al vendedor