

EQUIPO EL DÍA / Región de Coquimbo

En un mercado inmobiliario cada vez más competitivo y dinámico, una empresa local ha logrado destacarse no solo por su capacidad de adaptación, sino también por su visión estratégica y su compromiso con la excelencia. Con una trayectoria que comenzó a nivel regional, esta firma ha conseguido posicionarse como un referente en el sector, gracias a su amplia red de alianzas con inmobiliarias y su participación en proyectos innovadores. Hoy, con los ojos puestos en el futuro, la empresa ha iniciado un ambicioso proceso de expansión nacional que promete redefinir el panorama inmobiliario del país. Lo que distingue a esta compañía es su enfoque integral y personalizado. A diferencia de otros actores del mercado, que suelen limitarse a la intermediación entre compradores y vendedores, esta firma ha desarrollado un modelo de negocio que abarca todas las etapas del proceso inmobiliario. Desde la asesoría legal y financiera hasta la gestión de proyectos y la comercialización de propiedades, la empresa ofrece soluciones a medida que se adaptan a las necesidades de cada cliente. De acuerdo a su gerente general, Juan Pablo Tristain, uno de los pilares de su éxito ha sido, en primer lugar, contar con un equipo de excelencia y con gran experiencia. Además, la creación de una red sólida y diversificada de alianzas con inmobiliarias y desarrolladores. Esta estrategia les ha permitido acceder a una cartera amplia y variada de propiedades, desde proyectos residenciales hasta proyectos de segunda vivienda, comerciales, oficinas y terrenos en todo el país. En este tiempo han logrado establecer relaciones de confianza con sus socios, lo que les ha permitido transformarse en una real alternativa comercial en tiempos complejos.

El ejecutivo, que ha tenido un rol protagónico en la CChC regional, ha podido ver, sin embargo, cómo la crisis del sector inmobiliario se ha ido agudizando. "Efectivamente estamos viviendo una crisis inmobiliaria sin precedentes, donde las empresas del rubro no lo están pasando muy bien, con muy bajos niveles de ventas, lo que afecta el inicio de nuevos proyectos, por ende la generación de empleos y la economía. Por otro lado, bajo este negativo escenario, las familias ven como cada día se aleja más el sueño de comprar una vivienda", señala.

Es por esta razón que nace The Broker, "ayudando y orientando a las familias o a quienes quieran invertir, entregándoles una amplia y variada oferta, ajustándola a sus necesidades, con asesoría personalizada y apoyándolos en la búsqueda del financiamiento y todo esto, completamente gratis. De paso, le damos una mano a las inmobiliarias, ayudándolas a



En un sector tradicionalmente dominado por hombres, The Broker destaca por su apuesta por el talento femenino. De un equipo compuesto por más de 30 personas, el 95% son mujeres.

CEDIDA

APUNTA A SU EXPANSIÓN NACIONAL

The Broker: la empresa que revoluciona el mercado regional

Juan Pablo Tristain reconoce que uno de los pilares de su éxito, es contar con un equipo de excelencia y con experiencia que le ha permitido acceder a una amplia cartera de propiedades, desde proyectos residenciales hasta de segunda vivienda.



potenciar sus ventas y navegar en la compleja situación actual", agrega.

UN EQUIPO CON SELLO FEMENINO

En un sector tradicionalmente dominado por hombres, esta empresa destaca por su apuesta por el talento femenino. De un equipo compuesto por más de 30 personas, el 95% son mujeres, un hecho que el ejecutivo considera clave para su éxito. "El empuje, compromiso y la capacidad de realizar diversas tareas simultáneamente de las mujeres son cualidades que encajan perfectamente con nuestra filosofía y con el liderazgo que requiere nuestra industria", señala Tristain.

Este enfoque no solo ha fortalecido la cultura organizacional, sino que

también ha permitido ofrecer soluciones más integrales y empáticas a los clientes. Las profesionales valoran un ambiente inclusivo donde se fomentan sus capacidades y se reconoce su impacto en el crecimiento de la empresa.

Con este equipo, la compañía no solo rompe estereotipos, sino que se consolida como un referente en el sector, demostrando que la diversidad y el liderazgo femenino son motores de innovación y éxito.

EXPANSIÓN NACIONAL

Con una base sólida a nivel regional, la empresa ha decidido dar el salto

hacia la expansión nacional. Este proceso que ya está en marcha, se inició con la apertura de sus nuevas oficinas en la comuna de Vitacura, en Santiago, incorporando a profesionales con experiencia y altamente capacitados que lideran este crecimiento, lo que les ha permitido ampliar su base de proyectos a más de 90, repartidos en 35 inmobiliarias a nivel nacional, extendiendo su cobertura desde Arica a Puerto Natales, transformándose en un importante actor del sector en un corto período.

El objetivo es claro: replicar el éxito alcanzado a nivel regional en todo el territorio y consolidarse como líder en el mercado inmobiliario nacional y seguir aportando valor a sus clientes. Para ello, han diseñado un plan estratégico que incluye la identificación de mercados con potencial de crecimiento, la consolidación de alianzas con actores locales y la adaptación de sus servicios a las particularidades de cada región.

En un sector en constante evolución, The Broker ha demostrado que, con visión, estrategia y pasión, se puede marcar la diferencia.