



Por Laylah Ferreyra

El corretaje inmobiliario tiene rostro de mujer

# INGRID SCHÖSTER ARCE

**La señora Ingrid Schöster Arce era hace 25 años una maestra de educación inicial, entusiasta, preparada, amorosa; emprendedora hasta que el mediodía llegaba y su trabajo terminaba, entonces su natural espíritu inquieto necesitaba más acción. Así se aventuró, de la mano de su madre, a incursionar en el corretaje inmobiliario. Hoy es una de las agentes más exitosas de la ciudad, y esta es su historia.**

→ Nuestra conversación no pudo ser, como era lógico, en un mejor lugar: una hermosa casa en Cieneguilla descrita por su dueña como "la casa de sus sueños". Y claro, ella conoce muy bien los secretos que involucra encontrar esa casa, que físicamente puede ser perfecta: buenos acabados, firmes estructuras, un diseño funcional, pero que debe hallar esa energía que conecta al posible comprador con el espacio.

“ Hay que estar dispuesto a trabajar y apasionarse por lo que se hace, tocar muchas puertas, hasta que la indicada se abre ”

Una casa para que se transforme en hogar debe tener más que una buena imagen, debe ser la ideal. ¿Y cómo saber si el recinto es el que buscas o necesitas? Para eso están los agentes inmobiliarios, personas con una capacidad de visionarte en el lugar y saber con su sola experiencia si la empatía se dará o no.

Ingrid Schöster es una mujer con decisión y claridad para el negocio inmobiliario, intuitivamente calibra al posible comprador y ejecuta la mejor operación para el propietario del inmueble a vender.

## LA EXPERIENCIA SIEMPRE SE IMPONE

Es un trabajo de ida y vuelta, de dos flancos; el agente inmobiliario es un gran mediador de intereses y sueños. Tanto para el dueño del espacio como para el comprador, un conciliador de expectativas y de realidades. Observar, estudiar, aprender a distinguir los caracteres y personalidades, es básico para descubrir las fortalezas y debilidades tanto de las personas como de la propiedad.

Le pregunto a la señora Schöster qué se debe tener para sobrevivir en este competitivo medio tantos años. Cuál es la dificultad más grande a la que hay que enfrentarse...

Me cuenta entonces que este negocio tiene un nivel de estrés y adrenalina solo superado por la que produce la Bolsa de Valores; en una frase pude comprender de qué estábamos hablando. Vender nunca es sencillo y vender propiedades que no son tuyas, mucho menos. La



“ Schöster no acumula nostalgias o tristezas por ventas no cumplidas. Con 25 años de amplia experiencia, sabe cuándo dejar de insistir o seguir ”

angustia, esfuerzo, y frustración que puede involucrar el proceso es inmensa.

Depende no solo del desempeño personal de cada corredor sino de la coyuntura externa: política, fragilidad del mercado, violencia social que atemoriza, manejo económico, inversión... es decir, es un negocio que se mueve al ritmo de un país con todo lo que ello implica. La buena noticia es que el Perú atraviesa su mejor momento inmobiliario porque hay confianza, un elemento vital para este ejercicio.

Cuando hay confianza la inversión se ve, se siente, se disfruta. Cuando un agente inmobiliario genera confianza en sus clientes, tiene un gran porcentaje de la batalla ganada. Ingrid Schöster sabe bien que sin confianza no hubiera sido posible alcanzar sus metas profesionales y personales. Una emprendedora que supo lucharla cuando el terreno parecía no venderse o cuando la situación política del país era desalentadora.



“ Cuando un agente inmobiliario genera confianza en sus clientes, tiene un gran porcentaje de la batalla ganada ”

La primera venta fue el punto de quiebre y decidió cambiar de vida. Como quien se topa con un tesoro escondido, Ingrid Schöster halló un quehacer intenso y muy gratificante. Un buen negocio valía todo el tiempo y creatividad invertida. La estrategia y psicología aplicada con el único interés de dar un servicio de calidad y garantía.

Solo bastaron pocos minutos para darme cuenta que el bien más preciado de la señora Schöster es su palabra, su voz, su entonación, esa firmeza y calidez que convence a un comprador porque sabe que todo lo que dice es verdad. Un ejercicio de inagotable terquedad por alcanzar un lugar construido en 25 años de guerrear contra lo imposible y posible.

Lo más difícil –asumo- ha sido desarrollar el agudo manejo de las relaciones interpersonales. No puede existir algo más complicado que ser mediador de dos personas que desean obtener, una el mayor beneficio económico y la otra, el menor precio posible del mismo objeto, en este caso el inmueble.

Además si a esto le agregamos que cada ser humano es un universo independiente con una visión de lo que desea muy específica, hacer encajar como en un rompecabezas las piezas a la perfección no es fácil. Una idea debe materializarse en dormitorios, cocina, sala, baño, jardín, es decir un agente inmobiliario debe ser capaz de pararse en el umbral de una puerta e imaginar allí a la familia creciendo y habitando en armonía.

Generalmente al momento de elegir comprar un inmueble la decisión es material y emocional. Allí confluyen

La perseverancia es otra fortaleza de su éxito. Dice que es bueno que sepan los futuros corredores que “esto no es eterno, deben tener mucha tolerancia y paciencia. No deben rendirse. Van a haber épocas en que no se vende ni alquila nada, pero es cuestión de tenacidad, ser positivo, muy profesional y ético para mantener la lealtad de los clientes”.

Solo los más fuertes pueden resistir las presiones y saber adaptarse a los cambios que un mercado tan cambiante exige.

### ATENCIÓN A LOS RETOS

La vida se encargó de cambiar su vocación y seducirla hasta atraparla en un universo acelerado, lleno de complejidades y matices. Siendo maestra de escuela comenzó a ayudar a su madre, una experimentada corredora inmobiliaria que supo heredarle los secretos mejor guardados del negocio. En su tiempo libre, por las tardes, se encargaba del papeleo, trámites, documentos, llamadas telefónicas, hasta que poco a poco fue encontrando en esta actividad un gusto particular, un sabor agradable.

ambos niveles e Ingrid ha sabido considerarlos. Siendo psicóloga, amiga, cómplice y empresaria. Nunca perder de vista a lo que se ha ido, me recuerda, a cerrar una venta.

La claridad para ver el objetivo es clave y así determinar la estrategia de venta, anuncios, avisos, llamadas, correos electrónicos, citas y citas y zas... la venta se cerró y tienes a dos familias celebrando el negocio, posiblemente, de sus vidas. Ingrid

Schöster no acumula nostalgias o tristezas por ventas no cumplidas. Con 25 años de amplia experiencia, sabe cuándo dejar de insistir o seguir. Desde el mal consejo de una íntima amiga hasta la incertidumbre del perrito de la familia que no apoya en el instante de la cita las patitas muy bien en el piso de la casa, pueden ser razones para que una venta se caiga. Curiosidades de un negocio independiente que le ha permitido ser madre y empresaria, capitalizando su potencial, tiempo y talento.

### INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA

Hoy en día los corredores inmobiliarios en el Perú deben seguir estudios que avalen su profesionalismo y experiencia, la formalización del mercado ha obligado a los agentes a formarse y aprobar la carrera para acreditarse y recibir una licencia autorizada por el Estado. Y así ejercer cuidando de no denigrar el ejercicio limpio del corretaje en el Perú.

En este escenario irrumpe [www.tucorretaje.com](http://www.tucorretaje.com), una web encargada de vender, ofertar y promover la buena praxis del negocio en nuestro país. La tecnología y recursos informáticos son -sin duda- una herramienta valiosa para el crecimiento del quehacer inmobiliario. Una fuente de consulta y fácil acceso para todos: clientes, constructores, corredores que necesitan información de calidad y veraz.

Esta empresa de espíritu innovador también creó el IBR, el Centro Especializado de Bienes Raíces y Finanzas, con la finalidad de capacitar a un costo accesible a los corredores nuevos y ayudar a los experimentados, como Ingrid Schöster ha acreditarse.

Una vivencia en palabras de ella misma extraordinaria. Los maestros son corredores que han trabajado muchos años en este mercado y han sabido preparar un método adecuado a la realidad peruana, adaptar las dificultades del medio y saber enriquecer las clases con los aportes de sus alumnos.

Una historia de éxito que busca inspirar a aquellos emprendedores y emprendedoras que todavía no se animan... A veces la vida tiene guardada una sorpresa, como para Ingrid Schöster fue este camino; solo hay que estar dispuesto a trabajar y apasionarse por lo que se hace, tocar muchas puertas, hasta que la indicada se abre. ■

