

Usuario: [Ingresar]

Miércoles, 09 de Mayo de 2007

Diario Inmobiliario
Página Principal
Reportajes Entrevistas
Resumen prensa
Nuevo en Portal
Clientes opinan
Buscador de noticias
Informe Inmobiliario
Correo de noticias



ABC del comprador inmobiliario

(Portalinmobiliario.com, 08-05-2007)

La adquisición de una vivienda, considera una serie de pasos que el comprador debe seguir, para evitar problemas futuros. Hernán Marchant Montero, tasador y consultor inmobiliario, entrega 10 recomendaciones básicas para que el proceso de compra se realice de forma correcta.

 [Enviar a un amigo](#)

¿Cuáles son los pasos que hay que seguir una vez que se encuentra la vivienda que se quiere? Una vez elegida la vivienda que se quiere comprar, se debería seguir el siguiente orden de acciones, a fin de concluir en la firma del contrato de compraventa definitiva e inscripción del dominio en el Conservador de Bienes Raíces respectivo de un inmueble "bien elegido".

1- Realizar una **tasación inmobiliaria** con personas especializadas en el tipo de inmueble que se ha elegido. La tasación comercial debe entregar una banda de precio de ubicación dentro del mercado, además de las especificaciones de las superficies del terreno, de las construcciones, verificar si existen expropiaciones municipales y/o por parte del Serviu respectivo. Un buen informe de tasación, debe mencionar claramente el uso del suelo permitido por el plan regulador como también los factores positivos y negativos de la ubicación, de la construcción, del terreno y del entorno, en forma objetiva para tener todos los antecedentes en la toma de decisión.

2- Una vez determinado el precio de mercado del bien, el interesado debe hacer una **oferta de compra** exponiendo el precio, la forma de pago y las condiciones para realizar la transacción. Una vez aceptada la propuesta comprador y vendedor deben suscribir un cierre de negocio o la **promesa de compraventa**, instrumentos que contienen los siguientes elementos :

- El precio del inmueble.
- La forma de pago: al contado, con crédito hipotecario, con vale a la vista, con deposito a plazo, etc.
- Las condiciones para firmar la escritura de compraventa. Debe considerar que los títulos de dominio se encuentren ajustados a derecho, esto significa que las inscripciones estén correctamente efectuadas, que no tengan vigentes hipotecas, gravámenes, prohibiciones o litigios, entre otras eventualidades legales.

Además, se debe asegurar que las superficies ofrecidas sean verificadas o correspondan a lo aprobado en el permiso de loteo (terreno) y recepción final (construcción).

También que la propiedad no tenga deudas de contribuciones, gastos comunes o de servicios de luz, agua potable, gas, etc. Y que no

existan repactaciones de pago por estos conceptos.

Otra condición habitual es que sea aprobado el financiamiento hipotecario al potencial comprador, cuando la compra no es al contado.

3- Se debe fijar el día de la **entrega material** de la propiedad y la forma en que ésta será efectuada: desocupada, sin ocupantes, sin basuras, etc. Es recomendable estipular una multa por cada día en caso de atraso en la entrega, para resguardar al comprador de que contará con la disponibilidad del bien en un día determinado, o de lo contrario, con una indemnización económica por los trastornos que le genere el atraso de ésta.

4- Toda la parte legal referente al estudio de los títulos de dominio y confección de los contratos de promesa y compraventa definitiva, debe efectuarlos un **abogado**, el que deberá emitir un informe de títulos con todos los detalles.

5- Generalmente, en la compraventa de viviendas usadas se levanta un **inventario** con referencia a puertas, accesorios, estado de la pintura y detalle de los bienes muebles que existan al interior o exterior de la propiedad.

6- En caso de elegir una vivienda ofrecida por un **corredor de propiedades** o una empresa de este rubro, se estima que estos realicen el inventario, entreguen los certificados de informes previos, expropiación y número municipal, como también el de no expropiación del Serviu. La negociación entre las partes es la principal labor de los intermediarios que deben abogar por un buen entendimiento y el cierre del negocio en forma concreta. Un buen servicio de corretaje se basa en otorgar toda la información técnica, legal y de negociación para que el comprador evalúe en forma rápida.

7- El corredor, el tasador y, especialmente el comprador, debe informarse del **entorno** en distintos horarios y días. Saber qué pasa un día de semana afuera de la propiedad que quiere comprar y cómo anda el nivel de robos en el barrio preguntando a los vecinos o en la comisaría del sector.

Además, es importante que averiguar si la normativa municipal permite edificación en altura e identificar si los sitios vecinos permitirían la construcción en altura afectando o beneficiando el valor de la propiedad.

Al visitar la propiedad, debe hacerlo en la mañana y en horas de la tarde para verificar elementos como soleamiento, iluminación, aislamiento y presión del agua con sólo abrir las llaves en baño y cocina, por ejemplo.

También es fundamental informarse cuánto pagará en **contribuciones** y conocer el avalúo fiscal. En el caso de los departamentos se debe saber el monto de los gastos comunes tomando un mes de invierno y otro de verano para ver, por ejemplo, las variaciones por temas de calefacción. Es recomendable contar con un certificado emitido por la administración acreditando que no existen deudas actuales o repactaciones vigentes por este concepto.

8- Una vez suscrito el acuerdo de compraventa y cumplido las condiciones puestas en este, se procede a la firma del **contrato de**

compraventa en una notaria. Luego de esto, el comprador procede a ingresar dicha escritura al Conservador de Bienes Raíces para inscribir el dominio de la propiedad a su nombre y hacerse propietario del bien a partir de ese momento. Se estila dejar los vales vista o depósitos a plazo en la notaria con carta de instrucciones al Notario que suscribe la operación, para que haga entrega de los documentos de pago del precio a la parte vendedora una vez acreditado la correcta inscripción.

9- Cuando se compra una propiedad bajo el régimen de **copropiedad inmobiliaria**, es decir, una casa en condominio o los típicos departamentos, se debe tener a la vista el reglamento de copropiedad en el cual se establecen las reglas generales de la comunidad: lo que está prohibido y la especificación de las áreas comunes.

10- **Finalmente, ¿cuánto tiempo dura el proceso de compra de una casa?**

Dependerá del tipo de vivienda y de las características de cada negociación, ya que varían por la forma de pago, la fecha de entrega, la situación legal de los títulos, etcétera.

En la realidad, ninguna compraventa es rápida, toma por lo menos dos meses para llevarse a cabo como corresponde.

Cuando se trata de compraventas en conjunto, es decir varias propiedades que se venden al mismo tiempo a una inmobiliaria, por ejemplo para desarrollar un proyecto en altura, los plazos se alargan debido a que todo se multiplica por el número de propiedades involucradas, porque se debe aprobar el anteproyecto o, sencillamente, porque no se llega a acuerdo con todos al mismo tiempo.

Contar con la información Municipal, del Conservador de Bienes Raíces y las copias de las escrituras del inmueble, ayuda enormemente a agilizar la toma de decisión y las fases de necesarias de una compraventa.

Por otra parte, en el caso de comprar una propiedad nueva se debe tener presente algunas consideraciones especiales. Primero, averiguar la trayectoria de la empresa inmobiliaria y constructora y visitar, si se puede, otros proyectos desarrollados. Además, es recomendable visitar el lugar del proyecto y verificar si las vistas ofrecidas tienen amenazas de ser tapadas a futuro; si existen sitios potenciales que puedan transformarse en edificios. También debe revisar, en la Dirección de Obras Municipales respectiva, si la subdivisión predial mínima y coeficiente de constructibilidad permiten la edificación en altura.

En definitiva, el proceso de compra de una vivienda tiene tiempos relativos que están determinados por factores directos o indirectos. Una operación puede aplazarse de común acuerdo de las partes (vendedor – comprador) por que los títulos de dominio presentan reparos a criterio del abogado de la compradora, por que no se efectuaron correctamente las inscripciones anteriores de dominio, o lo que es muy común, los nombres están al revés o mal escritos o el nombre de la calle no está correcta, entre muchos otros "posibles" en este ítem.

La demora en la entrega de los certificados de informes previos municipales, o en la aprobación del anteproyecto de edificación para el caso de la compraventa de terrenos por parte de las inmobiliarias,

hacen demorar meses las firmas de las escrituras de compraventa.

En el caso de la compra de propiedades nuevas, es común el atraso por demora en la recepción final o el atraso de la construcción por parte de la constructora a cargo del proyecto. En este ámbito, los factores no controlados por la inmobiliaria quedan en manos de la burocracia municipal, que juega en contra de la industria y afecta a los particulares que deben incurrir en arriendos de último minuto o en el pago de multas por atrasarse ellos en la devolución de la propiedad arrendada.

Es muy común que se parta al revés el proceso de compraventa de una propiedad (usada) y se haga todo el proceso de tasación, evaluación de perfil por parte del comprador, verificación de detalles en terreno, etc., se cierre el acuerdo entre las partes y, al momento de ver el financiamiento, se encuentre con que el banco no tasó la propiedad en el precio acordado por vendedor y comprador, o sencillamente el comprador no es sujeto de crédito. Ese "detallito" debe ser estipulado desde el principio y debe ser verificado por el interesado antes, ojalá, en forma paralela a la evaluación del bien para no perder tiempo.

Cabe destacar que se deben acotar por escrito todas las fechas importantes de una transacción inmobiliaria :

- Fijar plazo para hacer entrega de la carpeta de títulos de dominio
- Fijar plazo para que sean estudiado los títulos y ver si existen reparos a estos. En caso de reparos, estipular un plazo máximo para regularizar los problemas legales de la propiedad.
- Fijar plazo para firmar el contrato de promesa de compraventa. En él acordar el plazo máximo para la firma del contrato de compraventa definitivo (escritura de compraventa).
- Fijar el plazo máximo de entrega material de la propiedad y fijar una multa por cada día en caso de atraso en la entrega.
- En caso de una compraventa financiada por terceros (bancos) fijar un plazo máximo para determinar si la parte interesada (comprador) es sujeto de crédito y confirmar pre-aprobación para seguir adelante.
- En caso de que la compraventa esté condicionada al cumplimiento de eventos. como aprobación de un anteproyecto en la dirección de obras municipal respectiva (muy común cuando se venden una o varias propiedades a inmobiliarias como terreno), se debe estipular el plazo máximo para ingresar el anteproyecto y un plazo real para que sea aprobado o rechazado. Esto tiene la finalidad de acotar siempre los escenarios probables en el cumplimiento de las condiciones, dejando al vendedor y comprador en libertad de acción en caso de no cumplirse las condiciones en los plazos fijados de común acuerdo y no quedar "amarrados" por largos tiempos.

En conclusión, los tiempos de una operación son totalmente variables y están regidos por factores directos e indirectos de las partes que intervienen. Siempre es bueno que exista una cabeza gerencial en la compraventa que sea el revisor de las ejecuciones, recopilador y distribuidor de los documentos y la información; que esté verificando diariamente los avances de las etapas y cumplimientos de las condiciones estipuladas. Esto es como cualquier empresa o ministerio,

que requiere un administrador que interactúe con todos los profesionales y estamentos involucrados: un vocero y solucionador de problemas en forma inmediata.

Hernán Marchant Montero, tasador y consultor inmobiliario.

www.tasaciones.cl



[Términos y condiciones de uso](#) | © 1999-2007 **VMK S.A.** Todos los derechos reservados.
Prohibida su reproducción total o parcial por cualquier medio.