



“Proceso de Promesa de Compraventa”

PROCESO DE PROMESA DE COMPRAVENTA

La Promesa de Compraventa

La Promesa de Compraventa es el contrato que se firma por ambas partes, tanto por el Cliente como por la Inmobiliaria, para definir los términos bajo los cuales se efectuará la compraventa de la propiedad. Este contrato debe ser firmado por parte del Cliente en el plazo estipulado en la oferta de compra o reserva.

En este documento se encuentra la información fundamental del contrato de compraventa acordada con el cliente. Por tanto, es responsabilidad de ambas partes que la información contenida en él sea un fiel reflejo de lo que se está prometiendo comprar y vender y sus condiciones.





La Promesa de Compraventa contiene, entre otras estipulaciones, lo siguiente:

1. Descripción de la Propiedad

Se refiere a la individualización de la propiedad que se promete comprar/vender:

- Donde se encuentra la propiedad.
- Tipo de condominio.
- Constancia de firma de planos y especificaciones del proyecto.
- Número de la propiedad.
- Modelo.
- Superficie de la propiedad y superficie de terreno.



2. Precio y Forma de Pago

Se refiere al Precio de la Compraventa y su plan de pago:

En el plan de pago se detalla la forma de pago del pie y los documentos que facilitan el cobro de las cuotas del pie. La forma de pago del saldo a enterar contra la firma de la Escritura de Compraventa es de exclusiva responsabilidad del comprador. En en caso que el comprador no obtenga la aprobación del crédito hipotecario, queda igualmente obligado al pago del precio del contrato prometido.



- Los valores de los documentos entregados para el pago del pie se determinan en base al valor de la Unidad de Fomento del día de la firma de la Promesa de Compraventa, y se actualiza a su valor equivalente en Unidades de Fomento del día efectivo del cobro de los documentos entregados para dicho pago, por lo que se pueden producir diferencias entre las sumas en pesos pagadas y el monto del pie pactado en la Promesa de Compraventa (el cual se establece en Unidades de Fomento). Las diferencias generadas serán informadas previo a la citación a firmar la Escritura de Compraventa, para que el Cliente las revise, y las eventuales diferencias se agreguen al saldo por pagar de la compraventa prometida.
- Los dineros entregados para el pago del pie quedan garantizados por una Póliza de Seguro de Venta en Verde según lo exigido por la Ley 19.932, la cual se detalla en la Promesa de Compraventa. Esta póliza es una condición legal para la celebración del Contrato de Promesa y tiene por objeto cubrir los anticipos al precio pagado por el Cliente en el contrato de promesa, para el evento que estos dineros deban ser restituidos al promitente comprador en el caso que la Inmobiliaria no cumpla con los plazos o condiciones estipulados para la firma de la Escritura de Compraventa. La póliza permanecerá vigente hasta la inscripción del inmueble en el Conservador de Bienes Raíces a nombre del Cliente. La entrega de póliza de venta en verde solo es obligatoria para la promesa de compraventa de la propiedad que no cuentan con recepción municipal.

3. Plazos comprometidos para la firma de la Escritura de Compraventa

Se refiere a los plazos comprometidos para la firma de la Escritura de Compraventa y entrega de la propiedad:

- Plazo de aviso de la Inmobiliaria al promitente comprador para firmar la Escritura de Compraventa.
- Notaría donde se realizará la firma de la Escritura de Compraventa.
- Plazo para firma de la Escritura de Compraventa por parte de la Inmobiliaria.

Se refiere al plazo que tiene la Inmobiliaria para entregar la propiedad, una vez pagado el precio total de la compraventa, tanto en lo referido al pie como al saldo que se debe pagar al momento de la firma de la Escritura de Compraventa, ya sea con financiamiento bancario o con recursos propios.

El proceso detallado en las letras d y e se estimada en un periodo de 10 días hábiles.

4. Entrega de la propiedad

Es fundamental que en la Promesa de Compraventa quede estipulado todo lo que se acuerde entre el Promitente Comprador y la Inmobiliaria respecto a las condiciones en que se efectuará la compraventa, ya que éste es el único documento legal que respalda los compromisos asumidos por las partes.

Con la firma de la Promesa de Compraventa por parte del Cliente, se inicia el “Proceso de Promesa de Compraventa”, que comprende los siguientes pasos:

a) Firma de la Promesa de Compraventa por parte del Cliente

Firmada la Promesa de Compraventa por el Cliente, ésta será enviada al equipo de Operaciones de la Inmobiliaria, para registrar los documentos que respaldan el pago del pie y que estén adjuntos los demás antecedentes necesarios para continuar con el proceso (copia de cédula de identidad Cliente, pre aprobación

de crédito hipotecario por algún banco de la plaza, y Reserva firmada por el Cliente)

b) Emisión de Póliza de Seguro de Venta en Verde

Una vez validada la Promesa de Compraventa y sus documentos asociados, se emitirá la Póliza de Seguro de Venta en Verde, en caso de corresponder a una Promesa de Compraventa cuya casa prometida vender no cuente con Recepción Municipal.

c) Firma de la Promesa de Compraventa por parte de la Inmobiliaria

Recibida la Promesa de Compraventa y verificado que estén adjuntos los documentos necesarios antes detallados, y emitida la Póliza de Seguro de Venta en Verde, los representantes de la Inmobiliaria procederán a firmarla.

El proceso detallado en las letras a, b y c se estimada en un periodo de 15 días hábiles.



d) Envío de los documentos (cheques) al Banco y su cobranza.

Firmada la Promesa de Compraventa por parte de la Inmobiliaria, se enviarán y quedaran para su gestión de cobro en un banco que se determinara para tales efectos, los cheques entregados por el Cliente para respaldar el pago de las cuotas del pie, lo cual será informado al Cliente una vez recibidos por el Banco.

El Banco custodio procederá a depositar dichos cheques en las fechas señaladas en los mismos.

e) Autorización Notarial de la Promesa de Compraventa

De acuerdo a lo que estipula la Ley, la Promesa de Compraventa debe ser autorizada por un Notario Público, por lo que la Inmobiliaria la enviará para que el Notario autorice las firmas y verificará que los anticipos estén resguardados con la respectiva Póliza de Seguro de Venta en Verde.

f) Envío de Promesa de Compraventa al Cliente

La Promesa de Compraventa será enviada al Cliente vía correo electrónico y, paralelamente, se enviará un ejemplar de dicha promesa por correo, para que el Cliente mantenga una copia física en su poder.

En el siguiente cuadro se detallan los plazos asociados a esta parte del proceso:

ETAPAS Y PLAZOS ESTIMADOS PROCESO PROMESA DE COMPRAVENTA	SEMANA						
	1	2	3	4	5	6	7
OFERTA DE COMPRA	●						
FIRMA DE PROMESA DE COMPRAVENTA		●					
EMISION DE POLIZA DE SEGURO			●				
FIRMA DE PROMESA POR PARTE DE INMOBILIARIA				●			
ENVIO DE DOCUMENTOS A CUSTODIA BANCARIA					●		
LEGALIZACION DE LA PROMESA DE COMPRAVENTA						●	
ENVIO DE LA PROMESA DE COMPRAVENTA AL CLIENTE							●

Pasos posteriores:

En la Promesa de Compraventa el Cliente encontrará los plazos que se consideran para el cumplimiento de ambas partes de lo convenido en el contrato.

La fecha señalada para la firma de la Escritura de Compraventa se determina de acuerdo a:

- Los plazos de construcción acordados entre la Empresa Constructora y la Inmobiliaria.
- Los plazos estimados de recepción municipal de las propiedades por parte de la Municipalidad; Es posible que la fecha para firmar la Escritura de Compraventa se adelante al plazo estipulado en la Promesa de Compraventa, evento en el cual el Cliente dispondrá de los plazos estipulados en la promesa para firmar la Escritura de Compraventa.

Una vez que se ingresa la Solicitud de Recepción Municipal a la Dirección de Obras Municipales, comenzará el "Proceso de Escrituración". Dentro de dicho proceso, la Inmobiliaria comunicará al Cliente el plazo estimado para obtener la recepción municipal de la propiedad prometida comprar y se le solicitará confirmar la forma de pago del saldo de precio a pagar contra la firma de la Escritura de Compraventa. En caso que el Cliente haya decidido financiar el saldo de precio con un crédito hipotecario, deberá acercarse al banco de su elección para acordar las condiciones de su crédito hipotecario y obtener su aprobación. Se solicitará al cliente informar a la Inmobiliaria el banco escogido por el cliente, de modo que la Inmobiliaria pueda coordinar directamente con la institución financiera, la entrega de los títulos de la propiedad prometida vender para su estudio y aprobación.

Finalmente, una vez obtenida la Recepción Municipal y los demás antecedentes necesarios para otorgar el contrato de compraventa (certificado de asignación de roles emitido por el SII, Certificado que declara el condominio o edificio acogido a la Ley de Copropiedad Inmobiliaria), se informará esta circunstancia al cliente mediante carta certificada que está en condiciones legales de suscribirse el contrato de compraventa, informando el plazo que tiene para proceder a la firma de la Escritura de Compraventa.

Para más detalles de esta etapa del proceso, ver "PROCESO DE ESCRITURACIÓN"

En el siguiente cuadro se detallan los plazos asociados a esta parte del proceso:

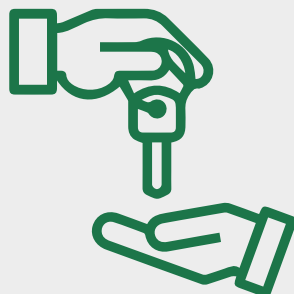
PLAZOS ESTIMADOS DE PROCESOS DE ESCRITURACION		SEMANAS																					
		-10	-9	-8	-7	-6	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
INICIO PROCESO DE ESCRITURACION	*	●																					
RECEPCION MUNICIPAL		●	●	●	●	●	●	●															
APROBACION CREDITO HIPOTECARIO		●	●	●	●	●	●	●															
INICIO PERIODO DE ESCRITURACION	*							●															
FIRMA DE ESCRITURA DE COMPRAVENTA POR CLIENTE											●												
FIRMA INMOBILIARIA, BANCO, CIERRE DE ESCRITURA E INSCRIPCION CBR												●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		
PAGO BANCO SALDO DE PRECIO COMPRAVENTA												●	●									●	
PRE-ENTREGA DE LA PROPIEDAD	Coordinacion con Cliente																						
ENTREGA DE LA PROPIEDAD A CLIENTE	*																						●

● INICIO PERIODO DE ESCRITURACION ● FIRMA CLIENTE ESCRITURA DE COMPRAVENTA ● ENTREGA PROPIEDAD A CLIENTE *DETALLADO EN LA PROMESA COMPRAVENTA

Sin perjuicio de lo anterior, es importante tener presente que, solo una vez inscrita la propiedad a su nombre en el Conservador de Bienes Raíces y pagado de la totalidad del Precio de la Compraventa, tanto el pie como del crédito hipotecario por parte del banco, comenzará el “Proceso de Entrega”, para lo cual la Inmobiliaria se comunicará con el Cliente para agendar el día de la entrega.

Finalmente, una vez entregada la propiedad, se inicia el “Proceso de Postventa”, donde la Inmobiliaria resolverá todas las observaciones que correspondan de acuerdo a la Ley de Calidad de la Construcción.

PLAZOS ESTIMADOS POST VENTA		DÍA			SEMANA					
		0	1	2	3	1	2	3	4	5
REQUERIMIENTO DEL CLIENTE	Requerimiento del cliente	●								
VISITA INSPECTIVA	72 Hrs. hábiles		●	●	●					
COORDINACION DE TRABAJOS	7 Días hábiles					●				
EJECUCION DE TRABAJOS	30 Días hábiles						●	●	●	●





INMOBILIARIAS ASOCIADAS

📍 Av. Presidente Riesco 5561
Oficina 502
Las Condes

📞 +56 2 2896 9000

ia.cl