

GUÍA 02

Las 7 etapas de una operación inmobiliaria, paso a paso

Desde el primer acuerdo de precio hasta la inscripción en el Conservador, una compraventa inmobiliaria recorre siete etapas con actores, documentos y plazos distintos en cada una. Saber qué pasa en cada momento —y dónde se cae la mayoría de las operaciones— es la mejor forma de llegar al final sin sorpresas.

01 Negociación y acuerdo de precio

QUÉ PASA

Las partes acuerdan precio, forma de pago, plazo y condiciones generales de la operación. En esta etapa no hay documentos vinculantes: todo es verbal o, en el mejor caso, un correo o carta de oferta.

QUIÉN HACE QUÉ

El corredor de propiedades (si interviene) actúa como intermediario. El comprador puede formalizar una oferta escrita; el vendedor puede aceptarla, rechazarla o contraofertar.

DÓNDE SE CAE

Acuerdos verbales que las partes recuerdan de forma distinta. Plazos de financiamiento subestimados. Falta de claridad sobre qué se incluye con la propiedad (bienes muebles, bodega, estacionamiento).

02 Promesa de compraventa

QUÉ PASA

Se firma la promesa para asegurar el negocio: fija precio, plazo y condiciones, y obliga a ambas partes a celebrar la compraventa definitiva. No es necesario tener certeza de que los títulos estén ajustados a derecho en este momento. Justamente para eso la promesa incorpora una cláusula suspensiva: sujeta la firma de la escritura definitiva a que el estudio de títulos resulte favorable. Así se cierra el negocio primero y se verifica el inmueble después, sin que ninguna de las partes pueda echarse atrás mientras tanto.

QUIÉN HACE QUÉ

El abogado redacta la promesa con las condiciones particulares del negocio, incluyendo la cláusula suspensiva sobre el estudio de títulos y, si aplica, sobre la aprobación del crédito hipotecario. Las partes la revisan y firman, por escritura pública o instrumento privado autorizado ante notario.

DÓNDE SE CAE

Usar minutas genéricas de notaría que no contemplan las condiciones del negocio. Promesas sin cláusula penal proporcional al riesgo. Y, sobre todo, condiciones suspensivas mal redactadas: una cláusula que no define con precisión qué significa «títulos ajustados a derecho», que no fija plazo para cumplir la condición, o que no establece qué ocurre si no se cumple, deja la operación en el aire. Una promesa mal redactada puede dejar sin protección a quien cumple cuando la otra parte no lo hace.

03 Estudio de títulos

QUÉ PASA

Con el negocio ya asegurado por la promesa, el abogado revisa el historial registral de la propiedad —usualmente los últimos 10 años, aunque puede extenderse— para verificar que los títulos estén ajustados a derecho. El resultado de este estudio es lo que cumple, o frustra, la condición suspensiva pactada en la promesa: si los títulos están conformes, la operación avanza a la escritura; si aparecen vicios, se resuelven dentro del plazo acordado o la operación no se perfecciona.

QUIÉN HACE QUÉ

El abogado obtiene todas las inscripciones del Conservador de Bienes Raíces, los certificados del SII y de la municipalidad, revisa los planos aprobados y verifica el estado de las deudas asociadas al inmueble. Emite un informe de título con su conclusión.

DÓNDE SE CAE

Hipotecas con cláusula de garantía general que permanecen vigentes aunque el crédito esté pagado. Inscripciones con errores de deslindes o superficie. Recepciones municipales faltantes. Regularizaciones DL 2.695 con vicios. Sucesiones mal liquidadas donde no todos los herederos han intervenido. Y un riesgo de plazos: promesas que no dan tiempo suficiente para completar el estudio antes de que venza la condición suspensiva.

04 Gestión del financiamiento

Si aplica

QUÉ PASA

El comprador obtiene la aprobación formal del crédito hipotecario. El banco realiza su propia tasación del inmueble y su propio estudio de títulos.

QUIÉN HACE QUÉ

El comprador entrega la carpeta documental al banco. El banco encarga la tasación y el estudio de título. Si la propiedad tiene problemas registrales, el banco puede negarse a financiarla.

DÓNDE SE CAE

Plazos de aprobación más largos de lo esperado (frecuente). Tasaciones bajo el precio acordado: el comprador debe cubrir la diferencia. Propiedades con irregularidades que el banco no financia.

05 Escritura de compraventa

QUÉ PASA

Cumplida la condición suspensiva —títulos ajustados a derecho— y aprobado el financiamiento, se otorga el contrato definitivo ante notario. La escritura da cuenta del acuerdo de compraventa, el precio, la forma de pago, el inmueble y las condiciones de entrega. Con la firma ante notario el acto queda perfeccionado, pero aún no se transfiere el dominio.

QUIÉN HACE QUÉ

El abogado redacta la escritura. Las partes concurren a la notaría con sus cédulas de identidad. El notario autoriza el instrumento.

DÓNDE SE CAE

Errores en la descripción del inmueble (deslindes, superficie, rol) que generan rechazo en el Conservador. Falta de cláusulas de alzamiento cuando hay hipotecas a extinguir. Individualización incorrecta del vendedor (sociedad conyugal no contemplada, representante sin facultades suficientes).

06 Instrucciones notariales y pago

QUÉ PASA

Los fondos del precio se depositan en la notaría bajo instrucciones precisas sobre cuándo y a quién liberarlos. Las instrucciones son un protocolo que protege a ambas partes: el vendedor no cobra hasta que se cumplen los hitos; el comprador no pierde su dinero si algo falla.

QUIÉN HACE QUÉ

El abogado redacta las instrucciones. El comprador deposita los fondos (o el banco los desembolsa directamente). La notaría actúa como custodio neutral.

DÓNDE SE CAE

Liberación anticipada de fondos antes de la inscripción. Instrucciones ambiguas sobre qué hitos gatillan el pago. Falta de instrucciones cuando el vendedor debe alzar hipotecas con parte del precio: sin protocolo claro, el banco del vendedor puede demorar o negarse.

07 Inscripción en el Conservador de Bienes Raíces

QUÉ PASA

La escritura se presenta al Conservador para inscribir el dominio a nombre del comprador. Esta inscripción es la tradición del derecho real de dominio: hasta este momento, el comprador no es propietario en sentido legal aunque haya firmado y pagado.

QUIÉN HACE QUÉ

El abogado o el notario presentan la escritura al Conservador. El Conservador tiene un plazo legal para inscribir o rechazar con observaciones. Una vez inscrita, se obtiene el certificado de dominio a nombre del nuevo propietario.

DÓNDE SE CAE

Rechazos por errores formales en la escritura (hay que otorgar una escritura corregida, con nuevos derechos notariales). Alzamientos de hipotecas no tramitados oportunamente. Presentación fuera del plazo acordado cuando hay financiamiento bancario. Embargos o prohibiciones ingresados al Conservador entre la firma de la escritura y la presentación para inscripción.

En síntesis: El 80% de los problemas en una operación inmobiliaria se concentra en tres etapas: la redacción de la promesa (etapa 2), el estudio de títulos (etapa 3) y la escritura (etapa 5). La promesa asegura el negocio; la cláusula suspensiva bien redactada permite cerrar el trato sin tener todavía certeza sobre los títulos, y traslada esa verificación al estudio que viene después. Un abogado dedicado al negocio no es un trámite más: es quien cierra esas tres brechas antes de que se conviertan en litigio.

¿Tiene una operación entre manos?

Reserve una consulta jurídica de 20 minutos — descontable del paquete que contrate.

Consultar — \$24.990



francisco@armesto.cl · +56 9 9248 2090
Huérfanos 1011, Acceso 29, Of. 111, Santiago de Chile