

PROCESO DE COMPRA

Propósito:

Informar sobre los pasos y requisitos que del proceso de compra.

Alcances:

Todos los compradores de viviendas, ya sea con o sin crédito hipotecario.

Responsabilidades:

El éxito del proceso depende del seguimiento y fluidez tengan todos los involucrados; comprador y su entidad financiera, vendedor y su entidad financiera, notaría y conservador de bienes raíces respectivo.

1. COTIZACIÓN DE VIVIENDA SELECCIONADA

Por medio de la cotización, será provista información clara y transparente de los valores de la propiedad, los costos asociados al proceso de compra, la forma de pago propuesta y las fechas estimadas del proyecto.

Adicionalmente, informaremos sobre las características técnicas generales del proyecto y los valores estimados de gastos comunes y contribuciones.

Se ofrecerá asesoría respecto a las modificaciones que permita el proyecto, en caso de que este aún en desarrollo. Se debe tener claro que la cotización no constituye reserva ni compromiso.

2. RESERVA DE LA VIVIENDA.

La “Reserva” es un documento a través del cual el cliente manifiesta su intención de compra en un determinado proyecto. En éste se determina el número y ubicación de las unidades a adquirir (casa, departamento, bodega, estacionamiento, etc), el precio de venta, la forma de pago, las multas asociadas a su incumplimiento, el plazo en que debe firmarse el contrato de promesa de compraventa, entre otras características particulares del proceso.

La “Reserva” se firma en la sala de ventas del proyecto respectivo, entregando contra su suscripción un pago a nombre de la sociedad vendedora, en señal de seriedad de la misma. Si el cliente desiste de realizar la compra no concurriendo por tanto a la suscripción del contrato de promesa de compraventa. RAICES estará facultada para cobrar el cheque entregado contra la reserva, como multa por incumplimiento

Al momento de firmar la reserva, es responsabilidad del interesado comprador tener disponible el capital necesario, o al menos una pre-aprobación bancaria del crédito hipotecario necesario.

Será condición esencial de este documento la aceptación de la oferta por parte de RAICES.

Una vez que el documento este firmado por ambas partes será válida la reserva y se entregará copia al cliente. Desde ese momento RAICES no podrá seguir ofreciendo esa propiedad.

3. PRE-APROBACIÓN DEL CRÉDITO. **(en caso de necesitar financiamiento)*

En caso de requerir de financiamiento externo, es fundamental para la fluidez del proceso, que el cliente informe a la inmobiliaria con que entidad bancaria solicitará su crédito hipotecario.

Teniendo esa información RAICES podrá entregar los documentos para que el banco comience el proceso de estudio de títulos de la propiedad, tasación de la misma, y todos los demás antecedentes que se necesitan para aprobar el crédito hipotecario.

4. FIRMA DE LA PROMESA DE COMPRAVENTA.

La promesa de compraventa es un contrato mediante el cual RAICES se obliga a vender y el cliente se obliga a comprar un determinado inmueble, según lo definido por las partes en la reserva de la vivienda.

La firma de la promesa se realiza en una notaría informada por su ejecutivo de ventas, aproximadamente 7 días corridos después a la firma de reserva, con previa coordinación de día y hora.

En el contrato de promesa se definen las condiciones esenciales del negocio siendo por ello de vital importancia revisión previa a la firma del cliente.

2.1 Pago del Pie: La cantidad de pie o anticipo establecida en la reserva de compra se paga al momento de firmar el contrato de promesa. La forma de pago del pie debe ser con un Vale Vista a nombre de RAICES.

2.2- Póliza de venta en verde: En conformidad a la legislación vigente, RAICES está obligada a garantizar al cliente todo pago o anticipo efectuado. Para estos efectos se toma una póliza de seguro que cubre al comprador durante todo el proceso de compra.

2.3- Multa por incumplimiento: Si el cliente no diera cumplimiento a las obligaciones establecidas en el contrato de promesa de compraventa, RAICES podrá cobrar al cliente el porcentaje o monto definido en la promesa por concepto de multa. De la misma forma, podrá disponer libremente de los inmuebles objeto del contrato y venderlos a un tercero.

Copia de la póliza de seguro se entregará al cliente conjuntamente con una copia de la promesa de venta, debidamente autorizadas ante notaría.

5. ESCRITURACIÓN DE LA COMPRAVENTA.

La escritura de compraventa es un contrato a través del cual RAICES y el cliente venden y compran, respectivamente, los inmuebles objeto del contrato de promesa de compraventa al precio estipulado y de acuerdo a las condiciones pactadas.

El proceso de escrituración es diverso dependiendo de la forma de pago del saldo de precio por parte del cliente. Existen básicamente dos formas posibles; Operaciones con pago al contado, y Operaciones con financiamiento bancario:

- Pasos del proceso de escrituración en operaciones con pago al contado.

INMOBILIARIA	COMPRADOR
Envío de borrador de escritura al comprador por parte del departamento legal de RAICES	Comprador revisa escritura y efectúa dudas y comentarios o su conformidad.
Resueltas las dudas, se coordina día y hora para la firma a través del departamento de operaciones.	Comprador concurre a firmar escritura a notaría.
Si en la compraventa no quedan pagos pendientes (compraventa sin carta de instrucciones) se procede a programar la entrega de la vivienda.	Servicio al cliente coordinado con propietario día y hora para entregar su propiedad.
Se tramita la inscripción de la escritura en el Conservador de Bienes raíces respectivas.	Cliente recibe copia de toda la documentación correspondiente a la compra.

- Pasos del proceso de escrituración en operaciones con financiamientos bancarios:

INMOBILIARIA - BANCOS	COMPRADOR
Se envía al banco otorgante del crédito la información legal del proyecto para aprobación de títulos.	Cliente entrega documentación requerida por el banco para la obtención de un crédito hipotecario
Aprobados los títulos. El banco envía borrador de escritura a cliente e inmobiliaria.	Comprador revisa escritura y efectúa dudas y comentarios o su conformidad.
Resueltas las dudas, se coordina día y hora para la firma a través del departamento de operaciones.	Comprador concurre a firmar escritura a notaría.
Firmado por comprador y vendedor, se coordina para firma de los bancos involucrados: Banco que levanta Hipoteca y Banco que otorga el crédito.	Coordinar con ejecutivo del banco otorgante la firma por parte del departamento legal.
Se tramita por parte del banco la inscripción de la escritura en el Conservador de Bienes raíces respectivas.	Cliente recibe de parte del banco copia de toda la documentación correspondiente a la compra y a su crédito hipotecario.
Una vez que no quedan pagos pendientes se procede a programar la entrega de la vivienda.	Servicio al cliente coordinado con propietario día y hora para entregar su propiedad.

*En el momento de la firma de escritura el comprador debe pagar los gastos notariales y entregar un cheque para la inscripción de los inmuebles en el Conservador de Bienes Raíces. En el caso de los créditos hipotecarios, se debe pagar el impuesto de timbre y estampillas, cuyos valores serán informados por el banco. Adicionalmente el banco podría cobrar gastos por: Tasación del inmueble - Estudio de títulos - Confección de borrador de escritura e inscripción de propiedades en el Conservador de Bienes Raíces, entre otros.

6. ENTREGA DE LA PROPIEDAD.

Una vez cumplidas las siguientes condiciones: Firmar la escritura de compraventa y Pagado el saldo de precio, en un plazo máximo de 15 días hábiles, se procederá a la entrega de la propiedad, la cual será coordinada con Servicio al Cliente.

En el momento de la entrega se dará al cliente una explicación completa sobre el uso, mantención y garantías de los artefactos que se encuentren en el inmueble. Junto a esto se realizará la toma de lectura de medidores de consumo correspondientes a la propiedad.

El cliente suscribe acta de entrega, indicando si hubiese alguna observación que desea sea evaluada por el área de postventa. Firma recibiendo conforme y recibe las llaves de su propiedad. Se hace entrega al cliente, además, de los manuales de uso y garantías, copia del reglamento de copropiedad, planos de las instalaciones, entre otros.

7. POSTVENTA

Todas aquellas observaciones que el cliente encuentre durante el uso de su propiedad deberá informarlas a través del departamento de Post-venta inmobiliaria. En el acta de entrega se le informará los canales de información para hacerlo. La persona a cargo de la post-venta del proyecto se comunicará con el propietario para coordinar la visita y posterior resolución de sus observaciones. Recuerde que antes de enviar una solicitud se recomienda leer el manual de uso y mantenimiento y el documento sobre garantías de Postventa.

* RESPECTO A LOS PLAZOS: Los plazos de cada uno de los pasos no son informados, ya que en su mayoría no dependen de RAICES, sino que son mayoritariamente son responsabilidad de los procesos bancarios, notariales y del conservador de bienes raíces respectivos.

Para más información contactarse a:

contacto@raicesinmobiliaria.cl,

o al número +569 53589119