Nueva de Lyon 145, piso 15, Providencia
(+56) 2 2756 5000
contacto@ialmahue.com
www.ialmahue.com

inmobiliaria Almahue®

PROCESO DE COMPRA

PROCESO DE COMPRA

Cliente - Almahue

Inicio obra

Inicio venta



Pilotos

Obtención recepción Municipal de obras de Edificación

Acoger el edificio a la ley de Copropiedad Inmobiliaria

Envío de antecedentes a Bancos

Escrituración, pago de saldo de precio y otros

Entrega del inmueble

Inscripción en el Conservador de Bienes Raíces respectivo

Cliente - Banco

Solicitud de crédito hipotecario a ejecutivo

Presentación de antecedentes comerciales personales

Tasación de inmueble a financiar

Estudio de títulos del Proyecto Inmobiliario

Emisión borrador de escritura de compraventa

Este documento fue elaborado por Inmobiliaria Almahue S.A. con el fin de explicar a nuestros clientes de forma resumida las etapas del proceso de compra de los departamentos comercializados por Inmobiliaria Almahue S.A. y sus sociedades relacionadas. Frente a cualquier duda de este proceso, puede contactar al Jefe de Proyecto en sala de ventas, quien es el ejecutivo a cargo de la venta del Edificio.

DIAGRAMA FLUJO DE PROCESO DE COMPRA ALMAHUE

01 FIRMA DE RESERVA Y OFERTA DE COMPRA

- Donde: firma en sala de ventas.

- Se establece número de unidades, precio y forma de pago.

- Entrega cheque de reserva en garantía como señal de seriedad de la oferta.

02 FIRMA DE PROMESA DE COMPRVENTA

- Donde: firma en las oficinas de Inmobiliaria Almahue según las condiciones establecidas en reserva.

- Pago del pie correspondiente a las unidades que serán adquiridas.

- Definición de fecha máxima de escrituración y regulación de la forma en que se celebrará el contrato de compraventa prometido.

- Debe retirar su copia de la promesa de compraventa en sala de ventas luego de ser protocolizada en notaría.

03 FIRMA DE ESCRITURA DE COMPRAVENTA

- Revisión por parte del cliente del borrador de escritura de compraventa.

- Coordinación de fecha de firma de escritura en notaría según cada proyecto.

- Firma en la notaría designada por el banco que otorgue el crédito hipotecario, o en la que designe la Inmobiliaria para las operaciones con pago contado.

- Pago de saldo de precio, que corresponde al monto del precio de venta que debe pagarse descontando el anticipo de precio (pie) enterado contra la suscripción de la promesa de compraventa.

- Pago de otros gastos asociados a la compra*

*Ver página 10. Los contenidos de este documento, al igual que sus etapas, podrían sufrir modificaciones sin previo aviso.

ALMAHUE

04 ENTREGA DEL INMUEBLE

- Una vez firmada la escritura de compraventa por parte del cliente y estando el precio de venta pagado íntegramente, la Inmobiliaria autoriza la entrega material de las unidades transferidas a la sala de ventas del proyecto, la que coordinará con el área de post venta de la Inmobiliaria para que en un plazo no superior de 20 días hábiles desde que se firme la escritura de compraventa, se practique la correspondiente entrega.

- Coordinación de revisión de departamento entre cliente y sala de ventas.

- Registro de observaciones si corresponde y firma de un acta de entrega.

- Resolución de detalles.

- Entrega de llaves y de la documentación legal y técnica de las unidades adquiridas, el Reglamento de Copropiedad y manual de uso y cuidados de la propiedad

05 SERVICIOS DE POSTVENTA

- El cliente tendrá a su disposición un servicio de post venta conforme a lo dispuesto en la Ley General de Urbanismo y Construcciones con las garantías estipuladas en ésta.

- Se trata de manera directa con el departamento de Post Venta de Almahue a cargo de cada proyecto.

- Call center

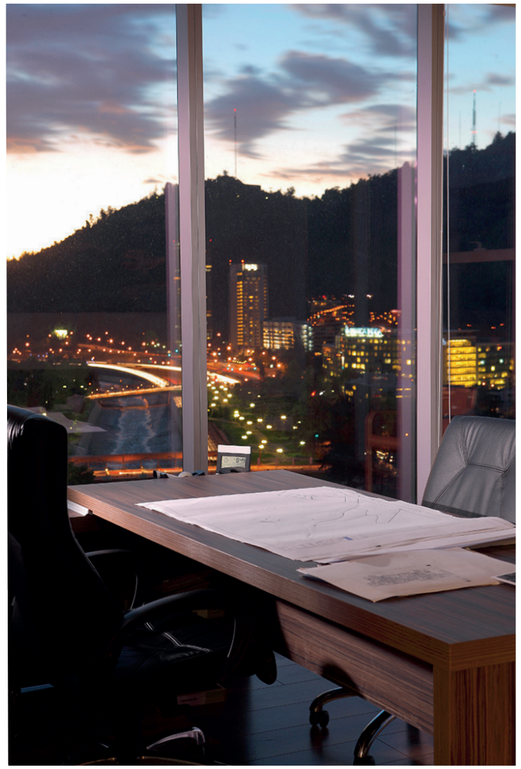
1. RESERVA Y OFERTA DE COMPRA

La "Reserva y Oferta de compra" es un documento a través del cual el cliente manifiesta su intención de comprar ciertas unidades en un determinado proyecto. En ésta se determina el número y ubicación de las unidades a adquirir (Departamento, bodega, estacionamiento), el precio de venta, la forma de pago, las multas asociadas a su desistimiento, el plazo en que debe firmarse el contrato de promesa de compraventa, entre otras características particulares del negocio.

La reserva de compra se firma en sala de ventas o vía web entregando un cheque por el monto estipulado, el cual se devuelve al momento de la firma de promesa de compraventa, o de manera online a través de firma digital pagando el monto de la reserva a través de transferencia bancaria o sistema bancario Webpay, el que será considerado como un anticipo de precio.

Para que se materialice la reserva, será condición esencial la aceptación de la oferta por parte de la sociedad vendedora, quien a través de sus representantes, podrá aceptarla o rechazarla, discrecionalmente.

Si es aceptada la oferta y el cliente se desiste de realizar la compra, no concurriendo por tanto a la suscripción del contrato de promesa de compraventa, la sociedad vendedora estará facultada para cobrar el cheque entregado contra la reserva, a título de multa por incumplimiento.



2. PROMESA DE COMPRAVENTA

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

La firma de la promesa de compraventa se realiza en las oficinas de la Inmobiliaria, de acuerdo a la coordinación que disponga para tales efectos la sociedad vendedora, aproximadamente 07 días hábiles después a la firma de reserva y previa coordinación de día y hora con sala de ventas.

En el contrato de promesa de compraventa, por una parte, se definen las condiciones comerciales y plazos relacionados al contrato de compraventa prometido, y por otra, se regulan los mecanismos de resolución de conflictos y se determinan las multas asociadas al incumplimiento de las partes.

2.1 Pago del Pie

El anticipo de precio, que corresponde a un 20% calculado sobre el precio total de venta, se entera al momento de firmar el contrato de la promesa de compraventa. Existen varias formas para efectuar el pago, que depende de las condiciones establecidas para cada proyecto:

a) Pago al contado. El cliente entrega un cheque al día o vale vista por el porcentaje del precio que se exija para cada proyecto.

b) Pago en cuotas. El cliente entrega varios cheques cuyos vencimientos estarán determinados de acuerdo al plazo de entrega que se establece por cada proyecto. Es importante recalcar que en estos casos siempre se exigirá un porcentaje de pago al día contra la firma de la promesa de compraventa.

c) Pago con tarjeta de crédito. El cliente puede pagar el saldo para completar el pie con una o más tarjetas de crédito personales o por Webpay. El máximo de plazo es hasta 18 cuotas. Es imprescindible en esta modalidad de pago que el cliente disponga del cupo suficiente para completar el total de lo que pagará.

En las 3 formas de pago de pie descritas, tanto los cheques como las tarjetas de crédito deben ser de propiedad del cliente. No se admitirá el pago con documentos que pertenezcan a un tercero. En caso que la parte compradora fuera una persona jurídica, los documentos y tarjetas deberán ser de propiedad de la sociedad respectiva y no personales de su representante legal, aun cuando éste sea el único socio de la empresa.

Además de lo anterior, todas las cuotas serán reajustadas al valor de la UF del vencimiento del documento. En el caso de los pagos con tarjeta de crédito, en el evento que el Banco emisor de la tarjeta o Institución Financiera enteren los montos en un pago único y que a su vez el operador de la tarjeta de crédito desembolse los montos en cuotas, procederá de igual forma el reajuste de la Unidad de Fomento a cada una de las cuotas.

2.2 Póliza de venta en verde

De conformidad a la legislación vigente, la sociedad vendedora del proyecto está obligada a garantizar al cliente todo lo pagado por éste a cuenta del precio con anterioridad a la Recepción Municipal del Edificio. Para estos efectos se toma una póliza de seguro que cubre al comprador durante todo el proceso de compra hasta la inscripción de la propiedad a su nombre en el Conservador de Bienes Raíces respectivo. Copia de esta póliza se le entregará al cliente conjuntamente con una copia de la promesa de compraventa, debidamente autorizadas ante notario.

2.3 Multa por incumplimiento

Si el cliente no diera cumplimiento a las obligaciones establecidas en el contrato de promesa de compraventa, la sociedad vendedora del proyecto podrá cobrar las multas pactadas en dicho instrumento.

3. ESCRITURA DE COMPRAVENTA

La escritura de compraventa es un contrato solemne a través del cual la sociedad vendedora 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 varía dependiendo de la forma de pago del saldo de precio por parte del comprador.

Existen básicamente dos formas posibles:

1- Operaciones con pago al contado. La forma de pago en estos casos debe ser a través de vale vistas o cheque al día. Al momento de la firma de escritura de compraventa el comprador deberá pagar en el mismo acto e íntegramente los gastos notariales asociados y entregar a la sociedad vendedora un cheque a nombre del Conservador de Bienes Raíces que corresponda, para cubrir los gastos de inscripción y alzamiento de los gravámenes de los inmuebles que compró. Estos montos serán previamente informados al cliente por la sala de ventas, de acuerdo a los valores vigentes. (Ver gastos asociados en página 10)

2- Operaciones con financiamiento bancario (crédito hipotecario).

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

INMOBILIARIA	COMPRADOR
Envío del borrador de la escritura al comprador por parte del departamento legal de Almahue	Comprador revisa la escritura, proporciona los datos solicitados y formula sus dudas en caso de que existan.
Resueltas las dudas, se coordina día y hora para la firma a través de sala de ventas o del abogado a cargo.	Comprador concurre a firmar la escritura a la notaría que designe la Inmobiliaria.
Se autoriza la entrega de la propiedad, siempre y cuando el precio haya sido pagado íntegramente por parte del comprador.	Cliente coordina con sala de ventas día y hora para recibir su departamento.
Se tramita la escritura hasta la inscripción en el Conservador de Bienes Raíces competente	Cliente recibe copia de toda la documentación correspondiente a la compra

3.2- Pasos del proceso de escrituración en operaciones con financiamiento bancario

INMOBILIARIA	COMPRADOR
Se envía al Banco otorgante del crédito la información legal y técnica del proyecto para la aprobación de los títulos	Cliente firma la documentación requerida por el Banco para la obtención de un crédito hipotecario
Aprobados los títulos, el Banco envía el borrador de la escritura al cliente e Inmobiliaria	Comprador concurre a firmar la escritura a la notaría designada por el Banco
Se envía un visto bueno de entrega a la sala de ventas, siempre y cuando el precio de la compraventa haya sido pagado íntegramente por parte del comprador	Cliente coordina con sala de ventas día y hora para recibir su departamento
Se tramita por parte del banco la escritura hasta su inscripción en el Conservador de Bienes Raíces respectivo	Cliente e Inmobiliaria reciben por parte del banco copia de su escritura de compraventa

Se deja constancia que al momento de la firma de la escritura de compraventa, el comprador deberá pagar íntegramente:

-Los gastos notariales. Éstos serán informados por el Banco si la compra se financia con cargo a un crédito hipotecario, o por la Inmobiliaria, en el caso de que la compraventa sea con pago contado, de acuerdo a las tarifas notariales existentes al momento de la firma de la escritura de compraventa.

-El impuesto de timbre y estampillas (si la operación es a través de un mutuo hipotecario), cuyos valores serán informados por el Banco. Además, en casos de financiamiento bancarios se deben pagar los gastos operacionales que cobra el banco y que comúnmente incluyen: Tasación del inmueble - Estudio de títulos - Confección de borrador de escritura e inscripción de propiedades en el Conservador de Bienes Raíces respectivo. (Ver gastos asociados en página 10).

ALMAHUE

4. ENTREGA

El proceso de entrega tiene lugar luego de haberse firmado la escritura de compraventa y haberse pagado íntegramente el saldo de precio por el cliente. Es realizada por el jefe de proyecto respectivo junto a un representante del departamento de Post Venta de la Inmobiliaria.

En el momento de la entrega se dará al cliente una explicación completa sobre el uso, mantención y garantías del inmueble. Junto a esto se realiza la toma de lectura de medidores de consumo correspondientes al departamento.

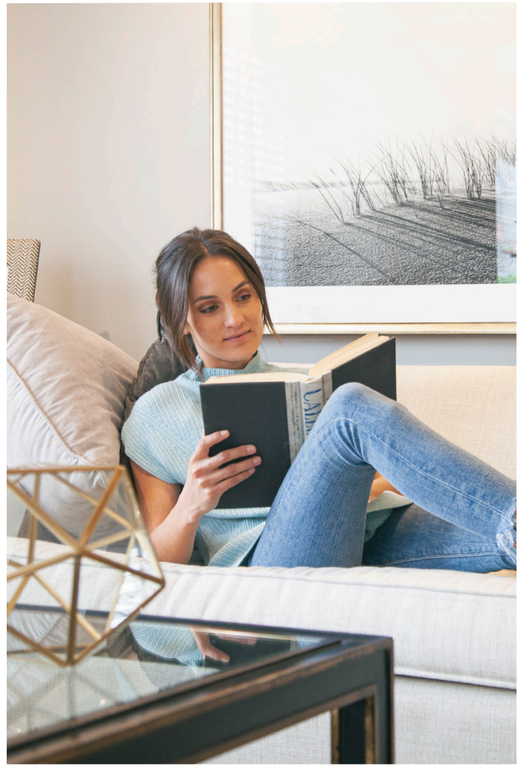
En caso de haber observaciones, el departamento de Post Venta levantará un registro de las mismas en dicho momento y se encargará de solucionarlas a la mayor brevedad posible debiendo a su vez el cliente suscribir la respectiva acta de entrega conforme y se le entregan las llaves de su propiedad.

Se hace entrega al cliente, además de la documentación legal y técnica de las unidades adquiridas, el Reglamento de copropiedad y manual de uso y cuidados de la propiedad Infórmese sobre los gastos asociados en la página 10.

5. POSTVENTA

Todas aquellas observaciones que el cliente encuentre durante el uso de su propiedad deberá informarlas al departamento de Post Venta inmobiliaria.

En el acta de entrega se le informará los canales de comunicación para hacerlo.



INFÓRMESE SOBRE LOS GASTOS ASOCIADOS A LA COMPRA

1- Fondo operacional o de Gasto de Puesta en Marcha:

El fondo operacional corresponde al capital de trabajo que la inmobiliaria entrega a la comunidad antes de que ingresen los futuros propietarios. El destino del Fondo Operacional es que la nueva comunidad disponga de fondos para iniciar su operación con anterioridad a cobrar los primeros gastos comunes. El Fondo Operacional se calcula en base a un valor aproximado de dos gastos comunes. Este deberá ser restituido a la inmobiliaria al momento de firmar su contrato de compraventa.

2. Gastos Comunes:

Los Gastos Comunes son el costo asociado al desarrollo de la comunidad en el Edificio, estos deben pagarse mes a mes por quien sea dueño o habite en la propiedad. Estos deben ser depositados en la cuenta corriente de la comunidad.

3. Gastos de Inscripción en el Conservador de Bienes Raíces competente.:

El gasto de Inscripción corresponde al costo asociado a inscribir la propiedad a nombre del comprador en el Conservador de Bienes Raíces respectivo. El costo de inscripción variará según el valor de la propiedad y del Conservador con el cual corresponda inscribir la propiedad. Se estima de manera aproximada que el costo de inscripción de una propiedad equivale a $2 por cada $1.000 del valor de venta. El tope máximo es de $264.000 aproximadamente, aplicable a ventas mayores o iguales a $128.000.000.

Además de lo anterior, en el proceso de inscripción, el Conservador de Bienes Raíces podrá efectuar al comprador cobros entre los cuales se encuentran, por ejemplo, la inscripción de hipotecas y prohibiciones, alzamiento de gravámenes, certificados asociados a los inmuebles y, en general, cualquier antecedente que sea necesario de acuerdo a la situación jurídica del inmueble que se trate.

Para saber exactamente el monto que el comprador deberá pagar por la inscripción, se cotizará la respectiva escritura directamente en el Conservador de Bienes Raíces competente. Al momento de la firma del contrato de compraventa el comprador deberá dejar un cheque a nombre del Conservador de Bienes Raíces en caso de que el pago sea al contado, o bien este costo será descontado directamente desde su cuenta corriente bancaria si financia la compra con cargo a un crédito hipotecario

4. Gastos Notariales:

Los gastos notariales son los gastos asociados a la suscripción del contrato de compraventa ante un Notario Público. Los honorarios del Notario bajo el cual se suscribe el contrato de compraventa serán variables y dependerán de las tarifas vigentes de cada notaría.

Deberá pagarse al momento de firmar el contrato de compraventa. A modo de ejemplo; aquellos clientes que firmaron durante el año 2023 su contrato de compraventa en la Notaría de doña Myriam Amigo, la que está en convenio con la Inmobiliaria para las operaciones con pago contado, debieron pagar entre 3 y 4 Unidades de Fomento..

ALMAHUE

5. Gastos operacionales del Banco:

Es un conjunto de cobros que el Banco o Institución financiera solicita a sus clientes para la tramitación de su crédito hipotecario y de todas aquellas gestiones tendientes a la emisión del borrador de contrato de compraventa, tales como, tasación de la propiedad, estudios de títulos y redacción de contrato de compraventa, entre otros. Para acceder a un valor aproximado debe consultar con la entidad financiera respectiva. Dependiendo de la entidad con que se gestione el crédito pueden solicitar al comprador un abono previo a la firma de contrato de compraventa.

6. Impuesto al Mutuo:

Los mutuos hipotecarios son actos gravados por impuestos que deben ser pagados a nombre de la Tesorería General de la República al momento de suscribir la respectiva escritura de compraventa. Estos montos están establecidos en la legislación tributaria vigente y corresponde al 0,8% sobre el monto financiado o de crédito, o de un 0,2% cuando se trate de inmuebles acogidos al DFL2. Este impuesto se debe pagar al momento de firmar el contrato de compraventa dejando un cheque en Notaría. En caso de ser pago contado este cargo no aplica.

