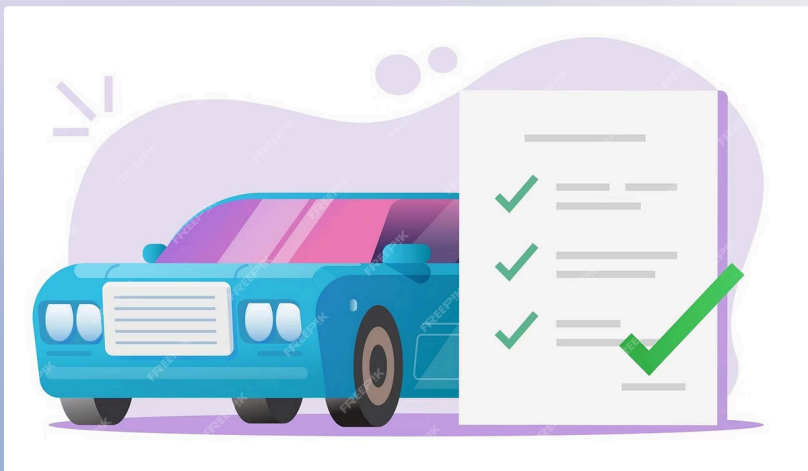


# Bienvenidos al webinar

## Estudio de Títulos

[profecarola@learningchile.cl](mailto:profecarola@learningchile.cl)





# El Mecánico

Un mecánico experimentado puede identificar rápidamente fallas habituales.

**Clave:** la experiencia, combinada con un proceso probado, genera confianza y eficiencia.

# La receta

## Seguir una receta validada

Preparar un pan amasado siguiendo una receta validada consigue un pan esponjoso y sabroso.

## Claridad en ingredientes y proceso

Cada ingrediente y cada etapa del proceso están claros y documentados.

## Resultados garantizados

**Clave:** un método testado reduce la incertidumbre y garantiza resultados.



# El reto del corredor de propiedades

## El abogado

El abogado domina el lenguaje y los procesos legales.

## El corredor

El corredor, sin guía, debe adentrarse en normativas complejas.

Esto puede generar inseguridad o retrabajo\*

\*Actividad de rehacer o corregir un trabajo que no se realizó correctamente la primera vez



# El método como ventaja



## Proceso estructurado

Un proceso estructurado empodera al corredor.



## Manejo de complejidad

Transforma la complejidad legal en pasos manejables.



## Ventaja Competitiva

Diferénciate por tu profesionalismo y eficiencia.

# Nuestro Método



# P + R

## 1. **Pide bien los documentos**

Usa checklist según el tipo de propiedad.

## 2. **Revisa con calma**

Fíjate en fechas, observaciones, nombres.





### 3. **Ubica** el historial de dominio

¿Fue herencia? ¿Hay posesión efectiva?



### 4. **Detecta** lo que puede frenar la venta

Prohibiciones, hipotecas, indivisiones.





## **5. Entrega** la carpeta ordenada al abogado

Con observaciones claras.



## **6.No** asumas: pregunta y confirma

Si no entiendes, consulta.



## 7. **Clasifica** los documentos por tipo y vigencia

Orden digital y físico.



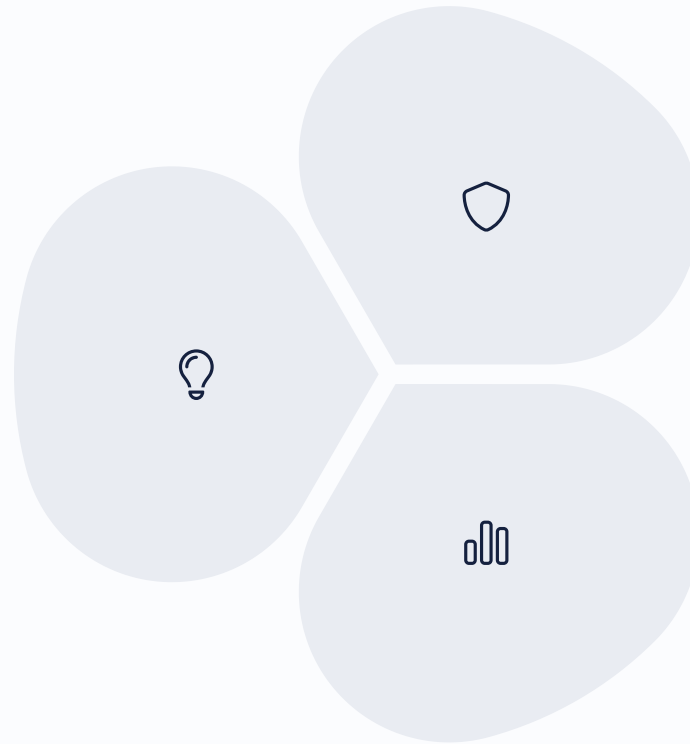
## 8. **Informa** al cliente con claridad

Sin alarmar, pero con responsabilidad.



## 9. Anticípate a los problemas comunes

**Anticipación**  
A – Anticípate a los problemas  
comunes



**Protección**

Mejora tu servicio y evita sorpresas.

**Eficiencia**

Optimiza tiempos y recursos.

# Método Prudencia

Letra	Acción clave	Ejemplo concreto
1. P	Pide bien los documentos	Usa checklist según el tipo de propiedad
2. R	Revisa con calma y criterio	Fíjate en fechas, observaciones, nombres
3. U	Ubica el historial de dominio	¿Fue herencia? ¿Hay posesión efectiva?
4. D	Detecta lo que puede frenar la venta	Prohibiciones, hipotecas, indivisiones
5. E	Entrega la carpeta ordenada al abogado	Con observaciones claras
6. N	No asumas: pregunta y confirma	Si no entiendes, consulta
7. C	Clasifica los documentos por tipo y vigencia	Orden digital y físico
8. I	Informa al cliente con claridad	Sin alarmar, pero con responsabilidad
9. A	Anticípate a los problemas comunes	Mejora tu servicio y evita sorpresas

# ¿Qué es un estudio de títulos y por qué es importante?



## Revisión exhaustiva

Revisión exhaustiva de la historia jurídica de un inmueble.

---



## Seguridad jurídica

Garantiza seguridad jurídica al comprador o financista.

---



## Transacción sin contratiempos

Base para una transacción sin contratiempos.



# Estudio de Título Estrictamente Legal

## 1 Análisis de documentos inscritos

Analiza los documentos inscritos en el Conservador de Bienes Raíces.

## 2 Verificación de dominio

Verifica validez del dominio del vendedor.

## 3 Detección de gravámenes

Detecta gravámenes, hipotecas, embargos o litigios pendientes.

## 4 Cadena de transferencias

Corroborar la correcta cadena de transferencias (últimos 10 años).

## 5 Individualización del inmueble

Comprueba la individualización física y registral del inmueble.

# Procedimiento del banco para crédito hipotecario



# ¿Es obligatorio?

No exigido por ley

No es exigido por ley en Chile.

Altamente recomendable

Pero es altamente recomendable y práctica habitual.

Minimiza riesgos, demoras y costos inesperados.

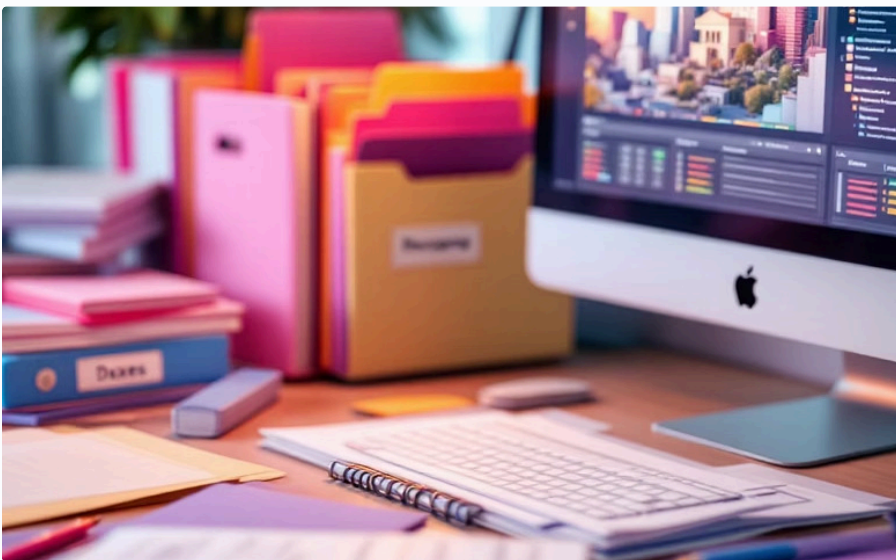


# Rol del corredor de propiedades



## Revisión anticipada

Revisar documentos con anticipación.



## Identificación de problemas

Identificar errores, faltantes o inconsistencias temprano.



## Gestión eficiente

Prevenir demoras, sobrecostos o anulación de la operación. Gestionar tiempo y expectativas de ambas partes.

# ¿Por qué revisar 10 años de antigüedad?

10

Años de prescripción

Prescripción adquisitiva ordinaria: 10 años según Código Civil.

100%

Estándar bancario

Estándar bancario y de la industria, equilibra seguridad y eficiencia.

95%

Probabilidad de detección

Alta probabilidad de detectar problemas relevantes en ese plazo.

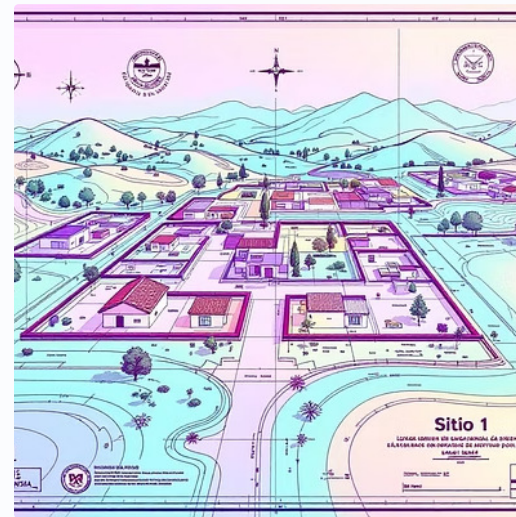


# Documentos solicitados – Certificados esenciales

Certificado de dominio vigente	Emitido en últimos 30-60 días
Certificado de hipotecas y gravámenes	Últimos 30 años, no mayor a 60 días
Certificado de no expropiación	SERVIU y Municipal
Certificado de contribuciones	Comprobante de pago
Certificado de recepción final	Regularización de construcciones



# Documentos adicionales según tipo de propiedad



Condominio: copia del Reglamento de Copropiedad e inscripción. Propiedades rurales: resolución de subdivisión SAG y plano respectivo. CIP- Certificado de recepción final-certificado de número-Pago de contribuciones



# Proceso de Estudio de Títulos – Pedir los documentos

## Revisar inscripción de dominio

Comprobación de la correcta inscripción de la propiedad a nombre del vendedor.

## Análisis de gravámenes, hipotecas, prohibiciones y embargos

Identificación de todas las limitaciones legales que afectan a la propiedad.





# Proceso de Estudio de Títulos – Revisar

Revisión de expropiación o utilidad pública

3. Revisión de expropiación o utilidad pública.



Estudio histórico de actos

4. Estudio histórico de actos (ventas, donaciones, herencias).

# Proceso de Estudio de Títulos – Ubicar



## Análisis específico de herencias

5. Análisis específico de herencias (sucesión, pago de impuestos).



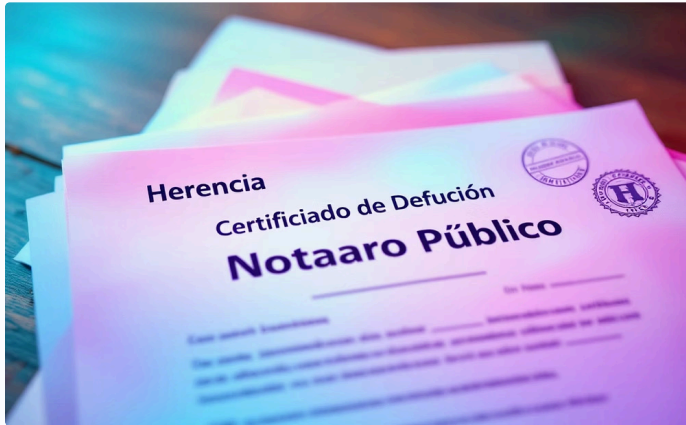
## Emisión del informe final

6. Emisión del informe final con conclusiones y recomendaciones.





# Trámites pendientes que bloquean la venta



## Falta de posesión efectiva

Si el dueño falleció y los herederos no hacen este trámite, no pueden vender legalmente.



## Propiedades sin regularizar

Ocurre cuando no se completa el traspaso legal tras una herencia o compraventa.



## Títulos imperfectos

Hay posesión material, pero sin un título legal inscrito correctamente.

## 2: Documentación y legalidad de la propiedad



### Problemas con las escrituras

Faltan documentos, hay errores o cargas no declaradas que complican la transacción inmobiliaria.



### Construcciones no regularizadas

Ampliaciones o casas sin permisos municipales que deben regularizarse para poder vender legalmente.



### Loteos irregulares

No se pueden vender formalmente si no cumplen con la normativa chilena de urbanización.

# Deudas y restricciones legales



## Hipotecas y embargos

Impiden vender hasta que se pague la deuda o se levante la medida judicial.



## Deudas asociadas

Impuestos, contribuciones o servicios impagos deben saldarse antes de vender.



## Prohibiciones de enajenar

Restricciones voluntarias, legales o judiciales que bloquean la venta.



## 4: Copropiedad y conflictos entre herederos



### Comunidades hereditarias

Si hay desacuerdo entre herederos, puede ser necesario ir a juicio para resolver los conflictos.



### Juicio de partición

Cuando no hay consenso, un juez partidor define la división de los bienes (proceso con alto costo económico).



### Falta de acuerdo en la venta

Sin decisión unánime entre todos los herederos, no se puede vender la propiedad ni avanzar en trámites legales.

# GRACIAS

[profecarola@learningchile.cl](mailto:profecarola@learningchile.cl)