

L U M B R E



Cerrar y firmar: de la oferta a la entrega de llaves

Materia: Venta de propiedades

09/10/2026

Antes de empezar

Los seis pasos entre la oferta y las llaves: oferta por escrito, apartado con condiciones, revisión legal, contrato privado, gastos notariales y entrega material. Incluye lo que un agente no debe hacer.

QUÉ APRENDERÁS

- Cerrar una venta sin sorpresas legales ni de pago, coordinando documentos y Notario.

Cerrar y firmar: de la oferta a la entrega de llaves

La venta no termina cuando aparece quien quiere pagar: termina cuando se firma la escritura, se cobra y se entregan las llaves. En medio hay seis momentos donde se pierden ventas, comisiones y dinero.

VIDEO

PASOS PARA VENDER UNA PROPIEDAD

Pasos para vender una propiedad, canal La Hora del Notario.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=U0IUWL2Fz0M>

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN
LUMBRE

1. Los seis pasos del cierre



Lo que el agente no debe hacer

No redactes contratos «definitivos» si no eres abogado. No des por hecho que la propiedad está libre de gravamen sin verlo en el Registro Público. No prometas plazos de crédito que el banco no ha aprobado por escrito. No recibas ni manejes grandes sumas de dinero sin un mecanismo de retención claro (el Notario o una cuenta mancomunada). Cada uno de estos atajos se ha cobrado comisiones, ventas y demandas.

Cómo presentar una oferta sin pelear con el propietario

- Junta todas las ofertas y preséntalas el mismo día, en una sola mesa. Una oferta suelta se negocia sola; tres ofertas se comparan.
- Explica la diferencia entre una oferta alta con condiciones frágiles y una oferta media con cierre firme: «esta ofrece más, pero el crédito todavía no lo aprueban».
- Recomienda en la primera línea: «yo recomiendo esta porque...».
- Deja constancia escrita de la decisión del propietario y de la respuesta que se le dio al comprador.

2. ¿Qué convierte una intención de compra en un compromiso serio?

- ☐ Una llamada donde el propietario dice que sí
- ☐ Una oferta de compra por escrito, firmada, con precio, forma de pago, condiciones y vigencia
- ☐ Un mensaje de WhatsApp con un «trato hecho»
- ☐ La foto del cheque del apartado

3. Si la oferta quedó condicionada a la aprobación del crédito y el banco se lo niega al comprador, normalmente este puede desistir y recuperar su apartado.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

4. ¿Quién debe calcular los gastos de la escritura?

- ☐ Yo, con una calculadora de internet
- ☐ El Notario: pide el cálculo por escrito antes de que cualquiera firme
- ☐ El comprador, porque es su gasto
- ☐ Se ve el mismo día del cierre, ahí se ajusta

5. Empareja cada documento con lo que resuelve.

5.	Certificado de libertad de gravamen	-----
5.	Carta de no adeudo de condominio	-----
5.	Contrato privado de compraventa	-----
5.	Acta de entrega material	-----

Opciones: Demuestra que el inmueble está sin hipoteca ni embargo y puede venderse · Evita que el comprador herede una deuda y se detenga la firma · Fija precio, fechas, penalizaciones y condiciones antes de la escritura · Acredita cuándo se entregaron llaves y en qué estado quedaron los medidores

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

6. Palabras del cierre



7. Escribe las cinco preguntas que harías en la primera junta con un comprador que trae crédito bancario aprobado.

Piensa en lo que te ha frenado a ti o a tus compradores en operaciones anteriores.

Referencia curricular

Materia:	Venta de propiedades
-----------------	----------------------

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://empresa.lumbre.lat/object/cerrar-y-firmar-de-la-oferta-a-la-entrega-de-llaves>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat