

Antes de firmar con una inmobiliaria

Checklist para dueños que van a vender su casa · **Inmuebles Cloud**

Ojo: la NOM-247 está pensada sobre todo para quien compra vivienda; aquí la usamos como vara para medir un contrato justo. Llévelo a la cita y marca cada punto. Si algo de la lista roja aparece en el contrato, pide que lo cambien antes de firmar.

✓ Verde: lo que el contrato debe decir

1. **Por escrito y con datos completos:** nombre o razón social, domicilio y RFC de la inmobiliaria o del asesor.
2. **Número de registro ante PROFECO:** si la inmobiliaria se dedica a asesorar y vender vivienda al público, sus contratos deben estar registrados (Ley Federal de Protección al Consumidor, art. 73; NOM-247-SE-2021, numeral 6). Pide el número.
3. **La comisión en porcentaje, sobre qué precio y "más IVA":** que diga si se calcula sobre el precio final de venta y que el IVA del 16 % va aparte.
4. **Cuándo se paga:** normalmente al firmar la escritura y recibir el precio. Que quede claro si hay algún pago antes y por qué.
5. **Qué servicios incluye:** fotos, anuncios, visitas, filtro de compradores, revisión de papeles, acompañamiento con el notario.
6. **Factura (CFDI) y pago por transferencia desde una cuenta a tu nombre:** con la factura puedes restar la comisión de la ganancia sobre la que pagas ISR (Ley del ISR, arts. 121 fr. IV y 147 fr. IV).
7. **Cómo cancelar:** pide un plazo para cancelar sin costo después de firmar. Para los contratos de vivienda, la NOM-247 fija 5 días hábiles (numeral 6, fr. XXI).
8. **Que PROFECO puede intervenir** si hay un problema, como lo prevé la NOM-247 para los contratos de vivienda (numeral 6, fr. XXII).

! Amarillo: negocia o aclara

9. **Exclusiva:** no es mala por sí sola, pero pide un plazo corto (por ejemplo, 3 a 6 meses) y que diga qué pasa si tú encuentras al comprador.
10. **Renovación:** que no se renueve sola al vencer; mejor que se renueve solo con tu firma.
11. **Comisión después de que vence el contrato:** si te cobran por un comprador que ellos te presentaron, que sea con una lista por escrito de esos compradores y por un tiempo corto.
12. **Comisión compartida:** si trabajan con otros asesores, que el reparto sea entre ellos; tú pagas una sola comisión.

x Rojo: no firmes así

13. **Cobros que no estaban pactados** ("gastos de publicidad", "apertura de expediente") que aparecen después. La NOM-247 los prohíbe en los contratos de vivienda (numeral 6.6, fr. VI); no los aceptes en el tuyo.
14. **Que puedan cambiar las condiciones sin tu firma.** La NOM-247 lo prohíbe en los contratos de vivienda (numeral 6.6, fr. I); no lo aceptes en el tuyo.
15. **Penas solo para ti:** si hay pena por incumplir, pide que sea recíproca y equivalente para las dos partes, como lo exige la NOM-247 en los contratos de vivienda (numeral 6, fr. XI).
16. **Que te pidan bajar el precio en la escritura o cobrar en efectivo:** un precio falso trae problemas fiscales y legales, y el efectivo tiene límites en la compraventa de inmuebles.

Dato que casi nadie te dice: si vendes tu casa habitación ante notario en hasta 700,000 UDIS (unos \$6.19 millones en octubre de 2026) y no usaste esa exención en los 3 años anteriores, no pagas ISR por la venta (Ley del ISR, art. 93 fr. XIX a). Si vendes en más, el ISR se calcula por el excedente y ahí la comisión facturada te ayuda a pagar menos (en la parte proporcional al excedente).

Compara 3 propuestas

Pide todo por escrito y llena una columna por inmobiliaria.

Concepto	Inmobiliaria 1	Inmobiliaria 2	Inmobiliaria 3
Nombre			
Comisión (% sin IVA)			
Comisión con IVA en pesos			
¿Exclusiva? ¿Por cuántos meses?			
¿Pena si la vendes tú?			
¿Pena si decides no vender?			
¿Se renueva sola?			
¿Cobra algo antes de vender?			
Número de registro PROFECO			
¿Da factura de la comisión?			
Servicios incluidos			
¿Cuántas casas parecidas vendió este año en tu zona?			

Preguntas para hacer en la cita

1. ¿En cuánto creen que se vende mi casa y con qué casas parecidas lo comparan?
2. ¿Dónde la van a anunciar y quién hace las fotos?
3. ¿Cómo filtran a los compradores antes de traerlos a ver la casa?
4. ¿Qué papeles necesito tener listos y quién los tramita?
5. ¿Qué pasa si encuentro al comprador por mi cuenta?
6. ¿Cada cuánto me van a informar cómo va la venta?

Material orientativo; no es asesoría legal ni fiscal. Revisa tu caso con un notario o un contador. ¿Prefieres venderla tú? Publica tu casa gratis en inmuebles.cloud y recibe a los interesados en tu WhatsApp.