

# CHECKLIST LEGAL DEL CONTRATO DE INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA (2026)

## Claves para proteger tus honorarios y reducir riesgos operativos

---

### Introducción

El contrato de intermediación inmobiliaria no es un trámite administrativo: es la base que define tu modelo de negocio, protege tu trabajo y determina cuándo y cómo cobras.

En un entorno con mayor exigencia legal y operaciones cada vez más condicionadas por la financiación, trabajar con contratos poco definidos puede derivar en conflictos, pérdidas económicas o riesgos reputacionales.

Esta checklist te permite validar rápidamente si tu contrato está preparado para operar con seguridad.

---

### Checklist rápido

#### Debe estar siempre

- Identificación completa de las partes
- Verificación de titularidad (nota simple)
- Tipo de encargo (exclusiva, compartida o no exclusiva)
- Descripción del inmueble
- Precio de comercialización
- Honorarios definidos
- Momento de devengo de honorarios
- Duración del contrato

#### Revisar con atención

- Cláusula de exclusividad
- Prórrogas automáticas
- Protección de cliente presentado
- Condiciones de financiación
- Servicios incluidos
- Gastos asociados

#### Errores frecuentes

- No definir cuándo se cobran honorarios
- No contemplar financiación
- Redacción ambigua
- No documentar el acuerdo
- No explicar el contrato al cliente

---

## Cláusulas clave

### **Cláusula de devengo de honorarios**

Define cuándo nace el derecho a cobrar. Recomendado: vincular a arras.

### **Cláusula de exclusividad**

Establece límites y consecuencias si el propietario incumple.

### **Protección de cliente presentado**

Evita perder la operación si el cliente cierra por su cuenta.

### **Cláusula de financiación**

Define qué ocurre si no se concede hipoteca.

### **Cláusula de desistimiento**

Ordena qué pasa si una parte abandona la operación.

### **Servicios y gastos**

Detalla qué incluye el servicio y quién paga qué.

---

## Escenarios de riesgo

Situación	Riesgo	Solución
El comprador no consigue hipoteca	Se cae la operación	Cláusula de financiación
El propietario vende por su cuenta	Pierdes honorarios	Exclusiva + protección
No se firma escritura	Conflicto de cobro	Definir devengo
Información incompleta	Responsabilidad legal	Validación previa

---

## Buenas prácticas

- Formalizar siempre por escrito (preferible firma digital)
  - Verificar titularidad antes de captar
  - Explicar el contrato al cliente
  - Documentar comunicaciones
  - Revisar el contrato periódicamente
- 

## Clave final

Un contrato bien estructurado no solo evita problemas: mejora tu negocio.

En un mercado más profesionalizado, la diferencia está en cómo estructuras cada operación desde el inicio.

---

**Fotocasa Pro** Formación, datos y herramientas para profesionales inmobiliarios

---

## **Plantilla base de contrato de intermediación (modelo orientativo)**

**Nota:** Este modelo es orientativo y debe adaptarse a cada operación y normativa aplicable. Se recomienda revisión por asesoría jurídica.

### **REUNIDOS**

De una parte, D./Dña. \_\_\_\_, con DNI/NIF \_\_\_\_\_, en calidad de propietario/a del inmueble descrito (en adelante, *el Propietario*).

Y de otra, \_\_\_\_ (agencia/agente), con NIF \_\_, **con domicilio en** \_\_\_\_\_ (en adelante, *el Agente*).

Ambas partes se reconocen capacidad legal suficiente y

### **ACUERDAN**

#### **1. Objeto del encargo**

El Propietario encarga al Agente la intermediación para la **venta/alquiler** del inmueble sito en \_\_\_\_, *con referencia catastral* \_\_\_\_.

#### **2. Tipo de encargo**

Exclusiva  Exclusiva compartida  No exclusiva

En caso de exclusiva, el Propietario se compromete a no comercializar el inmueble por sí mismo ni a través de terceros durante la vigencia del contrato.

#### **3. Precio y condiciones**

El precio de comercialización se fija en \_\_\_\_\_ € (impuestos no incluidos), pudiendo ajustarse de mutuo acuerdo.

#### **4. Servicios incluidos**

El Agente prestará, entre otros, los siguientes servicios: valoración, plan de marketing, publicación en portales, gestión de visitas, negociación y acompañamiento hasta la firma.

## 5. Duración

El presente contrato tendrá una duración de    **meses, prorrogable automáticamente por periodos de**    meses salvo comunicación en contrario con    días de antelación.

## 6. Honorarios

El Propietario abonará al Agente unos honorarios del    **% sobre el precio final de la operación (o**    €), más impuestos correspondientes.

## 7. Devengo de honorarios

El derecho a honorarios nacerá en el momento en que las partes alcancen un acuerdo vinculante (p. ej., contrato de arras), con independencia de la formalización posterior en escritura pública.

## 8. Protección de cliente presentado

Si el Propietario formaliza la operación con un comprador presentado por el Agente durante la vigencia del contrato o dentro de los    meses siguientes a su finalización, los honorarios serán igualmente exigibles.

## 9. Financiación

En caso de que la operación quede condicionada a la obtención de financiación por parte del comprador, se estará a lo pactado en el contrato privado. Esta circunstancia no afectará al devengo de honorarios salvo pacto expreso en contrario.

## 10. Desistimiento

El desistimiento unilateral por parte del Propietario durante la vigencia del contrato podrá conllevar una penalización de        €, en concepto de gastos y servicios prestados.

## 11. Información y documentación

El Propietario declara que la información facilitada sobre el inmueble es veraz y completa, y se compromete a aportar la documentación necesaria para la comercialización.

## 12. Protección de datos

Ambas partes se comprometen al cumplimiento de la normativa vigente en materia de protección de datos personales.

Y en prueba de conformidad, firman el presente documento en   , a    de    de 20  .

**El Propietario El Agente**

\_\_\_\_\_