

05 | GUÍA

El contrato que protege su compra antes de la escritura

Cuando firma una promesa de compraventa: qué debe exigir antes de entregar dinero

EN ESTE INFORME

- 01 Qué es la promesa de compraventa y qué debe incluir
- 02 Por qué es riesgoso entregar dinero sin una promesa
- 03 Las cláusulas que más le deben importar
- 04 Sustento legal
- 05 Tenga en cuenta

01 | RESUMEN EJECUTIVO

Lo que debe saber.

Antes de la escritura hay un paso que muchos compradores subestiman: la promesa de compraventa. Este documento define el precio, la forma de pago, los plazos y lo que le ocurre a cada parte si algo falla. Firmar una promesa mal redactada —o peor aún, entregar dinero sin una— puede costarle el negocio y parte de sus ahorros.

¿POR QUÉ ES EL DOCUMENTO MÁS IMPORTANTE?

Mientras no exista una promesa firmada, el vendedor puede arrepentirse, cambiar el precio o vender el inmueble a otra persona. La promesa es el único instrumento que obliga a ambas partes antes de ir al notario.

02 | QUÉ ES LA PROMESA DE COMPRAVENTA Y QUÉ DEBE INCLUIR

Qué es la promesa de compraventa y qué debe incluir

La promesa de compraventa es un contrato privado que formaliza el acuerdo entre comprador y vendedor antes de elevar la transacción a escritura pública. No transfiere la propiedad, pero sí crea obligaciones legales para las dos partes.

Una promesa bien redactada debe incluir, como mínimo: el precio pactado y la forma de pago (efectivo, crédito hipotecario o leasing habitacional), los plazos para cada desembolso, la fecha estimada de escrituración, quién asume los gastos notariales y de registro, los documentos que el vendedor se compromete a entregar, y las consecuencias concretas del incumplimiento para cada parte.

03 | POR QUÉ ES RIESGOSO ENTREGAR DINERO SIN UNA PROMESA

Por qué es riesgoso entregar dinero sin una promesa

Confiar solo en la palabra del vendedor deja al comprador sin ningún respaldo legal. Estos son los riesgos más comunes:

- El vendedor puede cambiar el precio acordado en cualquier momento.
- Puede vender el inmueble a un tercero que ofrezca más.
- Puede retractarse del negocio sin consecuencia económica alguna.
- Usted no tiene forma de exigir la devolución del dinero entregado de manera verbal.
- En caso de disputa, no existe documento que acredite los términos del acuerdo.

04 | LAS CLÁUSULAS QUE MÁS LE DEBEN IMPORTAR

Las cláusulas que más le deben importar

No todas las cláusulas tienen el mismo peso. Estas son las que con más frecuencia generan conflictos y que debe revisar con cuidado antes de firmar.

01

PRECIO Y FORMA DE PAGO

Debe quedar el valor total del inmueble, el monto de la cuota inicial, el saldo que se cubrirá con crédito o en efectivo, y las fechas de cada desembolso. Sin esto, el precio puede ser fuente de controversia.

02

FECHA DE ESCRITURACIÓN CON CLÁUSULA DEL BANCO

La promesa debe incluir la fecha en que se firmará la escritura. Si el pago depende de un crédito hipotecario, esa fecha debe redactarse como 'o la fecha que el banco determine según el proceso de crédito', para que un retraso del banco no se convierta en incumplimiento suyo.

03

ARRAS Y PENALIZACIÓN POR RETIRO VOLUNTARIO

Si usted se retira del negocio por su propia voluntad, la penalización aplica. Esta sanción suele equivaler al 10 % del valor comercial del inmueble. La cláusula protege al vendedor ante desistimientos injustificados y es habitual en el mercado.

04

EXENCIÓN SI EL BANCO RECHAZA EL CRÉDITO

Si el banco no aprueba el crédito o no acepta el inmueble como garantía, ese rechazo no es una decisión suya. La promesa debe establecer expresamente que en ese caso no se aplican las arras. Sin esta cláusula, podría perder el dinero entregado aunque la decisión haya sido del banco.

05

DOCUMENTOS QUE ENTREGA EL VENDEDOR

La promesa debe listar los documentos que el vendedor se compromete a aportar: certificado de tradición y libertad vigente, paz y salvo de administración, recibos de servicios públicos al día y cualquier otro acordado entre las partes.

06

GASTOS DE ESCRITURACIÓN Y REGISTRO

La promesa debe definir quién paga cada concepto: escrituración, impuesto de registro y retención en la fuente. Lo usual es que se distribuyan entre las partes, pero debe quedar escrito para evitar sorpresas de último momento.

05 | SUSTENTO LEGAL

Sustento legal

REFERENCIA

En Colombia, para que una promesa de compraventa de bienes inmuebles produzca obligaciones exigibles, debe constar por escrito y contener, entre otros requisitos, un plazo o condición que fije la fecha en que se celebrará el contrato. Un acuerdo verbal sobre un inmueble no es suficiente para exigir el cumplimiento ante un juez.

06 | ¿TIENE DUDAS SOBRE LA PROMESA QUE LE ESTÁN PRESENT

Le acompañamos en este proceso.

ÁREA DE COBERTURA

Villavicencio · Restrepo — *Meta*

En Villavovende le ayudamos a entender cada cláusula antes de firmar, para que sepa exactamente qué está acordando y cómo queda protegido.

Contáctenos antes de entregar cualquier dinero.

VILLAVOVENDE INMOBILIARIA S.A.S.

Hablemos.

DIRECCIÓN

Centro Comercial Unicentro, local 311

CORREO

villavovende@gmail.com

WHATSAPP

+57 320 927 3874 · +57 310 629 3757

Atendemos exclusivamente Villavicencio y Restrepo, Meta.

Documento informativo de carácter orientativo. No constituye asesoría jurídica. Para la revisión y firma de contratos, consulte con un profesional del derecho.