

08 | GUÍA

# Los documentos que necesita para vender su inmueble

Checklist de documentos: todo lo que necesita tener listo antes de vender su propiedad

## EN ESTE INFORME

- 01 Los documentos que debe tener listos como vendedor
- 02 El paz y salvo de predial: más importante de lo que parece
- 03 La afectación a vivienda familiar: cuando usted no puede ...
- 04 Cómo alistar su inmueble para la venta
- 05 Tenga en cuenta

## 01 | RESUMEN EJECUTIVO

# Lo que debe saber.

Muchos negocios inmobiliarios se retrasan o se caen por una razón que tiene solución: el vendedor no tenía los papeles en orden. Conseguir un comprador es solo una parte del proceso; la otra es llegar a la firma con todos los documentos listos. Esta guía le explica qué necesita, qué debe revisar con anticipación y qué situaciones especiales pueden complicar su venta.

## ¿POR QUÉ DEBERÍA IMPORTARLE?

**Si falta un solo documento en el momento de escriturar, la firma se pospone, el pago se retrasa y el desembolso puede caerse. Prepararse con tiempo es la diferencia entre cerrar el negocio o perderlo.**

**02 | LOS DOCUMENTOS QUE DEBE TENER LISTOS COMO VENDEDOR**

# Los documentos que debe tener listos como vendedor

*Antes de salir al mercado o firmar una promesa de compraventa, confirme que cuenta con lo siguiente:*

- Cédula de ciudadanía vigente del o los propietarios registrados en la escritura.
- Escritura pública con la que adquirió el inmueble (su título de adquisición).
- Certificado de tradición y libertad actualizado, expedido por la Superintendencia de Notariado y Registro.
- Paz y salvo de predial del año en curso.
- Paz y salvo de administración, si el inmueble pertenece a una propiedad horizontal.
- Paz y salvo de valorización, si aplica en su municipio.

03 | EL PAZ Y SALVO DE PREDIAL: MÁS IMPORTANTE DE LO QUE PARECE

# El paz y salvo de predial: más importante de lo que parece

El predial es un impuesto que va atado al inmueble, no al propietario. Si usted vende sin verificar su estado, el comprador puede recibir una propiedad con deuda acumulada, lo que genera conflictos y puede echar atrás el negocio.

**Antes de firmar la promesa de compraventa,** consulte el estado del predial ante la Secretaría de Hacienda de su municipio. Antes de escriturar, tenga el paz y salvo en mano y vigente.

Si existe una deuda, lo más conveniente es dejar por escrito en la promesa o en la escritura quién la asume, en qué plazo y con qué soporte. Un acuerdo verbal no protege a ninguna de las partes.

04 | LA AFECTACIÓN A VIVIENDA FAMILIAR: CUANDO USTED NO PUEDE VENDER S

# La afectación a vivienda familiar: cuando usted no puede vender solo

Ser el único nombre en la escritura no siempre significa poder vender sin más firmas. La afectación a vivienda familiar es una figura que protege el inmueble donde reside el núcleo familiar; aunque el bien esté a nombre de una sola persona, puede requerir la firma del cónyuge o compañero permanente para ser vendido.

**Esta afectación aparece registrada en el certificado de tradición y libertad.**

Si usted la detecta allí, debe coordinar el levantamiento mediante escritura pública ante notario, con la participación de quienes corresponda, antes de continuar con cualquier negociación.

Ignorar este punto puede bloquear la firma en notaría incluso cuando todos los demás documentos estén listos.

## 05 | CÓMO ALISTAR SU INMUEBLE PARA LA VENTA

# Cómo alistar su inmueble para la venta

Siga esta secuencia antes de anunciar su propiedad o comprometerse con un comprador:

01

## REVISE EL CERTIFICADO DE TRADICIÓN

Solicite un certificado de tradición y libertad actualizado. Allí verá si hay hipotecas activas, embargos, afectaciones a vivienda familiar u otras limitaciones que deba resolver antes de vender.

02

## VERIFIQUE EL ESTADO DEL PREDIAL

Consulte si hay saldo pendiente ante la Secretaría de Hacienda de su municipio. Si hay deuda, acuerde con el comprador quién la asume y déjelo por escrito en la promesa.

03

## ATIENDA LA AFECTACIÓN A VIVIENDA FAMILIAR

Si aparece en el certificado de tradición, coordine el levantamiento ante notario con el cónyuge o compañero permanente antes de avanzar con el negocio.

04

## GESTIONE LOS PAZ Y SALVOS DE ADMINISTRACIÓN Y VALORIZACIÓN

Si el inmueble es parte de una propiedad horizontal, solicite el paz y salvo de administración. Consulte también si en su municipio aplica la valorización y tramite ese paz y salvo.

05

## IDENTIFIQUE SITUACIONES ESPECIALES CON ANTICIPACIÓN

Hipoteca vigente, inmueble en proceso de sucesión o necesidad de poder notarial: cualquiera de estas situaciones requiere gestión adicional. Identificarlas desde el inicio evita sorpresas el día de la firma.

06 | ¿QUIERE SABER QUÉ DOCUMENTOS LE FALTAN ANTES DE VE

# Le acompañamos en este proceso.

ÁREA DE COBERTURA

**Villavicencio · Restrepo** — *Meta*

En Villavovende revisamos con usted el estado de su inmueble, identificamos lo que necesita gestionar y le orientamos sobre la mejor ruta para cerrar su venta en Villavicencio y el Meta. Contáctenos sin compromiso.

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 ni notarial. Para su caso específico, consulte con un profesional del área legal.*