

## Antes de vender

Preparar su expediente antes de poner el inmueble en venta le permite anticipar las preguntas de los compradores, evitar sorpresas durante la negociación y facilitar el cierre. Esta lista resume los puntos principales. No sustituye el asesoramiento de su abogado ni el de su contador.

Actualizado el 4 de octubre de 2026

### Documentos de propiedad

- Localizar el certificado de título original y verificar que los nombres, la designación catastral y la superficie sean correctos.
- Solicitar una certificación de estado jurídico reciente para detectar cualquier anotación antes que el comprador.
- Si existe una hipoteca, preguntar al banco cómo se cancelará al momento de la venta.
- Si su derecho consta en una constancia anotada, consultar a un profesional sobre la conveniencia de realizar el deslinde antes de vender.
- Reunir los documentos de identidad de todos los propietarios y, según el caso, el consentimiento del cónyuge o los documentos de la sociedad.

### Permisos y conformidad

- Reunir la licencia de construcción y los planos aprobados.
- Identificar las obras realizadas sin licencia y evaluar con un profesional la posibilidad de regularizarlas.
- Si vende una unidad en condominio, pedir al administrador una constancia de estar al día y una copia del reglamento.

### Estado del inmueble

- Encargar una inspección técnica antes de publicar el anuncio, para identificar los defectos.
- Reparar los defectos conocidos o documentarlos, e informar de ellos con transparencia a los compradores.
- Preparar las facturas de mantenimiento y las garantías de los equipos.

### Impuestos y cuentas

- Verificar que esté al día con el IPI, cuando aplique, y con las facturas de servicios.
- Consultar a un contador sobre el impuesto sobre la ganancia de capital y la forma de declararlo.
- Reunir el contrato de compra original y las facturas de obras, que pueden ser útiles para el cálculo fiscal.

### Venta y contrato

- Elegir un abogado para redactar o revisar la promesa de venta y el contrato definitivo.
- Definir en la promesa de venta las condiciones, el calendario y el destino del depósito si la venta no se concreta.
- Verificar la identidad del comprador y el origen de los fondos, según las indicaciones de su abogado o del notario.
- Si no reside en el país, preguntar a su abogado por los trámites específicos, como la firma mediante un poder.

Información general, que no constituye asesoría jurídica.

Solicitar una verificación: <https://terrenascheck.com/solicitud/>