

## **GUÍA PARA COMPRAR PROPIEDAD PENSANDO EN NEGOCIO**

Comprar una casa, un apartamento o un local para que te produzca no es lo mismo que comprarlo para vivir. Es un negocio y tiene un orden. Estos son los siete pasos. Cada uno se desarrollará después en documentos y videos.

### **1. Tu situación económica antes de empezar**

Antes de mirar propiedades, mira tus números: cuánto tienes ahorrado, cuánto debes y cuánto te entra cada mes. Y guarda aparte un dinero para imprevistos, que no se toque para nada más. Sin eso, cualquier tropiezo te obliga a vender de afán, y eso es vender barato.

### **2. ¿Cuánto tiempo puedes dejar tu dinero quieto?**

Una propiedad no se vende de un día para otro; puede tardar meses. Mientras tanto, ese dinero está quieto ahí, no lo puedes usar para otra cosa. Pregúntate: ¿en cuánto tiempo voy a necesitar esa plata de vuelta? A veces lo más conveniente es no comprar todavía y esperar.

### **3. Cómo vas a pagarla**

Puedes usar ahorros propios, crédito hipotecario, leasing habitacional, subsidios si aplican, o cuotas directas con quien construye. Si pides crédito, revisa el interés, los seguros obligatorios y cobros adicionales.

### **4. Escoger bien dónde comprar**

No decidas por corazonada. Ya sea sobre planos, nueva o usada, revisa primero qué permite la norma del municipio en esa zona. Sobre planos, mira el historial de quien construye. Nueva, revisa la calidad al recibirla. Usada, revisa su estado real y la edad de la construcción. Y recuerda: la valorización (que el precio suba solo con el tiempo) no es lo mismo que lo que promete quien vende.

### **5. La compra**

Son tres pasos distintos: la promesa (el compromiso de comprar y vender), la escritura (el documento que se firma ante notario) y el registro (cuando ese documento queda inscrito en la oficina que lleva el control de las propiedades). Solo eres dueño de verdad cuando pasa esto último. Antes de firmar, averigua quién es el dueño actual y si la propiedad tiene deudas, hipotecas o embargos. Para tu caso concreto, consulta con un abogado de confianza.

### **6. Ponerla a producir**

Gana de dos formas: arrendándola, para un ingreso mensual, y dejando que suba de precio con el tiempo (valorización), para ganar al venderla. Si la arriendas, a lo que te pagan réstale los meses vacía, la administración, el predial, el mantenimiento y el seguro: eso que queda es lo que realmente ganas. La valorización solo la ves en el bolsillo cuando vendes.

### **7. Venderla**

Vender también se planea, no se decide de un día para otro. Ten los papeles al día y la propiedad en buen estado. Ten en cuenta que sobre la ganancia que obtengas al vender se paga un impuesto, y que si la propiedad está arrendada cuando la vendes, el contrato sigue vigente con el nuevo dueño. Verifica las cifras antes de cerrar el negocio.

### **Advertencia**

Esta guía es información general con fines educativos. No es asesoría financiera, tributaria ni jurídica. Antes de decidir, consulta con un abogado y un contador de confianza.

**Estos son aspectos que debes tener presente antes de firmar.**