

Guía gratuita · Dr. Fernando Arévalo, abogado

Guía
Patrimonio Seguro

Lo que debes revisar antes de firmar, cobrar o arrendar. En palabras sencillas, para que no aprendas por las malas.

Familias | Inversionistas y exterior | Dueños de negocio | Arrendadores

Dr. Fernando Arévalo
Abogado · +30 años de experiencia

Comercializadora Universal Colombia
Tu patrimonio no se puede dejar a la suerte.

CAPÍTULO 1 · FAMILIAS

10 verificaciones antes de *comprar o vender un inmueble*

Señal de alerta: si te presionan para separar «antes de que se lo lleven», detente y verifica. El afán es el mejor aliado de un mal negocio.

01 **Pide un certificado de tradición y libertad reciente.**
Léelo completo: propietarios, embargos, hipotecas, afectaciones y limitaciones.

02 **Haz un estudio de títulos.**
Revisa la cadena de propietarios de los últimos años para confirmar que quien vende puede vender.

03 **Confirma que todos los propietarios firmen.**
Compara la cédula con el certificado. Si hay cónyuges o copropietarios, todos deben estar de acuerdo.

04 **Si hay herederos, verifica la sucesión.**
Un inmueble de una persona fallecida no se vende hasta que la sucesión esté resuelta.

05 **Pide paz y salvo de predial y valorización.**
Las deudas de impuestos pueden frenar la escritura.

06 **En propiedad horizontal, pide paz y salvo de administración.**
Y revisa el reglamento: usos permitidos, parqueaderos y cuotas extraordinarias.

07 **Comprueba que lo vendido coincida con la realidad.**
Área, linderos y matrícula inmobiliaria deben corresponder con lo que estás viendo.

08 **Que un abogado redacte o revise la promesa.**
Precio, forma de pago, fecha de escritura, arras y multas: ahí se define tu protección.

09 **Nunca entregues dinero sin soporte.**
Paga por transferencia a nombre del propietario y deja cada pago por escrito.

10 **Conoce los gastos antes de firmar.**
Notaría, registro, retención e impuestos: quién paga cada uno debe quedar claro desde el inicio.

CAPÍTULO 2 · INVERSIONISTAS Y EXTERIOR

8 cuidados si inviertes o *compras desde el exterior*

A distancia dependes de lo que te cuenten. Estas reglas te ayudan a invertir con respaldo.

01 **Desconfía del afán y del precio demasiado bueno.**
Las «oportunidades únicas» suelen esconder problemas jurídicos o fraudes.

02 **Verifica al vendedor por canales confiables.**
Una foto de la cédula por WhatsApp no basta: confirma que sea el propietario real.

03 **Exige estudio de títulos antes de transferir.**
Ningún peso sale de tu cuenta sin saber que el inmueble está libre de problemas.

04 **Si no puedes viajar, usa un poder especial, claro y limitado.**
Otórgalo ante el consulado colombiano o con apostilla, según el caso, y solo para lo necesario.

05 **Transfiere solo por canales bancarios formales.**
Siempre a nombre del propietario y con soporte de cada movimiento.

06 **Ten en Cali a alguien de tu lado.**
Que vele por tus intereses y no reciba comisión del vendedor.

07 **Guarda todos los soportes.**
Contratos, transferencias, correos y mensajes: son tu prueba si algo sale mal.

08 **Pregunta por impuestos y gastos.**
De la compra y también de la futura venta o arriendo, para calcular tu rentabilidad real.

Recuerda: invertir bien no es solo encontrar el inmueble, es poder venderlo o arrendarlo mañana sin problemas.

CAPÍTULO 3 · DUEÑOS DE NEGOCIO

8 claves para que *tu cartera no se pierda*

La plata que no entra frena tu negocio. Y las deudas viejas son las más difíciles de recuperar.

01 **Deja todo por escrito.**
Contrato, factura aceptada o pagaré: sin documento, cobrar es más lento y difícil de probar.

02 **Cobra desde el primer día de mora.**
Esperar «a ver si paga» solo envejece la deuda.

03 **Lleva un registro de cada deudor.**
Monto, fecha de vencimiento, contactos y gestiones realizadas.

04 **Todo acuerdo de pago, firmado.**
Con fechas, montos y qué pasa si se incumple.

05 **Cuidado con el tiempo.**
Algunos títulos valores, como pagarés y letras, pueden prescribir en 3 años. Pasado ese plazo, cobrarlos judicialmente se complica.

06 **Primero, cobro prejurídico.**
Comunicaciones formales y una propuesta de arreglo resuelven muchos casos sin juicio.

07 **Si no hay respuesta, cobro jurídico.**
El proceso ejecutivo permite pedir medidas como embargos para asegurar el pago.

08 **Revisa tus contratos con regularidad.**
Cerrar los vacíos hoy evita clientes que no pagan y demandas mañana.

Tip de empresario: una política de cobro clara, comunicada desde la venta, reduce la mora sin dañar la relación con tus clientes.

CAPÍTULO 4 · ARRENDADORES

8 reglas para arrendar *sin dolores de cabeza*

Tu inmueble debería ser un ingreso, no un problema. Así lo proteges.

01 **Contrato escrito, siempre.**
Canon, plazo, incrementos, servicios, destinación y causales de terminación.

02 **Estudia al inquilino y pide respaldo.**
Referencias, ingresos y un codeudor o póliza de arrendamiento.

03 **Haz inventario con fotos.**
Firmado por las dos partes al entregar el inmueble.

04 **Recibe los pagos con soporte.**
Transferencias o recibos: son tu prueba.

05 **Ante la mora, actúa por escrito y a tiempo.**
No dejes pasar meses: cada mes la deuda crece.

06 **Nunca saques al inquilino por tu cuenta.**
Cambiar chapas o cortar servicios puede volverse en tu contra.

07 **La restitución se hace por la vía legal.**
Con el apoyo de un abogado recuperas el inmueble sin poner en riesgo tus derechos.

08 **Consulta antes de subir el canon.**
En vivienda urbana, el incremento anual tiene un tope ligado al IPC del año anterior.

Señal de alerta: si el inquilino ya debe más de un mes y no responde, es momento de buscar asesoría, no de esperar.



¿Encontraste algún punto *que no tenías claro?*

Así trabajo con el **Método Patrimonio Seguro**: escucho tu caso, verifico tus documentos y te entrego un semáforo de riesgo claro antes de que tomes una decisión.

Verde
Puedes avanzar con tranquilidad.

Amarillo
Hay puntos por resolver antes de firmar.

Rojo
No avances sin una revisión jurídica.

Escríbeme por WhatsApp »

WhatsApp +57 323 914 8110

Correo comercializadorauniversalrs@gmail.com

Oficina Av. 5 Norte # 20-95, Santiago de Cali

Redes @comercializadora_universalcol · Comercializadora Universal Colombia

Esta guía contiene información general y no reemplaza una consulta jurídica sobre tu caso concreto. © 2026 Comercializadora Universal Colombia · Fernando Arévalo, abogado.