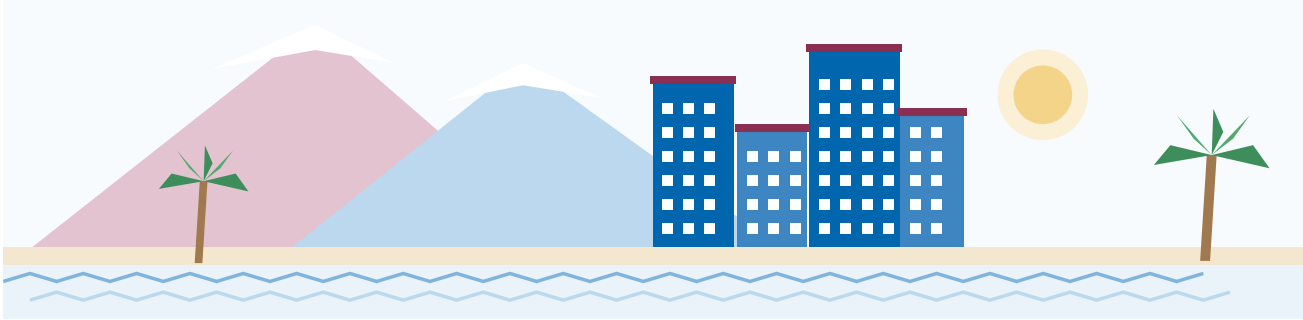
INMOBILIARIA Víctor Salazar
Tú Vivienda en Santa Marta

GUÍAS DE COMPRA · No. 1

Cómo comprar apartamento en Santa Marta, paso a paso

Del primer recorrido a las llaves en la mano, sin sorpresas



En pocas palabras

Comprar vivienda es una de las decisiones más importantes de la vida, y en Colombia tiene un orden lógico: **planear el dinero, escoger bien, revisar los papeles, firmar una promesa, escriturar en notaría y registrar**. Solo cuando la escritura queda inscrita en la Oficina de Registro usted es, legalmente, el nuevo propietario. En esta guía le explicamos cada etapa con palabras sencillas, pero con el rigor técnico que exige una inversión de este tamaño.

LO QUE ENCONTRARÁ EN ESTA GUÍA

El mapa completo del proceso	1. Planee el dinero
2. Escoja la zona según el uso	3. Visite con ojo técnico
4. El estudio de títulos	5. La promesa de compraventa
6. La financiación	7. La escritura en notaría
8. El registro	9. Entrega y primeros pasos

El mapa completo del proceso



Etapa	¿Qué se hace?	¿Quién participa?	Tiempo aproximado
1. Planeación	Presupuesto, forma de pago y preaprobación de crédito si lo necesita.	Comprador, banco	1 a 3 semanas
2. Búsqueda y visitas	Selección de zona, visitas y comparación de opciones.	Comprador, inmobiliaria	Variable
3. Estudio de títulos	Revisión jurídica del inmueble y del vendedor.	Inmobiliaria / abogado	2 a 5 días hábiles
4. Promesa de compraventa	Contrato que fija precio, pagos, fecha de firma y entrega.	Comprador y vendedor	1 a 3 días
5. Financiación	Avalúo, estudio del banco y aprobación definitiva.	Banco	15 a 45 días
6. Escritura pública	Firma en notaría, pago de derechos y retención.	Notaría, partes	5 a 15 días hábiles
7. Registro	Pago del impuesto de registro e inscripción en la ORIP.	Gobernación, ORIP	5 a 10 días hábiles
8. Entrega	Acta de entrega, inventario y traslado de servicios.	Partes, administración	Según la promesa

Los tiempos son de referencia y dependen de cada notaría, banco y oficina de registro.

1. Planee el dinero antes de enamorarse del apartamento

El precio de venta no es el único valor que debe tener listo. Además del inmueble, el comprador asume los **gastos de escrituración y registro** (en la práctica, entre el 2 % y el 3 % del precio para el comprador), el estudio de títulos, el avalúo si usa crédito, la mudanza y, en muchos casos, la dotación o el amoblado.

- **Recursos propios:** ahorros, cesantías, cuentas AFC o venta de otro bien.
- **Financiación:** crédito hipotecario o leasing habitacional (vea nuestra Guía No. 4). Pida la **preaprobación** antes de negociar: le dirá con certeza cuánto puede ofrecer.
- **Reserva de imprevistos:** recomendamos apartar al menos un 5 % adicional del precio.

Consejo VS

Negocie con su presupuesto total en la mano, no solo con el precio del aviso. Un comprador con preaprobación bancaria y gastos calculados negocia con más fuerza y cierra más rápido.

2. Escoja la zona según el uso que le dará

Santa Marta ofrece perfiles muy distintos: sectores de playa y conjuntos vacacionales como **El Rodadero, Pozos Colorados, Salguero o Bello Horizonte**; zonas residenciales consolidadas; y el **Centro Histórico**, con fuerte vocación turística. Antes de decidir, defina para qué lo quiere:

Si su objetivo es...	Verifique especialmente...
Vivir en él	Cercanía a colegios, comercio y vías; ruido; acceso al agua y estabilidad del servicio; cuota de administración.
Arrendarlo por temporadas (renta corta)	Que el reglamento de propiedad horizontal **autorice expresamente** el uso turístico y que el inmueble pueda inscribirse en el **Registro Nacional de Turismo (RNT)**. Sin estos dos requisitos no podrá operar legalmente.
Arrendarlo a largo plazo	Demanda de arriendo en el sector, canon promedio y costos fijos (administración, predial, mantenimiento).
Inversión / valorización	Proyectos de infraestructura cercanos, oferta comparable y precio por metro cuadrado de la zona.

3. Visite con ojo técnico

La brisa marina y el salitre exigen una revisión cuidadosa. En la visita fíjese en:

☐ Humedades, filtraciones y óxido en ventanas y barandas	☐ Estado de redes eléctricas, hidráulicas y de gas
☐ Presión de agua y tanques de reserva	☐ Ascensores, planta eléctrica y zonas comunes
☐ Parqueadero: ¿privado (con matrícula propia) o comunal?	☐ Depósito, vista, orientación y ventilación
☐ Valor de la cuota de administración y cuotas extraordinarias	☐ Si es amoblado: inventario detallado y fotográfico

4. Revise los papeles: el estudio de títulos

Es el paso que más protege su dinero. Consiste en verificar que quien vende es el verdadero dueño, que puede vender y que el inmueble no tiene problemas jurídicos. En la Inmobiliaria Víctor Salazar lo revisamos con los siguientes documentos:

Documento	¿Para qué sirve?
Certificado de tradición y libertad (reciente, máximo 30 días)	Muestra quién es el propietario y la historia del inmueble: hipotecas, embargos, demandas, afectación a vivienda familiar, patrimonio de familia, usufructos o falsa tradición.
Escritura pública de adquisición del vendedor	Confirma linderos, área, coeficiente de copropiedad y la forma en que el vendedor adquirió.
Paz y salvo de impuesto predial (Alcaldía de Santa Marta)	Requisito para escriturar; evita heredar deudas del inmueble.
Paz y salvo de administración	Certifica que no hay deudas con la copropiedad.
Recibos de servicios públicos al día	Agua, energía y gas sin saldos pendientes.
Reglamento de propiedad horizontal	Reglas de uso, mascotas, renta turística, parqueaderos y zonas comunes.
Documento de identidad del vendedor y, si aplica, poder	Si actúa un apoderado, el poder debe ser especial, vigente y autenticado (o consular y apostillado si se otorgó en el exterior).

Atención

Si el vendedor es casado o tiene unión marital y el inmueble tiene **afectación a vivienda familiar**, ambos cónyuges o compañeros deben firmar. Y si el certificado muestra hipoteca o embargo, la promesa debe dejar claro cómo y cuándo se cancelará antes de la escritura.

El certificado de tradición puede descargarse en línea desde la Superintendencia de Notariado y Registro (en 2026 cuesta $23.000 por medios electrónicos y $24.300 en ventanilla).

5. Firme una promesa de compraventa bien hecha

La promesa es el contrato en el que comprador y vendedor se obligan a firmar la escritura en una fecha determinada. Según el artículo 1611 del Código Civil, para que sea válida debe constar **por escrito** y fijar con precisión la **época, notaría y fecha** en que se celebrará la compraventa. Una buena promesa incluye, como mínimo:

- Identificación completa de las partes y del inmueble (matrícula inmobiliaria, cédula catastral, área y linderos).
- Precio y **forma de pago** detallada: separación o arras, saldo con recursos propios y saldo con crédito o leasing.
- Naturaleza de las **arras** (confirmatorias o de retracto) y la **cláusula penal** por incumplimiento.
- Fecha, hora y notaría de la firma de la escritura; fecha y condiciones de la entrega material.
- Distribución de gastos notariales, de registro y de impuestos.
- Inventario de muebles y equipos si se vende amoblado, y la situación de arrendatarios si los hay.

Consejo VS

Haga todos los pagos por transferencia o consignación bancaria a nombre del propietario que aparece en el certificado de tradición, y conserve los soportes. Evite el efectivo: además del riesgo, dificulta demostrar el origen de los fondos ante la notaría y el banco.

6. Gestione la financiación (si aplica)

Con la promesa firmada, el banco realiza el **avalúo comercial** y su propio estudio de títulos, y emite la aprobación definitiva. Tenga en cuenta que el banco normalmente **desembolsa al vendedor después del registro** de la escritura; por eso la promesa debe reflejar ese momento de pago para evitar malentendidos.

7. Escritura pública en notaría

La notaría elabora la minuta, verifica identidades con biometría, revisa paz y salvos y liquida los derechos notariales. El notario también practica la **retención en la fuente** a cargo del vendedor y, cuando corresponde, el impuesto de timbre. Lea la escritura completa antes de firmar: precio, áreas, linderos, parqueadero y depósito deben coincidir con lo prometido. El detalle de cada costo está en nuestra Guía No. 2.

8. Registro: el paso que lo convierte en propietario

En Colombia la propiedad se transfiere con dos elementos: el **título** (la escritura) y el **modo** (la inscripción en el registro). Por eso, después de la notaría se debe:

1. **Pagar el impuesto de registro**
   Se liquida y paga ante la Gobernación del Magdalena (también en su portal de impuestos).

2. **Radicar en la Oficina de Registro de Instrumentos Públicos (ORIP) de Santa Marta**
   Se pagan los derechos de registro y la ORIP inscribe la escritura en el folio de matrícula del inmueble.

3. **Verificar el nuevo certificado de tradición**
   Debe aparecer usted como propietario. Desde ese momento el inmueble es legalmente suyo.

Atención

La ley (artículo 231 de la Ley 223 de 1995) da **dos meses** desde la firma de la escritura para solicitar el registro (tres meses si se otorgó en el exterior). Pasado ese plazo se cobran intereses moratorios sobre el impuesto de registro.

9. Entrega y primeros pasos como propietario

☐ Acta de entrega firmada, con inventario y estado del inmueble	☐ Llaves, controles, tarjetas de acceso y claves
☐ Lectura de contadores el día de la entrega	☐ Cambio de titular de servicios públicos
☐ Registro como propietario ante la administración	☐ Actualización del impuesto predial a su nombre
☐ Póliza de hogar (y de arrendamiento si lo va a rentar)	☐ Inscripción en el RNT si lo destinará a renta turística

Cómo le acompañamos

En la **Inmobiliaria Víctor Salazar** acompañamos cada etapa: le mostramos opciones acordes con su objetivo, revisamos la documentación del inmueble, elaboramos la promesa de compraventa, coordinamos la notaría y hacemos seguimiento hasta el registro y la entrega. Nuestro propósito es sencillo: que usted compre con tranquilidad y con la información completa.

Fuentes oficiales consultadas

- Código Civil colombiano, art. 1611 (requisitos de la promesa de contrato).
- Ley 223 de 1995, arts. 226 a 236 (impuesto de registro y plazos para registrar).
- Ley 1579 de 2012, Estatuto de Registro de Instrumentos Públicos.
- Superintendencia de Notariado y Registro: Resoluciones RES-2026-000964-6 (tarifas notariales) y RES-2026-001726-6 (tarifas registrales y certificados).
- Ley 2068 de 2020 (turismo) y Registro Nacional de Turismo – RNT.

Aviso importante. *Esta guía tiene fines informativos y educativos. Las cifras, tarifas y normas citadas corresponden a las vigentes en Colombia para 2026 (fecha de corte: noviembre de 2026) y se actualizan cada año. No reemplaza la asesoría jurídica, tributaria o financiera para su caso concreto, ni las liquidaciones oficiales de la notaría, la Oficina de Registro, la Gobernación del Magdalena o la entidad financiera. Antes de firmar, verifique siempre los valores con la entidad correspondiente.*