

GUÍA 01

Los documentos esenciales antes de comprar una propiedad

Una compraventa segura empieza mucho antes de firmar. Cada documento de esta lista responde una pregunta específica sobre la propiedad o el vendedor. Ignorar alguno no simplifica el proceso: lo expone.

DEL CONSERVADOR DE BIENES RAÍCES

01**Certificado de dominio vigente**

Confirma quién está inscrito como propietario en este momento. Es el punto de partida: antes de revisar cualquier otra cosa, hay que verificar que quien vende es el dueño real según el registro.

02**Certificado de hipotecas, gravámenes y prohibiciones**

Muestra en un solo documento si la propiedad tiene hipotecas vigentes, usufructos, servidumbres, embargos o prohibiciones de enajenar inscritas. Una propiedad puede aparecer «libre» en conversación y tener múltiples cargas en el registro.

03**Copia de la última inscripción de dominio**

Permite revisar los deslindes, la superficie y la cadena de transferencias previas. Aquí se detectan errores de descripción o inconsistencias en el historial de dueños.

DEL SII Y LA TESORERÍA GENERAL DE LA REPÚBLICA

04**Certificado de avalúo fiscal**

Indica el valor oficial del inmueble según el SII. Necesario para calcular el impuesto de timbres y estampillas si hay crédito hipotecario, y para verificar si la propiedad está acogida a algún régimen especial (DFL2, DFL5).

05**Certificado de deuda de contribuciones (TGR)**

Acredita que no hay deudas de impuesto territorial pendientes. Las deudas de contribuciones son una carga real sobre el inmueble: pasan al comprador si no se verifican antes de firmar.

06**Ficha de rol SII**

Contiene el rol, la dirección oficial registrada, el destino del inmueble (habitacional, comercial, mixto) y el régimen tributario aplicable. Permite detectar inconsistencias entre lo declarado y lo que consta en el registro.

DE LA MUNICIPALIDAD

07**Permiso de edificación original**

Es la autorización municipal para construir. Si no existe o no corresponde a lo construido, la edificación es irregular y puede generar problemas para vender, hipotecar o regularizar en el futuro.

08**Certificado de recepción definitiva**

Confirma que la obra fue construida conforme al permiso aprobado y que la municipalidad la recibió conforme. Sin este certificado, la propiedad no puede habitarse legalmente. Ampliaciones o segundas plantas sin recepción son irregularidades frecuentes.

09**Certificado de número (dirección oficial)**

Acredita la numeración oficial asignada por la municipalidad. Evita inconsistencias entre la dirección en escrituras, planos y documentos de identidad.

DEL INMUEBLE O LA COMUNIDAD

10**Planos aprobados de la propiedad**

Permiten comparar lo construido con lo autorizado. Las diferencias entre planos y realidad física suelen implicar regularizaciones posteriores que el comprador asume sin saberlo.

11**Reglamento de copropiedad***Condominios y edificios*

Define las normas de uso de las unidades y áreas comunes, la distribución de gastos, restricciones de arrendamiento y reglas de modificación. En algunas comunidades hay limitaciones relevantes que condicionan el uso de la propiedad.

12**Certificado de deuda de gastos comunes***Condominios y edificios*

Acredita que el vendedor está al día con la comunidad. Las deudas de gastos comunes pueden perseguir al nuevo propietario. Exigir este certificado al día de la firma.

DEL VENDEDOR

13**Cédula de identidad vigente**

Verificar identidad y vigencia. Una cédula vencida puede complicar la escrituración ante notario.

14

Certificado de matrimonio*Vendedor casado en sociedad conyugal*

Si el vendedor está casado y no tiene separación de bienes, su cónyuge debe comparecer en la escritura o autorizar expresamente la venta. Sin esto, la compraventa es anulable.

15

Escritura social y certificado de vigencia*Vendedor persona jurídica*

Permite verificar que la empresa existe, que el representante tiene facultades para vender, y que no hay restricciones estatutarias que impidan la operación.

DOCUMENTOS ADICIONALES SEGÚN EL CASO

16

Informe de tasación bancaria*Si hay crédito hipotecario*

El banco realiza su propia tasación. Si el valor es inferior al precio pactado, el financiamiento puede no cubrir el monto acordado y el comprador deberá cubrir la diferencia.

17

Poder notarial o autorización judicial*Representación por tercero*

Cuando quien firma no es el propietario directo (mandatarios, tutores, representantes de sucesión), el poder debe ser suficientemente amplio para incluir la facultad de vender bienes raíces. Un poder general de administración no basta.

Nota: Esta lista cubre las operaciones estándar. Según el tipo de propiedad o vendedor, pueden requerirse documentos adicionales: propiedades acogidas a DL 2.695 (regularización), sucesiones abiertas, propiedades rurales o bajo promesa anterior. El estudio de títulos determina qué se necesita en cada caso.

¿Tiene dudas sobre su operación?

Reserve una consulta jurídica de 20 minutos — descontable del paquete que contrate.

[Consultar — \\$24.990](#)



Armesto &
asociados
abogados

francisco@armesto.cl · +56 9 9248 2090
Huérfanos 1011, Acceso 29, Of. 111, Santiago de Chile