

El ABC del Folio de Matrícula: Tu Llave Maestra Inmobiliaria.

¡Bienvenido, bienvenida! Si tienes en tus manos esta guía, es porque seguramente estás a punto de dar un paso importante en el mundo de los bienes raíces en Colombia, ya sea comprar la casa de tus sueños, invertir en un lote prometedor o simplemente quieres entender mejor qué es eso del "folio de matrícula inmobiliaria" del que tanto se habla cuando se menciona un certificado de libertad y tradición. ¡Y estás en el lugar correcto! Esta no es una cartilla llena de términos legales que te harán doler la cabeza. Todo lo contrario. Queremos que te conviertas en un detective experto, capaz de leer y comprender ese documento crucial sin necesidad de tener un título de abogado colgado en la pared. El folio de matrícula inmobiliaria es, en esencia, la hoja de vida de una propiedad. Imagina que cada casa, apartamento, lote o finca tiene su propio historial médico detallado, donde se anota cada evento significativo desde su "nacimiento" legal. Este historial es el folio. Y el certificado de libertad y tradición es como un resumen actualizado de ese historial, una foto instantánea que te dice quién es el dueño hoy y si la propiedad tiene algún "chicharrón" legal, como deudas o problemas. Entender el folio te da poder: el poder de tomar decisiones informadas, de proteger tu inversión y de navegar con más seguridad el emocionante, pero a veces complejo, mercado inmobiliario colombiano. Así que, prepárate para descubrir los secretos que guarda este papel y para que, de ahora en adelante, ningún folio de matrícula te vuelva a parecer un jeroglífico indescifrable. ¡Vamos pues!

Descifrando el Folio Paso a Paso: Tu Mapa del Tesoro Inmobiliario

Abrir un folio de matrícula por primera vez puede sentirse como intentar leer un mapa antiguo en un idioma desconocido. ¡Pero no te preocupes! Vamos a desglosarlo juntos, sección por sección, para que cada parte te resulte tan familiar como la palma de tu mano. Piensa en esto como si estuviéramos explorando un territorio nuevo; cada casilla, cada anotación, es una pista que nos cuenta la historia y el estado actual de la propiedad.

Primero, en la parte superior, usualmente encontrarás los ****datos de identificación del inmueble****. Aquí verás el número de matrícula inmobiliaria, que es como la cédula de ciudadanía de la propiedad, único e irreplicable. También encontrarás la oficina de registro a la que pertenece, la dirección del predio (si está disponible y

actualizada, ¡ojo con esto!), y a veces una descripción básica como "lote", "casa", "apartamento", junto con su chip catastral o referencia catastral, que es otro identificador importante que lo relaciona con los registros del catastro municipal. Esta primera parte es fundamental para asegurarte de que estás viendo la información del inmueble correcto. ¡Imagínate analizar el folio equivocado!

Luego, viene una sección crucial que detalla la ****cabida y linderos****. "Cabida" se refiere al área o tamaño del terreno o la construcción. Los "linderos" son la descripción de los límites de la propiedad, indicando con qué otras propiedades colinda por el norte, sur, este y oeste, o sus medidas exactas si es un apartamento dentro de un edificio. Esta información es vital para entender qué es exactamente lo que se está comprando o vendiendo. A veces, especialmente en predios rurales o muy antiguos, estas descripciones pueden ser un poco poéticas, hablando de "la quebrada tal" o "el árbol de mango", pero en los folios más modernos y en propiedades urbanas, suelen ser más técnicas y precisas, basadas en planos. Si el inmueble proviene de uno más grande que fue dividido, aquí también podrías encontrar una referencia a la ****matrícula matriz o de mayor extensión****, que es como el "apellido familiar" del que se desprendió la propiedad actual. Conocer esta matrícula "madre" puede ser útil para rastrear antecedentes más antiguos si fuera necesario.

El corazón del folio, y donde pasarás más tiempo como detective, es la sección de ****anotaciones****. Esta es una lista cronológica de todos los actos jurídicos que han afectado a la propiedad. Cada anotación tiene un número, una fecha de radicación (cuándo se presentó el documento en la oficina de registro), la fecha del instrumento (cuándo se firmó la escritura o se emitió la orden judicial, por ejemplo), una breve descripción de la naturaleza del acto (compraventa, hipoteca, embargo, sucesión, etc.), las personas involucradas (vendedor, comprador, acreedor, deudor) y el valor del acto si aplica. Leer estas anotaciones es como leer los capítulos de la vida de la propiedad. Verás quiénes han sido sus dueños anteriores, si ha sido hipotecada, si ha tenido algún problema legal como un embargo o una demanda. Las anotaciones más recientes son, por supuesto, las más relevantes para entender el estado actual. Por ejemplo, la última anotación de "Tradición" (que usualmente es una compraventa) te dirá quién es el propietario actual según los registros. Si ves una anotación de "Hipoteca" y no hay una posterior que diga "Cancelación de Hipoteca", ¡alerta!, esa deuda podría estar vigente. Lo mismo aplica para embargos, afectaciones a vivienda familiar, o cualquier otra limitación al dominio. Cada tipo de anotación tiene un código y una descripción estandarizada que, con un poco de práctica, aprenderás a identificar rápidamente. No te asustes por la cantidad de anotaciones que pueda tener un folio antiguo; concéntrate en entender las más recientes y aquellas que impliquen limitaciones o gravámenes que aún puedan estar activos. Más adelante profundizaremos en los tipos de anotaciones más comunes y qué significan para ti.

Lo que Debes Saber: Aspectos Clave sin Ser Abogado (¡Pero con Ojo de Lince!)

Ahora que ya sabes cómo es la estructura general de un folio de matrícula, es momento de ponernos las gafas de detective y aprender a identificar esas palabritas y anotaciones que, aunque suenen a lenguaje de abogados, son cruciales para entender la verdadera situación de una propiedad. No te preocupes, no necesitas memorizar códigos ni artículos legales, solo entender la esencia de lo que significan para ti como posible comprador, vendedor o inversionista. Estos son los "focos rojos" o las "banderas verdes" que te ayudarán a tomar decisiones más seguras.

Una de las primeras cosas que debes buscar con lupa son los ****embargos****. Un embargo es, en términos sencillos, una medida que toma un juez para "congelar" la propiedad porque el dueño tiene una deuda pendiente con alguien (un acreedor). Si una propiedad está embargada, en teoría, no se puede vender ni transferir hasta que se levante ese embargo, es decir, hasta que se pague la deuda o el juez lo autorice. Si en el folio ves una anotación de "Embargo" y no encuentras una posterior que diga "Cancelación de Embargo" o "Levantamiento de Embargo", ¡mucho cuidado! Estarías comprando un problema, ya que la propiedad podría estar fuera del comercio. A veces, se puede vender con autorización del juez o del acreedor, pero es un trámite adicional y un riesgo que debes evaluar muy bien.

Otro término muy común es la ****hipoteca****. Cuando alguien pide un préstamo grande, por ejemplo, para comprar esa misma propiedad o para otra inversión, y pone el inmueble como garantía de pago, eso es una hipoteca. El banco o la entidad que prestó el dinero (el acreedor hipotecario) tiene un derecho sobre la propiedad hasta que se pague toda la deuda. Si ves una anotación de "Hipoteca" en el folio, es fundamental verificar si sigue vigente. Si no hay una anotación posterior de "Cancelación de Hipoteca", significa que la deuda probablemente aún existe. Comprar una propiedad hipotecada implica que, o el vendedor se compromete a pagarla y levantarla antes de la venta (lo cual debe quedar muy claro y asegurado), o en algunos casos, el comprador podría asumir esa deuda, pero eso es un acuerdo más complejo que requiere asesoría. Por regla general, lo ideal es que cualquier hipoteca esté cancelada antes de que firmes la escritura de compra.

Hay dos figuras muy importantes relacionadas con la protección de la vivienda y la familia: la ****afectación a vivienda familiar**** y el ****patrimonio de familia inembargable****. La afectación a vivienda familiar busca proteger la casa donde vive la familia, impidiendo que uno de los cónyuges o compañeros permanentes la venda o la hipoteque sin el consentimiento del otro. Si el inmueble que te interesa está afectado a vivienda familiar (lo verás como una anotación específica), para poder venderlo o hipotecarlo, ambos cónyuges o compañeros deben estar de acuerdo y

firmar. Si falta esa autorización, la venta podría tener problemas. El patrimonio de familia es una figura similar, pero usualmente se constituye para proteger la vivienda de los hijos menores de edad, haciéndola inembargable (salvo algunas excepciones). Si existe un patrimonio de familia y hay hijos menores, cancelarlo para poder vender la propiedad puede requerir un proceso judicial o notarial con intervención de un defensor de familia. Si no hay menores, el trámite puede ser más sencillo, pero siempre debe constar la cancelación en el folio antes de la venta. Vender una propiedad con un patrimonio de familia vigente sin cancelarlo puede generar una nulidad, es decir, que la venta no sea válida.

También debes estar atento a las **condiciones resolutorias**. Esto suena complicado, pero imagina que es una cláusula en un contrato de venta anterior que dice algo como: "Te vendo esta propiedad, pero si no me pagas el precio completo en tal fecha, la venta se deshace y la propiedad vuelve a ser mía". Si esa condición no se cumplió (por ejemplo, el pago no se completó) y no se ha cancelado formalmente esa condición en el folio, podría existir el riesgo de que el antiguo dueño reclame la propiedad. Por eso, si ves una anotación de este tipo, es importante asegurarse de que la condición ya se cumplió o se renunció a ella.

Otras anotaciones que deben encender tus alarmas son las relacionadas con **procesos judiciales en curso** que involucren al inmueble, como una "Inscripción de Demanda". Esto significa que hay un pleito legal sobre la propiedad, y el resultado de ese pleito podría afectarla. También ten cuidado con las **limitaciones al dominio**, como las servidumbres (por ejemplo, si tu propiedad debe permitir el paso a otra, o si no puedes construir más de cierta altura), o las **declaratorias de utilidad pública**, que podrían indicar que el Estado tiene planes para ese terreno. Finalmente, aunque menos común, si ves anotaciones que indiquen **riesgo de desplazamiento** o que la zona es de conflicto, es una señal de alerta máxima, ya que esto puede implicar problemas muy serios de seguridad y legalidad sobre la tierra.

No te olvides de verificar la **cadena de tradición**, es decir, cómo ha pasado la propiedad de un dueño a otro. ¿El que te vende es realmente el último dueño registrado? ¿Su estado civil coincide en la escritura de compra y en la de venta? A veces, por ejemplo, alguien compró siendo soltero y vende diciendo que es casado con sociedad conyugal vigente, o viceversa. Estos detalles, aunque parezcan menores, pueden ser importantes. También fíjate si los linderos y el área han cambiado drásticamente sin una explicación clara (como una escritura de actualización de cabida y linderos). Y mucho ojo con los **precios irrisorios** en ventas anteriores; si una propiedad se vendió por un valor exageradamente bajo, podría ser una señal de problemas.

Entender estos puntos te dará una gran ventaja. No se trata de que te vuelvas un experto en derecho inmobiliario de la noche a la mañana, sino de que sepas

identificar cuándo algo no cuadra y cuándo es indispensable que busques la ayuda de un profesional antes de seguir adelante. ¡Tu tranquilidad y tu inversión lo valen!

Casos de la Vida Real: ¡El Folio en Acción!

La teoría está muy bien, pero ¿cómo se ve todo esto en la práctica? Vamos a imaginar algunas situaciones comunes que te podrías encontrar al revisar un folio de matrícula. Estos ejemplos te ayudarán a conectar los puntos y a entender mejor cómo interpretar la información para tomar decisiones inteligentes. Recuerda, cada folio es un mundo, pero estos escenarios te darán una idea de qué buscar y cómo reaccionar.

****Escenario 1: La Hipoteca Misteriosa.**** Estás revisando el folio de un apartamento que te encanta. Ves una anotación de "Compraventa" a favor de la persona que te lo está vendiendo, ¡perfecto! Pero unas cuantas anotaciones más arriba, ves una que dice "Hipoteca a favor del Banco XYZ". Sigues leyendo hacia abajo, buscando ansiosamente una anotación de "Cancelación de Hipoteca" relacionada con ese banco, pero no la encuentras. ¿Qué significa esto? Pues, lo más probable es que esa hipoteca siga vigente. El vendedor podría estar al día con sus pagos, pero la deuda como tal, y el gravamen sobre el apartamento, aún existen. ****Tu acción:**** Antes de siquiera pensar en firmar una promesa de compraventa, debes hablar claramente con el vendedor. Pregúntale sobre esa hipoteca. Lo ideal es que él se comprometa a pagarla y a registrar la cancelación **antes** de la venta. Esto debería quedar estipulado en la promesa de compraventa, indicando que el negocio solo se concretará una vez el inmueble esté libre de esa carga. No te conformes con un "tranquilo, yo la pago después"; necesitas la certeza de que esa deuda no te perseguirá.

****Escenario 2: ¿Quién es el Verdadero Dueño?*** Encuentras un lote espectacular a un precio increíble. El vendedor, Don José, te muestra una escritura muy antigua donde él aparece como comprador. Revisas el folio de matrícula y, efectivamente, ves la anotación de la compraventa a favor de Don José. Pero, al seguir leyendo las anotaciones más recientes, descubres una anotación posterior de "Compraventa" donde Don José le vendió el lote a Doña María, y luego otra donde Doña María se lo vendió a Inversiones ABC. ****Tu acción:**** ¡Alerta roja! Aunque Don José tenga una escritura antigua, el folio de matrícula, que es el que manda, está diciendo que él ya no es el dueño actual. Los propietarios según el registro son Inversiones ABC. Si le compras a Don José, estarías comprándole a alguien que ya no tiene el derecho de vender. Siempre, siempre, el vendedor debe ser la persona natural o jurídica que aparece como titular del dominio en la última anotación de tradición (compraventa,

adjudicación, etc.) del folio. Si hay dudas, es mejor abstenerse o investigar a fondo con un abogado.

****Escenario 3: La Anotación de Demanda Inesperada.**** Estás a punto de cerrar el negocio de una casa. El folio parece limpio en cuanto a hipotecas y embargos. Pero, de repente, en una de las últimas anotaciones, lees: "Inscripción de Demanda. Demandante: Vecino Pérez. Demandado: Vendedor Actual. Proceso: Reivindicatorio de Linderos". ¿Qué es esto? Significa que hay un pleito legal en curso. El Vecino Pérez está demandando al vendedor actual, posiblemente porque considera que una parte del terreno de la casa que quieres comprar le pertenece a él. ****Tu acción:**** ¡Pisa el freno! Comprar una propiedad con una demanda inscrita es arriesgado, porque si el demandante gana el pleito, tus derechos sobre la propiedad podrían verse afectados. Necesitas entender muy bien de qué se trata esa demanda y cuáles son los posibles resultados. En estos casos, es indispensable buscar asesoría legal experta. Un abogado podrá revisar el expediente del proceso y aconsejarte si es prudente seguir adelante o si es mejor buscar otra opción.

****Escenario 4: El Área que No Cuadra.**** Te ofrecen un lote que, según el vendedor y la publicidad, tiene 500 metros cuadrados. Revisas el folio de matrícula y en la sección de "Cabida y Linderos" dice "Área aproximada: 450 metros cuadrados". O peor aún, la descripción de los linderos parece no coincidir con lo que viste en el terreno. ****Tu acción:**** Esta es una discrepancia que no puedes ignorar. Primero, pregunta al vendedor por qué hay esa diferencia. A veces puede haber explicaciones válidas, como una actualización de área que no se ha reflejado completamente o un error antiguo. Sin embargo, también podría ser un problema real. Lo ideal sería contratar a un topógrafo para que mida el lote y verifique los linderos físicos contra los que dice el folio. Si la diferencia es significativa o los linderos no coinciden, podrías estar comprando menos de lo que crees, o incluso tener futuros problemas con los vecinos. Es mejor aclarar esto antes de firmar nada.

****Escenario 5: La Afectación a Vivienda Familiar Olvidada.**** El vendedor es un señor muy amable, casado, que te va a vender su apartamento. En el folio, ves una anotación que dice "Constitución Afectación a Vivienda Familiar". Le preguntas al vendedor y te dice: "Ah, sí, eso lo hicimos con mi esposa hace años, pero no se preocupe, yo soy el único dueño". ****Tu acción:**** ¡Cuidado! Aunque él sea el único titular en la escritura, si el apartamento está afectado a vivienda familiar, legalmente necesita el consentimiento (la firma) de su esposa para poder venderlo. Si ella no firma la escritura de venta, esa venta podría ser declarada nula más adelante. Asegúrate de que ambos cónyuges comparezcan a la notaría a firmar, o que se haya cancelado previamente la afectación a vivienda familiar mediante otra escritura pública debidamente registrada en el folio.

Estos son solo algunos ejemplos, pero te muestran cómo la información del folio de matrícula cobra vida y te ayuda a identificar posibles riesgos o problemas. La clave es leer con atención, no asumir nada y, ante la duda, preguntar y buscar asesoría. ¡Más vale prevenir que lamentar!

Tus Ases Bajo la Manga: Consejos Prácticos para Dominar el Folio

¡Felicidades! Ya has recorrido un largo camino y ahora tienes muchas más herramientas para entender el folio de matrícula inmobiliaria. Pero, como en todo, siempre hay algunos trucos y consejos extra que te pueden convertir en un verdadero maestro de la lectura de estos documentos. Aquí te dejamos algunos "ases bajo la manga" para que uses esta información de la manera más efectiva posible y te sientas aún más seguro en tus decisiones inmobiliarias.

****Consejo #1: El Certificado de Tradición y Libertad, ¡Siempre Fresco!**** Así como no te comerías un pan de hace un mes, no confíes en un certificado de tradición y libertad (que es el resumen del folio) que tenga mucho tiempo de expedido. Las situaciones jurídicas de los inmuebles pueden cambiar rápidamente. Una propiedad que hoy está libre de problemas, mañana podría tener un embargo o una nueva hipoteca. Por eso, antes de tomar cualquier decisión importante o firmar cualquier documento que te comprometa (como una promesa de compraventa), asegúrate de tener un certificado con fecha de expedición muy reciente, idealmente no mayor a un mes, aunque para el momento de la firma de la escritura de compraventa, muchos exigen que no sea mayor a unos pocos días. Esto te dará la foto más actualizada posible del estado del inmueble.

****Consejo #2: Cruza Información Como un Detective.**** El folio de matrícula es una fuente de información valiosísima, pero no es la única. No dudes en cruzar los datos que encuentres allí con otras fuentes. Por ejemplo, verifica que la dirección del inmueble en el folio coincida con la que te están mostrando físicamente. Compara el nombre del vendedor con su cédula de ciudadanía. Si se trata de una empresa, pide un certificado de existencia y representación legal reciente de la Cámara de Comercio para confirmar quiénes son sus representantes legales y si tienen las facultades para vender. Si hay un reglamento de propiedad horizontal, pídelo y revisa las normas que aplican al inmueble que te interesa, especialmente en cuanto a usos, parqueaderos, depósitos y cuotas de administración. Cuanta más información verifiques, más seguro estarás.

****Consejo #3: No Subestimes el Poder de una Buena Visita al Inmueble.**** El papel aguanta todo, pero la realidad a veces es diferente. Visita la propiedad en diferentes horarios, habla con los vecinos si es posible, observa el estado de la construcción y del sector. A veces, una visita detallada te puede revelar cosas que no aparecen en el folio, como posibles problemas de humedad, ruidos, o incluso ocupantes inesperados. Esta inspección física complementa perfectamente el análisis documental.

****Consejo #4: Las Áreas y Linderos, ¡Materia Delicada!**** Ya lo mencionamos, pero vale la pena repetirlo: presta mucha atención a la cabida (área) y a los linderos que aparecen en el folio. Si tienes dudas, o si la propiedad es irregular o muy grande, considera seriamente contratar a un topógrafo para que haga un levantamiento técnico. Esto te puede ahorrar muchos dolores de cabeza futuros por disputas de linderos con vecinos o por descubrir que compraste menos terreno del que pensabas.

****Consejo #5: Cuidado con los Poderes.**** A veces, la persona que firma la escritura de venta no es el dueño directo, sino alguien que actúa en su nombre mediante un poder. Si este es el caso, es crucial que ese poder sea revisado con lupa. Debe ser específico para la venta de ese inmueble, estar vigente, y otorgado legalmente por el verdadero propietario. Un poder mal hecho o fraudulento puede invalidar la venta. Si hay un poder involucrado, es un buen momento para que un abogado le eche un vistazo.

****Consejo #6: El Notario es tu Amigo, ¡Pero Tú También Debes Estar Atento!**** El notario tiene la función de dar fe pública de los actos que se celebran ante él y de verificar ciertos aspectos legales. Sin embargo, él no hace un estudio de títulos exhaustivo por ti ni te asesora sobre si el negocio es bueno o malo. Su función es más formal. Por eso, aunque el notario revise los documentos, tú también debes haber hecho tu tarea de entender el folio y estar seguro de lo que vas a firmar. No dudes en preguntar al notario o a sus asesores si tienes alguna duda sobre el contenido de la escritura antes de firmarla.

****Consejo #7: ¿Cuándo Buscar Ayuda Profesional? ¡Sin Pena!**** Aunque esta guía te da muchas herramientas, habrá situaciones donde la complejidad del folio o las circunstancias del negocio superen lo que puedes manejar solo. Si ves muchas anotaciones complicadas, si hay embargos, hipotecas vigentes, procesos judiciales, sucesiones enredadas, o simplemente si algo no te huele bien y te genera inseguridad, ¡no lo dudes! Busca la asesoría de un abogado especialista en derecho inmobiliario. Es una inversión que te puede ahorrar muchísimo dinero y problemas a largo plazo. Es mejor pagar una consulta a tiempo que perder tu patrimonio.

****Consejo #8: Guarda tus Documentos Como un Tesoro.**** Una vez que realices una transacción inmobiliaria, guarda muy bien la copia de la escritura pública registrada, el certificado de tradición y libertad actualizado que muestre tu nombre como propietario, y todos los documentos relacionados. Estos papeles son la prueba de tu derecho y los necesitarás para cualquier trámite futuro.

Usar estos consejos, junto con tu conocimiento del folio, te convertirá en un actor mucho más informado y seguro en el mercado inmobiliario. Recuerda que la información es poder, y entender el folio de matrícula te da el poder de proteger tus intereses.

¡Tu Poder para Conquistar el Mundo Inmobiliario!

¡Lo lograste! Has llegado al final de esta guía y, con ello, has desbloqueado un conocimiento fundamental que te abrirá muchas puertas en el mundo de los bienes raíces en Colombia. Ya no tienes que ver el folio de matrícula inmobiliaria o el certificado de libertad y tradición como documentos intimidantes y exclusivos para abogados. Ahora sabes que son herramientas a tu alcance, diseñadas para darte transparencia y seguridad en uno de los pasos más importantes de la vida: adquirir o negociar una propiedad.

Recuerda que el "ABC del Folio de Matrícula" no es solo un título bonito; es la idea de que, conociendo los elementos básicos –la identificación del inmueble, cómo se lee la cadena de propietarios, qué significan esas anotaciones de hipotecas, embargos o afectaciones–, tienes la capacidad de proteger tu patrimonio y tomar decisiones mucho más informadas. Has aprendido a ser un detective inmobiliario, a buscar pistas, a identificar posibles "chicharrones" y a saber cuándo es momento de levantar la mano y pedir una segunda opinión experta.

Esta cartilla ha buscado empoderarte, darte confianza y demostrarte que no necesitas ser un jurista para entender los aspectos esenciales de la situación legal de un inmueble. El objetivo no es que reemplaces el consejo de un profesional cuando sea necesario, sino que llegues a esa instancia con preguntas más claras, con una comprensión previa y con la capacidad de participar activamente en la protección de tus intereses. El conocimiento que has adquirido aquí te permitirá dialogar con mayor seguridad con vendedores, compradores, agentes inmobiliarios, notarios y abogados.

El mercado inmobiliario en Bogotá y en toda Colombia es dinámico y lleno de oportunidades, pero también requiere diligencia y cuidado. Tener en tus manos la

capacidad de leer e interpretar un folio de matrícula te pone varios pasos adelante. Te ayuda a evitar sorpresas desagradables, a negociar con mejores bases y, sobre todo, a invertir con mayor tranquilidad. No subestimes el valor de dedicar tiempo a revisar estos documentos; es una inversión en tu seguridad y en tu futuro.

Así que, de ahora en adelante, cuando tengas un certificado de libertad y tradición en tus manos, ábrelo con curiosidad y confianza. Aplica lo que has aprendido, sigue los consejos prácticos y recuerda que cada anotación cuenta una historia. Usa este "Abecedario de Bolsillo Digital" como tu aliado constante. ¡El poder de entender está en tus manos! Te deseamos mucho éxito en todos tus proyectos y negocios inmobiliarios. ¡Adelante, el mundo inmobiliario te espera y ahora estás mucho mejor preparado para conquistarlo!

¿Listo para dar el siguiente paso en bienes raíces con total confianza? Si tienes preguntas, necesitas aclarar dudas o quieres empezar a invertir en bienes raíces, **un experto legal está listo para guiarte.**

Es simple conseguir esa claridad:

Llama ahora al **313 382 4539** O escribe a **info@johnsotoabogados.com**

Consigue las respuestas que necesitas hoy mismo.