

Vender una propiedad en México siendo extranjero

Lo que te queda, lo que retiene el notario y qué pasa con tu
fideicomiso

Por qué existe esta guía

Casi todo lo que se escribe sobre bienes raíces en México está escrito para quien compra. Cuando llega el momento de vender, el propietario extranjero suele descubrir las reglas el mismo día del cierre, en una notaría, y con la transferencia ya programada.

Para entonces las decisiones que importaban ya están tomadas. Algunas se tomaron años antes, el día que compraste.

Esta guía explica la mecánica: cómo se calcula el impuesto, cuál de los dos regímenes te aplica, qué pasa con tu fideicomiso y cómo firmar sin viajar a México. No es asesoría fiscal ni legal. Cada caso depende de hechos concretos y conviene que tu propio contador o abogado revise el tuyo antes de firmar nada.

1. Tres cosas deciden cuánto te queda

Antes del precio, antes de las fotos, antes de elegir asesor, hay tres hechos que determinan cuánto del precio de venta termina en tu cuenta.

Tu residencia fiscal. No tu nacionalidad. Un canadiense que vive en Mérida con residencia permanente y RFC recibe un trato muy distinto al de un canadiense que viene dos veces al año. Esa sola diferencia puede separar el no pagar nada de pagar seis cifras.

El valor que aparece en tu escritura. El impuesto se calcula sobre la diferencia entre lo que dice tu escritura que pagaste y el precio al que vendes. Si tu compra se escrituró por debajo del precio real, algo que fue común y hoy lo es mucho menos, esa diferencia es artificialmente grande y vas a pagar impuesto sobre dinero que nunca ganaste.

Tus facturas de mejoras. Si remodelaste, el gasto es deducible, pero solo con un CFDI a tu nombre, con tu RFC, emitido por alguien que declaró el trabajo. Un montón de recibos y transferencias no sirve. Este es el descubrimiento más común y más caro de los vendedores extranjeros, y cuando lo haces ya no hay nada que hacer.

2. El impuesto: qué régimen te aplica

México grava la ganancia por la venta de un inmueble mediante el ISR. Cómo se calcula depende por completo de si eres residente fiscal en México o no.

Si NO eres residente fiscal

Tienes dos opciones y eliges entre ellas.

Opción A: 25% sobre el precio bruto de venta. Sin deducciones, sin cálculos, sin nada que probar. El notario lo retiene y el asunto queda cerrado.

Opción B: 35% sobre la ganancia real. Puedes deducir tu costo de adquisición actualizado, las mejoras facturadas, honorarios de notario, comisión y otros gastos.

Aquí hay un detalle que conviene conocer, porque se repite mal en muchos sitios. La ley menciona nombrar representante legal en México, y vas a leer en todas partes que es obligatorio. En tu caso no lo es: el artículo 160 dice expresamente que **cuando la enajenación se consigna en escritura pública no se requiere representante en el país** para ejercer esta opción. Toda venta inmobiliaria en México se consigna en escritura pública. El notario calcula el impuesto bajo su responsabilidad y aplica las deducciones a las que tienes derecho.

Cuál conviene. El punto de equilibrio es aritmética: el 25% del precio equivale al 35% de la ganancia cuando la ganancia ronda el 71% del precio de venta. Por debajo de ahí, la opción del 35% te cuesta menos. Por encima, conviene el 25% plano.

En la práctica, si compraste en los últimos años y tu ganancia es normal, la opción B suele ahorrar bastante. Si compraste hace décadas por una fracción del precio de hoy, el 25% plano puede salir más barato y es mucho más simple.

Ejemplo. Compraste en 300.000 USD y vendes en 400.000 USD, con 20.000 en mejoras facturadas y gastos de cierre.

Opción A: 25% de 400.000 = **100.000 USD**.

Opción B: la ganancia, ya restado el costo actualizado y las deducciones, ronda los 50.000, así que el 35% son **17.500 USD**.

Elegir bien entre las dos vale en esta venta unos 82.000 USD. Es la decisión más cara que toma un vendedor extranjero, y se toma en la notaría.

Si Sí eres residente fiscal en México

Entonces te tratan como a cualquier vendedor mexicano y tienes disponible la exención por casa habitación. A muchos propietarios extranjeros les dicen sin más que por ser extranjeros no aplica. Es falso.

Para calificar necesitas, en términos generales, declarar bajo protesta de decir verdad en la escritura que eres residente para efectos fiscales, tener RFC vigente con tu constancia de situación fiscal, acreditar que el inmueble era tu casa habitación, y respetar los dos topes de ley: la exención llega hasta 700.000 UDIS (alrededor de 6,18 millones de pesos en 2026) y se puede usar una vez cada tres años por persona.

La ley va más lejos: al extranjero con casa habitación en México se le presume residente fiscal salvo prueba en contrario. Si vives aquí, esto vale la pena dejarlo bien establecido mucho antes de poner la propiedad a la venta, no la semana del cierre.

La trampa que nadie menciona: el peso

El impuesto se calcula en pesos, no en dólares. Si compraste con el peso más fuerte frente al dólar y vendes con el peso más débil, tu escritura muestra una ganancia en pesos aunque la propiedad no haya subido ni un dólar. Puedes vender exactamente por lo mismo que pagaste en dólares y aun así deber impuesto.

No es un vacío legal ni un error. Así funciona el cálculo, y sorprende a quien siempre ha pensado su propiedad en dólares.

3. Tu fideicomiso al vender

Si tu propiedad está dentro de los 50 kilómetros de costa o los 100 de frontera, lo que incluye toda la Riviera Maya y la costa de Yucatán, la tienes a través de un fideicomiso: un banco tiene el título legal y tú eres el beneficiario.

Al vender, ese fideicomiso no desaparece sin más. Lo que pase depende de **quién compra**, y los dos caminos difieren en costo, en papeleo y en tiempo.

Si tu comprador también es extranjero

El fideicomiso sobrevive. Lo que se transfiere es tu posición como beneficiario, mediante una **cesión de derechos fideicomisarios**. El banco sigue como fiduciario, la propiedad sigue en el mismo fideicomiso y el nuevo dueño ocupa tu lugar.

Es la vía más rápida y más barata. No hay que sacar permiso nuevo de la SRE ni constituir un fideicomiso nuevo. Hay una comisión del banco por la cesión y el trabajo notarial para registrar el cambio, y la cuota anual del fideicomiso continúa a nombre del nuevo beneficiario.

Si tu comprador es mexicano

Un mexicano no necesita fideicomiso para tener propiedad en zona restringida. Así que el fideicomiso se **cancela** y el título pasa directo al comprador.

Esta vía tarda más y cuesta más. Implica el proceso de cancelación del banco, el trabajo notarial para extinguir el fideicomiso y las comisiones de cancelación, que en la mayoría de los casos carga el vendedor.

Qué significa esto para ti

De aquí salen dos cosas, y las dos importan antes de aceptar una oferta.

Primero, **quién paga los costos del fideicomiso se negocia, no está fijado**. Tiene que quedar por escrito en la oferta y no descubrirse en la notaría.

Segundo, **la nacionalidad del comprador afecta de verdad a tu plazo y a tu neto**. Dos ofertas al mismo precio no son la misma oferta, y cuando las estés comparando esto tiene que entrar en la comparación.

Una cosa más que conviene revisar pronto: tu fideicomiso tiene una vigencia renovable cada 50 años y tiene que estar al corriente. Un permiso vencido o cuotas anuales sin pagar van a salir durante la preparación del cierre y van a frenarlo todo. Confirma el estado de tu fideicomiso antes de poner la propiedad a la venta, no cuando ya tengas comprador esperando.

4. Vender sin viajar a México

No hace falta estar en el país para vender. La mayoría de los vendedores internacionales cierran a distancia con un **poder notarial** que faculta a una persona de confianza para firmar en su nombre.

Se puede otorgar en un consulado mexicano en tu propio país, o ante notario donde vives y después apostillarlo y traducirlo con perito traductor en México. Las dos vías funcionan. La consular suele ser más sencilla y la del apostillado suele agendarse antes.

Dos detalles que provocan retrasos. El poder tiene que ser lo bastante específico para cubrir la operación, incluida la cesión o la cancelación del fideicomiso, o el notario no lo va a aceptar. Y se tarda semanas, no días. Empieza el trámite cuando aceptes una oferta, no cuando ya haya fecha de cierre.

5. Sacar el dinero

El producto de la venta llega en pesos o en dólares según cómo se estructure la operación, y moverlo fuera de México es un asunto bancario, no un obstáculo legal. No hay impuesto de salida sobre el producto de la venta ni restricción para repatriarlo.

Lo que sí requiere atención es la documentación. Tu banco en casa va a preguntar de dónde viene una transferencia grande, y la respuesta hay que sustentarla con los documentos del cierre y el comprobante de la retención del impuesto mexicano. Los vendedores estadounidenses además tienen obligaciones propias de reporte de cuentas y ventas de activos en el extranjero, que son independientes de lo que pida México y que no quedan cubiertas por haber pagado el ISR.

6. Cómo son los tiempos reales

ETAPA	QUÉ PASA	DURACIÓN HABITUAL
Preparación	Estado del fideicomiso, documentos, posición fiscal	2 a 4 semanas
Comercialización	Publicación, visitas, ofertas	Depende del mercado y del precio
Oferta aceptada	Términos acordados, incluido quién carga el fideicomiso	1 semana
Poder notarial	Consular o apostillado, si vendes a distancia	3 a 6 semanas
Proceso notarial	Certificados, avalúo, cálculo de impuesto, cesión o cancelación	4 a 8 semanas
Cierre	Firma, retención, liberación de fondos	1 día

La etapa de preparación es la que se salta todo el mundo, y es la que determina el resultado. Todo lo que viene después es trámite.

7. Antes de publicar: documentos

- Escritura con el valor de adquisición registrado
- Contrato de fideicomiso, estado actual y recibos de la cuota anual
- Permiso de la SRE
- Predial pagado y al corriente
- Agua y servicios liquidados
- CFDI de cada mejora que pienses deducir
- RFC y constancia de situación fiscal, si vas a acreditar residencia
- Régimen de condominio y estados de cuenta de mantenimiento, si aplica
- Certificado de libertad de gravamen

Esta guía es solo informativa y no constituye asesoría fiscal, legal ni financiera. Las tasas, los topes de exención y los requisitos cambian, y el tratamiento correcto de cada venta depende de hechos concretos del propietario y del inmueble. Mexico Luxury Properties recomienda a todo vendedor

obtener asesoría independiente de un contador o abogado mexicano, y de un asesor en su país de residencia, antes de firmar. Las cifras citadas reflejan la situación en 2026.

MexicoLuxury
PROPERTIES

SIGUIENTE PASO

Dónde entramos nosotros

Mexico Luxury Properties trabaja exclusivamente con compradores y vendedores extranjeros en la Riviera Maya y Yucatán. Nuestros agentes están certificados por el estado de Quintana Roo y son miembros de la National Association of Realtors.

Si estás pensando en vender, la primera conversación útil no es sobre el precio. Es sobre tu residencia fiscal, el valor escriturado de tu compra y tus facturas de mejoras, porque esas tres cosas valen más que cualquier estrategia de precio y sobre dos de ellas todavía se puede actuar.

Veinte minutos. Sin discurso de venta y sin presión.

AGENDA UNA LLAMADA DE 20 MINUTOS

calendly.com/mexico-luxury-properties/20min

mexicoluxuryproperties.com

hello@mexicoluxuryproperties.com