

Lo que cuesta de verdad comprar y vender en México

Cada concepto, municipio por municipio, con los números que no salen en ningún folleto

Por qué existe esta guía

Pregunta cuánto son los gastos de cierre en México y te dirán "entre cinco y ocho por ciento". Es cierto y no sirve de nada. No te dice que la misma compra cuesta 5,0% en Valladolid y 7,3% en Progreso, ni que en una propiedad pequeña ese porcentaje sube bastante por motivos que no tienen nada que ver con la propiedad.

Esta guía desglosa las dos partes de la operación. Las cifras salen del mismo motor que hay detrás de nuestra calculadora pública, y donde una cuota la fija el gobierno es la tarifa publicada, no una estimación.

Dos aclaraciones antes de las tablas. Todo asume 17,50 pesos por dólar, más o menos donde estaba la moneda a mitad de 2026, y comprador extranjero. Y el impuesto de adquisición se calcula sobre **el mayor entre el precio de compra y el avalúo certificado**, así que si el avalúo sale por encima de tu precio, es esa cifra la que manda.

1. Comprar: los gastos de cierre, por municipio

Una compra de 400.000 USD, comprador extranjero, todas las cifras en dólares.

MUNICIPIO	TASA ADQUISICIÓN	IMPUESTO	NOTARIO	REGISTRO	COSTOS FIJOS	FIDEICOMISO		
Valladolid	2,50%	10.000	5.000	2.000	2.929	no aplica	19.929	5,0%
Mérida	3,73%	14.914	5.000	2.000	2.986	3.037	27.937	7,0%
Cancún	3,00%	12.000	7.000	2.800	3.157	3.037	27.994	7,0%
Playa del Carmen	3,00%	12.000	7.000	2.800	3.157	3.037	27.994	7,0%
Tulum	3,00%	12.000	7.000	2.800	3.214	3.037	28.051	7,0%
Progreso	4,00%	16.000	5.000	2.000	2.986	3.037	29.023	7,3%

Tres cosas que esa tabla enseña y un rango de porcentajes no.

El impuesto de adquisición lo decide el municipio, y varía un 60%. Quintana Roo cobra un ISABI plano del 3%. El ISAI de Yucatán se fija pueblo por pueblo: 2,5% en Valladolid, 4% en Progreso, y en Mérida una escala progresiva que a este precio llega a un 3,73% efectivo y sigue subiendo.

Mérida es progresiva, así que su tasa depende de cuánto gastes. Los tramos van del 2,5% hasta 800.000 pesos, y luego 3%, 3,5%, 4% y 4,5% por encima de 5 millones. Una casa más cara en Mérida paga una tasa más alta, no solo un importe mayor.

Mérida necesita fideicomiso, y casi todo el mundo se equivoca aquí. Se la describe como ciudad de tierra adentro y es habitual que le digan al comprador que queda fuera de la zona restringida. No queda. El centro está a 36 kilómetros de la costa y el norte a 25 a 29. Solo Valladolid, a 93 kilómetros, está fuera de verdad, y por eso es la única fila de la tabla sin fideicomiso y la única que cierra al 5%.

2. La trampa: los costos fijos en una compra pequeña

Varios de estos conceptos no escalan con el precio. El permiso de la SRE son 21.650 pesos cueste la propiedad 150.000 o 2 millones. Igual el avalúo, la traducción, el abogado y los certificados municipales.

PRECIO DE COMPRA	TULUM	MÉRIDA
400.000 USD	7,0%	7,0%
150.000 USD	9,6%	8,7%

A 150.000 dólares en Tulum estás pagando casi un diez por ciento solo por cerrar. Esa cifra no la cotiza nadie, y cambia lo que cuesta de verdad una compra de entrada.

3. Lo que cuesta tenerla

CONCEPTO	COSTO ANUAL HABITUAL
Administración del fideicomiso	500 a 800 USD
Predial	Bajo en términos internacionales, varía por municipio y valor catastral
Seguro	alrededor del 0,2% del valor
Cuota de mantenimiento	Muy variable, pide la cifra real antes de comprar

La cuota del fideicomiso y el predial son previsibles. La que sorprende es el mantenimiento, porque en un desarrollo con albercas, gimnasio, concierge y club de playa puede superar todo lo demás de esta lista junto. Pide la cuota mensual actual por escrito, y pregunta si hay alguna cuota extraordinaria pendiente.

4. Vender: lo que se va antes de que llegue a tu cuenta

Una venta de 500.000 USD sobre una propiedad comprada en 350.000, vendedor extranjero, cifras en dólares.

MUNICIPIO	ISR	VÍA ELEGIDA	CEDULAR	COMISIÓN + IVA	OTROS			
Tulum	52.500	35% ganancia	no aplica	29.000	9.864	91.364	18,3%	408.636
Cancún	52.500	35% ganancia	no aplica	29.000	9.807	91.307	18,3%	408.693
Mérida	52.500	35% ganancia	7.500	29.000	7.136	96.136	19,2%	403.864
Progreso	52.500	35% ganancia	7.500	29.000	7.136	96.136	19,2%	403.864

Vender cuesta como tres veces lo que cuesta comprar, y casi toda la diferencia es impuesto.

En el ISR eliges tú. Un no residente paga 25% sobre el precio bruto de venta sin deducciones, o 35% sobre la ganancia real. Las dos se igualan cuando la ganancia ronda el 71% del precio. Por debajo conviene la vía del 35%, por encima la del 25% plano. En el ejemplo la ganancia es el 30% del precio, así que la vía del 35% gana por mucho. Si hubieras comprado esa misma propiedad en 100.000 en vez de 350.000, saldría más barato el 25% plano, y eso hay que saberlo antes de firmar.

Yucatán cobra un impuesto estatal encima. El impuesto cedular es un 5% de la ganancia, y aplica en Mérida y en la costa de Yucatán pero no en Quintana Roo. En esta venta son 7.500 dólares. No es un detalle menor y casi ningún comprador ha oído hablar de él cuando compra.

La comisión no es el 5%. Es 5% más el 16% de IVA sobre la comisión, o sea 5,8% del precio de venta. Sobre 500.000 dólares son 29.000, no 25.000. Presupuesta la cifra real.

5. Dónde se gana o se pierde el dinero

Todo lo anterior es aritmética una vez acordada la venta. Esto es lo que sigue en tu mano:

- **El valor de adquisición de tu escritura.** Si tu compra se escrituró por debajo de lo que pagaste, tu ganancia gravable queda inflada mientras seas dueño.
 - **Facturas de cada mejora.** Solo deducen con un CFDI a tu nombre y con tu RFC. Se recogen cuando se hace la obra, o nunca.
 - **En qué municipio compras.** Afecta a tu costo de entrada, a si necesitas fideicomiso, y a si tu salida carga un impuesto estatal del 5%.
 - **Elegir bien entre las dos vías del ISR.** Con una ganancia grande, esa decisión vale más que todo lo demás de esta página.
-

Esta guía es solo informativa y no constituye asesoría fiscal, legal ni financiera. Las cifras son ilustrativas, asumen un tipo de cambio de 17,50 pesos por dólar, y dependen del avalúo certificado, del municipio, de la residencia fiscal del vendedor y de las deducciones efectivamente documentadas. Los honorarios de notario, las comisiones bancarias y las cuotas de mantenimiento varían según el proveedor. Las tarifas de gobierno citadas son las publicadas para 2026 y están sujetas a modificación. Mexico Luxury Properties recomienda a todo comprador y vendedor obtener asesoría independiente de un contador o abogado mexicano antes de firmar.

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.

Mándanos un precio y un municipio y te corremos tus números reales, de los dos lados, antes de que te comprometas a nada.

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