Comprar en México

GUÍA PARA EL COMPRADOR



B&D Realty acompaña a compradores internacionales en uno de los mercados inmobiliarios más gratificantes, y más incomprendidos, del mundo.

México ofrece sol todo el año, costas extraordinarias y un ritmo de vida difícil de encontrar en otro lugar. Pero comprar aquí no es lo mismo que comprar en su país: el marco legal, los impuestos y el costo real de ser propietario son distintos.

Esta guía le ofrece una imagen clara y honesta, para que tome la mejor decisión para su vida y su inversión.

CONTACTAR A B&D REALTY

ÍNDICE

Su asesor 04

Marco legal y fideicomiso 06

Debida diligencia 08

El proceso de compra y los gastos de cierre 10

Créditos hipotecarios y financiamiento 12

Impuestos sobre la propiedad 14

Cuotas de mantenimiento 16

Costo de vida: la imagen real 18

Consejos prácticos 20

El valor de una inspección 22

Para cerrar 24



Benjamin Brasher

COFUNDADOR · B&D REALTY
DIRECTOR · LA RESERVA TULUM

"Fui comprador antes que asesor."

No empecé en bienes raíces. Empecé como comprador.

Originario del Reino Unido y de Francia, llegué a México hace más de diez años con mucho optimismo y muy poca idea de cómo funcionaba realmente comprar una propiedad aquí. Lo aprendí por las malas: el fideicomiso, los notarios, los impuestos y las sorpresas de las que nadie le advierte.

CORREO info@bdrealty.mx

WEB www.bdrealty.mx

www.lareservatulum.com

INSTAGRAM @ben.brasher.realtor

México es mi hogar.

Aquí estoy criando a mis dos hijos, en una casa que compartimos con un gato y un rottweiler que, entre los dos, son los que mandan. Aquí nuestras mañanas empiezan con calma y nuestros fines de semana terminan junto al mar. Es la vida que vine a buscar, y nunca me he arrepentido.

Por eso sé lo que está en juego cuando usted compra aquí. Rara vez es solo una transacción. Es el lugar donde su familia despertará, donde sus amigos vendrán de visita, donde la vida por fin va más despacio. Trato cada búsqueda como si fuera la mía.

Cometí los errores para que usted no tenga que cometerlos.

Con los años he formado una red en la que confío plenamente: abogados, notarios, contadores, financieras, inspectores y administradores de propiedades. Son las mismas personas en las que confío para mi propia familia, y ahora para cada cliente.

B&D Realty existe para darle el servicio que a mí me hubiera gustado recibir: asesoría honesta, un proceso claro de principio a fin y alguien de su lado desde la primera conversación hasta la entrega de las llaves. Y mucho después.

Ben

BENJAMIN BRASHER · COFUNDADOR, B&D REALTY

MARCO LEGAL & EL FIDEICOMISO

CAPÍTULO UNO

¿Puede un extranjero ser propietario en México? Sí, aunque en la costa y cerca de las fronteras la propiedad adopta una forma particular y bien establecida.

La zona restringida

La Constitución no permite a los extranjeros tener terrenos en propiedad directa a menos de 50 km de la costa o 100 km de una frontera. En estas zonas, la propiedad se estructura con uno de dos mecanismos:

- **Fideicomiso (fideicomiso bancario):** la vía habitual para compradores residenciales.
- **Sociedad mexicana (S.A. de C.V.):** se usa normalmente para propiedades comerciales o que generan ingresos.

¿Qué es un fideicomiso?

Un fideicomiso es un contrato que un banco mexicano administra a su nombre. Usted es el beneficiario, con plenos derechos para usar, rentar, vender, remodelar y heredar la propiedad. El banco conserva la titularidad formal solo porque la ley lo exige; no tiene ningún derecho sobre su casa.

Piense en el fideicomiso como una envoltura legal, como una LLC que es dueña de una propiedad en su país. Usted conserva el control total.

CONSTITUCIÓN	CUOTA ANUAL
$1,500 a 2,500	$500 a 700
USD, pago único	USD al año

PLAZO	HERENCIA
50 años	Heredable
Renovable	Beneficiarios designados

UNA NOTA

Pregunte siempre si el fideicomiso existente del vendedor puede cederse a usted. Suele ser más rápido y económico que constituir uno nuevo.

DEBIDA DILIGENCIA

CAPÍTULO DOS

Los registros de propiedad en México han mejorado mucho en los últimos años, pero una revisión a fondo sigue siendo indispensable. Este paso nunca es opcional.

LA DIFERENCIA B&D

No tiene que hacerlo solo. *Nuestros socios legales, abogados y notarios independientes con los que trabajamos desde hace años, realizan por usted cada una de las revisiones siguientes y le explican los resultados en lenguaje claro. Usted compra con confianza; ellos se encargan del papeleo.*

Revisión del título

Un notario público mexicano o un abogado inmobiliario debe consultar el Registro Público de la Propiedad para confirmar que el título está limpio, sin gravámenes, que las medidas coinciden y que no hay adeudos de predial ni de cuotas de mantenimiento.

Qué solicitar

- **Certificado de Libertad de Gravamen:** certificado oficial que confirma que la propiedad está libre de gravámenes.
- **Recibos de predial y agua:** pagados y al corriente, a nombre del vendedor.
- **Carta de no adeudo de la administración:** sin cuotas ni aportaciones pendientes.
- **Permisos y uso de suelo:** licencia de construcción, uso de suelo y, en condominios, el régimen de propiedad en condominio.

El notario público

En México el notario es un abogado de alto nivel designado por el Estado, no un simple testigo. Verifica todos los documentos, calcula y retiene los impuestos, e inscribe la transmisión de la propiedad.

IMPORTANTE

Nunca cierre una operación inmobiliaria en México sin un notario público. Una compra que no pasa por el notario no tiene validez legal y puede ser fraudulenta.

EL PROCESO DE COMPRA & LOS GASTOS DE CIERRE

CAPÍTULO TRES



01

Oferta y negociación

Suele ser informal, a veces con una carta de intención. Se acuerdan en principio el precio, los plazos y lo que se incluye.

02

Periodo de revisión

Revisión del título, inspección de la propiedad y verificación del fideicomiso. Todo lo que se encuentre aquí se convierte en argumento de negociación.

03

Contrato de promesa

Un Contrato de Promesa de Compraventa vinculante, que normalmente se firma con un depósito del 10 al 30% para apartar la propiedad.

04

Cierre: la escritura

La escritura final se firma ante el notario, se transfiere el saldo y se entregan las llaves. La propiedad queda inscrita en su fideicomiso.

Gastos de cierre

Considere entre el **6 y el 8%** del precio de compra para gastos de cierre, aparte de su enganche. Normalmente incluyen:

- **Impuesto sobre adquisición de inmuebles (ISAI)**
- **Honorarios del notario**
- **Constitución del fideicomiso**
- **Avalúo, permisos y registro**
- **Inspección de la propiedad**

CRÉDITOS & FINANCIAMIENTO

CAPÍTULO CUATRO

Financiar una propiedad en México como comprador extranjero es posible, pero más limitado que en su país. El capital más inteligente suele ser el patrimonio que ya tiene.

Créditos de bancos mexicanos

- **Tasas de interés:** históricamente entre el 9 y el 12% anual, en pesos mexicanos.
- **Enganche:** la mayoría de los bancos pide del 30 al 40% a solicitantes extranjeros.
- **Documentación:** comprobante de ingresos, historial crediticio, visa o residencia vigente y RFC (registro fiscal mexicano).

Financiamiento del desarrollador

Muchos desarrolladores ofrecen planes de pago propios en dólares para preventa: normalmente del 30 al 50% de enganche y el saldo en pagos durante la construcción. Lea con cuidado cada condición.

Financiamiento del vendedor en reventas

Es poco común, pero vale la pena conocerlo. En un mercado de compradores como el actual, no cuesta nada preguntar si el vendedor financiaría parte del precio: un buen enganche y el saldo en un plazo acordado, garantizado ante notario.

La clave es una **oferta estructurada y sólida**: un calendario claro, condiciones de interés y garantías, redactados por su abogado. Bien presentada, puede cerrar una operación, y con mejores condiciones, que un banco nunca aprobaría.

HELOC en Estados Unidos y Canadá

Para propietarios en Norteamérica, una de las vías más eficientes es una línea de crédito sobre el valor de su vivienda (HELOC), garantizada con su residencia principal en Estados Unidos o Canadá. Usted pide prestado sobre el patrimonio que ya tiene, en su propia moneda, y compra en México de contado. Las condiciones y el tratamiento fiscal varían entre ambos países: consulte primero a su banco y a su asesor fiscal.

- **Menor costo:** las tasas HELOC están ligadas a la tasa preferencial y suelen ser mucho más bajas que las de un crédito en pesos.
- **Compra de contado:** más fuerza para negociar y un cierre más rápido y sencillo.
- **Flexibilidad:** use solo lo necesario, en USD o CAD, sin deuda en pesos.
- **Compradores canadienses:** las HELOC de los grandes bancos (RBC, TD, Scotiabank, BMO, CIBC) se usan ampliamente justo para esto.

IMPUESTOS

CAPÍTULO CINCO

Una de las sorpresas más agradables para los compradores extranjeros: el impuesto predial anual en México es notablemente bajo comparado con Estados Unidos, Canadá o Europa.

MÉXICO · PREDIAL ANUAL	FLORIDA / TEXAS · ANUAL
$700 a 1,300	*$12K a 25K+*
USD · casa de $1M USD	USD · casa de $1M USD

Impuesto sobre la ganancia (ISR)

Al vender, México cobra ISR sobre la operación. Los vendedores no residentes suelen elegir entre el 25% del precio total o el 35% de la ganancia neta con un representante legal en México, que suele ser mucho menor. Los residentes fiscales pueden calificar para la exención de casa habitación.

Guarde cada factura oficial (*factura*) de mejoras: aumentan el costo de su propiedad y reducen la ganancia gravable.

Otros costos anuales de propiedad

Además del predial, considere los costos de mantener la propiedad:

- **Cuota anual del fideicomiso**
- **Cuotas de mantenimiento**
- **Luz (CFE):** el aire acondicionado es el gasto mayor.
- **Agua, gas e internet**
- **Seguro de casa:** cobertura de huracán en zonas costeras.
- **Administración:** si no vive ahí todo el año.

CONSEJO

*Pague su predial a principios de año, en enero o febrero: muchos municipios ofrecen un descuento del **30 al 50%**.*

RECOMENDACIÓN

Consulte a un contador mexicano antes de comprar y otra vez antes de vender. Una buena estructura marca una diferencia económica importante.

CUOTAS DE MANTENIMIENTO

CAPÍTULO SEIS

La mayoría de los condominios y fraccionamientos privados tienen una asociación de propietarios que cubre la infraestructura común, la seguridad, las albercas y las áreas verdes.



Las cuotas se calculan por metro cuadrado de su propiedad, en promedio entre **$1.50 y $3 USD por m² al mes**, según el desarrollo y sus amenidades. Como referencia:

NIVEL BÁSICO	NIVEL MEDIO	LUJO
$100 a 300	*$300 a 600*	*$600 a 1,500+*
USD al mes	USD al mes	USD al mes

Qué solicitar

- **El reglamento:** sobre todo en cuanto a rentas vacacionales, mascotas, remodelaciones y ruido.
- **El fondo de reserva:** su saldo actual y para qué está destinado.

Una asociación sin fondos suficientes es una señal de alerta, sobre todo en clima tropical, donde el mantenimiento es alto todo el año.

COSTO DE VIDA

LA IMAGEN REAL

B & D R E A L T Y

COSTO DE VIDA



La forma en que decida vivir aquí determinará lo que realmente gasta.

Los destinos turísticos de México, como la Riviera Maya, Los Cabos o Puerto Vallarta, no son los lugares más baratos del país. Aun así, ya sea que compre en el mercado o en Costco, que coma en una fonda de barrio o en un restaurante frente al mar, su dinero rinde más aquí que en casi cualquier lugar comparable de Norteamérica o Europa.

Una pareja que vive con criterio puede vivir muy bien con $2,000 a $3,500 USD al mes. Quienes mantienen su estilo de vida norteamericano suelen gastar menos que en su país, y disfrutar mucho más.

VIVIR COMO LOCAL

Una fracción de lo que gasta en su país.

- Frutas y verduras del mercado para dos: $10 a 20 USD a la semana.
- Comida corrida: $3 a 5 USD por persona.
- Medicamentos genéricos, a menudo de 80 a 90% más baratos que en EE. UU.
- Colectivos: alrededor de $1 por viaje.
- Gimnasios y yoga de barrio a precios locales.

VIVIR COMO EN CASA

La vida de siempre, pero con más.

- Costco, Walmart y Chedraui tienen las marcas que conoce.
- Restaurantes: $25 a 60 USD por persona.
- Días de spa, cenotes y paseos en lancha se vuelven cotidianos.
- Clínicas privadas, médicos bilingües.
- Escuelas internacionales: $8,000 a 20,000 USD al año.

Elija el camino que elija, las cuentas salen a favor: más, por menos.

CONSEJOS PRÁCTICOS

CAPÍTULO OCHO

CONSEJOS PRÁCTICOS

Los compradores a los que mejor les va en México son los más pacientes, los mejor documentados y los mejor asesorados.

01 **Contrate a su propio abogado**
Independiente del vendedor y del desarrollador.

02 **Pida una inspección de la propiedad**
Antes del cierre, no después.

03 **Tramite su RFC con tiempo**
Su registro fiscal: para la propiedad, el banco y los impuestos.

04 **Verifique los servicios**
Agua, luz e internet deben estar conectados, al corriente y a nombre del vendedor.

05 **Investigue al desarrollador**
En preventa, revise su historial de entregas. Retrasos de 12 a 24 meses no son raros.

06 **Entienda su visa**
Ser propietario no le da la residencia. Infórmese sobre la Residencia Temporal o Permanente.

07 **Abra una cuenta en un banco mexicano**
Facilita el pago de servicios, impuestos, cuotas y el cobro de rentas.

08 **Pida el calendario por escrito**
Antes de firmar cualquier contrato de promesa.

En México, la prisa rara vez es aliada de una buena compra.

EL VALOR DE UNA INSPECCIÓN

CAPÍTULO NUEVE

Las inspecciones profesionales todavía no son una práctica común en México. Muchos compradores se saltan este paso y después se arrepienten.

Lo que revisa un inspector calificado

- **Estructura:** cimentación, muros, columnas y losas.
- **Techo e impermeabilización:** clave en clima tropical.
- **Instalación eléctrica:** tablero, cableado, tierra física y seguridad.
- **Plomería:** presión, drenaje, calentador y cisterna.
- **Humedad y moho:** filtraciones ocultas tras los acabados y en los muros.
- **Aire acondicionado:** antigüedad, mantenimiento y eficiencia.
- **Alberca y equipos comunes: cuando aplique.**

Cuándo inspeccionar

Programe la inspección durante el periodo de revisión, antes de que su depósito deje de ser reembolsable. En preventa, exija una inspección de entrega antes de aceptar las llaves: una lista escrita de pendientes que el desarrollador debe corregir.

El calor, la humedad y la brisa salina desgastan todo más rápido de lo que esperan los compradores de climas templados.

POR QUÉ VALE LA PENA

Una inspección a fondo le da argumentos documentados para negociar el precio, o para exigir reparaciones antes del cierre.



Comprar en México no es complicado.

Simplemente es diferente.

Estoy aquí para acompañarle en cada paso del camino.

Benjamin Brasher

COFUNDADOR · B&D REALTY

INFO@BDREALTY.MX

www.bdrealty.mx · www.lareservatulum.com · @ben.brasher.realtor