



Comprando una Propiedad en México

COMPRANDO UNA PROPIEDAD EN MÉXICO COMO EXTRANJERO

¡Así es! Usted puede comprar una propiedad en México como extranjero por medio de un proceso bien establecido y seguro.

ZONA RESTRINGIDA

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos regula la propiedad de terrenos y propiedades en territorio nacional y establece que los extranjeros no podrán detentar una propiedad dentro de una zona de 100 kilómetros a lo largo de una frontera internacional o 50 kilómetros de la costa nacional, estas zonas son conocidas como "Restringidas". Sin embargo la Ley más reciente de Inversión Extranjera que se encuentra en vigor desde el 28 de diciembre de 1993 permite lo mencionado a continuación:

¿CÓMO LOS EXTRANJEROS PUEDEN TENER UNA PROPIEDAD EN MÉXICO?

Se tiene la idea errónea de que los extranjeros no pueden adquirir ninguna propiedad en México, pero en realidad un extranjero sí puede hacerlo. Existe una zona restringida, como mencionamos anteriormente, por lo que debemos considerar las siguientes alternativas: Fuera de la zona restringida, el extranjero o compañía extranjera podrá adquirir cualquier tipo de bien inmueble con los mismos derechos que un Mexicano, adquiriendo directamente la propiedad plena de acuerdo con la Ley mexicana.



¿Quisiera retirarse en algún lugar cercano con la atención médica de la más alta calidad y las impresionantes playas del Caribe? México es una clara opción. El país tiene algo para todos: Hermosos océanos, lagos cristalinos, tierras fértiles, montañas majestuosas, desiertos magníficos, pequeños pueblos pintorescos y ciudades sofisticadas. Ya sea que su retiro soñado sea una casa colonial, un simple bungalow frente al mar, una villa en la cima de un acantilado con vistas al atardecer o una residencia de golf con brisa constante, es probable que encuentre la casa de sus sueños en México.

COMPRANDO UN INMUEBLE EN MÉXICO

Ahora bien, dentro de la Zona Restringida, un extranjero o corporación extranjera puede obtener todos los derechos de propiedad, sin embargo el bien inmueble deberá de ser adquirido a través de un Fideicomiso Bancario.

Una segunda opción, es adquirir una propiedad no residencial por medio de una corporación mexicana, que cumpliendo con ciertas condiciones, podrá ser 100% de inversión extranjera, con provisiones especiales en su Acta Constitutiva en la que se mencione que los socios extranjeros aceptan sujetarse a las leyes mexicanas y no invocar las leyes de su propio país en lo relativo a dicha corporación. Adicionalmente, el bien inmueble comprado deberá de ser registrado en la Secretaría de Relaciones Exteriores y podrá ser utilizado únicamente para fines no residenciales.

Es dentro de estos dos escenarios que los extranjeros pueden adquirir bienes inmuebles en México.

EL FIDEICOMISO BANCARIO

Un extranjero o un Mexicano pueden constituir un Fideicomiso (el equivalente a un Bank Trust en Estados Unidos) a través de un banco local mexicano para poder adquirir bienes inmuebles en cualquier parte de México, incluyendo la zona restringida. Para poder hacerlo el comprador solicita a un banco mexicano de su elección actuar como su Fiduciario. Se puede obtener el permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores directamente con el Fiduciario o por medio de un notario que puede apoyarnos en su conformación, poniéndose en contacto con el banco fiduciario.

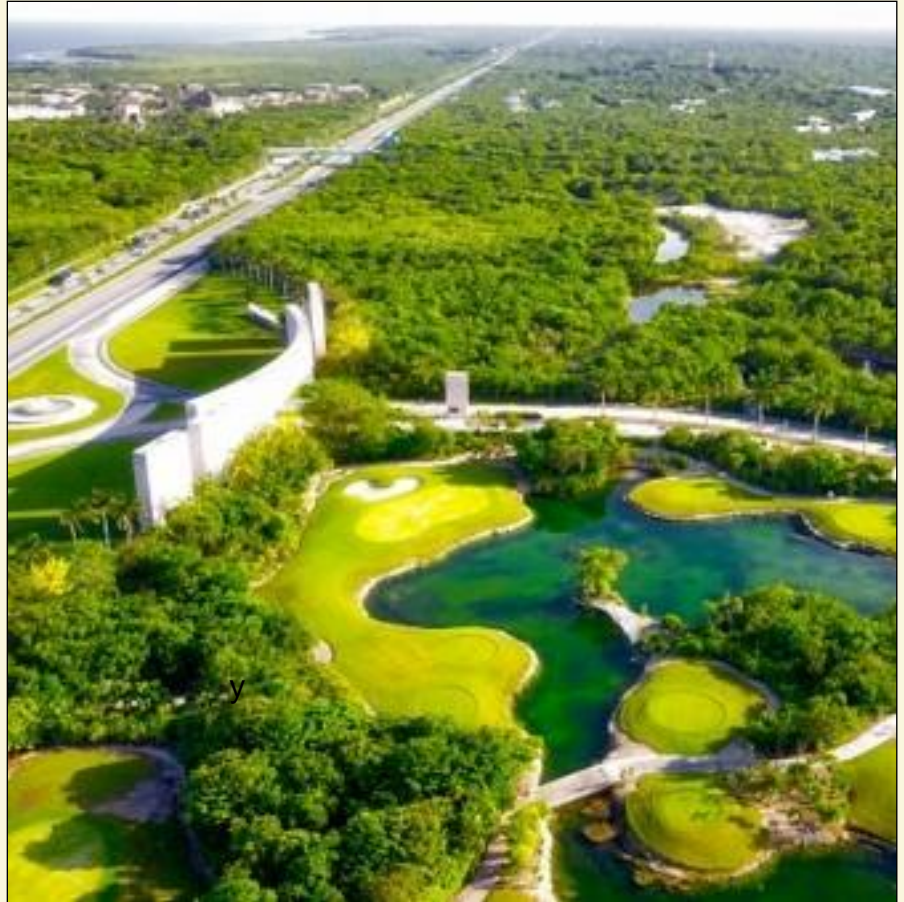
El fideicomiso puede ser constituido por un máximo de 50 años, pero que puede ser renovado por periodos iguales, incluso automáticamente, durante estos periodos el fideicomisario (comprador) tiene también el derecho de transferir el título a otro miembro de su familia. El banco se convierte en "Administrador Legal" de la propiedad para el uso exclusivo del comprador/fideicomisario, quien tiene el poder directo de dueño, incluyendo la capacidad de rentar, vender o transferir los derechos a terceros o a un heredero designado.

Durante este periodo, el extranjero adquiere los derechos reales como mexicano. El fiduciario (El Banco) es responsable ante el extranjero (comprador/fideicomisario) para asegurar el preciso cumplimiento del contrato de fideicomiso, dentro de la ley mexicana, asumiendo supervisión técnica, legal y administrativa para salvaguardar los intereses del extranjero (comprador/fideicomisario) Los fideicomisos no son parte del patrimonio del fiduciario (El Banco). Para propósitos transaccionales, inclusive en zonas no restringidas, muchos extranjeros y mexicanos prefieren incluir sus propiedades en un Fideicomiso.

Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios



La industria de bienes raíces en México es similar en muchos aspectos en comparación con la de los Estados Unidos y Canadá, que son probablemente las mejor establecidas en el mundo. El sector inmobiliario local se está estructurando en anticipación de una gran ola de baby boomers que buscan retirarse en un clima más cálido mientras aprovechan las tecnologías digitales de hoy. La única organización nacional profesional de bienes raíces en México es la "Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios" o "AMPI con 24 capítulos en ciudades por toda la república mexicana. Esta organización es similar a la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (NAR) en los Estados Unidos.



LICENCIA

Los agentes de bienes raíces están certificados por A.M.P.I que es la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios.

Desde 1956, la A.M.P.I. ha establecido Estatutos y un Código de Ética, para todas las personas involucradas en bienes raíces, incluyendo: Promotores de Desarrollos inmobiliarios, gerentes, comercializadores, consultores, tasadores y asesores financieros.





FINANCIAMIENTO

Históricamente, debido a la falta de mercados de capital y altas tarifas mexicanas, la mayoría de las transacciones han sido realizadas en efectivo. En 1993 y 1994, la economía mexicana, se recuperó a tal grado que la inflación anual se redujo a cifras de un sólo dígito y las tasas de interés fueron más accesibles.

Los bancos introdujeron atractivos programas hipotecarios y consecuentemente, las ventas se incrementaron en México.

Después de la devaluación en diciembre de 1994, la situación actual se ha revertido y los pocos bancos que ofrecen hipotecas a extranjeros lo hacen en altas tasas de interés variable que muy pocos compradores aprovechan, aunque hay algunos bancos alternativos dispuestos a trabajar con extranjeros.

SERVICIO DE LISTADO MULTIPLE

Algunos de los sistemas de listados múltiples (MLS) ahora están operando en México, y las plataformas han expandido su crecimiento nacional a través de la implementación de tecnologías midiendo hasta los más altos estándares encontrados en Norte América.

ESCROW, SEGURO DE TITULACIÓN, & SEGURO DE PROPIEDAD

En México, la empresa inmobiliaria o de corretaje actúa como "Depositario" para ambas partes y por esta razón existen pocas compañías de Escrow en el país, sin embargo algunas compañías Norteamericanas proveen el servicio de cobertura en algunas zonas turísticas del país (Stewart Title, por ejemplo)

Por otro lado, las compañías privadas de seguro ofrecen cobertura amplia de la propiedad a través de México. Contactos para el título y seguro están disponibles. Para información más detallada o para hablar con nuestros asesores profesionales, encontrará sus datos al final de esta página.

BÚSQUEDA DE PROPIEDAD

Para evitar problemas con el título de propiedad y tarifas innecesarias del Bróker, es altamente recomendable que los compradores trabajen con Brókers o personas certificadas en México.

Una agencia inmobiliaria con buena reputación garantiza que los compradores reciban un título de propiedad correcto y transparente sin problemas legales ni reclamos asociados. La mayoría de Inmobiliarias se asocian con Notarías o firmas legales que pueden certificar la validez de dichos títulos.

Andres G. Toledo

Asesor Legal

juridico@thepeninsulatulum.com

The Peninsula at Bahía Príncipe

Lautaro Seligman

Gerente General

lautaro@thepeninsulatulum.com

The Peninsula at Bahía Príncipe

Poly Jara Oviedo

Directora de Ventas

polyjaraoviedo@thepeninsulatulum.com

The Peninsula at Bahía Príncipe

PROCESO DE COMPRAVENTA

La mayoría de operaciones inmobiliarias son "abiertas" después de que una oferta de compra es aceptada por el vendedor y cuando el contrato de promesa de constitución de fideicomiso es firmado por ambas partes. En la mayoría de los casos un depósito es requerido por el bróker con el fin de transmitir la oferta al vendedor. Si la transacción se realiza directamente con el vendedor, es sumamente recomendado que un agente inmobiliario o un abogado sean consultados previo a la firma de cualquier documento o entregar cualquier suma monetaria.

En algunas áreas es común la práctica de entregar por adelantado como enganche el equivalente entre el 20%-50% (incluyendo el depósito inicial) del precio total de la unidad a la firma del contrato promesa, que debería de incluir una cláusula penal aplicable en caso que cualquiera de las partes incumpla.

Normalmente al firmar la escritura pública, que necesita ser expedida por un notario público, el saldo de la unidad es pagado y la propiedad es entregada. El cierre de la unidad se realiza aproximadamente entre 45-60 días.

NOTARIO PÚBLICO

El notario público es un abogado que es seleccionado a través de un examen celebrado por el gobierno y designado por el gobernador de cada estado. El notario se encarga de dar fe y certifica las transacciones inmobiliarias incluyendo los documentos de cierre, asegurando así la transferencia de propiedad. Así mismo realiza los testamentos, poderes, tiene fe pública y también es el responsable de la recolección de los impuestos correspondientes con la operación.

En relación con transacciones inmobiliarias, el notario solicita los siguientes documentos que son requeridos por ley para cualquier operación:

- 1) Certificado de libertad de gravamen, mismo que se obtiene en el Registro de la Propiedad y Comercio.
- 2) Constancias municipales tales como, cédula catastral, predial, constancia de no adeudo predial, constancia de no adeudo de agua y cooperación por obra pública.
- 3) Un Avalúo de la propiedad con fines de el cálculo de impuestos.

COSTOS DE CIERRE

Es normal que el comprador pague el impuesto de traslado de dominio o adquisición, así como todos los demás costos de cierre, incluidos los honorarios y gastos del notario, el impuesto sobre la renta y la comisión del agente inmobiliario. Desde el 1 de enero de 1996, la Ley federal sobre el Impuesto sobre la Adquisición de bienes inmuebles, que era del 2% para toda la República de México, se modificó para permitir que cada uno de los Estados mexicanos determine su propio impuesto. El rango puede ser del 1-4% del valor de tasación de impuestos que generalmente es menor al valor de venta. El resto de los costos de cierre, que excluyen el costo de transferencia mencionado anteriormente, varía del 3-5% del valor impositivo tasado o más, dependiendo del Estado en particular. Estos porcentajes se aplican al valor más alto de lo siguiente:

- 1) Precio de venta de la propiedad
- 2) Precio del Avalúo
- 3) Valor Catastral



COSTOS DEL FIDEICOMISO

Actualmente los bancos tienen un costo inicial para la tramitación del fideicomiso de aproximadamente US\$2400.00 para constituir el fideicomiso, incluyendo el permiso y documentos necesarios, más un porcentaje calculado en el valor de venta de la propiedad, adicionalmente los bancos tienen un costo anual de (aproximadamente US\$500) que es la tarifa anual por ofrecer sus servicios.

COMISIÓN DEL AGENTE INMOBILIARIO

Generalmente, la mayoría de agencias inmobiliarias en México cobran entre el 5 y el 9% de comisión basándose en los precios de venta de la propiedad anunciados. Compradores y vendedores pueden esperar el pagar mayores comisiones en lugares vacacionales o turísticos, tal como Cancún, Playa del Carmen o Tulum.

Las comisiones con los agentes inmobiliarios son negociables generalmente y no incluyen IVA (impuesto al valor agregado)

IMPUESTO SOBRE LA RENTA

En México el impuesto sobre la renta no aplica en el sentido que se utiliza en Estados Unidos o Canadá. En México la ganancia obtenida de la venta de una propiedad, generalmente el impuesto es del 35% sobre lo obtenido como ganancia, para poder determinar dicha ganancia los siguientes costos son deducidos del valor en el que actualmente la propiedad se está vendiendo.

- El costo original del terreno más los costos de depreciación de construcción, basándose en el número de años en que la construcción se ha mantenido y ajustado a la inflación basándose en el Índice Nacional de Costos.

- Remodelaciones, modificaciones (excepto mantenimiento) realizado en la propiedad, ajustándose como se describe anteriormente.

- Comisiones pagadas al agente inmobiliario por el vendedor

- Costos de cierre, incluyendo todos los gastos e impuestos pagados por el vendedor.

El notario retendrá el impuesto sobre la renta después de cualquier deducción y lo entregará a las autoridades fiscales mexicanas. El vendedor posteriormente deducirá en su declaración anual su retorno de impuestos, que es ajustable con la misma figura en U.S.A y Canadá.