GUÍA PARA PROPIETARIOS EXTRANJEROS Y SUS AGENTES INMOBILIARIOS

Cómo vender una propiedad en Florida siendo propietario extranjero

Si el vendedor no es residente fiscal de los EE. UU., la ley federal (FIRPTA) obliga al comprador a retener **el 15% del precio de venta** en el cierre para el IRS. Planificar antes del cierre devuelve gran parte de ese dinero mucho antes.

15%

del precio de venta total, no de la ganancia

Es un anticipo del impuesto, no el impuesto en sí. El impuesto real se calcula sobre la ganancia y suele ser mucho menor.

UN EJEMPLO: UN CONDOMINIO EN MIAMI

Precio de venta	$1,425,000
Retenido en el cierre (15%)	$213,750
Impuesto estimado en los EE. UU. por la venta	$60,000
Retenido por encima del impuesto	**$153,750**

Cifras ilustrativas. El impuesto depende del precio de compra, las mejoras, la depreciación y la situación del vendedor.

DOS FORMAS DE RECUPERAR EL EXCEDENTE

Esperar a la declaración

El 15% completo va al IRS. El vendedor presenta la declaración de los EE. UU. del año de la venta y el IRS devuelve el excedente al procesarla, a menudo más de un año después del cierre.

Planificar antes del cierre

Antes del cierre, el vendedor solicita al IRS un **certificado de retención**. La compañía de títulos guarda el 15% en depósito, envía al IRS solo lo aprobado y entrega el resto al vendedor.

QUÉ HACER Y CUÁNDO

1. Al listar

Llame a un CPA con experiencia internacional. Reúna el cierre de la compra, los recibos de mejoras y, si estuvo alquilada, las declaraciones anteriores.

2. Al firmar el contrato

El CPA agrega el precio del contrato y presenta la solicitud del certificado, a más tardar el día del cierre.

3. En el cierre

La venta cierra en la fecha prevista. La compañía de títulos guarda el 15% hasta que el IRS responda.

4. Después de la venta

El vendedor presenta la declaración de los EE. UU. del año de la venta.

Conviene saber. El IRS fija sus propios plazos y suele tardar varios meses, así que conviene presentar la solicitud cuanto antes. La página 2 explica cada etapa. Si el comprador va a vivir en la vivienda, la retención puede ser del 10% hasta $1 millón, o ninguna hasta $300,000.

Baratelli CPA & Accounting, PLLC

Preparamos la solicitud del certificado, el cálculo de la ganancia y la declaración del año de la venta, y coordinamos con la compañía de títulos. En español y en inglés, con honorarios fijos acordados por adelantado.

Llámenos al listar su propiedad

(561) 228-6123

www.baratelliinstitute.com

Información general sobre las normas de 2026, no asesoría fiscal para una venta en particular. Consulte a un CPA sobre su situación.

Cómo funciona el proceso, y cuándo

La solicitud al IRS necesita un **contrato firmado**, así que no se puede presentar al listar la propiedad. Casi todo lo demás se puede preparar antes de una oferta. Por eso la llamada al CPA se hace **al listar**: cuando se firma el contrato, solo falta agregar el precio, y la solicitud se presenta antes del cierre.

ETAPA	QUÉ SUCEDE
1. Al listar El vendedor y Baratelli; el agente hace la presentación	Reunimos el cierre de la compra, los recibos de mejoras, las declaraciones y la depreciación si estuvo alquilada, cómo está titulada (a nombre personal, LLC o sociedad extranjera) y los pasaportes para los ITIN (número fiscal de EE. UU.). Estimamos la ganancia y el impuesto al precio de lista, para que el vendedor sepa qué esperar.
2. Contrato firmado Baratelli la presenta; el agente envía el contrato	Actualizamos los números con el precio del contrato, estimamos los gastos de venta (comisión, cargos de la compañía de título, impuesto de sellos) y presentamos la solicitud del certificado con el contrato firmado. La compañía de título recibe la constancia de presentación. **Debe presentarse a más tardar el día del cierre.**
3. Si cambian los términos Baratelli; el agente envía la enmienda	Una rebaja de precio después de la inspección o un crédito en el cierre cambian los números. Enviamos al IRS la enmienda y un cálculo actualizado.
4. Cierre Compañía de título	La venta cierra en la fecha prevista. El comprador retiene el 15%, pero como la solicitud está pendiente, la compañía de título **lo guarda en depósito (escrow)** en vez de enviarlo al IRS. El vendedor recibe el resto en el cierre.
5. El IRS decide El IRS, luego la compañía de título	El IRS normalmente responde dentro de los 90 días después de tener la solicitud completa. Fija sus propios plazos y puede tardar más. Dentro de los 20 días después de que el IRS envía su decisión, la compañía de título le paga al IRS el monto aprobado y le entrega el resto al vendedor.
6. La primavera siguiente Baratelli la prepara; el vendedor la firma	El vendedor presenta la declaración de EE. UU. del año de la venta con el cierre definitivo. Es el ajuste final: si lo enviado al IRS supera el impuesto real, el IRS devuelve la diferencia; si no alcanza, el vendedor paga el saldo.

QUÉ ES ESTIMADO Y QUÉ ES DEFINITIVO

Precio de venta	Del contrato firmado; definitivo en el cierre
Gastos de venta	Estimados para la solicitud; definitivos en el cierre
Costo, mejoras, depreciación	Conocidos al listar, de los registros del vendedor y declaraciones anteriores
El impuesto	Estimado para la solicitud; se liquida en la declaración de EE. UU.

LOS TÉRMINOS, EN PALABRAS SENCILLAS

Retención	El 15% del precio que el comprador retiene para el IRS
Certificado de retención	La carta del IRS que baja la retención al impuesto estimado del vendedor
Base	Lo que pagó el vendedor, más mejoras, menos depreciación
Ganancia	Precio de venta, menos gastos de venta, menos la base: lo que paga impuesto
Depósito (escrow)	Dinero que guarda la compañía de título hasta que el IRS decida

Para el agente. Recomiende a los vendedores extranjeros preparar sus papeles antes de listar. No demora la venta y permite recuperar el dinero cuando el IRS decida, no después de una declaración al año siguiente.

Baratelli CPA & Accounting, PLLC

En inglés y en español, con honorarios fijos acordados por adelantado. Le explicamos cada número al vendedor antes de presentar nada.

Llámenos al listar su propiedad

(561) 228-6123

www.baratelliinstitute.com

Información general sobre las normas de 2026, no asesoría fiscal para una venta en particular. Consulte a un CPA sobre su situación.