

CURSO PROFESIONAL E-LEARNING

Planeación Fiscal en Desarrollos Inmobiliarios

ISR, IVA e Impuestos Locales: Estrategias
Legales para Maximizar la Rentabilidad

INTERMEDIO-AVANZADO

6 MÓDULOS

40 HORAS ACADÉMICAS

HG Formación Integral

Expertos en Consultoría Fiscal y Patrimonial

Importancia de la Planeación Fiscal

📈 Relevancia Económica

El sector inmobiliario y de la construcción es un motor clave para México, aportando aproximadamente el **14% del PIB nacional**.

⚠️ El Riesgo de la Planeación Reactiva

- ✘ Deducciones perdidas por falta de soporte documental oportuno.
- ✘ IVA pagado dos veces o no acreditable por errores en estructura.
- ✘ Estructuras corporativas que generan doble tributación innecesaria.



PREMISA CENTRAL

La planeación fiscal **no es evasión**. Es el ejercicio legítimo del derecho de todo contribuyente a organizar sus negocios con la menor carga tributaria posible.

| *Principio de Economía de Opción — SCJN*

Perfil del Participante

Dirigido a profesionales que buscan profesionalizar la estructuración y el control del riesgo tributario para maximizar la rentabilidad en proyectos inmobiliarios.



DESARROLLADOR INMOBILIARIO

Con **≥2 proyectos** ejecutados; busca profesionalizar su planeación y evitar sorpresas fiscales.



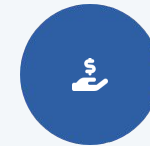
CONTADOR O FISCALISTA

Requiere un **marco técnico** actualizado con casos prácticos y estrategias de cumplimiento.



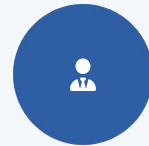
ABOGADO O NOTARIO

Participa en la **estructuración jurídica** y necesita entender las implicaciones fiscales profundas.



INVERSIONISTA DE CAPITAL

Evalúa proyectos y necesita leer la **carga fiscal real** para asegurar su retorno de inversión.



DIRECTOR DE FINANZAS / CFO

Responsable de **controlar el riesgo** tributario en múltiples desarrollos simultáneos.

Objetivos del curso enfocados en identificar obligaciones, seleccionar estructuras jurídicas, calcular bases gravables y diseñar estrategias de optimización y mitigación de riesgos fiscales.

OBLIGACIONES

Identificar responsabilidades fiscales precisas en cada una de las etapas del desarrollo inmobiliario.

BASE ISR

Calcular correctamente la base gravable del ISR en operaciones complejas de compraventa inmobiliaria.

DIFERIMIENTO

Diseñar estrategias legítimas de diferimiento y reducción de la carga fiscal total del desarrollo.

PLAN FISCAL

Elaborar un plan de planeación fiscal integral y ejecutable para un proyecto inmobiliario real.

ESTRUCTURAS

Seleccionar y justificar el vehículo jurídico y de inversión más adecuado para cada tipo de proyecto.

GESTIÓN IVA

Aplicar reglas de exención y prorrateo de IVA en proyectos habitacionales, comerciales y mixtos.

MITIGACIÓN

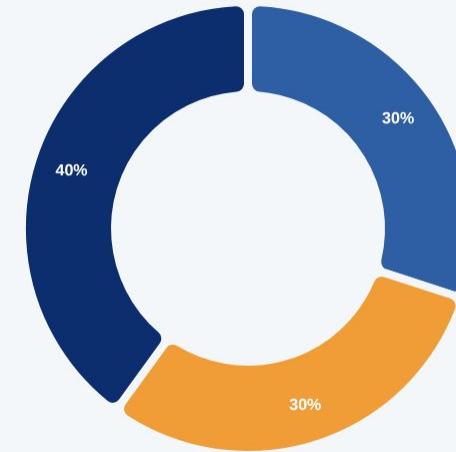
Identificar y mitigar riesgos fiscales proactivamente para evitar auditorías y sanciones del SAT.

META FINAL

Maximizar la rentabilidad del proyecto mediante el ejercicio legítimo del derecho de economía de opción.

MÓDULO	CONTENIDO TEMÁTICO	DURACIÓN
M1	Introducción al Entorno Fiscal Inmobiliario	8 hrs
M2	Estructuras Legales y Vehículos de Inversión	6 hrs
M3	Planeación Fiscal en la Etapa de Adquisición	6 hrs
M4	Tratamiento Fiscal en la Etapa de Construcción	8 hrs
M5	Fiscalidad en la Etapa de Comercialización	7 hrs
M6	Estrategias de Optimización y Cumplimiento	5 hrs

Sistema de Evaluación



 **Quices por Módulo** **30%**

 **Actividades Prácticas** **30%**

 **Proyecto Final Integrador** **40%**

MÍNIMO APROBATORIO: 70 / 100 PUNTOS

El Ciclo del Proyecto

1. Adquisición del Terreno

Definición del **costo fiscal base**. Momento crítico para el pago de ISAI y retenciones de ISR para el vendedor.

2. Construcción

Fase de **acumulación de deducciones** y gestión de IVA. Control estricto de obligaciones laborales y REPSE.

3. Comercialización

Materialización del **ingreso acumulable**. Venta, arrendamiento o preventa con implicaciones de IVA diferenciadas.

El Tridente Fiscal

ISR (Federal)


Grava la **utilidad del ejercicio** (30% PM). Clave: Requisitos de las deducciones y momentos de acumulación.

IVA (Federal)

Impuesto al consumo. **Exención en casa habitación** vs. tasa 16% comercial. Reglas de prorrateo (Art. 5-D).




Impuestos Locales

ISAI (2% al 4.5% en la adquisición) y **Predial** recurrente. Ambos impactan la rentabilidad directa del proyecto.

 **Premisa Central:** La planeación fiscal no es evasión, es el ejercicio legítimo del derecho a la eficiencia económica.






Obligaciones del Vendedor

-  ISR sobre la ganancia patrimonial
Precio venta – Costo fiscal actualizado por INPC
-  Retención por Notario Público
El notario actúa como retenedor del ISR provisional
-  Factor de actualización INPC
Mecanismo para reducir la ganancia gravable real



Obligaciones del Comprador

-  ISAI Local (Traslado de Dominio)
Tasa del 2% al 4.5% sobre el valor más alto
-  Inscripción en el Registro Público
Garantía de seguridad jurídica del desarrollo
-  Documentación del costo base
Base fundamental para todas las deducciones futuras



ALERTA CRÍTICA: RIESGO DE SUBDECLARACIÓN

Registrar el terreno a un valor inferior para reducir el **ISAI** genera un **ISR adicional del 30%** al momento de la venta. **La matemática fiscal siempre castiga la falta de transparencia en la adquisición.**

Etapa 2: Construcción y Aspectos Críticos

Costo de lo Vendido

Costos de obra se acumulan y se deducen hasta el **momento de la venta**.

No son deducibles al pagarse (diferencia con otros sectores).

Elección del método: superficie o precio de venta.

Acreditamiento de IVA

Cumplimiento estricto de los 4 requisitos del **Art. 5 LIVA**.

Vigilancia permanente de proveedores (Lista 69-B / EFOS).

Importancia de la materialidad en cada CFDI recibido.

Carga Social y Laboral

Costo social: **IMSS (20-23%)** e INFONAVIT (5%).

Impuesto sobre Nóminas (ISN) local y provisión de PTU.

Sustitución patronal y control de riesgos en obra.

Estructura de Contratos

Definición: **Precio Alzado** (predictibilidad) vs. Administración.








Cláusulas de cumplimiento fiscal obligatorias para contratistas.


Control estricto de entregables para justificar deducciones.



Alerta Reforma 2021: Es obligatorio verificar el registro **REPSE** vigente de todos los subcontratistas especializados. Sin este folio, el gasto es **no deducible** y el IVA no es acreditable.

Etapa 3: Comercialización y Tratamientos

MODALIDAD	TRATAMIENTO ISR	IMPACTO DEL IVA
 Venta Definitiva	<p>PM 30% Régimen General</p> <p>PF Tarifa progresiva (Cap. IV)</p>	<p> Exento: Casa habitación</p> <p> 16%: Uso comercial</p>
 Arrendamiento	<p>PM 30% Utilidad Fiscal</p> <p>PF Opción deducción ciega 35%</p>	<p> Exento: Habitacional</p> <p> 16%: Locales y oficinas</p>
 Preventa y Cesión	<p>Ingreso acumulable desde que se cobra el primer anticipo</p>	<p>El impuesto se causa en el momento efectivo del cobro</p>

 **PUNTO CRÍTICO PREVENTA:** Los anticipos se consideran ingresos acumulables desde que se perciben. No se difieren hasta la entrega física ni hasta la escrituración del inmueble.






Determinación del ISR Inmobiliario



FÓRMULA DE UTILIDAD FISCAL

Ingresos acumulables	(+)
Costo de lo vendido	(-)
Gastos de administración y venta	(-)
Depreciaciones de activos fijos	(-)
Intereses a cargo	(-)
PTU pagada	(-)
Pérdidas fiscales anteriores	(-)
BASE GRAVABLE (ISR 30%)	(=)

Requisitos de las Deducciones (Art. 27 LISR)


-  **Indispensable:** Estrictamente necesario para los fines de la actividad del contribuyente.
-  **CFDI Válido:** Respaldado por comprobantes fiscales digitales vigentes y correctos.
-  **Medios de Pago:** Operaciones >\$2,000 vía transferencia, cheque o tarjeta (no efectivo).
-  **Contabilidad:** Deben estar debidamente registradas en la contabilidad electrónica.
-  **Límites Específicos:** Cumplir con topes en viáticos, inversiones en automóviles y gastos de representación.

17

DÍA
LÍMITE

Pagos Provisionales Mensuales

Se calculan aplicando el **coeficiente de utilidad** a los ingresos nominales acumulados desde el inicio del ejercicio hasta el último día del mes al que se refiere el pago.

 **Nota Crítica:** El costo de lo vendido se deduce hasta el momento de la enajenación, no al momento del pago al proveedor.

Categorías del IVA en Proyectos

CATEGORÍA	TASA	ACREDITAMIENTO (IVA PAGADO)
Casa Habitación (Venta o Arrendamiento)	EXENTO	X No acreditable. Se considera parte del costo del proyecto.
Locales Comerciales (Oficinas, Consultorios)	16%	✓ 100% acreditable contra el IVA trasladado.
Proyectos Mixtos (Gastos Comunes)	Variable	⚖ Prorratio Art. 5-D. Proporcional a los ingresos gravados.

 **PRORRATIO ART. 5-D LIVA**

$$\text{IVA Acreditable} = \text{IVA Pagado} \times (\text{Ing. Gravados} / \text{Ing. Totales})$$

* Aplicable a gastos compartidos (cimentación, estructura, administración) en desarrollos mixtos.

Gestión de Saldos a Favor

**Devolución**

Solicitud formal ante el SAT. Plazo de respuesta: hasta 40 días hábiles.

**Acreditamiento**

Restar el saldo a favor contra el IVA a pagar de los meses posteriores.

**Compensación**

Restringida desde 2019. Solo aplicable contra el mismo impuesto (IVA).

Impuestos Locales: ISAI y Predial



ISAI

- > **Naturaleza:** Impuesto Sobre Adquisición de Inmuebles, causado en cada transmisión de propiedad.
- > **Base Gravable:** Se aplica sobre el valor **MAYOR** entre el precio pactado, valor catastral y avalúo profesional.
- > **Tasas:** Varían por estado, generalmente entre el **2% y el 4.5%**.
- > **Optimización:** Verificación de exenciones para vivienda de interés social y actualización de avalúos.



Predial

- > **Continuidad:** Gravamen recurrente sobre la posesión del inmueble que afecta todas las etapas del proyecto.
- > **Momentos Críticos:** Adquisición (adeudos previos), Construcción (revalorización) y Comercialización.
- > **Deducibilidad:** El predial pagado es una **deducción autorizada** para el ISR (Art. 27 LISR).
- > **Control:** Es indispensable contar con los recibos oficiales y CFDI municipal para validar la deducción.

DATO MAESTRO

El **ISAI** es la base de todas las deducciones futuras. Registrar un terreno a valor inferior para reducir este impuesto local puede generar un **ISR adicional del 30%** al momento de la venta final.

Estructuras Legales y Vehículos de Inversión

FIGURA JURÍDICA	TRATAMIENTO ISR	DISTRIBUCIÓN	PERFIL IDEAL
S.A. / S. de R.L.	30% Régimen General sobre utilidad fiscal	+10% dividendos a Pers. Físicas (sin CUFIN)	Proyectos de mediana y gran escala
Fideicomiso	Transparencia: cada socio tributa individualmente	No aplica (distribución directa de resultados)	Separación patrimonial y coinversión técnica
FIBRA	Exención de ISR corporativo (estímulo fiscal)	Obligación de distribuir $\geq 95\%$ del resultado	Portafolios de renta e inversión institucional
Asoc. en Participación	Tratamiento similar a Persona Moral	Integrado al resultado del asociante	Coinversiones temporales por proyecto único

MATRIZ DE DECISIÓN

- Tamaño del proyecto
- Perfil de socios
- Tipo de ingreso
- Horizonte temporal

ESTRATEGIAS HOLDING

Estructura **"Un Proyecto = Una Sociedad"** para aislar riesgos legales y facilitar la transferencia de activos mediante acciones.

⚠ Alerta: Obligatoriedad de Razón de Negocios (Art. 5-A CFF).

Actualización de Costos (INPC)

Costo Fiscal Actualizado =
 Costo Original × (INPC mes previo a venta / INPC mes de compra)

Ganancia Gravable = Precio de Venta – Costo Fiscal Actualizado

* El factor de actualización basado en el Índice Nacional de Precios al Consumidor permite reconocer el efecto inflacionario en el costo del terreno.

Formas Alternativas de Adquisición

- ✓ **Aportación a Sociedad:** Diferimiento del ISR hasta la enajenación de acciones. Riesgo: causación de ISAI según estado.
- ✓ **Donación:** No es ingreso gravable para donante Persona Física; requiere valuación pericial estricta.
- ✓ **Dación en Pago:** Tratada como enajenación; ISR sobre diferencia entre valor inmueble y deuda extinguida.

Due Diligence Fiscal: 6 Puntos Críticos

- ✓ **Impuesto Predial** Certificado ≥ 5 años
- ✓ **Derechos de Agua** Municipio / CONAGUA
- ✓ **Gravámenes e Hipotecas** Certificado de Libertad
- ✓ **Situación Catastral** Realidad vs. Escritura
- ✓ **Uso de Suelo** Compatibilidad Proyecto
- ✓ **Cumplimiento Vendedor** RFC y Listas SAT



RIESGO: Adquirir un terreno con adeudos fiscales previos o de un vendedor en "listas negras" puede invalidar la deducibilidad futura del costo de adquisición.

Tratamiento Fiscal en Etapa de Construcción

Obra para Venta

Materiales y mano de obra se deducen como costo de lo vendido al momento de la enajenación de las unidades.




Activos Fijos

Maquinaria y equipo se deducen mediante tasas de depreciación anual que oscilan entre el 5% y el 30% según el activo.



Gastos Preoperativos

Estudios y permisos pueden deducirse totalmente en el ejercicio inicial o amortizarse en un periodo de 10 años.

Gestión del IVA en Obra

-  Locales comerciales y oficinas: IVA acreditable al 100%.
-  Vivienda habitacional: IVA exento, se registra íntegro al costo del proyecto.
-  Áreas comunes en proyectos mixtos: Aplicación de prorrateo (Art. 5-D LIVA).

Reforma Subcontratación

-  Servicios especializados requieren obligatoriamente el registro REPSE vigente.
-  Sin REPSE, el gasto es no deducible y el IVA no es acreditable (Art. 27 LISR).

RIESGO CRÍTICO

La mano de obra general (albañilería) debe ser contratación directa para evitar sanciones por simulación laboral.

Módulo 5: Fiscalidad en la Comercialización

ISR en Venta (Persona Moral)

Ingreso acumulable total al momento de la enajenación.

Deducción del costo de lo vendido actualizado.

Utilidad × 30% ISR Integrado

ISR en Venta (Persona Física)

Régimen Capítulo IV Título IV LISR (Enajenación).

Opción de deducción ciega del 35% para arrendamiento.



Exención Casa Habitación: Hasta 700,000 UDIS sobre la ganancia (Única propiedad, 2 años de residencia).

Escenario de Operación	Retenedor	Tasa / Concepto
Compra inmueble a Persona Física	Notario Público	ISR Provisional (Pago mensual)
Arrendamiento a Persona Física	P. Moral Arrendataria	10% de cada renta mensual
Venta por Residente Extranjero	Notario / Adquirente	25% Bruto o 35% Ganancia
Distribución de Dividendos	P. Moral del Proyecto	10% Adicional a socios PF

Punto Crítico Preventa: Los anticipos son ingresos acumulables **desde el momento del cobro**. El CFDI debe emitirse al percibir el pago, independientemente de la escrituración o entrega física.

Estrategias de Optimización y Cumplimiento

Diferimiento del ISR

- ✓ **Ventas a plazos (Art. 18 LISR):** Acumulación de ingresos conforme se percibe el flujo, no por facturación total.
- ✓ **Amortización de pérdidas:** Uso estratégico de pérdidas operativas iniciales hasta por 10 años actualizadas.

Estímulos Fiscales 2025-2026

- ⚡ **Deducción Inmediata:** 100% en activos fijos para proyectos en zonas de desarrollo prioritario.
- 🏛️ **Financiamiento:** Créditos preferenciales NAFINSA/SHF para vivienda sustentable.
- 📈 **FIBRA-E:** Régimen de transparencia fiscal para parques industriales y logística.

Blindaje Documental

ADQUISICIÓN

Escritura, avalúo, CFDI, comprobante ISAI y certificado predial vigente.

CONSTRUCCIÓN

Contratos REPSE, bitácora de obra, avisos IMSS y CFDIs validados.

COMERCIALIZACIÓN

Contratos de compraventa, comprobantes de retenciones del notario y declaraciones informativas mensuales de IVA/ISR.

6 Señales de Alerta SAT

Saldos a favor recurrentes

CFDIs de EFOS (Art. 69-B)

Diferencias IVA vs. ISR

Pagos efectivo >\$100k


Partes relacionadas

Discrepancia patrimonial

Caso Práctico: El Valor de la Planeación

Perfil del Proyecto

Ubicación:	Monterrey, N.L.
Alcance:	20 Departamentos
Ventas Totales:	\$50,000,000 MXN
Costo Total:	\$32,000,000 MXN

 **Reflexión:** ¿Es la carga fiscal un costo fijo o una variable gestionable? La diferencia radica en la documentación.

Escenario	Descripción	Carga Fiscal
Sin Planeación	Documentación incompleta, \$4M en deducciones perdidas, \$800K de IVA no recuperado por falta de requisitos.	\$7.4 millones MXN
Con Planeación Integral	Toda la documentación en orden, costos correctamente clasificados, estrategia de acreditamiento de IVA optimizada.	\$5.4 millones MXN
Diferencia	Optimización de procesos y cumplimiento normativo estricto.	\$2.0 millones MXN



La planeación fiscal no es un gasto: es una **INVERSIÓN** que genera un ahorro directo de **\$2,000,000 MXN** para este proyecto.

Evolución del Entorno Fiscal 2019-2026



LA LECCIÓN FUNDAMENTAL



El entorno fiscal no es estático. El profesional que no actualiza su conocimiento cada año opera con **reglas que ya no existen**, exponiendo al desarrollador a riesgos financieros críticos.

M1: ENTORNO FISCAL

Dominio de las 3 etapas del desarrollo y el impacto transversal de ISR, IVA e ISAI.

M2: ESTRUCTURAS

Selección del vehículo jurídico ideal (S.A., Fideicomiso, FIBRA) según el perfil del proyecto.

M3: ADQUISICIÓN

Optimización del costo fiscal y Due Diligence preventivo para asegurar deducciones futuras.

M4: CONSTRUCCIÓN

Gestión de costos de obra, acreditamiento de IVA y cumplimiento estricto del REPSE.

M5: COMERCIALIZACIÓN

Tratamiento de preventas, arrendamiento y exenciones clave para maximizar el flujo neto.

M6: OPTIMIZACIÓN

Diferimiento estratégico de impuestos, blindaje documental y uso de estímulos vigentes.

"El objetivo nunca fue memorizar la ley — fue aprender a usarla para transformar la carga tributaria en una ventaja competitiva."

La planeación fiscal inteligente es la herramienta más poderosa para maximizar la rentabilidad inmobiliaria.