



Owen Ye

Agente de Bienes Raíces con Licencia en Texas | Asesor Inmobiliario

Mortgage Loan Originator, Loan Factory · NMLS #2541101 · Equal Housing Lender

Teléfono (347) 774-5396

WeChat

Owenyerealtor

Sitio web owenrealestatetx.com

Correo electrónico owenyerealtor@gmail.com

Atendemos el área metropolitana de Houston

FIRPTA para vendedores extranjeros: la retención de 15% no puede esperar al día del cierre

La retención no es el impuesto final, pero debe planearse al firmar

Vendedores extranjeros: enterarse de la retención del 15% el día del cierre ya es tarde. A quién aplica, cuándo puede reducirse o eximirse y cómo solicitar el certificado con anticipación, para que la retención se planee al firmar y no sea una sorpresa al cerrar.

FIRPTA para vendedores extranjeros: la retención de 15% no puede esperar al día del cierre

Decídalo al firmar

1. Qué es la regla

Cuando una persona extranjera (un extranjero no residente o una entidad extranjera, en el sentido de la ley fiscal) vende bienes raíces en EE. UU., FIRPTA por lo general requiere que el comprador retenga 15% del precio total de venta, remitido al IRS a través de la compañía de título después del cierre (Formularios 8288 / 8288-A). La retención no es el impuesto final: es un pago anticipado. El vendedor ajusta cuentas sobre la ganancia gravable real al declarar, y recupera cualquier exceso.

2. El comprador carga con el deber de retener

Ambas partes deben saber esto: el deber legal de retener recae en el comprador. Si la retención era requerida pero no se hizo, el comprador puede terminar debiendo el impuesto del vendedor. Por eso el estatus del vendedor debe establecerse en la etapa de firma y escribirse en el plan de la transacción: descubrirlo en la compañía de título el día del cierre usualmente significa un cierre retrasado.

3. Las excepciones y reducciones comunes

Si el comprador usará la casa como residencia y el precio es de \$300,000 o menos, por lo general no se requiere retención. Entre \$300,000 y \$1,000,000 con uso residencial del comprador, la tasa puede bajar a 10%. Un vendedor también puede solicitar al IRS por adelantado un Certificado de Retención (Formulario 8288-B) para reducir o eliminar la retención, por ejemplo cuando la

ganancia gravable real es pequeña o nula, pero el procesamiento del IRS toma tiempo, así que la solicitud debe empezar justo después de firmar, no la semana antes del cierre.

4. Para vendedores no extranjeros, una declaración jurada lo resuelve

Un vendedor que firma una Declaración de No Extranjero (Non-Foreign Affidavit), declarando que no es una persona extranjera para fines fiscales, está exento de la retención; es un documento rutinario en la mayoría de las ventas locales. Note que la prueba es el estatus de residencia fiscal, no cómo se ve un pasaporte o una visa: los titulares de green card y quienes cumplen la prueba de residente por lo general se tratan como residentes fiscales. Si el estatus es genuinamente incierto, haga que un CPA lo confirme antes de decidir sobre la retención o un certificado. Un vendedor extranjero que también quiere un intercambio 1031 tiene una ruta de certificado para eso también: planee los dos juntos.

Si esto está dentro de su transacción ahora mismo, pregúnteme: consulta gratuita: (347) 774-5396 | owenrealestatetx.com

Owen Ye

Agente de Bienes Raíces con Licencia en Texas | Asesor Inmobiliario

Mortgage Loan Originator, Loan Factory · NMLS #2541101 · Equal Housing Lender

Teléfono	(347) 774-5396
WeChat	Owenyerealtor
Sitio web	owenrealestatetx.com
Correo electrónico	owenyerealtor@gmail.com
Atendemos	el área metropolitana de Houston

Esta guía es solo información general y no es asesoría fiscal ni legal. Para su caso específico, apóyese en un CPA o abogado con licencia.

Comparta esta guía con amigos a quienes pueda servirles.