

RENÉ GARCÍA

REAL ESTATE ADVISOR · PUERTO VALLARTA · RIVIERA NAYARIT



Foto: Andrew Milligan / CC BY 2.0

GUÍA GRATUITA · INFORMACIÓN GENERAL A OCTUBRE 2026

Guía del vendedor: Puerto Vallarta y Riviera Nayarit

Para propietarios que quieren decidir con evidencia antes de publicar

Objetivo y plazo · Precio de salida vs. venta cerrada · Análisis de precio · Preparación
Expediente · De precio a neto, con hoja en blanco · Fideicomiso y fuera de México
El proceso en 6 pasos · Preguntas para tu notario y tu contador

PREPARADA POR

René García Cornejo
Real Estate Advisor · SB Realtors

CONTACTO

WhatsApp +52 322 173 5923
rene@sbrealtors.mx

OFICINA

Paseo de la Marina 355-20
Marina Vallarta, Puerto Vallarta

El objetivo y el plazo, antes que el precio

Vender una propiedad es una decisión con consecuencias de dinero, tiempo y familia. Antes de hablar de precio, conviene tener claro qué quieres lograr con la venta. Esa respuesta define la estrategia, y no al revés.

Esta guía es para propietarios en Puerto Vallarta y la Riviera Nayarit que están pensando en vender, ya sea este año o más adelante. No pretende decirte cuánto vale tu propiedad ni cuánto tardará en venderse. Su objetivo es que llegues a esa conversación con las preguntas correctas, tus documentos ordenados y una idea clara de lo que te queda después de costos e impuestos.

Cinco preguntas para contestar primero

- **¿Para qué vendes?** Comprar otra propiedad, mudarte, liquidar una herencia, reacomodar tu patrimonio. Cada motivo pide una estrategia distinta.
- **¿Cuándo necesitas el dinero, de verdad?** Distingue la fecha que te gustaría de la fecha que importa (un pago, una compra, una mudanza).
- **¿Cuánto necesitas recibir neto?** No el precio de portada, sino lo que queda después de comisión, impuestos y gastos. La sección 06 te ayuda a calcularlo.
- **¿Qué pasa si no se vende en ese plazo?** ¿Puedes esperar, rentarla o ajustar? Tener una alternativa te da margen para negociar.
- **¿Quién firma?** Copropietarios, cónyuge según el régimen de matrimonio, herederos o beneficiarios del fideicomiso. Todos deben estar de acuerdo antes de publicar.

MI LECTURA

Un plazo realista se define con evidencia del mercado (cuántos compradores hay para tu tipo de propiedad y a qué precio), no con la fecha que nos gustaría. Si con lo que me cuentas vender no es lo que más te conviene hoy, te lo voy a decir.

Información general a octubre 2026. No es asesoría legal, fiscal ni financiera; consulta a tu notario y a tu contador para tu caso.

Precio de salida vs. venta cerrada

Un precio de salida es lo que alguien espera recibir. Una venta cerrada es lo que alguien pagó. Mezclarlos produce un número que parece preciso y no lo es.

Precio de salida

- Es público: lo ves en portales, redes y letreros.
- Incluye propiedades que llevan meses publicadas sin venderse.
- Es tu **competencia directa**: el comprador te va a comparar con ellas.
- No es evidencia de valor.

Venta cerrada

- Es lo que un comprador realmente pagó por una propiedad parecida.
- No siempre es pública, y puede tardar en conocerse.
- Es la **mejor evidencia de valor** cuando hay suficientes casos comparables.
- Pesa más que cualquier anuncio.

Errores comunes: fijar el precio por el de un vecino que sigue publicado, sumar al precio lo que invertiste en remodelar, o promediar anuncios de portales. Ninguno de los tres refleja lo que un comprador está dispuesto a pagar hoy.

Cómo se arma un análisis de precio

El precio de salida lo decides tú; mi trabajo es que lo decidas con evidencia. Un análisis de precio serio sigue este orden:

- **Definir qué es comparable:** mismo tipo de propiedad, zona, edificio o calle, tamaño, recámaras, condición, vista, piso, estacionamiento, cuota de mantenimiento, reglas de renta y qué se incluye.
- **Ventas cerradas recientes** de propiedades parecidas, como base de valor.
- **Competencia activa** hoy, para saber contra qué te va a comparar el comprador.
- **Lo que distingue a la tuya**, a favor y en contra, y cómo pesa en el rango.
- **Un rango con su razonamiento** y una recomendación de precio de salida según tu objetivo y tu plazo.

LO QUE SÍ ES

- Una lectura comparada del mercado.
- Un rango, con las propiedades que usé para armarlo.
- Una recomendación de posición de salida.

LO QUE NO ES

- Un avalúo (lo hace un perito valuador).
- Un precio de venta prometido.
- Un pronóstico de días en el mercado.

Cuando no hay suficientes ventas cerradas comparables, lo digo, y no relleno el hueco con un rango que suene preciso.

Qué cambia la primera visita

El comprador se forma una opinión en las fotos y la confirma, o la descarta, en la primera visita. Preparar es el trabajo que el comprador sí ve.

- **Reparaciones visibles:** humedad, filtraciones, herrería con salitre, aire acondicionado que no enfría, puertas y ventanas que no cierran bien.
- **Orden y luz:** menos objetos personales, cortinas abiertas, espacios que se entienden a la primera.
- **Ventilación:** una propiedad cerrada por meses en la costa se nota al entrar.
- **Qué se incluye:** muebles, equipos y estacionamiento, por escrito desde el principio.
- **Acceso:** llaves, aviso a la administración del edificio y horarios de visita claros.
- **Fotos y descripción** que coincidan con lo que el comprador verá en persona.

ANTES DE GASTAR

No todo lo que mejora la propiedad mejora el precio. Te digo qué cambia la visita y qué un comprador va a descontar de todos modos; lo demás puede esperar. El staging no corrige un precio que el mercado ya rechazó.

Documentos que conviene reunir desde antes

Un expediente completo evita demoras al final y le da confianza al comprador. La lista exacta la confirma el notario para tu caso.

DE LA PROPIEDAD

- ☐ Escritura, o contrato de fideicomiso y sus modificaciones
- ☐ Predial y agua al corriente (último recibo)
- ☐ Constancia de no adeudo de cuotas del condominio
- ☐ Reglamento del condominio y régimen de propiedad
- ☐ Planos, m² escriturados y licencias de cualquier ampliación
- ☐ Si hay hipoteca: carta del banco con el saldo para liquidar
- ☐ Inventario de lo que se incluye en la venta

DE QUIEN VENDE

- ☐ Identificación oficial de cada propietario
- ☐ Acta de matrimonio y régimen, si aplica
- ☐ RFC o constancia de situación fiscal, y CURP si la tienes
- ☐ Comprobante de domicilio
- ☐ Comprobantes de compra y facturas de mejoras (pueden contar para el cálculo del impuesto)
- ☐ Si se heredó: sucesión concluida
- ☐ Si firma otra persona: poder notarial vigente

Antes de firmar nada, identificamos toda la documentación legal de tu caso; con eso se decide si necesitas estar presente en la firma o no. Se piden identificación y datos fiscales porque la ley exige identificar a las partes.

Lo que hay entre el precio y lo que te queda

El precio de portada no es lo que recibes. Estas son las partidas que suelen estar entre uno y otro. Los montos exactos los confirman tu notario y tu contador.

PARTIDA	QUIÉN LA DEFINE	CIFRA
Comisión de intermediación Referencia de mercado: en la bahía, la comisión promedio está entre 6% y 8% del valor de la venta. No es mi tarifa: la comisión que pactemos se acuerda por escrito antes de publicar. Pregunta si la cifra incluye IVA.	Contrato de intermediación	6%–8%
ISR (impuesto sobre la renta) sobre la ganancia Puede aplicar. El notario lo calcula y lo retiene en la firma. Depende del costo de adquisición, las mejoras que puedas comprobar, el tiempo que tuviste la propiedad, si fue tu casa habitación y tu residencia fiscal.	Ley vigente, tu caso y el notario	X
Gastos notariales a cargo de quien vende Por ejemplo, cancelación de hipoteca o certificados. Quién paga cada línea se acuerda en la oferta.	Notario y oferta	X
Gravámenes y adeudos Saldo de hipoteca, predial, agua y cuotas del condominio. Se liquidan para poder escriturar.	Documentos de la propiedad	X
Banco / fideicomiso Si el título está en fideicomiso, el banco fiduciario interviene en la transmisión y cobra por ello.	Contrato de fideicomiso y banco	X
Preparación Reparaciones, limpieza o fotografía que decidas hacer antes de publicar.	Tú, con mi recomendación	X
Impuestos en tu país de residencia Si vives fuera de México, tu país puede pedirte reportar la ganancia.	Tu contador	X

"X" significa que la cifra depende de tu caso y no se debe adivinar. El rango de comisión es una referencia de mercado proporcionada por René García (octubre 2026), no una tarifa ni una cifra oficial.

LO QUE ENTREGO

Antes de publicar te entrego un **desglose de números** con estas partidas a distintos precios y una **estrategia de cierre y fiscal** para reducir, dentro de lo legal, el impuesto por la venta. La revisas y la validas con tu notario y tu contador. No prometo cifras ni ahorros: cada caso es distinto.

Hoja en blanco: tus números

Lléнала con cifras reales: el precio que tienes en mente y dos escenarios más. Usa lápiz; las cifras de impuestos y gastos las confirma tu notario.

PARTIDA	ESCENARIO A	ESCENARIO B	ESCENARIO C
Precio de venta El precio que el comprador paga, no el de salida	\$	\$	\$
– Comisión (___ %) El porcentaje pactado por escrito	\$	\$	\$
– IVA de la comisión, si aplica	\$	\$	\$
– ISR estimado Lo calcula el notario	\$	\$	\$
– Gastos notariales a tu cargo	\$	\$	\$
– Saldo de hipoteca o gravámenes	\$	\$	\$
– Adeudos: predial, agua, cuotas	\$	\$	\$
– Banco / fideicomiso	\$	\$	\$
– Preparación Reparaciones, limpieza, fotografía	\$	\$	\$
– Impuestos en tu país Según tu contador	\$	\$	\$
– Otros	\$	\$	\$
Neto estimado para ti Precio menos todas las partidas	\$	\$	\$

COMPARA CON TU OBJETIVO

Neto que necesitas (sección 01): _____

Fecha en la que lo necesitas: _____

CÓMO LEER EL RESULTADO

Si el neto del escenario realista no alcanza tu objetivo, es mejor saberlo antes de publicar: quizá conviene ajustar el plan, preparar mejor la propiedad o esperar.

Si el título está en fideicomiso o vives fuera de México

Información general. Cada caso tiene sus propios requisitos; confírmalos con tu notario, tu banco y tu contador antes de fijar fechas.

Si el título está en fideicomiso

Toda la Bahía de Banderas está dentro de la zona restringida (50 km desde la costa), donde un extranjero tiene su propiedad a través de un fideicomiso bancario. Al vender, el **banco fiduciario participa** en la transmisión.

- Si el comprador es extranjero, puede recibir tus derechos de fideicomisario o constituir un fideicomiso nuevo. Si es mexicano, puede pedir que el título se le transmita directamente.
- Pide a tu banco, desde antes de publicar, la lista de requisitos, sus costos y cuánto suele tardar.
- Ten a la mano el contrato de fideicomiso, sus modificaciones y el contacto del banco.

Si vives fuera de México

- **Firma:** antes de firmar identificamos toda la documentación legal para decidir si necesitas estar presente en la firma o no. En muchos casos se puede firmar con un poder notarial. Si lo otorgas fuera de México, pregunta al notario qué formalidades necesita (por ejemplo, apostilla o hacerlo ante un consulado mexicano).
- **Impuestos en México:** tu residencia fiscal cambia la forma de calcular el ISR, y la exención por casa habitación tiene requisitos propios. Pregúntalo antes de fijar el precio.
- **Impuestos en tu país:** tu país de residencia puede pedirte reportar la ganancia y, en algunos casos, reconocer el impuesto pagado en México. Consúltalo con tu contador.
- **Cómo recibirás el dinero:** cuenta, moneda y momento de la liberación de fondos se acuerdan con el notario antes de la firma.
- **Seguimiento a distancia:** recibes un reporte semanal y los documentos de manera digital, sin tener que estar aquí.

RIVIERA NAYARIT

Nuevo Vallarta, Bucerías, La Cruz de Huanacastle, Punta de Mita y Sayulita están en el estado de Nayarit, con municipio, impuestos locales y trámites distintos a los de Puerto Vallarta (Jalisco). Pide al notario los requisitos locales.

El proceso en 6 pasos, y qué esperar en cada uno

Primero la posición, después la promoción. El marketing no corrige un precio mal puesto, así que la estrategia va antes que la publicación.

I Entender

Hablamos de lo que quieres lograr: cuándo necesitas vender, cuánto necesitas recibir y qué alternativa tienes si no se vende. Identificamos toda la documentación legal y decidimos si necesitas estar presente en la firma.

QUÉ RECIBES Claridad sobre el objetivo, el plazo y lo que falta en el expediente.

2 Posicionar

Primero la estrategia: analizamos quién es el comprador potencial de tu propiedad y cómo llegarle. Después, el precio de salida, la lista de preparación y los canales.

QUÉ RECIBES Análisis de precio, desglose de números y estrategia de cierre y fiscal.

3 Lanzar

Publicamos con fotos y descripción que coinciden con la propiedad, normalmente en todos los canales posibles, según la estrategia. La comisión y el contrato quedan por escrito antes de publicar.

QUÉ RECIBES La propiedad en el mercado, en español y en inglés.

4 Medir

Cada semana te reporto consultas, visitas y comentarios, con mi lectura. La falta de actividad también es información y la interpretamos juntos.

QUÉ RECIBES Un reporte semanal; no tienes que perseguir a nadie para saber qué pasa.

5 Ajustar

Si el mercado responde distinto de lo previsto, propongo un cambio concreto: precio, preparación o enfoque de comprador. No se cambia por reflejo ni por calendario.

QUÉ RECIBES Una recomendación con su razón, y tú decides.

6 Negociar y cerrar

Comparamos ofertas por lo que realmente te dejan (neto, forma de pago, plazos y condiciones), no solo por la cifra. Te acompaño en la promesa de compraventa y hasta la firma de la escritura ante notario.

QUÉ RECIBES Acompañamiento hasta la escritura, con la estrategia de cierre aplicada.

SOBRE EL CONTRATO

Trabajo con un contrato de **exclusiva de mínimo 6 meses**. El objetivo es vender en el menor plazo razonable; los 6 meses respaldan ese objetivo y dan margen para ejecutar la estrategia completa, medir y ajustar. No es un pronóstico de cuánto tardará la venta.

Preguntas para tu notario y tu contador

Llévalas a tu primera conversación con cada uno. Las respuestas son de tu caso y alimentan la hoja de la sección 06.

Para tu notario

- ☐ ¿Qué documentos necesitas de mí y cuáles tramitas tú?
- ☐ ¿Cómo se calculará el ISR de esta venta y qué comprobantes me conviene reunir (compra, mejoras)?
- ☐ ¿Aplica alguna exención en mi caso? ¿Qué necesito para acreditarla?
- ☐ ¿Qué gastos de escrituración corresponden normalmente a quien vende?
- ☐ ¿Necesito estar presente en la firma, o puedo firmar con poder? Si lo otorgo fuera de México, ¿qué formalidades necesita?
- ☐ Si hay hipoteca: ¿se liquida antes o en la misma firma?
- ☐ Si hay fideicomiso: ¿qué pide el banco y cómo se coordina con la notaría?
- ☐ ¿Cómo y cuándo se liberan los fondos?

Para tu contador

- ☐ ¿Cuál es mi residencia fiscal para efectos de esta venta?
- ☐ ¿Qué gastos y mejoras puedo deducir, y qué comprobantes necesito?
- ☐ ¿Qué estrategia de cierre, dentro de la ley, tiene sentido para mi caso?
- ☐ ¿Tengo que reportar la ganancia en mi país de residencia? ¿Puedo reconocer allá el impuesto pagado en México?
- ☐ ¿Hay alguna declaración que deba presentar después de la venta, y cuándo?

Divulgación y aviso legal

Divulgación. Soy asesor de ventas de Marina Towers con SB Realtors. Si tu propiedad compite con ese proyecto, te lo digo antes de que decidas. Mi recomendación se basa en tu objetivo.

Aviso legal. Esta guía es información general a octubre 2026 y puede cambiar. No es asesoría legal, fiscal ni financiera, no es una oferta y no es un avalúo. No promete precios, plazos de venta ni ahorros fiscales. Los montos de impuestos y gastos los confirman tu notario y tu contador. La comisión se pacta por escrito antes de publicar.

Fuentes. Rango de comisión promedio en la bahía (6%–8%): referencia de mercado proporcionada por René García, octubre 2026; no es cifra oficial. Zona restringida (50 km desde la costa): Secretaría de Relaciones Exteriores, sre.gob.mx/permiso-para-constituir-un-fideicomiso-en-zona-restringida. Esta guía no contiene otras cifras.

EL SIGUIENTE PASO

Pide tu valuación en 48 horas

Cuéntame lo básico de tu propiedad: tipo, zona, tamaño, condición y el plazo que tienes en mente. No necesito la dirección exacta para empezar. En 48 horas te entrego un análisis de precio con su razonamiento: ventas cerradas y competencia activa, por separado. No es un avalúo y no es un precio prometido. Sin compromiso.

René García Cornejo · Real Estate Advisor · SB Realtors

WHATSAPP

+52 322 173 5923
wa.me/523221735923

CORREO

rene@sbrealtors.mx
En español y en inglés

SB Realtors · Paseo de la Marina 355-20, Marina Vallarta, Puerto Vallarta, Jalisco, México · © 2026 René García Cornejo. Puedes compartir esta guía sin modificarla.