

GUÍA GRATUITA · SAN DIEGO

Guía para Médicos que Compran en San Diego

El proceso, el financiamiento, tu equipo, los impuestos y cómo evitar fraudes, para médicos de Tijuana y Baja California.

Por Mike Barajas

18 años dirigiendo una clínica · 25 años trabajando con médicos

Octubre 2026



Para quién es esta guía

Esta guía es para médicos, dentistas y dueños de clínica en Tijuana y Baja California que quieren comprar una propiedad en San Diego, ya sea para vivir, como base en Estados Unidos o como inversión.

La idea principal: comprar en EE. UU. desde México es posible, pero el proceso, los impuestos y los préstamos funcionan distinto. Con el equipo correcto y el orden correcto, evitas los errores más caros.

La escribió Mike Barajas, quien ha dirigido una clínica por 18 años y formó parte de la mesa directiva de dos hospitales importantes. Mike es agente inmobiliario, no prestamista, abogado ni contador. Las cifras de esta guía son generales; un profesional con licencia confirma tu caso.

El proceso paso a paso

- 1 **Define tu situación.** ¿Eres ciudadano o residente de EE. UU., tienes doble nacionalidad, o eres residente de México sin estatus en EE. UU.? Esto decide qué préstamos puedes usar.
- 2 **Arma tu equipo.** Agente, prestamista, abogado y contador (ver la sección del equipo).
- 3 **Elige el tipo de compra.** Vivienda propia, segunda casa o inversión. Cada una cambia los requisitos del préstamo y los impuestos.
- 4 **Prepara tus fondos.** Planea con tiempo cómo mover el dinero de México a EE. UU. y reúne los documentos que explican de dónde viene.
- 5 **Obtén la preaprobación.** El prestamista te dirá tu rango de precio.
- 6 **Busca y visita propiedades.** Puedes empezar con recorridos por video y agrupar tus visitas en un solo día para evitar filas en la frontera.
- 7 **Haz la oferta y abre el depósito en garantía (escrow).** Verifica los datos de la cuenta del escrow por teléfono antes de transferir dinero.
- 8 **Inspecciones, avalúo y suscripción.** El prestamista y el tasador revisan la propiedad y tus documentos.
- 9 **Cierre.** Firmas los documentos finales, se transfieren los fondos y recibes las llaves.
- 10 **Después del cierre.** Habla con tu contador sobre cómo declarar la propiedad y los ingresos en EE. UU. y en México.

Opciones de financiamiento

Opción	Para quién	Enganche típico (general)	Qué revisar
Préstamo para médicos (physician loan)	Ciudadanos y residentes permanentes de EE. UU. que son médicos, dentistas o veterinarios; algunos prestamistas incluyen otras profesiones de salud	A menudo 0–10%, sin seguro hipotecario (PMI)	Muchos son de tasa ajustable; puede haber límites en el tipo de propiedad
Préstamo convencional o jumbo	Compradores con historial de crédito en EE. UU.	Usualmente 5–20% o más	Pide PMI con menos de 20%
Préstamo para extranjeros (foreign national)	Residentes fuera de EE. UU. sin historial de crédito estadounidense, incluidos residentes de México	A menudo 20–30%	Algunos programas calculan la aprobación con el ingreso de renta de la propiedad (DSCR); las tasas suelen ser más altas
Préstamo con ITIN	Contribuyentes con ITIN pero sin número de Seguro Social	Varía por prestamista; suele pedir más enganche	Hay menos prestamistas; confirma los requisitos de historial fiscal
Compra en efectivo	Quien mueve fondos desde México o EE. UU.	No aplica	Documenta el origen de los fondos para el escrow y el banco

Estas son guías generales. Cada prestamista fija sus propios requisitos de crédito, ingresos y tipo de propiedad. Un prestamista con licencia confirma lo que aplica a tu caso.

Tu equipo de cuatro

Comprar desde México funciona mejor con cuatro profesionales, cada uno con su función:

Quién	Qué hace	Qué no hace
Agente inmobiliario (Mike)	Busca propiedades, negocia, coordina el proceso y habla español contigo	No da asesoría legal, fiscal ni de préstamos
Prestamista con licencia	Revisa tu caso, te preaprueba y cotiza tasas y condiciones	No elige la propiedad
Abogado de bienes raíces en EE. UU.	Revisa contratos, el título y la estructura de propiedad (a nombre personal, LLC, fideicomiso)	No negocia el precio
Contador con experiencia en impuestos EE. UU.–México	Te explica obligaciones fiscales en ambos países	No gestiona la compra

Pide a cada uno que hable con los demás. El mejor resultado llega cuando el equipo trabaja junto desde el inicio, no cuando cada uno descubre un problema al final.

Impuestos y temas legales: preguntas para tu abogado y contador

Mike no responde estas preguntas. Son las que debes llevar a un abogado y a un contador con licencia antes de comprar:

- **Venta futura (FIRPTA).** Cuando una persona extranjera vende una propiedad en EE. UU., el comprador normalmente retiene un porcentaje del precio bruto, no de la ganancia. Para personas físicas, suele ser 15% si la venta pasa de \$1 millón, y 10% entre \$300,001 y \$1 millón si el comprador vivirá en la casa. Si la compra es a nombre de una corporación o fideicomiso extranjero, puede ser 21%. Puedes pedir una retención reducida (Formulario 8288-B), que puede tardar unos 90 días. Planea esto desde la compra.
- **Ingresos por renta.** Sin la elección de la Sección 871(d), un propietario extranjero suele pagar 30% sobre la renta bruta, sin deducciones. Con la elección, se permiten deducciones. Tu contador decide cuál conviene.
- **ITIN.** Un propietario extranjero normalmente necesita un ITIN para presentar declaraciones en EE. UU.; el trámite puede tardar de 7 a 11 semanas.
- **Estructura de propiedad.** Comprar a nombre personal, con una LLC o con un fideicomiso cambia la retención, los impuestos y la herencia.
- **México.** Pregunta cómo declarar la propiedad y los ingresos del extranjero ante las autoridades fiscales mexicanas.

Estos son temas generales y no constituyen asesoría fiscal ni legal.

Cómo evitar fraudes al comprar a distancia

Quien compra desde otro país es objetivo frecuente de estafas. Protege tu dinero:

- **Verifica la licencia de tu agente.** Todo agente en California tiene un número de licencia (DRE) que puedes comprobar en el sitio del Departamento de Bienes Raíces de California.
- **Confirma las instrucciones de transferencia por teléfono.** Llama al escrow a un número que tú verificaste, nunca al número de un correo. Los correos con cambios de cuenta de último minuto son una señal de alerta.
- **No envíes dinero antes de tener contrato.** Un anuncio con precio muy bajo y prisa por transferir es una señal de fraude.
- **Revisa que quien vende sea el dueño.** Tu abogado o la compañía de título lo verifica.
- **Desconfía de la presión.** Un profesional serio te da tiempo para consultar con tu equipo.

Lista de verificación

- ☐ Definí mi situación migratoria y fiscal (ciudadano, residente, no residente)
 - ☐ Elegí prestamista, abogado y contador
 - ☐ Reuní pasaporte, comprobantes de ingresos y estados de cuenta
 - ☐ Documenté el origen de mis fondos
 - ☐ Obtuve preaprobación o confirmé que compraré en efectivo
 - ☐ Hablé con mi contador sobre impuestos en EE. UU. y México
 - ☐ Verifiqué la licencia de mi agente y las instrucciones del escrow por teléfono
-

Próximo paso

Agenda una llamada de 30 minutos con Mike, en español. Saldrás sabiendo qué tipo de préstamo probablemente te corresponde, qué zonas considerar y qué hacer en los próximos 30 días.

thedoctorsrealtor.com/es/agendar



Escanea para agendar una llamada de 30 minutos



Mike Barajas

Agente inmobiliario para médicos · San Diego

- Dueño y director de dos clínicas
- Miembro de dos consejos hospitalarios
- 18 años dirigiendo una clínica
- 25 años trabajando con médicos
- Español e inglés

Mike Barajas · DRE #02511286 · Stronghold Realty / Real Brokerage · WhatsApp +52 664 675 2006
· mike@thedoctorsrealtor.com

Esta guía es solo informativa. No es una oferta de préstamo ni asesoría fiscal o legal. Los programas, tasas y requisitos cambian y varían por prestamista y por persona. Verifica todas las condiciones con un prestamista con licencia y consulta a un abogado o contador con licencia sobre temas legales y fiscales.

