Guillen Pujol

Fecha: 14 de noviembre de 2026

Cómo los agentes inmobiliarios pueden reducir legalmente los impuestos que pagan

Share this post

Por el equipo editorial de Guillen Pujol CPA Group

Los agentes inmobiliarios enfrentan ingresos variables y gastos operativos elevados, por lo que la estrategia fiscal es clave para proteger los márgenes y la rentabilidad a largo plazo. Aunque las deducciones importan, son solo una parte de una estrategia más amplia y dentro del marco legal. Reducir el ingreso gravable de forma legítima también implica elegir correctamente la entidad, manejar el momento en que se registran y declaran ingresos y gastos, aprovechar la deducción por ingreso calificado del negocio y financiar planes de retiro que reduzcan la base imponible hoy y ayuden a construir patrimonio a futuro.

Ninguna de estas estrategias funciona sin una documentación sólida, que incluya registros de millaje y viajes, recibos, contabilidad ordenada y una separación clara entre cuentas personales y del negocio. Un CPA con experiencia en bienes raíces ayuda a aplicar estas herramientas correctamente y a que resistan una revisión del IRS.

Cómo funcionan los impuestos para los agentes inmobiliarios

El trabajo por cuenta propia como modelo predominante

La mayoría de los agentes inmobiliarios en Estados Unidos operan como contratistas independientes afiliados a firmas de corretaje, y reciben comisiones en lugar de salarios sujetos a retención por parte del empleador. Según la National Association of REALTORS®, el 87 % de sus miembros están clasificados como contratistas independientes y, por lo general, reportan sus ingresos y gastos en sus declaraciones personales.

A partir de allí, los agentes eligen una estructura de negocio, que determina tanto la responsabilidad legal como la forma en que el ingreso del negocio se refleja en la declaración de impuestos del propietario:

- **Propietario único o LLC de un solo miembro**: el ingreso del negocio se reporta en el Schedule C del Form 1040 del propietario, y la utilidad neta está sujeta tanto al impuesto sobre la renta como al

impuesto por trabajo por cuenta propia.

- **LLC de varios miembros o sociedad**: la entidad presenta el Form 1065, y cada socio recibe un Schedule K-1 que reporta su participación en el negocio. Ese ingreso luego se reporta en el Schedule E del socio, y su exposición al impuesto por trabajo por cuenta propia depende del nivel de participación del socio en el negocio.
- **S-Corporation**: la entidad presenta el Form 1120-S y emite un Schedule K-1 a cada accionista, cuya parte del ingreso que se transfiere al accionista se reporta en el Schedule E. Los accionistas que trabajan en la empresa también deben recibir un salario razonable, reportado en el Form W-2 y sujeto a impuestos sobre la nómina, mientras que las distribuciones restantes, por lo general, no están sujetas al impuesto por trabajo por cuenta propia.

Cada estructura implica obligaciones de cumplimiento distintas y crea oportunidades de planificación fiscal específicas. La opción más adecuada depende del nivel de ingresos, la proyección de crecimiento y la forma en que el propietario planea estructurar su compensación.

Leer más:IRS dejará de usar cheques en papel para reembolsos a partir de 2025: preguntas frecuentes para expatriados y no residentes

Ingreso gravable para agentes inmobiliarios

En el sector inmobiliario, el ingreso gravable no se determina únicamente restando gastos a las comisiones brutas, sino también por la forma en que cada flujo de ingreso se estructura, clasifica y reporta en la declaración. La entidad utilizada por el agente —y las reglas fiscales que le aplican— puede cambiar de manera significativa la carga tributaria final.

La siguiente tabla describe cómo distintas estructuras afectan el ingreso gravable y las oportunidades de planificación disponibles en cada modelo:

Estructura del negocio: implicaciones fiscales

- **Propietario único / LLC de un solo miembro**: la utilidad neta está completamente sujeta al impuesto por trabajo por cuenta propia. Aunque es fácil de operar, esta estructura ofrece una flexibilidad limitada para planificación fiscal y menos herramientas —como la optimización de la deducción por ingreso

Cómo los agentes inmobiliarios pueden reducir legalmente los impuestos que pagan

calificado basada en nómina o aportes mayores a planes de retiro— que sí pueden existir en estructuras más formales.

- **LLC de varios miembros / partnership**: la exposición tributaria depende del nivel de participación del socio. Esta estructura permite flexibilidad para asignar ingresos, pero exige un análisis cuidadoso para evitar una exposición inesperada al impuesto por trabajo por cuenta propia. En actividades inmobiliarias, que la participación sea activa o pasiva determina cómo se aplican pérdidas y deducciones.
- **S-Corporation**: permite dividir los ingresos entre un salario —sujeto a impuestos sobre la nómina— y distribuciones, que por lo general no están sujetas al impuesto por trabajo por cuenta propia. Esta estructura puede mejorar el aprovechamiento de la deducción por ingreso calificado, pero exige una compensación razonable para los accionistas que trabajan en el negocio y conlleva obligaciones adicionales de cumplimiento.

Dos agentes que ganan lo mismo pueden terminar con cargas tributarias muy distintas, dependiendo de cómo se estructure su compensación en los siguientes componentes:

- **Salario del propietario**: sujeto a impuestos sobre la nómina; definir una compensación razonable influye directamente en la carga tributaria total.
- **Distribuciones del negocio**: en las S-Corporations, suelen estar exentas del impuesto por trabajo por cuenta propia, lo que permite un balance más eficiente entre ingreso salarial y no salarial.
- **Pérdidas activas y pasivas**: las pérdidas activas pueden compensar otros ingresos, mientras que las pasivas generalmente se limitan a la actividad que las generó.
  Aportaciones a planes de retiro: reducen el ingreso gravable y permiten crecimiento con diferimiento fiscal, lo que las hace especialmente valiosas para agentes con ingresos elevados.

En última instancia, lo que cuenta como ingreso gravable para un agente inmobiliario depende de cómo esté estructurado el negocio y de cómo cada componente de la compensación se refleje en la declaración. Comprender este marco permite tomar decisiones informadas y estratégicas para reducir la carga tributaria, incluso sin aumentar los ingresos.

Cómo los agentes inmobiliarios pueden reducir legalmente los impuestos que pagan

Estrategias para reducir legalmente el ingreso gravable

Elegir la entidad adecuada

Los propietarios únicos y las LLC de un solo miembro pagan tanto impuesto sobre la renta como impuesto por trabajo por cuenta propia sobre la utilidad neta. Una S-Corporation puede reducir la carga del impuesto por trabajo por cuenta propia al estructurar la compensación como una combinación de salario y distribuciones:

- Se paga al propietario un salario razonable, tratado como sueldo y sujeto a impuestos sobre la nómina. Este salario debe estar alineado con lo que ganaría alguien en un rol similar, ya que un salario artificialmente bajo puede activar una revisión del IRS.
- Las distribuciones adicionales se gravan como ingreso ordinario, pero por lo general están exentas del impuesto por trabajo por cuenta propia.

Esta estructura suele reducir la carga total del impuesto por trabajo por cuenta propia, pero implica obligaciones adicionales. Una S-Corporation es más efectiva cuando el ingreso es lo suficientemente estable como para justificar requisitos adicionales de cumplimiento, como la gestión de nómina, la presentación de declaraciones corporativas y, en algunos estados, el pago de impuestos mínimos o de franquicia

Maximizar deducciones sin depender únicamente de ellas

Los agentes inmobiliarios pueden deducir gastos como:

- gastos de marketing y publicidad (folletos, letreros, anuncios digitales y fotografía profesional)
- millaje del vehículo utilizado para fines del negocio
- licencias, cuotas de MLS y membresías profesionales
- educación continua y programas de capacitación
- gastos de oficina en casa (si se cumplen los requisitos del IRS)
- software, sistemas de gestión de clientes y herramientas de productividad

La documentación sólida determina qué tan efectiva es cualquier estrategia de deducción. Cuando los gastos se separan correctamente de los personales, se respaldan con facturas digitales y se sostienen con registros

detallados, resisten mucho mejor una revisión del IRS. Sin embargo, las deducciones son solo una parte de un plan fiscal integral y funcionan mejor cuando se combinan con decisiones estructurales y planificación de largo plazo.

Depreciación, Section 179 y depreciación acelerada

Las compras de activos del negocio —vehículos, mobiliario de oficina, equipos tecnológicos— pueden deducirse mediante:

- **Section 179**: gasto inmediato de activos que califican, hasta los límites anuales.
- **Bonus depreciation**: deducción acelerada adicional, fijada en 60 % para 2025.

Para calificar, los activos deben usarse principalmente para fines comerciales y contar con evidencia suficiente de uso. Estas disposiciones pueden reducir de manera importante el ingreso gravable en el año de la compra, pero deben aplicarse con cuidado para evitar problemas de cumplimiento más adelante.

Deducción por ingreso calificado del negocio (Section 199A)

La deducción por ingreso calificado del negocio, introducida en la reforma fiscal de 2017, permite a ciertas entidades de traspaso —propietario único, LLC y S-Corporation— deducir hasta el 20 % del ingreso calificado del negocio. La elegibilidad depende del nivel de ingresos, el tipo de actividad y la elección de entidad, y se reduce gradualmente para contribuyentes con ingresos más altos. Esta deducción requiere revisión cuidadosa para asegurar cumplimiento.

Aportaciones a planes de retiro

Cuando se manejan de manera estratégica, los planes de retiro reducen el ingreso gravable actual mientras construyen ahorro a largo plazo:

- **SEP-IRA**: aportaciones basadas en la utilidad neta; suele ser más conveniente para agentes sin empleados o con pocos empleados.
  Solo 401(k): diseñado para profesionales por cuenta propia, incluidos los agentes inmobiliarios que operan su propio negocio. Permite aportaciones tanto como “empleado” como “empleador”, lo que

habilita montos deducibles más altos, especialmente valiosos para quienes tienen ingresos elevados.

Ambos planes comparten la misma ventaja: reducir el ingreso gravable hoy mientras se difiere el impuesto sobre el crecimiento de la inversión.

Leer más:La ‘Gran y Hermosa Ley’ y sus implicaciones en la planeación fiscal global

Seguro médico y cuentas de ahorro para salud

Los agentes inmobiliarios que compran su propia cobertura médica pueden deducir las primas, siempre que no exista un plan alternativo disponible a través de un empleador. Quienes tienen planes con deducible alto pueden aportar a una cuenta de ahorro para salud, que reduce el ingreso gravable y permite retiros libres de impuestos para gastos médicos.

Planes de reembolso con rendición de gastos en S-Corporations

Un plan de reembolso con rendición de gastos permite reembolsar a propietarios que también son empleados gastos legítimos del negocio —como millaje, suministros de oficina y una porción proporcional de gastos de oficina en casa— sin tratarlos como salarios gravables. Contar con políticas por escrito y reembolsos oportunos es esencial para cumplir con el IRS.

Para que el plan se sostenga ante una revisión del IRS, debe incluir políticas por escrito, documentación clara y reembolsos a tiempo. Cuando se implementa correctamente, reduce el ingreso gravable sin aumentar impuestos sobre la nómina.

Manejo del momento de ingresos y gastos

Los realtors pueden gestionar legalmente el ingreso gravable mediante el manejo del momento en que se reconocen ingresos y gastos:

- **Diferir ingresos**: retrasar el cobro de una comisión al siguiente año fiscal, cuando sea posible según los términos del contrato.
- **Acelerar gastos**: pagar por adelantado marketing, renovaciones de licencias o membresías antes de fin de año para que apliquen como deducciones en el año en curso.

Cómo los agentes inmobiliarios pueden reducir legalmente los impuestos que pagan

El IRS puede cuestionar arreglos que parezcan artificiales, por lo que la sustancia económica y la documentación son críticas.

Segregación de costos en propiedades de alquiler

Algunos agentes inmobiliarios que invierten en propiedades de alquiler pueden beneficiarse de la segregación de costos, que desglosa componentes de una propiedad en categorías con vidas de depreciación más cortas. Esto acelera deducciones, especialmente útil en los primeros años de propiedad. Debido a la complejidad de las reglas, la asesoría profesional es esencial para asegurar el cumplimiento y maximizar el beneficio de un estudio de segregación de costos.

Qué no se puede deducir y alertas comunes de auditoría

El IRS mantiene límites estrictos entre los gastos personales y los del negocio, y cruzar esa línea es una de las formas más rápidas de atraer una revisión no deseada. En el caso de los profesionales inmobiliarios, ciertos gastos son rechazados de manera consistente:

- **Gastos de entretenimiento:** desde la aprobación de la Tax Cuts and Jobs Act (TCJA) de 2017, las deducciones por entretenimiento fueron eliminadas. Solo el 50 % de los gastos de comidas debidamente documentadas sigue siendo deducible, siempre que el recibo incluya quiénes asistieron y el propósito comercial.
- **Gastos personales o familiares:** ropa, vacaciones, comidas personales o cualquier tipo de consumo doméstico nunca son deducibles.
  Mejoras en la vivienda: solo las mejoras directamente relacionadas con una oficina en casa que cumpla con los requisitos de uso exclusivo y regular pueden aplicar; de lo contrario, se consideran gastos personales.
- **Cuotas de clubes:** las membresías en clubes sociales o deportivos no son deducibles, salvo en casos muy excepcionales con una justificación comercial claramente documentada.
- **Multas y sanciones:** infracciones de tránsito u otras penalidades legales están automáticamente excluidas.

Cómo los agentes inmobiliarios pueden reducir legalmente los impuestos que pagan

Señales de alerta para auditorías

Algunas prácticas aumentan significativamente el riesgo de una revisión por parte del IRS:

- Reportar vacaciones personales como viajes de negocios.
- Reclamar una oficina en casa sin uso exclusivo ni evidencia de respaldo, como fotografías, planos o registros de trabajo.
- Declarar uso comercial del 100 % de un vehículo sin bitácoras de millaje ni aplicaciones de seguimiento.
- Entregar regalos a clientes por encima de los 25 dólares sin conservar registros del destinatario, la fecha y el propósito.
- Registrar comidas de negocios sin recibos o sin notas que documenten quién asistió y la razón del gasto.

Mantener una documentación detallada fortalece las deducciones legítimas y reduce el riesgo de auditorías costosas y prolongadas.

Cuándo es conveniente trabajar con un CPA

A medida que los ingresos crecen, también aumenta la complejidad del cumplimiento fiscal. Un CPA con experiencia en el sector inmobiliario puede transformar la planificación tributaria de una simple lista de deducciones en una estrategia integral y bien coordinada. Un profesional especializado puede:

- Diseñar planes fiscales anuales para anticipar obligaciones y evitar penalidades por pagos insuficientes.
  Calcular impuestos estimados trimestrales considerando la variabilidad de los ingresos por comisiones.
- Recomendar la estructura legal más eficiente según el nivel de ingresos y las proyecciones del negocio.
- Implementar herramientas como planes de reembolso con rendición de gastos en S-Corporations.
- Evaluar la elegibilidad para beneficios avanzados, como la deducción por ingreso calificado del negocio (Section 199A).

El verdadero valor de trabajar con un CPA está en convertir deducciones aisladas en un plan sostenible y en cumplimiento con la ley, permitiendo que los agentes inmobiliarios se concentren en hacer crecer su negocio

con tranquilidad fiscal.

Leer más:Florida elimina impuesto de ventas en alquileres comerciales: guía para propietarios e inquilinos

Sobre nuestra firma

Guillen Pujol CPA Group es una firma con sede en Miami y más de 35 años de experiencia en planificación fiscal para contribuyentes de altos ingresos, servicios de impuestos internacionales, gestión tributaria, representación ante el IRS y asesoría inmobiliaria. También ofrecemos servicios tercerizados de contabilidad, cumplimiento y control financiero, junto con una amplia gama de soluciones fiscales y contables.

Nuestro equipo, liderado por socios senior, ha acompañado a miles de clientes en el cumplimiento de normativas complejas, desde asesoría en impuestos sobre ganancias de capital y cumplimiento de FIRPTA hasta mantenimiento corporativo y planificación patrimonial. Como referentes entre las firmas de CPA en Miami, combinamos el rigor de las grandes firmas internacionales con un enfoque cercano y práctico, garantizando estrategias eficientes y totalmente alineadas con la ley.

Actúa ahora: ¿Necesitas asesoría fiscal profesional? Contáctanos hoy mismo.

Planificando el mañana, juntos, con GPCPAs.

Con la confianza de empresas en todo el mundo

Nota del editor: Este artículo forma parte del Info Hub de GPCPAs, una iniciativa que busca empoderarte con el conocimiento y las estrategias necesarias para enfrentar los retos del sistema tributario estadounidense. Visita nuestro Info Hub: un recurso curado con lo último en noticias fiscales, económicas y empresariales, junto con guías prácticas sobre estrategia tributaria, contabilidad y asesoría de negocios—porque Planificar el Mañana, Contigo, comienza aquí.

- Certificado de transferencia del IRS: cómo liberar una herencia de no residente bloqueada en un bróker de EE.UU.
- Tu banco pide estados financieros compilados: qué entregar si tu matriz reporta en NIIF
- FBAR y Form 8938 fuera de plazo en 2026: qué determina la vía de corrección

Cómo los agentes inmobiliarios pueden reducir legalmente los impuestos que pagan

- El impuesto de 1% de OBBBA sobre remesas en 2026: qué transferencias están sujetas
- Procedimientos acordados (AUP) para lenders en financiamiento cross-border

Share this post