



# Lavado de dinero a través de inmuebles

*Tipologías, señales de alerta y niveles de acción*

## Propósito y alcance

El presente documento surge como respuesta a la constante evolución y diversificación de la actividad inmobiliaria en Yucatán. Los grupos delictivos buscan en el sector inmobiliario factores tales como la diversidad y complejidad de las transacciones, la facilidad con la que puede justificarse el movimiento de grandes volúmenes de capital y el beneficio del anonimato que proporcionan figuras como los fideicomisos. Además, explotan el hecho de que los clientes no necesitan mantener una relación a largo plazo con los sujetos obligados. Ante el acelerado desarrollo de este sector en la entidad, se vuelve necesario proporcionar a los sujetos obligados alertas para la identificación proactiva de transacciones sospechosas. En alineación con los objetivos de la Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita (LFPIORPI), este sistema busca apoyar la actividad económica en el sector “estableciendo medidas para prevenir y detectar el lavado de dinero y el financiamiento al terrorismo” con particular énfasis en la compraventa de activos del sector inmobiliario a través de la colaboración de las personas que realizan y supervisan estas transacciones.

A continuación, se establece un conjunto de alertas que, fundamentados en el contexto económico actual, permitirán fortalecer los mecanismos de control de las transacciones y los recursos que se utilizan en éstas. Las tipologías y señales aquí resumidas se basan, principalmente, en guías del GAFI/FATF y en alertas publicadas por autoridades y supervisores en diversas jurisdicciones.

## 1. La lógica del lavado de dinero en inmuebles

El lavado de dinero a través de inmuebles suele seguir una lógica simple: convertir recursos de origen ilícito en un activo que, por su naturaleza, se percibe como legítimo. La mayoría de los esquemas se entienden mejor como una secuencia de tres etapas: (1) colocación, cuando el dinero entra al sector inmobiliario (por ejemplo, como enganche o pago de compra); (2) estratificación, cuando se introducen capas para dificultar la trazabilidad (terceros, empresas, estructuras jurídicas, transferencias múltiples, reventas); e (3) integración, cuando el resultado se presenta como patrimonio o ganancia “normal” (venta, renta, plusvalía).



## 2. Tipologías más comunes (métodos)

En la práctica, los métodos más usados se concentran en cinco patrones. Se describen a continuación como modelos típicos; en casos reales suelen combinarse.

- **Manipulación del precio y pagos no reflejados en documentos.** Se declara un valor distinto al realmente pactado (subvaluación o sobrevaluación) o se pactan pagos “por fuera” del contrato o la escritura. Con ello se mueve valor sin dejar un rastro proporcional en los documentos formales y se facilita justificar incrementos patrimoniales o ganancias futuras.
- **Reventas rápidas o encadenadas (*flipping*).** El inmueble se compra y se revende en periodos cortos, a veces entre personas o entidades relacionadas, con variaciones de precio difíciles de explicar por condiciones de mercado. La repetición de operaciones busca “diluir” el origen de los fondos y normalizar la ganancia como plusvalía.
- **Préstamos simulados o autofinanciamiento.** El comprador aparenta financiar la adquisición mediante un tercero (persona o empresa) que en realidad está vinculado al beneficiario. El “préstamo” funciona como explicación documental del origen de los fondos y los pagos posteriores se presentan como servicio de deuda o retorno financiero.
- **Legitimación mediante rentas y mejoras (remodelación/obra).** Se introducen recursos como supuestos ingresos por arrendamiento o como gastos de remodelación y mantenimiento (reales o inflados) para explicar movimientos de dinero. Con el tiempo, el activo y sus rendimientos se presentan como resultado normal de una inversión inmobiliaria.
- **Compra de contado (o quasi contado) con prestanombres o empresa pantalla.** Se adquiere el inmueble con recursos líquidos y se registra a nombre de un tercero o de una entidad (sociedad, fideicomiso u otra figura) para ocultar al beneficiario final. Posteriormente, la renta o la venta del inmueble genera flujos que aparentan ser legítimos.

## 3. De tipologías a señales de alerta

Estas cinco tipologías no se presentan como “un manual”; en la operación real se manifiestan como señales observables (alertas) en la identidad del cliente, el origen de los fondos, la forma de pago y la estructura de la transacción. La idea práctica es simple: si la tipología es el “cómo lavan”, las alertas son el “cómo se ve”.



## 4. Niveles de acción

En México, quienes realizan Actividades Vulnerables tienen obligaciones de identificación, documentación, conservación de información, presentación de Avisos y restricciones al uso de efectivo, entre otras. Además, cuando exista sospecha basada en hechos o indicios de que los recursos podrían provenir o estar destinados a delitos, debe presentarse un Aviso en 24 horas, incluso si la operación no se celebró.

Nivel	Qué lo detona	Qué hacer	Evidencia mínima para integrar
<b>0. Cumplimiento base</b>	Operación ordinaria sin alertas relevantes.	Identificar a cliente y, cuando aplique, al beneficiario controlador; integrar expediente; registrar pagos; verificar umbrales; conservar documentación.	Identificación oficial, comprobantes, contrato, forma de pago, datos de la operación.
<b>1. Aclaración razonable</b>	Una o más alertas leves o inconsistencias menores.	Pedir explicación y documentación adicional; corroborar datos; comparar contra condiciones de mercado; resolver inconsistencias antes de avanzar.	Soportes de origen de fondos, estados de cuenta, contratos, avalúo o comparables.
<b>2. Diligencia reforzada</b>	Alertas relevantes o combinación de alertas; estructuras complejas; tercero paga; PEP o alto riesgo; reventa rápida sin lógica económica.	Escalar a cumplimiento o dirección; profundizar verificación de beneficiario final; corroborar origen de fondos y propósito; documentar racionalidad económica; considerar controles adicionales o aprobación superior.	Documentación corporativa, control/propiedad, trazabilidad de fondos, declaraciones, evidencia del propósito.
<b>3. No continuar y Reportar</b>	Negativa a proporcionar información o documentos exigidos;	Abstenerse si no hay información y expediente exigibles; no aceptar efectivo prohibido; presentar Aviso por sospecha en 24 horas;	Bitácora del caso, comunicaciones, soportes, evidencia de negativa o



Nivel	Qué lo detona	Qué hacer	Evidencia mínima para integrar
	sospecha fundada; intento de uso de efectivo prohibido; fraude documental.	presentar Avisos por umbral conforme corresponda (p. ej., día 17 del mes siguiente); conservar evidencia.	inconsistencias, acuse de Aviso.

## 5. Señales de alerta observables por actor (resumen práctico)

Las señales siguientes no prueban un delito; son disparadores para elevar el nivel de diligencia. Se agrupan por el actor que normalmente puede observarlas primero.

### Inmobiliarias y asesores de compra/venta

- Cliente insiste en cerrar rápido y desincentiva verificaciones; evita dar información completa (Nivel 1-2).
- Terceros aportan enganche o pagos sin relación clara con el comprador o con el contrato (Nivel 2).
- Intención de usar efectivo o de fraccionar pagos para “no pasar umbrales” (Nivel 2-3).
- Precio declarado no coincide con mercado o con comparables sin explicación sólida (Nivel 2).
- Sociedad/fideicomiso sin beneficiario final claramente identificable (Nivel 2).

### Desarrolladores y comercializadores de proyectos

- Compras múltiples de unidades por un mismo grupo relacionado, sin lógica comercial aparente (Nivel 2).
- Pagos desde múltiples cuentas, jurisdicciones o entidades sin relación con el comprador (Nivel 2).
- Cambios frecuentes de titularidad antes de escriturar (cesiones) (Nivel 2).
- Comprador no se interesa por uso/calidad del inmueble: solo por cerrar y documentar (Nivel 1-2).



**AGENCIA DE INTELIGENCIA PATRIMONIAL Y ECONÓMICA  
DEL ESTADO DE YUCATÁN  
Alerta de riesgos AIPE2025001**



## **Notarios públicos**

- Forma de pago declarada es inconsistente con comprobantes; falta soporte de transferencias (Nivel 2).
- Se intenta usar efectivo en operaciones donde la LFPIORPI lo prohíbe (Nivel 3).
- Apoderados/representantes sin justificación; poder recién otorgado y de amplio alcance (Nivel 2).
- Cadena de reventas/cesiones cercanas en el tiempo, con cambios de precio poco explicables (Nivel 2).

## **Valuadores**

- Presión explícita para ajustar el valor a un número “necesario” para la operación (Nivel 2).
- Diferencias fuertes entre avalúo y condiciones físicas/mercado (Nivel 2).
- Documentación del inmueble incompleta o incongruente (Nivel 1-2).

## **Arrendadores y administradores de rentas**

- Rentas pagadas por terceros sin relación evidente o en montos inusualmente altos (Nivel 2).
- Pagos adelantados por largos periodos sin explicación comercial razonable (Nivel 1-2).
- Remodelaciones “urgentes” con proveedores no verificables o presupuestos inflados (Nivel 2).

## **Financiamiento (bancos/sofomes/intermediarios de crédito)**

- Mutuos privados o préstamos de terceros sin trazabilidad del origen de fondos (Nivel 2).
- Pago anticipado del crédito sin lógica o con fondos de terceros (Nivel 2).
- Estructuras complejas para simular deuda (back-to-back, cesiones) (Nivel 2).

## **6. Qué hacer cuando se detectan alertas (guía breve)**

La respuesta debe ser proporcional al riesgo. En términos prácticos: primero documentar, luego aclarar, después escalar si persiste la señal y, cuando corresponda, abstenerse o reportar conforme a la ley.

1. Documentar la alerta: qué se observó, quién lo observó, fechas, montos, documentos y comunicaciones.



**AGENCIA DE INTELIGENCIA PATRIMONIAL Y ECONÓMICA  
DEL ESTADO DE YUCATÁN  
Alerta de riesgos AIPE2025001**



2. Elevar diligencia según el nivel: pedir soportes, validar identidad, aclarar origen de fondos, verificar beneficiario final.
3. Escalar internamente cuando el caso lo amerite (cumplimiento, dirección, comité).
4. Decidir: continuar con controles, posponer hasta resolver o abstenerse si no hay información y/o documentos suficientes.
5. Reportar cuando proceda: Aviso por sospecha dentro de 24 horas (incluso si no se concretó); Avisos por umbral conforme a calendario (p. ej., día 17 del mes siguiente); conservar acuses y expediente.



## Fuentes

- 1. GAFI/FATF. Money Laundering and Terrorist Financing Through the Real Estate Sector (2007).** (<https://www.fatf-gafi.org/en/publications/Methodsandtrends/MI-tf-through-the-real-estate-sector.html>)
- 2. GAFI/FATF. Guidance for a Risk-Based Approach for the Real Estate Sector (2022).** (<https://www.fatf-gafi.org/en/publications/Fatfrecommendations/Guidance-rba-real-estate-sector.html>)
- 3. Cámara de Diputados. LFPIORPI, última reforma DOF 16-07-2025 (texto vigente de consulta).** (<https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LFPIORPI.pdf>)
- 4. SAT (Portal PLD). Marco Jurídico: Reglamento, Reglas de Carácter General y formatos oficiales.** (<https://sppld.sat.gob.mx/pld/interiores/marco.html>)
- 5. FinCEN (EE. UU.). FinCEN renews residential real estate Geographic Targeting Orders (2025).** (<https://www.fincen.gov/news/news-releases/fincen-renews-residential-real-estate-geographic-targeting-orders-0>)
- 6. AUSTRAC (Australia). Strategic analysis brief: Money laundering through real estate (PDF).** ([https://www.austrac.gov.au/sites/default/files/2019-07/sa-brief-real-estate\\_0.pdf](https://www.austrac.gov.au/sites/default/files/2019-07/sa-brief-real-estate_0.pdf))
- 7. UK Government (HMRC). Understanding risks and taking action for estate agency businesses (2025).** (<https://www.gov.uk/government/publications/money-laundering-understanding-risks-and-taking-action-for-estate-agency-and-letting-agency-businesses/understanding-risks-and-taking-action-for-estate-agency-businesses>)