

PORTADA

ANÁLISIS INMOBILIARIO

Departamento en Chihuahua, Chihuahua

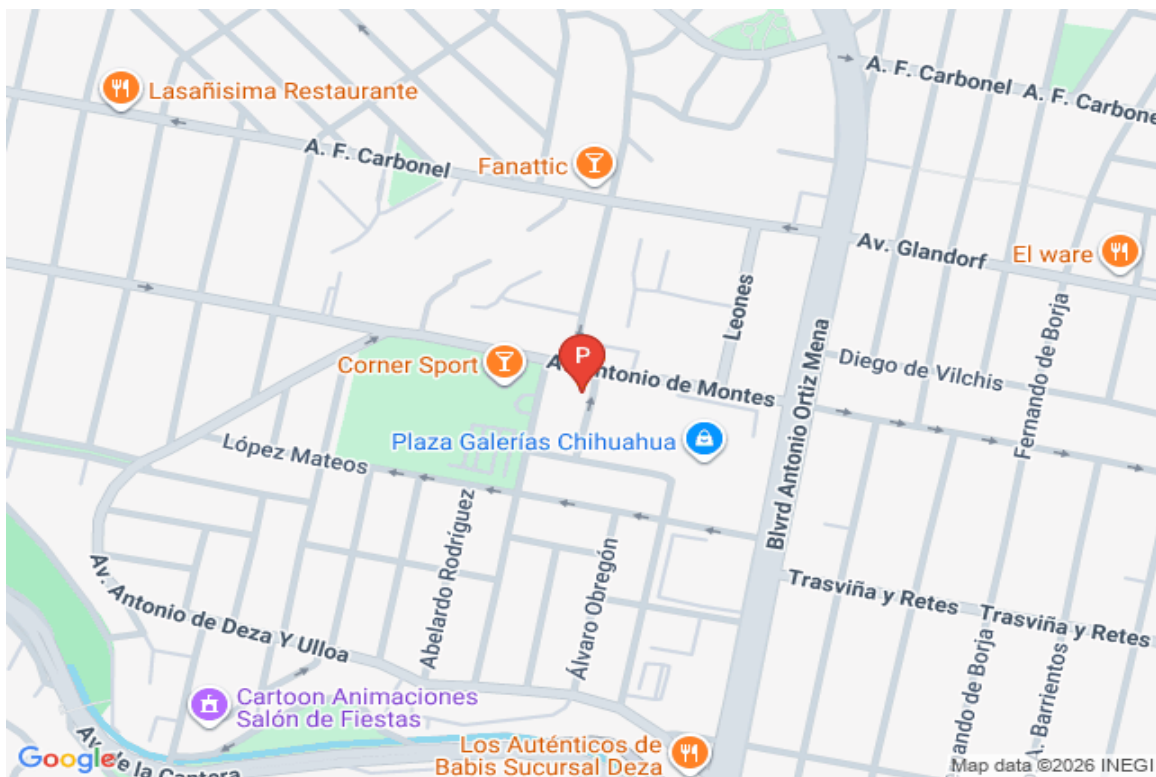
Preparado por: masterbroker.ai

Fecha: 2 de marzo de 2026



Precio	Superficie	Recámaras	Baños	Estacionamientos
\$3,200,032.00	64.8 m²	1	1	2

Ubicación de la Propiedad



RESUMEN EJECUTIVO

El presente análisis evalúa un departamento de una recámara actualmente en construcción, ubicado en una zona de desarrollo en Chihuahua, Chihuahua. La propiedad se ofrece a un precio de venta de 3,200,032.00 MXN, con una superficie total de 64.8 metros cuadrados. Este posicionamiento de precio resulta en un costo por metro cuadrado de 49,383.21 MXN/m², una cifra notablemente superior al precio promedio del mercado en la misma ciudad, que se sitúa en 39,771.50 MXN/m². La ubicación en la colonia Presidentes es estratégica, con potencial para captar demanda del segmento ejecutivo y corporativo, impulsado por la dinámica económica regional.

El análisis comparativo de mercado, utilizando propiedades con características similares en la misma zona y zona, revela que, si bien el precio por metro cuadrado es competitivo frente a unidades idénticas, es menos favorable en comparación con departamentos de mayor superficie y más recámaras dentro del mismo desarrollo, los cuales presentan un costo por metro cuadrado marginalmente superior pero con una oferta de valor considerablemente mayor. Esta situación sugiere una posible compresión en la plusvalía futura y en el atractivo para el mercado de reventa y alquiler, donde competirá con opciones más amplias.

Mediante un enfoque de mercado con homologación de factores clave como superficie, antigüedad y estado de conservación, se ha determinado un valor comercial estimado para la propiedad de **3,041,424.37 MXN**. Esta valoración indica que el precio de venta actual se encuentra sobrevalorado en 158,607.63 MXN, lo que representa una diferencia del 5.21%. Aunque los proyectos en preventa y construcción nueva a menudo justifican una prima, una desviación superior al 5% sugiere un margen de negociación necesario para alinear la inversión con el valor intrínseco del activo.

En conclusión, si bien la propiedad posee atributos positivos como su novedad, ubicación y el potencial de apreciación derivado del crecimiento de Chihuahua, el precio de entrada representa el

principal factor de riesgo. La sobrevaloración identificada, junto con un costo por metro cuadrado que excede significativamente la media del mercado, aconseja una postura cautelosa. Se recomienda proceder únicamente si es posible una negociación sustancial del precio de venta para mitigar los riesgos financieros y mejorar el potencial de retorno de la inversión a largo plazo.

CARACTERÍSTICAS DE LA PROPIEDAD

La propiedad objeto de este análisis es un departamento en fase de construcción, lo que implica que el comprador recibirá una unidad completamente nueva al momento de la entrega. Su diseño se enfoca en un mercado de individuos o parejas, con una sola recámara y un baño completo. La inclusión de dos cajones de estacionamiento es un diferenciador importante en zonas urbanas densas, añadiendo conveniencia y valor. Ubicado en Eulalio Gutiérrez 203, en la colonia Presidentes, se encuentra en un área con acceso a servicios y corredores viales importantes de la ciudad de Chihuahua.

Característica	Descripción
Tipo	Departamento
Ubicación	Chihuahua, Chihuahua
Superficie Total	64.8 m²
Distribución	1 recámara / 1 baño
Estacionamiento	2 cajones
Precio de Venta	3,200,032.00 MXN
Precio por m²	49,383.21 MXN/m²

El principal pro de esta propiedad es su condición de activo nuevo en una ubicación con demanda creciente, además de la ventaja de contar con dos espacios de estacionamiento, un atributo no siempre común en departamentos de una recámara. Sin embargo, su principal contra es el elevado precio por metro cuadrado en relación con el promedio del mercado local. Con 64.8 m², el espacio es funcional pero limitado, y el alto costo de entrada podría restringir el universo de compradores potenciales en una futura reventa, afectando la liquidez y el potencial de plusvalía si el mercado no absorbe este nivel de precios a futuro.

ANÁLISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO

El mercado inmobiliario en Chihuahua durante 2026 muestra una dinámica de crecimiento robusto, impulsada en gran medida por el fenómeno del *nearshoring* y la continua expansión industrial y corporativa de la ciudad. Este contexto económico ha generado una fuerte demanda de vivienda, particularmente en los segmentos medio y residencial, presionando los precios al alza. Zonas con buena infraestructura y conectividad, como el corredor donde se ubica la propiedad, están experimentando una notable plusvalía, atrayendo tanto a inversionistas como a residentes que buscan calidad de vida y acceso a centros de trabajo.

Las estadísticas del mercado reflejan esta tendencia. Con un precio promedio de 5,010,910.50 MXN y una mediana de 4,280,000.00 MXN, se observa que propiedades de alto valor influyen en el promedio,

mientras que la mediana ofrece una visión más centrada del mercado típico. El rango de precios, que va desde 730,000.00 MXN hasta 20,000,000.00 MXN, evidencia la diversidad del inventario disponible, aunque también la polarización entre segmentos. La tendencia de precios por metro cuadrado sigue una lógica similar, con un promedio de 39,771.50 MXN/m² y una mediana de 41,501.43 MXN/m², sugiriendo que la mayoría de las transacciones se agrupan en torno a este último valor.

Al comparar la propiedad analizada con las métricas generales del mercado, surgen diferencias significativas que requieren atención. El precio por metro cuadrado del departamento (49,383.21 MXN/m²) es un 24.2% superior al promedio del mercado y un 19.0% mayor que la mediana. Esta discrepancia es un indicador clave de que la propiedad se posiciona en el extremo superior del espectro de precios, lo que puede ser justificado por su condición de obra nueva y sus acabados, pero también representa un riesgo si la percepción de valor del mercado no se alinea con este sobreprecio.

Métrica de Mercado	Valor de Mercado (Chihuahua)	Propiedad Analizada	Diferencia vs. Promedio
Precio de Venta	5,010,910.50 MXN (Promedio)	3,200,032.00 MXN	-36.1%
Precio por m ² (Promedio)	39,771.50 MXN/m ²	49,383.21 MXN/m ²	+24.2%
Precio por m ² (Mediana)	41,501.43 MXN/m ²	49,383.21 MXN/m ²	+19.0%

El análisis de estas diferencias es crucial. Mientras que el precio de venta total está por debajo del promedio de la ciudad, esto se debe a que la propiedad es más pequeña que la vivienda promedio. El indicador más relevante, el precio por metro cuadrado, demuestra que se está pagando una prima considerable. Esta prima debe ser cuidadosamente sopesada contra los beneficios tangibles e intangibles que ofrece la propiedad, ya que un precio por metro cuadrado tan elevado podría limitar el potencial de apreciación en comparación con otras propiedades que se encuentran más cerca de la media del mercado.

PROPIEDADES COMPARABLES

Para determinar el valor justo de mercado de la propiedad, se ha empleado el método de comparación directa, que consiste en analizar ventas y ofertas de propiedades con características similares en la misma área geográfica. Este enfoque es uno de los más fiables para la valoración residencial, ya que refleja directamente el comportamiento y las preferencias de los compradores y vendedores en el mercado actual. Se seleccionaron ocho propiedades comparables, todas ubicadas dentro del mismo desarrollo (Torre Arcum), lo que garantiza una alta similitud en términos de ubicación, calidad de construcción, antigüedad y amenidades generales.

El análisis de estos comparables permite establecer un rango de precios y valores por metro cuadrado para unidades con diferentes distribuciones y tamaños. Al contrastar la propiedad en cuestión con estas alternativas, es posible identificar si su precio de venta se encuentra alineado con las expectativas del mercado para un activo de sus características. Las propiedades comparables incluyen tanto unidades de una recámara, prácticamente idénticas a la analizada, como unidades más grandes de dos recámaras, lo que proporciona una perspectiva más amplia del posicionamiento de precios dentro del mismo edificio.

Las observaciones críticas de esta comparación revelan que la propiedad está sobrevaluada en relación con el valor que ofrece. Por ejemplo, los comparables 3, 4, 7 y 8, aunque tienen un precio por metro cuadrado similar o ligeramente inferior (en un rango de 47,840 a 50,167 MXN/m²), ofrecen dos

recámaras y dos baños en superficies que superan los 82 m². Esto significa que por un desembolso marginalmente mayor, un comprador podría adquirir una propiedad con el doble de capacidad y funcionalidad. Esta competencia interna dentro de la torre pone a la unidad de una recámara en una clara desventaja competitiva.

Incluso al compararla con unidades de tamaño idéntico como los comparables 1, 2 y 6, el precio de 3,200,032.00 MXN se sitúa en el extremo más alto de ese subconjunto. El comparable 6, por ejemplo, ofrece la misma superficie por un precio de 3,130,030.00 MXN. Aunque la diferencia no es drástica, demuestra que existen opciones idénticas a un menor costo. La conclusión inevitable es que el precio de la propiedad no está optimizado para competir eficazmente en su propio mercado, lo que justifica la conclusión de que se encuentra sobrevaluada en el contexto de las alternativas disponibles.

#	Precio	Área	Precio/m²	Rec/Baños	Fuente
1	\$3,200,030	64.8 m²	\$49,383	1/1	Master Broker
2	\$3,200,030	64.8 m²	\$49,383	1/1	Master Broker
3	\$4,123,810	82.2 m²	\$50,168	2/2	Master Broker
4	\$3,980,290	83.2 m²	\$47,840	2/2	Master Broker
5	\$2,182,800	45.0 m²	\$48,507	1/1	Master Broker
6	\$3,130,030	64.8 m²	\$48,303	1/1	Master Broker
7	\$4,153,810	86.0 m²	\$48,300	2/2	Master Broker
8	\$4,010,290	83.2 m²	\$48,201	2/2	Master Broker

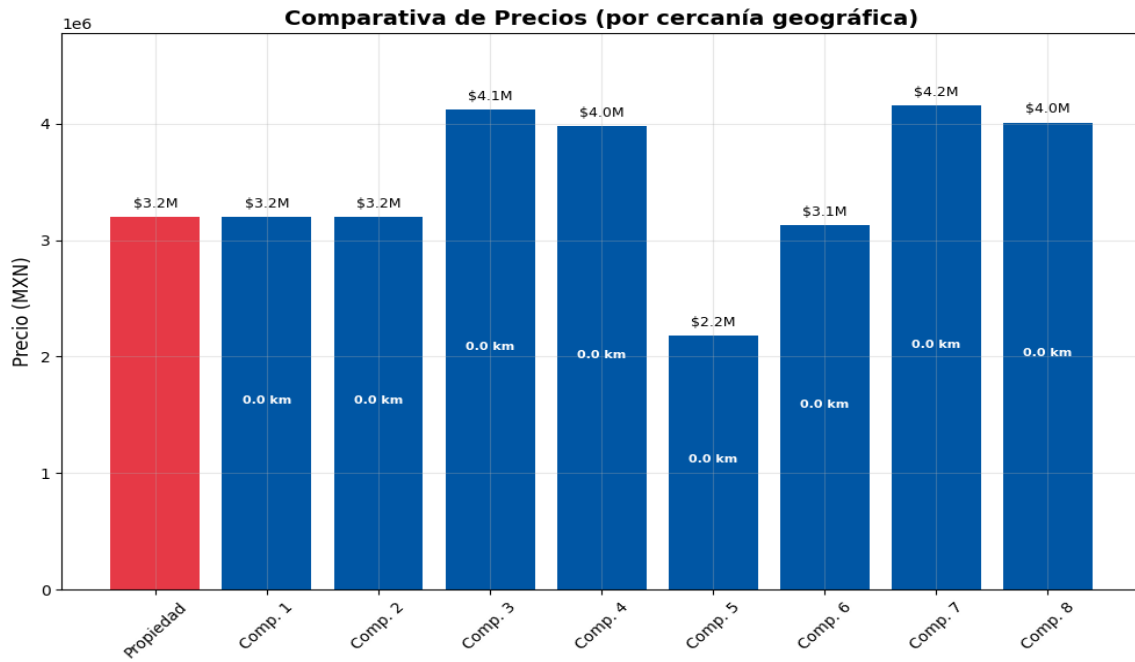
Ubicación Geográfica de Propiedades Comparables



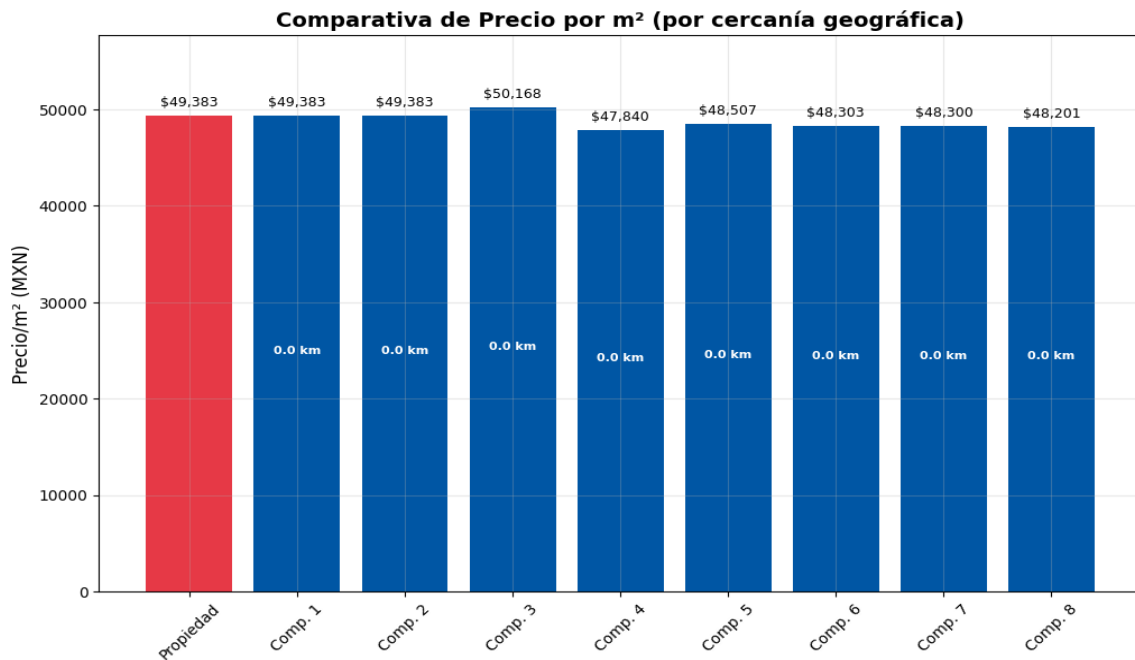
Detalle de Propiedades Cercanas

#	Precio	Área	Precio/m²	Distancia (km)
1	\$3,200,030	64.8 m²	\$49,383	0.01
2	\$3,200,030	64.8 m²	\$49,383	0.01
3	\$4,123,810	82.2 m²	\$50,168	0.01
4	\$3,980,290	83.2 m²	\$47,840	0.01
5	\$2,182,800	45.0 m²	\$48,507	0.01
6	\$3,130,030	64.8 m²	\$48,303	0.01
7	\$4,153,810	86.0 m²	\$48,300	0.01
8	\$4,010,290	83.2 m²	\$48,201	0.01

Comparativa de Precios (por cercanía)



Comparativa de Precio por m² (por cercanía)



VALORACIÓN COMERCIAL

La valoración comercial de la propiedad se ha realizado utilizando el enfoque de mercado, complementado con un proceso de homologación. Este método consiste en ajustar los precios de las propiedades comparables para reflejar las diferencias específicas con respecto a la propiedad

analizada en factores clave como la superficie, la edad, el estado de conservación, el número de estacionamientos y otras amenidades. Al normalizar estas variables, es posible llegar a una estimación precisa y objetiva del valor que un comprador informado estaría dispuesto a pagar por el activo en las condiciones actuales del mercado. Este proceso mitiga las distorsiones que puedan causar características únicas de cada comparable.

Aplicando esta metodología, el valor comercial estimado para el departamento en Eulalio Gutiérrez 203 es de **3,041,424.37 MXN**. Este valor representa el punto de equilibrio teórico donde la oferta y la demanda deberían encontrarse para esta propiedad específica. Es la cifra que el mercado, en su conjunto, considera justa y razonable dadas todas las características intrínsecas y extrínsecas del inmueble, en comparación directa con las alternativas disponibles en el mismo momento y lugar.

Al contrastar este valor comercial con el precio de venta solicitado de 3,200,032.00 MXN, se evidencia una sobrevaloración de 158,607.63 MXN. En términos porcentuales, la propiedad se está ofreciendo a un precio un **5.21% por encima de su valor comercial estimado**. Una discrepancia de esta magnitud es significativa en el análisis de inversiones inmobiliarias. Si bien es común que los desarrolladores busquen una prima por productos nuevos, un sobreprecio superior al 5% transfiere un riesgo considerable al comprador, quien asume desde el inicio una pérdida de capital latente que deberá ser compensada por la plusvalía futura.

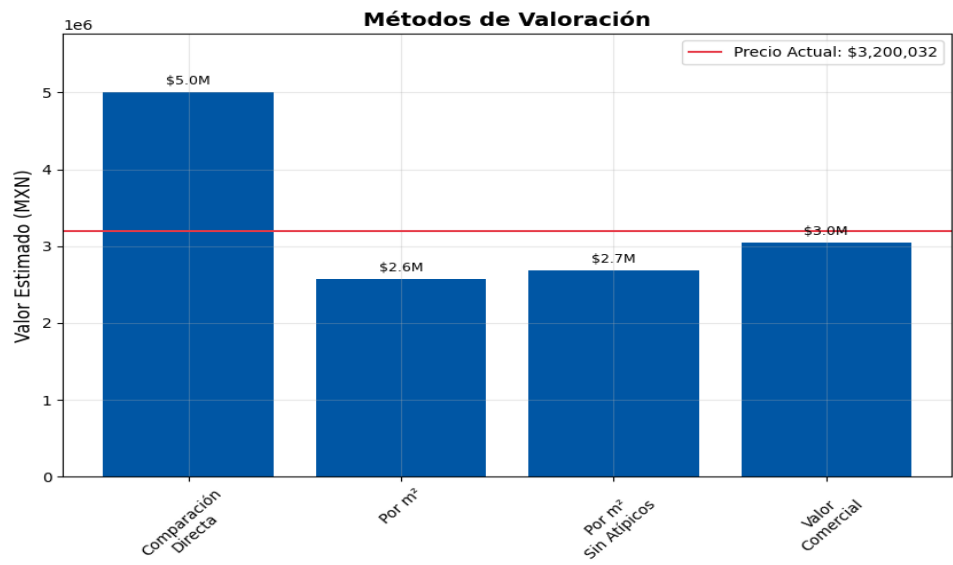
Existen pocos factores que podrían justificar este sobreprecio. La novedad de la construcción y la alta demanda en la zona son argumentos a favor del vendedor, pero el análisis de comparables demuestra que existen alternativas con mejor relación valor-precio dentro del mismo edificio. Por lo tanto, el precio actual no parece estar plenamente justificado por las condiciones del mercado. El comprador estaría pagando hoy por una plusvalía que aún no se ha materializado, lo que debilita la posición de la inversión y hace imperativa una negociación para reducir el precio de compra y alinearlos más estrechamente con el valor comercial real.

Tabla de Homologación

#	Precio/m²	F1 Sup.	F2 Edad	F3 Estado	Factor Total	Precio Homolog.
1	\$49,383	1.00	1.00	1.00	1.00	\$49,383
2	\$49,383	1.00	1.00	1.00	1.00	\$49,383
3	\$50,168	0.90	1.00	1.00	0.90	\$45,151
4	\$47,840	0.90	1.00	1.00	0.90	\$43,056
5	\$48,507	1.10	1.00	1.00	1.10	\$53,357
6	\$48,303	1.00	1.00	1.00	1.00	\$48,303
7	\$48,300	0.90	1.00	1.00	0.90	\$43,470
8	\$48,201	0.90	1.00	1.00	0.90	\$43,381

Valor Comercial Estimado: \$3,041,424.37 MXN

Métodos de Valoración



ANÁLISIS FINANCIERO

Para evaluar el potencial de rendimiento de la inversión, se han realizado proyecciones de plusvalía basadas en el valor comercial estimado de 3,041,424.37 MXN, no en el precio de venta. Se ha determinado una tasa de apreciación anual del **6.5%**, considerada realista y sostenible para un mercado como el de Chihuahua. Esta tasa se fundamenta en una combinación de la inflación objetivo en México (aproximadamente 4%), un crecimiento real del mercado inmobiliario local impulsado por la alta demanda y el dinamismo económico regional asociado al *nearshoring*, que añade una prima de crecimiento de 2.5 puntos porcentuales. Con esta tasa, el valor proyectado de la propiedad a 5 años alcanzaría los **4,167,014.97 MXN**, lo que representa una plusvalía acumulada del 37.0%. A 10 años, el valor se elevaría a **5,709,171.63 MXN**, con una plusvalía acumulada del 87.7%, demostrando un sólido potencial de crecimiento a largo plazo si se adquiere al precio correcto.

Es importante señalar que, si la propiedad se adquiere al precio de venta de 3,200,032.00 MXN en lugar del valor comercial, la plusvalía efectiva se reduce proporcionalmente. En ese escenario, el inversor necesitaría aproximadamente 0.8 años solo para que el valor de mercado alcance el precio pagado, lo que significa que durante ese periodo la inversión estaría técnicamente en pérdida. Este dato refuerza la importancia de negociar el precio de compra para maximizar el retorno desde el primer día.

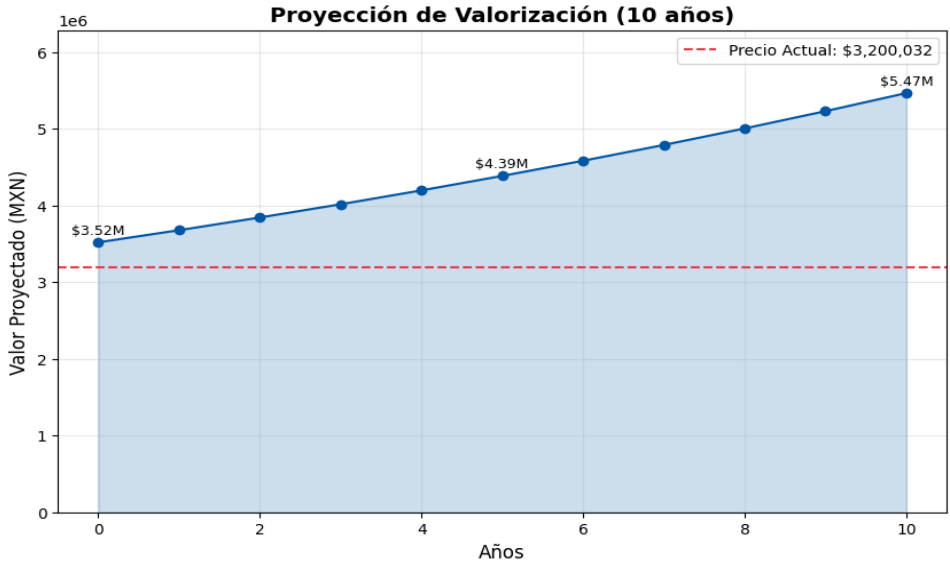
La tasa del 6.5% se justifica por varios argumentos económicos sólidos. Chihuahua es una de las ciudades más beneficiadas por la relocalización industrial, con una tasa de desempleo históricamente baja y un flujo constante de inversión extranjera directa. Estos factores generan presión alcista sobre los precios inmobiliarios al incrementar la demanda de vivienda de calidad. No obstante, esta proyección asume la continuidad de las condiciones macroeconómicas actuales; cualquier cambio adverso en la política comercial o una recesión global podría reducir significativamente esta tasa de apreciación.

Ventajas	Desventajas
Ubicación con alta demanda ejecutiva	Precio de venta superior al valor de mercado

Potencial de renta por fenómeno nearshoring	Riesgo de corrección de precios a mediano plazo
Diseño moderno y construcción nueva	Competencia directa con unidades de 2 recámaras

Recomendación: NO se recomienda la inversión al precio actual de 3,200,032.00 MXN. La primera razón es la **sobrevaloración comprobada**: la propiedad está valuada un 5.21% por encima de su valor comercial justo, lo que implica que el inversor estaría asumiendo una pérdida de capital inmediata al momento de la compra. La segunda razón es el **costo por metro cuadrado no competitivo**: el precio por metro cuadrado es un 24.2% superior al promedio del mercado de Chihuahua, lo que limita su atractivo en el mercado de reventa y reduce el margen de plusvalía futura en comparación con otras propiedades. La tercera razón es el **riesgo de inversión elevado**: adquirir un activo con un sobreprecio significativo en un mercado que, si bien está en auge, no está exento de posibles correcciones, constituye un riesgo financiero innecesario, y el capital estaría mejor empleado en una propiedad con un precio de entrada alineado a su valor real.

Proyección de Valorización



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El análisis integral de esta propiedad revela una conclusión fundamental: el departamento se encuentra **sobrevalorado**. La valoración comercial sitúa su precio justo en 3,041,424.37 MXN, mientras que el precio de venta es de 3,200,032.00 MXN. Esta diferencia de 158,607.63 MXN, que equivale a un sobreprecio del 5.21%, constituye el principal obstáculo para recomendar su adquisición. Aunque la propiedad se beneficia de ser una construcción nueva en una zona de alta demanda, el precio solicitado no se alinea con la realidad del mercado, especialmente al considerar el costo por metro cuadrado, que supera en más de un 24% el promedio de la ciudad.

Ante este escenario, la estrategia recomendada es **negociar el precio de manera agresiva o buscar alternativas**. El objetivo principal de un inversionista debe ser adquirir el activo a un precio igual o inferior a su valor comercial. Por lo tanto, se debe presentar una oferta formal que no supere los 3,050,000.00 MXN, utilizando este análisis como fundamento. Si el vendedor no muestra flexibilidad

para ajustar el precio a un nivel cercano al valor comercial, la decisión más prudente es descartar esta oportunidad y reasignar el capital a otras propiedades que ofrezcan una mejor relación entre precio y valor desde el inicio.

Los factores críticos de riesgo a mitigar son claros. El primero es el riesgo de precio, que se mitiga exclusivamente a través de la negociación. El segundo es el riesgo de mercado; aunque el *nearshoring* impulsa la demanda, una desaceleración económica podría provocar una corrección en los precios, y las propiedades con sobreprecio son las más vulnerables. Finalmente, existe un riesgo de liquidez, ya que un departamento de una recámara a un costo por metro cuadrado tan elevado competirá desfavorablemente con unidades más grandes y funcionales, lo que podría dificultar su reventa en el futuro.

El veredicto definitivo es claro y accionable: **NO INVERTIR al precio actual**. La inversión solo sería viable si se logra una reducción de precio de al menos un 5%, para alinear la compra con el valor comercial estimado. Sin este ajuste, el inversor estaría pagando una prima injustificada que erosiona el potencial de retorno y aumenta innecesariamente la exposición al riesgo. La disciplina de inversión dicta que las ganancias se aseguran en la compra, no solo en la venta, y esta oportunidad, en sus condiciones actuales, no cumple con ese principio fundamental.