

PORTADA

ANÁLISIS INMOBILIARIO Departamento en Chihuahua, Chihuahua

Preparado por: masterbroker.ai

Fecha: 22 de julio de 2026



Precio	Superficie	Recámaras	Baños	Estacionamientos
\$2,760,130.00	58.86 m²	2	1	1

Ubicación de la Propiedad



RESUMEN EJECUTIVO

La propiedad objeto del presente análisis es un departamento nuevo de 58.86 m² ubicado en Campo Bello IV Etapa, código postal 31124, en la ciudad de Chihuahua, Chihuahua (coordenadas 28.694191, -106.147901). Se trata de una unidad con dos recámaras, un baño y un cajón de estacionamiento, ofertada en \$2,760,130.00 MXN, lo que equivale a \$46,893.14 MXN por metro cuadrado. Al tratarse de una construcción de estreno con cero años de antigüedad, la propiedad se posiciona en el segmento de producto nuevo de formato compacto, orientado principalmente a parejas jóvenes, profesionistas e inversionistas que buscan unidades de fácil administración y alta rotación en el mercado de renta.

En términos de posicionamiento frente al mercado local, el precio unitario de \$46,893.14 MXN/m² se sitúa un **4.3% por encima del promedio de la ciudad**, que se ubica en \$44,947.77 MXN/m², aunque coincide exactamente con la mediana de precio por metro cuadrado del mercado (\$46,893.14 MXN/m²). En precio absoluto, la propiedad se oferta por debajo del promedio de la plaza (\$3,842,101.77 MXN) y de la mediana (\$2,889,184.00 MXN), lo cual es consistente con su superficie compacta. Esta combinación revela que la propiedad no es cara por su monto total, sino por la intensidad de precio por unidad de superficie, un patrón típico en departamentos pequeños de reciente construcción donde el costo fijo por unidad se distribuye entre menos metros cuadrados.

El ejercicio de valoración realizado mediante el enfoque de mercado con homologación de comparables arroja un **valor comercial estimado de \$2,721,658.00 MXN**, equivalente a \$46,239.52 MXN/m². Frente al precio de lista de \$2,760,130.00 MXN, existe una diferencia de \$38,472.00 MXN, es decir, una **sobrevaloración del 1.4%**. Esta brecha es reducida y se ubica dentro del margen habitual de negociación en operaciones de compraventa residencial, por lo que técnicamente la propiedad está ligeramente sobrevalorada pero no de forma estructural.

Como conclusión preliminar, la propiedad representa una oportunidad razonable en el mercado de Chihuahua siempre que el comprador logre negociar el precio hacia el valor comercial estimado o muy cerca de él. El activo cuenta con atributos defensivos —construcción nueva, ticket de entrada accesible frente al promedio de la ciudad y un formato de alta demanda para renta— pero el comprador debe reconocer que está pagando una prima por metro cuadrado respecto al promedio del mercado, que solo se justifica por la condición de estreno y la ubicación dentro de un desarrollo consolidado.

CARACTERÍSTICAS DE LA PROPIEDAD

El inmueble es un departamento nuevo, de cero años de antigüedad, localizado en el desarrollo Campo Bello IV Etapa, al norte del área urbana de Chihuahua capital. Con una superficie total de 58.86 m², la unidad ofrece una distribución funcional de dos recámaras y un baño completo, complementada con un cajón de estacionamiento. Este programa arquitectónico corresponde al segmento de vivienda vertical compacta, un formato que ha ganado participación en las principales ciudades del norte de México por su eficiencia de espacio, menores costos de mantenimiento y atractivo para el mercado de arrendamiento. Al ser producto de estreno, el comprador se beneficia de garantías de construcción vigentes, instalaciones sin desgaste y acabados contemporáneos, además de no requerir inversión inmediata en remodelación.

Concepto	Detalle
Tipo de propiedad	Departamento
Ubicación	Campo Bello IV Etapa, 31124 Chihuahua, Chih., México
Superficie Total	58.86 m²
Distribución	2 recámaras / 1 baño
Estacionamiento	1 cajón
Antigüedad	Nueva (0 años)
Precio de Venta	\$2,760,130.00 MXN
Precio por m²	\$46,893.14 MXN/m²

Desde una perspectiva crítica, los principales atributos favorables de la propiedad son su condición de obra nueva, su ticket total de \$2,760,130.00 MXN —que se ubica 28.2% por debajo del precio promedio de la ciudad y 4.5% por debajo de la mediana, facilitando el acceso a financiamiento hipotecario— y su distribución de dos recámaras, que amplía el universo de posibles inquilinos y compradores futuros frente a unidades de una sola recámara. En contraste, sus debilidades más relevantes son la superficie reducida de 58.86 m², que limita su atractivo para familias con hijos; la disponibilidad de un solo baño, que en unidades de dos recámaras resta competitividad frente a comparables del mismo desarrollo que ofrecen dos baños; y la dotación de un único cajón de estacionamiento, un factor sensible en una ciudad con alta dependencia del automóvil como Chihuahua, donde varias unidades comparables del mismo conjunto ofrecen dos cajones a precios por metro cuadrado similares o apenas superiores. Estas limitaciones deben ponderarse al evaluar la prima de precio unitario que exige el vendedor.

ANÁLISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO

El mercado inmobiliario de la ciudad de Chihuahua en 2026 se caracteriza por una dinámica sostenida en el segmento de vivienda media y media-alta, impulsada por la actividad industrial y manufacturera de la región. Chihuahua es una de las plazas del norte de México que se ha beneficiado del fenómeno de relocalización de cadenas productivas (nearshoring), lo que ha generado demanda de vivienda tanto para compra como para renta por parte de ejecutivos, ingenieros y personal técnico vinculado a los parques industriales de la ciudad. Esta demanda ha favorecido particularmente al producto vertical nuevo de formato compacto, como el que aquí se analiza, por su idoneidad para esquemas de arrendamiento corporativo y estancias de mediano plazo.

En cuanto a los niveles de precios, el mercado local muestra un precio promedio de venta de \$3,842,101.77 MXN y una mediana de \$2,889,184.00 MXN, con un rango de precios extremadamente amplio que va desde \$1.00 hasta \$25,000,000.00 MXN. La distancia entre promedio y mediana —el promedio supera a la mediana en cerca de 33%— indica una distribución sesgada hacia arriba por la presencia de propiedades premium de alto valor, por lo que la mediana resulta un indicador más representativo del mercado típico. En términos unitarios, el promedio de la ciudad es de \$44,947.77 MXN/m² y la mediana de \$46,893.14 MXN/m², niveles que reflejan la consolidación de las zonas de mayor plusvalía, entre las que destacan los corredores de desarrollo del norte y nororiente de la ciudad, donde se localizan los conjuntos residenciales planeados con amenidades, vigilancia y cercanía a centros comerciales, universidades y vialidades primarias. Campo Bello y sus etapas sucesivas pertenecen precisamente a este tipo de desarrollos con vocación de plusvalía.

Métrica	Mercado Chihuahua	Propiedad analizada	Diferencia
Precio promedio	\$3,842,101.77 MXN	\$2,760,130.00 MXN	-28.2%
Precio mediana	\$2,889,184.00 MXN	\$2,760,130.00 MXN	-4.5%
Precio promedio por m ²	\$44,947.77 MXN/m ²	\$46,893.14 MXN/m ²	+4.3%
Precio mediana por m ²	\$46,893.14 MXN/m ²	\$46,893.14 MXN/m ²	0.0%
Rango de precios	\$1.00 – \$25,000,000.00 MXN	\$2,760,130.00 MXN	Dentro del rango medio-bajo

Las diferencias observadas confirman el diagnóstico dual de la propiedad: en precio absoluto se posiciona por debajo tanto del promedio (-28.2%) como de la mediana (-4.5%) del mercado, lo que la mantiene en un rango accesible para el comprador medio de la plaza; sin embargo, en precio por metro cuadrado exige una prima de 4.3% sobre el promedio de la ciudad. El hecho de que su precio unitario coincida exactamente con la mediana de mercado (\$46,893.14 MXN/m²) sugiere que el vendedor fijó el precio alineándose con el punto medio del mercado unitario, sin descontar las limitaciones específicas de la unidad —un solo baño y un solo cajón— frente a otras opciones disponibles en el mismo rango. Esta lectura anticipa el resultado del análisis de comparables: el precio no es irracional, pero contiene un margen de sobrevaloración que el comprador puede y debe negociar.

PROPIEDADES COMPARABLES

El método de comparación de mercado, también conocido como enfoque de comparables o *market approach*, es la técnica de valoración más utilizada en el sector residencial por su capacidad de reflejar el comportamiento real de la oferta y la demanda. Consiste en identificar propiedades similares en tipo, ubicación, superficie, distribución y estado de conservación que estén ofertadas o hayan sido

transaccionadas recientemente, para posteriormente homologar sus precios mediante factores de ajuste que corrigen las diferencias entre cada comparable y la propiedad sujeto. El resultado es un valor unitario homologado que, multiplicado por la superficie del inmueble analizado, produce una estimación objetiva de su valor comercial.

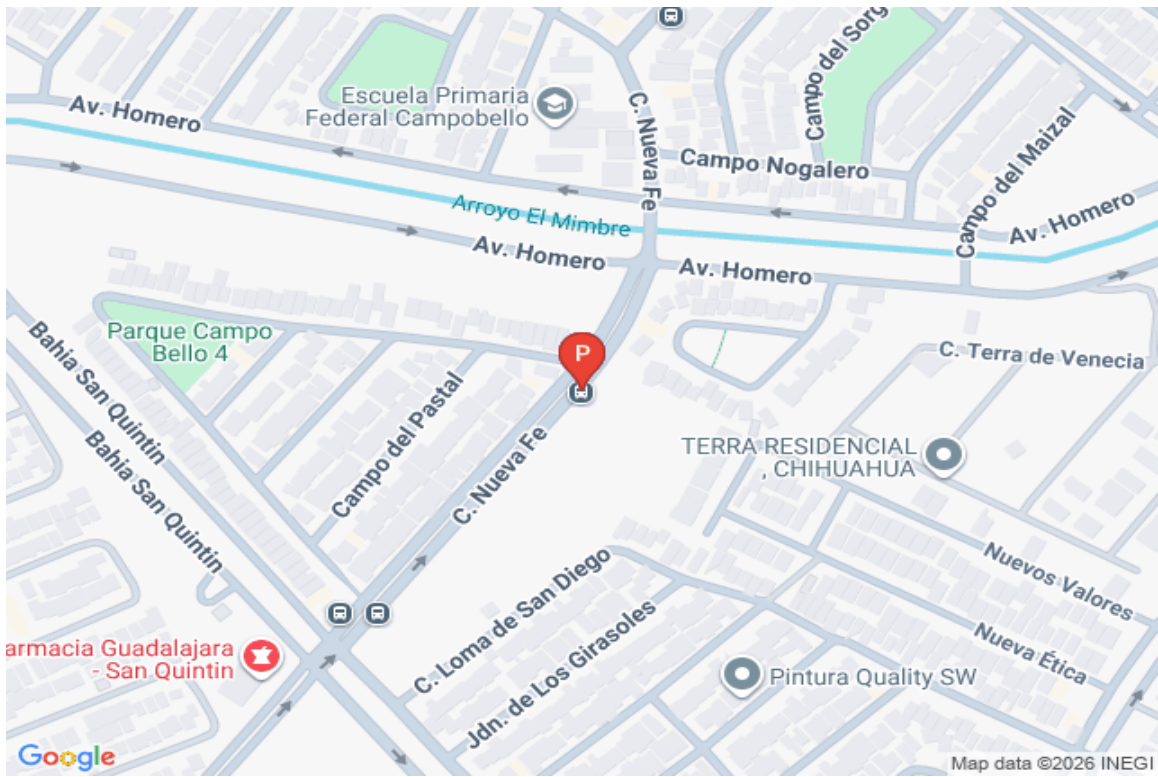
Para este análisis se seleccionaron ocho departamentos comparables dentro del mismo entorno de mercado en Chihuahua, todos pertenecientes a un mismo desarrollo de vivienda vertical nueva, con dos recámaras y superficies que van de 57.41 m² a 113.13 m². Esta muestra es de alta calidad porque elimina prácticamente el factor de ubicación y antigüedad como fuentes de distorsión: todas las unidades comparten zona, edad y estándar constructivo, de modo que las diferencias de precio unitario obedecen fundamentalmente a superficie, número de baños, cajones de estacionamiento y posición dentro del edificio. Los precios unitarios de la muestra oscilan entre \$45,241.23 y \$49,605.72 MXN/m², con un promedio de \$47,331.25 MXN/m².

Las observaciones críticas de la muestra explican por qué la propiedad presenta una ligera sobrevaloración. En primer lugar, dentro del propio conjunto existen unidades de superficie casi idéntica que ofrecen mejor dotación por un precio unitario comparable: el comparable de 57.89 m² con dos cajones de estacionamiento se oferta en \$48,118.50 MXN/m², apenas 2.6% por encima del precio unitario de la propiedad sujeto, pero con el doble de estacionamiento; de manera análoga, el comparable de 57.41 m² con un solo cajón se oferta en \$46,876.98 MXN/m², prácticamente el mismo precio unitario que la propiedad analizada. Esto indica que el mercado interno del desarrollo no está reconociendo con suficiente descuento la menor dotación de la unidad sujeto, y que al aplicar la homologación por atributos su valor ajustado desciende por debajo del precio de lista.

En segundo lugar, las unidades de mayor superficie del mismo desarrollo (110.23 m² y 113.13 m², con dos baños y dos cajones) se ofertan en torno a \$45,241–\$45,298 MXN/m², es decir, con precios unitarios inferiores a los de la unidad sujeto pese a ofrecer más baños y más estacionamiento. Aunque es normal que las unidades compactas exhiban un precio unitario mayor, la magnitud de la prima que exige la propiedad analizada frente a estas alternativas mejor equipadas no se sostiene plenamente tras la homologación. El proceso de ajuste por superficie, baños y cajones converge en un valor comercial de \$2,721,658.00 MXN, inferior en \$38,472.00 MXN al precio de lista, lo que confirma una sobrevaloración moderada del 1.4% que constituye la base técnica para la negociación del precio.

#	Precio	Área	Precio/m ²	Rec/Baños	Fuente
1	\$5,118,141	113.13 m ²	\$45,241	2/2	Master Broker
2	\$4,993,243	110.23 m ²	\$45,298	2/2	Master Broker
3	\$2,760,130	58.86 m ²	\$46,893	2/1	Master Broker
4	\$2,964,418	63.05 m ²	\$47,017	2/1	Master Broker
5	\$2,871,290	57.89 m ²	\$49,599	2/1	Master Broker
6	\$2,785,580	57.89 m ²	\$48,119	2/1	Master Broker
7	\$2,847,864	57.41 m ²	\$49,606	2/1	Master Broker
8	\$2,691,208	57.41 m ²	\$46,877	2/1	Master Broker

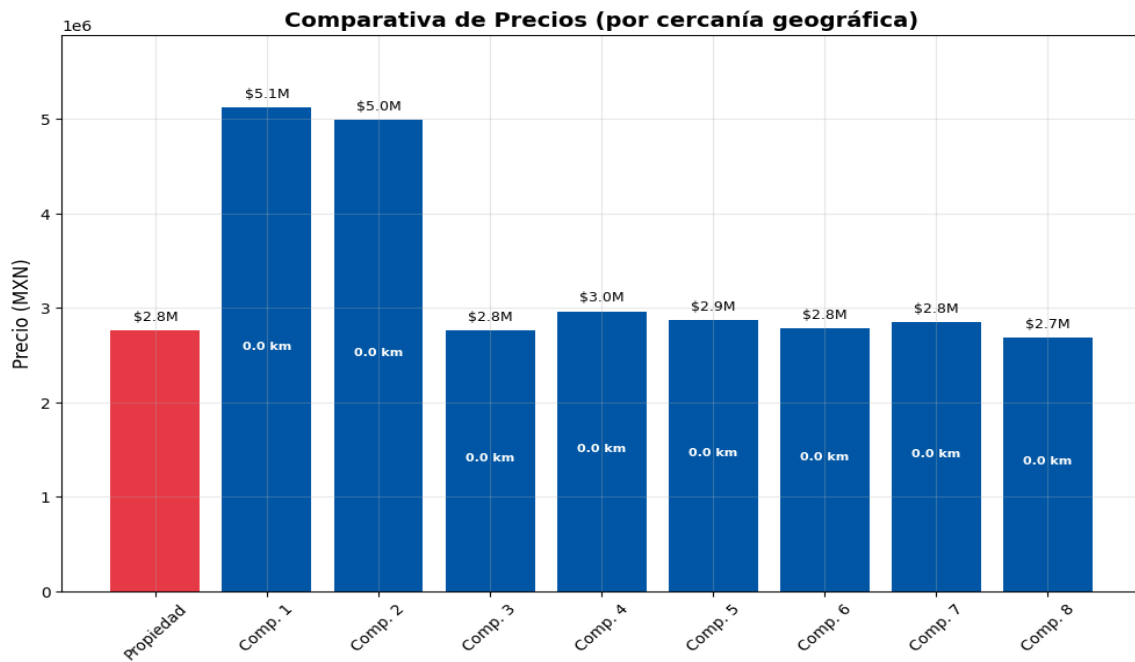
Ubicación Geográfica de Propiedades Comparables



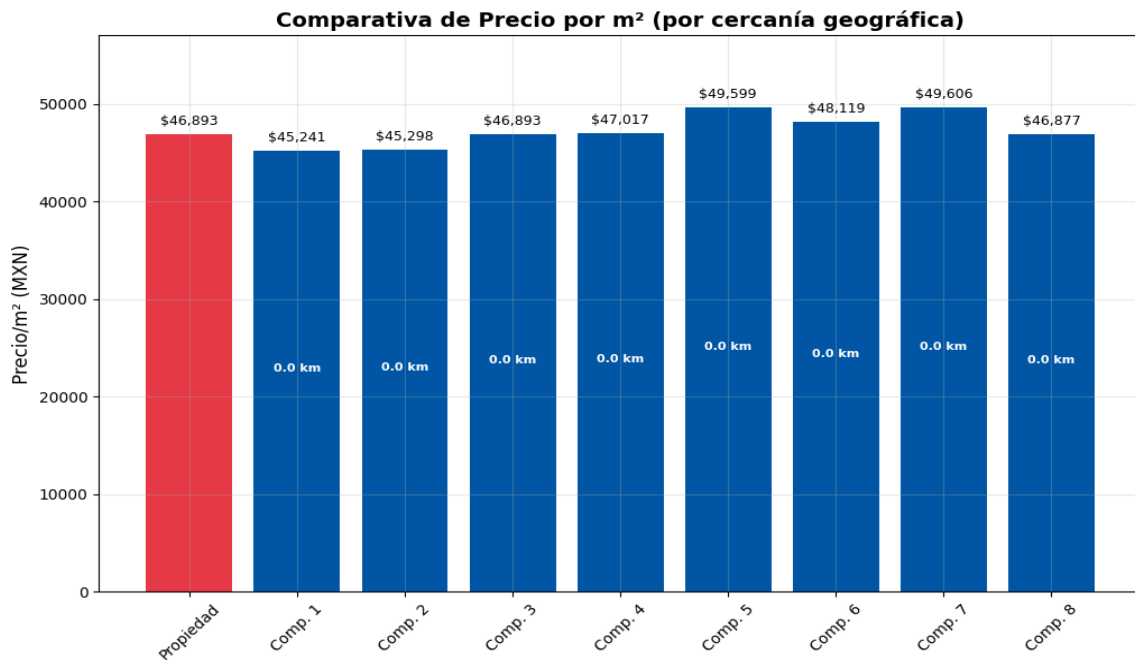
Detalle de Propiedades Cercanas

#	Precio	Área	Precio/m²	Distancia (km)
1	\$5,118,141	113.13 m²	\$45,241	0.00
2	\$4,993,243	110.23 m²	\$45,298	0.00
3	\$2,760,130	58.86 m²	\$46,893	0.00
4	\$2,964,418	63.05 m²	\$47,017	0.00
5	\$2,871,290	57.89 m²	\$49,599	0.00
6	\$2,785,580	57.89 m²	\$48,119	0.00
7	\$2,847,864	57.41 m²	\$49,606	0.00
8	\$2,691,208	57.41 m²	\$46,877	0.00

Comparativa de Precios (por cercanía)



Comparativa de Precio por m² (por cercanía)



VALORACIÓN COMERCIAL

La valoración de la propiedad se realizó mediante el **enfoque de mercado con homologación**, metodología reconocida en la práctica valuatoria mexicana para inmuebles residenciales. El procedimiento partió de los ocho comparables identificados en el mismo entorno de mercado y aplicó

factores de homologación por superficie —corrigiendo el efecto de escala entre unidades de 57.41 m² y 113.13 m²—, por edad y estado de conservación —neutro en este caso, dado que tanto la propiedad sujeto como los comparables son producto nuevo de cero años— y por dotación de equipamiento, penalizando la disponibilidad de un solo baño y un solo cajón de estacionamiento frente a comparables con dos baños o dos cajones. Los valores unitarios homologados se ponderaron para obtener un valor unitario de conclusión de \$46,239.52 MXN/m², que aplicado a la superficie de 58.86 m² produce el valor comercial estimado.

El resultado del ejercicio es un **valor comercial de \$2,721,658.00 MXN**. Frente al precio de lista de \$2,760,130.00 MXN, la diferencia asciende a \$38,472.00 MXN, lo que implica que la propiedad está ofertada un **1.41% por encima de su valor comercial**. En la práctica del mercado residencial mexicano, donde los márgenes de negociación entre precio de lista y precio de cierre suelen ubicarse entre 3% y 7%, una desviación de 1.41% se considera una sobrevaloración leve: el precio de lista no está fuera de mercado, pero tampoco incorpora descuento alguno, y un comprador informado tiene argumentos técnicos sólidos para negociar a la baja.

Existen factores que parcialmente justifican el precio solicitado. La condición de estreno absoluto elimina costos de remodelación y otorga garantías constructivas; la pertenencia a un desarrollo con producto homogéneo y demanda comprobada —evidenciada por la profundidad de la oferta comparable en el mismo conjunto— reduce el riesgo de iliquidez; y el precio unitario de la propiedad coincide con la mediana de mercado de la ciudad, lo que indica que el vendedor no está intentando capturar una prima extraordinaria. Asimismo, el ticket total por debajo de la mediana de la plaza amplía el universo de compradores potenciales.

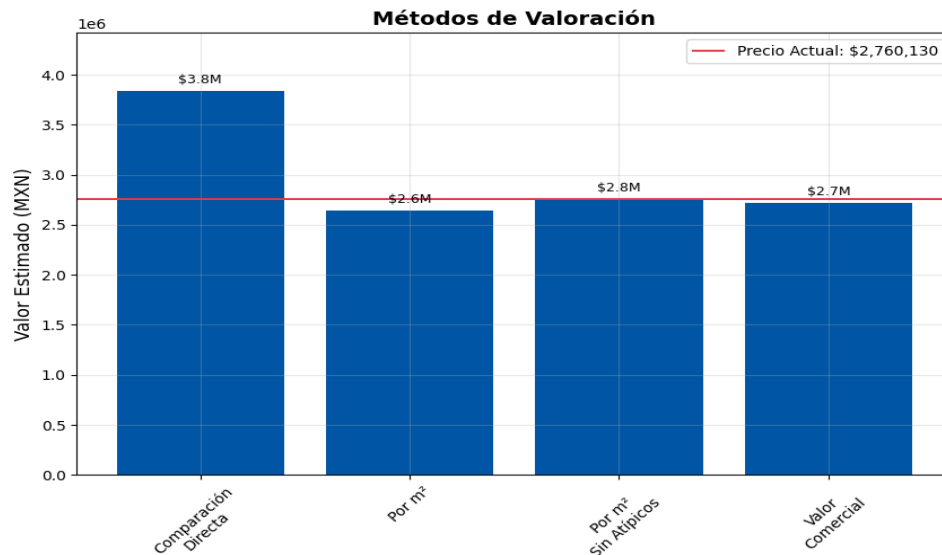
Sin embargo, otros factores no justifican pagar el precio completo de lista. La unidad ofrece un solo baño y un solo cajón cuando comparables del mismo desarrollo con superficies casi idénticas ofrecen dos cajones por primas unitarias marginales, lo que erosiona su competitividad relativa; el precio unitario supera en 4.3% el promedio de la ciudad; y la homologación técnica sitúa su valor \$38,472.00 MXN por debajo de lo solicitado. En consecuencia, el precio de equilibrio razonable para esta operación se ubica en torno al valor comercial de \$2,721,658.00 MXN, y cualquier cierre por encima de esa cifra implicaría absorber la prima del vendedor sin contraprestación en atributos.

Tabla de Homologación

#	Precio/m²	F1 Sup.	F2 Edad	F3 Estado	Factor Total	Precio Homolog.
1	\$45,241	0.90	1.00	1.00	0.90	\$40,717
2	\$45,298	0.90	1.00	1.00	0.90	\$40,769
3	\$46,893	1.00	1.00	1.00	1.00	\$46,893
4	\$47,017	0.96	1.00	1.00	0.96	\$45,343
5	\$49,599	1.01	1.00	1.00	1.01	\$50,008
6	\$48,119	1.01	1.00	1.00	1.01	\$48,515
7	\$49,606	1.01	1.00	1.00	1.01	\$50,217
8	\$46,877	1.01	1.00	1.00	1.01	\$47,454

Valor Comercial Estimado: \$2,721,658.00 MXN

Métodos de Valoración



ANÁLISIS FINANCIERO

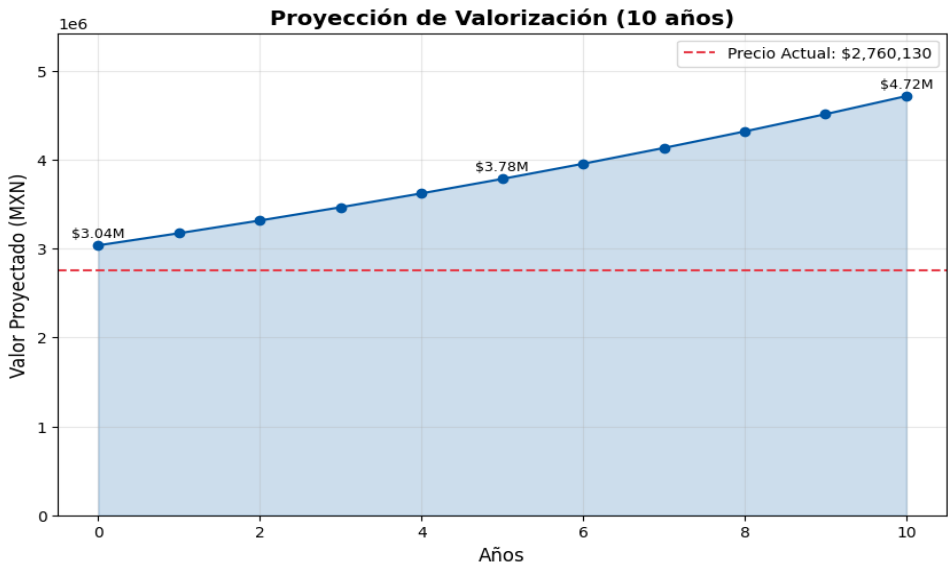
Para las proyecciones de plusvalía se toma como base el valor comercial de \$2,721,658.00 MXN, por ser la referencia técnica del activo, y se adopta una **tasa de apreciación anual del 5.5%** para el horizonte de análisis. Esta tasa se determina considerando tres elementos. Primero, la inflación general en México, que en el mediano plazo tiende a converger hacia el rango objetivo del banco central de alrededor de 3% a 4% anual, establece el piso nominal de crecimiento de los activos inmobiliarios, que históricamente se aprecian por encima de la inflación en plazas con demanda estructural. Segundo, el mercado inmobiliario de Chihuahua capital ha mostrado un crecimiento sostenido en el segmento de vivienda media y vertical nueva, apoyado en la expansión del empleo formal industrial, lo que justifica un diferencial real positivo sobre la inflación. Tercero, los factores económicos regionales —la actividad manufacturera de exportación, la relocalización de cadenas productivas hacia el norte del país y la consecuente demanda de vivienda en renta por personal calificado— sostienen la absorción del producto compacto en desarrollos consolidados como Campo Bello. Una tasa de 5.5% anual resulta así conservadora pero realista: implica una apreciación real de aproximadamente 1.5 a 2.5 puntos sobre la inflación esperada, sin asumir escenarios especulativos.

Aplicando dicha tasa de forma compuesta sobre el valor comercial, el **valor proyectado a 5 años asciende a \$3,557,098 MXN**, lo que representa una apreciación acumulada del 30.7% respecto al valor base. En el horizonte de **10 años, el valor proyectado alcanza \$4,648,985 MXN**, equivalente a una apreciación acumulada del 70.8%. Cabe subrayar que si el comprador paga el precio de lista de \$2,760,130.00 MXN en lugar del valor comercial, su rendimiento efectivo se reduce, pues parte de la plusvalía del primer año se destinaría simplemente a recuperar la prima de 1.41% pagada en la adquisición. Adicionalmente, el formato de dos recámaras en zona de demanda ejecutiva permite complementar la plusvalía con ingresos por arrendamiento, mejorando el retorno total de la inversión.

Ventajas	Desventajas
Ubicación en zona con demanda ejecutiva, dentro de un desarrollo consolidado con producto homogéneo y demanda comprobada	Precio por m ² superior al promedio del mercado de Chihuahua (+4.3%) y precio de lista 1.41% por encima del valor comercial
Potencial de renta impulsado por el nearshoring y la demanda de personal técnico y ejecutivo vinculado a la industria regional	Dotación limitada de estacionamiento (un solo cajón), cuando comparables del mismo desarrollo ofrecen dos cajones a precios unitarios similares
Diseño moderno de obra nueva, con cero años de antigüedad, garantías constructivas vigentes y sin necesidad de inversión en remodelación	Riesgo de corrección de precios si la oferta de unidades similares dentro del mismo desarrollo presiona los valores unitarios a la baja

Recomendación: Sí se recomienda la inversión, condicionada a negociar el precio hacia el valor comercial de \$2,721,658.00 MXN o, en su defecto, a aceptar el precio actual de \$2,760,130.00 MXN únicamente si el comprador tiene un horizonte de mediano a largo plazo. Las tres razones principales son: primera, la sobrevaloración es marginal (1.41%, equivalente a \$38,472.00 MXN) y queda absorbida por la plusvalía proyectada del primer año bajo la tasa del 5.5% anual, por lo que no compromete la tesis de inversión; segunda, la propiedad combina un ticket de entrada 4.5% inferior a la mediana de la ciudad con producto nuevo en una zona de demanda ejecutiva, lo que le confiere liquidez de salida y potencial de renta vinculado al dinamismo industrial de Chihuahua; y tercera, las proyecciones financieras a 5 y 10 años (\$3,557,098 y \$4,648,985 MXN, respectivamente) ofrecen una apreciación acumulada de 30.7% y 70.8% bajo supuestos conservadores, un perfil de retorno atractivo para un activo de riesgo moderado.

Proyección de Valorización



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En materia de valoración, el análisis concluye que la propiedad está **sobrevalorada en 1.41%**, es decir, \$38,472.00 MXN por encima de su valor comercial estimado de \$2,721,658.00 MXN. Se trata de una sobrevaloración leve, dentro del rango habitual de negociación del mercado residencial mexicano, y no de un desalineamiento estructural: el precio unitario de \$46,893.14 MXN/m² coincide con la mediana de la ciudad, aunque supera en 4.3% su promedio y no descuenta plenamente la menor dotación de la unidad —un baño y un cajón— frente a comparables directos del mismo desarrollo.

La estrategia recomendada es **negociar el precio y, una vez ajustado, adoptar una posición de compra y retención (buy and hold)** con horizonte mínimo de cinco años. El comprador dispone de evidencia técnica concreta para la negociación: la existencia, dentro del mismo conjunto, de unidades de superficie casi idéntica con dos cajones de estacionamiento a precios unitarios apenas superiores, y de unidades más grandes con dos baños y dos cajones a precios unitarios inferiores. Un cierre en el rango de \$2,700,000 a \$2,725,000 MXN alinearía la operación con el valor comercial y maximizaría el retorno; un cierre al precio de lista seguiría siendo aceptable, pero cedería al vendedor la prima identificada.

Los factores críticos de riesgo a mitigar son tres. El primero es el riesgo de sobreoferta interna: la profundidad de unidades disponibles en el mismo desarrollo podría presionar los precios unitarios a la baja en el corto plazo, riesgo que se mitiga comprando al valor comercial y manteniendo un horizonte largo. El segundo es el riesgo de competitividad de la unidad en el mercado de reventa y renta, derivado del único baño y el único cajón; se mitiga orientando el activo al perfil de inquilino adecuado —profesionistas solos o parejas sin hijos— y verificando la posibilidad de adquirir o rentar un cajón adicional dentro del conjunto. El tercero es el riesgo macroeconómico regional: la demanda vinculada al nearshoring y a la manufactura de exportación es el motor de la plusvalía proyectada, y una desaceleración industrial reduciría la tasa de apreciación efectiva por debajo del 5.5% asumido; la mitigación consiste en no apalancar la tesis de inversión exclusivamente en la plusvalía, sino complementarla con flujo de renta desde el primer año.

El veredicto definitivo es claro y accionable: **proceder con la adquisición, negociando primero un descuento de aproximadamente \$38,000 a \$60,000 MXN respecto al precio de lista** para cerrar en torno al valor comercial de \$2,721,658.00 MXN. Si el vendedor no acepta descuento alguno, la compra al precio actual de \$2,760,130.00 MXN sigue siendo defendible para un inversionista de mediano a largo plazo, dado que la prima del 1.41% se diluye con la apreciación proyectada del primer año; sin embargo, no se recomienda pagar cantidad alguna por encima del precio de lista actual, ni adquirir la propiedad con expectativas de reventa especulativa en horizontes menores a tres años, pues en ese escenario la prima pagada y los costos transaccionales absorberían la mayor parte de la plusvalía generada.

En síntesis, el departamento de Campo Bello IV Etapa constituye un activo sólido dentro del segmento de vivienda vertical compacta de Chihuahua: nuevo, líquido, con ticket accesible y expuesto a los motores de crecimiento económico de la región. Su única debilidad relevante —una prima de precio leve frente a su valor técnico— es precisamente la más fácil de corregir mediante una negociación informada, para la cual este análisis proporciona los argumentos cuantitativos necesarios.

Nota

La disponibilidad de las publicaciones de las propiedades comparables está sujeta a sitios externos y puede no estar disponible al momento de que se consulte este análisis.