

L U M B R E



Valorar para vender: cómo se fija un precio de mercado

Materia: Venta de propiedades

09/10/2026

Antes de empezar

La diferencia entre valor catastral, comercial y de mercado, y el análisis comparativo en seis pasos: comparables cerrados, ajustes, mediana y banda de precio. Incluye el costo real del sobreprecio.

QUÉ APRENDERÁS

- Fijar y defender un precio de mercado con un análisis comparativo escrito.

Valorar para vender: cómo se fija un precio de mercado

Hay tres «valores» que se confunden todos los días y sirven para cosas distintas.

- Valor catastral: lo usa el municipio para calcular el predial. No sirve para negociar una venta.
- Valor comercial: lo firma un perito valuador. Sirve para el banco, para un juicio o para un crédito.
- Precio de mercado: lo que alguien con las mismas necesidades pagaría hoy, compitiendo con lo que está publicado en la misma zona. Este es el que te interesa al vender.

VIDEO

¿Quién fija el precio de un inmueble? | Análisis de mercado comparativo

¿Quién fija el precio de un inmueble? Análisis de mercado comparativo, canal Tiburones Inmobiliarios.



Escanea para verlo en Lumbre

https://www.youtube.com/watch?v=Tq-s0F9au_E

El análisis comparativo de mercado, en seis pasos

- Paso 1 · Describe el sujeto: m² construidos y de terreno según documentos, recámaras, baños, nivel, orientación, estacionamiento, año, estado de conservación y lo que no se ve: humedad, ruido, vecinos, iluminación de la calle.

- Paso 2 · Busca comparables cerrados, no publicados: misma zona (de pocas calles), m² parecidos, misma antigüedad y mismo tipo de inmueble, en los últimos meses. Si solo tienes publicados, te falta el dato de en qué precio cerró de verdad.
- Paso 3 · Anota los publicados como competencia real (a cuánto les ganan la atención de tus compradores), pero no los uses como precio final: ahí nadie ha firmado.
- Paso 4 · Ajusta por lo que sí cambia el precio: remodelación, piso, elevador, bodega, balcón, vista, mantenimiento, deudas y adeudos de condominio.
- Paso 5 · Calcula precio por m² de cada comparable, descarta los extremos y quédate con la mediana. Multiplica por los m² de tu sujeto.
- Paso 6 · Define una banda (piso, centro, techo) y un precio de salida con justificación. El precio de salida y el de cierre casi nunca son el mismo número: decide de antemano en cuánto tiempo y con qué señal lo vas a revisar.

Sobreprecio: el costo que llega tarde

El costo del sobreprecio no se ve en el mes uno, se ve en el mes cuatro: la propiedad pasa de «nueva» a «la que lleva meses publicada». De ahí en adelante el comprador asume que algo está mal y ofrece a la baja, y cuando por fin se mueve el precio, la baja se lee como desesperación y no como ajuste.

Los cuatro ajustes que más mueven el precio

- Piso y elevador: en edificios altos, un primer piso sin elevador vale distinto que un piso medio con buena vista.
- Remodelación real: una cocina y dos baños nuevos suben; un acabado de color muy personal no necesariamente sube.
- Mantenimiento y adeudos: un condominio caro o con adeudos viejos baja el precio, porque el comprador suma el gasto anual al costo total.
- Tiempo publicada: si la propiedad lleva mucho visible, el problema ya no es el inmueble sino el precio.

1. ¿Cuál es la mejor evidencia para fijar un precio de mercado?

- ☐ Los precios que están publicados hoy en los portales de la zona
- ☐ Las operaciones efectivamente cerradas en los últimos meses, en la misma zona y con características similares
- ☐ El valor catastral que aparece en la boleta del predial
- ☐ El precio que pagó el propietario cuando la compró, más la inflación

2. El valor catastral que aparece en la boleta del predial es una buena base para fijar el precio de venta.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

3. Empareja cada característica con su efecto en el precio.

3.	La propiedad está en piso 12 con buena vista	-----
3.	Edificio sin elevador y es tercer piso	-----
3.	El mantenimiento del condominio es muy alto	-----
3.	Cocina y baños remodelados hace poco	-----

Opciones: Sube frente a un piso bajo sin balcones · Baja: la subida se vuelve argumento del comprador · Baja: el comprador suma el gasto anual al costo total · Sube, si el acabado es neutro y se puede comprobar

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN
LUMBRE

4. Palabras de la valoración**5. Elige dos propiedades de tu zona que casi se parezcan y estén a precio distinto. Escribe cinco razones que expliquen esa diferencia y cuál de las dos crees que está mal.**

Piensa en dos propiedades casi iguales que no cuestan lo mismo: ahí está tu análisis.

Referencia curricular

Materia:	Venta de propiedades
-----------------	----------------------

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://empresa.lumbre.lat/object/valorar-para-vender-como-se-fija-un-precio-de-mercado>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat