

CITYFRACTION · GUÍA · MERCADO SECUNDARIO

Cómo vender fracciones en el mercado secundario

Vender fracciones a otros inversionistas es la forma de recuperar capital sin esperar al fin del activo. Te explicamos el proceso, los costos y los errores más comunes.

7 min de lectura · cityfraction.com/blog/como-vender-fracciones-en-el-mercado-secundario

Documento auténtico de CityFraction · Código de verificación CF-7NQB-JSJ3 · verifica en cityfraction.com/verificar?c=CF-7NQB-JSJ3

PUNTOS CLAVE

- El mercado secundario se abre cuando un activo está 100 % vendido en el mercado primario; desde ahí cada usuario fija su propio precio.
- La venta entre usuarios cobra una comisión del 2 % al vendedor; la venta instantánea cuesta 3 %.
- Antes de publicar, calcula tu precio neto: precio pedido menos comisión, comparado con lo que pagaste y las rentas ya recibidas.
- Un precio realista y una buena explicación de por qué vendes aumentan las probabilidades de encontrar comprador.
- Nadie garantiza que tu oferta se venda ni el plazo en que ocurra; planifica tu liquidez con margen.

Qué es el mercado secundario y cuándo se activa

En CityFraction cada activo se ofrece primero en el mercado primario, donde todas las fracciones cuestan exactamente 50 USD. Mientras queden fracciones disponibles, cualquier persona puede comprarlas directamente a ese precio. El mercado secundario aparece cuando el activo ya se vendió al 100 %: a partir de ese momento, la única forma de entrar o salir es negociar con otros usuarios.

La lógica es parecida a la de una bolsa pequeña. Quien quiere salir publica sus fracciones con un precio y quien quiere entrar decide si ese precio le parece justo. No hay un precio oficial impuesto: el valor lo encuentran compradores y vendedores según lo que perciben del activo, de sus rentas recientes y de su propia necesidad de liquidez.

Entender esto es clave porque cambia la forma de pensar la salida. Una fracción no es un depósito con fecha de vencimiento; es un derecho económico sobre las rentas netas de un activo real. Si quieres convertirla en dinero antes de tiempo, necesitas a alguien del otro lado dispuesto a pagar tu precio.

Razones válidas (y no tan válidas) para vender

Hay motivos muy razonables para vender: necesitas el dinero para un gasto planificado, quieres rebalancear tu portafolio porque un solo activo pesa demasiado, o consideras que otro activo encaja mejor con tus objetivos. También es válido vender cuando el precio que te ofrece el mercado ya refleja muy bien el valor que esperas obtener en rentas futuras.

Los motivos menos sólidos suelen ser emocionales: vender después de un mes de rentas bajas por temporada, reaccionar a una noticia sin leerla completa o salir porque otro usuario publicó a un precio menor. Las rentas cortas tienen estacionalidad natural; un mes flojo en Cartagena o Madrid no significa necesariamente que el activo vaya mal.

Una regla práctica: antes de vender, escribe en una frase por qué lo haces y qué harás con el dinero. Si no puedes completar la frase, probablemente conviene esperar y revisar con calma los reportes del activo.

- Necesidad de liquidez planificada (estudios, viaje, cuota inicial).
- Rebalanceo: un activo supera el 30–40 % de tu portafolio.

Documento auténtico de CityFraction · Código de verificación CF-7NQB-JSJ3 · verifica en cityfraction.com/verificar?c=CF-7NQB-JSJ3

- Cambio de objetivo: prefieres autos en Turo o propiedades en otra ciudad.
- Precio de mercado atractivo frente a tu expectativa de rentas futuras.

Paso a paso para publicar tu venta

El proceso general es sencillo. Entras a tu portafolio, eliges el activo y la cantidad de fracciones que quieres vender, y defines el precio por fracción. Antes de confirmar, revisa el resumen: cuántas fracciones quedan en tu poder, cuál es el monto bruto y cuál será la comisión del 2 % que se descuenta al momento de la venta.

No es obligatorio vender todo. Muchas personas venden solo una parte para recuperar su capital inicial y dejan el resto generando rentas. Vender por tramos también te permite probar el mercado: si las primeras fracciones se venden rápido, quizá tu precio era bajo; si no se mueven en semanas, quizá era alto.

Cuando un comprador acepta tu oferta, el dinero neto llega a tu saldo en la plataforma. Desde ahí puedes reinvertirlo, enviarlo a un amigo o solicitar un retiro según las condiciones vigentes, que puedes revisar en /legal#tarifas.

> Publica primero una parte pequeña de tus fracciones. Es la forma más barata de descubrir qué precio acepta realmente el mercado.

Cuánto recibes realmente: ejemplo numérico

Supongamos que compraste 20 fracciones en el mercado primario a 50 USD cada una, es decir, 1.000 USD. Durante un año recibiste rentas netas estimadas que sumaron 120 USD en tu saldo. Ahora quieres vender 10 fracciones y comparas dos precios posibles en el secundario.

La tabla muestra que la comisión del 2 % es pequeña frente a la diferencia que genera el precio. Por eso el trabajo importante está en fijar bien el precio, no en evitar la comisión. Recuerda que las cifras son ilustrativas: las rentas reales varían y no están garantizadas.

Venta de 10 fracciones (cifras ilustrativas)

Concepto	Precio 52 USD	Precio 49 USD
Monto bruto (10 fracciones)	520,00 USD	490,00 USD
Comisión vendedor 2 %	-10,40 USD	-9,80 USD
Neto a tu saldo	509,60 USD	480,20 USD
Costo original de esas 10	500,00 USD	500,00 USD
Resultado de la venta	+9,60 USD	-19,80 USD

A esto se suman las rentas que esas 10 fracciones generaron mientras las tuviste (en el ejemplo, unos 60 USD). Tu resultado total incluye ambas partes.

Documento auténtico de CityFraction · Código de verificación CF-7NQB-JSJ3 · verifica en cityfraction.com/verificar?c=CF-7NQB-JSJ3

Errores comunes al vender

El error más frecuente es fijar el precio mirando solo lo que uno pagó. Al comprador no le importa tu costo; le importa cuánto rinde la fracción hacia adelante. Si el activo ha tenido buenos meses, tu fracción puede valer más de 50 USD; si ha tenido gastos extraordinarios, quizá valga menos.

Otro error es olvidar la fecha de pago de rentas. La renta se calcula y se abona a tu saldo cada día, de forma proporcional a las fracciones que tienes ese día. Si vendes, dejas de recibir renta desde ese momento; consulta /preguntas-frecuentes para el detalle operativo.

Por último, muchos usuarios publican y se olvidan. Una oferta que no se mueve en varias semanas es información: el mercado te está diciendo que el precio no convence. Revisa, ajusta y vuelve a intentar.

> No hay garantía de que exista un comprador a tu precio ni en el plazo que necesitas. Si tu necesidad de dinero es urgente, compara con la venta instantánea.

Impuestos y registros después de vender

Una venta con ganancia puede tener implicaciones tributarias en tu país de residencia. En Colombia, por ejemplo, las ganancias por venta de activos y las rentas del exterior suelen reportarse en la declaración de renta, y la forma de clasificarlas depende de tu situación particular. Lo mismo ocurre en Estados Unidos o España con sus propias reglas.

Lo práctico es guardar un registro sencillo: fecha de compra, precio de compra, fecha de venta, precio de venta, comisión pagada y rentas recibidas. Con esa tabla, tu contador o asesor tributario puede trabajar mucho más rápido. CityFraction no presta asesoría tributaria, así que consulta a un profesional.

Antes de vender, revisa la alternativa de quedarte

Vender es una decisión legítima, pero conviene compararla con no hacer nada. Si tus fracciones generan rentas estimadas de, por ejemplo, 12 % anual sobre 50 USD, cada fracción aportaría alrededor de 6 USD al año antes de variaciones. Vender a 52 USD te da 2 USD de prima bruta, que equivale a unos cuatro meses de renta estimada.

Este tipo de cálculo te ayuda a decidir con cabeza fría. Si necesitas el dinero, vende sin culpa. Si no lo necesitas, pregúntate si el precio compensa las rentas que dejarás de recibir. Puedes jugar con distintos escenarios en el simulador de /#simulador y revisar los riesgos en /legal#riesgos.

Preguntas frecuentes

¿Puedo vender mis fracciones en cualquier momento?

Puedes publicarlas en el mercado secundario una vez el activo esté 100 % vendido. Que se vendan depende de que otro usuario acepte tu precio, por lo que el plazo no está garantizado.

¿Cuánto cobra CityFraction por vender entre usuarios?

La venta en el mercado secundario tiene una comisión del 2 % que paga el vendedor. La venta instantánea tiene una comisión del 3 %.

Documento auténtico de CityFraction · Código de verificación CF-7NQB-JSJ3 · verifica en cityfraction.com/verificar?c=CF-7NQB-JSJ3

¿Puedo vender solo una parte de mis fracciones?

Sí. Puedes vender la cantidad que quieras y conservar el resto generando rentas estimadas.

¿A dónde llega el dinero de la venta?

El monto neto, después de la comisión, llega a tu saldo. Desde ahí puedes reinvertir o solicitar un retiro según las tarifas vigentes.

Contenido educativo. Las rentabilidades y cifras son estimaciones o ejemplos ilustrativos; no constituyen asesoría ni garantía.
Información sobre riesgos: cityfraction.com/legal#riesgos