

CITYFRACTION · GUÍA · MERCADO SECUNDARIO

Cómo fijar el precio de una fracción para venderla

Poner precio a una fracción no es adivinar. Con tres datos (rentas, rendimiento esperado y comisiones) puedes llegar a un rango razonable y defenderlo.

6 min de lectura · cityfraction.com/blog/como-fijar-el-precio-de-una-fraccion

Documento auténtico de CityFraction · Código de verificación CF-4626-YFMZ · verifica en cityfraction.com/verificar?c=CF-4626-YFMZ

PUNTOS CLAVE

- El precio justo de una fracción depende de las rentas netas que el comprador espera recibir, no de lo que tú pagaste.
- Una fórmula simple: precio ~ renta anual estimada por fracción ÷ rendimiento que busca el comprador.
- Ajusta por estacionalidad, gastos extraordinarios recientes y la urgencia con la que necesitas vender.
- Publicar un rango por tramos te permite descubrir el precio de mercado sin vender todo barato.
- Toda valoración es una estimación; las rentas futuras no están garantizadas.

Por qué el precio no es simplemente 50 USD

En el mercado primario todas las fracciones cuestan exactamente 50 USD. En el secundario, en cambio, cada vendedor fija su precio. Eso significa que una fracción de una propiedad en Miami o de un auto en Turo puede negociarse por encima o por debajo de 50 USD según lo que el mercado piense de sus rentas futuras.

Si un activo ha mostrado ocupación sólida y rentas netas estables, es razonable que algunos compradores paguen una prima. Si ha tenido meses con reparaciones fuertes o una temporada baja prolongada, el mercado puede pedir descuento. El precio es, en el fondo, una opinión colectiva sobre el futuro.

Tu tarea como vendedor es acercarte a ese precio de equilibrio. Si pides demasiado, nadie compra; si pides muy poco, regalas valor. Lo bueno es que con algunos números básicos puedes reducir mucho la incertidumbre.

La fórmula base: renta estimada y rendimiento objetivo

Un comprador racional piensa en cuánto le va a rendir su dinero. Si espera que una fracción genere 6 USD netos al año y él busca un rendimiento del 12 %, estaría dispuesto a pagar alrededor de 6 ÷ 0,12 = 50 USD. Si se conforma con 10 %, podría pagar 60 USD; si exige 15 %, solo pagaría 40 USD.

Para estimar la renta anual por fracción, revisa las rentas que has recibido en los últimos meses y anualízalas con cuidado. Lo ideal es usar al menos seis o doce meses para capturar temporada alta y baja. Un solo mes excelente puede inflar la estimación y un solo mes malo puede hundirla.

El rendimiento objetivo no lo decides tú, pero puedes inferirlo. Mira los rendimientos estimados que muestran activos comparables en /proyectos; para renta corta y autos suelen moverse aproximadamente entre 10 % y 20 % anual estimado, sin garantía. Si tu fracción ofrece algo similar al precio que pides, estás en rango.

Precio ~ renta neta anual estimada por fracción ÷ rendimiento que busca el comprador. Es una guía, no una regla exacta.

Documento auténtico de CityFraction · Código de verificación CF-4626-YFMZ · verifica en cityfraction.com/verificar?c=CF-4626-YFMZ

Ejemplo: tres precios posibles para la misma fracción

Imagina una fracción de un apartamento de renta corta que en los últimos 12 meses pagó en total 6,60 USD netos. Veamos qué rendimiento recibiría un comprador a distintos precios y cuánto te quedaría a ti después de la comisión del 2 % del vendedor.

Precio vs. rendimiento para el comprador (ilustrativo)

Precio por fracción	Rendimiento comprador	Neto vendedor (tras 2 %)
47 USD	14,0 %	46,06 USD
50 USD	13,2 %	49,00 USD
55 USD	12,0 %	53,90 USD
60 USD	11,0 %	58,80 USD

Rendimiento = 6,60 ÷ precio. Si activos parecidos ofrecen 12–13 % estimado, un precio entre 50 y 55 USD es defendible; 60 USD probablemente tardaría en venderse.

Ajustes que mueven el precio

La fórmula base es el punto de partida, no la respuesta final. Hay factores que justifican ajustar hacia arriba o hacia abajo y que un comprador atento también va a considerar. Tenerlos en cuenta te ayuda a explicar tu precio y a no sorprenderte cuando el mercado reacciona.

La estacionalidad es el ajuste más importante en renta corta. Una propiedad en Cartagena puede tener meses muy fuertes en diciembre y enero y más débiles en otros periodos. Si vendes justo después de la temporada alta, el comprador sabe que vienen meses más lentos y puede pedir descuento.

- Arriba: historial estable de rentas, ubicación muy demandada, pocas fracciones a la venta.
- Abajo: reparaciones recientes, muchos vendedores al mismo tiempo, temporada baja próxima.
- Autos en Turo: edad del vehículo y kilometraje influyen en la vida útil de las rentas.
- Tu urgencia: si necesitas el dinero ya, un descuento pequeño acelera la venta.

Estrategia por tramos para descubrir el precio

Si tienes varias fracciones, no las publiques todas al mismo precio. Una estrategia útil es dividirlas en tramos: por ejemplo, un tercio a un precio ambicioso, un tercio a un precio medio y un tercio a un precio que sabes que es competitivo. Así descubres dónde está la demanda sin malvender todo.

Observa qué se vende y en cuánto tiempo. Si el tramo ambicioso se vende en días, tenías margen para pedir más en el resto. Si ni siquiera el tramo competitivo se mueve, quizá el mercado en ese activo está temporalmente saturado de vendedores y conviene esperar.

Esta técnica tiene un costo pequeño: más publicaciones y un poco más de seguimiento. A cambio, reduce el riesgo de quedarte con la sensación de haber vendido muy barato o de tener una oferta congelada durante meses.

Documento auténtico de CityFraction · Código de verificación CF-4626-YFMZ · verifica en cityfraction.com/verificar?c=CF-4626-YFMZ

Cuándo conviene aceptar un precio más bajo

A veces vender por debajo de tu ideal es la decisión correcta. Si necesitas liquidez para algo importante, compara el descuento con alternativas: un crédito de consumo puede costar mucho más en intereses que bajar 2 o 3 USD por fracción. También compara con la venta instantánea, que cuesta 3 % pero no depende de encontrar comprador.

Otra situación es cuando tu portafolio está muy concentrado. Si un solo activo representa la mitad de tu inversión, aceptar un precio razonable para diversificar puede reducir tu riesgo general, aunque sacrifiques algo de ganancia.

Lo que no conviene es bajar el precio por ansiedad. Si no necesitas el dinero y el activo sigue funcionando, mantener tus fracciones y seguir recibiendo rentas estimadas es una opción perfectamente válida.

> Las rentas pasadas no garantizan las futuras. Usa varios meses de historial y revisa los riesgos en /legal#riesgos antes de tomar decisiones.

Cómo presentar tu oferta para que se venda

El precio es lo principal, pero la forma en que lo comunicas también ayuda. Antes de publicar, revisa la ficha del activo como si fueras comprador: qué rentas ha pagado, en qué ciudad está, qué tipo de activo es y qué riesgos tiene. Si tu precio tiene sentido frente a esa información, el comprador lo verá rápido.

Evita cambiar el precio todos los días. Movimientos constantes generan desconfianza y te impiden saber qué está funcionando. Una buena práctica es fijar un precio, darle una o dos semanas y ajustar en pasos de 1 o 2 USD si no hay movimiento.

Lleva un registro sencillo de tus publicaciones: fecha, precio, cantidad y si se vendió. Después de dos o tres ventas tendrás tu propia referencia de mercado para ese activo, mucho más útil que cualquier regla general. Y recuerda que el resultado de tu inversión incluye las rentas que recibiste mientras fuiste dueño de las fracciones, no solo la diferencia entre precio de compra y de venta.

Preguntas frecuentes

¿Hay un precio mínimo o máximo para vender una fracción?

En el mercado secundario cada usuario fija su precio. Lo importante es que sea creíble frente a las rentas estimadas del activo para que alguien quiera comprarlo.

¿Debo incluir la comisión del 2 % en mi precio?

Sí, calcula tu neto: precio × 0,98. Si necesitas recibir 50 USD netos, deberías pedir alrededor de 51,03 USD.

¿Qué datos uso para estimar la renta anual?

Usa las rentas netas recibidas en los últimos 6 a 12 meses y anualízalas. Evita basarte en un solo mes, porque la estacionalidad distorsiona.

Documento auténtico de CityFraction · Código de verificación CF-4626-YFMZ · verifica en cityfraction.com/verificar?c=CF-4626-YFMZ

¿Es mala señal vender por debajo de 50 USD?

No necesariamente. Puede reflejar temporada baja o muchos vendedores. Evalúa tu resultado total sumando las rentas recibidas.

Contenido educativo. Las rentabilidades y cifras son estimaciones o ejemplos ilustrativos; no constituyen asesoría ni garantía.

Información sobre riesgos: cityfraction.com/legal#riesgos