

ROBERTO ORDORICA

(Vol. 13)



El Administrador

El mercado inmobiliario, en cualquier lugar del mundo, es una amalgama compleja de emociones, expectativas y realidades económicas. En México, este fenómeno adquiere un matiz particular cuando se trata del valor de los departamentos usados. Muchos propietarios enfrentan una disyuntiva crucial al momento de poner en venta su departamento: calcular su precio de venta adecuado. Desafortunadamente, a menudo, los propietarios subestiman el valor de sus departamentos, basando su evaluación en lo que les costó en vez de considerar su verdadero valor de mercado o el costo de reemplazo. Es sorprendente cómo esta actitud se manifiesta, revelando patrones de comportamiento que podrían considerarse ilógicos en un contexto más amplio. ¿Por qué, en México, existe esta tendencia de valorar un departamento basado en su precio de compra original en lugar del costo de reemplazo o del valor actual de mercado?

Primero, es fundamental entender qué se entiende por departamento usado. Este término no se refiere a un estado físico degradado, sino a un inmueble que ha tenido un uso previo y que, por lo general, forma parte de un ciclo de vida en el que las tendencias del mercado inmobiliario pueden afectar su valoración. Sin embargo, muchos propietarios parecen permanecer anclados en el pasado, a menudo sin reconocer las implicaciones del contexto actual en el que se encuentra el mercado.

Ahora bien, para entender el valor de un departamento usado, debemos considerar que implica "valor". En términos generales, el valor de un departamento no solo está determinado por su costo de construcción original o su precio de adquisición. Incluye factores como la ubicación, el estado del mercado inmobiliario, la infraestructura circundante y la demanda. En una ciudad en constante cambio como la Ciudad de México, las zonas pueden transformarse radicalmente en pocos años,

influyendo en el valor de los departamentos. Sin embargo, muchos propietarios tienden a aferrarse a la cifra que pagaron en su momento, al fijar su precio de venta.

Para muchos propietarios, el precio de compra se convierte en una cifra casi sagrada. Sin embargo, al decidir valorar su propiedad en función de lo que les costó, ignoran la realidad del mercado actual y las dinámicas de oferta y demanda, que son fundamentales al momento de fijar precios. Esta tendencia puede llevar a subestimar el impacto de cambios en la zona que han afectado los precios de venta. Por lo tanto, al abordar la compra o venta de un departamento, el valor debe ser determinado por factores objetivos y no subjetivos.

**“EL VALOR DE UN DEPARTAMENTO USADO EN MÉXICO
ESTÁ MARCADO POR UN SORPRENDENTE DESFASE
ENTRE EL VALOR HISTÓRICO Y EL VALOR DE MERCADO.
MIENTRAS QUE LOS PROPIETARIOS TIENDEN A ANCLARSE
A SUS COSTOS ORIGINALES, LA DINÁMICA DEL MERCADO
EXIGE UNA REEVALUACIÓN CONSTANTE.”**

La falta de objetividad suele estar relacionada con la desinformación o la falta de información y educación financiera en la población en general. Muchos propietarios no están familiarizados con cómo se establecen los precios de sus departamentos y, como resultado, tienden a fijar precios sin una base sólida. Este es un punto clave: el desconocimiento puede llevar a errores costosos. En lugar de investigar cómo se valoran los departamentos en su área y centrarse en un precio justo, algunos propietarios eligen ignorar estas consideraciones. En consecuencia, tienden a aceptar las cifras más emocionales en vez de adoptar un enfoque analítico.

Además, en México, existe una cultura que promueve la negociación, pero a menudo ésta se produce de manera unidimensional;

es decir, se trata de ver cómo “ganar” en la transacción en lugar de comprender que establecer un precio justo puede ser beneficioso para ambas partes.

Otro aspecto para considerar es que la consulta de informes de mercado y la reflexión sobre la realidad del mercado son pasos necesarios para que los propietarios puedan ajustar sus expectativas y, sobre todo, entender que el valor de su propiedad va más allá de lo que pagaron por ella. Cada departamento tiene un valor único que debe ser evaluado en relación con el contexto actual, en lugar de ser un eco del pasado.

Desafortunadamente, muchos propietarios no están al tanto de los principios de valoración de departamentos ni de las herramientas que pueden utilizar para obtener una evaluación justa y precisa. La mayoría de las personas no comprende que el valor de un departamento usado debe ser comparado con el costo de reemplazo, es decir, lo que costaría construir un departamento equivalente en la misma ubicación, dado que esta figura tiene en cuenta no solo los precios de materiales y mano de obra actuales, sino también la dinámica del mercado local.

Finalmente, el contexto económico de México tiene un papel significativo en esta dinámica. El mercado inmobiliario en México ha sido históricamente volátil y, en ocasiones, afectado por crisis económicas y políticas. Esta inestabilidad puede llevar a los propietarios a sentirse reacios a ajustar sus expectativas respecto al precio de venta. Temen que el precio que creen justo no se refleje en el mercado, lo

que puede derivar en una prolongada espera para vender su propiedad. Esta situación se amplía en un mercado donde la oferta de departamentos usados puede ser alta, lo que incrementa la competencia y, con ello, la necesidad de ajustar los precios para realizar una venta efectiva.

Palabras más, palabras menos, el valor de un departamento usado en México está marcado por un sorprendente desfase entre el valor histórico y el valor de mercado. Mientras que los propietarios tienden a anclarse a sus costos originales, la dinámica del mercado exige una reevaluación constante. Dar un paso atrás y observar esta situación con una mirada más objetiva podría no solo beneficiar a los propietarios al realizar una venta más eficiente, sino también abrir la puerta a un mercado inmobiliario más dinámico y en sintonía con el presente. En un mundo donde la economía real y las emociones pueden coexistir en tensión, es crucial entender que el valor de un departamento puede ser un concepto profundamente personal, pero también debe alinearse con la realidad del mercado para encontrar un equilibrio adecuado que beneficie tanto al vendedor como al comprador. 



Visita nuestro
sitio web:

sirenta.com

info@sirenta.com

55 2921 5759

Roberto Ordorica es Director General de ALIGNMEX Real Estate Capital, empresa propietaria de SiRENTA, una de las principales compañías de vivienda en renta en México. El Sr. Ordorica es un profesional con una sólida trayectoria y más de 30 años de experiencia práctica en finanzas inmobiliarias, inversiones y gestión de inversiones. Es un excelente gestor de riesgos y un ejecutivo de clase mundial, muy reconocido por su juicio e integridad.