

Planes de Servicio

Tres planes, una sola metodología, cero conflicto de interés.

Este documento describe los tres planes de análisis inmobiliario de MASA Consulting. Está diseñado para inversionistas que evalúan contratar buyer advisory independiente para una operación específica.

EN ESTE DOCUMENTO

- | | | |
|-----------|---|---------------------|
| 01 | Validación Pre-Inversión
Para inversionista con UNA propiedad ya identificada. Ticket \$2–4M. | \$4,999 MXN |
| 02 | Análisis, Búsqueda y Cierre
Producto principal. Análisis completo + búsqueda + cierre. Ticket \$3–15M. | \$9,999 MXN |
| 03 | Estrategia de Inversión Institucional
Para decisión presentable a comité, consejo o family office. Ticket \$15M+. | \$19,999 MXN |

CÓMO COBRAMOS

Honorario fijo del comprador

Nuestro ingreso es el mismo si compras, negocias 10% menos, o decides no proceder. La única lealtad es a tu resultado.

3

MERCADOS
ACTIVOS

100%

INDEPENDIENTE
DEL VENDEDOR

50%

COMISIÓN AL
COMPRADOR

COMPARATIVA

Los tres planes a la vez

Los 3 planes usan la misma metodología **Score MASA**. La diferencia es profundidad, alcance y acompañamiento.

	Plan 01	Plan 02	Plan 03
Nombre	Validación Pre-Inversión	Análisis, Búsqueda y Cierre	Estrategia Institucional
Precio	\$4,999 MXN	\$9,999 MXN	\$19,999 MXN
Entrega	48 horas	72 horas	5–7 días hábiles
Variables	6 variables	12 variables 4 capas	18 variables + DCF
Búsqueda	—	Abierto + off-market	5+ opciones + matriz
Campo	—	Visita física + bitácora	Visita física + bitácora
Negociación	—	Sí	Sí
Legal	—	Contrato + notario	Completa (Diego de Alba)
Post-cierre	—	90 días	90 días
Comisión 50%	—	Sí	Sí
Reporte	4–6 págs	8–12 págs	18–25 págs
Factor decisivo	Validación rápida	Acompañamiento al cierre	Decisión presentable a terceros
Ticket típico	\$2–4M	\$3–15M	\$15M+

✓ **Plan 02 — Más solicitado.** El balance entre profundidad y precio para la mayoría de inversionistas.

EL PROBLEMA QUE NADIE TE EXPLICA

El comprador mexicano paga por un asesor que trabaja para el vendedor

No es un abuso aislado ni mala fe de una persona. Es la estructura del mercado inmobiliario en México — y opera igual en cada operación, en cada ciudad, todos los días. Entender esto es entender por qué existe MASA.

El análisis lo hace quien vende

El "análisis" que recibe el comprador lo produce el broker que representa al vendedor. Quien recibe el cheque del vendedor es quien arma los números que justifican el precio del vendedor. No es corrupción — es el diseño del sistema. Pero el resultado para ti es el mismo: estás tomando una decisión de millones con información de la contraparte.

La búsqueda está amañada de origen

El broker solo te muestra lo que tiene en su inventario o lo de la desarrolladora con la que tiene relación comercial. Las mejores oportunidades para ti pueden estar fuera de ese universo — pero nunca las vas a ver, porque a él no le conviene que las veas.

Te empujan al cierre, no a la decisión correcta

El ingreso del broker depende de que firmes. Por eso cada duda razonable que tienes se procesa como una objeción que hay que vencer, no como un dato que hay que investigar. El incentivo no es que decidas bien — es que decidas ya.

Y crees que es gratis

Esta es la parte más cara. El comprador cree que la asesoría del broker no le cuesta nada, porque no firma un cheque por ella. Pero la comisión — 3% a 7% del precio — está embebida en lo que paga. La financia el comprador, en el precio, sin saberlo y sin recibir nada a cambio que defienda sus intereses.

\$300,000 —
\$700,000

Lo que cuesta esa comisión "gratis"

En una operación de \$10M MXN — un ticket medio — la comisión embebida representa entre 300 y 700 mil pesos. Dinero que el comprador ya pagó, a cambio de un asesor que estaba del otro lado de la mesa.

No es mala fe. Es estructura. Y la estructura no cambia hasta que cambias de lado de la mesa: contratar a alguien cuyo único cliente eres tú.

METODOLOGÍA

Cómo trabajamos

Los tres planes MASA usan la misma metodología **Score MASA**, desarrollada para evaluar propiedades de inversión inmobiliaria con rigor cuantitativo. La diferencia entre planes es profundidad del análisis (6, 12 o 18 variables) y alcance del acompañamiento — no la calidad del trabajo fundamental.

Equipo

Mariano Sada	Cofundador. Análisis financiero y estratégico.
Diego de Alba	Abogado inmobiliario. Revisión legal (Plan 03 exclusivamente).
Adrian Luna	Fundador. Data, infraestructura y verificación de datos de mercado.

VARIABLES DEL SCORE MASA POR PLAN

Cada variable se califica 1–10 con escalas ancladas. El Score final determina el veredicto: A (compra recomendada), B (proceder con negociación), C (no recomendado), D (rechazar).

	Plan 01	Plan 02	Plan 03
01 — Fundamentos Financieros			
Cap rate real	✓	✓	✓
ROI ajustado a inflación	✓	✓	✓
Costo total de adquisición	—	✓	✓
NOI proyectado a 5 años	—	✓	✓
02 — Dinámica de Mercado			
Plusvalía histórica verificada	✓	✓	✓
Absorción real de la zona	✓	✓	✓
Tiempo promedio en mercado	—	✓	✓
Oferta vs demanda	—	✓	✓
03 — Conducta del Vendedor			
Sesgo de disponibilidad	✓	✓	✓
Urgencia real vs artificial	—	✓	✓
Consistencia narrativa	—	✓	✓
04 — Señales de Capital			
Movimiento institucional	✓	✓	✓
Empresas ancla en la zona	—	✓	✓
VARIABLES INSTITUCIONALES			
Spread vs tasa libre de riesgo	—	—	✓
Costo de oportunidad por asset class	—	—	✓
Liquidez de salida	—	—	✓
Ratio de sobreoferta proyectado	—	—	✓
Riesgo regulatorio	—	—	✓
Concentración de arrendatarios	—	—	✓
Total de variables	6	12	18

PLAN 01

Validación Pre-Inversión

Validación técnica antes de firmar.

PRECIO \$4,999 MXN	ENTREGA 48 horas	REPORTE 4–6 págs
------------------------------	----------------------------	----------------------------

Para quién. Inversionista con UNA propiedad ya identificada que necesita validación técnica antes de firmar. No necesita búsqueda de opciones, no necesita acompañamiento al cierre. Solo necesita la verdad numérica antes de comprometer capital. **Ticket típico: \$2–4M MXN.**

Score MASA simplificado - 6 variables

- ✓ Cap Rate real (Fundamentos Financieros)
- ✓ ROI ajustado a inflación (Fundamentos Financieros)
- ✓ Plusvalía histórica verificada (Dinámica de Mercado)
- ✓ Absorción real de la zona (Dinámica de Mercado)
- ✓ Sesgo de disponibilidad del vendedor (Conducta del Vendedor)
- ✓ Movimiento de capital institucional (Señales de Capital)

Verificación de mercado

- ✓ Cruzar precio vs comparables en Inmuebles24, Propiedades.com y reportes institucionales (mínimo 5 comparables verificados de la zona).
- ✓ Comparativo de rendimiento vs tasa libre de riesgo (CETES 28d) y vs FIBRA UNO — para que veas si el rendimiento justifica el riesgo asumido.
- ✓ Rango de precio justo estimado por mediana de comparables, no por percepción del broker.

Entregable

- ✓ Reporte de 4–6 páginas en PDF — executive summary + análisis numérico + comparables + veredicto.
- ✓ Veredicto explícito en 3 opciones: **PROCEDE** · **NEGOCIA** con rango sugerido · **NO PROCEDAS**.
- ✓ Una llamada de 30 minutos para explicar el reporte y resolver dudas técnicas.

Qué NO incluye

- Búsqueda de propiedades alternativas (eso es Plan 02).
- Investigación de campo presencial · Acompañamiento en negociación.
- Revisión legal · Seguimiento post-cierre.

CASO TÍPICO

«Estoy a punto de firmar para comprar un departamento en Juriquilla, \$3.2M. El broker me dice que da 8.5% de cap rate pero quiero una segunda opinión antes de firmar.»

Plan 01 está diseñado para exactamente este escenario.

[Solicitar Plan 01 · \\$4,999](#)

[→ Ver ejemplo de reporte Plan 01](#)

PLAN 02

Análisis, Búsqueda y Cierre

 · MÁS SOLICITADO

Acompañamiento técnico desde búsqueda hasta cierre.

PRECIO	ENTREGA	REPORTE
\$9,999 MXN	72 horas	8–12 págs

Para quién. Inversionista que evalúa varias opciones y necesita acompañamiento técnico desde la búsqueda hasta el cierre. Es el producto principal de MASA, donde el modelo entrega valor máximo por honorarios invertidos. **Ticket típico: \$3–15M MXN.**

Score MASA completo · 12 variables en 4 capas

- ✓ **Financieros:** Cap rate real · ROI ajustado · Costo de adquisición total · NOI proyectado a 5 años.
- ✓ **Mercado:** Plusvalía verificada · Absorción real · Tiempo promedio en mercado · Oferta vs demanda.
- ✓ **Conducta del vendedor:** Sesgo de disponibilidad · Urgencia real vs artificial · Consistencia narrativa.
- ✓ **Capital:** Movimiento institucional · Empresas ancla en la zona.

Búsqueda y trabajo de campo

- ✓ Búsqueda en portales abiertos (Inmuebles24, Propiedades.com, Lamudi) + brokers de la zona + oportunidades off-market (red MASA).
- ✓ Visita física con bitácora día por día (Día 1, 3, 5, 7, 9) verificando condiciones reales vs declaradas.
- ✓ Análisis de competencia: unidades en venta y renta en radio 2 km, días en mercado, historial de cambios de precio.

Acompañamiento al cierre

- ✓ Apoyo en negociación (estructuración de contraoferta, participación en llamadas si se solicita).
- ✓ Revisión de contrato + recomendación notarial validada · 90 días de seguimiento post-cierre.

COMISIÓN COMPARTIDA · VENTAJA MASA

Cuando MASA cierra la operación, compartimos el 50% de nuestra comisión contigo. En una operación de \$5M MXN, eso son ~\$100,000 MXN de ahorro directo — más que recuperando el honorario del Plan 02.

Qué NO incluye

- DCF formal con 3 escenarios · 6 variables institucionales · Comparativo formal con matriz de decisión (eso es Plan 03).
- Revisión legal completa (solo notarial) · Reporte presentable a comité.

CASO TÍPICO

«Estoy evaluando 3 naves industriales en el Bajío, \$8M cada una. Necesito que alguien independiente me ayude a comparar, recomendar cuál proceder, y acompañar la negociación.»

Plan 02 está diseñado para exactamente este escenario.

[Solicitar Plan 02 · \\$9,999](#)

[→ Ver ejemplo de reporte Plan 02](#)

PLAN 03

Estrategia de Inversión Institucional

Decisión presentable a comité, consejo o family office.

PRECIO \$19,999 MXN	ENTREGA 5–7 días	REPORTE 18–25 págs
-------------------------------	----------------------------	------------------------------

Para quién. Empresarios, family offices e inversionistas institucionales cuya decisión debe presentarse a socios, comité, consejo o family office. El factor decisivo es que la decisión **NO la toma una sola persona**. **Ticket típico: \$15M+ MXN.**

Score MASA extendido · 18 variables (12 del Plan 02 + 6 institucionales)

- ✓ **Spread vs tasa libre de riesgo** — cap rate real vs CETES vs FIBRA UNO.
- ✓ **Costo de oportunidad** por asset class alternativo (bonos largos, FIBRA, deuda corporativa).
- ✓ **Liquidez de salida** — tiempo estimado + descuento esperado en venta.
- ✓ **Ratio de sobreoferta proyectado** — pipeline vs absorción histórica.
- ✓ **Riesgo regulatorio** — cambios uso suelo, regulación local, factores políticos.
- ✓ **Concentración de arrendatarios** — % renta en top 1 y top 3 inquilinos.

Modelaje financiero y análisis comparativo

- ✓ DCF formal con 3 escenarios a 5–10 años (pesimista / base / optimista) con asunciones explícitas, TIR, VPN y payback period.
- ✓ Comparativo formal de 5+ propiedades con matriz de decisión ponderada. Incluso si el cliente trae 1 propiedad, MASA identifica 4 comparables adicionales.

Revisión legal completa (Diego de Alba)

- ✓ Libertad de gravamen · Régimen de propiedad · Contratos de arrendamiento existentes (si aplica).
- ✓ Permisos y licencias vigentes · Análisis de riesgo fiscal.

Matriz formal de riesgos

- ✓ Probabilidad estimada por riesgo · Impacto cuantificado · Mitigación sugerida.

Entregable y presentación

- ✓ Reporte de 18–25 páginas presentable a comité (executive summary + técnico + anexos + recomendación).
- ✓ Sesión de presentación al comité del cliente donde Mariano participa para defender el análisis.
- ✓ 90 días de seguimiento post-cierre.

COMISIÓN COMPARTIDA · VENTAJA MASA

Cuando MASA cierra la operación, compartimos el 50% de nuestra comisión contigo. En operaciones de este nivel (\$15M+), el ahorro suele superar los \$150,000 MXN — significativamente más que el honorario del Plan 03.

CASO TÍPICO

«Soy director de inversiones de un family office en Monterrey. Tenemos \$30M MXN para colocar en activos industriales. Necesito análisis presentable al comité, que incluye al patriarca, dos hijos y un asesor externo.»

Plan 03 está diseñado para exactamente este escenario.

[Solicitar Plan 03 · \\$19,999](#)

[→ Ver ejemplo de reporte Plan 03](#)

DECISIÓN

Cómo elegir tu plan

- 01** ¿Ya tienes UNA propiedad específica identificada?
Si Sí y no necesitas comparar contra otras opciones → **Plan 01**.
- 02** ¿Necesitas que alguien te ayude a buscar propiedades?
Si Sí → **Plan 02** o **Plan 03**.
- 03** ¿Tienes que presentar la decisión a terceros?
Si necesitas un reporte formal para socios, consejo o comité → **Plan 03** (único con reporte institucional).
- 04** ¿Cuál es el ticket de inversión?
\$2–4M → **Plan 01** · \$3–15M → **Plan 02** · \$15M+ → **Plan 03**

Si tu caso no encaja en ninguno

Si tu operación tiene características inusuales — ticket de \$50M+, estructuración corporativa específica, due diligence de portafolio multi-activo, expansión multi-mercado — podemos diseñar un retainer customizado. En esos casos no aplica el modelo de paquetes. **Agenda un diagnóstico gratuito** y evaluamos juntos qué estructura encaja.

PRÓXIMOS PASOS

Contratar o agendar diagnóstico

Plan 01 · Validación Pre-Inversión	\$4,999 MXN	→ Solicitar
Plan 02 · Análisis, Búsqueda y Cierre	\$9,999 MXN	→ Solicitar
Plan 03 · Estrategia Institucional	\$19,999 MXN	→ Solicitar

O AGENDA UN DIAGNÓSTICO GRATUITO

30 minutos para entender tu perfil de inversión

Sin compromiso. Te ayudamos a identificar qué plan se ajusta a tu situación. Si no podemos ayudarte, te decimos con quién sí.

admin@masaconsulting.com.mx

Bajío · CDMX · Monterrey

Las cifras y plazos aplican a operaciones estándar dentro de los rangos de ticket indicados. Para operaciones fuera de estos rangos, contactar para retainer customizado.