SOLUCIONES · MERCADO CRE — REPORTE TIPO (EJEMPLO)

Pricing Power Index

Ejemplo de salida del modelo — índice 0–100 de poder de negociación de renta por edificio, combinando datos reales de mercado con un scoring ilustrativo.

SUBMERCADO (EJEMPLO)	PREPARADO PARA	FECHA
Vitacura	**[Cliente ejemplo]**	**[Trimestre ejemplo]**

Este documento incluye datos reales y ficticios.

Dato real Buildings: la serie de vacancia y precio de mercado RM 4T 2021–4T 2025 de este documento es real.

Dato ficticio / ejemplo: el edificio evaluado, el ranking entre submercados, el puntaje del índice y su desglose por componente son ilustrativos. El modelo real se calibra por edificio y submercado con datos de Buildings a esa escala.

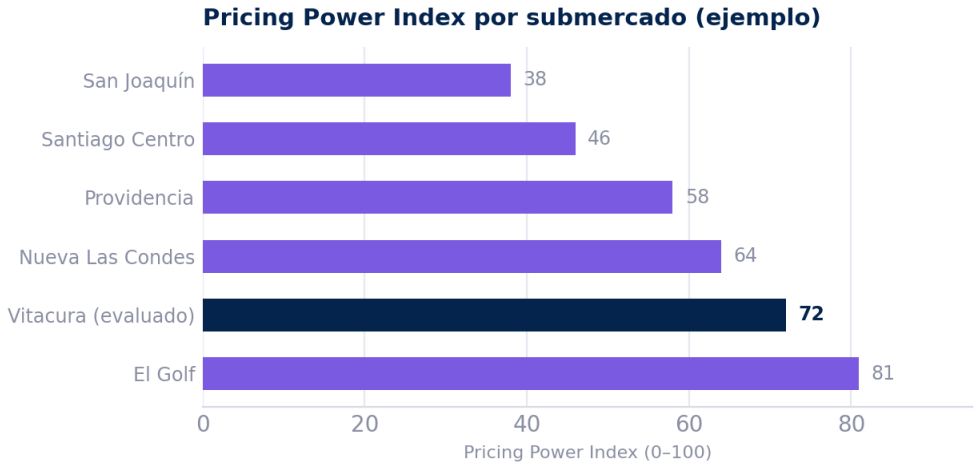
Contexto de mercado

Entre el 4T 2021 y el 4T 2025, la vacancia de oficinas de la Región Metropolitana subió de **1,7% a 6,4%**, mientras la renta promedio solicitada cayó de **0,47 a 0,38 UF/m²/mes**.

En ese contexto, **no todos los edificios pierden poder de negociación por igual**: algunos pueden sostener o incluso subir renta pese al ciclo, y ese es exactamente el fenómeno que el **Pricing Power Index** mide por activo.

¿Qué es el Pricing Power Index?

Un puntaje de 0 a 100 que resume cuánto margen tiene un edificio para subir renta sin perder competitividad frente a su comparable set, combinando el nivel y tendencia de vacancia propia, el tiempo que los espacios llevan en el mercado, la absorción reciente del submercado y el gap de renta contra comparables directos.



Ranking de ejemplo entre 6 submercados del sector oriente y centro; el edificio evaluado se muestra en navy.

Desglose del índice — edificio evaluado (ejemplo)

COMPONENTE	PESO	PUNTAJE (0–100)	APORTE
Vacancia propia (nivel y tendencia)	35%	68	23,8
Tiempo en mercado de espacios vacíos	25%	74	18,5

COMPONENTE	PESO	PUNTAJE (0–100)	APORTE
Absorción del submercado (4 trim.)	25%	81	20,3
Gap de renta vs. comparables	15%	63	9,4

Pricing Power Index total (ejemplo): **72 / 100 — poder de negociación alto**. El edificio está en el cuartil superior de su comparable set: puede sostener renta actual o evaluar un ajuste moderado sin elevar significativamente su riesgo de vacancia.

Lectura del puntaje

RANGO	LECTURA
0 – 40	Poder de negociación bajo — priorizar ocupación sobre precio
41 – 65	Poder de negociación medio — ajustes selectivos por unidad
66 – 100	Poder de negociación alto — espacio para sostener o subir renta

Recomendación (ejemplo)

Con un índice de 72, el edificio evaluado tiene margen para mantener su renta actual o testear un alza moderada en los próximos contratos a renovar, priorizando los pisos con mayor tiempo de permanencia del arrendatario antes de tocar unidades recién arrendadas.

Metodología

Data de mercado (vacancia, renta, absorción, comparables) provista por Buildings. Modelo de scoring desarrollado por Neuren. El contexto de mercado de este documento usa la serie trimestral real de Buildings para oficinas RM; el ranking entre submercados, el desglose del índice y sus pesos son un ejemplo de formato — un informe real se calibra con comparables verificados del activo y submercado del cliente.

Glosario de términos

Definiciones breves de los términos técnicos usados en este informe.

Pricing Power Index — Puntaje de 0 a 100 que indica cuánto margen tiene un edificio para subir su renta sin perder competitividad.

Poder de negociación — Capacidad del propietario para sostener o aumentar la renta frente al mercado; alto desde 66 puntos y bajo hasta 40.

Comparable set — Grupo de edificios similares con los que se compara el activo.

Gap de renta — Diferencia entre la renta del edificio y la de sus comparables directos.

Vacancia propia — Porcentaje del edificio que está desocupado, en nivel y tendencia.

Tiempo en mercado — Meses que los espacios vacíos llevan ofrecidos sin arrendarse.

Absorción del submercado — Metros cuadrados que la zona arrienda neto en un período; aquí, los últimos 4 trimestres.

Cuartil superior — Tramo del 25% de mejor desempeño dentro del grupo comparado.

Submercado — Zona con dinámica propia de oferta y demanda; aquí, Vitacura.

UF/m²/mes — Renta mensual expresada en Unidades de Fomento por metro cuadrado.