

L U M B R E



El negocio de la renta de oficinas en México

Materia: Oficinas en renta

07/10/2026

Antes de empezar

Mapa completo del negocio: quién renta, quién administra, cómo se fija el valor de un espacio de oficinas y qué mueve la demanda en las plazas mexicanas.

QUÉ APRENDERÁS

- Comprender cómo funciona la industria de oficinas en renta en México: actores, tipos de inmueble, métricas del mercado y tendencias actuales.

El negocio detrás de cada oficina rentada



Detrás de cada ventana encendida hay una empresa que decidió instalarse ahí. Tu trabajo: que esa decisión se tome en tu edificio.

VIDEO

Cómo funciona el negocio de los bienes raíces

Video externo de apoyo (Mario Esquivel en YouTube). Contexto general del negocio inmobiliario mexicano; los números y reglas de tu propiedad manda tu expediente y tu plaza.



Escanea para verlo en Lumbre

https://www.youtube.com/watch?v=CpU3pf9l_9Q

Marisol lleva seis meses como administradora de una torre de 14 pisos en una avenida de negocios del Bajío. El edificio es hermoso, bien ubicado... y tiene **tres pisos vacíos**.

Cada mes que un piso permanece vacío el propietario deja de percibir cerca de 200 mil pesos. Marisol no es corredora, ni contadora, ni de mantenimiento: es las tres cosas, y por eso necesita entender primero **en qué negocio está**.

Este objeto es tu mapa del terreno: quiénes participan en la renta de oficinas en México, cómo se comporta el mercado y con qué métricas se mide el éxito de tu gestión.

Qué vas a aprender

Al terminar este objeto puedes explicar: quiénes son los actores del mercado de oficinas mexicano, qué tipo de inmueble administras, y qué significa ocupación, vacancia, renta de lista y renta efectiva.

Los actores: quién es quién en el juego

En una operación de renta de oficinas convergen siempre los mismos personajes. Reconocerlos por su función (no por su título) te ahorra malentendidos toda la carrera:

Cada actor jala hacia su interés; la administradora sostiene el balance.

Actor	Qué quiere	Cómo te afecta
Propietario o dirección	Rentar caro, rápido y sin sustos	Define tu presupuesto y tus prioridades
Inquilino (empresa)	Un espacio que opere desde el día uno	Es tu cliente real: su experiencia decide la renovación

Actor	Qué quiere	Cómo te afecta
Corredor o broker	Su comisión al cierre	Multiplica tus manos: úsalo, no le delegues todo
Tú, la administradora	Operar, rentar y reportar con orden	Eres el centro de gravedad del sistema
Personal de operación	Trabajo estable y bien dirigido	Limpieza y mantenimiento son tu primera impresión
Proveedores y contratistas	Pagar menos, cobrar pronto	Tu checklist de contratación los mantiene alineados

El mercado mexicano en cifras vivas

México es un mercado de oficinas enormes contrastes. La Ciudad de México tiene una de las comunidades de oficinas más grandes de América Latina (con centros de negocios como Reforma, Santa Fe, Insurgentes Sur y el corredor Aeropuerto), y le siguen en relevancia Guadalajara (Zapopan), Monterrey (San Pedro), Querétaro (Corregidora) y el Bajío industrial.

Tres rasgos que debes grabar:

La renta se cotiza en pesos por metro cuadrado al mes (no por oficina). Un espacio de 120 m² a 350 pesos por metro renta a 42 mil pesos mensuales: piensa siempre en metros.

El mantenimiento y el estacionamiento se cobran aparte en buena parte del mercado: al comparar contra la competencia, suma siempre renta + mantenimiento + estacionamiento para hablar del mismo idioma.

La vacancia es el enemigo número uno: un espacio vacío paga su propio mantenimiento, desgasta la imagen del edificio y se pone más difícil de vender cada mes.

VIDEO

Tips para rentar una oficina

Video externo de apoyo (Lola Aguirre Bienes Raíces en YouTube): el punto de vista del inquilino al elegir oficina. Conocer lo que él mira te enseña lo que debes lucir.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=EkiuZeRgQwU>

Qué tipo de espacio administras

No es lo mismo una torre corporativa que un edificio chico de 6 oficinas. Clasifica tu propiedad sin titular: la categoría define tu cliente, tu renta y tu operación diaria.

1. Clasifica cada espacio según el tipo de inquilino que suele atraer.

Elementos:

- Piso completo de 800 m² con acceso controlado
- Oficina de 60 m² para despacho contable
- Estación de trabajo por día con internet
- Suite de 150 m² con recepción compartida
- Edificio entero con estacionamiento y lobby con conserje
- Sala de juntas por hora para nómadas digitales

Corporativo	. . .
Pyme y profesional	. . .
Flexible / coworking	. . .

Las tendencias que cambiaron el juego (2020 a hoy)

- Trabajo híbrido: las empresas mantienen oficina, pero más chica y mejor ubicada; medirse bien dejó de ser opcional.
- El coworking dejó de ser competencia y se volvió aliado: el equipo que crece sale del coworking... y puede llegar a ti.
- Edificios con certificaciones, eficiencia y servicios (duelos de limpieza, paquetería, salas) rentan más rápido y más caro.

- El inquilino decide más rápido y compara en línea: responder en menos de 15 minutos vale oro comercial.
- Plazas secundarias (Bajío, Querétaro, Guadalajara) ganaron peso con la nearshoring: la demanda ya no vive solo en CDMX y Monterrey.

2. Una oficina de 180 m² se cotiza a 320 pesos por metro cuadrado mensuales más mantenimiento. ¿Cuál es la renta mensual solo de renta?

☐ 57,600 pesos

☐ 52,000 pesos

☐ 60,400 pesos

☐ 48,600 pesos

3. La renta de lista es lo mismo que la renta que realmente entra a la cuenta del propietario.

☐ Verdadero

☐ Falso

En la práctica

Antes de tu primera junta con dirección, responde en una hoja: ¿qué tipo de edificio administro, quién es mi cliente ideal, a cuánto renta mi zona y cuánto tiempo llevan vacíos los espacios libres? Esas cuatro respuestas te ponen al nivel de cualquier broker que toque tu puerta.

4. Piensa en la propiedad que administras (o en una que conozcas): ¿qué actores de la tabla interactúan con ella cada mes? ¿Cuál de ellos sientes que hoy tiene más poder sobre tu trabajo, el tuyo?

No hay respuesta mala; el punto es que nombres al actor con el que necesitas mejorar tu relación: casi siempre es el que menos conversaciones formales tiene contigo.

Este curso no da asesoría legal ni fiscal

El curso enseña la práctica del mercado mexicano y cita leyes y reglas generales. Cada contrato, tema fiscal o conflicto concreto se decide con la legislación de tu estado y con profesionales (abogado y contador). La regla de oro de la administradora profesional: documentar, verificar y saber a quién llamar a tiempo.

Para dominar este tema**Lo esencial que debes saber**

- El negocio de oficinas se cotiza en pesos por metro cuadrado al mes, con mantenimiento aparte.
- Los actores: propietario, inquilino, brokers, tu equipo y proveedores; tú sostienes el balance.
- Vacancia es el enemigo: cada mes vacío cuesta mantenimiento, imagen y dinero.
- El mercado se mueve con trabajo híbrido, nearshoring y decisión digital rápida.

Preguntas clave del tema

1. ¿En qué unidad se cotiza y se compara una oficina en México?
2. ¿Quiénes son los cinco actores que interactúan con mi propiedad cada mes?
3. ¿Qué tres cosas pierdo cada mes que un espacio se queda vacío?
4. ¿Qué tres fuerzas están moviendo la demanda ahora mismo?

Lo que debes poder hacer

- Cotizar y comparar espacios de mi plaza en \$/m²/mes con desglose de mantenimiento.
- Nombrar los actores de mi propiedad y la relación de poder entre ellos.
- Explicar a dirección, en una línea, cuánto cuesta la vacancia de un piso.

Siguiente paso: *Tu rol de administradora: qué gestionas y a quién le rindes cuentas* — porque el mapa no sirve si no sabes dónde paras tú en él.

Referencia curricular

Materia:	Oficinas en renta
-----------------	-------------------

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://empresa.lumbre.lat/object/ofr-r01-0a01>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat