

L U M B R E



Poner el precio correcto: rentas comparables y rentas efectivas

Materia: Oficinas en renta

07/10/2026

Antes de empezar

Cómo se fija el precio de una oficina en México: estudiar comparables, calcular la renta efectiva real y usar incentivos sin regalar dinero.

QUÉ APRENDERÁS

- Fijar la renta de lista con comparables de mercado y entender la diferencia entre renta absoluta, renta efectiva y los incentivos.

El precio no se siente: se estudia



Un peso de más en el precio cuesta meses de vacancia; un peso de menos cuesta dinero para siempre. La diferencia la marca el estudio.

VIDEO

Cómo calcular el precio de renta o alquiler

Video externo de apoyo (Lorena Goca en YouTube): método práctico para calcular el precio de renta de un inmueble.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=txJHc3PzNPQ>

El propietario del piso 12 llamó a Marisol con una convicción: "Mi piso no baja de 420 el metro, ahí lo puso el corredor anterior". El problema: tres pisos idénticos en la misma avenida se estaban rentando en 355, y el del piso 12 llevaba ocho meses sin una sola visita.

El precio de lista no es una negociación con el ego del dueño: es una hipótesis sobre el mercado que se comprueba con **comparables**. Y cuando el inquilino responde con una contrapropuesta, lo que importa no es el número mensual sino la **renta efectiva**: lo que realmente entra al año después de gracia, comisiones y adecuaciones.

Este objeto te da el método completo: armar tu tabla de comparables, calcular efectiva en tres escenarios y decidir el precio con evidencia que puedas defender ante dirección.

Qué vas a aprender

Al terminar este objeto puedes: construir una tabla de comparables honesta de tu plaza, calcular la renta efectiva anual de una oferta con meses de gracia y comisiones, y explicar por qué la oferta \"más alta\" a veces deja menos dinero.

Paso 1: los comparables, la única opinión que vale

Comparables son espacios **parecidos, en la misma zona, con renta reciente o publicada** que sirven de referencia. Reglas para que la tabla no mienta:

Mínimo cinco comparables, del mismo tipo de edificio (no mezcles torre clase A con oficina de pasillo).

Mismo idioma de números: renta + mantenimiento + estacionamiento. Si un comparable no publica mantenimiento, pregúntalo o estímallo; comparar "neta contra neta" contra "todo incluido" es autoengaño.

Fecha importa: un publicado hace año y medio en otra vacancia no es comparable, es anécdota.

Ajusta por diferencia: piso más alto, mejor vista, más estacionamiento, recién remodelado = pequeño premium; columna en medio, poca luz, baño lejano = descuento. Es arte fino con criterio, no precisión contable.

Lectura: el rango de mercado con todo incluido está en 375-405. Tu piso 12 pedido a 420 más mantenimiento propio es un 8 % arriba del techo: por eso nadie visita.

Comparable	Renta \$/m ²	Manto \$/m ²	Total \$/m ²	Ajuste	Referencia
Torre Ávila, piso 6, 180 m ²	340	45	385	0	Rentado hace 3 meses
Plaza Norte, piso 3, 210 m ²	330	50	380	-5 por columna	Rentado hace 5 meses
Edif. Central, piso 9, 160 m ²	365	40	405	+5 por vista	En mercado hoy
Torre Delta, piso 2, 240 m ²	320	55	375	-5 por baño lejano	Rentado hace 2 meses
Corp. Bajío, piso 5, 190 m ²	350	48	398	0	En mercado hace 6 semanas

Paso 2: renta absoluta versus renta efectiva

La **renta absoluta** es el número mensual del contrato. La **renta efectiva** es lo que queda por metro al año después de todo lo que cuesta conseguir y sostener el contrato:

Meses de gracia (rent free): el inquilino negocia 1-3 meses sin renta por adecuación o arrancada.

Comisión del broker: una mensualidad completa (o más) en contratos de un año.

Adecuaciones: pintura, alfombra, divisiones que la propiedad regala para cerrar.

Vacancia previa: los meses que el espacio estuvo sin ingresar antes de este contrato.

La fórmula que tu informe a dirección debe usar (Ruta 7 la profundiza): $\text{renta efectiva anual} = (\text{renta mensual} \times \text{meses pagados} - \text{costos de colocar el contrato}) \div \text{metros rentables} \div 12$.

VIDEO

Cómo calcular el precio de renta

Video externo de apoyo (Emet Corporativo Real Estate en YouTube): la mecánica de cálculo del precio desde la óptica del corredor.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=RQmAwofP7Bw>

1. Una oficina de 200 m² renta a 380 \$/m² al mes por 24 meses, con 2 meses de gracia y una comisión de broker de 1 mensualidad. ¿Cuál es la renta efectiva mensual promedio por metro, en pesos por metro? (redondea a una decimal)

Respuesta: (\$/m²)

2. Dos ofertas por el mismo piso de 150 m² a 12 meses: Oferta A, 400 \$/m² con 3 meses de gracia y adecuación de 90 mil pagada por la propiedad. Oferta B, 365 \$/m² sin gracia y sin adecuación. ¿Cuál deja más dinero real?

- ☐ Oferta A: 400 es mucho más alto que 365
- ☐ Oferta B: paga los 12 meses y no cuesta adecuación
- ☐ Empatán: la gracia compensa los 35 pesos de diferencia
- ☐ Depende del gusto del propietario

Paso 3: los incentivos correctos (y los que debes evitar)

3. Clasifica cada palanca de cierre según su costo real para la propiedad.

Elementos:

- Estacionamiento temporal gratis los primeros dos meses
- Tres meses de gracia en un contrato de doce
- Paquete de mudanza con proveedor aliado (sin costo para ti)
- Adecuación completa de divisiones y carpintería
- Fijar el precio de la renta y el aumento anual por tres años
- Poner tu logo en el directorio del lobby sin costo extra

Barato de dar	. . .
Caro de dar	. . .

La regla del precio de arrancada

Publica 2-3 % **arriba** de tu mejor comparable y deja ese margen para la negociación: el inquilino siempre "necesita" ganar algo. Publicar exacto te deja sin historia que contar; publicar 10 % arriba alarga la vacancia. Cada mes vacío cuesta una renta completa: el sobreprecio barato es el caro.

4. Con los números de tu propia propiedad: si un espacio lleva más de 60 días publicados y recibe menos de dos visitas al mes, ¿qué es más probable: que el mercado esté equivocado o que tu precio esté arriba? ¿Qué tabla de comparables necesitarías armar esta semana para saberlo?

Los brokers llaman "window interest" a las primeras tres semanas de publicación: si nadie pregunta, el mercado ya respondió que no.

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 precio se decide con al menos cinco comparables ajustados, hablando el mismo idioma (renta + mantenimiento + estacionamiento).
- La renta efectiva, no la de lista, es la que paga: descuenta gracia, comisiones y adecuaciones.
- Compara ofertas sobre el flujo neto del contrato completo; la «oferta alta» puede ser la peor.
- Da incentivos baratos de alta percepción; guarda la gracia y las adecuaciones para lo que realmente cierra.

Preguntas clave del tema

1. ¿Cuántos comparables ajustados necesito antes de fijar precio?
2. ¿Qué le resto a la renta de lista para llegar a la renta efectiva?
3. ¿Sobre qué base comparo dos ofertas con condiciones distintas?
4. ¿Qué incentivos dan alta percepción con bajo costo real?

Lo que debes poder hacer

- Armar la tabla de comparables de mi plaza con al menos cinco ajustes.
- Calcular la renta efectiva de una oferta en \$/m²/mes sobre el plazo completo.
- Presentar a dirección el precio recomendado con su evidencia en una cuartilla.

Siguiente paso: *Preparar la oficina vacía para que se venda sola* — con el precio bien puesto, toca que el espacio se vea como lo que vale.

Referencia curricular

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

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



<https://empresa.lumbre.lat/object/ofr-r02-0a01>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat