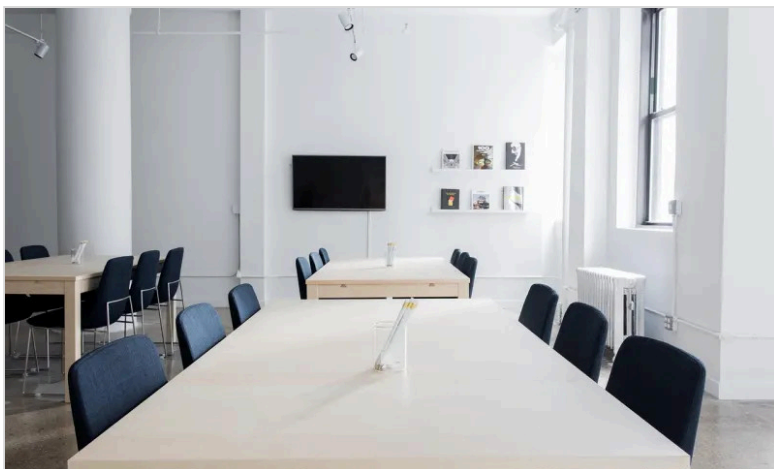


L U M B R E



Preparar la oficina vacía para que se venda sola

Materia: Oficinas en renta

07/10/2026

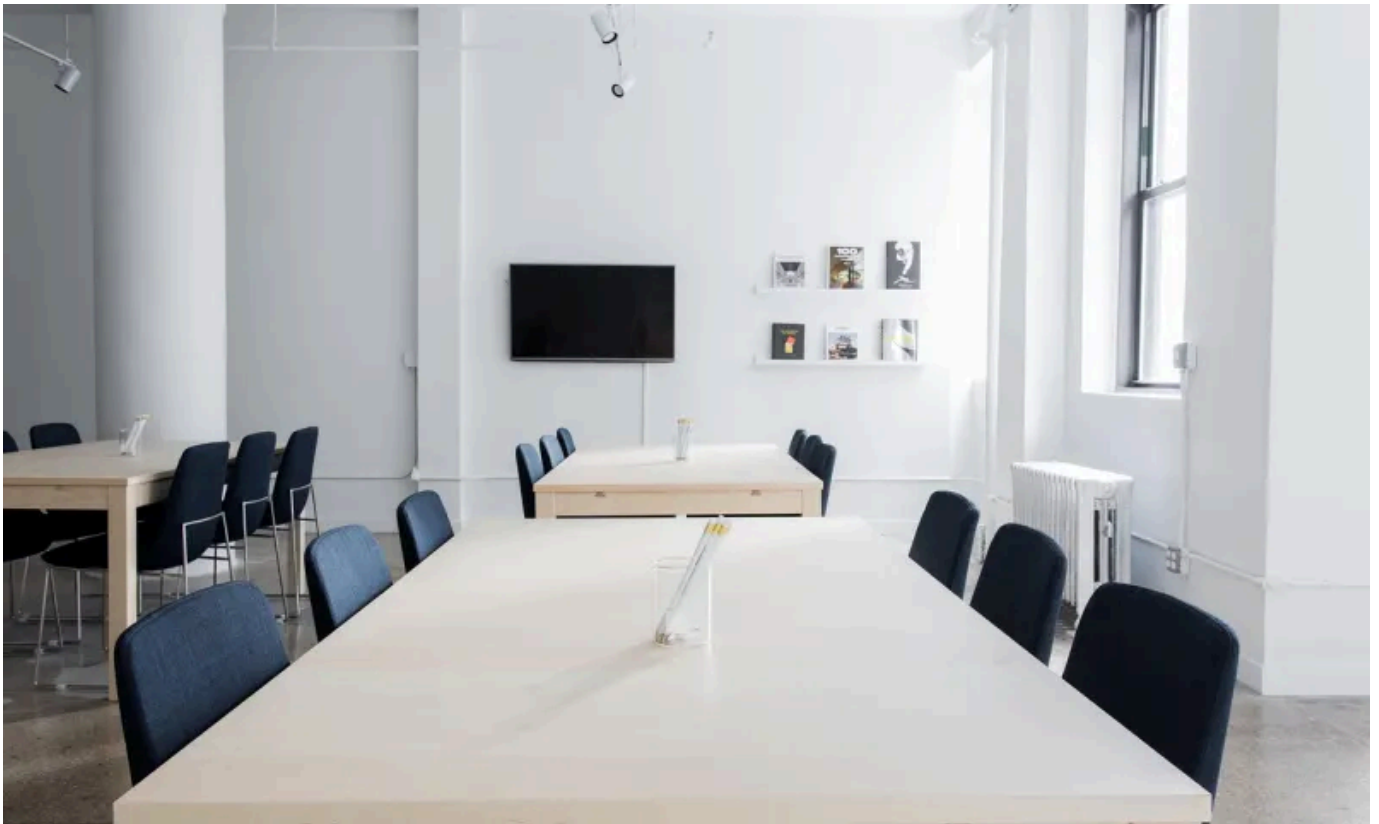
Antes de empezar

El checklist que convierte una oficina vacía y tristona en un espacio que fotografía bonito y huele a arrendado: luz, neutro, reparaciones y detalle.

QUÉ APRENDERÁS

- Dejar un espacio vacío en modo vitrina: limpieza profunda, reparaciones menores, luz, olor y presentación para fotos y visitas.

La oficina no se renta sola: se renta presentada



Entre el "ah, ya vivió alguien ahí" y el "quiero verla" del prospecto hay exactamente esta diferencia: cómo se ve y cómo huele el espacio.

VIDEO

Cómo hacer un video exitoso para asesores inmobiliarios

Video externo de apoyo (Vane Monroe en YouTube): cómo presentar un inmueble en video. Las mismas reglas aplican a tus fotos y a tus visitas.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=dzuUdE1RGIY>

Marisol acompañó la primera visita del piso 9. El prospecto entró, caminó dos metros, percibió algo entre humedad y polvo, vio el foco fundido del rincón, la mancha de filtración vieja en la cortina del ventanal... y dijo la frase que ninguna administradora quiere escuchar: "Está bien, pero... lo voy a pensar".

No lo pensó por el precio. Lo pensó porque el espacio le contó una historia de descuido, y nadie muda su empresa a un lugar que se siente abandonado.

La **puesta en vitrina** es el trabajo más rentable de la ruta comercial: con poco dinero y un día de trabajo, una oficina vacía cambia de historia. Este objeto te deja el checklist exacto.

Qué vas a aprender

Al terminar este objeto puedes: ejecutar el checklist de vitrina en seis zonas (aire, luz, piso, muros, baño, vistas), priorizar reparaciones por retorno en percepción, y producir un set de fotos y video listo para publicar.

Las cinco percepciones que decide el prospecto en 90 segundos

- **Huele:** el olor a cerrado, humedad o limpiador agresivo se procesa antes que cualquier argumento. Meta: aire limpio y neutro.
- **Luce:** luz prendida TODA (aunque sea mediodía). Un foco fundido en la foto se lee como "edificio descuidado".
- **Brilla:** pisos limpios y con brillo, vidrios sin huella, metales sin opacidad. El reflejo vende amplitud.

- **Cuadra:** muros sin manchas ni hoyos; una pintura neutra de 3 mil pesos se percibe como 300 mil de remodelación.
- **Respira:** espacio despejado. Si quedó mobiliario del inquilino anterior, no es una oficina: es una bodega con ventanas.

El checklist de vitrina: seis zonas, un día

Total típico: menos de una semana de renta del espacio para contar la historia de "recién mantenido".

Zona	Acciones	Costo típico
Aire y olor	Ventear 2 horas, revisar drenajes de minisplit, aroma neutro sutil (nunca enmascarar humedad)	Casi nulo
Luz	Cambiar todos los focos fundidos, prender todo antes de fotos y visitas, limpiar difusores	1,000-3,000 pesos
Pisos	Lavado profundo, pulir si es concreto, quitar limascales; zócalos sin marcas de jalado	2,000-6,000 pesos
Muros y carpintería	Pintura neutra en manchas visibles, sellar hoyos, silicón nuevo en baño, manijas firmes	3,000-15,000 pesos
Baño y cocina	Porcelana sin sarro, espejo sin gotas, sin olores a drenaje (sifón seco: tirar agua)	1,000-3,000 pesos
Vistas y ventanales	Cristales limpios por dentro y por fuera (altura segura), cortinas sin manchas o fuera	1,500-4,000 pesos

1. Clasifica cada detalle según dónde juega: en la percepción del prospecto o en la operación real.

Elementos:

- Pintar la sala de recepción en neutro
- Purgar el tanque de agua y revisar presión
- Cambiar los emblemas de las puertas de los baños
- Revisar el tabique de contactos y carga eléctrica por área
- Poner foco de luz cálida en el lobby de acceso al piso
- Programar la limpieza anual de cisterna

Percepción (vitrina)	. . .
Operación (fondo)	. . .

Fotos y video que trabajan mientras duermes

El 90 % de los prospectos decide si pregunta por tu espacio **desde una pantalla**, sin haberlo pisado. Reglas del set que sí convierte:

Hora dorada interior: fotos a media mañana con luz natural entrando y todo prendido; el flash apagado.

Ángulo amplio desde la puerta: la foto que muestra dos paredes y piso se siente grande; la que muestra una pared se siente chica.

Recurso humano: una persona abierta en la recepción o una planta mediana dan escala de vida; sin referencias el espacio parece maquette.

Video corto vertical (60–90 s) con recorrido puerta-adentro-ventanal-baño, sin música de telenovela; es lo que corre en WhatsApp y portales.

Ficha con datos duros: m² rentables, planta libre o dividida, elevadores, estacionamientos incluidos, mantenimiento, condiciones de entrega. El prospecto corporativo compara fichas, no emociones.

2. El piso 10 tiene una mancha de filtración seca de hace dos años en el muro del ventanal. El presupuesto de vitrina es limitado: ¿qué haces?

- ☐ Dejar la mancha: ya está seca, no gotea
- ☐ Pintar encima sin morena ni sellador, rápido y barato
- ☐ Sellar y repintar el paño completo en neutro: la mancha cuenta historia de problema no resuelto
- ☐ Taparla con un mueble alto para la foto y ya después se ve

3. Un aroma fuerte a lavanda o limpiador cítrico es buena señal de limpieza para el prospecto.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

Prueba del umbral

Antes de publicar, haz la prueba del umbral: párate en la puerta, saca el celular y graba 45 segundos caminando como si fueras el prospecto. Todo lo que en el video te haga fruncir el ceño (foco fundido, marca de zapato en muro, cable colgando) va a la lista de vitrina. Lo que la cámara registra, el mercado lo registra peor.

4. Piensa en el último espacio vacío que viste alquilar (o en el tuyo ahora): ¿qué tres detalles de percepción habrían cambiado tu impresión en los primeros 90 segundos? ¿Cuál de los cinco sentidos suele dominar tu juicio: olor, luz o desorden?

Casi nadie recuerda el precio del espacio que descartó; todos recuerdan cómo olía o qué tan apagado se sintió.

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 prospecto decide en 90 segundos con cinco percepciones: huele, luce, brilla, cuadra, respira.
- El checklist de seis zonas se paga con menos de una semana de renta.
- Fotos con luz natural prendida, ángulo amplio y escala humana; video corto para WhatsApp y portales.
- Prueba del umbral: si tu propio celular te hace fruncir el ceño, corrígelo antes de publicar.

Preguntas clave del tema

1. ¿Qué cinco percepciones dominan los primeros 90 segundos de una visita?
2. ¿Cuáles son las seis zonas del checklist de preparación del espacio?
3. ¿Qué técnica de foto funciona y cuál delata el espacio chico?
4. ¿Qué me dice la prueba del umbral de mi propio espacio?

Lo que debes poder hacer

- Ejecutar el checklist de seis zonas en un espacio vacío antes de publicarlo.
- Producir un set de fotos y un video corto aptos para portal y WhatsApp.
- Grabar y auditar la prueba del umbral de 45 segundos, con lista de correcciones.

Siguiente paso: *Publicar donde están los inquilinos* — el espacio ya cuenta la historia correcta; ahora hay que contarla en los canales correctos.

Referencia curricular

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

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



<https://empresa.lumbre.lat/object/ofr-r02-0a02>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat