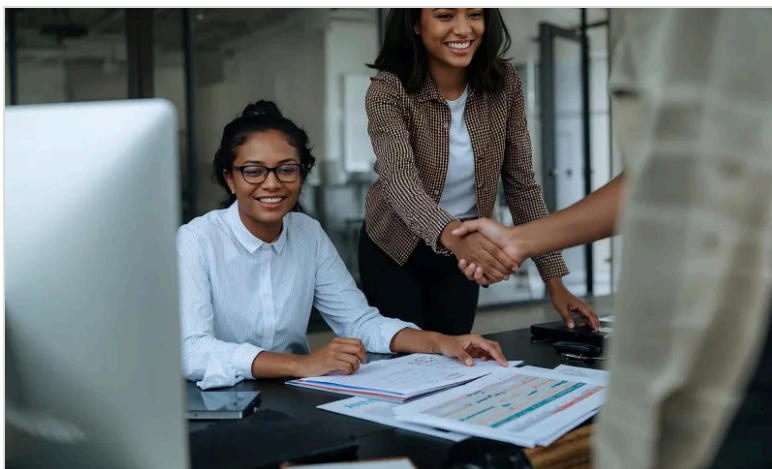


L U M B R E



Negociar y cerrar: contrapropuestas que protegen la renta

Materia: Oficinas en renta

07/10/2026

Antes de empezar

La mesa de negociación de una oficina en México: qué variables mover antes que el precio, cómo evaluar una contrapropuesta en valor total y cómo cerrar con carta oferta.

QUÉ APRENDERÁS

- Negociar plazo, aumentos, garantía y mejoras sin regalar renta, y cerrar el trato con condiciones claras por escrito.

Negociar no es bajar el precio: es intercambiar valor



En el mapa de variables de una renta, el precio es una más: plazo, aumentos, garantía y adecuaciones valen tanto o más.

VIDEO

Cómo negociar de manera que siempre acabes ganando

Video externo de apoyo (Euge Oller en YouTube): principios de negociación que aplican directo a la mesa de una renta comercial.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=RxxEBFf2w7w>

El gerente financiero de la empresa que visitó el piso 9 soltó la frase de guerra: "Nos interesa, pero con 340 el metro cerramos hoy". El comparable de lista estaba en 380. Marisol sintió el jalón clásico: aceptar por el aplauso del cierre rápido, o plantarse y arriesgarse a perderlo.

No hizo ninguna. Hizo cuentas: a 340 con 36 meses de plazo, aumento anual fijo al 6 %, depósito completo y sin gracia, el contrato dejaba MÁS renta efectiva a lo largo de la vida del contrato que la oferta de lista a 12 meses con dos meses de gracia y renovación sin reglas que había llegado la semana anterior.

Negociar bien en oficinas no es ganar la discusión de los 40 pesos: es **mover las siete variables del contrato** y decidir en valor total. Este objeto es la mesa de operaciones.

Qué vas a aprender

Al terminar este objeto puedes: listar las siete variables negociables de una renta de oficinas, evaluar una contrapropuesta en valor total del contrato, y redactar una carta oferta que cierre sin dejar ambigüedades para el abogado.

El mapa de variables: siete palancas antes que el precio

Regla de la casa: el precio es la ÚLTIMA variable que se mueve en la mesa, nunca la primera.

Variable	Cómo se mueve	Qué te da a cambio
Renta mensual	Descuento pequeño solo con contraparte fuerte	Cierre rápido (y riesgo de mal precedente)
Plazo	12 vs 24 vs 36 meses	Estabilidad y amortización de comisiones

Variable	Cómo se mueve	Qué te da a cambio
Aumento anual	Fijo (6-8 % típico) vs indexado vs topado	Protección de la renta efectiva futura
Garantía	Depósito, obligador, póliza, carta de garantía	Seguridad de cobro
Meses de gracia	Reducirlos o darlos atados a plazo largo	Cash flow inmediato
Adecuaciones	Darlas vs dejarlas al inquilino con gracia	Control de costo y de imagen
Estacionamiento y bodega	Cajones extra, ubicación, mes gratis inicial	Alta percepción, bajo costo

Evaluar en valor total: la hoja que decide

VIDEO

Técnicas y estrategias para cerrar ventas inmobiliarias

Video externo de apoyo (C5 en YouTube): técnicas de cierre inmobiliario; el cierre profesional se apoya en números, no en frases.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=m0LaGFMvze4>

Cuando llegue la contrapropuesta, no la compares con tu lista: compárala con las otras opciones vivas **en valor total del contrato**. La fórmula mental: suma de rentas de todo el plazo – (comisión + gracia + adecuaciones que pides tú), dividido entre los meses del plazo. Y luego dos preguntas que casi nadie hace en caliente:

¿Qué aumenta este contrato cada año? Un 340 con aumento fijo del 6 % supera a un 360 topado al 4 % desde el año dos.

¿Cuánto cuesta volver a empezar? Si esta oferta se cae, otro ciclo de vitrina, publicación y broker puede costar dos a cuatro meses de vacancia: ese es tu verdadero BATNA (tu alternativa si no hay acuerdo), y suele ser más caro de lo que se siente.

1. Oferta A: 380 \$/m², 12 meses, sin aumento definido, 1 mes de gracia. Oferta B: 355 \$/m², 36 meses, aumento fijo 7 % anual, sin gracia, depósito completo. ¿Cuál deja más renta efectiva?

- ☐ A gana en ambos: 380 es mayor que 355 en cualquier escenario
- ☐ B gana en ambos: plazo largo y aumento fijo valen más que 25 pesos de lista
- ☐ A gana el año 1 apenas; B gana con claridad el contrato completo
- ☐ Depende del humor del propietario

Cómo sentar la contrapropuesta sin ofender

1. **Recibe sin decidir:** "Entiendo tu número; déjame correrlo en el tablero y mañana te doy respuesta con opciones". Quien cierra en caliente, concede en caliente.
2. **Contrapropuesta con intercambio:** nunca bajes solo por bajar: "340 funciona para nosotros si el plazo es 36 meses con aumento al 6 % y depósito completo". Cada concesión compra una variable.
3. **Pon el número en contexto:** muestra tu tabla de comparables (la del OA01) sin usarla como toro de lidia: "el mercado está rentando entre 375 y 405; aquí tienes por qué tu 340 nos obliga a pedirte X a cambio".
4. **Da opciones, no ultimátums:** tres paquetes escritos (A plazo corto precio alto, B balanceado, C agresivo en plazo) — la gente elige mejor entre opciones que contra un muro.
5. **Cierra por escrito:** la negociación no existe hasta que hay un documento firmado por ambos. Siempre en formato carta oferta.

2. Nunca bajes el _____ sin subir otra _____ ; cada concesión debe comprar algo a cambio.

La carta oferta: el documento que cierra

Después del acuerdo de boca, envía en menos de 48 horas una carta oferta de una cuartilla con: partes, espacio y m², plazo, renta y desglose (mantenimiento, estacionamiento), aumento anual, garantía, gracia y adecuaciones pactadas, fecha límite de firma y validez de la oferta. Lo que NO está en la carta oferta, no se negoció: el contrato lo construye el abogado sobre este documento, no sobre el recuerdo de la junta.

ACTIVIDAD
INTERACTIVA
DISPONIBLE EN
LUMBRE

3. Un broker novato redactó esta carta oferta. Encuentra las líneas con errores o vacíos peligrosos.



4. Si el prospecto insiste en bajar la renta y no tienes otra oferta en la mesa, retirar la disposición a bajar (mantener tu precio con firmeza y elegancia) es siempre la peor opción.

☐ Verdadero

☐ Falso

Tu límite se escribe antes de la junta

Antes de sentarte, define por escrito tu "mejor acuerdo mínimo" (renta piso, plazo mínimo, garantía mínima) con dirección si el descuento lo exige. En la mesa, quien no tiene piso conocido concede hasta donde duele; quien lo tiene, negocia desde la calma.

5. Recuerda la última vez que "cerraste rápido" una renta: ¿bajaste el precio sin comprar nada a cambio? ¿Qué variable (plazo, aumento, depósito) habrías podido exigir por ese mismo descuento?

La prueba de una negociación madura es que la contraparte siente que ganó... y tu tablero confirma que la renta efectiva del contrato es sana.

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

- Siete variables negociables; el precio es la última que se mueve, no la primera.
- Compara ofertas en renta efectiva del contrato completo, con aumentos y costo de volver a empezar.
- Cada concesión compra una variable; tres opciones escritas cierran mejor que un ultimátum.
- Carta oferta en 48 horas: sin ambigüedades de plazo, aumento ni vigencia.

Preguntas clave del tema

1. ¿Cuáles son las siete variables del contrato y en qué orden se mueven?
2. ¿Cómo comparo dos ofertas con plazo, gracia y aumento distintos?
3. ¿Qué compra cada concesión que hago en la mesa?
4. ¿Qué campos no pueden faltar en una carta oferta profesional?

Lo que debes poder hacer

- Evaluar una contrapropuesta en valor total del contrato antes de responder.
- Construir tres paquetes de opciones escritos para la mesa de negociación.
- Redactar la carta oferta completa en menos de 48 horas del acuerdo de boca.

Siguiente paso: *El embudo de rentas* — la negociación cerrada es la última etapa de un proceso que hay que medir; de ahí sale tu plan de visibilidad.

Referencia curricular

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

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



<https://empresa.lumbre.lat/object/ofr-r02-0a05>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat