

L U M B R E



Radar comercial: prospectos que nadie te va a traer solo

Materia: Oficinas en renta

07/10/2026

Antes de empezar

Cómo salir a cazar en vez de esperar: señales de compra de empresas, prospección por LinkedIn, alianzas generadoras de referidos y un radar semanal de dos horas.

QUÉ APRENDERÁS

- Activar los canales de prospección directa que generan demanda sin esperar llamadas: LinkedIn, mudanzas vecinas, coworkings, interioristas y referidos con recompensa.

La mejor oficina de tu plaza no se renta por esperar la mejor llamada



El radar comercial no es suerte: es una rutina semanal de dos horas que ve señales donde otros ven noticias.

VIDEO

Redes sociales para agentes inmobiliarios: cómo vendí más de 50 propiedades con redes

Video externo de apoyo (Hans Waisfeld en YouTube): casos reales de ventas generadas por redes sociales; la misma lógica aplica a la prospección B2B de oficinas.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=gdx0GT9lG2o>

Marisol tenía el piso 9 publicado en tres portales y con cuatro brokers. El embudo (OA06) marcaba la verdad: contactos entrando lento y firmas casi nulas. Podía esperar a que sonara el teléfono... o encender el radar.

La diferencia entre una administradora comercialmente pasiva y una activa es una creencia: la pasiva cree que el inquilino llega cuando **busca**; la activa sabe que el inquilino aparece cuando **le pasa algo** (creció, ganó contrato, su landlord subió la renta, su equipo se peleó por las salas de juntas). Esas cosas le pasan a empresas todos los días, y casi todas se anuncian en público: solo hay que saber leerlas.

Este objeto instala tu radar: señales de compra, caza por LinkedIn, alianzas que traen referidos y una cadencia de dos horas semanales que se sostiene aunque el edificio te tenga ocupada.

Qué vas a aprender

Al terminar este objeto puedes: listar ocho señales públicas de que una empresa va a necesitar oficina, ejecutar la rutina semanal de prospección en LinkedIn, y montar tres alianzas (coworking, interiorista, mudanzas) que traen referidos con recompensa digna.

Las ocho señales de compra (todo público, todo gratis)

- **Contrataron 10+ personas** (bolsas de trabajo, LinkedIn): los portales de empleo son tu mejor diario de mercado; oficina en casa permanente + 15 vacantes = van a necesitar espacio.

- **Ganaron licitación o cliente ancla:** notas de prensa, sus propios posts de celebración.
- **Se mudó su casa matriz o filial** a tu ciudad: nearshoring y expansiones regionales se anuncian solos.
- **Les subió la renta donde están:** el vecino que renueva enoja a su landlord es tu prospecto de 60 días.
- **Abrieron oficina comercial improvisada** (local, casa, coworking chico): el coworking que se les quedó pequeño es el escalón directo a tu torre.
- **Rodaja corporativa nueva:** empresa que abre sucursal manda gente primero a hotel y después a oficina.
- **Fusión, compra o spin-off:** reacomodo de espacios seis a nueve meses después del anuncio.
- **Tu edificio ya es su segunda opción:** el que preguntó hace un año por un piso que ya se rentó, hoy busca de nuevo.

Caza por LinkedIn: la rutina de los martes

LinkedIn es el único "directorio de inquilinos" que existe en México, gratis y público. La rutina para administradora (no para influencer), 45 minutos dos veces por semana:

Buscar, no publicar (primero): filtro por plaza geográfica + giro + tamaño de empresa; luego por puestos: office manager, gerente administrativo, director de operaciones, fundador. La gente que busca oficina no se llama "buscador de oficina": se llama alguien que acaba de publicar que su equipo creció.

Conectar con contexto, no con pitch: "Vi que abrieron operación en Querétaro; administro la torre X en Corregidora y me quedé pensando si ya resolvieron sede. Si aún no, con gusto les muestro opciones —aunque no renten conmigo." Esto no es venta: es ser la persona que sabía del tema cuando llegó la necesidad.

Publicar una vez por semana con cara humana: fotos del piso libre ("así amanece el piso 9 un martes"), la historia del inquilino que creció de 8 a 22 personas y se quedó, números de la plaza (vacancia, rangos de renta). La administradora visible es la primera que se viene a la mente cuando alguien pregunta "¿conoces a quién maneje oficinas por acá?".

Regla de oro de datos: conectar es público y lícito; exportar bases de correos para spam comercial viola la LFPDPPP y tu reputación. Un mensaje personalizado vale más que mil correos automatizados.

Alianzas: tres ecosistemas que te traen inquilinos

Un aliado bien pago renta mejor que diez campañas: produce demanda recurrente sin costo fijo.

Aliado	Por qué te necesita	Qué le ofreces	Cómo se paga
Coworking de la zona	Sus equipos de 6+ personas se les van; no tienen oficina privada que darles	El piso que les resuelve la salida en grande; referidos cruzados de visitantes	Comisión de referencia (5-10 % de la primera anualidad) o intercambio de leads
Interiorista / arquitecto de oficinas	Sus clientes le preguntan "¿dónde me instalo?" antes que el landlord	Inventario de espacios con planos y posibilidades; lo llama primero	Comisión de colocación compartida o gratificación por referido cerrado
Empresa de mudanzas corporativas	Sabe 45-60 días antes que nadie quién se muda	Avísame primero y tu cliente tiene dónde caer; yo le doy prioridad de agenda	Bono por referido con visita agendada

1. Clasifica cada movimiento según si es demanda que LLEGA (inbound) o demanda que SACAS (outbound).

Elementos:

- Renovar la publicación destacada del portal
- Mensaje directo al office manager que publicó 12 vacantes
- Café mensual con el gerente de la empresa de mudanzas
- Responder la solicitud llegada por Lamudi
- Visitar al coworking vecino y dejarle tu inventario de espacios
- Letrero de disponibles en la torre

Inbound (esperar/recibir)	. . .
Outbound (salir a buscar)	. . .

2. En LinkedIn ves que una firma de ingeniería con 40 empleados en tu ciudad acaba de ganar un contrato gubernamental de dos años y publicó 9 vacantes. ¿Cuál es tu mejor movimiento esta semana?

- ☐ Enviarles la ficha del piso libre por mensaje directo y esperar respuesta
- ☐ Buscar al office manager o director de operaciones, conectar con contexto del contrato y ofrecer un recorrido sin compromiso
- ☐ Publicar en tu feed "se renta oficina" y esperar a que ellos lo vean
- ☐ Llamarles a la central y hablar con la recepcionista sobre tu vacancy

El radar semanal: dos horas que valen una renta

3. Ordena la rutina semanal de tu radar comercial.

Lunes 30 min: barrido de señales (notas, vacantes, movimientos de la plaza) con 3 candidatos anotados. _____

Martes 45 min: conectar y escribir con contexto a los candidatos de la semana y a 2 decididores nuevos. _____

Miércoles 30 min: mantener aliados vivos (mensaje al coworking, café mensual con mudanzas, inventario al interiorista). _____

Jueves 15 min: publicar una pieza honesta de radar (espacio libre, historia de inquilino, número de plaza). _____

Viernes 10 min: registrar todo en el embudo con próximo paso y fecha.

Empieza con diez, no con diez mil

Semana 1 del radar: lista las diez empresas que ves moverse en tu plaza (contratan, abrieron, se quejaron del landlord) y sus tres decididores. Con eso ya tienes un mes de outbound. La prospección no falla por pocas empresas: falla porque nadie anotó a las que ya conocía.

4. De las últimas tres rentas que cerraste (tú o tu edificio), ¿cuántas llegaron por un canal "de esperar" y cuántas por alguien que salió a buscar? ¿Qué alianza del cuadro —coworking, interiorista o mudanzas— tienes hoy más cerca y qué café le debes?

El inquilino que creció dentro del mismo edificio (expansión) casi nunca salió del radar: salió de la conversación. La Ruta 4 lo retoma.

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

- Ocho señales públicas de compra: contratar, ganar contrato, mudarse, que les suban la renta, crecer del coworking.
- LinkedIn es el directorio de inquilinos: buscar decidor + contexto + mensaje, nunca blast.
- Tres alianzas que producen demanda recurrente: coworking, interiorista y mudanzas corporativas.
- Radar semanal de dos horas: barrido, conexiones, aliados, contenido y registro en el embudo.

Preguntas clave del tema

1. ¿Qué ocho señales públicas anuncian que una empresa necesitará oficina?
2. ¿Cómo se conecta con contexto en LinkedIn sin violar la LFPDPPP?
3. ¿Qué le ofrezco a cada aliado y cómo se paga el referido?
4. ¿Qué hora y qué tarea toca en cada día del radar semanal?

Lo que debes poder hacer

- Listar las diez empresas en movimiento de mi plaza con sus tres decididores.
- Ejecutar la rutina semanal de radar en dos horas bloqueadas en calendario.
- Formalizar tres alianzas con su esquema de recompensa y registro en el embudo.

Siguiente paso: *El plan de visibilidad 30-60-90* — el broche de la ruta: juntar precio, vitrina, portales, brokers y radar en un solo plan con presupuesto y métricas.

Referencia curricular

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

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



<https://empresa.lumbre.lat/object/ofr-r02-0a07>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat