

ROBERTO ORDORICA

(Vol. 28)



El Administrador

Hace aproximadamente un año, en estas fechas, falleció mi padre, un evento que marcó profundamente la trayectoria de mi vida. Su ausencia continúa dejando un vacío que es imposible de llenar. Hay tantas cosas que extraño de él, desde su cálida risa hasta su sabiduría infinita.

Recuerdo con claridad el día en que se fue; aquel momento se grabó en mi memoria como un punto de inflexión. Además de ser mi padre, era mi mejor amigo, mi confidente y guía. En este primer aniversario de su partida, rindo homenaje a su memoria a través de esta columna, deseando que su espíritu perdure en la forma en que vivo.

Reflexionando sobre el tiempo que compartimos, me doy cuenta de todas las experiencias que me hubiese gustado vivir junto a él. Sin embargo, de sus legados más valiosos fue la forma que quería ser recordado.

En vida, mi padre solía decir que, al recordarlo, no nos centráramos en sus logros, sino en la persona bondadosa y generosa que fue. Para él, el verdadero sentido de la vida radicaba en las conexiones humanas que establecemos, un principio que sigo atesorando y aplicando en mi día a día, como Presidente de SiRENTA.

El sueño de ser propietario de uno de nuestros departamentos es una aspiración compartida por muchos de nuestros residentes. Sin embargo, el camino hacia la adquisición de un departamento puede estar lleno de obstáculos, especialmente para aquellos que buscan asegurar un crédito hipotecario. En este contexto, SiRENTA ofrece una solución innovadora que facilita el proceso de compra para los residentes que desean adquirir un departamento propiedad de SiRENTA. Esta solución no solo aborda la problemática del ahorro para el enganche, sino que también fomenta una cultura de responsabilidad financiera y planificación a largo plazo.

“EL VERDADERO SENTIDO DE LA EXISTENCIA RESIDE EN LAS CONEXIONES HUMANAS QUE FORJAMOS.”

Uno de los principales desafíos que enfrentan los residentes de SiRENTA es la capacidad de reunir el enganche necesario para acceder a un crédito hipotecario. El mercado actual exige, en muchas ocasiones, un enganche mínimo del 10% del precio de los departamentos propiedad de SiRENTA. Para muchas personas, esto representa una barrera significativa, especialmente cuando el ahorro acumulado no es suficiente para cubrir este porcentaje.

Sin embargo, el perfil socioeconómico de los residentes de SiRENTA revela que un gran número de ellos tiene la capacidad de acceder a créditos hipotecarios. Sin embargo, el obstáculo del enganche puede limitar notablemente sus posibilidades de compra.

Es aquí donde SiRENTA se convierte en un aliado clave. SiRENTA permite a sus residentes planificar la adquisición de su departamento a través de la amortización mensual del enganche, mientras rentan su departamento. Este enfoque presenta múltiples beneficios: no solo facilita la reunión del capital necesario para el enganche, sino que también permite a los residentes establecer un plan financiero claro y a la medida, promoviendo la transparencia y la seguridad en el proceso de compra. Al finalizar el contrato de renta, el residente tiene la opción de liquidar su unidad con recursos propios o mediante un crédito hipotecario, lo cual otorga una flexibilidad invaluable.

En un mundo donde el acceso a la vivienda propia se ha vuelto cada vez más desafiante, iniciativas como las de SiRENTA son fundamentales para facilitar el acceso a un hogar propio, permitiendo que más personas puedan cumplir con su sueño de ser propietarios de su hogar.

Palabras más, palabras menos, probablemente mi padre estaría orgulloso al ver como en SiRENTA hemos diseñado una respuesta efectiva a las barreras que enfrentan muchos de nuestros residentes en la adquisición de un departamento. Al ofrecer flexibilidad en los pagos y alternativas de pago viables, SiRENTA no solo facilita la compra, sino que también promueve una planificación financiera más sólida y una cultura de inversión responsable, permitiendo que el sueño de tener un hogar sea una realidad accesible para sus residentes.



Visita nuestro
sitio web:

sirenta.com

info@sirenta.com

55 2921 5759

Roberto Ordorica es Director General de ALIGNMEX Real Estate Capital, empresa propietaria de SiRENTA, una de las principales compañías de vivienda en renta en México. El Sr. Ordorica es un profesional con una sólida trayectoria y más de 30 años de experiencia práctica en finanzas inmobiliarias, inversiones y gestión de inversiones. Es un excelente gestor de riesgos y un ejecutivo de clase mundial, muy reconocido por su juicio e integridad.