

# ROBERTO ORDORICA

(vol.09)



## El Administrador

Comprar un hogar es uno de los sueños más anhelados por la mayoría de los mexicanos. Este deseo, sin embargo, se enfrenta a numerosos retos, especialmente en el contexto económico actual. La elección de un crédito hipotecario ha sido, tradicionalmente, la vía más común para alcanzar este objetivo. Sin embargo, no todos los potenciales compradores cumplen con los requisitos demandados por las instituciones financieras, lo que ha llevado al desarrollo de otras alternativas. Una de estas alternativas es la renta con opción a compra, un modelo que permite a los residentes que rentan aspirar a la compra de una vivienda sin las complejidades de un crédito hipotecario tradicional.

La definición técnica de la renta con opción a compra es un contrato que otorga a un residente el derecho de rentar un inmueble por un periodo determinado, con la opción de adquirirlo al finalizar dicho plazo. Este tipo de contrato presenta una serie de características y beneficios que pueden resultar atractivos para aquellos que aún no logran acceder a un financiamiento hipotecario tradicional.

Una de las principales ventajas de la renta con opción a compra es la flexibilidad que ofrece al residente. Durante el periodo de renta, el residente puede evaluar si el inmueble cumple con sus necesidades y expectativas. Este plazo de prueba permite una mejor toma de decisiones, sin el peso inmediato de un compromiso financiero a largo plazo. Por lo general, el contrato puede establecerse por un periodo que oscila entre un mínimo de un año y un máximo de diez, permitiendo a los interesados adaptarse a sus posibilidades y circunstancias.

Un aspecto crucial de este contrato es la posibilidad de que los pagos mensuales de la renta se destinen, en parte, a cubrir el precio de venta del inmueble. Esto significa que, a menudo, un porcentaje del pago mensual se puede considerar como un crédito al precio final de compra. Por ejemplo, si se acuerda que

el 25% de la renta se destina a la compra, esto servirá como un enganche que se irá descontando del monto total a pagar al finalizar el contrato. Esta alternativa ofrece una oportunidad para quienes tienen dificultades para reunir el enganche al inicio de un proceso de compra.

El contrato de renta con opción a compra también suele estipular el precio de venta del inmueble, lo cual se convierte en un punto fundamental. Este precio queda fijado una vez que el contrato es firmado, lo que protege al residente de eventuales incrementos en el valor del inmueble a lo largo del tiempo. Este aspecto se vuelve especialmente relevante en un mercado inmobiliario que puede ser volátil, proporcionando una mayor certeza económica para el residente.

La renta en un contrato con opción a compra puede ser superior al de una renta convencional. Esto se debe a que implica una opción

**“SIRENTA OFRECE A SUS RESIDENTES UN DESCUENTO EXCLUSIVO DE \$300,000 PESOS SOBRE EL PRECIO DE VENTA DE CUALQUIER DEPARTAMENTO QUE DECIDA PONER EN VENTA, A TRAVÉS DE SU FILIAL SIVENTA.”**

de compra que brinda derechos adicionales al residente. Por lo general, el casero puede cobrar un monto inicial por otorgar la opción a compra, que también se puede descontar del precio final de venta en caso de que la compra se lleve a cabo. Sin embargo, es importante tener en cuenta que, si el residente decide no concretar la compra al finalizar el contrato, generalmente no habrá reembolso de esa cantidad, lo que representa un riesgo que el residente debe considerar con detenimiento.

Si bien SIRENTA actualmente no cuenta con la opción de renta con opción a compra, SIRENTA, en consonancia con sus valores corporativos cree que cuando un residente es genuinamente valorado, se fomenta un sentido de pertenencia y lealtad, lo que promueve la disposición a considerar una compra o facilitarla.

Comprometida a mejorar la experiencia de sus residentes y decidida a fomentar comunidades vibrantes, SIRENTA ha lanzado una iniciativa de uso exclusivo de sus residentes destinada a incentivar la compra de cualquiera de los departamentos que por medio de su filial SIVENTA son puestos a la venta. Como parte de esta iniciativa y para facilitar la compra de uno de sus departamentos a sus residentes, SIRENTA ofrece a sus residentes un descuento exclusivo de \$300,000 pesos sobre el precio de venta de cualquier departamento que decide poner en venta, a través de su filial SIVENTA. Esta reducción de precio, por el simple hecho de haber rentado un departamento de SIRENTA, subraya su creencia en hacer que la compra de un departamento sea más accesible para aquellos que han elegido convertirse en propietarios en sus comunidades.

Además, en paralelo con este descuento exclusivo, los residentes de SIRENTA también gozan de un programa enfocado en recompensar su lealtad y pronto pago. Dicho programa permite que sus residentes acumulen créditos cada vez que realizan un pago de renta. Estos créditos, los cuales representan un porcentaje de la renta mensual pagada, pueden ser utilizados o aplicados al precio de venta en la compra de un departamento en venta. Este tipo de incentivos no solo reconocen el compromiso que SIRENTA tiene con sus residentes, sino que también posiciona favorablemente a sus residentes para la compra de uno de sus departamentos.

Palabras más, palabras menos, la renta con opción a compra o programas como los elaborados por SIRENTA se presentan como alternativas válidas y prometedoras para aquellos mexicanos que desean formalizar la compra de una vivienda, pero que se enfrentan a retos en el acceso a créditos hipotecarios o requieren un apoyo. Este tipo

de iniciativas no solo proporcionan flexibilidad, descuentos o una forma de estructurar pagos, sino que también muchas veces aseguran un precio más accesible. Como en toda decisión financiera, es fundamental que los interesados realicen un análisis exhaustivo de sus circunstancias personales y financieras antes de comprometerse a este tipo de alternativas, asegurando así el mejor camino hacia la realización de su sueño de tener un hogar propio.

Copyright © 2025  
Todos Los Derechos Reservados

**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.



Visita nuestro sitio web  
info@sirenta.com  
55 2921 5759