

# ROBERTO ORDORICA

(Vol. 27)



## El Administrador

Comprar un departamento es uno de los hitos más emocionantes de la vida; sin embargo, este proceso a menudo puede transformarse en una experiencia abrumadora. Nos dejamos llevar por la emoción de ser propietarios, la posibilidad de personalizar un espacio y, en última instancia, la idea de construir un hogar. Pero detrás de esta fantasía suelen ocultarse presiones financieras, decisiones difíciles y un temor constante a cometer un error irreparable. ¿Cuántas veces hemos visto un anuncio brillante o un recorrido virtual que nos seduce, solo para luego darnos cuenta de que la realidad es mucho más compleja? La propuesta de SIRENTA nos invita a repensar cómo abordamos el proceso de compra de un departamento, llevando la experiencia de "vivirlo" antes de adquirirlo a un nuevo nivel.

Paso a paso, la idea de que comprar un departamento debe ser algo más que un impulso momentáneo se vuelve fundamental. No se puede ignorar que, detrás del entusiasmo de ser propietario, hay un compromiso financiero serio que puede durar años. Las hipotecas, las tasas de interés y los costos de mantenimiento son solo algunos de los factores que hacen necesario reflexionar en profundidad sobre la decisión de comprar una propiedad. A menudo concentrados en la búsqueda de un "departamento perfecto",

perdemos de vista aspectos críticos de la vida cotidiana. ¿Realmente hemos considerado la calidad del entorno, el tiempo del trayecto al trabajo, o la luz natural en diferentes momentos del día? Todos estos elementos impactan directamente en nuestra calidad de vida y necesitan ser evaluados antes de lanzarse a la compra.

### **"SIRENTA NO SOLO HACE ACCESIBLE EL SUEÑO DE SER PROPIETARIO, SINO QUE LO CONVIERTEN EN UNA EXPERIENCIA GRATIFICANTE Y SEGURA."**

Aquí es donde SIRENTA desafía el enfoque tradicional. En lugar de apresurarse a comprometerse con una compra que puede no ser la adecuada, SIRENTA ofrece una alternativa innovadora: la oportunidad de rentar el departamento antes de tomar la decisión final de compra. Este concepto de "vívelo primero" permite que las personas experimenten realmente la vida en un departamento específico, explorando así si se ajusta a sus necesidades y estilo de vida.

Imagínate: entras al departamento, colocas tus cosas, te despiertas cada mañana en ese nuevo lugar, cocinas tu cena mientras miras el atardecer a través de la ventana. Al hacerlo, no solo obtienes un panorama visual del espacio, sino que también comienzas a sentir la energía del lugar. Conoces a tus vecinos, family-friendly o hipster,

exploras los alrededores y ves si es seguro o si hay donde caminar y parques accesibles. Todo esto se convierte, en última instancia, en un proceso de descubrimiento que transforma la compra en algo tangible y también emocional.

Este enfoque elimina gran parte de la ansiedad que puede generar el compromiso de comprar un departamento. En lugar de preguntarte si este es el lugar adecuado basándote solo en una visita rápida y un plano, tienes la oportunidad de confirmar que el departamento no solo se ve bien, sino que realmente se siente como un hogar. La idea de "probarlo" y "vivirlo" antes de comprar ayuda a eliminar el arrepentimiento posterior y asegura que tu inversión esté alineada con tus deseos y necesidades.

Además, SIRENTA no solo hace accesible el sueño de ser propietario, sino que también lo convierte en una experiencia gratificante. Esta opción de rentar antes de comprar te da el tiempo y la libertad para tomar una decisión informada, reduciendo las posibilidades de estrés y duda. Convertir un escenario potencialmente turbulento en una decisión segura e informada es, sin duda, un avance significativo en el mundo de la compra de departamentos en México y más allá.

Palabras más, palabras menos, la compra de un departamento debería ser una celebración de un nuevo capítulo en nuestra vida, no un tema de ansiedad. Con SIRENTA, existe una forma más informada y segura de vivir el proceso de ser propietarios. En lugar de lanzarnos a la aventura sin un plan claro, tenemos la oportunidad de experimentar "el sueño" antes de comprometernos, haciendo que la transición hacia un nuevo hogar sea algo verdaderamente emocionante. Transformar la experiencia de compra en un viaje de autodescubrimiento y adaptación es, sin duda, la mejor manera de dar este gran paso hacia el futuro. © 2025



Visita nuestro sitio web:  
**sirementa.com**  
info@sirementa.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.