

ROBERTO ORDORICA

(Vol. 22)



El Administrador

El Buen Fin es un evento anual que se ha consolidado en México como una oportunidad significativa para que los consumidores aprovechen descuentos y promociones en una amplia variedad de productos y servicios. Aglutina a comercios de todos los sectores, ofreciendo precios atractivos que buscan incentivar el consumo. Sin embargo, esta frenética búsqueda de ofertas puede llevar a decisiones de compra apresuradas que, en ciertos ámbitos, como el inmobiliario, pueden resultar perjudiciales a largo plazo. En particular, la adquisición de un departamento debe considerarse de manera más reflexiva, dado que no se trata de una compra equivalente a la de una televisión o de una blusa.

Al igual que es esencial probarnos un par de zapatos antes de adquirirlo para asegurarnos de que se ajusta a nuestras necesidades y comodidad, la compra de un inmueble también requiere un análisis exhaustivo y una experiencia de “vivirlo” antes de comprometerse con una inversión de tal magnitud. Los departamentos representan más que una simple transacción; son espacios de vida que influirán en nuestro día a día, nuestras rutinas y, en consecuencia, en nuestro bienestar emocional y físico.

Durante El Buen Fin, la presión de aprovechar las ofertas puede llevar a algunos compradores a dejar de lado la necesidad de evaluar adecuadamente un departamento. Es fácil dejarse llevar

por el ímpetu del momento y tomar decisiones que, en un futuro, podrían resultar apresuradas y poco satisfactorias. Los descuentos son atractivos, pero no deben ser el único criterio a considerar en la compra de un departamento. La ubicación, el entorno, y la calidad del inmueble son factores que requieren atención cuidadosa.

“DURANTE EL BUEN FIN, ES FÁCIL DEJARSE LLEVAR POR EL ÍMPETU DEL MOMENTO Y TOMAR DECISIONES QUE, EN UN FUTURO, PODRÍAN RESULTAR APRESURADAS Y POCO SATISFACTORIAS EN LA COMPRA DE UN DEPARTAMENTO”


En este contexto, la premisa de que “es mejor vivirlo antes de comprarlo” se vuelve crucial. Conocer un departamento implica evaluarla en su totalidad: la distribución de los espacios, la iluminación natural, la ventilación, los servicios disponibles y la seguridad o áreas verdes. Estos elementos pueden marcar una diferencia significativa en la calidad de vida de un individuo o una familia. Por ello, la lógica detrás de rentar un departamento antes de decidirse por su compra se convierte en una estrategia inteligente y prudente.

De este modo, la propuesta de SiVENTA se destaca en el panorama actual del mercado inmobiliario. SiVENTA ofrece la posibilidad de rentar un de-

partamento inicialmente, permitiendo al cliente “vivir” la experiencia del inmueble y su entorno, entendiendo si realmente satisface sus necesidades y expectativas. Esta opción no solo minimiza el riesgo de un mal paso financiero, sino que también proporciona una visión más clara de lo que significa habitar un espacio determinado.

A través de SiVENTA, los compradores tienen la oportunidad de experimentar de manera tangible cómo sería su vida diaria en el departamento. Esta opción promueve una compra más consciente y fundamentada, en vez de una elección impulsiva dictada por las tendencias del mercado o las promociones temporales. Es un enfoque que fomenta la reflexión y el análisis crítico antes de realizar una inversión.

Adicionalmente, esta metodología de “renta antes de comprar” podría contribuir a un mercado inmobiliario más saludable y sostenible. Al ofrecer a los inquilinos la posibilidad de evaluar el inmueble y su funcionalidad, se fomenta una relación más cercana y responsable entre compradores y vendedores, además de impulsar un mercado más fluido entre la renta y la compra. Esto podría resultar en una disminución de los conflictos derivados de compras impulsivas y de expectativas no cumplidas.

Palabras más, palabras menos, mientras que El Buen Fin representa una oportunidad valiosa para impulsar el consumo en diversas áreas, es esencial recordar que el mercado inmobiliario requiere de una consideración cuidadosa. Comprar un departamento no debe ser una decisión impulsada únicamente por el precio y/o descuentos momentáneos. Vivir el inmueble antes de realizar una compra se establece como una estrategia indispensable para asegurar el éxito en una inversión de tal importancia. SiVENTA se posiciona como un aliado, brindando a los compradores la oportunidad de tomar decisiones informadas y adecuadas, garantizando una experiencia más satisfactoria en el largo plazo. 



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 SiVENTA, 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.