ROBERTO ORDORICA

(Vol. 15)

El Administrador

En México, la búsqueda de un hogar propio es un sueño que muchas familias anhelan. Sin embargo, el proceso de compra a menudo puede ser abrumador. A pesar de que las pre-ventas facilitan el que muchas familias puedan comprar un hogar que, de otra manera, sería inalcanzable, haciendo pagos anticipados durante la construcción, también conllevan riesgos inherentes. Es aquí donde entra SìVENTA con un esquema innovador que transforma cómo las familias mexicanas pueden gestionar la compra de un departamento, sin preocupaciones.

La compra de un departamento usado, aunque puede ser atractiva en precio, puede ser un arma de doble filo. Primero, para los compradores que carecen del capital inmediato, el enganche representa una barrera de entrada. Asimismo, un departamento usado no está libre de riesgo. La falta de escrituras claras, mantenimiento preventivo y/o un plan de mantenimiento mayor, aunado a los vicios ocultos que no han sido atendidos o gravámenes sobre la propiedad, son realidades que pueden hacer la compra de un departamento usado un proceso incómodo y menos seguro de lo que un comprador merece.

Por otro lado, las pre-ventas facilitan la posibilidad de que compradores con limitaciones económicas compren un hogar, al permitirles financiar el enganche, durante el periodo de construcción. Gracias a las pre-ventas, los compradores pueden adquirir un compromiso a futuro que les permite planificar sus finanzas con mayor margen de maniobra. Sin embargo, las pre-ventas presentan su propio conjunto de desafíos. La incertidumbre que rodea a los proyectos en construcción, los eventuales retrasos en la entrega, las variaciones en los costos y los vicios ocultos son preocupaciones legítimas que pueden afectar la experiencia de compra.

Aquí es donde SìVENTA brinda una solución práctica y efectiva. SìVENTA ofrece una manera distinta de adquirir un departamento, garantizando escrituras claras, un precio fijo, un departamento certificado, libre de gravámenes y vicios ocultos, y un tiempo de entrega claro, mientras permite a los compradores acumular el capital necesario para hacer frente al enganche mediante cuotas mensuales. Este enfoque no solo alivia la carga inmediata del pago inicial, sino que también ofrece una experiencia más segura y transparente.

"SìVENTA NO SOLO FACILITA EL ACCESO A LA VIVIENDA, SINO QUE TAMBIÉN TRANSFORMA LA EXPERIENCIA DE COMPRA EN UN PROCESO MÁS ACCESIBLE, TRANSPARENTE Y LIBRE DE ESTRÉS."

La mecánica de SìVENTA es ingeniosa y accesible. En lugar de comprometerse de inmediato a un departamento, el comprador puede optar por rentar uno a través de SìRENTA, una filial de SìVENTA. Esta opción no solo proporciona un lugar donde vivir, sino que además los residentes reciben beneficios que se traducen en un descuento significativo al momento de decidir comprar un departamento. Todos los residentes con un contrato de arrendamiento vigente tienen acceso a un cupón de descuento de $300,000 sobre el Precio de Lista del departamento que elijan. Además, el programa SìRENTA REWARDS permite a los residentes acumular puntos a través del pago de su renta, cuotas de mantenimiento y servicios, lo que les da la oportunidad de obtener descuentos adicionales. Este enfoque de beneficios acumulativos establece un ambiente propicio para que los residentes se sientan valoradas durante el proceso de compra.

Una vez que los residentes se sienten listos para dar el paso hacia la compra, SìVENTA se adapta a sus necesidades. No están limitados a los departamentos que han estado rentando; tienen acceso a un amplio inventario que les permite seleccionar el hogar que verdaderamente desean, aplicando sus beneficios acumulados para asegurar un Precio Preferencial. Esta flexibilidad es crucial, ya que permite a los residentes elegir su futuro hogar sin la presión que suelen sentir en una pre-venta tradicional.

El siguiente paso es seleccionar el plazo de entrega, que puede ser inmediato o, con la asesoría de SìVENTA, entre 12 y 60 meses. Esta opción representa un avance significativo, ya que permite a los residentes planificar con antelación y organizar sus finanzas sin la urgencia que implicaría una entrega inmediata. Al fijar el precio de compra del departamento y determinar un plazo realista, se transforma el proceso de compra en una experiencia más manejable y predecible.

Una vez establecido el plazo, la estructura de pagos se convierte en una rutina sencilla. Los compradores se comprometen a pagar el 20% del precio de compra en mensualidades, lo que les da el tiempo necesario para obtener un crédito hipotecario que les ayude a financiar el monto restante. Por ejemplo, si el departamento tiene un precio de $15,000,000 y se elige un plazo de 36 mensualidades, el enganche se divide en pagos cómodos de aproximadamente $83,335 pesos al mes. Este esquema no solo alivia la presión financiera, sino que también permite que los compradores se preparen de manera adecuada para la obtención de un crédito hipotecario.

Al finalizar el periodo de entrega, y tras haber realizado todos los pagos mensuales establecidos en la promesa de compraventa, los compradores toman posesión de un departamento certificado. A diferencia de los departamentos en pre-venta, este proceso no conlleva riesgos de construcción, retrasos en la entrega, ni variaciones inesperadas en los costos. Este enfoque integral garantiza que los compradores realicen una compra segura y con la tranquilidad que tanto merecen.

Palabras más, palabras menos, SìVENTA no solo facilita el acceso a la vivienda, sino que también transforma la experiencia de compra en un proceso más accesible, transparente y libre de estrés. Al permitir a los compradores acumular capital, elegir su hogar ideal y contar con la certeza de un precio preferencial, se abre un universo de posibilidades que responde a las necesidades reales de los compradores en México. SìVENTA no es solamente una opción; es una esperanza renovada para miles de familias que buscan hacer realidad el sueño de tener un hogar propio.

© 2025

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 SìRENTA, 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.