

ROBERTO ORDORICA

(Vol. 23)



El Administrador

Comprar un par de zapatos sin probártelos es arriesgado. No es lo mismo cuando mi esposa compra un par de zapatos y se los prueba que cuando no se los prueba. Cuando no se los prueba es común descubrir que no son cómodos, que aprietan o que simplemente no son su estilo. Lo mismo se puede aplicar a muchas otras compras importantes en nuestra vida, desde un auto hasta un departamento. Pero, ¿qué pasa cuando la posibilidad de probar lo que estás a punto de comprar no está al alcance de tus manos?

En el ámbito inmobiliario, muchas personas se encuentran en esta situación. En el mercado mexicano, por ejemplo, es común que las personas compren departamentos en preventa o opten por departamentos usados. En estas transacciones, la decisión se basa en una serie de factores que, aunque pueden parecer atractivos, a menudo están llenos de incertidumbre.

Al comprar un departamento en preventa, a menudo te seducen con la idea de adquirir un espacio nuevo, con amenidades de ensueño. Te muestran maquetas brillantes, planos artísticamente diseñados y quizás hasta un recorrido virtual. Sin embargo, la realidad es que lo que realmente adquieres son promesas. Promesas de un diseño moderno que puede no concretarse, de una entrega en un plazo que a menudo se extiende

indefinidamente o, incluso, de características que pueden no cumplir con tus expectativas al final del proceso. Es un juego de la esperanza que puede llevar a decepciones, y a veces, a un gasto significativo de dinero y tiempo.

Por otro lado, al comprar un departamento usado, optas por lo tangible. Lo que ves es lo que obtienes, o al menos así debería ser. Sin embargo, hay un gran pero. Muchas veces, lo que ves no es realmente lo que deseas. Las fotografías pueden estar alteradas, el mantenimiento puede haber sido deficiente, o tal vez la ubicación no es tan ideal como pensabas. Sin una experiencia previa de vida en ese lugar, te arriesgas a invertir en un ambiente que podría no ser el ideal para ti y tu familia.

“AL CONSIDERAR LA INVERSIÓN EN UN DEPARTAMENTO, CON SiVENTA ES POSIBLE TENER LA SEGURIDAD DE QUE, EFECTIVAMENTE, SE ESTÁ ELIGIENDO UN LUGAR QUE SE SIENTE COMO UN VERDADERO HOGAR”

Frente a este panorama, surge SiVENTA, una propuesta innovadora que revoluciona la forma en que compramos departamentos. Imagina poder vivir en un departamento antes de tomar la decisión de compra. No más decisiones apresuradas, no más dudas que te acechan mientras te tomas el café por la mañana en un nuevo espacio que apenas conoces. Con SiVENTA, tienes la oportunidad de rentar, vivir la experiencia, y si es lo

que te gusta, entonces tomar la decisión de comprar. Esto transforma por completo el proceso de compra.

Al elegir rentar primero, puedes probar el departamento en todos sus aspectos: la luz natural que entra cada mañana, el ruido de la calle, la comodidad de los espacios y, lo más importante, cómo te sientes al llegar a tu hogar todos los días. La posibilidad de vivir en un lugar antes de comprarlo te da una claridad que es esencial, especialmente cuando se trata de una inversión tan importante.

La lógica detrás de la propuesta de SiVENTA es algo que todos conocemos en nuestra vida diaria: antes de invertir en algo costoso, es vital asegurarse de que se ajusta a tus necesidades y expectativas. Cuando compras zapatos, te niegas a salir de la tienda sin haber determinado si realmente son los que te acompañarán en cada paso. Igualmente, al adquirir un auto,quieres saber cómo se siente al manejo, cómo responde ante diferentes situaciones y cómo es realmente viajas con tu familia.

Por eso, en el mundo de los departamentos, poder vivir en un espacio antes de decidir comprar es un avance monumental. Además de ofrecer tranquilidad en una decisión que impactará tu estilo de vida, esta opción promueve una compra más informada y responsable.

Palabras más, palabras menos, vivir en un departamento antes de comprarlo es, sin duda, un avance sin precedente en el sector inmobiliario mexicano. Nos recuerda que, al igual que los zapatos y los autos, hay necesidades y deseos que deben ser experimentados antes de gastar una cantidad considerable de dinero. SiVENTA te permite tomar una decisión informada y con confianza, asegurando que, al final del día, el lugar que elijas sea verdaderamente el hogar que has soñado. Así que, ¿por qué no probarlo antes de comprarlo? En un mundo donde muchas compras son impulsivas, esta es una opción que vale la pena considerar. ©



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.