

# ROBERTO ORDORICA

(Vol. 14)



## El Administrador

En México, el acceso a la vivienda se presenta como un reto significativo debido a las limitadas oportunidades para adquirir un departamento que cumpla con las expectativas y necesidades de los compradores. El panorama inmobiliario, aunque en constante evolución, muchas veces se ve afectado por un aumento en los precios de los departamentos y la creciente demanda de espacios habitacionales. Es en este contexto que se destaca el valor intrínseco de las pre-ventas, no solo como una alternativa para adquirir un departamento nuevo, sino también como una solución viable para muchos que buscan realizar el sueño de tener su propio hogar.

Las pre-ventas, en su esencia, representan la posibilidad de anticipar la compra de un departamento que aún se encuentra en construcción. Para muchos compradores potenciales, esta modalidad ofrece ventajas significativas que trascienden la simple adquisición de un departamento. Una de las más destacadas es la oportunidad de financiar el enganche durante el periodo de construcción. Este aspecto se convierte en un recurso crucial, sobre todo para aquellos que no cuentan con el capital inmediato necesario para realizar un pago inicial que suele oscilar entre el 10% y el 30% del valor total de la propiedad.

Es notable que, de acuerdo a estadísticas recientes, alrededor del 80% de la población mexicana que busca adquirir

una vivienda depende de una hipoteca. Sin embargo, el verdadero desafío no radica en obtener dicha hipoteca, sino en reunir el capital requerido para el enganche en un plazo razonable. Aquí es donde el esquema de pre-venta presenta una solución efectiva: no solo permite a los compradores asegurar un precio que podría ser significativamente más alto una vez que el departamento esté finalizado, sino que además les otorga tiempo para organizar sus finanzas. Este plazo se convierte en una herramienta esencial que proporciona la flexibilidad necesaria para evitar la presión de la compra inmediata.

### **“LAS PRE-VENTAS DE DEPARTAMENTOS EN MÉXICO REPRESENTAN UNA ESTRATEGIA CLAVE PARA FACILITAR EL ACCESO A LA VIVIENDA, ESPECIALMENTE EN UN CONTEXTO DONDE EL FINANCIAMIENTO DEL ENGANCHE Y LA PLANIFICACIÓN ECONÓMICA SON CRUCIALES.”**

Por otra parte, las pre-ventas también ofrecen a los compradores la oportunidad de participar en un mercado donde el valor de un departamento puede incrementarse considerablemente al paso del tiempo. Esto es particularmente relevante en un país donde la demanda habitacional suele superar la oferta, lo que genera un aumento constante en los precios de los departamentos. Al adquirir un departamento en pre-venta, los compradores pueden beneficiarse de la potencial revalorización de su inversión, asegurando así que el capital aportado, aun en

forma de enganche, puede traducirse en un crecimiento patrimonial considerable con el paso del tiempo.

Además, el esquema de pre-venta no solo amplía las oportunidades de adquisición de un departamento, sino que también democratiza el acceso a departamentos en desarrollos que, de otro modo, podrían considerarse inalcanzables para muchos. Este factor toma aún más relevancia en un contexto donde la producción de vivienda sigue siendo escasa, y las opciones para familias de clase media son limitadas. Así, las pre-ventas se convierten en un vehículo eficaz para fomentar la inclusión y el acceso a la vivienda digna, alineándose con las políticas públicas que buscan promover el bienestar social.

Sin embargo, no debemos ignorar que las pre-ventas también conllevan ciertos riesgos que es crucial considerar antes de tomar la decisión de compra. La incertidumbre inherente a los proyectos en construcción, los posibles retrasos en la entrega, las variaciones en los costos y los vicios ocultos son factores que pueden influir en la experiencia del comprador. Por lo tanto, es fundamental que los interesados realicen un análisis exhaustivo del desarrollador y del proyecto en cuestión, así como de las condiciones contractuales, para tomar decisiones informadas y acertadas.

Palabras más, palabras menos, el valor de las pre-ventas en el mercado inmobiliario mexicano radica en su capacidad para facilitar el acceso a la vivienda, ofreciendo a los compradores una alternativa viable para financiar el enganche de un departamento en un entorno donde las oportunidades de compra pueden ser limitadas. A través de esta modalidad, las oportunidades de compra se amplían, permitiendo a muchos mexicanos acercarse a la compra de su hogar soñado. En un horizonte donde la compra de un departamento se convierte en una meta cada vez más ambiciosa, las pre-ventas emergen como una herramienta clave para transformar el sueño de la compra de un hogar en una hermosa realidad. 



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.