



RISER

Real Estate Consulting

Gerencia de Desarrollo Industrial en México

Con visión de propietario, desde la selección del sitio hasta la estabilización y venta

Ricardo L. Serrano C.

Fundador y Director General

DESARROLLO INDUSTRIAL CON VISIÓN DE PROPIETARIO

RISER
Real Estate Consulting

EXPERIENCIA	TRANSACCIONES	DESARROLLO	INVERSIÓN
28 AÑOS	200+	275,000+ m²	US$500M+

Las cifras reflejan la trayectoria del fundador de Riser en EQT Exeter, Hines y Alles Group (hoy Newmark).

Riser Real Estate Consulting asesora en inversión y desarrollo a inversionistas, desarrolladores, propietarios de terrenos y empresas usuarias de inmuebles industriales en todo México. Gestionamos el ciclo de vida completo del activo con la disciplina que aplican las plataformas institucionales al presupuesto, al programa y a los rendimientos. Nuestros servicios incluyen:

- Evaluación de sitio y due diligence
- Gerencia de desarrollo
- Gerencia de construcción
- Proyectos build-to-suit
- Comercialización y arrendamiento
- Administración de inmuebles y activos
- Venta de activos
- Estudios de mercado específicos

Una trayectoria en ambos lados de la mesa

Ricardo L. Serrano C. pasó dieciséis años del lado del propietario, como Country Manager de EQT Exeter en México, donde fundó las operaciones de la firma, y como Director en Hines. Ha dirigido compra de terrenos, due diligence, permisos, diseño, construcción, arrendamiento, administración de activos y ventas para capital institucional, incluyendo edificios especulativos y proyectos build-to-suit para Amazon y Bosch. Sus diez años previos representando inquilinos como Socio de Alles Group (hoy Newmark) le enseñaron lo que exigen los usuarios finales, y eso define cómo se diseña, se valora y se arrienda cada proyecto.

Tiene una Maestría en Finanzas por la University of Miami y es Contador Público. El Sr. Serrano dirige personalmente cada proyecto con un equipo compacto y una estructura de honorarios alineada con los rendimientos del propietario, desde la evaluación del sitio hasta la venta.

EQT Exeter - 7 años
Country Manager, México
Fundó las operaciones en México
Desarrolló 130,000+ m² · BTS: Amazon y Bosch

Hines - 9 años
Director
Desarrolló 145,000+ m²
Portafolios de 285,000+ m² y 65+ inquilinos

Alles Group (hoy Newmark) - 10 años
Socio
150+ rentas de oficinas e industriales
para empresas nacionales e internacionales

CÓMO TRABAJAMOS: CICLO DE VIDA DEL ACTIVO

RISER
Real Estate Consulting

Ya sea que tenga un terreno, planee adquirir un activo o necesite construir para su operación, Riser gestiona el proyecto de principio a fin con procesos institucionales que protegen presupuesto, programa y rendimientos, como su único responsable.

1	**Análisis del Sitio**	Firmamos un contrato de servicios de desarrollo* con alcance, programa y honorarios; revisamos uso de suelo, factibilidad de servicios (electricidad, agua, drenaje y protección contra incendio) y coordinamos el due diligence legal, técnico y ambiental: seguro de título, topografía, mecánica de suelos y Fase I ambiental.
2	**Mercado y Producto**	Analizamos oferta, disponibilidad, rentas y proyectos competidores en el corredor para definir la renta objetivo, el tamaño del edificio y las especificaciones técnicas que demanda el mercado.
3	**Presupuesto y Retornos**	Elaboramos el presupuesto maestro (terreno, costos directos e indirectos, costos de arrendamiento y contingencia), el programa maestro y un modelo financiero con rendimientos apalancados y no apalancados.
4	**Licitación y GMP**	Conducimos la licitación de contratistas y consultores, negociamos un contrato a precio máximo garantizado (GMP) y coordinamos el proyecto ejecutivo antes de iniciar la obra.
5	**Gerencia de Obra**	Supervisamos la obra, controlamos la ruta crítica, el presupuesto y las órdenes de cambio, autorizamos pagos contra avance y vigilamos calidad, seguridad, permisos y conexiones de servicios.
6	**Comercialización**	La comercialización inicia en preconstrucción. Contactamos usuarios finales y corredores, respondemos RFPs, negociamos contratos y coordinamos adecuaciones y la entrega a cada inquilino.
7	**Administración y Venta**	Administramos el inmueble y el activo, refinanciamientos, la estrategia de conservar o vender y la venta.
	Entregables Típicos	*Estudio de factibilidad · estudio de mercado · especificaciones · presupuesto y programa · análisis de rendimientos · contrato GMP · reportes mensuales · plan comercial · contratos firmados · reportes financieros · data room. Cada proyecto puede variar.*



Desarrollo Build-to-Suit

Cuando ningún edificio existente se adapta a la operación de una empresa, proponemos una solución build-to-suit: selección de sitio, especificaciones, evaluación de desarrolladores, programa de construcción y negociación del contrato. Tras entregar 55,000+ m^2 en proyectos para Amazon y Bosch, el Sr. Serrano sabe qué exigir al desarrollador para asegurar fecha de entrega, presupuesto final y renta.

**El alcance, los entregables y los honorarios se definen por proyecto en el contrato de servicios de desarrollo.*

LO QUE USTED OBTIENE

RISER
Real Estate Consulting

Objetivos medibles: presupuesto · programa · rendimiento sobre costo · TIR · tiempo de colocación · valor del activo
Procesos institucionales y reportes mensuales dan al propietario visibilidad total en cada etapa.

FINANCIEROS

- **Presupuesto y Rendimiento**
  Cada decisión de terreno, diseño y especificaciones se evalúa contra el presupuesto y el rendimiento sobre costo objetivo.
- **Control de Costo y Programa**
  Contratos GMP, una contingencia administrada y el control de la ruta crítica protegen el presupuesto y la fecha de entrega.
- **Colocación más Rápida**
  La comercialización inicia en preconstrucción, reduce la desocupación y adelanta los ingresos.

ESTRATÉGICOS

- **Producto para el Mercado**
  Tamaño y especificaciones definidos por lo que los inquilinos del corredor demandan y están dispuestos a pagar.
- **Mitigación de Riesgos**
  Due diligence, permisos y factibilidad de servicios se resuelven antes de comprometer el capital.
- **Creación de Valor**
  Un activo estabilizado y bien arrendado, listo para refinanciar, conservar a largo plazo o vender.

EJECUCIÓN Y GOBIERNO

- **Liderado por el Fundador**
  El Sr. Serrano dirige personalmente cada proyecto, desde la primera reunión hasta la última.
- **Disciplina Institucional**
  Procesos probados en EQT Exeter y Hines.
- **Reportes Transparentes**
  Reportes mensuales de costo, programa y rentas.
- **Intereses Alineados**
  Asesoría independiente y honorarios alineados con los rendimientos del propietario, sin conflictos con contratistas ni corredores.

Decisiones Estratégicas con un Proceso Estructurado

La metodología de Riser permite a propietarios e inversionistas tomar las mejores decisiones de desarrollo e inversión en las condiciones actuales del mercado, protegiendo presupuesto, programa y rendimientos durante la vida del activo.

DECISIONES RESPALDADAS POR NÚMEROS

RISER
Real Estate Consulting

Cada proyecto se gestiona con un presupuesto de desarrollo, un modelo de rendimientos y un programa maestro, actualizados cada mes para que propietarios e inversionistas sepan dónde está el proyecto frente a sus metas.

Presupuesto de Desarrollo

	USD	USD / m²	% del total
PRESUPUESTO · EDIFICIO CLASE A DE 20,000 m²			
Terreno	USD 4.00M	USD 200	19.6%
Construcción del edificio	USD 11.18M	USD 559	54.8%
Urbanización e infraestructura	USD 1.60M	USD 80	7.8%
Indirectos (diseño, permisos)	USD 1.30M	USD 65	6.4%
Comisiones y adecuaciones	USD 0.90M	USD 45	4.4%
Financiamiento e impuestos	USD 0.80M	USD 40	3.9%
Contingencia (5%)	USD 0.64M	USD 32	3.1%
Costo total de desarrollo	**USD 20.42M**	**USD 1,021**	**100%**

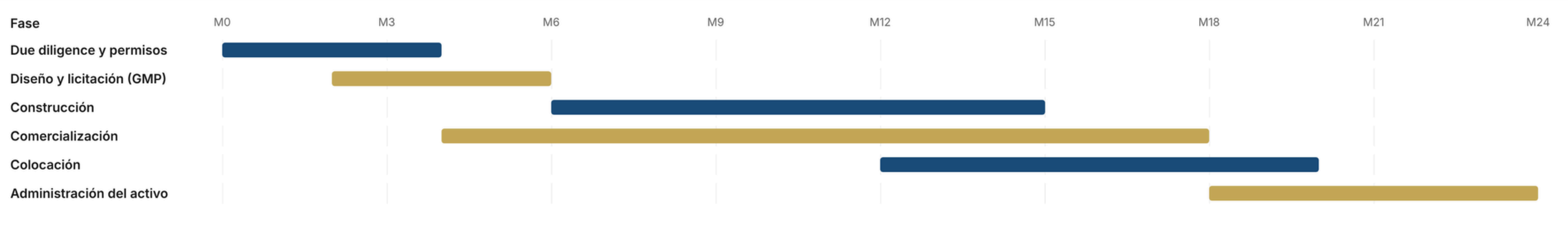
Ejemplo ilustrativo — las cifras no representan un proyecto específico.

Análisis de Rendimientos

	Ilustrativo
OPERACIÓN ESTABILIZADA · 20,000 m²	
Renta (USD / m² / mes)	USD 7.50
NOI estabilizado	USD 1.75M
RENDIMIENTOS	
Costo total de desarrollo	USD 20.42M
Rendimiento sobre costo	**8.6%**
Cap rate de salida	7.0%
Valor a la estabilización	USD 24.94M
Utilidad del desarrollo	USD 4.52M
TIR sin apalancamiento (5 años)	12.8%
TIR apalancada (5 años)	17.5%
Múltiplo de capital	1.9x

Ejemplo ilustrativo — las cifras no representan un proyecto específico.

Programa maestro — ruta crítica del due diligence a la estabilización.



Por Qué los Clientes Eligen a Riser

- **Independientes**
- **Honorarios Alineados**
- **Liderado por el Fundador**
- **Equipo Compacto**
- **Visión de Propietario**
- **Disciplina Institucional**

Nuestros Honorarios

Los servicios de gerencia de desarrollo, comercialización y asesoría los paga el propietario o inversionista que contrata a Riser.
Los honorarios se cotizan por proyecto, alineados con los objetivos del propietario y el alcance de los servicios.
Nuestro éxito es el suyo: un desarrollo industrial entregado en presupuesto, en tiempo y totalmente arrendado.

Experiencia en Desarrollo

Parques y edificios industriales Clase A en Querétaro, Estado de México y Guadalajara para EQT Exeter y Hines;
proyectos build-to-suit para Amazon y Bosch; portafolios de oficinas en Ciudad de México y Monterrey.

Ricardo L. Serrano C.
Fundador y Director General

Su contacto directo desde la evaluación del sitio hasta la venta.

r.serrano@riser.consulting
+52 55 5453 1498 (teléfono y WhatsApp)
www.linkedin.com/in/ricardo-l-serrano-cejudo
www.riser.consulting

Ayudamos a inversionistas a desarrollar y administrar inmuebles industriales en México