



RISER

Real Estate Consulting

Representación de Inquilinos

Oficinas e Industrial en México

Con la visión del propietario
de su lado de la mesa

Ricardo L. Serrano C.

Fundador y Director General

REPRESENTACIÓN DE INQUILINOS 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 es una firma boutique especializada en la representación de inquilinos de oficinas e industriales en todo México. Creamos un entorno competitivo y presentamos todas las opciones viables, dentro o fuera del mercado o build-to-suit, para un análisis completo e imparcial. Nuestros servicios incluyen:

- Selección de sitio
- Reubicaciones
- Expansiones
- Renovaciones de contrato
- Soluciones build-to-suit
- Estudios de mercado específicos
- Gestión de transacciones
- Reestructura y renegociación de contratos

Una trayectoria en ambos lados de la mesa

Ricardo L. Serrano C. pasó diez años representando inquilinos como Socio de Alles Group (hoy Newmark) y dieciséis del lado del propietario como Director en Hines y Country Manager de EQT Exeter en México. Sabe cómo un propietario estructura una operación: rendimientos objetivo, presupuestos de arrendamiento, aportaciones para adecuaciones y periodos de gracia, comisiones y lo que cuesta cada mes un edificio vacío. Como propietario aprobó contratos de arrendamiento y conoce dónde existe flexibilidad, dónde negociar y cómo presentar una propuesta ante un comité de inversión para maximizar la probabilidad de aprobación.

Tiene una Maestría en Finanzas por la University of Miami y es Contador Público. Como firma boutique, Riser ofrece lo que los grandes corredores a menudo no pueden: cada asignación la dirige personalmente su fundador, desde la primera reunión hasta la última.

EQT Exeter - 7 años
Country Manager, México
Desarrolló 130,000+ m² · BTS: Amazon y Bosch
100,000+ m² en rentas, renovaciones y ventas

Hines - 9 años
Director
50+ rentas, renovaciones y expansiones
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: UN PROCESO COMPETITIVO

RISER
Real Estate Consulting

Ya sea que se reubique o renueve, Riser integra edificios existentes y opciones build-to-suit o spec-to-suit en un solo proceso competitivo para que tome la mejor decisión inmobiliaria para su negocio. En una renovación, su propietario actual compite contra opciones reales y debe ofrecer condiciones competitivas.

1	**Requerimiento y Mandato**	Primero entendemos su requerimiento: necesidades operativas, logísticas, de mano de obra, servicios (en especial energía) y presupuesto, tiempos y planes de crecimiento, y preparamos un resumen de requerimientos del proyecto. Una vez que lo aprueba y firma un Contrato de Representación*, comenzamos.
2	**Mercado y Recorridos**	Identificamos todas las opciones, dentro o fuera del mercado, build-to-suit o spec-to-suit, y presentamos un resumen de mercado para programar recorridos a las mejores alternativas.
3	**RFP y Proceso Competitivo**	Enviamos un RFP detallado a cada propietario calificado, estandarizamos las respuestas y comparamos quedarse vs. reubicarse y rentar vs. build-to-suit por costo total de ocupación y VPN.
4	**Preselección y Ofertas**	Preseleccionamos a los propietarios que mejor cumplen sus objetivos operativos y financieros y negociamos hasta que elija un finalista. Nuestra matriz comparativa ponderada respalda su aprobación interna.
5	**Carta de Intención**	Negociamos todos los términos en una Carta de Intención, incluyendo condiciones económicas ocultas como mantenimiento, incrementos, moneda, garantías y restitución del inmueble.
6	**Revisión del Contrato**	Con experiencia negociando y aprobando contratos de ambos lados, trabajamos con su equipo legal para identificar cláusulas económicas y operativas que afectan los costos de ocupación, la flexibilidad y el riesgo.
7	**Firma y Ocupación**	Coordinamos firma, adecuaciones y mudanza, y damos seguimiento a sus fechas críticas.
	Entregables Típicos	*Resumen de requerimientos · estudio de mercado · comparativo de RFP · matriz ponderada · Carta de Intención · estrategia de negociación con su equipo legal · calendario de fechas críticas. Cada proyecto puede variar.*

Renovaciones

Revisamos su contrato actual: costos de ocupación, fechas críticas y opciones de renovación y terminación. Con 12 a 18 meses antes del vencimiento, hay tiempo para comparar edificios existentes e invitar a desarrolladores a proponer proyectos build-to-suit o spec-to-suit. Un contrato de largo plazo permite al desarrollador financiar el edificio y ofrecer precios agresivos, y esa ventaja se traslada a su renovación.

**Puede cancelar la asignación en cualquier momento si no está satisfecho con nuestro servicio.*

LO QUE OBTIENE

RISER
Real Estate Consulting

Objetivos medibles: renta · plazo · aportación para adecuaciones · renta gratuita · incentivos · costo total de ocupación
Un proceso competitivo le da una referencia objetiva: prueba de que obtuvo los mejores términos disponibles.

IMPACTO FINANCIERO

- **Menor Costo de Ocupación**
  Menores costos de ocupación mediante licitación competitiva, inteligencia de mercado y negociación estratégica.
- **Mejores Términos de Renta**
  Términos negociados más allá de la renta: flexibilidad, tiempos de respuesta, crecimiento futuro, adecuaciones y periodos de gracia.
- **Mitigación de Riesgos**
  Menor riesgo inmobiliario mediante un análisis detallado de ubicación, contrato, operación y finanzas.

IMPACTO ESTRATÉGICO

- **Estrategia de Ubicación**
  Estrategias de ubicación optimizadas según disponibilidad de mano de obra, eficiencia logística y costos operativos.
- **Mejores Oportunidades**
  Relaciones establecidas le dan acceso a oportunidades dentro y fuera del mercado y build-to-suit en todo México.
- **Planeación de Largo Plazo**
  Alinea las decisiones inmobiliarias con sus objetivos operativos y corporativos de largo plazo.

EJECUCIÓN Y GOBERNANZA

- **Liderado por el Fundador**
  El Sr. Serrano dirige su proyecto desde la primera reunión hasta la última, con avances periódicos y búsqueda confidencial si se requiere.
- **Representación Objetiva**
  Actuamos solo para usted, sin inmuebles listados ni administrados que compitan por su decisión.
- **Decisiones Más Ágiles**
  Decisiones más ágiles gracias a inteligencia de mercado y gestión experta de transacciones.
- **Desarrollo y Arrendamiento**
  Visión de desarrollador y propietario sobre factibilidad, tiempos de construcción, incentivos y economía inmobiliaria, y experiencia para detectar cláusulas que favorecen al propietario.

Decisiones Estratégicas Basadas en un Proceso Estructurado

La metodología de Riser permite a su empresa tomar la mejor decisión inmobiliaria disponible en el mercado actual, mediante un entorno competitivo que maximiza los beneficios operativos y financieros de su operación.

DECISIONES RESPALDADAS POR EVIDENCIA

RISER
Real Estate Consulting

Cada asignación incluye una matriz comparativa construida en torno a su requerimiento. Los análisis de oficinas e industriales difieren: cada uno cubre más de 30 criterios de ubicación, edificio, sistemas, economía y derechos contractuales, incluyendo renta efectiva y costo total de ocupación.

Oficinas

	Opción A	Opción B	Opción C
INMUEBLE			
Submercado	Polanco	Reforma	Lomas - Palmas
Clasificación del edificio	A	A+	A
Año de construcción	2018	2021	2015
Área rentable del piso (m²)	1,200	1,250	1,150
Área útil del piso (m²)	1,040	1,075	1,000
Factor de eficiencia	87%	86%	87%
Rociadores	Sí	Sí	Sí
ECONÓMICOS			
Renta por m² / mes	USD 25.00	USD 28.00	USD 30.00
Renta mensual	USD 30,000	USD 35,000	USD 34,500
Mantenimiento por m² / mes	USD 4.50	USD 5.00	USD 4.75

Extracto — el análisis completo cubre más de 30 criterios.

Industrial

	Opción A	Opción B	Opción C	Opción D
INMUEBLE				
Submercado	Cuautitlán	Cuautitlán	Cuautitlán	Hidalgo
Clase de edificio	A	A	B	A
Área del edificio (m²)	12,266	25,148	12,010	23,962
Área disponible (m²)	12,266	5,836	6,265	5,990
Altura libre (m)	10.0	11.0	10.0	9.75
Claro entre columnas (m)	21.2 × 12.2	15.3 × 15.3	20.0 × 12.0	15.2 × 15.9
Patio de maniobras (m)	40.0	47.0	40.0	—
Andenes	12	4	6	5
Resistencia de piso (ton/m²)	7.0	6.0	8.0	—
Protección contra incendio	Hidrantes y rociadores	Gabinetes NFPA	Hidrantes y mangueras	Mangueras y extintores

Extracto — el análisis completo cubre más de 30 criterios.

Análisis cualitativo ponderado — los pesos se definen con cada cliente según sus objetivos operativos y financieros.

Factor	Propuesta económica	Propuesta de área	Especificaciones técnicas	Protección contra incendio	Funcionalidad del patio	Calidad del desarrollador	Ubicación / acceso	Imagen corporativa	Seguridad patrimonial	Seguridad industrial	Flexibilidad de crecimiento	Financiamiento	Calificación ponderada
Ponderación	**14%**	**12%**	**12%**	**9%**	**9%**	**7%**	**7%**	**7%**	**7%**	**6%**	**5%**	**5%**	**100%**
Opción A	5	5	10	10	10	10	10	10	10	10	10	5	**8.45**
Opción B	8	10	9	9	8	9	10	9	10	10	5	10	**8.94**
Opción C	10	10	6	7	10	8	8	7	7	5	10	5	**8.00**
Opción D	10	10	10	9	10	10	5	8	10	10	10	10	**9.42**

Por Qué los Clientes Eligen a Riser

- **Independientes**
- **Sin Inmuebles Listados**
- **Liderado por el Fundador**
- **Cobertura Nacional**
- **Visión de Propietario**
- **Análisis Estratégico**

¿Quién Paga?

La comisión se paga de cualquier forma. En México, toda operación de arrendamiento genera una comisión; si el inquilino no tiene representante, se queda en el presupuesto de arrendamiento del propietario, fijado a condiciones de mercado.
Contratar a Riser no agrega nada a su presupuesto de ocupación. Pone ese presupuesto a trabajar de su lado de la mesa.

Experiencia con Clientes

Jugos del Valle, DHL, FedEx, Kraft (hoy Mondelēz), Adidas, L'Oréal, Canon, Baxter, Bombardier, Schindler, McKinsey & Company y Merrill Lynch; proyectos build-to-suit para Amazon y Bosch.

Ricardo L. Serrano C.
Fundador y Director General

Su contacto directo desde la primera reunión hasta la última.

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

Ayudamos a las empresas a tomar la mejor decisión inmobiliaria para su proyecto en México