



## CASO DE ESTUDIO

### *Paseo de la Reforma No. 96*

**P. DE LA REFORMA  
NO. 96 COL. JUÁREZ,  
DEL. CUAUHTÉMOC  
MÉXICO, D.F.**

#### **ESTADÍSTICAS**

Terreno: 1,361 m<sup>2</sup>  
Construcción: 5,760 m<sup>2</sup>

#### **EQUIPO**

José Pedro Lomelín Anaya  
Alejandro Perez González  
Pedro Hernández Vázquez

#### **INTRODUCCIÓN**

En los últimos cuatro años, Grupo Financiero Santander ha sido una de las Cuentas Corporativas claves de Colliers International, en este tiempo Santander Serfin nos ha brindado la confianza para la venta de sus activos propios, mismos que a la fecha se ha logrado una venta de más de USD \$ 60,000,000.00, que representan más de 55 inmuebles a nivel nacional.

En este caso se trató de la desincorporación de un edificio corporativo de una de sus empresas que estaba próxima a desincorporarse, localizado en una de las principales avenidas de esta capital como lo es Paseo de la Reforma.

#### **DESAFÍO**

La venta de este inmueble representó un reto muy importante debido a que se trataba de un activo totalmente utilizado. Se nos instruyó la venta en marzo de 2007 con un plazo máximo de venta de 5 meses. Se logró obtener una oferta en un muy corto plazo (dos meses) en las condiciones que el banco solicitó (precio de venta \$ 60,000,000.00 M.N.), esta oferta fue hecha por un inversionista inmobiliario muy importante, sin embargo, unas semanas después desistió de su oferta por falta de recursos.

Con la presión de una oferta alta y los plazos que el banco nos marco, decidimos salir a la búsqueda de otro interesado que estuviera dispuesto a pagar el boom inmobiliario generado en Paseo de la Reforma.

En los límites del plazo de la venta, nos enteramos que el banco B\*+ estaba localizando un inmueble en la zona para el cambio de su corporativo. Su primer acercamiento fue con una oferta muy baja que el Santander rechazo y en su última oferta de B\*+, condicionándola a una venta acelerada en los precios que se solicitaban (\$57,500,000.00 M.N.), Santander tardó en dar una respuesta positiva en la propuesta debido a que estaba evaluando la venta de su negocio de Seguros a nivel internacional.

Después de varias negociaciones incluyendo llamadas directas de los dos presidentes de ambos Bancos, se utilizó la oferta, sin embargo apareció otro inconveniente, el pago del IETU para la empresa en el 2008, convenía al comprador esperarse a la escrituración en el 2008. Así se hizo pero con las condiciones de Santander de que ellos pagaran todos los impuestos correspondientes.

#### **SERVICIOS**

Servicio de Consultoría en Valuación y Comercialización en Venta

#### **RESULTADOS**

Se logró la satisfacción de ambas partes, vendedor y comprador, cumpliendo con la venta del inmueble en los términos legales, fiscales y de tiempo que las partes necesitaban.