

Recomendaciones para las nuevas generaciones de profesionales de la administración de condominios

1. Aconsejamos concebir a cada condominio como una comunidad, pero también como un mercado. Brindando asesoría para que el condominio genere ingresos propios para enfrentar grandes inversiones y la disminución de la capacidad adquisitiva por parte de muchos copropietarios. Pensando en: Azoteas. Fachadas. Áreas comunes. Cartelera, recibos o boletín. Vendimias en días especiales. Alianza con vecinos para tareas dirigidas, ejercicios, yoga o reuniones diversas.
1. Recomendamos que cada empresa administradora se aprestase para brindar asesoría y motivación parasituaciones como: Frente al delito. Emergencias. Desastres naturales. Contingencias sociales. Visitas gubernamentales. Entes comunitarios. Discapacidad y tercera edad. Aseguramiento profesional.
1. Motivamos a que cada empresa diseñe una iniciativa de compromiso comunitario, de responsabilidad social: Definir un nicho, que hasta puede ser muy económico. Comunicarlo con claridad y constancia. Puede utilizarse el portal, el aviso de cobro, listas de correo o mensajitos y las redes para informar. Recomendamos nichos como la promoción de la seguridad, la prevención, la ecoeficiencia y la convivencia.