



Recomiendan alianzas esenciales en sector inmobiliario

Para poder enfrentar los retos que se presentan actualmente, se debe de trabajar con redes sociales, conectarse con más personas y buscar hacer negocios.

CÉSAR SÁNCHEZ

Mientras se da la **recuperación económica en México** y el mundo, hay que buscar la diversificación, es decir buscar diferentes estrategias para crecer y vender más, por ejemplo, buscar alianzas exponenciales, señaló **Carlos Peña Salas**, director de OPEN Opportunities Consultin Group (**OCG**).

Refirió que hay que trabajar en redes, conectarse con más personas para buscar hacer alianzas y negocios.

“La cultura financiera y patrimonial ya evolucionó a finanzas patrimoniales exponenciales, es la era del **wealth management**”, expresó al participar en el Webinar Perspectivas y Oportunidades ante el Covid 19, organizado por AMPI Monterrey.

Comentó que el asesor inmobiliario debe evolucionar a ser **asesor patrimonial**, a brindar una asesoría más profunda, donde la gente pueda comprar una propiedad sin afectar su flujo, porque luego a lo mejor no pueden pagar, como en esta época de crisis aun con los apoyos y diferimientos algunos no pueden pagar.

“Pueden ganar en la venta como en la compra, además pueden asesorar a ese mismo cliente en otro tipo de inversiones, donde pueden **ganar comisiones importantes** mes a mes, eso es una manera de exponenciar, obliga la preparación y el conocimiento, y el ingreso pasivo a veces es mayor que la comisión de la venta de la casa. La clave hoy por hoy es el wealth management, es una manera de exponenciar los patrimonios”.

Peña Salas, refirió que algunos corredores inmobiliarios han **evolucionado a ser desarrolladores**, y no necesitan mucho dinero, pueden empezar con un nicho de tres inversionistas y poco a poco crecer.

“La idea es hacer algo más exponencial, colocar papel privado bajo contrato notariado y un compromiso de administración”, explicó. “En **OPEN** los podemos apoyar puede ser para bodega, habitación, comercial, hacer su propia fibra privada”, explicó.

Refirió que **OPEN** en sus primeros años, se dieron cuenta que las **finanzas personales** no sirven para nada, porque la gente no sabe nada de finanzas, la gente no lee, hay que saber mezclar la inteligencia financiera con inteligencia emocional para perder el miedo al riesgo.

“Es muy importante vencer los miedos, porque se puede perder el tiempo y no ejecutar los proyectos”.

El experto en finanzas y PNL, indicó que con el Covid-19 las **economías se paralizaron** y habrá que estar atentos para saber cuándo podrán tener lista la vacuna y si hay un rebrote de contagios.

Si se logra la vacuna habrá una pronta recuperación económica, de lo contrario podría haber un rebrote y un mayor impacto.

Refirió que hay que estar atentos a las calificaciones de México de firmas como **Moody's, Standard & Poor's, Fitch Ratings**, que son importantes para el crecimiento del país, sobre todo por la confianza para la atracción de la Inversión Extranjera Directa que llega al país, y actualmente la calificación de **Pemex** está cerca de bono basura y la calificación de México va muy ligada a la de Pemex, a pesar de que el país ya no depende de los ingresos petroleros.

Otro aspecto preocupante es la **política del gobierno federal**, además de las remesas, donde se espera una caída ante la menor actividad económica.

Destacó que los sectores más afectados por el Covid-19 son el turismo y servicios, playas, hoteles vacíos, y la transportación aérea y los restaurantes, entre otros.

Otro sector muy golpeado es la **construcción**, a pesar de que ya se están reiniciando actividades, ha sido uno de los sectores más afectados por el paro de labores.

En la parte industrial, también hay **sectores afectados** todos los productos manufacturados, las armadoras, maquiladoras, hay una desaceleración de su producción y alza en el desempleo.

Sin embargo, indicó que la economía siempre enfrenta ciclos y cuando hay crisis es cuando se dan las grandes oportunidades, pero solamente para quienes pueden detectar esas grandes oportunidades.

“Hoy por hoy todos los negocios tienen que buscar algo diferente algo más de lo que ya antes hacían. Hace 10 años se buscaba un buen servicio ahora eso ya es parte de lo que debemos hacer, hoy debemos ser más ingeniosos para **manejar el ciclo económico** que estamos enfrentando.

“Cuando hay volatilidad es cuando se dan las grandes oportunidades. En las crisis muchos pierden, pero también hay muchas personas que ganan”.