

AGOSTO 2021



Cámara Costarricense
de Corredores de Bienes Raíces
desde 1974

BOLETÍN MENSUAL

Boletín mensual

CURSOS

El próximo curso básico nocturno de bienes raíces de la CCCBR se llevará a cabo del 03 al 16 de agosto de 6pm a 9pm (Exceptuando fines de semana)

BLOG INMOBILIARIO

Los acontecimientos más relevantes de la industria inmobiliaria, economía, desarrollo, estrategias a raíz del Covid-19 y demás temas de interés.



**¡FELIZ DÍA DE LAS
MADRES!
A TODAS LAS MADRES
DE NUESTRO GREMIO.**

Que sea un día especial para compartir éxitos y amor en familia.

¡FELIZ MES DE LAS MADRES!





LIBROS PARA LÍDERES

Los mejores libros para tu lista no son necesariamente los que tienen que ver con tu carrera.

¿Qué libros necesita leer hoy? Todo aquello que nos motive a encontrar la mejor versión de nuestra vida profesional y personal.

1- El poder de los hábitos (Charles Duhigg). Una guía que te mostrara como ser mas productivo y que a veces es difícil cambiar un hábito, pero no imposible.

2- El código de las mentes extraordinarias (Vishen Lakhiani) Un libro que te lleva a cuestionar muchos aspectos de la vida y te encamina hacia una mentalidad de mentalidad de éxito, pero no de la manera convencional.

En una era donde el tiempo es oro, los audiolibros son una maravillosa manera de optimizarlo.

“

Somos lo que hacemos repetidamente. Por lo tanto la excelencia no es un acto, es un hábito

Aristóteles

SE LANZÓ CON ÉXITO EL DIRECTORIO INMOBILIARIO DE LA CCCBR

Una herramienta gratuita para darle más alcance a sus propiedades en nuestra página: www.camara.cr.

Continuamos trabajando en la creación de herramientas para impulsar los negocios de nuestros asociados y esta vez, logramos lanzar el nuevo **Directorio Inmobiliario**, que permitirá una exposición masiva de las propiedades brindando así muchas más posibilidades de negocios.



WEBINAR /JUEVES 05 DE AGOSTO/ 5:00 PM

Se ha preguntado, ¿Qué tan protegida está la figura del corredor en Costa Rica?

INVITADO: Rodrigo A. Chaves Robles, Doctor (PhD) en Economía Aplicada y Mercados e Instituciones Financieras de la Ohio State University, Columbus, Ohio en los EEUU.

Moderadores:

Sr. Adrián Mora -Presidente de la CCCBR

Licda. Kattya Esquivel

CLIC en la imagen para acceder al link directo por ZOOM.

AGOSTO 2021



ESTRACTO DE LA ENTREVISTA

*leasing Habitacional - Alquiler
con opción*

Se conoce que hay un nuevo proyecto de ley sobre la mesa con respecto al Leasing Inmobiliario ¿De que se trata? ¿Qué nos puede comentar al respecto?

MQ: El proyecto está bajo el título de **leasing habitacional**, el principio básico es que aquellos que no puede comprar casa porque no tiene la prima, pueda acceder a vivienda mediante un contrato con un modelo de alquiler donde si Usted paga 300 mil colones, 250 mil van al alquiler y 50 mil al ahorro para acumular una prima en 5 años.

Lo novedoso: El contrato protege su ahorro y va a poder ejecutar la opción de compra sobre esa casa cuando complete el ahorro.

Lo negativo: Si en el proceso decide no comprar la casa, perdería lo ahorrado hasta el momento. (También podría vender su ahorro a un tercero)

LEASING INMOBILIARIO E IMPLICACIONES

Entrevista al Sr. Melizandro Quirós, economista, MBA y experto del sector inmobiliario, con una enorme experiencia en fondos de inversión.

Los factores internos y externos que puedan beneficiar o afectar la industria y la economía en general son de suma importancia para nuestro gremio.

Por lo que, reunimos las opiniones de expertos en estas áreas para obtener una mejor visión de lo que podemos esperar en el corto y mediano plazo tanto a nivel nacional como internacional.

Lea esta y otras entrevistas en nuestra página: www.camara.cr

“

*“Haz cosas ordinarias
extraordinariamente
bien.”*

Gregg Harris



LEY DE NOMADAS DIGITALES

Recientemente se aprobó la "Ley de Nómadas Digitales" que pretende atraer este tipo de turismo como una estrategia de reactivación de la economía.

¿Quiénes son considerados nómadas digitales?

Aquellas personas que desean vivir experiencias nuevas mientras trabajan, deben tener un ingreso aproximado de \$3000 y flexibilidad laboral para viajar. Todo de la mano de la tecnología.

¿Ya leyó todo sobre esta nueva ley?

AGOSTO 2021



ESTRACTO DE LA ENTREVISTA

"Este nuevo impuesto a las casas de lujo, es un impuesto criminal"

·Parte de las medidas que el gobierno anunció este año para afrontar la crisis económica por la que está atravesando el país es incrementar el impuesto a las casas de lujo, desde su perspectiva ¿Cuál será el impacto para el sector inmobiliario? ¿Cómo funcionaría?

PG: Este impuesto empezó llamándose "Impuesto a los bienes Inmuebles" que incrementaba 0,50% a los impuestos municipales, en Septiembre del 2020, la gente se opuso efusivamente y debido en parte a la gestión de CAPTROBI, lo que generó que el gobierno archivara este impuesto municipal.

El gobierno astutamente sacó la misma ley, pero con algunos cambios.

IMPUESTO A LAS CASAS DE LUJO

Entrevista al Lic. Pablo Guier, Presidente de la Cámara de Propietarios de Bienes Inmuebles CAPROBI, experto del sector inmobiliario.

El tema de los impuestos en Costa Rica es un tema que ataña a toda la población y causa preocupación entre los sectores que se ven más afectados con la aplicación de los mismos, desde la imposibilidad de crecimiento para las pequeñas y medianas empresas hasta la reducción de la inversión extranjera,

¿A que nivel los impuestos pueden generar un sistema de economía sostenible? y ¿Cuáles son los que mas afectan a la industria inmobiliaria?

Lea esta y otras entrevistas en nuestra página: www.camara.cr

“

*“Alcanza la excelencia
y compártela.”
Ignacio de Loyola*

Ignacio de Loyola



A raíz de los constantes aumentos en los precios de materiales de construcción, La Cámara de Construcción se pronunció y solicitó ayuda a países vecinos para crear estudios de mercado que demuestren la afectación que esto implica en la industria y crear estrategias de sostenibilidad.

"A la fecha, solo han respondido Guatemala, Chile, Uruguay, México, Paraguay, Colombia, República Dominicana y El Salvador"



SEGMENTACIÓN POR ZONA

Dentro de las propuestas más relevantes están aquellas que nos permitirán segmentar idóneamente las principales regiones donde nuestra industria está mas fuerte.

¿En qué se desea Trabajar?

1: Que los socios exploten al máximo los convenios generados por las comisiones encargadas de aportar dichos beneficios a través de comunicados constantes por provincias.

2: Una de las prioridades para la Comisión de Regionalización es presentar reformar los estatutos para el voto electrónico y que todos los socios que representan las provincias fuera del GAM tengan las mismas posibilidades de poder votar.

3: Promover e incentivar a los colegas emprendedores que tienen una franquicia y personal a cargo para que su personal pertenezcan y disfruten de los beneficios de la Cámara y así disminuir la informalidad en el mercado.

COMISIÓN DE REGIONALIZACIÓN

Nuestro Comité de Regionalización está trabajando en la creación e implementación de estrategias que promuevan la participación y segmentación adecuada de las diferentes zonas y la optimización de la industria en cada una de ellas.

La comisión de Regionalización está trabajando para darle a los asociados de la CCCBR una representación más fuerte por provincias y que el agente inmobiliario se sienta acompañado desde el primer día de su incorporación a la Cámara.



“

Nuestra visión es un mundo centrado en el cliente

Jeff Bezos



TRES HERRAMIENTAS PARA CREAR CONTENIDO

Tres herramientas para crear contenido que le van a facilitar la vida.

CAPCUT: Una aplicación gratuita para crear contenido audiovisual a otro nivel.

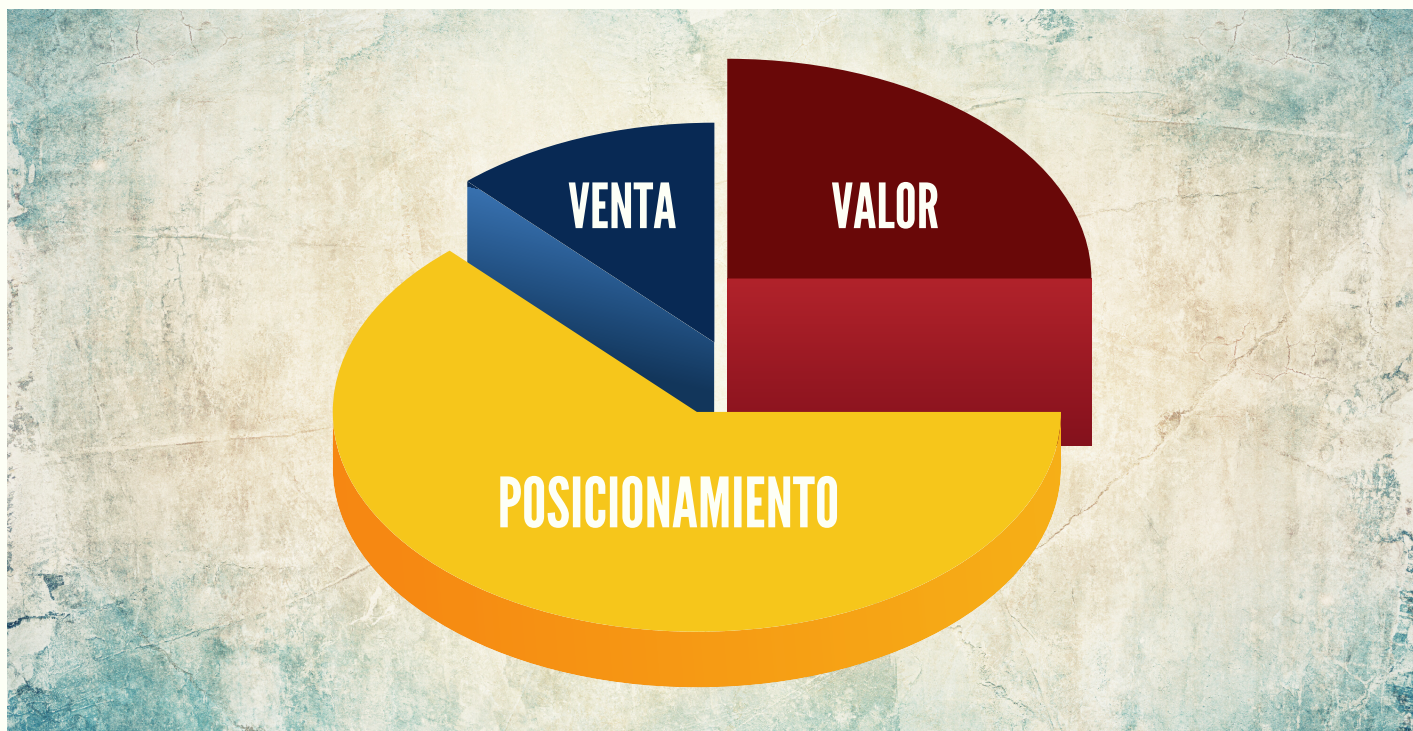
CANVA: Diseño gráfico fácil, intuitivo y creativo incluso para principiantes.

FACEBOOK BLUPRINT: Plataforma de facebook con estrategias y cursos de marketing digital donde puede aprender gratis todo sobre marketing.

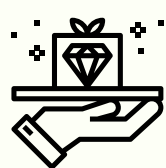
AGOSTO 2021

ESTRATEGIA DE CONTENIDO PARA INMOBILIARIAS

Aunque no existe una fórmula mágica que funcione para todos los negocios, le dejamos un referente que se ajusta muy bien a las redes sociales según el comportamiento del mercado actual.



El CEO de Instagram anunció recientemente que dará prioridad al formato de video (reels, videos cortos, historias y todo lo que mantenga a los usuarios mas tiempo en la plataforma) ¡A CREAR MUCHO CONTENIDO EN VIDEO!



VALOR: Generador de (Engagement) Crear una conexión efectiva con sus clientes Incluye: principalmente el contenido educativo sobre la industria, contenido entretenido que puede incluir humor y por supuesto el motivacional.



POSICIONAMIENTO: Generador de (Credibilidad) Incluye: Mostrar los eventos de la empresa, testimonio de clientes satisfechos, y los logros que ha tenido a lo largo de su operación, mostrar el equipo detrás de la empresa (humanización)



VENTA: Generador de (Presencia de marca) Incluye una estrategia directa o indirecta, sin embargo, en estos una recomendación importante es resaltar los beneficios de su producto y como resolverán una necesidad. Lo demás es secundario.