

OCTUBRE 2021

Boletín mensual



Cámara Costarricense
de Corredores de Bienes Raíces
desde 1974

BOLETÍN
MENSUAL



CURSOS

Nuestro próximo curso básico diurno de bienes raíces se llevará a cabo en la semana del 1 al 6 de Noviembre.

Más info: repcion@camara.cr

ENTREVISTAS

Conversaciones con expert@s del mundo inmobiliario, criterios acertados, percepciones, experiencias, recomendaciones y mucho más sobre las tendencias del mercado.



¿YA EMPEZÓ A UTILIZAR NUESTRO NUEVO DIRECTORIO INMOBILIARIO?

Una nueva herramienta de networking para crear más oportunidades de negocios entre nuestros asociados.



INGRESE AHORA: [HTTPS://WWW.CAMARA.CR/PROPIEDADESCCBBR/](https://www.camara.cr/propiedadescccbr/)



PRINCIPALES TEMAS A ABORDAR

Se lanzará un paquete de patrocinios

Durante estos dos días se debatirá sobre diversos temas emergentes de alta importancia para el gremio.

En un análisis preliminar, se abordará todo lo relacionado con:

- Marketing inmobiliario
- Globalización
- Micro y macro economía
- Bitcoin y la influencia en nuestra industria
- Tendencias a nivel nacional e internacional

Próximamente se estará dando a conocer la sede elegida y los avances a través de todos nuestros canales de comunicación oficiales.

Más detalles: gerencia@camara.cr

SE VIENE EL CONGRESO INMOBILIARIO NACIONAL 2022

La Junta Directiva aprobó realizar el Congreso Inmobiliario Nacional que se llevará a cabo el 1 y 2 de Septiembre del 2022.

Un importante evento que abrirá espacios a la exposición de nuevas propuestas de desarrollo de negocios, donde se proporcionará información de primera mano sobre lo que está sucediendo en nuestro entorno inmobiliario con expertos conferencistas nacionales e internacionales.

Un gran paso para la CCCBR, ya que no se realizaba un Congreso Nacional desde el 2011. Nos encontramos dando los primeros pasos para hacer de este Congreso una experiencia enriquecedora que eleve nuestra profesión en el país y nos abra la visión hacia proyectos más grandes y competitivos.

“

Tu marca es lo que dicen de ti cuando estás ausente

Jeff Bezos



Si su perfil está optimizado, su página web está perfectamente diseñada y su logo e imagen visual son excepcionales, pero aún así no logra atraer clientes, tal vez debería revisar que tan rápidas son sus respuestas ante las consultas de sus clientes.

Además de un tema de imagen y la confianza que debemos generar, contestar lo más rápido posible nos da una ventaja ante nuestra competencia.

¡Analícelo y aplíquelos a su negocio!

¿QUÉ TAL ESTÁ EL SERVICIO AL CLIENTE EN SUS REDES SOCIALES?

OCTUBRE 2021



PLATAFORMA NOVEDOSA CON VALIOSAS OPCIONES DE AUTOMATIZA CIÓN

Un sistema que incorpora herramientas únicas para facilitar sus procesos de venta.

Los asociados a la Cámara contarán con importantes beneficios, entre ellos: los primeros 3 meses gratuitos del paquete de elección para quienes se inscriban antes del 1 de Octubre, 2021 y posteriormente, un 20% de descuento en el paquete escogido.

En la CCCBR nos enfocamos en llevar hasta nuestros asociados cada vez más herramientas actualizadas y alineadas con la tecnología para optimizar todas las áreas de nuestra profesión.

Estamos seguros que esta alianza será la mucho provecho para todos.

NUEVA ALIANZA

Se forja importante alianza entre la Cámara Costarricense de Corredores de Bienes Raíces y RealTech.

El pasado 20 de setiembre se firmó un convenio de cooperación entre la Cámara Costarricense de Corredores de Bienes Raíces y RealTech.

Se trata de una plataforma inmobiliaria digital en la cual el público que desea adquirir o rentar un inmueble, sea casa, apartamento, oficina, bodegas, entre otros, podrá interactuar con la oferta (contenido de la plataforma) de una manera digital e innovadora, con modelos en tercera dimensión (3D), incorporando para el comprador potencial de propiedades facilidades como chats con vendedores y bancos, geo localización, múltiples criterios de búsqueda, comparativo de propiedades, enviar solicitudes de financiamiento a los bancos asociados, etc.

Mas información: info@realtech.cr.

“

*El éxito está enterrado
en el otro lado del
rechazo*

Tony Robbins

Según diferentes portales del sector construcción, los materiales siguen en aumento.

Los alarmantes datos ya son del dominio de muchos y es que, el aumento es muy significativo.

Desde un 6% hasta un 50% es la variación de precios que vislumbra los siguientes fenómenos: Una baja en las decisiones de compra de materiales para construir, un alza en los precios de las desarrolladoras, o bien, una baja en la calidad constructiva.



MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN SIGUEN EN AUMENTO

OCTUBRE 2021



LIBROS QUE APORTAN AL DESARROLLO PROFESIONAL Y PERSONAL

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

Existen libros para cada área y momento de la vida, todos son importantes y únicos,

1- 12 reglas para vivir (Jordan Paterson)
Un libro que mezcla humor y prácticas reglas sobre la ética, la responsabilidad, la creatividad y la disciplina.

2- El pensamiento creativo (Edward de Bono)
El autor asegura que la creatividad es aprendible, es como un músculo que se debe ejercitarse, es una habilidad necesaria para crear negocios, empresas y lograr objetivos.

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

“

“La pasión es energía. Siente el poder que nace de hacer aquello que te entusiasma.”

Oprah Winfrey

Si aún no encuentra la herramienta ideal de diseño para crear el contenido de sus redes sociales, empiece a explorar CANVA.

Una plataforma muy intuitiva con versión gratuita que le permite generar y planificar contenido atractivo, incluso si no tiene ninguna experiencia diseñando.

Empiece a probarla:
<https://www.canva.com/>

EL ÉXITO VA DE LA MANO CON LA ÉTICA

Entrevista a doña Ofelia Ulloa, actual presidente de la Confederación Inmobiliaria Latinoamericana (CILA), empresaria y experta del mercado inmobiliario.

La primera mujer en la presidencia de CILA en toda su historia y, además, costarricense, esto significa un gran orgullo para la CCCBR y todo el gremio ¿Cómo ha sido su experiencia?

OU: Si. Realmente ha sido una experiencia maravillosa y enriquecedora donde he aprendido mucho y tenido el honor de tener un equipo de trabajo y un Consejo Directivo y Consultivo alineado a nuestro plan de trabajo y las metas de CILA. Antes de que me eligieran presidente fui vicepresidente de CILA por tres años consecutivos que me preparó para esta honorable posición que me ha llenado de orgullo.

Entrevista completa en: www.camara.cr



¿CONOCE CANVA?

OCTUBRE 2021



COSTA RICA QUEDÓ MUY EN ALTO

La participación de Costa Rica en el Congreso Inmobiliario Latinoamericano Guatemala-CILA 2021 fue muy buena.

Parte de los logros obtenidos durante el Congreso se desarrollan con la firma de una carta proyecto entre la Cámara de Corredores de Bienes Raíces de Guatemala (CBR Guatemala), la Cámara Salvadoreña de Bienes Raíces (CSBR) y la Cámara Costarricense de Corredores de Bienes Raíces (CCCBR) con la intención de formalizar la inscripción a la Federación Internacional de Bienes Raíces (FIABCI) a más tardar en Junio del 2022.

Segundo, se reunieron las firmas de los presidentes de 17 asociaciones para apoyar y fortalecer la profesionalización del corretaje en la región entre otras actividades que unan esfuerzos para trabajar contra aquellos factores que afecten el ejercicio de los bienes raíces en nuestros mercados..

Lea toda la información en nuestra página: www.camara.cr



LAS TIENDAS FÍSICAS ESTÁN LEJOS DE DESAPARECER

ÉXITO Y AUTODISCIPLINA

¿Se ha cuestionado la importancia de la autodisciplina para el éxito personal y profesional?

Lo escuchamos y lo leemos en todas partes, la autodisciplina es la clave para lograr cualquier objetivo propuesto.

Pero todos sabemos que puede ser retador trabajar nuestra autodisciplina.

Le dejamos estos pasos que pueden impulsarlo a ser más disciplinado y productivo.

- 1- Encuentre aquello que mas lo motiva y que lo deja sin exclusas.
- 2- Planifique cada día y cada acción.
- 3- Celebre los resultados
- 4- Obsérvese y mejore los puntos débiles
- 5- Las pequeñas recompensas por cada objetivo logrado son necesarias.

“

Pregúntate si lo que haces hoy te está acercando a lo que quieres ser mañana

Walt Disney

Un estudio reciente indica que, las tiendas físicas seguirán en más de 60% del mercado, aunque la competencia por el repunte del e-commerce tras la pandemia.

Resalta que, las cadenas de retail trabajan duro en mejorar la experiencia de los consumidores para mantener el balance.

Lea el artículo completo:

https://m.centralamericadata.com/es/article/home/Futuro_del_retail_Las_tiendas_fisicas

OCTUBRE 2021



SOBRE EL IMPUESTO A LAS CASAS DE LUJO

Invitamos a nuestros asociados a expresar su desacuerdo para crear una voz más fuerte en contra de este tipo de proyectos y sus implicaciones..

Hace algunos meses se puso este proyecto sobre la mesa, en medio de una situación de por sí preocupante por la pandemia, causando revuelo por atentar contra la economía de los costarricenses y claramente por traer una afectación directa a la actividad inmobiliaria.

"Costa Rica en los últimos años ha sido uno de los países de la región cuyo progreso económico y por ende social, no ha alcanzado cifras comparativamente importantes o al menos aceptables. Sumado a esto, el incremento en los impuestos y tasas impositivas contribuyen a que los ingresos netos tiendan a ser menores".

Lea el artículo completo en: nacion.com

LA VOZ DE LA CCCBR SE ESTÁ TOMANDO EN CUENTA

La Asamblea Legislativa envió una carta de consulta a la CCCBR con respecto al "Impuesto a inmuebles de lujo para uso habitacional, ocasional o de recreo y su posición al respecto.

En relación a esto, la CCCBR en su respuesta resaltó lo siguiente: "Esta Junta Directiva por este medio manifiesta su rotunda oposición al proyecto de ley presentado bajo el expediente N°22.382, "Impuesto a inmuebles de lujo para uso habitacional, ocasional o de recreo".

“

Tu destino se forma con tus momentos de decisión

Tony Robbins



Este concepto que nació en Estados Unidos, describe la visión de inversionistas que buscan propiedades de oportunidad que se remodelan y se revenden rápidamente a un mejor precio, está tomando relevancia.

Aunque en Costa Rica el porcentaje de este movimiento en el mercado no es tan alto, podría ser un nicho interesante por explorar y analizar.

Manténgase atento a todas las tendencias inmobiliarias y obtenga una ventaja competitiva.



MÁS DEL 50% DE LAS EMPRESAS VOLVERÁ A LAS OFICINAS FÍSICAS

Próximamente en Costa Rica se verá el regreso a las oficinas físicas.

Con la intención de alternar el trabajo de oficina con la virtualidad, muchas empresas están volviendo a una mediana normalidad.

Esto sin duda, augura un aumento de movimiento en el sector comercial.

Es interesante resaltar de este fenómeno que el comportamiento del mercado esta siendo coherente con la naturaleza del ser humano, una naturaleza donde el contacto físico es necesario para crear relaciones, emociones, fomentar la creatividad, el crecimiento y la confianza.

En el mundo de los negocios y sobre todo en la industria inmobiliaria, funciona exactamente de la misma manera.

“

*Ninguna dificultad
puede abatir a
aquellos que tienen fe
en su misión*

Mahatma Gandy

Una interesante entrevista que nos muestra las perspectivas de la creación de este modelo de negocio inmobiliario en Costa Rica y el mundo.

Cómo tomar decisiones importantes, lecturas del mercado y filosofías de acción ante las diferentes etapas de la economía que estamos viviendo.

Lea la entrevista en:
www.camara.cr

COMISIÓN CENTRO DE NEGOCIOS

La gestión del Centro de Negocios de la CCCBR ha dejado importantes convenios con entidades que traen diferentes beneficios a nuestros asociados.



Manténgase informado de nuestros convenios en: www.camara.cr y empiece a utilizar los beneficios.





CURSO BÁSICO GRATUITO DE FACEBOOK E INSTAGRAM ADS

Aprenda como hacer anuncios efectivos



Las redes sociales son parte fundamental para llegar a nuestros clientes, y en este mundo digital todos están haciendo anuncios, aprenda a crear los suyos con los objetivos correctos y estrategias que funcionan.

En este curso aprenderá:

- 1- A definir su estrategia según los objetivos deseados
- 2- A crear un anuncio adecuadamente desde su texto hasta el tipo de formato
- 3- A potenciar su presupuesto
- 4- A segmentar
- 5- A entender el algoritmo

En la última fecha del curso le entregaremos un plan de contenidos que podrá adaptar a su negocio.

-Recomendaciones generales

El curso está dividido en 3 fechas: 13/27 de octubre y 10 de noviembre, donde daremos un recorrido por los conceptos más importantes hasta llegar al objetivo.

Más info: 7030-1745

Por: Deyra Rodríguez / Publicista

