

NOVIEMBRE 2021

*Boletín mensual*



Cámara Costarricense  
de Corredores de Bienes Raíces  
desde 1974

## BOLETÍN MENSUAL

### CURSOS

Nuestro curso básico diurno de bienes raíces se llevará a cabo en la semana del 1 al 5 de Noviembre.

Más info: [repcion@camara.cr](mailto:repcion@camara.cr)

### ENTREVISTAS

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



## PRÓXIMA ASAMBLEA GENERAL DE LA CCCBR SERÁ VIRTUAL

El 24 de Noviembre se llevará a cabo la última Asamblea del año. Continuando con los protocolos a los que nos hemos visto sujetos durante este año, se realizará de manera virtual en el siguiente horario:

Primera convocatoria: 5:00 P.M. / Segunda Convocatoria: 6:00 P.M.

MÁS INFORMACIÓN: [GERENCIA@CAMARA.CR](mailto:GERENCIA@CAMARA.CR)





## ¿CÓMO SE IDENTIFICA A UN CLIENTE QUE ESTÁ LISTO PARA COMPRAR?

*Normalmente nos preparamos para hacer las preguntas correctas a un cliente y así entender sus necesidades.*

Además de crear una lista con las preguntas adecuadas para hacer a los clientes, también es importante aprender a escucharlos, pero, ¿Cuáles son las preguntas específicas que hace un cliente cuando está listo para comprar?

Le dejamos algunas de las más frecuentes:

- ¿Cuál es el costo de los impuestos municipales?
- ¿Cuál es el monto de la cuota condominal y el reglamento?
- ¿Puedo visitar el proyecto/casa de noche?
- ¿Cuáles son los costos de traspaso y cuota bancaria?
- ¿Puedo traer un metro para medir los espacios?
- ¿Puedo personalizar ciertos detalles?

“

La confianza en sí mismo es el primer secreto del éxito.

**Ralph Waldo Emerson**

## NUEVA ALIANZA COMERCIAL CON ESPAÑA

*El pasado 21 de Octubre la CCCBR firmó un Memorandum de Entendimiento (MOU por sus siglas en inglés de “Memorandum of Understanding”)*

Estamos abriendo brecha a nivel internacional para fortalecer a nuestra Cámara en todas las áreas posibles. La firma se llevó a cabo en Madrid con la Cámara de Bienes Raíces Española (SIRA).

Este importante acercamiento nos abrirán la posibilidad de crear grandes alianzas con España próximamente.

De esta actividad participaron los señores. (De Izquierda a derecha):

Don Francis Fernández - Presidente de SIRA España  
 Doña Ana Elena Chacón - Embajadora de Costa Rica en España.  
 Don Adrián Mora - Presidente CCCBR  
 Don Roberto Ledezma - Presidente de UCI España



Nuestra mejor recomendación siempre es la capacitación constante, no solo del entorno inmobiliario, sino de todos aquellos que puedan afectar o beneficiar la economía de su mercado.

Le compartimos un enlace a más de 120 videos con temas interesantes de la industria y consejos para estar al día.

**Tiburones Inmobiliarios:**  
[https://www.youtube.com/channel/UCfH3bkb\\_H7QkkmkHWFMLiXhA/videos](https://www.youtube.com/channel/UCfH3bkb_H7QkkmkHWFMLiXhA/videos)



## ¿QUÉ SON LOS NFT?

*Los tokens no fungibles (NFT) por sus siglas en inglés "Non Fungible Tokens" Hace referencia a que un activo es único y no se puede replicar.*

Los NFTs están de moda, aunque empezó hace algunos años, ahora está tomando relevancia en el mundo de los bienes raíces y abre muchas posibilidades para los próximos años, y es que, aunque principalmente están funcionando para el arte digital, también están dando sus primeros pasos el mundo inmobiliario, incluso en junio de este año se vendió el primer apartamento bajo este sistema.

Los NFTs funcionan con una tecnología llamada **Block Chain**, la misma que utilizan las criptomonedas. Cuando alguien adquiere un NFT, recibe un código único que entra en su cartera digital y se convierte en dueño inmediatamente, de la misma manera puede venderlo en el futuro.

Una tendencia interesante que podría revolucionar la manera de vender inmuebles como la conocemos hoy en día, así como muchos otros mercados que afectan las economías de los países.

**Aprenda un poco más de este tema:**  
<https://www.youtube.com/watch?v=afpelyHJa2Q>

“

No vayas por la vida,  
crece por la vida.

Eric Butterworth

El pasado lunes 25 de octubre, contamos con la visita oficial de miembros de la la Cámara de Bienes Raíces de Naples, Florida, embajadores nuestros ante NAR y nuestros aliados tecnológicos de Propertyshelf MLS Costa Rica.

Una reunión que augura no solo el planeamiento de estrategias de negocios y tecnologías interesantes aprovechables en nuestro gremio, sino también el regreso paulatino a la tan esperada normalidad ya que no se hacía desde enero del 2020.

## EL DINAMISMO DEL MERCADO INMOBILIARIO

*Entrevista a don Eugenio Díaz, Asesor Inmobiliario, fundador de la agencia de bienes raíces: Club Inmobiliario, con experiencia internacional en negocios y creador de un programa radial que lleva el nombre de su agencia.*

¿Cuáles son los escenarios macro y microeconómicos que analiza antes de tomar decisiones?

ED: Normalmente confío en que el negocio de los bienes raíces siempre se reposiciona, a pesar de sus altos y bajos siempre se dinamiza, se trata básicamente de tener los ojos bien abiertos para aprovechar el mejor momento tanto del cliente comprador como del cliente vendedor y claro, estar al tanto de las economías de los demás países.

Entrevista completa en: [www.camara.cr](http://www.camara.cr)



REUNIÓN CON ALIADOS INTERNACIONALES

NOVIEMBRE 2021



# EL CONGRESO INMOBILIARIO COSTA RICA 2022

*Entrevista a don Álvaro Boyd, un experto del sector, fue vicepresidente de CILA, vicepresidente de FIABCI y ha sido conferencista en diversos países, y además, parte del equipo encargado de la gestión y coordinación del próximo Congreso Inmobiliario Costa Rica 2022.*

¿Cuáles son los valores agregados del congreso que lo hacen imperdible?

AB: Todos los temas a abordar son interesantes, pero los conferencistas internacionales tocarán temas sobre la creación de proyectos desde la A a la Z, inteligencia emocional en negocios, tecnologías y temas nuevos que influirán en la transformación del mercado inmobiliario en el futuro cercano.

Entrevista completa en: [www.camara.cr](http://www.camara.cr)

## LIBROS QUE APORTAN AL DESARROLLO PROFESIONAL Y PERSONAL

*Leer es el equivalente a entrar en la mente de otras personas.*

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

1- **Mastery (Robert Greene)** A veces puede parecer que el éxito está ligado a la suerte u otros factores que no tienen que ver con la disciplina, este libro lo desmiente y le ayuda a concentrarse en sus propósitos logrando la clave de la concentración en ello.

2- **Claves del pensamiento positivo (Napoleón Hill)** Este libro está altamente recomendado para aquellos que confían en que el principio más importante del éxito, es una mentalidad positiva. Vale la pena leerlo más de una vez.

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

“

Establecer objetivos es el primer paso para convertir lo invisible en visible.

Tony Robbins

La gestión del Centro de Negocios ha logrado un nuevo convenio que beneficia ampliamente a nuestros asociados, continuando con la visión de la CCCBR de brindar cada vez más herramientas necesarias para facilitar negocios y procesos en el sector.

Los beneficios incluyen descuentos desde un 15% hasta un 20% en llantas, baterías, cambios de aceite y demás productos interesantes.

Más información: 7030-1745



CONVENIO CON AUTOPITS

NOVIEMBRE 2021



## DIVERSIFI QUE SUS HUEVOS DIGITALES

*¿Qué significa esto? ¿Para que nos sirve?*

Hace algunas semanas las plataformas de Mark Zuckerberg colapsaron y estuvimos al menos 6 horas sin poder utilizarlas.

Cuando pasa algo como esto, es importante tener varios canales de comunicación con nuestros clientes, de esto se trata la diversificación de los huevos digitales, llevar su producto o servicio a todos los canales posibles y adecuados para su marca.

En **bienes raíces** uno de los más recomendado es el **email marketing**, una herramienta eficiente para crear confianza a través del contenido de valor y estar en la mente de nuestro cliente. Hoy en día casi un 90% de los profesionales en negocios prefieren usar esta red.

Le dejamos este artículo que habla sobre 17 herramientas con versiones gratuitas para hacer **email marketing como todo un experto**.

Léalo en: [HubSpot](#).

# META Y EL METAVERSO DE MARK ZUCKERBERG

*Hace tan solo unos días Zuckerberg anunció que Facebook cambio el nombre de su empresa a "Meta".*

La reciente noticia ha causado mucho revuelo y confusión, sobre todo para aquellos que trabajamos en estas redes. Facebook como producto de Meta, seguirá llamándose de esa manera igual que sus demás aplicaciones.

Lo verdaderamente interesante en el anuncio del dueño de Facebook, Instagram y WhatsApp, es el "metaverso" el desarrollo de una plataforma con tecnología de punta que permitirá desde estar en una reunión sentado en una mesa de manera remota hasta viajar por el mundo. Aunque ahora solo es un concepto a desarrollar en los próximos 5-10 años, las posibilidades para el sector inmobiliario son enormes y emocionantes, se abrirá un mercado de oportunidades donde se podrá incluso mostrar una casa virtualmente en tamaño real.

Artículo completo en: [CNN en Español](#)

“

*Nunca se ha logrado nada sin entusiasmo.*

Ralph Waldo Emerson



El pasado 28 de Octubre se ratificó el acuerdo con la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI), el cual ofrece capacitaciones, trade mission para buscar oportunidades, cursos inmobiliarios, participación en sus diferentes congresos aplicando descuentos.

Durante este evento, don Adrián Mora, Presidente de la CCCBR fue nombrado Miembro Honorífico Internacional por parte de la AMPI.

Próximamente se realizará un Webinar con detalles de los cursos.



# ¿CÓMO ESTRUCTURAR CORRECTAMENTE UN ANUNCIO?



Si sus anuncios en Facebook e Instagram no están dando los resultados esperados, tal vez deba revisar como está estructurados sus anuncios.

El mayor reto es llamar la atención del cliente con la menor cantidad de texto posible. Le dejamos un paso a paso para ponerlos en práctica:

- Un título de menos de 9 palabras para llamar la atención
  - Exponer el problema que va a resolver
- (Ejemplo: ¿Aun no define cuál es la mejor zona para vivir?)
- Brindar la solución
- (Ejemplo: Su oferta de vivienda)
- Crear deseo
  - Call To Action (CTA)- Llamado a la acción

Manténgase en constante aprendizaje y actualizad@ sobre todas las herramientas digitales que le acercarán a sus clientes efectivamente. Facebook For Bussines es una plataforma con tips, cursos, formatos y más información valiosa de marketing para dominar las redes. ¡Empiece a explorarlo!.



The screenshot shows a Facebook ad for 'Grupo OWC' with the following elements:

- DESEO O INTERÉS:** An arrow points to the text '¿Le gustaría vivir rodeado por naturaleza? Casa de 1 a 3 habitaciones en Turrúcares de Alajuela desde \$114,680 con espacio para dos ve... Ver más'.
- TÍTULO LLAMATIVO:** An arrow points to the text '¿Le gustaría vivir rodeado por naturaleza? Casa de 1 a 3 habitaciones en Turrúcares de Alajuela desde \$114,680 con espacio para dos ve... Ver más'.
- PROPUESTA:** An arrow points to the green price box containing '1 a 3 habitaciones en lote desde 200mts²' and 'Desde \$114,680'.
- CTA:** An arrow points to the 'Más información' button.