



Cámara Costarricense
de Corredores de Bienes Raíces
desde 1974

Boletín Mensual

CREZCA CON LA RED INMOBILIARIA MÁS GRANDE DEL PAÍS

**EVENTOS, ANUNCIOS
Y LOS SECRETOS
MEJOR GUARDADOS
DE LOS GRANDES
EMPRESARIOS DEL
SECTOR**

Un vistazo a los mercados más atractivos de
inversión, tendencias y crecimiento de la industria

WWW.CAMARA.CR



¿Se imagina una pintura que enfríe como el aire acondicionado?

Esto ya es una realidad, pues, recientemente se dio a conocer en Madrid, España, la creación de la pintura que podría bajar varios grados la temperatura de un espacio. "En un esfuerzo por frenar el calentamiento global, los ingenieros de la Universidad de Purdue han creado la pintura más blanca hasta ahora". Dijeron. Artículo completo: [dineroenimagen](#)



Cámara Costarricense
de Corredores de Bienes Raíces
desde 1974

Completamente virtual/ NOCTURNO

CURSO INTRODUCTORIO DE BIENES RAÍCES

Del 20 de Junio al 01 de Julio



DE 6:00 PM A 9:00 PM

¡Únase hoy a la red inmobiliaria más grande del país!

ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA SE LLEVÓ A CABO CON ÉXITO

25 DE MAYO 2022

La asamblea tuvo lugar en el Club Unión, San José y se realizó de manera presencial después de una recesión de eventos presenciales debido a la pandemia, lo cual augura un regreso acelerado a la normalidad.

Dentro de los puntos más destacados, se entregó el informe de gestión de la Junta Directiva y un resumen ejecutivo de logros y avances que ha tenido la CCCBR en los distintos proyectos en los que se estaba trabajando, dentro de ellos el crecimiento y reconocimiento nacional e internacional a través del fortalecimiento de las relaciones y beneficios hacia los asociados.

Un importante anuncio fue la incorporación de Costa Rica al Capítulo Centroamérica de FIABCI, lo cual es un logro para la proyección de la Cámara y traerá grandes oportunidades. Por su parte, el presidente, don Adrián Mora, dijo sentirse satisfecho por la labor realizada.

La noche tuvo una invitada especial, la Arq. Jéssica Martínez Porras Presidenta Ejecutiva del Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo (INVU), para brindar una charla sobre proyecciones y tendencias de vivienda y aprovechamos para hacerle algunas preguntas.

Solicite los detalles sobre acuerdos y ratificaciones en: info@camara.cr o visite www.camara.cr para conocer la nueva conformación de la Junta Directiva.

“

Es sumamente importante buscar una política de ordenamiento del territorio de manera que, podamos hacer inversiones donde el estado realmente ya tenga equipamiento, servicios, e infraestructura instalada.

¿Cuáles son las proyecciones 2022-2023 para la industria?

Sin duda el sector inmobiliario al igual que el sector infraestructura y transporte son motores principales de desarrollo y activación económica, dichosamente se logró dentro de la difícil situación de la pandemia mantener activos varios proyectos lo cual permitió a muchas familias el sustento, quedan muchos retos como el de buscar más inversión directa y poder reactivar más activamente la economía.

Importante decir que, como estado debemos hacer mejor nuestra tarea, ya que, mucho del dinamismo se ha dado a partir de inversión privada y no tanto de inversión pública.

El crecimiento vertical es una necesidad, se deben buscar las estrategias, mecanismos y políticas para concentrar la vivienda en áreas urbanas.

ENTREVISTA COMPLETA PRÓXIMAMENTE EN: WWW.CAMARA.CR



Arq. Jéssica Martínez junto a don Adrián Mora

LOS SOCIOS COMERCIALES
QUE NECESITA PARA
FORTALECER SU NEGOCIO



ATATRUST



NATIONAL
ASSOCIATION OF
REALTORS®



EQUIFAX

realtor.com®



Real Estate
Costa Rica MLS



Echele un vistazo a los beneficios en:

www.camara.cr

LOS TRUCOS MÁS USADOS POR AGENTES INMOBILIARIOS PARA ESTAR EN EL "TOP OF MIND" DE LOS CLIENTES



Una recopilación de las estrategias más exitosas para fortalecer la relación con sus clientes desde el primer día.

1- *Comunicación efectiva*: esto se logra a través del análisis que pueda hacer sobre sus clientes, averigüe si es **visual** (observadores, metódicos y ordenados), **auditivo** (Se toman su tiempo para pensar) o **kinestésico** (se guían por las emociones) y a partir de esto sabrá que preguntas hacer. Sobre todas las cosas aprenda a escuchar las necesidades de sus clientes.

2- *Asesore con responsabilidad*: significa que debe emplear un panorama real, **sin** adornar demasiado cualidades de la propiedad o del proceso que en ocasiones no existen, ser completamente transparente sobre todos los detalles será muy apreciado en la futura relación con sus clientes. Esto requiere de que conozca muy bien el producto que ofrece en todos los aspectos.

3- *Marketing olfativo*: Cuidar los detalles durante la visita a la propiedad es primordial (limpieza, orden, iluminación), pero utilizar un sutil aroma único y hogareño durante la visita podría incrementar las posibilidades de una venta considerablemente ya que su cliente lo recordará sobre la competencia.

4- *Respuesta rápida*: Una atención rápida, eficaz y personalizada, lo mantendrá definitivamente en la mente de sus clientes.

En un mercado tan competitivo, destacar es sumamente importante, ¿Cuáles son sus trucos?

SAVE THE DATE

CONGRESO INMOBILIARIO COSTA RICA 2022

22 y 23 de septiembre

Hotel Real Intercontinental

Organiza



Tokenización Sostenibilidad constructiva Conectividad Tendencias

www.congreso2022.com

Patrocinadores



Nichos de inversión en bienes raíces más apetecidos y rentables para los que desean empezar

Existen muchas historias de éxito en la industria inmobiliarias de personas que supieron llevar el negocio inmobiliario a otro nivel para convertirse en desarrolladores o inversionistas en diferentes sectores, ¿Cuáles son sus objetivos de crecimiento en este negocio?

Le dejamos algunos de los nichos más buscados:

1- Flipping: Este modelo de negocio que consiste en la compra y renovación de viviendas usadas, está tomando auge y podría traer grandes oportunidades para emprender, la mejor manera de empezar es investigar su mercado local, zonas más rentables, plazos y financiamientos.

2- Bild to rent: Interesante alternativa que está pensada para proyectos de lujo, sin embargo se puede acoplar a diferentes tipos de producto, el termino enmarca espacios pensados para suplir todas las necesidades por lo que debe estar acoplado a las nuevas tendencias de tecnología y construcción, ideal que vaya con la necesidad de construcción vertical.

3- Proyectos pequeños y modernos en preventa: Como ya lo estamos viendo, hay un incremento importante de personas que buscan este tipo de proyectos, que, aunque suelen ser más pequeños, son más accesibles en cuanto a precio, además, la ubicación estratégica, diseños modernos y atemporales, amenidades que mezclan comodidad y naturaleza, los hacen muy atractivos.

4- Alianzas comerciales con servicios asociados (decoración, construcción, arquitectura, etc.): Esta es una gran estrategia no solo para hacer crecer su negocio hacia otros nichos, sino que, genera confianza y posicionamiento.

Si lo que desea es hacer crecer su actual negocio como asesor inmobiliario deberá mantenerlo lo más adecuado posible a las nuevas tendencias de tecnología, diseño constructivo y de interior, estrategia y creación de contenido de calidad.

Recuerde, la inmersión a un nuevo negocio requerirá un estudio de mercado previo para entrar con el pie derecho y las estrategias adecuadas.



COCTEL DE CIERRE DEL CURSO **CIPS DE LA NAR** PARA CELEBRAR A LOS NUEVOS PROFESIONALES DEL MERCADO INTERNACIONAL



EXPECTATIVAS CUMPLIDAS EN EL PROCESO

32 nuevos certificados se entregaron para cerrar con broche de oro los 5 días de intenso aprendizaje sobre mercados extranjeros, cultura, economía y sus diferentes áreas, impartido por el maestro y broker Paul Daemen. La culminación del curso de esta prestigiosa designación se llevó a cabo en el Club Unión, San José.

"Altamente recomendado, un acierto traer un profesor tan preparado que nos enseñó desde su experiencia". Dijo: Lucía Gómez, parte del equipo de Keller Williams.

En el evento también hizo presencia doña Ana Seydi Lopez, ex presidente de la CCCBR, quien ya contaba con dicha designación.

EL PRESIDENTE DE LA CCCBR, DON ADRIÁN MORA, APROVECHÓ LA OCASIÓN PARA ANUNCIAR QUE PRÓXIMAMENTE LA CCCBR TRAERÁ LA DESIGNACIÓN GREEN DE LA NAR,



PAUL DAEMEN, BROKER INTERNACIONAL

¿Qué es el CIPS y que representa en la profesionalización internacional?

Esta designación permite trabajar mercados extranjeros y atenderlos correctamente en lo local conociendo su cultura económica y social para hacer las preguntas correctas, además, se aprende a dominar el mercado de referidos, entre otros.

¿Qué tan actualizado está el curso sobre las nuevas tendencias que dejó la pandemia?

Hacia allá vamos, todos estamos en un proceso de adaptación, pero el aprendizaje es muy consciente de las nuevas tendencias en todos los sectores, entendiendo lo que está pasando y como acoplar nuestros negocios a ellos.

¿Qué tan importante es dominar el mercado local para luego hacerlo con el extranjero?

Precisamente estamos hablando del análisis del comercio local, es muy importante entender y asistir al cliente inversionista de la manera correcta.

¿Cuáles son las principales recomendaciones, además de conocer el mercado, que otras fortalezas se necesitan para conseguir el éxito ?

Las oportunidades de las redes sociales no se están aprovechando, entender como funcionan los diferentes canales de comunicación y elegir las que se adapten a su nicho. Suscríbese a las plataformas que lo mantengan actualizado. Ser miembro de una entidad como la CCCBR y participar de sus foros nacionales e internacionales es algo muy importante.



Profundizar en un nicho y su FODA y la cultura social de este, es clave para dominar cualquier mercado, comprendiendo que la globalización es necesaria y a través de ella seguiremos evolucionando.

"LOS PRECIOS EN EL MERCADO RESIDENCIAL 'PRIME' (DE LUJO) CERRARON 2021 CON EL MAYOR INCREMENTO VISTO DESDE 2007, EN PLENO BOOM INMOBILIARIO, CON UNA MEDIA DEL 9,8 %, SEGÚN EL ÍNDICE GLOBAL PRIME DE KNIGHT FRANK".

Una serie de factores siguen impactando estos mercados que reflejan alzas en los precios y contracción en algunos casos, según el estudio, *Dubái (EAU) y Moscú (Rusia) han vivido los mayores incrementos en el precio de la vivienda de alto 'standing'*, esto significa que el mercado de lujo está sufriendo entre otras cosas, falta de oferta, incremento en precio de materiales por las afectaciones de la pandemia y guerras, o bien, se trata de un reacomodo del mercado.

Los expertos aseguran que este aumento podría alcanzar hasta 4 puntos porcentuales más.

Es posible que este fenómeno se manifieste en el mercado local por lo que, es importante mantenerse al día sobre la evolución de los diferentes nichos y las reacciones ante los acontecimientos globales.

Artículo en: [larepublica](https://larepublica.com)



JORDI RIBÓ

PRESIDENTE MUNDIAL FIABCI

Costa Rica, a través de la CCCBR, hizo su incorporación al Capítulo FIABCI Centroamérica, y el presidente no dudó en enviar las felicitaciones que se dieron lugar en la Asamblea General Ordinaria realizada el 25 de Mayo.

La Cámara atraviesa por grandes cambios de crecimiento que pondrán a Costa Rica en el ojo de las inversiones extranjeras y brindará grandes oportunidades al gremio.



DEVELACIÓN DE FOTO DE EX PRESIDENTA DE LA CCCBR

El pasado 11 de mayo se realizó la develación de la foto de la ex presidenta doña Ana Seydi López, en un ameno acto acompañado por la Junta Directiva y parte del personal administrativo.



"Nunca es tarde cuando la dicha es buena"

Agradezco a la Junta Directiva de la Cámara Costarricense de Corredores de Bienes Raíces (CCCBR), quienes me honraron con la develación de mi fotografía, en el Salón de Capacitaciones, en mi calidad de expresidente de esta asociación.

Y ante todo doy gracias a todos mis colegas, gracias a los que colaboraron en la Junta Directiva ó en los distintos órganos, y gracias al personal administrativo pues sin todos ellos hubiera sido imposible hacer tantas cosas para el bien de la CCCBR y nuestra profesión.

Gracias por permitirme servirles estos años, pues por medio del servicio crecí como persona y como profesional, aprendí que prefiero ser más humana y menos perfecta.

Ana Seydi López León, CRS, CIPS, GREEN, NAR, expresidente CCCBR 2017-2019"



LAS MEJORES PLAYAS DE GUANACASTE SEGÚN LA REPÚBLICA

Los sectores de playa han tomado un impulso impresionante en estos últimos 2 años, Costa Rica es un producto sumamente atractivo, pero se ha visto potenciado en inversión extranjera y nacional.

Según el estudio, estas son las mejores playas en Guanacaste: PLAYA SÁMARA, PLAYA TAMARINDO y PLAYAS DEL COCO / PLAYA HERMOSA.

Estas playas destacan por su ubicación geográfica, lugares turísticos de la zona, playas aledañas, tipo de hospedaje y restaurantes.

Artículo completo: larepublica

"PropTech" el futuro de los bienes raíces según los expertos, ¿Qué significa?

Básicamente enmarca toda la tecnología implementada en el sector inmobiliario, el termino es una fusión entre las palabras "property" (propiedad) y "technology" (tecnología).

Un concepto más integral que mezcla tecnologías emergentes acopladas al mercado inmobiliario así como el estudio de mercados asociados.

"También se incluyen en el modelo PropTech el co-working, que está remodelando el sector de las oficinas, el co-living, que ofrece nuevos entornos al mercado residencial, el crowdfunding para nuevas construcciones e inversiones inmobiliarias, y el más popular home sharing para alquileres de corta duración o transitorios"

Prepárese para la revolución tecnológica de la industria.

Artículo completo: innovaciondigital360



FELIZ DÍA DEL PADRE



Este 19 de Junio se celebrará el Día del Padre en Costa Rica, un día especial que festeja a los padres responsables y amorosos, aquellos que con su ejemplo y ardua labor fomentan el fortalecimiento de familias felices y llenas de valores que inspiran sociedades sanas y unidas.

La CCCBR les felicita, agradece y desea un gran día lleno de alegría y buenos momentos en familia.

¡Feliz Día del Padre!



COMO MANEJAR SUS REDES SOCIALES COMO UN PROFESIONAL DÍA 4

¿Qué es el marketing omnicanal?

Se trata del uso y coordinación de varios canales de comunicación, y ojo, no se trata de todos, sino de los que más funcionen para su negocio.

Es importante contar con varios canales para que sus clientes puedan tener la comodidad de hablar con su marca desde donde sea. Por ejemplo; los mensajes de Facebook, Instagram y WhatsApp podrían ser parte de una estrategia multicanal, pero también podría incluir los mensajes de Tiktok o los de su página web, depende de a que audiencia desea dirigirse, lo verdaderamente importante, es que tenga la capacidad de atender cada uno de los canales que habilite de manera eficiente y personalizada.

Estas son 3 recomendaciones para elegir la mejor estrategia multicanal:

- 1- Analice en que canales está su target y concéntrese en estos
- 2- Responda rápido, claro y eficiente a sus clientes
- 3- Mantenga una buena comunicación con su equipo para que la comunicación externa sea óptima.
- 4- Si puede incorporar un CRM mucho mejor

La recomendación del mes, writesonic, una herramienta de copywriting para generar textos atractivos para sus anuncios de manera automática. Le permite seleccionar su nicho y buscar palabras clave de persuasión. Si crear textos llamativos no es su fortaleza, pruebe esta opción.

Más info: writesonic.com



CONCEPTO DE LA VACA PÚRPURA EN MARKETING

Un concepto que se centra en la diferenciación, creado por el autor de marketing Seth Godin, la herramienta metafórica invita a los negocios a ser únicos, a resaltar dentro de la competencia.

Una idea que le hace pensar en una vaca púrpura que impacta en la mente y resalta de entre las vacas comunes dentro de un campo.

Cree un plan para hacerse notar con sus clientes ahora!

Le dejamos las recomendaciones para empezar:

- 1- Atienda un nicho importante que esté siendo ignorado por la competencia, por ejemplo: Visite un centro de entretenimiento de la zona donde vende propiedades (mall, cafetería, restaurante, etc) y hablele a su audiencia sobre los beneficios de vivir allí. Los alrededores de la zona donde las personas eligen vivir influyen mucho en la compra o alquiler.
- 2- Manténgase actualizado sobre las tendencias y adapte su negocio.
- 3- Sea lo más transparente posible ante su audiencia.
- 4- Si ofrece puntualidad, sea siempre puntual
- 5- Sea una vaca púrpura

Artículo: camara.cr

