

EDICIÓN AGOSTO 2022

CEIBIR[®]

NEGOCIOS INMOBILIARIOS

CREZCA CON LA RED INMOBILIARIA MÁS GRANDE DEL PAÍS

Boletín Mensual

51 DÍAS PARA EL
CONGRESO
INMOBILIARIO
COSTA RICA

HERRAMIENTAS DE
COMUNICACIÓN Y
DESARROLLO DE LA
VIEJA ESCUELA QUE
NECESTA
DESEMPOLVAR

Los retos de ser productivo y como podemos mejorar nuestros hábitos para lograrlo

TENDENCIAS

WWW.CAMARA.CR



INMOBILIARIAS

EDICIÓN AGOSTO 2022

¡FELIZ DÍA DE LAS MADRES! A TODAS LAS MAMÁS DE NUESTRA CÁMARA

QUE REPRESENTAN CASI UN 50% DE NUESTRO GREMIO, LES DESEAMOS UN MUY FELIZ DÍA



Más información:

[CLICK HERE](#)



Nuestras oficinas estarán cerradas 01 y 02 de agosto debido al día de la Virgen de los Angeles

Reanudaremos labores el miércoles 03 de agosto.

La administración



CURSO NOCTURNO

INTRODUCTORIO DE BIENES RAÍCES

Del lunes 22 de agosto al viernes 02 de septiembre 2022

6:00 p.m. A 9:00 p.m.

\$300 (Incluye inscripción a la Cámara)

¡Únase a la red inmobiliaria más grande de país!

www.camara.cr

CÓMO SER MÁS PRODUCTIVO

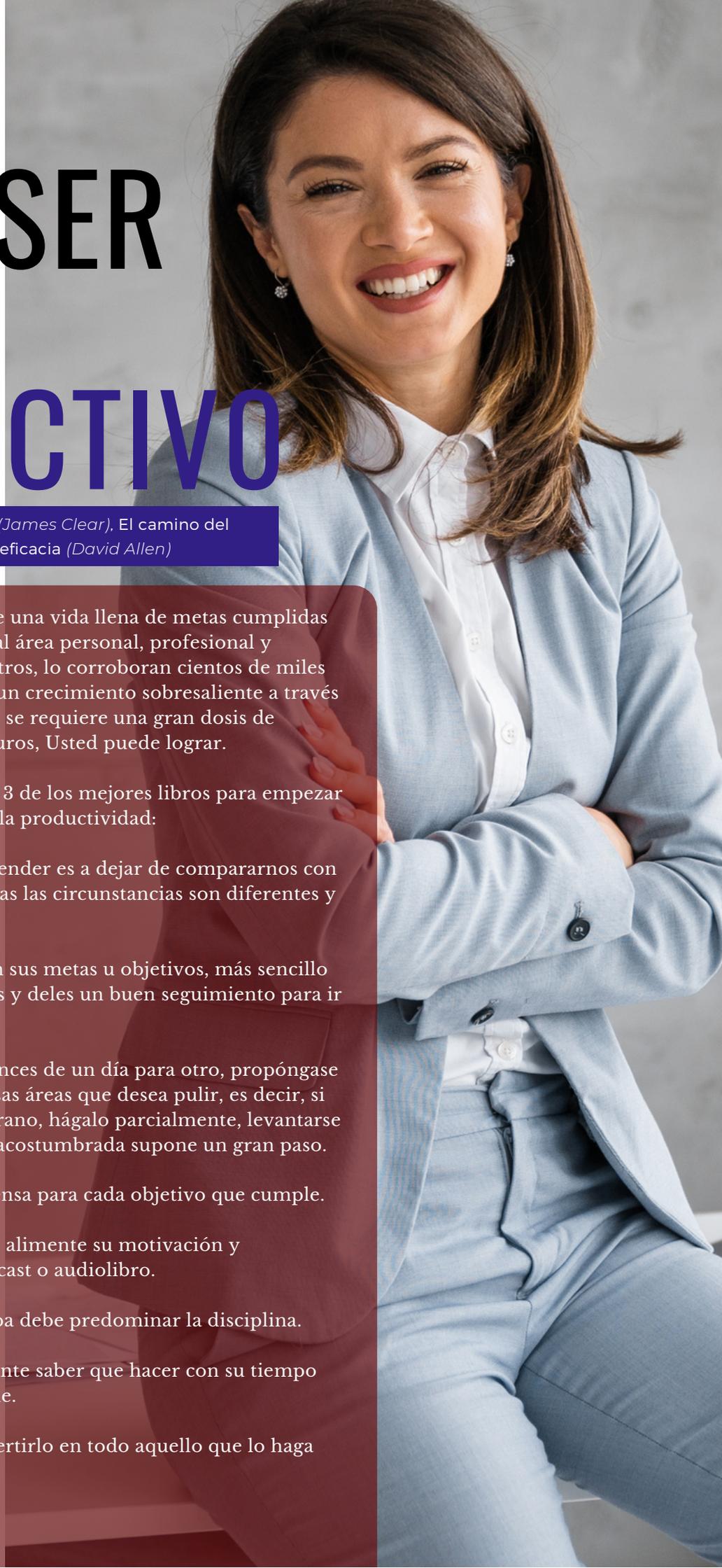
Inspirado en 3 libros: Hábitos atómicos (*James Clear*), El camino del artista (*Julia Cameron*) Organízate con eficacia (*David Allen*)

Uno de los principales pilares de una vida llena de metas cumplidas son los sanos hábitos alineados al área personal, profesional y espiritual, y no lo decimos nosotros, lo corroboran cientos de miles de personas que han alcanzado un crecimiento sobresaliente a través de la creación de hábitos. Eso sí, se requiere una gran dosis de determinación que estamos seguros, Usted puede lograr.

Le dejamos una recopilación de 3 de los mejores libros para empezar a trabajar sus hábitos y mejorar la productividad:

- 1- Lo primero que debemos aprender es a dejar de compararnos con los logros de otras personas, todas las circunstancias son diferentes y el éxito es relativo.
- 2- Mientras más específicas sean sus metas u objetivos, más sencillo se volverá alcanzarlas. Escríbalas y deles un buen seguimiento para ir mejorando.
- 3- No espere lograr grandes avances de un día para otro, propóngase mejorar un 1% en cada uno de esas áreas que desea pulir, es decir, si su meta es levantarse más temprano, hágalo parcialmente, levantarse 5 o 10 minutos antes de la hora acostumbrada supone un gran paso.
- 4- Asigne una pequeña recompensa para cada objetivo que cumple.
- 5- Mientras hace sus quehaceres alimente su motivación y aprendizaje escuchando un podcast o audiolibro.
- 6- Cuando la motivación se acaba debe predominar la disciplina.
- 7- Recuerde que es más importante saber que hacer con su tiempo que tener más tiempo. Planifique.

El tiempo es oro, empiece a invertirlo en todo aquello que lo haga crecer: audiolibros



¿Contenedores como alternativa de vivienda?

Lea todos los detalles en: obras.expansion

Campañas en Facebook para atraer prospectos



- Aprende a atraer clientes que compran sus propiedades

AGOTADO



2:00 pm



3 de agosto 2022



Cámara de Corredores de Bienes Raíces

Duración 4 horas
SIN COSTO
CUPO LIMITADO



Invitado Especial
JRamos

📞 2283-0191

✉ mercadeo@camara.cr

80%

MÁS DE PROBABILIDADES DE QUE UNA PERSONA ADQUIERA SU PRODUCTO, ¿CÓMO?



Apliquemos este principio a los bienes raíces, Hay un 80% más de probabilidades de que una persona compre su producto con solo imaginarse usándolo

Un gran porcentaje de las ventas se genera por las emociones, ahora, ¿Qué tipo de emociones debemos propiciar en bienes raíces?, recomendamos el sentido de **pertenencia y la felicidad**, pero, ¿Cómo creamos estas emociones en los clientes?

1- Estudie lo mejor que pueda las necesidades y motivaciones de sus clientes, esto se logra escuchando atentamente y haciendo las preguntas adecuadas (*hemos profundizado en artículos anteriores*).

2- Manténgase profesional, pero empático en todo momento, Usted estará encargado de transmitir la vibra de la casa o apartamento.

3- Además de propiedad, estudie la zona, así podrá explicar las ventajas de vivir allí desde un panorama mucho más amplio, su cliente podrá imaginarse más fácilmente llevando a los niños a la escuela, haciendo las compras o paseando a su perrito.

4- Apóyese en la estética, la limpieza y los aromas, las dos primeras harán sentir a su cliente cómodo y relajado, los aromas hogareños fortalecerán la parte emocional y la recordación.

Libro recomendado para mejorar habilidades de persuasión: **Cómo ganar amigos e influir en las personas** (Dale Carnegie)

¿CONOCE LOS BENEFICIOS DE LA LEY DE NÓMADAS DIGITALES?

La ley N°10008 fue aprobada recientemente y se proyecta que favorecerá el turismo y la inversión extranjera en gran medida

Con la tendencia de viajar y trabajar desde cualquier parte del mundo, los países deben tener la capacidad de infraestructura y tecnología para ser parte y Costa Rica no es la excepción.

Estos son los principales beneficios que debe explicarle a sus clientes que deseen establecerse en Costa Rica bajo esta modalidad:

- 1- Se puede firmar un contrato de alquiler a 1 año de manera legal, anteriormente solo se podía a 3 años.
- 2- Puede utilizar la licencia.
- 3- Acceder a un seguro nacional.
- 4- Reducción de tramitología en procesos migratorios.
- 5- Facilidad para realizar transacciones bancarias.

Se estima que cada nómada digital dejará al menos \$30.000.000 anuales a la economía local.

Le más en: [SCIJ](#)

EE UU hace su cuarto aumento en las tasas de interés para frenar los efectos de la inflación

Se habla de las afectaciones y de un reacomodo en la industria inmobiliaria ¿Qué pasará con el profundo impacto causado en este momento? ¿Habrá una recuperación satisfactoria? ¿Cómo afectará a Costa Rica y al sector inmobiliario local?



SAVE THE DATE

CONGRESO INMOBILIARIO COSTA RICA 2022

22 y 23 SEPTIEMBRE |  Hotel Real Intercontinental

¡ÚLTIMAS
HORAS
DE
SALE!

Asoc: De \$125 a \$150
No asoc: De \$175 a \$200

* Promoción válida hasta el
01 de Agosto /5:00 PM

Inscríbese aquí 



Cámara Costarricense
de Corredores de Bienes Raíces
desde 1974



Más información
www.congreso2022.com



NUESTRA SECCIÓN DE ENTREVISTAS

Lo inspirarán a lograr todos sus propósitos a través de trayectorias llenas de retos y éxitos de los grandes de la industria. Encontramos que todos nuestros entrevistados están de acuerdo en que, la perseverancia combinado con la preparación y pasión por lo que hace son claves.

MARLENE CAMBRONERO

20 años en la industria, posicionada en E.E. U.U, Directora de Florida Realtor

¿Cuáles considera han sido los retos más grandes para dominar el mercado de La Florida?

MC: Sacar el tiempo para capacitarme, soy una estudiante perpetua y me encanta aprender cosas nuevas, eso me da la seguridad necesaria para adaptarme a las nuevas tendencias, adquirí una certificación como interprete y eso facilitó muchísimo la comunicación con mis clientes.

Algo que define como pienso y lo que hago es hacerme la pregunta, ¿Cómo esto afectará a mis clientes o a mí? en la parte legal esto me ayuda a estar preparada en todo lo que es tramitología y en cada paso del proceso de venta.

Entrevista completa próximamente en: camara.cr



JUAN CARLOS MAJANO

Vicepresidente de la CCCBR con más de 20 años de experiencia en ventas y bienes raíces

Sus aportes ad honorem y dinamismo lo han llevado hasta la Junta Directiva de la Cámara donde recientemente fue nombrado Vicepresidente, ¿Cómo ha sido la incorporación a la Junta? ¿Qué podemos esperar?

JCM: El voto de confianza de los asociados me ha llevado hasta acá, voy a seguir trabajando por el fortalecimiento del gremio. Dentro de los objetivos está continuar con la evolución que ha tenido la CCCBR hasta ahora, estamos obligados a continuar con esos avances que ha logrado la actual presidencia y entregarle a las nuevas generaciones una mejor Cámara.

Entrevista completa próximamente en: camara.cr



LOS SOCIOS COMERCIALES
QUE NECESITA PARA
FORTALECER SU NEGOCIO



Holiday Inn



ATATRUST



realtor.com

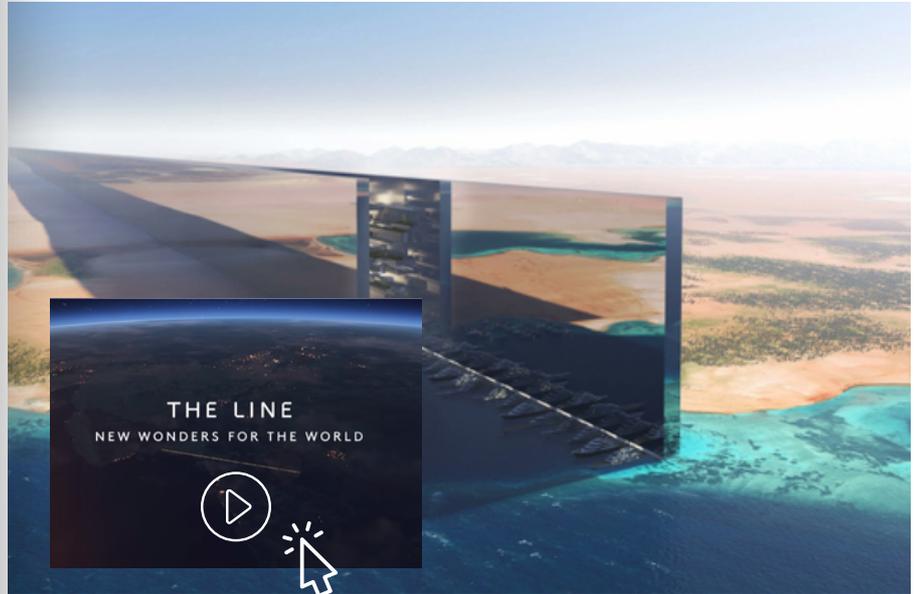


CLARE
FACIO
L E G A L



Echele un vistazo a los beneficios en:
www.camara.cr

THE LINE, LA CIUDAD DE 170 KM DE LARGO QUE CONSTRUIRÁ ARABIA SAUDITA Y QUE COSTARÁ 1 TRILLÓN DE DÓLARES



"The Line, una ciudad que **atravesará de costa a costa Arabia Saudita** y que parece salida de una película de ciencia ficción. Según el sitio oficial del proyecto, esta **ciudad busca revolucionar la forma en la que las sociedades urbanas interactúan con el medio ambiente**".

Dentro de las principales características de este increíble proyecto encontramos las siguientes:

- 1- Tendrá una capacidad para 9 millones de habitantes.
- 2- Servicios autónomos manejados por tecnología de punta.
- 3- El agua y energía serán totalmente renovables.
- 4- Pretende proveer calidad de vida de manera sostenible.
- 5- La ciudad lineal se podrá recorrer en 20 minutos por lo que, se reducirán las emisiones contaminantes de los carros.
- 6- Se dividirá en 3 módulos donde los servicios básicos para los ciudadanos estarán a solo 5 minutos.
- 7- Contará con un micro clima templado todo el año.
- 8- Estará recubierta por un elegante vidrio.
- 9- Se ubica en el corazón de una ruta de negocios mundiales.

Este impresionante proyecto diseñado por los mejores arquitectos del mundo está causando revuelo y de volverse realidad podría revolucionar el mundo en temas de economía, comercio, sostenibilidad y estilo de vida. ¿Viviría en The Line?

Lea sobre todos los detalles en: ngenespañol **NEOM**

DOMINAR EL ELEVATOR PITCH EN LOS NEGOCIOS

¿Qué es? El elevator pitch, en español; discurso de elevador, se trata de un pequeño discurso concreto para presentarse ante un potencial socio comercial o alguien con quien visualice una oportunidad, ideas de negocio o incluso reuniones personales. La idea es poder hacer esto en el tiempo que duraría en un ascensor que puede ser de 1 minuto o menos.

Sabemos que es un año de grandes eventos en la industria donde podrá hacer **networking**, por ejemplo; en nuestro próximo Congreso Inmobiliario Costa Rica 2022. Le dejamos la manera correcta de formular el suyo.

- 1- Es importante estructurarlo en 5 partes: 1- Presentación; 2- Explicar que hace 3- Que es lo que lo hace único. Ejemplo: Hola, mucho gusto, soy Juan Pérez, tengo una agencia inmobiliaria que ayuda a las personas a invertir correctamente, me especializo en (x o y) y tengo estas ideas de crecimiento.
- 4- Debemos expresar lo que se busca de la presentación. Ejemplo: Me gustaría que mantengamos (o darle mi contacto) en el futuro podemos trabajar juntos o ayudarlo en lo que necesite.
- 5- Pedir el número o correo (una tarjeta).

Es importante que todo suceda de una manera relajada y natural y tener cuidado de no sonar pretencioso, las relaciones y el Networking son una parte importantísima de este negocio.

Le llevamos siempre las herramientas que lo ayudarán en el camino desde las más sencillas hasta las más poderosas.

Si es de los que prefiere escuchar las predicciones de los grandes analistas de la economía mundial y entrenadores de la mentalidad ganadora, Le dejamos este evento gratuito del 2-6 de agosto donde le explicarán la situación económica mundial y como ponerla a trabajar a su favor.

[CLICK HERE](#)



TRANSFORM YOUR LIFE EXPERIENCE INTO A NEW STREAM OF IMPACT AND SUCCESS

FREE TIME TO THRIVE CHALLENGE
WITH TONY ROBBINS & DEAN GRAZIOSI

STARTS LIVE AUGUST 2ND

SAVE YOUR SPOT BEFORE IT'S TOO LATE!





COMO MANEJAR SUS REDES SOCIALES COMO UN PROFESIONAL DÍA 6

Hacer crecer la audiencia de su podcast es posible con esta estrategia

Una gran herramienta de marketing que nos permite crear contenido versátil y fácil de consumir, así que, si lo suyo es el podcast a continuación le dejamos las mejores estrategias para hacerse escuchar por la mayor cantidad de personas posible:

- 1- Utilice sus redes sociales para promoverlo, cada episodio, los temas y utilice siempre los links para dirigirlos hacia allá.
- 2- Optimice el contenido y créelo en formato de video, después podrá subir extractos a sus redes y el episodio completo en un canal de YouTube, esto le traerá mucho más tráfico.
- 3- Cree un tráiler para su podcast y una buena descripción, una buena manera de crear impacto y enganchar a su audiencia.
- 4- Invite a personas que agreguen valor a su contenido
- 5- Vincúlelo a su pagina web, en un boletín o correos que comparta con sus clientes.

Si tiene pensado crear un podcast le recomendamos [Anchor](#) le permitirá publicar en las principales plataformas como Spotify y Apple podcast

La recomendación del mes, Seminario Fénix por Bryan Tracy,

un mentor de la psicología del éxito y liderazgo que se enfoca en la creatividad y el análisis del comportamiento humano, además, de las causas que le permiten alcanzar el éxito o el fracaso.

Un contenido enriquecedor que podría cambiar la manera en que vemos al mundo y a nosotros mismos.

Encuentre episodios gratuitos en YouTube: [seminariofenix](#)



AHORA PODRÁ HACER CRECER MÁS FÁCIL SU CUENTA DE INSTAGRAM

El CEO de Instagram anunció recientemente que la plataforma está pasando por cambios y muchos de ellos están aún en pruebas, pero que, se le empezará a dar **más prioridad a las cuentas pequeñas** para dar equidad de oportunidades.

Instagram ha tenido que enfrentar una fuerte competencia con Tiktok por lo que el formato de video es el mejor posicionado en este momento en la red, principalmente reels e historias.

Es un buen momento para retomar esa cuenta que creyó no iba a despegar nunca. Le dejamos una recomendación de estrategia orgánica para poner en practica ahora mismo:

1- Use la regla del 80/20 en contenido (80% contenido de valor, 10% posicionamiento y 10% producto).

2- Concéntrese en formato de video (pruebe subiendo al menos 3 reels a la semana).

3- Aproveche el potencial de las historias para mostrar a su equipo, su rutina como asesor inmobiliario, hacer encuestas para interactuar con su comunidad.

4- Sea constante, es la única manera de crecer y mostrar a la gente todo lo que tiene para ofrecer.

Cuenta recomendada para estar actualizado:
[ZEKE](#)



PROYECTO INMOBILIARIO COSTARRICENSE OBTIENE RECONOCIMIENTO POR APORTES AL AMBIENTE CON HOGARES EFICIENTES Y AHORRATIVOS

Condominio Valle San Lorenzo, de Novogar y Paladin Realty Partners LLC, reciben certificación mundial EDGE por ser amigable con el ambiente y las finanzas de los clientes.

Construcción, ubicada en Heredia, supera el 20% de ahorro en agua y energía con respecto a obras convencionales.

Un paso más en la consolidación de Costa Rica como hogar de obras sostenibles ajustadas al cambio climático se dio recientemente con la entrega de la prestigiosa certificación EDGE (Excellence In Design for Greater Efficiencies) a un proyecto residencial que se construye en el país.

Se trata del Condominio Valle San Lorenzo, propiedad de Novogar y de Paladin Realty Partners, que cumple con los requisitos de sostenibilidad establecidos por EDGE, durante todas las fases del proceso constructivo, destacándose como una obra pionera en Centroamérica.

Tras la respectiva auditoría realizada por parte de Green Business Certification Inc. (GBCI), administrador de la certificación en más de 120 países del mundo, se determinó que Valle San Lorenzo cumple con un ahorro del 31% en energía, 29% en agua y 61% en energía incorporada a materiales. Estos datos superan ampliamente el mínimo de 20% de reducción, con respecto a obras convencionales, que debe lograrse para ser candidato a esta certificación, anteriormente entregada en otros países de la región como Brasil, México, Colombia y Perú.

Aparte de generar importantes ahorros en su operación diaria, el proyecto pretende disminuir el impacto ambiental y favorecer a los compradores con precios más competitivos e infraestructura de vanguardia.

Gustavo Quesada, Investor Director de Paladin Costa Rica, comentó que la certificación EDGE “motiva a todos los desarrolladores a nivel nacional para que busquen mejoras en sus proyectos que no necesariamente tienen un alto costo, pero que sí crean esa conciencia hacia mejorar la calidad de vida de las personas, quienes no solo pagarán recibos de agua y luz mucho más económicos, sino que se sentirán felices de estar contribuyendo con el medio ambiente”.

EDGE: edificios verdes y eficientes
EDGE es un sistema de certificación de construcción sostenible, creado y avalado por la Corporación Financiera Internacional, del Banco Mundial.

Su objetivo es desarrollar edificios verdes para un planeta más inteligente, mitigando el cambio climático y haciendo uso eficiente de los recursos. A través de un software basado en la web, los constructores pueden optimizar sus diseños de forma medible, lo que resulta en un producto inmobiliario más sostenible y una mejor inversión para el comprador.

En cuestión de minutos, el arquitecto puede determinar la combinación óptima de estrategias para estimar ahorros en servicios, costo de capital y periodo de retorno de la inversión.

Otras ventajas del software EDGE

- Predice ahorros en energía, agua y recursos en los materiales de construcción comparados a una casa modelo local, en función de variables como clima, ubicación y uso de la estructura.
- Facilita la visualización de cómo algunas medidas prácticas de ahorro de energía y agua pueden mejorar el rendimiento del inmueble con poco o ningún costo adicional.
- Simplifica el proceso de certificación al centrarse sólo en los aspectos que producen los resultados más significativos.

En resumen, EDGE brinda incentivos comerciales y financieros para lograr resultados ambientales. La certificación se utiliza en nuevas construcciones, edificios existentes y renovaciones importantes de casas, oficinas, hoteles, comercios y hospitales.

Un proyecto amigable y más económico

Valle San Lorenzo es un proyecto habitacional ubicado en San Joaquín de Flores, en Heredia. Está conformado por 201 viviendas de una planta y ofrece diversas amenidades (casa club, piscina, cancha de fútbol 5, parque para mascotas, planta de tratamiento, seguridad, tapia perimetral, etc.)

Tiene iluminación de bajo consumo de energía (LED), pinturas con reflectancia solar mayor al 60%, vidrios térmicos, griferías y piezas sanitarias ahorradoras, amplia ventilación, luz natural abundante, entre otras características.

“El comprador se beneficiará, no solo por una factura eléctrica y de agua mucho menor, sino también porque estará cumpliendo su sueño de tener casa propia de una forma ambientalmente responsable, reduciendo su impacto y huella de carbono en el mundo”, indicó Mauricio Tristán, Gerente General de Novogar.

Agregó que este proyecto busca sentar un precedente para la próxima generación de construcciones verdes, con conciencia ambiental y generando ahorros importantes en recursos y en el presupuesto familiar.

Acerca de Novogar: es una Inmobiliaria de capital costarricense que cuenta con proyectos en Heredia, Tres Ríos, Moravia, Curridabat y Lindora. Cuenta con soluciones de vivienda en ubicaciones estratégicas, y el objetivo principal es ofrecer más casa por menos dinero.

Acerca de Paladin Realty Partners, LLC: Es un administrador y operador de inversiones de capital privado de bienes raíces centrado en inversiones inmobiliarias de valor agregado en los Estados Unidos de América y en toda América Latina. Paladin tiene una larga trayectoria como gestora de fondos en América Latina, invirtiendo activamente en Brasil, México y en la región andina desde 1998. Incluye inversiones de casi US\$4 mil millones en activos inmobiliarios. Desarrolla viviendas, así como selectos sitios comerciales, multifamiliares, viviendas estudiantiles, y propiedades de uso mixto, entre otros.

Más información:

<https://www.novogar.cr>
www.paladinrealty.com





Cámara Costarricense
de Corredores de Bienes Raíces
desde 1974

Ahora podrá DARLE MÁS VISIBILIDAD A SU NEGOCIO INMOBILIARIO



Exposición de sus casas,
apartamentos u oficinas para
obtener más oportunidades
de venta



Aumento de tráfico en su
página web
y redes sociales



Networking

Solicite las tarifas especiales
y más información en:

 mercadeo@camara.cr

Exclusivo para asociados

