

CBIR®

Evolutione con la red inmobiliaria más grande del país

NEGOCIOS INMOBILIARIOS



**CON UN
ROTUNDO
ÉXITO CERRÓ
EL CONGRESO
INMOBILIARIO
COSTA RICA
2022**

WWW.CAMARA.CR



TENDENCIAS

EL CURSO INTRODUCTORIO DE BIENES RAÍCES

¡YA ESTÁ ABIERTO!

DEL 17

AL 28 OCTUBRE

Horario: 6:00 p.m-9:00 p.m

COMPLETAMENTE VIRTUAL

NOCTURNO



EDICIÓN OCTUBRE 2022

BENEFICIOS PRINCIPALES DEL CURSO:

Le brindamos herramientas para iniciar con el pie derecho en la industria:

Conocimientos básicos sobre mercados locales e internacionales, procesos de venta, respaldo, red de contactos y las tendencias que más necesita conocer para arrancar en bienes raíces

Más información:

 www.camara.cr

 70301745



LA PROYECCIÓN DEL CONGRESO INMOBILIARIO COSTA RICA 2022 LE DIÓ UN VUELCO DE EVOLUCIÓN A LA CCCBR Y LA PUSO EN LA MIRA DEL CRECIMIENTO

Una importante exposición en los principales medios nacionales e internacionales que generó un gran impacto en la industria y que augura crecimiento para nuestra Cámara



EDICIÓN OCTUBRE 2022

CLIC EN LAS IMAGENES PARA LEER LOS ARTÍCULOS

Viva una vez más el Congreso en : www.congreso2022.com y siga nuestras redes sociales para enterarse de los nuevos eventos



EDICIÓN OCTUBRE 2022

UN MERECIDO HOMENAJE RECIBIÓ DON ADRIÁN MORA CON LA DEVELACIÓN DE SU FOTOGRAFÍA EN LA CONOCIDA PARED DE LOS PRESIDENTES DE LA CCCBR



La develación tuvo lugar este 28 de Septiembre debido a que don Adrián Mora culminó su primer período como Presidente en el 2021

Don Adrián, ha dejado una imborrable huella en su paso por La Cámara en estos últimos años.

Una de sus mas grandes metas fue la realización del Congreso Inmobiliario Costa Rica 2022 el cual se concretó con éxito gracias a su gestión y a la preparación de un gran equipo detrás de este evento.

La inyección de nuevas ideas, alianzas comerciales, capacitación internacional, viajes, reuniones, y otras gestiones han logrado elevar a La Cámara a nivel nacional e internacional, buenas noticias para el fortalecimiento del gremio que cada vez tiene más posibilidades de crecimiento.

Un ritmo de evolución necesario que conlleva una gran responsabilidad y que se transmitirá este próximo 2023 al futuro presidente.

LIBROS QUE LE ABRIRÁN LA MENTE Y ENRIQUECERÁN SU VIDA

Continuemos abriendo paso a la lectura, esa que nos abre la mente, que nos motiva y nos lleva al crecimiento personal y profesional

Estos libros son especiales para alimentar la capacidad de tomar conciencia de las emociones y controlarlas, las suyas y las de los demás.

1- **Inteligencia Emocional (Daniel Goleman)** Un cambio de visión, la inteligencia emocional puede afectar o mejorar cada área de su vida, contiene los secretos para dominarla.

2- **El Punto Ciego (Daniel Goleman)** Un libro profundo sobre como tratamos de evadir ciertas cosas que no nos permiten avanzar hacia el crecimiento emocional y personal.

En una era donde el tiempo es oro, los audiolibros son una maravillosa manera de optimizarlo. Explore los audiolibros gratuitos de [Spotify](#) o bien encuentre casi cualquier libro en [Z-Library](#)

Las tendencias de inversión en sus diferentes nichos: residencial, corporativo, industrial y comercial

Las perspectivas de diferentes expertos sobre cuales son aquellos factores que hacen más atractivos a los distintos nichos para inversionistas, la implementación de leyes que lo benefician y lo que se vislumbra para el 2023



ARTÍCULO: [FORBES](#)





ASÍ SE VIVIÓ EL CONGRESO INMOBILIARIO COSTA RICA 2022

El Congreso Inmobiliario Costa Rica 2022 requirió de un año de organización, un año lleno de retos y con la colaboración de un equipo dispuesto y profesional dirigido por don Adrián Mora, Presidente de la CCCBR, el ingrediente principal, la pasión por la industria y un compromiso latente de revolucionar a La Cámara y consolidarla como el referente más importante del país.

Dicho evento se llevó a cabo el 22 y 23 de Septiembre en el Hotel Intercontinental dejando un resultado histórico de éxito y metas cumplidas.



COSTA RICA Y LA CCCBR SE MOSTRARON AL MUNDO



PANELISTAS Y 16 PAÍSES

Uno de los principales objetivos del Congreso fue el poder hacer **networking** a gran escala y esto se logró a plenitud entre las charlas, entrevistas, pláticas en el almuerzo y el coffee break de la mañana y de la tarde, todo esto acompañado de una gran capacitación en diferentes temas de relevancia mundial para la industria.

Entre los tópicos de mayor interés destacan: La tokenización de proyectos, tecnologías emergentes, detalles técnicos en el proceso de venta e inversión, y por supuesto; las visiones globales sobre lo que le espera a LATAM y el mundo el próximo año.



El evento culminó satisfactoriamente con el coctel de cierre donde tanto congresistas como panelistas pudieron compartir sus experiencias y planear negocios entre vino y bocadillos.

"El Congreso Inmobiliario más grande organizado por la CCCBR en sus casi 50 años de historia" comentó don Adrián Mora, mientras agradecía a la comisión organizadora, el personal administrativo, a los congresistas, panelistas y patrocinadores.

EDICIÓN OCTUBRE 2022

Los socios comerciales que necesita para fortalecer su negocio



Holiday Inn



Echele un vistazo a los beneficios en:

www.camara.cr

EL HOME STAGING

UN CONCEPTO BÁSICO DEL PROCESO DE VENTAS QUE HARÁ QUE SUS PROPIEDADES SE MUEVAN MÁS FÁCIL Y RÁPIDO.



El **Home Staging** es una herramienta de marketing inmobiliario que nació en EE.UU tras una sobre oferta de propiedades, se descubrió que preparar una propiedad con ciertas especificaciones hace más efectiva la venta o alquiler.

Como lo hemos hablado antes, más del 80% de decisiones de compra se realizan por las emociones, por lo que transmite un producto, esto se puede lograr desde la parte visual, auditiva, olfativa y sensorial. Es casi obvio pensar que una casa o apartamento debe estar en excelentes condiciones para que sea más fácil de colocar, pero, **¿Entendemos realmente su importancia y lo que implica?**

Estos son los principales aspectos que debe preparar en una propiedad para hacerla mas vendible o atractiva:

- 1- Despersonalizar los espacios, manténgalos simples, minimalistas.
- 2- Arregle todo aquello que genere una incomodidad a un posible cliente (problemas de tubería, pintura, etc.).
- 3- Espacios limpios y ordenados.
- 4- Los olores juegan un papel muy importante, asegúrese de que le generen sensaciones de bienestar a sus clientes.
- 5- Esta técnica debe ir acompañada de una buena asesoría sobre los puntos más fuertes de la propiedad.
- 6- Estudie la zona.
- 7- Aunque el home staging puede confundirse con decoración, se trata de ver más allá, no es solo que se vea bonito, es adecuar las propiedades a las necesidades de los posibles compradores o arrendatarios.
- 8- Recuerde recomendar a su cliente vendedor utilizar los colores correctos al pintar (blanco, beige, gris, verde olivo) serán los predominantes en el 2023.

Aprenda más sobre home staging y como se aplica en proyectos: [aticohomestaging](#)

TENDENCIAS EN DISEÑO DE INTERIORES

Conocer un poco del arte de crear espacios que generan las emociones correctas en sus clientes es parte de este negocio

**Los colores predominantes de la decoración
y diseño de interiores en el 2023**



EDICIÓN OCTUBRE 2022

Las paletas de colores de gris, beige, verde y blanco serán los protagonistas en diseño y decoración del 2023, crear espacios elegantes, de paz, relación con un toque de dinamismo será prioridad. Lea sobre el top de las tendencias en [lobostudio](#)



RECESIÓN ECONÓMICA, COMO ACTUAR SEGUN LOS EXPERTOS

Un fenómeno anunciado desde hace algunos meses, pero, ¿Qué es realmente y como entenderlo desde todos los ángulos?

¿Qué es este fenómeno y cuales son las afectaciones en la economía?

Hay muchas maneras de describir una recesión económica, en palabras sencillas no es más que una disminución significativa de consumo de productos, donde la demanda baja a tal nivel que los inventarios se quedan en sus bodegas ocasionando grandes perdidas. Esto se da en la mayoría de las industrias, en bienes raíces, por ejemplo; afecta la inversión, hay una baja en precios de propiedades y las personas se abstienen de tomar decisiones importantes, como la compra de una propiedad, o la venta. Un indicador definitivo de las recesiones es cuando el **Producto Interno Bruto (PIB)** arroja resultados negativos en períodos consecutivos.

En general, la falta de empleo incrementa, alzas en las tasa de interés, incremento en productos de consumo y materiales de construcción, y, la incertidumbre aumentará con todo ello.

Es importante resaltar que siempre hay dos caras de la moneda, y este es el enfoque principal de este análisis.

Este interesante artículo profundizan en las oportunidades que se avecinan, desde que óptica verlas y como usar la situación a nuestro favor según lo que atraviesa el país. **¿Puede ser una recesión una oportunidad de inversión?** [Forbes](#)

"A finales de julio pasado, el Banco Central de Costa Rica (BCCR) anunció que el país está en un proceso de desaceleración de la economía para lo que resta de 2022 y para 2023, debido a la coyuntura internacional y las persistentes presiones inflacionarias" menciona [Forbes](#) en un reciente artículo sobre la opinión de expertos economistas en el caso de Costa Rica.

En resumen, es natural que suceda una recesión económica incluso en las economías mas grandes y fuertes como la de EE.UU, lo importante es estar preparados para afrontarlas durante el tiempo que suelen durar desde el punto de vista de los negocios y por supuesto, personal.

Para un emprendedor es importante cuidar las finanzas personales, sobre todo en estas circunstancias, las palabras mágicas son: **Disciplina**, no haga gastos innecesarios, haga compras de productos básicos al por mayor, es decir en grandes cantidades. **Infórmese**, la información es poder. **Determinación**, amplíe su visión, si es necesario cámbiese al nicho de negocios más rentable del momento y enfóquese en eso. **Recuerde proteger su salud mental y cuidar la deuda.**

Un libro especial de Robert Kiyosaki para comprender cual es el mejor camino hacia el dinero y cuales son sus procesos. Las mejores opciones están en el cuadrante derecho.

Dueño de empresa e inversionista.

EL CUADRANTE DEL
FLUJO DEL DINERO





CÓMO MANEJAR SUS REDES SOCIALES COMO UN PROFESIONAL DÍA 8

¿LA VIRALIDAD EN LAS REDES SOCIALES ES LO MÁS IMPORTANTE?

La respuesta es no, al crear contenido el foco principal es siempre conectar, crear conexiones que lo vuelvan irresistible, suena un poco romántico, pero, lo que significa es que la gente siempre quiera ver su contenido e interactuar con él. Si esto se logra, eventualmente conseguirá la viralidad.

Recuerde esto antes de crear contenido:

- 1- Haga contenido con propósito (educar, informar, entretener, humor) siempre con el objetivo de aportar valor
- 2- Planifique como hacerlo (recomendación principal para crear vínculos con la gente- contenido en video)
- 3- Sea realista en sus metas de crecimiento en las redes, a un mes, a un año o a 3 años, cuanto realmente puede crecer sin dejar de lado la constancia.
- 4- Responda a todas las consultas

Recuerde que la viralidad lleva consigo una gran responsabilidad, la de responder todas las demandas de sus posibles clientes en tiempo y forma, su equipo debe estar preparado para dar la mejor atención posible.

La recomendación del mes, copy.ai uno de los retos más grandes es redactar el copy ideal en los posts de redes sociales, es gratis y fácil de utilizar, un buen copy significa el 80% de posibilidades de que su contenido tenga interacción. Pruébela y recuerde que en este aspecto de persuasión, menos es más



TM

TM

SESGOS COGNITIVOS EN MARKETING

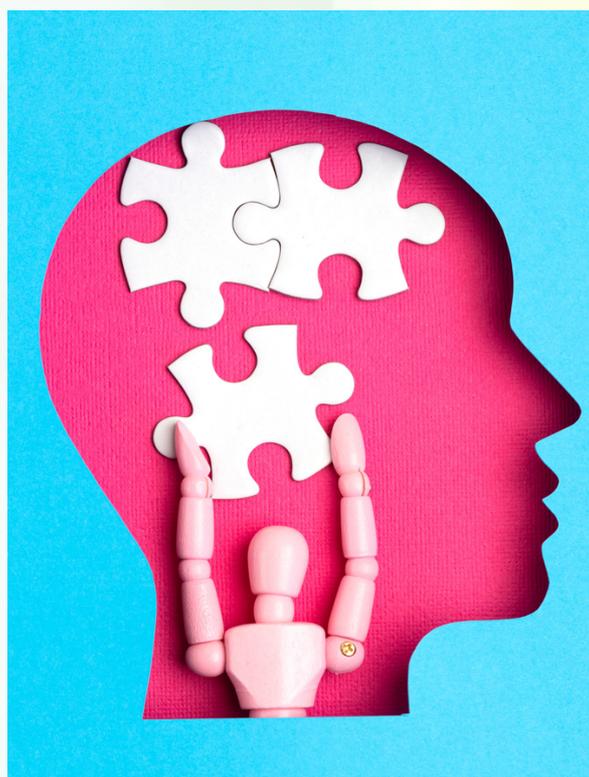
Efecto señuelo

Un sesgo cognitivo es la falta de capacidad para ver con claridad algunas situaciones que afectan las decisiones inmediatas, afectan el razonamiento lógico.

Esta técnica es muy usada para aumentar ventas, se basa en incorporar a la lista de ofertas 3 opciones, una mala, una mediocre y una muy buena. Empresas como Netflix utilizan mucho esta estrategia así como muchas revistas para incrementar las suscripciones, **una que seguro conoce es la del cine cuando nos hacen comparar la caja más grande de palomitas porque su precio es muy parecido al de las medianas, bueno, ese es el efecto señuelo.**

En algunos casos, si no hay una clara comunicación detrás de las ofertas puede generar conflictos por lo que, se debe diseñar cuidadosamente.

Aunque es una técnica funcional para casi cualquier producto o servicio, ¿Cómo podríamos aplicarla responsablemente a nuestro nicho?





Cámara Costarricense
de Corredores de Bienes Raíces
desde 1974

Ahora podrá DARLE MÁS VISIBILIDAD A SU NEGOCIO

-  Exposición de sus listings para obtener más oportunidades de venta
-  Aumento de tráfico en su página web y redes sociales
-  Networking, alcance, y recordación de su marca

Solicite las tarifas especiales
y más información en:
boletin@camara.cr

Exclusivo para asociados



Más información: [boletín@camara.cr](mailto:boletin@camara.cr)