

EDICIÓN JULIO 2024 / BOLETÍN MENSUAL

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



# EL DESTINO PARA VACACIONES DE LUJO MÁS BUSCADO DEL MUNDO, ES COSTA RICA

No es sorpresa, pero si muy positivo para todas las industrias.

COMPORTAMIENTO  
DEL CONSUMIDOR





La CCCBR como patrocinador oficial de la primera expo de bienes raíces en Garabito



EDICIÓN JULIO 2024 / BOLETÍN MENSUAL



## LA PRIMERA EXPO REAL ESTATE EN GARABITO

un interesante evento inmobiliario se realizó el pasado 15 de junio en Garabito, nada más y nada menos que la primera expo de bienes raíces donde la CCCBR estuvo presente como patrocinador oficial. La actividad tuvo una gran asistencia por lo que se puede decir que fue un rotundo éxito para la organización.

La expo contó con la participación de inversionistas, comerciantes, desarrolladores, bancos y asesores inmobiliarios, así como la CCCBR y la Cámara de Comercio. Además de compartir servicios y hacer networking, se realizaron interesantes charlas sobre economía, desarrollo inmobiliario local, entre otros.





HOTEL CROCS / SÁBADO 15 DE JUNIO 2024

EDICIÓN JULIO 2024 / BOLETÍN MENSUAL



## “Estamos en pañales, pero el cantón tiene muchísimo potencial y no verlo sería de ciegos”

Esto dijo el nuevo alcalde, Francisco González, quien tomó la alcaldía el pasado 1 de mayo y visualizó este primer evento como prioridad para el crecimiento de la zona. Se mostró muy satisfecho por el apoyo.

La actividad causó mucho revuelo y dejó ver que el cantón está en crecimiento, con oportunidades para todos en materia de negocios.

Por su parte, la CCCBR participó activamente para hacer networking, promover su cincuenta aniversario y los eventos de interés general como el curso de bienes raíces. Además, contó con la asistencia de algunos miembros de Junta Directiva, así como algunos asociados.

### ¿Cuál es la expectativa de esta primera Expo Real Estate 2024?

Veíamos la necesidad tremenda que tenía todo el sector inmobiliario de un evento así, estamos muy contentos por el éxito y la acogida que ha tenido. Empezamos a movernos junto con la Cámara de Comercio y abrimos un espacio a todo el Real Estate de Garabito.

### ¿El evento se ampliará a otras fechas y lugares ?

Es un evento hecho desde la alcaldía de Garabito para desarrolladores, inversionistas y comerciantes de nuestro cantón. El 5 y 6 de julio vamos a tener otra expo junto con el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) dirigida a pequeños y medianos empresarios. Esperamos realizar un evento como el del día de hoy al menos una vez al año.

### ¿Cuál diría que es el nicho de bienes raíces más fuerte en Garabito?

Esta expo es sobre proyectos residenciales, pero aprovechamos para invitar a inversionistas y comerciantes porque requerimos más oferta gastronómica, de entretenimiento, cultural y de deportes, además de transporte interno.

### ¿Un consejo para los asesores inmobiliarios que deseen trabajar en estos proyectos?

Un excelente servicio al cliente y tener un buen inglés porque mayormente se atienden inversionistas extranjeros

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

**Francisco González Madrigal**  
Alcalde de Garabito





# MESAS DE TRABAJO EN PRO DE OPORTUNIDADES PARA LA INDUSTRIA

**La búsqueda y definición de políticas de progreso**

La CCCBR participó en las mesas de trabajo de la Unión Costarricense de Cámaras y Asociaciones del Sector Privado (UCCAEP), esto para llevar a cabo los acuerdos de aportes para desarrollar políticas públicas dentro del gobierno.

En estas mesas, también participaron otras cámaras del sector inmobiliario como la Cámara de Construcción, el Consejo de Desarrollo Inmobiliario (CODI), Cámara Propietarios de Bienes Inmuebles (CAPROBI), entre otros.

Estas reuniones tienen una importancia máxima por la búsqueda de motores que activen la industria, esto para beneficio de todos.

**EDICIÓN JULIO 2024 / BOLETÍN MENSUAL**



## EN 51 AÑOS DE LA HISTORIA DE LA UCCAEP, SE ELIGE POR PRIMERA VEZ UNA MUJER EN LA PRESIDENCIA

Maritza Hernández Castañeda como su nueva presidenta, es la primera mujer que liderará ese órgano de representación empresarial en 51 años de existencia.

Hernández cuenta con una trayectoria empresarial de más de 25 años, es abogada, egresada del postgrado en administración del Incae; conferencista y ha ocupado la vicepresidencia de la Unión de Cámaras.



Sra. Maritza Hernández Castañeda



¡Únase a la red inmobiliaria más grande del país!



**CEBR**  
Cámara Costarricense  
de Corredores de Bienes Raíces  
desde 1974



¡Escuche los nuevos episodios aquí!



# PODCAST

DE LA CÁMARA SE ESTRENÓ EN JUNIO

*Tendencias inmobiliarias • Geopolítica • Economía*

EDICIÓN JULIO 2024 / BOLETÍN MENSUAL

[www.camara.cr](http://www.camara.cr)



# COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR



EDICIÓN JULIO 2024 / BOLETÍN MENSUAL

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

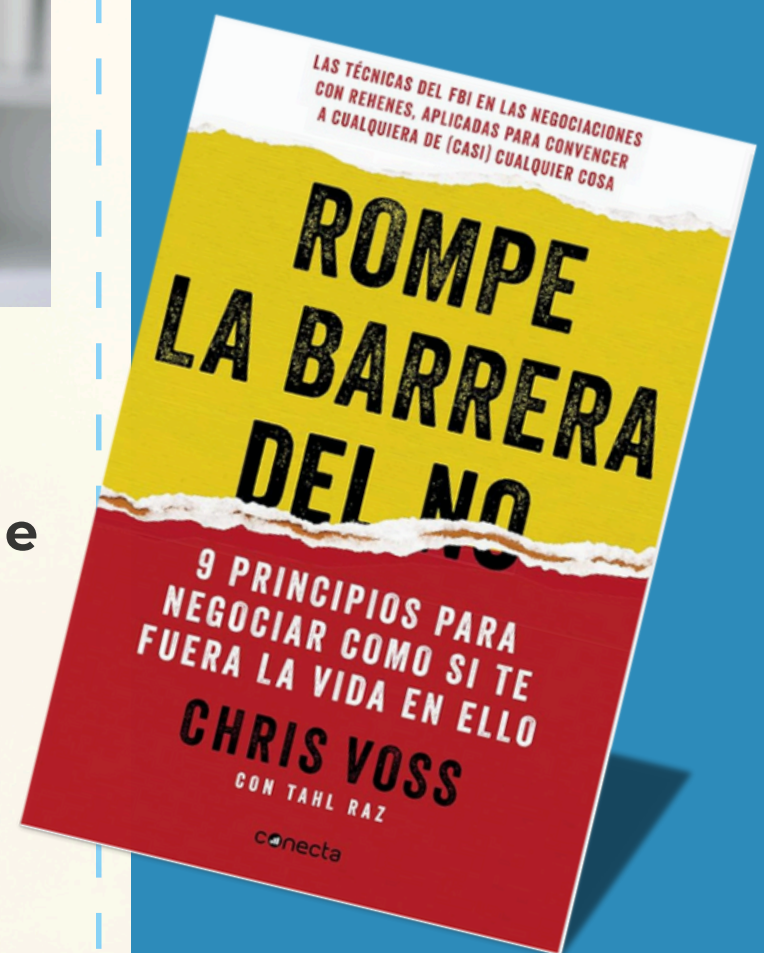
Un gran porcentaje de las ventas se genera por las emociones, ahora, ¿Qué tipo de emociones debemos propiciar en bienes raíces?, recomendamos el sentido de pertenencia y la felicidad, pero, ¿Cómo creamos estas emociones en los clientes?

- 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*)

**ESTIMADOS  
LECTORES  
¿CÓMO VAN SUS  
PROPÓSITOS DE  
LECTURA 2024?**

*Un libro especial es aquel que no solo nos abre la mente sino, el alma también.*



Libro ideal para aprender técnicas infalibles de venta, además, cómo hacer dinero a través de la psicología y la persuasión.

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.



# ¿SE RESTRINGE EL USO DE CRIPTOMONEDAS EN COSTA RICA?

Artículo: [criptonoticias](#)



## Se debate una ley para restringir el uso de crypto activos en el país

Una propuesta entregada al Congreso desde 2022 y es ahora cuando se está valorando más seriamente. “El proyecto pretende crear una serie de medidas que buscaban proteger la propiedad privada virtual individual, la autocustodia y la descentralización”, dijo Criptonoticias.

Las criptomonedas o activos digitales aún no están reguladas en Costa Rica y los bancos recomiendan prudencia para utilizarlas.

Cuando hablamos de bienes raíces, es una de las industrias más cotizadas para inversión cuando de esta manera de pago se refiere, las personas que adquieren estos activos buscan invertir en propiedades, sin embargo, se debe buscar la seguridad jurídica primero.

Países como México, Estados Unidos, Reino Unido, Turquía y El Salvador, se encuentran entre los más avanzados en el tema puesto que aceptan este tipo de transacciones en el proceso de compra y venta de propiedades.

Se puede decir que Costa Rica aún no está preparado en temas de activos digitales para el mercado inmobiliario de manera segura, pero se está hablando fuertemente del tema y tal vez próximamente se logre una ley clara sobre su correcto uso. Todo esto en pro de la actualización en temas de tecnología y mejora de procesos para volver más atractivos a los diferentes comercios e industrias.

Las posibilidades son infinitas desde la atracción de inversión extranjera hasta el crecimiento del sector empresarial local.

CONECTAMOS CON LOS SOCIOS COMERCIALES QUE SU NEGOCIO NECESITA



Echele un vistazo a los beneficios en:

[www.camara.cr](http://www.camara.cr)



# SI SU NEGOCIO SE MUEVE EN REDES SOCIALES, CREAR UNA COMUNIDAD ES ESENCIAL

No, no es lo mismo publicar por publicar que dirigirse a un público definido y específico.

Una comunidad en redes sociales no es más que un grupo de personas que llegan a conectar a través de las emociones con la marca, que se sienten identificadas. Algunas de las ventajas más importantes son la empatía, recomendación boca a boca, fidelización, tráfico; todo esto se traduce en más posibilidades de venta.

Entonces, si es tan importante, ¿Cómo crear una comunidad?

- Las personas se mueven por las emociones, hablar de temas cotidianos sobre el detrás de cámaras del trabajo, aciertos y errores conecta con la parte humana.
- Las marcas personales son las que más fácil enganchan a una audiencia, mostrar una personalidad auténtica y sincera en el contenido es una gran parte del trabajo de crear comunidades.
- La más importante, es la constancia al interactuar con dicha audiencia, contestar siempre y de manera oportuna las consultas y comentarios.

EDICIÓN JULIO 2024 / BOLETÍN MENSUAL

*Por si se lo perdió:*

## ¿Conoce la diferencia entre igualdad y equidad?

Solemos pensar que estas dos palabras significan lo mismo, pero existe una importante diferencia:

Ejemplo: 2 clientes visitan la misma casa en el transcurso de 2 horas, una pareja a quién se le ofrece agua, luego una madre y su hijo de 5 años, el niño se cayó y raspó la rodilla, también se le ofreció agua.

Hubo igualdad, pero no equidad, porque esta última atiende y toma en cuenta las necesidades específicas de cada persona.



# Herramientas poderosas para crear contenido como un PRO

## TRUCOS DE MARKETING QUE VALEN ORO

El marketing estratégico está lleno de trucos pensados para calar en las emociones de las personas que normalmente son las que dominan las decisiones de consumo.

Dicho esto, le dejamos 2 pasos a tomar en cuenta en sus próximas estrategias de venta:

1- Las recompensas son más valiosas que los descuentos, por ejemplo: No es lo mismo decir "propiedad con 10% de descuento" que decir " Incluye remodelación de la cocina completamente gratis"

2- No venda solo el producto, venda el resultado de obtenerlo. Es decir, no solo venda una casa, venda la idea de una familia feliz cumpliendo un sueño.

Técnicas sencillas, que pueden hacer una diferencia si se aplican correctamente.



## MARKETING PARA INMOBILIARIAS

*Por si se lo perdió:*

# 3 SECRETOS DEL YOUTUBER MÁS FAMOSO

Mr Beast, el youtuber más famoso y exitoso reveló 3 secretos para crecer en redes sociales en formato de video:

- 1- Mejora constante en tipo de contenido, equipo, técnica, guiones y creatividad, pero paso a paso.
- 2- El video debe ser realmente atractivo con contenido de valor, si no tiene esto todo lo demás no importa, la cantidad de seguidores no importa, ni la hora de publicación, solo que la gente quiera ver el video, eso es lo único que ve el algoritmo.
- 3- La idea es lo más importante, mejor publicar un video con una buena idea de contenido una vez al mes, que muchos videos sin sentido todos los días.





Qué es "el pensamiento de primer principio" el antiguo método de pensamiento que permite hallar soluciones creativas a los problemas

Como dijo el físico y premio Nobel Richard Feynman: "El primer principio es no engañarte a ti mismo... y tú eres la persona más fácil de engañar".

Este principio básicamente busca crear un estado de introspección en el que analizamos nuestras propias debilidades y fortalezas para lograr algo. Un razonamiento lógico que busca convertir al que lo aplica, en creador y no seguidor, haciendo lo que hace un pionero, buscando soluciones que nadie más aplica, pero que pueden ser prácticas y funcionales.

Los ejemplos de este artículo son hilarantes, sumamente interesantes, pues revela que Elon Musk, es un gran amante de este principio y lo aplica dentro de sus propias estrategias para resolver problemas

Artículo: [BBCmundo](#)

# EL DESTINO PARA VACACIONES DE LUJO MÁS BUSCADO DEL MUNDO ES COSTA RICA



## Costa Rica cuenta con una proyección global privilegiada para inversión

Es bien sabido que Costa Rica ha hecho un trabajo excepcional como marca país y apostando siempre a lo verde para posicionarse como un destino único y codiciado, es por eso que un reciente estudio de "Renty, empresa de alquiler de autos de lujo, y replicado por la revista especializada en viajes y estilo de vida Travel + Leisure", informó sobre este resultado.

"El turismo de lujo ha aumentado en nuestro país durante los últimos años, por ejemplo, la cantidad de vuelos ejecutivos que recibe Costa Rica con la llegada de jets privados sigue creciendo y Guanacaste se ha convertido en un destino importante para este mercado aéreo", señala La República sobre el estudio.

Este tipo de noticias son siempre positivas para todas las industrias que se mueven al compás del crecimiento económico del país, sobre todo la inmobiliaria que en muchos de sus nichos se mueve por la inversión extranjera directa.

