

EDICIÓN SEPTIEMBRE 2024

Boletín mensual



1974-2024

50  
años de  
trayectoria

# COMUNICACIÓN

NO verbal en los negocios



## EL 80% DEL ÉXITO ESTÁ EN LA ACTITUD

Un actitud positiva, es la herramienta más necesaria para alcanzar todos sus objetivos. Seguramente ya lo escuchó antes, pero ¿Lo ha aplicado? ¿Cómo empezar?



## LAS 5 MÁS RELEVANTES EN REAL ESTATE

Tecnología, diseño, desarrollo inmobiliario, marketing y las habilidades más requeridas para vender propiedades de lujo

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



MÁS INFO:  
7030 1745





¡Matricúlese ahora y únase a la red inmobiliaria más grande del país!

**3- Capacitación Continua y Adaptación a Nuevas Tendencias**  
El sector inmobiliario está en constante cambio, con nuevas tecnologías, regulaciones y tendencias emergentes que afectan el mercado. Esto significa que los agentes inmobiliarios deben estar en constante aprendizaje para mantenerse actualizados. La capacitación continua y la adaptación a las nuevas tendencias son parte integral del trabajo, lo que puede mantener la carrera emocionante y dinámica.

**4- Diversidad de Áreas de Especialización**  
El mercado inmobiliario es vasto y diverso, lo que permite a los agentes especializarse en diferentes áreas según sus intereses y habilidades. Puedes enfocarte en propiedades residenciales, comerciales, de lujo, terrenos, o en nichos específicos como inversiones inmobiliarias o desarrollo de propiedades. Esta diversidad te permite encontrar un área que se alinee con sus pasiones y habilidades.

**5- Impacto en la Vida de las Personas**  
Ser agente inmobiliario le coloca en una posición única para influir positivamente en la vida de las personas. Ayudar a las familias a encontrar su hogar perfecto, asistir a compradores primerizos en el proceso de adquisición de propiedades, o guiar a inversores en la toma de decisiones estratégicas, puede ser extremadamente gratificante. La posibilidad de hacer una diferencia tangible en la vida de sus clientes es una de las motivaciones más fuertes en esta industria.

**6- Oportunidades de Ingreso Atractivas**  
Uno de los principales atractivos es el potencial de ingresos. A diferencia de muchos trabajos con salario fijo, los agentes inmobiliarios suelen trabajar a comisión, lo que significa que sus ingresos están directamente relacionados con su rendimiento. Las comisiones por la venta o alquiler de propiedades pueden ser significativas, especialmente en mercados activos y de alto valor. Además, con la capacidad de construir una cartera de clientes y establecer una reputación sólida, hay mayor potencial de incrementar sus ingresos con el tiempo.

**7- Acceso a diferentes entidades y eventos nacionales e internacionales como CILA y FIABCI, entre otros**  
Mientras más involucrado y comprometido esté con su labor de asesor inmobiliario, más notará la importancia de pertenecer y educarse en círculos globales de interés que permiten conectar con personas clave y negocios que traspasan fronteras.

El mundo de los bienes raíces ofrece un mundo lleno de oportunidades y desafíos. Con el potencial de ingresos atractivo, la flexibilidad laboral, la capacidad de hacer una diferencia en la vida de las personas, y el desarrollo continuo de habilidades, es una opción profesional que puede ser tanto gratificante como lucrativa. Si está dispuesto a invertir en su formación y a trabajar con dedicación, el sector inmobiliario puede ofrecerle una vida profesional emocionante y llena de posibilidades.

CURSO VIRTUAL NOCTURNO

# BIENES RAÍCES

FECHA  
**23 SEPTIEMBRE AL 07 DE OCTUBRE**

HORA  
**6:00 P.M. A 9:00 P.M.**

**\$300**  
Inscripción CCCBR incluida  
**Cupo limitado**

+INFO  
7030 1745

WWW.CAMARA.CR

## ¿POR QUÉ CONVERTIRSE EN UN ASESOR INMOBILIARIO CON RESPALDO?

El sector inmobiliario es un campo vibrante y en constante evolución, ofreciendo diversas oportunidades para aquellos interesados en el mundo de las propiedades y las inversiones. Convertirse en un agente inmobiliario no solo abre puertas a una carrera potencialmente lucrativa, sino que también brinda la posibilidad de ayudar a las personas a encontrar su hogar ideal o a realizar inversiones estratégicas. A continuación, exploramos las razones más importantes para considerar esta carrera y qué puede ofrecerle como profesional.

**1- Desarrollo de Habilidades Empresariales y de Ventas:**  
La carrera inmobiliaria le brinda la oportunidad de desarrollar y perfeccionar una amplia gama de habilidades empresariales y de ventas. Desde la negociación y la gestión de relaciones con los clientes hasta el marketing y la investigación de mercado, los agentes inmobiliarios deben estar equipados con una variedad de competencias para tener éxito. Esta experiencia no solo es valiosa en el campo inmobiliario, sino que también es transferible a otros sectores y emprendimientos.

**2- Crecimiento Profesional y Networking**  
El sector inmobiliario ofrece amplias oportunidades para el crecimiento profesional. A medida que adquiere experiencia y construya su reputación, podrá acceder a más oportunidades, como gestionar propiedades de lujo o especializarse en nichos de mercado específicos. Además, el networking es una parte crucial del éxito en bienes raíces. Trabajar en esta industria le permitirá construir una red de contactos con otros profesionales, inversores y clientes, lo que puede ser beneficioso tanto para su desarrollo profesional como para sus oportunidades de negocio.





# Celebración del 50 aniversario

1974-2024



Así se vivió una de las celebraciones más importantes de la CCCBR, en su 50 aniversario, con la participación de asociados, socios comerciales y speakers de alta calidad.





**Expositores:** Juan Carlos Rodríguez, CEO Capacita CR, Frank Busch, CEO TLA Financial Services, Jorge González, Alberto Sáenz, y Juvenal Sánchez (Invicta Legal), Karen Duarte (Abacus), y Carlos Echeverría (Interlex Bufete Echeverría)

# EVENTO INTERACTIVO

El pasado 26 de agosto se realizó una importante celebración por el 50 aniversario de la Cámara Costarricense de Corredores de Bienes Raíces (CCCBR), un evento patrocinado por diferentes empresas como TLA Financial Services, IBE Interlex Bufete Echeverría, Invicta Legal y Abacus, entidades de asesoría legal y financiera que sumaron un gran valor a los asistentes abordando temas de interés para el asesor inmobiliario y creando un ambiente abierto y profesional para absorber la información desde una perspectiva clara.

El evento se inauguró oficialmente con unas palabras de bienvenida de don Juan Carlos Majano, actual presidente de la CCCBR, y se llevó a cabo en el Hotel Intercontinental, acompañado de charlas sumamente interesantes que duraron hasta las 5:30 pm. La celebración cerró con un cóctel que permitió fortalecer lazos entre colegas y hacer networking en compañía de vino, bocadillos y música en vivo.

Sin duda, una actividad especial que hizo honor a una Cámara que vela por uno de los sectores económicos más importantes del país.

Patrocinado por:





Hotel Intercontinental  
26 de agosto 2024

EDICIÓN SEPTIEMBRE 2024

www.camara.cr



# Cocktail de cierre

50  
años de  
trayectoria

Un éxito total en el que los asistentes reforzaron sus conocimientos, hicieron networking y disfrutaron de una tarde entretenida.





# UN DÍA DE LAS MADRES

diferente y  
especial se  
celebró el  
pasado 22 de  
agosto



NETWORKING,  
MAQUILLAJE,  
MODA, JOYERÍA Y  
MÁS

Porque ser madres y mujeres de negocio combina perfecto con el maquillaje, la moda y todo lo que tenga que ver con una excelente presentación personal, con el empoderamiento y la feminidad.

Así se celebró a las mamás de la CCCBR el pasado 22 de agosto durante una tarde llena de actividades preparadas para entretener y apapachar a estas mamás entregadas y emprendedoras mientras hacían networking y analizaban sus siguientes cierres.

**EDICIÓN SEPTIEMBRE 2024**

**¡Feliz Día de las Madres!  
Organiza: Comité de Gestión Social**



# ASAMBLEA EXTRAORDINARIA

¡HISTÓRICO! UNA NUEVA SEDE PARA LA CCCBR FUE APROBADA



Junta Directiva encabezada por don Juan Carlos Majano junto al Licdo. Adrián Fernández.

Un hecho histórico se vivió este 29 de agosto, cuando se aprobó la propuesta de JD para cambiar la sede a una más grande y moderna, adaptada a las necesidades actuales de espacio, parqueo y ubicación más segura y estratégica. Además, entre los acuerdos, encontrará que se aprobó un precio mínimo de ₡180,000,000.00 (ciento ochenta millones de colones). Se acordó mantener esta propuesta por 6 meses para realizar todos los procesos necesarios. No habrá una comisión involucrada por parte de la venta de las oficinas de la Cámara. Todos los asociados pueden participar en la oferta de las nuevas oficinas.

Entre las ubicaciones de preferencia, se encuentran: La Sabana y Rohrmoser.

Manténgase informado de todos los detalles en: [www.camara.cr](http://www.camara.cr) y redes sociales de la CCCBR.

## ENCUENTRO EMPRESARIAL DE UCCAEP



Don Juan Carlos Majano, presidente de la CCCBR, y algunos asociados participaron en el Encuentro Empresarial de UCCAEP en la Provincia de Limón el pasado viernes 23 de agosto en el Salón de Eventos Mowatt Hall, de 8:30 a.m. a 12:00 m.d.

La actividad forma parte de una serie de encuentros provinciales que realiza la Unión de Cámaras con el objetivo de acercarse y compartir con empresarias, empresarios y organizaciones involucradas con la generación de empleo, oportunidades sociales y económicas en todo el territorio nacional.



EDICIÓN SEPTIEMBRE 2024

# ¿QUÉ DICE EL MUNDO SOBRE LA INDUSTRIA EN 2024?

## NOTICIAS Y TENDENCIAS RELEVANTES A NIVEL GLOBAL

El mercado global de bienes raíces está en constante evolución, impulsado por factores económicos, tecnológicos y sociales. En los últimos meses, se han producido una serie de desarrollos significativos que están configurando el futuro del sector.

A continuación, presentamos un resumen de las noticias más importantes y las tendencias emergentes que están marcando la pauta en el mundo de los bienes raíces.

### Auge del Mercado de Alquileres en Ciudades Secundarias

En respuesta a los altos precios de la vivienda en las principales metrópolis, muchas personas están optando por mudarse a ciudades secundarias y áreas suburbanas. Este cambio está impulsado por la búsqueda de un costo de vida más bajo y la posibilidad de trabajar de forma remota. Ciudades como Austin, Nashville y Raleigh están viendo un incremento en la demanda de propiedades de alquiler, lo que está elevando los precios en estas áreas. Las propiedades unifamiliares y los apartamentos con espacios de trabajo están especialmente en demanda.

### El Impacto de la Inteligencia Artificial

La inteligencia artificial (IA) está transformando la forma en que se compran, venden y gestionan los bienes raíces. Desde chatbots que ayudan a los clientes en la búsqueda de propiedades hasta algoritmos que predicen las tendencias del mercado, la IA está optimizando la eficiencia y mejorando la experiencia del usuario. Empresas como Zillow y Redfin están integrando herramientas de IA para ofrecer valoraciones más precisas y personalizadas, mientras que los agentes inmobiliarios están utilizando análisis de datos para identificar oportunidades de inversión.



### Inversión en Propiedades Comerciales: Un Panorama Mixto

El sector de bienes raíces comerciales está experimentando un panorama mixto. Mientras que el mercado de oficinas enfrenta desafíos debido al aumento del trabajo remoto, los segmentos de almacenamiento y logística están en auge. La creciente demanda de comercio electrónico ha impulsado la necesidad de centros de distribución y almacenes. Por otro lado, los espacios de retail están en proceso de adaptación, con un enfoque en la creación de experiencias de compra únicas para atraer a los consumidores que buscan una interacción física con las marcas.

### Desarrollo de Propiedades en Mercados Emergentes

Los mercados emergentes están viendo un incremento en la inversión extranjera en bienes raíces. Regiones de Asia, América Latina y África están atrayendo a inversores debido a su crecimiento económico y potencial de desarrollo urbano. Las inversiones en infraestructura y proyectos residenciales están en auge, ofreciendo oportunidades significativas para aquellos dispuestos a asumir riesgos y explorar nuevos mercados.

### Tendencia hacia la Sostenibilidad y Construcción Verde

El interés por la sostenibilidad en la construcción está en aumento. Los compradores y los inversores están cada vez más enfocados en propiedades que cumplen con los estándares ambientales, como las certificaciones LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) y BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method). Además, los desarrolladores están incorporando tecnologías verdes, como paneles solares y sistemas de eficiencia energética, en nuevos proyectos para reducir la huella de carbono y atraer a compradores conscientes del medio ambiente.

El sector de bienes raíces continúa adaptándose a un entorno cambiante, influenciado por las nuevas tecnologías, cambios en las preferencias de los consumidores y la evolución de las condiciones económicas globales. Los actores del mercado deben mantenerse informados sobre estas tendencias y adaptarse rápidamente para aprovechar las oportunidades emergentes y enfrentar los desafíos en este dinámico panorama.



# EL MÁS CONOCIDO LE GANA AL MEJOR EN LOS NEGOCIOS:

## Un Análisis de la Importancia de la Marca y la Visibilidad

En el competitivo mundo de los negocios, la famosa máxima "el más conocido le gana al mejor" ha cobrado una relevancia cada vez mayor. Este concepto sugiere que, en muchas ocasiones, la visibilidad y el reconocimiento de marca pueden superar la calidad y la excelencia en la elección del consumidor. Para comprender mejor esta dinámica, es crucial explorar cómo la marca y la visibilidad influyen en la percepción del valor y el éxito empresarial.

### El Poder de la Marca

La marca no es solo un logotipo o un nombre; es la percepción que los consumidores tienen de una empresa. Una marca fuerte crea una imagen positiva y consistente que se asocia con ciertos valores, promesas y experiencias. Esto puede hacer que una empresa sea más memorable y confiable en la mente del consumidor.

#### 1. Reconocimiento y Familiaridad:

El reconocimiento de marca facilita la toma de decisiones. Los consumidores tienden a elegir marcas que conocen, incluso si la competencia ofrece productos o servicios de mayor calidad. La familiaridad reduce el riesgo percibido, y la confianza en una marca conocida puede superar las dudas sobre la superioridad técnica o de calidad de un competidor menos conocido.

#### 2. Percepción de Calidad:

Un estudio realizado por el Journal of Marketing Research muestra que la percepción de calidad de una marca puede influir en la disposición del consumidor a pagar más, incluso si el producto no es objetivamente mejor que las alternativas. Las marcas con un alto perfil a menudo se benefician de una percepción de calidad superior debido a su marketing y presencia constante en la mente del consumidor.

#### 3. Estrategias de Marketing Efectivas:

Las empresas que invierten significativamente en marketing y publicidad tienden a ganar en visibilidad. Las campañas bien ejecutadas pueden construir una marca fuerte que resuene con los consumidores. La publicidad constante y las estrategias de posicionamiento contribuyen a una presencia de marca dominante que puede eclipsar la competencia, incluso si esa competencia ofrece productos o servicios superiores.

En el mundo de los negocios, ser el más conocido a menudo puede superar al mejor en términos de éxito comercial. La marca y la visibilidad juegan un papel crucial en la decisión de compra del consumidor, y las empresas deben reconocer la importancia de construir una marca fuerte para competir eficazmente en el mercado. Si bien la calidad del producto o servicio sigue siendo importante, la percepción que los consumidores tienen de una marca puede ser el factor decisivo en su elección. Así, invertir en estrategias de branding y marketing puede ser tan crucial como ofrecer un excelente producto o servicio.

Todos los anteriores son principios básicos de marketing que, aplicados al mundo de los bienes raíces, funcionan exactamente igual, de hecho aún más, puesto que el éxito de esta carrera está en la confianza e integridad que usted proyecta.

***Si aún no sabe cómo hacerlo, el único consejo que le daremos aquí es: haga muchos videos sobre su negocio y empiece a mostrarse usted y todo lo que hay detrás.***



Por si se lo perdió:

## ¿Cómo está usando la IA para generar más tiempo y dinero?

La IA sigue siendo tema de conversación en lo que va del año y generando controversia por lo que acarrea y como podría cambiar el futuro de diferentes industrias. Las posibilidades son enormes y todas las grandes compañías tecnológicas quieren ser parte.

"Así es cómo el gigante californiano acaba de anunciar al mundo un acuerdo importantísimo, que supone el nacimiento de Google DeepMind y que conllevará la integración completa de los equipos Brain de Google Research y el de DeepMind, convertidos ya en una sola unidad que enfocará mejor sus proyectos e impulsará una de las mayores transformaciones sociales, económicas y científicas de la historia".

Aunque no se trata de crear incertidumbre sino de estar atentos a las nuevas tendencias, la inteligencia artificial puede hacer grandes cambios en la manera de hacer negocios como la conocemos, estar preparados y usar estas herramientas a nuestro favor, es la recomendación de los expertos.

**Vea todas las novedades de Chat Gtp 4.0 en su versión más avanzada y sorprendase: [CNNENESPANOL](#)**

Fuente: [lavanguardia](#)

## ¿Qué es el contenido Faceless?

Una tendencia de contenido para este 2024 que beneficia a todos aquellos que no desean hablar o aparecer en cámara.

Son contenidos temáticos, muy cortos, colores neutros, con buena calidad y limpios o aesthetics. El truco está en el copy que acompaña el video.

El copy debe ser magnético y describir ampliamente el producto o servicio, además, es muy importante utilizar la herramienta del storytelling.

Más información: [metricool](#)





CONECTAMOS CON LOS SOCIOS  
COMERCIALES QUE SU NEGOCIO  
NECESITA

# INVERSIÓN DE 51 MILLONES DE DÓLARES EN GUANACASTE

Artículo: delfinocr



**Complejos de casas y edificios que  
vendrán a dinamizar la zona y aumentar la  
oferta de productos.**

Buenas noticias para el país y el sector que traen una  
movilización en diferentes áreas.

La desarrolladora CONCASA de origen venezolano,  
está apostando por esta zona y el crecimiento que ya  
ha venido mostrando desde hace varios años.

“Esta es la novena inversión que anuncia la firma en el  
país en los últimos 5 años. El primer proyecto  
habitacional fuera de San Rafael de Alajuela fue Monte  
Alto, que inició su construcción en 2019 y que se ubica  
cerca de Monterán, en Curridabat.  
Posteriormente la firma anunció otros proyectos  
residenciales en Grecia, La Guácima, Ciudad Colón,  
Curridabat y San Rafael de Alajuela, con una inversión  
total de más de 138.2 millones en 5 años”.

Esta noticia es alentadora para todos aquellos cuya  
preocupación es no tener oferta para sus clientes y para los  
pequeños y medianos inversionistas, en este tipo de  
proyectos se vislumbran las oportunidades de hacer crecer  
su capital.



Echele un vistazo a los beneficios en:  
[www.camara.cr](http://www.camara.cr)



# CILA: El Impacto y la Transformación del Sector Inmobiliario en Costa Rica

En el competitivo y en constante evolución mundo del sector inmobiliario, la Cámara de Bienes Raíces de Costa Rica, conocida como CILA (Cámara Inmobiliaria de Latinoamérica), ha emergido como una entidad clave para el desarrollo y profesionalización de la industria inmobiliaria en la región. Este artículo explora el papel de CILA en la transformación del mercado inmobiliario costarricense, sus principales iniciativas y el impacto que ha tenido en el sector.

## ¿Qué es CILA?

La Confederación Inmobiliaria Latinoamericana (CILA) es una organización que agrupa a profesionales del sector inmobiliario con el objetivo de promover el desarrollo, la profesionalización y la ética en la industria de bienes raíces en América Latina. En Costa Rica, CILA juega un papel crucial en la regulación y el crecimiento del mercado inmobiliario, proporcionando una plataforma para el intercambio de conocimientos, la capacitación y la creación de redes entre profesionales del sector.

## Impacto de CILA en el Mercado Inmobiliario de Costa Rica

### 1. Profesionalización del Sector

CILA ha jugado un papel fundamental en la profesionalización del sector inmobiliario en Costa Rica. La capacitación y certificación ofrecidas por la organización han elevado los estándares de calidad y competencia entre los agentes inmobiliarios. Esto ha contribuido a una mayor confianza por parte de los consumidores y ha mejorado la percepción de la industria en general.

### 2. Transparencia y Confianza

La implementación de códigos de ética y normas profesionales por parte de CILA ha aumentado la

transparencia en las transacciones inmobiliarias. Los clientes ahora pueden tener mayor confianza en que las operaciones se realizan de manera justa y ética. Este enfoque en la transparencia también ha ayudado a reducir las disputas y a promover un ambiente de negocios más saludable.

### 3. Desarrollo del Mercado

Las investigaciones y los informes de mercado realizados por CILA han proporcionado una visión clara de las tendencias y oportunidades en el sector inmobiliario. Esto ha ayudado a los inversionistas y desarrolladores a identificar áreas con potencial de crecimiento y a tomar decisiones estratégicas que impulsan el desarrollo económico y urbano en Costa Rica.

### 4. Fomento del Networking

Los eventos organizados por CILA han facilitado la creación de redes profesionales y han fomentado la colaboración entre los diferentes actores del mercado inmobiliario. Este networking ha permitido a los profesionales del sector intercambiar ideas, establecer asociaciones estratégicas y colaborar en proyectos que benefician al mercado en general.

CILA ha demostrado ser una fuerza transformadora en el sector inmobiliario de Costa Rica y América Latina. A través de su enfoque en la profesionalización, la ética, la investigación y el networking, la organización ha elevado los estándares de la industria y ha proporcionado herramientas valiosas para los profesionales del sector. La influencia de CILA no solo ha mejorado la calidad del servicio en el mercado inmobiliario, sino que también ha impulsado el desarrollo económico y urbano en la región. A medida que el mercado inmobiliario continúa evolucionando, CILA seguirá siendo un pilar fundamental en la promoción de prácticas profesionales y el crecimiento sostenible del sector.

Siga todos los foros, webinars, y eventos en [cila.la](http://cila.la) y encuentre una red de contactos y preparación constante.





EDICIÓN JUNIO 2024 / BOLETÍN MENSUAL

Únase a la red inmobiliaria más grande del país

# CCBR

**LA NUEVA JUNTA DIRECTIVA Y SU PLAN DE ACCIÓN**

- Curso RENE fue todo un éxito
- Nueva proyección de crecimiento vertical en Costa Rica
- Hábitos de aprendizaje continuo

www.camara.cr

SEPTIEMBRE 2024 Boletín mensual

50 Aniversario 1974-2024

50 años de trayectoria

## COMUNICACIÓN

**NO verbal en los negocios**

EL 80% DEL ÉXITO ESTÁ EN LA ACTITUD  
Un actitud positiva, es la herramienta más necesaria para alcanzar todos sus objetivos. Seguramente ya lo escuchó antes, pero ¿Lo ha aplicado? ¿Cómo empezar?

LAS 5 MÁS RELEVANTES EN REAL ESTATE  
Tecnología, diseño, desarrollo inmobiliario, marketing y las habilidades más requeridas para vender propiedades de lujo

www.camara.cr

MÁS INFO: 7030 1745

EDICIÓN JULIO 2024 / BOLETÍN MENSUAL

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

50 Aniversario

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

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

TRATAMIENTO SUMIDOR

www.camara.cr

EDICIÓN AGOSTO 2024 / BOLETÍN MENSUAL

ÚNASE hoy a la red inmobiliaria más grande del país

# CCBR

**TRUCOS PARA GENERAR RESPETO**  
Sencillos, eficaces y fáciles de aplicar

**CELEBRE EL DÍA DE LAS MADRES EN LA CCBRR**  
Reserve su cupo y disfrute de un rato agradable haciendo networking.

**REEMPLACE NETFLIX POR 5 CHARLAS TED**  
Aprender es la única manera de crecer

www.camara.cr

EDICIÓN SEPTIEMBRE 2024 Boletín M

ÚNASE

El lenguaje corporal es clave de una proyección poderosa y segura

- La certificación RENE llegó a la CCCBR
- Educación sostenible y gratuita

www.camara.cr

EDICIÓN MAYO 2024 Boletín Mensual

ÚNASE hoy a la red inmobiliaria más grande del país

50 Aniversario

EDICIÓN JULIO 2024 / Boletín mensual

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

50 Aniversario

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

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

EDICIÓN SEPTIEMBRE 2024 Boletín mensual

El boletín de la CCCBR es un producto especial y exclusivo, pensado para informar, educar e inspirar a nuestro gremio. Un espacio donde puede incrementar las vistas de su negocio o cartera. **¿Lo había pensado?** Más información: info@camara.cr