

#### **CURSOS**

Le brindamos las herramientas para convertirse en el mejor profesional de bienes raíces, adquiera y potencie habilidades fundamentales en este negocio.

#### **BLOG**

Los acontecimientos más relevantes de la industria inmobiliaria, economía, desarrollo, estrategias a raíz del Covid-19 y demás temas de interés.

### **ENTREVISTA**

En esta sección encontrará las visiones mas acertadas del mercado inmobiliario desde el ojo de expertos que nos comparten su estrategia para alcanzar objetivos.

# **IFELIZ DÍA DEL PADRE!**

20 DE JUNIO

A todos nuestros estimados asociados que son padres, ejemplos de vida, de trabajo y amor por sus familias, les deseamos un gran mes de celebración y alegría,







# NUEVA JUNTA DIRECTIVA DE LA CCCBR

Período 2021- 2023

La nueva Junta Directiva, toma funciones a partir de 01 de junio del presente año, la cual fue electa bajo los lineamientos correspondientes y según lo establecen los estatutos..

Está conformada por:

Adrián Mora - Presidente Martha Montiel- Secretaria Victor Loría C- Vocal I Peggy Sosa Vocal II



# LIBROS RECOMEN DADOS

Los libros que debe leer para encontrar inspiración y motivación.

Comprender el mercado y sus hábitos de consumo, es uno de los pasos mas importantes para lograr el éxito de todo negocio.

- 1- ¿Por qué consumimos? (Philip Graves). Un libro sumamente interesante que muestra parámetros específicos para comprender el comportamiento del consumidor y el funcionamiento del neuromarketing.
- 2- Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva» (Stephen Covey) Enseñanzas, tips y técnicas que pueden ser aplicados a nuestras rutinas de trabajo.

En una era donde el tiempo es oro, los audiolibros son una maravillosa manera de optimizarlo.



La oportunidad a menudo viene disfrazada en forma de infortunio o derrota temporal

Napoleón Hill

Convenio internacional realizado entre la CCCBR y la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI) de México en función de promoción de la y participación educación actividades académicas así como organización de misiones comerciales para este 2021 y 2022. Firmado el día 25 de Mayo en Ciudad de México

Ingrese a nuestra página consultar mas al respecto.



# EL NEGOCIO QUE SABE ADAPTARSE AL MERCADO ES EL QUE PREDOMINA

Entrevista al Sr. Mario Marum actual representante de Coldwell Banker Santa Ana.

A poco más de un año de estar viviendo una situación tan retadora por la llegada del Covid-19, donde todas las industrias y sectores del país se encuentran en una lucha constante por mantenerse en el mercado, empezamos una búsqueda de líneas de guía efectivas por medio de las experiencias y recomendaciones de aquellos que han sabido adaptarse a las circunstancias actuales de manera exitosa y que además, tienen una visión clara del futuro cercano.



Modelos de negocio

¿Cuáles han sido las acciones determinantes que ha implementado para sobrellevar la situación del mercado? ¿Cómo ha sido su experiencia?

MM: La tecnología ha sido fundamental, a pesar de las circunstancias hemos sabido adaptar nuestro sistema de trabajo a diferentes herramientas, y como todos estamos aun puliendo procesos, pero nos sentimos positivos con respecto a lo que viene.

¿Cuál sería el panorama ideal para que la industria inmobiliaria se recupere a un porcentaje sostenible?

MM: Con la agilización de la vacunación se podrían reactivar muchos sectores y alcanzar ese punto de equilibrio.

Ingrese a la página para leer la entrevista completa, donde encontrará acertados comentarios sobre este mercada a su evolución.

Si quieres ir rápido, ve solo. Si quieres llegar lejos, ve acompañado

Proverbio Africano



Participe de este interesante Webinar y aprenda sobre el funcionamiento de este proceso de adquisición y administración de bienes.

Tema: Las bondades del fideicomiso de administración de bienes familiares.

16 de de Junio-Facebook CCCBR

Moderadora: Licda. Kattya Esquivel Expositora: Licda. Adriana Rojas.



# SABER LEER EL MERCADO ES LA CLAVE

Entrevista al Sr. Luis Ramírez administrador de Newmark Costa Rica y parte del comité de tecnología de la CCCBR

El proceso de evolución como profesional inmobiliario conlleva mucho aprendizaje, estrategia y la creación de una imagen confiable que nos acerque a nuestros clientes.

¿Cuál es el modelo de negocio que funciona actualmente?

LR: No hay un modelo específico y no hay una receta, pero lo que todos deben tener en común es saber leer el mercado y sus diferentes nichos para poder modelar su estrategia de negocio.

Entrevista completa en nuestra página: www.camara.cr



# IMPOR TANCIA DEL ASESOR IN MOBILIARIO PARA LOS INVERSIONIS TAS.

By Juan Carlos Majano

Invertir en propiedades es una de las estrategias más seguras y cómodas para aumentar gradualmente el patrimonio.

Sin embargo, ejercer las labores de arrendador es más complejo de lo que parece, aspecto que hace del corretaje de propiedades una muy buena opción para aliviar la carga de gestionar una inversión.

Experiencia en el mercado, selección de los arrendatarios y administración de las propiedades, son parte de los beneficios fundamentales que debemos ofrecer a nuestros clientes.



El 80% del éxito se basa simplemente en insistir

Woody Allen

El 11 de Mayo se formalizó una negociación con la aerolínea Volaris con el propósito de bridarle a nuestros asociados un descuento de hasta 30% en cuanto a la compra de boletos aéreos a distintos destinos de los que se reflejan en la página web de dicha empresa.

Estamos creciendo en beneficios para nuestros asociados.

Encuentre en nuestra página más información sobre este y otros nuevos convenios.



# CUMBRE MUNDIAL INMOBILIARIA

Una experiencia que tiene que vivir con los mejores profesionales del rubro inmobiliario del mundo

Un importante evento donde se abordarán temas relacionados al mundo inmobiliario y sus diferentes áreas en desarrollo, lo que está cambiando y lo que está por venir.

Manténgase atento a las informaciones que se estarán brindando por los medios oficiales de de la CCCBR o comuníquese con Vivian Lara del área de mercadeo .

Habrá un 50% de descuento en el pago a los asociados de la CCCBR.

A realizar el 8, 9 y 10 de Junio del 2021- Online



# CURSO BÁSICO DE BIENES RAÍCES

Para nuevos alumnos

Según la planificación de la administración, los cursos para nuevos alumnos se llevarán a cabo del 28 de junio al 2 de julio.

En dichos cursos esperamos una participación importante debido a que cada vez estamos creciendo más en beneficios para nuestros asociados y seguiremos haciendo mejoras constantes para gestionar la calidad del contenido brindado según las nuevas exigencias del mercado inmobiliario

Adecuándonos a las restricciones sanitarias continuaremos con la modalidad virtual para acatar las medidas de protección necesarias y con la implementación de herramientas tecnológicas que nos permitan cumplir con los objetivos de manera eficaz.



El éxito no se logra sólo con cualidades especiales. Es sobre todo un trabajo de constancia, de método y de organización.

Victor Hugo

El pasado 20 de mayo tuvimos por primera vez en la historia de la CCCBR, un conversatorio en exclusiva con el Presidente de la NAR USA, el Sr. Charles Oppler, el cual fue un éxito absoluto junto con la participación de más de 90 personas de toda Latinoamérica donde se discutieron muchos temas de índole inmobiliario internacional.

#### Moderadores:

Ofelia Ulloa-Presidenta- CILA Adrián Mora-Presidente-CCCBR

UNO DE LOS WEBINARS MÁS IMPORTANTES DEL 2021