

**EDICIÓN FEBRERO 2023**

*Boletín Mensual*

# CBIR®

**Entrevistas,  
Contenido UGC  
y herramientas  
de moda para  
automatizar su  
negocio**

*Únase a la red inmobiliaria más grande del país*

# TENDENCIAS

[WWW.CAMARA.CR](http://WWW.CAMARA.CR)





**CURSOS GRATUITOS  
QUE LO LLEVARÁN A  
ADQUIRIR LAS  
HABILIDADES MÁS  
NECESARIAS DEL  
2023**

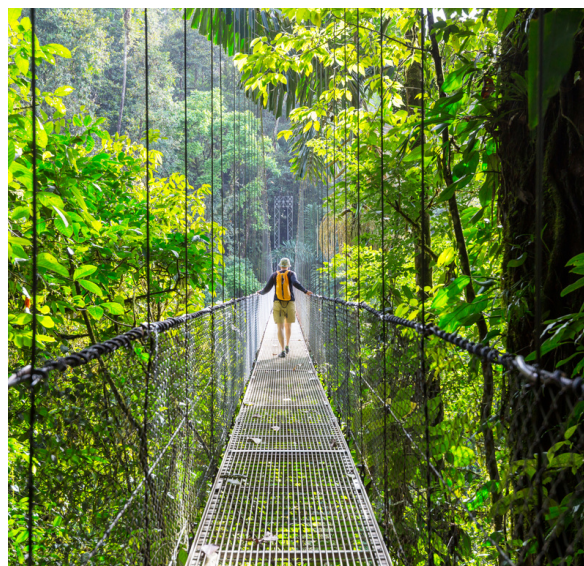
Empiece hoy: [recetadelfuturo](#)

# GLOBALIZACIÓN

## COSTA RICA EN LOS 10 MEJORES DESTINOS DE LATINOAMÉRICA

Una vez más, los estudios arrojan datos a favor de Costa Rica; con esta gran ventaja continúa posicionándose como un destino favorito y una proyección global en el rubro de turismo con más de 2 millones de visitantes en 2022, además, destaca en inversión y vivienda.

Vea todos los detalles y demás países del ranking: [Forbes](#)



## DUBAI ES EL MEJOR DESTINO DEL MUNDO DICEN LOS VIAJEROS

Según los premios **Travellers' Choice Awards** de **Tripadvisor** realizados en su página web durante el último año, los viajeros globales eligieron a Dubái a través de sus reseñas como el mejor destino del mundo, no solo para turistar sino para negocios.

Lea todos los detalles: [elcorreo.ae](#)



**EDICIÓN FEBRERO 2023**

# PRIMER CURSO DE BIENES RAICES DEL 2023

¡Empiece el año con el pie  
derecho!

COMPLETAMENTE VIRTUAL

NOCTURNO

EDICIÓN FEBRERO 2023

Primer curso 2023

# CURSO

VIRTUAL NOCTURNO

INTRODUCTORIO DE BIENES RAICES

Del 13 febrero al 24 febrero

**\$300** (Inscripción incluida)

Informes

📞 7030 1745 | 2283 0191

¡Sea parte de la red inmobiliaria más grande del país!

www.camara.cr



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



70301745

## PROCESOS DE VENTA CON CLIENTES NO RESIDENTES

Estos son los puntos más importantes sobre los procesos de venta en Costa Rica cuando hablamos de no residentes.

El asesoramiento oportuno y real ante sus clientes es absolutamente necesario para cerrar negocios y el aprendizaje puede ser muy grande.

Lo primero, como siempre lo hablamos, es entender lo que busca el cliente o lo que espera de esa transacción.

Conocer todos los pormenores de la propiedad en cuestión, situación legal, gravámenes, certificación catastral, estudio del mercado en cuanto a precio, etc.

Es importante tener en cuenta que se deben coordinar muy bien las citas para firmar una eventual reserva o formalización.



### TRANSFERENCIAS INTERNACIONALES

Necesita tener el documento de traspaso en copia sellado y firmado por el abogado, en algunos casos, se pide que esté apostillado para poder justificar los fondos.

### Impuesto de ganancias ocasionales

Debe considerar este impuesto en la transacción, cuando la venta es realizada por una persona no residente, hacienda cobrará un impuesto de ganancias ocasionales del 2,5% del valor final ó en caso de que pueda demostrar el costo de la propiedad, este será del 15% de la ganancia de la venta.

## COCKTAIL DE NAVIDAD

Así se vivió el cocktail de navidad de la CCCBR realizado el pasado 15 de diciembre en Club Unión.

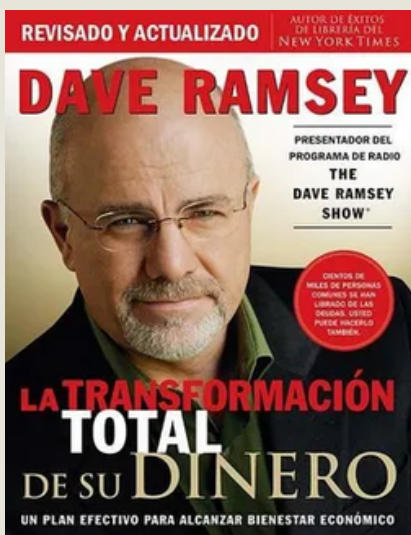
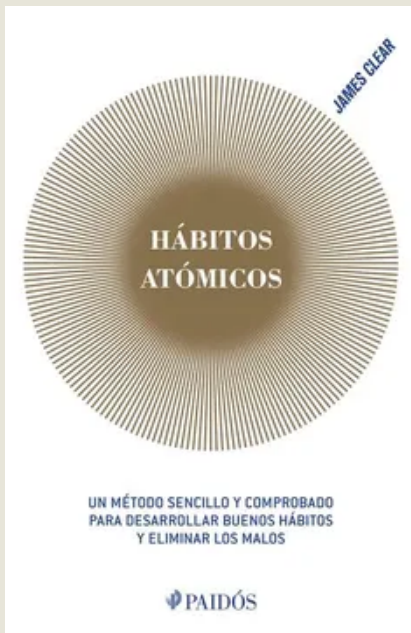
Fue una gran oportunidad para compartir entre amigos y colegas y poder celebrar los logros del 2022.

¡Gracias a todos los que fueron parte de este lindo cierre de año!



## ¿CÓMO VAN SUS PROPÓSITOS DE LECTURA 2023?

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



Libros para empoderarse y romper cualquier barrera o pensamiento limitante que no le permite alcanzar sus metas y manejar mejor sus finanzas personales

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](#)

## ¿Qué es el contenido UGC?



Hablando de estrategia de contenido es importante comprender que existen muchas, pero no todas funcionan para nuestro propósito.

El User Generated Content (UGC) es una tendencia que ha ganado popularidad por la capacidad de hacer que las personas hablen de nuestro producto o servicio o generen contenido sin tener que incurrir en muchos gastos, en otras palabras, es el famoso "boca a boca" pero a nivel digital, por decirlo de alguna manera. *¿Es esta estrategia válida para el sector inmobiliario? ¡Por supuesto!* Esto genera confianza, pues, se espera que sean comentarios u opiniones de personas reales que están contentas con sus servicios.

### ¿Cómo empezar a crearla?

Incentive a sus clientes de confianza o colegas a hacer algún comentario, historia o posteo sobre Usted y su negocio, para esto, debe darle seguimiento a su comunidad, y estar atento para compartir ese contenido posteriormente en sus redes.

La generación de confianza es lo más importante en las redes y no vamos a mentir, los **reviews** de la gente normal, los clientes reales son los que más cuentan en las decisiones de consumo.

Aprenda más: [incenta](#)

# Entrevista a don Adrián Mora

Presidente CCCBR

## A POCOS MESES DE CULMINAR SU SEGUNDO PERÍODO EN LA PRESIDENCIA DE LA CCCBR

*¿Cuáles son los proyectos en los que está trabajando para cerrar este ciclo?*

Durante estos primeros meses tendremos cursos complementarios para mejorar o aprender inglés, protocolo, negocios y etiqueta, y estamos viendo la posibilidad de traer capacitación en temas de procesos tributarios. Algunos cursos serán gratis y otros tendrán un costo, pero siempre pensados para cubrir las necesidades de aprendizaje de los asociados. Como ya lo había anunciado, estaremos trayendo la designación GREEN de NAR, lo que le dará mayor credibilidad a la CCCBR y asociados 1 especializados en temas de sostenibilidad, por otra parte, estamos por conseguir la marca país *Esencial Costa Rica* para darle aun más peso internacional a la Cámara.

*¿Qué se lleva de estos 4 años?*

Principalmente la satisfacción de cumplir y avanzar con los principales objetivos durante la realización exitosa de un **Congreso Inmobiliario Internacional** donde nos visitaron alrededor de 60 personas de diferentes países, la proyección internacional ha sido muy grande. Por otra parte, la liberación de la deuda de la sede de la CCCBR está completamente saldada.

*¿En que estado se encuentra la CCCBR ante algunos factores económicos como la baja del dólar y la espera de una economía desacelerada ?*

Este tipo de fenómenos siempre crean algún impacto, sin embargo, hasta el momento la Cámara lo está asumiendo bastante bien y se está cumpliendo a cabalidad con todas las obligaciones. Desde luego, estaremos haciendo el acompañamiento a los asociados desde el aprendizaje y capacitación en las áreas que se requieran. Aprovecho para comentar que tenemos un descuento especial por pago de la anualidad.

Recordemos que si bien habrá una desaceleración económica, será solamente en algunos mercados, por ejemplo, tenemos exceso de oferta en algunos nichos, pero el sector de playa se está moviendo muchísimo. Debemos estar atentos.

*¿Cuáles considera que son los aspectos en los que debe trabajar más su sucesor para lograr una gestión tan buena o mejor que la suya?*

Son cuatro aspectos que debe tomar en cuenta; el primero, es estar dispuesto a sacrificar tiempo, dinero y familia para trabajar a favor del gremio, el segundo es la planificación, sin planificación no se podrán cumplir los propósitos, el carácter o temple para afrontar las dificultades y el conocimiento del mercado internacional para tener la capacidad de globalizarse.



*¿En que áreas veremos a don Adrián Mora posterior a esta presidencia?*

Continuaré vinculado y aportando lo que pueda para seguir apoyando al gremio. Este año tendré el honor de ser parte de dos organismos internacionales. El pasado 15 de diciembre asumí la vicepresidencia norte de CILA, además la vicepresidencia de FIABCI Centroamérica, y tendré la oportunidad de ser el Director Internacional del próximo Congreso de CILA a realizarse este año en Panamá. Orgulloso de seguir ondeando la bandera de Costa Rica a nivel internacional.

Siga la versión ampliada de esta entrevista próximamente en [www.camara.cr](http://www.camara.cr)

"Es importante darle paso a nuevos líderes que continúen la senda por la que hemos llevado a la CCCBR hasta lo que es hoy y seguir creciendo nacional e internacionalmente"

# Entrevista a don Pedro Ramírez

Presidente CILA 2023

## LOS PILARES DEL PLAN DE TRABAJO DE LA NUEVA ADMINISTRACIÓN DE CILA TRAERÁ AÚN MÁS OPORTUNIDADES

*¿Cuáles son las proyecciones de CILA y el plan estratégico de trabajo ?*

Dentro de las prioridades están la profesionalización del corredor, y dejar de ser solo una asociación de asociaciones, sino trasladar negocios y generar negocios efectivamente a nivel Latinoamericano y más allá.

El plan estratégico se basa en 6 pilares: *Posicionamiento, Autosostenibilidad Financiera, Educación/Profesionalización, Ética, Plataforma Inmobiliaria (MLS), y Revisión de Estatutos.*

Estamos trabajando juntos con las diferentes comisiones para cumplir este plan y además, la gestión de una designación CILA que busca conseguir más y mejores oportunidades de negocio a través de la capacitación y globalización.

*El Congreso CILA-ACOBIR a realizarse en Panamá este 2023, tendrá mucho que celebrar*

*¿Cuáles son las expectativas?*

Panamá es un gran locación para celebrar este Congreso, además de todo el aprendizaje, la Asamblea de CILA se hará dentro de ese marco, tendremos los 50 años de ACOBIR y los 10 años de CILA. Será un evento muy especial.

Aún estamos en el proceso de toma de decisiones, próximamente se estarán brindando más detalles junto con los 9 comités de trabajo. *Ética, Congresos, Profesionalización, Tecnología y Negocios, Mercadeo, Alianzas, Patrocinios, CILA Jóvenes y CILA Mujeres* que son los grandes coordinadores del evento. [cila.la](http://cila.la)

*Se habla de crisis energética, desaceleración económica, la afectación de la guerra ¿Cuál diría que debe ser la posición o estrategia ante estos factores dentro de la industria?*

Bueno, los medios y organizaciones mundiales pueden ser algo sensacionalistas, pero creo que la estrategia es afrontarlo de manera positiva, siempre hay factores que generan un desbalance en algunas industrias, pero en la inmobiliaria siempre habrá una necesidad de producto para mover, se trata de estar atentos a cuales son los nichos más convenientes según oferta y demanda.

Depende de las condiciones y políticas de cada país el afrontar las posibles crisis.

*Hablando de marca personal*

*¿Cuáles son sus bases, libros o coaches para crearla adecuadamente?*

Mis bases principales son los principios, la ética y Dios que me permite la fortaleza y capacidad de ver las cosas de la manera correcta.

Sigo a mucha gente de la que aprendo, pero la recomendación boca a boca es lo que más me funciona. Uno debe empezar con un cliente y terminar con un amigo.



*¿Un corredor o asesor inmobiliario debe prepararse para evolucionar en un inversionista?*

Claro que sí, es cuestión de prepararse y ver las oportunidades que se vayan presentando, este es un negocio que permite esas posibilidades.

El aprendizaje que le puede traer a un corredor convertirse en inversionista es enorme, ver el proceso desde cero y todo lo que implica, aunque sean inversiones pequeñas le dará mucho más especialización y autoridad en el mercado.

Siga la versión ampliada de esta entrevista próximamente en [www.camara.cr](http://www.camara.cr)

"En las crisis nacen las oportunidades, los capitales y nos hace ser más creativos. Hay que saber adaptarse"

Los socios comerciales que necesita para hacer crecer su red de contactos y negocios



Holiday Inn

Hertz



ATATRUST

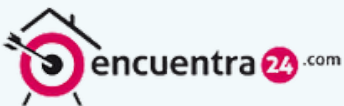
EQUIFAX



realtor.com



CLARE FACIO  
L E G A L



# NO SEA UN TODÓLOGO



## El consejo que muchos expertos del sector inmobiliario están reforzando en el 2023

No sea un todólogo, esto porque a la hora de hacer marketing y de captar propiedades, no se están analizando los públicos a los que se quiere llegar ni los negocios que realmente se desea concretar. No todas las oportunidades que se le presentan son buenas ni debe dirigir su publicidad a un público abierto.

Desglosando esto, vamos a hablar de la especialización, lo cual representa la esencia de esa frase, esto no significa que no puede trabajar con más de un producto, sino que, debe tener claro cuales son sus prioridades (su producto estrella) en el que es experto y con el que más resultados genera.

Una vez identificada su especialización, lo ideal es hacer el marketing de ese producto enfocado solo al tipo de cliente que necesita.

El éxito de su gestión inmobiliaria ¿podría estar en elegir bien un nicho mal atendido o con necesidades específicas, encontrar su diferenciación y especializarse en ello.

Capacítese en inteligencia emocional, marketing y gestión de negocios de manera gratuita y fortalezca sus habilidades para triunfar este año:

[recetadelfuturo](#)

Echele un vistazo a los beneficios en:

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



# MOODBOARD

INSPIRACIONAL

Como herramienta para enfocarse en sus metas profesionales y personales



Atrévase a hacer cosas diferentes para ver resultados diferentes, el **moodboard** no es más que la manera gráfica de plasmar sus sueños o metas en imágenes representativas, este puede ser personal, inspiracional o incluso puede hacer uno para su marca. Le ayudará a mantenerse enfocado y recordar aquello por lo que se levanta cada mañana, las metas y sueños por los que trabaja cada día. Colóquelo de fondo de pantalla en su celular o computadora.

Para crear uno solo debe recopilar las imágenes que representan esos propósitos y haga un collage. Describa en las imágenes con frases específicas cada uno de esas metas y empiece el plan para lograr cada una. Recuerde que sin planeamiento el proceso es mucho más lento.



Inspírese y aprenda más: [Hubspot Pinterest](#)

# LO QUE NECESITARÁN LOS NEGOCIOS EN 2023 PARA TRASCENDER

Abrazar la tecnología y adaptarse a sus avances es esencial ya que esta influye en todas las industrias

Las nuevas tecnologías están dando un salto de gigante y son las que dominarán el manejo de las industrias. Mientras las economías se convulsionan, las guerras causan estragos y muchos negocios se dan por vencidos, otros están viendo la oportunidad de su vida.

El impacto inflacionario está causando mucha preocupación y, de alguna manera, cambios radicales en el consumo de productos y servicios que se adoptarán como una filosofía de vida.

Según la *revistaempresarial*, adaptarse a las nuevas tecnologías seguirá siendo prioridad para mantener una comunicación estrecha con los clientes.

A continuación le dejamos las 3 principales estrategias y tendencias que según los expertos, debe seguir en 2023 para estar a flote:

**Marketing personalizado**, herramientas como WhatsApp, evolucionará para ser parte del E-Commerce, la conexión digital con sus clientes será más relevante cada vez y el contenido orgánico y natural será predominante. Aprenda a vender beneficios y no características.

**Evolución de la manera de trabajar** como la conocemos, si trabaja en el nicho comercial, debe saber que continuará evolucionado hacia espacios más creativos, híbridos, prácticos y tecnológicos. Una tendencia que potenció la pandemia y que se simplifica en "versatilidad"

**Sistematización y digitalización**, dos palabras clave que indican conexión y data. Los datos serán un negocio poderoso del futuro, empiece a crear sistemas que le permitan crear bases de datos y establecerse en todas las plataformas digitales convenientes.

*La industria inmobiliaria* debe prepararse para todo lo que viene aunado a la sostenibilidad, economías más digitales y por supuesto, la potenciación de habilidades blandas, principalmente la capacidad de *comunicación asertiva*, *inteligencia emocional* y el análisis del mercado global antes de tomar decisiones.

# APPS CON A.I QUE DEBE PROBAR



CHAT GTP, una aplicación generadora de ideas de contenido con inteligencia artificial que le hará la estrategia de contenido mucho más fácil



LEADSALLES, un CRM que agrupa los mensajes de Facebook, Instagram y Whatsapp en un solo lugar

## LAS REGLAS DEL ÉXITO SEGÚN STEVE JOBS

Las reglas de oro de uno de los hombres más exitosos de la historia del emprendedurismo podría darle la inspiración que busca en este nuevo año:

Artículo: [eluniverso](#)

- Haz lo que te gusta
- Se diferente
- Esfuérzate al máximo
- Analiza los pros y los contra
- Empieza en pequeño, piensa en grande
- Aspira a ser el líder
- Visualiza el resultado
- Pide opinión
- Innova y crea
- Aprende del fracaso
- Mejora

EDICIÓN FEBRERO 2023

## MARKETING PARA INMOBILIARIAS

# CÓMO MANEJAR SUS REDES SOCIALES COMO UN PROFESIONAL DÍA 10

¿Qué está pasando con Twitter?

**Twitter**, una de las plataformas de redes sociales más populares ahora pertenece a Elon Musk, seguro esto ya lo vio en las noticias, sin embargo, se han estado revelando algunas polémicas en torno a la manera en que se está manejando la plataforma, lo cual tiene a los usuarios preocupados.

Dentro de sus nueva reestructuración se produjo una renuncia del 75% de los empleados actuales después de haber despedido otro tanto, además, removió algunos de los beneficios de los empleados, como la comida gratis, pero, **¿Qué fue lo que detonó estas acciones tan abruptas? ¿Por que un empresario como Elon Musk está haciendo una aparente pésima administración?**

La respuesta no se hizo esperar, y es que, varios medios ya están revelando que **Twitter** venía dejando pérdidas millonarias y los costos operativos estaban por las nubes, al parecer Musk descubrió que había una enorme cantidad de puestos innecesarios y servicios a empleados con costos demasiado elevados. Los usuarios se preguntan si es el fin de **Twitter**, pero en este blog pensamos que es el inicio de una nueva era comunicacional y filosofía organizacional. Algo mucho más interesante, son las señales de efecto dominó que está causando el análisis de este caso en grandes empresas como Google, Amazon y Meta, quienes están haciendo despidos y reestructuraciones.

Aprenda más en: [bussines.twitter](https://bussines.twitter)

**La recomendación del mes,** Si aun no ha podido realizar contenido en video, **Tiktok** creó una sección especial para que pueda utilizar todas sus fotos de una manera interactiva e interesante, mientras Instagram esconde sus fotos, Tiktok las hace notar, **¿Ya está aprovechando esta plataforma?**

## BENEFICIOS DE TWITTER

*Recuerde que su producto o servicio no necesita estar en todas las plataformas, donde pueda crear la comunidad adecuada y pueda comunicar de manera sencilla e interactiva, esas son las más convenientes.*

En el caso de Twitter existen más ventajas que desventajas por lo que nos centraremos en ellas:

- Tiene un efecto de inmediatez, por lo que la información se transmite mucho más rápido.
- Es funcional y práctica para transmitir opiniones de manera resumida ya que permite unos 140 caracteres.
- Las personas pueden retuitear sus publicaciones fácilmente para más poder de alcance
- Twitter permite publicar al mismo tiempo en Facebook, además usarse como botón desde páginas web para compartir.
- El alcance es importante y segmentado.
- Para negocios permite una comunicación con sus clientes más fluida, real y amistosa.



# LA APARIENCIA SÍ IMPORTA

DESARROLLO PERSONAL



## ¿CÓMO INFLUYE LA IMAGEN PERSONAL EN EL MUNDO PROFESIONAL?

Una buena apariencia no solo se construye con lo que vestimos, también tiene que ver con la forma en que nos comunicamos, la manera en que cuidamos de los detalles como las uñas, el cabello, el aroma, postura y por supuesto, la educación hará toda la diferencia. Este es nuestro lenguaje no verbal.

Todo esto aunado al cumplimiento de los compromisos, la puntualidad y la inteligencia emocional para empatizar con todas las personas construyen a un profesional en cualquier rama que inspira seguridad, autoridad y respeto.

### TEDX TALKS

AMY CUDDY  
/ YOUR BODY  
LANGUAGE MAY  
SHAPE WHO YOU  
ARE



# AHORA PODRÁ DARLE MÁS VISIBILIDAD A SU NEGOCIO



Escribanos para contarle más:

