

Únase a la red inmobiliaria más grande del país

CAMARA

®

Próxima Asamblea General Ordinaria
Presencial tendrá lugar el 29 de Mayo 2023

FINANCIAMIENTOS INTELIGENTES Y SUS TRUCOS

WWW.CAMARA.CR



ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA PRESENCIAL A REALIZARSE EL 29 DE MAYO 2023

La Cámara Costarricense de Corredores de Bienes Raíces convoca a sus asociados a la próxima Asamblea General Ordinaria Presencial.

Lugar: Club Unión

Primea conv. 5:00 pm / Segunda Conv. 6:00pm

(De conformidad con los artículos 11 y 49 del Estatuto de la Cámara, solo podrán participar en esta Asamblea, los asociados que se encuentren al día con las cuotas de mantenimiento).

Manténgase informado de todos los detalles en:

www.camara.cr



DÍA INTERNACIONAL DEL TRABAJADOR

EDICIÓN MAYO 2022



Conmemoramos el Día del Trabajador como todos los años desde 1889, "01 de mayo, un día designado por la Conferencia Internacional de Trabajadores, debido a la sangrienta represión que sufrieron los trabajadores de la fábrica McCormick en 1886". Fuente: elobservador



DEVELACIÓN DEL CUADRO "DE PASEO" EN LA CCCBR

Una especial celebración se llevó a cabo en las instalaciones de la CCCBR el pasado 30 de marzo, durante la develación de una obra de arte llamada "De paseo" una creación del artista Adrián Gómez.

LA CCCBR TUVO PRESENCIA EN COMMERCIAL REAL ESTATE TRENDS

Don Juan Carlos Majano Vicepresidente de la CCCBR representó a la Cámara en este evento

El pasado 24 y 25 de abril tuvo lugar el Commercial Real Estate Trends, una importante ventana de negocios que reúne a muchos líderes de la industria y pretende actualizar al sector sobre las tendencias más importantes.

Se llevó a cabo en el Hotel Intercontinental y es organizado por la revista Inversión Inmobiliaria.

Dicho cuadro está valorado en \$7000 y fue adquirido a través de un patrocinio del Congreso Inmobiliario Costa Rica 2022 organizado por la Cámara y dirigido por el actual presidente.

Una excelente adquisición para la Cámara que ahora embellece sus pasillos y uno de los últimos eventos dentro de la administración de don Adrián Mora.

La actividad se desarrolló de manera amena y estuvo acompañada de invitados especiales y patrocinadores del Congreso.

Curso Avalúos 2 realizado el 27 de abril fue todo un éxito



Manténgase al día en www.camara.cr y no se pierda las siguientes oportunidades de profesionalización en su área



¿QUÉ ES EL MÉTODO STARX PARA DOMINAR EL STORYSELLING?

Según el sitio EmprendeaserFeliz

¿Qué es la técnica storyselling? Pues, no es más que la capacidad de vender a través de las historias, en la creación de contenido es una gran herramienta, pero también para atrapar la atención de una persona durante una conversación.

Esta técnica cuenta con un método efectivo que promete ayudarle a contar historias como un profesional para captar la atención de sus oyentes y así vender más. Esta consiste en empezar su relato con una frase poderosa iniciada con cada una de las siglas de (STARX). Le contamos de que se trata para que pueda aplicarlas en su siguiente estrategia:

S - STATISTICS - Estadística

Ejem: 4 de cada 10 ticos sufren de ansiedad.

T- TESTIMONIO

Ejem: La señora María logró vender su casa y comprar una nueva a través de nuestra gestión.

A- ASK A QUESTION

Ejem: ¿Sabía que Costa Rica es el paraíso de las energías renovables?

R- RESULTADOS

Ejem: Este mes llegamos a cien mil personas a través de nuestro contenido, ¿Quiere saber cómo?

X- CRUZAR A CON B PARA ESTABLECER UN PUNTO

Ejem: Cómo Tony Robbins nos enseña a manejar nuestras finanzas personales.

Aplice esta técnica si desea mejorar su estrategia de comunicación para impactar más y vender más.

UNA OPORTUNIDAD UNICA



Lunes 15 y Martes 16 de mayo

RESERVA CON \$100

Las reservas deben saldarse a más tardar el viernes 5 de mayo
No realizarán reembolsos

+info WS: 7030-1745



Conozca todo sobre esta designación



Le acercamos las herramientas para encontrar su diferenciador en el mercado, para crecer y evolucionar



5 ASPECTOS DEL CRÉDITO HIPOTECARIO QUE DEBE DOMINAR

Una parte fundamental del asesor inmobiliario es estar empapados de los diferentes tipos de financiamientos que se pueden realizar de los inmuebles ya que, no siempre lo mismo funciona para todos, depende mucho del tipo de inmueble o inversión; tomando en consideración esto se puede recomendar que sea una hipoteca, un fideicomiso, un financiamiento de PYMES o de Banca para el Desarrollo o inclusive, en algunos casos se puede financiar por medio de entidades no bancarias como el INVU. Si una pregunta frecuente de sus clientes es: **¿Cuál es la mejor manera de pagar un inmueble?** Le brindamos 5 puntos vitales para poder salir de un crédito de la manera más eficiente.

1

LOGRAR LA CUOTA MÁS ACCESIBLE

El punto inicial a tomar en cuenta es que la cuota quede lo más cómoda posible, principalmente que la cuota se pueda pagar por lo menos 2 veces con los ingresos normales que tenga la persona, por ejemplo: si su capacidad de endeudamiento es el 50% y su ingreso es de \$3.000, debería adquirir una hipoteca de no más de \$750 por mes. Se puede obtener de dos formas: buscar un inmueble como un paso inicial que se ajuste al monto o se trata de ahorrar la mayor cantidad de prima para que la cuota nos quede en ese monto.

2

ADQUIRIR UN FINANCIAMIENTO ACORDE

Adquirir un financiamiento en el que se puedan hacer abonos extraordinarios, es muy común que en cualquier financiamiento las entidades permitan hacer este tipo de abonos, algunos limitan el monto a un máximo por mes de \$10.000. Si tiene esta oportunidad, significa que mes a mes podrá realizar abonos que vayan directo al capital sin pagar intereses sobre este, ya que, en una hipoteca tradicional durante los primeros años el 90% de la cuota se compone de intereses y solo el 10% es aplicado al capital.

3

REALIZAR ABONOS EXTRAORDINARIOS

Realizar la mayor cantidad de abonos extraordinarios que se pueda en el menor tiempo posible, cuando se realiza un abono al capital en algunos lugares le dan la opción de acortar el plazo o de disminuir la cuota, siempre se debe disminuir la cuota ya que esto genera mayor liquidez y por ende, podría aportarle más abonos extraordinarios.

4

DEBE SER OPTIMISTA Y OBJETIVO

No se desanime por lo que baje la cuota, más o menos por cada \$1.000 de financiamiento se pagan alrededor de \$8 dólares de cuota mensual, significa que por un abono al principal de \$5.000 solo disminuirá alrededor de \$40, sin embargo, hay que seguir sumando para que esta se convierta en una bola de nieve que pueda servir para finalizar el financiamiento en un periodo menor.

5

UN FINANCIAMIENTO A 30 AÑOS CON LA VISIÓN DE PAGARLO EN 10

No dure 30 años con un crédito, si nuestros clientes piensan sacar un financiamiento para durar el tiempo máximo, la recomendación sería que no lo realicen, claro, este punto tiene muchas excepciones ya que, si es un inmueble de inversión en el que el financiamiento sea pagado por el arrendatario u otro tipo de variables está bien, por otro lado, si es la primera vivienda la recomendación debe ser que puedan asumir un financiamiento con la idea de pagarlo en un periodo de no más de 10 años, esto le ahorrará muchísimo dinero y le permitirá eventualmente adquirir su segundo o tercer inmueble.

Mientras más preparado está para vender, mejor podrá predecir el futuro.

EDICIÓN MAYO 2022

EDICIÓN MAYO 2022

Entrevista a Antonio López Escarré

Director Ejecutivo de FEDECÁMARAS
Fundador

LA FEDERACIÓN DE CÁMARAS DE COSTA RICA Y SU PAPEL EN EL SECTOR EMPRESARIAL

¿Cuál es la razón de ser de FEDECÁMARAS? ¿Cuántas cámaras agrupa al día de hoy?

El enfoque principal es que todas las cámaras de comercio, industria y turismo de todas las provincias, tengan acceso a toda la información pertinente sobre temas nacionales e internacionales socioeconómicos y políticos para la toma de decisiones dentro de sus asociaciones.

En este momento FEDECAMARAS cuenta con 25 cámaras de diferentes sectores empresariales privados en los que pretendemos crear espacios de conexión e integración para apoyar el crecimiento.

¿Cómo visualiza el impacto a la economía costarricense por los factores externos como la guerra, inflación, una peligrosa caída del sistema bancario?

Comenzamos un año difícil, pero en temas de inflación se ha mantenido controlado por parte del gobierno, pensamos que se está haciendo frente a la situación, si embargo, es un ambiente frágil que depende de muchos aspectos también internos, mi posición es de estar positivos ante la crisis y seguir apoyando a aquellas industrias que son fundamentales para la economía del país.

Políticamente hablando, ¿Cuál es el apoyo que brinda FEDECÁMARAS a sus asociaciones?

Considero que este apoyo es muy significativo, el año pasado tuvimos 2 reuniones en casa presidencial, también nos hemos reunido con el Vicepresidente y el Viceministro de Economía, es una relación constante, así como con algunos diputados, es muy importante porque apoyamos aquellos proyectos que facilitan la creación de Pymes y a todo el sector empresarial.

La tipificación del corredor inmobiliario impulsado por la CCCBR, es uno de los proyectos que abrazamos porque creemos firmemente en las ventajas que va a traer para la industria.

Según el TEC, 60 % de las Pymes nacen por necesidad y el 40% por oportunidad ¿Qué le falta a este primer grupo para acceder a la oportunidad o apalancamiento?

Uno de los principales problemas es el sistema educativo, las universidades no enseñan a ser empresarios o emprendedores, por esto a la hora de la creación de estas pymes quedan en ideas, muchos no son sostenibles y quiebran.

Existen otros factores externos que se pueden mejorar.

Diría que es importante prepararse, educarse antes de emprender para conocer los pasos básicos de la creación de negocios.



A nivel internacional ¿Qué oportunidades de mejora en las relaciones de negocio y sector empresarial visualiza?

Las oportunidades son infinitas, a veces es más fácil de lo que se piensa, grandes acuerdos se logran a través de una taza de café. Dolarizarse en otro de los aspectos facilitadores de beneficios para el sector turismo y comercio por ejemplo.

Los conflictos de intereses son lo que crean barreras.

Panamá, El Salvador y Guatemala son países con lo que tenemos excelentes relaciones, pero siempre se puede mejorar porque el comercio es el desarrollo total de los países.

Entrevista completa próximamente en:
www.camara.cr

"Estamos luchando por unas 250 mil personas con negocios informales, para que sean sujeto de crédito en los bancos y que entren al sector Pyme sin tantas trabas para fortalecer el sector empresarial "

Entrevista a Verónica Alfaro

Directora Ejecutiva de Consejo de Desarrollo Inmobiliario (CODI)
Arquitecta



EL CODI COMO UNA ASOCIACIÓN QUE VELA POR EL FUNCIONAMIENTO Y EL BUEN CLIMA DE LOS NEGOCIOS INMOBILIARIOS

¿Cuáles son las buenas prácticas del sector por las que vela el CODI según su misión?

Esas buenas practicas provienen de varios ámbitos, están las macro, las de índole ético donde las empresas deben regirse de ciertos valores para la creación de espacios de trabajo seguros. Otro aspecto muy importante es el de la sostenibilidad, huella de carbono, lo que también llamamos Environmental, Social and Governance (ESG). Este último es algo que no visualizamos como un tema de moda, sino una situación real que afecta al ser humano y todos sus entornos.

La competitividad es otro de los aspectos esenciales que nos permiten crear relaciones locales e internacionales a la hora de hacer negocios.

¿Costa Rica está preparado para aplicar la sostenibilidad dentro de la industria inmobiliaria?

Si nos comparamos con países de la región, estamos muy adelantados, sin embargo, se presentan varios retos, el manejo de tratamiento de aguas, desechos, etc., Son más los pasos positivos que se han dado en esta carrera.

Costa Rica es un país verde y ya se están implementando prácticas para llevarlo a sectores empresariales en términos de construcción.

Si hablamos de recuperación económica, ¿Cómo visualiza el panorama para este año?

No soy experta en el área, pero en los diferentes factores externos como la guerra, no debemos preocuparnos tanto, al ser una guerra mayormente de petróleo, tenemos una ventaja ya que tenemos una matriz energética. La baja del dólar ha afectado algunas áreas, pero está controlado. Escuchamos sobre crisis, pero no es algo nuevo, algunos indicadores económicos causan incertidumbre, pero los otros están bien, así que se genera un equilibrio.

La Inversión Extranjera Directa es un rubro muy positivo y en temas de empleo se están abriendo muchas oportunidades, pero se debe capacitar en nuevas habilidades y es una tarea del sector educativo.

Según la evolución tecnológica, ¿Cómo considera que podemos incorporar la inteligencia artificial a los bienes raíces?

La evolución siempre ha sido una constante, debemos visualizar la inteligencia artificial como lo que es, una herramienta que nos facilite la gestión en algunas áreas.

Lo importante es capacitarse para aprender a utilizar estas herramientas a nuestro favor.



¿Cómo deben los negocios encontrar la oportunidad dentro de la situación actual?

Para los que apenas ingresan al sector inmobiliario, desde cualquiera de sus nichos, lo importante es el pensamiento innovador, entender el funcionamiento del mercado.

Informarse, educarse y crear relaciones con personas adecuadas.

Todos estos aspectos aunados a la comprensión de los indicadores económicos e invertir el tiempo necesario para tomar decisiones y tomar riesgos, son parte importante para obtener experiencia.

Entrevista completa próximamente en:
www.camara.cr

"Costa Rica necesita un cambio para ser más competitivo dentro de la región en temas fiscales, de de seguridad y desempleo para alcanzar un incremento sostenible de la economía"

¿Qué es Google Deepmind?

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.

Artículo completo: [lavanguardia](#)



EDICIÓN MAYO 2022

GENERE MÁS VISIBILIDAD PARA SU NEGOCIO

Ahora en nuestro próximo boletín de junio 2023 se anunciará servicios en nuestra bolsa de empleo de manera gratuita, siempre y cuando no estén relacionados con correduría inmobiliaria, esto para apoyar a nuestros asociados que también ofrecen servicios alternativos.



Escríbanos para contarle más sobre este beneficio único del mes de mayo y demás formas de pautar en nuestro boletín mensual.





El temor constante a que otras personas le perciban como un fraude es un sentimiento que llega a producir ansiedad e insomnio entre otras afecciones.

Existen varias maneras de combatirlo y la principal es reconocer y entender que esto es un problema real que puede llegar a afectar la salud y el crecimiento personal y profesional.

Esto dicen los expertos sobre como superar el Síndrome del Impostor:

- 1- Deje de compararse con otras personas
- 2- No demerite sus logros
- 3- No atribuya sus logros a la suerte
- 4- Sea más amable con la autocrítica
- 6- Alimente su inteligencia emocional
- 7- Crea y confíe firmemente en sus capacidades

Aprenda más sobre esto y como volverlo a su favor:
Libro recomendado: [Piénsalo otra vez](#)

¿Qué es el síndrome del impostor?

Según el International Journal of Behavioral Sciences al menos un 70% de la población sufre del síndrome del impostor o síndrome del fraude, dentro de esta estadística la mayoría son mujeres.

El Síndrome del impostor es un trastorno psicológico que hace que la persona que lo padece no se sienta suficiente o a la altura de algo aunque tenga como demostrar su valía y sus logros hablen por ella. Se sienten impostores de su propia realidad.

Este padecimiento silencioso está afectando la capacidad de ser estables emocionalmente, de mantenernos seguros y nos volvemos muy propensos al auto sabotaje y la baja autoestima.



Los socios comerciales que necesita para fortalecer su negocio

Echele un vistazo a los beneficios en: www.camara.cr