

CAMARA

Únase a la red inmobiliaria más grande del país

UNA NUEVA JUNTA DIRECTIVA



Sacudida por nuevo
paquete de impuestos



Diferencia entre igualdad y
equidad



Visiones de expertos

WWW.CAMARA.CR



NUEVA JUNTA DIRECTIVA

Asamblea General Ordinaria presencial se realizó el pasado 29 de mayo 2023, siendo la última celebrada de manera presencial y que revelaría una nueva Junta Directiva.

Dentro de los acontecimientos sobresale una participación histórica de más de 120 asociados que acudieron a ejercer su derecho al voto, marcando así una diferencia que vislumbra con esperanza una participación más activa también en todas las actividades venideras de la CCCBR



Ignacio Pignataro (Presidente electo), Sergio González (Vocal I), Mauricio Rodríguez (Vocal II)

PLANES Y ESTRATÉGIAS

Con expectativas renovadas empieza esta nueva gestión que busca oportunidades para todos y que promete más negocios y más crecimiento para el gremio.

Siga el plan estratégico de la nueva presidencia y todas las actividades que se programarán este año para beneficio de la CCCBR o solicite más información.

www.camara.cr



2283 0191



info@camara.cr



¡BUENAS NOTICIAS!

El día de ayer 31 de mayo, se llevó a cabo la última actividad organizada por la presidencia saliente, un evento programado para hacer Networking y generar negocios.

Más de 30 corredores de la CCCBR asistieron a dicha actividad la cual fue un éxito no solo por la participación y la apertura de una ventana para hacer contactos sino por los acuerdos conseguidos para beneficio de la Cámara.



Adrián Mora (Presidente saliente), Ximena Junguer (Directora de mercadeo), Mauren Cubillo (Gerente para Costa Rica)

ACUERDO DE EXCLUSIVA

La Cámara en conjunto con la empresa guatemalteca Mr. B, acordaron el manejo exclusivo del alquiler de bodegas y mini bodegas en Costa Rica para los asociados de la CCCBR, una nueva oportunidad de negocios para aquellos que se especializan en este nicho, el cual se encuentra en pleno auge.

Un agradecimiento especial para don Adrián Mora quien trabajó con esmerada dedicación hasta el último día de su presidencia para lograr los objetivos de la CCCBR.



www.camara.cr



CURSO VIRTUAL NOCTURNO DE BIENES RAÍCES

INVERSIÓN: \$300 INSCRIPCIÓN A LA CCCBR INCLUIDA

Fecha

DEL 5 AL 16 DE JUNIO

+INFO: 7030-1745

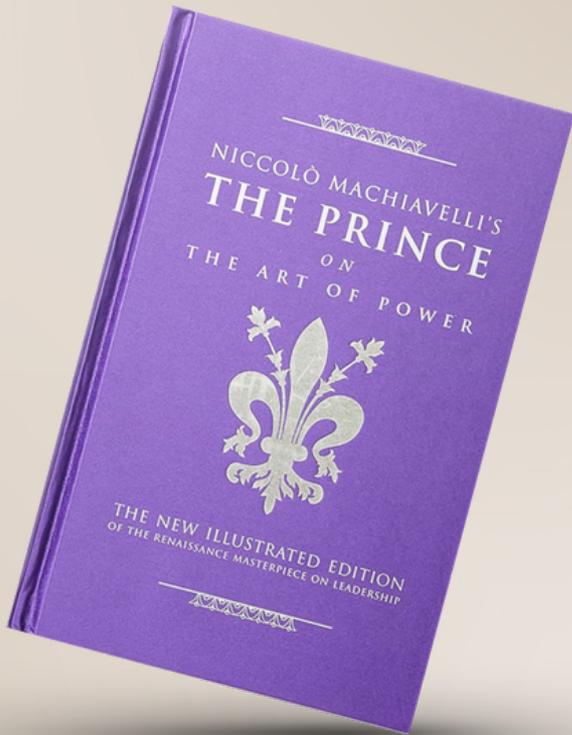
MÁS INFORMACIÓN: MERCADEO@CAMARA.CR

EDICIÓN JUNIO 2022

HOLA, ESTIMADOS LECTORES ¿CÓMO VAN SUS PROPÓSITOS DE LECTURA 2023?

"Prefiero ser temido que amado, porque las personas lastiman antes a los que aman que a los que les temen".

Maquiavelo



Un libro excepcional para conocer y entender los matices del liderazgo, del poder y los dominados a través de crudas y aterrizadas aristas que permiten una visión diferente del mundo empresarial.

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](#)

SOBRE LA MESA NUEVO PAQUETE DE IMPUESTOS



5 reformas que buscan unificar algunos impuestos ya existentes, generar aumentos y otros que se aplicarían por primera vez.

Según el actual gobierno sería para fortalecer las finanzas públicas. Cuando se habla de impuestos siempre habrá un revuelo ya que, normalmente termina afectando directamente al emprendedor pequeño y mediano.

Estas son los puntos más relevantes de las propuestas:

- Renta global, busca unificar los impuestos de cada persona, o asea, aplicar un único impuesto a todos los ingresos
- Un 30% para impuesto de renta a pequeñas y medianas empresas, una gran sacudida puesto que, hoy se paga entre un 5% y un 20%.
- Subir del 4% al 13% en los tiquetes de viaje, viajar sería mas costoso.
- Aplicar el 2% de impuesto a equipos médicos
- Subir impuesto de propiedad a los vehículos eléctricos

Más info: [lanacion](#)

La protección de sus datos no es un juego, invierta un poco de tiempo en cuidar de ellos todos los días

En un reciente estudio de la firma de consultoría KPMG, publicado por Forbes, se expuso en que áreas estamos más débiles. Todos somos vulnerable ante los ataques digitales o cibernéticos y se vuelve muy necesario proteger los datos importantes a nivel personal y de negocios.

Le dejamos algunos de los consejos de expertos para potenciar su estrategia de protección de datos:

- 1- El primer paso es identificar en que áreas es más frágil su sistema de seguridad.
- 2- Capacite a su equipo acerca de estos temas.
- 3- Cree contraseñas fuertes.
- 4- Vigile el funcionamiento de sus software a nivel interno.
- 5- Haga copias de seguridad.
- 6- Nunca entre a sitios que parezcan inseguros, revise al menos 3 veces antes de ingresar a un sitio desconocido.
- 7- Sea celoso de su información, planeamientos, o de su siguiente paso en materia de negocios o temas financieros principalmente.
- 8- Nunca, pero nunca, abra correos desconocidos.

Artículo: Forbes

EDICIÓN JUNIO 2022

¿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.

Entrevista a don Adrián Mora

Última entrevista durante su presidencia

LAS PALABRAS DE DON ADRIÁN EN UNA ÚLTIMA ENTREVISTA DONDE SE DESPIDE DE LA PRESIDENCIA

¿Cuál es la prioridad de la CCCBR en lo que queda de su gestión? ¿Cómo se siente al respecto?

Hay nostalgia, me hubiera gustado estar en un tercer período, pero ya era tiempo de dar paso a un nuevo líder y acordamos junto a mi familia que sería lo mejor para concentrarme en otros proyectos.

Quedan 3 semanas y mucho por hacer, estamos terminando la auditoría del Congreso del año 2021 y tratando de terminar la del 2022 para reflejar el uso de los recursos.

Tenemos un último curso que es la Designación Green, es histórico ya que, Costa Rica es el tercer país donde se impartirá.

Entre otros, la preparación del informe y otros detalles administrativos.

¿Cómo diría que están o que deja las relaciones internacionales de La Cámara?

En el mejor momento en más de 15 años, el prestigio internacional obtenido es enorme, no solo por las designaciones internacionales como el CIPS, CRS, ABR Y SRS Y EL GREEN que es un broche de oro, además, se han firmado muchos MOU en Colombia, Guatemala, El Salvador, México, Panamá y uno de los logros más importantes

fue la incorporación de Costa Rica al Capítulo FIABCI Centroamérica. Actualmente soy Vicepresidente Norte de CILA y esto asegura la participación de Costa Rica en un foro internacional.

La organización del Congreso Inmobiliario junto a un gran equipo que me acompañó y que fue sumamente exitoso con unas 350 asistentes nacionales e internaciones.

La Cámara se ha consolidado como un ente educador donde incluso vienen de otros países a llevar las designaciones.

¿Cuál es su postura ante las inminentes elecciones y los postulantes?

Bueno, según los estatutos mi postura es neutral, no tengo color político, pero el panorama general es alentador, pues ambos candidatos son excelentes y han sido parte de mi Junta Directiva.

Diría que solo espero que todo se haga con ética y decoro político para que todo sea por un bien común.

¿Qué significó para Usted estar en esa silla?

Lo resumo en sacrificios, sobre todo el primer período donde mi propia oficina de trabajo bajó un 50% su productividad, el tiempo invertido e incluso utilizar mis propios recursos para viajar y hasta temas de salud han sido parte de la aventura.

Por otro parte, la satisfacción es enorme de ver muchos objetivos cumplidos, de haber hecho muchos amigos y sobre todo, el salir con la frente en alto y por la puerta principal.



En un contexto económico, ¿Cómo está la Cámara y que necesita para convertir sus productos en negocios escalables?

No tan robusta como hubiera querido, se han hecho grandes pagos en los últimos meses como la liberación de la sede actual de la Cámara, el Congreso requirió cubrir cierta parte y el pago de un juicio laboral de administraciones anteriores donde se tuvo que conciliar.

Los números quedan en verde, se están dejando recursos para trabajar.

Entrevista completa próximamente en:
www.camara.cr

"Son dos años donde el nuevo presidente tendrá que subirse las mangas y trabajar, dar alma vida y corazón y hacer sacrificios para dar resultados, quien no esté dispuesto no debe estar en esta silla".

EDICIÓN JUNIO 2022

Entrevista a Ramón Riera

Presidente electo FIABCI 2024/ Empresario/Coach de negocios internacionales/ 35 años de experiencia



FIABCI SE MANTIENE FIRME EN SU MISIÓN DE CONECTAR NEGOCIOS INTERNACIONALES

¿Cuál es la posición de FIABCI ante los acontecimientos globales que afectan el mercado positiva y negativamente?

FIABCI está en más de 70 países y cuenta con más de un millón y medio de miembros, en medio de cualquier situación local o global lo que busca es fortalecer las relaciones entre los diferentes capítulos que hacen parte, esto a través de las herramientas que brinda la tecnología y los eventos que realizamos para generar **Networking**. El **Congreso Mundial** que este año lo celebramos en Miami, **The Global Leadership Summit** a celebrar en Arabia Saudí y el **Mipyme** son los más importantes.

¿Cuál será el plan de gestión durante su presidencia?

Mi estrategia está basada en optimizar el uso de las herramientas tecnológicas sin dejar de lado la importancia de las relaciones humanas, el poder estrechar una mano es prioridad.

¿Cómo considera que se deberá integrar la inteligencia artificial a la industria?

Se tendrá que regular y adaptar como todo lo nuevo que va surgiendo, no creo que se convierta en un problema siempre y cuando

se utilice a nuestro favor como herramientas para potenciar la productividad.

¿Cómo se encuentra realmente el mercado inmobiliario en España?

España está muy bien, el 2022 fue excelente, hubo un repunte post-pandemia muy importante que no se veía desde el 2008. Es un momento muy interesante donde los tipos de interés han favorecido a muchas familias en la obtención de vivienda. Estos indicadores estabilizaron el mercado y luego llegó la inflación que aumentó los tipos de interés, pero esto también es sinónimo de entrar a una normalidad o estabilidad. El sector está muy bien y no se está viviendo ninguna crisis o recesión como muchos piensan.

Siendo su especialidad el sector inversión, ¿Cuál es el nicho más interesante para invertir en este momento?

Madrid, Barcelona y Málaga son las ciudades más apetecidas en cuanto a inversionistas, la costa mediterránea y las islas son las preferidas del inversor extranjero, las ventas en estas zonas están representadas en un 40% por extranjeros. Las bodegas como nicho también se mueven muchísimo por un tema logístico ya que el tejido empresarial está en aumento.

¿Qué tipo de conexiones considera que se deben generar entre Costa Rica y España para crear más alianzas?

La conexión aérea con buenas estructuras aeroportuarias y potenciar estos servicios con garantías que confirmen la seguridad del transporte en cuanto a producto. Las infraestructuras terrestres también son importantes para convencer a los inversionistas que buscan buena logística y facilidades para desarrollar sus negocios.

¿Cuál es su método al tomar decisiones cuando el "fearfull mind" o mente temerosa se interpone?

Crear en uno mismo y no marcarse límites, creer en mis posibilidades y saber qué puedo hacerlo, también es importante escoger con quien vas a ir en el proceso de la toma de decisiones.

Entrevista completa próximamente en:
www.camara.cr

"Mi tarea principal como presidente será conectar no solo países sino personas. Creo mucho en las alianzas para fortalecer los negocios"



EDICIÓN JUNIO 2022

Entrevista a Fernando G. Erviti

Realtor/ CRS/ Consultor/ 30 años de experiencia

LA VISIÓN DE UN EXPERTO EN SOSTENIBILIDAD APLICADA AL SECTOR INMOBILIARIO

¿Cómo nace la Designación Green? ¿Busca una conciencia elevada del cuidado ambiental o es más una cultura que se quiere implantar en los negocios?

Este es un tema importante que nos concierne a todos, el planeta da muestras claras de fatiga, la energía es cada vez más cara y es algo que afecta en muchos aspectos a las sociedades y sus entornos económicos, sociales y políticos y que, si lo trasladamos a los negocios, se busca crear esta conciencia que permita crear empresas sostenibles y preocupadas por estos temas, ser un factor que apoye esta conciencia ambiental. Llevar esto al negocio inmobiliario implica desde entender cómo usar una casa eficientemente para explicarlo a los clientes hasta ser responsables como individuos.

¿Cómo visualiza la integración de la inteligencia artificial con la sostenibilidad?

Toda esta tecnología que está surgiendo no es algo tan nuevo, lo más importante es saber cómo utilizarlos para construir más eficientemente, en una casa, por ejemplo; poder incorporar sistemas para no consumir energía innecesaria, temas de seguridad también serán parte de lo que veremos.

Estas tecnologías bien aplicadas son grandes aliados, por otro lado, si el agente inmobiliario piensa que es un profesional por subir un par de anuncios, mostrar una casa o responder llamadas, probablemente se van a ver superados por la inteligencia artificial porque no están aportando valor, ahora, el que sabe mantener las relaciones, que asesora integralmente y logra la confianza de sus clientes, este es el que va a prevalecer.

¿Cuáles son las oportunidades de mejora que tiene Costa Rica para proyectarse aún más en temas de sostenibilidad?

Para mí fue un reto presentar esta designación, así que hablé con muchos destacados profesionales relacionados con temas de cuidado ambiental, energías, etc. esto para poder entender los problemas reales que enfrenta el país.

La conclusión es que, en temas de vivienda el reto es mantener lo que ya existe funcionando, porque lo nuevo se podrá adaptar, pero la transformación del urbanismo heredado a los parámetros adecuados de la conciencia ambiental es retador.

¿Qué objetivos debe plantearse el profesional inmobiliario para mantenerse y crecer?

El objetivo de aportar valor, hacer algo que sea realmente útil y necesario para sus clientes.

La ética debe ser parte esencial, no se puede perder de vista, orientarse a la especialización y mantenerse informado.



"El asesor inmobiliario actualizado es consciente de que debe aportar valor, hacer algo que nadie está haciendo para ser valioso"

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 y, es 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 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

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 período menor.

5

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

No dure 30 años con un crédito, si sus 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.

Por si se lo perdió:

Herramientas poderosas para crear contenido como un PRO día **2**

TRUCOS DE MARKETING QUE VALEN ORO

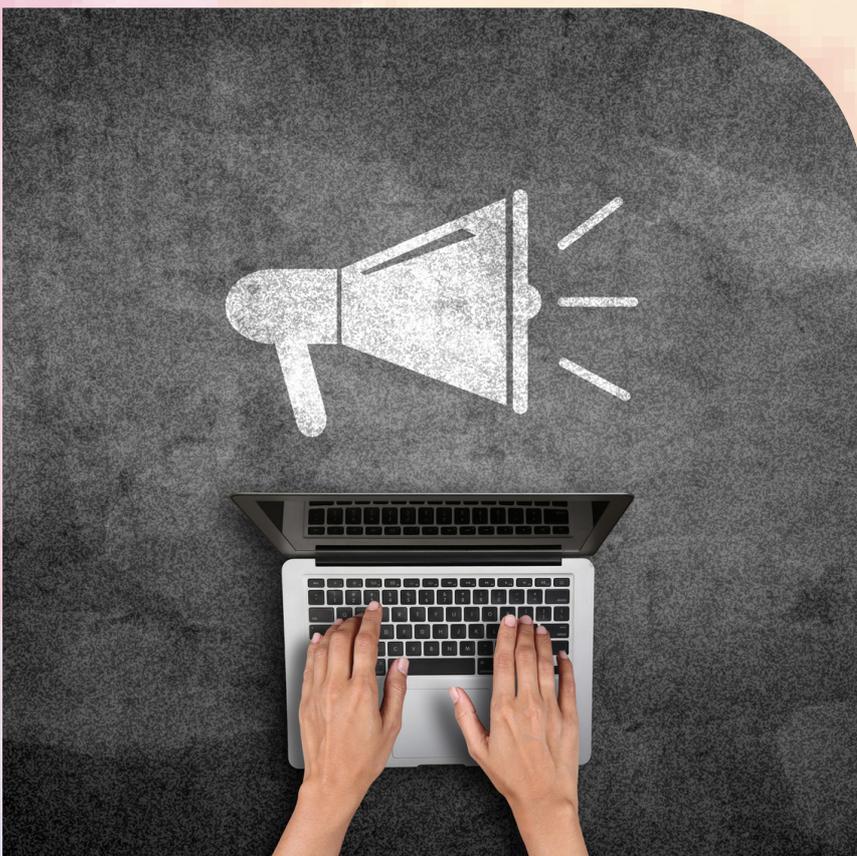
El marketing estratégico está lleno de trucos pensados para calar en las emociones de las personas que normalmente son las que dominan las decisiones de consumo.

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.



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.



Boletín Mensual
EDICIÓN JUNIO 2022

LO CONECTAMOS CON LOS SOCIOS COMERCIALES QUE SU NEGOCIO NECESITA



Échele un vistazo a los beneficios: www.camara.cr

EDICIÓN JUNIO 2022

GENERE MÁS VISIBILIDAD PARA SU NEGOCIO

