

CEBRIR®

Únase a la red inmobiliaria más grande del país

EL ÉXITO Y SUS TRUCOS

- Métodos para vender más
- El arte de buscar la inspiración correcta

WWW.CAMARA.CR





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.

Siempre hay algo nuevo que aprender y no todos los casos son iguales, manténgase informado.



Método de la sustitución para lograr el éxito

Suena a un ejercicio matemático, pero se trata de un simple ejercicio que le permitirá estar más enfocado en sus objetivos. No es más que aprender a cambiar malos hábitos por los buenos.

Por ejemplo: Cuando hablamos de procrastinación, lo cual es un padecimiento que puede afectar muchísimo el desempeño de cualquier tarea, podemos vencerlo simplemente estando consientes de que procrastinar es un síntoma del miedo que nos produce hacer ciertas cosas, sustituya ese miedo por valentía, el mundo es de los lo intentan. ¿Qué es lo peor que puede pasar?

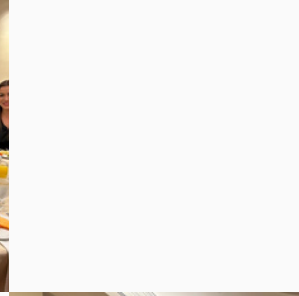
Si su tarea es caminar 40 minutos para alcanzar sus metas físicas, pero no lo logra, sustituya ese tiempo por 20 minutos y hágalo hasta convertirlo en un hábito que lo llevará a los 40 minutos. Conviértase en un ser de soluciones y no de problemas, su cerebro hará lo que le diga.

Lirbo recomendado: [Focus \(Daniel Goleman\)](#)



www.camara.cr

ASÍ SE VIVIÓ EL
DÍA DE LA MADRE
EN LA CCCBR



**UN EVENTO ORGANIZADO
POR LA COMISIÓN DE
GESTIÓN SOCIAL**

Una ventana de celebración abierta para asociadas en el Hotel Intercontinental y una para el equipo administrativo de la CCCBR que contó con bocadillos, sorpresas y un invitado especial para homenajear a todas esas mamás profesionales que hacen parte de este gremio tan importante.

La celebración fue muy significativa ya que se promovió una actividad de responsabilidad social.

Además, se realizó una rifa patrocinada por el CRS Centroamérica y República Dominicana para incentivar la constante educación en este mercado.

Siga el calendario de actividades en:
www.camara.cr



¿QUÉ ES EL MÉTODO STARX PARA DOMINAR EL STORYSELLING?

Según el sitio [EmprendeaserFeliz](#)

¿Qué es la técnica storytelling? 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?

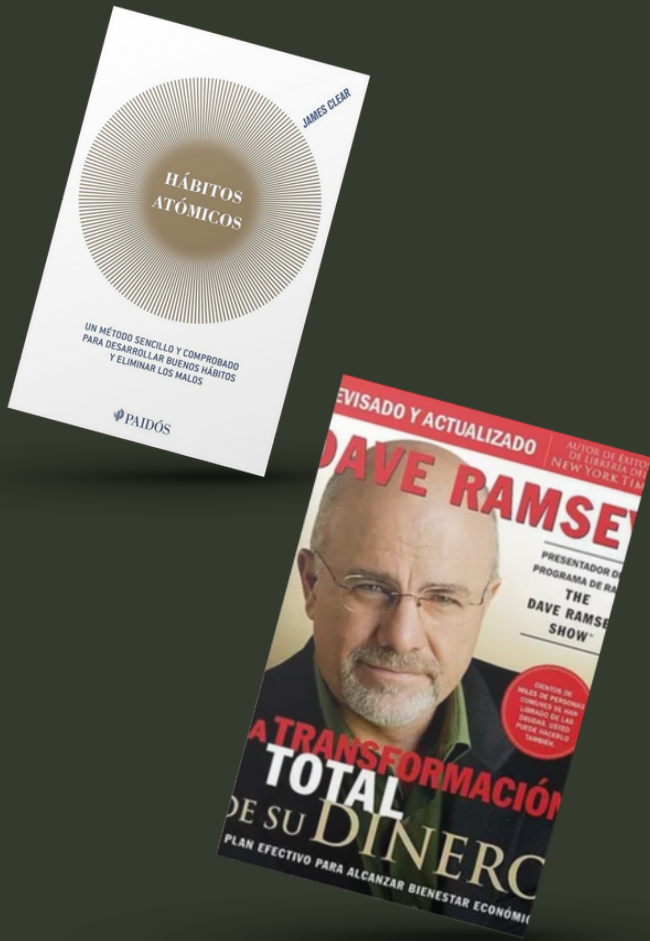
X- CRUZAR A CON B PARA ESTABLECER UN PUNTO

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

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

¿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

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: increnta



¿QUÉ ES BTS EN CONSTRUCCIÓN?

Un concepto conocido entre el segmento de mercado comercial, build to suit (BTS) por su siglas en inglés, significa construcción a la medida, un modelo de negocio que pretende implementar diseños a la medida de las nuevas necesidades, espacios ya preparados para desarrollar por ejemplo; una empresa manufacturera o distribuir un producto.

Costa Rica cuenta con grandes ventajas para que empresas extranjeras de Asia y Europa se quieran instalar, el build to suit aunado al nearshoring términos compatibles que definen la viabilidad del país para recibir inversión extranjera. Algunas de las ventajas que potencian al país en estas áreas es la ubicación estratégica, tecnología y políticas medioambientales en cuanto a construcción y diseño.

Si su especialidad es el sector comercial, deberá estar empapado de estos conceptos y su aplicación, además, de su potencialización en Costa Rica y el mundo.

CONOZCA MÁS TENDENCIAS EN: [REVISTA CONSTRUIR](#)



NEUROLINGÜÍSTICA APLICADA A LAS VENTAS EL ARTE DE APRENDER Y DESAPRENDER

La Programación Neurolingüística (PNL), es un conjunto de técnicas utilizadas para moldear el comportamiento y dominar las habilidades de comunicación efectiva, la buena noticia es que se puede aplicar a los negocios.

¿Cuál es el secreto? Aprender a interpretar las emociones propias y del otro, motivaciones, comportamientos; esto para poder moldear pensamientos y entender el entorno. Suena como una gran idea intentarlo si busca hacer cambios eficientes para crear hábitos que lo lleven al éxito y a un estilo de vida pleno.

Si hablamos de negocios, la principal recomendación de los expertos es conocer a su audiencia o su cliente para poder ofrecer exactamente lo que este necesita, para hacer conexiones profundas, o simplemente quedar en su mente como una primera opción.

Desarrolle estas habilidades y aptitudes con uno de los mejores coaches en el tema: Tony Robbins. Libro: Poder sin límites

Técnicas para aplicar en marketing: [rockcontent](#)

¿CÓMO SER MÁS PRODUCTIVO?

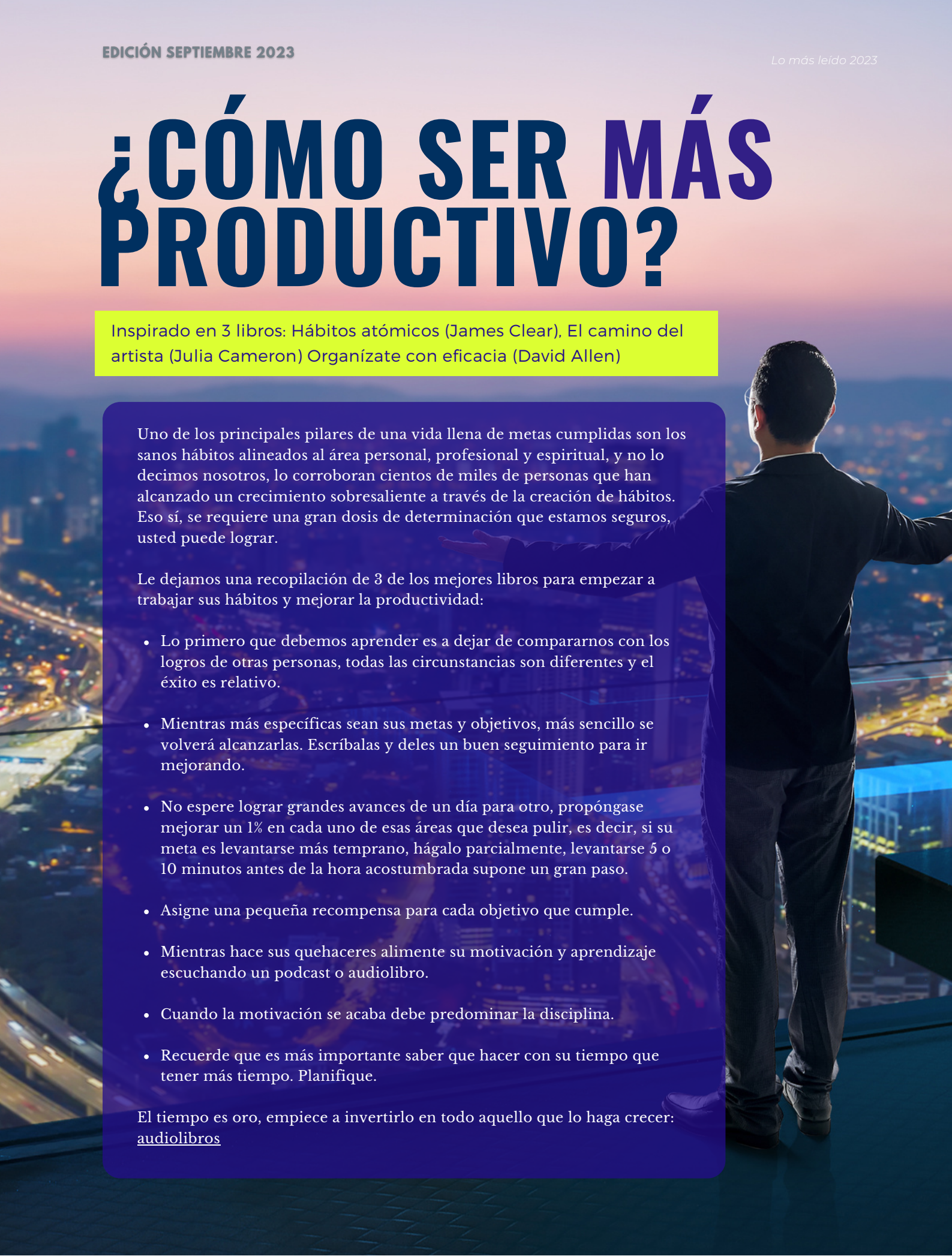
Inspirado en 3 libros: Hábitos atómicos (James Clear), El camino del artista (Julia Cameron) Organízate con eficacia (David Allen)

Uno de los principales pilares de una vida llena de metas cumplidas son los sanos hábitos alineados al área personal, profesional y espiritual, y no lo decimos nosotros, lo corroboran cientos de miles de personas que han alcanzado un crecimiento sobresaliente a través de la creación de hábitos. Eso sí, se requiere una gran dosis de determinación que estamos seguros, usted puede lograr.

Le dejamos una recopilación de 3 de los mejores libros para empezar a trabajar sus hábitos y mejorar la productividad:

- Lo primero que debemos aprender es a dejar de compararnos con los logros de otras personas, todas las circunstancias son diferentes y el éxito es relativo.
- Mientras más específicas sean sus metas y objetivos, más sencillo se volverá alcanzarlas. Escríbalas y deles un buen seguimiento para ir mejorando.
- No espere lograr grandes avances de un día para otro, propóngase mejorar un 1% en cada uno de esas áreas que desea pulir, es decir, si su meta es levantarse más temprano, hágalo parcialmente, levantarse 5 o 10 minutos antes de la hora acostumbrada supone un gran paso.
- Asigne una pequeña recompensa para cada objetivo que cumple.
- Mientras hace sus quehaceres alimente su motivación y aprendizaje escuchando un podcast o audiolibro.
- Cuando la motivación se acaba debe predominar la disciplina.
- Recuerde que es más importante saber que hacer con su tiempo que tener más tiempo. Planifique.

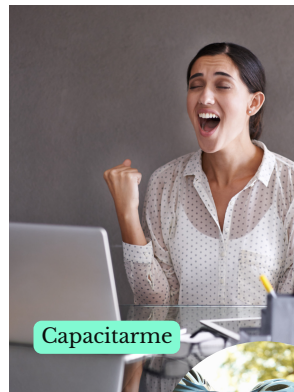
El tiempo es oro, empiece a invertirlo en todo aquello que lo haga crecer: [audiolibros](#)



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](#)

VIII CONGRESO INMOBILIARIO LATINOAMERICANO CILA PANAMÁ 2023



Conectando fronteras

20, 21 y 22 de Septiembre, 2023

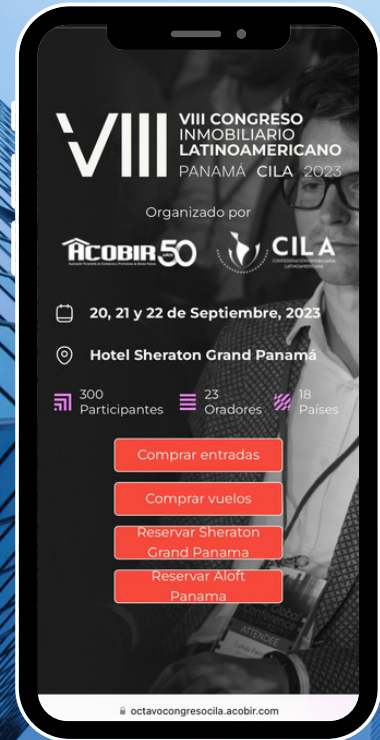
Hotel Sheraton Grand Panamá

300 PARTICIPANTES 23 ORADORES 18 PAÍSES

- Panelistas nacionales e internacionales
 - Educación
 - Cóctel de bienvenida
 - Visita a proyectos
 - Networking
 - Fiesta de 10 años de CILA
- Gigging Platyus Co July 2023
Préstamo de bienes de ACOBIR



REGÍSTRATE AQUÍ



Ingrese ahora

Organizado por:
ACOBI R 50
AÑOS



Costa Rica será parte de este evento

Un Congreso con varios motivos de celebración, pero sobre todo, lleno de aprendizaje de primera mano para entender el funcionamiento global de la industria, y, donde don Juan Ignacio Pignataro, actual presidente de la CCCBR, tendrá una participación.

Consulte información específica sobre el evento en <https://octavocongresocila.acobir.com> o bien, escriba a: mercadeo@camara.cr



QUE DECIR A UN CLIENTE CUANDO LE PREGUNTA: ¿QUÉ ES MÁS CONVENIENTE, COMPRAR O ALQUILAR SI ESTAMOS ANTE UN MERCADO CÍCLICO?

El mercado inmobiliario en Costa Rica ha venido con tendencia al asenso desde la pandemia y las personas cada vez más están midiendo su situación para poder adquirir vivienda.

En este y cualquier otro modelo de inversión es imperativo hacer un planeamiento a largo plazo, así que la respuesta es sencilla, para una inversión a largo plazo lo mejor es comprar vivienda, claro, para lograr esto necesita tener una situación económica estable y debe poder destinar no más del 30% del ingreso sin afectar demás compromisos. Algo importante dentro del plan de comprar casa es ahorrar una prima de un 10% o 20%, esto amplía muchísimo las posibilidades de hacer una buena inversión. Entonces, ¿Cuál es el mejor momento para alquilar? Cuando su situación económica es inestable y está pensando en un corto plazo.

Por supuesto, las anteriores son los panoramas ideales, falta contemplar la situación país donde diversos estudios señalan un incremento en los alquileres y los problemas que enfrenta el tico promedio para adquirir vivienda ante las adversidades del ingreso mínimo, niveles de endeudamiento y costo de vida.

Conozca más en: [lanacion](#) [CENFI](#) [semanauniversidad](#)

LO CONECTAMOS CON LOS SOCIOS COMERCIALES QUE SU NEGOCIO NECESITA



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