

OCTUBRE 2024

ACOBIR

# VISIÓN INMOBILIARIA

TU GUÍA INMOBILIARIA PARA ALCANZAR EL ÉXITO

eduACOBIR

EL RINCÓN DEL  
**CORREDOR**  
CONVIÉRTETE EN

**EL GURÚ**  
DEL CONOCIMIENTO

Por Berliza Arosemena

Coordinadora del Comité de Educación y Actualización

Léeme y descárgame en:  
[visioninmobiliariaacobir.com](http://visioninmobiliariaacobir.com)



“ Bienvenido a **Visión Inmobiliaria Acobir!** Aquí nos dedicamos a explorar el fascinante mundo del sector inmobiliario contigo. Queremos que te sientas acompañado en cada paso de tu viaje, por eso te ofrecemos un enfoque moderno y accesible. ”

**La Nueva Conexión Vial para Costa del Este**

Un Paso Vehicular Que Transformará la Movilidad en Panamá

Por Nurvis Montenegro

**El Mercado Inmobiliario en la Era Digital**

Entre los cambios más significativos se encuentra la adopción de criptomonedas como medio de pago

Por Rogelio Romero

**El costo de vender una propiedad en Panamá**

Vender una propiedad en Panamá implica varios costos y consideraciones a tener en cuenta

Por Gabriel García

# COSTANERA

JETSET LIFE AQUA

DISCOVER THE  
JETSET LIFE

DESDE 85  
HASTA 196 m<sup>2</sup>

COMISIÓN  
HASTA 5%

COSTANERA CINCO PISOS DE EXCLUSIVAS AMENIDADES  
Y EXPERIENCIAS INIGUALABLES

AVE. BALBOA

+507 321-0111



La promoción es válida del 15 de octubre al 30 de noviembre de 2024. La comisión de hasta el 5% aplica únicamente para brokers con una licencia válida emitida por la Junta Técnica de Corredores de Bienes Raíces del Ministerio de Comercio e Industrias. El broker debe registrar al cliente en nuestra base de datos, proporcionando su nombre completo, teléfono y correo electrónico. Si el cliente ya se encuentra activo en nuestro sistema, el broker no podrá registrarlo a su nombre. La comisión del broker será desembolsada conforme a las condiciones establecidas en el contrato de corretaje entre Inmobiliaria Pacific Hills y el broker o la firma de corredores a la que este represente. En caso de que se otorgue un descuento mayor al establecido, la comisión será del 3%. Esta promoción está sujeta a cambios sin previo aviso. Esta promoción no es acumulable con otras promociones y/o descuentos.



NUEVA GORGONA - PLAYA MALIBÚ

# BEACH DAY

## Open House

EXCLUSIVO PARA BROKERS



REAL ESTATE FOOD  
CALCULO POR C/M² AL MÉRITO ADOS

NUEVO APTO. MODELO TIPO LOFT

# 6% DE COMISIÓN



APARTAMENTOS DE PLAYA PARA TUS CLIENTES

## CON UN 5% DE DESCUENTO

HAGAMOS POSIBLE QUE TUS CLIENTES SE ENAMORE DE LA VIDA JUNTO AL MAR.

APARTAMENTOS DESDE:

# \$199.000

CONFIRMAR ASISTENCIA



LA PROMOCIÓN SE VALIDA DEL 1 DE OCTUBRE DE 2024 AL 31 DE ENERO DE 2025. LA COMISIÓN DEL 6% APLICA ÚNICAMENTE PARA CLIENTES DIRECTOS DE BROKERS, QUIENES DEBERÁN CONTAR CON UNA LICENCIA VÁLIDA EN LA JUNTA TÉCNICA DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES DEL MINISTERIO DE COMERCIO E INDUSTRIAS. PARA RECLAMAR LA COMISIÓN, EL BROKER DEBE REGISTRARSE PREVIAMENTE A SU CLIENTE EN NUESTRA BASE DE DATOS DANDO SU NOMBRE COMPLETO, TELÉFONO, CORREO ELECTRÓNICO Y EL PROYECTO DE INTERÉS. SI EL CLIENTE YA SE ENCUENTRA ACTIVO EN NUESTRO SISTEMA, EL BROKER NO PODRÁ RECLAMARLO COMO SIEMPRE. EN CASO DE ENTRA REALICE LA COMPRA SIN HABER SIDO REGISTRADO POR EL BROKER, ESTE ÚLTIMO NO TENDRÁ DERECHO A LA COMISIÓN ESTABLECIDA PARA EL PROYECTO OCEAN WAVES. LA COMISIÓN DEL BROKER SERÁ DESMOLBADA. LAS CONDICIONES ESTABLECIDAS EN EL CONTRATO DE CORRECCIÓN ENTRE INMOBILIARIA PACIFIC HILLS Y EL BROKER O SU FIRMA DE CORREDORES A LA QUE ESTE REPRESENTA. LA COMISIÓN DEL 6% SERÁ VÁLIDA PARA LOS REALIZADOS EN UN PERÍODO DE 4 MESES O MENOS A PARTIR DE LA FECHA DE SEPARACIÓN. EN CASO DE QUE SE OBTENGAN UN DESCUENTO MAYOR AL ESTABLECIDO, LA COMISIÓN SERÁ DEL 3%. ESTA PROMOCIÓN ESTÁ CAMBIOS EN PREVIO APROB. ESTA PROMOCIÓN NO SE ACUMULA CON OTRAS PROMOCIONES Y/O DESCUENTOS.

# VISIÓN INMOBILIARIA

COMO COORDINADORA DEL COMITÉ DE EDUCACIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE ACOBIR 2024-2025, ES PARA MÍ UN HONOR DAR LA BIENVENIDA A TODOS NUESTROS LECTORES A ESTE PRIMER NÚMERO DE NUESTRA REVISTA, VISIÓN INMOBILIARIA-ACOBIR.

## EDITORIAL

**A lo largo de los años, hemos sido testigos del constante crecimiento y transformación del sector inmobiliario. En un mundo donde la información es clave para la toma de decisiones, esta revista surge como un espacio dedicado a la actualización, el aprendizaje y la reflexión sobre las dinámicas que impactan nuestro entorno.**

En VISIÓN INMOBILIARIA-ACOBIR, buscamos ofrecer contenido relevante y actualizado que no solo informe, sino que también inspire. Con artículos elaborados por expertos en el área, entrevistas con líderes del sector y análisis de tendencias, queremos que cada página que lees te brinde herramientas para enfrentar los desafíos del mercado y aprovechar las oportunidades que se presentan

La educación continua es fundamental para el desarrollo profesional y personal de cada uno de nosotros. En un sector en constante evolución, es vital que nos mantengamos informados y preparados. Por ello, esta revista también se convierte en una plataforma de intercambio: invitamos a todos nuestros miembros a compartir sus conocimientos, experiencias y perspectivas. Juntos, podemos construir una comunidad más fuerte y eficiente.

En este primer número, exploraremos temas clave, desde las nuevas regulaciones del mercado hasta las innovaciones tecnológicas que están transformando nuestra industria. Confío en que encontrarán este contenido útil y motivador para su práctica diaria.

Finalmente, agradezco a cada uno de ustedes por ser parte de ACOBIR y por su compromiso con la excelencia. Espero que VISIÓN INMOBILIARIA sea una herramienta valiosa en su camino de aprendizaje y desarrollo. Juntos, hagamos de nuestra asociación un referente en el sector inmobiliario.



**BERLIZA AROSEMENA**

*Coordinadora del Comité de Educación y Actualización 2024-2025*



*Todos los artículos y publicidad pagada representan las opiniones de los autores y anunciantes y no necesariamente las opiniones de ACOBIR.*

Derecho de Autor 2024 por ACOBIR. Todos los derechos reservados.

*¡Bienvenidos a esta nueva aventura editorial!*

# MENSAJE DEL PRESIDENTE DE ACOBIR A SUS AGREMIADOS

Estimados miembros de ACOBIR,

Es un honor dirigirme a ustedes para expresar mi profundo agradecimiento al Comité de Educación y Actualización, liderado de manera ejemplar por la Licenciada Berliza Arosemena Salazar. Su iniciativa de lanzar nuestra primera revista institucional digital, **Visión Inmobiliaria**, es un logro significativo para nuestra organización, y un nuevo medio de comunicación que fomentará la unión y el desarrollo de nuestra industria.

Esta revista será una plataforma para que nuestros agremiados compartan sus valiosas experiencias, tendencias del mercado inmobiliario, y promuevan la colaboración entre profesionales del sector. Nos permitirá mantenernos informados y actualizados en un entorno que cambia constantemente, ayudándonos a afrontar los retos y aprovechar las oportunidades del mercado.

*Felicitaciones a todos,*

Álvaro Boyd Sevilla  
**Presidente de ACOBIR**



# INDICE

## VISIÓN INMOBILIARIA

---

### EDITORIAL

#### MENSAJE DEL PRESIDENTE DE ACOBIR A SUS AGREMIADOS

#### TENDENCIAS DEL MERCADO INMOBILIARIO

TOKENIZACIÓN DE PROYECTOS INMOBILIARIOS EXISTENTES O FINALIZADOS (INVENTARIOS) – SERGIO TERTUSIO

EL MERCADO INMOBILIARIO EN LA ERA DIGITAL: ACEPTANDO CRIPTOMONEDAS – ROGELIO ROMERO

#### ESTILO DE VIDA Y COMUNIDADES

PUNTA PAITILLA: UN REFUGIO URBANO CON VISTAS ESPECTACULARES Y SU HISTORIA – KABASSO PIECK GROUP

BALCONES ALEGRES, VECINOS CONTENTOS: EVITANDO LA GUERRA DE LA CONVIVENCIA – PIERRE TAPIA

NUEVO PUENTE COSTA DEL ESTE - LA NUEVA CONEXIÓN VIAL PARA COSTA DEL ESTE: UN PASO VEHICULAR QUE TRANSFORMARA LA MOVILIDAD EN PANAMÁ – NURVIS MONTENEGRO

#### DECORACIÓN Y RENOVACIÓN DE ESPACIOS

TRANSFORMACIONES QUE VENDEN: ESTRATEGIAS CREATIVAS PARA REALZAR EL VALOR DE TU PROPIEDAD – JACKIE MONTOYA

#### ASPECTOS LEGALES Y REGULATORIOS

ALQUILER DE BIENES INMUEBLES – OSVALDO LAU

#### CONSEJOS PARA COMPRADORES Y VENDEDORES

EL COSTO DE VENDER UNA PROPIEDAD EN PANAMÁ – GABRIEL GARCÍA SALLOUM

#### FINANZAS

OPORTUNIDAD DE PAGAR IMPUESTOS ATRASADOS SIN RECARGOS NI INTERESES – OLIVER RODRÍGUEZ

#### PARQUES INDUSTRIALES EN PANAMÁ

CARACTERIZACIÓN DE LOS PARQUES INDUSTRIALES EN PANAMÁ – SEBASTIÁN ARANGO

¿DÓNDE UBICAR LA OPERACIÓN DE MI EMPRESA LOGÍSTICA YO DE MANUFACTURA CON BASE EN EL NIVEL DE SOFISTICACIÓN DE UN PARQUE?

CONSEJOS DE FINANCIAMIENTO E INVERSIONES

TOMA DE DECISIONES INTELIGENTES

[GUÍA ESENCIAL PARA FINANCIAR TU PROPIEDAD EN TIEMPOS DE INCERTIDUMBRE – HILDA URRUTIA](#)

## [LISTADO DE BANCOS MIEMBROS DE ACOBIR](#)

### [HISTORIAS DE ÉXITO](#)

[SIN MIEDO AL ÉXITO – SARITA HANONO DE HAMUI](#)

[TRANSFORMANDO DESAFÍOS EN OPORTUNIDADES – CHRIS FROCHAUX](#)

### [EL RINCÓN DEL CORREDOR](#)

[CONVIÉRTETE EN EL GURÚ DEL CONOCIMIENTO: LA CLAVE DEL ÉXITO INMOBILIARIO – BERLIZA AROSEMENA](#)

[CUESTIONARÁN TU COMISIÓN – BERLIZA AROSEMENA](#)

### [PLAYA](#)

[HAZ REALIDAD TU VISIÓN DE VIDA EN LAS ENCANTADORAS PLAYAS DEL PACÍFICO PANAMEÑO – INDIRA ESCOBAR](#)

[ENTREVISTA A JONATHAN CLAY – EL FUTURO DE LAS INVERSIONES INMOBILIARIAS EN LAS PLAYAS DEL PACÍFICO AZUERENSE](#)

[ENTREVISTA A KRISTIE RODRÍGUEZ – CORREDOR DE BIENES RAÍCES ESPECIALISTA EN PROPIEDADES UBICADAS EN LAS PLAYAS](#)

## [EVENTOS ACOBIR 2024](#)

### [MLS](#)

[COMITÉ MLS Y ESTADÍSTICAS ACOBIR](#)

### [ES LA HORA DE INNOVAR](#)

[ESPECIALISTAS EN APPS DE SOLUCIONES INMOBILIARIAS - WANDA TECHNOLOGY SOLUTIONS](#)

# TENDENCIAS

## DEL MERCADO INMOBILIARIO

### TOKENIZACIÓN DE PROYECTOS INMOBILIARIOS EXISTENTES O FINALIZADOS (INVENTARIOS)

La tokenización de proyectos inmobiliarios existentes permite que activos ya construidos puedan ser fraccionados digitalmente, ofreciendo a inversores la oportunidad de adquirir pequeñas partes de propiedades establecidas. Esta metodología no solo amplía el acceso al mercado inmobiliario, sino que también proporciona liquidez a los propietarios y desarrolladores.

### CASOS DE ÉXITO

#### 1. Mata Capital (Francia)

Tokenizó una propiedad comercial en París, atrayendo a múltiples inversores pequeños y facilitando la liquidez de los activos.

#### 2. REINNO (EE. UU.)

Especializada en tokenización de propiedades comerciales, permitió a los propietarios acceder a capital sin tener que vender sus activos.

#### 3. EvoEstate (Europa)

Ofrece una plataforma donde los inversores pueden adquirir tokens de proyectos inmobiliarios ya existentes en diferentes países europeos.

#### RECOMENDACIONES

Seleccionar propiedades con historial comprobado de rendimiento para atraer a más inversores.

Realizar una auditoría legal y financiera para asegurar la viabilidad de la tokenización.

Usar plataformas confiables que garanticen la seguridad de las transacciones.

Promover los beneficios de liquidez a inversores potenciales.

Implementar contratos inteligentes que automaticen la distribución de ingresos generados por la propiedad.

#### PLAN DE ACCIÓN

**Personal:** Investigar las mejores prácticas y regulaciones para tokenizar activos existentes.

**Profesional:** Identificar propiedades dentro del portafolio que sean adecuadas para tokenización.

**Laboral:** Crear asociaciones con plataformas de tokenización y desarrollar una estrategia de marketing para atraer a inversores.

La tokenización de proyectos inmobiliarios existentes es una poderosa herramienta para los propietarios que buscan capitalizar sus activos sin perder el control. A través de esta tecnología, se puede abrir el mercado a una mayor audiencia y brindar flexibilidad financiera.



SERGIO TERTUSIO

Docente de los cursos de obtención de licencia de corredor de bienes raíces en ACOBIR.

# EL MERCADO INMOBILIARIO EN LA ERA DIGITAL

## ACEPTANDO CRITOMONEDAS

La digitalización de las transacciones financieras ha abierto nuevas puertas en diversas industrias, y el sector inmobiliario no es la excepción. Entre los cambios más significativos se encuentra la adopción de criptomonedas como medio de pago. Monedas digitales como Bitcoin, Ethereum y otras están ganando terreno como alternativas viables para comprar y vender propiedades, especialmente en mercados internacionales donde las transferencias tradicionales pueden ser costosas o lentas. Este fenómeno está transformando la forma en que se realiza el comercio inmobiliario, ofreciendo nuevas oportunidades tanto para compradores como para vendedores.



**ROGELIO ROMERO**

*Corredor de Bienes Raíces*

## CASOS DE ÉXITO

Numerosas ciudades han comenzado a adoptar criptomonedas en el sector inmobiliario, con Miami, EE. UU. a la cabeza. Esta urbe se ha convertido en un centro de transacciones inmobiliarias con criptomonedas, atrayendo compradores internacionales que buscan simplificar y hacer más seguras sus transacciones. En Dubai, Emiratos Árabes Unidos, se han llevado a cabo ventas de lujosos apartamentos utilizando Bitcoin, demostrando la viabilidad de esta tecnología en mercados de alta gama. Asimismo, en Ciudad de México, algunos desarrolladores han comenzado a aceptar criptomonedas para proyectos en desarrollo, reduciendo significativamente las barreras para inversores extranjeros interesados en ingresar a este mercado.

### RECOMENDACIONES

Se recomienda utilizar wallets de alta seguridad para proteger los fondos. Asesor-

arse con abogados especializados en tecnología y blockchain es crucial para entender todas las implicaciones legales. También es importante evaluar la estabilidad de la criptomoneda elegida para la transacción y considerar el desarrollo de contratos inteligentes que automaticen la transferencia de propiedad, lo que puede optimizar el proceso y reducir riesgos.

### PLAN DE ACCIÓN

Para facilitar la adopción de criptomonedas en su práctica inmobiliaria, es recomendable implementar un plan de acción. A nivel personal, los agentes y corredores deben familiarizarse con el uso de criptomonedas y las plataformas de intercambio disponibles. A nivel profesional, es aconsejable capacitarse en el marco regulatorio de Panamá y aprender a redactar contratos basados en blockchain para estar a la vanguardia del mer-

cado. Además, ofrecer la opción de pagos en criptomonedas a los clientes y construir alianzas con plataformas especializadas en transacciones con blockchain puede abrir nuevas oportunidades comerciales.

### CONCLUSIÓN

La adopción de criptomonedas en el sector inmobiliario está transformando la manera en que se realizan las transacciones. Aunque todavía existen desafíos regulatorios y logísticos, el potencial de crecimiento es sustancial, especialmente para aquellos que buscan innovar en un mercado en constante evolución. Las criptomonedas no solo ofrecen nuevas formas de inversión, sino que también representan un cambio hacia un futuro más digital y accesible en el ámbito inmobiliario. La clave estará en la educación y preparación de los profesionales del sector para aprovechar al máximo estas herramientas emergentes.

# ESTILO DE VIDA Y COMUNIDADES

## PUNTA PAITILLA

### UN REFUGIO URBANO CON VISTAS ESPECTACULARES Y SU HISTORIA

Kabasso Pieck Group

Corredor de bienes raíces.

**Situado en la vibrante Ciudad de Panamá, Punta Paitilla se ha consolidado como uno de los barrios más deseados para vivir, gracias a sus impresionantes vistas al océano y su moderno paisaje urbano. Pero ¿Sabía que esta área tiene una rica historia que se remonta a varias décadas atrás?**

PUNTA PAITILLA comenzó como una península en la década de 1950 y en su auge se convirtió en una de las zonas residenciales más exclusivas de la ciudad. Su desarrollo fue impulsado por el crecimiento económico que experimentó Panamá en aquellos años, especialmente tras la construcción del Canal de Panamá. A medida que la clase media alta y adinerada buscaba nuevos lugares para residir, Punta Paitilla se transformó en un destino atractivo.

Uno de los hitos históricos del área fue la construcción de algunos de sus emblemáticos edificios a finales de los años 70 y principios de los 80. Estas estructuras no solo ofrecían vistas panorámicas del Océano Pacífico, sino que también fueron diseñadas con estándares arquitectónicos modernos que se alineaban con las tendencias internacionales de la época.

En su evolución, Punta Paitilla también ha sido escenario de importantes eventos sociales y culturales, consolidándose como un punto de encuentro para la élite panameña. Además, su cercanía a la Cinta Costera ha potenciado su atractivo, convirtiéndola en un lugar ideal para actividades recreativas y espacios al aire libre.

Hoy, Punta Paitilla no solo ofrece panorámicas impresionantes, sino que también cuenta con una infraestructura bien desarrollada que incluye parques, centros comerciales y una variedad de opciones gastronómicas, convirtiéndolo en un lugar ideal para disfrutar de la vida en familia. Su ambiente seguro y acogedor facilita la convivencia e integración entre vecinos, lo que ha mantenido viva la esencia de comunidad en esta emblemática área.

En resumen, Punta Paitilla es más que un



## PUNTA PAITILLA

lugar donde vivir; es un barrio con historia que combina la belleza del océano con el dinamismo de la vida urbana. Para quienes buscan un hogar que ofrezca vistas espectaculares y una rica herencia cultural, este barrio merece ser considerado.



# “BALCONES ALEGRES, VECINOS CONTENTOS: EVITANDO LA GUERRA DE LA CONVIVENCIA”



## PIERRE TAPIA

*Docente de cursos de obtención de licencia de corretaje de bienes raíces para ACOBIR  
Administrador de la Propiedad Horizontal  
Auditor de procesos en edificios y residenciales  
Asesor de Juntas Directivas – Conciliador de Conflictos en P.H.*

*¿Sabía usted que algunas actividades comunes en edificios de apartamentos pueden generar importantes molestias entre vecinos? Entre las más problemáticas se encuentran el secado de ropa en los balcones, el lavado de los pisos y la jardinería. Además, muchos reglamentos de copropiedad regulan o in-*

El “sun drying” o secado de ropa al aire puede alterar la fachada del edificio y perjudicar su estética. Imagina un edificio donde todos los balcones están repletos de prendas; además del impacto visual, las caídas de agua sucia desde el balcón superior pueden resultar incómodas para quienes están en el de abajo.

El lavado de balcones plantea otro desafío. Si un vecino decide limpiar su balcón con agua y productos químicos, el riesgo de que agua sucia o desechos caigan sobre nosotros es alto. Nadie quiere interrumpir un instante de paz en el balcón con una lluvia de suciedad.

La jardinería también puede resultar problemática. Las aguas residuales de las macetas pueden contaminar las fachadas, contribuyendo al desgaste y manchado de las mis-

mas. Además, el agua de riego suele arrastrar minerales que pueden dañar la pintura. Si tiene plantas en su balcón, considere el uso de macetas con un buen sistema de drenaje y riego por goteo.

Otro asunto crucial son los desagües de los aires acondicionados. Cada propietario tiene la responsabilidad de asegurarse de que estos funcionen correctamente. La falta de mantenimiento puede provocar goteos molestos, que no solo afectan a las personas que viven en el edificio, sino que también pueden dañar la fachada y crear un ambiente propicio para la proliferación de mosquitos.

Los reglamentos de copropiedad no están ahí para limitar la libertad de los habitantes, sino para proteger la convivencia. Actividades que parecen inofensivas pueden tener repercusiones serias en la comunidad, ocasionando daños y frustración entre los propietarios que desean cuidar su entorno.

Es fundamental respetar estas normas y meditar sobre nuestras acciones en comunidad. A pesar de que no sea nuestra intención incomodar a los demás, es crucial recordar que todos los residentes tienen derecho a disfrutar de su hogar sin perturbaciones externas. Así que, antes de tomar una decisión que contraiga las regulaciones de la comunidad, pregúntese: ¿vale la pena arriesgar la armonía del lugar donde vive por un acto que puede ser evitado?

*Adoptar una actitud de respeto y responsabilidad es esencial para disfrutar de un ambiente armónico y agradable en nuestros edificios de apartamentos.*

# NUEVO PUE

## COSTA DEL ESTE

### LA NUEVA CONEXIÓN VIAL PARA COSTA DEL ESTE:

### UN PASO VEHICULAR QUE TRANSFORMARÁ LA MOVILIDAD EN PANAMÁ

Nurvis Montenegro

*Corredora de Bienes Raíces experta en  
Costa del Este*

Costa del Este fue la primera urbanización planificada en la Ciudad Capital, en su conceptualización se diseñaron amplias calles de dos carriles en ambos sentidos con un boulevard al medio que le da gran visibilidad, también fue la primera área en el país con cableado subterráneo.

Desde su nacimiento se definió de una manera muy organizada los espacios en donde estarían los apartamentos, dejando los de mayor tamaño frente al mar, así mismo los espacios para ubicación de las casas residenciales, área comercial y área industrial.



### DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Este nuevo proyecto en ejecución conlleva la construcción de un puente elevado en forma de codo que conectará el final de la Avenida Paseo del Mar y cae sobre la vía del Corredor Sur sobre el puente marino hacia la ciudad, también incluye un nuevo acceso a Costa del Este por la Avenida Paseo del Mar viniendo del Corredor Sur. En el proyecto se contempló un nuevo brazo de acceso a Costa del Este por Calle Costa Dorada que es por donde se encuentra el supermercado Riba Smith; adicionalmente sobre esa misma vía pasando el puente hacia Chanis, incluye una oreja de retorno que va a conectar con el Corredor Sur hacia la ciudad, evitando llegar hasta la rotonda y tomar el acceso actual al corredor.

# NTE

## IMPACTO ESPERADO EN EL TRÁFICO

Costa del Este ha crecido rápidamente, su desarrollo comercial y residencial requería de un proyecto de esta magnitud que aliviara el gran congestionamiento vial que se dá diariamente sobre las vías principales de la urbanización, no solamente por los residentes del área, sino por todos los trabajadores que prestan sus servicios en esta parte del país, los que lo usan de conexión a otras urbanizaciones vecinas y por los usuarios comerciales en general.

Con este tan esperado proyecto se espera que en las horas pico, se logre el desalojo rápido de quienes quieren ir de Costa del Este al centro de la ciudad, sin necesidad de utilizar las principales avenidas internas por donde circulan los autos que no son recurrentes usuarios del corredor y se encuentran en el área, reduciendo de manera significativa el tiempo de espera en tráfico.



**COSTA DEL ESTE**

## BENEFICIOS AMBIENTALES Y SOCIALES

A largo plazo, se espera que la mejora en la movilidad vehicular reduzca las emisiones de gases contaminantes al disminuir los tiempos de espera en el tráfico. Esto representa un paso significativo hacia una ciudad más limpia y sostenible.

El nuevo paso vehicular que se proyecta para Costa del Este es más que una simple solución a los problemas de tráfico; es una inversión en el futuro de la movilidad urbana en Panamá.

Con el enfoque en la eficiencia, la sostenibilidad y la conectividad, esta obra transformará no solo la infraestructura vial, sino también la calidad de vida de los residentes, visitantes y quienes vienen de diferentes partes del país a prestar sus servicios en el área y hoy día pierden gran parte de su tiempo en largas horas para llegar a su trabajo y también queriendo salir para regresar a sus hogares en las horas pico.

Definitivamente que este es un prometedor proyecto que cambiará la vida de todos los residentes y todos aquellos que de una manera u otra están involucrados con esta hermosa y vibrante comunidad que cada día ofrece muchas actividades sociales nuevas y atractivas tanto a locales como visitantes. Sin duda, este proyecto es un paso más hacia un Panamá más moderno y accesible.



# DECORACIÓN

## TRANSFORMACIONES QUE VENDEN

Jackie Montoya

Decoradora de interiores y  
CEO de Romero Realty

## Y RENOVACIÓN DE ESPACIOS

### ESTRATEGIAS CREATIVAS PARA REALZAR EL VALOR DE TU PROPIEDAD



**En el competitivo mercado inmobiliario, la presentación de una propiedad es clave para lograr una venta o alquiler exitoso. La correcta decoración y renovación no solo aumentan su atractivo, sino también su valor percibido. Un primer vistazo puede ser determinante, y optimizar los espacios interiores puede ser la diferencia entre una propiedad que se vende rápido y otra que permanece en el mercado por meses.**



JACKIE MONTOYA

**AQUÍ TE COMPARTIMOS ALGUNOS CONSEJOS CLAVE PARA DECORAR Y RENOVAR UNA PROPIEDAD Y ASÍ MAXIMIZAR SU VALOR:**

#### 1. Prioriza las renovaciones esenciales

Antes de enfocarse en lo estético, es crucial reparar cualquier desperfecto. Problemas estructurales o de fontanería deben solucionarse de inmediato. Mejorar la iluminación y reemplazar suelos desgastados también puede revitalizar los espacios.

#### 2. Pinta las paredes con tonos neutros

La pintura es una de las formas más asequibles de transformar una propiedad. Colores neutros como blanco, gris o beige hacen que los espacios luzcan más amplios y versátiles, permitiendo a los potenciales compradores visualizar su propio estilo.



ILUMINACIÓN

### 3. Iluminación adecuada

La iluminación puede destacar los mejores atributos de una propiedad. Las luces empotradas, lámparas de pie y aprovechar la luz natural ayudan a crear ambientes cálidos y acogedores.

### 4. Mobiliario funcional

Opta por muebles que maximicen el espacio. En áreas pequeñas, muebles modulares o plegables ofrecen flexibilidad y funcionalidad sin recargar el ambiente.

### 5. Renovación de cocinas y baños

Las cocinas y los baños son cruciales para el valor de una propiedad. Actualizar encimeras, grifos y azulejos puede ser una inversión rentable sin necesidad de una remodelación costosa.

### 6. No olvides los espacios exteriores

Terrazas y jardines son atractivos importantes. Cuidar estas áreas con plantas y muebles exteriores puede añadir valor, sobre todo en tiempos donde el estilo de vida al aire libre es más deseado.



COCINAS

**Con estos simples cambios, puedes aumentar el valor de una propiedad y acelerar su venta o alquiler, asegurando una mejor rentabilidad para tu inversión.**



MOBILIARIO FUNCIONAL

# BENEFICIO EXCLUSIVO PARA MIEMBROS



DISFRUTA DE UNA  
EXPERIENCIA ÚNICA

DESDE:

\$ **75.00**

POR NOCHE, 2 PERSONAS  
+ IMPUESTOS



**INCLUYE**



**DESAYUNO  
BUFFET**  
REST. MOLAS



**LA PISCINA  
MÁS GRANDE  
DE LA CIUDAD**



**GIMNASIO  
Y SAUNA**



**INTERNET  
WI-FI**



**PARKING  
GRATIS**

**RESERVA:** (+507) 6555-9496 Tel. (+507) 215-9285  
 [mice1@farandahotels.com](mailto:mice1@farandahotels.com)

A MEMBER OF  
**RADISSON**  
**Individuals.**

# ASPECTOS LEGALES Y REGULATORIOS

## ALQUILER DE BIENES INMUEBLES

**En cualquier economía que no alcanza su pleno desarrollo y con el aumento de las tasas de intereses de los préstamos hipotecarios, el alquiler de bienes residenciales ha cobrado mayor relevancia. Es por ello que es necesario conocer las intimidades de este negocio.**

**LA LEY 93 DE 4 DE OCTUBRE DE 1973, POR LA CUAL SE DICTARON LAS MEDIDAS SOBRE LOS ARRENDAMIENTOS, MANTIENE SU PLENA VIGENCIA A PESAR DE SUS MÚLTIPLES MODIFICACIONES.**

Demos inicio a esta serie de artículos con las normas sobre los derechos y las obligaciones del ARRENDADOR.

### **EN CUANTO A LOS DERECHOS DEL ARRENDADOR, EL ARTÍCULO 30 DE LA PRECITADA LEY 93 DE 1973, SEÑALA LO SIGUIENTE:**

1. Percibir el valor del canon de arrendamiento en las fechas estipuladas en el contrato,
2. Recibir el valor del canon de arrendamiento mediante el descuento directo del salario del arrendatario en la forma y casos previstos en la Ley;
3. Solicitar el lanzamiento o notificar el desahucio del arrendatario en los casos previstos por esta Ley y por los Reglamentos que de ella se dicten;
4. El pago de la reparación de los daños causados al bien inmueble arrendado por el arrendatario cuando aquellos sean imputables a éste; y
5. Al pago del canon de arrendamiento del Fondo de Asistencia Habitacional en los casos que ello proceda.



**OSVALDO LAU C.**

Licencia 0705

### **POR OTRO LADO, EL ARTÍCULO 28 DE LA CITADA LEY OFRECE EL MENÚ SOBRE LAS OBLIGACIONES QUE DEBE CUMPLIR EL ARRENDADOR O PROPIETARIO DE UN INMUEBLE. VEAMOS SU CONTENIDO:**

1. Conservar el bien inmueble arrendado en condiciones higiénicas y de seguridad adecuadas, a juicio de las oficinas públicas correspondiente;
2. Efectuar las reparaciones necesarias a fin de conservar el inmueble arrendado y sus instalaciones en de servir para el uso a que ha sido destinado;
3. Prorrogar o subrogar el contrato de arrendamiento de acuerdo con las disposiciones que establece esta Ley;
4. Garantizar al arrendatario en el goce pacífico del bien inmueble arrendado por todo el tiempo del contrato;
5. Procurar al arrendatario el suministro de agua potable;
6. Mantener el alumbrado y limpieza de las áreas comunes tales como: pasillos, zaguanes, escaleras y vestíbulos, y
7. Entregar a la Dirección General de Arrendamientos del Ministerio de Vivienda, una copia firmada de cada contrato de arrendamiento que celebre, y notificarle su prórroga o subrogación.

Además, los gastos que se causen en cumplimiento de las obligaciones antes señaladas serán por cuenta del arrendador.

# CONSEJOS

## EL COSTO DE VENDER UNA PROPIEDAD EN PANAMÁ

Gabriel García Salloum

Abogado Inmobiliario y Corredor de Bienes Raíces

e-mail: [gabriel@gabrielgarciarealty.com](mailto:gabriel@gabrielgarciarealty.com)

Vender una propiedad en Panamá implica varios costos y consideraciones que pueden influir en el beneficio neto que el propietario obtendrá de la transacción. Como corredor de bienes raíces, es fundamental que manejes los detalles de los gastos asociados a la venta de un inmueble antes de fijar el precio de venta e iniciar la promoción de una propiedad sin futuras sorpresas no deseables para el vendedor. A continuación, desglosamos los costos más relevantes que deben ser considerados.



GABRIEL GARCÍA SALLOUM

### 1. IMPUESTO DE TRANSFERENCIA DE BIEN INMUEBLE

Uno de los aspectos más importantes a tener en cuenta al momento de vender una propiedad es el **Impuesto de Transferencia de Bien Inmueble (ITBI)**. Este impuesto es del 2% y se aplica sobre el precio de venta de la propiedad o el valor catastral actualizado en el tiempo, el que resulte más alto. Comúnmente se le indica erróneamente al propietario que es el 2% de la venta. Saber calcular el valor catastral actualizado en el tiempo es primordial para poder indicarle al propietario cual va a ser el monto exacto de ese impuesto.

### 2. IMPUESTO DE GANANCIA SOBRE CAPITAL.

El impuesto sobre la ganancia de capital en la venta de un inmueble en Panamá se refiere a la obligación tributaria que recae sobre las ganancias obtenidas por la venta de una propiedad. En términos simples, si vendes un inmueble por un precio superior al que lo compraste, la diferencia (ganancia) puede estar sujeta a este impuesto.

La ganancia se calcula restando el costo de adquisición de la propiedad y los gastos asociados (como mejoras realizadas, honorarios profesionales, etc.) del precio de venta.

La tasa del impuesto sobre ganancia de capital en Panamá es del 10% sobre la ganancia neta de la venta.

En este impuesto también se te comúnmente el error de decirle

# PARA COMPRADORES Y VENDEDORES

al propietario que va a pagar el 3% del precio de venta como adelanto de este impuesto y no siempre va a ser la única opción o la más ventajosa. Saber hacer el cálculo correcto antes de fijar el precio de venta es primordial para evitar futuros contratiempos.

### 3. AVALÚOS

Los **avalúos** son una parte esencial del proceso de venta. Antes de realizar la transacción, es recomendable obtener un avalúo formal de la propiedad, que puede que sea solicitado por los compradores para obtener financiamiento. En Panamá hay múltiples casas evaluadoras especializadas y de alto prestigio las cuales son aceptadas por los bancos para presentar como avalúo formal que sustente el préstamo hipotecario.

### 4. COSTOS DE PUBLICIDAD Y COMISIONES

Cuando el propietario decide trabajar con un corredor de bienes raíces, debe tener en cuenta la **comisión** que se cargará por la venta, que típicamente es el 5% sobre el precio final de venta. Es importante mencionar que lo que los corredores de bienes raíces cobramos como comisión es un servicio, por lo cual, el mismo va grabado con el **7% de ITBMS** cuando aplique. Normalmente la publicidad y promoción de la venta de la propiedad quedará a cargo del corredor de bienes raíces como parte de su trabajo por el cobro de la comisión.

### 5. HONORARIOS LEGALES

Contar con los servicios de un **abogado especializado en bienes raíces** es crucial para garantizar que la transacción se realice de manera adecuada y segura. Los honorarios legales suelen oscilar entre **\$500 y \$1,500**, dependiendo de la complejidad de la transacción y del trabajo requerido.

- **Para el cierre de una Escritura** hay que presentar diferente documentación, la cual generalmente debe ser presentada por el vendedor, quien asume el costo. Algunos de los documentos requeridos para el cierre lo son la minuta de venta refrendada por abogado, minuta de cancelación si su propiedad tiene hipoteca, pagos de los impuestos de ITBI y ganancia de capital antes detallados, paz y salvo de IDAAN, paz y salvo de impuesto de inmueble otorgado por la DGI. Si la propiedad está en un PH debe presentar paz y salvo de las cuotas de mantenimiento. Si la propiedad está a nombre de una sociedad anónima o fundación de interés privado, el vendedor debe

aportar un acta donde los socios o miembros del consejo fundacional autorizan la venta. Lo mismo deberá aportar el comprador si su deseo es que la finca se inscriba a nombre de una corporación o una fundación. Es recomendable consultar con un abogado especializado para que te guíe en cada paso del proceso y así asegurar que todas las transacciones se realicen de manera legal y efectiva.



01



**Vende arriba de \$2 millones de Dólares y te regalamos un Rolex\***

Ventas de productos 100% dueño Grupo Shahani desde enero hasta el 15 de diciembre de 2024.

info@gruposhahani.com  
\*Aplican restricciones





02



**Subimos la comisión de Venta a 5.5%**

Siempre y cuando se venda propiedades 100% dueños Grupo Shahani a los precios de lista. Promoción válida de enero a diciembre 2024.

info@gruposhahani.com  
\*Aplican restricciones



# FINANZAS

## OPORTUNIDAD DE PAGAR IMPUESTOS ATRASADOS SIN RECARGOS NI INTERESES

EL 8 DE OCTUBRE DE 2024, EL CONSEJO DE GABINETE DE PANAMÁ APROBÓ EL PROYECTO DE LEY 38-24, UNA MEDIDA SIGNIFICATIVA QUE CONCEDE UN PERÍODO DE MORATORIA PARA EL PAGO DE INTERESES Y RECARGOS GENERADOS POR DIVERSOS IMPUESTOS.

### Detalles de la Moratoria

La nueva ley establece un período de moratoria que estará vigente entre el 1 de noviembre y el 31 de diciembre de 2024. Durante este tiempo, **los contribuyentes podrán condonar los intereses y recargos por mora, a cambio del pago del 100% del nominal que adeudan en impuestos.**

1. El Impuesto sobre la Renta,
2. El Impuesto de Inmuebles,
3. El Impuesto de Aviso de Operación,
4. El Impuesto a la Transferencia de Bienes Corporales Muebles y la Prestación de Servicios (ITBMS),
5. El Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) y
6. La Tasa Única de personas jurídicas.

Esta moratoria está diseñada para facilitar la regularización de las deudas fiscales y brindar alivio a personas naturales y jurídicas que han enfrentado dificultades económicas, especialmente en los últimos años.

### ¿QUÉ IMPUESTOS ESTÁN INCLUIDOS EN ESTA MORATORIA?:

### BENEFICIOS DE LA MORATORIA

Uno de los principales beneficios de esta moratoria es que permite a los contribuyentes reducir significativamente el monto total que deben, exonerándolos de los intereses y recargos que se habían acumulado. Este alivio fiscal es crucial para aquellos que buscan estabilizar sus finanzas y evitar las sanciones que suelen acompañar a la morosidad.

Con la aprobación del Proyecto de Ley 38-24, se espera un significativo aumento en la recaudación fiscal en el país, dinamizando así la economía nacional. Las cifras de morosidad en los pagos de impuestos son preocupantes ya que el actual Director General de Ingresos, Camilo Valdés ha asegurado que la morosidad a la fecha alcanza un total de 3,210 millones de dólares de un total de 4,917 contribuyentes que existen.



Licdo. Oliver Rodríguez  
Abogado y corredor de bienes raíces.



Panama

# INTERNATIONAL REAL ESTATE CONGRESS Panama City / 2025

**January 22-25, 2025**

- ✓ More than **15 years of top real estate opportunities** in Latin America.
- ✓ **Panama:** The Global Hub for Real Estate and Business.
- ✓ Globally showcase your project in **3,000m<sup>2</sup> of premium real estate expo space.**

**Register  
and info**

+507 6938-0291 +507 228-7840  
infotrademission@acobir.com  
[www.expoinmobiliariapanama.org](http://www.expoinmobiliariapanama.org)



# PARQUES

## INDUSTRIALES EN PANAMÁ

### CARACTERIZACIÓN DE LOS PARQUES INDUSTRIALES EN PANAMÁ:

¿DÓNDE UBICAR LA OPERACIÓN DE MI EMPRESA LOGÍSTICA Y/O DE MANUFACTURA CON BASE EN EL NIVEL DE SOFISTICACIÓN DE UN PARQUE?

#### (EXTRACTO)

**Sebastián Arango Sanclemente**

*Gerente de Desarrollo de Negocios del Grupo Shahani*

El mercado de bodegas en Panamá se caracteriza por su diversidad, dependiendo del desarrollador y del nicho al que se dirija. Se pueden encontrar espacios desde 350 m<sup>2</sup> hasta construcciones personalizadas, siendo las bodegas de aproximadamente 1,000 m<sup>2</sup> las más comerciales. En los parques industriales y zonas francas, cada unidad generalmente incluye un showroom, áreas de oficina y almacenamiento o manufactura.

El concepto de parque industrial en Panamá se refiere a un área organizada y urbanizada, donde se agrupan empresas según un plan maestro que proporciona infraestructura y servicios comunes. Estos parques pueden ser de propiedad privada, estatal o mixta y pueden ofrecer beneficios fiscales, laborales y migratorios. Por ejemplo, Panapark Free Zone, la zona franca más grande del país, atrae inversión extranjera y diversifica la oferta exportadora de la región.

La clasificación de los parques no está claramente definida, pero se asocia con su nivel de sofisticación, lo que es crucial para multinacionales que buscan establecer operaciones regionales. Los parques se evalúan en función de varios criterios que indican su nivel de sofisticación:

La clasificación de los parques no está claramente definida, pero se asocia con su nivel de sofisticación, lo que es crucial para multinacionales que buscan establecer operaciones regionales. Los parques se evalúan en función de varios criterios que indican su nivel de sofisticación:



**1. Articulación Productiva/Comercial:** La presencia de empresas que desarrollan actividades similares puede fomentar colaboraciones y aumentar la productividad, alineándose con la teoría de "clusters" de Michael Porter.

**2. Beneficios y Servicios Conexos:** Un parque de calidad ofrece servicios de apoyo como bancos, tiendas y áreas recreativas que crean un ambiente ergonómico para empleados y visitantes. Estos parques a menudo tienen incentivos fiscales y sistemas que facilitan la gestión.

**3. Especialización:** El nivel de especialización indica la presencia de actividades relacionadas en un mismo lugar, lo que genera competitividad.

**7. Atributos Técnicos y Medioambientales:** La calidad de construcción y los estándares internacionales son cruciales. Las capacidades técnicas pueden variar dependiendo de la especialización del parque, así como la implementación de prácticas sostenibles.

**8. Condiciones Macroeconómicas:** Un entorno favorable para los negocios, con infraestructura adecuada y un sistema bancario pro-empresa, es esencial para atraer inversiones.

**9. Precio y Negociaciones Flexibles:** La posibilidad de crecer y adaptar espacios dentro del mismo parque contribuye a su atractivo a largo plazo para las empresas.

**En resumen, el mercado de bodegas en Panamá está en crecimiento, con la posibilidad de atraer inversiones extranjeras al ofrecer parques industriales que cumplen con criterios de sofisticación, seguridad, y especialización, alineados con las necesidades de las empresas del sector.**

*Para leer el artículo completo haga click en este link:*



## PARQUE INDUSTRIAL

**4. Seguridad:** La seguridad es un factor determinante para las empresas al elegir un parque, las cuales buscan instalaciones con mecanismos para prevenir el comercio ilícito y garantizar la seguridad física y digital.

**5. Localización Geográfica:** La cercanía a corredores logísticos, puertos y aeropuertos es vital para la operatividad de las empresas; Panamá tiene un gran potencial en este sentido gracias a su infraestructura portuaria.

**6. Administración y Gestión:** Los parques con gestión eficiente y plataformas tecnológicas optimizan las operaciones diarias, lo que ayuda a reducir cuellos de botella en la operativa.

## SEBASTIÁN ARANGO




**HILDA URRUTIA**

Coordinadora del Comité de Entidades Financieras ACOBIR 2024-2025

DE FINANCIAMIENTO  
E INVERSIONES

## TOMA DECISIONES INTELIGENTES:

La incertidumbre económica, junto con los cambios en las tasas de interés y políticas, ha llevado a los bancos a ser más cautelosos a la hora de conceder financiamiento. En este contexto, es imprescindible que, antes de comprometerte con la adquisición de una propiedad, tengas claridad sobre las condiciones de financiamiento. Esto no solo te ayudará a tomar decisiones informadas, sino que también garantizará que estás realizando una inversión sólida.

# CONSEJOS

“GUÍA ESENCIAL PARA FINANCIAR TU PROPIEDAD EN TIEMPOS DE INCERTIDUMBRE”

### RECOMENDACIONES ANTES DE TOMAR UNA DECISIÓN:

1. Revisar y comparar múltiples opciones de financiamiento: No te limites a una sola opción. Solicita cotizaciones de diferentes entidades bancarias y evalúa las condiciones que ofrecen. Es crucial comparar tasas de interés, plazos de pago, comisiones y requisitos específicos que pueden variar significativamente entre un banco y otro. Un enfoque exhaustivo en esta etapa puede ahorrarte miles de pesos a largo plazo.
2. Evaluar la estabilidad de las tasas: En tiempos de volatilidad económica, es esencial considerar si las tasas que te ofrecen son fijas o variables. Las tasas fijas brindan una mayor seguridad, ya que no

cambiarán durante la vida del préstamo, mientras que las tasas variables pueden incrementarse en el futuro, afectando tus pagos mensuales. Piensa a largo plazo y evalúa cómo diferentes escenarios podrían impactar tu capacidad de pago.

3. Analizar tu capacidad financiera: Durante este proceso, también debes examinar tu situación financiera actual. ¿Puedes asumir la deuda en distintas condiciones económicas? Realiza un análisis realista de tus ingresos y gastos mensuales. Debes asegurarte de que tu presupuesto te permita afrontar las obligaciones crediticias no solo en los momentos más favorables, sino también en

aquellos en los que la economía puede ser menos estable.

Contar con un entendimiento claro de estas variables es crucial. Te permitirá tomar decisiones informadas y minimizar riesgos, asegurando que tu inversión en una propiedad se alinee con tus necesidades y situación económica. La educación financiera es tu mejor aliada en este proceso, así que dedícale tiempo a investigar y considerar cada opción. Recuerda, la compra de una propiedad es una de las decisiones financieras más importantes de tu vida; asegurarte de hacerlo correctamente puede hacer la diferencia entre un futuro próspero y complicaciones financieras.

# LISTADO DE BANCOS MIEMBROS DE ACOBIR

## Bac Panamá

Yessenia Del Carmen Ortega Quiros  
YeOrtegaQuiros@pa.bac.net  
6151-8690

## Credicorp Bank, S. A.

María Eugenia Quintero  
hipotecas@credicorpbank.com  
210-1111

## Banco Davivienda (Panamá), S. A.

Alexander Rodríguez | Carlos H. Rojas Martínez  
arodriguez@davivienda.com.pa  
6612-8257

## Global Bank Corporation

Rosmery Caballero  
rosmery.caballero@globalbank.com.pa  
6981-5128

## Banco Delta

Alfredo Vasquez  
avasquez@bancodelta.com  
6613-6560

## Mercantil Banco, S. A.

Tamara Saucedo | Kandys Guerra  
tsaucedo@mercantilbanco.com.pa | kguerra@mercantilbanco.com.pa  
6675-5739 | 6260-6275

## Banco General, S. A.

Arlene de González | María Teresa Moreno  
amendoza@bgeneral.com | marmoreno@bgeneral.com  
6450-5948 | 6611-5243

## MetroBank, S.A.

Agapito Bustamante  
agapito.bustamante@metrobanksa.com  
6892-0478

## Banco Nacional de Panamá

César Sánchez  
cesanchez@banconal.com.pa  
6775-7115

## Multibank

Eddie Alvarado  
ealvarado@multibank.com.pa  
6623-6783

## Banesco Panamá, S. A.

Melissa Ruboldt  
merobolt@banesco.com  
6930-2082

## Scotiabank

Abdul Vega Concepción  
abdul.vega@pa.scotiabank.com  
6857-7805

## Banistmo

Zuleika Rios  
zuleika.rios@banistmo.com  
6549-4752

## Hipotecas Panamá

Marta Holness  
mholness@hipotecaspanama.com  
6673-0045

## Caja de Ahorros

Grecia Bravo  
Grecia.BravoZambrano@cajadeahorros.com.pa  
6550-2608



# HISTORIAS DE ÉXITO

## SIN MIEDO AL ÉXITO

HAN PASADO MUCHOS AÑOS DESDE MIS INICIOS EN EL MUNDO DEL CORRETAJE DE BIENES RAÍCES, DE TIEMPO EN TIEMPO, RECUERDO CUANDO NO PODÍA CERRAR TRANSACCIONES. POR UN PERIODO LARGO, NO IMPORTABA CUANTO TRABAJABA, SENCILLAMENTE COMO AGUA ENTRE MIS DEDOS SE ME ESCAPABAN LAS TRANSACCIONES. POR ESOS DÍAS, TRABAJABA EN UNA EMPRESA PROMOTORA Y NUESTRA GERENTE SABIAMENTE CONTRATO A UN ESPECIALISTA QUE NOS HICIERA UNA PRUEBA A LOS VENEDORES. PARA SORPRESA MÍA ESA PRUEBA REFLEJO QUE YO TENIA MIEDO AL ÉXITO. MIL PREGUNTAS ME SALTARON A LA MENTE. **¿COMO PODÍA TENER YO MIEDO A ESTO?**

**Con un poco de análisis pude entender lo que me limitaba. Existen preguntas de cierre, las cuales yo no estaba usando. Comprendí que eso se debía a un miedo al rechazo. Temía preguntarle a mi cliente cosas como: “¿A dónde le envió la promesa?” o “¿Cuándo desea firmar el contrato?” por miedo al rechazo, temía que la respuesta fuera: “No, la verdad no estoy muy convencido” y eso me producía muchísima ansiedad, un sentimiento con el que no quería lidiar. Por otra parte, yo nunca había cerrado una venta y no conocía aún los pasos a seguir, por lo cual no me sentía preparada para responder interrogantes que mi cliente pudiese tener.**

Al reflexionar acerca de esas limitantes, comprendí que el éxito llega a través del trabajo, la educación constante y atreverse a hacer las preguntas de cierre.

Esta anécdota me ha acompañado a través de los años. He podido ver que es el caso de muchos colegas que inician su carrera, pero les recuerdo que todo experto fue alguna vez novato y que la práctica hace al maestro. Si nos armamos con el valor y las herramientas adecuadas, todos llegaremos a ser ese experto que el cliente necesita para que lo guíe al momento de realizar una transacción inmobiliaria.

Cada cliente es un mundo, con necesidades diferentes y el análisis de las opciones marca la diferencia de un corredor a otro. El genuino interés de ayudar y el conocimiento de cada uno de los pasos es el secreto para lograr un cierre feliz.

**No tengan miedo al éxito, construyan su camino a él.**

**Sarita Hanono de Hamui**  
Corredora de Bienes Raíces y  
Vicepresidenta de ACOBIR

# TRANSFORMANDO DESAFÍOS EN OPORTUNIDADES

## MI EXPERIENCIA EN PANAMÁ

Hace 17 años, siendo broker en la Florida, me mudé a Panamá donde obtuve la licencia de corredor de bienes raíces. A mediados del 2008, ingresé a lo que era entonces Semusa Realty Century 21 y me enteré de que, en Panamá, ¡los propietarios no daban "exclusiva" a nadie! Me tuve que resignar a prescindir del MLS, una herramienta indispensable que daba por sentado. Me sentí como un médico quien llega a otro país y le dicen que no hay radiología - porque nadie cree en los rayos X. En Roma, decidí hacer como los romanos... Mi primer cliente era un panameño mayor, viajado y leído. Él quería vender el penthouse de un pequeño edificio en San Francisco. Vivía solo, entre cerros de papeles; no había espacio ni para caminar. Le dediqué tiempo al staging y la fotografía. Él estuvo muy complacido. Según comentaba a los visitantes, yo era el mejor agente que él había conocido. En mi entendimiento, si bien no había un acuerdo "exclusivo" yo asumía mi papel de "listing agent" y los únicos anuncios publicados eran los míos. Sin embargo, me enteré después que había llamado a todas las agencias de la plaza para explicar que se trataba de su propiedad y que pagaba comisión.

Para mi sorpresa, al llamar un día para coordinar una visita, me dijo que tenía una gran noticia: En la mañana, había llegado un agente con su cliente y habían acordado hacer otra visita más adelante. Una hora después, el mismo cliente le tocó

la puerta, preguntando si podían hacer negocios directamente... Su respuesta quedó grabada en mi mente: "¡Claro, así no tengo que pagarle comisiones a nadie!" Además de feliz, él estaba orgulloso de su astucia. Le hice notar que, cómo se dice aquí, había entonces trabajado para el inglés... Él me dijo: "No lo tomes así, que tengo otro apartamento y quiero que seas tú quien lo venda". Le expliqué que no tenía intención de volver a tropezar con la misma piedra, pero que no se preocupara: él me había dado una lección valiosa y esto no volvería a sucederme.

Me reuní con el CEO de mi empresa, Frank Morrice Arias. Lo había llevado a él y a todos los colegas de la oficina para que fuesen a conocer el listing que tanto había afamado... él estaba consciente del esfuerzo. Mi preocupación era que, de haber pasado con un cliente de este nivel socioeconómico, que más se podía esperar para el futuro? Observé que en los EE.UU. esto no hubiese sucedido: habría cobrado por lo menos la mitad de la comisión. Este detalle le llamó la atención a Frank... por suerte, tenía conmigo todos mis expedientes de EE.UU. y dedicamos varias sesiones de trabajo analizando los pormenores del MLS. Frank se echó la tarea al hombro... y tiene todo el mérito: mi papel se limitó al del grano de arena que da nacimiento a una perla. Hoy en día, somos 30 agentes en mi empresa y todos nuestros listados son por el MLS, sin excepción.



**CHRIS FROCHAUX**

*Corredor de Bienes Raíces*

**Soy un autoproclamado evangelizador del MLS en Panamá, estamos siempre dispuestos a colaborar entre colegas para lo cual les dejo aquí mis contactos:**

**Servmor Realty**  
**Member Leading**  
**Real Estate Companies of the World**  
**Panama City**  
**Office: (+507) 202-2121**  
**Cell: (+507) 6400-4411**

<https://panamawise.com/>  
[www.ServmorRealty.com](http://www.ServmorRealty.com) dignissim

# VIVE LA EXPERIENCIA MODERNA EN

# LOV

## EL CANGREJO

Diseño moderno, en el corazón de la ciudad.  
Vive la vida urbana en **LOV El Cangrejo**, con  
acceso a espacios creados para ti.

**Visítanos y transforma**  
*tu forma de vivir.*

 265-6060

 @lov.elcangrejo

 LOV El Cangrejo

ventas@nortepromotora.com | www.lovpanama.com

Amenidades exclusivas



Modelos

**Star, Plus y Junior  
Penthouse**

 Ubicación privilegiada en El Cangrejo



# EL RINCÓN DEL COR

## “¡CONVIÉRTETE EN EL GURÚ DEL CONOCIMIENTO! LA CLAVE DEL ÉXITO INMOBILIARIO”

**En el dinámico mundo del mercado inmobiliario panameño, el conocimiento es el mejor aliado de un corredor de bienes raíces. Con la tecnología inundando nuestras interacciones y facilitando el acceso a propiedades, los compradores y arrendatarios a menudo sienten que pueden gestionar sola la búsqueda de un hogar. Sin embargo, nuestra verdadera fortaleza como corredores radica en la amplia gama de conocimientos que dominamos y que son fundamentales para guiar a nuestros clientes hacia decisiones informadas y estratégicas.**

La realidad es que no se trata solo de conocer un vecindario; hay habilidades y conocimientos variados que un corredor debe manejar. Desde comprender las tendencias del mercado y los movimientos de precios, hasta manejar aspectos legales y financieros relacionados con la compra, venta o alquiler de propiedades, la labor de un corredor abarca múltiples áreas. Es nuestra misión asegurarnos de que cada cliente esté bien informado sobre las implicaciones de sus decisiones.

La fijación adecuada de precios, el asesoramiento sobre financiamiento y el conocimiento de la legislación vigente son solo algunas de las áreas en las que debemos ser competentes. Esto exige un compromiso firme con la educación continua. Para sobresalir en este campo, es esencial mantenerse al día con las últimas tendencias del mercado y cualquier cambio en la normativa que pueda afectar a nuestros clientes.

La búsqueda de una propiedad puede ser abrumadora, especialmente en una ciudad dinámica como la Ciudad de Panamá, donde las opciones son infinitas. Aquí es donde entramos nosotros, los corredores de bienes raíces. Utilizando nuestra experiencia y conocimientos, podemos ayudar a los clientes a identificar las mejores oportunidades que se alineen con sus necesidades.

Nuestro papel va más allá de simplemente cerrar una venta; estamos aquí para construir el futuro que nuestros clientes desean. Por lo tanto, te insto a que tomes en serio la importancia de la educación y la actualización profesional. Invierte tu tiempo en formarte a través de talleres, charlas de capacitación, eventos de networking y certificaciones que ACOBIR pone a tu disposición. Además, no dudes en explorar nuevas tecnologías y herramientas que están redefiniendo el sector inmobiliario.

**La verdadera magia reside en el conocimiento. Aprovecha cada oportunidad para aprender y crecer; cada nueva habilidad adquirida contribuirá no solo a tu éxito personal, sino que también beneficiará a tus clientes, quienes reconocerán el valor de tu asesoría.**

**RECUERDA, AL INVERTIR EN TU FORMACIÓN, TE CONViertes EN UN CORREDOR MÁS PREPARADO Y COMPETENTE, LISTO PARA ENFRENTAR LOS DESAFÍOS DE UN MERCADO EN CONSTANTE EVOLUCIÓN. ¡CONVIÉRTETE EN EL EXPERTO QUE TODOS BUSCAN Y OBSERVA CÓMO TUS OPORTUNIDADES SE**



**Berliza Arosemena**

*Coordinadora del Comité de Educación y Actualización de ACOBIR 2022-2025*

*Abogada especialista en Bienes Raíces y Corredora de Bienes Raíces*

[www.berlizapanamarealestate.com](http://www.berlizapanamarealestate.com)

# REDOR



# CUESTIONARÁN TU COMISIÓN

TE VAN A PREGUNTAR POR QUÉ 5% DE COMISIÓN EN UNA VENTA O POR QUÉ UN MES COMPLETO DE COMISIÓN EN UN ALQUILER. TE DIRÁN QUE ESO ES DEMASIADO DINERO.

## ¿CÓMO VAS A CONTESTAR?

**FÁCIL.** CON LA DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO DE UN CORREDOR DE BIENES RAÍCES IDÓNEO.

(PUEDES AGREGAR LAS QUE CONSIDERES QUE HACES ADEMÁS DE ESTAS)

1. Para establecerse como profesional idóneo debe: Educarse, presentar el examen ante la JTBR, obtener licencia mediante solicitud realizada por abogado, pagar su fianza a favor de la JTBR, registrarse y obtener código de la UAF para corredores de bienes raíces, realizar los reportes exigidos por la Superintendencia de Sujetos No Financieros, realizar la diligencia debida de cada cliente que atiende, pagar impuestos sobre la renta, pagar membresía de asociación de corredores de bienes raíces y mantener al día todas estas obligaciones año tras año.
2. Entrevistarse con el propietario para obtener el listado.
3. Investigar propiedades comparables listadas, vendidas, expiradas.
4. Investigar información del título de propiedad en el registro público.
5. Investigar información sobre la zonificación en MIVIOT.
6. Verificar información impositiva con la DGI.
7. Preparar un Análisis Comparativo de Mercado para fijar el precio correcto.
8. Solicitar avalúo con empresa reconocida.
9. Hacer recomendaciones sobre mejoras a la propiedad antes de listarla.
10. Verificar y hacer listado de facilidades en el vecindario (transporte, escuelas, servicios médicos, etc.).
11. Ofrecer al propietario estrategias para fijar el precio basados en las condiciones actuales de mercado.
12. Ofrecer estrategias específicas de mercadeo.
13. Filtrar potenciales clientes para evitar visitas de curiosos.
14. Explicar el proceso completo de la transacción a ambas partes (propietario y prospecto cliente).
15. Revisar junto al propietario el acuerdo de listado y resolver todas sus preguntas al respecto.
16. Obtener planos de la propiedad y hacer copias cuando aplique.
17. Obtener información sobre hipotecas que pesen actualmente sobre la propiedad.
18. Verificar cuotas de mantenimiento y reglas del PH.
19. Verificar costo promedio de utilidades durante los últimos 12 meses.
20. Preparar listado detallado de las amenidades y extras de la propiedad.
21. Prepara inventario de bienes muebles que estén incluidos en alquiler o venta de la propiedad.
22. Solicitar confección de letreros de se vende o se alquila.



23. Instalar o coordinar la instalación de letreros o vallas publicitarias.
24. Organizar toma de fotografías de la propiedad.
25. Editar o seleccionar las mejores fotos de la propiedad para utilizar en anuncios.
26. Organizar toma de vídeos.
27. Editar o seleccionar mejores tomas del vídeo de la propiedad.
28. Redactar un anuncio de excelente calidad.
29. Subir anuncio en 5+ plataformas, portales y redes sociales.
30. Renovar anuncios cada cierto tiempo.
31. Enviar al propietario reporte con link de las publicaciones de anuncios.
32. Coordinar vistas a la propiedad (1000 y una vez si es necesario).
33. Responder todas las llamadas, whatsapp, e-mails de interesados (incluye disponibilidad en horario nocturno y fines de semana).
34. Dar seguimiento a todos los clientes interesados hasta concretar una visita a la propiedad.
35. Asistir a potenciales compradores con solicitudes de financiamiento o crédito hipotecario.
36. Dar reporte de retroalimentación de visitas al propietario y sugerir cambios se se consideran necesarios.
37. Preparar y enviar cartas de ofertas.
38. Negociar las ofertas.
39. Preparar y enviar cartas de contraoferta o de aceptación.
40. Coordinar redacción de promesas de compraventa con abogados y partes contratantes.
41. Autenticar ante notario la promesa de compraventa o elevarla a escritura y registrarla cuando sea necesario.
42. Organizar inspecciones a la propiedad.
43. Dar seguimiento al proceso de aprobación del financiamiento solicitado.
44. Coordinar el proceso de cierre (verificar que se entreguen todos los documentos necesarios).
45. Coordinar la fecha y lugar de cierre con todas las partes.
46. Coordinar entrega de documentos al Banco si hay financiamiento de por medio.
47. Solicitar carta de saldo al Banco si el vendedor tiene una hipoteca que debe ser cancelada.
48. Solicitar paz y salvo de cuota de mantenimiento si es un PH.
49. Solicitar paz y salvo de IDAAN.
50. Solicitar paz y salvo de inmueble.
51. Solicitar paz y salvo de ASEO (si el inmueble está ubica en Panamá Centro).
52. Realizar o coordinar el pago de los impuestos de transferencia de bien inmueble y ganancia sobre capital.
53. Inscribir contrato de alquiler en el MIVIOT si se trata de un alquiler (Comprar los formularios y llenarlos, comprar los timbres, adjuntar documentación requerida por el MIVIOT, consignar el depósito de garantía).
54. Proporcionar información sobre cómo reclamar devoluciones en caso de vender en pérdida.
55. Verificar inventario de bienes muebles e inspección del inmueble antes de la entrega del mismo (aplica para alquileres o ventas).
56. Cambiar estatus de propiedad a vendido o alquilado en todas las plataformas.

# PLAYA

En **Coronado & Panama Realty S.A.**, te invitamos a descubrir el estilo de vida que siempre has soñado en una vibrante comunidad de playa. Con más de 20 años liderando el mercado inmobiliario en las codiciadas playas del Pacífico panameño, somos una agencia sólida y confiable, con una destacada presencia en Coronado y otras zonas estratégicas de la Riviera Pacífica.

**Indira Escobar**

*Corredora de Bienes Raíces*



**¡HAZ REALIDAD TU VISIÓN DE VIDA EN LAS ENCANTADORAS PLAYAS DEL PACÍFICO PANAMEÑO!**

## **UN COMPAÑERO DE CONFIANZA EN TU VIAJE INMOBILIARIO**

Nos enorgullece acompañar a nuestros clientes en cada etapa del proceso de compra, venta y alquiler, garantizando una experiencia ágil, transparente y segura. Nuestro equipo de expertos no solo comparte un profundo conocimiento del mercado inmobiliario local, sino que también se dedica a ofrecer asesoría integral que empodere a nuestros clientes a tomar decisiones informadas en un entorno competitivo y en constante evolución.

## **UN PORTAFOLIO DIVERSIFICADO PARA TODOS LOS SUEÑOS**

En **Coronado & Panama Realty**, entendemos que cada cliente tiene una visión única de su hogar ideal. Por ello, nuestro portafolio incluye modernos apartamentos y elegantes residencias unifamiliares, así como terrenos con gran potencial para

construir tu hogar soñado. Además, ofrecemos atractivos globos de terrenos para desarrolladores que buscan nuevas oportunidades en este próspero mercado.

## **UNA EXPERIENCIA PERSONALIZADA Y CONECTADA CON LA COMUNIDAD**

Nuestro enfoque personalizado y la genuina conexión que mantenemos con las comunidades locales nos permiten ofrecer un servicio a medida para cada necesidad. Ya sea que busques un refugio junto al mar, desees desarrollar un proyecto innovador o necesites gestionar una inversión visionaria, **Coronado & Panama Realty S.A.** se posiciona como tu aliado estratégico para alcanzar tus objetivos.

## **CONFÍA EN NOSOTROS PARA TU PROPÓSITO INMOBILIARIO**

Déjanos ayudarte a encontrar la propiedad que refleje tus aspiraciones o ges-

tionar la venta y alquiler de tu inmueble con la máxima rentabilidad. Estamos aquí para hacer de tu sueño una realidad en las exclusivas playas del Pacífico panameño.

**Contáctanos Hoy Mismo** No esperes más para dar el primer paso hacia tu nueva vida. Comunícate con nosotros al celular **(507) 6679-1723** o al teléfono **(507) 345-3593**. También puedes escribirnos a:

[info@coronadopanamarealty.com](mailto:info@coronadopanamarealty.com)

o visitar nuestro sitio web en:

[www.coronadopanamarealty.com](http://www.coronadopanamarealty.com)

Síguenos en nuestras redes sociales **@coronadopanamarealty** y mantente al tanto de las mejores oportunidades inmobiliarias en la región.

***¡Un nuevo capítulo de tu vida te está esperando en las playas del Pacífico!***

# ENTREVISTA A JONATHAN CLAY

## “PANAMA SOVEREIGN REALTY: EL FUTURO DE LAS INVERSIONES INMOBILIARIAS EN LAS PLAYAS DEL PACÍFICO AZUERENSE”

DESCUBRE LA VISIÓN DE JONATHAN CLAY, CO-FUNDADOR DE PANAMA SOVEREIGN REALTY

En el vibrante panorama inmobiliario de Panamá, Panama Sovereign Realty se destaca como una agencia innovadora y comprometida con el desarrollo sostenible. Nos encontramos con Jonathan Clay, cofundador de la firma, quien comparte su trayectoria y visión en el sector.

### UN VIAJE DE COMPROMISO Y APRENDIZAJE

Jonathan Clay ha acumulado valiosa experiencia en el sector inmobiliario, desempeñándose como inversionista, asesor y corredor de bienes raíces. Su carrera comenzó en 2006, cuando llegó a Panamá como voluntario del Cuerpo de Paz. Después de estudios de posgrado en la Universidad de Fordham en Nueva York, volvió a Panamá en 2014, inicialmente trabajando como Director de Programa para el Azuero Earth Project en Pedasí. Con el tiempo, hizo la transición al sector inmobiliario, especialmente en áreas clave como Pedasí y Playa Venao, donde se ha consolidado en la atención a compradores e inversionistas.

### UN MERCADO EN AUJE

Jonathan describe el mercado inmobiliario en las playas del Pacífico como un sector en auge. Propiedades frente al mar y vistas espectaculares son cada vez más demandadas, tanto para uso personal como inversión. Las tendencias actuales indican que los compradores buscan proyectos sostenibles y desarrollos de baja densidad, disfrutando de la tranquilidad y la cercanía a la naturaleza sin perder las comodidades modernas.

### OPORTUNIDADES PARA TODOS

El portafolio de Panama Sovereign Realty muestra una creciente demanda de casas y terrenos en zonas como Pedasí, Playa Venao y Cambutal. Con compradores principalmente provenientes de Norteamérica y Europa, el atractivo de Panamá radica en su clima, estabilidad económica y calidad de vida. Aunque el sector presenta retos, como asegurar un desarrollo sostenible y mejorar la infraestructura, el futuro sigue siendo prometedor, especialmente en proyectos ecoturísticos y de lujo.

### INNOVACIÓN DIGITAL EN EL SECTOR

La digitalización ha transformado las transacciones inmobiliarias, y Panama Sovereign Realty se ha adaptado a estos cambios. Ofrecen servicios de marketing digital, utilizando fotografías profesionales y optimización SEO para listados, asegurando máxima exposición en



**JONATHAN CLAY**

*Co-fundador de Panama Sovereign Realty*



PHOTO TITLE

plataformas internacionales. Jonathan destaca la importancia de ofrecer tours interactivos y un enfoque en la promoción de propiedades exclusivas.

### **COMPROMISO CON LA SOSTENIBILIDAD**

La creciente demanda por propiedades eco-amigables ha llevado a la firma a enfocarse en proyectos que respetan el medio ambiente. Jonathan enfatiza que solo trabajan con desarrolladores que comparten estos valores, rehusándose a promover listados que no cumplan con principios de desarrollo sostenible.

### **UNA MIRADA AL FUTURO**

El mercado inmobiliario en las playas del Pacífico tiene un futuro brillante, y Jonathan aconseja a nuevos corredores que

se capaciten profesionalmente y prioricen las necesidades del cliente. “La reputación es clave en este negocio”, afirma, animando a los nuevos agentes a no comprometer sus principios por comisiones rápidas.

### **NUEVAS OPORTUNIDADES**

Jonathan también menciona áreas emergentes como Cañas, El Ciruelo y Cambutal, donde la inversión está en aumento, especialmente cerca de nuevas infraestructuras, que se están convirtiendo en focos de interés para compradores.

### **INVERSIÓN EN PANAMÁ: UNA OPORTUNIDAD ESTRATÉGICA**

En conclusión, Jonathan invita a los lectores a considerar a Panamá como un destino atractivo para la inversión inmobiliaria, particularmente en las playas de Azuero. Con el potencial de crecimiento en la región, Panama Sovereign Realty se compromete a guiar a sus clientes en la búsqueda de las mejores oportunidades, siempre con un enfoque profesional y personalizado.

Para más información, visita [panamasovereign.com](https://panamasovereign.com) y explora cómo hacer realidad tus sueños inmobiliarios en el hermoso Pacífico panameño.

# ENTREVISTA A KRISTIE RODRIGUEZ

KRISTIE RODRIGUEZ



## 1. Presentación Personal

**¿Podría presentarse brevemente y contarnos sobre su experiencia en el sector inmobiliario? ¿Cómo inició en este negocio? ¿Cuáles son las zonas geográficas que atiende?**

**R:** Mi nombre es Kristie Rodriguez, soy corredora de bienes raíces especialista en propiedades ubicadas en las playas del pacífico Panameño que además ha sido mi hogar por más de 15 años. Inicié en este negocio vendiendo propiedades nuevas y en pre venta en los proyectos de playa de Mariscal Developments y ahí surgió mi amor por vender propiedades de playa. Las Zonas geográficas en que atiende son desde Chame hasta Buenaventura.

## 2. Mercado Inmobiliario en las Playas del Pacífico

**¿Cómo describiría el mercado inmobiliario en las playas del Pacífico de Panamá en la actualidad?**

**R:** Las playas es un mercado muy dinámico que fluctúa la mayor parte del tiempo en base al movimiento extranjero. En este momento se observa un aumento en la inversión extranjera y cada día se ve un mayor portafolio de opciones para todos los gustos y presupuestos.

**¿Cuáles son las tendencias actuales que ha observado en esta área?**

**R:** Las tendencias actuales en la playa son la compra de propiedades para retiro y la inversión en propiedades para rentas vacacionales.

## 3. Tipos de Propiedades y Demanda

**¿Qué tipos de propiedades son las más demandadas en esta región? (Ejemplo: apartamentos, casas de playa, terrenos)**

**R:** Las casas de playa son la opción más solicitada en este momento por el auge en los alquileres, luego vendrían siendo los apartamentos frente o con vista al mar que son los favoritos de los compradores.

**¿Quiénes son sus principales compradores?**

(Ejemplo: locales, extranjeros, inversionistas)

**R:** Retirados extranjeros.

## 4. Proceso de Compra y Venta

**¿Cuál es el proceso típico que siguen los compradores en esta área?**

**R:** El proceso de venta típico de los compradores en la playa puede parecer un poco diferente a la venta de propiedades en otros lugares del país ya que los compradores extranjeros quieren asegurarse de hacer la inversión lo más segura posible, iniciando con que al momento de realizar una oferta, en la mayoría de los casos estará sujeta a la realización de una inspección por un arquitecto certificado, posteriormente a una entrevista con un abogado quien se asegurará de llevar todo el proceso de venta por sus clientes y de manejar los fondos para la compra ya que en la mayoría de los casos estos utilizan fondos propios para la inversión.

**¿Qué recomendaciones les daría a aquellos interesados en comprar propiedades en las playas del Pacífico?**

**R:** Que utilicen un corredor de bienes raíces idóneo y que conozca bien el área de las playas. En principio todas las propiedades de playa son muy atractivas para los compradores pero requiere una asesoría en base a la experiencia ubicar tu inversión bien.

Además recomiendo mucho a cualquier comprador hacer su inversión siempre con miras a largo plazo, buscar un lugar con plusvalía y con posibilidades



de crecimiento para asegurar su inversión en el futuro.

### 5. Retos y Oportunidades

#### ¿Cuáles son los principales retos que enfrenta el sector inmobiliario en esta región?

R: El mayor reto del sector inmobiliario de las playas en este momento es el aumento significativo de quienes ejercen la profesión sin licencia. Todos los días se escucha un caso distinto sobre extranjeros que han sido víctimas de malas prácticas y estafas.

Otro de los retos actuales del mercado inmobiliario de las playas es la falta de infraestructura en algunas regiones, hay muchas comunidades que todavía no tienen hospitales completos o escuelas para las nuevas familias que deciden hacer de la playa su hogar.

#### ¿Desde cuándo es miembro de ACOBIR y cuáles son los beneficios actuales que más aprecia de estar agremiada y cuáles serían algunos beneficios que desearía que se incluyeran o ampliaran a futuro?

R: Soy miembro de ACOBIR como persona natural desde el 2021 y el beneficio que más aprecio de el gremio es la posibilidad de contar con muchos corredores llenos de experiencia y conocimiento que siempre están disponibles para guiar y ayudar a los corredores más jóvenes como yo.

Me gustaría que a futuro pudiera ser incluido entre los beneficios que ya tenemos, un departamento de asesoría legal que pudiera ayudarnos con los conflictos o dudas que acontecen en el día a día de la práctica.

#### ¿Qué oportunidades ve para el futuro del mercado inmobiliario en las playas del Pacífico?

R: Las oportunidades de crecimiento del área de las playas son muy amplias, con

el aumento de residentes permanentes y el incremento de los precios que estamos teniendo en estos momentos los desarrolladores tienen grandes oportunidades de sacarle provecho a áreas emergentes para seguir atrayendo la inversión extranjera.

También hay un reciente incremento de familias jóvenes que deciden establecerse en el área de playas de forma permanente, por lo que veo oportunidades en el desarrollo a futuro de propuestas residenciales y comerciales diseñadas para familias.

### 6. Impacto de la Digitalización

#### ¿Cómo ha influido la digitalización en la forma en que se realizan las transacciones inmobiliarias en su experiencia?

R: La digitalización ha cambiado la forma de hacer transacciones inmobiliarias en todas sus esferas, empezando porque los compradores tienen acceso a un gran portafolio de propiedades disponibles en las plataformas inmobiliarias por lo cual ya vienen con una idea más clara de cual es el producto que están buscando.

Además, el proceso de compra y venta de inmuebles hoy en día puede realizarse casi en un 100% de manera digital haciéndolo más conveniente para todas las partes involucradas.

También para los agentes la digitalización es una herramienta llena de oportunidades al tener a nuestro alcance mucha información actualizada, más acceso a posibles clientes y la simplificación de todos los procesos involucrados en una transacción inmobiliaria.

#### ¿Utiliza alguna herramienta digital específica para promover propiedades o comunicarse con clientes?

R: Utilizo el MLS de Acobir, Redes sociales, plataformas inmobiliarias y email marketing para promover propiedades y mantener un seguimiento efectivo.

### 7. Sostenibilidad y Responsabilidad Social

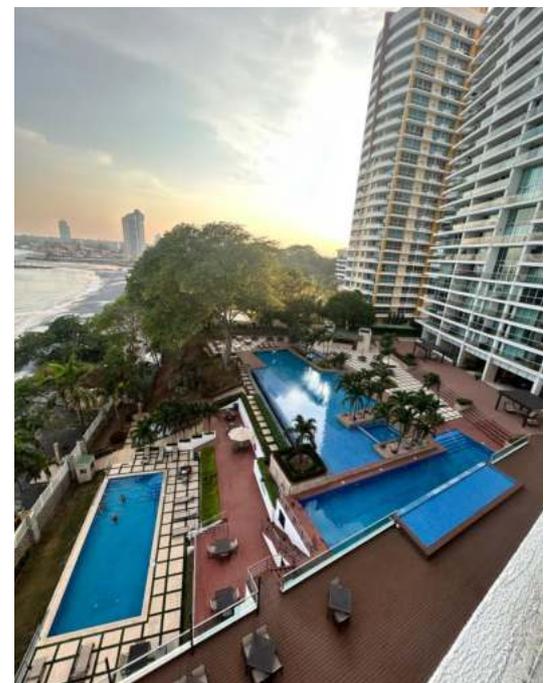
#### ¿Está viendo un aumento en la demanda de propiedades sostenibles o eco-amigables?

Sí, y sobre todo en compradores europeos.

#### ¿Qué iniciativas de responsabilidad social se están llevando a cabo en su empresa o en el sector?

El mayor atractivo de la región es poder disfrutar de la naturaleza y debido a esto los desarrollos inmobiliarios de la zona mantienen iniciativas que fomentan la protección ambiental como la forestación, incorporación de sistemas de paneles solares y el reciclaje.

Dentro de nuestra comunidad siempre hay iniciativas de responsabilidad social donde se involucran mucho los extranjeros que residen en el área, tenemos programas de ayuda comunitaria a los niños en hospitales, limpieza de playas, refugios para animales y una gran cooperación comunitaria hacia los negocios locales.



**8. Visión Personal y Consejo**

**¿Cuál es su visión personal sobre el futuro del mercado inmobiliario en las playas del Pacífico de Panamá?**

Mi vision personal sobre el futuro del mercado en playas es que en la medida en que la infraestructura del area siga mejorando, se generen nuevas oportunidades para el desarrollo de propuestas residenciales no solo enfocadas en la inversion extranjera si no que también sean accesibles y favorables para los panameños .

Veo en un futuro no muy lejano, un auge en la tendencia emergente de nuevas comunidades sostenibles y enfocadas en el bienestar y calidad de vida.

**¿Qué consejo le daría a nuevos corredores de bienes raíces que deseen establecerse en esta área?**

Les aconsejaría que se involucren en la comunidad, que conozcan los beneficios de cada área en particular y sobre todo, que su enfoque este en ayudar realmente al cliente especialmente si es extranjero.

**9. Proyectos Futuros**

**¿Qué áreas nuevas o emergentes cree que podrían ser de interés para los compradores en el futuro cercano?**

Juan Hombrón.

**10. Conclusión**

**¿Hay algo más que desee agregar o algún mensaje que le gustaría transmitir a nuestros lectores de “Visión Inmobiliaria ACOBIR”?**

La importancia de pertenecer a una asociación que te otorgue respaldo, confianza y credibilidad ante tus compradores.

Exhorto a mis colegas de ACOBIR a que conozcan este mercado bien para que podamos brindar la mejor asesoria posible a todos los extranjeros que encuentran en nuestras playas su nuevo hogar.

**Kristie Rodríguez**

*Corredora en playas del pacífico panameño*



# EVENTOS

## ACOBIR 2024

**ACOBIR**  
Asociación Panameña de Corredores y Promotores de Bienes Raíces

La Junta Directiva de ACOBIR  
y el Comité de MLS y Estadísticas

le invitan a:

**10**  
ANNIVERSARY

**MLS AWARDS**  
ACOBIR.com  
2023

Jueves 4 de abril de 2024  
Salón de Conferencias, ACOBIR  
6:00 P.M. a 10:00 P.M.

Estacionamientos Gratis

### MLS AWARDS 2023

04 DE ABRIL

**¡AGÉNDATE!** edu **ACOBIR**  
TALLER PRÁCTICO

**BÚSQUEDAS EN EL REGISTRO PÚBLICO WEB & APP**

Aprenda a realizar Investigaciones de Fincas, Consultas de Tomos, Rollos y Micro Fichas, Consulta de Diario, Solicitud de Certificado, entre otras

**Janelle E. Torres**  
Moderadora  
Corredora de Bienes Raíces

**Oliver Rodríguez**  
Abogado Inmobiliario  
Corredor de Bienes Raíces

**Gabriel García Saborim**  
Abogado Inmobiliario  
Corredor de Bienes Raíces

**JORNADAS:**  
10:00 am - 12:00 pm | 1:00 - 3:00 pm

Salón de Capacitación de ACOWORKING

Cupos Limitados Presencial por orden de Registro Exclusivo para Miembros - 18 CUPOS por TURNO

**¡NO FALTES, TE ESPERAMOS!**  
INDISPENSABLE LLEVAR COMPUTADORA

ESTACIONAMIENTOS GRATIS

REGÍSTRESE AQUÍ

### TALLER REGISTRO PÚBLICO

18 DE ABRIL

**¡AGÉNDATE!** edu **ACOBIR**  
CHARLA EDUCATIVA

**PRESENTACIÓN TELEMÁTICA OFICINA VIRTUAL**  
"TRAMITA TUS DOCUMENTOS SIN IR FÍSICAMENTE AL REGISTRO PÚBLICO"

Nos acompañará:  
**Lic. Enrico Richelli**  
Secretario General del Registro Público

**Stephanie Villarreal de Bel Romero**  
Moderadora  
Corredora de Bienes Raíces

**Roxana Rangel V.**  
Expositora / Abogada

**Frañad González**  
Expositor del Registro Público

**Berlitz Arosemena**  
Expositora / Abogada Inmobiliaria  
Corredora de Bienes Raíces

**JORNADAS:**  
2:00 - 4:00 pm

Salón ACOBIR

Cupos Limitados Presencial por orden de Registro Exclusivo para Miembros

**¡NO FALTES, TE ESPERAMOS!**  
ESTACIONAMIENTOS LIMITADOS  
USAR TRANSPORTE ALTERNATIVO

REGÍSTRESE AQUÍ

### CHARLA TELEMÁTICA

16 DE MAYO

**ACOBIR**  
Asociación Panameña de Corredores y Promotores de Bienes Raíces

El Comité de Actividades Sociales y Deportes  
Te invita a:

**5<sup>to</sup> TORNEO DE DOMINÓ MIXTO**  
**LUCHO PIMENTEL**

**MODALIDAD SUIZO**  
SE JUEGA POR PAREJAS, PERO LOS RESULTADOS SON INDIVIDUALES  
PAREJAS SERÁN SORTEDAS

**5TO TORNEO DE DOMINÓ**  
23 DE MAYO

**COMITÉ DE AVALUADORES** | **La Lonja**

INVITAN AL  
**CONVERSATORIO CONCEPTOS DE AVALÚOS PARA BROKERS**  
APRENDER A INTERPRETAR UN AVALÚO

**ALEXANDER PARRILLA** | **SANTIAGO PALACIO RAMÍREZ**

EXPOSITORES

28 MAYO | 10:00 AM | SEDE ACOBIR

**CUPOS LIMITADOS PRESENCIAL POR ORDEN DE REGISTRO EXCLUSIVO PARA MIEMBROS**

**ESTACIONAMIENTOS LIMITADOS USAR TRANSPORTE ALTERNATIVO**

**CONCEPTOS DE AVALÚOS**  
28 DE MAYO

**¡AGÉNDATE!** **eduACOBIR**  
**TALLER EDUCATIVO**

**CÁLCULOS RELACIONADOS A LA COMPRAVENTA DE UN BIEN INMUEBLE: ITBI Y GANANCIA DE CAPITAL**

Aprende a usar ETax 2.0 y a confeccionar los formularios necesarios para el pago de impuesto de transferencia de bien inmueble

**BONO:** CHECKLIST DE CIERRE DE VENTAS

**Jianella E. Torres**  
Moderadora  
Corredora de Bienes Raíces

**Gabriel Garcia Salloum**  
Abogado Fideicomiso  
Corredor de Bienes Raíces

**INVERSIÓN:**  
MIEMBRO: 8 / 10.00  
NO MIEMBROS: 8 / 20.00

Jueves 13 junio 2024 | **JORNADAS:** 10:00 am - 12:00 pm / 2:00 pm - 4:00 pm | Salón de Capacitación de ACOBIR

**Cupos Limitados Presencial por orden de Registro 10 CUPOS por TURNO**

**IMPORTANTE: Traer Laptop**  
Incluye: Snacks y Certificado de participación

**¡NO FALTES, TE ESPERAMOS!**  
ESTACIONAMIENTOS GRATIS

**REGÍSTRASE AQUÍ**

**TALLER ITBI CALCULO**  
13 DE JUNIO

**ACOBIR** | **indesa55**

EL COMITÉ DE PROMOTORES INVITA AL  
**CONVERSATORIO**

**SECTOR INMOBILIARIO 2024: RESILIENCIA Y OPORTUNIDADES**

19 JUNIO | 9:00 AM  
CRISTAL BALLROOM HOTEL WESTIN COSTA DEL ESTE

**EXPOSITORES:**

**Luis Navarro**  
Socio Director INDESA

**Alex Diamond**  
Socio Director INDESA

**CONVERSATORIO INDESA**  
19 DE JUNIO

**eduACOBIR**

Le invita al evento de  
**LANZAMIENTO DEL LIBRO SEGUNDA HUELLA Tomo 2**  
Autor: Osvaldo Lau

**SEGUNDA HUELLA...**  
¡Por qué los planes que damos, son las huellas que dejamos!

**CHARLA: "ASPECTOS IMPORTANTES DEL ARRENDAMIENTO DE BIENES INMUEBLES"**  
Por el autor del libro

• Firma de libros • Conoce al autor • Habrá libros disponibles para la venta

Jueves 27 junio 2024 | 3:00 - 6:00 pm | SEDE ACOBIR

**REGÍSTRASE AQUÍ**

**LANZAMIENTO LIBRO LAU**  
27 DE JUNIO

**ACOBIR**

**TIP FINANCIERO PARA AGENTES INMOBILIARIOS**

**TEMAS:**

- Asesoría financiera, tu herramienta de cierre
- Bienes Repeposados
- Métodos de Cobro (puntos de venta, movipago y enlaces de pago)

Invita:  
Comité de Entidades Financieras

**EXPOSITORAS:**

**Kandys Guerra**  
Gerente de Ventas  
**Mercantil**

**Marleny Robinson**  
Gerente de Negocios-Operativas  
**multibank**

**Carolina De León**  
Gerente de Productos  
**Sandra Coello**  
Subgerente de Administración  
**Banco General**

Jueves 4 julio 2024 | 3:00 - 5:30 pm | Sede ACOBIR

**ESTACIONAMIENTOS LIMITADOS - USAR TRANSPORTE ALTERNATIVO**

**TIP FINANCIERO**  
04 DE JULIO

Le invita a la **Charla & Networking**

# Tecnología al Servicio del Sector Inmobiliario

**Calentadores eléctricos inteligentes**  
Luis Marquez | Interklean

**Uso de drones en bienes raíces**  
Carlos McNulty | Panama Drone Tours

**Últimas tendencias en mercadeo inmobiliario**  
Lorena Cruz | KALO Publicidad

**jueves 6 de junio**  
**3:30 a 7:30 PM**  
**Sede ACOBIR**

### ¡Habrá premios para los asistentes!

- Estacionamientos limitados, usar transporte alternativo
- Cupos limitados – por orden de registro exclusivo para miembros
- Vestimenta: Casual

[REGÍSTRATE AQUÍ](#)



## CHARLA DE INNOVACIÓN

18 DE JULIO

**TALLER EDUCATIVO**

**APRENDE A GESTIONAR Y DOCUMENTAR DE FORMA RÁPIDA, SEGURA Y EFECTIVA TUS PROCESOS EN PREVENCIÓN DE BLANQUEO DE CAPITALES**

**Licdo. Rodrigo Ortiz**  
Especialista en Prevención de Recursos de Capitales  
Wetmore, Arizacos, S.A. (WUSA)

**Moderadoras:**  
Edith Rozetta Savage & Stephanie Villarreal  
Consejeras de Bienes Raíces

**Jueves 25 Julio 2024**    **3:00 - 5:00 pm**    **SEDE ACOBIR**

Incluye: Snacks y Premios

**¡NO FALTES, TE ESPERAMOS!**

ESTACIONAMIENTOS LIMITADOS - USAR TRANSPORTE ALTERNATIVO

[REGÍSTRASE AQUÍ](#)

## TALLER PREVENCIÓN DE BLANQUEO DE CAPITALES

25 DE JULIO



## LIGA DE BOLOS

03 DE AGOSTO



## CHARLA NEUROVENTAS

29 DE AGOSTO



# COMITÉ DE MLS ACOBIR.

EL COMITÉ DE MLS Y ESTADÍSTICAS TIENE COMO OBJETIVO PRINCIPAL EL OPTIMIZAR, PROMOVER Y DINAMIZAR EL USO DEL MLS COMO HERRAMIENTA DE VENTA PARA LOS CORREDORES DE BIENES RAÍCES DE ACOBIR.

## ¿QUÉ ES EL MLS?

El servicio MLS se basa en la colaboración de todos los profesionales inmobiliarios para vender o alquilar una propiedad. Por lo tanto, al entregar su propiedad a un corredor de bienes raíces miembro de ACOBIR, tendrá la seguridad de que la información será compartida con todos los agentes, generando una mayor exposición en el mercado inmobiliario de su propiedad.

El Xposure, es la plataforma de lenguaje múltiple usado por la Real Estate Asosiations alrededor del mundo, plataforma oficial del MLS ACOBIR. Es importante destacar que esta plataforma tiene beneficios como: gestionar estadísticas del mercado, crear un Servicio de Cliente Privado (PCS), gestionar un Análisis Comparativo de Mercado (ACM), crear tu propia página WEB y mucho más.

El MLS de ACOBIR brinda una amplia información estadística para todos los miembros y agentes MLS. Información valiosa, de gran relevancia e importante para cualquier toma de decisiones para sus clientes potenciales.

Actualmente el MLS cuenta con alrededor de 1,400 propiedades en inventario disponibles. Durante los últimos 45 días se han registrado:



Nota: últimos 45 días hasta el 9 de octubre de 2024

De acuerdo al primer semestre del 2024 del sistema MLS, el promedio de cierre de una propiedad en venta está por los 256 días, mientras que aquellas propiedades en alquiler, en un promedio de 97 días; siendo esto 129 propiedades en ventas cerradas y 105 propiedades en alquiler cerradas.

Durante el primer semestre del 2024 se puede observar, que se ingresaron un total de 1,026 propiedades

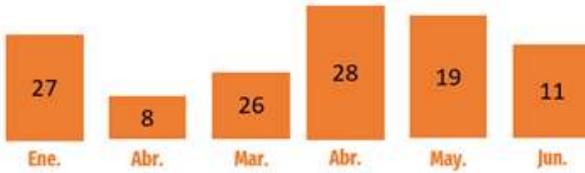


Se puede observar que durante los meses abril tuvo el pico más alto, siendo un total de 189 propiedades ingresadas en ese mes.

ING. YOSUE GONZÁLEZ

# Y ESTADÍSTICAS

Seguido, durante el primer semestre del 2024, 119 propiedades comerciales fueron ingresadas en el sistema MLS.



Se toma en cuenta que, durante el mes de abril de 2024, hubo un total de 28 propiedades comerciales ingresadas, utilizando este sistema MLS.

Tomando en cuenta el gran potencial de la industria de bienes raíces, según el primer semestre del 2024, el tipo de inmueble que se ha cerrado con más transacciones fueron los Apartamentos con un total de 154 cierres, seguido de casas, propiedades comerciales y, por último, terrenos residenciales, como se muestra a continuación:



Mencionado lo anterior, los apartamentos son unos de los tipos de inmuebles que mayor rotación de cierre ha tenido lo que va en el primer semestre.

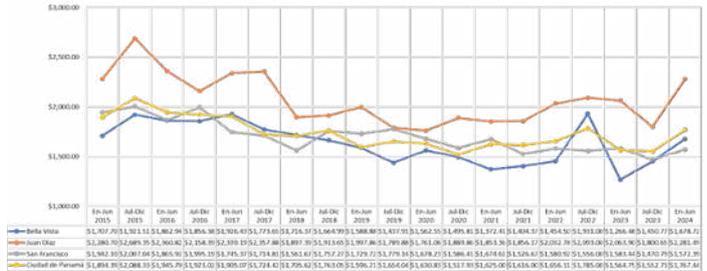


Ilustración 1. Precio por metro cuadrado - ventas

En este gráfico presenta la trayectoria de los precios por metro cuadrado para los Apartamentos desde el año 2015 hasta el primer semestre de 2024. Para las operaciones en venta, los apartamentos ubicados en el corregimiento de Juan Díaz, su precio por metro cuadrado está en los \$2,281.49; seguido de Bella Vista con \$1,678.72, San Francisco con \$1,572.39. Se puede destacar que el precio por metro cuadrado para la Ciudad de Panamá es de \$1,767.44, considerando la totalidad de los corregimientos anteriores mencionados y el resto de los corregimientos.

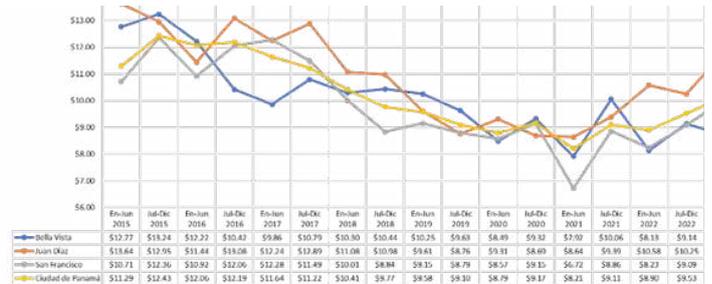


Ilustración 2. Precio por metro cuadrado - Alquiler

En este gráfico presenta la trayectoria de los precios por metro cuadrado para los Apartamentos desde el año 2015 hasta el primer semestre de 2024. Para las operaciones en alquiler, los apartamentos ubicados en el corregimiento de Juan Díaz, su precio por metro cuadrado está en los \$12.18; seguido de Bella Vista con \$10.55, San Francisco con \$10.42. Se puede destacar que el precio por metro cuadrado para la Ciudad de Panamá es de \$11.14, considerando la estadística de los corregimientos anteriores mencionados y el resto

Ing. Yosue González Araúz  
Gerente de Operaciones – MLS  
ACOBIR



**WANDA**  
TECHNOLOGY SOLUTIONS

¡ES LA HORA DE  
**INNOVAR!**

Tools

MIEMBROS  
**ACOBIR**

**25%**  
DESC.



WEB DESIGN

ESPECIALISTAS EN

**APPS DE  
SOLUCIONES  
INMOBILIARIAS**

**QUIENES SOMOS?**

Somos una nueva generación de proveedores de servicios tecnológicos, dedicados a ofrecer soluciones innovadoras alineadas con las tendencias emergentes. Nuestras propuestas son creativas y adaptables, garantizando un sistema de soluciones dinámico y confiable que se ajusta a las necesidades de nuestros clientes.



**PORTALES WEBS  
DE SERVICIOS**

Ideal para emprendimientos

**\$699**

Incluye alojamiento  
1er año



**SOLUCIONES  
E-COMMERCE**

Vende las 24 horas desde tu tienda

**\$999**

Incluye alojamiento  
1er año



**PORTALES  
INMOBILIARIOS**

Capta leads a solo unos pocos clics

**\$999**

Incluye alojamiento  
1er año



Ciudad de Panamá  
Vía Porras, San Francisco  
Plaza Vittorino - Of. 05-06

[WWW.WANDASOLUTIONS.COM](http://WWW.WANDASOLUTIONS.COM)



WhatsApp  
(507) 6352-8932

UNA PLATAFORMA INNOVADORA  
QUE TE ACERCA A LAS HISTORIAS QUE IMPORTAN Y  
A LAS IDEAS QUE INSPIRAN

acobir.com

edu  **ACOBIR**

### Comité de Educación y Actualización



Coordinadora  
Berliza Arosemena



Sub Coordinadora  
Jianella Torres



Stephanie Villarreal



Aldo Stagnaro



Claudio Paolini



Marina González



Oliver Rodríguez



Chris Frochaux



Edda Rozette Savage



Kathleen Vega



Joaquín Quitas

**Objetivo:** Mantener actualizados a los miembros a través de programas de charlas informativas y seminarios. Coordinar a través de **EduAcobir** los cursos preparatorios para la obtención de la licencia de bienes raíces así como módulos sin costo o con costos especiales solo para miembros.