

TERCER TRIMESTRE 2025

BOLETÍN INFORMATIVO

ACOBIR
Asociación Panameña de Corredores y Promotores de Bienes Raíces



VISIÓN INMOBILIARIA



WWW.ACOBIR.COM



Asociación Panameña de Corredores y Promotores de Bienes Raíces

**VERIFICA SI TU
CORREDOR DE BIENES RAÍCES
CUENTA CON
IDONEIDAD**



**NO TE
EXPONGAS
TRABAJANDO
CON PIRATAS**



ADEPA PH

Asociación de Profesionales
Administradores de PH



EDITORIAL

SOMOS ACOBIR

Estimados miembros de ACOBIR:

Al acercarnos al cierre de este año, es un momento propicio para reflexionar sobre el camino recorrido y reconocer el esfuerzo colectivo que ha fortalecido a nuestro gremio. A lo largo de estos meses hemos desarrollado importantes actividades y proyectos que no solo consolidan nuestra posición en el sector inmobiliario, sino que también reafirman la relevancia de trabajar unidos en favor del crecimiento y la profesionalización de nuestra industria.

Cada capacitación, evento, reunión de trabajo y espacio de participación que hemos compartido refleja el compromiso y la convicción que caracterizan a nuestra asociación. Gracias a la dedicación y el apoyo constante de todos ustedes, seguimos creciendo.

En esta temporada especial, quiero extenderles un caluroso saludo de Navidad y mis mejores deseos para ustedes y sus familias. Que estas fiestas les brinden paz, armonía y momentos de gratitud; y que el año venidero llegue cargado de nuevos retos, unión familiar y prosperidad.

Los invito a mantener el espíritu colaborativo que nos impulsa a seguir trabajando juntos por el fortalecimiento de nuestro gremio.

A nombre de la Junta Directiva y en el mío propio, agradezco profundamente su confianza y su permanente compromiso con ACOBIR.

¡Felices fiestas y un próspero año nuevo!



A handwritten signature in black ink, reading "Sarita Hanono de Hamui".

Sarita Hanono de Hamui

PRESIDENTA DE ACOBIR

PANAMÁ

ÍNDICE

VISIÓN INMOBILIARIA

EDITORIAL

UNA INVERSIÓN INTELIGENTE OSVALDO LAU

EL ARTE DE TRANSFORMAR ESPACIOS MÁS ALLÁ DE LA VENTA SARITA HANONO DE HAMUI

CUIDAR LO INVISIBLE: CUANDO LA ÉTICA GUÍA CADA DECISIÓN NATALIA BACCINO

PANORAMA DE DESARROLLO JUAN A. ESCALANO FERMIN

EN EL DESARROLLO DE PROYECTOS RESIDENCIALES, TURÍSTICOS EN EL ÁREA DE CHICÁ-CAMPANA

CÓMO UTILIZAR REDES SOCIALES PARA VENDER PROPIEDADES XENIA CÓRNO

EL CUENTO DEL MENDIGO CHRIS FROCHAUX

REPRESENTACIONES

INSTITUCIONALES

REUNIÓN DE LA ALIANZA INTERGREMIAL DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN (AIIC)

2 de septiembre de 2025

Sarita Hanono de Hamui, Presidenta de nuestro gremio, participó en reunión de la alianza integremial, donde se abordaron temas de interés común que impactan a la industria inmobiliaria del país.



ACOBIR PRESENTE EN EL 2DO. CONGRESO FACILITY MANAGEMENT

3 de septiembre de 2025

Sarita Hanono de Hamui, Presidenta de nuestro gremio, participó como speaker en el 2º Congreso de Facility Management "Resiliencia en FM. Adaptarse - Prosperar - Liderar", organizado por la Asociación Panameña de Facility Management-APAFAM.



REUNIONES DE JUNTA DIRECTIVA

2 de septiembre de 2025

En el último trimestre la junta directiva del gremio ha sostenido importantes reuniones en las cuales se han analizado y discutido temas de gran relevancia para el fortalecimiento del gremio.



TERCERA ASAMBLEA EXTRAORDINARIA 2025

4 de septiembre de 2025

Se llevó a cabo la tercera Asamblea Extraordinaria del año, conforme a lo establecido en los Estatutos. En esta sesión, se sometió a consideración de los miembros asistentes la propuesta de aprobación del aumento al presupuesto de marketing del MLS y el proceso de viajes al extranjero de directivos de junta directivas de la asociación.



REPRESENTACIÓN EN LA ASAMBLEA NACIONAL

10 de septiembre de 2025

Participación en la Comisión de Infraestructura Pública y Asuntos Del Canal de la Asamblea Nacional.

La Asociación, como parte de la **Alianza Intergremial de la Industria de la Construcción (AIIC)**, participó en la sesión de la Comisión de Infraestructura Pública y Asuntos del Canal de la Asamblea Nacional para sustentar en primer debate el proyecto de **Ley N°. 212. "Que adopta medidas para subsanar y responsabilizar los procesos de construcción de las promotoras y constructoras, y dicta otras Disposiciones"**.

En representación de la junta directiva del gremio, estuvieron presentes la vicepresidenta Katherine Reyes y el secretario Eduardo Alemán.



PARTICIPACIÓN EN LA **ASAMBLEA NACIONAL**

29 de septiembre de 2025

La Asociación, participó en la primera sesión de trabajo de la Subcomisión de Economía y Finanzas de la Asamblea Nacional, para aportar en el debate el proyecto de **Ley N°. 252, "Que propone incentivos económicos para facilitar la adquisición de viviendas usadas o de segunda mano en panamá"**.

En representación de la junta directiva del gremio, participaron Sarita Hanono de Hamui, presidenta y Berliza Arosemena, fiscal del gremio.



REUNIÓN CON **COORDINADORES DE COMITÉS**

13 de octubre de 2025

Continuando con las reuniones de coordinaciones Sarita Hanono de Hamui, presidenta del gremio, sostuvo reunión con los coordinadores de comités de trabajos en la cual conversaron de las estrategias, planes y acciones que cada comité está desarrollando.



REUNIÓN CON **COMITÉ DE AVALÚOS Y GRUPO TRIBALDOS**

17 de octubre de 2025

Sarita Hanono de Hamui, presidenta del gremio, sostuvo reunión con el Ing. Alexander Parrilla, coordinador del Comité de Avalúos y el señor Ricardo Tribaldos, en referencia a la herramienta del Big Data, los acompañaron el expresidente Osvaldo Marchena y la señora Tamara Tinker, entre otros.



LANZAMIENTO DE LA **EXPO INMOBILIARIA ACOBIR 2026**

22 de octubre de 2025

En presencia de medios de comunicación, patrocinadores y destacados miembros del gremio, se llevó a cabo el lanzamiento oficial de la Expo Inmobiliaria ACOBIR 2026. Evento a realizarse del 22 al 25 de enero en el Panama Convention Center.



UNA INVERSIÓN INTELIGENTE

Ser propietario de un bien inmueble, por modesto que sea, pero que represente su domicilio o residencia es una aspiración de todos, pues nos da el sentido de pertenencia y seguridad. Por eso y mucho más se dice que la compra de una propiedad residencial, ya sea una casa o un apartamento, es la inversión más importante del ser humano.

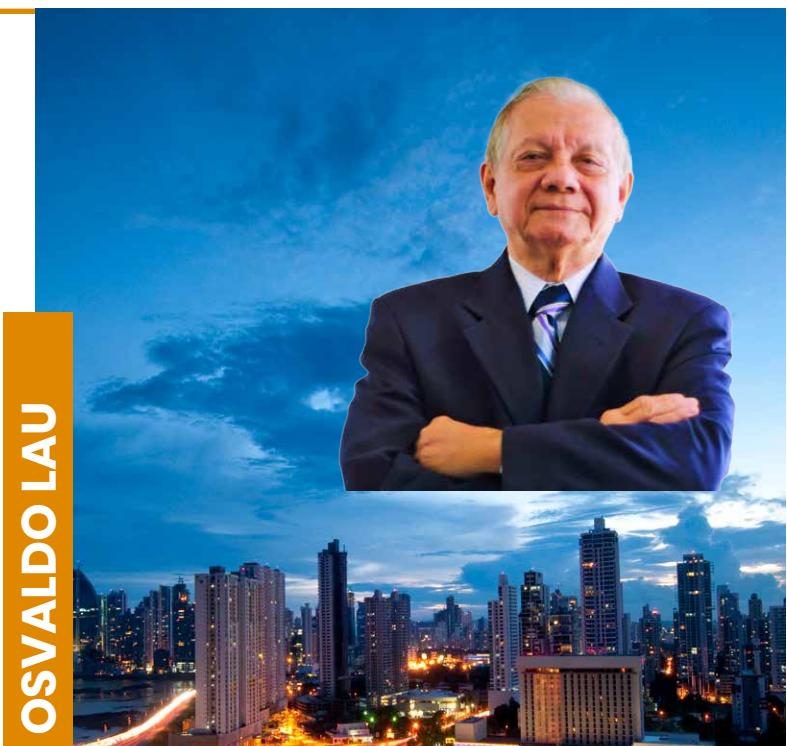
Es por ello que todo comprador debe analizar previamente ciertos aspectos que le den seguridad a su inversión tales como:

1. Confirmar su capacidad o solvencia económica personal o familiar versus el precio de compra del bien inmueble que se pretenda comprar;
2. Con el fin de vivir con la comodidad que requiere su grupo familiar, deberá verificar el espacio físico que necesita según quienes vayan a ser parte de ese hogar y planificar tal necesidad a corto y mediano plazo;
3. Confirmar los servicios públicos del área, tales como transporte, agua, aseo, electricidad, escuelas, seguridad y similares;
4. Conocer los derechos y obligaciones que emanan de su nuevo status como dueño de un bien inmueble, ya sea casa o apartamento.

Queda entonces decidir a nombre de quien se realizará la compra, pues existen tres situaciones a considerar:

1. A nombre propio (persona natural) de uno o ambos cónyuges;
2. A nombre de una sociedad, siempre que no se aspire al beneficio de los préstamos con intereses preferenciales;
3. A nombre de una Fundación de Interés Privado con el ánimo de organizar el patrimonio familiar. En este caso se debe analizar las diferentes condiciones tributarias y la relación costo - beneficio.

Queda entonces felicitar a quienes han logrado cumplir con ese anhelo de tener residencia propia.



OSVALDO LAU

*Corredor de Bienes Raíces - Licencia 705
Director de CSI Realty*

CUARTA ASAMBLEA GENERAL

23 de octubre de 2025

Se realizó la cuarta Asamblea General correspondiente al periodo 2025, en el Hotel Miramar, Salón Marina. Durante la jornada, Sarita Hanono de Hamui, presidenta de nuestro gremio, presentó su informe de gestión, destacando las principales actividades en las que la asociación ha participado.

Se contó con la participación del Arq. David Tapia, director de Planificación Urbana de la Alcaldía de Panamá, quien conversó sobre el Plan de Zonificación.

Asimismo, los directores de los diferentes comités de trabajo expusieron sus informes de gestión y compartieron las próximas actividades a desarrollar.





PARTICIPACIÓN EN ENTREVISTA EN RADIO PANAMÁ

27 de octubre de 2025

Sarita Hanono de Hamui, presidenta de nuestro gremio, y el señor Esteban Ripoll participaron en una entrevista en Radio Panamá.

La conversación estuvo centrada en la realización de la Expo Inmobiliaria ACOBIR 2026.



ENTREVISTA CON RT EN ESPAÑOL

6 de noviembre de 2025

Sarita Hanono de Hamui, presidenta de nuestro gremio, recibió en la sede de ACOBIR al equipo de RT en Español ruso, quienes visitaron nuestro país para realizar un importante reportaje sobre el crecimiento de la ciudad de Panamá y el auge del sector inmobiliario



REPRESENTACIÓN EN EL 28th MIAMI GLOBAL REAL ESTATE CONGRESS

11 de noviembre de 2025

La presidenta de nuestro gremio, Sarita Hanono de Hamui, atendió invitación oficial de MIAMI Association of REALTORS® (MIAMI), para participar como expositora de la 28th MIAMI Global Real Estate Congress 2025. Sarita estuvo acompañada por Eduardo Alemán, secretario del gremio.



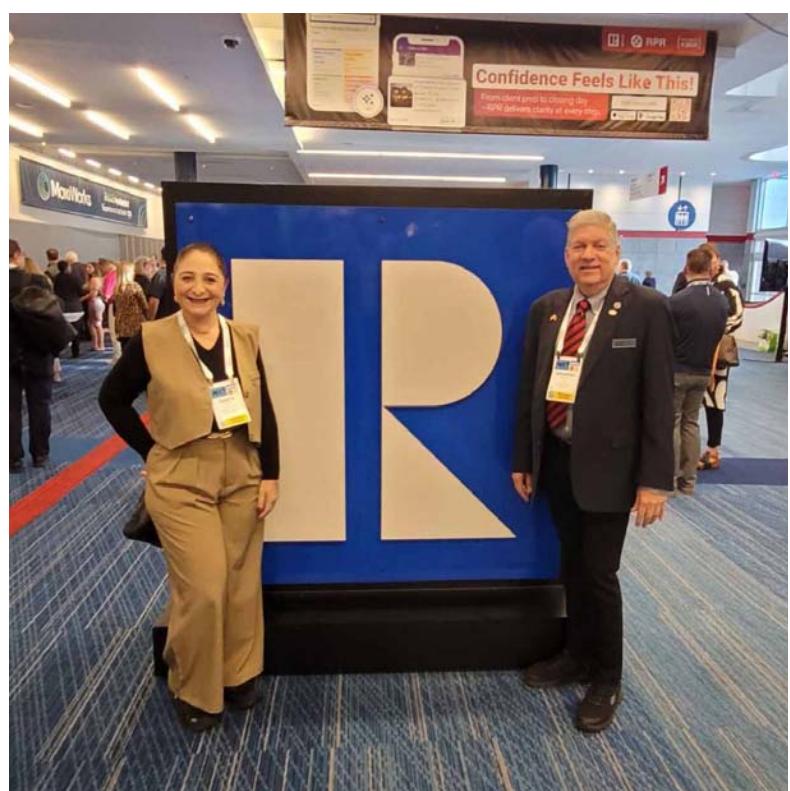
REPRESENTACIÓN EN EL **NAR NXT 2025: THE REALTOR® EXPERIENCE**

16 de noviembre de 2025

La presidenta de ACOBIR, Sarita Hanono de Hamui, junto a Eduardo Alemán, secretario, representaron a nuestro gremio en el evento internacional NAR NXT 2025: The REALTOR® Experience, celebrado del 14 al 16 de noviembre en Houston, Texas.

Este importante encuentro de la National Association of REALTORS® (NAR), reunió a profesionales de todo el mundo para compartir tendencias, innovación, educación especializada y oportunidades de networking que fortalecen el liderazgo del sector inmobiliario a nivel global.

Durante este evento, ACOBIR firmó un acuerdo Global Recíproco con Miami Realtors YPN, una alianza estratégica que impulsa la colaboración internacional, el intercambio de conocimiento y nuevas oportunidades de crecimiento para los jóvenes profesionales del sector.



EL ARTE DE TRANSFORMAR ESPACIOS: MÁS ALLÁ DE LA VENTA

En el mundo de los bienes raíces, solemos pensar que nuestro trabajo se resume en vender. Sin embargo, quienes vivimos esta profesión sabemos que va mucho más allá. Ser corredor es entender historias, estilos de vida y, muchas veces, transformar espacios para revelar su verdadero potencial..

A veces, basta una buena foto o una pequeña intervención para que una propiedad cobre nueva vida. Cada hogar tiene algo especial que contar, y nuestra labor es descubrir ese ángulo que enamore.

Cuando una vivienda está habitada, la magia comienza con lo más simple: ordenar, iluminar y despejar. Los objetos personales pueden llenar de significado un espacio, pero también pueden bloquear la imaginación del comprador. El reto está en crear una atmósfera donde cualquiera pueda verse viviendo allí. Al final, muchas personas buscan mudarse no por cambiar de vida, sino por encontrar más espacio para vivirla mejor.

En los proyectos nuevos, los primeros criterios suelen ser la ubicación, la distribución y el precio. Sin embargo, cuando el cliente no ve aún el producto terminado, su imaginación se convierte en el mejor aliado. Soñar con lo que será, visualizar su futuro hogar, es una parte esencial del proceso de decisión.

Por eso, entender el estilo de vida del cliente se vuelve una herramienta poderosa. Preguntar, escuchar y conectar permite guiar mejor la búsqueda, ya sea por la cercanía al trabajo, las escuelas o la comunidad que lo rodea. Hoy, más que nunca, el mercado valora los espacios que crean ecosistemas humanos: edificios donde las personas comparten intereses, bienestar, deporte, naturaleza y, por supuesto, amor por las mascotas.



SARITA HANONO DE HAMUI

*Presidenta de ACOBIR 2025
Corredor de Bienes Raíces - Licencia 1506*

Los corredores que se mantienen curiosos, sensibles a las tendencias y atentos al cambio logran resultados más rápidos, pero sobre todo más auténticos. Porque vender una propiedad no se trata solo de cerrar una transacción: se trata de abrir puertas a nuevas etapas de vida.

Y para poder hacerlo con excelencia, es fundamental seguir aprendiendo, conocer nuevas herramientas y ampliar horizontes. Participar activamente en los seminarios y capacitaciones de ACOBIR no solo eleva el nivel profesional de cada corredor, sino también el estándar de toda la industria inmobiliaria en Panamá. Prepararse, compartir experiencias y mantenerse actualizado es la mejor forma de crecer como profesionales, como comunidad y como país.

COMITÉ DE EDUCACIÓN Y ACTUALIZACIÓN

CHARLA “EVITA RIESGOS Y SANCIONES: DOMINA LOS CONTROLES CLAVES CONTRA EL BLANQUEO DE CAPITALES EN EL SECTOR INMOBILIARIO”

El Comité de Educación y Actualización organizó la charla “Evita Riesgos y Sanciones: Domina los controles claves contra el Blanqueo de Capitales en el Sector Inmobiliario”, en la cual se abordaron temas como el proceso de debida diligencia, los procedimientos con los clientes y la responsabilidad de los sujetos no financieros obligados.

La exposición estuvo a cargo del **Lic. Rodrigo Ortíz, Gerente General de Grupo Infinitum**, quien compartió conocimientos y herramientas prácticas para fortalecer el cumplimiento normativo en el sector.



CHARLA DE IMPUESTOS Y ACTUALIZACIÓN

Con una alta participación de miembros y no miembros de la asociación, se llevó a cabo la charla "Impuesto de Transferencia de Bienes Inmuebles (ITBI), Impuesto de Ganancia de Capital (IGC) y Actualización, claves para la Compraventa en el Mercado Secundario y Exoneraciones", un evento crucial para entender las obligaciones y beneficios tributarios al momento de transferir bienes inmuebles. El evento, organizado por el Comité de Educación y Actualización, detallando los mecanismos de cálculo y aplicación de los principales impuestos en una compraventa de propiedades en el mercado secundario, exposición estuvo a cargo del señor **Osvaldo Lau, Centro de Soluciones Impositivas**, quien compartió conocimientos y prácticas para fortalecer una gestión fiscal óptima en el sector.



CURSO PREPARATORIO PARA OPTAR POR LA LICENCIA DE CORREDOR DE BIENES RAÍCES



REUNIONES DEL COMITÉ EDUCACIÓN Y ACTUALIZACIÓN

Diversas reuniones de trabajo sostenidas por el comité, para analizar y gestionar las diversas charlas y temas de interés para los miembros de la asociación.



**TU CRECIMIENTO
ES NUESTRO COMPROMISO**

ELIGE A UN
CORREDOR IDONEO

CHARLA PRINCIPIOS DE ÉXITO EN EL MARKETING DIGITAL

Con la participación de miembros y no miembros de la asociación, se llevó a cabo la charla educativa "Principios de éxito en el marketing digital para el 2026", un espacio donde nuestros miembros pudieron actualizarse y fortalecer los conocimientos en tendencias y estrategias digitales.

La presentación estuvo a cargo de Xenia Córno, empresaria y asesora inmobiliaria, y Larry Andrade, estratega digital y asesor inmobiliario, quienes compartieron su experiencia, herramientas prácticas y recomendaciones clave para el éxito en el marketing digital.



COMITÉ DE LEGAL Y CONCILIACIÓN

REUNIÓN CON CORREDORES INDEPENDIENTES

El Comité de Legal y Conciliación, acompañado por directivos de la Junta Directiva, sostuvieron un encuentro con Corredores Independientes para abordar y unificar esfuerzos en torno a la propuesta de Ley de Corredores de Bienes Raíces.



REUNIÓN EN LA JUNTA TÉCNICA DE BIENES RAÍCES DEL MINISTERIO DE COMERCIO E INDUSTRIAS-MICI

Se llevó a cabo una reunión con la directora de la Junta Técnica de Bienes Raíces, Katherine Cardoze, la fiscal de Acobir, Berliza Arosemena y el comisionado ante la JTBR, Ronald De Araújo.

Agradecemos la política de puertas abiertas que mantiene la Junta Técnica de Bienes Raíces, lo que permite fortalecer el diálogo y la colaboración en beneficio del sector.



Berliza Arosemena, fiscal de ACOBIR
Katherine Cardoze, directora de la Junta
Técnica de Bienes Raíces
Ronald De Araújo, comisionado de ACOBIR,
ante la Junta Técnica de Bienes Raíces

PRIMERA SESIÓN DE TRABAJO DE LA **SUBCOMISIÓN DE ECONOMÍA DE FINANZAS DE LA ASAMBLEA NACIONAL**

La Asociación, participó en la primera sesión de trabajo de la Subcomisión de Economía y Finanzas de la Asamblea Nacional, para aportar en el debate el proyecto de Ley N°. 252, "Que propone incentivos económicos para facilitar la adquisición de viviendas usadas o de segunda mano en Panamá".

En representación de la junta directiva del gremio, participaron Sarita Hanono de Hamui, presidenta y Berliza Arosemena, fiscal del gremio.



ENTREGA DE PODERES A **ESTUDIANTES DEL CURSO PREPARATORIO PARA CORREDORES DE BIENES RAÍCES**





REUNIÓN DE TRABAJO EN DESPACHO DE LA **H. D. YAMIRELIZ CHONG**

Durante la reunión de trabajo en el despacho de la **H.D. Yamireliz Chong**, quien impulsa el proyecto de **Ley 252, que busca incentivar la compra de viviendas usadas o de segunda mano** dignas en zonas con déficit de construcción de proyectos nuevos.

En esta reunión se revisaron detalladamente los puntos clave del proyecto ley 252, para así colaborar en mejorar la propuesta y buscar una solución que sea beneficiosa para todos los sectores.

Participaron por parte de ACOBIR, nuestro respetado miembro y asesor tributario, Osvaldo Lau Campos, Licdo. Gabriel García, Licda. Berliza Arosemena, Fiscal de la Junta Directiva y Coordinadora del Comité Legal de ACOBIR y el Sub Fiscal Francisco Castillo, todos aportando su valiosa perspectiva técnica.

También asistieron la Licda. Rosario Arosemena del CONEP y la Lida. Ana María Sánchez de CAPAC.



CUIDAR LO INVISIBLE: CUANDO LA ÉTICA GUÍA CADA DECISIÓN

Hace unas semanas, una clienta me debía transferir US\$642.50 por un concepto menor relacionado con la compra de su apartamento. Era domingo en la tarde y recibí el llamado de mi clienta contándome que por error me había transferido US\$642,050, el corazón me dio un vuelco. Era evidente que no podríamos hacer nada hasta el día siguiente, que los bancos abrieran, y también sabía que esa suma representaba todo el dinero que ella necesitaba para firmar su compraventa ese día.

Mi clienta me contó que había hecho la transferencia desde su celular sin darse cuenta de que había agregado dos ceros de más. Ella estaba muy preocupada; yo también tenía la presión de no retrasar la firma. En Be Luxe manejamos transacciones importantes todos los días, pero hay momentos en los que lo profesional y lo humano se mezclan de forma inevitable.

El lunes a primera hora iniciamos los pasos para devolver el dinero íntegro a su banco, coordinando con su banco y el mío para agilizar la operación. Finalmente, el monto regresó a su cuenta en momento antes del horario de la firma, teniéndonos a todos en jaque. Esa misma tarde firmamos la compraventa en tiempo y forma, con una mezcla de alivio, gratitud y la tranquilidad de que todo había salido bien. Esta experiencia me recordó algo esencial de mi profesión: la ética no se demuestra en los discursos, sino en los minutos en que nadie te ve decidir. En bienes raíces, la confianza no se negocia; se cuida. Y en Be Luxe, ese es nuestro valor más alto.

**NATALIA BACCINO**

CO-CEO y cofundadora de Be Luxe Real Estate. Especialista en asesoría de inversión y comercialización de proyectos residenciales de alto perfil.

*Contacto: natalia@beluxerealestate.com
Teléfono: +507 6612-6688*

PARTICIPACIÓN EN EL PRIMER **ENCUENTRO LEGAL Y EMPRESARIAL**

Participación en el primer Encuentro Legal y Empresarial, como parte del compromiso de nuestro miembro corporativo, IPAL, en ofrecer análisis estratégicos y soluciones legales de alto valor, presentando la primera edición del **"IPAL Legal Brief"** una publicación que ofrece artículos de abogados sobre los temas más relevantes que inciden en la gestión empresarial en Panamá.



**Beneficio ACOBIR
Un valor exclusivo**

✓ Su afiliación le brinda acceso a beneficios clave para potenciar su trayectoria profesional y personal.

| | |
|---|---|
|  Servicios Legales |  Entidades Financieras |
|  Hotelería |  Tiendas |
|  Salud |  Restaurantes |

Y una extensa red de alianzas adicionales

A large portrait of a woman with long dark hair, wearing a black blazer over a white top, smiling. The ACOBIR logo is visible in the top right corner of the image.

 **MLS® Impulsando
al Corredor Idóneo**

Su socio estratégico para transacciones exitosas

A portrait of a woman with long dark hair, wearing a black blazer over a white top, smiling and extending her hand for a handshake. The MLS logo is visible in the top left corner of the image.

FERIA DE BENEFICIOS

Celebramos con gran éxito en nuestra sede, la feria de beneficios ACOBIR 2025, organizada por el Comité de Beneficios y Afiliación. Este encuentro fue espacio propicio para hacer networking entre nuestros miembros, colaboradores y aliados estratégicos.

Agradecemos a las empresas que participaron..





REUNIONES DEL **COMITÉ DE BENEFICIOS Y AFILIACIÓN**



COMITÉ DE MLS Y ESTADÍSTICAS

INDUCCIÓN DEL: **SISTEMA DE LISTADOS MÚLTIPLE (MLS)**

Continuando con los procesos de capacitación dirigidos a nuestros nuevos agentes y miembros, se realizó una jornada enfocada en el uso de la herramienta del Sistema de Listados Múltiples (MLS).



CAPACITACIÓN AVANZADA: **SISTEMA DE LISTADOS MÚLTIPLE**

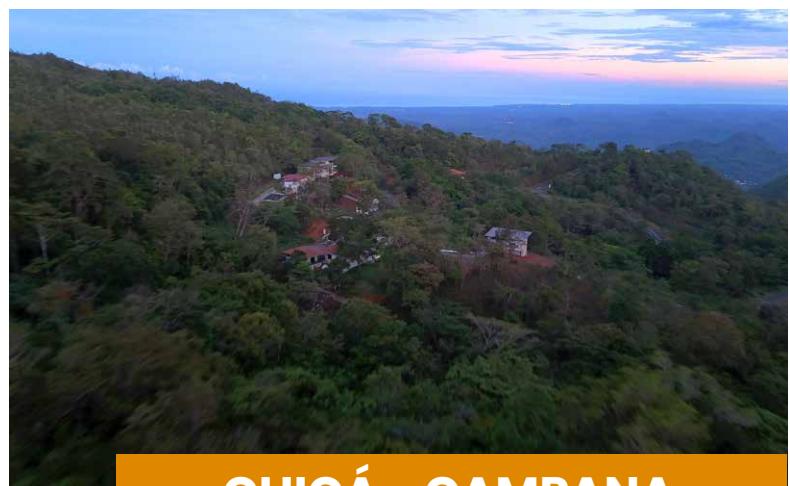
Con el objetivo de seguir actualizando a nuestros miembros en el uso de la herramienta del Sistema de Listados Múltiples (MLS), se realizaron sesiones dirigidas a nuestros agentes y miembros e la asociación,



PANORAMA DE DESARROLLO

EN EL DESARROLLO DE PROYECTOS RESIDENCIALES, TURÍSTICOS EN EL ÁREA DE CHICÁ-CAMPANA

Ha sido de interés general, y con índices de crecimiento constantes, contar con opciones para la adquisición de propiedades inmobiliarias en el área de Chicá - Campana, por parte de locales y extranjeros, tomando en cuenta una serie de elementos particulares, dentro de los que destacan: distancia desde la Ciudad de Panamá, La Chorrera o inclusive desde Coronado, tener acceso inmediato a recursos y atractivos naturales, y no menos importante, el clima (con temperaturas que pueden descender hasta unos 18°C). Es por lo que empresas con visión de desarrollo a mediano y a largo plazo, han invertido en la zona, para poder satisfacer ese mercado, que ha dado señales de apetito para la compra de propiedades, ya sea para uso particular (descanso familiar, o incluso retiro), o para inversión (datos muestran un claro aumento en el mercado de hospedajes de corta estancia), pero cumpliendo



CHICÁ - CAMPANA

con unos parámetros mínimos de confort y buscando ofrecer un nivel superior relacionado a infraestructuras, amenidades y calidad constructiva.

Con esto no sólo se busca el desarrollo inmobiliario del área, sino ser partícipes del crecimiento y mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes del sector, generando empleos directos o indirectos, ya que históricamente estas comunidades han estado relacionadas con la actividad agrícola o de floricultura. Ha habido intentos y se ha dado inicio a la organización formal de emprendedores y empresarios, con el objetivo principal de sumar fuerzas, generar ideas o propuestas reales que beneficien a la comunidad. No ha sido fácil, pero es viable y rentable, la intención del sector privado es tangible, pero sin la voluntad del sector público, y concretar la ejecución de proyectos de infraestructura y servicios, que vayan de la mano con lo planteado, se hace más cuesta arriba poder mejorar la calidad de la comunidad.

Desde el período 2013-2015, se han dado inicio al desarrollo de proyectos inmobiliarios, enfocados en el segmento de lotes servidos, con amenidades atractivas, excelentes infraestructuras, y calidad en la construcción, bajo el régimen de propiedad horizontal, y segmentados/ dirigidos a diferentes mercados, buscando así abarcar el mayor rango de posibilidades y satisfacer la necesidad de ese prospecto que está interesado en adquirir una propiedad de montaña.

Ponemos a disposición del lector (corredores de bienes raíces, o público en general), si es de su interés, el recurso www.panamaportfoliogroup.com, y sus RRSS, en el que pueda obtener más información sobre Chicá y sus desarrollos inmobiliarios.

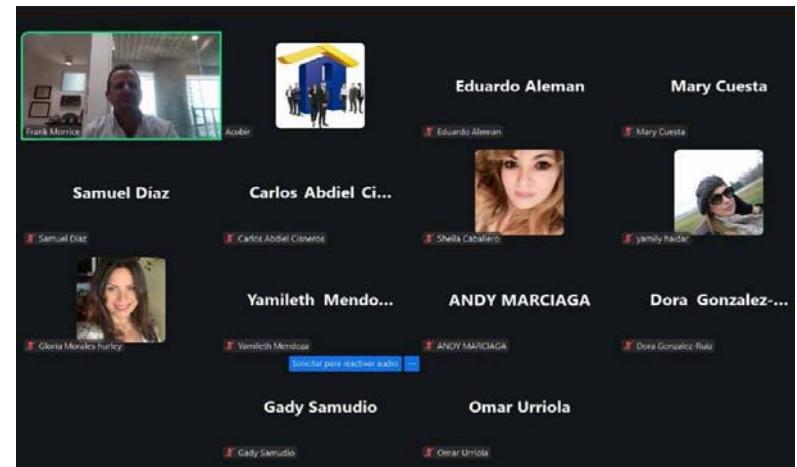
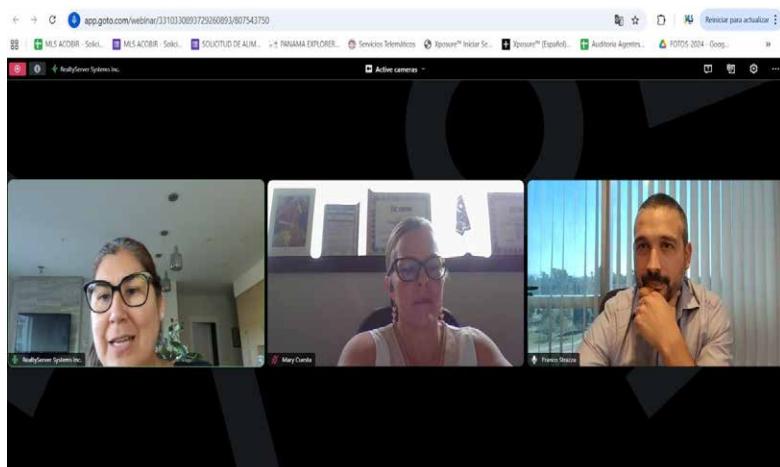


ARQ. JUAN A. ESCALONA FERMÍN

Arquitecto (2004) con experiencia en Inspección, Residencia, Control y Gerencia de Obras Civiles, Formulación, Planificación y Ejecución de Proyectos de Construcción. Actualmente dirige desde la gerencia general de Panamá Portfolio Group la administración de un atractivo portafolio de activos y el desarrollo de proyectos inmobiliarios en la República de Panamá, además, como miembro de ACOBIR, pertenece al Comité de Promotores (2025-2026).

JORNADA DE CAPACITACIONES DE XPOSURE

Se realizó la primera jornada de capacitaciones de XPOSURE, enfocadas en Marca Personal, Sindicalización, Captación de MLS, ACM y uso esta herramienta del Sistema de Listados Múltiples (MLS), marketing, entre otros temas.



REUNIONES DEL COMITÉ DE MLS Y ESTADÍSTICAS

Diversas reuniones del Comité de MLS y Estadísticas, sostenidas por el comité, para analizar y determinar acciones.



EVENTO XPOMLS ACOBIR 2025: JORNADA DE CONFERENCIAS CON EXPERTOS NACIONALES E INTERNACIONALES DEL SECTOR INMOBILIARIO.

Un evento especializado que reunió a destacados expositores nacionales e internacionales, donde se abordaron las últimas tendencias, innovaciones y estrategias del sector inmobiliario.

Entre los expositores internacionales se destacaron:

- **Carolina Ochoa (Colombia)**, con el tema "Estrategias de Neurolingüística y creación de una promesa de valor".
- **Yamile Saleh (Canadá)**, quien conversó sobre "El ecosistema del MLS y su impacto en los bienes raíces".
- **Nelson Perdomo (Colombia)**, con la conferencia "Marketing Exponencial e Inteligencia Artificial".

Asimismo, se contó con la participación de expositores nacionales, entre ellos:

- **Paulina Potella (4S Real Estate Panamá)** con "Mercados de Nichos +60", un análisis de oportunidades en el sector inmobiliario.
- **Johan Hernández (Tower Bank Panamá)**, con "Real Estate 3.0: El futuro inmobiliario impulsado por blockchain y criptomonedas".
- **Ing. Francisco Chen (Norte Promotora Panamá)**, con "Pensar como inversionista: lo que todo corredor debe saber sobre desarrollo inmobiliario".
- **Luis Rivas, (Marjalizo Realty)**, con "Tendencias globales que están moldeando el mercado inmobiliario panameño".

La jornada incluyó espacios de networking, además de paneles interactivos con los expositores, donde compartieron experiencias, casos de éxito y tendencias del mercado.





COMITÉ DE PROMOTORES

ENCUENTRO CON PROMOTORES

El Comité de Promotores, llevó a cabo un encuentro con promotores de alto nivel que generó un valiosos espacio de diálogo sobre temas claves para el futuro del sector inmobiliario y de la construcción, reafirmando el compromiso de ACOBIR en conectar al sector público y privado para impulsar el desarrollo sostenible del país.

El evento contó con la participación de S. E. José Luis Andrade, Ministro de Obras Públicas (MOP), S.E. Fernando Méndez, Viceministro de Vivienda (MIVIOT), Luis A. Navarro y Alex Diamond, Socios directores de INDESA.





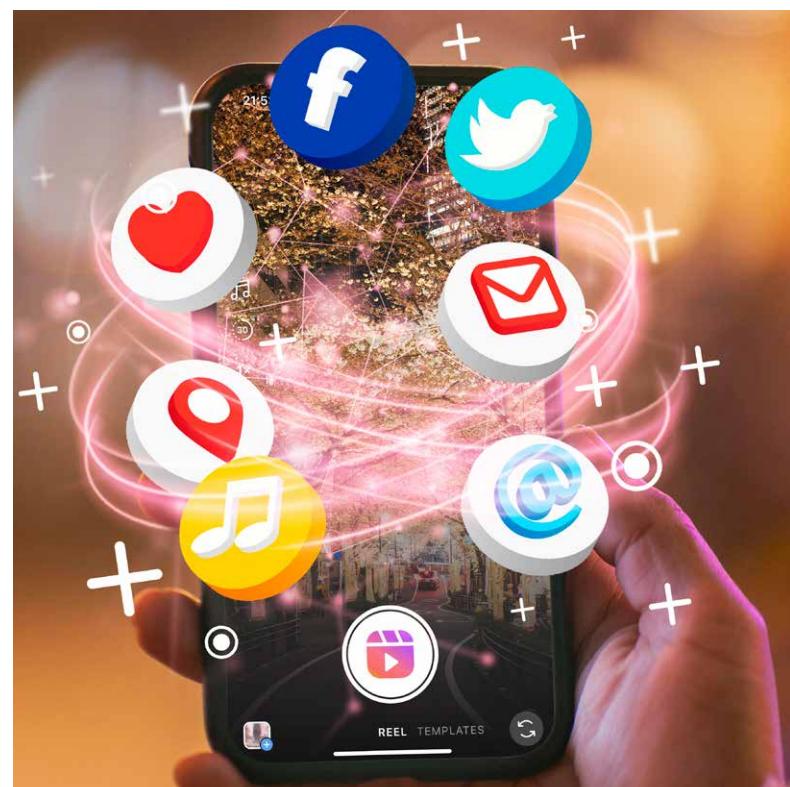
CÓMO UTILIZAR REDES SOCIALES PARA VENDER PROPIEDADES

En la era digital, las redes sociales se han convertido en una herramienta clave para acelerar la venta de propiedades. Define claramente tu público objetivo y adapta el mensaje a sus necesidades: destaca ubicación, precio, características del inmueble y beneficios de la zona. Las publicaciones deben ser visualmente atractivas y consistentes en tono y estilo. Utiliza fotografías de alta calidad, videos cortos con recorridos virtuales y testimonios de clientes para generar confianza. Además, aprovecha las funciones de segmentación de cada plataforma para dirigir tus anuncios a perfiles específicos (por ejemplo, compradores primerizos, inversionistas o familias).



XENIA CORNÓ

Representante Legal de LM Panama Properties,
miembro de Acobir desde el año 2012



Para maximizar el alcance y la captación de leads, combina contenido educativo con llamados a la acción claros: convierte publicaciones en consultas, solicitar visitas o registro para recorridos virtuales. Mantén un calendario de publicaciones y aprovecha formatos eficaces como reels o videos en 360°, Stories y anuncios de retargeting para quienes ya mostraron interés.

Recuerda medir resultados con métricas simples (alcance, interacción, clics y conversiones) y ajustar la estrategia semanalmente. La transparencia y la humanización de la marca—responder comentarios con rapidez y compartir historias reales—incrementan la confianza y la probabilidad de cerrar ventas.

JORNADA DE REFORESTACIÓN

A través del Comité de Responsabilidad Social Empresarial y Actividades Sociales, se llevó a cabo una jornada de reforestación en el Parque Nacional Metropolitano, un pulmón vital en el corazón de la ciudad y por un futuro más verde. Agradecemos a los miembros que participaron de esta importante actividad.



CHARLA POR LA **PREVENCIÓN DEL CÁNCER**

El Comité de Responsabilidad Social Empresarial y Actividades Sociales, organizó una charla sobre la Prevención del Cáncer, impartida por el Dr. Diego Arosemena, Médico Epidemiólogo de Instituto Oncológico Nacional.

La actividad tuvo como objetivo promover la conciencia y la educación sobre los hábitos saludables que ayudan a reducir esta enfermedad y la importancia de la detección temprana.



COMITÉ DE **EXPO INMOBILIARIA**

FIRMAS DE ACUERDO DE PARTICIPACIÓN EN **EXPO INMOBILIARIA 2026**



Amparo Ameglio /CEO
RI Group



Maoli Racero /Asistente de Mercadeo
Inversiones Ventaviv



Publimóvil

Lorena Rivera
Lorena Real EstateRaúl Pérez Gerónimo / Gerente de Mercadeo
Grupo Oti PanamáAmie Rodríguez / Coordinadora de Mercadeo
Haus Real Estate

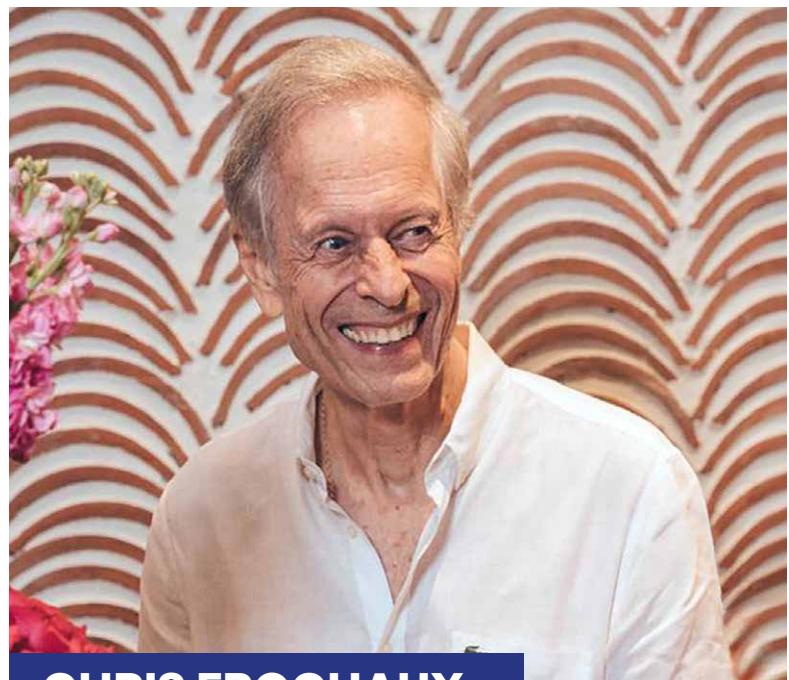
Banco Nacional de Panamá

EL CUENTO DEL MENDIGO

Formar conceptos preconcebidos es una tendencia humana.

Formar conceptos preconcebidos es una tendencia humana natural. Escuchar antes de hablar debería ser simple, pero rara vez lo es —y no soy la excepción. Hace unos años, al llegar a mi oficina en Multicentro (ahora Megapolis Outlets), me golpeó un olor nauseabundo, como el de una jaula de monos en un zoológico mal cuidado. La recepcionista, visiblemente incómoda, señaló con discreción a un anciano sentado en la esquina. Vestía chaqueta y corbata, increíblemente sucias, y todo indicaba que no se las había quitado en meses. Seguramente vivía bajo algún puente. Me acerqué con la intención de darle un dólar y acompañarlo amablemente hacia la salida. Para mi sorpresa, el hombre me habló en inglés. Había estado esperando pacientemente, aunque nadie se había atrevido a preguntarle qué deseaba. A regañadientes lo invité a sentarse. De cerca, el olor era aún más penetrante, casi cortante. Dijo que quería comprar un apartamento, a pesar de no tener un centavo. Escuché su historia, haciendo un esfuerzo por mantener la compostura.

Cuando vivía en Nueva York, había conocido a varios mendigos interesantes. A veces compraba un sándwich “footlong” de Subway y lo compartía con ellos en la acera. No me gusta comer solo, y sus conversaciones solían ser fascinantes. Su relato me intrigó: decía haber recibido una herencia en un pequeño pueblo de Estados Unidos, pero un enredo familiar le impedía acceder al dinero. En un impulso, busqué el banco en Google, pedí hablar con el gerente y me presenté como su abogado. Bastó una breve conversación para confirmar que el hombre decía la verdad. Su hermano, en complicidad con el banquero local, había bloqueado la herencia. Después de unas palabras duras —y de insinuar una demanda—, logré que el banquero transfiriera los fondos a la cuenta de mi empresa. Días después, el hombre regresó. Aún



CHRIS FROCHAUX

*Corredor de Bienes Raíces
Servmor Realty
Member Leading
Real Estate Companies of the World*

olía a rayos, pero esta vez tenía dinero. Encontramos un apartamento que le gustó y lo compró. Nunca volvió por la oficina, ni supe más de él, pero me aseguré de que el lugar tuviera una ducha

Cada comprador o vendedor tiene sus propias motivaciones. Un agente inmobiliario que evita prejuzgar a sus clientes genera confianza y relaciones más duraderas. Mantener la mente abierta permite comprender realmente las necesidades de cada persona y ofrecer soluciones personalizadas. Esto crea un ambiente cálido, mejora la comunicación y produce mejores resultados. Prejuzgar, en cambio, puede cerrar puertas y alejar oportunidades. En definitiva, abordar a cada cliente con empatía, respeto y mente abierta es una de las claves para una carrera inmobiliaria exitosa.

REUNIONES DEL COMITÉ DE EXPO INMOBILIARIA ACOBIR 2026**COMITÉ CAPÍTULO REGIONAL-CRA****REUNIONES DEL COMITÉ DE CAPÍTULO REGIONAL****COMITÉ DE AVALÚOS****REUNIONES DEL COMITÉ DE AVALÚOS**

Es TU MOMENTO



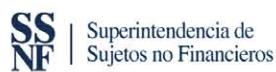
**PANAMÁ
CONVENTION
CENTER**
22 AL 25 DE ENERO

- +300 PROYECTOS**
- TRANSPORTE GRATIS**
- EXPO VIRTUAL**

PATROCINA:



AUSPICIA:



COMUNICAN:

