

NEWS LETTER



CENTURY 21
Ecuador





El año pasado fue un año increíble para nuestro negocio inmobiliario. Vimos un crecimiento y éxito impresionantes, y estamos muy agradecidos con todos los agentes y brokers que pertenecen a nuestra familia C21.

Una de nuestras fortalezas más importantes es nuestro compromiso de mantenernos informados y al tanto de las últimas tendencias y novedades en la industria inmobiliaria. Es por eso que lanzamos el Newsletter 21 para proporcionar a nuestros asesores valiosos conocimientos e información sobre la profesión inmobiliaria.

Creemos que mantenerse informado es clave para tomar decisiones informadas, y queremos dar a ustedes el poder de tomar las mejores decisiones para sus necesidades y de sus clientes. Ya sea que sea un agente experimentado o uno que recién empieza con

nosotros, creemos que nuestra revista informativa puede proporcionarle los conocimientos y recursos que necesita para tener éxito en el mercado inmobiliario y entender todas las herramientas y beneficios que damos como Century 21.

Así que aquí estamos ante otro gran año por delante.

Jaime Del Hierro

Gerente General de Century 21 Ecuador.

ÍNDICE

PÁGINA 2

Editorial – mensaje de Jaime del Hierro

PÁGINA 3

Ranking del Top Oficinas y Top Agentes del Mes

PÁGINA 4

Artículo relacionado al mercado inmobiliario a nivel local

PÁGINA 5

Estadísticas

PÁGINA 6

Propiedades destacadas

PÁGINA 7

Propiedades destacadas

PÁGINA 8

Propiedades destacadas

PÁGINA 9

Entrevista del mes

PÁGINA 10

Entrevista del mes

PÁGINA 11

Proyectos

PÁGINA 12

Social21

AGENTES



RANKING
AGENTES Y
OFICINAS
DICIEMBRE, 2022

LADOS



Mónica Cevallos
Elite



María Gabriela Romero
Innovation



Katherine Jiménez
Innovation

PUNTOS



Adriel Santana
Elite



Ana Carolina Andrade
Innovation



María Gabriela Romero
Innovation

OFICINAS

LADOS



CENTURY 21
Innovation

PUNTOS



CENTURY 21
Innovation



A través de este trámite se inscribe una compraventa de un bien inmueble a nombre del comprador, quedando legalizada la transferencia - tradición de dominio.

Bien inmueble: Todo lo que no se puede trasportar de un lugar a otro y que se encuentran adheridos al suelo, por ejemplo: casa, terreno, departamento, etc.

Transferencia de dominio: Traspaso de propiedad de una persona a otra pagando un precio justo.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

Toda persona natural o jurídica, nacional o extranjera que esté en capacidad para contratar y en pleno goce de sus derechos de ciudadanía y que haya comprado un bien inmueble en el cantón en el cual proceda la inscripción.

Dirigido a: Persona Jurídica - Privada, Persona Jurídica - Pública, Persona Natural - Ecuatoriana, Persona Natural - Extranjera.

¿QUÉ NECESITO PARA HACER EL TRÁMITE?

Requisitos Obligatorios:

Si los comparecientes son personas naturales:

1. Dos protocolos de Escritura pública de compraventa.
2. Copia de la cédula de ciudadanía y del certificado de votación de todas las personas que comparecen a la suscripción del contrato.
3. Certificado de gravamen o certificado de bienes otorgado por el Registro de la Propiedad del cantón donde se encuentra inscrito el bien.
4. Comprobante de pago del impuesto de alcabalas y/o plusvalía de ser el caso.

Si la venta es de bienes inmuebles de menores de edad, se debe adjuntar la autorización judicial debidamente ejecutoriada

5. Certificado de Avalúos actualizado emitido por el Departamento de Avalúos y Catastro Municipal.

6. Certificado de no adeudar al Municipio.

Si los comparecientes son personas jurídicas:

7. Nombramiento debidamente inscrito en el Registro Mercantil.

8. Certificado de registro único de contribuyentes.

9. Autorización de los socios o accionistas de la compañía.

10. RUC certificado

En caso de que la compraventa se realice mediante poder especial o general:

11. El poder debe contener la autorización expresa para el acto o contrato que se está realizando.

12. El poder tiene que estar vigente a la fecha que se realiza el acto o contrato.

13. En caso de que la compraventa se estipule a nombre de una tercera persona, se deberá adjuntar la copia de la cédula de la persona a nombre de quién se estipula.

14. En caso de que, los comparecientes tengan capitulaciones matrimoniales, se deberá adjuntar escritura de las mismas.

Requisitos Especiales:

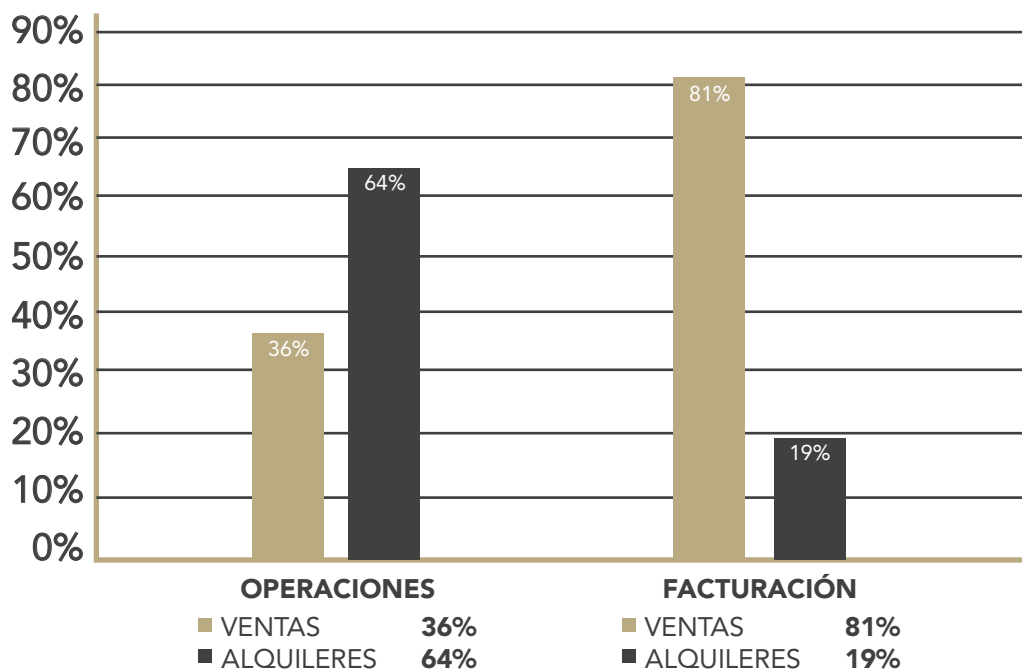
*En caso de que la venta sea realizada por herederos se adjuntará el pago del impuesto a la herencia, pagado en el SRI.

*En caso de que la venta sea realizada entre ascendientes y descendientes o viceversa se adjuntará el pago del impuesto a la presunta donación, pagado en el SRI.

*Comprobante de pago del impuesto predial del año en curso.

¿CÓMO HAGO EL TRÁMITE?

El trámite puede ser presencial o virtual dependiendo de la opción que ofrezca el Registrador de la Propiedad competente. En ambos casos se deberá entregar los requisitos previamente mencionados mediante escritura pública ante notario.



UNIDADES VENDIDAS

PERÍODO 2020	73
PERÍODO 2021	195
PERÍODO 2022	327

MONTO VENDIDO

PERÍODO 2020	\$6'566,353.43
PERÍODO 2021	\$16'622001.54
PERÍODO 2022	\$28'844,747.68

CIERRES EXITOSOS

PERÍODO 2020	276
PERÍODO 2021	623
PERÍODO 2022	925

CENTURY 21 SMART



📍 Urbanización Mallorca Village, Km 13 vía la Puntilla - Salitre

Propiedad: Casa en venta | **ID:** 7208 | **PRECIO:** \$165000

CENTURY 21 INNOVATION



📍 Urbanización L'Ogare, km 14,5 vía Samborondón - Salitre

Propiedad: Casa en venta | **ID:** 9587 | **PRECIO:** \$139000

CENTURY 21 INNOVATION SUR



📍 Barrio del Centenario, 6 de Marzo e/ O'connor y Fco. Segura

Propiedad: Casa en venta | **ID:** 9061 | **PRECIO:** \$170000

CENTURY 21 ELITE



📍 Sector Marianitas de Calderón

Propiedad: Casa en venta | **ID:** 5047 | **PRECIO:** \$125000

CENTURY 21 IMPERIAL



📍 Valle de los Chillos

Propiedad: Casa en venta | **ID:** 9126 | **PRECIO:** \$109900

CENTURY 21 INFINTY



📍 Sector El Limonal - Cumbayá

Propiedad: Casa en venta | **ID:** 8109 | **PRECIO:** \$240000

CENTURY 21 LUXURY



📍 Sector La Cuadra - 5 de Junio

Propiedad: Casa en venta | **ID:** 7747 | **PRECIO:** \$87500



CENTURY 21
Ecuador

**SUBE AL
SIGUIENTE NIVEL**

**Llegó el momento de ver hacia
el futuro y soñar en grande**



Agente: Isabel Carpio

Oficina: C21 Smart

Lo que nosotros ofrecemos no es tan solo la venta de una propiedad sino más bien un servicio de asesoría / consultoría que va más allá de la venta.

- ¿Cómo llegaste a la red C21?

Me había graduado y estaba trabajando en una constructora, por lo que el proceso de normas municipales, permisos y construcción ya los conocía. Sin embargo, siempre tuve la curiosidad de saber cómo se gestiona la venta de ese producto final. Empecé a consultar sobre inmobiliarias de Guayaquil, pero lo que encontraba no me llamaba la atención. De repente vi que Century 21 llegaría a Ecuador y me gustó mucho, así que solicité una reunión para conocer más, tuve una cita y me convenció. Así que me uní a la red.

- ¿Cuál consideras que es tu virtud principal como agente inmobiliario?

Mi fuerte es la empatía. Atiendo a mis clientes como me gustaría que me atendieran. En una captación yo brindo todos mis servicios y los explico detalladamente. Si tengo la oportunidad en ese mismo momento reviso el contrato de principio a fin y muchas veces he terminado con un contrato firmado en la primera reunión.

- ¿Qué ha sido lo más difícil de enfrentar en este tiempo?

Tengo dos situaciones, una ya superada y otra por solucionar. La primera fue cuando empecé a entrenarme. La verdad no tenía la seguridad de lograrlo: no creía que podría presentarme como corredora, ofrecer mis servicios a mis conocidos, promocionarme en redes sociales. No me lo creí hasta que entendí que lo que nosotros ofrecemos no es tan solo la venta de una propiedad sino más bien un servicio de asesoría / consultoría que va más allá de la venta.

Lo que aún me cuesta es tener que lidiar con gente prepotente o que menosprecia el servicio que ofrezco, a veces incluso siendo reacios a pagar las comisiones. A mí no me gusta cobrar a la gente y me hacía sentir como que trabajaba en vano. Felizmente la oficina me ha ayudado con las gestiones de cobro y me ha permitido estar al tanto de que se hayan cancelado mis honorarios.

- Cuéntanos una buena experiencia.

Llegó por medio de redes sociales. Cierta día me contacta desde el exterior una persona que había visto mi perfil inmobiliario y así llegó a mí. La captación fue en exclusiva y al 5%. Logré conseguir un comprador de contado para su propiedad. Mi cliente solo vino para la firma de compraventas y regreso a su país de residencia al día siguiente. Fue muy rápido y el cliente quedó satisfecho. Por eso, para mí fue una buena experiencia ya que me buscaron por mi trabajo y porque logré cumplir las expectativas de la persona interesada.

- ¿Qué te gustaría lograr dentro de C21?

Deseo seguir aprendiendo, seguir creciendo como profesional. Quiero continuar en el ámbito inmobiliario comercial y también estoy abierta a ayudar al resto de mis compañeros para que crezcan dentro de la red que me ha visto crecer y formarme de manera profesional.



Rodrigo Muñoz

Gerente General de Century 21 ORO + MAZ - México

-Cuéntanos un poco sobre cómo surgió la idea de abrir una oficina bajo el respaldo de Century 21

Originalmente surgió gracias al Lic. Oscar Luis Orozco. Tras algunos años de estar en el medio inmobiliario, al ver la recién llegada de CENTURY 21 a México y conocer la reputación de la marca, vio que era la mejor opción para expandir sus negocios y alcanzar una mayor profesionalización.

- ¿Cómo surgió el nombre de la oficina? ¿Hubo otro nombre en mente antes de abrir la oficina?

Grupo Oro + Maz, surge como una segunda oficina de Grupo Oro que inició en Culiacán. Se hizo para atender también el negocio de Mazatlán, un puerto 200km al sur de Culiacán. Por eso "+ Mas".

-Si tuviera que elegir, ¿cuál diría que ha sido el desafío más grande en este tiempo? ¿Y el aprendizaje más valioso?

El desafío más grande fue que, después de varios años de tener la

oficina en función, limpiamos y reestructuramos por completo nuestro Manual Interno, y todo el personal de la oficina, comenzando básicamente de cero. Hasta lograr en un año consolidar un equipo de más de 10 asesores nuevos, tener OTC, y salir a nuevamente a flote.

El aprendizaje más valioso ha sido que, mediante la guía y la confianza depositada en el Sistema Century 21, a pesar de las dudas, miedos, falta de experiencia y conocimiento hayamos logrado tanto. Vencimos tantos malos hábitos y la tentación de hacer las cosas como los demás, por el camino fácil. Nos sostuvimos a los valores, a las prácticas profesionales, al código de ética de nuestra Asociación Mexicana y de Century 21. Así logramos transformar nuestra oficina en lo que es en la actualidad.

- ¿Cómo se ven de aquí a corto y largo plazo como oficina?

A corto plazo nos vemos como una oficina Águila, logrando ser una de las 21 mejores oficinas de México. A largo plazo nos vemos expandidos con más oficinas en nuevos destinos de México o quizá aventurarnos a tener participación de manera internacional en bienes raíces de la mano de Century 21.

- ¿Cuál es el aporte que ofrece la marca Century 21 a una oficina inmobiliaria?

Lo es todo, y parece poco decirlo así. Sin Century 21 debe de ser una odisea llegar a donde hemos llegado. Lo he visto con otras inmobiliarias locales, o asesores que han comenzado su propio proyecto con muchas limitaciones. Con la marca C21 avanzas con paso firme, en menos tiempo. Más allá del profesionalismo, estructura, conocimiento, etc., lo que personalmente más valoro es la calidad de su gente. Eso no se ve en otros grupos grandes, comerciales o no. El valor de su gente es único.

- ¿Qué recomendaciones podría darle a alguien que está por abrir una oficina inmobiliaria?

Que visite diferentes oficinas inmobiliarias donde no lo conozcan, y pregunte por sus servicios, y después lo haga en una oficina de CENTURY 21. Después de eso no tendría que esperar una recomendación para convencerse de hacerlo con nosotros.

- En una frase, Century 21 es...

Gente valiosa con la que quieres estar.

NOVOPARC



Unidades: 79 solares desde 372 m² / 63 bodegas desde 140 m² de construcción / 12 lotes comerciales desde 576.04 m²

Plazo: Financiamiento 18 meses

Ubicación: Km 6.5 de la vía Durán - Boliche

Precio Promedio: \$109740

Parque de negocios ubicado en la vía Durán Boliche. Cuenta con bodegas y terrenos en venta, ideales para empresas que tienen necesidades de almacenaje de cualquier tipo.

100 OLIVOS PARC



Ubicación: Avenida Leopoldo Carrera, al frente del Colegio Alemán Humboldt

Precio Promedio: \$155.071.90

Unidades: 17 oficinas / 5 departamentos

Plazo: Financiamiento a 8 meses (obra por terminar)

Tipo de Propiedad: Departamentos y Oficinas

Proyecto emblemático en Los Ceibos, constituido por tres torres de entre 11 y 9 pisos, dos de departamentos y una de oficinas. El diseño arquitectónico de 100 Olivos Parc muestra conceptos modernos, con espacios llenos de luz, áreas verdes y ecológicas, que condensan las últimas tendencias de desarrollo urbano.

AURORA MEDICAL CENTER



Ubicación: Km 13 de la Av. León Febres Cordero

Precio Promedio: \$85.197,50

Unidades: 55

Plazo: Diciembre 2024

Tipo de Propiedad: Consultorios

Consultorios médicos premium en el km 13 de la vía León Febres Cordero. Con arquitectura moderna y estilizada, el proyecto tendrá acceso a más de 300 mil pacientes potenciales.

Para más información sobre nuestros proyectos escríbenos a proyectos@c21.com.ec



C21 IMPERIAL



C21 IMPERIAL



C21 INFINITY



C21 INNOVATION



C21 INNOVATION



C21 SMART



C21 SMART



C21 ELITE



C21 ELITE

**PROFESIONALISMO Y
PASIÓN EN CADA FASE**