

NEWS LETTER



CENTURY 21
Ecuador



Gerente. Jaime Del Hierro

Oficina: Matriz – Century 21 Ecuador

Estimado Equipo Century 21,

Esperamos que este primer mes del año haya sido todo lo que esperaban y más. Este es el momento perfecto para reflexionar sobre el pasado, celebrar los logros y establecer nuevos objetivos para el futuro.

Este año nos hemos puesto el objetivo de “Subir al Siguiete Nivel”. Ya sea que estés buscando expandir tu cartera de propiedades, explorar nuevos mercados o mejorar tu conocimiento de algún aspecto de nuestro negocio, Century 21 Ecuador está aquí para apoyarte en este proceso.

Gracias a su arduo trabajo, dedicación y profesionalidad, estamos experimentando un cambio radical en la profesión inmobiliaria. Su gestión ha elevado los estándares de la industria, y su ejemplo ha inspirado a otros a seguir su camino. Todo esto tiene enormes ventajas para todos los que participan en la industria, desde los clientes hasta los propios corredores inmobiliarios.



Los clientes pueden esperar un servicio más transparente y justo, mientras que los corredores inmobiliarios pueden esperar una mayor satisfacción en su trabajo y un mayor reconocimiento por su arduo trabajo.

Estamos viendo una mayor transparencia en el mercado, una mayor profesionalización en el manejo de transacciones inmobiliarias, y una mayor conciencia sobre la importancia del servicio al cliente y la satisfacción del cliente.

Entonces, este año, no te conformes con lo habitual. Establece metas más altas, trabaja más duro y celebra tus logros con tu familia y colegas. Y recuerda, estamos aquí para ayudarte a alcanzar lo que propongas para Subir al Siguiete Nivel.

ÍNDICE

PÁGINA 2Editorial – mensaje
de Jaime del Hierro**PÁGINA 3**Ranking del Top Oficinas
y Top Agentes del Mes**PÁGINA 4**Certificado de historia de
dominio de un bien**PÁGINA 5**ChatGTP: La tecnología que
está cambiando la forma en
que escribimos**PÁGINA 6**

Entrevista Internacional

PÁGINA 7

Propiedades destacadas

PÁGINA 8

Propiedades destacadas

PÁGINA 9

Propiedades destacadas

PÁGINA 10

Entrevista Nacional

PÁGINA 11

Proyectos

PÁGINA 12

Social21

AGENTES



RANKING
AGENTES Y
OFICINAS
ENERO, 2023

LADOS



Mabel Vélez
Innovation



Lorena Castro
Smart



Ingrid Gómez
Innovation

PUNTOS



Lorena Castro
Smart



Ana Carolina Andrade
Innovation



Jovita Pispira
Smart

OFICINAS

LADOS

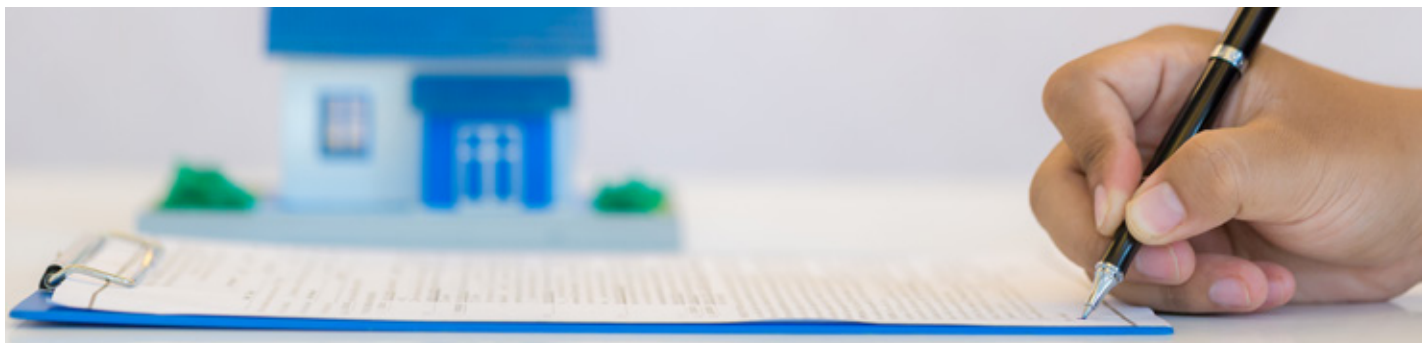


CENTURY 21
Innovation

PUNTOS



CENTURY 21
Innovation



¿Qué es el certificado de historia de dominio de un bien?

La historia de dominio contiene la información cronológica de un inmueble.

En Ecuador, el certificado de historia de dominio es un documento sobre el historial jurídico de un bien inmueble, de una propiedad. Allí constarán elementos como los nombres de los anteriores propietarios, la existencia de gravámenes, limitaciones o impedimentos legales o judiciales que afecten el dominio de la propiedad.

Además, este documento se suele usar para realizar para diversas solicitudes, como de medidores de agua o electricidad, trámites de compraventa, créditos hipotecarios, posesiones efectivas, garantías de préstamos, procesos judiciales, trámites de visas, entre otros.

El certificado de dominio contiene historia jurídico del bien inmueble, es decir la información cronológica o solvencia de un inmueble que está legalmente inscrito. Allí se detalla el nombre del propietario actual.

¿Cómo sacar un certificado de historia de dominio online sin tener que ir al Registro de la Propiedad?

Para obtener un certificado de historia de dominio en Guayaquil sin tener que ir hasta las oficinas del Registro de la Propiedad, se debe seguir los siguientes pasos:

1. En primer lugar, se debe ingresar al sitio www.rpguayaquil.gob.ec
2. Se debe ir al menú y escoger la opción "Servicios en línea". Al hacer esto, se mostrará otro menú con cinco opciones, entre las que está "solicitud de certificados", que es la que tiene que seleccionarse.
3. Acto seguido, se abrirá otra página de solicitud de servicios en la cual se tiene que escoger primero el grupo de servicios, que en este caso es "certificados".
4. Luego, se elige el tipo de certificado: "certificado de historia de dominio".
5. A continuación, el sistema pedirá que se ingresen los datos del solicitante, ya sea a través del número de cédula o del RUC.
6. En la siguiente opción se escoge cuál será el uso del certificado.
7. Se ingresa el código catastral.
8. Se da clic en continuar para proceder al pago en línea, que se podrá hacer con tarjeta de crédito o débito. También se puede escoger la opción de pago físico en una agencia del Banco Pacífico.
9. Una vez se ha llevado a cabo el pago, el certificado llegará al correo electrónico indicado en la solicitud. Es importante revisar la bandeja de correos no deseados, porque podría llegar aquí el documento.

En el caso de la ciudad de Quito, el Registro de la Propiedad de esa ciudad tiene un instructivo en video que ayuda a quienes quieren realzar el trámite para obtener un certificado. Se puede revisar el video en este enlace: <https://www.youtube.com/watch?v=xo0bRyC6CcE>.



En la era digital actual, la comunicación escrita es esencial en muchas situaciones, desde la escritura de correos electrónicos hasta publicar en las redes sociales. Sin embargo, escribir de manera efectiva puede ser un desafío para muchos. Afortunadamente, la tecnología ha avanzado para ayudarnos a comunicarnos mejor, y una de las últimas innovaciones es ChatGPT.

ChatGPT es un modelo de lenguaje artificial desarrollado por OpenAI que utiliza la tecnología de “aprendizaje profundo” para analizar y generar texto. En otras palabras, es un software que se entrena en grandes cantidades de datos de texto para poder producir texto coherente y relevante en respuesta a las solicitudes de los usuarios.

El modelo de ChatGPT se entrenó inicialmente en una gran cantidad de textos en inglés, pero se ha expandido a otros idiomas, incluido el español. Esto significa que el modelo es capaz de producir texto coherente y relevante en español, como el que estás leyendo ahora mismo.

¿Cómo funciona ChatGPT?

ChatGPT se basa en una técnica llamada “aprendizaje profundo”, que es un tipo de inteligencia artificial que se entrena para aprender patrones en datos complejos. En el caso de ChatGPT, estos datos son grandes cantidades de texto en español.

Durante el entrenamiento, ChatGPT aprende a reconocer patrones en el lenguaje, como la forma en que las palabras se usan juntas en oraciones y párrafos, así como el significado y contexto detrás de las palabras.

Una vez que se entrena, ChatGPT se puede utilizar para generar texto en respuesta a preguntas o solicitudes de los usuarios. Esto significa que ChatGPT puede ayudarte a escribir un correo electrónico, redactar un artículo o incluso ayudarte a crear contenido para las redes sociales.

¿Por qué es importante ChatGPT?

ChatGPT es importante porque puede mejorar la comunicación escrita de las personas que tienen dificultades para escribir de manera efectiva. Esto incluye a aquellos que tienen problemas para expresarse claramente en español, aquellos que tienen dificultades para organizar sus pensamientos en texto escrito y aquellos que simplemente no tienen el tiempo o la energía para escribir ellos mismos.

Además, ChatGPT también puede ser útil para aquellos que necesitan generar grandes cantidades de contenido de manera rápida y eficiente. Esto puede incluir empresas que necesitan producir contenido para sus sitios web o redes sociales, así como periodistas que necesitan redactar artículos rápidamente.

En resumen, ChatGPT es una tecnología revolucionaria que está cambiando la forma en que escribimos. Con su capacidad para generar texto coherente y relevante, ChatGPT puede ayudar a las personas a comunicarse de manera más efectiva en español, y puede ser útil para generar grandes cantidades de contenido de manera rápida y eficiente. Es importante destacar que este artículo fue escrito 100% por ChatGPT, demostrando su capacidad para producir texto coherente y relevante.



Marile Jurado

Broker de Century 21 Ocean Realty, oficina con sede en Puerto Vallarta, México.

“Yo les digo a mis asesores: a Marile, ¿quién la conoce? Pocos. Century 21 es mundial y ya creó una excelente reputación”.

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

Me encontraba trabajando de asesora inmobiliaria en otra empresa de renombre también. Un día el papá de mis hijas me dijo que, si ya había encontrado mi pasión en este medio de bienes raíces, por qué no emprendía mi propia empresa, y que él podría apoyarme siendo mi socio. Entonces pensé que qué mejor que empezar en las grandes ligas como hacerlo con el respaldo de en una empresa mundialmente reconocida. Para mi suerte no había ninguna franquicia aquí de Century 21 en Puerto Vallarta, al menos desde hacía ya varios años. Así que tomé la oportunidad, y en poco tiempo estaba ya firmando el contrato de la franquicia.

- ¿De dónde surge el nombre de su oficina? ¿Hubo otro nombre en mente antes de abrir la oficina?

Soy mala con los nombres, así que esa tarea se la dejé a mi socio. Él, sin titubear, pensó en el mar. Y dijo "ocean", así que Ocean Realty se quedó. No hubo necesidad de pensar en más nombres.

- 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 ha sido manejar prácticamente sola la franquicia sin tener mucho conocimiento, enfrentándome con grandes viejos lobos de mar jajaja. Ya que aquí hay muchas agencias que dominan el mercado desde hace varios años, no me fue fácil entrar, pero me he ganado su respeto. También me he esforzado en aprender cada día para conocer bien el mercado.

El aprendizaje más valioso ha sido entender que no importa cuánto sabes si no el cómo tratas a los demás. La actitud positiva, la honestidad y la humildad han sido mis grandes aliados para lograr tener éxito.

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

A corto plazo, me veo abriendo una tercera oficina. A largo plazo, liderando a más de 150 asesores, apoyándolos a lograr sus sueños.

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

Es mucho el aporte, ya que crea confianza. Yo les digo a mis asesores: a Marile, ¿quién la conoce? Pocos. Century 21 es mundial y ya creó una excelente reputación.

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

Que nunca tenga en su mente cuánto va a generarle vender una propiedad. Si no que piense en cómo apoyar a su cliente, dándole un excelente servicio. Y la comisión vendrá por añadidura.

- En una frase, Century 21 es...

Mi pasión.

CENTURY 21 SMART



📍 Urbanización La Martina - Durán

Propiedad: Casa en venta | **ID:** 9918 | **PRECIO:** \$90000

CENTURY 21 INNOVATION SUR



📍 Calles Tungurahua y Gómez Rendón, Guayaquil

Propiedad: Edificio rentero en venta | **ID:** 9942 | **PRECIO:** \$385000

CENTURY 21 INNOVATION



📍 Urbanización Málaga I, Vía a Salitre

Propiedad: Casa en venta | **ID:** 10162 | **PRECIO:** \$85000

CENTURY 21 ELITE



📍 Sector Amagás del Inca

Propiedad: Casa en venta | **ID:** 5065 | **PRECIO:** \$238000

CENTURY 21 IMPERIAL



📍 Tumbaco

Propiedad: Casa en venta | **ID:** 9794 | **PRECIO:** \$159900

CENTURY 21 INFINITY



📍 Conjunto privado Mirasierra, Sector Los Chillos

Propiedad: Casa en venta | **ID:** 10026 | **PRECIO:** \$145000

CENTURY 21 LUXURY



📍 Santa Marianita, Edificio Destiny, Sur de Manta

Propiedad: Departamento en venta | **ID:** 9035 | **PRECIO:** \$205000

CENTURY 21
Ecuador

SUBE AL
SIGUIENTE NIVEL

El siguiente paso es una
nueva historia en tu carrera



María Gabriela Romero

Top Agente de Century 21 Innovation

-¿Cómo llegó a la red C21?

Fue una decisión que me tomó cerca de dos años ejecutar, porque no quería perder la seguridad de tener un ingreso mensual fijo por mi trabajo en relación de dependencia. Hasta que un día decidí arriesgarme, ser mi propio jefe y renuncié a mi trabajo para dedicarme a ser agente inmobiliario full time. Ingresé llenando un formulario en Facebook (de esos que te leen la mente y te aparece la publicidad "casualmente" jajaja) y al escuchar la energía de la persona que me dio la charla, ver el formato y los requisitos para ser agente inmobiliario Century 21, despejé todas mis dudas y me inscribí inmediatamente después de la charla. Ingresé en junio de 2020, en plena pandemia, pero oficialmente inicié en febrero de 2021.

- ¿Cuál es su fuerte como agente inmobiliario?

Entender la necesidad tanto de vendedor/arrendador como de comprador/arrendatario. Ser empática, generar confianza, demostrar seguridad, hablar claro y transparente y principal-

mente ser ASESORA de mis clientes. Ser agente inmobiliario es mucho más que captar una propiedad, ajustarme al precio que quiere el cliente y poner un letrero. Ser agente inmobiliario es guiar y acompañar a los clientes de principio a fin en la gestión de venta/alquiler de una propiedad.

- ¿Qué ha sido lo más difícil de enfrentar como agente inmobiliario?

En realidad, he tenido mayormente experiencias positivas con clientes y colegas, dentro y fuera de la franquicia. Puedo decir que lo único que tal vez se me hizo difícil fue eliminar de mi mente que la mejor opción era trabajar en relación de dependencia.

- Cuéntanos una buena experiencia.

Todas siempre han sido buenas experiencias porque me han dado aprendizaje, conocimiento (con cada caso aprendes de diferentes casos); clientes que se vuelven amigos o frecuentes, servicio, crecimiento personal. Una frase de una cliente que no voy a olvidar fue: "mi papá siempre nos dijo que, como mujeres, nunca íbamos a poder comprar nuestras propias cosas. Y ahora estoy aquí, comprando mi casa de contado". Reconocerme como parte del cumplimiento de ese sueño, hace que mi compromiso y pasión crezcan por esta profesión.

- ¿Qué aspira dentro de C21?

A corto plazo: ser doble Centurión por Puntos dentro del primer semestre del año y doble Centurión por Lados al tercer trimestre del 2023.

A mediano plazo: tener mi propia franquicia Century 21 especializada en el nicho comercial.

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

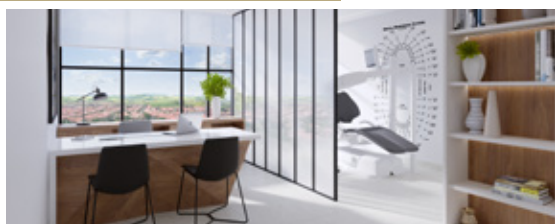


Ubicación: Avenida Leopoldo Carrera, al frente del Colegio Alemán Humboldt
Precio Promedio: \$155.071.90

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 ELITE



C21 ELITE



C21 ELITE



C21 INNOVATION



C21 INNOVATION



C21 INNOVATION



C21 SMART



C21 SMART



C21 SMART



C21 IMPERIAL



C21 IMPERIAL



C21 INFINITY

A man in a blue suit and glasses stands in a meeting room, gesturing towards a whiteboard. Two other men, one in a grey suit and one in a dark suit, are seated at a table with laptops, listening attentively. The room has a whiteboard with some diagrams and sticky notes on the wall.

**NOS CAPACITAMOS PARA LOGRAR
LA EXCELENCIA DÍA A DÍA.**