



Cámara Inmobiliaria
Metropolitana

LA VOZ

INMOBILIARIA METROPOLITANA

Siempre, en Acción Contigo!

Órgano Informativo de la Cámara Inmobiliaria Metropolitana

Boletín No 2

Mes de Abril del 2023 / CARACAS - VENEZUELA

¡BIENVENIDOS!

A la Metrópoli Cinco Estrellas

Municipio Sucre



Chacao



Sucre



Hatillo



Baruta



Libertador

CONTENIDO

- Página **1** ▶
- Edicion Municipio Sucre
- Página **2** ▶
- Municipio Sucre;
 - Reseña Historica
 - Iglesia De Petare
 - Poblacion Del Municipio
 - Descripcion Territorial
 - Creditos Del Boletin
- Página **3** ▶
- Editorial
 - Yo Tengo Un Sueño
 - Estadisticas Del Municipio
 - Sucre – Rosalinda Bruzual

- Página **4** ▶
- Camara Inmobiliaria Metropolitana
 - Un Equipo Para Usted
 - Organigrama
 - Mision Y Vision
- Página **5** ▶
- Nelida Albarran
 - Autora De Nociones Basicas Para
 - Un Asesor De Ventas Inmobilirias
 - Fotografia Del Libro
 - Fotografia
- Página **6** ▶
- Mireya Oliveros
 - El Compliance



MUNICIPIO SUCRE

Sucre es un municipio ubicado en el Noroeste del estado venezolano de Miranda. Con una superficie de 164 km², es el décimo municipio más pequeño del estado, y limita al Norte con el Estado La Guaira, al Sur con El Hatillo y Santa Lucía, al Este con Guarenas, y al Oeste con Chacao y Baruta. Está conurbado en la Caracas metropolitana, junto a Caracas, Chacao, El Hatillo, y el Municipio Baruta. Está compuesto por cinco parroquias y ciudades: Caucagüita, Fila de Mariche, La Dolorita, Los Dos Caminos, y la capital, Petare.

Según las proyecciones del último Censo General de Población y Vivienda de 2011, la población del municipio Sucre para el año 2020 debió ser de 718.203 habitantes, distribuidos de la siguiente manera: Petare 448.861 hab (63%), Leoncio Martínez 79.793 hab (11%), Caucagüita 79.521 hab (11%), La Dolorita 73.463 hab (10%) y Fila de Mariches 36.565 hab (5%). Una cifra que para la gestión resulta controvertida debido a la dinámica que afronta diariamente para la prestación de los servicios y programas de la institución, pues se estima que la población actual es superior a la proyectada oficialmente.

Reseña Historica

El Casco Histórico de Petare, está ubicado sobre una elevación de 840 m s. n. m. y esta zona (Petare) es la capital del municipio. La palabra Petare, está compuesta por los fonemas "Pet" (cara) y "Are" (río), esto alude a que este sitio está de cara o frente al Río Guaire; y este fue designado así por los aborígenes conocidos como Mariche, quienes pertenecieron a la familia lingüística de Los Caribes. Esto motivó a los conquistadores españoles a escogerlo como sitio ideal para la fundación del pueblo de "Dulce Nombre de Jesús de Petare", que se remonta al 17 de febrero de 1621. Este pequeño pueblo, estaba caracterizado en su antigüedad por la singularidad del trazado ortogonal de sus calles (de estructura cerrada).

El Gobierno del General Antonio Guzmán Blanco creó el Distrito Urbaneja e 1880, recibiendo al año siguiente

un nuevo nombre "Distrito Sucre"⁴ con Petare como sede del Gobierno local. En 1904 su territorio se anexa al Distrito Federal hasta 1909 cuando vuelve a formar parte de la Jurisdicción del Estado Miranda.⁴ En 1959 el hasta entonces dueño particular de la Hacienda donde se asentaba La Dolorita decide vender los terrenos al Concejo Municipal del Distrito Sucre.

En 1975 se crea en el sector Fila de Mariches el Parque Metropolitano La Pereza,⁶ después llamado parque nacional Fila de Mariches⁶ (1977) y actualmente llamado Parque de Recreación Los Mariches⁷ espacio de 34 hectáreas destinado a proteger a la fauna y flora que bordea el embalse la Pereza.

Tras la reforma que se produjo en junio de 1989 progresivamente el Distrito fue reorganizado y se separaron los territorios de Chacao, Baruta y El Hatillo que pasaron a ser municipios autónomos con alcaldes electos, quedando las parroquias actuales restantes como Municipio Sucre del Estado Miranda.

Con la constitución de 1999 el Municipio pasa a ser uno de los 5 que conformaron el Distrito Metropolitano de Caracas.



Iglesia de Petare

En 1621 se funda el pueblo del Dulce Nombre de Jesús de Petare, sobre una pequeña colina bordeada por la quebrada El Oro y los ríos Caurimare y Guaire, en la sección más oriental del valle de Caracas. Las veintiséis manzanas se desarrollaron bajo un trazado ortogonal de sus calles rematadas perpendicularmente en fachadas.

Frente a la plaza (hoy Plaza Sucre) se fundó la iglesia en 1691, atribuida al padre Gabriel de Mendoza. Al inicio, al templo de una sola nave se añade el campanario en 1815, y veinte años más tarde se concluye el segundo cuerpo. Para 1858, ya finalizada, exhibió en su fachada principal tres cuerpos o naves con arquerías, diferenciadas a partir de pilares de ladrillo, que enmarcan sus accesos a coronados por frotispiscios. Cada portal es acusado por un balcón. La torre actual (1858) fue construida por el padre Jacinto Madelaine y consta de cuatro cuerpos cubiertos por una cúpula. En su interior el templo se compone de tres naves, donde la central está bordeada por arcadas de medio punto que se apoyan en columnas cilíndricas de orden toscano. Su interior alberga las obras La adoración de los Magos y El milagro del Cristo de la salud (Tito Salas, 1887-1974), así como retablos, pintura y orfebrería que le otorgan gran valor artístico y arquitectónico. La iglesia mantiene intactas sus características originales, que se refuerzan con la autenticidad definida por la morfología y elementos constructivos de las casas del casco central de Petare.



Ediciones La Voz Inmobiliaria Metropolitana

Director Editor : Ramon Pomblas
Editorial: Fernando Di Gerónimo
Estadísticas : Ing. Rosalinda Bruzual

Cámara Inmobiliaria Metropolitana - CIM
Nociones Básicas para un
Asesor inmobiliario
Ing. Nelida Albarran

El Compilance - Dra. Mireya Oliveros
Diagramacion - Julio Cesar Castellano
Fotografía aérea de Portada - Carlos Requena
Fotografías Municipio Sucre - Alcaldía del M.S.

Colaboradores:
Doris Di Geronimo
Carolina Hernández Schettino
Gerencia CIM
correo:
lavozinmobiliariametroplitana@gmail.com

YO TENGO UN SUEÑO !!

PANORAMA INMOBILIARIO ACTUAL VENEZOLANO 2023

FORTALEZAS

- Créditos Privados
- Títulos Valores (bolsas o Bonos).
- Constructor Autónomo (sin crédito).
- Derogación Ilícitos Cambiarios
- Migración Interestatal
- Regreso de la Diáspora (7.5 millones de habitantes) 1.8

DEBILIDADES

- No hay Crédito Público (Banca Paralizada – LPH).
- Marco legal obsoleto – Desactualizado
- Diáspora (Alquilan y Compran en otros países).
- Fuga de Commodities
- Expropiaciones / Invasiones
- Estafas Inmobiliarias
- Pago (Dadivas, Sobornos) a Registros / Notarias / Seniat / Saren.

OPORTUNIDADE

- Guerra Ucrania / Rusia.
- Liberación Afganistán.
- Sanciones (La gente sancionada deja el dinero aquí en el país).
- Las Sanciones minimizan (mas no acaban con la fuga de capitales).
- Modelo de Inversión “ Rusia post Soviética” (solo funciona para pocos)
- Compras a bajo costo.

AMENAZAS

- Sanciones Bloqueo Mundial - Bloqueo FMI.
- Espacio aéreo cerrado a USA.
- Boqueo de cuentas BOFA - Wells Fargo.
- Retaliación “ Visa Program”
- Chantaje (Capturas de INT'L para

intercambio).

- Foro Sao Paulo de Criminales y /o Rehenes.

DECISION:

En países de alto riesgo, la inversión a largo plazo es altamente recomendable.

Cambiar la normativa legal es obligatorio tanto para la empresa privada como para el Estado. Ejemplo “Colegiar a los inmobiliarios” del país un Paragua Marco de ley Nacional Inmobiliaria y/o abrir un departamento en el ministerio de la vivienda y Hábitat que congregue a los promotores y a valuadores a la correduría inmobiliaria para obtener la cedula Inmobiliaria Nacional, esto evitaría el Buhonismo y la informalidad inmobiliaria y/o Piratería inmobiliaria que tanto daño nos hace.

COMO SE HACE ESTO? EDUCANDO!

Muy simple, se programa un pensum de estudio a corto, mediano y largo plazo, se presenta a Universidades Públicas como Privadas el formato de la carrera inmobiliaria:

a) 2 años (Realtors Corredores Brokers Asesores) Titulo. ?

b) 4 años (Devea – Constructor – Constructores y Promotores).

c) Post-Grado : Desarrolladores Urbanos y Funda Franquicia.



Fernando Di Gerónimo
Presidente de la Cámara Inmobiliaria Metropolitana

d) Doctorado: Desarrolladores Grandes Obras Nacionales.

e) Post Doctorado: Integrantes de las comisiones Internacionales. Protección Mundial Agua Tierra Hábitat y auto sustento Mundial.

Toda vez que empezemos a darnos cuenta que educando a una masa crítica: 100.000 a 200.000 Inmobiliarios del país; Venezuela se presenta al mundo como un desarrollador de bienes y servicios inmobiliarios mejores protector de áreas sostenibles y sustentables (Sembrar Futuro) ODS de la Unesco FIABCI, CILA, etc. Al 2030 y 2050 los cuales garantizan:

Mejor vivienda, mejor Hábitat, Mejores servicios Públicos y Privados mejor vialidad Entre municipios y Estados; En fin “PROGRESO”

MUNICIPIO SUCRE

Data del Departamento de Estadística de la Cámara Inmobiliaria Metropolitana

PERÍODO: Enero 2023.

FUENTE: Oferta Pública del Mercado Inmobiliario de Caracas.

PAGINAS CONSULTADAS:
Re/max, Rent A Hause, Century 21.

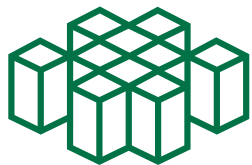
PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS:
Urb. Rostyn Rivero
Ing. Rosalinda Bruzual.

ALQUILER

ALQUILER	Área Promedio (m²)	Nº de Anuncios	Promedio Precio Unitario (US\$ / m²)	Mediana Precio Unitario (US\$ / m²)
Apartamentos	130	49	7,9	7,2
Locales Comerciales	161	59	10,9	9,8
Oficinas	159	48	7,8	7,8

VENTA

VENTA	Área Promedio (m²)	Nº de Anuncios	Promedio Precio Unitario (US\$ / m²)	Mediana Precio Unitario (US\$ / m²)
Apartamentos	153	1.785	706	589
Locales Comerciales	391	186	1.357	1.014
Oficinas	194	220	1.138	934



**Cámara Inmobiliaria
Metropolitana**

¿Quiénes somos?

Organismo independiente y sin fines de lucro que agrupa los actores del sector inmobiliario de la Gran Caracas para participar en la discusión de ideas y presentación de soluciones e iniciativas conducentes al mejoramiento de la ciudad de Caracas, con la participación de la sociedad y de los gobiernos locales.

Visión

Ser la Organización sin fines de lucro del sector inmobiliario que lidere la profesionalización y el intercambio de sus agremiados involucrándolos en la promoción y desarrollo de la actividad inmobiliaria de la Gran Caracas.

Misión

Propiciar la actualización, formación y fortalecimiento de nuestros agremiados y promover las iniciativas locales que contribuyan al desarrollo de la actividad inmobiliaria.

Junta Directiva PERIODO / 2022 -2024

- Dr. Fernando Di Gerónimo - Presidente
- VICEPRESIDENTES
- Dra. Ana María Gamardo – Consultor Jurídico
- Dra. Eyglen Ferreira – Asesor
- Rosa Magaly Varela – Economista Asesor
- Lic. Nélide Albarrán S. Asesor
- Dr. Henrique Silla – Asesor
- Dra. Wanda Salazar – Desarrollo Institucional
- Urbanista Martin Fernández – Finanzas Urbanista
- Lic. Andrés Piera – Membresía
- Urb. Ángela Gi – Práctica Profesional
- Lic. Gilda Márquez – Programas y Eventos
- Urb. Beatriz Yilo – Relaciones Institucionales
- Ing. Enrique Emilio Conde Rotundo - Información
- Lic., Douglas Márquez – Comunicaciones
- Econ; Marbelis Pírela – Gerencia General

En la Cámara Inmobiliaria Metropolitana constantemente organizamos talleres, cursos, foros, juntas directivas ampliadas y otras modalidades de formación para brindar herramientas de trabajo a los profesionales inmobiliarios, acompañado por nuestro personal académico, garantizando el buen desarrollo de estas actividades.

**SOMOS GARANTES DE LA CIUDAD DEL FUTURO.
"SOMOS UN EQUIPO, UNA EMPRESA, UNA META"**

Representación Gremial

En la Cámara Inmobiliaria Metropolitana mantenemos una labor sostenida de defensa de los intereses de agremiados, que van desde agentes inmobiliarios particulares hasta grandes empresas del sector de la construcción y promoción de inmuebles. Nuestra función esencial es la de ser voceros del sector inmobiliario caraqueño para generar mejores condiciones de trabajo, que a su vez permitan más proyectos inmobiliarios, beneficiando finalmente a todos los ciudadanos que tendrán acceso a mejores urbanismos y espacios para vivir y disfrutar nuestra ciudad.

Estadísticas

Los productos que se ofrecen son:

- Boletín Estadístico Trimestral.
- Reporte Informativo sobre Oferta en un sector específico.
- Data Oferta Pública mensual sin procesar
- Data Oferta Pública mensual procesada para una zona o municipio.

Asesorías

Asesoría legal: orientación en casos asociados a propiedad de inmuebles, leyes inmobiliarias, arrendamientos, entre otros.

Asesoría de mercado inmobiliario: realizamos análisis estadísticos de las condiciones del mercado inmobiliario que ayude a sustentar la toma de decisiones en inversiones inmobiliarias.

Asesoría en manejo de empresas inmobiliarias: asistencia requerida para la creación, buen funcionamiento y mejores rendimientos de su empresa inmobiliaria.

Salones De Reuniones

El Salón Alberto Rodríguez tiene capacidad recibir holgadamente a más de 30 personas sentados en forma de escuela y 45 personas en forma de auditorio. Es el sitio ideal para la realización de actividades como: ruedas de prensa, charlas, talleres, brindis, reuniones de negocios, entre otras.

Formación

En la Cámara Inmobiliaria Metropolitana constantemente organizamos talleres, cursos, foros, juntas directivas ampliadas y otras modalidades de formación para brindar herramientas de trabajo a los profesionales inmobiliarios, acompañado por nuestro personal académico, garantizando el buen desarrollo de estas actividades.

NÉLIDA ALBARRÁN

Autora del libro Nociones Básicas para un asesor de ventas Inmobiliarias.

**Expresidente de la Cámara Inmobiliaria Metropolitana-Caracas
Líder en el mundo Inmobiliario desde hace 40 años**

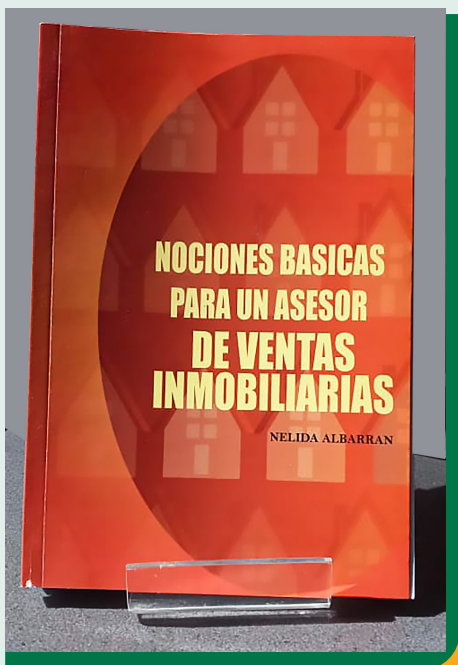
Mujer emprendedora, audaz líder y Ceo de varias empresas.

Para ella la pasión por lo que se hace es lo más importante esa pasión la impulsa a cada día profesionalizarse. Cuando ella se inició no había lugares donde se pudiese especializar en el mundo inmobiliario situación que la hizo emprender de forma empírica y autodidacta logrando así sistematizar esos aprendizajes para posteriormente llevarlos a un libro didáctico **NOCIONES BASICAS PARA UN ASESOR DE VENTA DE INMOBILIARIAS**, escrito que nace para cubrir una necesidad que había en el momento redactado de forma sencilla y didáctica para quienes desean conocer y emprender el mundo inmobiliario.

La profesionalización es super importante además debe de ir de la mano con el desarrollo personal para Lograr Ser la persona integral que pueda prestar un verdadero servicio en el área de Bienes raíces. Cada día hay personas queriendo emprender este tipo de oficio algo particularmente interesante, solo que invito a las personas analicen porque creen que pueden pertenecer a este gremio... y desde allí objetivamente entender si están preparados para tal fin. Es una profesión que te da muchas satisfacciones y si entiendes que lo primero a quien debes prestar un verdadero servicio es a tus contratantes...donde debe prevalecer la honestidad, la sinceridad, el buen criterio y el conocimiento de lo que haces... Aquí el profesional maneja muchas áreas disciplina-rias e interdisciplinarias importantes de aplicar para poder ayudar a tus clientes. Estas áreas van desde el ser una buena persona con criterio firme valores y principios, además de saber de aspectos legales, económicos, arquitectónicos, de ingeniería, contables, administrativos, de decoración, de psicología, y por ende un buen chofer conocedor de las zonas viales, culturales etc.....

Es un lenguaje universal donde si aprendes a captar, demostrar, hacer seguimiento y cierres todos es un arte que involucra conocimiento y criterio de actitud, imagen concordia , donde desarrollas actitudes y habilidades de suma importancia en el manejo de clientes que solocitan el servicio para vender, alquilar o administrar un bien inmueble sea de la categoría que sea quiere decir; residencial, comercial industrial, además que se puede el profesional especializar en una de de las áreas . Este es un amplio mercado de trabajo. Pues es asi que el conocimiento te da el poder y la confianza que puedes generar en tus clientes.

Para lograr buenos resultados en la labor inmobiliaria el profesional debe desarrollar un conjunto de cualidades que vistos desde una forma integral se divide en tres aspectos importantes actitudes, habilidades y destrezas, conocimientos técnicos. Además mantener una imagen impecable.





GUIA PARA EL COMPLIANCE INMOBILIARIO (GCI).

En el mundo jurídico, el compliance ha sido empleado para referirse al cumplimiento de determinadas normas en múltiples áreas que sirvan para prevenir los riesgos en la prestación de servicios de una empresa, en igual sintonía, para el mundo inmobiliario, los asesores y corredores inmobiliarios como garante del resultado del negocio, son los actores clave que deben procurar el cumplimiento de las normas multidisciplinarias que tienen incidencia en esta área, en este sentido, el presente artículo te presenta la guía para el compliance inmobiliario, (a los efectos de este artículo lo denominamos GCI), a los fines de garantizar una venta segura.

PASO 1. ¿Tienes consolidada tu imagen?

En el mundo de los negocios un elemento imprescindible para toda empresa es la consolidación de su imagen y marca. En el sector inmobiliario las personas confían en las marcas consolidadas y la siguen para mitigar riesgos en las negociaciones, en igual proporción es imprescindible para los asesores que ejercen la profesión de correduría inmobiliaria, con o sin el resguardo de una marca, tener una imagen profesional de impacto y con credibilidad, que les garantice confianza y tranquilidad en cualquier negociación, confianza que forzosamente se justifica debido a que el profesional inmobiliario obtendrá acceso a información sensible y privada de su cliente, a quien deberá asesorar para evitar riesgos por incumplir con determinadas materias reguladas por las leyes nacionales que apliquen para la ejecución del negocio inmobiliario, asegurando un negocio transparente y libre de conflictos.

PASO 2. ¿Conoces la necesidad del cliente?

El objeto que ha dado origen a la relación profesional es el inmueble, y, una de las condiciones fundamentales en el desarrollo de una relación profesional cliente – asesor, es la claridad y trans-

parencia con la cual se transmite la información, para conocer los detalles de la propiedad objeto de la negociación, es necesaria la **PLANILLA DE DESCRIPCIÓN DEL INMUEBLE**.

PASO 3. ¿Listo para solicitar los documentos?

Esto implica que los asesores que representen tanto a propietarios como a compradores, deben formalizar su negociación con un contrato de servicio inmobiliario, comúnmente conocido como autorización de venta o contrato de servicios inmobiliarios, mediante el cual se confía al corredor realizar todas las gestiones necesarias para la culminación de un negocio jurídico inmobiliario en nombre de quien lo contrató.

PASO 4. ¿Lograste una propuesta satisfactoria para tu cliente? Hay que garantizarla.

Para ello, deberás suscribir un instrumento denominado por el común, como **RESERVA** el cual reviste el carácter de un contrato preliminar, para la preparación de la venta definitiva, pagándose una cantidad como garantía de la negociación. Además de servir como propósito de garantizar el pago de honorarios al corredor inmobiliario.

PASO 5. Protégete con la Constancia de Visita.

Ya sabes que tu relación es formal, prepárate para demostrar que has cumplido con el contrato de servicio, protegiéndote con la **CONSTANCIA DE VISITA**.

PASO 6. ¿Crees que cumpliste con tus servicios?

Se firmó la reserva y ha sido pagada, y a su vez las partes se han comprometido a suscribir un contrato de venta definitivo, ahora, ¿cuándo crees que has cumplido con tus servicios.?

Como podemos ver, el ejercicio de la labor profesional del corredor inmobiliario durante el proceso de cierre de una negociación, implica una serie de pasos legales que incluyen diversos documentos, y que por orden lógico se recomienda deben ser de especial observancia por parte del asesor, a fin de evitar perjuicio a los intereses de los clientes y garantizar un negocio seguro. Te invito a leer el artículo completo en el portal.

<https://www.xinergiainmobiliaria.com/>

Mireya Oliveros

Abogada

Especialista en
legislación Laboral



RE/MAX
VENEZUELA



Cámara Inmobiliaria
Metropolitana

DIRECCIÓN:

Av. Eugenio Mendoza, Edificio IASA,
piso , 5 oficinas 502-503. Plaza La
Castellana, Caracas 1060.

GERENCIA GENERAL:

WhatsApp (Bus.)
+58 424 155 3898
gerencia@cim.org.ve

COORDINACIÓN DE FORMACIÓN:

WhatsApp (Bus.)
+58 424 155 4321
formacion@cim.org.ve

SERVICIO AL AFILIADO:

WhatsApp (Bus.)
+58 424 155 3898
afiliacion@cim.org.ve

DEPARTAMENTO DE ESTADÍSTICA:

estadisticas@cim.org.ve