GRUPO TARAS

Domus Aurea

Febrero 2025

BOLETÍN INFORMATIVO

www.grupotaras.com

@grupotaras

GRUPO TARAS
RECONQUISTAMOS
NUEVOS ESPACIOS

Editorial

Este boletín informativo está inspirado en uno de los pilares que representa el buen vivir: Los acuerdos entre buenos vecinos.

Desde la visión del Domus Aurea creemos que es posible edificar mejores comunidades, sí comprendemos el poder de la negociación, una herramienta útil para reconquistar nuestra confianza en el prójimo y seguir construyendo condominios con visión hacia el futuro.

Grupo Taras

Febrero 2025

GRUPO TARAS

Editorial

El poder de la negociación

Herramientas para el buen vivir

“El conflicto se presenta como algo inevitable; está en la naturaleza del hombre, tenemos conflictos incluso con nosotros mismos”, dado que tenemos que convivir con opiniones o decisiones opuestas a la nuestra.

El dilema no son las tribulaciones que se nos presenten, sino lo que decidimos hacer con ellas, es por ello, que el poder de la negociación puede transformar cualquier disyuntiva en una oportunidad.

El principio básico para establecer cualquier convenio es reconocer al otro como nuestro semejante, incluso, internalizar que somos seres vulnerables que nos necesitamos los unos a los otros.

Reflexionar sobre la importancia de la razón y la justicia es la que nos llevará a la creación de nuevos escenarios en el futuro, pues todo cimiento se construye en la base de la confianza.

GRUPO TARAS

Editorial

Retos

En las comunidades

Son muchos los desafíos que vivimos en nuestras comunidades, identificarlos es el primer paso para prepararnos ante un escenario de negociación. A continuación, les mencionamos los más frecuentes:

• Desvalorización del bien común

Cambios arbitrarios o descuido en las infraestructuras de las residencias.

• Morosidad

Falta de compromiso en los pagos del recibo de condominio pone en peligro el bienestar de toda la comunidad.

• Irrespeto o malos tratos en la convivencia

No tomarse el tiempo de comprender la opinión o la idea del vecino hace que las comunidades se conviertan en islas peligrosas.

• Contaminación sónica.

Vecino que realiza una remodelación en horarios de descanso, música con alto volumen, mascotas que ladran sin cesar, entre otros.

GRUPO TARAS

Editorial

Principios

De la negociación en las comunidades

Ser un Buen Vecino significa comprender que las diferencias también son una oportunidad de crecimiento y mejora, si se toma el tiempo de atender, para ello, será necesario poner en práctica las siguientes consideraciones:

Identifique sus intereses y valores

Antes de entrar en cualquier negociación, aclare lo que quiere y por qué lo quiere. Sus intereses son las necesidades, motivaciones y preocupaciones subyacentes que impulsan su posición. Sus valores son los principios, creencias y normas que guían sus acciones y decisiones.

Aplique principios éticos

Negociar los valores y objetivos de su comunidad no significa que pueda ignorar los principios éticos. De hecho, ser ético puede mejorar su credibilidad, reputación y legitimidad como líder comunitario. Algunos de los principios éticos que debe seguir en la negociación son: honestidad, equidad, respeto, reciprocidad y responsabilidad. La honestidad significa que no mientes, engañas o tergiversas los hechos o las intenciones. La equidad significa que no explotas, manipulas ni coaccionas a los demás. Respeto significa que tratas a los demás con dignidad, cortesía y empatía. La reciprocidad significa que das y recibes de una manera equilibrada y razonable. La rendición de cuentas significa que usted asume la responsabilidad de sus acciones y resultados, y honra sus compromisos y promesas.

Principios

De la negociación en las comunidades

Gestione sus emociones y los conflictos

La negociación puede ser un proceso cargado de emociones y conflictos, especialmente cuando se trata de temas delicados o controvertidos que afectan a su comunidad. Algunas de las estrategias para gestionar las emociones son: reconocer y validar las emociones, utilizar técnicas de escucha activa y reencuadre, centrarse en los intereses más que en las posiciones, buscar beneficios mutuos e intereses compartidos, y utilizar terceros mediadores como su administradora de confianza.

Evalúe y aprenda del proceso

Una vez finalizada la negociación, debe evaluar y aprender del proceso, independientemente de si logró los resultados deseados o no. La evaluación puede ayudarle a evaluar las fortalezas y debilidades de su estrategia de negociación, la calidad y durabilidad del acuerdo, y el impacto y las implicaciones de los resultados. El aprendizaje puede ayudarle a mejorar sus habilidades de negociación, identificar áreas de mejora y aplicar la retroalimentación y las lecciones aprendidas a futuras negociaciones.

La negociación es una herramienta poderosa que puede utilizarse para lograr resultados transformadores en nuestra vida en comunidad. Al comprender los principios de la negociación y emplear estrategias de comunicación eficaces, los buenos vecinos pueden aumentar su capacidad para influir en las mejores decisiones que les permitan revalorizar sus bienes comunes.

Fuente consultada: Artículo de Linkedin

GRUPO TARAS

Finanzas

¿Cómo negociar el precio de una casa? Con éxito

Para obtener la rentabilidad esperada en la venta de una propiedad es necesario trazar una estrategia en relación con el precio, la puja y las ventajas del sector, entre otros temas.

Para empezar puedes considerar organizar una carpeta -una especie de brochure- en la que incluyas un documento con el precio, ventajas, argumentos, fotos de la fachada, interiores, alrededores y, obviamente, los datos necesarios para que lo contacten. Este 'catálogo' le causará una buena impresión a los clientes y será un 'buen primer golpe' para iniciar el proceso de negociación.

Checklist para negociar una propiedad

1. Conocer el valor del inmueble
   - El estado de la vivienda
   - La situación del mercado inmobiliario
   - **Estudiar la zona y la demanda de la ciudad y el inmueble**
   - Precios de publicación vs precios de cierre: el asesor inmobiliario
   a. **La situación legal de la vivienda**
2. Presupuesto del comprador
   - El rango de endeudamiento de los compradores
   - Los ahorros necesarios de los compradores
   - Hipoteca preaprobada (De contar con el beneficio)
   - La tasación bancaria. Metros reales contra legales
3. Entender las emociones de las partes
4. Elegir el momento adecuado
5. Ser flexible y creativo
6. Oferta razonable por escrito y con una señal

Leer artículo

GRUPO TARAS

Tecnología

CES 2025

El escenario mundial de la innovación, conectar el mundo, crear el futuro

«CES es el lugar donde la innovación cobra vida», explicó Gary Shapiro, consejero delegado y vicepresidente de la Consumer Technology Association (CTA)®, propietaria y productora de CES. «Todo el ecosistema tecnológico, desde las empresas más grandes hasta las nuevas empresas pioneras, está presente en la feria. CES es el escenario de lanzamientos de productos revolucionarios, asociaciones transformadoras y momentos de negocios fortuitos que definen el futuro de la tecnología».

Lo más destacado de CES 2025

Inteligencia artificial.

Salud digital.

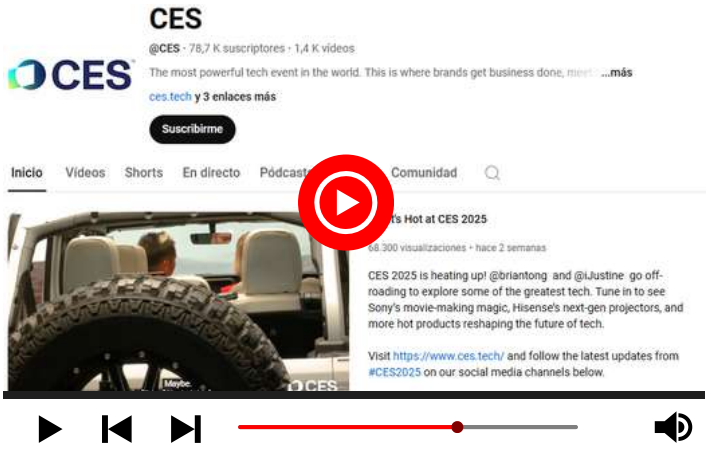
Transición energética

Movilidad

Cuántico

Sostenibilidad

Empresas emergentes



Vea todos los aspectos destacados y anuncios de CES 2025 -incluida toda la programación de la conferencia- a través de CES YouTube y el podcast CES Tech Talk.

Leer artículo

GRUPO TARAS

Taras Kids

Negociar

Con nuestros niños

A medida que los niños crecen, aumentan las expectativas de los padres, y también los problemas. Se espera que se vistan y coman solos, que sean ordenados y puntuales, pero los niños no ven necesarios esos hábitos. Además, la capacidad de ponerse en el lugar de los demás de los niños es limitada y tampoco aceptan perder en los tratos y negociaciones. Cuando les enseñamos a negociar, pueden intentarlo en todas las ocasiones y, a veces, hay decisiones que los padres no quieren cuestionar. Por ello tenemos que dejarles claro que hay cosas que son exclusivas de los padres, que no son propias de niños.

La negociación sirve para resolver conflictos, equilibrar necesidades y hallar soluciones beneficiosas para todos. Implica escuchar sentimientos, deseos y puntos de vista de la otra parte.

Ideas para alcanzar acuerdos:

1. Escuchar, aunque no se desee negociar.
2. Ofrecerle varias alternativas.
3. Transmitir al niño la idea de que todos trabajan por el bien de la familia.
4. Asegurarse de que emprendemos la negociación en un buen momento, de que las circunstancias son adecuadas (tiempo, energía, receptividad, recursos) y de si merece la pena.
5. Tener claro el objetivo final: ¿es imprescindible que el niño tome yogur o valdría otro tipo de merienda?
6. Definir bien nuestras necesidades cuando nos dirigimos al niño: «Veo que tú quieres jugar, pero yo tengo que llegar pronto al trabajo».

Leer artículo

GRUPO TARAS
Taras Home

Dormitorios

Tendencias que fusionan tecnología, bienestar y funcionalidad

El dormitorio, el santuario personal del descanso en la casa, ha evolucionado a lo largo de los años y con las nuevas tendencias se va adaptando a las necesidades que van surgiendo. No solo queremos un dormitorio para dormir, también lo queremos con la incorporación de tecnología avanzada, bien iluminado, con un toque que refleje el concepto de bienestar actual y, por supuesto, multifuncional.

Tendencias de dormitorios

Open concept
La eliminación de paredes y barreras físicas.

Una estancia multifuncional
Con la necesidad de espacios versátiles, los dormitorios están evolucionando para servir múltiples propósitos.

Diseño biofílico

El diseño biofílico, que busca conectar los espacios interiores con la naturaleza, está ganando tracción.

Conexión interior - exterior

La tendencia de conectar los espacios interiores con el exterior es algo que ya hemos visto convertirse en popular si hablamos de las zonas comunes.

Leer artículo

Febrero

L	M	M	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28		

GRUPO TARAS

Boletín informativo, 1 de febrero 2024

Telf: (0212) 762-3816 / 762-3889
www.grupotaras.com
Av. Francisco Solano, Edif. Pasaje
Concordia, Piso 10 Caracas, Venezuela.

Grupo Taras