

Yalile Alpízar habla con Transcomer:

“El liderazgo femenino está transformando el sector inmobiliario de lujo en Costa Rica”





Pionera, estratega y referente del real estate de alto nivel, la fundadora y CEO de Luxury Living Costa Rica reflexiona sobre su trayectoria desde 1990, los retos de abrirse paso en una industria tradicionalmente masculina y los pilares que han cimentado su éxito internacional.



Yalile Alpizar

"El éxito de una mujer en el sector inmobiliario se construye sobre tres pilares: preparación, resiliencia y una red de contactos sólida."

En el competitivo y sofisticado universo del mercado inmobiliario de lujo, pocas figuras en América Latina logran el reconocimiento y la credibilidad que ha cosechado Yalile Alpizar. Desde hace más de tres décadas, lidera Luxury Living Costa Rica, una boutique inmobiliaria pionera en la comercialización de propiedades de alto perfil con estándares internacionales. En una industria históricamente dominada por hombres, Alpizar no solo abrió camino, sino que lo transformó.

Hoy, su firma es sinónimo de excelencia en asesoría, visión estratégica y confidencialidad, cualidades que la han posicionado como voz autorizada en la compraventa de residencias exclusivas frente al mar, fincas de retiro en zonas montañosas y comunidades privadas. En conversación con [Nombre del medio], habla sobre el auge del liderazgo femenino en el sector, las claves para destacar en un entorno competitivo y su visión del futuro para las mujeres en el mundo inmobiliario.

Transcomer; En un sector tradicionalmente masculino, ¿cuál ha sido su mayor desafío como mujer para alcanzar el éxito en el mundo inmobiliario?

Yalile Alpizar: El sector inmobiliario de lujo, como muchas otras industrias de alto nivel, ha sido históricamente liderado por hombres. Uno de los mayores desafíos ha sido abrirme camino en un entorno donde, en sus inicios, la voz femenina no siempre era tomada con la misma autoridad o credibilidad que la masculina.

La clave para superar este reto ha sido la constancia, la excelencia profesional y la capacidad de generar confianza a través del conocimiento y la ética de trabajo. Desde el principio, entendí que la mejor manera de destacar no era enfocándome en las diferencias de género, sino en mi capacidad para ofrecer un servicio impecable, entender a mis clientes y dominar cada aspecto del mercado inmobiliario.

Además, he aprendido que el liderazgo femenino aporta un enfoque más integral a la industria: una visión estratégica combinada con una sensibilidad única hacia las necesidades de los clientes y un compromiso genuino con la construcción de relaciones a largo plazo. Convertirme en una de las primeras mujeres en Costa Rica en liderar el sector inmobiliario de lujo, con un enfoque internacional, no solo fue un desafío personal, sino también una oportunidad para demostrar que la excelencia y el éxito no tienen fronteras ni género.



"Cada proceso de negociación es una oportunidad para aprender, crecer y perfeccionar nuestras habilidades."



¿Cuáles considera que son los factores clave para que una mujer triunfe y se posicione como líder en el competitivo mundo inmobiliario actual?

Existen tres pilares fundamentales para el éxito de una mujer en el sector inmobiliario: preparación, resiliencia y construcción de una red de contactos sólida.

¿Podría profundizar un poco más en el primer pilar, la preparación y el conocimiento?

Claro. El mercado inmobiliario de lujo requiere una comprensión profunda de las tendencias, regulaciones y características específicas de cada nicho, desde propiedades frente al mar hasta fincas en la montaña o desarrollos exclusivos en comunidades privadas. Cada segmento tiene particularidades que van desde normativas ambientales hasta restricciones de construcción y diseño, lo que hace fundamental contar con un conocimiento detallado para asesorar a los clientes de manera precisa y estratégica.

Una de las claves en mi desarrollo ha sido aprender de los mejores, participando activamente en redes internacionales donde interactúan los actores más influyentes de la industria del lujo a nivel global. Formar parte de membresías de prestigio, como ForbesGlobalProperties.Com –de la cual somos los representantes exclusivos en Costa Rica– nos permite no solo acceder a información privilegiada y oportunidades de negocio, sino también intercambiar conocimientos con los

principales líderes del sector de lujo alrededor del mundo. Estas conexiones elevan la calidad del servicio que ofrecemos y nos mantienen siempre a la vanguardia de un mercado altamente competitivo.

Y en cuanto a la resiliencia y adaptabilidad, ¿por qué las considera tan determinantes?

Porque en el sector inmobiliario de lujo, los procesos de negociación pueden ser complejos y demandantes. Desde cambios inesperados en las condiciones del mercado hasta desafíos logísticos y emocionales que pueden surgir en una transacción de alto nivel, es necesario contar con la capacidad de adaptarse y mantenerse firme ante cualquier circunstancia, dado que la industria del lujo está en constante transformación.

La clave consiste en estar dispuesto a aprender constantemente y desarrollar nuevas competencias que permitan ofrecer soluciones a la medida de cada cliente. Además, es fundamental estar abierto a la crítica y recibir retroalimentación de manera constructiva, ya que cada proceso genera sus propias lecciones aprendidas, y esto es un proceso continuo de crecimiento.

Por otro lado, la resiliencia es clave para mantener un desempeño excepcional en medio de situaciones estresantes. En un sector donde cada detalle puede definir el éxito o fracaso de una negociación, es esencial recuperarse rápidamente de las dificultades y evitar que los obstáculos afecten el rendimiento. No solo se trata de mantener



la calma en momentos difíciles, sino también de encontrar soluciones con inteligencia estratégica. La resiliencia evita caer en comportamientos poco sanos bajo presión y permite sostener un enfoque claro y orientado a resultados, asegurando que cada cliente reciba la mejor experiencia posible.

En definitiva, la combinación de resiliencia y adaptabilidad no solo fortalece la capacidad del corredor para manejar negociaciones de alto nivel, sino que también le permite construir relaciones de confianza a largo plazo, superando con éxito los múltiples retos que presenta esta industria.

Finalmente, hablemos sobre la importancia de construir una red de contactos de alto nivel.

La confianza y la reputación son elementos esenciales en este sector. Rodearse de profesionales altamente calificados, generar alianzas estratégicas y mantener relaciones a largo plazo con clientes e inversionistas permiten consolidar una carrera sostenible y exitosa.

Adicionalmente, creo firmemente en el poder del liderazgo auténtico. Ser una líder significa no solo alcanzar el éxito personal, sino también inspirar y abrir puertas a otras mujeres dentro de la industria.

En el contexto actual de 2025, donde el liderazgo femenino en el sector inmobiliario está en auge, ¿qué consejo clave les daría a las mujeres que buscan destacarse y construir una carrera exitosa en esta industria?

Mi consejo para las mujeres que desean sobresalir en la industria inmobiliaria es que nunca subestimen el valor de la determinación y la visión a largo plazo. El éxito no se construye de la noche a la mañana, pero con perseverancia, disciplina y enfoque, se logra.

Es fundamental que las mujeres se posicionen con seguridad en la industria, tomen la iniciativa en los

negocios y no esperen a que las oportunidades lleguen, sino que las creen. La confianza en sí mismas y en su capacidad para liderar negociaciones de alto nivel es clave.

Por último, las mujeres que desean construir una carrera exitosa en este sector deben recordar que el éxito no solo se mide en ventas, sino en la capacidad de generar relaciones duraderas, aportar valor y liderar con integridad.

En su opinión, ¿de qué manera la creciente participación y liderazgo de las mujeres está transformando y enriqueciendo el panorama del sector inmobiliario en Costa Rica?

El liderazgo femenino en el sector inmobiliario ha traído consigo una evolución significativa en la forma de hacer negocios. Las mujeres han aportado una visión más estratégica y holística, priorizando la personalización del servicio, la transparencia en las transacciones y una conexión más profunda y auténtica con las necesidades de los clientes.

En el mercado de lujo, donde cada transacción involucra no solo inversiones significativas, sino también información personal y confidencial de los clientes y sus familias, por lo que la discreción y el manejo confidencial de los datos son aspectos esenciales. El enfoque boutique con que trabajamos nos permite ofrecer un servicio altamente personalizado, donde la confianza y la seguridad en la gestión de la información se convierten en pilares fundamentales para generar relaciones a largo plazo y garantizar la tranquilidad de los clientes.

El impacto del liderazgo femenino en el mercado inmobiliario costarricense es innegable y seguirá evolucionando con el tiempo. La combinación de experiencia, innovación y una perspectiva única en la forma de hacer negocios seguirá posicionando a las mujeres como figuras clave en el futuro de la industria inmobiliaria de lujo en el país.



Rodearse de profesionales calificados y construir alianzas estratégicas es fundamental para una carrera sostenible.



Transcomer

Puesto de Bolsa de Comercio