

Panel: El cliente inmobiliario y las decisiones empresariales



Tomás Cartagena

Experto en centricidad del cliente inmobiliario



Juan Sebastian Sokoloff

Experto en ciencia de datos para la industria inmobiliaria

Modera:



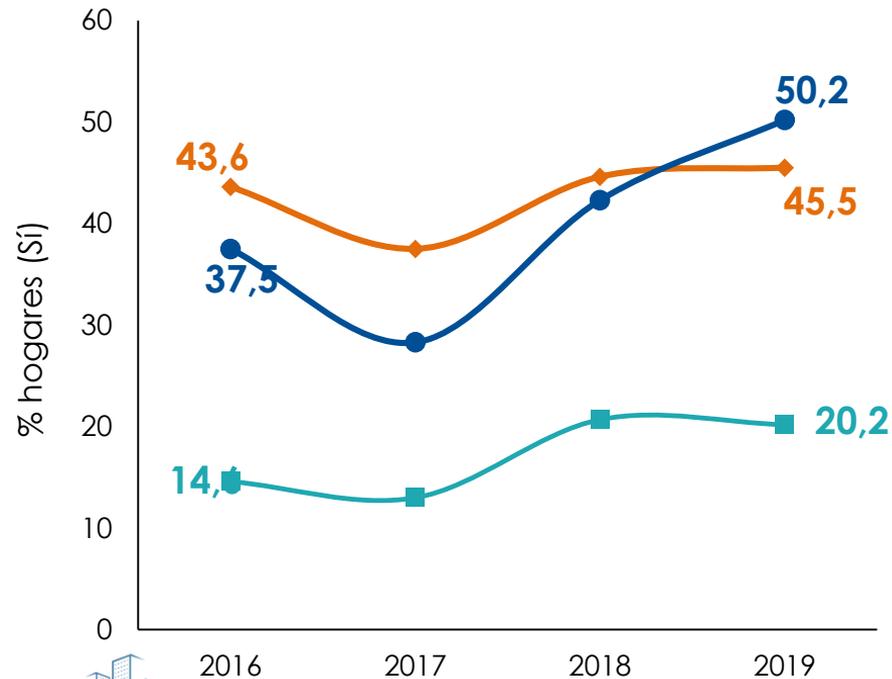
Daniel Rey

Director Estudios Económicos e Información
Camacol B&C

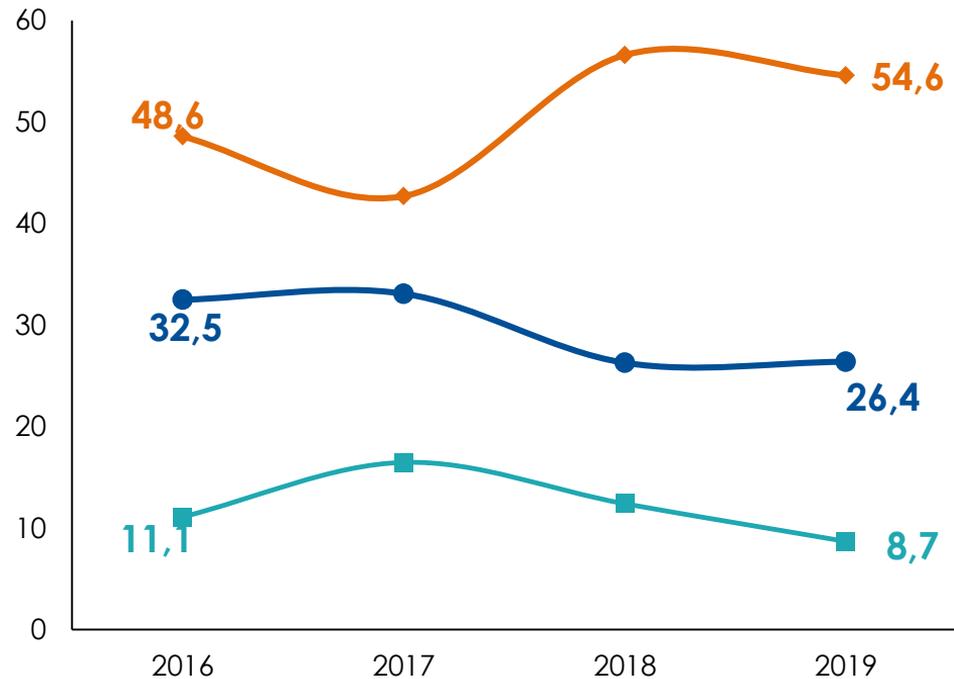


Percepción, Intención y Búsqueda

Bogotá



Cundinamarca



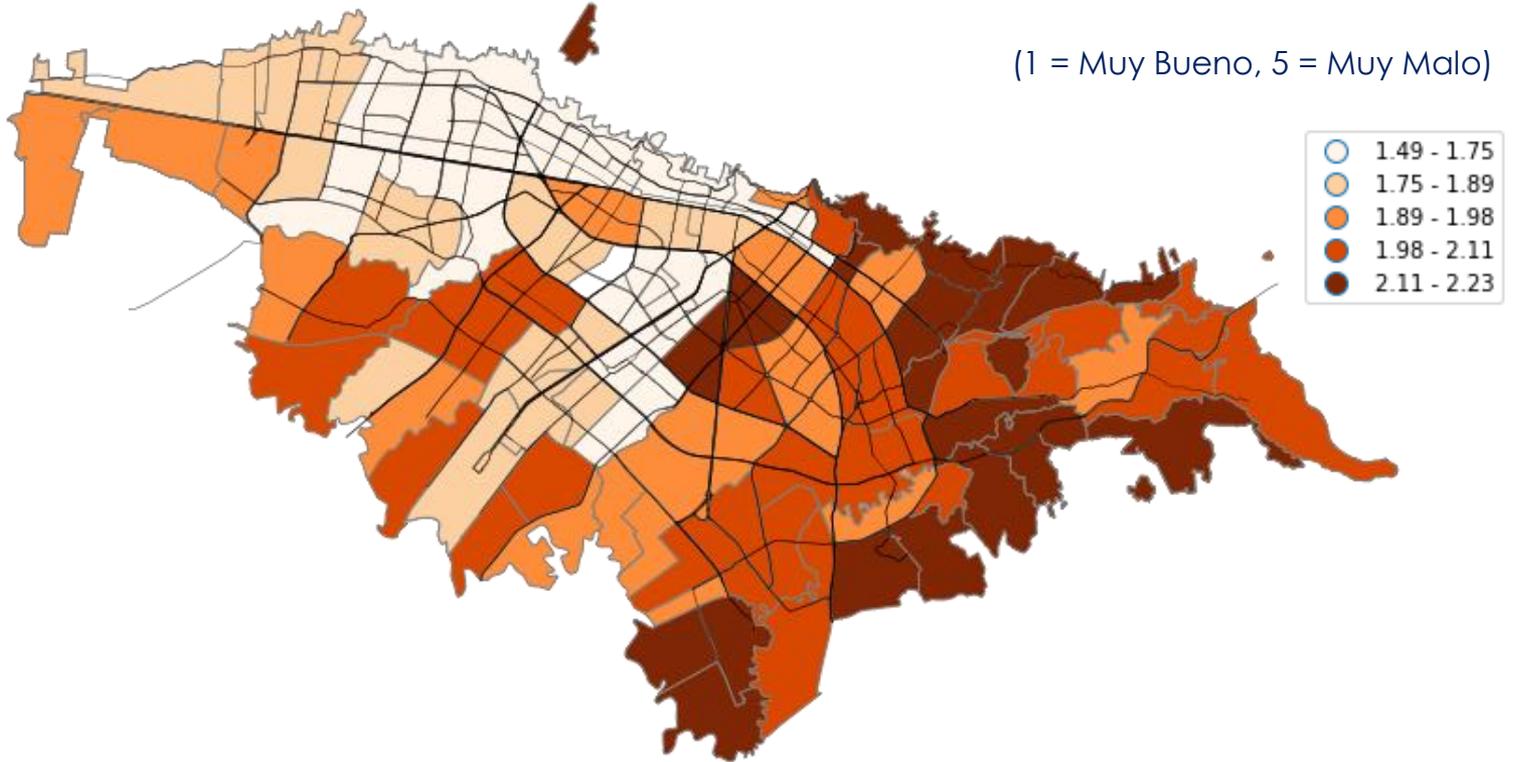
Intención Percepción Búsqueda



Percepción promedio de Condición de Vida



(1 = Muy Bueno, 5 = Muy Malo)



Altura de la edificaciones en Bogotá, sector Chapinero - Barrios Unidos

— Malla_Vial_Mayor_importancia

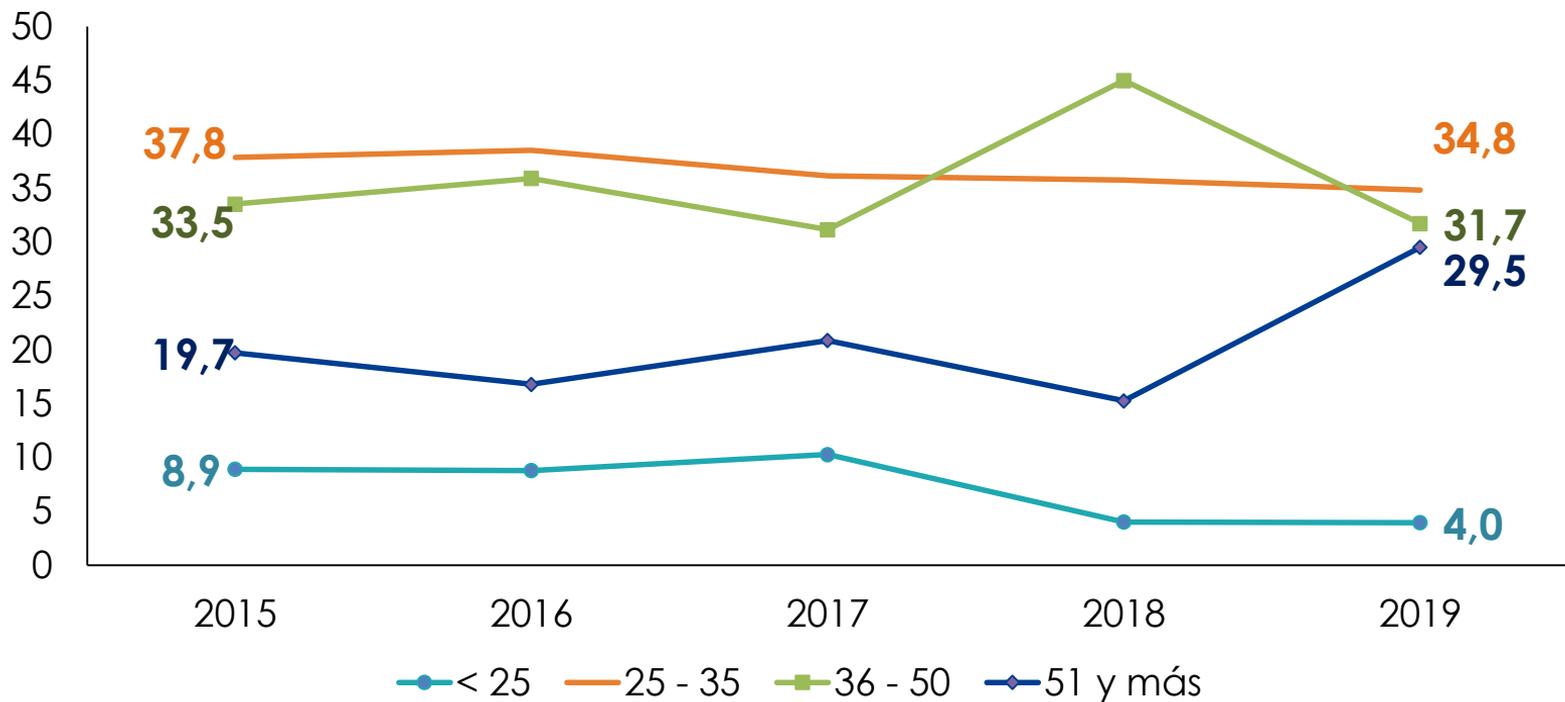
Construcciones

ConNPisos

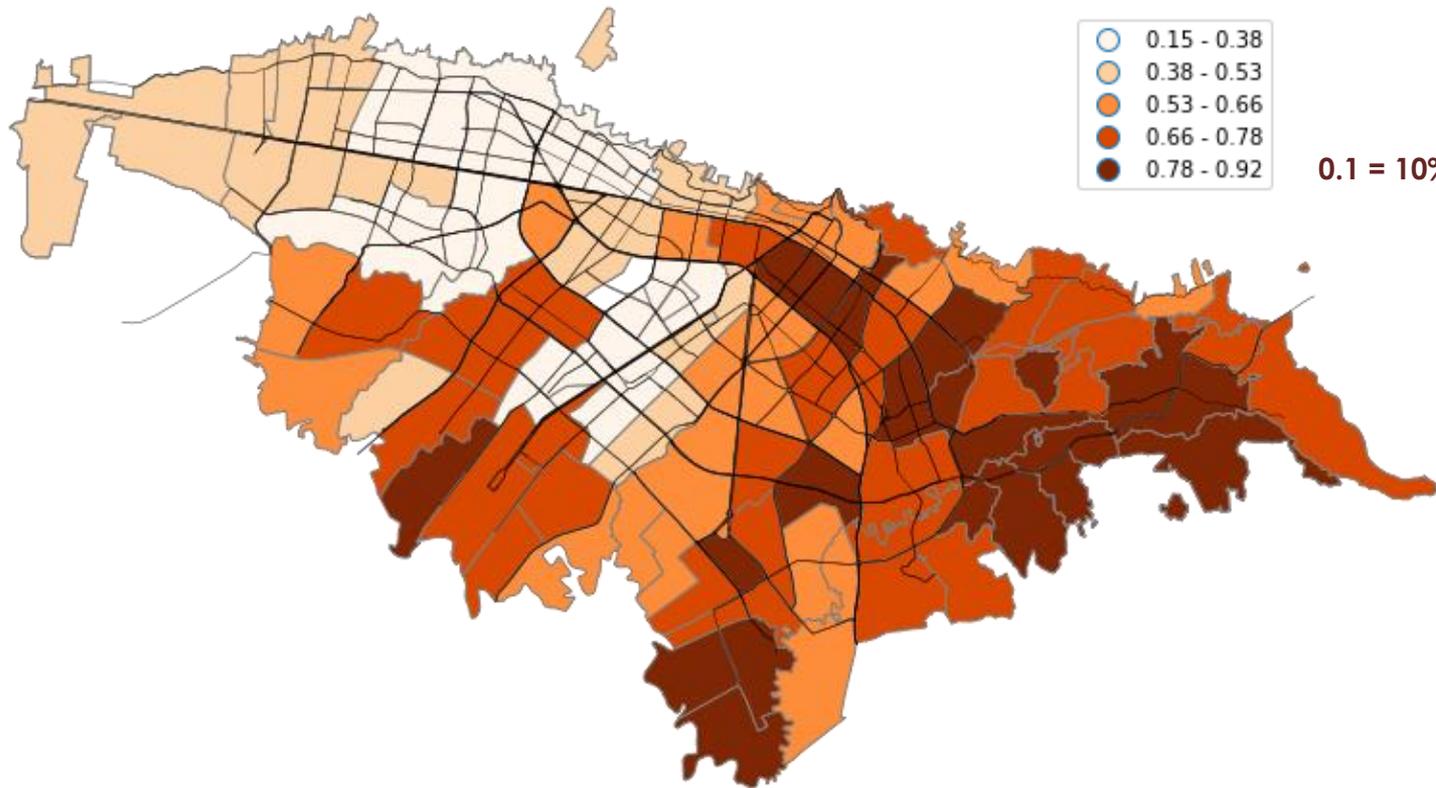


Bogotá

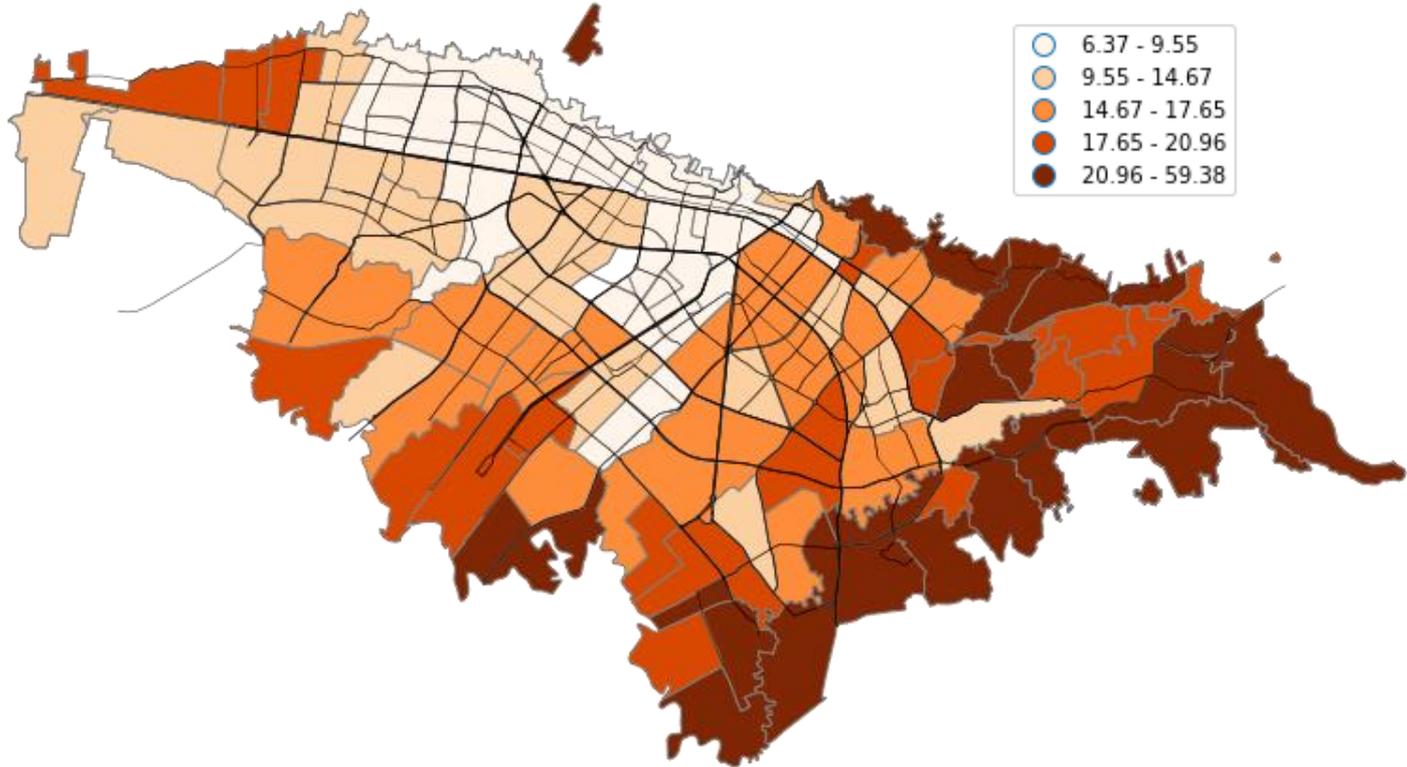
Un perfil de comprador que aparece con más frecuencia en las salas de venta



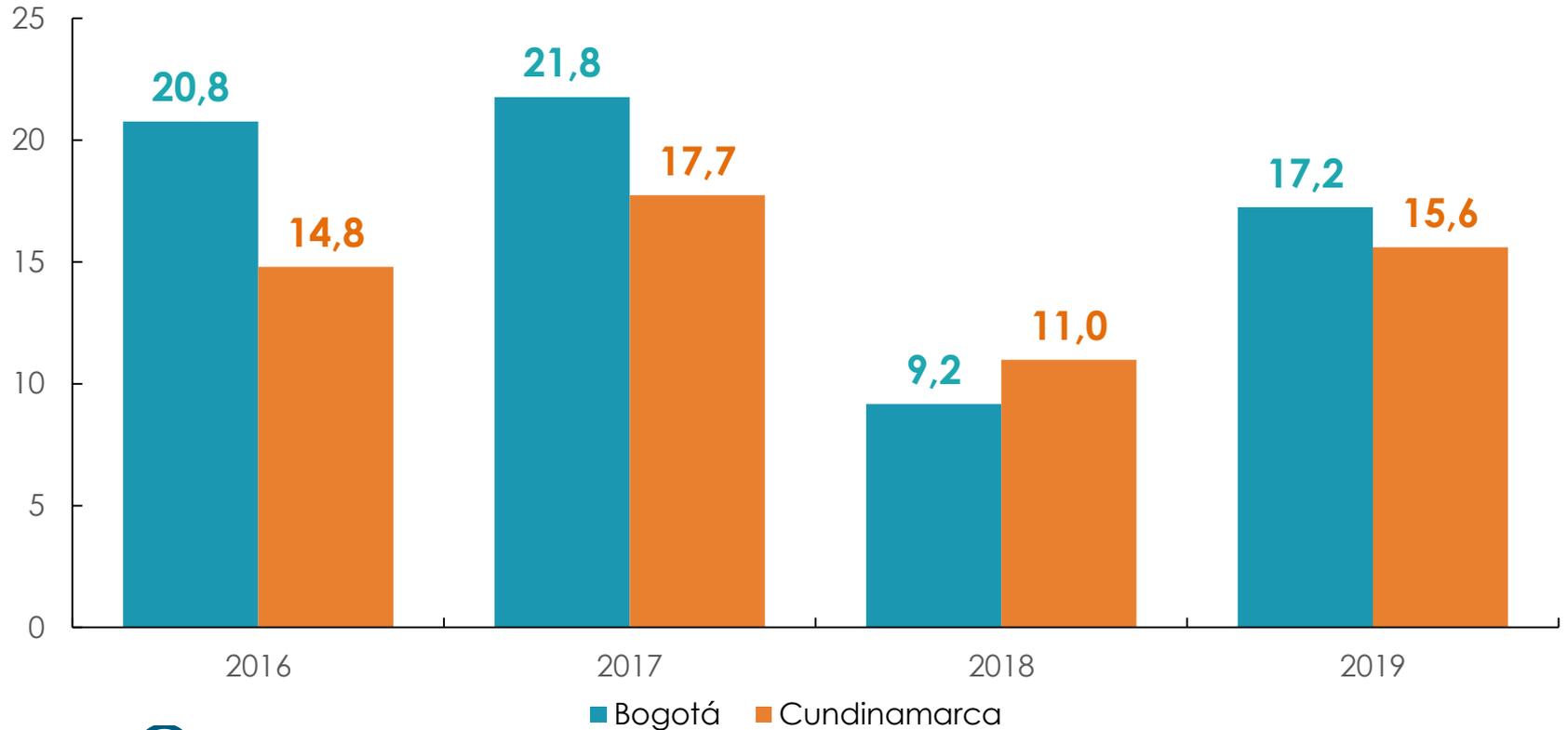
Porcentaje de viviendas que consideran el entorno inseguro



Tiempo Promedio (Minutos) Caminando a la sucursal bancaria más cercana



Referidos



Satisfacción del cliente inmobiliario

		Satisfacción General	Recomendación	Recompra	Satisfacción Neta
Servicio	Chile	65,0%	66,0%	41,0%	47%
	Perú	65,0%	66,0%	49,0%	41%
Producto	Chile	35,0%	34,0%	59,0%	45%
	Perú	35,0%	34,0%	51,0%	45%

Servicios = Gestión de Ventas + Proceso de Entrega + Servicio al Cliente

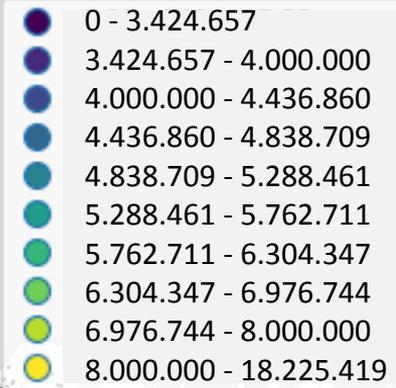
Productos = Vivienda + Proyecto + Áreas comunes



	2016	2017	2018	2019
Ubicación	57,7	48,7	56,7	63,4
Precio	50,0	49,1	50,0	40,9
Diseño de espacios	44,6	41,0	43,3	40,5
Forma de pago	36,5	42,1	35,8	28,0
Vías de acceso	19,6	16,6	15,0	23,7
Acabados	16,9	17,0	15,8	10,3
Subsidios	19,6	24,7	22,9	8,2
Cercanía al trabajo				10,3



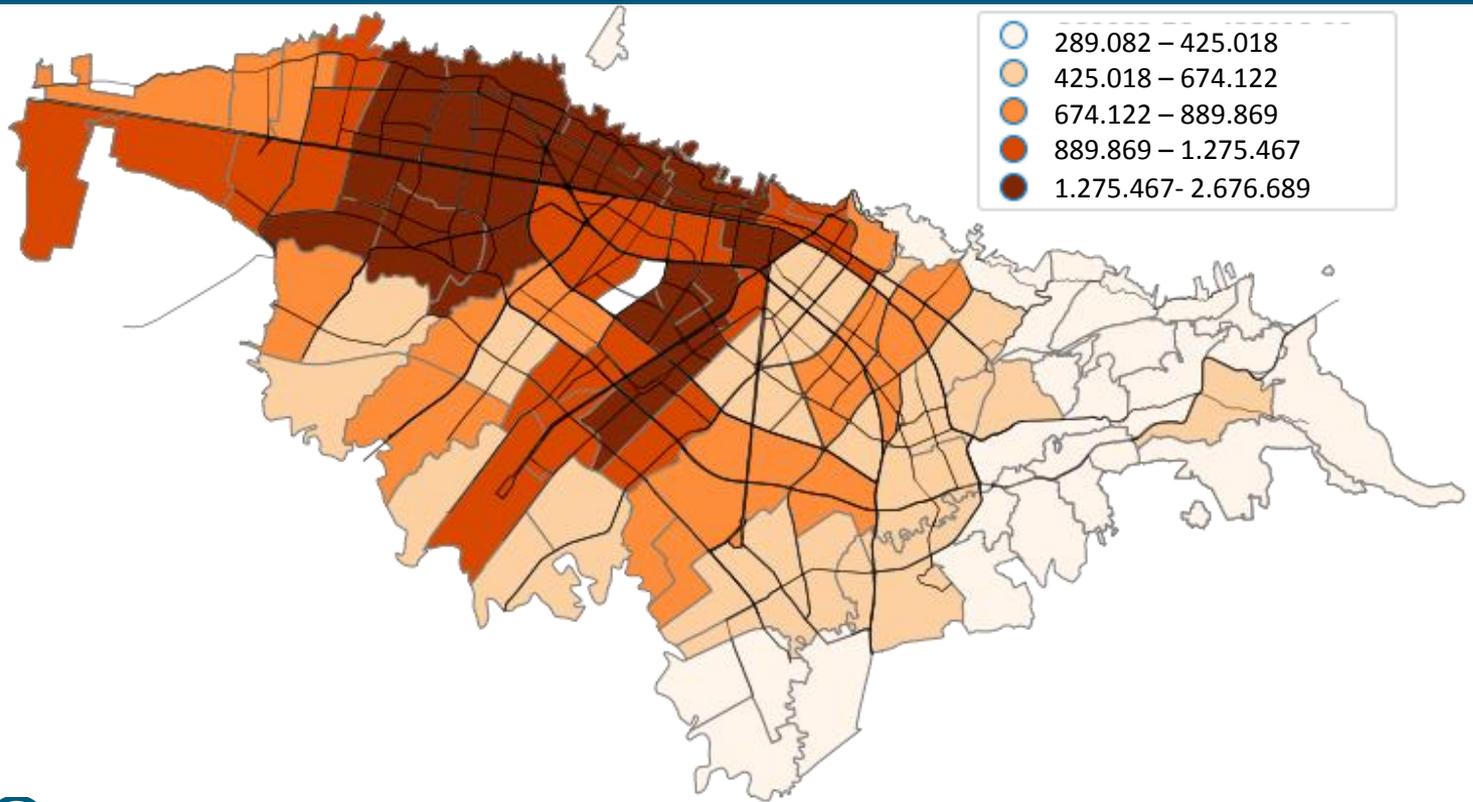
Valor por metro cuadrado de apartamentos publicados en internet



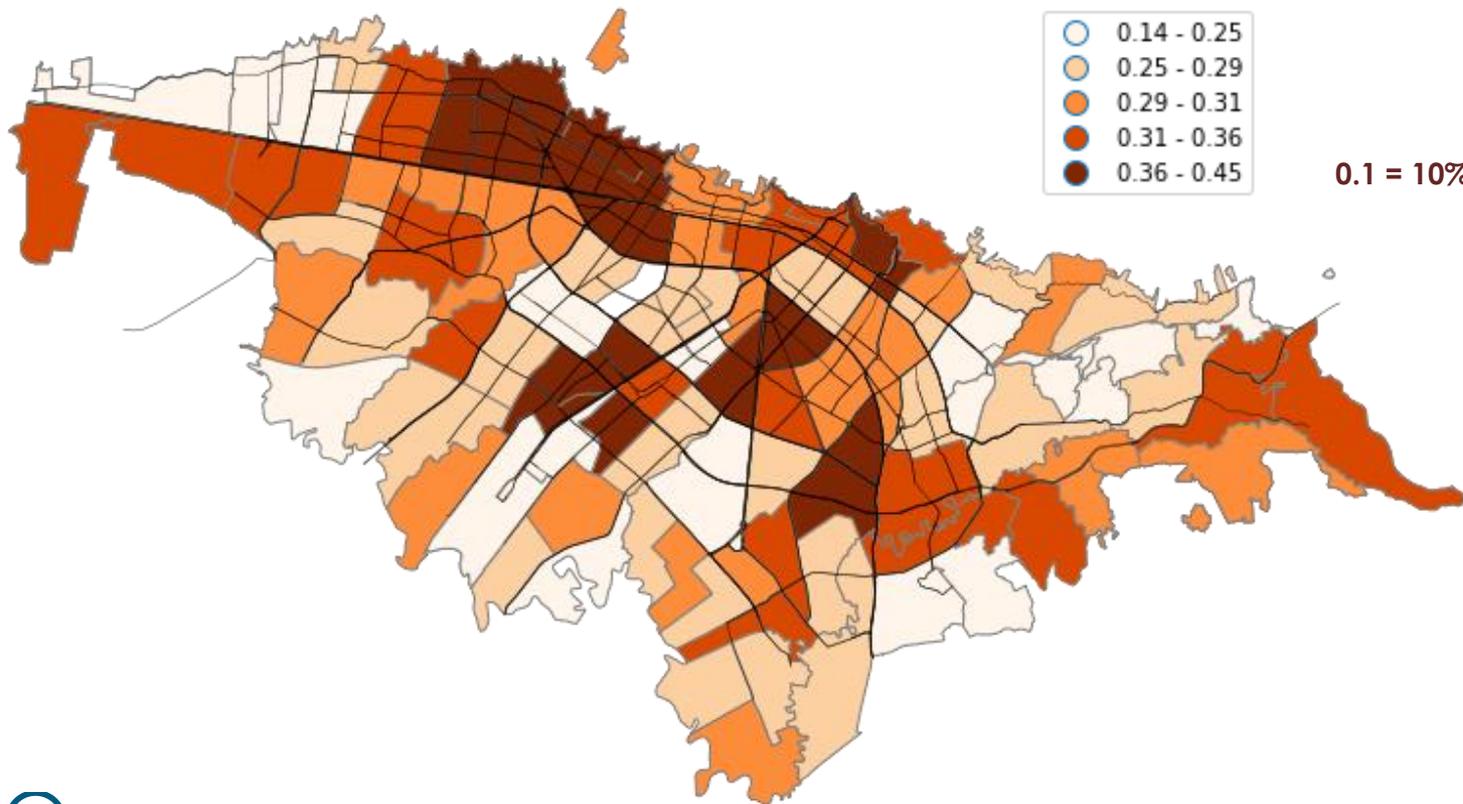
Créditos Data:



Valor promedio del arriendo para hogares en arriendo



Promedio de porcentaje del ingreso del hogar dedicado a pago del arriendo para hogares en renta



Best Seller



m²

Baños

Alcobas

2014

3,2

Personas por hogar

58,2

VIS

95,8

No VIS

1,6

VIS

2,1

No VIS

2,4

VIS

2,6

No VIS



Bogotá

2019

2,9

Personas por hogar

43,3

VIS

80,7

No VIS

1,3

VIS

2,1

No VIS

2,2

VIS

2,2

No VIS



m²

Baños

Alcobas

Cundinamarca



2014

3,3

Personas por hogar

58

VIS

122,2

No VIS

1,7

VIS

2,4

No VIS

2,6

VIS

3,0

No VIS

2019

3,0

Personas por hogar

54,8

VIS

96,2

No VIS

1,6

VIS

2,3

No VIS

2,5

VIS

2,7

No VIS



Materiales sostenibles por los que los hogares están dispuestos a pagar más (%)

Bogotá



Cundinamarca



* Otros incluye materiales reciclables e indiferente

Fuente: Presente y perspectivas de corto en el sector edificador en Bogotá y la región





Departamentos de 10 m²: Una tendencia inmobiliaria que llega a América Latina

Las constructoras ya están creando minúsculos apartamentos en zonas céntricas para jóvenes profesionales, ante la congestión vehicular diaria y los precios de las viviendas cada vez más altos

BBC News Mundo

Actualizado en 02/07/2019 a las 15:40

Son tan diminutos como el espacio que ocupa un estacionamiento.

"Son los más pequeños de **América Latina**", dice Alexandre Frankel, director ejecutivo de Vitacon, la empresa que está construyendo microapartamentos de **10 m2** en Sao Paulo, Brasil.

Apenas el proyecto VN Higienópolis salió al mercado, las unidades se vendieron por un valor cercano a los US\$18.000. El edificio aún está en construcción y la entrega de la obra está prevista para fines de este año.

Como en las grandes ciudades latinoamericanas los embotellamientos se han vuelto una pesadilla y los **precios de las viviendas** se han ido a las nubes, las constructoras están creando minúsculos apartamentos en zonas céntricas para profesionales jóvenes, estudiantes e inversores, que ven en ellos una oportunidad rentable.

En urbes como **Sao Paulo, Buenos Aires, Bogotá o Ciudad de México**, la gente puede gastar fácilmente tres horas al día en viajar desde su casa al trabajo.

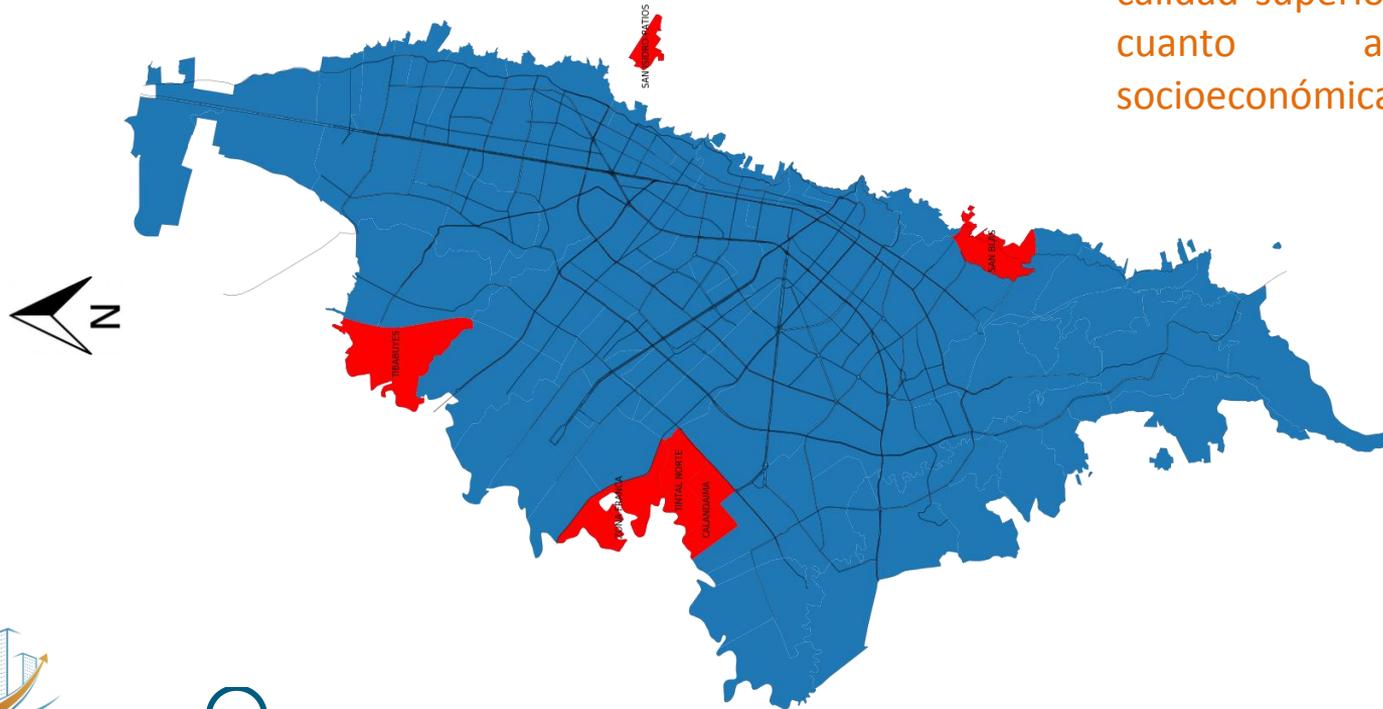
Y como el salario medio no permite comprar viviendas más grandes, los que viven solos prefieren perder espacio y ganar tiempo.



Aplicación

UPZ de estratos 1 o 2 con una calidad superior a la esperada en cuanto a condiciones socioeconómicas.

Tibabuyes
San Blas
Calandaima
Tintal Norte
Zona Franca
San Isidro



Aplicación

- Buscamos lotes que no sean equipamientos ni de conservación.
- Con edificaciones construidas de 1 a 2 pisos.
- Área de entre 300 y 700 mt² en la UPZ Tibabuyes (Suba).
- Que se encuentren a menos de 500 metros de una vía arterial y una estación del SITP.

1 lote cumple con las características definidas



Panel: El cliente inmobiliario y las decisiones empresariales



Tomás Cartagena

Experto en centricidad del cliente inmobiliario



Juan Sebastian Sokoloff

Experto en ciencia de datos para la industria inmobiliaria

Modera:



Daniel Rey

Director Estudios Económicos e Información
Camacol B&C

