

CASAS Y DEPARTAMENTOS NUEVOS [MUESTRA DE 2.306 PERSONAS]

Encuesta consigna que 10% de las viviendas nuevas se compran al contado

FELIPE ÁLAMOS

Por cuarta vez, el programa Best Place to Live entregó un galardón que destaca a las inmobiliarias que tienen la mejor percepción de los servicios y productos entregados, según la experiencia de sus propios compradores.

Este año fueron consultadas 2.306 personas, quienes compraron viviendas —entre el 31 de octubre de 2015 y el 31 de octubre de 2016— en algunos de los más de 30 proyectos inmobiliarios de las compañías que participan en la iniciativa. Ellos abarcan tres rangos distintos de precios.

Los resultados obtenidos fueron reveladores.

Por ejemplo, se detectó que el 22% de los compradores tenían menos de 30 años, lo cual demuestra un interés por invertir desde muy temprano en una vivienda, por múltiples razones. Una de ellas —dice Tomás Cartagena, director ejecutivo de Best Place to Live— es el hecho de que la inversión inmobiliaria es algo muy tangible y fácil de entender por parte de los compradores, a diferencia de otras alternativas que requieren un grado mayor de conocimientos.

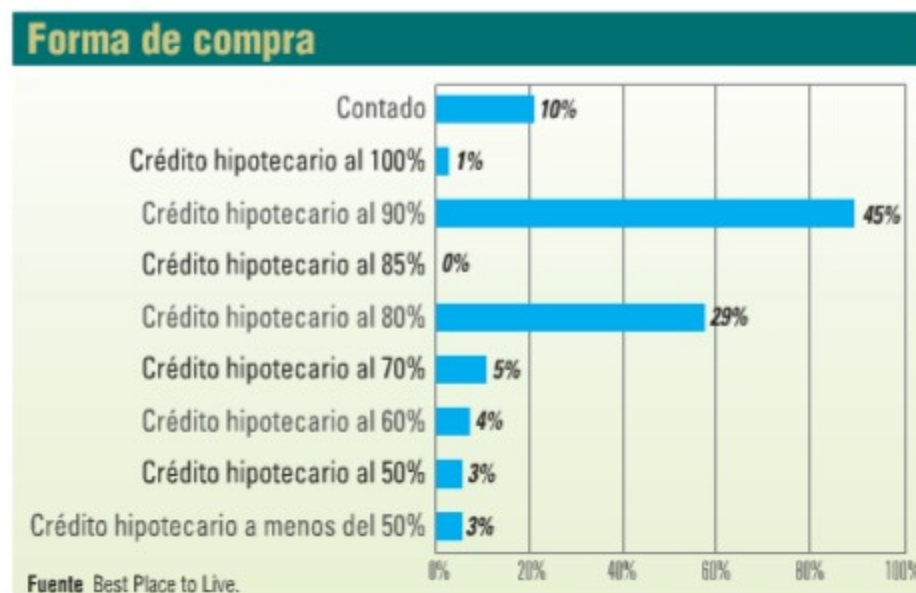
NUEVA EXPERIENCIA

A su vez, reveló que el 32% adquirió el inmueble para renta y que un 55% de ellos fueron compradores primerizos. Además, consignó que cerca del 82% lo hizo individualmente; el 45% compró mediante un crédito hipotecario con 90% de financiamiento, y la mayoría de los encuestados pertenecen a grupos familiares de entre dos y tres personas.

Otro dato relevante es que el 10% de quienes compraron lo hicieron al contado. “Ello es posible porque muchas de las viviendas hoy en venta son departamentos pequeños pensados para la renta”, explica Tomás Cartagena.

A su vez, otra cifra importante indica que el 46% de los consultados ha comprado

CONSULTA DE BEST PLACE TO LIVE —QUE TAMBIÉN IDENTIFICÓ A LAS MEJORES INMOBILIARIAS QUE PARTICIPAN EN LA INICIATIVA— INDICA ADEMÁS QUE EL 81% DE QUIENES COMPRARON EN LOS PROYECTOS ASOCIADOS AL PROGRAMA LO HICIERON SIN COMPLEMENTAR RENTA.



más de una vivienda durante su vida.

“Ello demuestra que las inmobiliarias están construyendo productos cada vez

más ajustados a cada ciclo de vida. El concepto de ‘casa para siempre’ ya está en retirada, y las personas van adquiriendo otras propiedades a

medida que cambian sus necesidades o ingresos”.

ENCUESTA NECESARIA

Paralelamente, la experiencia y comentarios que hicieron 2.306 personas a las inmobiliarias donde adquirieron su nueva propiedad fueron la base para dirimir la última versión de los galardonados de Best Place to Live en su versión 2016 (www.bestplacetolive.cl). Este programa especial evalúa a inmobiliarias que deciden someterse a una medición cada vez que entregan un proyecto, con el fin de evaluar, mejorar y compararse frente a otros actores de la industria.

Indica Tomás Cartagena que los galardones, que se otorgaron por cuarto año consecutivo, se posicionan como un sello de responsabilidad y compromiso con los clientes de parte de las inmobiliarias que participan en la iniciativa. “Comprar no significa solamente recibir la casa o el departamento, sino que considera una relación que puede durar años. Por lo mismo, el servicio y respaldo

PREMIOS PRINCIPALES

Best Place to Live es un sello de responsabilidad al que las inmobiliarias se suman para trabajar y asegurar a sus potenciales nuevos clientes el compromiso por la calidad de productos y servicios.

Este año, Inmobiliaria PY alcanzó, entre otros, el primer lugar en la categoría Mejor Inmobiliaria para Vivir. A su vez, el segundo lugar en esa categoría lo ocupó Digma Constructora e Inmobiliaria, y el tercero, Gespania. Para conocer los resultados se debe visitar el sitio www.bestplacetolive.cl.

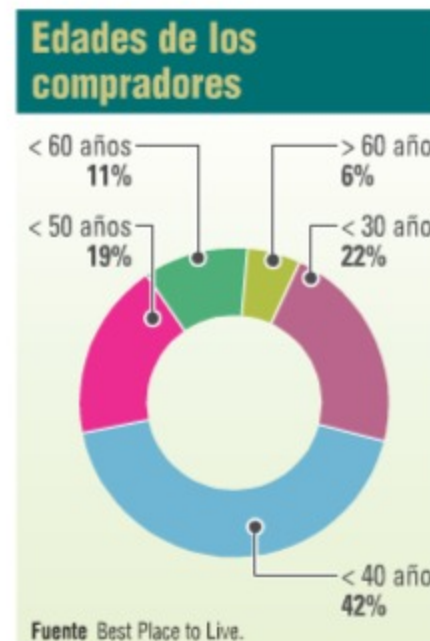
de la marca que está detrás de una compra juegan un papel gigante en esa decisión”, expresa el director ejecutivo de Best Place to Live.

La evaluación mide distintas categorías que permiten retroalimentar con información precisa a futuros nuevos compradores, considerando las diferentes etapas de la venta, tales como: Satisfacción General, Gestión de Venta, Proceso de Pre Entrega, Proceso de Entrega, Servicio al Cliente o Post Venta, además del Producto, Proyecto y Áreas Comunes.

“Estas categorías, además, se subdividieron en rangos de precios de los proyectos, de manera de tener la mayor gama de empresas evaluadas según sus perfiles de venta”, cuenta Tomás Cartagena.

VARIABLES CLAVE

Comenta Tomás Cartagena que entre los ganadores de 2016 destacaron inmobiliarias como PY, Digma y Gespania, que fueron premiadas en categorías como Satisfacción General, Gestión de Ventas, Proceso de Entrega y Mejor



Inmobiliaria para Vivir.

Al resaltar la participación de un gran número de empresas, Tomás Cartagena destacó que por primera vez una firma de la Séptima Región formó parte de esta versión, por lo que “cada vez más inmobiliarias de regiones se están sumando a esta iniciativa de evaluación”.