

ENCUESTAS

Para implementar un método eficaz que permita conocer tanto a los clientes actuales como a los potenciales, sería clave integrar **encuestas detalladas** en un apartado específico de la página web u App . Este apartado debe ser accesible y atractivo para los usuarios, de modo que estén motivados a participar y proporcionar información relevante.

Pasos para la implementación del método:

1. **Diseño de la encuesta:**

La encuesta debe estar diseñada para recopilar información clave, como el **estrato socioeconómico**, el **salario**, la **ubicación** y las **preferencias de vida** del inquilino, incluyendo las **amenidades** que buscan en una vivienda. Además, sería útil incluir preguntas sobre la percepción de los usuarios respecto a los **términos del contrato**, así como sobre la **resolución de conflictos** o desavenencias con vecinos y la gestión de los **manuals de convivencia**.

2. **Objetivo de la encuesta:**

Las preguntas deben estar orientadas no solo a resolver problemas puntuales, sino también a **anticipar las necesidades** y **preferencias** de los usuarios, facilitando una mejor toma de decisiones por parte de la empresa. Al conocer de antemano las inquietudes y deseos de los clientes, se puede ajustar la oferta para que se alinee con sus expectativas.

3. **Recopilación y análisis de datos:**

La información obtenida de estas encuestas debe ser **almacenada y analizada** para identificar **tendencias** y **patrones**. El análisis de datos permitirá comprender mejor el perfil del cliente, sus necesidades y el tipo de vivienda que busca. Esto permitirá segmentar a los usuarios de manera más precisa, lo que facilitará la personalización de la oferta.

4. **Toma de decisiones basada en datos:**

Con los resultados de las encuestas, la empresa podrá **mejorar la oferta** en términos de ubicación, precio y amenidades, además de optimizar los términos de los contratos y los manuals de convivencia. Esta información también ayudará a implementar políticas de resolución de conflictos que aseguren la **tranquilidad** del vecindario, reduciendo desavenencias y garantizando una mejor convivencia.

5. ****Comunicación y seguimiento****:

Finalmente, es importante ****comunicar los resultados**** a los usuarios, mostrando cómo sus respuestas ayudan a mejorar la calidad del servicio. De esta forma, se fomenta la confianza y el compromiso de los clientes actuales y se atraen nuevos usuarios que valoren una empresa comprometida con la ****mejora continua**** basada en sus opiniones.

Al implementar este método, se logra no solo ****conocer en profundidad**** a los clientes actuales y potenciales, sino también garantizar que las decisiones empresariales estén alineadas con sus expectativas, aumentando así las probabilidades de ****satisfacción y fidelización****.

El 40,3 % de las personas viven en arriendo. Según la encuesta, el 39,5 por ciento de los hogares del país habitaba en 2023 en una vivienda propia (el 35,4 por ciento de ellos habían terminado de pagarla y el 4,1 por ciento estaban en ello), lo que representa una ligera subida frente al dato de 39 por ciento del 2022.²⁵ abr 2024 EL TIEMPO

Más del 30 % de colombianos viven en arriendo

Fuente: Federación Colombiana de Lonjas de Propiedad Raíz (Fedelonjas)

22,8 %
en estrato
cuatro

El 76 % de la oferta de vivienda en el país se encuentra en estratos de clase media, distribuido así.

26,2 %
en tres

22,2 %
estrato dos

El sistema financiero financia 45,4 %, de los cuales el 72 % de los créditos que se generan en el país son para Vivienda diferentes a la de Interés Social (NO VIS)

Colombia, aún es un país de propietarios

Total nacional en porcentaje
Fuente: Dane. Encuesta de Calidad de Vida



El 35 % de los colombianos viven en arriendo, lo que da aproximadamente 17 millones de colombianos.

Fallas a la hora de arrendar



Valorización no real del inmueble.



Falta de póliza, lo que genera inseguridad.



Ahorro en sobrecostos de estudios previos.

Nota: Tanto desde las inmobiliarias, como desde la Lonja de Bogotá, coinciden en que el pago de una comisión puede verse como una ganancia para las firmas, pero "es más una inversión a largo plazo, la cual garantiza un diagnóstico previo de necesidades, características del inmueble y formas de poner el mercado del mismo", destacó Andrés Mantilla, director ejecutivo del gremio.

Rent House



Soluciones Inteligentes para
Vivir y Alquilar"

CUENTANOS TU EXPERIENCIA INMOBILIARIA

B *I* U  

RENT-HOUSE POPAYAN-COLOMBIA
CONTACTANOS +57 3164613657



¿QUE INCLUYÓ EL VALOR DE ARRENDAMIENTO? *

Short answer text

¿En qué estado se encuentran los servicios públicos (agua, energía, gas)?

- EXCELENTE
- BUENO
- REGULAR
- MALO

<https://forms.gle/Bo9MLcjLHYk1rzAQ6>