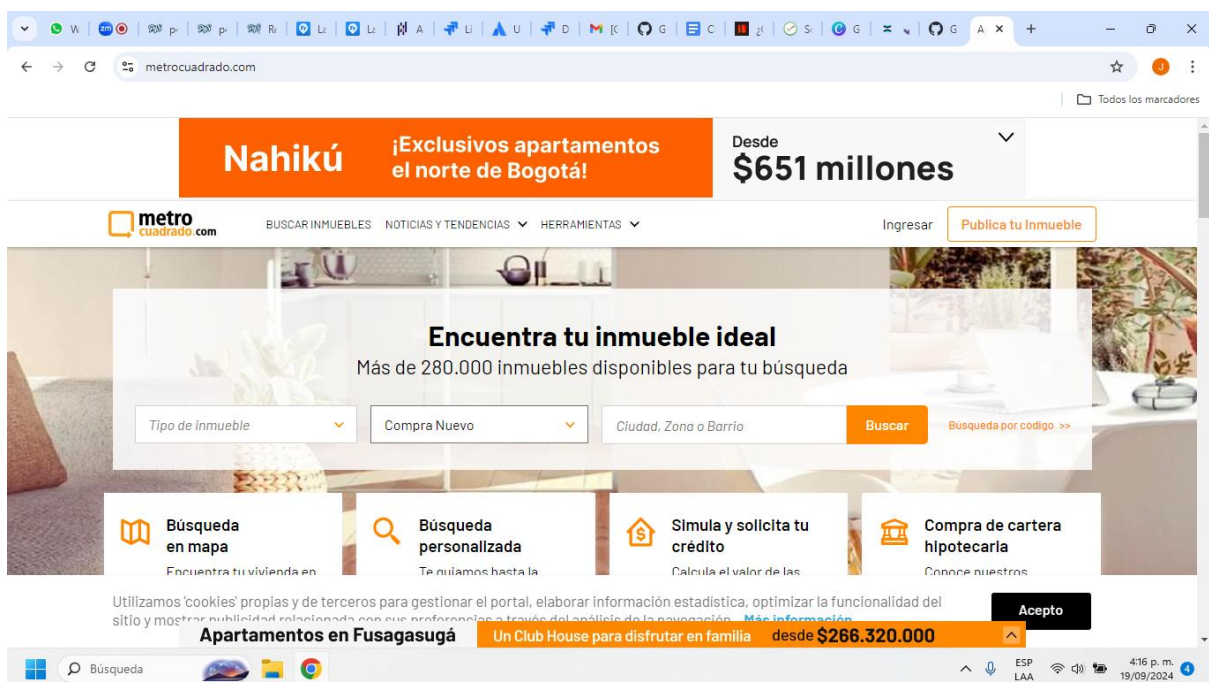


### Analizar lo que ofrece la competencia

A continuación, se obtuvieron algunos pantallazos de los principales competidores del negocio dado que estos últimos han generado fidelización de clientes y usuarios por el tiempo que llevan ejecutando su labor y proporcionando sus experiencias de usuario eficientes.

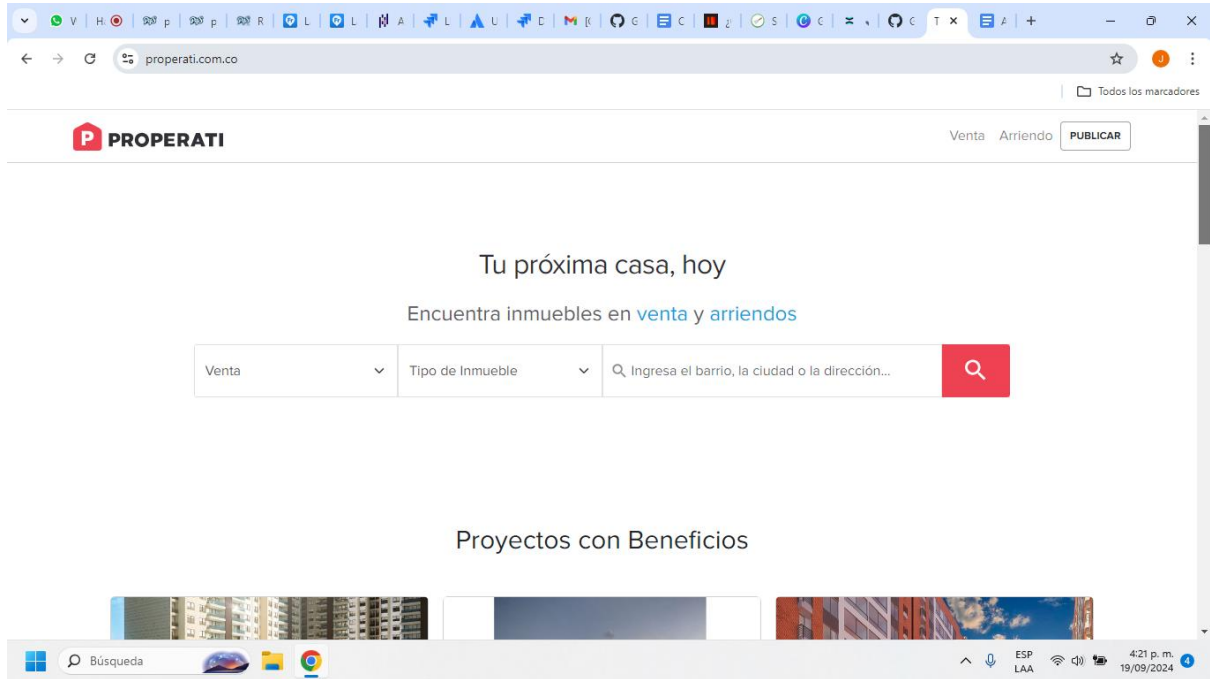
Los sitios web en cuestión son los siguientes:

<https://www.metrocuadrado.com/>



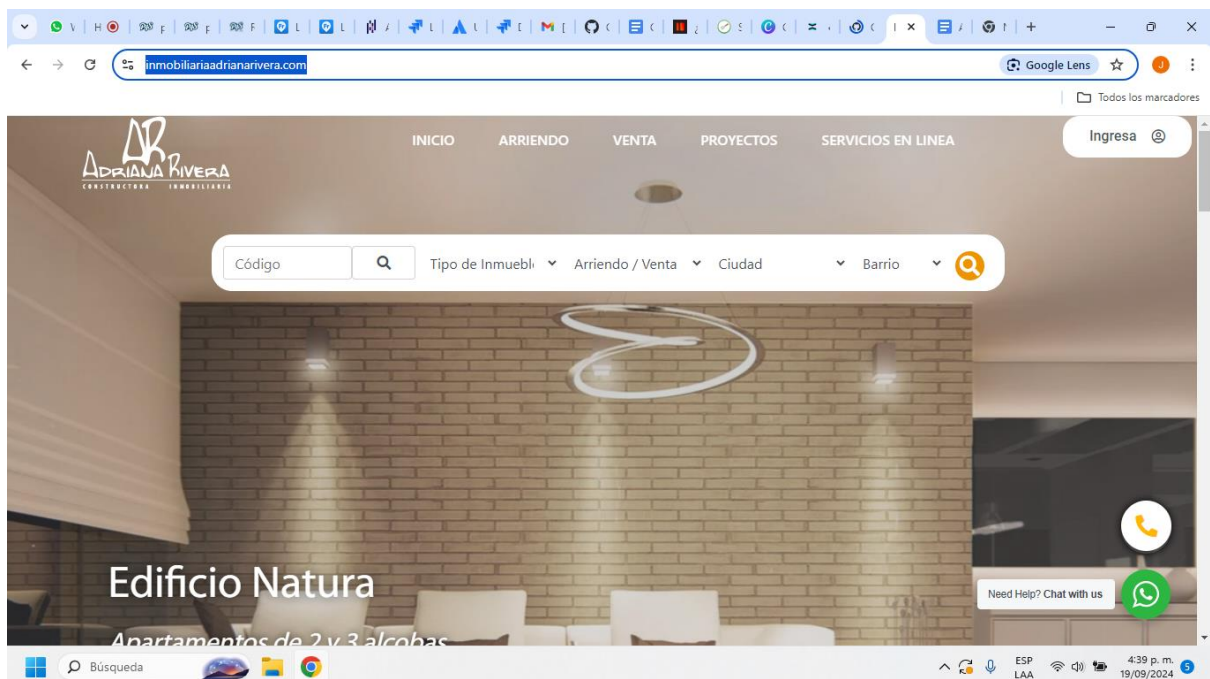
Tal como se aprecia en el pantallazo de trata de una propuesta muy intuitiva y aparentemente eficaz que presenta al usuario varias opciones concernientes a la búsqueda de inmuebles en alquiler y en vente incluso con algunas funciones financieras adicionales de cartera, crédito y la posibilidad de ofrecer su propio inmueble.

<https://www.properati.com.co/>



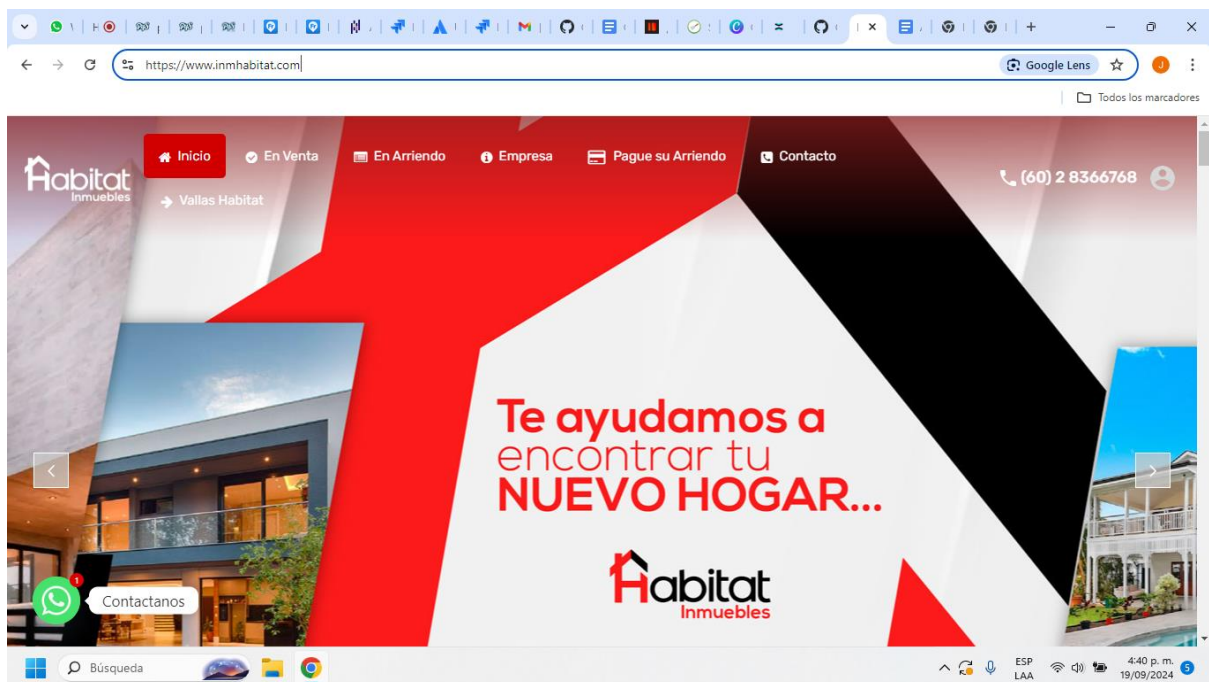
Se trata de una propuesta un poco más discreta en comparación con la de <https://www.metrocuadrado.com/> pero con las mismas funcionalidades incluso la de la posibilidad de publicar un inmueble e incluye algunos proyectos con beneficios en tasas de interés y subsidiados por el gobierno.

<https://inmobiliariaadrianarivera.com/>



Con presencia exclusiva en el departamento del cauca esta inmobiliaria ofrece un sitio web muy similar a los dos primeros e incluye como una estrategia de valor adicional la posibilidad de conectarse por redes sociales o chat virtual para una comunicación más efectiva y ágil.

<https://www.inmhabitat.com/>



En cuanto a aspecto y características es muy similar a la anterior y tiene presencia en el territorio caucano sin embargo esta empresa añade a su producto una propuesta de valor que es la introducción de la opción de pagar el arriendo al arrendatario a través de una plataforma de pagos en línea.

Como conclusión podemos inferir que la competencia permite la visualización con filtros específicos de ubicación, tipo de inmueble, tamaño, valor, entre otros. adicionalmente muestra en la interfaz opciones de búsqueda en el mapa y personalizada, también opciones de compra de vivienda y pagos en línea y la comunicación del usuario por distintos medios. Sin embargo, el producto que estamos desarrollando incluirá una propuesta de valor que hará que esta ultima se posicione y alcance la fidelización proyectada de usuarios que se propone como meta.