



Estudio de Demanda Asobancaria 2.015

Estudio Cuantitativo de Compradores de Vivienda Nueva

Fecha: Diciembre, 2015



Contenido



I. Estudio Demanda: Bases y Objetivos

II. Cómo vamos y por qué ?

III. Efectos Políticas Gubernamentales

IV. Perfil del Comprador

V. Expectativas vs Realidades

VI. Conclusiones



Objetivos

Objetivo General

Conocer el proceso de compra de la vivienda nueva, como mecanismo para entender los cambios en el mercado y así estructurar eficientemente estrategias que nos permitan lograr un mayor crecimiento de nuestra actividad, ya sea desde el punto de vista estatal, del constructor, la entidad financiera o la inmobiliaria.

Objetivos Específicos

- Profundizar en los elementos de la demanda que explican el comportamiento macro del mercado.
- Conocer cómo los cambios macroeconómicos afectaron las decisiones en la compra de la vivienda y resaltar los efectos que generó en el comprador.
- Entender cómo el proceso de decisión de compra afecta a mi empresa, ya sea un Constructor, Entidad Financiera o una Inmobiliaria.
- Valorar el efecto de las Medidas Estatales en los procesos de compra de Vivienda.



Ficha Técnica y Metodología

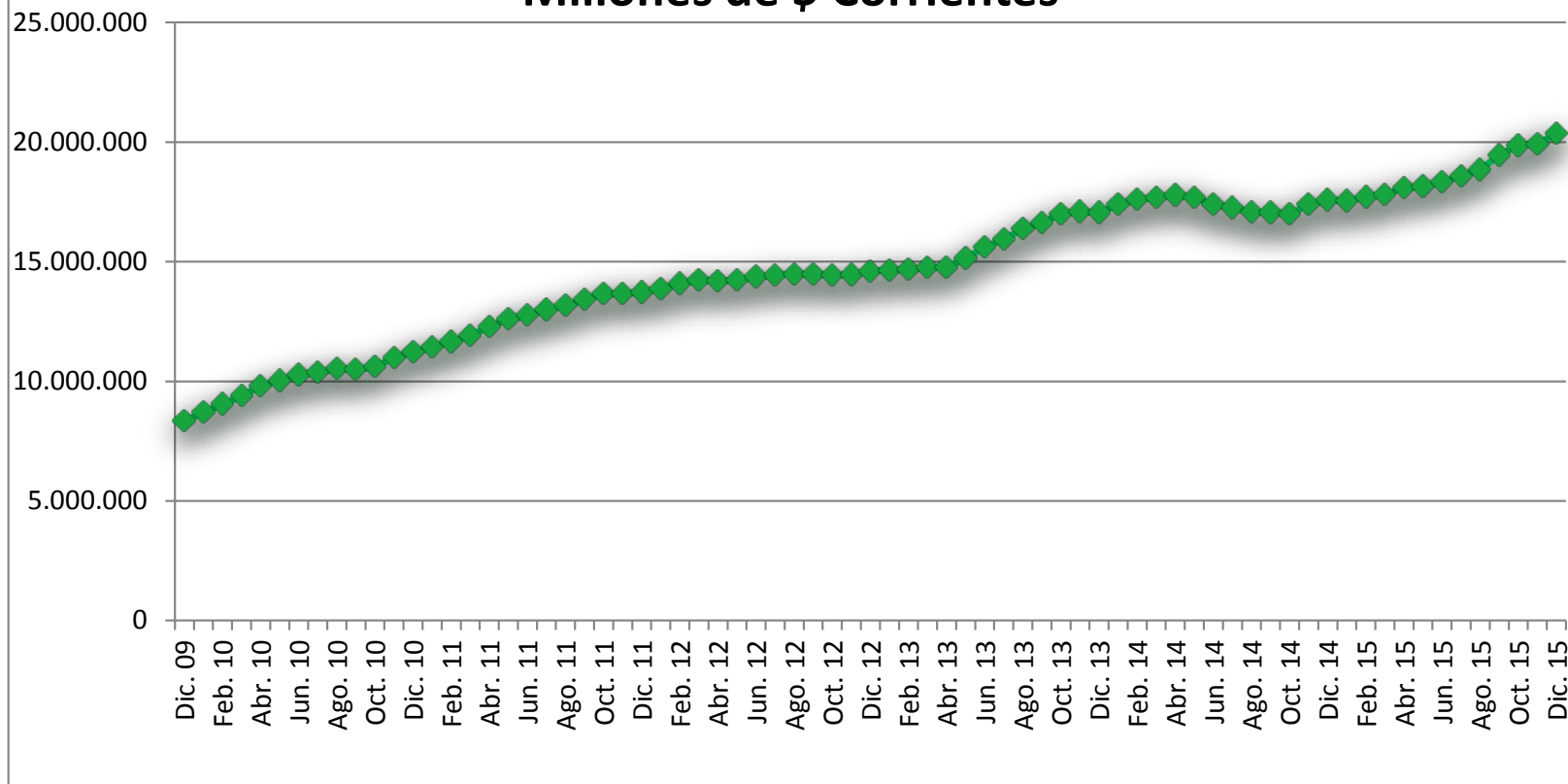
Muestra por rango de precios

VALOR DE LA VIVIENDA (MILLONES DE PESOS)	TOTAL	BOGOTÁ	MEDELLÍN	CALI	B/QUILLA	CARTAGENA	B/MANGA
VIS (< \$87.000.000)	912	419	180	188	20	95	10
VALOR DE LA VIVIENDA (MILLONES DE PESOS)	TOTAL	BOGOTÁ	MEDELLÍN	CALI	B/QUILLA	CARTAGENA	B/MANGA
NO VIS (> \$87.000.000)	588	295	116	117	45	-	15
VALOR DE LA VIVIENDA (MILLONES DE PESOS)	TOTAL	BOGOTÁ	MEDELLÍN	CALI	B/QUILLA	CARTAGENA	B/MANGA
Total	1500	714	296	305	65	95	25



II. Cómo Vamos y Por Qué ?

Ventas de Vivienda Total a Nivel Nacional (Acumulado Ultimos 12 Meses) Millones de \$ Corrientes



Incluye Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Cartagena, Santa Marta y Villavicencio con municipios aledaños y áreas Metropolitanas. Excluye Bucaramanga . Se inició seguimiento en junio del 2.011.

Y en el 2016 las ventas en pesos en el primer trimestre crecen al 18% frente al 2015

Ventas Año Corrido

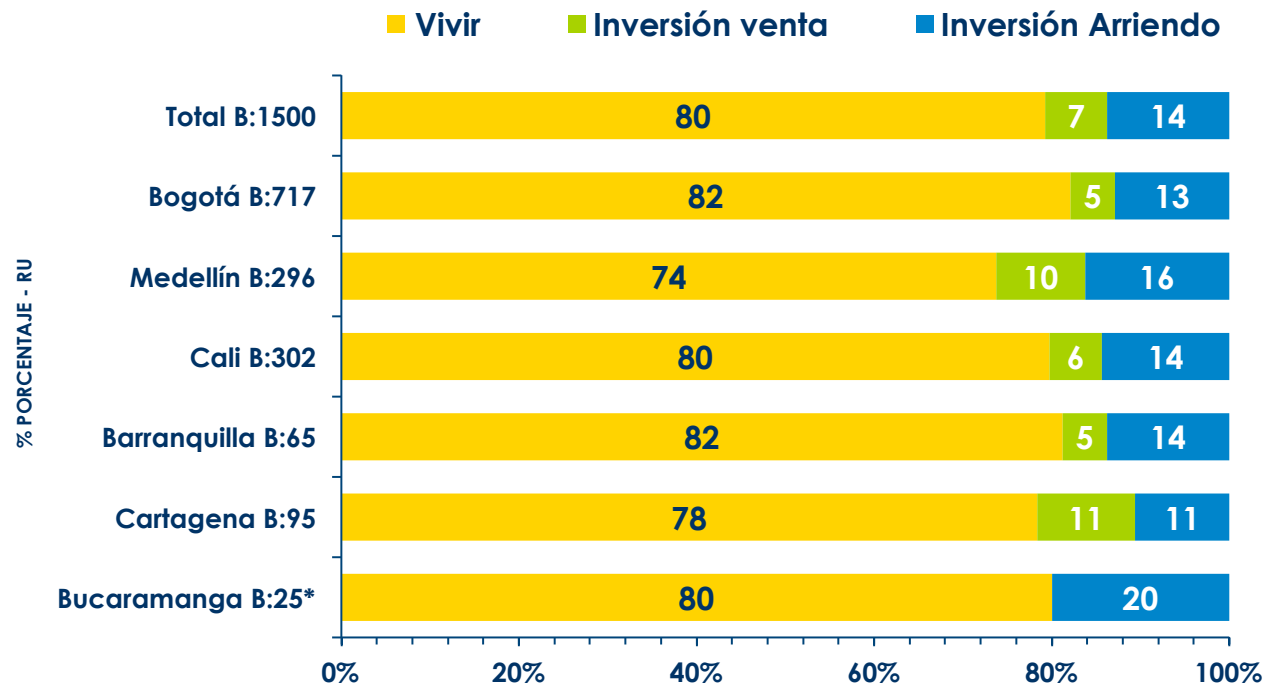
	I Trimestre 2016			I Trimestre 2015			Var % Anual		
Ciudad	Un	Millones	M2 (*)	Un	Millones	M2 (*)	Un	Millones	M2 (*)
Bogota DC	5.748	\$ 1.542.788	373.769	6.915	\$ 1.564.781	445.991	-16,9%	-1,4%	-16,2%
Mun. Aledaños Bogotá	6.216	\$ 819.150	389.136	5.807	\$ 716.591	372.773	7,0%	14,3%	4,4%
Bogotá y Mpios Aledaños	11.964	\$ 2.361.938	762.905	12.722	\$ 2.281.372	818.764	-6,0%	3,5%	-6,8%
Medellin	7.393	\$ 1.451.335	494.887	6.131	\$ 1.002.993	397.886	20,6%	44,7%	24,4%
Cali	4.734	\$ 720.757	341.729	3.540	\$ 425.831	234.469	33,7%	69,3%	45,7%
Bucaramanga	1.444	\$ 268.218	94.776	1.576	\$ 295.466	105.276	-8,4%	-9,2%	-10,0%
Barranquilla	2.437	\$ 514.099	187.005	3.160	\$ 510.724	217.930	-22,9%	0,7%	-14,2%
Cartagena	2.344	\$ 547.110	180.958	1.332	\$ 339.024	103.559	76,0%	61,4%	74,7%
Santa Marta	502	\$ 145.952	42.212	847	\$ 163.374	60.829	-40,7%	-10,7%	-30,6%
Villavicencio	1.054	\$ 141.712	73.981	1.623	\$ 168.423	113.636	-35,1%	-15,9%	-34,9%
Campestre	1.036	\$ 159.439	69.599	1.007	\$ 160.516	74.628	2,9%	-0,7%	-6,7%
Total	32.908	\$ 6.310.561	2.248.052	31.938	5.347.722	2.126.977	3,0%	18,0%	5,7%

(*) Excluye el área de lotes

Medellín Excluye zona Campestre



Compró para:



El 21% de los compradores son inversionistas y subieron en 2 puntos frente al 2014. Inversionistas que buscan revender pasan del 2% al 7% y en No VIS el 2% al 10%.

*Base Pequeña



Los Ingresos provienen de...

■ Salarios

■ Actividad Independiente

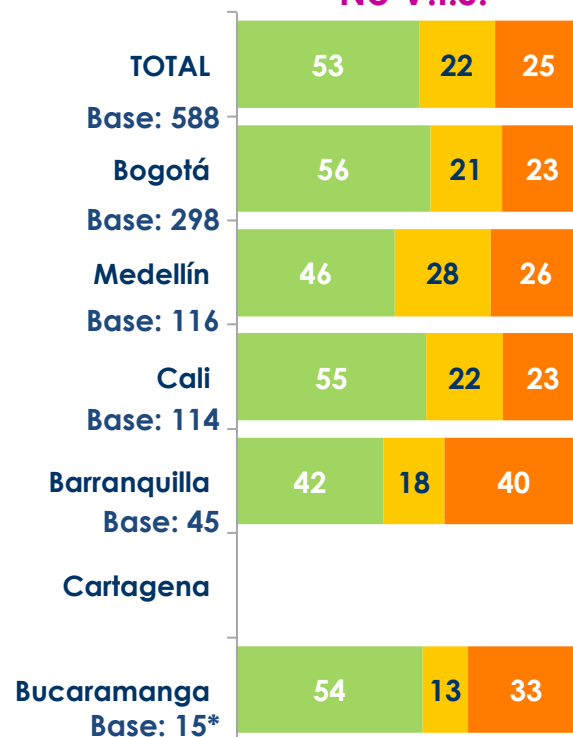
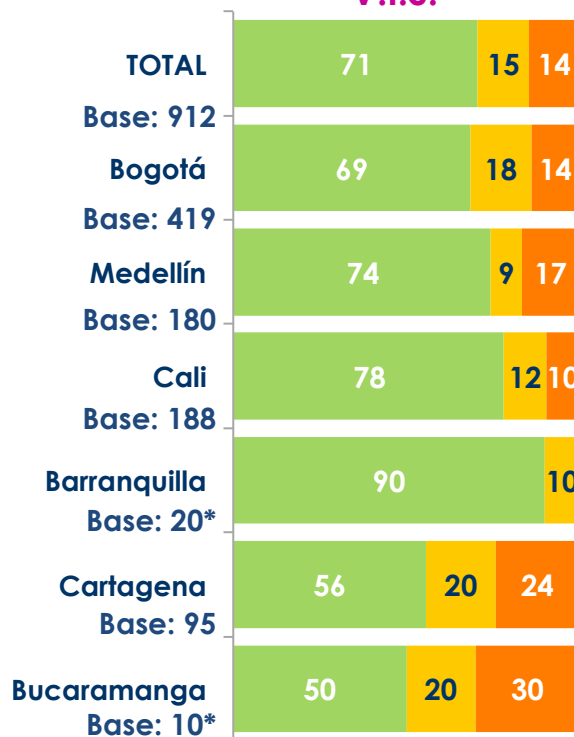
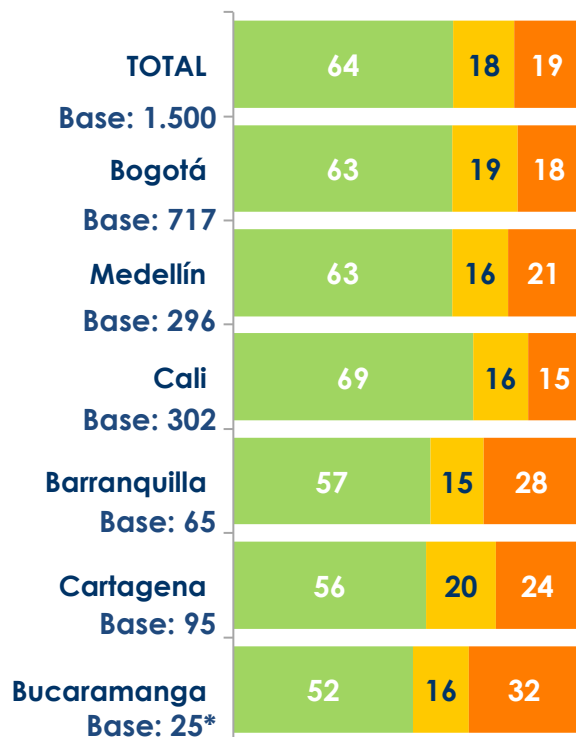
■ Ambos

Total

Compradores V.I.S.

Compradores No V.I.S.

% PORCENTAJE - RU



Hay un aumento representativo en las familias que tienen más de una fuente de ingresos para comprar la vivienda. Los procesos de Formalización permiten a más familias demostrar y utilizar ingresos para la compra de vivienda. VIS del 9% al 14% y No VIS del 13% al 25%

*Base Pequeña



Plazo para el pago de la cuota inicial

Pregunta realizada a aquellos compradores que no compraron de contado

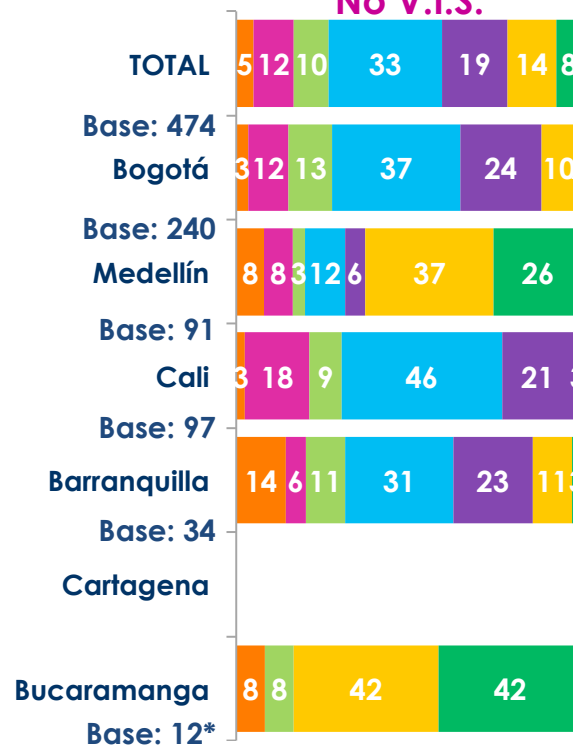
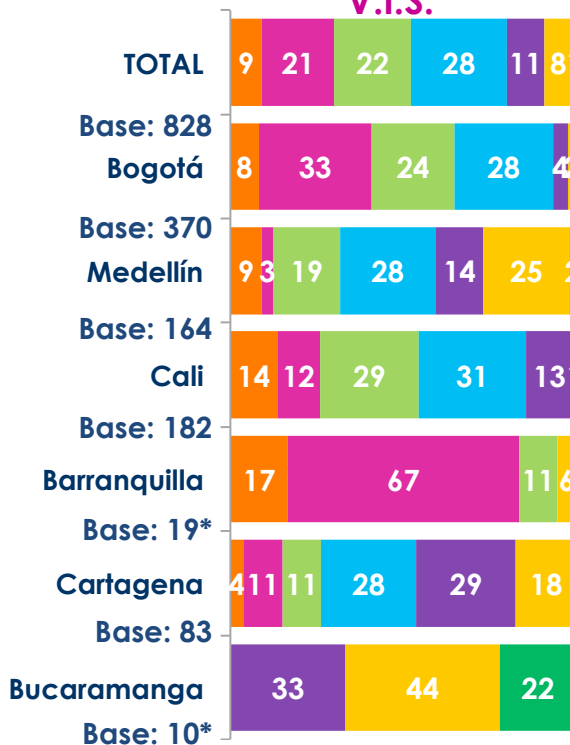
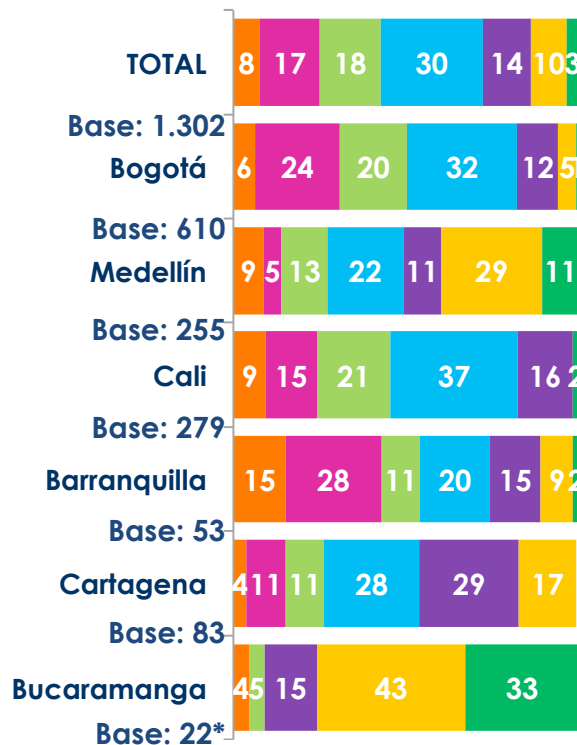
- De 1 a 5 meses
- De 6 a 10 meses
- De 11 a 12 meses
- De 13 a 18 meses
- De 19 a 23 meses
- 24 meses
- De 25 a 36 meses

Total

Compradores V.I.S.

Compradores No V.I.S.

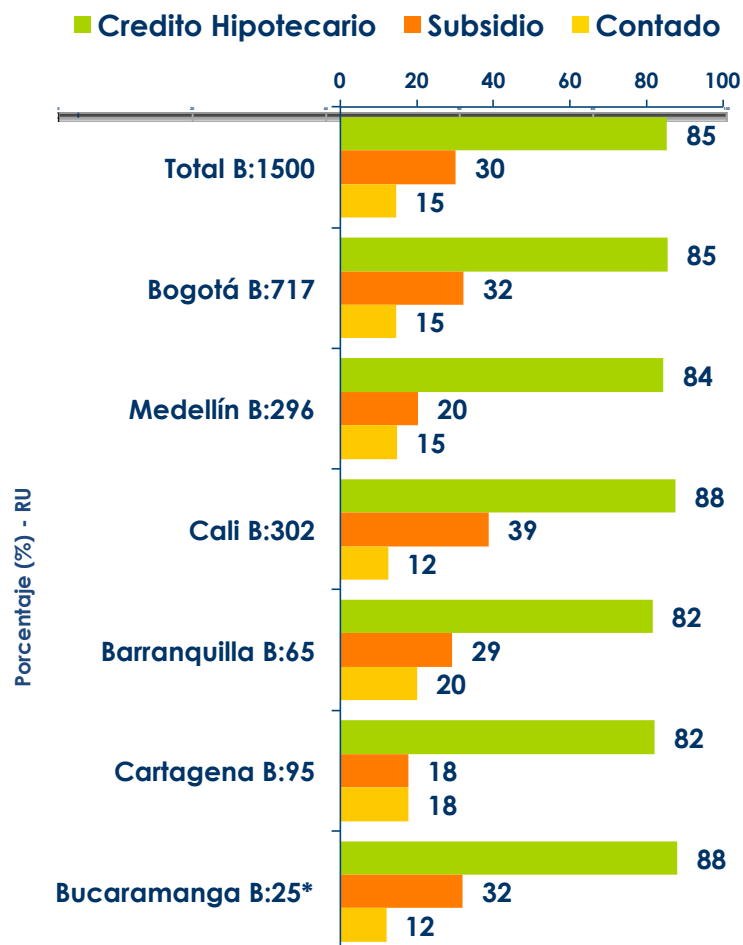
% PORCENTAJE - RU



Las familias requieren de mayores plazos para el pago de la cuota inicial siendo este mayor a un año en el 56% de los casos, 5% mayor a lo observado en 2014

*Base Pequeña

Opciones de Pago de la Vivienda



Porcentaje del Crédito Hipotecario sobre el valor de la vivienda comprada	Total	Bogotá	Medellín	Cali	B/quilla	C/gena	B/manga
Del 10% al 50%	7%	9%	5%	7%	4%	5%	9%
Del 51% al 60%	10%	7%	12%	11%	17%	6%	14%
Del 61% al 69%	13%	9%	13%	22%	21%	10%	23%
El 70%	61%	73%	57%	48%	45%	55%	27%
Del 71% al 79%	6%	1%	10%	11%	4%	9%	27%
Del 80% al 86%	3%	1%	3%	1%	9%	14%	-
Base	1280	610	252	265	53	78	22*

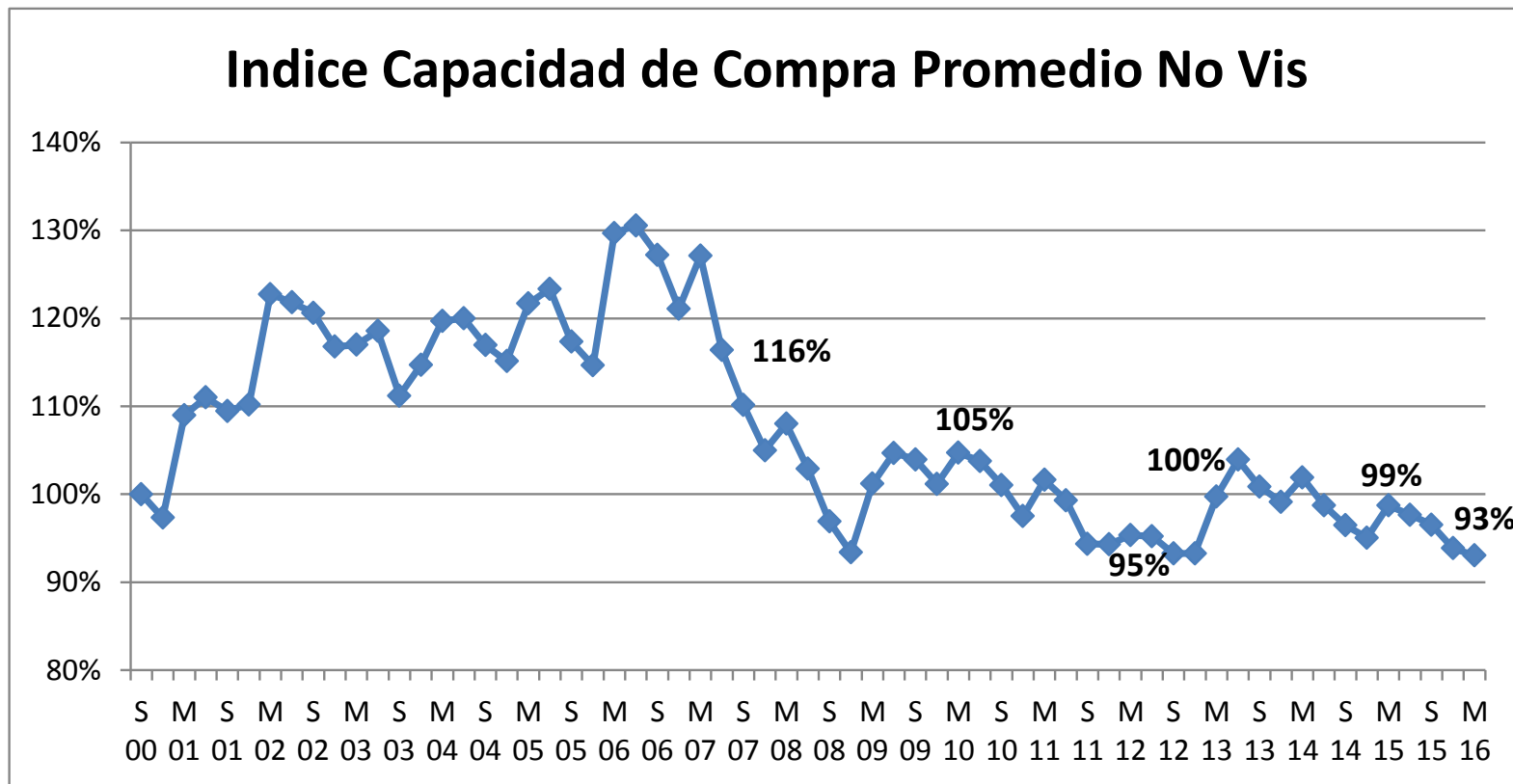
Porcentaje de la Cuota Inicial sobre el valor de la vivienda comprada	Total	Bogotá	Medellín	Cali	B/quilla	C/gena	B/manga
El 10%	14%	10%	9%	25%	30%	11%	-
Del 11 al 19%	14%	18%	5%	16%	11%	7%	9%
Del 20 al 29%	9%	8%	12%	5%	7%	20%	27%
El 30%	52%	53%	57%	48%	48%	56%	41%
Del 31 al 40%	7%	5%	13%	4%	4%	4%	14%
Más del 40%	4%	6%	4%	2%	-	2%	9%
Base	1302	610	255	279	53	83	22*

Porcentaje del Subsidio sobre el valor de la vivienda comprada	Total	Bogotá	Medellín	Cali	B/quilla	C/gena	B/manga
El 10%	9%	16%	2%	1%	-	-	37%
Del 11 al 15%	16%	21%	10%	5%	-	35%	63%
Del 16 al 20%	29%	30%	38%	29%	-	18%	-
Del 21 al 29%	25%	20%	45%	36%	-	-	-
El 30%	7%	1%	-	18%	21%	18%	-
Más del 30%	14%	12%	5%	11%	79%	29%	-
Base	452	230	60	118	19*	17*	8*

*Base Pequeña

Frente al 2014 un 3% más de las familias necesitan crédito.
Un 5% adicional al 2.014 se tiene que endeudar por el 70% o más del valor de la vivienda.

Indice de Capacidad de Compra



Porcentaje en marzo con tasa de desembolso del 11,6% : 93%

Porcentaje en marzo con tasa de sala de ventas actual del 12,5%: 89%

Porcentaje en marzo con subsidio a la tasa (2,5%) sobre el 12,5%: 97%

Oferta General

	A Marzo 2016			A Marzo 2015			Var % Anual		
Ciudad	Nº Proyectos	Nº Unidades	M2 (*)	Nº Proyectos	Nº Unidades	M2 (*)	Proy	Un	M2 (*)
Bogotá	601	13.881	1.093.501	560	14.540	1.123.770	7,3%	-4,5%	-2,7%
Mun. Aledaños Bogotá	319	10.036	796.034	266	8.060	635.254	19,9%	24,5%	25,3%
Total Bogotá y Mpios Ale	920	23.917	1.889.535	826	22.600	1.759.024	11,4%	5,8%	7,4%
Medellín	412	20.332	1.514.595	392	19.479	1.420.555	5,1%	4,4%	6,6%
Cali	219	8.292	624.793	197	6.429	496.866	11,2%	29,0%	25,7%
Bucaramanga	228	9.253	659.472	215	8.878	607.581	6,0%	4,2%	8,5%
Barranquilla	259	7.232	659.321	229	7.431	701.979	13,1%	-2,7%	-6,1%
Cartagena	143	6.160	525.174	124	4.251	386.652	15,3%	44,9%	35,8%
Santa Marta	88	2.625	259.485	79	2.726	284.034	11,4%	-3,7%	-8,6%
Villavicencio	132	3.563	312.225	116	3.688	330.415	13,8%	-3,4%	-5,5%
Campestre	122	4.489	367.981	112	3.587	275.922	8,9%	25,1%	33,4%
Total	2.523	85.863	6.812.581	2.290	79.069	6.263.028	10,2%	8,6%	8,8%

(*) Excluye el área de lotes

Medellín Excluye zona Campestre

La Oferta sube el 10% en términos de proyectos y el 9% en unidades. Bogotá D.C. en proyectos crece el 7,3% y los Municipios Aledaños un 20%



III. Efecto de las Políticas Gubernamentales

Ventas por cada 1.000 Hogares No Vis 2015

	Número de Hogares	Ventas Vivienda Número de Unidades Ultimos 12 meses		Relación de Viviendas Vendidas por cada 1.000 Hogares	
Ciudades	No Hogares proyectados 2015*	No Vis	Total Vis y No Vis	Ventas Total	Ingreso Percápita 2014 \$ Corrientes
Armenia	88.826	2.201	3.792	43	10.229.242
Ibagué	152.167	2.815	5.411	36	11.697.247
Montería (2)	106.514	700	1.557	15	7.729.623
Tunja	48.356	1.129	1.406	29	16.947.078
Cartagena y Turbaco	272.294	2.843	6.093	22	14.126.360
Pereira	140.333	1.735	3.359	24	11.627.538
Barranquilla y Soledad	459.319	5.130	9.601	21	12.409.524
Bucaramanga y municipios	319.309	4.593	7.422	23	28.599.401
Valledupar	100.569	697	2.067	21	13.603.100
Medellín y municipios	1.108.154	14.046	26.548	24	15.990.419
Cúcuta y municipios	215.735	1.407	4.864	23	9.174.592
Santa Marta	115.663	1.289	2.110	18	7.652.820
Manizales	129.362	1.465	1.764	14	11.244.957
Villavicencio	138.927	1.350	8.022	58	40.781.616
Bogotá y municipios	2.685.955	19.957	49.868	19	24.185.129
Cali y municipios	899.123	5.126	15.110	17	15.464.185
Total País	6.980.606	66.483	148.994	21	15.864.953

Fuente: Hogares DANE. Ventas Galería Inmobiliaria

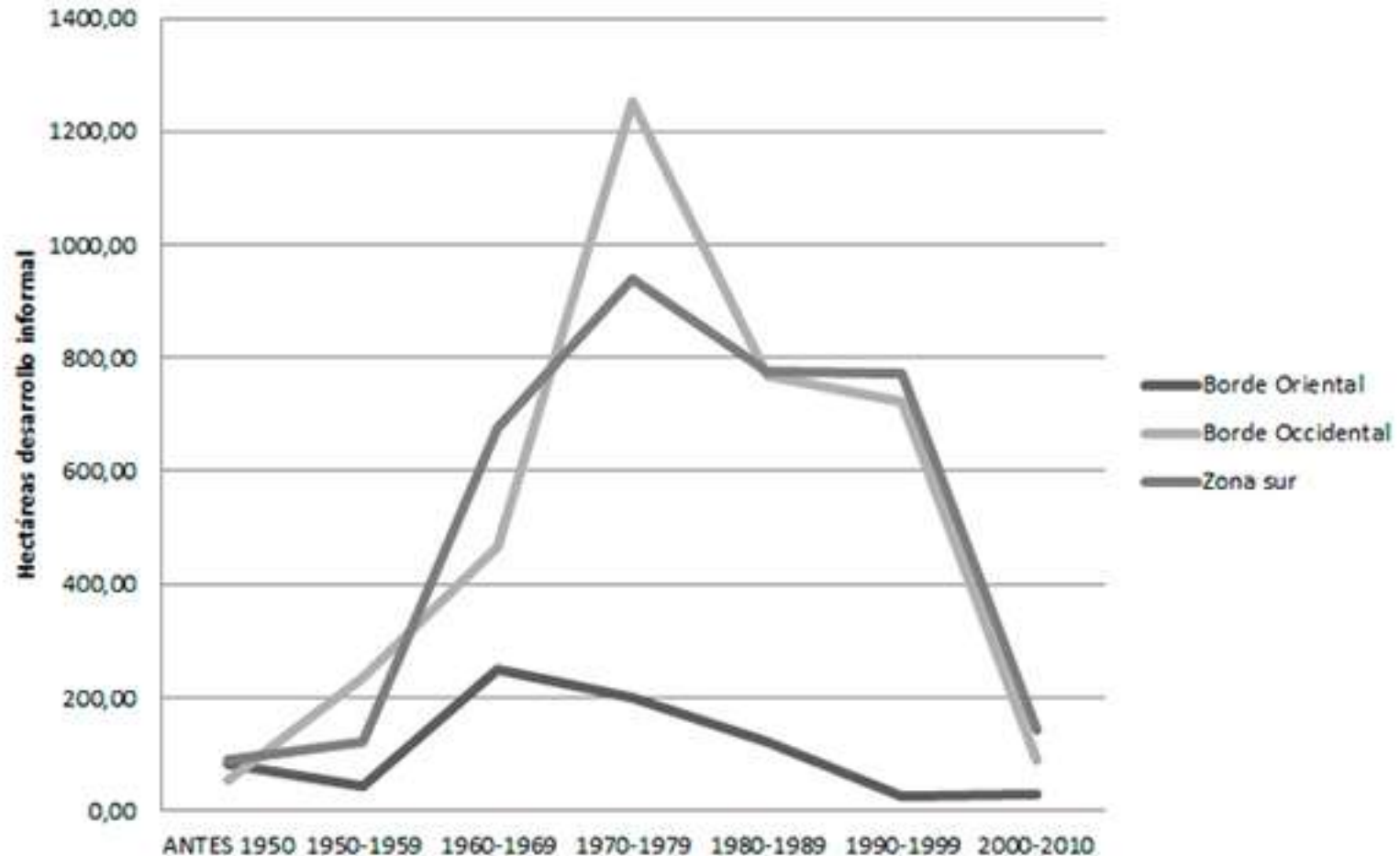
Ventas :Cúcuta año completo a abril, Montería y Valledupar a mayo y para el resto de ciudades a junio.

PIB percápita DANE. Excepto Bogotá. Corresponde al Departamento.

*DANE proyecciones por departamento 2005 - 2020. Número de Hogares calculando la misma participación de cada municipio en 2005 Participación por Estratos. Sistema Único de Información Servicios Públicos SUI. Número de Suscriptores a Energía. Trimestre I - 2015

(2) Excluye desistimientos de programas VIPAS

Crecimiento informal por décadas por zonas en Bogotá D.C.



Fuente: Publicación Revista Invi INSTITUTO DE LA VIVIENDA / FACULTAD DE ARQUITECTURA Y URBANISMO / UNIVERSIDAD DE CHILE. Urbanización informal en Bogotá: agentes y lógicas de producción del espacio urbano¹

Beneficios del Gobierno para la compra de Vivienda

Programa /Concepto	Casa Ahorro	Mi Casa Ya	Pipe 2.0
Cálculo disminución de las cuotas y de los ingresos requeridos con los programas			
Parámetros			
Valor Vivienda s.m.l.m	70	135	335
Valor Vivienda \$	48.261.780	93.076.290	230.967.090
Cuota Inicial (30%)	14.478.534	27.922.887	69.290.127
Préstamo (70%)	33.783.246	65.153.403	161.676.963
Tasa de interés sin subsidio a la tasa (*)	12,7%	12,7%	11,6%
Subsidio a la tasa	5,0%	4,0%	2,5%
Tasa de interés con subsidio a la tasa	7,3%	8,7%	9,1%
Valor del subsidio Monetario aplicado	25 s.m.l.m	12 s.m.l.m	-
Aplicación del Subsidio para medir impacto	Complemento cuota inicial y disminución de crédito	Se aplica a un menor valor de la vivienda	
Cuota del Crédito			
Sin subsidios	404.823	780.729	1.839.279
Con subsidio la tasa	305.203	624.235	1.596.325
Con subsidio monetario	258.488	568.747	
Var %	-36,1%	-27,2%	-13,2%
Cuota Inicial			
Sin Subsidio Monetario	14.478.534	27.922.887	-
Con Subsidio Monetario	2.413.089	25.440.853	-
Diferencia	12.065.445	2.482.034	

* Es la tasa promedio de desembolso de crédito hipotecario en pesos para la segunda semana de marzo calculada por Asobancaria.

Para el cálculo del subsidio monetario se tomaron los menores montos, que corresponden a ingresos superiores a 1.6 s.m.l. para el caso de Casa Ahorro y entre 3 y 4 s.m.l. para Mi Casa Ya



Antes de adquirir la vivienda, vivía en...

Pregunta realizada a aquellos compradores que manifestaron van a vivir en la vivienda que adquirió

■ Vivienda propia ■ Arriendo ■ Casa Familiar ■ Vive donde trabaja ■ Ns/Nr

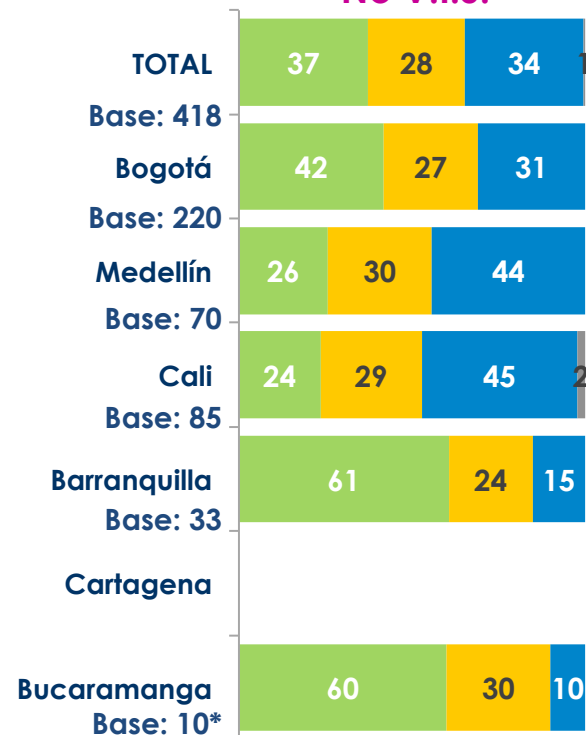
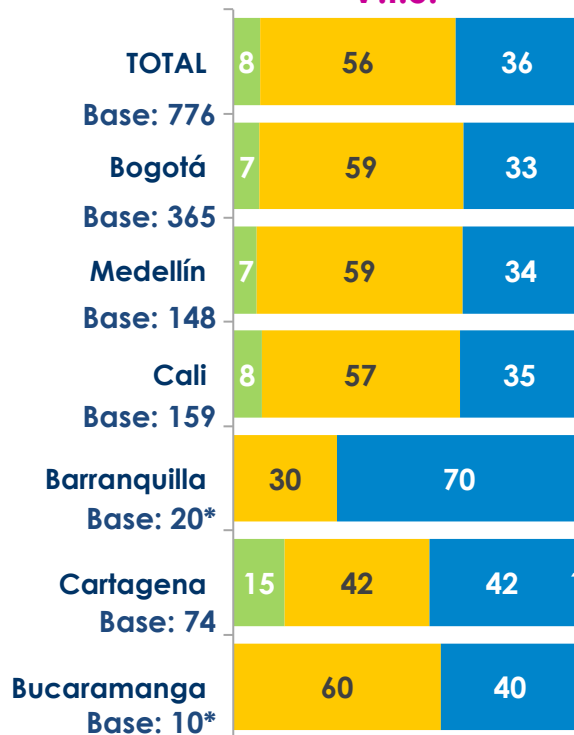
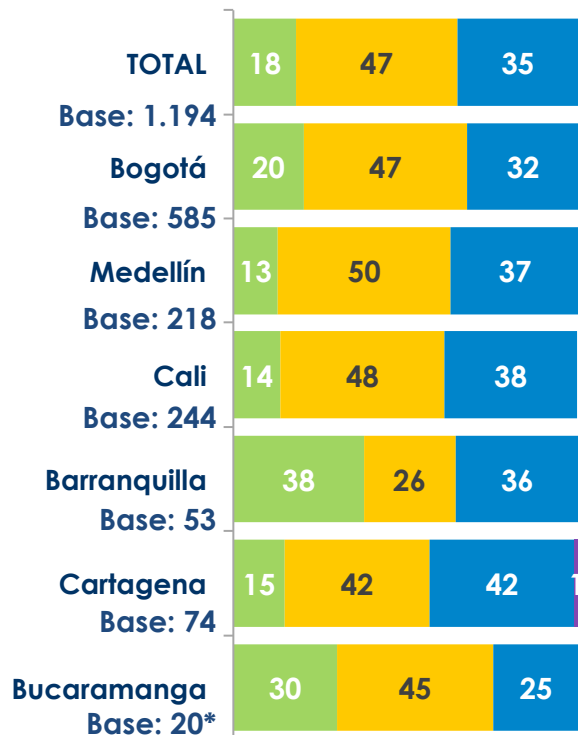
*Base Pequeña

Total

Compradores
V.I.S.

Compradores
No V.I.S.

% PORCENTAJE - RU



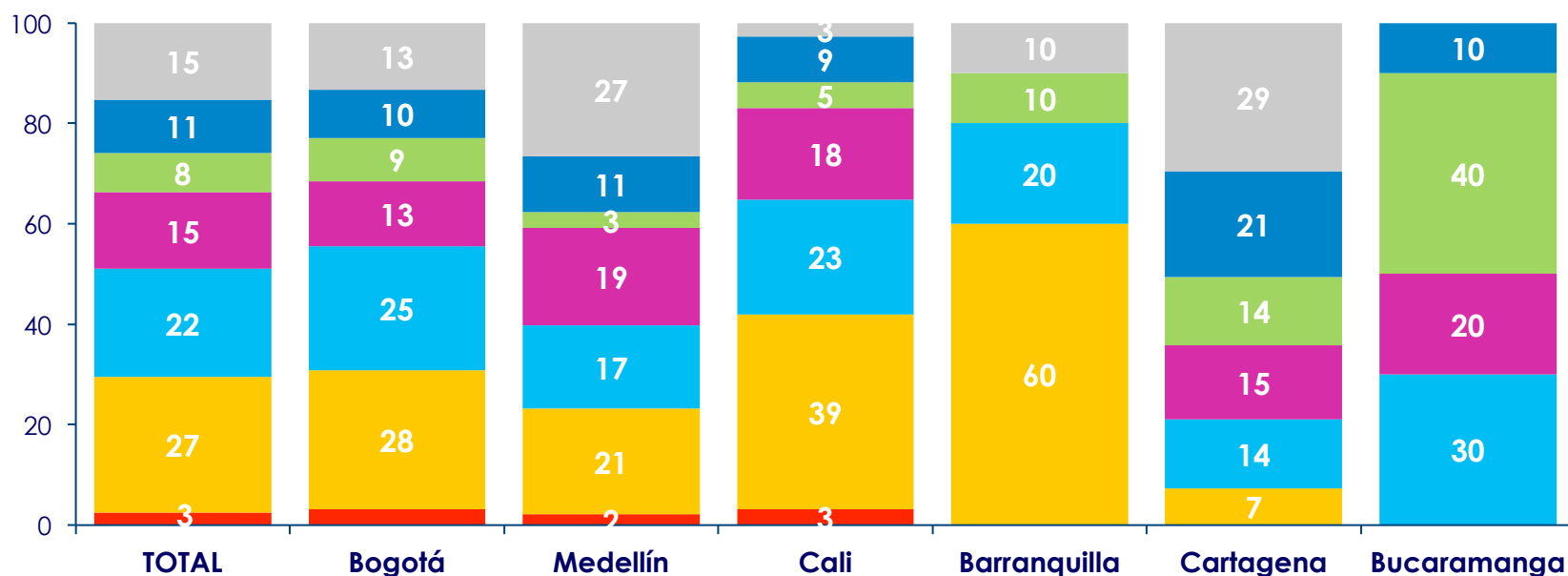
El número de compradores que vivían en Arriendo aumenta en un 4% pasando al 47%, especialmente el Vis en donde sube del 52% al 56%



Ingresos Familiares

Solo para Compradores V.I.S.

- Menos de \$ 644,350
- De \$644,351 a \$1,288,700
- De \$1'288,701 a \$1'933,050
- De \$1'933,051 a \$2'577,400
- De \$2'577,401 a \$3,221,750
- Más de \$3,221,750
- No quiso dar información



*Base Pequeña

Base: 912

Base: 419

Base: 180

Base: 188

Base: 20*

Base: 95

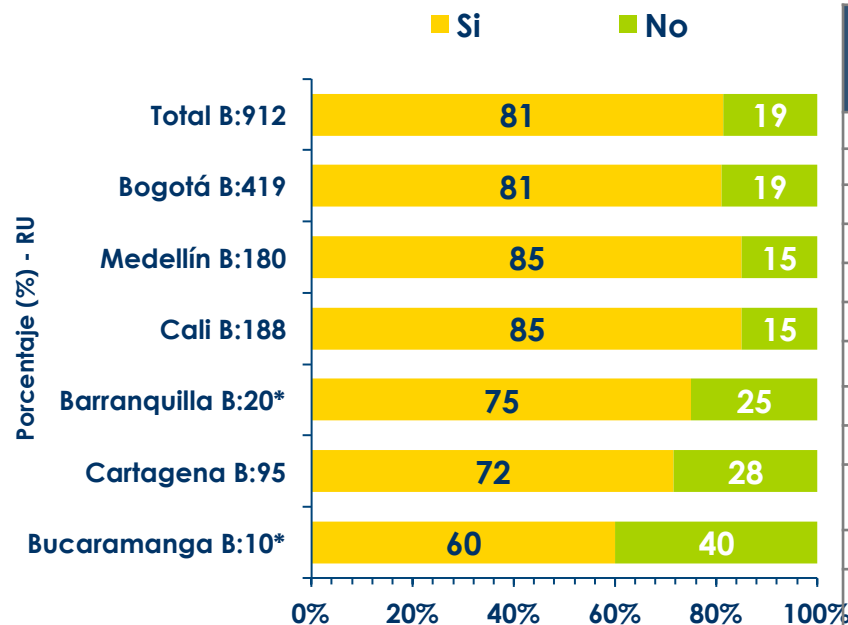
Base: 10*

Igual que en 2014 el 52% de los compradores tenían ingresos entre 1 y 3 smm.



Afiliado a Caja de Compensación

Compradores V.I.S.



*Base Pequeña

Caja de Compensación a la que está afiliado	Total	Bogotá	Medellín	Cali	B/quilla	C/gena	B/manga
Compensar	21%	44%	-	-	-	12%	-
Comfenalco	18%	-	14%	43%	-	59%	66%
Colsubsidio	16%	33%	2%	-	-	6%	-
Comfama	15%	-	75%	-	-	-	-
Comfandi	11%	-	-	51%	-	-	-
Cafam	10%	20%	1%	1%	-	4%	17%
Comfamiliar	2%	-	1%	-	60%	6%	-
Combarranquilla	1%	-	-	-	40%	1%	-
Cajamag	1%	-	-	-	-	9%	-
Fuerzas Militares / Policía	1%	1%	1%	1%	-	-	-
Cafaba	-	-	-	-	-	-	17%
Otras con menciones menores al 1%	3%	1%	6%	4%	-	1%	-
No responde	1%	1%	-	-	-	2%	-
Base	742	340	153	160	15*	68	6*

*Nota: La aparición de Cajas de Compensación de Bogotá en otras ciudades se debe a que los compradores están radicados en Bogotá y al ver la posibilidad de Subsidio decidieron comprar en otra ciudad.

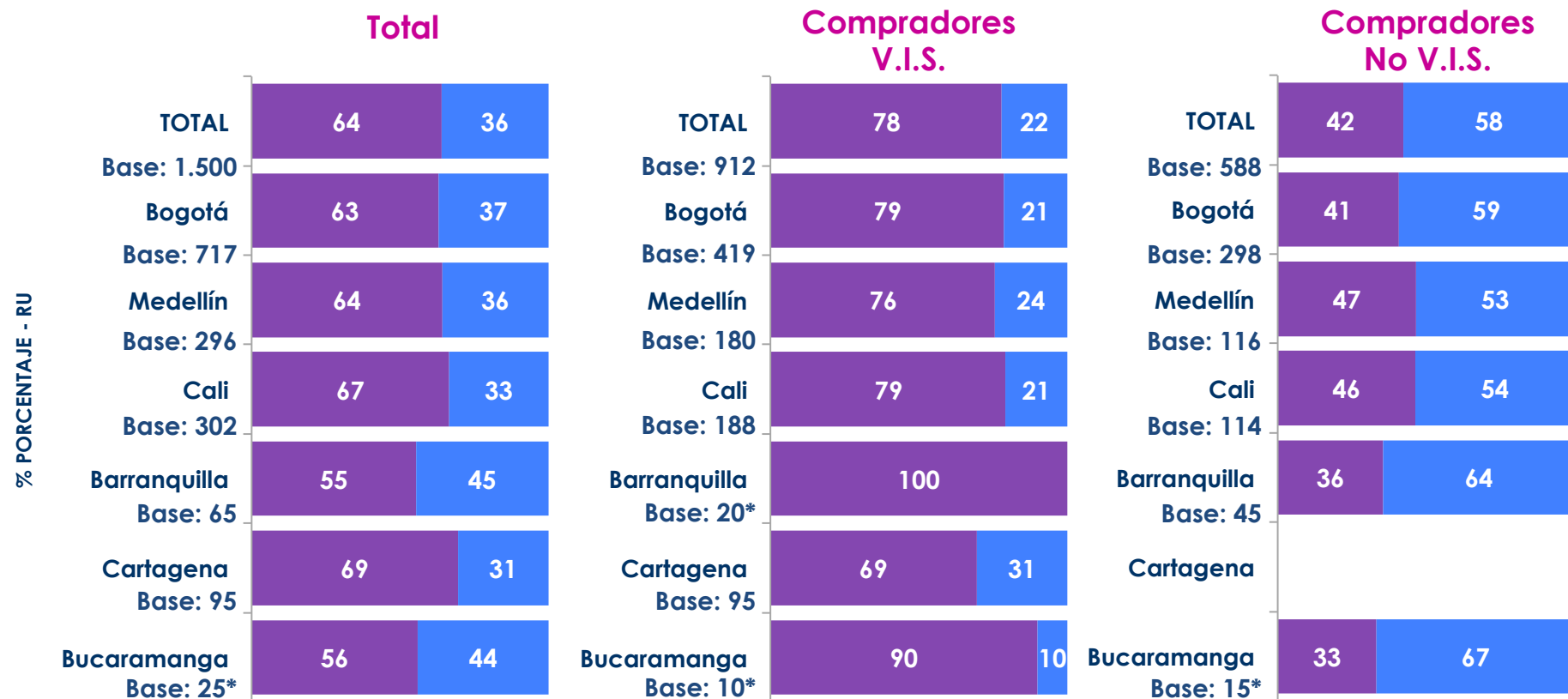
El 81% de los compradores VIS son afiliados a Cajas de Compensación



Es su primera vivienda propia

■ Si

■ No



*Base Pequeña

Si bien baja frente al año anterior vale la pena resaltar que el 78% de los compradores VIS es la primera vez que adquieren su vivienda.

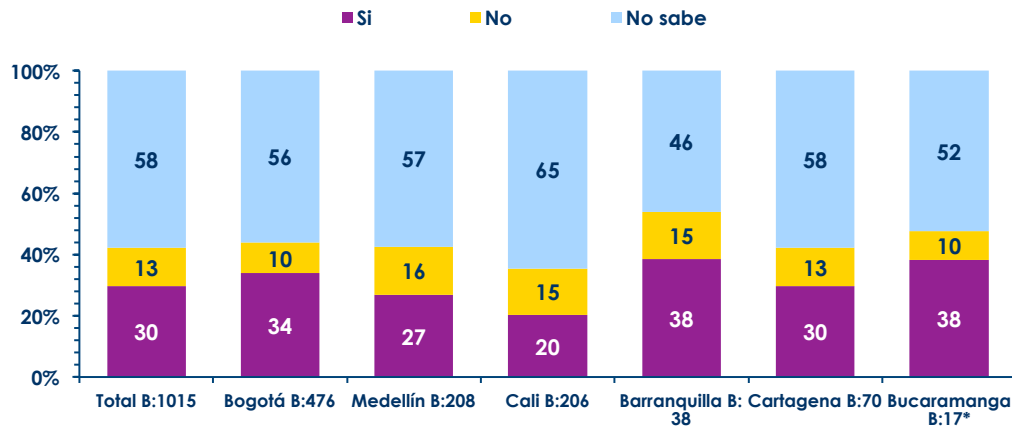
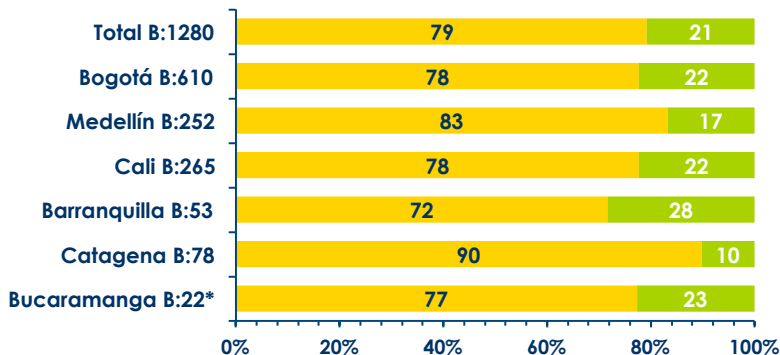


Realización de trámite ante el Banco

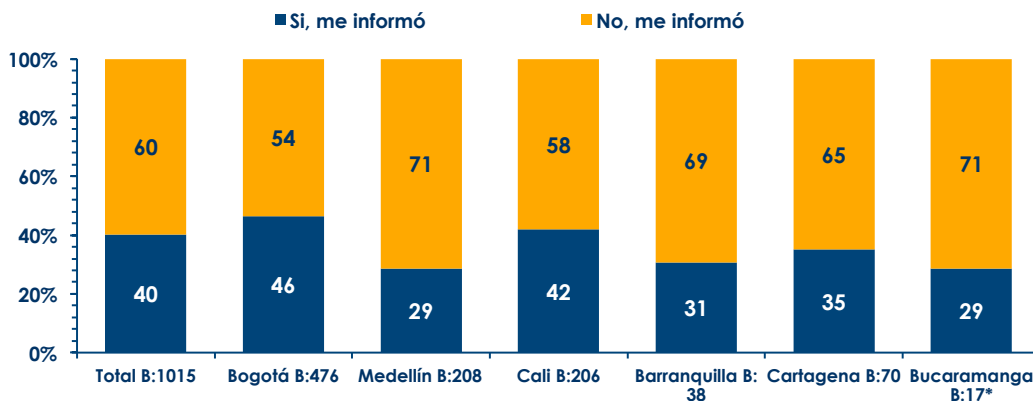
Pregunta realizada a aquellos compradores que manifestaron que para comprar el inmueble iban a tramitar un crédito

Al momento del desembolso del Crédito cree que va a tener el subsidio a la Tasa

■ Si, ya realizó un trámite ■ No ha realizado un trámite



El Banco le informó sobre el subsidio a la tasa



La falta de claridad en cuanto a los subsidios llevó a que en el 60% de los casos no se les informo de su disponibilidad y para el 70% es incierto si lo van a recibir al momento del desembolso.

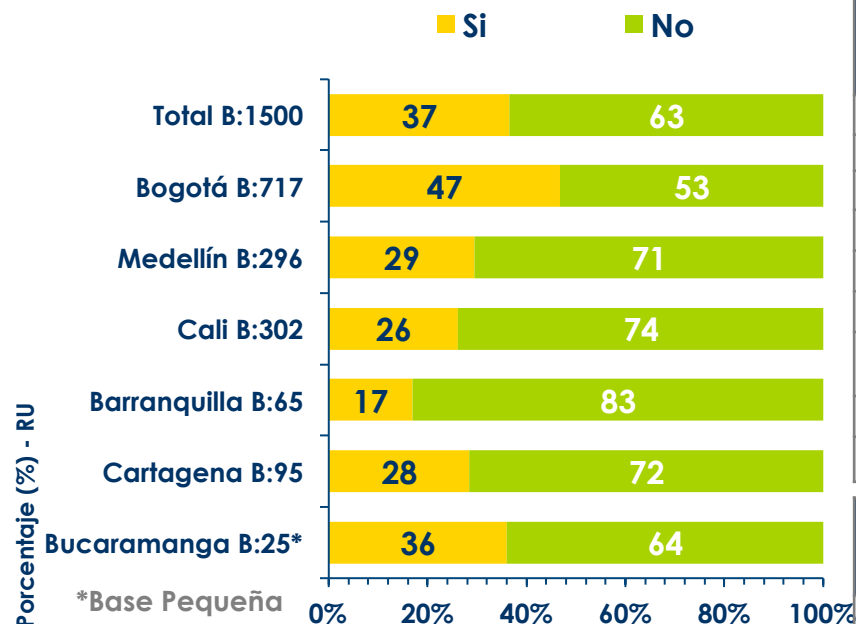
*Base Pequeña



IV. Perfil del Comprador



Contempló el comprar vivienda usada:



Las condiciones han llevado a que más familias contemplen la vivienda usada como una opción, en especial en el caso de Bogotá en donde crece en un 4% frente a 2014

RAZÓN DE POR QUÉ DECIDIÓ CONTEMPLAR LA POSIBILIDAD DE COMPRAR VIVIENDA USADA	Total	Bogotá	Medellín	Cali	B/quilla	C/gena	B/manga
Área	43%	47%	33%	35%	45%	44%	11%
Precio	34%	32%	46%	26%	36%	26%	67%
Ubicación	16%	13%	25%	26%	-	7%	-
Entrega fácil / Prontitud	6%	5%	7%	3%	9%	15%	11%
Facilidad de pago	3%	-	5%	15%	-	7%	-
Para poder arrendar	2%	3%	1%	-	-	-	-
Otras menciones menores al 1%	1%	1%	5%	2%	-	-	-
No quiso responder	1%	1%	5%	-	-	-	-
Base	548	335	87	79	11*	27*	9*

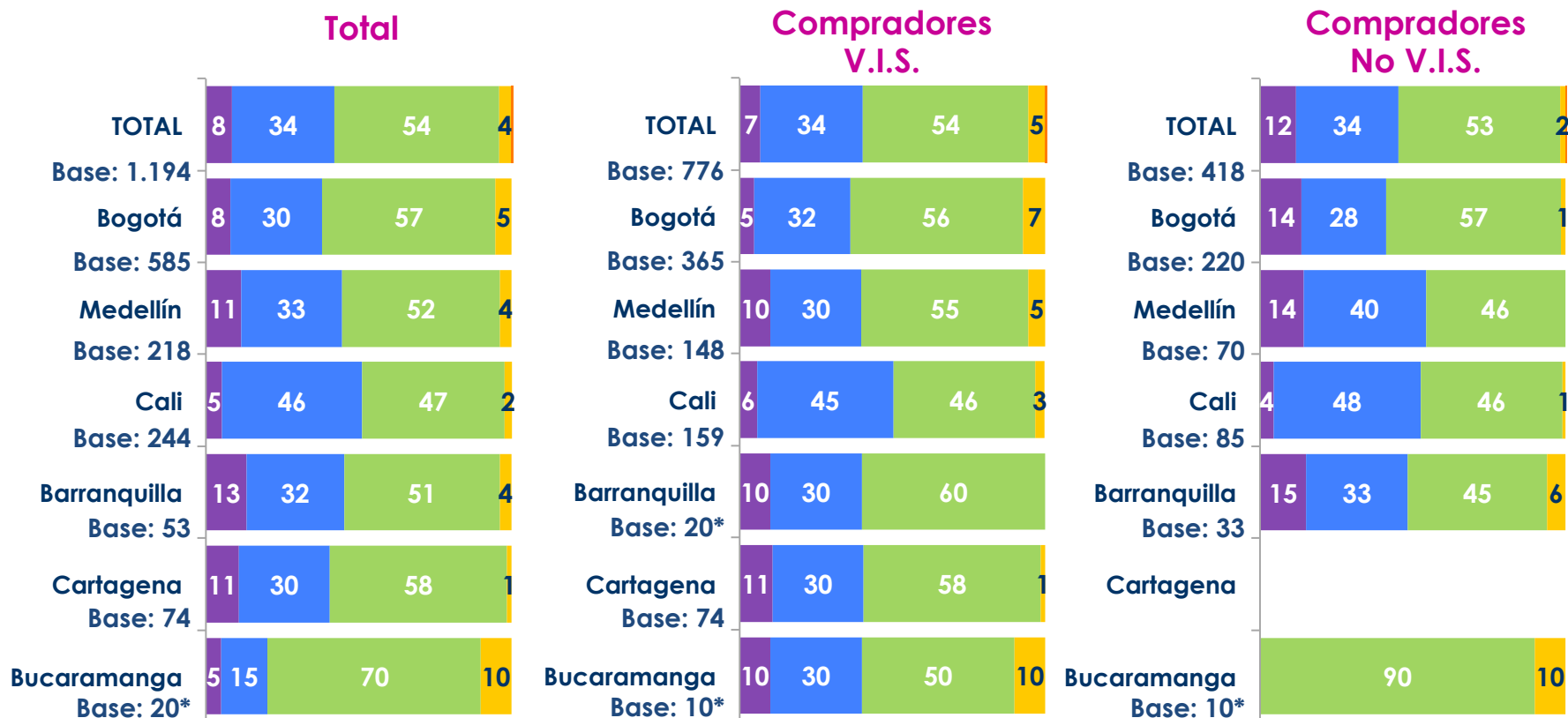
RAZÓN DE POR QUÉ DECIDIÓ COMPRAR VIVIENDA NUEVA SI CONTEMPLÓ USADA	Total	Bogotá	Medellín	Cali	B/quilla	C/gena	B/manga
Precio	28%	28%	26%	27%	18%	37%	44%
Facilidades de pago	27%	25%	21%	33%	27%	41%	33%
Mejor nueva / Mejor estrenar	13%	15%	13%	3%	27%	15%	11%
Área	13%	14%	13%	9%	9%	11%	11%
Ubicación	12%	9%	23%	23%	-	-	11%
Subsidio de vivienda	10%	9%	17%	6%	9%	-	-
Por el prestigio de la constructora	7%	6%	10%	2%	18%	11%	11%
Valorización	2%	2%	6%	2%	-	-	11%
Rapidez en trámites	1%	1%	2%	-	-	-	-
No encontró buena oferta de vivienda usada	1%	1%	1%	2%	-	-	-
Facilidades de crédito	1%	1%	-	-	-	-	11%
Base	548	335	87	79	11*	27*	9*



Personas que vivirán en el nuevo hogar

Para aquellos que van a vivir en el inmueble.

■ Una persona ■ Dos personas ■ De 3 a 4 personas ■ 5 o más personas



Manteniendo la tendencia de los últimos estudios las familias de menos de tres personas siguen creciendo y en 2015 representan el 42% del total de compradores.

*Base Pequeña



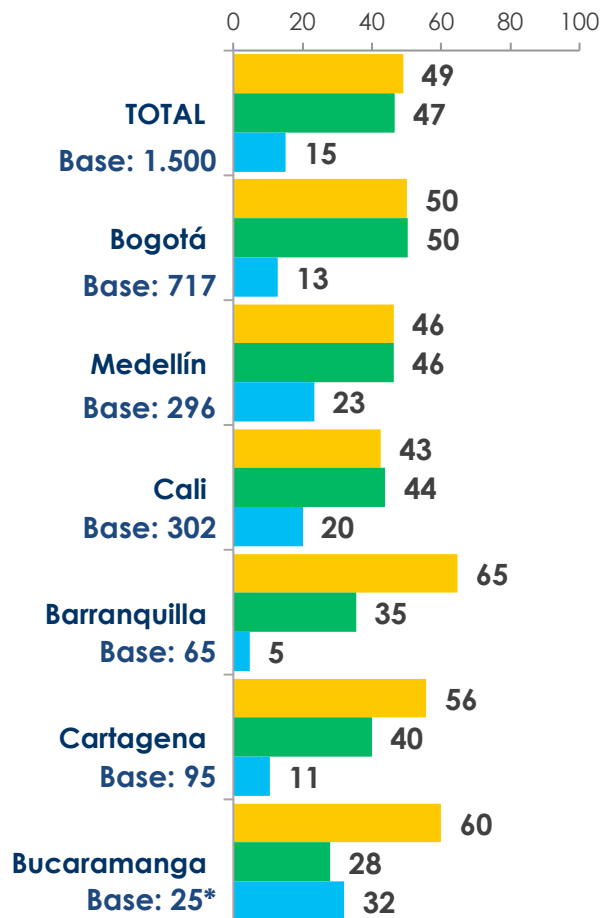
Medio de transporte utilizado en el hogar

■ Vehículo particular

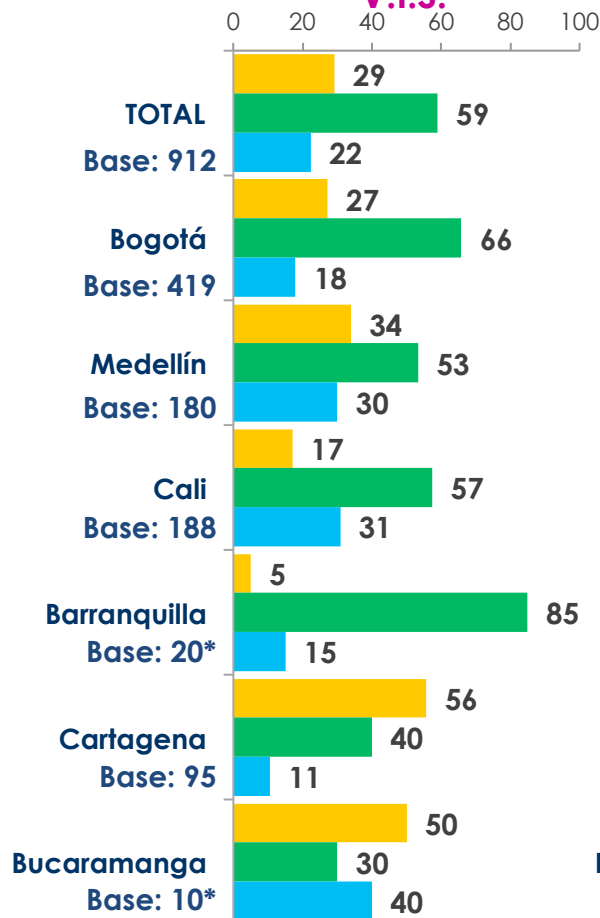
■ Transporte público

■ Moto

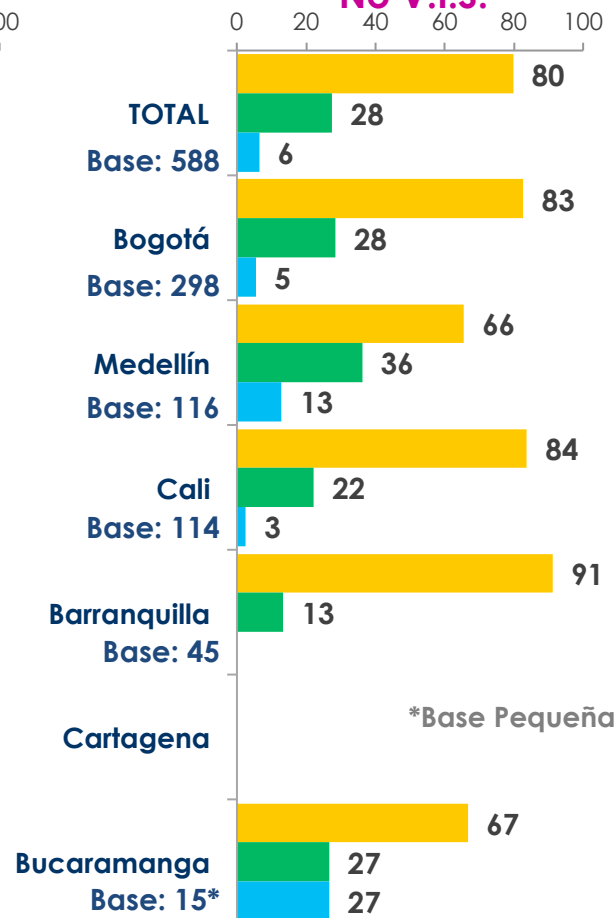
Total



Compradores V.I.S.



Compradores No V.I.S.

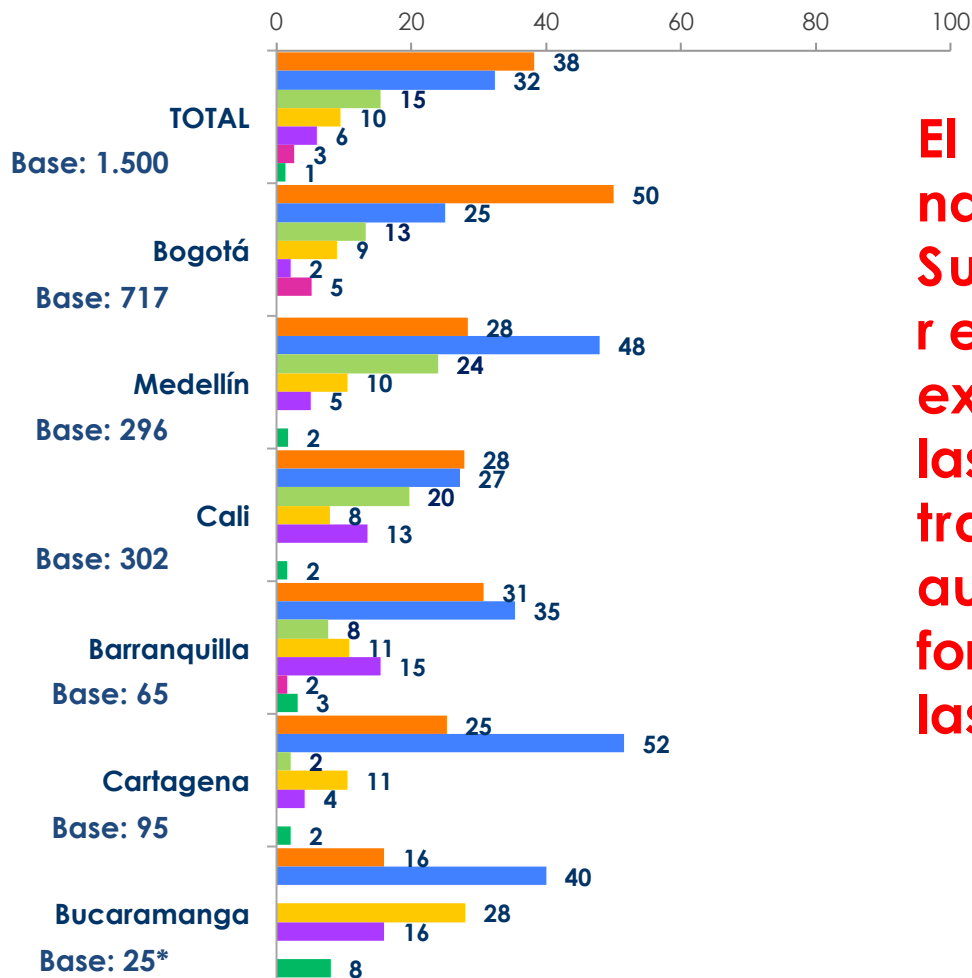


Los medios de transporte privados crecen en 4% frente a 2014, principalmente en el NoVIS



Medios utilizados en el proceso de compra

- Vallas
- Referidos
- Revistas
- Internet
- Ayuda del área de personal de la empresa
- Visita de la constructora
- Feria inmobiliaria



El 32% de las ventas a nivel nacional se hace por referidos. Sube internet y bajan las revistas. Las Buenas experiencias de los clientes en las salas de Ventas se pueden traducir en nuevas ventas, aunque las vallas son la mejor forma de traer compradores a las salas de ventas.

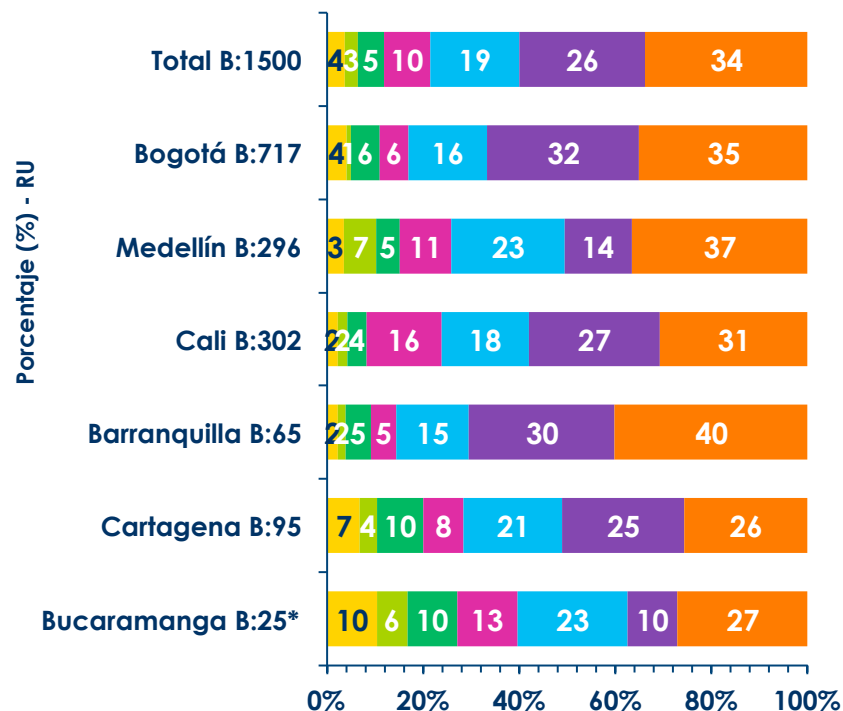
*Base Pequeña



Compró en el proyecto por:

- Mayor plazo cuota inicial
- Nombre de la constructora
- Precio
- Ubicación
- Valorización
- Servicios Comunes
- Diseño

Para quienes la razón de compra en el proyecto es la Ubicación



Qué significa Ubicación del Proyecto	Total	Bogotá	Medellín	Cali	B/quilla	C/gena	B/manga
Estar cerca al transporte	51%	39%	81%	48%	35%	42%	43%
Sector tranquilo / Seguro	33%	51%	35%	4%	35%	21%	86%
Cerca de zonas de comercio	31%	28%	16%	35%	81%	71%	43%
Estar cerca a familiares	29%	22%	23%	48%	23%	8%	29%
Estar cerca al trabajo	29%	20%	17%	53%	35%	-	29%
Estar en zonas de valorización	27%	23%	39%	19%	27%	50%	-
Vías de acceso / Fácil acceso	25%	44%	10%	8%	46%	21%	57%
Frente a parque / vista	15%	16%	25%	6%	4%	29%	-
Posición central de la ciudad	15%	18%	21%	5%	19%	13%	-
Estar cerca de colegio de hijos	13%	11%	7%	19%	8%	33%	14%
Base	511	252	102	93	26*	24*	7*

*Base Pequeña

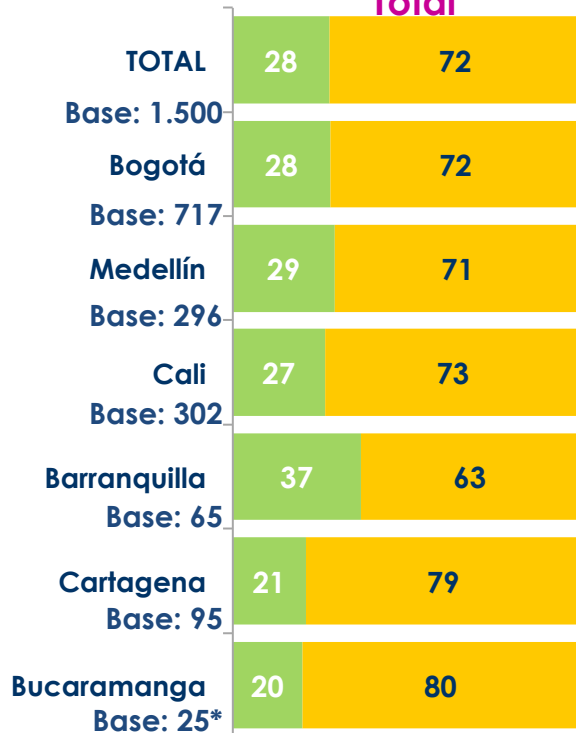


Tenía crédito pre-aprobado cuando inició la búsqueda de la vivienda

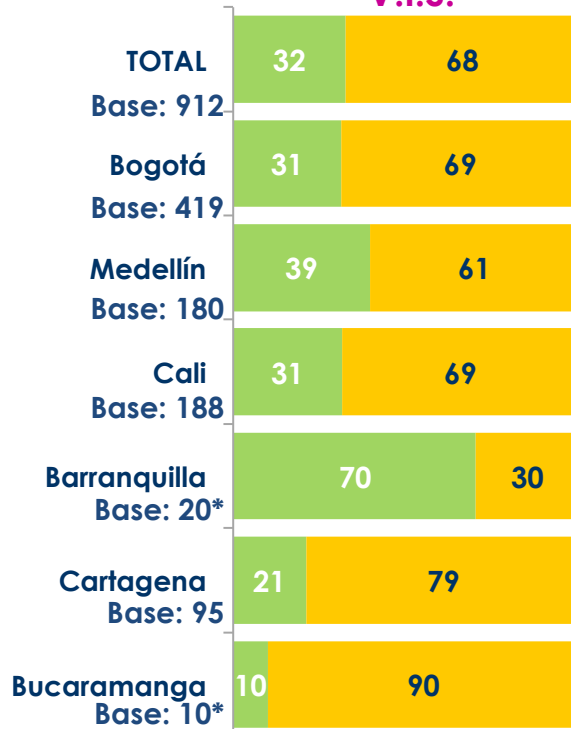
■ Si

■ No

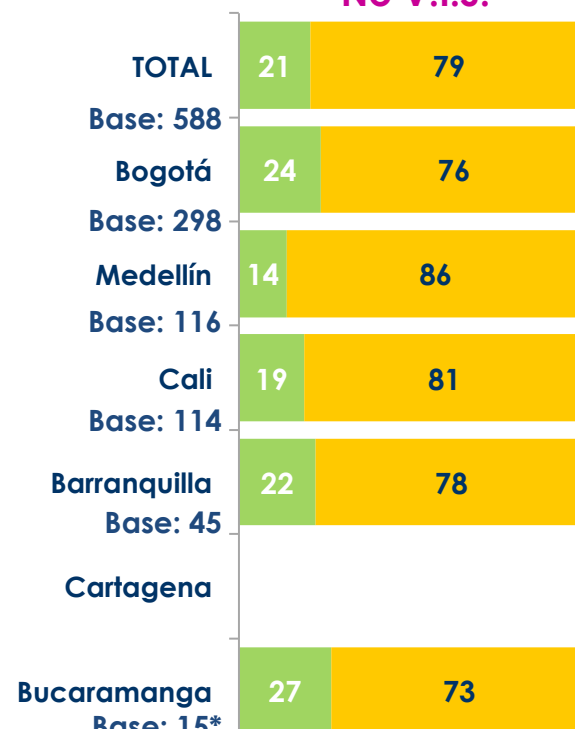
Total



Compradores V.I.S.



Compradores No V.I.S.



Se incrementa en 8 puntos el uso del crédito pre-aprobado. Esto muestra una mayor planeación en la compra

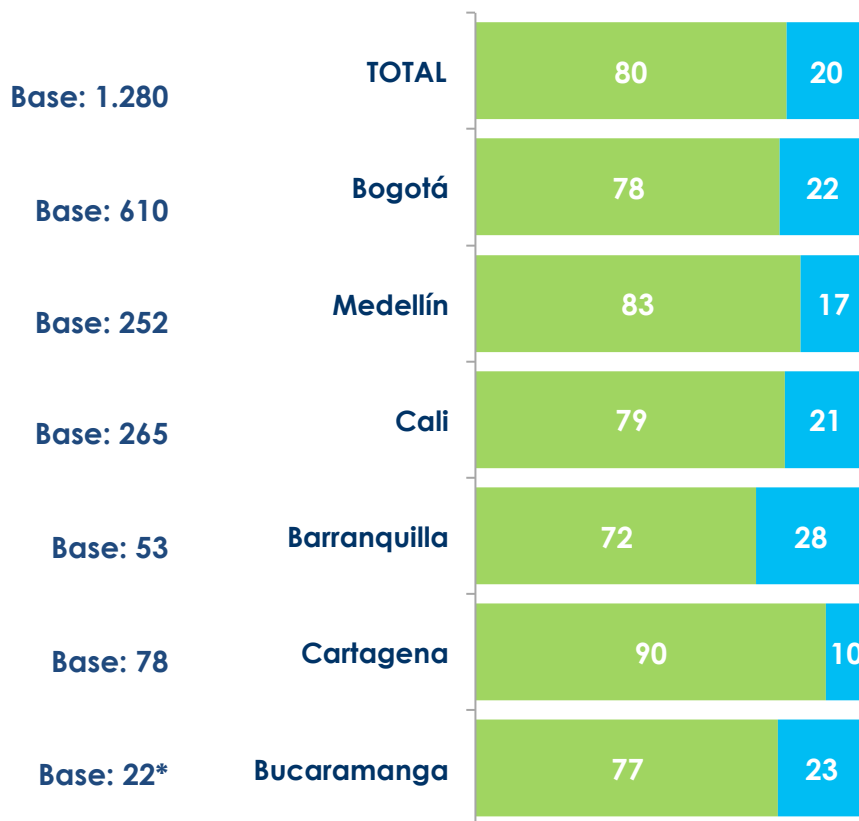
*Base Pequeña



Primera vez que tramita un crédito de vivienda

Pregunta realizada a aquellos compradores que manifestaron que para comprar el inmueble iban a tramitar un crédito

■ Si ■ No



*Base Pequeña

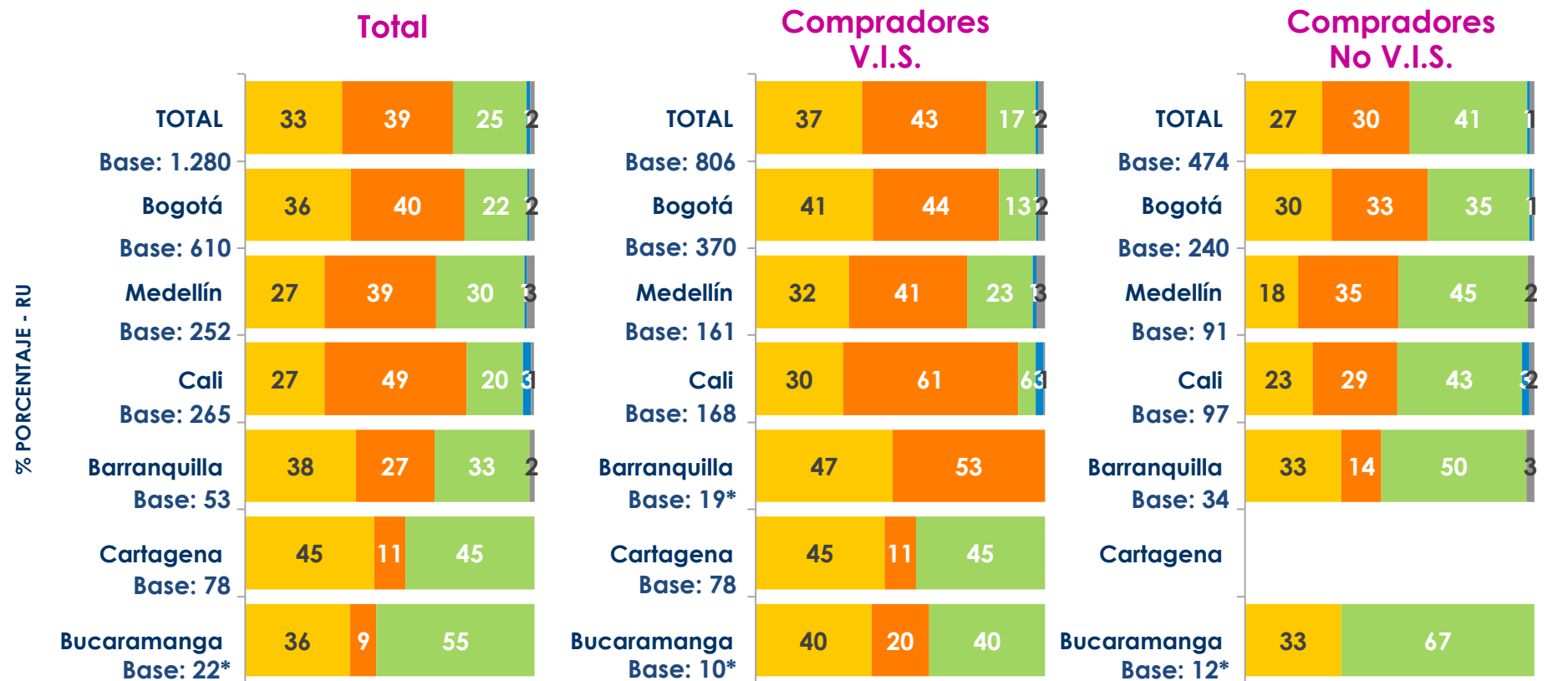


Quién tomó decisión de la Entidad Financiera

Pregunta realizada a aquellos compradores que manifestaron que para comprar el inmueble iban a tramitar un crédito

- Usted la escogió
- Aún no la ha definido
- Otras menciones

- Se la recomendaron en el proyecto
- La entidad financiera lo visitó



El 25% aún no ha definido la Entidad Financiera y el 54% de los compradores que se decidieron lo hicieron por la recomendación del proyecto

*Base Pequeña



V. Expectativas del Comprador



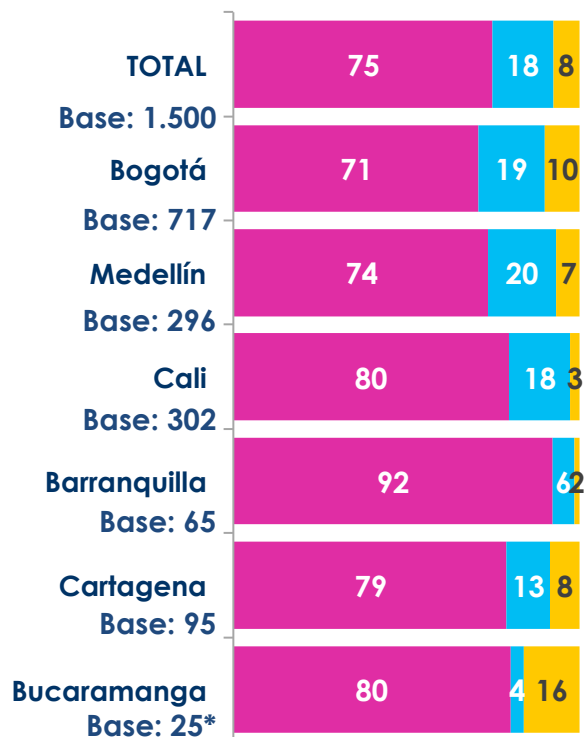
Sector en el que está ubicada la vivienda comprada vs el esperado

■ En el sitio esperado

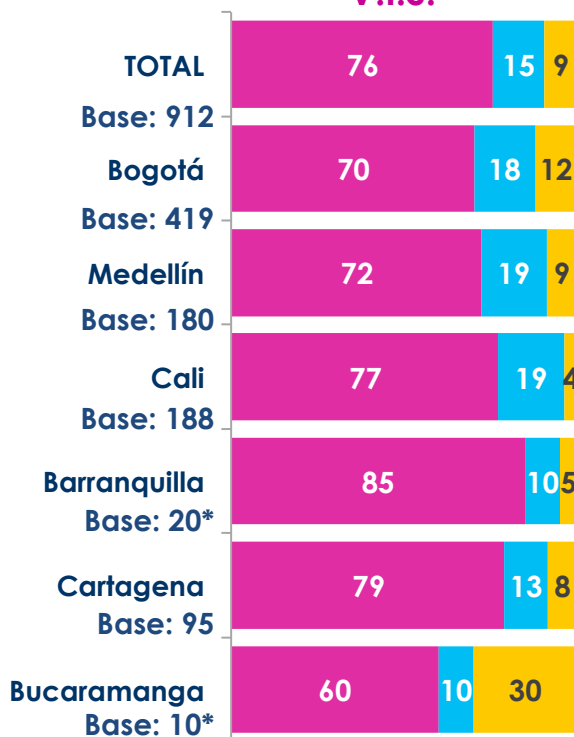
■ No, en un sitio mejor

■ No, en un sitio peor

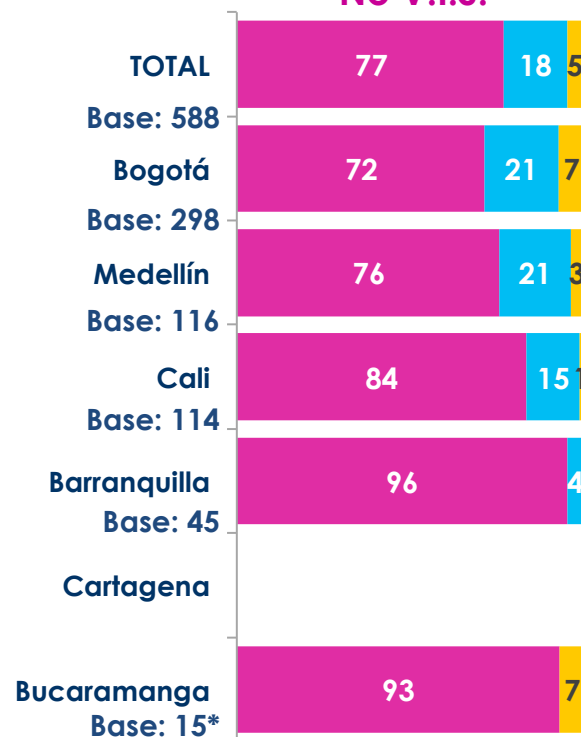
Total



Compradores V.I.S.



Compradores No V.I.S.



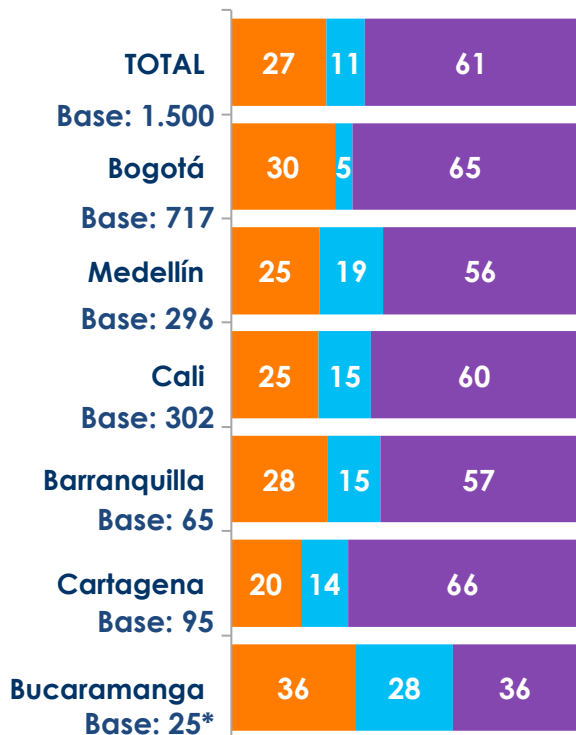
*Base Pequeña



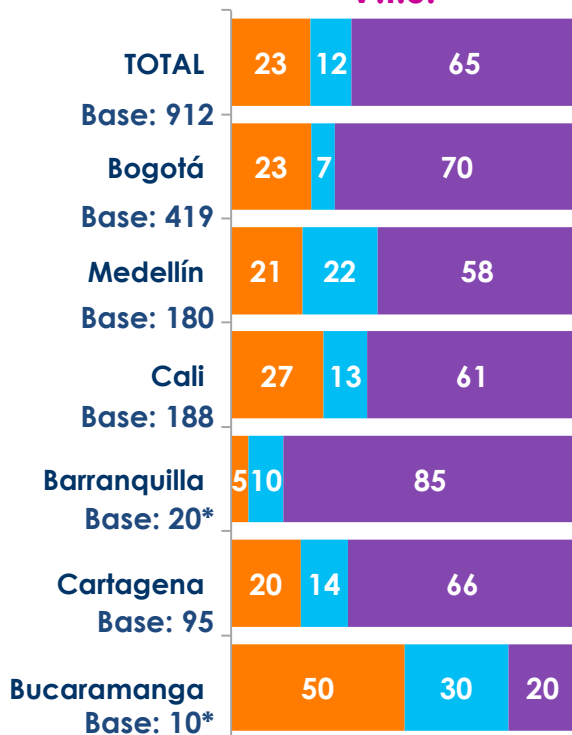
Precio de la vivienda comprada vs el esperado

■ Mayor precio al esperado ■ Menor precio al esperado ■ Igual precio al esperado

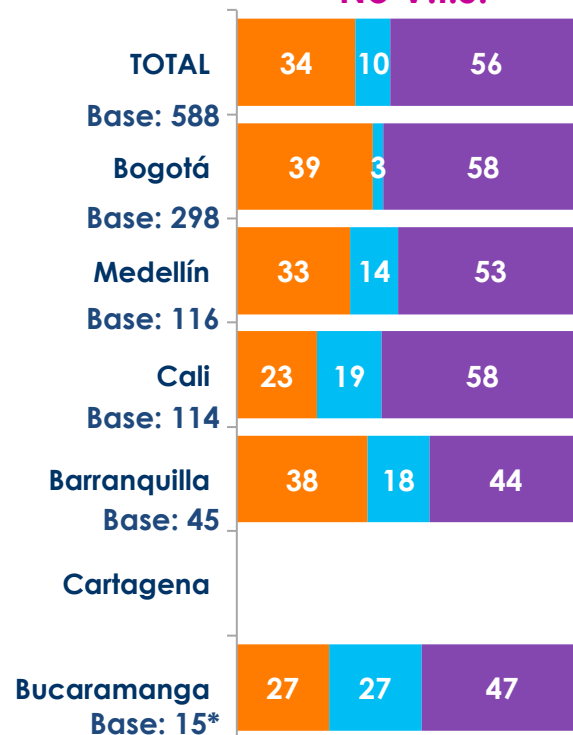
Total



Compradores V.I.S.



Compradores No V.I.S.

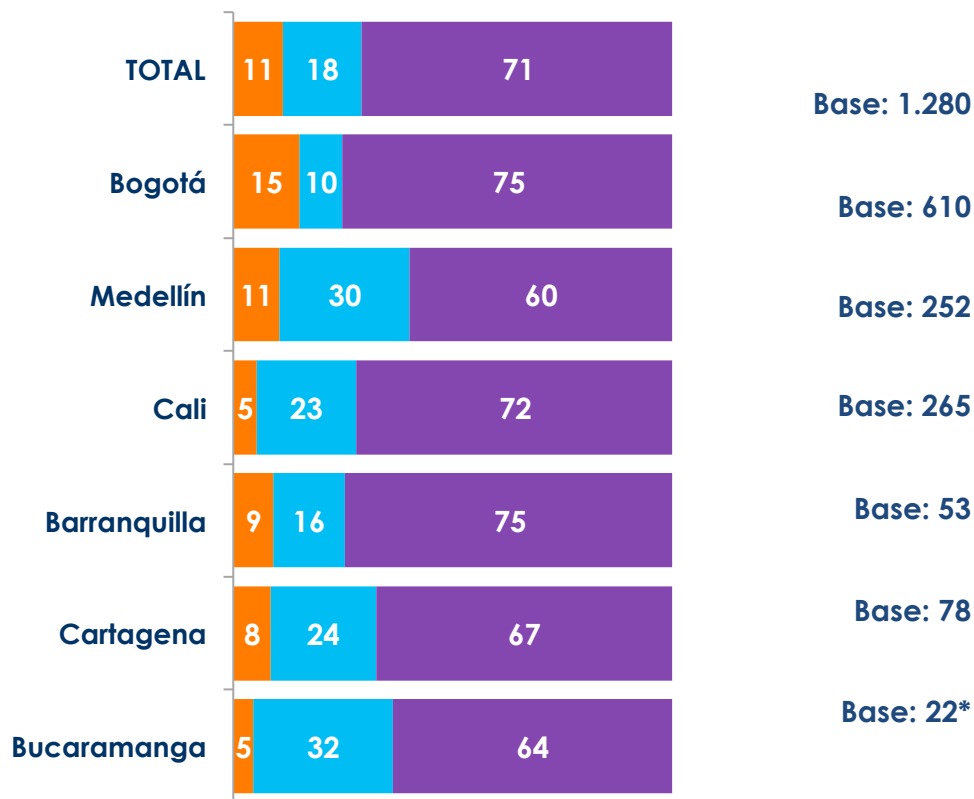


*Base Pequeña



Considera que se endeudará... de lo que esperaba antes de conseguir la vivienda

■ Más ■ Menos ■ Igual



*Base Pequeña

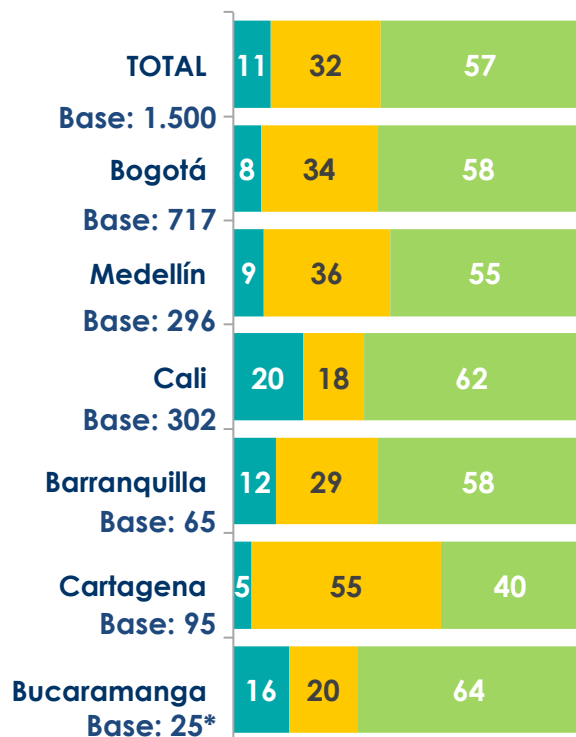
Pregunta realizada a aquellos compradores que manifestaron que para comprar el inmueble iban a tramitar un crédito



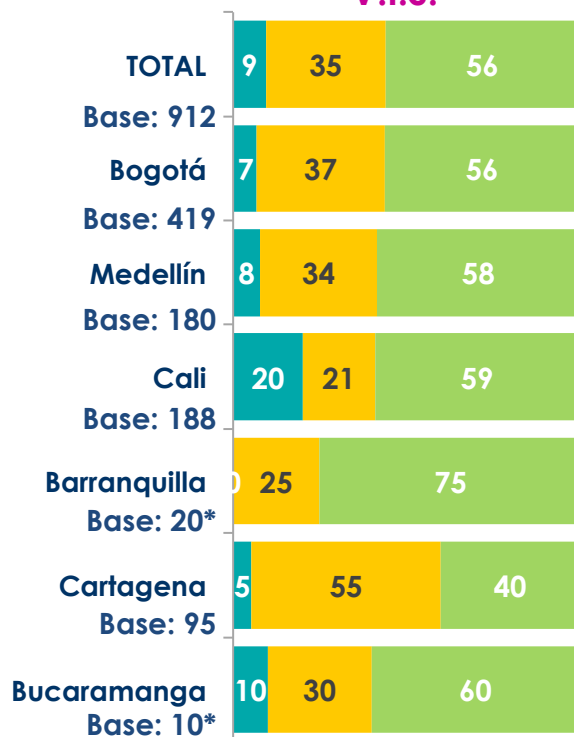
Área de la vivienda comprada vs la esperada

■ Mayor área a la esperada ■ Menor área a la esperada ■ Igual área a la esperada

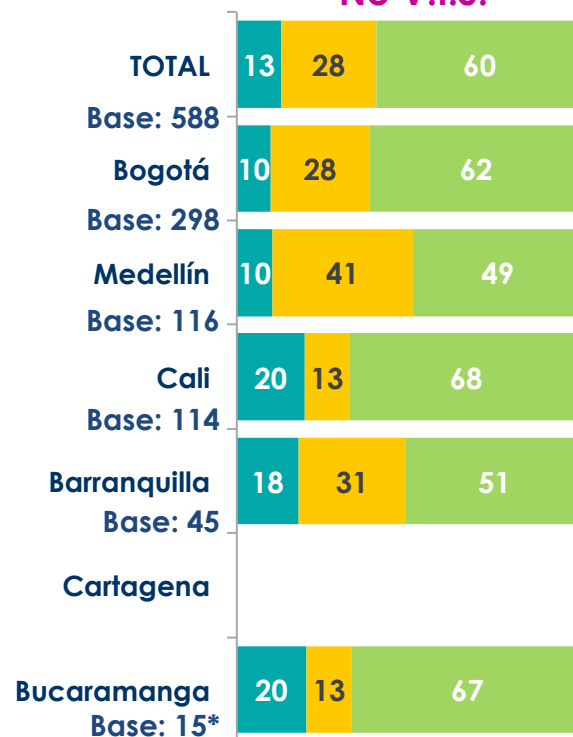
Total



Compradores V.I.S.



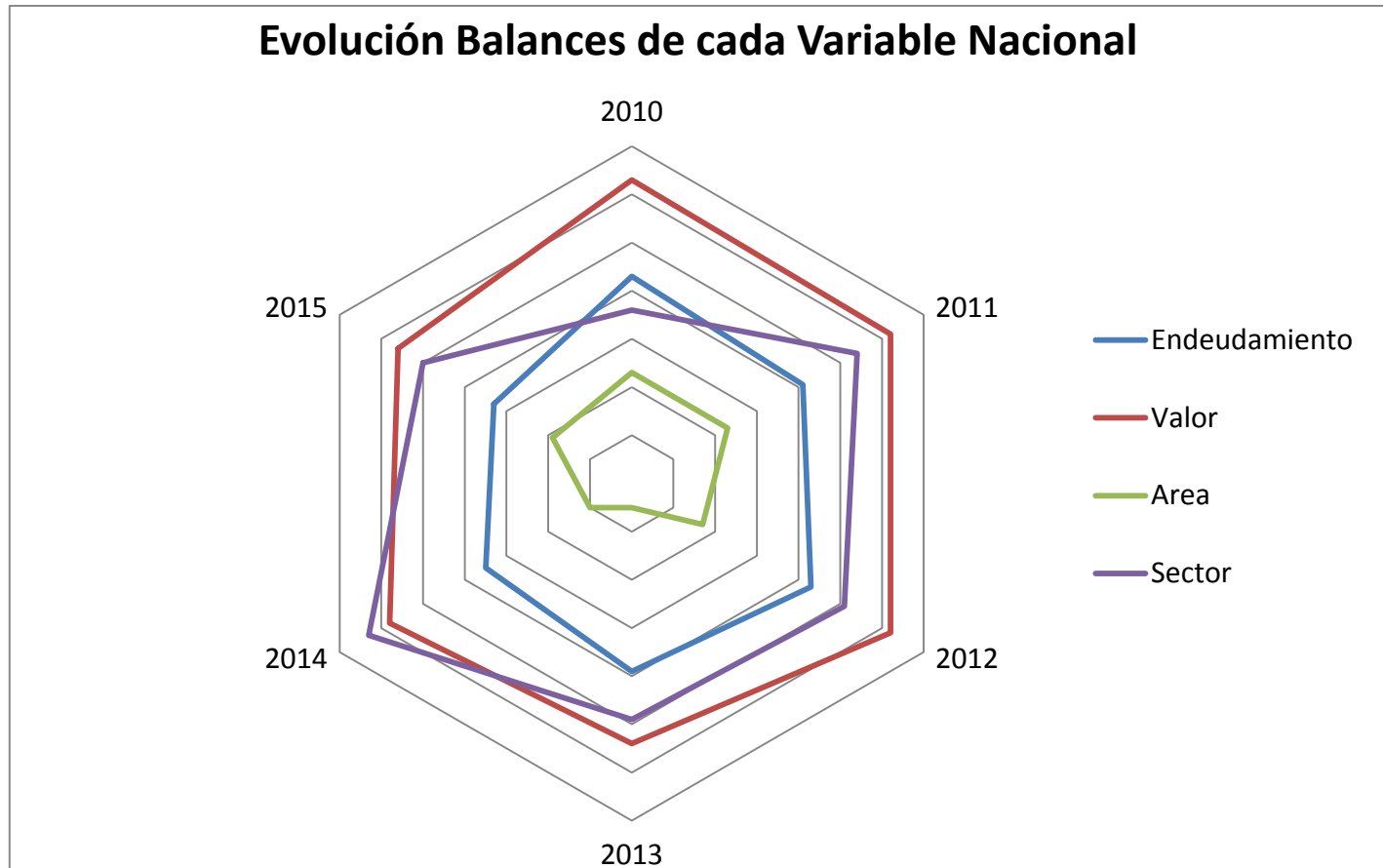
Compradores No V.I.S.



*Base Pequeña



Evolución Histórica de las principales variables del proceso de compra





VI. Conclusiones

Conclusiones

Estructura del Comprador 2014 vs. 2015		
Perfil	2014	2015
Inversionistas		
Compradores que viven en V. Familiar		
Compradores que viven en V. Propia		
Compradores que viven V. Arrendada		
Primera Vivienda		
Pago de Cuota Inicial		
Porcentaje de cuota Inicial		
Plazo para pago de la cuota Inicial		
% Ahorro/ Plazo para Pago CI		
Financiación		
% de Familias que compran de Contado	12%	15%
% Familias que financian más del 70%	65%	70%
% de Familias que tomaron el credito <= 15 años*	81%	83%
% de Familias que tomaron el credito > 15 años*	19%	17%

* Con base a los compradores que ya tomaron una decisión - 2014 el 68% y 2015 el 81%



Muchas Gracias !!!!!