

Información Preliminar:  
Departamentos de Proyecto de  
Inmobiliaria.

Datos sobre Encuesta de Satisfacción de Departamentos entregados.

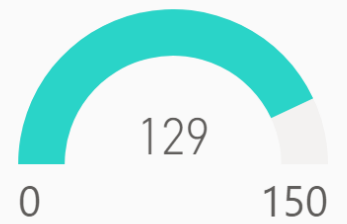
Cantidad de  
Encuestados  
66

%Encuestados según Total  
Entregado  
51,16 %

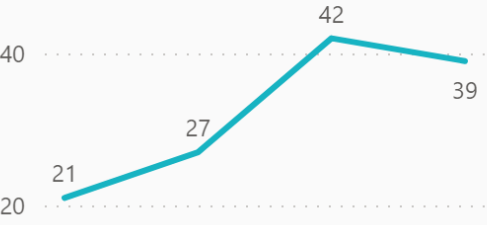
Respondidas  
Completamente  
45

Respondidas  
Parcialmente  
21

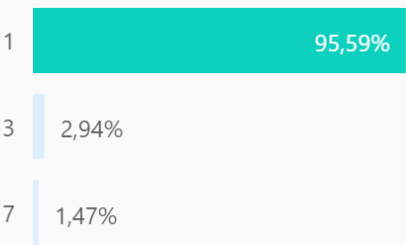
Departamentos entregados  
del Proyecto



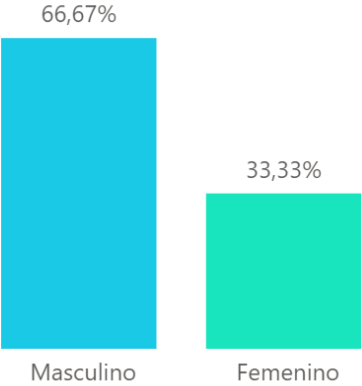
Departamentos entregados



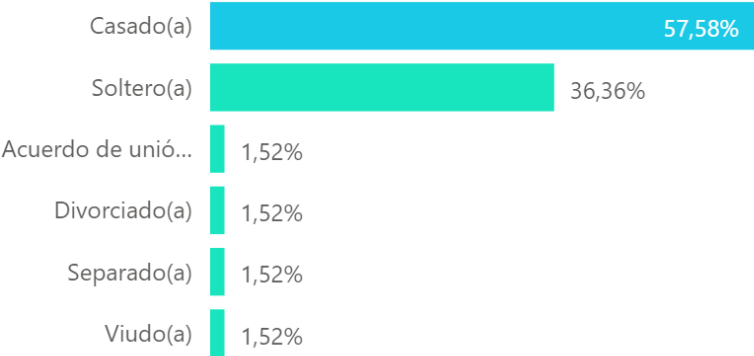
Departamentos comprados por  
persona en la Inmobiliaria



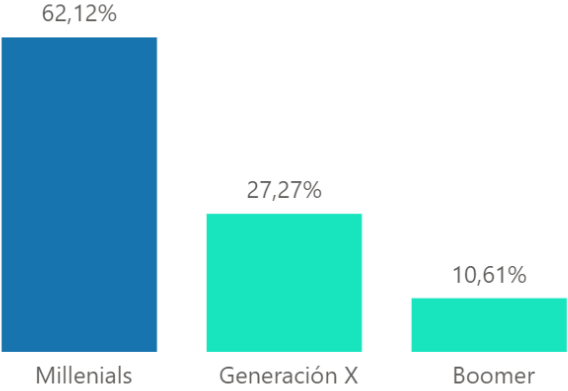
Distribución de encuestados según Sexo



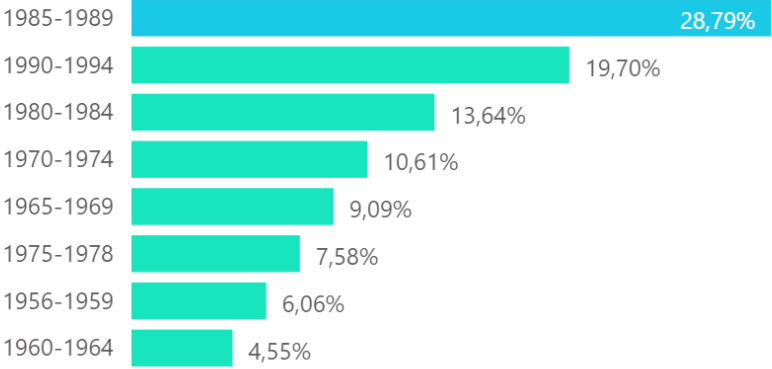
Estado Civil



Generación



Distribución de Fechas de Nacimiento



Satisfacción y Recomendación

Generación

Todas

Sexo

Todas

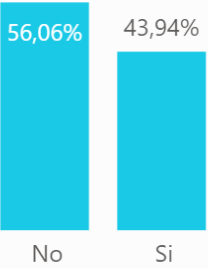
Estado Civil o Conyugal

Todas

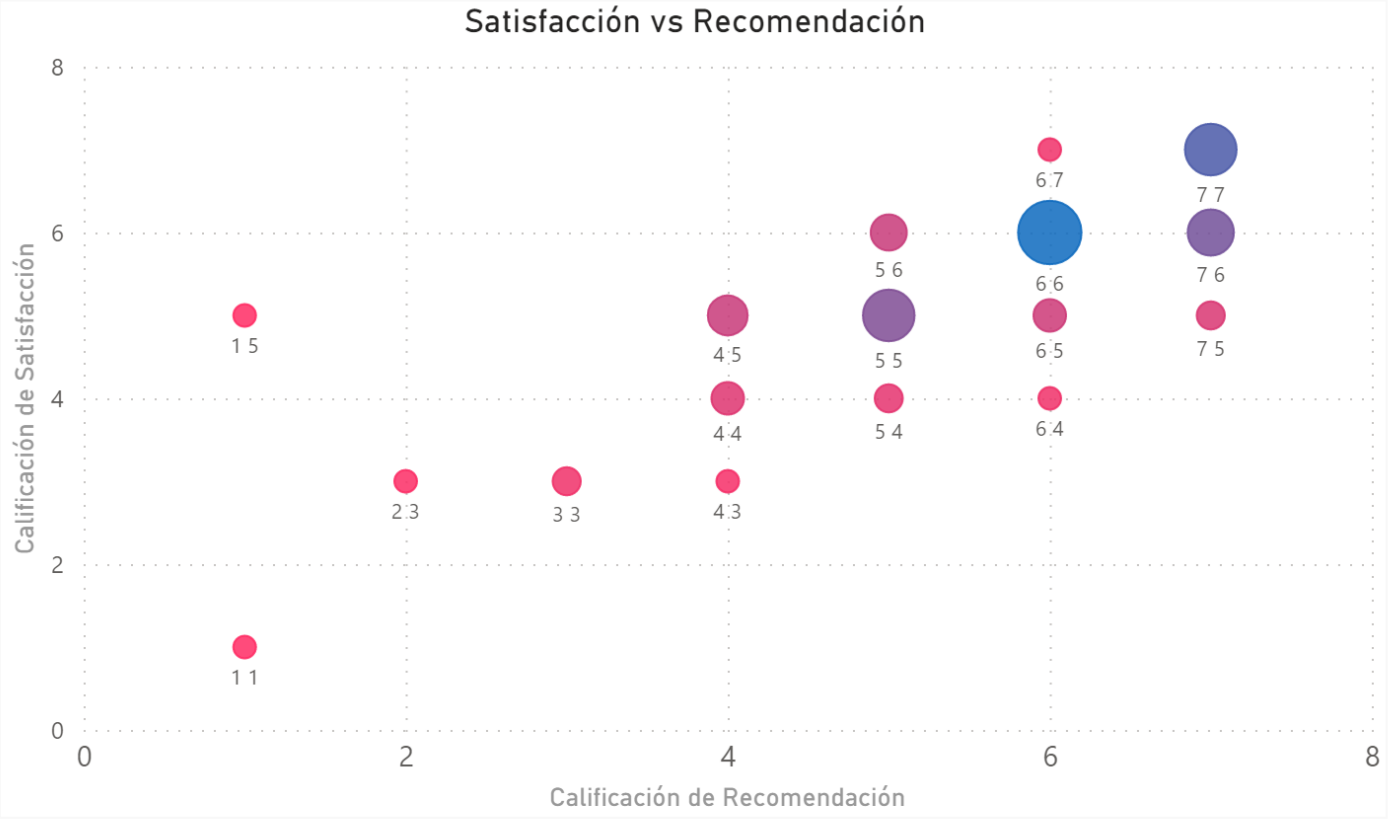
Modelo de Departamento

Todas

Antes de comprar el proyecto  
¿Conocía la Inmobiliaria?

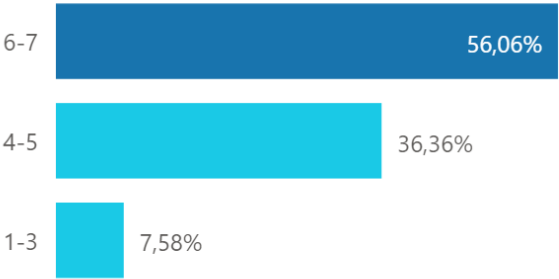


Gran **desconocimiento** sobre Inmobiliaria al momento de la compra.

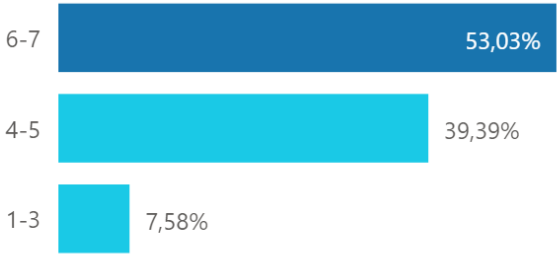


- El **coeficiente de correlación** es **0.79**. Esto indica correlación positiva entre **Satisfacción** y **Recomendación**.
- La combinación 6.6 es la que posee mayor frecuencia

¿Recomendaría un proyecto de Inmobiliaria?



Nota de evaluación de Satisfacción de servicios y productos



Promedio Evaluación  
5,41

Promedio Satisfacción  
5,47

# Evaluación de Espacios Comunes

Generación

Todas

Sexo

Todas

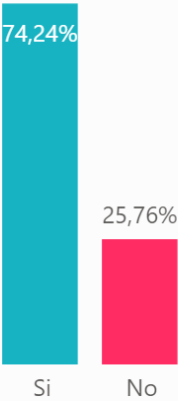
Estado Civil o Conyugal

Todas

Modelo de Departamento

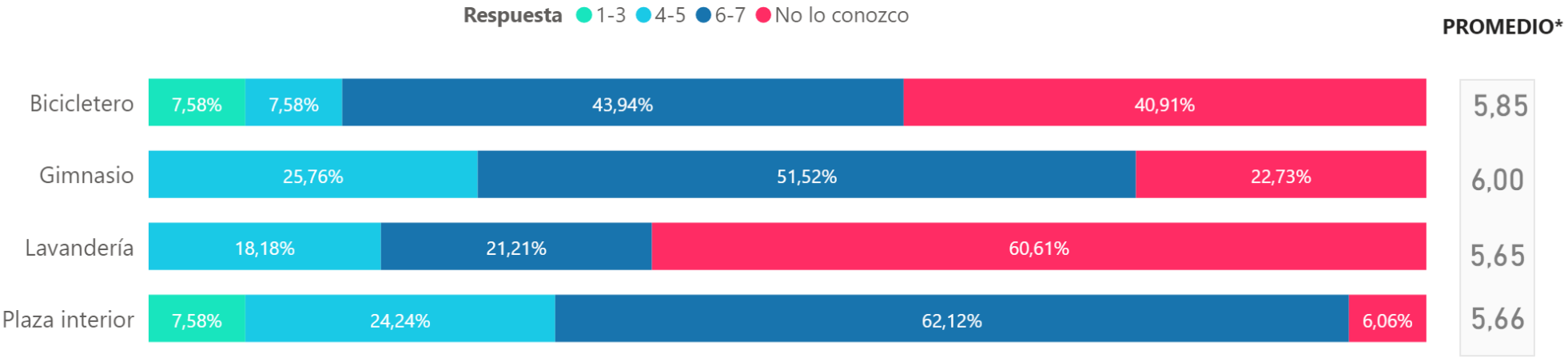
Todas

¿Usted conoce las áreas comunes?

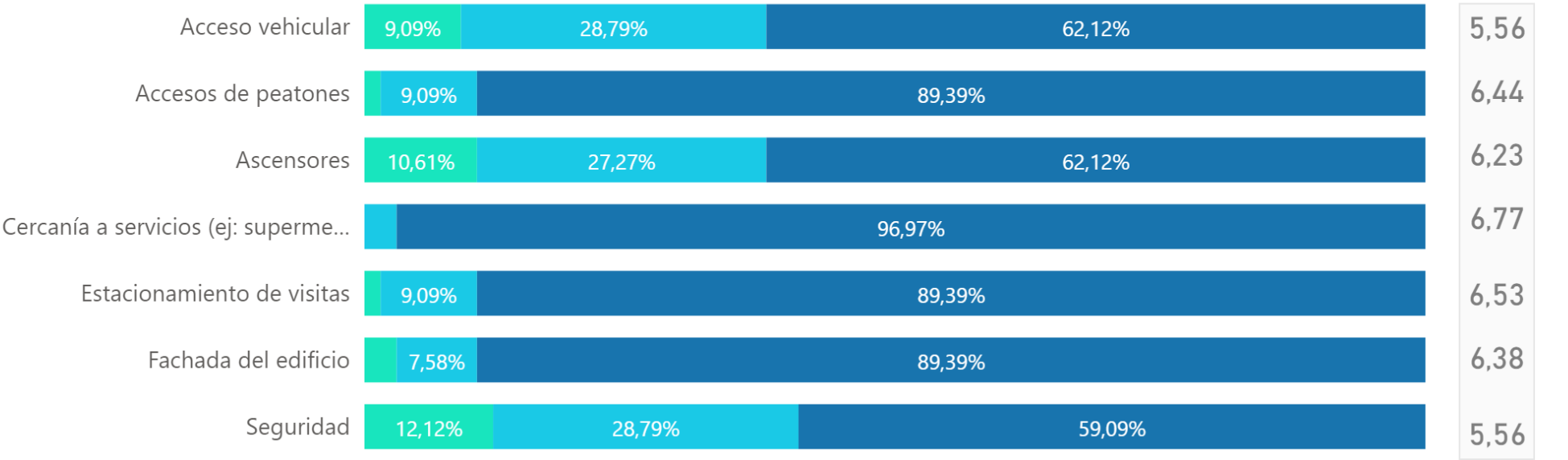


- **Cercanía a servicios** es el aspecto mejor evaluado.
- Desconocimiento de la presencia de algunas áreas comunes.
- Mejorar el conocimiento de áreas comunes podría generar una **mejora en las evaluaciones**.

## Evaluación de áreas comunes



## ¿Como evalúa?



\*: Excluye respuesta "No lo conozco".

# Aspectos Generales

Generación

Todas

Sexo

Todas

Estado Civil o Conyugal

Todas

Modelo de Departamento

Todas

• **Aislación de sonidos** posee la peor evaluación.

• Departamentos con **2 habitaciones y 2 baños** son los más comprados.

• Cerca del **66%** de los hogares corresponden a **vivienda principal**.

## El departamento comprado es utilizado como:

Vivienda principal

68,18%

Inversión/Arriendo

21,21%

Segunda vivienda...

10,61%

## ¿Qué modelo de departamento compró?

2D+2B

69,70%

1D+1B

15,15%

3D+2B

15,15%

## Evaluación de aspectos generales

PROMEDIO

Aislación de sonidos

22,73%

60,61%

16,67%

4,65

Cocina

19,70%

80,30%

6,18

Distribución general

10,61%

13,64%

75,76%

5,74

Tamaño de habitaciones o recintos

27,27%

71,21%

6,23

Terminaciones

43,94%

56,06%

5,65

Respuesta 1-3 4-5 6-7

# Aspectos Generales

Generación

Todas

Sexo

Todas

Estado Civil o Conyugal

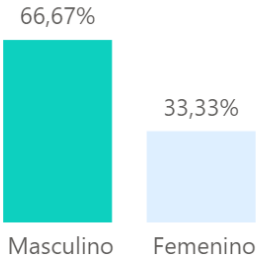
Todas

Modelo de Departamento

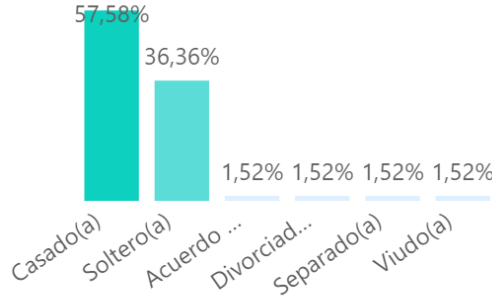
Todas

## Total de Encuestas Respondidas

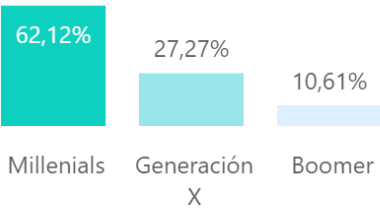
Sexo



Estado Civil

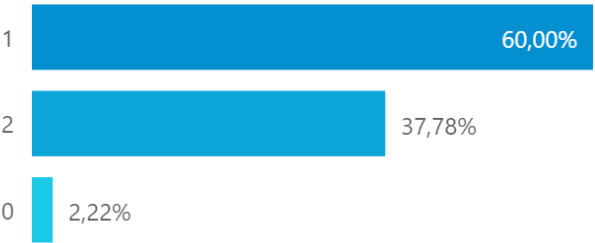


Generación

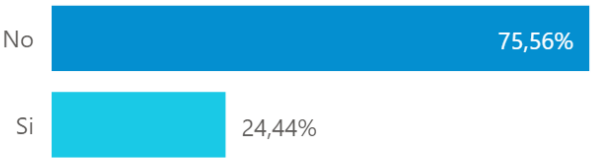


## Encuestas Respondidas Completamente

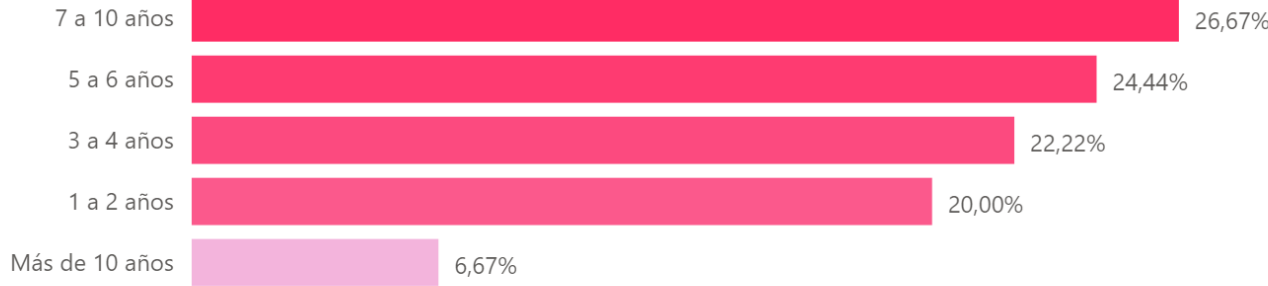
Cantidad de autos por departamento



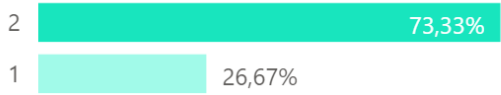
¿Posee mascotas?



¿Cuánto tiempo se proyecta viviendo en este departamento?



Adultos (mayores de 21 años)



Adolescentes (entre 14 y 21 años)



Niños (menores de 14 años)



• En la gran mayoría de los hogares hay **automóvil**.

• El **93%** de los dueños se proyecta viviendo en el departamento por **menos de 10 años**

Perfiles detectados:

• Matrimonios sin hijos con automóvil.

• Millenials solteros que conviven y tienen automóvil.