

A black and white photograph of a modern architectural interior. The image shows a series of curved, parallel structural elements that create a sense of depth and movement. In the background, a tall, grid-patterned skyscraper is visible through the opening. The overall aesthetic is clean, geometric, and futuristic.

3er. Reporte de Perfilación Digital

1er SEMESTRE 2021

Contenido

- **Introducción**
- **Data sobre prospectos perfilados Primer Semestre de 2021**
 - Principales Hallazgos
 - **Aprendizajes por cada valor de vivienda**
 - ECONÓMICO de 300,000 a 600,000 MXN
 - MEDIO de 600,000 a 1,500,000 MXN
 - RESIDENCIAL 1,500,000 A 3,500,000 MXN
 - PLUS Más de 3,500,000 MXN
 - Comportamiento de la rapidez de compra
 - Comportamiento de las formas de pago
 - Tabla resumen por segmento
- **¿Cómo se puede utilizar esta información? Caso ARG**
- **Metodología**
- **Contacto**

Introducción

Cada semestre, Perfilan presenta un **análisis detallado del comportamiento digital las personas** que -durante ese periodo de tiempo- se han interesado en los **más de 510 proyectos inmobiliarios** que utilizan actualmente nuestra plataforma para identificar a los prospectos con mayor posibilidad de compra.

Para el **primer semestre de 2021**, se analizó a **más de 80 mil personas** utilizando el **algoritmo desarrollado por Perfilan**, que aplica varios filtros basados en el comportamiento y las acciones de los clientes interesados en un inmueble. A través de Perfilan se puede obtener información muy valiosa, como la **veracidad de los datos proporcionados**, el origen del prospecto, su nivel de ingreso, estatus crediticio, y hasta su geolocalización, entre otras variables.

• Introducción

Estos datos pueden utilizarse no sólo para la posible **adecuación de las campañas digitales de publicidad de un desarrollo**. También pueden servir para que los desarrolladores inmobiliarios cuenten con **información actualizada y precisa sobre la demanda que existe en México en términos de vivienda**, y por lo tanto, que puedan utilizarla y **diseñar productos inmobiliarios que realmente satisfagan las necesidades de los posibles compradores**, generando así un **mayor retorno de inversión**.

Esperamos que este reporte -que cubre el primer semestre de 2021- cumpla con ese objetivo y permita a todos nuestros lectores contar con un panorama real de la demanda actual de bienes inmuebles en México, adecuar -si es necesario- sus proyectos, y contribuir a la reactivación del sector inmobiliario en el país.

Data sobre
prospectos perfilados
**Primer Semestre de
2021**



Principales Hallazgos

- La preferencia por comprar una propiedad en un plazo menor a 6 meses aumenta a menor valor de vivienda; los niveles de vivienda económico y medio registran los valores más altos con 56 y 47%, respectivamente.
- Los ingresos de las personas interesadas en comprar vivienda media se mantienen muy similares de 2020 a 2021, siendo el segmento de \$10,000 a \$30,000 el más grande, con 56% del total.
- Crece el porcentaje de personas que quiere comprar una vivienda en menos de 6 meses: en promedio 1.9% en cada segmento de valor de vivienda. El mayor aumento se registra en la vivienda económica, con un 4.4%. En 2020 registró 51.6% y en 2021, 56.0%.
- Baja la preferencia de crédito hipotecario de 2020 a 2021: en promedio 11.6% en cada valor de vivienda. El crédito Infonavit recupera preferencia en segmentos económico, medio y residencial; en residencial se nivela 24% hipotecario y 22% del Infonavit.
- La preferencia por vivienda de \$600,000 a \$1,000,000 creció 6.5% en 2021 contra 2020; en el segmento de \$1,000,000 a \$2,000,000 se mantiene en promedio al 39%.

Segmentos Analizados

VALORES DE VIVIENDA	PRECIO DE PROPIEDADES
Económico	Entre \$300,000 y \$600,000 MXN
Medio	Entre \$600,000 y \$1,500,000 MXN
Residencial	Entre \$1,500,000 y \$3,500,000 MXN
Plus	Entre \$3,500,000 y \$6,000,000 MXN

83,634 prospectos únicos

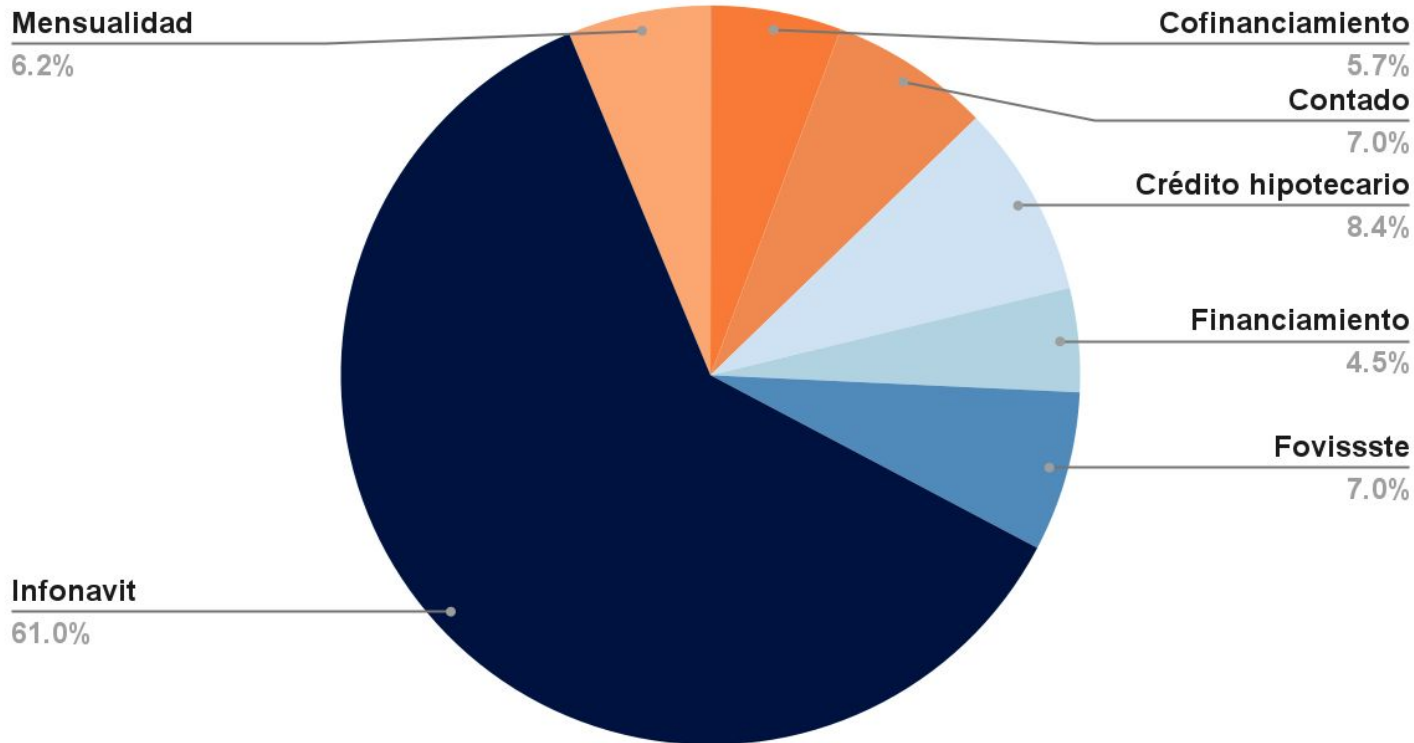
Del 1 de enero al 30 de junio 2021

ECONÓMICO
**de 300,000 a
600,000 MXN.**



VALOR ECONÓMICO | 300,000 a 600,000 MXN

¿Cómo te gustaría comprar?

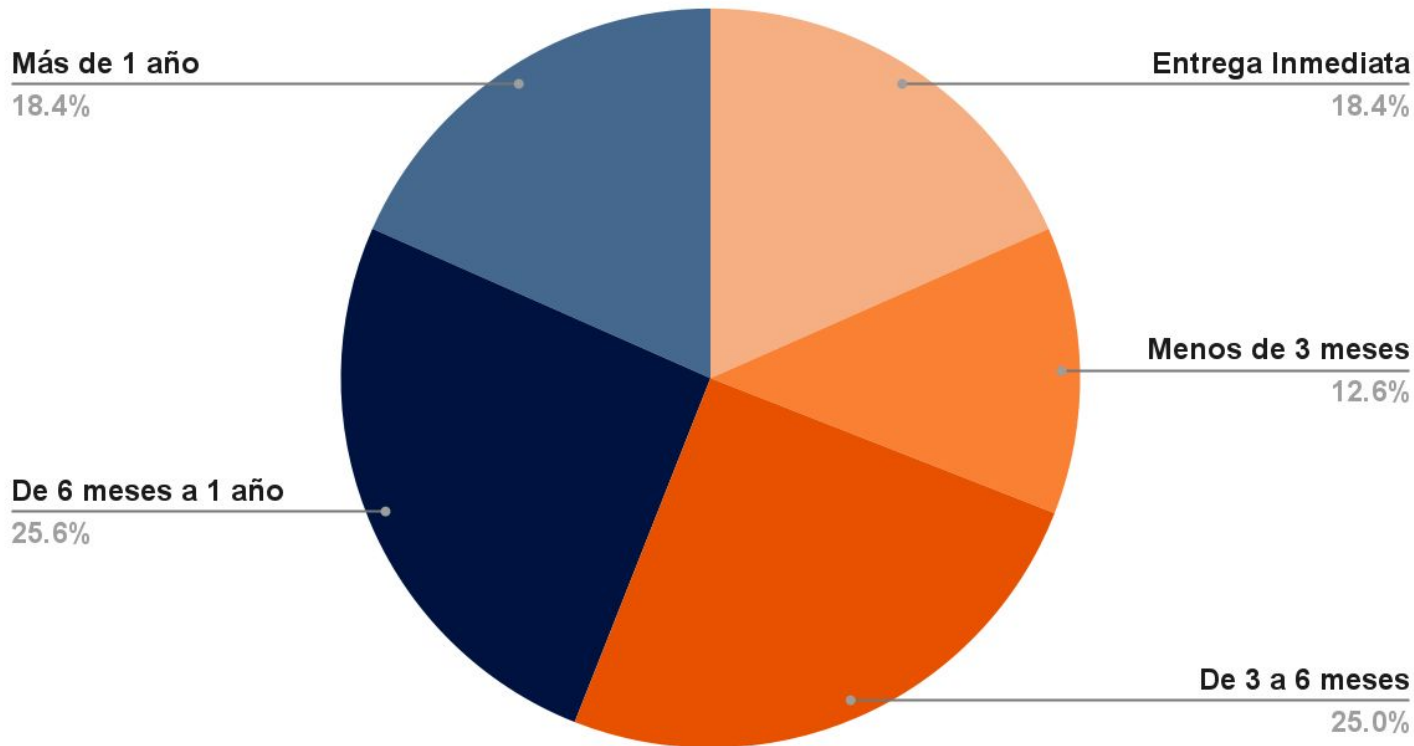


Infonavit

61%

VALOR ECONÓMICO | 300,000 a 600,000 MXN

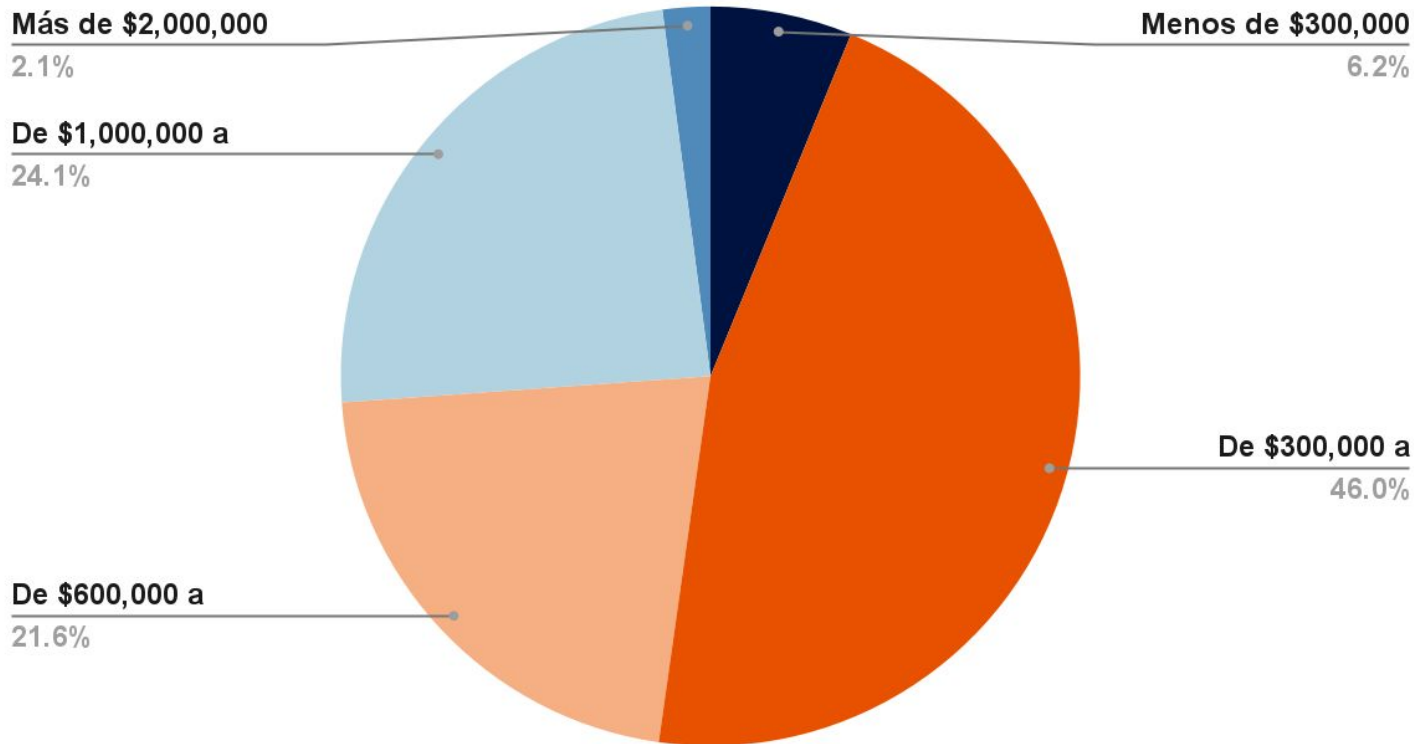
¿Cuándo te gustaría comprar?



Menos de 6 meses

55.9%

Precio de la propiedad buscada



300k a 600k MXN

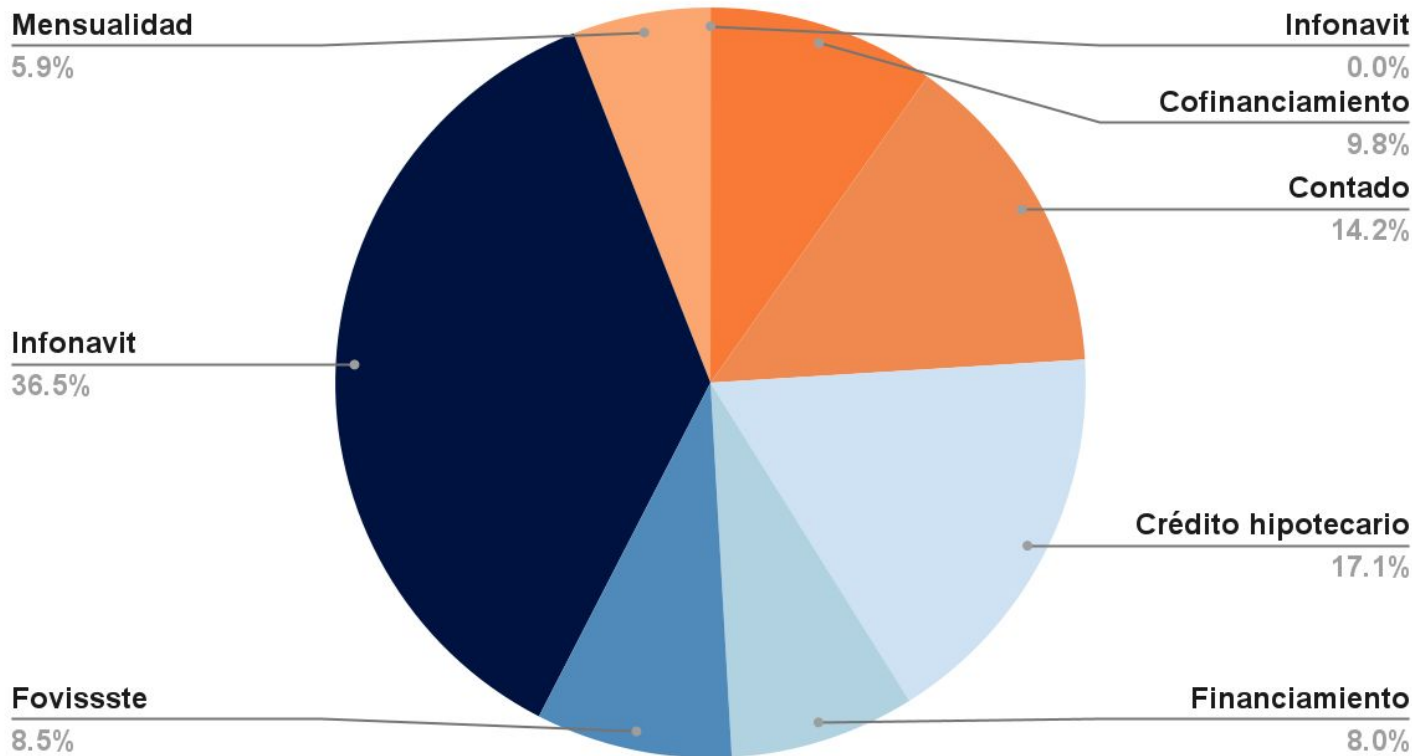
46%

MEDIO
**de 600,000 a
1,500,000 MXN.**



VALOR MEDIO | 600,000 a 1,500,000 MXN

¿Cómo te gustaría comprar?

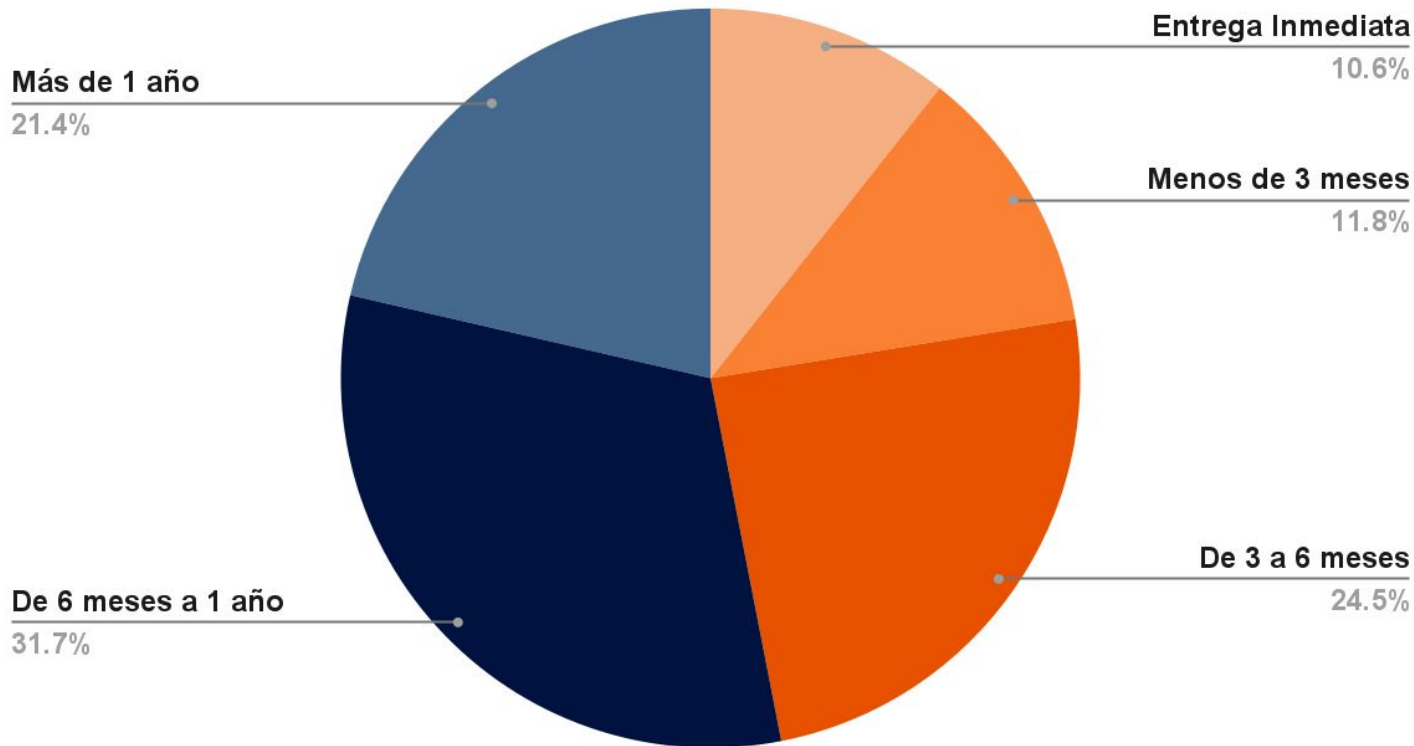


Infonavit
36.5%
Crédito Hipotecario

17.1%

VALOR MEDIO | 600,000 a 1,500,000 MXN

¿Cuándo te gustaría comprar?

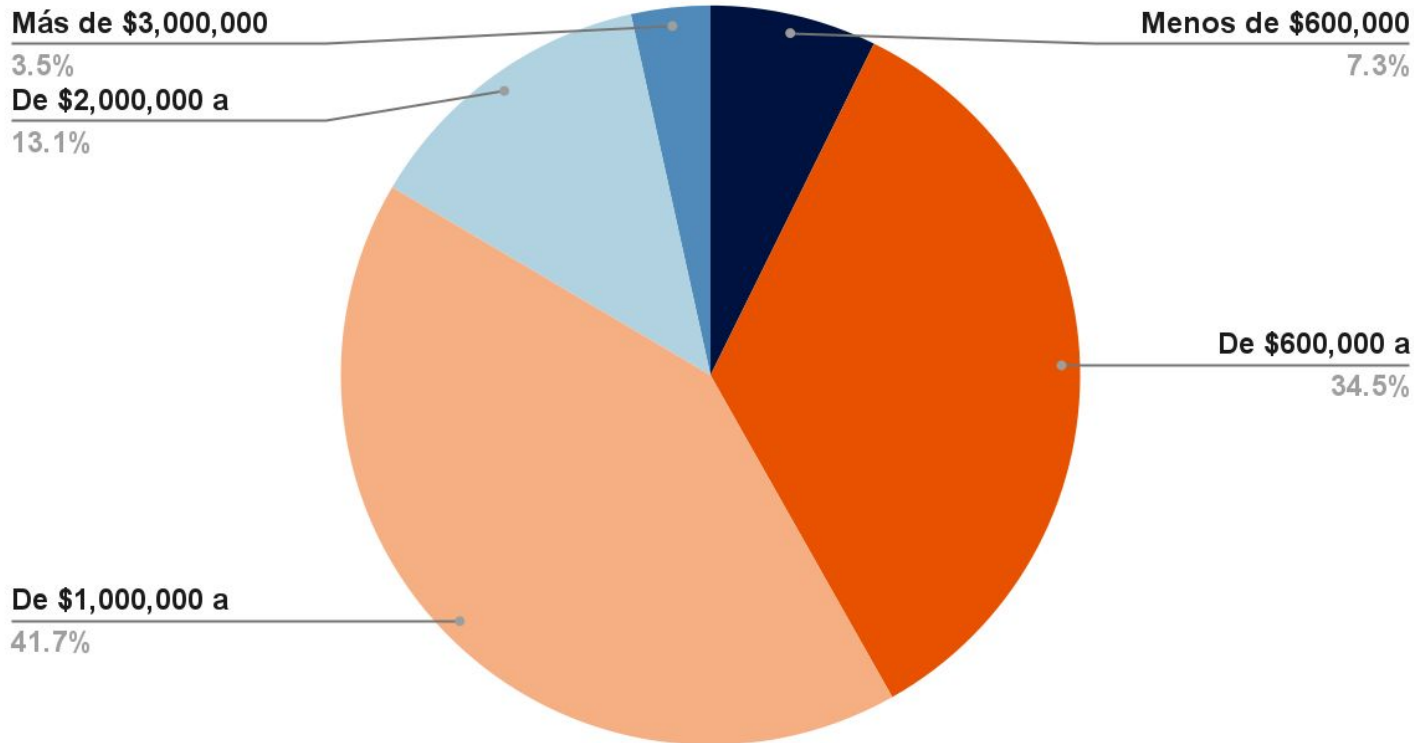


Menos de 6 meses

46.9%

VALOR MEDIO | 600,000 a 1,500,000 MXN

Precio de la propiedad buscada

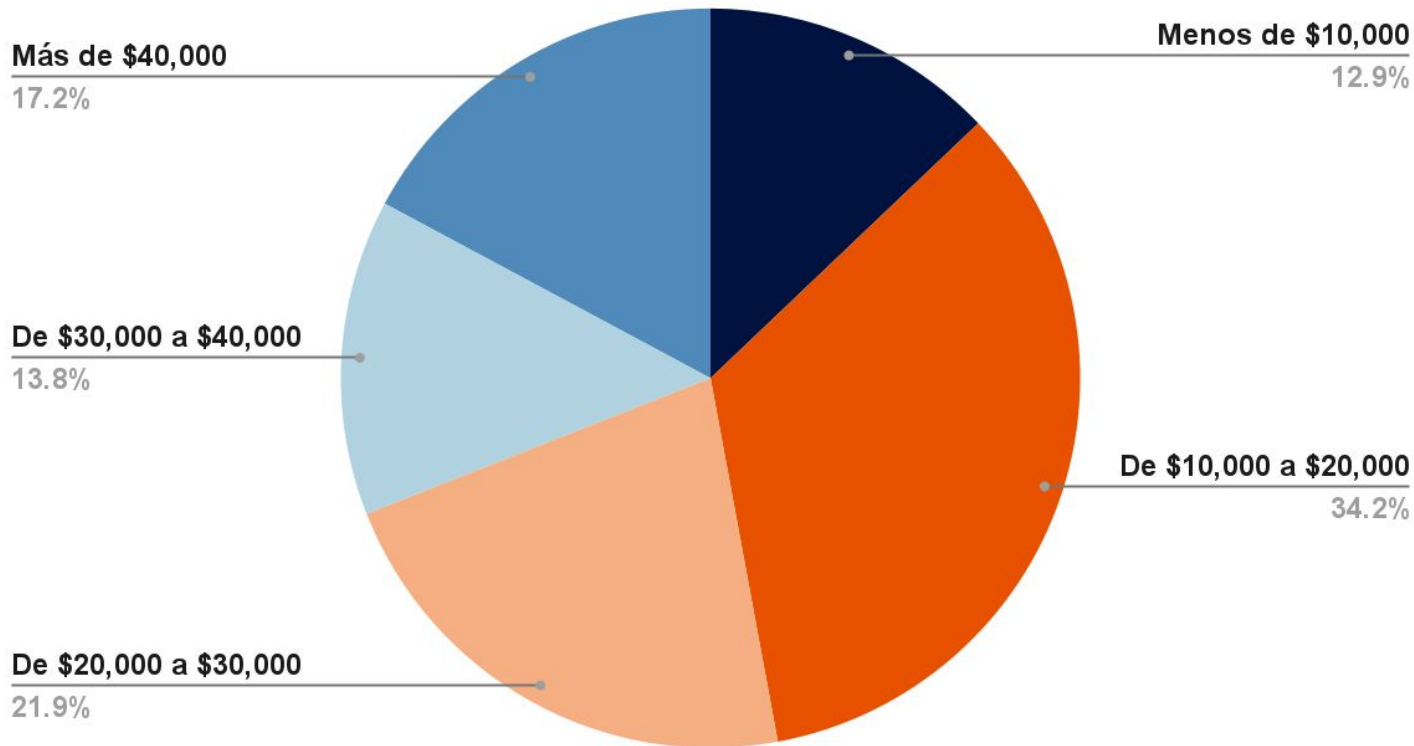


De 1 a 2 MDP

41.7%

VALOR MEDIO | 600,000 a 1,500,000 MXN

Ingresos familiares mensuales

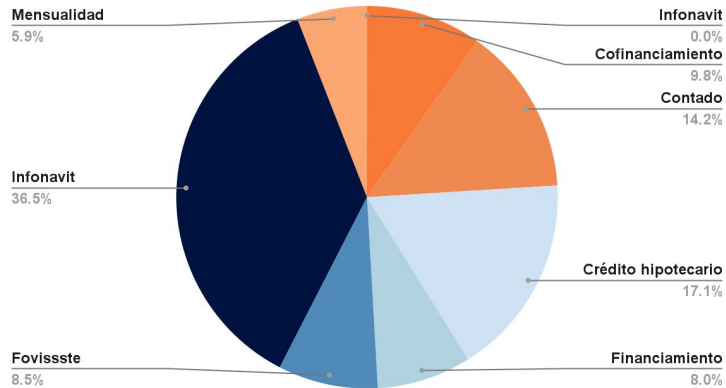


De 10k a 20k MXN

34.2%

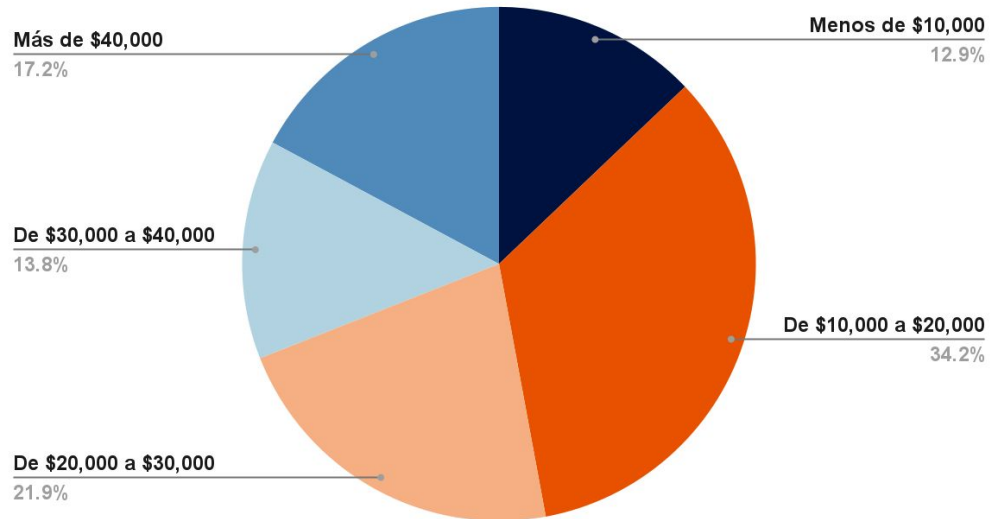
VALOR MEDIO | 600,000 a 1,500,000 MXN + COMPRAR EN MÁS DE 6 MESES (DEMANDA)

¿Cómo te gustaría comprar?



INSIGHT:

Ingresos familiares mensuales



RESIDENCIAL

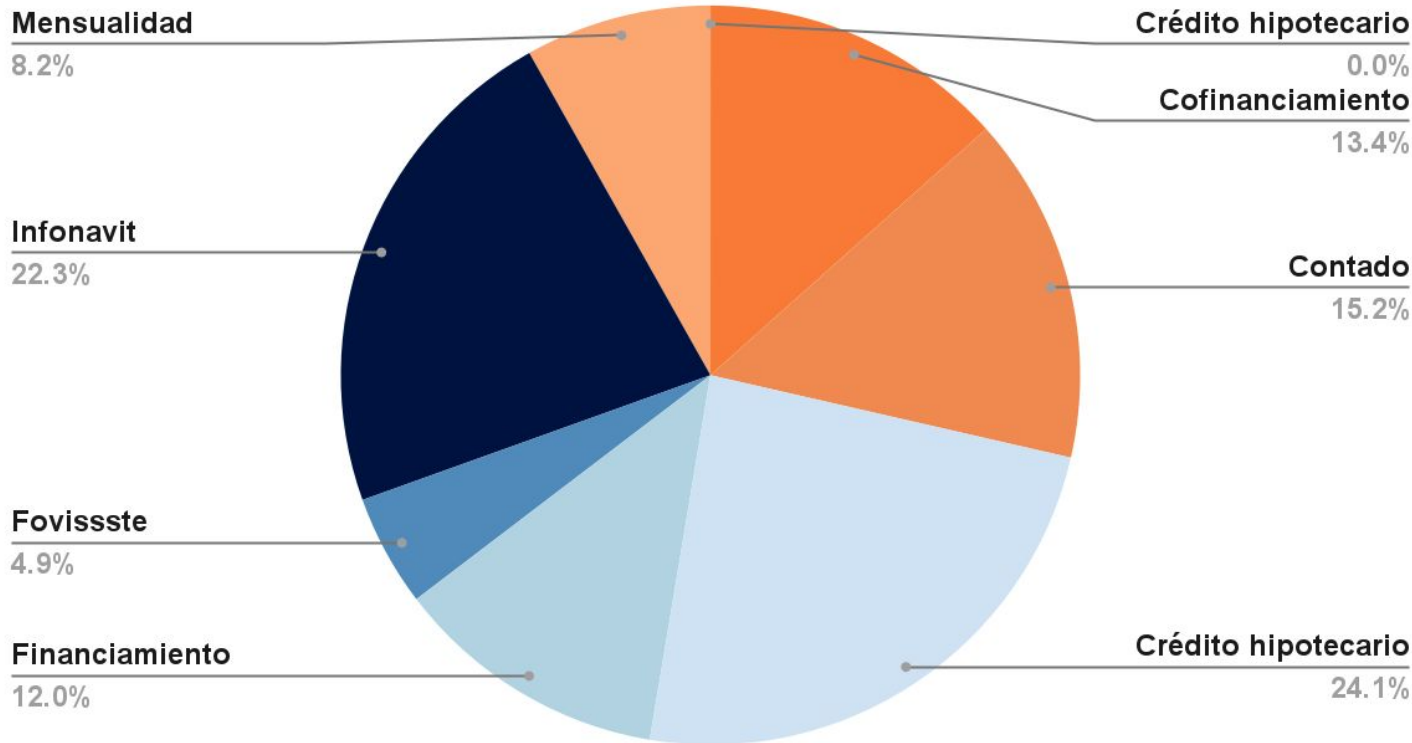
1,500,000 A

3,500,000 MXN.



VALOR RESIDENCIAL | 1,500,000 a 3,500,000 MXN

¿Cómo te gustaría comprar?



Infonavit

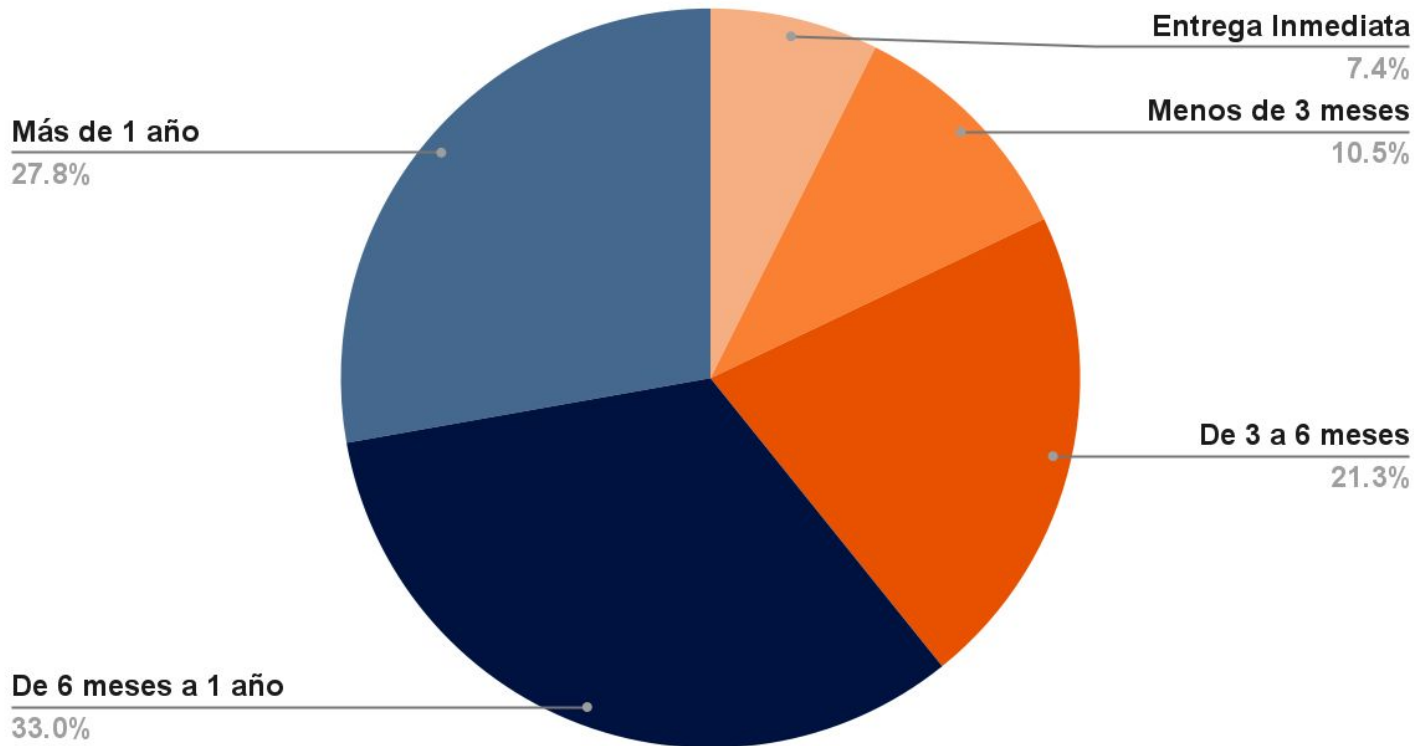
22.3%

Crédito Hipotecario

24.1%

VALOR RESIDENCIAL | 1,500,000 a 3,500,000 MXN

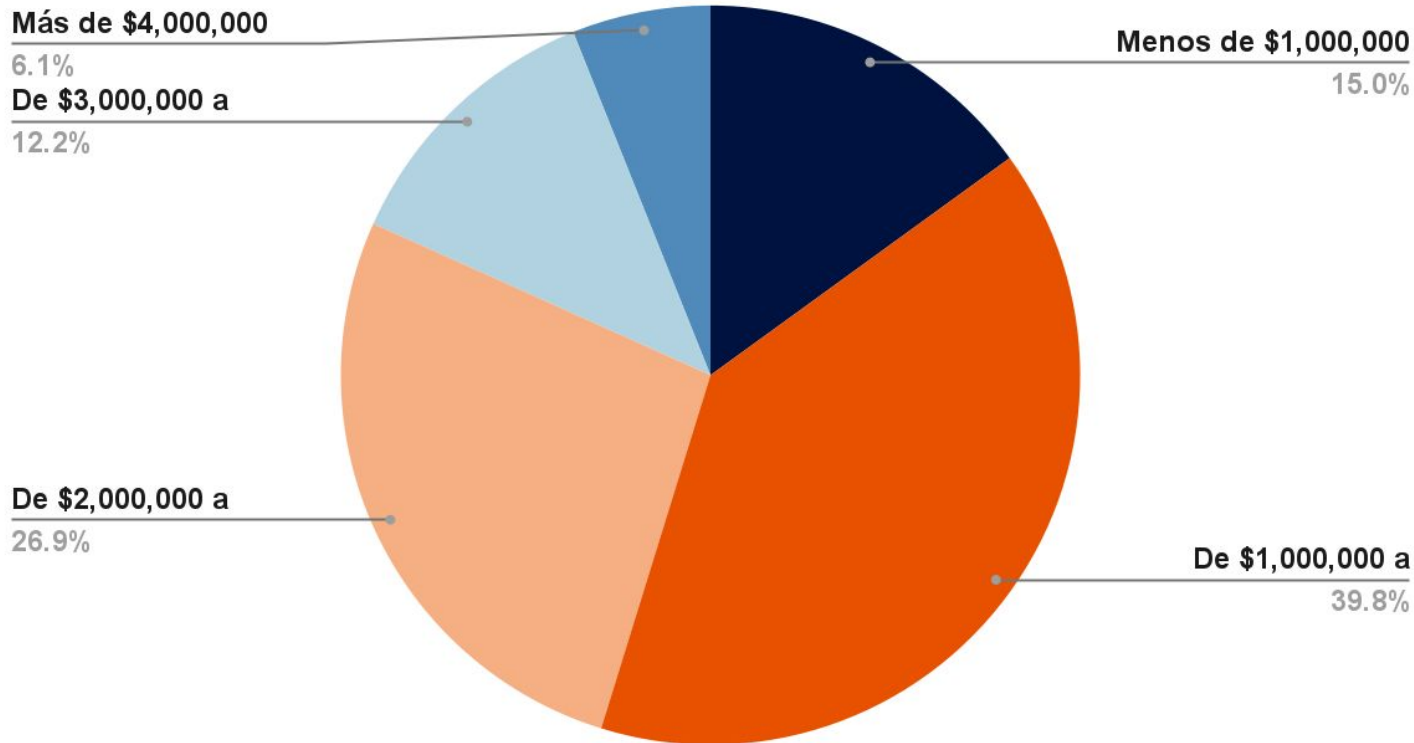
¿Cuándo te gustaría comprar?



Menos de 6 meses

39.2%

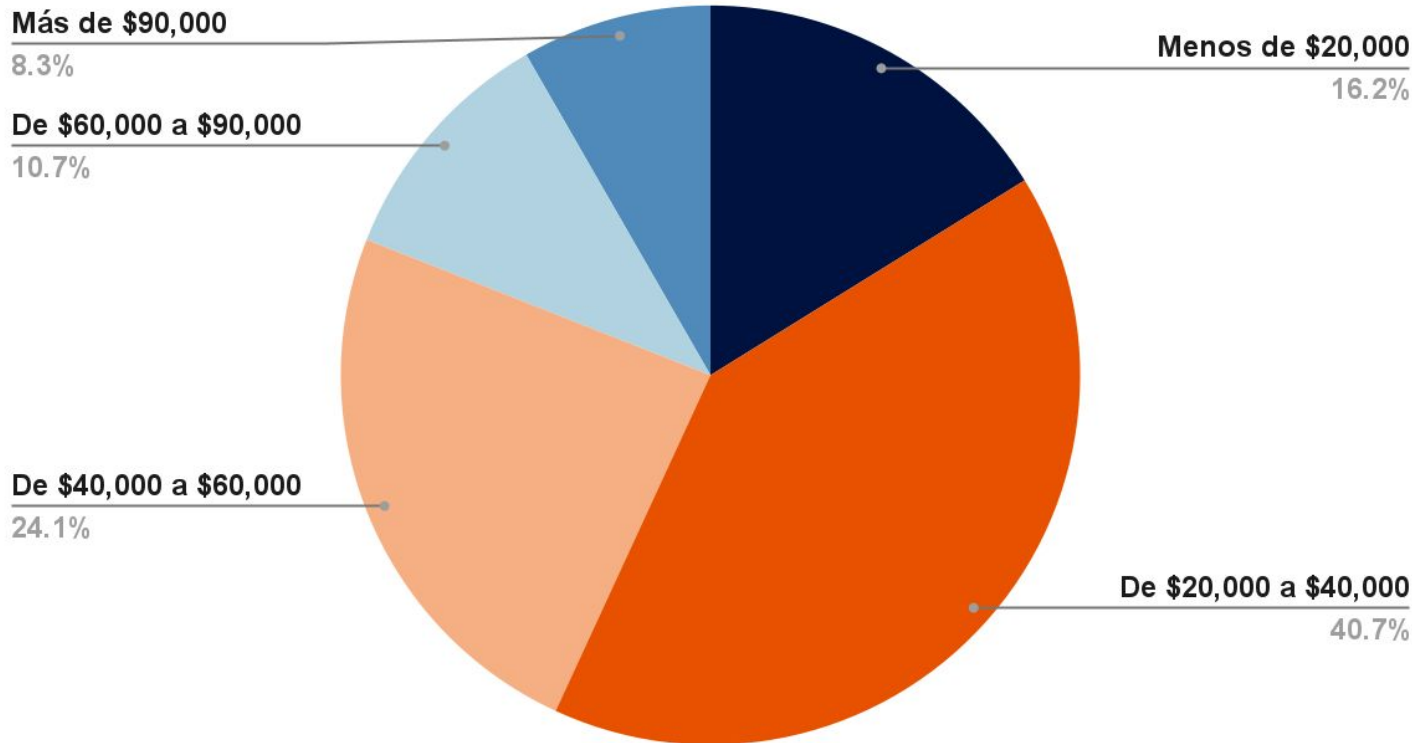
Precio de la propiedad buscada



De 1 a 2 MDP

39.8%

Ingresos familiares mensuales



De 20k a 40k MXN

40.7%

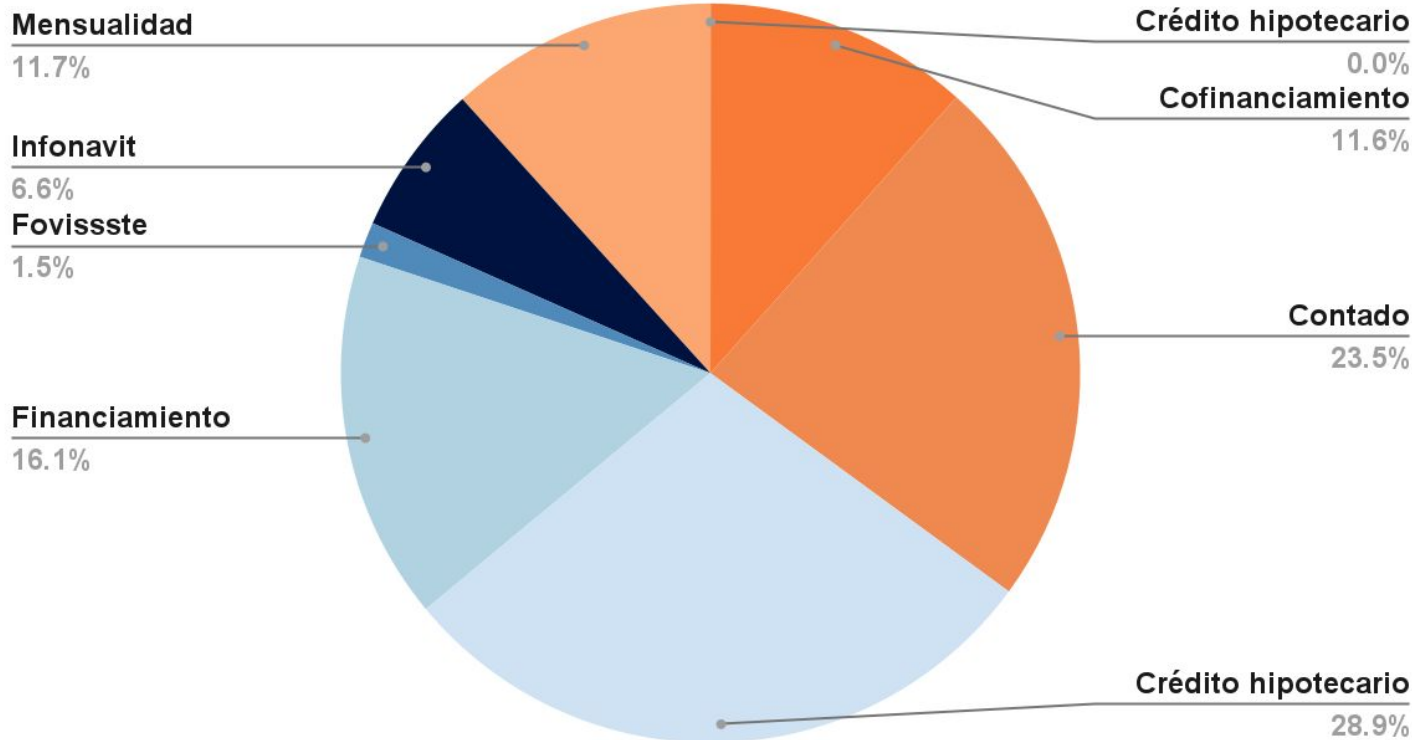
PLUS

Más de 3,500,000 MXN.



VALOR PLUS | Más de 3,500,000 MXN

¿Cómo te gustaría comprar?



Contado

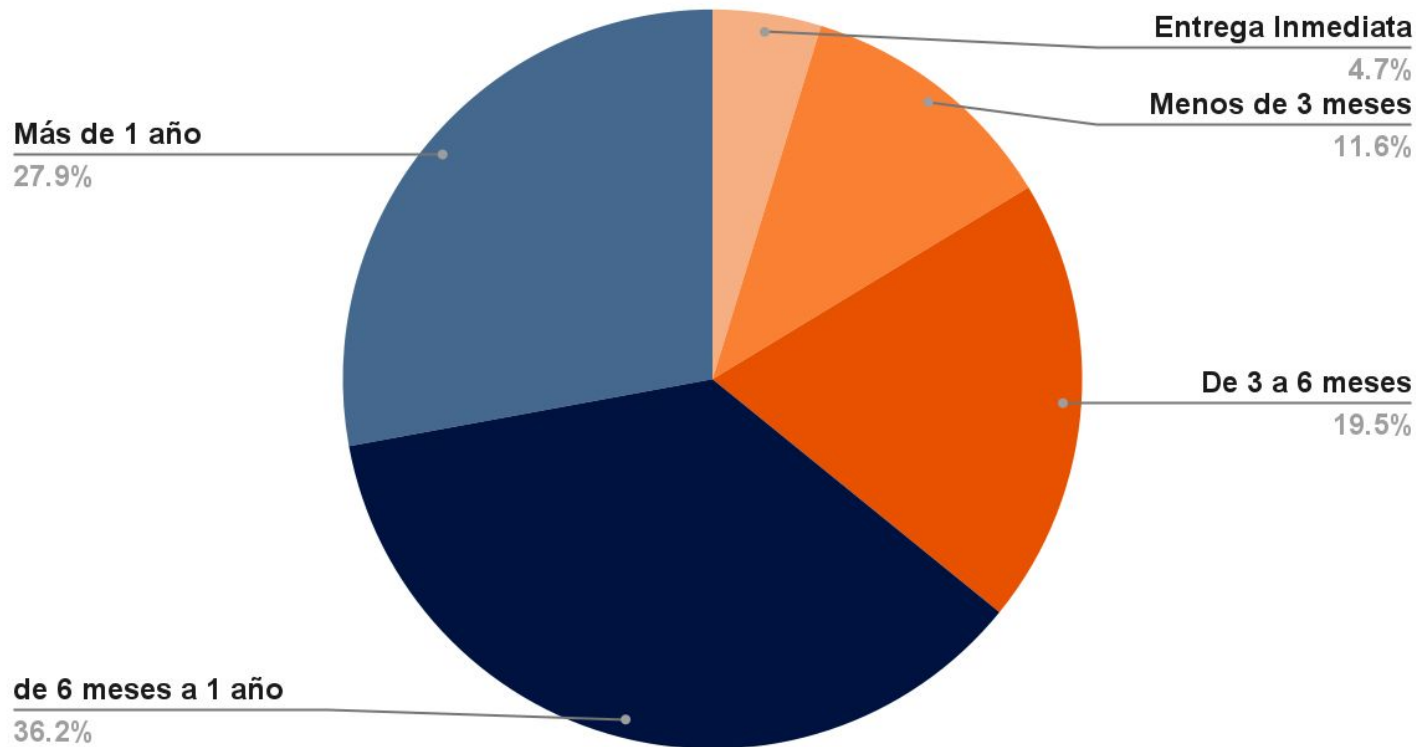
23.5%

Crédito Hipotecario

28.9%

VALOR PLUS | Más de 3,500,000 MXN

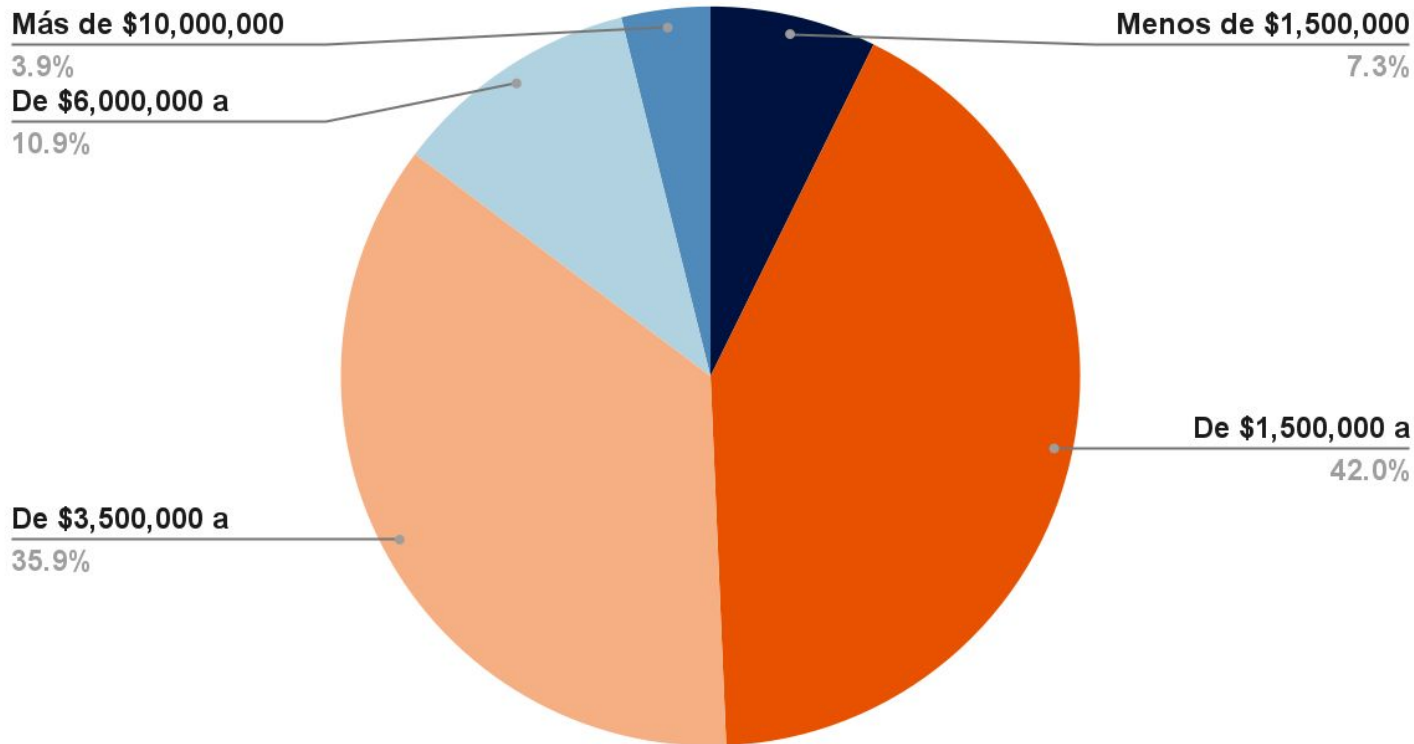
¿Cuándo te gustaría comprar?



Menos de 6 meses

35.8%

Precio de la propiedad buscada

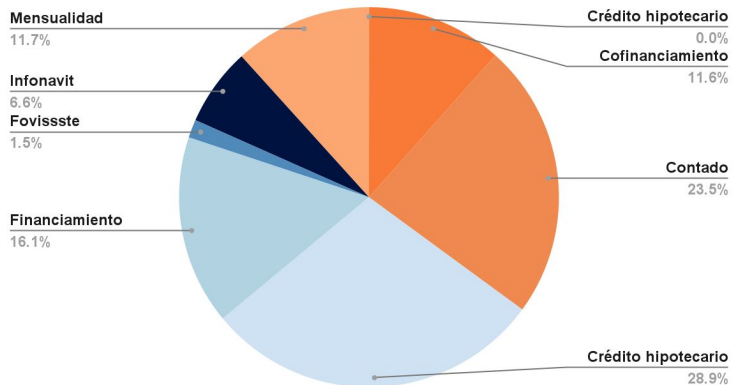


De 1.5 a 3.5 MDP

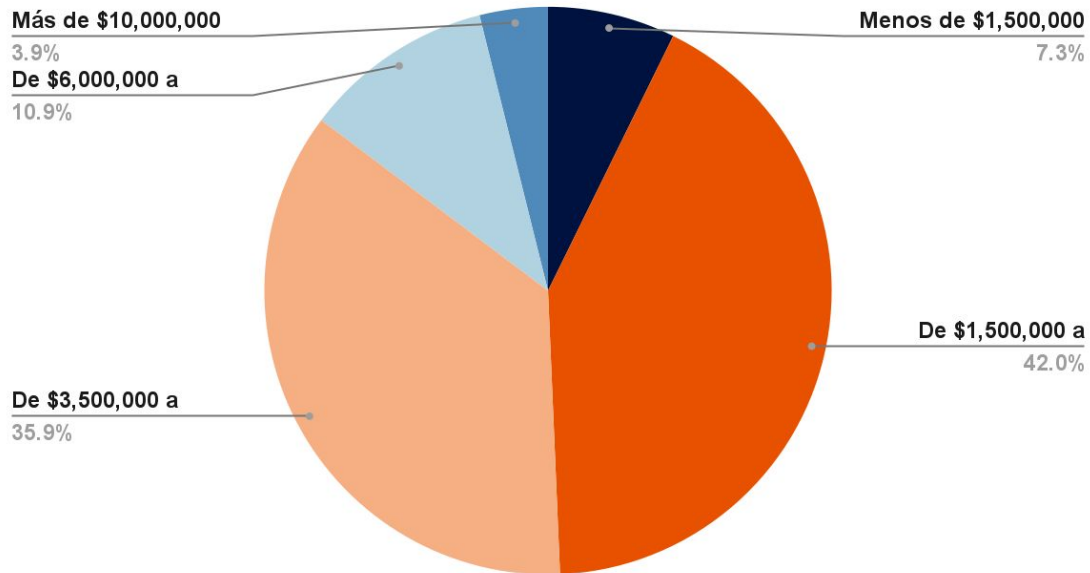
42%

VALOR PLUS | Más de 3,500,000 MXN + COMPRAR EN MÁS DE 6 MESES (DEMANDA)

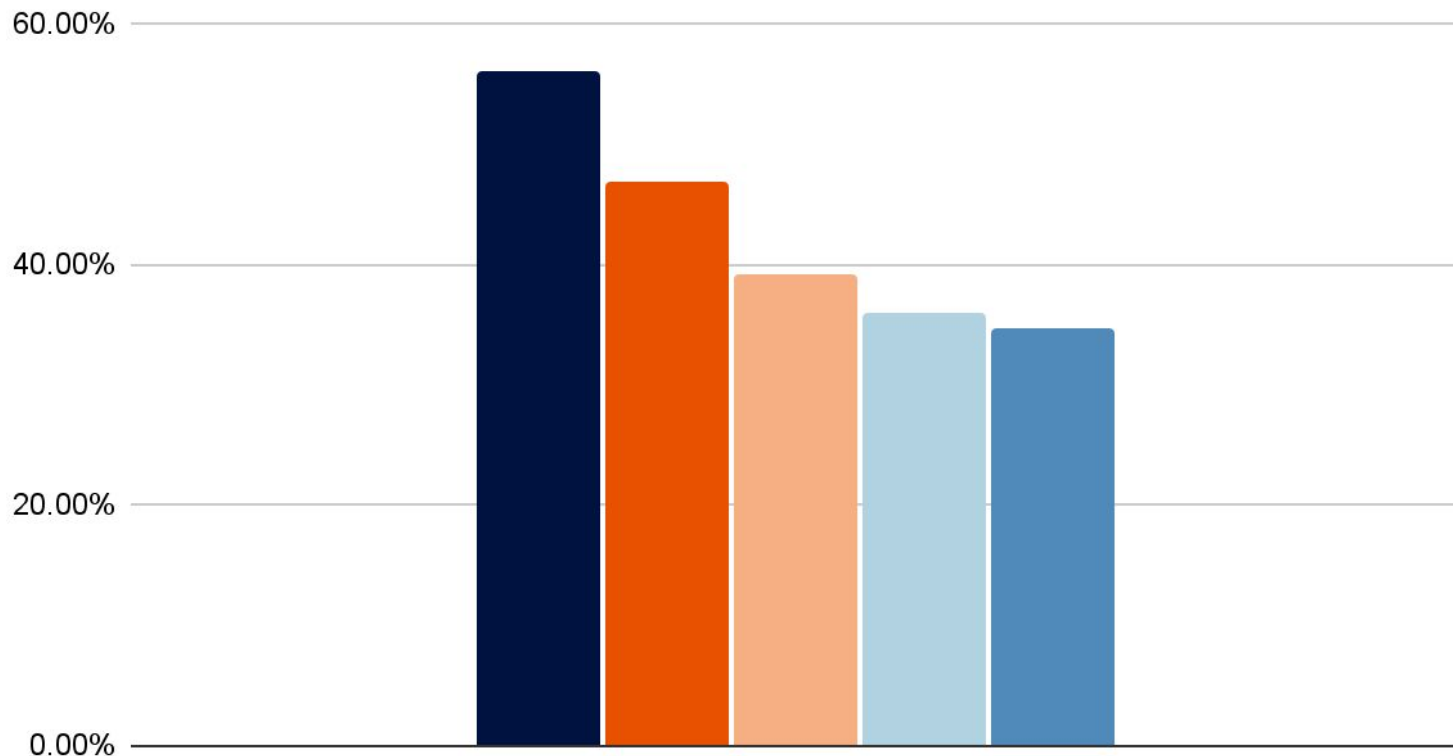
¿Cómo te gustaría comprar?



Precio de la propiedad buscada



Comportamiento de la rapidez de compra



Menos de 6 meses

ECON MEDIO RES PLUS PLUS MAX

Comportamiento de las formas de pago

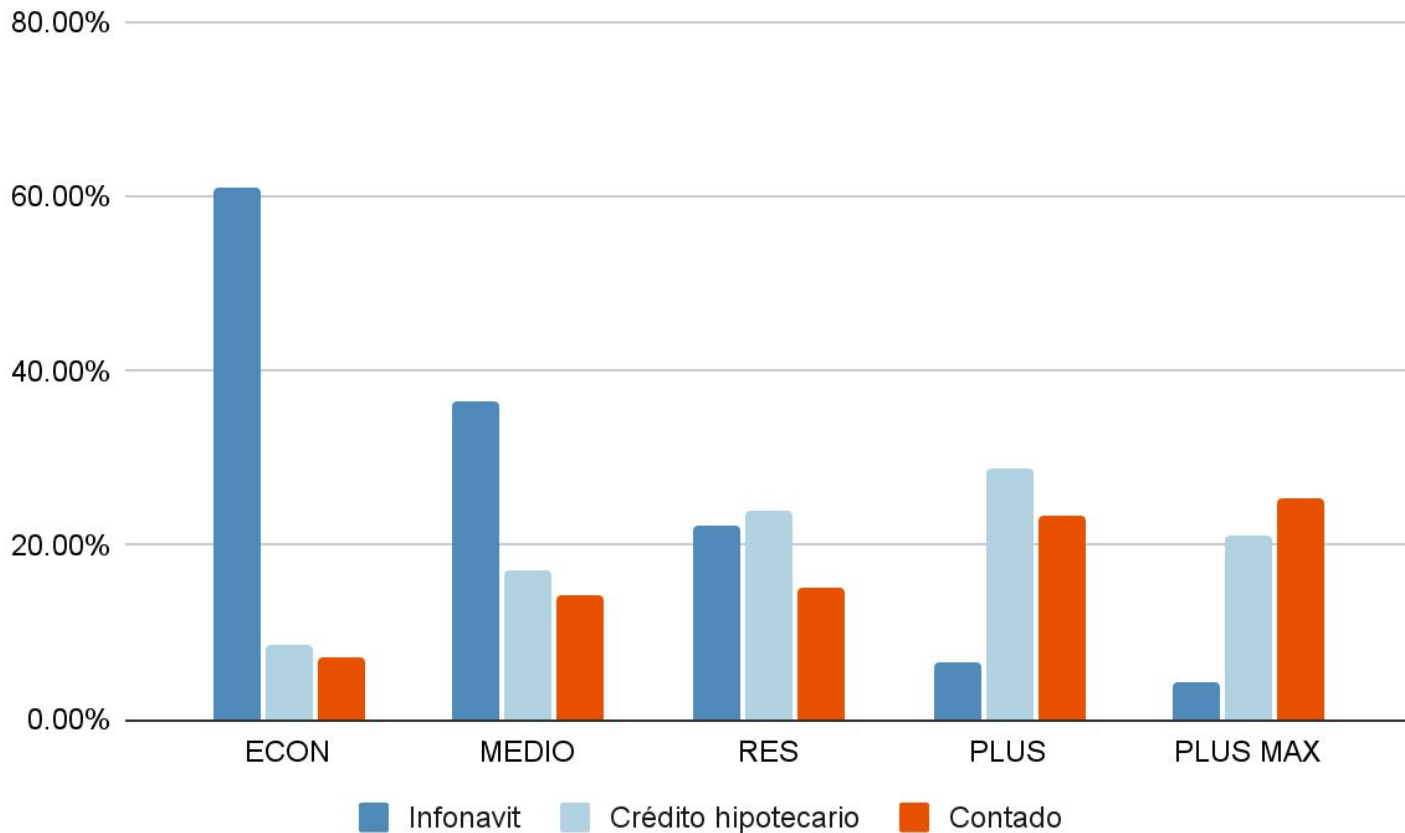


Tabla I: Resumen por Segmento



Segmento	Ingresos Familiares	Forma de Pago	Tiempo para comprar	Precio de la propiedad buscada
Económico	35% ingresos de 6,000 a 12,000	61% prefiere Infonavit	56% en menos de 6 meses	46% buscan de 300,000 a 600,000
Medio	34% ingresos de 10,000 a 20,000	37% prefiere Infonavit	47% en menos de 6 meses	42% buscan de 1 MDP a 2MDP
Residencial	40% ingresos de 20,000 a 40,000	24% prefiere Crédito Hipotecario	39% en menos de 6 meses	40% buscan de 1 MDP a 2MDP
Plus	37% ingresos de 30,000 a 60,000	29% prefiere Crédito Hipotecario y 24% Contado	36% en menos de 6 meses	42% buscan de 1.5 MDP a 3.5MDP
Plus Max	25% ingresos de 200,000 a 400,000	25% prefiere Contado	35% en menos de 6 meses	26% buscan de 4 MDP a 6 MDP

- Ejemplo: ¿Cómo se puede utilizar esta información?



Caso ARG

- **ARG Constructora** es una desarrolladora inmobiliaria originaria de San Luis Potosí, México. Fundada hace 5 años, se ha enfocado en el segmento de vivienda residencial, construyendo y comercializando principalmente **departamentos y casas habitación de entre 1.3 millones y 2.7 millones de pesos.**
- Hasta hace un año, ARG operaba como una desarrolladora tradicional: proyectaba, construía, y vendía sus proyectos habitacionales entre agencias inmobiliarias y algunos esfuerzos internos. Dependiendo de cada proyecto, la compañía lograba un promedio de **una venta cada dos meses**, una cifra que no cumplía con la ambiciosa meta de sus directivos.

• Ejemplo: ¿Cómo se puede utilizar esta información?

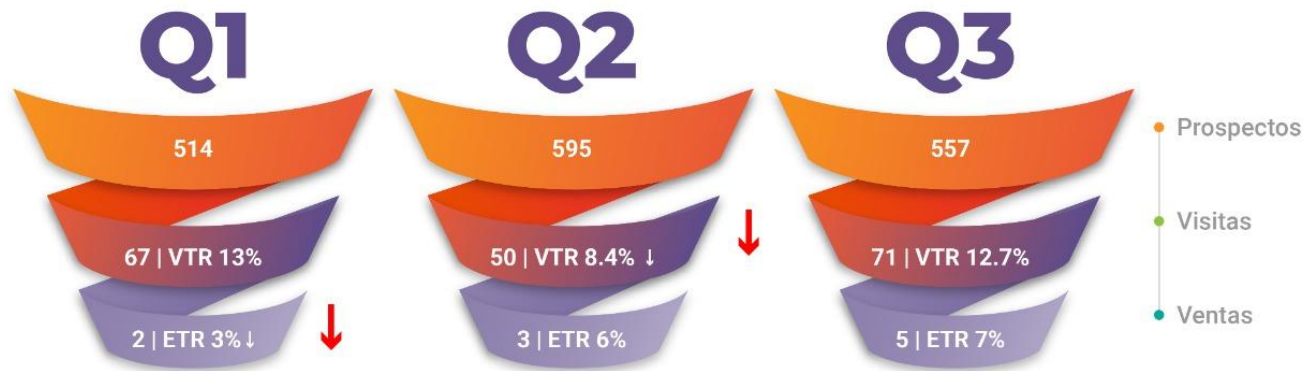
Caso ARG (cont.)

- La empresa invirtió en campañas publicitarias digitales, pero recibía muchos prospectos o *leads* sin perfilar bien. Decidió entonces utilizar la plataforma de **Perfilan**, con el objetivo de identificar más rápidamente a los mejores prospectos, a partir de una calificación inteligente o **lead scoring**.
- ARG decidió también crear el **rol de “prospectador”** dentro de su equipo, dedicado exclusivamente a dar seguimiento puntual y exhaustivo a los prospectos y a agendar citas con aquellos *leads* que, arrojados por Perfilan, mostraran una calificación alta y por lo tanto, tuvieran una mayor probabilidad de compra.
- Para el tercer trimestre de haber empezado a utilizar Perfilan para el proyecto Fuerteventura, ARG recibió 557 prospectos, de los cuales visitaron personalmente el desarrollo 71 personas -que habían recibido anteriormente una calificación mayor a 60 puntos en la plataforma- y ARG pudo cerrar 5 ventas de casas de 1.8 millones de pesos.

Ejemplo: ¿Cómo se puede utilizar esta información?

Caso ARG (cont.)

- Lo anterior representó un **incremento de 2.5X en el número de ventas** a comparación del primer trimestre de 2019.



• Metodología

Sobre Perfilan

Fundada en 2014, Perfilan es una empresa mexicana que ayuda a los desarrolladores y agentes inmobiliarios a acelerar sus ventas a través de una plataforma de Automatización de Marketing. A la fecha, la compañía ha trabajado con más de 350 empresas en 7 países, ayudándoles a vender más rápido 4 mil propiedades, por un valor de más de US\$550 millones de dólares.

Para mayor información sobre Perfilan, dé click **aquí**.

¿Te gustaría obtener más información?

Eduardo Aranda

Director de Producto

eduardo@perfilan.com

+52 1 444 848 1723

f **🐦** **in** @perfilanmx



Prospectos perfilados **que aceleran ventas**

+500
empresas

