

 	<b>FORMATO</b>	FECHA APROBACIÓN: 23/05/2017
	<b>INFORME</b>	VERSIÓN: 007
		CÓDIGO: GE-NA-FM-041

**INFORME RUEDA DE NEGOCIOS "COMPRESU VIVIENDA"  
BARRANQUILLA**

*OK*  
*17*

**Bogotá, D.C. Julio 11 de 2018**

Señor General (RA)

**LUIS FELIPE PAREDES CADENA**

Gerente General Caja Promotora de Vivienda Militar y de Policía

**Asunto:** Resultados Rueda de Negocios ✓

**Resumen detallado de las actividades realizadas**

**Introducción**

De acuerdo al desarrollo del cronograma de actividades propuestas para este año, se realizó la segunda Rueda de Negocios "Compre su Vivienda" Caja Honor orientada a fortalecer los modelos de vivienda, especialmente el leasing el cual es aplicable para vivienda usada, este evento se llevó a cabo el 5 y 6 de julio de este año en las instalaciones de la Policía Metropolitana de Barranquilla. Este evento tuvo como finalidad generar oportunidades de negocios para pequeñas y grandes empresas del sector vivienda, generando canales de comunicación y comercialización que permiten la adquisición de inmuebles por parte de los afiliados, posicionar nuestra marca y los modelos de solución de vivienda.

**Asunto**

Además de tener la intención de posicionar este evento como un punto de encuentro entre la oferta inmobiliaria nacional y la demanda de los afiliados quienes buscan inmuebles que se acomoden a su capacidad adquisitiva; pretendía fortalecer el modelo de atención "Vivienda Leasing", este modelo de solución de vivienda que tiene como beneficio principal para los miembros de la Fuerza Pública afiliados a Caja Honor acceder con anticipación a una vivienda con tan solo 24 cuotas aportadas, en donde Caja Honor les financia la compra del inmueble dependiendo de la capacidad de endeudamiento de cada afiliado.

La rueda de negocios se realizó en el parqueadero del comando de la Metropolitana de Barranquilla en una carpa de 12x20, contó con la participación de 23 entidades entre constructoras, inmobiliarias y entidades financieras. Los afiliados asistentes recibieron información de los modelos de vivienda, trámites como: actualización de datos, cesantías, leasing, incrementos y trámites de los modelos, en donde se recibieron 35 trámites que se discriminan de la siguiente manera:

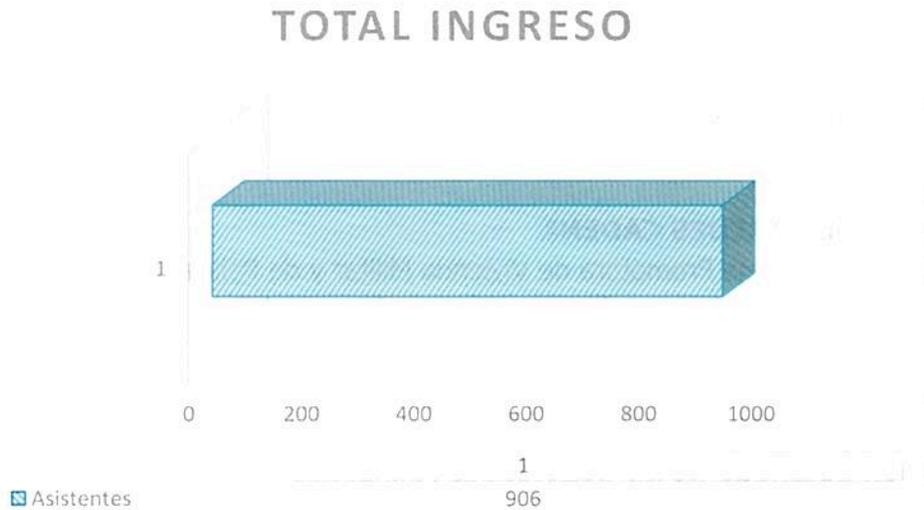
- 15 Radicados Leasing

*Rein*  
**11 JUL 2018**  
*9:00am*

*Jaetha*  
*2:59pm*  
*13/07/18*

- 1 Actualización correos
- 16 Incrementos
- 3 Peticiones

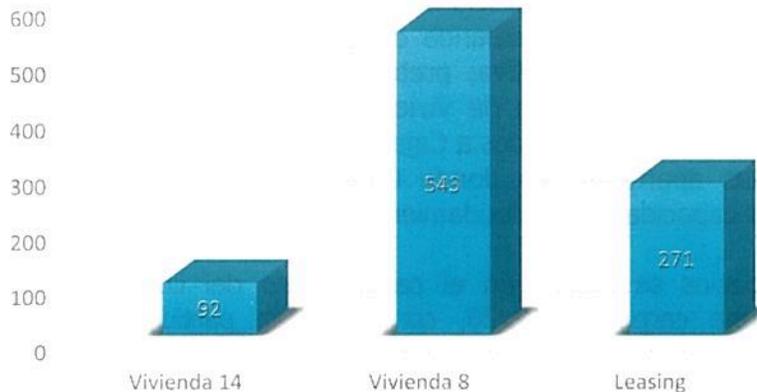
Durante los dos días de Rueda de Negocios se contó con la participación de 906 afiliados atendidos con sus familias.



Gráfica 1. Ingreso Rueda de Negocios.

En el evento se realizaron 17 ventas que equivalen a \$ 1.501.607.369 millones de pesos aproximadamente y 281 negociaciones que les hizo falta algún documento para el cierre de la venta el cual está en trámite. En esta rueda se ofrecieron 86 proyectos a nivel nacional en: Bogotá, Cota, Barranquilla, Cartagena, Valledupar, Soledad, entre otras. Se brindó información del modelo vivienda 8 a 543 afiliados, 271 vivienda leasing y 92 a vivienda 14.

### Información Modelos de Vivienda



Gráfica 2. Relación afiliados interesados en los modelos

A continuación se relaciona la tabla de ventas:

EMPRESA	# VENTAS	VALOR
PRODESA	5	\$ 503.200.000
ALTAMARE	1	\$ 109.600.000
CONACO	2	\$ 382.000.000
MÁS HOUSE	1	\$ 233.807.369
INACAR	1	\$ 118.000.000
RENEGOCIAR	5	\$ 15.000.000
BANCO POPULAR	2	\$ 140.000.000
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 1.501.607.369</b>

Cuadro 1. Relación ventas

Para este evento se realizó una divulgación en los diferentes medios de comunicación institucionales en todas las Fuerzas Militares y de Policía, en las emisoras, redes sociales, portales web, noticias, comunicados de prensa, correos masivos institucionales, grupos de WhatsApp, banner de la polired, medios en Barranquilla como el Heraldo y emisora Atlántico.

ACTIVIDAD	MEDIO	CANTIDAD
<b>Programa radial</b>	Emisoras FAC, Ejército, Armada.	15 emisiones de junio 9 a julio 6.
<b>Cuñas</b>	Ejército, FAC, ARC y Policía	Dos veces al día por fuerza
<b>Boletín de prensa</b>	GSED, Fuerzas Militares, ARC, FAC, EJC, PONAL, ACORE, portal institucional, Divisiones, <a href="http://www.fuerzasmilitares.org">www.fuerzasmilitares.org</a> , Grupos de WhatSaap, Periodistas de atlántico, metropolitana de barranquilla, Brigada 2 del ejército, malambo, Cartagena.	Se le envió a cada entidad.
<b>Post en redes</b>	Facebook, Instagram, Twitter de Caja Honor, Policía, Ejercito, Fuerza Aérea.	25 publicaciones por cada red
<b>Banner</b>	Portal web e intranet de Caja Honor, Polired, GSED, Fuerzas Militares, CENAE.	Cada Entidad lo tiene.
<b>Correo electrónico</b>	Ejército, Policía, Fuerza Aérea.	Se están enviado a todas las fuerzas una vez por semana.

<b>Notas periodísticas</b>	Medios Barranquilla	El Heraldo y emisora Atlántico.
<b>Volantes</b>	Taktikos	1000
<b>Motovalle</b>	Taktikos	Días previos al evento
<b>Contact center</b>	Caja Honor	Todos los días

Cuadro 2. Relación medios de comunicación

En el marco de esta rueda de negocios se logró difundir nuestros modelos de solución de vivienda y se ofertaron proyectos a nivel nacional desde 50.000.000 millones pesos hasta 250.000.000 millones para que nuestros afiliados lograran realizar su solución de vivienda con precios adecuados para ellos.

En este evento se debe resaltar el lugar en donde se desarrolló la rueda de negocios ya que la Metropolitana de Barranquilla apoyo para que todos los afiliados de las diferentes fuerzas pusieran ingresar, además la organización del personal asistente ayudo a que las empresas siempre estuvieran con las mesas ocupadas y realizaron negocios significativos.

Se debe resaltar el apoyo que recibimos por parte de los enlaces en la difusión y coordinación de la rueda de negocios para la participación de los afiliados, los puntos de atención como barranquilla y Cartagena que estuvieron atentos a colaborarnos con los abogados y el personal activo de la Policía y Armada por toda su disposición en el apoyo del evento en toda la región.

Este evento debe continuar realizándose en las metropolitanas de Policía con el fin de facilitar el encuentro entre la oferta inmobiliaria y la demanda de los afiliados a Caja Honor, es el espacio ideal para acercarse a los afiliados y darle la posibilidad de comprar una vivienda con precios favorables, en donde pueden encontrar todo en un solo lugar, además de ir posicionando estos eventos para conocimiento de la Fuerza Pública.

### Conclusiones:

1. El evento contó con la participación de 906 asistentes afiliados con sus familias.
2. Se ofertaron 86 proyectos a nivel nacional entre 50 a 250 millones de pesos.
3. Se realizaron 17 ventas equivalentes a \$ 1.501.607.369 millones de pesos.
4. Se recibieron 35 trámites entre radicados leasing, incrementos del ahorro, actualización de correos, peticiones entre otros.
5. Se brindó información de los modelos de vivienda y se aclararon dudas respecto a los mismo para que los afiliados pudieran realizar su solución de vivienda.
6. Por medio de los medios de las Fuerzas Militares y de Policía se logró llegar a la gran mayoría de nuestros afiliados en Cartagena, barranquilla, Santa Martha par que participarán junto con sus familias, en donde se realizaron trasmisiones en vivo del cubrimiento del evento en emisoras, redes sociales, noticias en páginas web.
7. Además de los medios institucionales el evento fue difundido por notas periodísticas en el Heraldo y la emisora atlántico los cuales son los más vistos y escuchados en el atlántico.
8. Se destaca el apoyo de los enlaces en cuanto a las coordinaciones pertinentes para que los afiliados se enteraran del evento.
9. Realizar el evento en Policía trajo buenos resultados tanto para las empresas participantes, los afiliados y la Entidad.



## Anexos

Se anexa gestión realizada y registro fotográfico.

