

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

## INFORME XIX FERIA INMOBILIARIA

**Bogotá, D.C. Octubre 29 de 2018**

Señor General (RA)

**LUIS FELIPE PAREDES CADENA**

Gerente General Caja Promotora de Vivienda Militar y de Policía

**Asunto:** Resultados XIX Feria Inmobiliaria

### Resumen detallado de las actividades realizadas

#### Introducción

De acuerdo con el cumplimiento del Plan de Mercadeo 2018 y en desarrollo del cronograma de actividades propuestas, se realizó la XIX Feria Inmobiliaria Caja Honor orientada a seguir fortaleciendo el modelo vivienda leasing la cual se llevó a cabo el 24, 25 y 26 de octubre del presente año, posicionando este evento como la vitrina comercial de bienes raíces para el sector Defensa, reuniendo la mayor oferta inmobiliaria residencial y acceso a financiación en un solo lugar con el fin de permitirle a los afiliados facilidades para la toma de decisiones al momento de comprar una vivienda por medio de los modelos de atención que ofrece Caja Honor; el grupo de Promoción y Mercadeo presenta los resultados obtenidos durante los días de feria.

#### Asunto

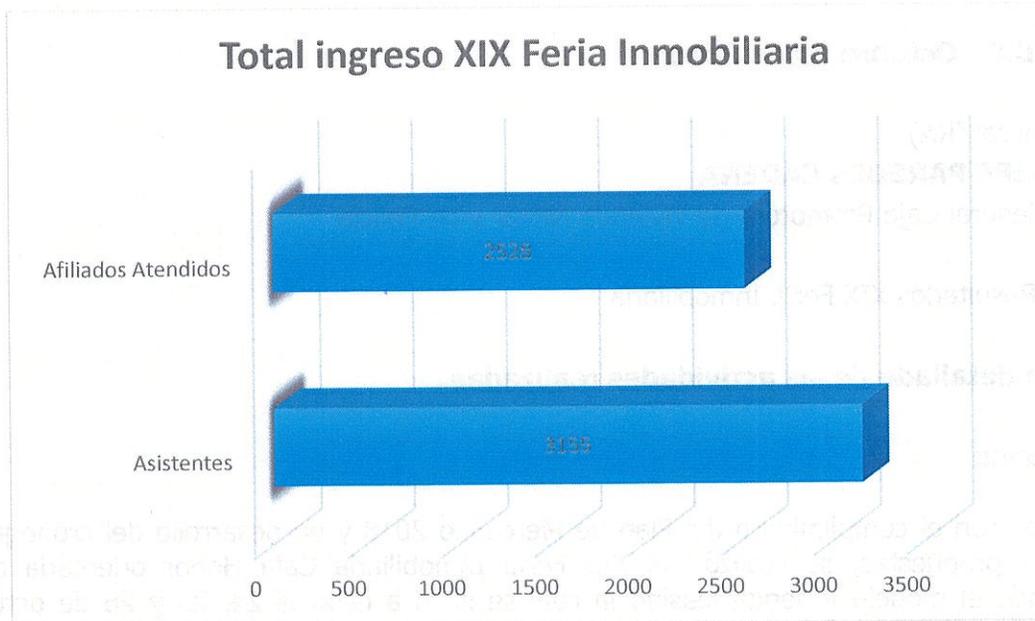
68 empresas del sector vivienda generaron expectativas de negocios por \$106.020 millones de pesos en los tres días de feria, donde las empresas ofertaron sus proyectos y servicios a más de 3.155 afiliados con sus familias con proyectos a nivel nacional entre los 90 a 300 millones de pesos. Además de 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, es de resaltar que para la inauguración de la feria estuvo el señor Ministro de Defensa Guillermo Botero Nieto acompañado del Viceministro José Javier Pérez Mejía invitando a todos nuestros héroes de la patria a solucionar vivienda.

La XIX Feria Inmobiliaria se realizó en las instalaciones de la sede principal de la Entidad, contó con la participación de 63 constructoras, 3 inmobiliarias y 2 entidades financieras. Los afiliados asistentes recibieron información de los modelos de vivienda y realizaron trámites como:

actualización de datos, cesantías, leasing, incrementos y soluciones de vivienda con los modelos, en donde se recibieron 254 trámites que se discriminan de la siguiente manera:

- 47 Radicados Leasing
- 190 estados de cuenta entregados
- 17 Trámites integrales (mejoras, devoluciones, solicitudes, primer pago)

Durante los tres días de Feria se contó con la participación de 3.155 asistentes y 2.528 afiliados atendidos



Gráfica 1. Relación Ingreso XIX Feria Inmobiliaria.

Es importante recalcar que este año hubo 68 stands en la feria, en cuanto a la participación de constructoras, inmobiliarias y entidades financieras, estas tuvieron que realizar un pago de \$3´400.000 más IVA por un espacio de 3x2 metros y ofertaron más de 330 proyectos a nivel nacional.

En cuanto a la realización de negocios durante la edición XIX de la Feria Inmobiliaria el resultado fue exitoso, esto al tener en cuenta el reporte entregado por las constructoras donde se realizaron 4.400 visitas a los distintos STANDS, esto dio como resultado 1,178 expectativas de negocios por \$106,020 millones de pesos y 42 ventas que equivalen a \$6,517.000.000 millones de pesos, los cuales se discriminan a continuación por ciudad, empresa y valor de los inmuebles.

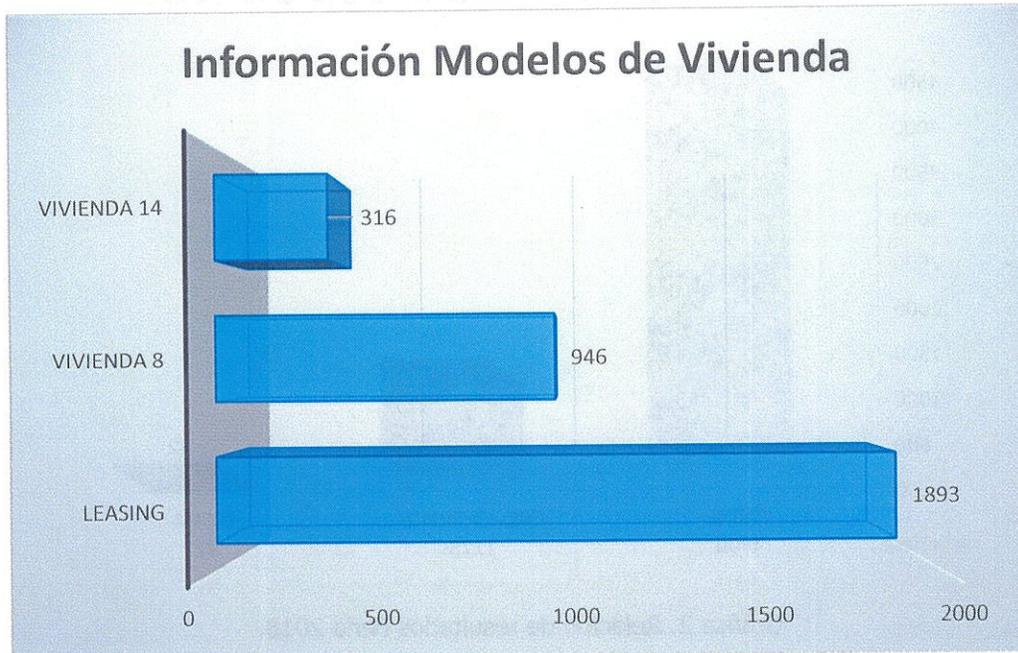


Gráfica 2. Relación de resultados Feria 2018.

Constructora	Ventas	Valor Inmueble
CONSTRUCTORA BSP	2	\$ 702.000.000
BERDEZ	6	\$ 1.998.000.000
BANCO POPULAR	18	\$ 1.085.000.000
C&U	1	\$ 126.000.000
CONCRETO	2	\$ 588.000.000
CONSTRUCTORA VALÚ	2	\$ 172.292.000
MARVAL	1	\$ 170.588.000
ACTUAL INMOBILIARIA	2	\$ 408.000.000
AMARILO	1	\$ 200.000.000
CONSTRUCORP	3	\$ 379.000.000
CICO CONSTRUCCIONES	1	\$ 175.000.000
CAPITAL	1	\$ 124.000.000
NOGAL DE LAS AMÉRICAS	2	\$ 390.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>42</b>	<b>\$ 6.517.880.000</b>

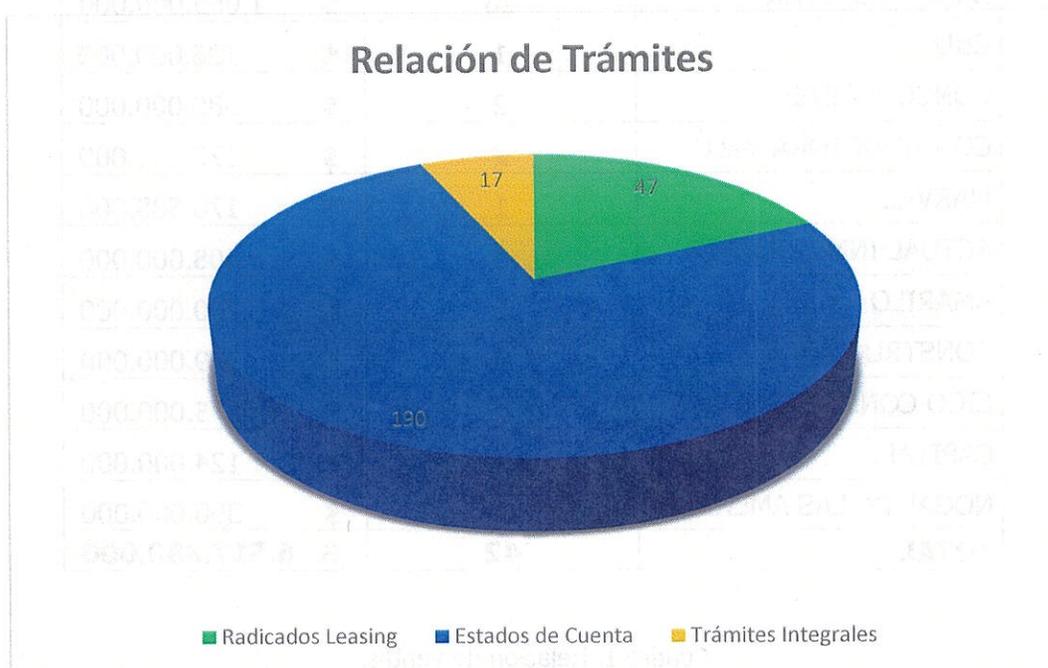
Cuadro 1. Relación de ventas.

Se brindó información del modelo vivienda leasing a 1.893 afiliados, 946 de vivienda 8 y 316 a vivienda 14.



Gráfica 3. Relación afiliados interesados en los modelos.

Los afiliados asistentes recibieron información de los modelos de vivienda y realizaron trámites como: actualización de datos, cesantías, leasing, incrementos y soluciones de vivienda con los modelos, correos, primer pago, devoluciones entre otros; donde se recibieron **254** trámites que se discriminan de la siguiente manera:



Gráfica 4. Relación de trámites en feria.

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 Bogotá como: Caracol, RCN, City Tv, CM&, ADN, El Tiempo.

ACTIVIDAD	MEDIO	CANTIDAD
<b>Programa radial</b>	Emisoras FAC, Ejército, Armada, Obispado Castrense.	36 emisiones desde 1 de agosto hasta 26 de octubre.
<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, Grupos de WhatSaap, COPER, CEDOC, FORPO, CATAM, CGFM, CREMIL, Bienestar de las Fuerzas, Mercado Militar, ACCORE, YAMER, ADN, MINVIVIENDA, MINDEFENSA, MINTIC, PRESIDENCIA.	Se le envió a cada entidad.
<b>Post en redes</b>	Facebook, Instagram, Twitter de Caja Honor, Policía, Ejercito, Fuerza Aérea, Armada, Urna de Cristal, Gsed.	2 publicaciones por cada red diaria.
<b>Banner</b>	Portal web e intranet de Caja Honor, Polired, GSED, Fuerzas Militares, CENAE, Ministerio de Defensa.	Cada Entidad lo tiene.
<b>Correo electrónico</b>	Ejército, Policía, Fuerza Aérea y Armada.	Se enviaron a todas las fuerzas una vez por semana.
<b>Notas periodísticas</b>	Medios Bogotá	ADN, CITY TV, CARACOL, RCN, CM&, EL TIEMPO.
<b>Volantes</b>	Caja Honor- Comunicaciones	5000
<b>Afiches</b>	Caja Honor- Comunicaciones	1000
<b>Valla</b>	Caja Honor - Comunicaciones	Ministerio de Defensa
<b>Gigantografía</b>		
<b>Motovalla</b>	Taktikos	Días previos al evento
<b>Contact center</b>	Caja Honor	Todos los días

Cuadro 2. Relación medios de comunicación.

Haciendo un análisis comparativo entre el beneficio y costo de la feria, la Entidad no gasta dinero realizando esta Feria Inmobiliaria, todo el montaje (carpa, pisos, inmobiliario, sonido entre otros) corre por cuenta del contrato no oneroso que tenemos con la empresa contratista (TAKTIKOS), se debe resaltar que son las empresas participantes las que pagan por estar ahí, es por esto que la Caja no invierte nada y si está beneficiando a más de 7.921 afiliados.

En cuanto a los beneficios que traen estos eventos son: atención personalizada a los afiliados en cuanto modelos de solución de vivienda, trámites, compra de vivienda por medio de las empresas participantes, no tener que desplazarse de su sitio de trabajo, entre muchas otras y el costo es cero para la Entidad, así que son muchos los beneficios a nuestros afiliados y cero costos para Caja Honor.

Este evento debe continuar realizando 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.

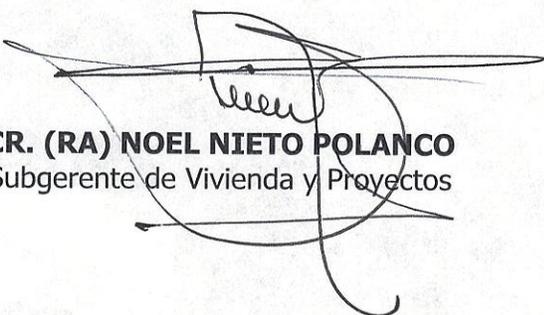
### **Conclusiones:**

- 1.** La XIX Feria Inmobiliaria contó con la asistencia de 3.155 afiliados con sus familias.
- 2.** Se ofertaron 330 proyectos a nivel nacional entre 90 a 300 millones de pesos y participaron 68 empresas.
- 3.** Se realizaron 42 ventas equivalentes a \$ 6.517.880.000 millones de pesos.
- 4.** Se recibieron 254 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, a través de la emisora de la Policía, Ejército, Armada y Fuerza Aérea se envió un comunicado radial a todas las unidades de policía que se encontraban en cercanías con Bogotá.
- 7.** Además se realizó la publicación en medios masivos importantes para posicionar el evento y el nombre de la Entidad.
- 8.** Se destaca el apoyo del área de informática la cual nos ayudó con los puntos de red de los 15 computadores utilizados en los días de feria.
- 9.** El apoyo del punto Bogotá el cual ayudó a prestar un mejor servicio a los afiliados asistentes además de capacitar a los afiliados acerca de educación financiera y reforzar el modelo leasing.
- 10.** Se resalta el apoyo del área de comunicaciones en cuanto a las piezas publicitarias y su cubrimiento fotográfico y periodístico.
- 11.** Se realizó un excelente trabajo de marca de la Entidad y de los modelos de solución de vivienda.
- 12.** Se realizó capacitación a las 68 empresas participantes acerca de los modelos de vivienda.
- 13.** La asistencia del Ministro de Defensa y el Viceministro fortaleció la imagen de la Entidad y de la feria, dándole un plus en cuanto a medios y mayor divulgación.

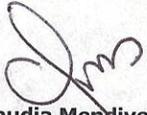
### **Recomendaciones:**

- 1.** Seguir fortaleciendo este tipo de eventos innovando cada día para llevar bienestar a nuestros afiliados.

2. Apoyo por parte de los Enlaces en la coordinación con las Unidades Militares y de Policía para una mayor convocatoria de los afiliados especialmente los que están empezando para el modelo leasing.
3. Seguir contando con la participación de las otras áreas y los enlaces.
4. Continuar realizando este evento ya que brinda bienestar a nuestros héroes de la patria.

  
**CR. (RA) NOEL NIETO POLANCO**  
Subgerente de Vivienda y Proyectos

  
Proyecto y Elaboró:  
C.S.P. **Paola Cepeda Morales**  
Grupo de Promoción y Mercadeo

  
Revisó:  
Arq. **Claudia Mendivelso D**  
Líder Grupo de Promoción y  
Mercadeo

  
Revisó V.o:  
CR. (RA). **Hernando Rodríguez**  
Jefe Área Técnica y de Promoción



CO-SC2992-1



SI - CER507703



NIT: 860021967-7

Centro de Contacto al Ciudadano CCC en Bogotá (1) 518 8605 Línea gratuita nacional 91 8000 919 429  
Portal web: [www.cajahonor.gov.co](http://www.cajahonor.gov.co) Correo electrónico: [contactenos@cajahonar.gov.co](mailto:contactenos@cajahonar.gov.co)

BIENESTAR Y EXCELENCIA



GE-NA-FM-024\_V12\_24/09/2018

**Anexos**

Se anexa gestión realizada y registro fotográfico.



Imagen 1. Fotografías XIX Feria Inmobiliaria Caja Honor.



Imagen 2. Fotografías XIX Feria Inmobiliaria Caja Honor.



Imagen 3. Fotografías XIX Feria Inmobiliaria Caja Honor.



Imagen 4. Fotografías XIX Feria Inmobiliaria Caja Honor.



Imagen 5. Fotografías XIX Feria Inmobiliaria Caja Honor.



Imagen 6. Fotografías XIX Feria Inmobiliaria Caja Honor.