Informe Estadístico: Feria de Vivienda Nueva - Parque Alegra, Barranquilla

Introducción

La Feria de Vivienda Nueva se llevó a cabo en el Centro Comercial Parque Alegra, Barranquilla, durante los días 14 y 15 de diciembre de 2024. El evento tuvo como propósito principal promover la adquisición de vivienda nueva entre la población, facilitando el acceso a opciones de financiamiento, subsidios y proyectos habitacionales. La feria contó con la participación de constructoras, bancos, cajas de compensación, fondos de pensiones y entidades gubernamentales como la Alcaldía de Barranquilla y la Gobernación del Atlántico.

De esta manera, se encaminó a cumplir el objetivo colectivo entre CAMACOL Atlántico y la Gobernación del Atlántico en aunar esfuerzos para la dinamización de la economía local y el fortalecimiento del tejido social del municipio de Soledad, a través de la participación, apoyo y respaldo para la realización de la feria denominada "Vivienda Nueva 2024". Este tipo de alianzas reflejan el compromiso interinstitucional para crear soluciones sostenibles en materia de vivienda, asegurando que los ciudadanos puedan acceder a opciones habitacionales adaptadas a sus necesidades y posibilidades económicas.

La feria también sirvió como un puente entre los habitantes locales y las entidades financieras y gubernamentales, permitiendo resolver dudas y brindar asesorías personalizadas sobre los diferentes beneficios disponibles. Entre ellos, se destacó la amplia información ofrecida sobre subsidios de vivienda, tasas de interés preferenciales y planes de ahorro que facilitaron a los asistentes visualizar un camino claro hacia la adquisición de su vivienda propia.

Además, el evento contribuyó a destacar la importancia de impulsar el desarrollo urbano en la región a través de proyectos habitacionales sostenibles y accesibles. Esto no solo fortalece la infraestructura local, sino que también fomenta la creación de comunidades integradas, con acceso a servicios públicos y áreas comunes que potencian la calidad de vida de las familias beneficiadas.

A continuación, se mostrarán la información estadística recopilada durante el evento.

1. **Asistencia**

El total de asistentes a la Feria móvil VIS fue de un aproximado de 1400 personas durante los 2 días del evento en el centro comercial parque Alegra.

2. **Participación de Entidades Cifras clave:**

Constructoras participantes: 13
Bancos: 5
Cajas de compensación: 2
Fondos de pensiones: 1
Entidades gubernamentales: 2

La feria contó con la participación activa de 13 constructoras que presentaron proyectos habitacionales en los diferentes municipios del Atlántico. Asimismo, 5 entidades bancarias que ofrecieron opciones de crédito hipotecario a los participantes y solventaron dudas con respecto al score básico para el préstamo del crédito, así como las fuentes de financiación aceptables para aplicar al mismo, mientras que 2 cajas de compensación brindaron información sobre subsidios, así como las opciones de concurrencia existente entre los programas gubernamentales, el nacional y el promocionado por estas entidades.

3. **Resultados de Ventas de vivienda nueva**

A través de la encuesta realizada a las entidades participantes en el evento se les solicitó su número de cierres comerciales y percepción de futuras negociaciones. En este sentido, se dio a conocer las siguientes cifras:

Cifras clave:

- El valor total de ventas por vivienda nueva estimado fue de: $ 1.418.000.000 millones de pesos.

- El valor total de ventas proyectadas de vivienda nueva estimada fue de: $ 7.146.000.000 millones de pesos.
- Durante los dos días de la feria, se concretaron ventas con un valor estimado de 8.400 millones de pesos. Un objetivo cumplido para incentivar la venta de vivienda nueva en el departamento. Adicionalmente, se suministró una capacitación continua de los participantes en la obtención de subsidio, suma de beneficios, evaluación financiera, entre otros aspectos.
- Se estima que en los próximos seis meses se concretarán hasta 280 ventas adicionales gracias al interés generado en la feria. Además, se proyecta un aumento del 30% en las solicitudes de crédito hipotecario, impulsando el desarrollo del sector inmobiliario en Barranquilla.

4. Nivel de Satisfacción

La satisfacción general de los participantes en la Feria de Vivienda Nueva, realizada los días 14 y 15 de diciembre de 2024, fue alta, con una calificación promedio de 4,4 sobre 5. Esto indica un nivel de satisfacción significativo con los aspectos clave evaluados.

Tabla 1. Nivel de satisfacción de participantes a la feria de vivienda.

Concepto evaluado	Calificación
Proceso previo a la feria	4,1
Organización general	3,9
Afluencia de público	3,3
Adecuación del recinto ferial	3,7
Atención por parte del personal de Camacol	4,1
Satisfacción general con el evento	3,8
Calificación general	**3,8**

Análisis por Conceptos Evaluados Organización del evento:

- La organización del evento fue uno de los aspectos mejor calificados, reflejando la percepción positiva de los participantes sobre la logística, señalización y planificación.

Atención del personal:

- Este concepto resalta el buen trabajo del equipo encargado de atender al público, resolviendo dudas y guiando a los asistentes durante los dos días.

Oferta de proyectos:

- Los asistentes valoraron positivamente la variedad de proyectos presentados por las constructoras.

Facilidad para acceder a información financiera:

- Este rubro obtuvo una calificación ligeramente menor en comparación con otros aspectos, indicando oportunidades de mejora en la claridad y disponibilidad de información sobre créditos hipotecarios y subsidios.

Ubicación del evento:

- La ubicación fue percibida como adecuada, siendo el Centro Comercial Parque Alegra un punto estratégico para la asistencia de diferentes sectores de la ciudad.

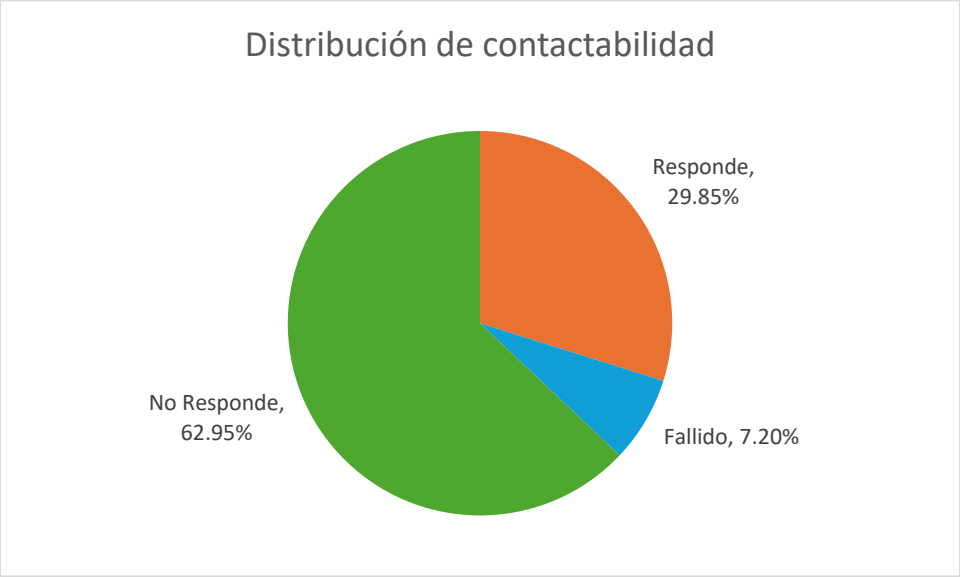
5. Jornadas de socialización

El proyecto continuo a través de la realización de jornadas de socialización y formación para futuros propietarios, donde las personas interesadas identificadas en la Feria se les brindó un acompañamiento exclusivo y constante en aras de que pudieran realizar su proceso de compra, teniendo en cuenta aspectos como: asesoramiento de viabilidad financiera, consultoría legal e información sobre subsidios.

5.1. Continuación del proyecto (Marzo a abril de 2025)

Con el propósito de garantizar un acompañamiento efectivo posterior a la Feria de Vivienda Nueva, se implementó un sistema estructurado de seguimiento a las familias interesadas en la adquisición de vivienda nueva. Esta estrategia se diseñó con base en la recolección, procesamiento y análisis de datos de contacto obtenidos durante la feria, permitiendo establecer una clasificación según el nivel de interés, capacidad económica, y disposición para continuar el proceso de compra.

En total, se identificaron 410 asistentes con interés explícito en recibir asesoría posterior al evento. De este universo, el 29,85% (122 personas) respondió efectivamente a los intentos de contacto realizados por el equipo de seguimiento, lo cual evidencia un alto grado de efectividad en la fase inicial del proceso de acompañamiento. De los 122 contactos exitosos, 82 personas fueron clasificadas como interesadas, lo que significa que manifestaron voluntad activa de continuar el proceso de adquisición de vivienda en el corto o mediano plazo. Esta información ha sido sistematizada y se presenta de manera visual en el siguiente gráfico:

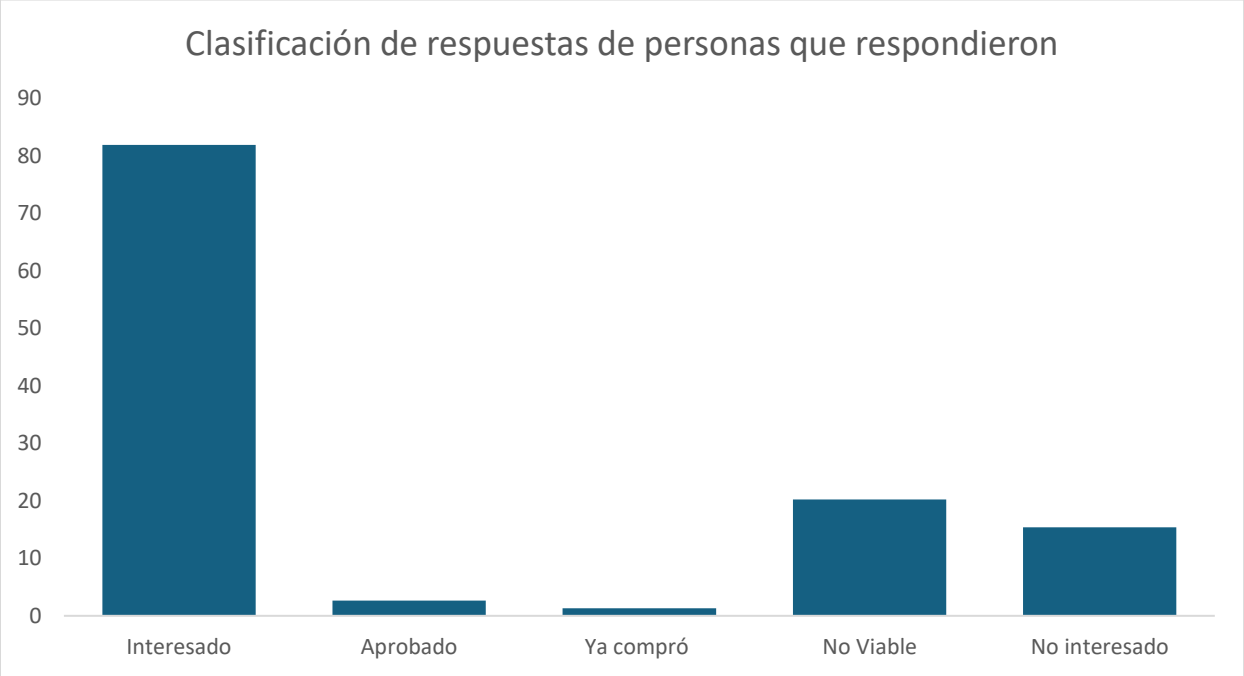


Este grupo de familias ha sido priorizado dentro del plan de gestión post-evento, y se les ha brindado asesoría integral que incluye componentes financieros (créditos, tasas, subsidios disponibles), legales (revisión de documentación, contratos) y técnicos (características del proyecto, ubicación, constructora, y tiempos de entrega). El propósito es facilitar su tránsito hacia la compra efectiva de vivienda nueva y

minimizar posibles barreras que afecten la toma de decisiones.

Adicionalmente, se continúa fortaleciendo la estrategia de recuperación de contactos con aquellas personas que no respondieron en el primer intento. Para esto, se están implementando acciones como refuerzo de llamadas en horarios alternativos, envío de mensajes personalizados vía WhatsApp y correo electrónico, y acompañamiento a través de redes sociales, buscando mantener el vínculo generado en la feria.

Por otro lado, a partir de los datos recopilados en los seguimientos exitosos, se establecieron "*subestados*" de clasificación para cada persona que respondió, los cuales permiten identificar la fase exacta en la que se encuentra el usuario dentro del proceso comercial. Estos subestados incluyen categorías como: "interesado", "aprobado", "no viable", "no interesado", y "ya compró". Esta segmentación resulta clave para personalizar la gestión y establecer prioridades de intervención.



Con base en los resultados obtenidos y las estrategias implementadas, se concluye que el objetivo del proyecto fue cumplido a cabalidad, logrando no solo la promoción efectiva de la oferta de vivienda nueva en el departamento, sino también la conformación de una base de datos robusta y altamente

segmentada que servirá como insumo estratégico para próximas fases del programa. Además, se fortalecieron las capacidades institucionales para generar procesos comerciales más eficientes y sostenibles en el tiempo, consolidando un modelo replicable para futuras ferias y actividades del sector.

6. Conclusiones

La Feria de Vivienda Nueva, realizada en el Centro Comercial Parque Alegra los días 14 y 15 de diciembre de 2024, se consolidó como un evento exitoso en múltiples dimensiones: asistencia, participación de entidades y resultados en términos de ventas. Este espacio permitió a los ciudadanos explorar opciones de vivienda asequibles, facilitando el acceso a información sobre proyectos habitacionales, alternativas de financiamiento y subsidios gubernamentales.

El éxito de la feria no solo se reflejó en las cifras obtenidas, sino también en el impacto positivo generado en el desarrollo del sector habitacional en el departamento del Atlántico. La presencia de constructoras, bancos, cajas de compensación, fondos de pensiones y entidades gubernamentales demostró un esfuerzo conjunto para acercar a las familias y profesionales a soluciones de vivienda adaptadas a sus necesidades y capacidades económicas.

Este tipo de eventos va más allá de la promoción inmobiliaria. Contribuyen de manera significativa a la dinamización de la economía local, incentivando la empleabilidad directa e indirecta en sectores clave como la construcción, los servicios financieros y el comercio. Además, generan una cadena de valor que beneficia a proveedores de materiales, mano de obra especializada y pequeños negocios asociados a la actividad económica.

Asimismo, la feria representa una plataforma para fortalecer la calidad de vida y el bienestar de los habitantes locales. Al facilitar el acceso a una vivienda digna, se promueve la estabilidad social y económica de las familias atlanticenses, un aspecto esencial para el crecimiento sostenido de la región.

Un componente destacado del proyecto fue la implementación de un proceso de seguimiento a las familias interesadas en adquirir vivienda nueva, posterior al evento. Esta estrategia permitió mantener el vínculo con 410 personas inscritas para asesoría extendida, de las cuales más del 29% respondió positivamente a los contactos, generando una base sólida de usuarios potenciales para continuar el proceso de compra. Esta labor no solo refuerza el compromiso institucional con la ciudadanía, sino que

también extiende el impacto de la feria más allá de los días del evento.

Finalmente, eventos como la Feria de Vivienda Nueva refuerzan la importancia de alianzas entre los sectores público y privado para generar espacios que respondan a las necesidades de la población. En el caso del Atlántico, este evento reafirma su posición como un modelo a seguir en la promoción de iniciativas que integran desarrollo económico, acceso a vivienda y calidad de vida para todos.