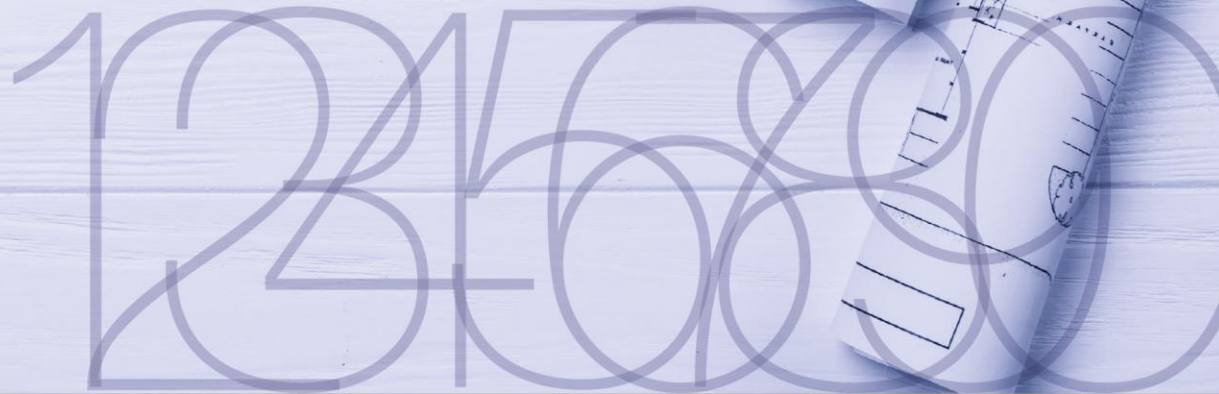


acertada inversión



Con claridad y precisión, proporcionamos información para minimizar riesgos, optimizar costos.



Dr. Morra 393 esq. Del Maestro
+595 21 623 590
metro@metro.com.py
metro.com.py



RADIOGRAFIA DEL CONSUMIDOR PARAGUAYO

2019

INTRODUCCION

CAPADEI presenta en el FORO INMOBILIARIO 2019, los principales indicadores del ESTUDIO DEL CONSUMIDOR, para conocer su comportamiento, hábitos, costumbres, motivaciones y la relación con su decisión de compra en general. Como vive actualmente y sus expectativas sobre una futura inversión inmobiliaria.

FICHA TECNICA

- **Metodología:** Entrevistas telefónicas y/o personales, cuantitativa con muestreo probabilístico y cuestionario estructurado.
- **Área geográfica:** Asuncion y Gran Asuncion, Alto Paraná, Itapúa, Caaguazú-Guaira, Amambay-Concepcion.
- **Target:** Hombres y Mujeres entre 25 años y 65 años, segmento medio-medio y medio-alto.
- **Tamaño de la muestra valida:** 800 casos.
- **ERROR:** +/- 3,3%, con intervalo de confianza de 95%.

RADIOGRAFIA DEL CONSUMIDOR PARAGUAYO

2019

PERFIL DE LA MUESTRA

COMPOSICIÓN DE SEXOS



EDAD PROMEDIO



DISTRIBUCIÓN ETARIA



RESULTADOS

Etapa 1

Hábitos y costumbres/Medios de Comunicación/En que gastamos

Etapa 2

Perfil Financiero/Panorama de la vivienda actual/Hipoteca

Etapa 3

Tamaño y Disposición/Atributos de Valor/ Intención de pago

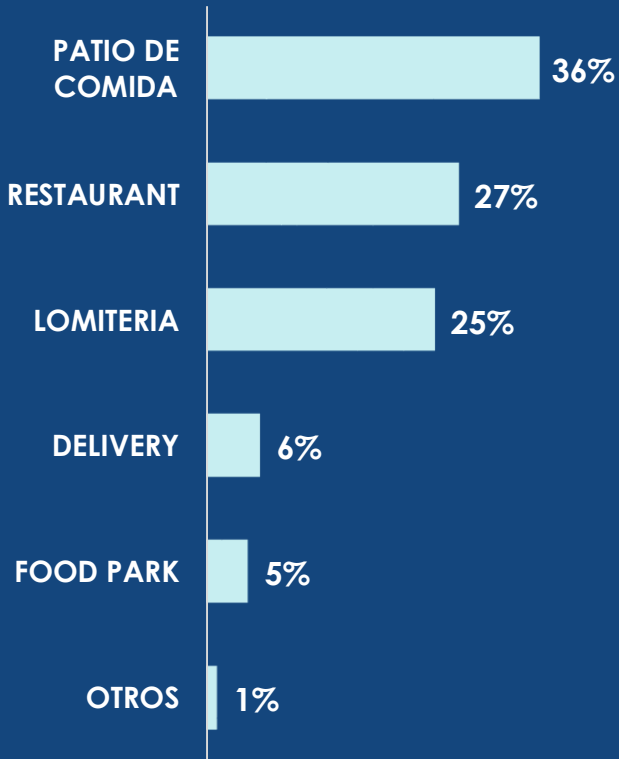
ETAPA 1 – Hábitos y costumbres

- Hábitos de compra
- Procedencia preferida
- Prioridad de compra o inversión
- Medio de pago
- Factores de compra
- Medio de comunicación frecuente
- Acceso y uso de internet
- Redes sociales mas utilizadas

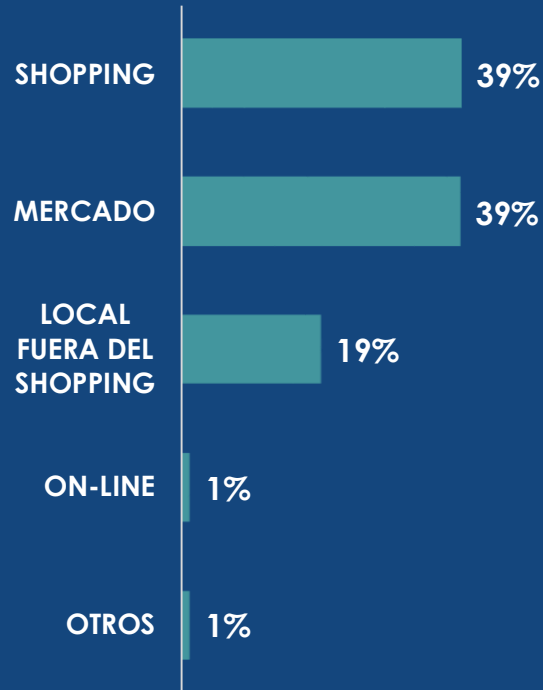
ETAPA 1 - Hábitos y costumbres

Hábitos de compra

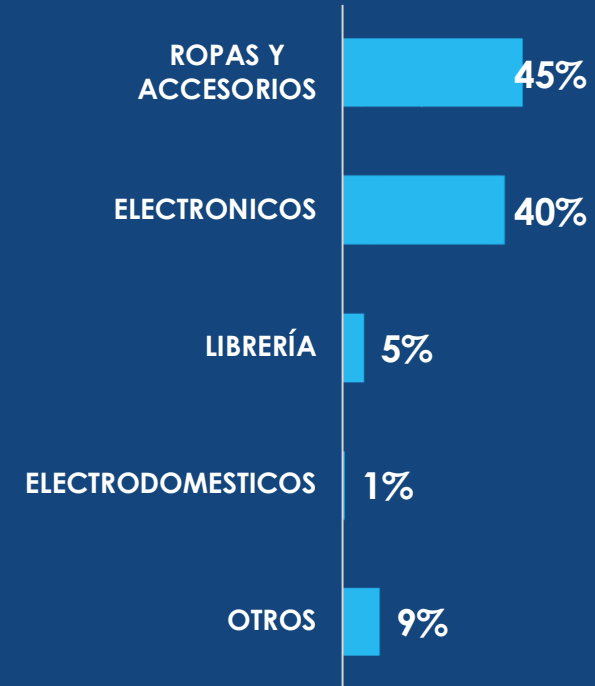
SALIR A COMER



LUGARES DE COMPRA



COMPRAS POR INTERNET



Nota: Compras de internet Locales e Internacionales.

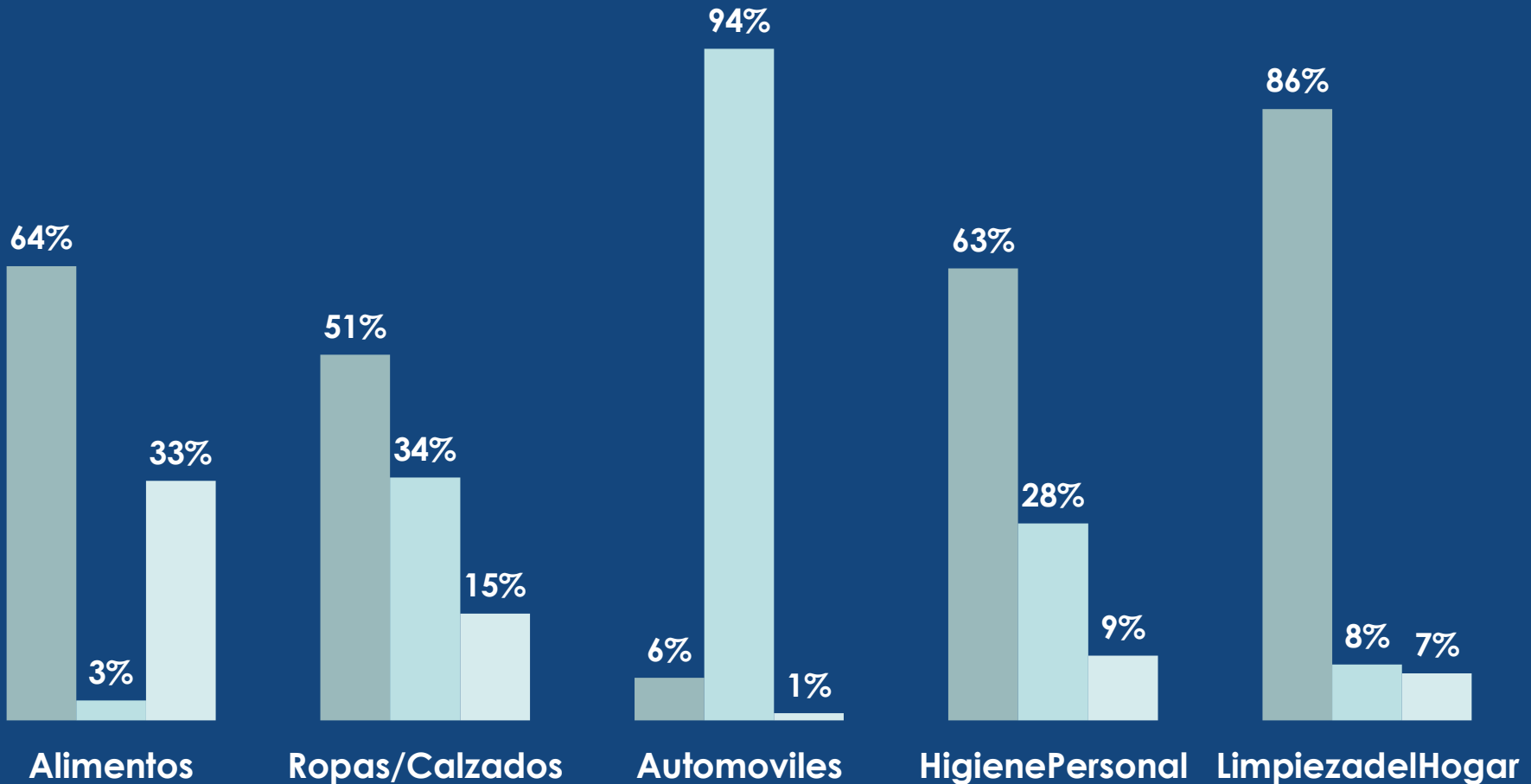
ETAPA 1 - Hábitos y costumbres

Procedencia preferida

■ LOCAL

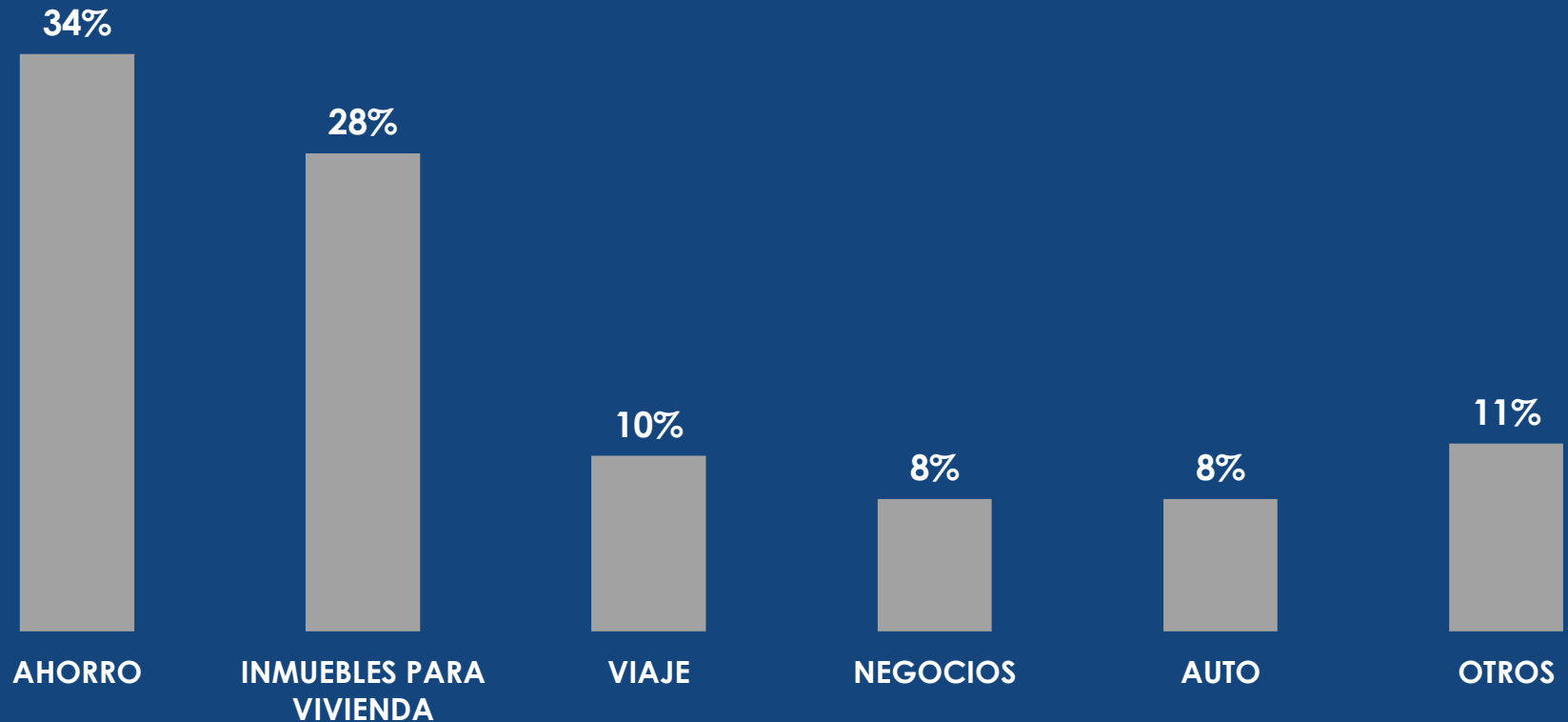
■ INTERNACIONAL

■ INDISTINTO



ETAPA 1 - Hábitos y costumbres

Prioridad de compra o inversión

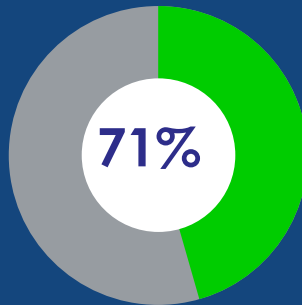


Otros: Inmuebles para comercios, vivienda para revender o alquilar, equipamiento del hogar.

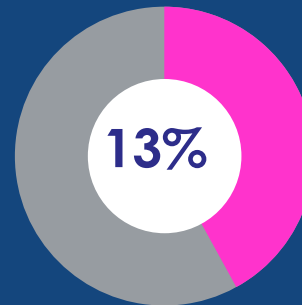
ETAPA 1 - Hábitos y costumbres

Medios de Pago

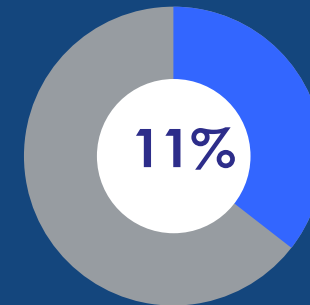
EFFECTIVO



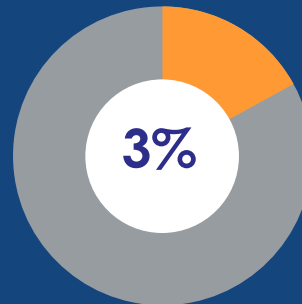
TAR. CRED.



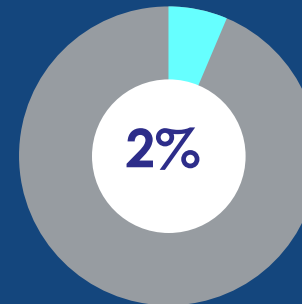
TAR. DEB



CHEQUE



OTROS

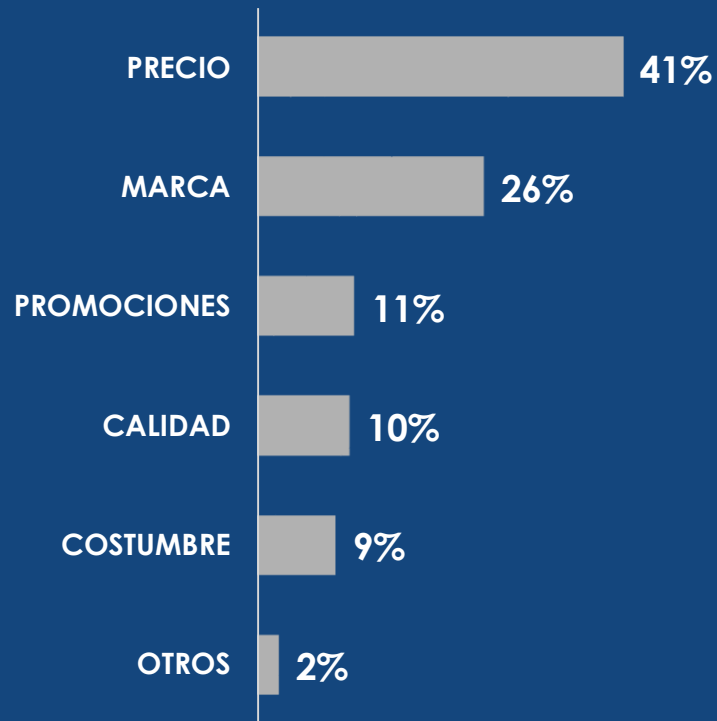


Otros: Transferencias bancarias, giros.

ETAPA 1 - Hábitos y costumbres

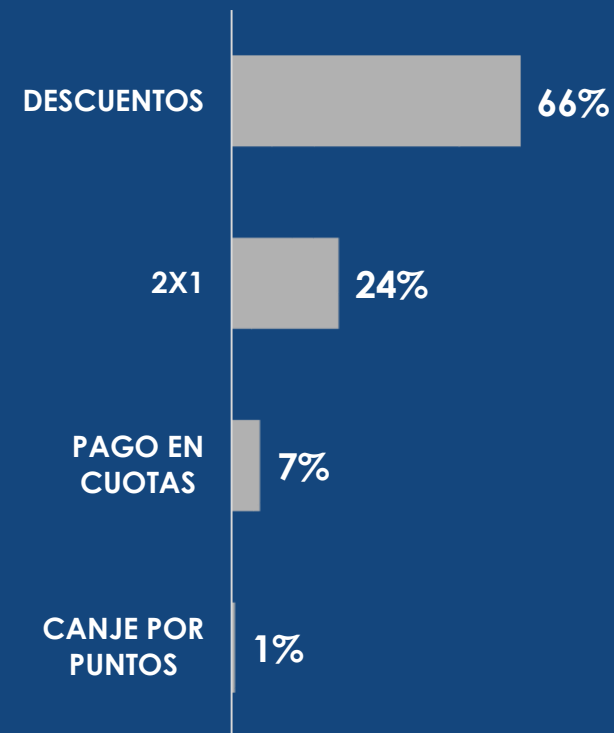
Factores de Compra

ATRIBUTOS DECISORES



*Otros: Recomendación,
Publicidad.*

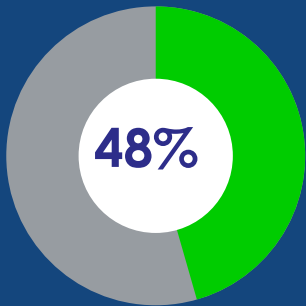
MEJOR PROMOCION



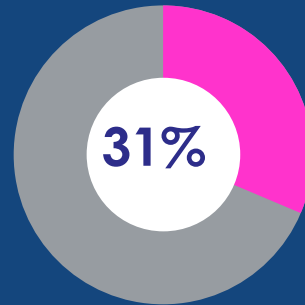
ETAPA 1 - Hábitos y costumbres

Medios frecuentes

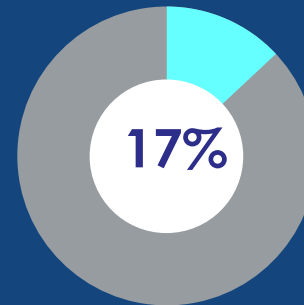
TV



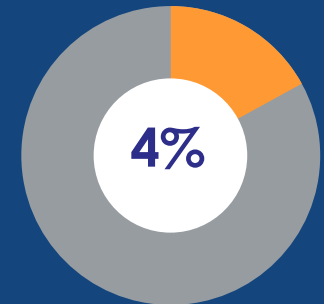
RADIOS



MEDIOS DIGITALES



PRENSA ESCRITA

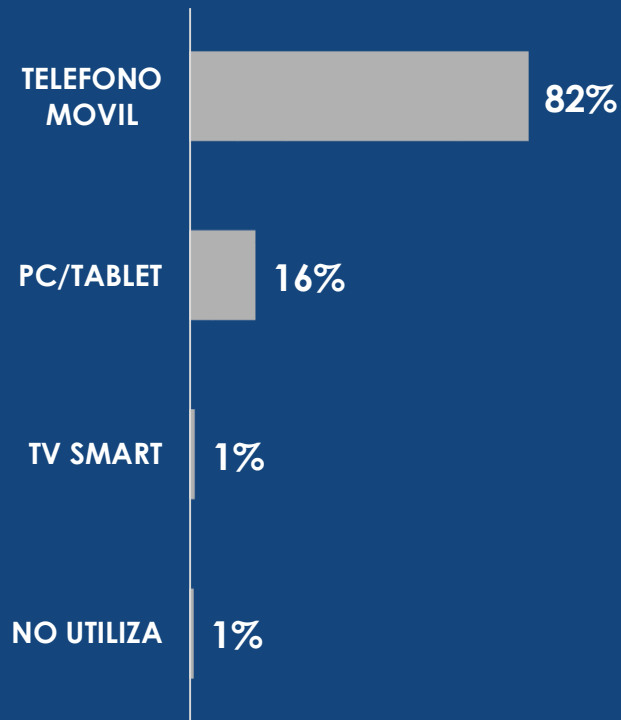


Nota: Respuestas de elección múltiple.

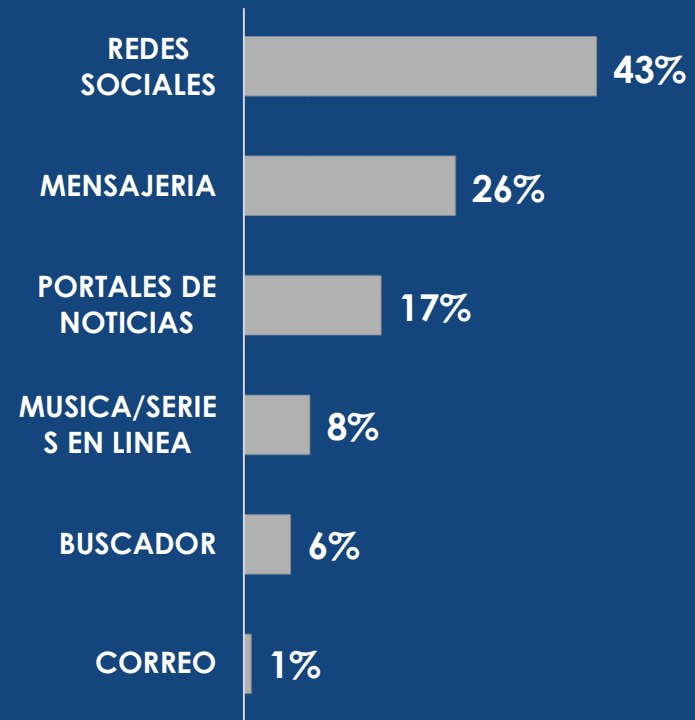
ETAPA 1 - Hábitos y costumbres

Acceso y uso de Internet

VIA DE ACCESO

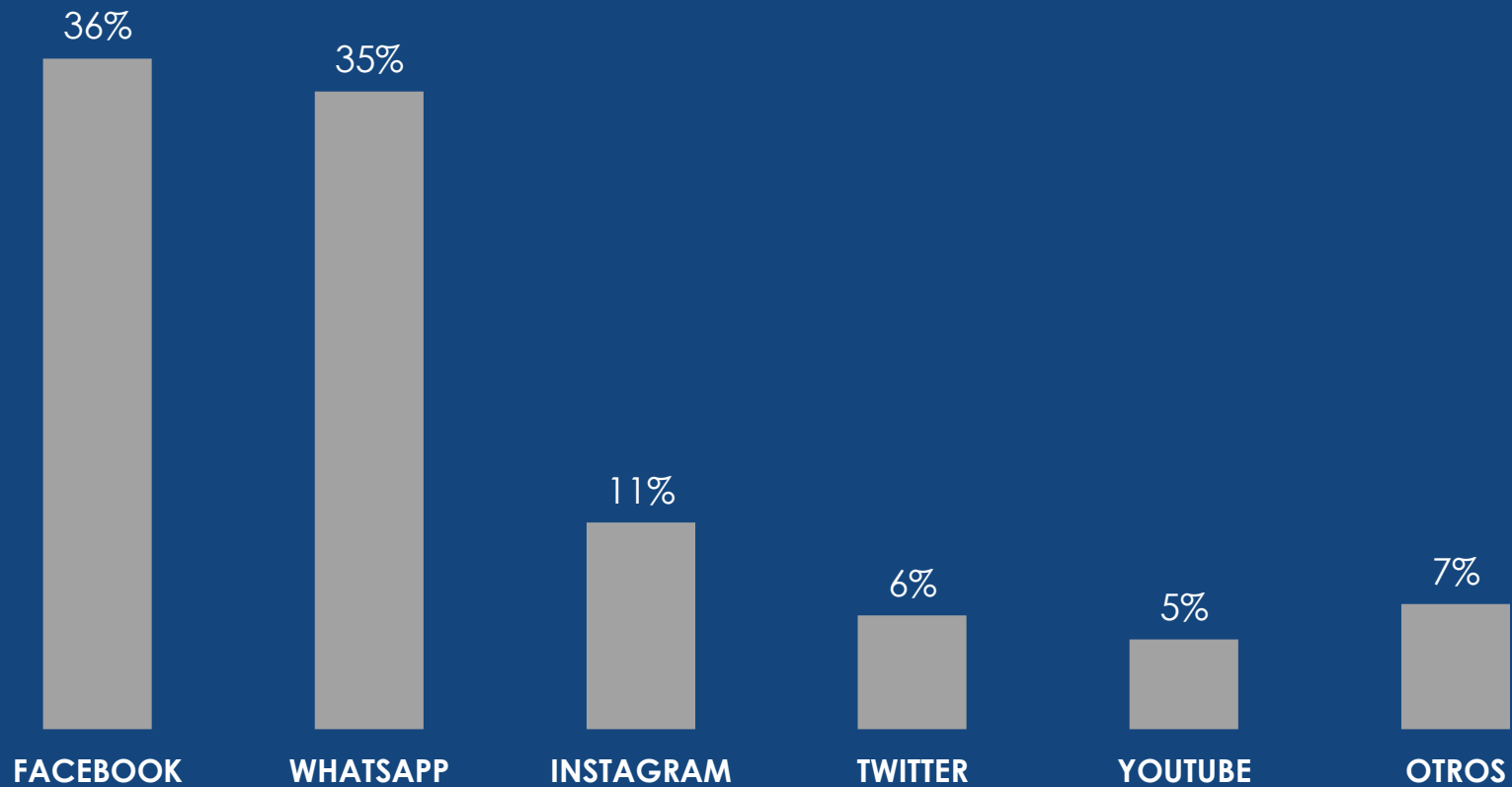


USO DE INTERNET



ETAPA 1 - Hábitos y costumbres

Redes sociales mas utilizadas



Otros: Google+, LinkedIn, Pinterest.

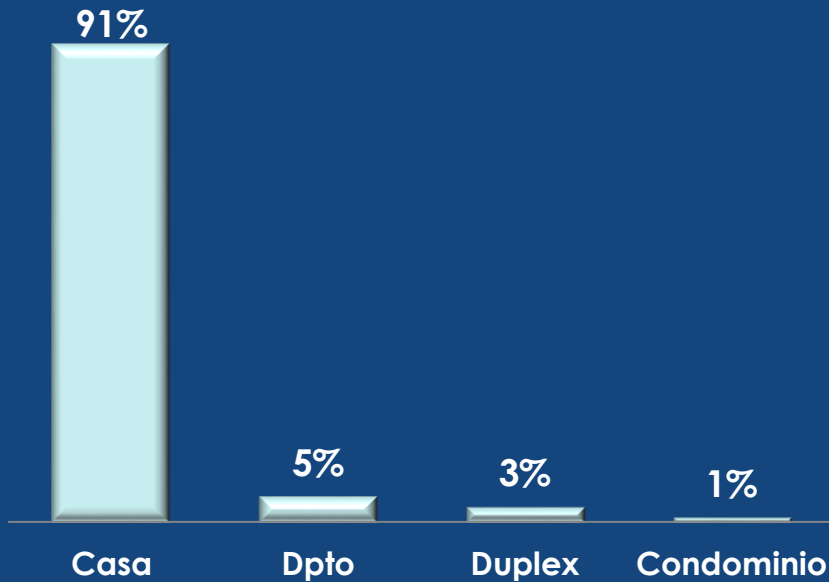
ETAPA 2 – Panorama actual de la vivienda

- Tipo de vivienda y aportantes en el hogar
- Forma de adquisición y precio
- Distribución de la vivienda
- Perfil Financiero
- Crédito Hipotecario

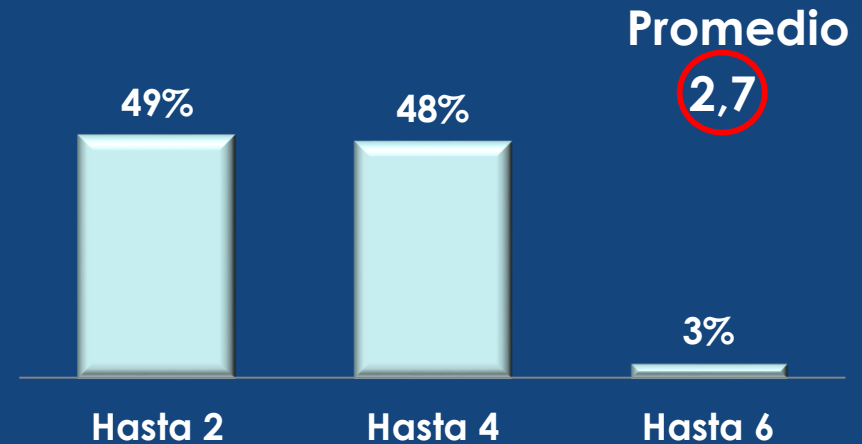
ETAPA 2 – Panorama Actual de la Vivienda

Tipo de vivienda y aportantes en el hogar

TIPO DE VIVIENDA



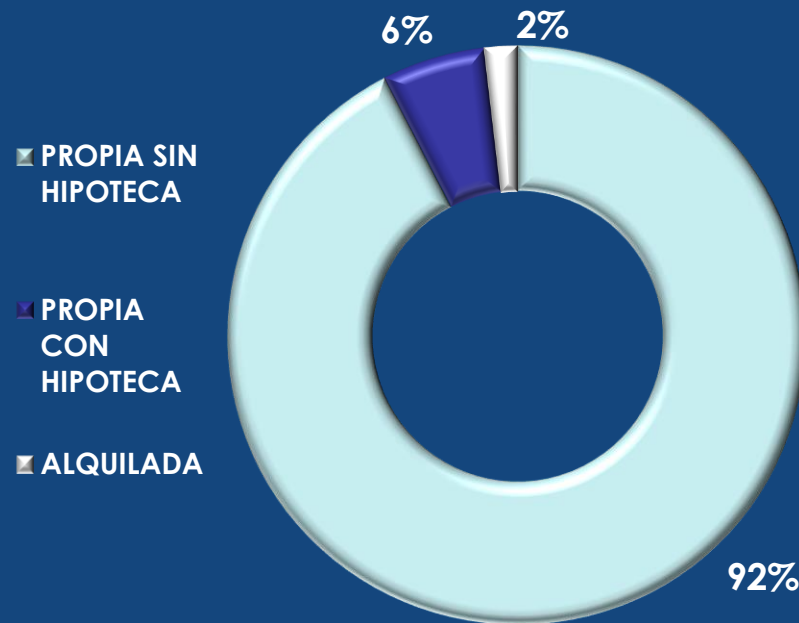
APORTANTES EN EL HOGAR



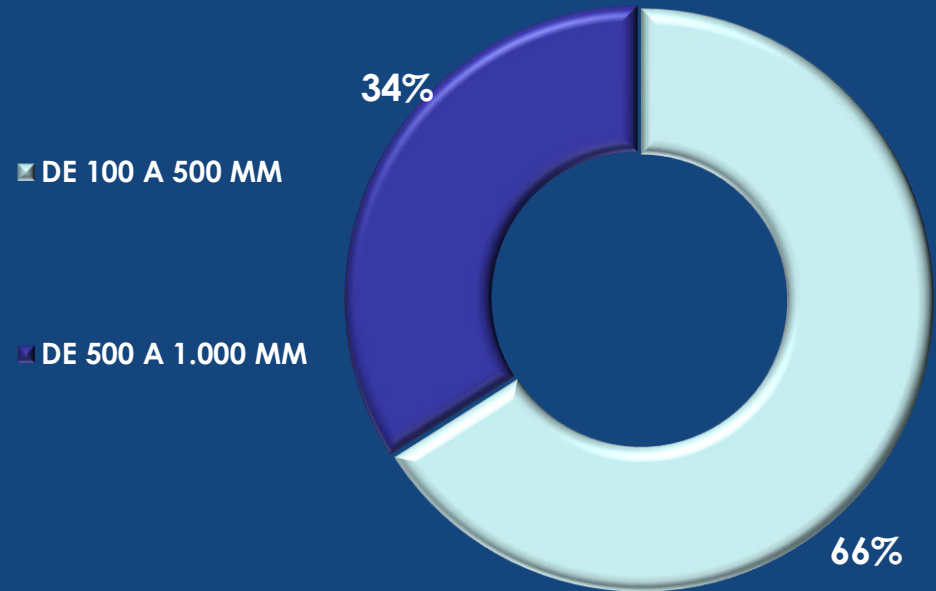
ETAPA 2 – Panorama Actual de la Vivienda

Forma de adquisición y precio de la vivienda

FORMA DE ADQUISICION



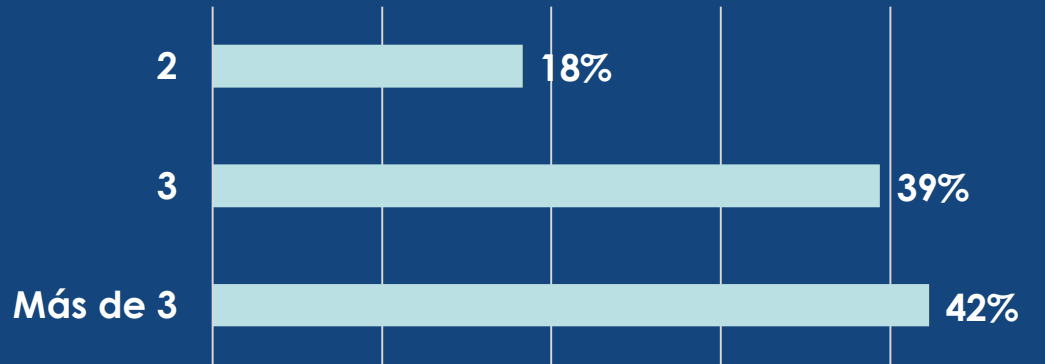
PRECIO DE LA VIVIENDA



ETAPA 2 – Panorama Actual de la Vivienda

Distribución de la vivienda

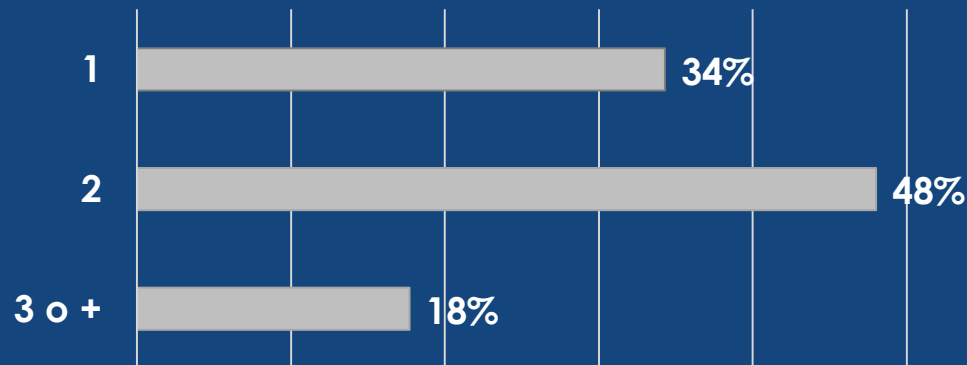
DORMITORIOS



Promedio

3,4

BAÑOS



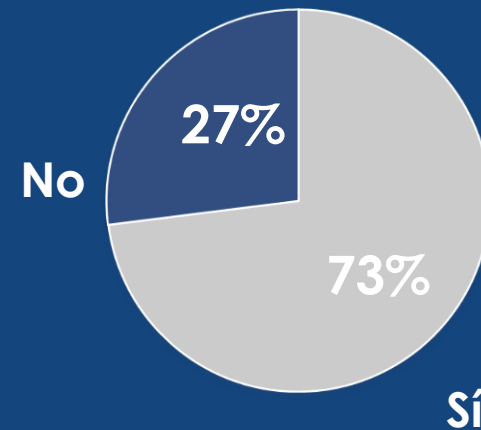
Promedio

1,9

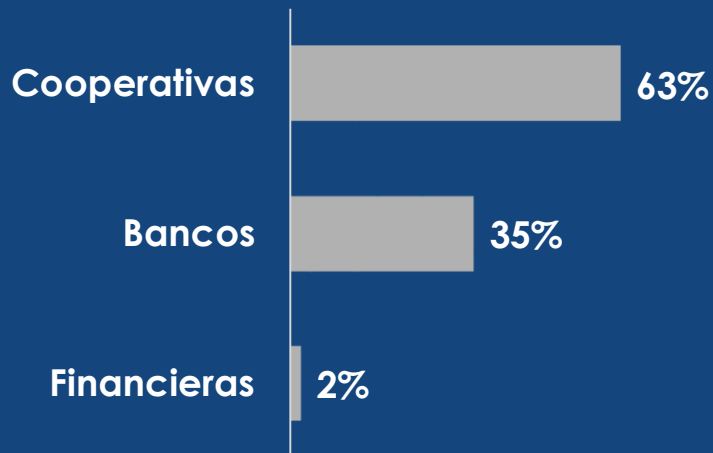
ETAPA 2 – Panorama Actual de la Vivienda

Perfil Financiero

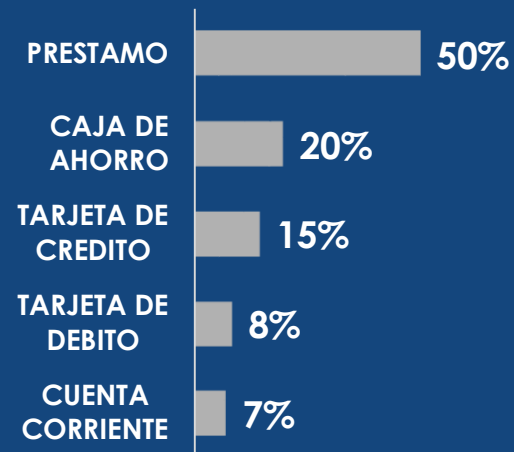
TRABAJA CON UNA ENTIDAD FINANCIERA



TIPO DE ENTIDAD FINANCIERA



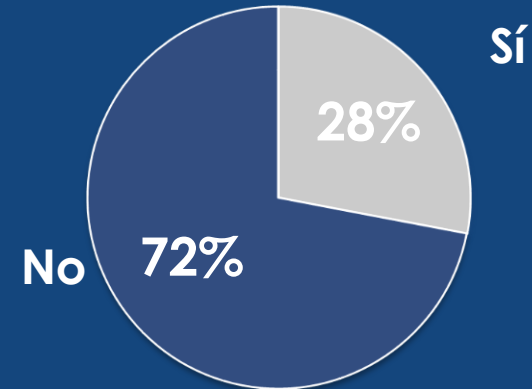
PRODUCTOS QUE UTILIZA



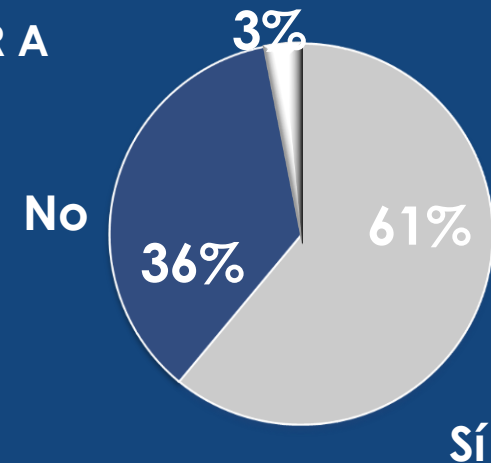
ETAPA 2 – Panorama Actual de la Vivienda

Crédito Hipotecario

CONOCE LAS CONDICIONES DE UN CREDITO HIPOTECARIO?



LE PARECE UN MECANISMO PROPICIO PARA ACCEDER A LA COMPRA DE SU VIVIENDA?



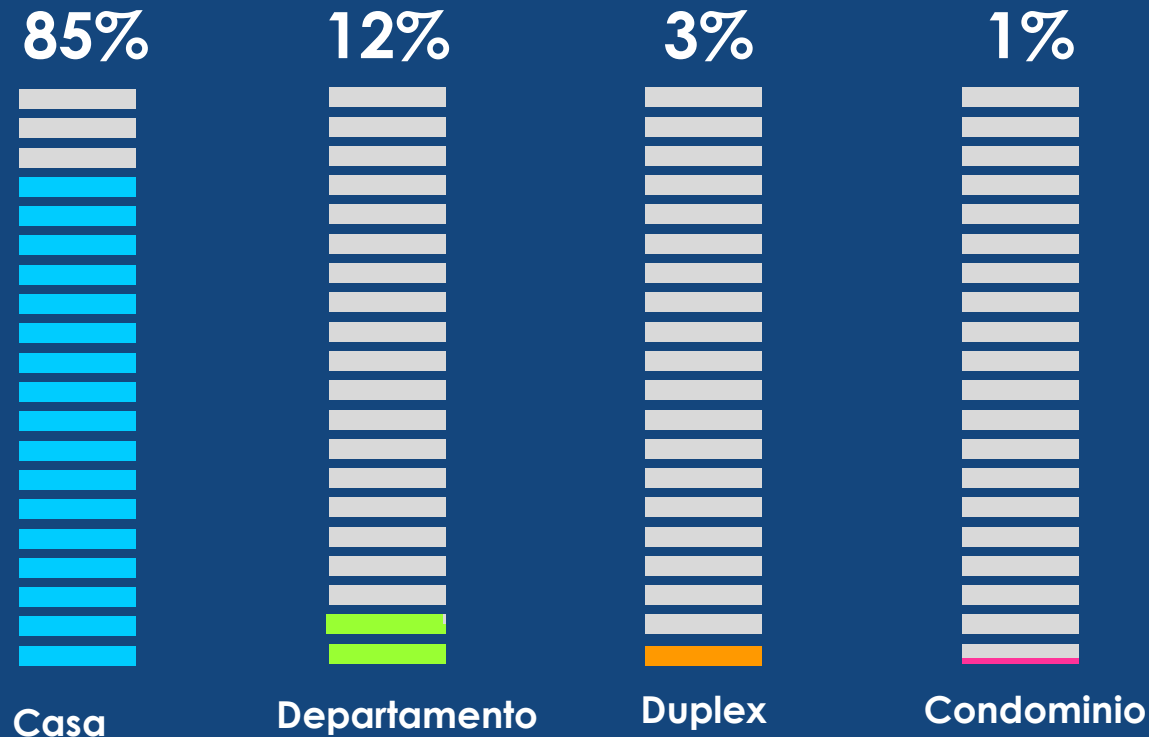
Nota: Se consulto al 28% que admitió conocer las condiciones de un crédito hipotecario.

ETAPA 3

- Tipo de vivienda ideal
- Dependencias requeridas
- Requerimiento de espacios propios
- Requerimiento de espacios compartidos
- Calificación de atributos decisores
- Intención de pago y plazo
- Ahorro para la próxima vivienda
- Intención de vivir en un edificio de departamentos

ETAPA 3 – Perspectiva de la próxima Vivienda

Tipo de vivienda ideal

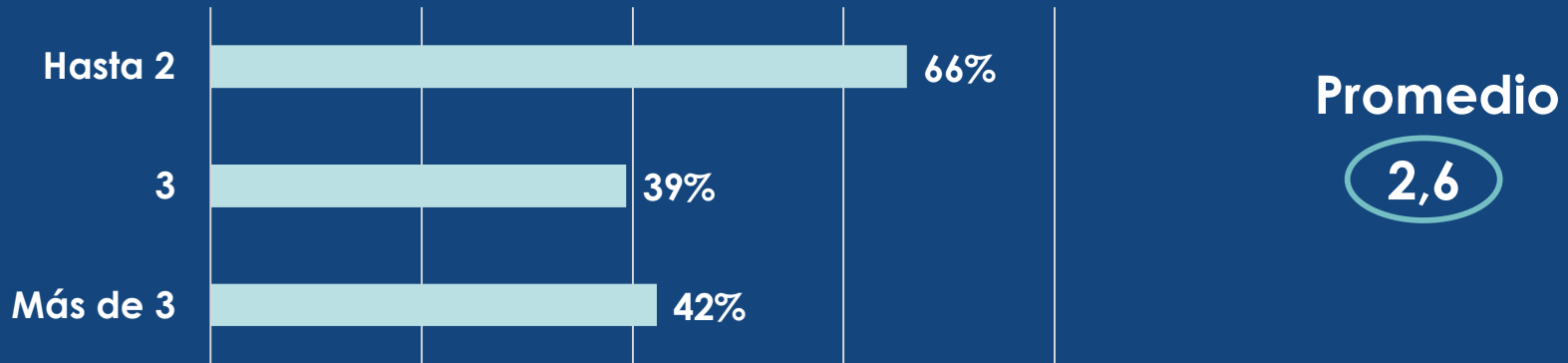


Nota: El 31% de los entrevistados, se mudaría ante una alternativa que llene sus expectativas y posibilidades.

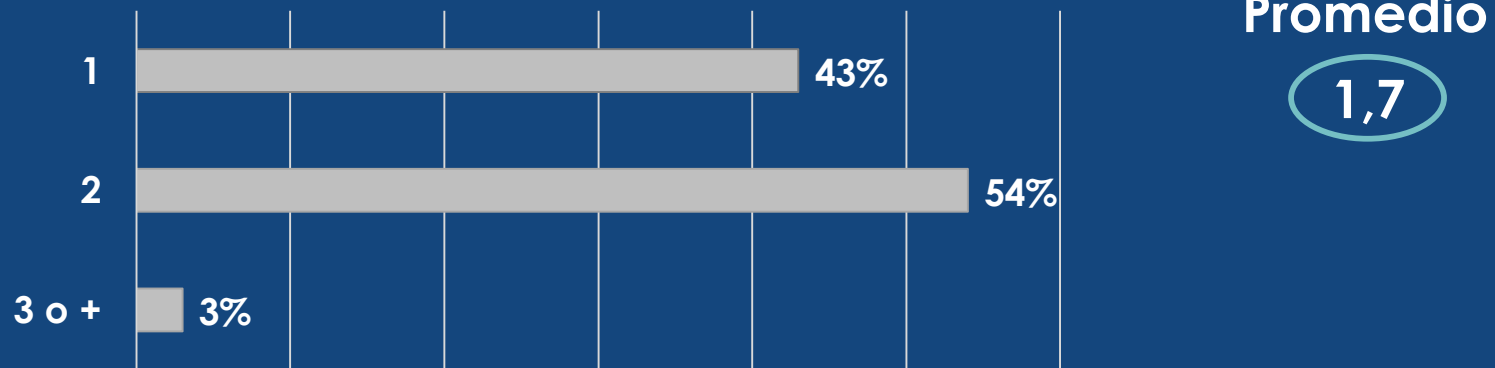
ETAPA 3 – Perspectiva de la próxima Vivienda

Dependencias requeridas

DORMITORIOS



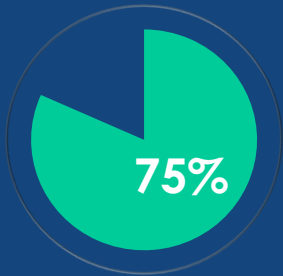
BAÑOS



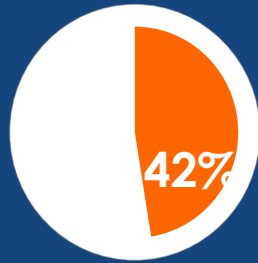
Nota: Se consultó cantidades con incidencia en el precio del inmueble.

ETAPA 3 – Perspectiva de la próxima Vivienda

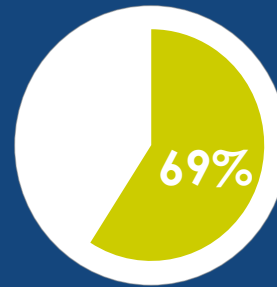
Requerimiento de espacios propios



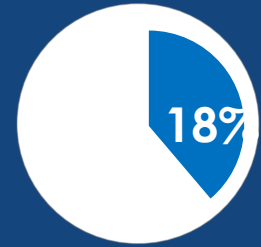
LAVADERO



BAÑO SOCIAL



PARRILLA



DEPEND. SERVICIO

Nota: Se consulto si es imprescindible o no, estos espacios propios, con incidencia en el precio del inmueble.

ETAPA 3 – Perspectiva de la próxima Vivienda

Requerimiento de espacios compartidos



Nota: Se consulto si es imprescindible o no, estos espacios compartidos, con incidencia en el precio del inmueble.

ETAPA 3 – Perspectiva de la próxima Vivienda

Calificación de atributos decisores



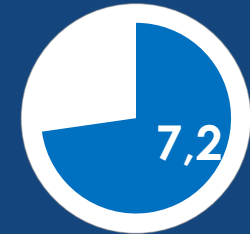
UBICACION



PRECIO



FINANCIACION



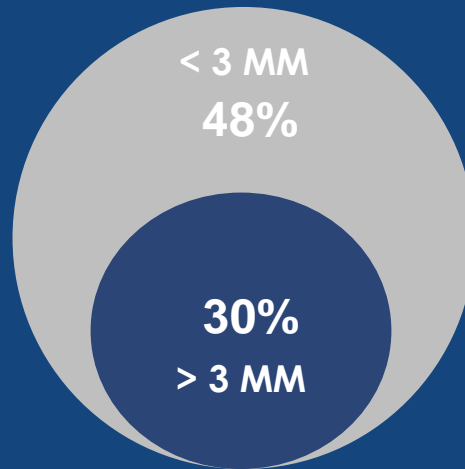
TAMAÑO

Nota: Se solicito calificar el nivel de importancia de estos atributos, del 1 al 10.

ETAPA 3 – Perspectiva de la próxima Vivienda

Intención de pago - Financiado

FORMAS DE PAGO FINANCIADO (47%)



Cuota promedio: 2.7 MM
Plazo promedio: 10 años

Mínimo: 1.0 MM
Máximo: 10 MM

53%

CONTADO

47%

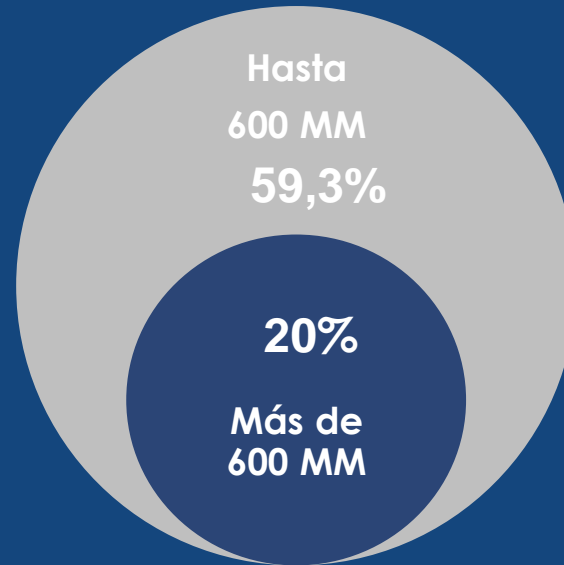
FINANCIADO

Nota: 23% NS/NR.

ETAPA 3 – Perspectiva de la próxima Vivienda

Intención de pago - Contado

FORMAS DE PAGO
CONTADO (53%)



Promedio

216 MM

Mínimo: 100 MM

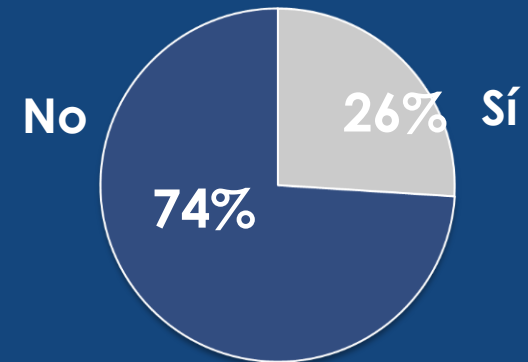
Máximo: 800 MM

Nota: Aquellos que desean hacer el pago contado, sería posterior a la venta de su inmueble actual. 21% NS/NR.

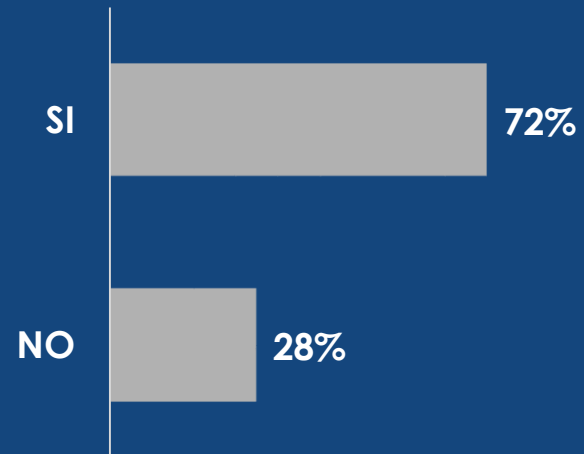
ETAPA 3 – Perspectiva de la próxima Vivienda

Ahorro para la vivienda e intención de vivir en edificios

¿Tiene ahorrado un importe para entrega inicial?



¿Viviría en un edificio de departamentos?



Nota: Personas de 25 a 40 años, ambos sexos, de Asunción y Central.

acertada inversión



Con claridad y precisión, proporcionamos información para minimizar riesgos, optimizar costos.

 **METRO**
REAL STATE RESEARCH

Dr. Morra 393 esq. Del Maestro
+595 21 623 590
metro@metro.com.py
metro.com.py

