

Apéndice D. Instrumento de Análisis Cuantitativo

El análisis cuantitativo se lleva a cabo mediante la medición de indicadores propuestos por el autor para estudiar el comportamiento de las actividades de cada uno de los procesos misionales: Gestión Inmobiliaria y Gestión de Propiedad Horizontal.

Gestión Inmobiliaria

Tabla 1

Indicadores del proceso de gestión inmobiliaria

Indicador	Objetivo	Frecuencia	Fórmula
Tasa de deserción de clientes arrendatarios	Medir la cantidad de clientes que dejan de usar los servicios ofrecidos por Cohabitando	Mensual	No. de clientes desertores / No. de clientes activos
Número de inmuebles arrendados mensualmente	Determinar la cantidad de inmuebles que efectivamente fueron arrendados en un periodo de tiempo	Mensual	No. de inmuebles arrendados
Número de inmuebles captados	Determinar el número de inmuebles que son captados ya sea para arriendo o venta.	Mensual	No. de inmuebles captados
Número de inmuebles vendidos trimestralmente	Determinar la cantidad de inmuebles que efectivamente fueron vendidos en un periodo de tiempo	Trimestral	No. de inmuebles arrendados

Nota. Adaptado de Mejoramiento de los Procesos Administrativos y Comerciales de Valores

Inmobiliarios (Grupo Empresarial HG) (pág.42), por Forero, V., 2014.

Gestión Propiedad Horizontal

Tabla 2*Indicadores del proceso de propiedad horizontal*

Indicador	Descripción	Frecuencia	Fórmula
Tasa de migración de administración provisional a definitiva	Medir la cantidad de clientes que pasan de admón. Provisional a definitiva.	Anual	No. de clientes admón. provisional a definitiva/ No. de clientes total admón. provisional
Número de contratos nuevos de administración provisional	Determinar la cantidad de clientes nuevos para admón. Provisional.	Semestral	No. de clientes nuevos para admón. Provisional.
Número de contratos nuevos de administración definitiva	Determinar la cantidad de clientes nuevos para admón. Definitiva. (Sin pasar por admón. Provisional)	Semestral	No. de clientes nuevos para admón. Provisional.
Tasa de deserción de clientes	Medir la cantidad de clientes que dejan de usar los servicios ofrecidos por Cohabitando.	Semestral	No. de clientes desertores / No. de clientes activos

Nota. Datos extraídos a partir del consenso con la gerencia general

Referencias

Forero, V. (2014). *Mejoramiento de los Procesos Administrativos y Comerciales de Valores Inmobiliarios (Grupo Empresarial HG)*. Universidad Industrial de Santander.