

Indicadores

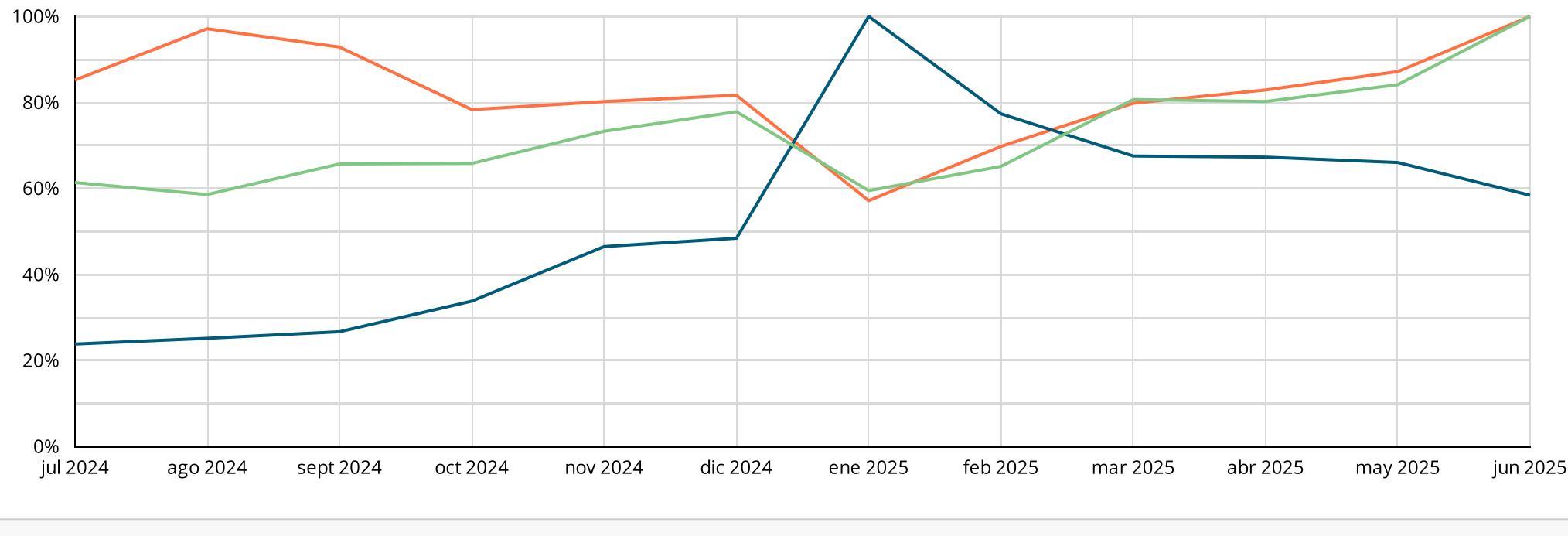
- **CPL (Costo por Lead):** Costo promedio por cliente potencial.
- **CPC (Costo por Clic):** Costo promedio por cada vez que una persona hace clic en un anuncio.
- **CPM (Costo por Mil Impresiones):** Costo promedio por cada 1.000 veces que un anuncio es mostrado a los usuarios, sin importar si hacen clic o no.

Gráficos

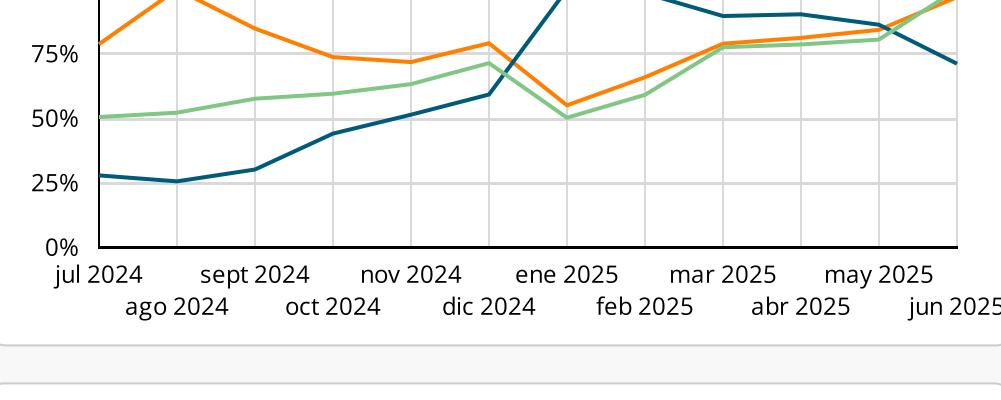
Porcentaje del máximo: El 100% representa al máximo valor de ese indicador en los últimos 12 meses.

Este informe es elaborado por la consultora Digital Meet, especialistas en marketing digital inmobiliario. Se basa en una inversión mensual superior a **\$27MM** en campañas de generación de leads para proyectos inmobiliarios.

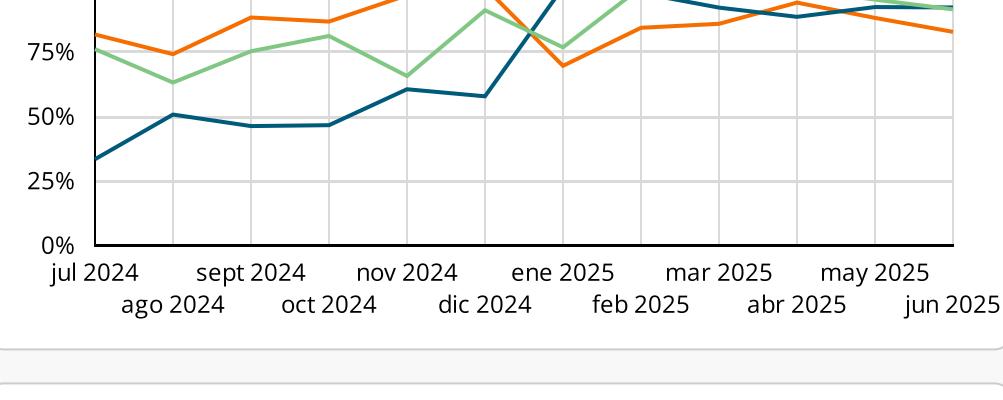
Industria Inmobiliaria Chilena



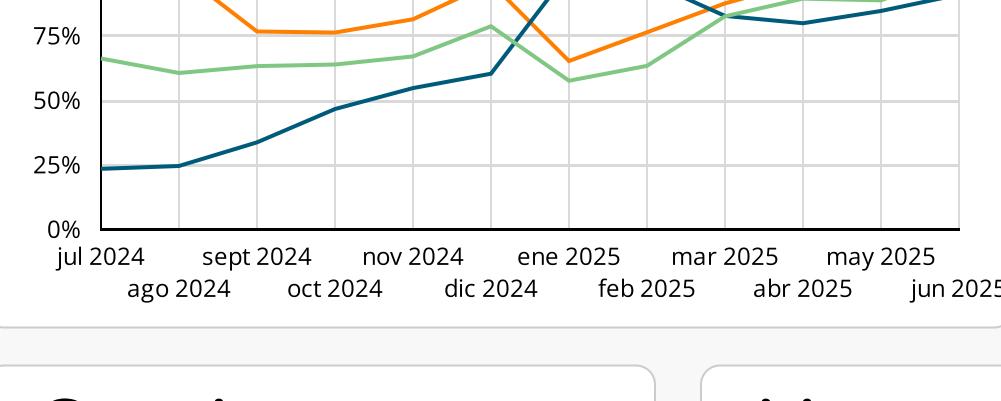
Santiago



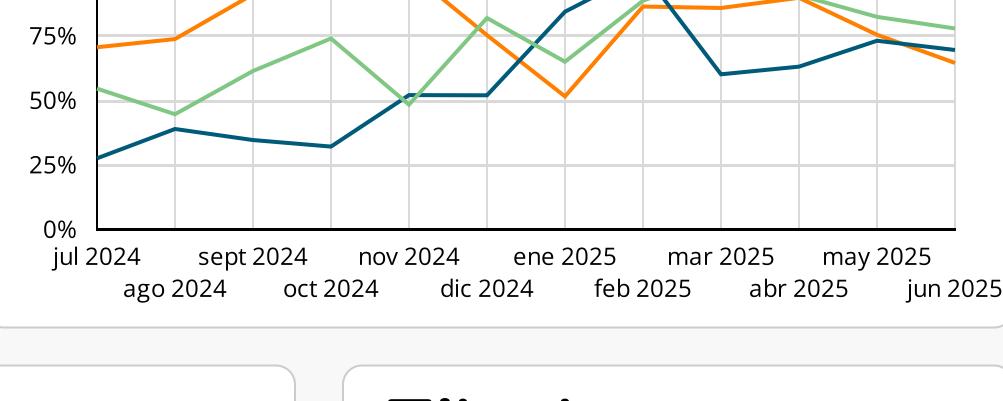
Regiones



Propiedades



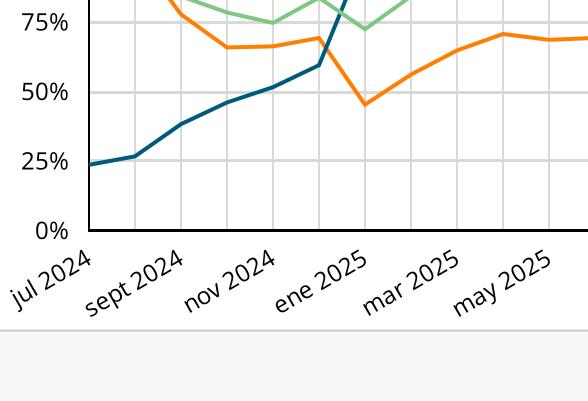
Terrenos



Google



Meta



Tiktok



En junio observamos un alza en el CPL, manteniendo así el comportamiento de mayo, escenario previsto en nuestro informe pasado y cuya tendencia es esperable que se mantenga también durante el mes de julio.

Los proyectos en Santiago y especialmente el segmento de propiedades residenciales presionó el CPL en alza, debido mayoritariamente a 2 razones: La primera, en esta época del año el mercado suele concentrarse en este tipo de proyectos, bajando la demanda en los proyectos de terrenos y sobretodo de regiones, y la segunda, el cyber inmobiliario a principios de junio aumentó la inversión en las plataformas, encareciendo las campañas.

Nos acercamos a los meses de inflexión en ciertos segmentos, y se han vislumbrado señales de reactivación de la industria, como por ejemplo el subsidio al dividendo de propiedades nuevas bajo UF 4.000, que dinamiza el mercado de un gran volumen de unidades en un segmento definido.

Hoy es clave asesorarse estratégicamente para comunicar correctamente las campañas digitales, y aún más importante, segmentar de forma precisa, optimizando la captación de potenciales compradores; en Digital Meet nos especializamos en este proceso.



Cristóbal Castro
Líder Digital Meet Inmobiliario