

EL MARKETING EN LA PROMOCION DE VIVIENDAS



146

JUNTO CON PROMOCIONES de tipo medio y pequeño como se dan en otros países, entre ellos España, se produce en Canadá tipos de actuaciones a mayores escalas con un marketing muy agresivo y un despliegue de información accesible y cómodo para el cliente.

Traemos en este artículo dos casos parecidos que tienen en común la facilidad en el acceso a la información sobre las viviendas, la claridad en la descripción del tipo de casa que se puede escoger, las facilidades para la elección de los materiales a emplear y los medios de financiación.

En ambas urbanizaciones se construyen casas con entramado de madera clásica tipo platform. Se cuida especialmente la presentación del conjunto por medio de oficinas informativas donde el cliente puede decidir rápidamente que clase de vivienda desea.

PROMOTORA MINTO

Se trata de una promoción denominada Chapel Hill a las afueras de Ottawa.

El propietario fue adquiriendo una serie de terrenos a las afueras de la ciudad donde presumiblemente se desarrollaría el ensanche futuro. Esto se ha producido recientemente y el propietario se decidió a iniciar la construcción de una serie de fases cuya urbanización e infraestructura fue realizada previa-

Traemos en este artículo dos casos parecidos que tienen en común la facilidad en el acceso a la información sobre las viviendas, la claridad en la descripción del tipo de casa que se puede escoger, las facilidades para la elección de los materiales a emplear y los medios de financiación.

mente. La ejecución se subcontrata a diversas empresas. Se han realizado 4 categorías de viviendas agrupadas en zonas homogéneas. El catálogo varía desde viviendas adosadas en dúplex, pareadas unidas por garaje, individual y lujosa. En todos los modelos existen dos plantas y en las individuales se da también un sótano/almacén y garaje.

Las viviendas aisladas tienen jardín propio mientras las agrupadas lo tienen en régimen de condominio.

Existe un módulo de información general para cada fase. No es el clásico piso piloto español, sino que se exhibe de forma muy atractiva desde una maqueta general de la urbanización hasta una serie de cuadros con plantas, alzados y perspectivas de cada modelo ofertado. Los precios varían desde 98,900\$ hasta 208,900\$ con superficies entre 130 m² y 250 m².

Es interesante el catálogo de materiales y acabados, que se disponen ordenadamente mediante muestras que el cliente puede estudiar detalladamente.

Es posible escoger el tipo de carpintería interior de suelos, rodapiés, barandillas, etc, con diferentes maderas y barnices. Pueden instalarse otros suelos, especialmente, moquetas y materiales sintéticos. Allí mismo se escogen los revestimientos de los muebles de cocina con sus accesorios, los tipos y colores de cerámica, la pintura y los acabados exteriores. Estos últimos tienden a ser de aluminio lacado imitando tablazón de madera con su veteado: la duración que garantiza el promotor es de 20 años con lo que vende la idea de no mantenimiento, algo que por otro lado parece que gusta a algunos segmentos de población. La carpintería exterior es de aluminio.

Como en casi toda la región de Ontario el revestimiento preferido es ladrillo, que se superpone sencillamente al entramado de madera en el sistema clásico que se describe en otros artículos de esta revista.

Algunas novedades técnicas que se pudieron observar en MINTO en relación a los sistemas conoci-

dos son:

- Viguetas de forjado de diseño especial insonorizados para cortar el ruido entre dos pisos.

- Entre viviendas adosadas se dispone un muro con aglomerado de cartón y una lámina proyectada de partículas procedente de caucho reciclado de llantas.

- El aislamiento térmico interior es novedoso. Se trata de celulosa triturada que se inyecta en el entramado de los muros mediante un compresor. Previamente se ha grapado sobre los studs una fina malla de tela que retiene el producto suficientemente presionado. Se utiliza también en los techos entre pisos.

Se incorpora como en otras muchas viviendas de Canadá el aire acondicionado con bomba de calor en el que se aprovecha la temperatura remanente del aire de salida para el calentamiento del de renovación.

SPRINGDALE

Introducción al nuevo concepto habitacional

La primera nueva gran ciudad de Canadá construida en los últimos 20 años, Springdale, será una comunidad residencial de 22.000 hogares y 75.000 habitantes cuando se complete dentro de 12 a 15 años.

Ocho de los principales constructores de Ontario - Greenpark Homes, Mattamy Homes, Fernbrook Homes, Sundial Homes, Regal Crest Homes, Springtown Homes, Town-Wood Homes y Redcliff Homes - están preparados para empezar a construir inmediatamente 1.700 viviendas en los 4.000 acres que posee Springdale en North Brampton.

Springdale es la culminación de 10 años de reuniones y planificación del terreno; este masivo desarrollo es, con mucho, el proyecto residencial más grande emprendido en Canadá en los últimos años. Springdale desencadenará un impacto de muchos miles de millones de dólares sobre Brampton al generar unos 11.470 nuevos empleos directos e indirectos y dará cabida anualmente a unos 2.970 trabajadores mientras la comunidad continúe su desarrollo.

El impacto económico del desarrollo de Springdale va más allá de la construcción, ya que una vez completada la comunidad se crearán más de 8.500 comercios entre grandes y pequeños.

Cuando se complete la Primera Fase en unos años, los 5.800 residentes de Springdale gastarán al menos 32,6 millones de dólares al año en las tiendas locales. Cuando esté totalmente terminada, los 75.000 residentes de la nueva ciudad gastarán 421,9 millones de dólares cada año en las tiendas de Brampton.

La nueva Comunidad de Springdale se completará con 44 parques, un nuevo hospital, 17 iglesias y centros de culto, 13 escuelas públicas y 9 privadas, una biblioteca pública, dos parques de bomberos, una jefatura de policía y una terminal de transporte público.

Los estrictos controles arquitectónicos y los estilos armónicos en las casas de Springdale aseguran que la comunidad presentará una panorámica intere-

sante en sus calles y no la apariencia de "trozos de tarta" de muchas comunidades unidas entre sí.

Dentro de Springdale se conservarán los terrenos de valle, las zonas arboladas, los estanques y los pantanos realizando los amplios espacios verdes de la comunidad. Además, las familias tendrán acceso a las 75 millas de senderos interconectados para bicicletas.

CENTRO DE VENTAS

La idea de un centro que aglutine las ventas y la información de los ocho constructores es nuevo en Norteamérica y único en cuanto a tamaño y alcance.

Al abarcar el centro de Ventas las oficinas de ventas de los ocho constructores responsables del desarrollo de la primera fase, Springdale ha hecho que la compra de una casa sea algo tan cómodo como la compra que se realiza en cualquier centro comercial.

Los visitantes entran en el centro de ventas, cruzan un puente sobre un gran estanque con una

Como en casi toda la región de Ontario el revestimiento preferido es ladrillo, que se superpone sencillamente al entramado de madera en el sistema clásico que se describe en otros artículos de esta revista.

cascada de agua y llegan al anfiteatro donde un modelo de 18 por 10 pies, con su propio espectáculo de luz computerizada, y 4200 puntos luminosos muestra a los visitantes la apariencia que tendrá el proyecto.

El tener a todos los constructores bajo un mismo techo era algo que los promotores perseguían desde hacía mucho tiempo.

Springdale ha hecho realidad una de las decisiones más importantes en la vida: comprar una casa... con más facilidades.

SERVICIOS

Un buen lugar de trabajo:

Una buena sede para más de 4200 negocios y oficinas centrales para muchas compañías nacionales y multinacionales

Además, bien comunicada:

En el eje de excelentes autopistas, autobuses y estaciones de ferrocarril y aeropuertos.

Fácil acceso mediante el Grampton Transit:

Hay incluso un autobús BT de dos pisos para conseguir una mejor panorámica.

Dotada de amplias zonas verdes:

Dieciséis parques vecinales, cuatro parques de la comunidad, 22 pequeños parques y dos parques especiales que forman un mosaico verde.

Estupendo para las compras:

Dos importantes centros comerciales regionales.

Un buen lugar para aprender:

Las escuelas están en emplazamientos vecinales, de modo que los niños no se tienen que desplazar muy lejos. Hay 22 escuelas públicas y privadas, elementales y secundarias.

Un lugar para la diversión al aire libre:

Las instalaciones de recreo abundan dentro de los 2000 acres de parques de Brampton: una ladera de esquí artificial, un lago de 65 acres y una zona de playa, dos grandes parques de 100 acres, cinco campos de golf y cientos de instalaciones para deportes de verano al aire libre.

Asistencia sanitaria:

Existen, y van en aumento, quince centros médicos, treinta y cuatro instalaciones ambulatorias y dos centros para la tercera edad.

Deportes de invierno bajo techo:

Las familias de Springdale pueden hacer sus ejercicios en 25 instalaciones deportivas cubiertas con sus 35 pistas de squash y de otros deportes de raqueta, 23 gimnasios, nueve pistas cubiertas, dos clubs de boleras, siete piscinas cubiertas y un centro cubierto de tenis con seis pistas.

CARACTERISTICAS DE SPRINGDALE

Precio de las casas:

Aproximadamente de 150.000 a 330.000 dólares.

Productos innovadores:

Los conceptos innovadores de la vivienda incluyen el Convertible, el Interlot, el Uni Quattro y el Quattroplex en la Primera Fase del desarrollo de Springdale.

El Convertible lo ofrecen los siguientes constructores: Greenpark Homes, Town-wood Homes y Sundial Homes. El Convertible es una vivienda sencilla que puede convertirse fácilmente en dos casas bajo un mismo techo, cada una con su entrada independiente y que puede volver a su estado original según las necesidades.

El Interlot. Las casas interlot son viviendas totalmente independientes de 33 pies de frente (1 pie = 30,48 m), que aparentan y dan la sensación de ser de 40 pies, pero que cuestan lo que una de 30. Tienen un tamaño entre 1.100 y 1.600 pies cuadrados, todas son independientes y tienen tres dormitorios, un sótano completo y un garaje que contribuye a la apariencia de la casa con las puertas niveladas con las ventanas del frente de la casa y con la puerta principal.

El Uni Quattro que Greenpark está introduciendo en Canadá, en la Primera Fase de Springdale, es un paso evolutivo hacia la vivienda principal. Cada una de las cuatro casas principales tradicionales que forman el Uni Quattro tiene un sótano completo y su propio garaje con salida al jardín trasero.

Town-Wood ofrece un piso Quattroplex único que desde la calle tiene la apariencia de una mansión. En realidad, el Quattroplex ofrecido por la Town-Wood son cuatro casas principales bajo el mismo techo.

Líneas de productos:

La oferta abarca casas principales semi-independientes de 27 pies, independientes de 30 pies, viviendas independientes de 40 y 42 pies y de 46 y 50 pies, Convertibles de 42 pies, Interlots, Uni Quattro, Quattroplex y Quads de 2+2.

El Centro de Ventas:

El Centro de Ventas tiene mil pies cuadrados distribuidos en cinco pisos. El pabellón de ventas proporciona a los consumidores la posibilidad de comprar bajo el mismo techo durante cualquier época con una sola parada.

Modelo:

18' x 10 1/2' a escala 1/1.000. La construcción se realiza con un diseño asistido por ordenador. Va con su propio espectáculo de luz y sonido generado por ordenador.

MARKETING DE VENTAS

E INSTALACIONES ESPECIALES

El Convertible es una vivienda sencilla que puede convertirse fácilmente en dos casas bajo un mismo techo, cada una con su entrada independiente y que puede volver a su estado original según las necesidades.

Las Primeras Familias Fundadoras, es decir, aquellas que compraron una casa en Springdale durante el periodo inicial se benefician de bonificaciones anticipadas de hasta 11.000 dólares.

Springdale ha desarrollado algunas estrategias de marketing para promocionar las ventas :

Las Primeras Familias Fundadoras, es decir, aquellas que compraron una casa en Springdale durante el periodo inicial se benefician de bonificaciones anticipadas de hasta 11.000 dólares.

Uno de los parques de Springdale recibirá el nombre de **Parque de los Fundadores** en honor de aquellas familias, y allí se reservarán los Picnics de los Fundadores para todas las madres y padres fundadores con sus hijos.

En el Parque de los Fundadores siempre habrá una placa con los nombres de las Familias Fundadoras.

Si recoge su pasaporte en el Centro de Ventas, se puede llevar a sellar a las oficinas de ventas de los ocho constructores y depositarlo en recepción y podrá ganar una fabulosa casa nueva de 200.000 dólares.

Town-Wood ofrece un piso Quattroplex único que desde la calle tiene la apariencia de una mansión. En realidad, el Quattroplex ofrecido por la Town-Wood son cuatro casas principales bajo el mismo techo.