SOLUCIONES · MERCADO CRE — REPORTE TIPO (EJEMPLO)

Scoring de Localización

Ejemplo de salida del modelo — puntaje territorial 0–100 por sitio, combinando límites comunales reales con una capa de scoring ilustrativa.

SITIO EVALUADO (EJEMPLO)	PREPARADO PARA	FECHA
Providencia	**[Cliente ejemplo]**	**[Trimestre ejemplo]**

Este documento incluye datos reales y ficticios.

Dato real: la cartografía — límites comunales oficiales de la Región Metropolitana — es real.

Dato ficticio / ejemplo: el sitio evaluado, los puntajes por componente, el score total y la capa de color del mapa son ilustrativos. El modelo real se calibra a nivel de manzana con datos de Buildings a esa escala.

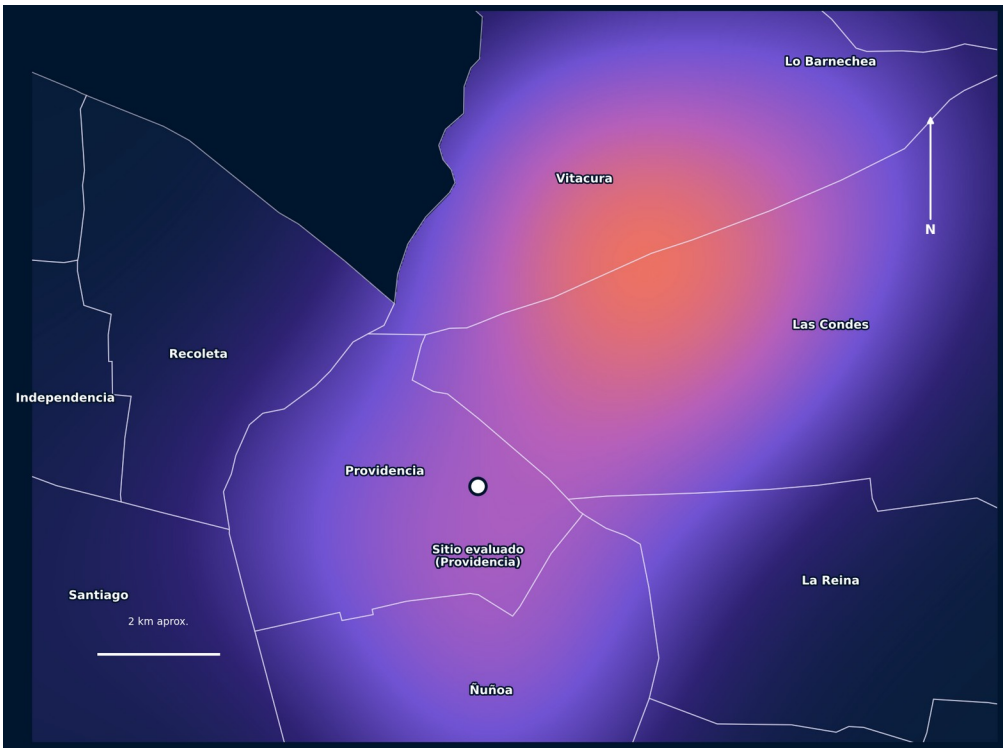
¿Qué es el Scoring de Localización?

Un puntaje de 0 a 100 que resume, a nivel de manzana, qué tan buena es una ubicación para un uso CRE específico — combinando accesibilidad, densidad de demanda, infraestructura circundante y dinamismo del submercado.

Es el insumo territorial detrás de todos los demás productos de Neuren: la misma malla de scoring alimenta el Radar Logístico, el Pricing Power Index y el Optimizador de Portafolio.

Mapa de scoring — sector oriente y centro (ejemplo)

Límites comunales reales de la Región Metropolitana; la capa de color es un score ilustrativo. El punto blanco marca el sitio evaluado.



Score de localización (capa ilustrativa): morado oscuro = score bajo; violeta = medio; coral = score alto. El punto blanco marca el sitio evaluado en Providencia.

Desglose del score — sitio evaluado (ejemplo)

COMPONENTE	PESO	PUNTAJE (0–100)
Accesibilidad (ejes viales, transporte público)	30%	76
Densidad de demanda (población + actividad comercial)	25%	71
Infraestructura circundante (servicios, amenities)	25%	68
Dinamismo del submercado (absorción, pipeline)	20%	59

Score de localización total (ejemplo): **70 / 100 — ubicación sólida**, por debajo de El Golf y Vitacura (zona más caliente del mapa) pero por sobre el promedio de Ñuñoa y Santiago Centro.

¿Para qué se usa?

Comparar sitios alternativos antes de comprar o desarrollar, justificar un pricing diferenciado frente a comparables de menor score, y alimentar los demás modelos de Neuren (elasticidad, predictor de vacancia, pricing power) con una variable territorial consistente en vez de una apreciación cualitativa del broker.

Recomendación (ejemplo)

Con un score de 70, el sitio evaluado está en el cuartil superior de su submercado — suficiente para sostener un pricing premium moderado frente a comparables directos, aunque sin alcanzar el nivel de El Golf o Vitacura. Antes de decidir, se recomienda comparar contra 2–3 sitios alternativos con este mismo scoring.

Metodología

Cartografía: límites comunales oficiales de la Región Metropolitana (reales). Data de mercado provista por Buildings. Modelo de scoring territorial a nivel de manzana desarrollado por Neuren. El sitio evaluado, los puntajes por componente y la capa de color del mapa de este documento son un ejemplo de formato — un informe real se calibra a nivel de manzana con datos verificados de Buildings y el modelo territorial de Neuren.

Glosario de términos

Definiciones breves de los términos técnicos usados en este informe.

Scoring de localización — Puntaje de 0 a 100 que mide qué tan buena es una ubicación para un uso inmobiliario específico.

Manzana — Unidad territorial mínima de análisis, equivalente a una cuadra; permite medir diferencias dentro de un mismo barrio.

Accesibilidad — Facilidad para llegar al sitio por ejes viales y transporte público.

Densidad de demanda — Cantidad de población y actividad comercial en el entorno, que genera clientes y usuarios.

Infraestructura circundante — Servicios y equipamientos cercanos, como comercio, salud y áreas verdes.

Dinamismo del submercado — Qué tan activo es el mercado de la zona, medido por absorción y proyectos en construcción.

Capa de scoring — Mapa de color que muestra el puntaje en cada zona: oscuro es bajo y coral es alto.

Pipeline — Superficie en construcción o proyectada que entrará al mercado.

Pricing premium — Renta superior a la de comparables, justificada por una mejor ubicación.

Cuartil superior — Tramo del 25% de mejor desempeño dentro del grupo comparado.