



Ser el aliado inmobiliario de los arrendatarios, reconocido por activos de altas especificaciones y estándares de servicio.



Marco de interacción con los arrendatarios del **portafolio** para crear un impacto positivo en su experiencia, lo que, a su vez, se traduce en resultados de **negocio sostenibles**.

Experiencia Positiva y Diferenciada

Generación de Valor

Construcción de Confianza

Categorización – Perfil del Arrendatario

Ruta del Arrendatario

Evaluación y mejora continua de procesos E2E:



Esquema de Atención



Acciones y momentos “WoW”

Acciones transversales:

- Kit de Bienvenida
- Boletín del arrendatario

Acciones específicas:

- Visitas 360°
- Eventos
- Acompañamiento
- Gala de Arrendatarios

Medición

Campañas de percepción del servicio.



Indicadores de Experiencia:

- Nivel de Servicio
- CSAT
- NPS

Comunidad

En estructuración