

PAICAVÍ 633

Concepción – VIII Región



UN PROYECTO DE

aktivo

bee
capital

PAICAVÍ 633

Concepción – VIII Región

01

Ubicación

02

Concepto

03

Análisis
de Mercado

04

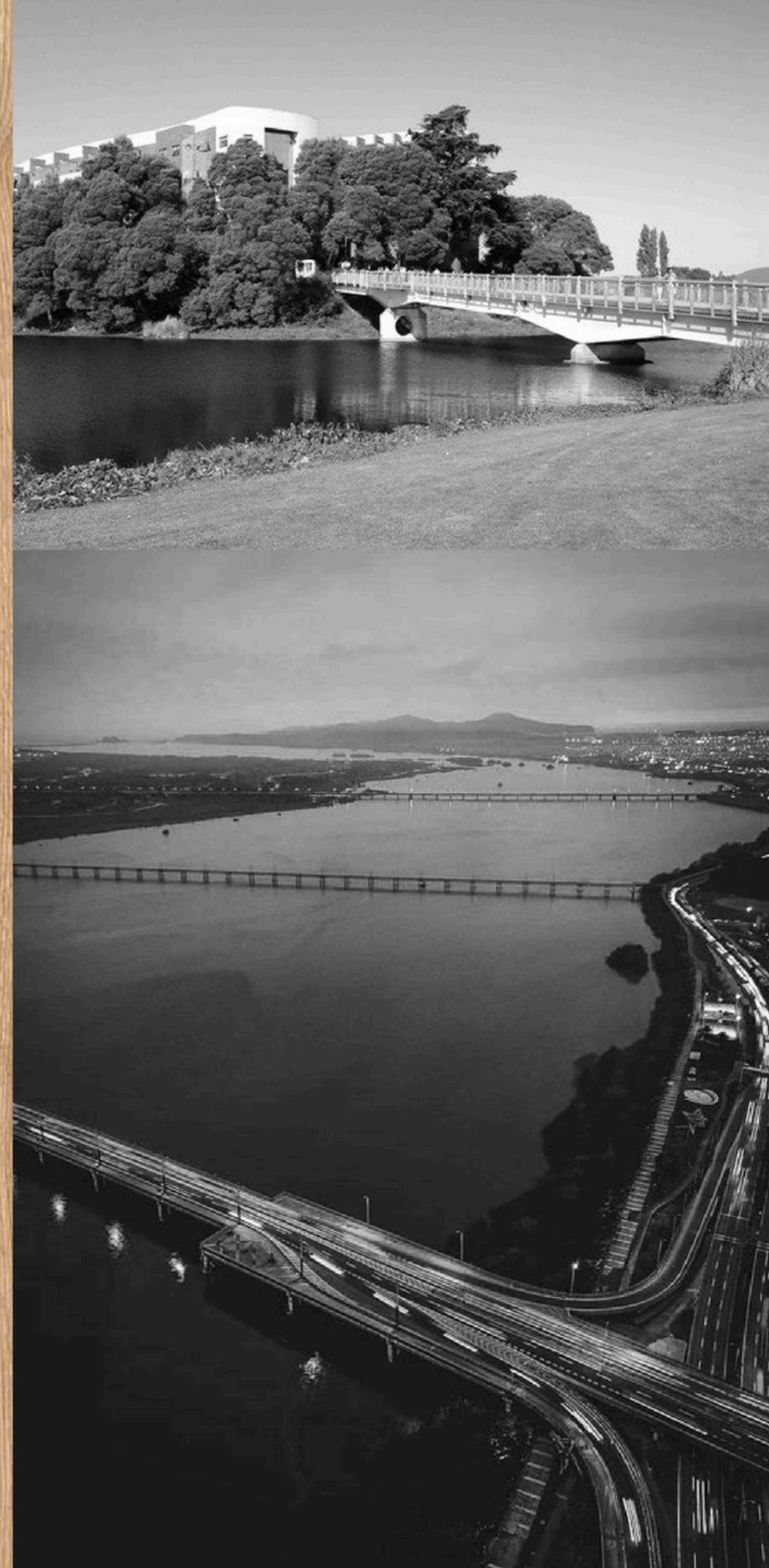
Sobre el
Proyecto

05

Cifras
Avances comité

PAICAVÍ 633, ubicado en el centro histórico

Ubicado en el centro histórico de Concepción, en medio del barrio universitario y a 4 cuadras del Hospital Clínico de la ciudad. Enfrenta Avenida Paicaví a pasos de Avenida Los Carrera, vías estructurantes de la ciudad que conectan con Talcahuano y San Pedro de La Paz.



PAICAVÍ 633, cercano a todo lo que necesitas



633

Av. Paicavi

Av. Paicavi

		
Universidad San Sebastián	15 mins	7 mins
Tribunales de Justicia	10 mins	10 mins
Mall Centro Concepción	7 mins	
Hospital Clínico de Concepción	14 mins	6 mins
Universidad de Concepción	16 mins	6 mins
Aeropuerto de Concepción		15 mins
Universidad del Desarrollo	11 mins	5 mins
Clínica Ernesto Silva B.	10 mins	5 mins

Llega un nuevo concepto de construcción a **Concepción**

Es el momento de explorar nuevas posibilidades en construcción. Te damos la bienvenida a **Paicaví 633**

SUSTENTABLE Y SOSTENIBLE

Desarrollo del proyecto
en **CLT** en colaboración con:



RÁPIDAMENTE RENOVABLE

La madera utilizada en el proyecto proviene de árboles jóvenes, que son más fácilmente renovables y protegen nuestros bosques antiguos.



MENOR PRODUCCIÓN DE CO2

Comparada con el acero o el hormigón, la construcción en CLT ayuda a evitar la emisión de alrededor de 2,524 m³ de dióxido de carbono en nuestra atmósfera.



CONSTRUCCIÓN MÁS LIMPIA

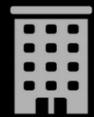
La construcción con CLT tiende a ser más rápida y eficiente, lo que disminuye el impacto ambiental en el sitio de construcción, reduciendo el ruido, el polvo y los residuos.



REDUCCIÓN DE COSTOS Y DESPERDICIOS

El diseño y fabricación precisos minimiza desperdicios. La prefabricación acelera la construcción, reduciendo costos de mano de obra y tiempo. Es durable y de bajo mantenimiento, lo que permite un ahorro a largo plazo

PAICAVÍ 633



76 Departamentos, con terminaciones modernas



1.172 M2 de cowork, oficinas y gimnasio



563 M2 Locales comerciales en las primeras plantas



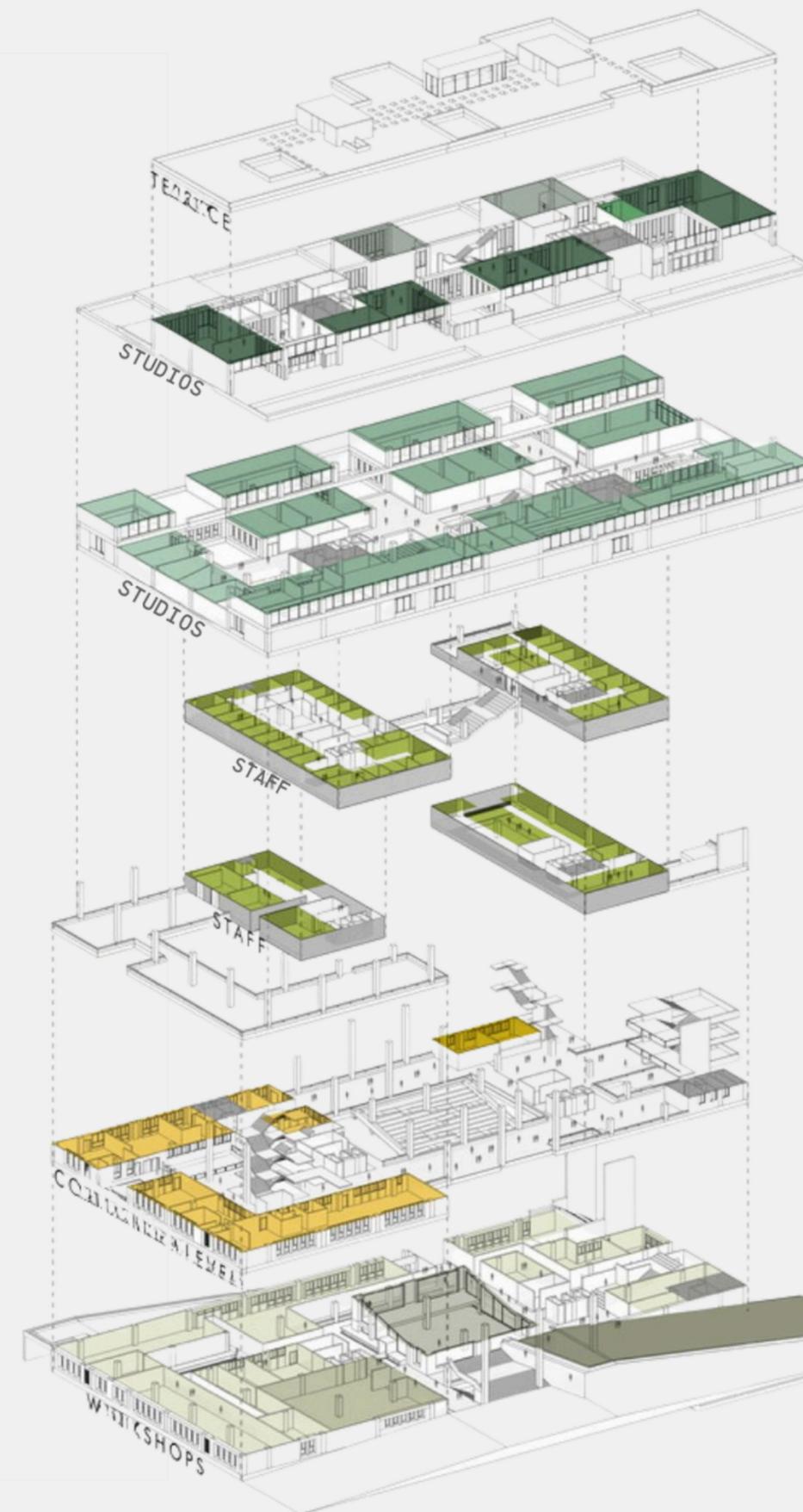
72 Bodegas / dark stores



53 Estacionamientos



Roof top, ideal para disfrutar del aire libre



4.277 M2
vendibles

MERCADO RESIDENCIAL

- | | |
|-----------------|---------------|
| 1 Paicaví | 8 Rozas Heras |
| 2 Maipú Life | 9 1565 |
| 3 NewCenter | 10 LasHeras |
| 4 Smart | 11 NewCycle |
| 5 Orompello | 12 Castellón |
| 6 ViveAinavillo | 13 Vivo Rengo |
| 7 Maipú 1546 | |



Levantamiento realizado por

MERCADO RESIDENCIAL

Tipología	UF / M2 promedio
Estudio	88,78
1D+1B	70,37
2D+1B	62,87
2D+2B	61,35



Levantamiento realizado por



MERCADO RESIDENCIA

Tipología	UF / M2 promedio
Estudio	85
1D+1B	74
2D+1B	68
2D+2B	63

INFORMACIÓN

Estudio	Valor Promedio UF	UF	Total UF m ² Promedio
1D+1B	Valor Promedio UF	UF 2.233	UF/m ² 85
2D+1B	Valor Promedio UF	UF 2.759	UF/m ² 74
2D+2B	Valor Promedio UF	UF 3.336	UF/m ² 68
2D+2B	Valor Promedio UF	UF 3.595	UF/m ² 63
Promedio en la Zona Total m²			
Estudio	26,32	m ²	
1D+1B	37,43	m ²	
2D+1B	49,21	m ²	
2D+2B	56,64	m ²	

*Fuente: New Cycle. Las Heras. New Center. Smart. Ormpello. Vive Ainaivillo. Maipú 1446. Rozas 1528. Heras 1565. Maipú Life. Castellón 1245.

*Total UF m² se calcula en base al promedio de cada zona buscada en cada sitio web.

ANÁLISIS

Se analizan modelos de viviendas desde Estudios hasta departamentos de 2 dormitorios y 2 baños (2D 2B) en 11 proyectos inmobiliarios. Dos de estos edificios están casi completamente vendidos, pero se incluyen por la disponibilidad de placas comerciales y oficinas en venta, lo que representa una oportunidad de inversión.

Los precios por metro cuadrado (UF/m²) varían entre los proyectos, destacando los siguientes valores promedio: 83 UF/m², 71 UF/m², 68 UF/m², y 64 UF/m².

Esta diversidad refleja diferentes niveles de calidad, ubicación y accesibilidad en la oferta, permitiendo ajustarse a distintos perfiles de compradores y ofreciendo alternativas tanto residenciales como comerciales para inversores.

ESTUDIO MERCADO COMERCIAL



Se trabajará con BMI, empresa que realiza análisis de locales comerciales, considerando aspectos de demográficos, vivienda y el mercado inmobiliario comercial, ; catastros y nuevas ofertas.

Este estudio ayudará a tomar decisiones informadas sobre ubicación y rentabilidad.

Análisis de la Comuna

- Demografía
- Vivienda
- Evolución Mancha Urbano

- 2 – Mercado Inmobiliario Comercial
- 2.1. –Catastro General de servicios / comerciales
- 2.2. –Resumen General Oferta
- 2.2.1 – Oferta Nueva
- 2.2.2 – Oferta 2º Uso

EQUIPAMIENTOS Y SERVICIOS

A pasos de Paicaví 633, descubre **cafeterías, restaurantes, supermercados, malls, clínicas, colegios, universidades** y mucho más.

Es el barrio ideal para vivir, trabajar y disfrutar, con todos los equipamientos y servicios necesarios.



+6

Centros comerciales



+38

Lugares para comer



+17

Centros educativos



+8

Centros de salud



CIFRAS DEL PROYECTO



VENTAS PROYECTADAS

PRODUCTO	SUPERFICIE PROMEDIO (m2)	UNIDADES	UF/M2 PROMEDIO (C/IVA)	TICKET PROMEDIO (UF)	VENTAS TOTALES
Estudio	23,6	42	90,80	2.140	89.895,34
1 Dormitorio + 1 Baño	39,7	22	85,24	3.382	74.404,96
2 Dormitorios + 2 Baños	61,2	12	75,74	4.632	5 5.591,69
Estacionamientos	12,5	53	32,00	400	21.200
Bodegas	3,5	72	40,00	144	10.247,2
Locales	186,7	15	-	-	153.680,10

VENTAS TOTALES | **UF 405.019**

INVERSIÓN TOTAL

ESTIMADA

UF 334.311 con IVA

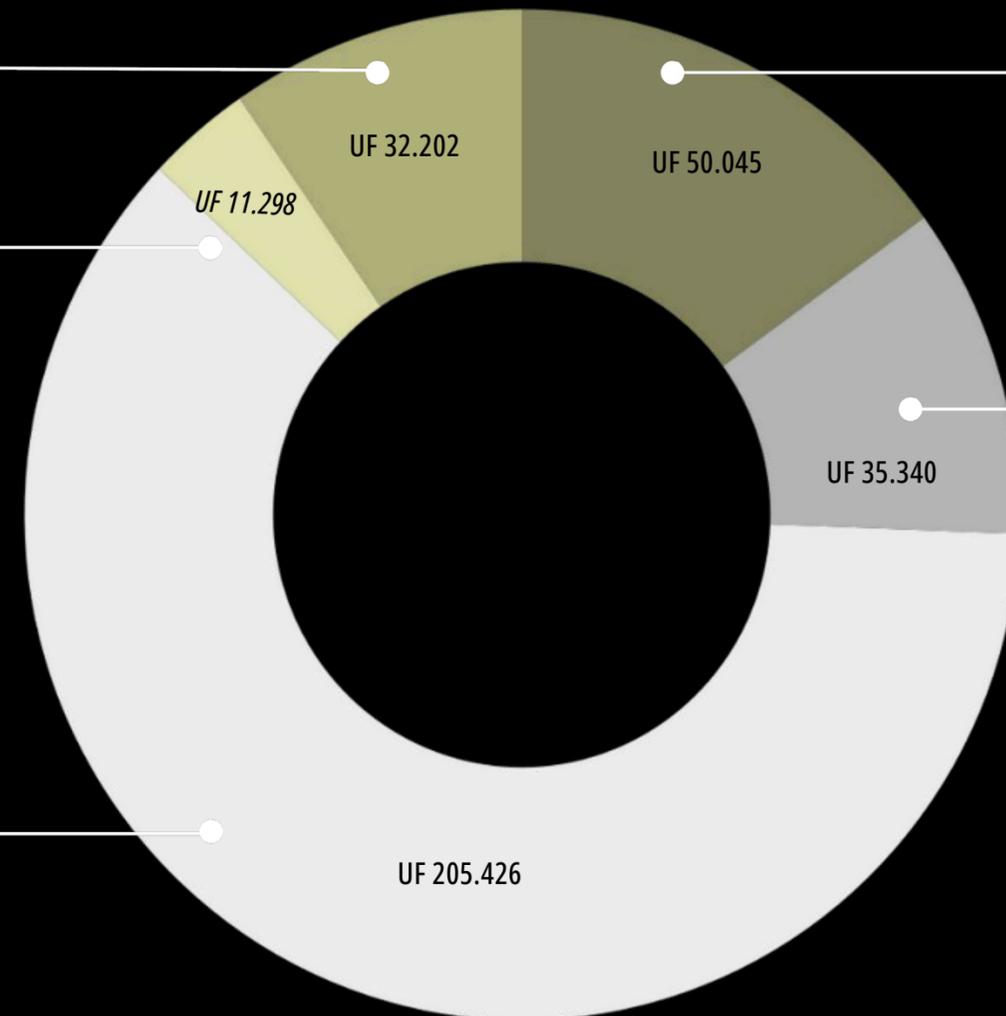
IVA
9,6%

Gastos Financieros
3,4%

Construcción
61,4%

Terreno
15,0%

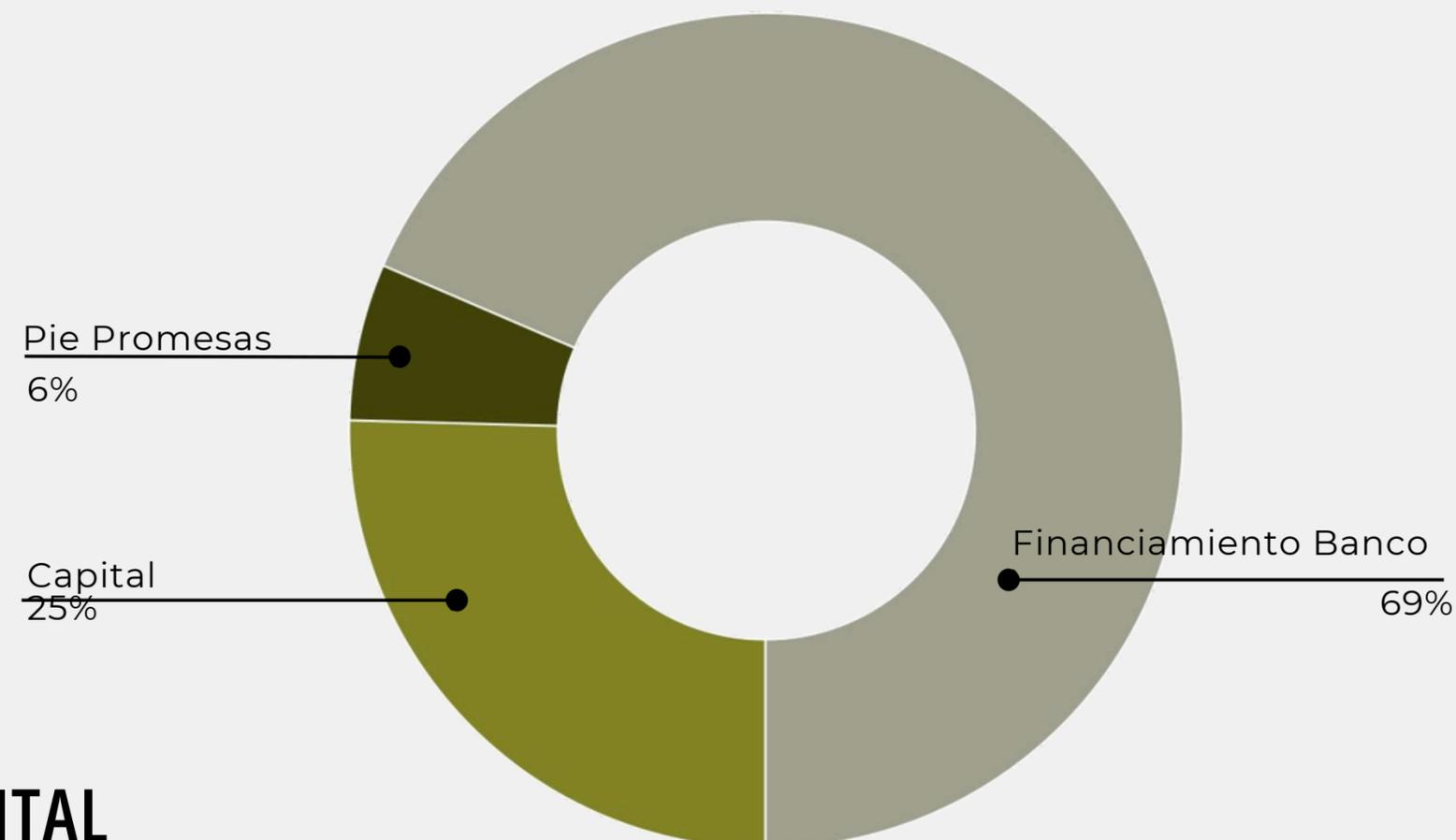
Honorarios y
gastos indirectos
10,6%



RENTABILIDAD PROYECTO

Ventas Totales	UF 405.019
Costos Totales	UF 334.311
Resultado Operacional	UF 70.708
IVA Débito - IVA Crédito	UF 21.340
Gastos Financieros	UF 11.338
UTILIDAD antes de impuestos	UF 49.368

FUENTES DE FINANCIAMIENTO



CAPITAL
UF 85.000

UF 40.000 SIN ENTERAR

TIR = UF + 18,3% a 40 meses*

CONDICIONES FINANCIAMIENTO: UF + 5,5% con preventa de 20%*

* No considera eficiencias en plazo por construcción industrializada, ahorro estimado en 12 meses

CRONOGRAMA DEL PROYECTO

Sept. 2024



Ingreso permiso
de edificación

Desarrollo de proyecto,
plan de marketing y ventas

Feb. 2025



Inicio Excavación y
obras preliminares

Firmas promesas
de compraventa

Jun. 2025



Construcción

Abr. 2027



Recepción Final

Escrituración y
entrega de unidades



Plan de marketing

Proyecto Paicaví 633 Concepción

Octubre 2024

Análisis de Mercado

El plan de marketing para el proyecto **Paicaví 633** tiene como finalidad establecer una estrategia clara y efectiva que impulse el éxito del proyecto en el competitivo mercado inmobiliario de Concepción.

Objetivos:



Atraer residentes.



Captar Inversionistas.



Promover la Conectividad.



Resaltar la Sostenibilidad - Tendencias.

Uso de madera laminada cruzada (CLT)





Este plan tiene como objetivo posicionar el proyecto Paicaví 633 como una inversión innovadora, sostenible y comunitaria.

Se implementarán estrategias de marketing efectivas y se colaborará con actores clave para maximizar su atractivo.

Además, se contará con una agencia de marketing especializada para asegurar la correcta ejecución del plan y fomentar la participación comunitaria, consolidando el proyecto como un pilar de crecimiento en la región.

Avance Área Comercial

Puntos y avance comité anterior:

Preventa de Consorcios.

- Aporte del 20%.

Campaña en LinkedIn.

- Inicio de campaña, campaña independiente por Cristián Boetsch

Canales de Comercialización.

- Colaboración con Lares: Integración con otros crowdfunding. Lares ya listos con las UF30.000 con 29% - meta cumplida en proyecto Isla de Maipo.

Avances comercial

- Se comienza a definir un plan de marketing enfocado en establecer una estrategia clara y efectiva que impulse el éxito del proyecto.
- Estudio de mercado. Se suman datos relevantes (locales comerciales) y se define empresa BMI.
- Propuesta comercial en desarrollo. Para cumplir con Preventa del 30% Bancario (1ª Etapa).

Relación exitosa con Lares

La relación con Lares ha sido clave en el desarrollo de proyectos DS19. Hemos trabajado en dos fondos: uno por **11,600 UF** y otro por **30,000 UF**. Ambos proyectos se han ejecutado exitosamente, lo que ha fortalecido nuestra relación. El éxito de estas colaboraciones subraya la confianza y el compromiso mutuo, consolidando una alianza estratégica para proyectos futuros.

Proyectos / Préstamo / Parque Las Pircas III



Parque Las Pircas III Préstamo

📍 Isla de Maipo

Plazo esperado de retorno: 12 meses ⓘ



Simular inversión

Monto recaudado: \$295.000.000 (100%)

Financiado ✓

SIMULADOR

Temprana ⓘ Pro ⓘ Black ⓘ

Invertir \$5.000.000

En 12 meses ganarías
\$650.000

RENTABILIDAD ESPERADA: TOTAL ▾ ⓘ

13.0 %

Simular inversión



Préstamo

En ejecución 🚧

Parque Las Pircas (Etapa 3)

Financiado ✓

RENTABILIDAD ESPERADA: TOTAL ▾ ⓘ

15.0 % ⓘ

Relación exitosa con Lares

Propuesta de Entrada al Equity

Estamos proponiendo que Lares participe en el equity del proyecto Paicaví con una inversión de **25,000 UF**. Esta entrada de capital permitiría una diversificación en la estructura financiera del proyecto, reduciendo riesgos y garantizando una mayor estabilidad en la ejecución.

La propuesta se alinea con la experiencia y participación previa de Lares en proyectos similares, asegurando una continuidad en el éxito de la inversión.

Condiciones Financieras

La propuesta de participación en el equity para Lares incluye las siguientes condiciones financieras: Lares colocará un máximo de **30,000 UF**, con una reserva de **15,000 UF** para la constructora. Esta estructura financiera permitirá a Lares obtener un retorno favorable sobre la inversión, mientras apoya el desarrollo del proyecto bajo condiciones seguras y transparentes.

Propuesta Comercial

Para cumplir con Preventa del 30% Bancario (1ª Etapa)

1. Reservas Iniciales:

- Los clientes podrán reservar su unidad pagando una reserva de UF10, UF50 del precio de venta como reserva inicial. Esta reserva garantiza la unidad por un período determinado hasta la firma de la promesa de compraventa (PPC).

2. Firma de la Promesa de Compraventa (PPC):

- Una vez firmada la promesa, los compradores deberán abonar el 10% del precio de venta, dividido en 24 cuotas mensuales sin intereses. El esquema de pagos está diseñado para ofrecer flexibilidad financiera a los clientes y mantener el flujo de caja constante.

3. Pago Restante con la Firma de la Compraventa (CV):

- El 80% o 90% restante del valor de la propiedad se pagará al momento de la firma de la compraventa definitiva. Sujeta a una Aprobación Bancaria. Este pago suele coincidir con la entrega de la propiedad y la obtención del crédito hipotecario por parte del comprador.

4. Opción de Cesión de la Promesa:

- Los compradores tendrán la opción de ceder su promesa de compraventa a un tercero en caso de no poder continuar con la operación. Esta cesión solo será posible una vez el proyecto cuente con la Recepción Final (RF), brindando mayor seguridad a los compradores y facilitando el flujo de ventas.

Propuesta Comercial

5. Descuento por Compra en Preventa:

- Se ofrecerá un % de descuento sobre el precio de lista a los clientes que adquieran su unidad en esta primera etapa de preventa.

Este descuento aplicará tanto a las reservas como a las firmas de promesa dentro de un período específico, incentivando a los compradores a tomar decisiones rápidas y a asegurar su inversión.

6. Reemplazo de Ventas en Blanco por Clientes Finales:

- Las ventas en blanco realizadas por inversionistas relacionados, para cumplir con el 30% exigido por el banco podrán ser reemplazadas por clientes finales, siempre y cuando los inversionistas den su aprobación previa para la sustitución.

Este mecanismo brinda mayor flexibilidad y permite que los inversionistas relacionados apoyen el proyecto en las primeras etapas, mientras se deja abierta la posibilidad de que clientes finales ocupen su lugar una vez que el proyecto avance y se acerque a la fecha de entrega.

Beneficios de esta Propuesta:

- Incentivos atractivos para los clientes: el descuento y las cuotas permiten a los compradores acceder a condiciones favorables y flexibles.
- Cumplimiento de las exigencias bancarias: con este esquema, se puede alcanzar rápidamente el 30% de preventa requerida para acceder a financiamiento bancario.
- Flexibilidad para inversionistas: la opción de reemplazar las ventas en blanco por clientes finales garantiza que el proyecto siga avanzando sin comprometer las ventas iniciales.
- Seguridad para los compradores: las condiciones de cesión de promesa y la estructura de pagos generan confianza y estabilidad en la inversión.

PAICAVÍ 633

Concepción – VIII Región