



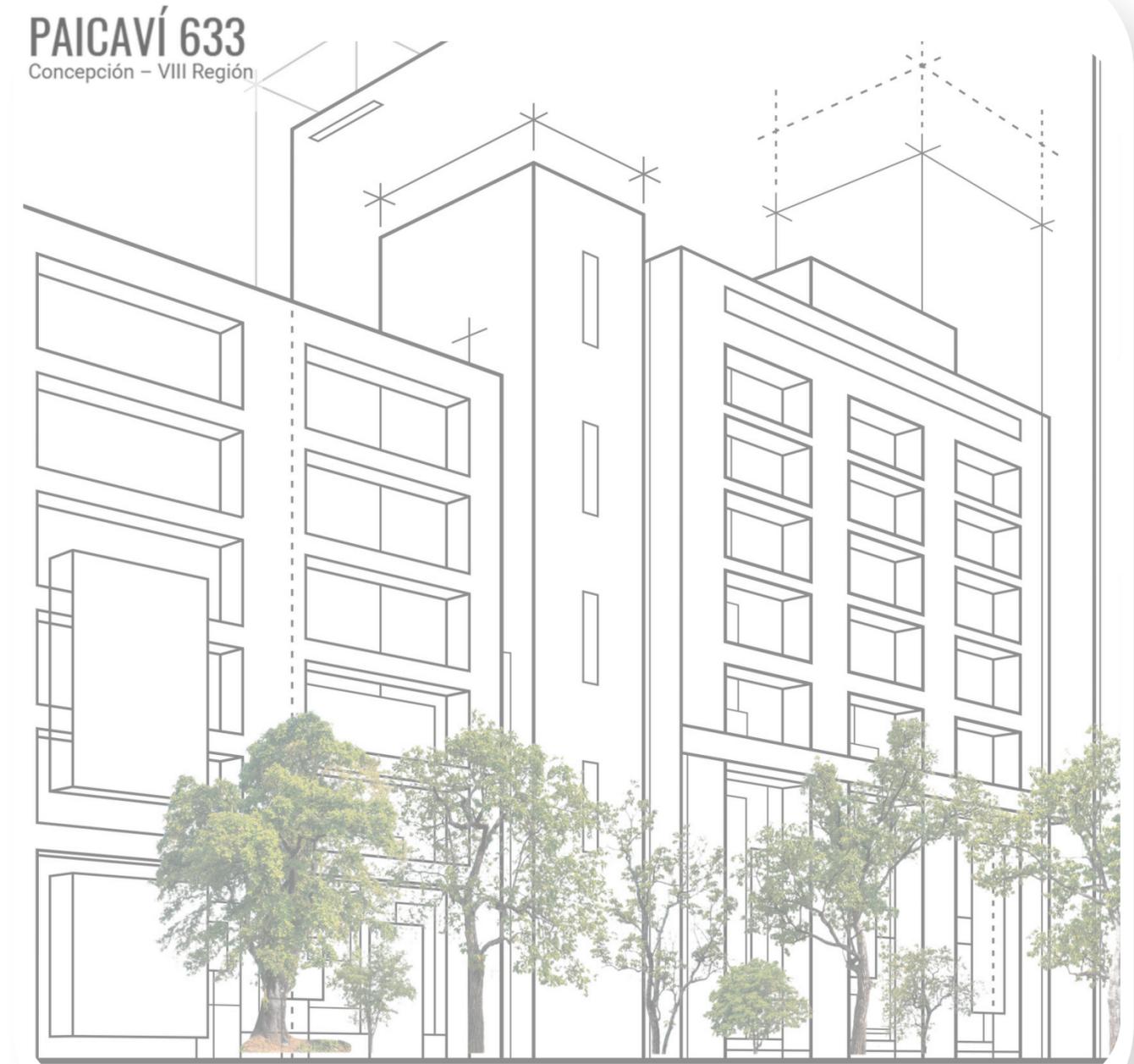
Plan de Negocio

Paicaví 633

TEMARIO PLAN DE NEGOCIO

Temas Principales del Proyecto Paicaví 633

- Resumen Ejecutivo
- Propuesta de Valor
- Análisis de Mercado
- Modelo de Negocio
- Plan Operativo
- Plan Financiero



RESUMEN EJECUTIVO

El **Proyecto Paicaví 633** es una propuesta de desarrollo inmobiliario de carácter innovador, ubicada estratégicamente en el centro de Concepción, VIII Región. Este proyecto tiene como objetivo revitalizar el entorno urbano mediante un espacio de uso mixto que combina residencias modernas con áreas comerciales y servicios, creando una comunidad integrada, funcional y sostenible.

Valor Estratégico

El enfoque mixto de este proyecto no solo optimiza el uso del suelo, sino que también fomenta una comunidad vibrante y versátil, respondiendo a las necesidades actuales de la ciudad. Además, contribuye al desarrollo urbano de Concepción al integrar espacios residenciales y comerciales en una ubicación privilegiada.

Con el **Proyecto Paicaví 633**, buscamos generar un impacto positivo en la región, creando un entorno dinámico y sostenible que atraiga tanto a residentes como a negocios locales.

PROPUESTA DE VALOR

El **Proyecto Paicaví 633** es una propuesta mixta e innovadora de desarrollo urbano en Concepción, que combina espacios residenciales, comerciales y de servicios en una ubicación estratégica. Fomentando una comunidad activa y sostenible, atrayendo a residentes como a inversionistas. Su enfoque innovador, diseño moderno lo convierten en una inversión atractiva y un aporte significativo al desarrollo urbano de Concepción.

Principales Características

- Residencial: 72 departamentos con terminaciones modernas y de alta calidad.
- **Comercio y Servicios:**
 - 1.172 m² destinados a coworking, oficinas y gimnasio.
 - 563 m² para locales comerciales en las primeras plantas.
- **Infraestructura:**
 - 74 bodegas/dark stores adaptadas a nuevas tendencias de almacenamiento.
 - 59 estacionamientos para residentes y usuarios.
- **Bienestar:** Un rooftop diseñado para disfrutar del aire libre y fomentar la conexión social.



ANÁLISIS DE MERCADO

El mercado objetivo del **Proyecto Paicaví 633** abarca distintos tipos de clientes, considerando su enfoque mixto de espacios residenciales, comerciales y de servicios. A continuación, se describen los segmentos clave.

Rango Etario General

- Residencial: Principalmente entre 25 y 50 años.
- Comercial e Inversionistas: Entre 30 y 65 años, con experiencia o interés en áreas comerciales o de inversión.

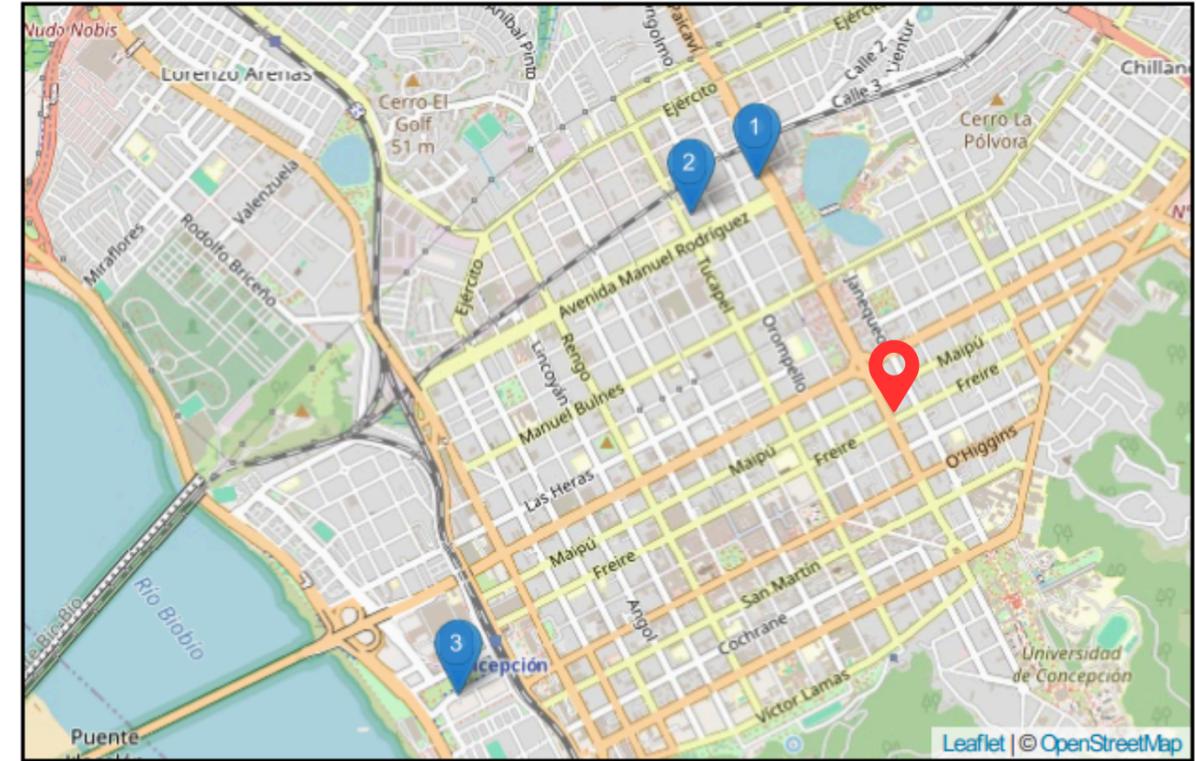
Este enfoque diversificado asegura que el proyecto Paicaví 633 atienda a distintos segmentos del mercado, maximizando su atractivo y rentabilidad.



ANÁLISIS DE MERCADO - COMPETENCIA DIRECTA

Competencia Directa

En el mercado actual, se identifican Tres proyectos habitacionales activos en etapa de venta en blanco que comparten características similares a Paicaví 633 en términos de ubicación, valores en UF, tipologías de departamentos y estado de avance de obra. Estos proyectos representan.

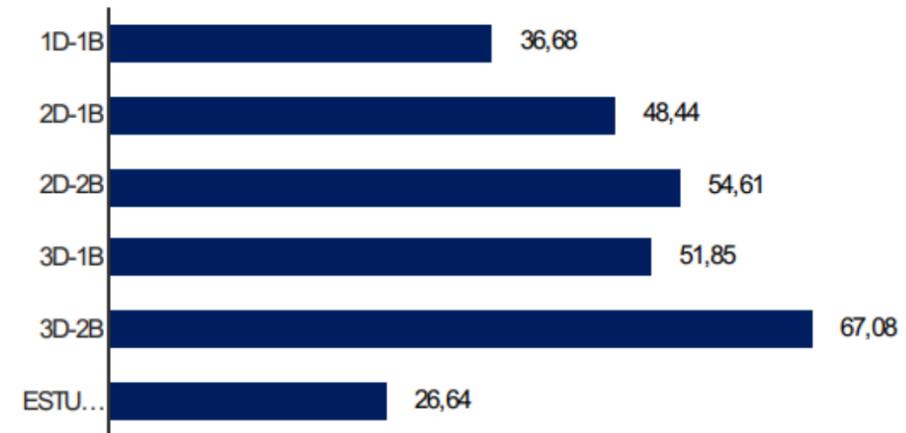


Nº	PROYECTO	INMOBILIARIA	ESTADO DE OBRA	SUBSIDIO	Nº PISOS	MESES EN VENTA	Nº UNID. TOTALES	Nº UNID. STOCK	% STOCK	Nº UNID. VENDIDAS	% VENTA	M² POND. PROYECTO	VALOR UF CIERRE PROJ.	VALOR PROMEDIO UF/M²	VELOCIDAD DE VENTA ACUM.
1	B COME	LEÓN	FUNDACIÓN	NO	18	16,17	202	89	44,06%	113	55,94%	42,67	3.227	75,62	6,99
2	COND. TRES PASCUALAS	MODELO	EXCAVACIÓN	NO	17	4,97	229	212	92,58%	17	7,42%	45,79	3.001	65,54	3,42
3	ED. CENTRAL SUR 210	CONTIGO	FUNDACIÓN	DS 19	13	0,90	224	217	96,88%	7	3,13%	48,50	2.607	53,76	7,78
TOTALES PROMEDIO					16,00	7,35	655	518	79,08%	137	20,92%	46,39	2.875	62,33	6,06

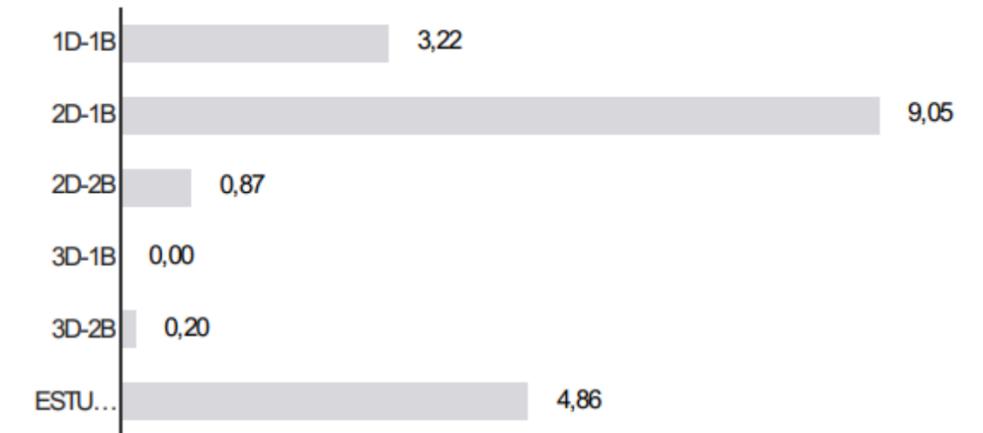
ANÁLISIS DE MERCADO - COMPETENCIA DIRECTA

	2024
	Octubre
Nº PROYECTOS	3
Nº INMOBILIARIAS	3
OFERTA TOTAL	655
DISPONIBILIDAD	518
VTAS. POR PROJ. MES	6,06
MESES STOCK	28,48
SUP. UTIL PROMEDIO (m ²)	46,39
VALOR PROM. UF/m ²	62,33
PRECIO PROMEDIO (UF)	2.875

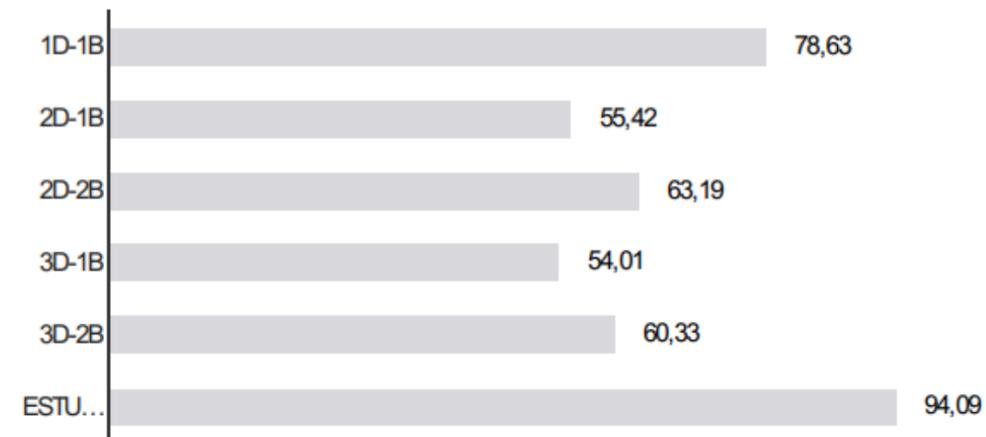
Superficie útil (m²) + 1/2 terraza según tipología



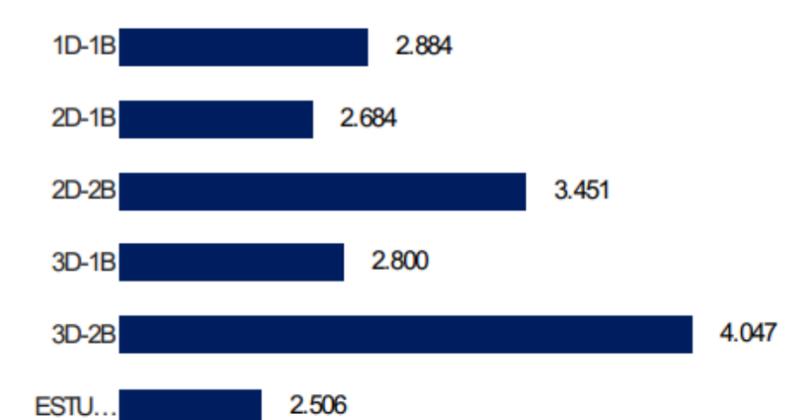
Velocidad de Venta (ud/mes) según tipología



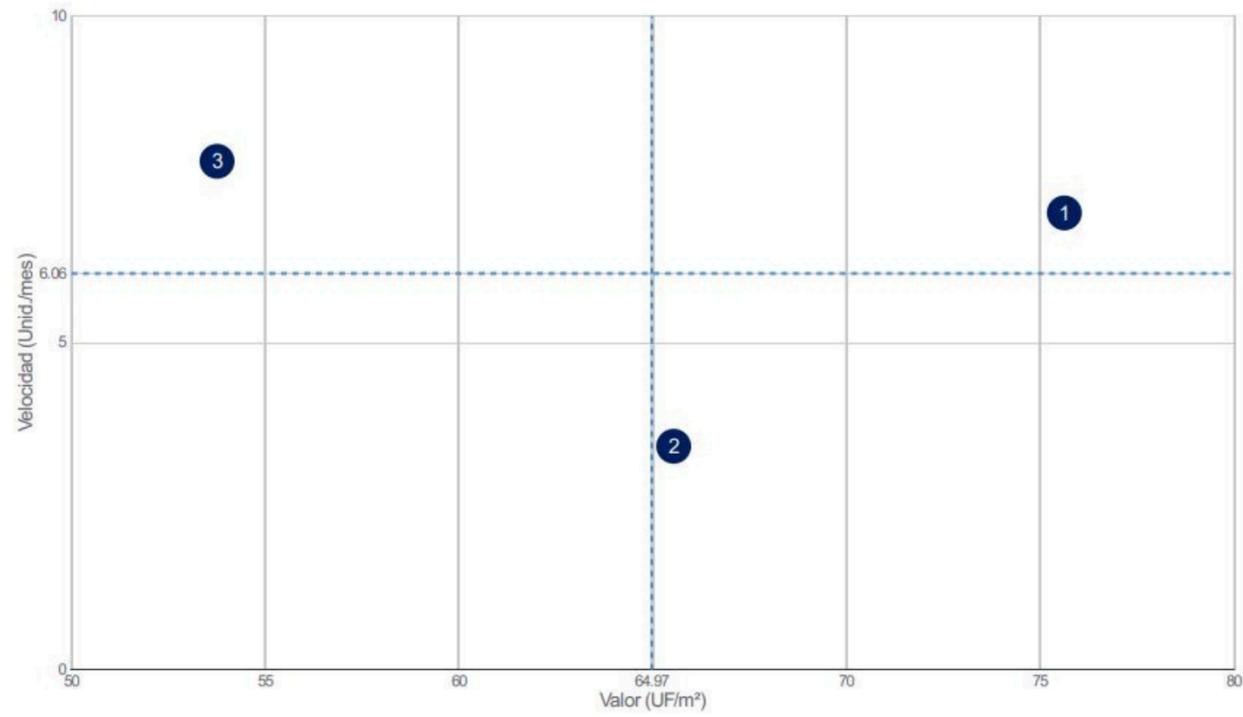
Valor UF/m² cierre según tipología



Valor UF promedio cierre según tipología

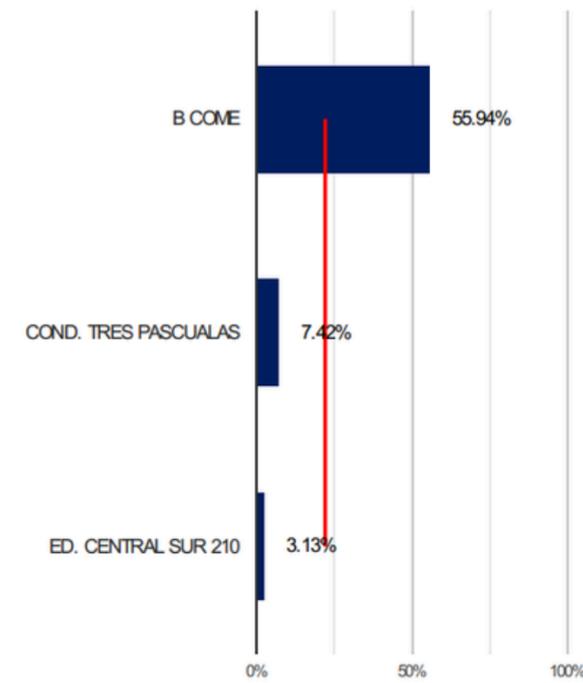


ANÁLISIS DE MERCADO - COMPETENCIA DIRECTA

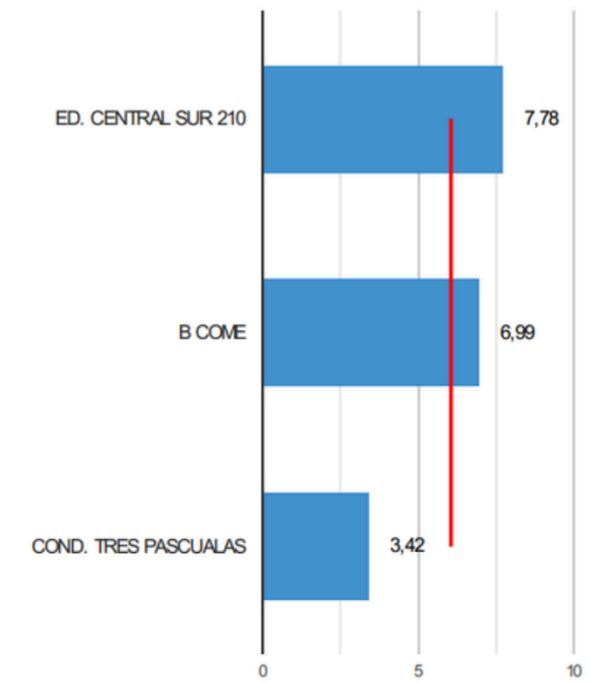


Nº	PROYECTOS	UF/M²	U/MES
1	B COME	75,62	6,99
2	COND. TRES PASCUALAS	65,54	3,42
3	ED. CENTRAL SUR 210	53,76	7,78

% PROYECTO VENDIDO



VELOCIDADES DE VENTA ACTUAL (UD/MES)



ANÁLISIS DE MERCADO - COMPETENCIA DIRECTA

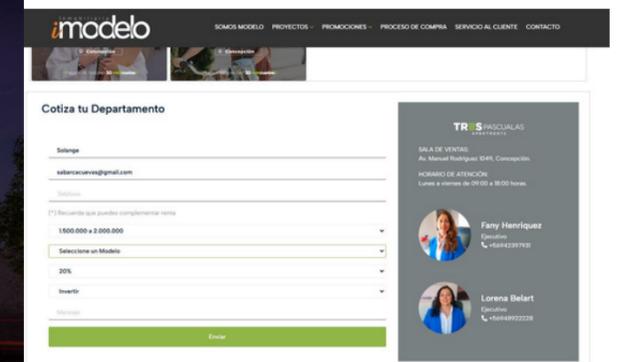
Edificio B COME

- Inmobiliaria: León.
- En su web, destacan ubicación, por estar en el centro de Concepción y plusvalía. Espacios comunes: Sala Multiuso, Sala Cowork. Salas de E-Commerce, GYM.
- Dirigido para vivir o invertir.



Edificio Tres Pascualas

- Inmobiliaria: Modelo.
- En su web, destacan ubicación, por estar en el centro de Concepción y plusvalía. Terminaciones y Gran Equipamiento del edificio: Lavandería, Sala de estudio, Sala Multiuso + Cocina gourmet, Quincho Gourmet, Bodegas E -Commerce.
- La plataforma cuenta con un cotizador, que segmenta por renta, destacando la opción de complementar ingresos.



Edificio Central Sur

- Inmobiliaria: Contigo.
- Su web es informativa, destacando los modelos de depts y los espacios comunes: Accesos controlados, Salones Comunitarios, Sala de Reuniones, Zonas de Ejercicio, GYM, Juegos Infantiles, Bicicleteros. Dentro de la web, tienen una sección informativa de Subsidios. Donde te explican el proceso de postulación.



MODELO DEL NEGOCIO

Proceso del Negocio

- **Paicaví 633.** Tiene oportunidades que vemos con el análisis del entorno inmobiliario en Concepción, destacando proyectos de uso mixto que combinan habitabilidad, servicios y conectividad.
- Debemos desarrollar una web alineada con el diseño y la conceptualización del **Proyecto Paicaví 633**, que transmita de manera clara y atractiva su propuesta de valor. Es fundamental destacar la diferenciación del proyecto a través de sus espacios funcionales y los beneficios exclusivos que ofrece a los residentes, poniendo énfasis en cómo aportará a la región con el aporte de tendencias actuales del proyecto, agregando la conectividad y calidad de vida.
- Definición del presupuesto y evaluación financiera para garantizar la rentabilidad.
- Se comenzará a trabajar con agencia en lo comunicacional, partiendo por el Análisis de Campaña y KICK OFF. Donde debemos comenzar a trabajar con ellos 1 a 2 meses antes del lanzamiento.



MODELO DEL NEGOCIO

Estructura Legal

Contratos Clave para el Lanzamiento - Regularizaciones para la Comercialización:

- Contrato con la agencia de marketing para desarrollar la estrategia de comunicación y la creación de una web funcional. * Revisión.
- Redactar contratos de reserva de unidades que cumplan con las normativas vigentes.
- Reglamento de Copropiedad (Preliminar). Así los compradores de un principio pueden entender las condiciones de uso de los espacios comunes, reglas de convivencia y beneficios del proyecto.
- Garantías de Postventa. Establecer cláusulas claras que detalles las garantías de la construcción, acabados y equipamiento en las unidades habitacionales y comerciales, asegurando transparencia desde la etapa de preventa.

PLAN OPERATIVO

Objetivo del Proyecto

- Análisis de Mercado. ✓
- Las estrategias de comercialización se llevarán a cabo en colaboración con la agencia Emeige, se trabajará en definir cómo se va a promocionar el proyecto, con acciones clave, ya presentadas en el Avance de la Propuesta de Marketing.
- Se trabajará con la agencia y el área de Comercial con un cronograma de actividades, desarrollados en la fase del proyecto.

Recursos Necesarios

- Recursos Humanos: Definición y estructuración de equipo de ventas.
- Tecnología: Herramienta digital, cotizador que permita a los usuarios generar cotizaciones en línea con un simulador.
- Financieros: Definición de presupuesto asignado para cada fase del proyecto.

PLAN FINANCIERO

Plan Financiamiento inicial

- Fuentes de financiamiento: Capital propio de inversionistas y líneas de crédito para cubrir la construcción y comercialización. ✓
- Flujo de caja: Generar cronogramas de pagos, con un plan de ingresos basado en las pre ventas y ventas del proyecto. ✓
- Estrategia de recuperación de inversión: Asegurar el retorno de inversión a través de ventas directas y pre-ventas, manteniendo un equilibrio financiero adecuado.

ESTE ENFOQUE GARANTIZARÁ LA VIABILIDAD Y RENTABILIDAD DEL PROYECTO, ALINEANDO LOS ESFUERZOS COMERCIALES Y FINANCIEROS PARA EL ÉXITO DE PAICAVÍ.

