

EMPRESAS IIIII S O C O V E S A

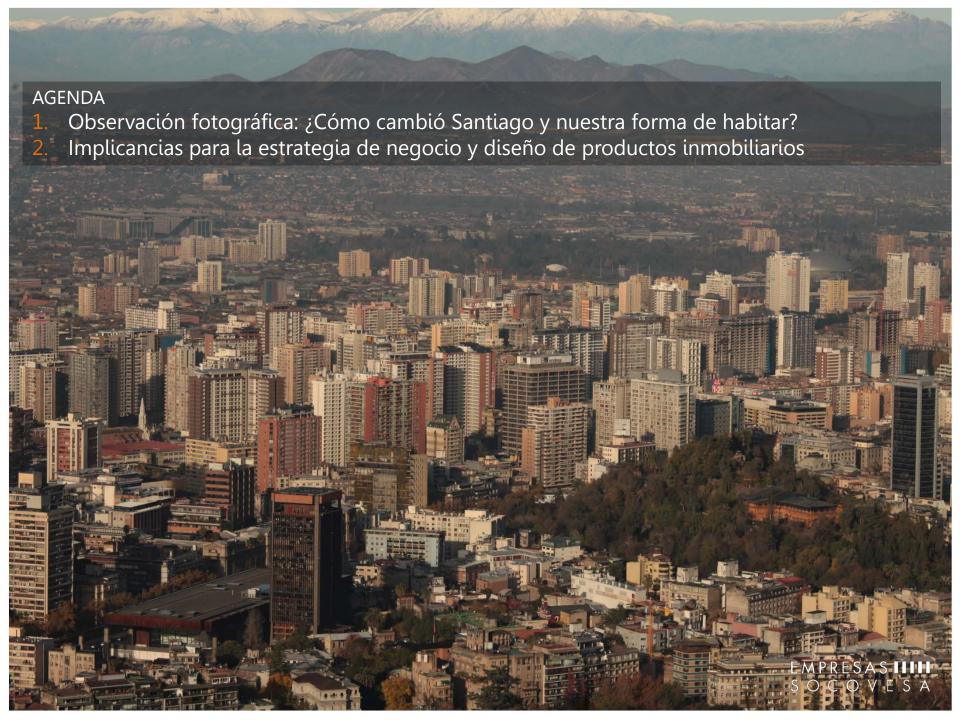
Investor Day Empresas Socovesa

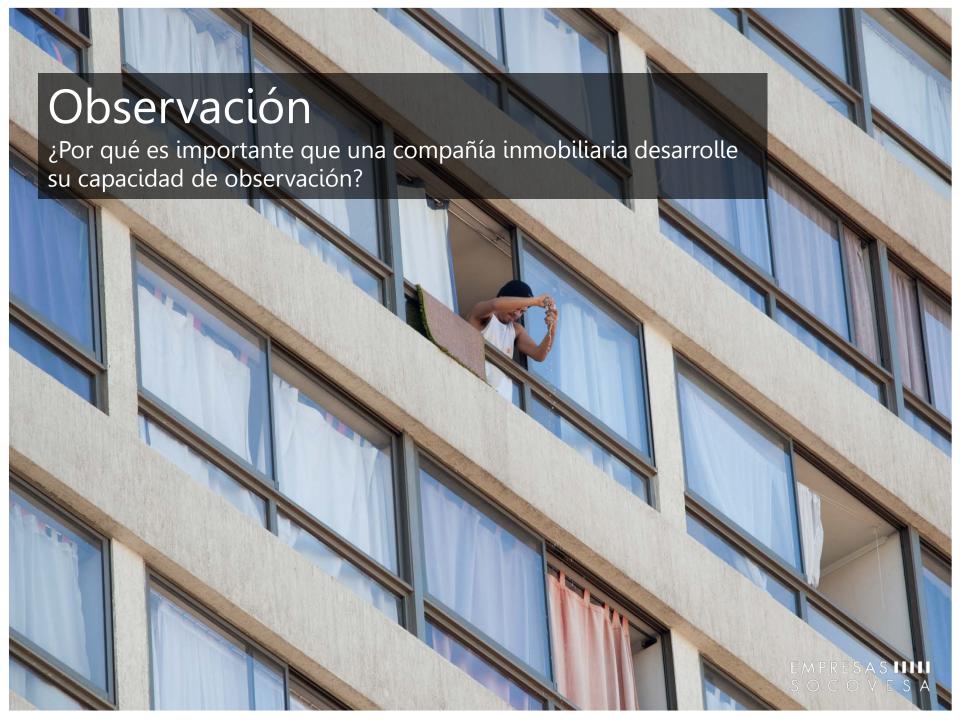
Cómo cambió Santiago y nuestra forma de habitar

Observación, estrategia y diseño en la industria inmobiliaria









¿Desde cuándo que las viviendas se compran por sus cocinas?

La cocina es el recinto/atributo más valorado de una vivienda. En este ejemplo se reconfigura el atributo más valorado de una casa –la cocina- con el menos usado (living).



Las compañías inmobiliarias modernas viven de sus productos

Las mejoras y la innovación de producto son una respuesta al entendimiento de los cambios de la ciudad y los cambios en el habitar.

Foto: Cocina Integrada al Living, Proyecto Singular, Chamisero.

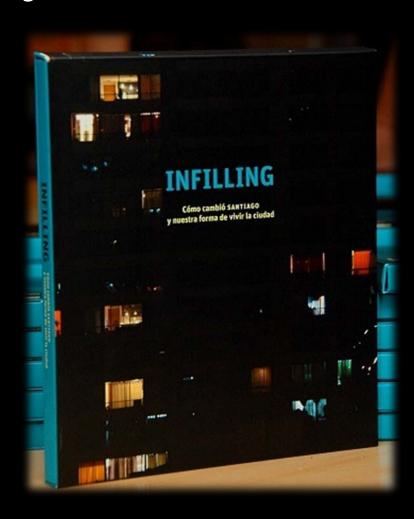
EMPRESAS IIIII S O C O V E S A





Libro INFILLING: Desarrollado por Empresas Socovesa & Atisba

A nivel macro: Un trabajo de observación y constatación de los cambios económicos, urbanos y sociológicos que ha sufrido Santiago, a través de la fotografía.



¿Qué es el Infilling?

La principal tendencia que afecta el desarrollo de Santiago y nuestro negocio



El modelo alternativo de los 90's

Crecimiento de Santiago como mancha de aceite o expansión

¿CÓMO ES EL MODELO DE CRECIMIENTO POR EXPANSIÓN?

- (1) Santiago crece hacia afuera llegando a Til Til, Buin, Melipilla y Casablanca
- (2) El 90% de la familias prefiere las casas
- (3) El auto y las autopistas urbanas consolidan la expansión



EL SUEÑO CHILENO DE "LA CASA PROPIA" QUE SE CUMPLIÓ A MEDIAS

Casas sub-urbanas, en grandes terrenos ("mi patio propio") y con gran emoción de tranquilidad

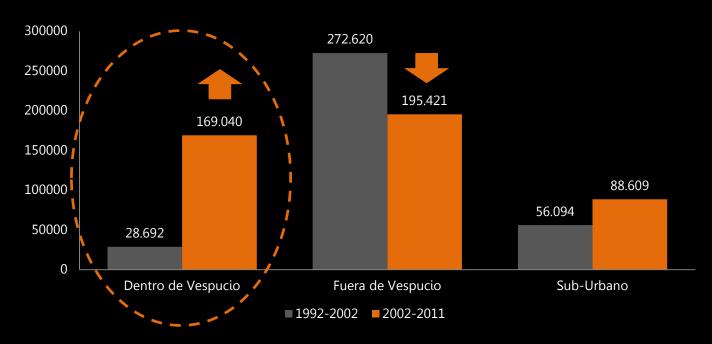


Cambio de tendencia

De la expansión a la densificación: Infilling

En 10 años, se multiplica casi 6X la cantidad de gente que busca el centro de la ciudad

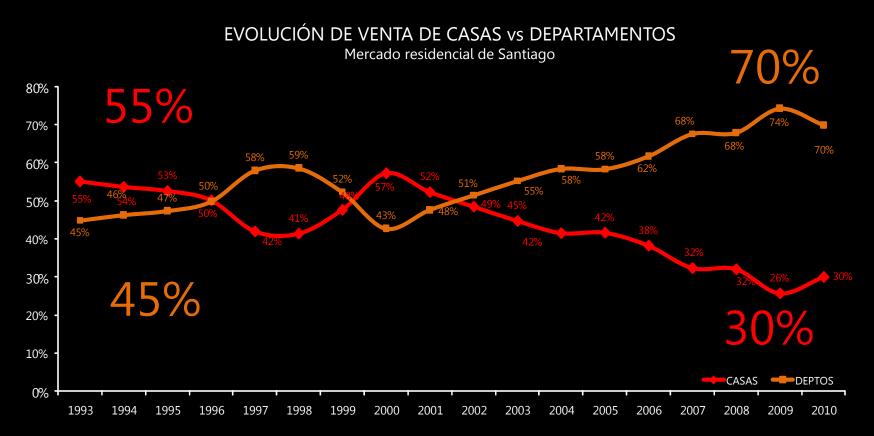
CRECIMIENTO DE VIVIENDAS POR ANILLOS



Fuente: Atisba, a partir de datos del INE.

Cambio de tendencia

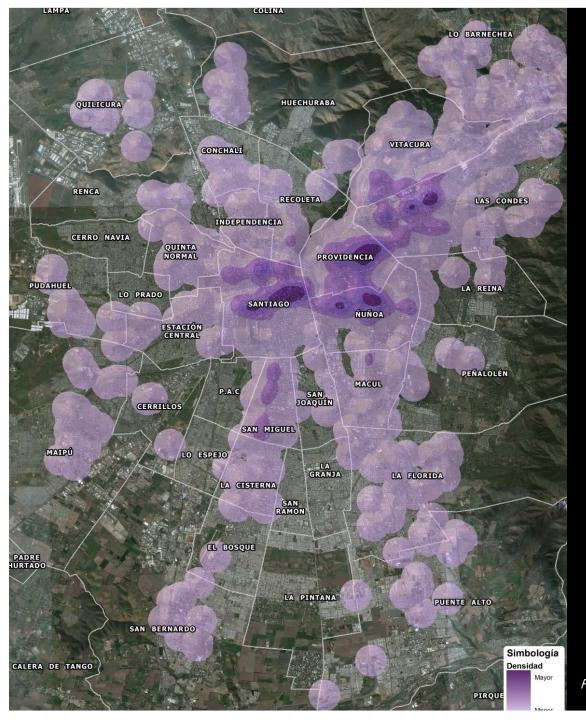
Hoy la gente prefiere vivir en un departamento



Fuente: Atisba, a partir de datos CCHC y Real Data.

Deptos 73% vs Casas 27% (Toc Toc, ADI, Diciembre de 2016).

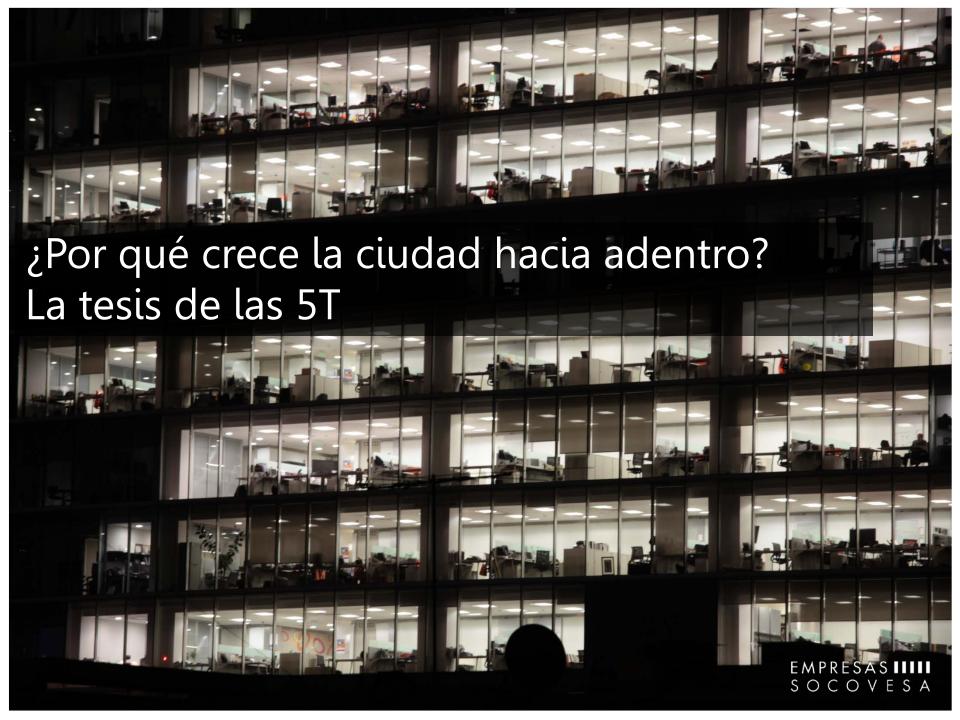


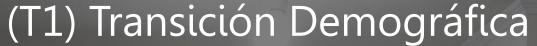


La densificación de nuevos departamentos se concentra en 4 comunas

Santiago Providencia Ñuñoa Las Condes

EMPRESAS IIIII S O C O V E S A





Hoy los hogares son más pequeños (menor tasa de natalidad), además de aparecer los segmentos: jóvenes universitarios, separados y las parejas nido vacío.



(T2) Tiempos de viaje:

Alta congestión y compactación temporal de la ciudad

Tenemos solo 1/3 del problema que se vive en DF o Sao Paulo, pero cada vez nos demoramos más en llegar a destino.





(T4) Terrenos



(T5) Temor

Emoción de inseguridad ciudadana (problema N°1, sobre salud y educación, CEP 2017) y los departamentos como respuesta a la vulnerabilidad de las casas.





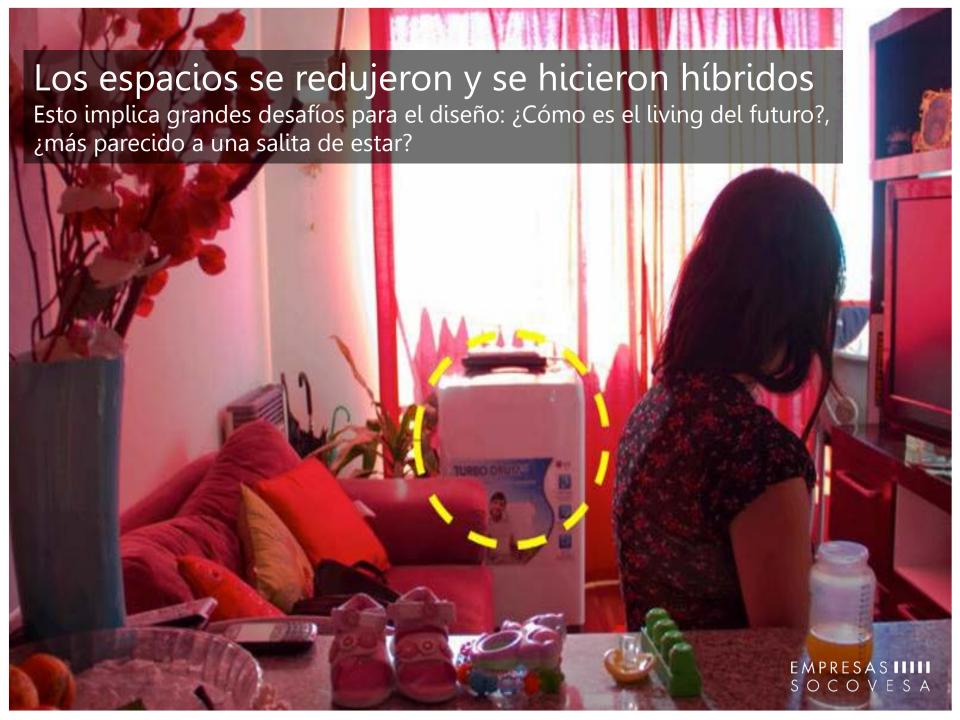












Espacios reducidos=problemas para guardar y ordenar Crece la importancia de closets









Decisiones Estratégicas a partir del INFILLING















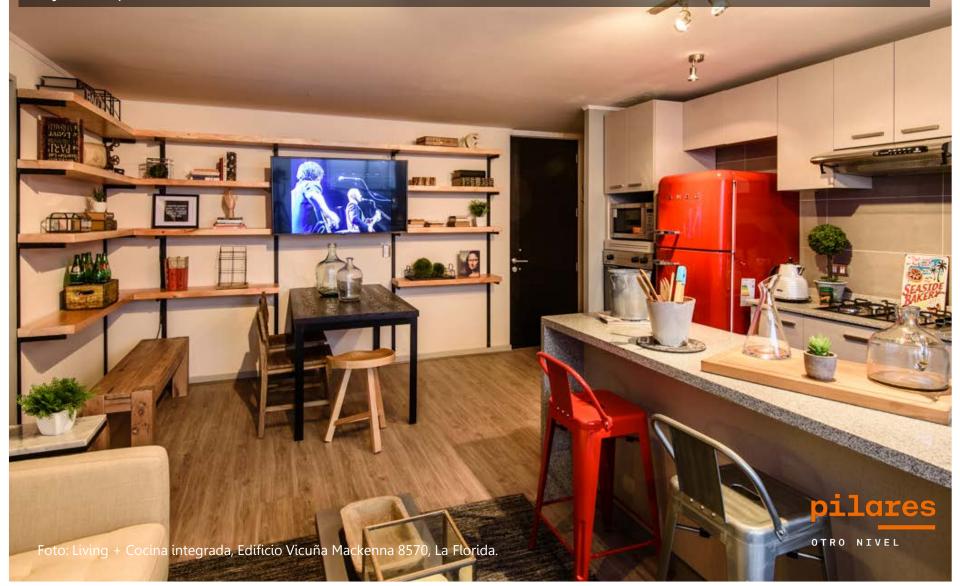






Creamos un nuevo negocio con una estrategia ultra enfocada

Departamentos pequeños de alto estándar, en el centro de la ciudad, cercanos al eje metro y orientados para la gran clase media del país. Pilares es una empresa joven y flexible, con excelentes márgenes y mejores expectativas de crecimiento.



Nuevos proyectos de altura media en ubicaciones peri centrales Proyecto Plaza Urbana: Un producto complementario al portafolio del altura que tiene la compañía



Nuevos proyectos de altura media en ubicaciones peri centrales Proyecto Plaza Urbana: Un producto complementario al portafolio del altura que tiene la compañía



En los proyectos sub-urbanos hemos tenido que extremar las propuestas de valor diferenciadas

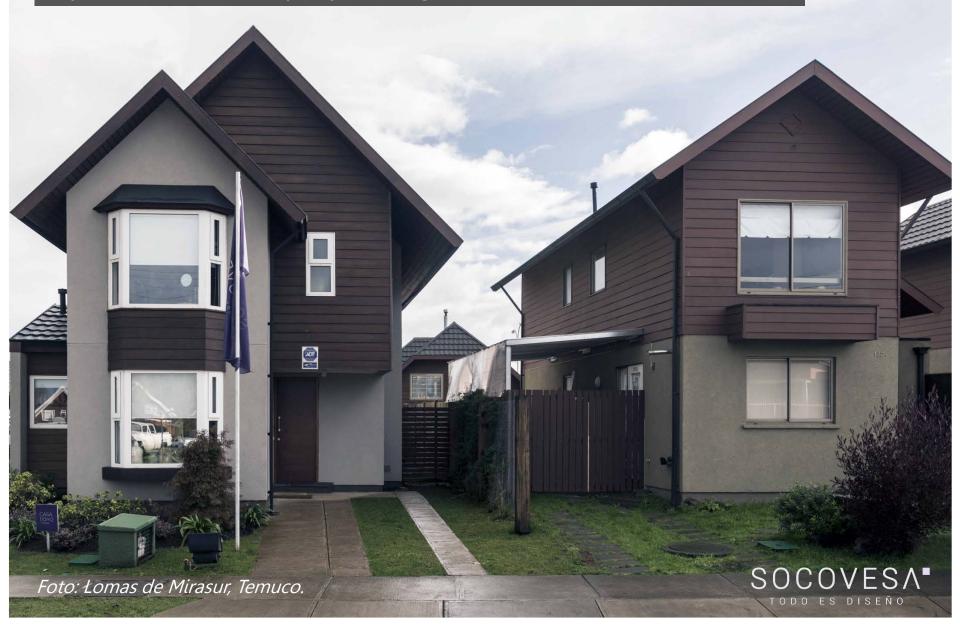
Proyecto NEO Chilena: Lo mejor de la casa Chilena con lo mejor de la casa Mediterránea. Una forma de diferenciar la propuesta de la amplia competencia en el segmento "Chilenas"





Negocio base: Socovesa Sur renueva sus productos

Mejor velocidad de venta y mejores márgenes para la filial



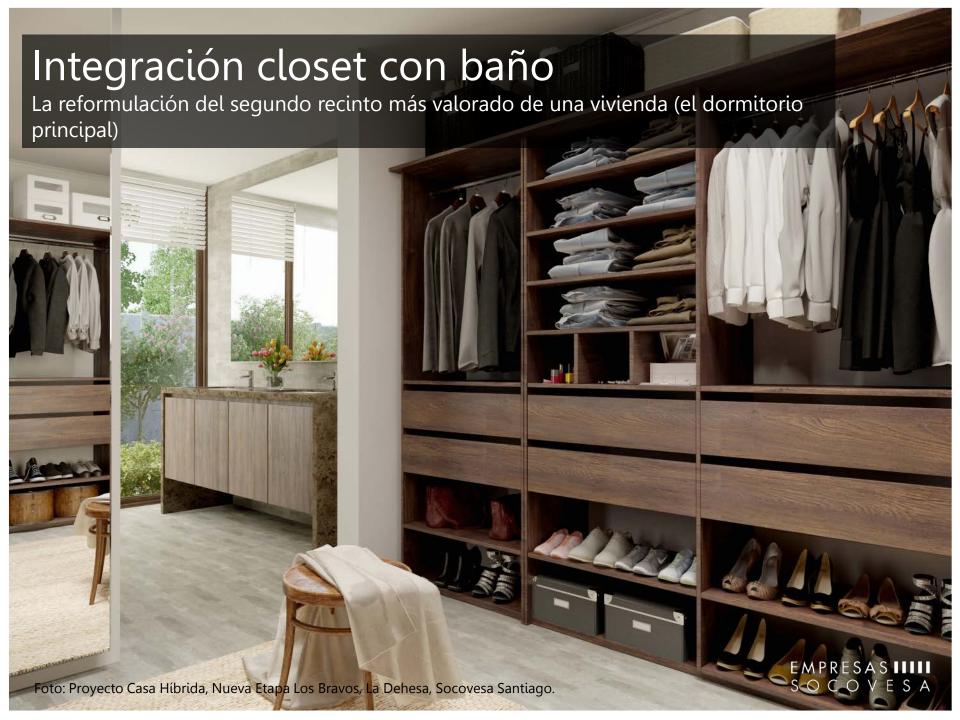
Socovesa Sur entrando decididamente a la edificación en altura, de la mano de Arquitectura Almagro























Cómo cambió Santiago y nuestra forma de habitar

Observación, estrategia y diseño en la industria inmobiliaria



