

cenco'malls

# HIGH RISE – OFFICE HUB COSTANERA

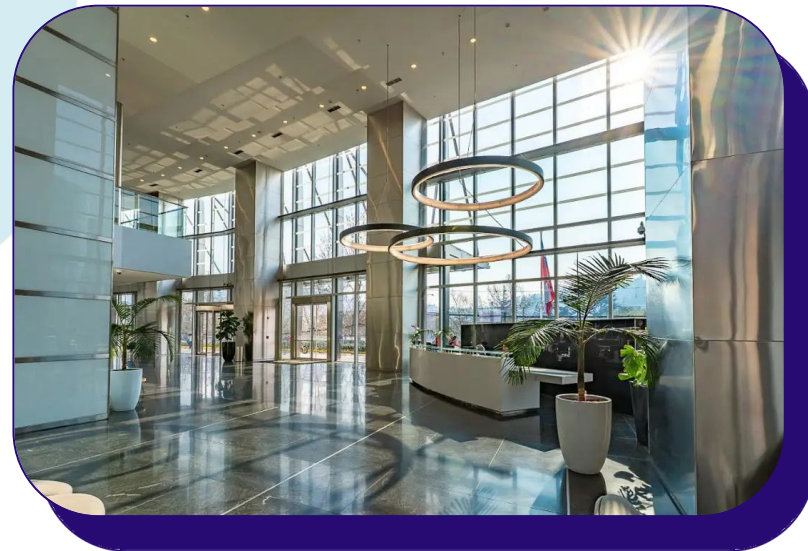
Categoría: Lanzamiento de productos

OFFICE  
**HUB**  
COSTANERA



# Introducción

- High Rise presentó al mercado los pisos más altos de la Gran Torre Costanera, entre los niveles 45 y 60, sumando 25.000 m<sup>2</sup> de oficinas premium.
- En un mercado corporativo altamente competitivo y post-pandemia, el desafío fue comunicar el valor de espacios aún sin habilitar.
- La estrategia buscó transformar la altura en una experiencia tangible, alejándose de los lanzamientos inmobiliarios tradicionales.
- El lanzamiento se realizó mediante una experiencia inmersiva en el piso 59 de la torre, amplificada por una fuerte estrategia de PR.



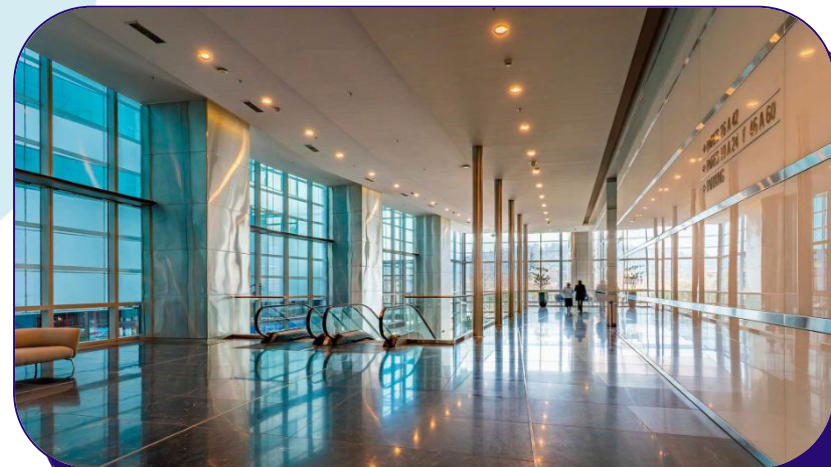
# Contextos y desafío

- El mercado de oficinas premium enfrentaba un escenario marcado por vacancia y transformación hacia modelos híbridos.
- Office Hub Costanera debía introducir al mercado espacios únicos que aún se encontraban en bruto.
- El principal desafío fue convertir una aparente limitación en una propuesta de valor atractiva y comercializable.
- La campaña debía posicionar a Costanera como el principal hub corporativo de la Región Metropolitana.



# Descripción del caso

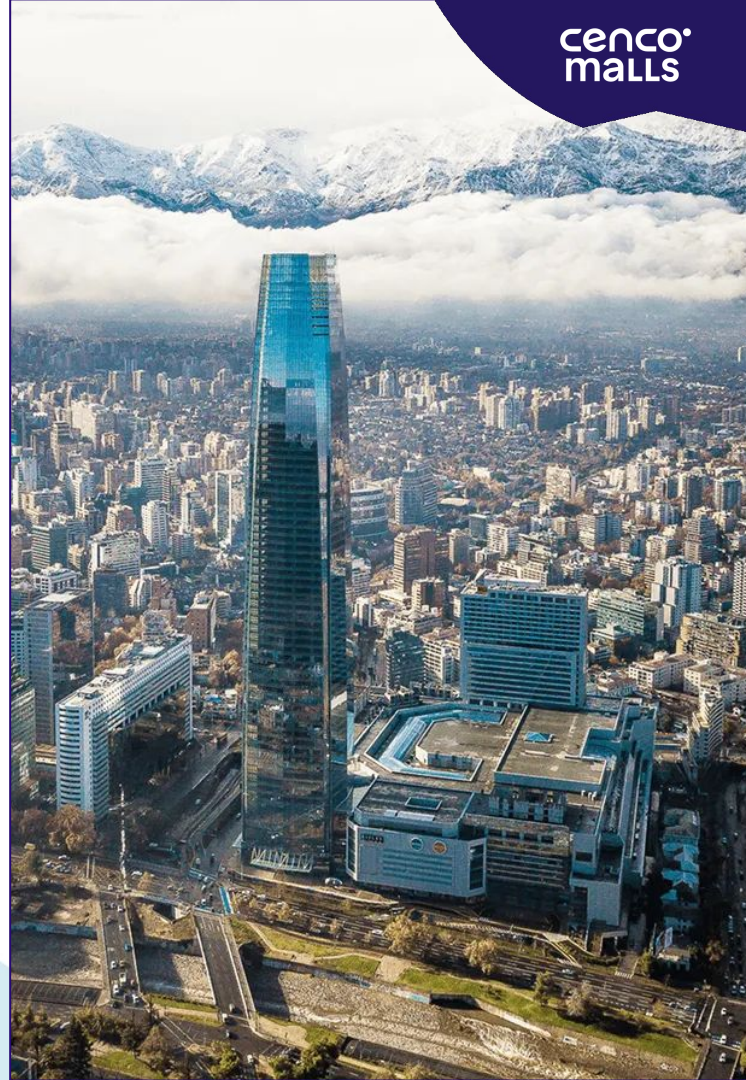
- La estrategia combinó experiencia BTL y Relaciones Públicas para instalar High Rise en la conversación corporativa.
- Se organizó el Evento Anual de Office Hub Costanera en el piso 59, a más de 188 metros de altura.
- El espacio fue intervenido mínimamente para potenciar el impacto de la arquitectura y las vistas.
- La experiencia fue amplificada mediante una pauta de prensa enfocada en negocios, economía y arquitectura.



# Propuesta campaña

- Bajo el concepto “Los negocios ahora más alto que nunca”, la campaña convirtió la altura en una experiencia tangible.
- Cada elemento del evento reforzó la idea de operar en un nuevo nivel para los negocios.
- La arquitectura desnuda del espacio funcionó como parte central del relato de marca.
- La estrategia invitó al mercado a experimentar el proyecto antes de su habilitación final.

cenco  
malls



# Objetivos

## Posicionamiento

- Instalar al producto, High Rise, como el nuevo estándar de oficinas Clase A en Chile.

## Generación de demanda (comercial)

- Generar interés comercial calificado, leads y reuniones estratégicas con grandes corporaciones.

## Instalación de concepto (Pr)

- Posicionar el concepto “High Rise” en medios y audiencias clave, destacando atributos como altura, vistas y experiencia corporativa.



# Estrategia paso a paso

## Fase 1: La Experiencia Inmersiva

- Se realizó el Evento Anual de Office Hub Costanera en el piso 59, convocando a más de 200 asistentes clave a una experiencia inmersiva en un espacio en bruto.

## Fase 2: Gestión de Prensa y Liderazgo de Opinión

- Se activó una estrategia de PR enfocada en medios de negocios, economía y arquitectura, potenciando además la vocería de Iván Magdic.

## Fase 3: La Visión del Usuario

- La campaña incorporó testimonios de usuarios reales del complejo, mostrando el valor y dinamismo del ecosistema Costanera.



# RESULTADOS ALCANZADOS

## Convocatoria

- Más de 200 asistentes clave participaron del evento, alcanzando una tasa de asistencia superior al 85%.

## PR

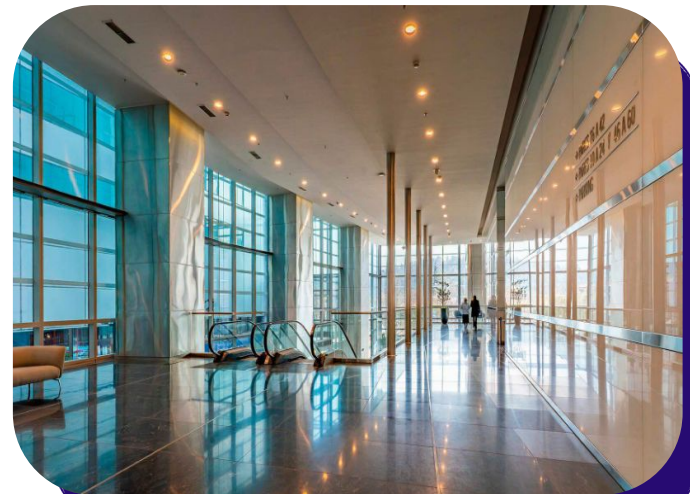
- La campaña obtuvo 12 publicaciones estratégicas en medios como La Tercera Pulso, El Mercurio, Forbes y Emol.

## Impacto Comercial Directo

- Se cerraron contratos de arrendamiento, cuyos procesos de negociación se iniciaron a partir del evento y, además, las visitas a las oficinas se incrementaron de manera sostenida.

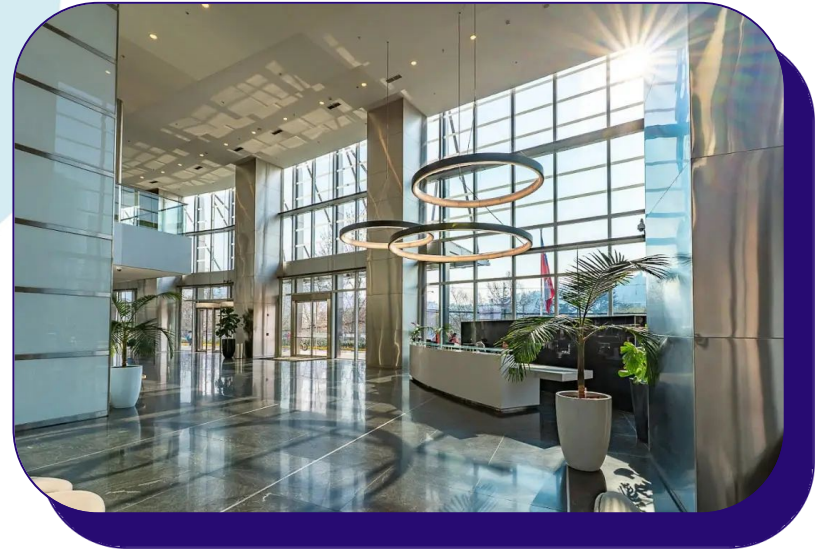
## Posicionamiento en el ecosistema broker:

- El evento fortaleció la presencia de la torre dentro de la comunidad de brokers inmobiliarios, manteniéndola como un referente activo y prioritario en las recomendaciones del segmento de Clase A.



# Conclusión

- High Rise redefinió la forma de comunicar espacios de oficinas premium en Chile.
- La campaña transformó un espacio sin habilitar en el principal activo comunicacional del proyecto.
- A través de una experiencia inmersiva y una estrategia de PR focalizada, Cenco Malls consolidó a la Gran Torre Costanera como referente del mercado corporativo.
- High Rise logró demostrar que la altura no debía explicarse, sino vivirse.



cenco'malls

# HIGH RISE – OFFICE HUB COSTANERA

Categoría: Lanzamiento de productos

OFFICE  
HUB  
COSTANERA

