



Presentación Inversionistas
Septiembre, 2008

- 1965** Empresa constructora fundada por Eduardo Gras Díaz
Primer conjunto habitacional de 16 casas en Temuco
- 1967** Incorporación de nuevos socios → Nace Socovesa
- 1979** Primer proyecto fuera de Temuco en la ciudad de Valdivia
- 1983** Expansión de sus actividades a Santiago
Inicio de proyectos para segmentos de mayores ingresos
- 1996** Internacionalización
Adquisición de una participación en proyecto en Buenos Aires
- 2003** Ingreso al negocio de ingeniería y construcción a terceros → Socoicsa
- 2006** Mayor inmobiliaria del país presente en 14 ciudades del país
- 2007** Adquisición de Almagro S.A.
Apertura a la Bolsa





Socovesa: Inmobiliaria más grande del país

A Principal grupo inmobiliario del país

- 42 años de crecimiento y desarrollo empresarial
- Más de 50.000 viviendas construidas
- Modelo de negocios exitoso y solidez financiera: Resultados positivos incluso en ciclos bajos de la economía
- Más de 7.000 trabajadores
- 75 proyectos en desarrollo en 14 ciudades del país -- Economías de escala, mayor eficiencia y flexibilidad
- Ventas por UF 9.4 millones (2007), con un crecimiento anual compuesto de 18,2 % en los últimos 4 años

A Management con gran experiencia y conocimiento del negocio

- 23 años de experiencia promedio en la Industria -- Clara visión y ejecución del modelo de negocio
- Capacidad de gestión de un gran número de proyectos en forma simultánea

A Tamaño, prestigio y reconocimiento de marca como ventajas competitivas

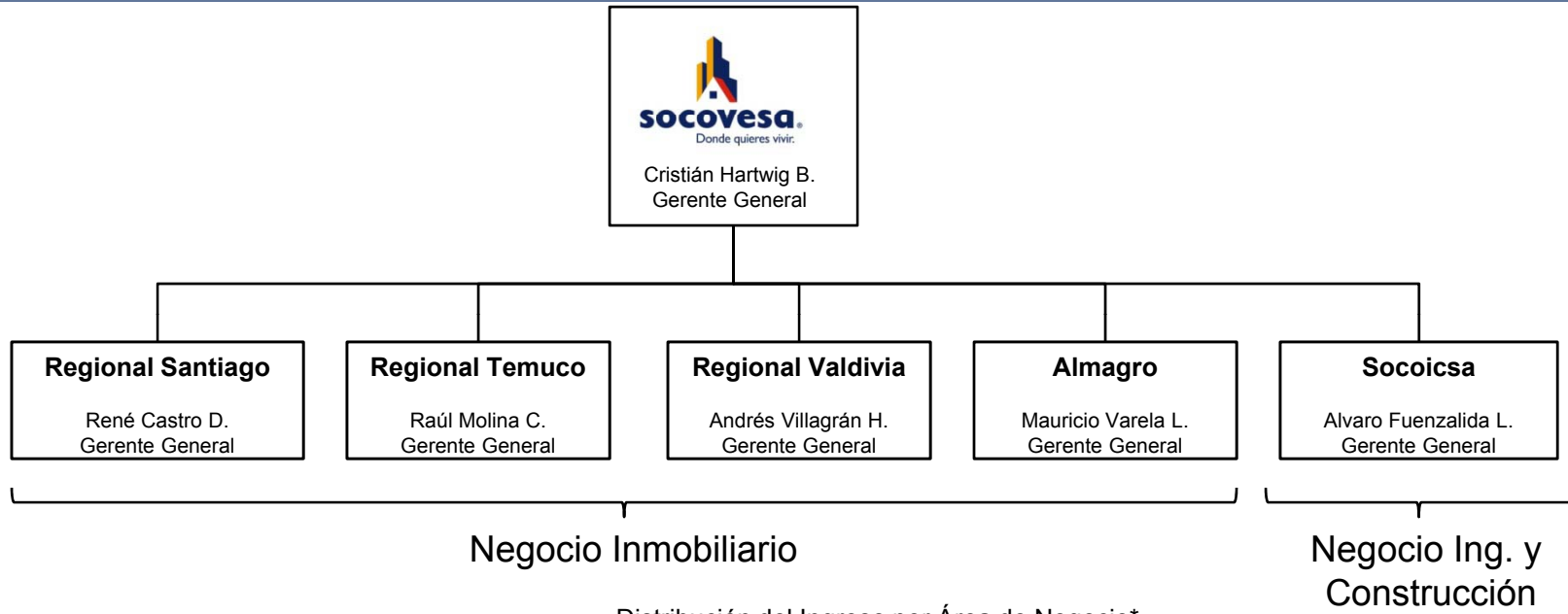
- Buen posicionamiento de marca: seriedad, calidad y servicio post-venta

A Importante potencial de crecimiento

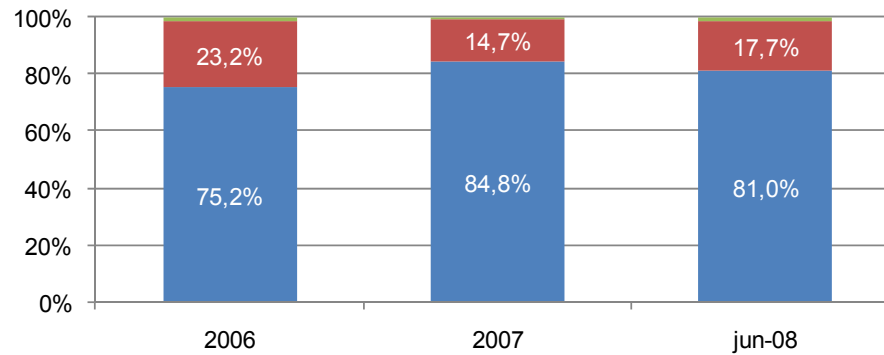
- Banco de terrenos único, sustento del crecimiento futuro del negocio inmobiliario
- Potencial de crecimiento vía nuevos productos y mercados



Estructura Organizacional



Distribución del Ingreso por Área de Negocio*

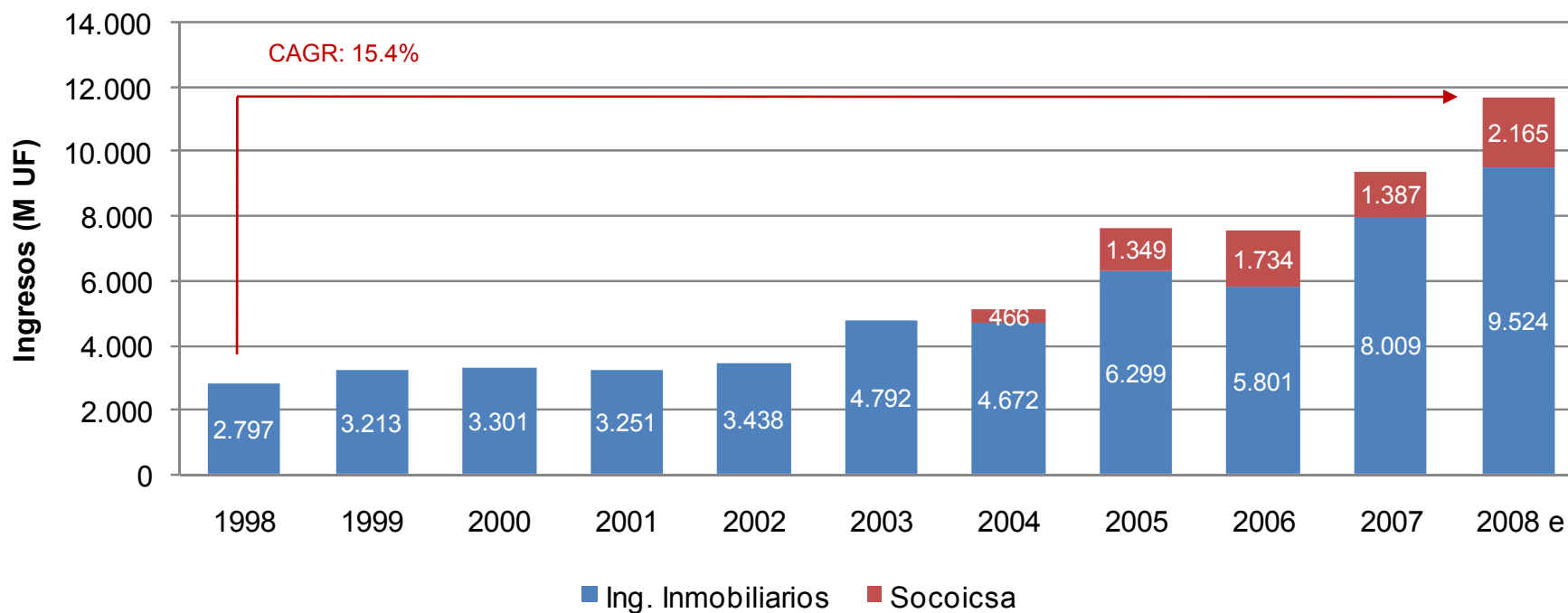


■ Neg. Inmobiliario ■ Neg. Ingeniería & Construcción ■ Otros Ingresos

* Datos FECU



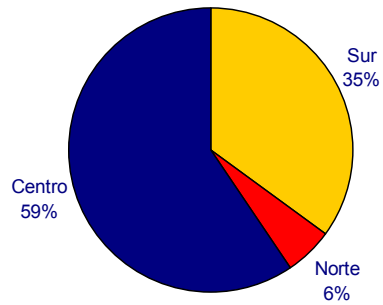
Evolución de los Ingresos



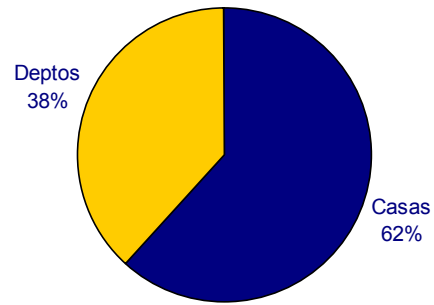


Detalle Ingresos Inmobiliarios 2008p

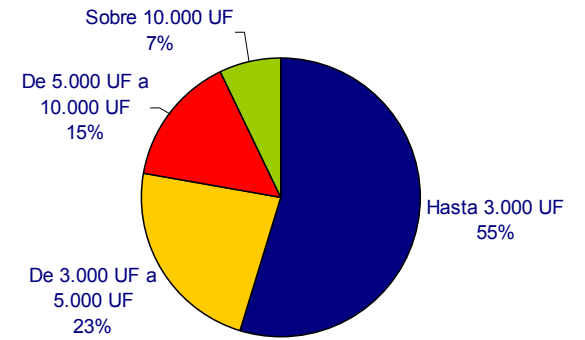
Zona Geográfica



Tipo Producto



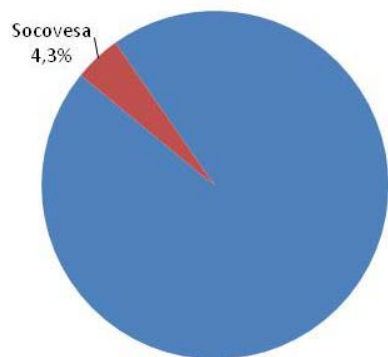
Rango de Precio





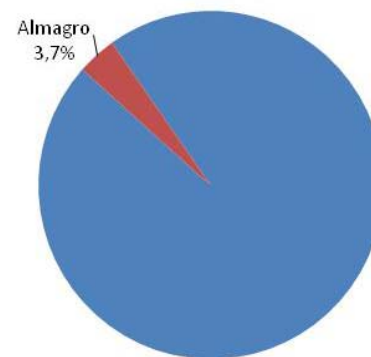
Participación de mercado

Regional Santiago*



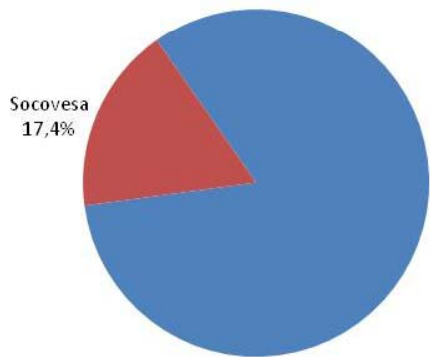
Fuente: CBR, Real Data
Datos 1T 2008, incluyen Santiago, La Serena y Rancagua

Almagro



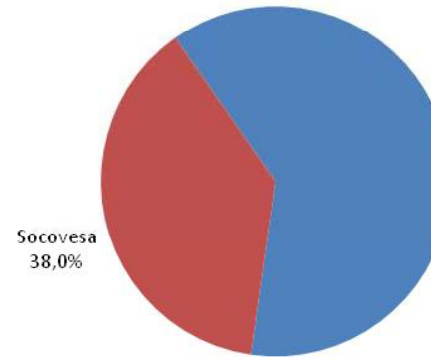
Fuente: CBR, Real Data
Datos 1T 2008, incluye solo Santiago

Regional Temuco



Fuente: CBR Real Data
Datos 1T 2008, incluye Chillán, Concepción, San Pedro de las Casas, Los Ángeles y Temuco

Regional Valdivia

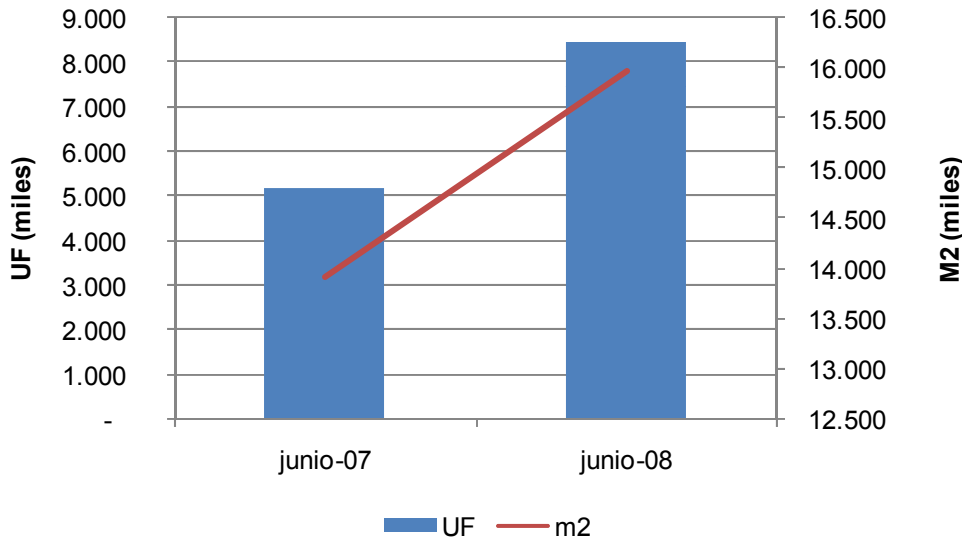


Fuente: CBR Real Data
Datos 1T 2008, incluye Valdivia, Osorno y Puerto Montt



Banco de Terrenos

Valor Libro del Banco de Terreno al 30 de junio de cada año (UF)



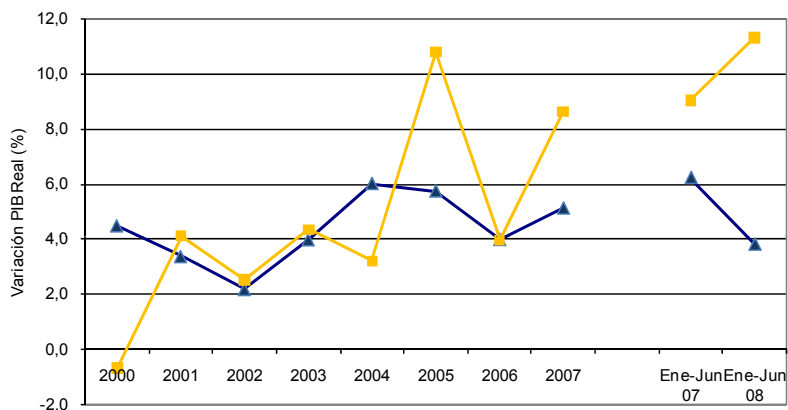
	N° Terrenos
Regional Santiago	16
Regional Temuco	43
Regional Valdivia	29
Almagro	25
Total	113



Industria Inmobiliaria y de la
Construcción

Condiciones económicas mixtas

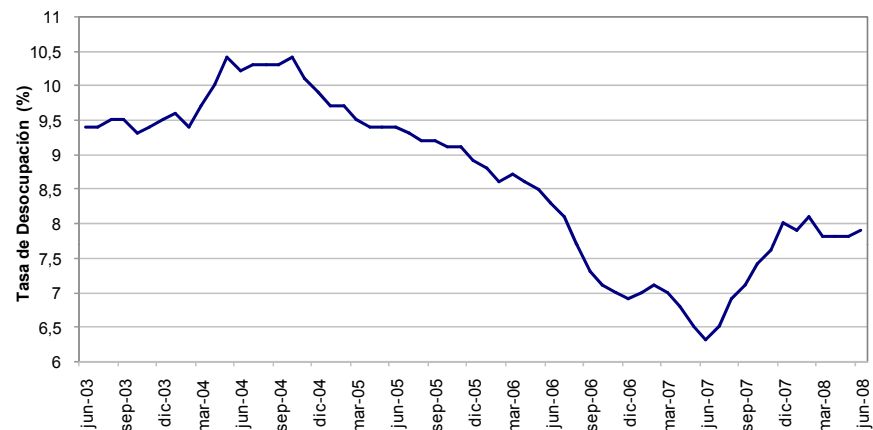
Correlación PIB / PIB Construcción



Fuente: Banco Central

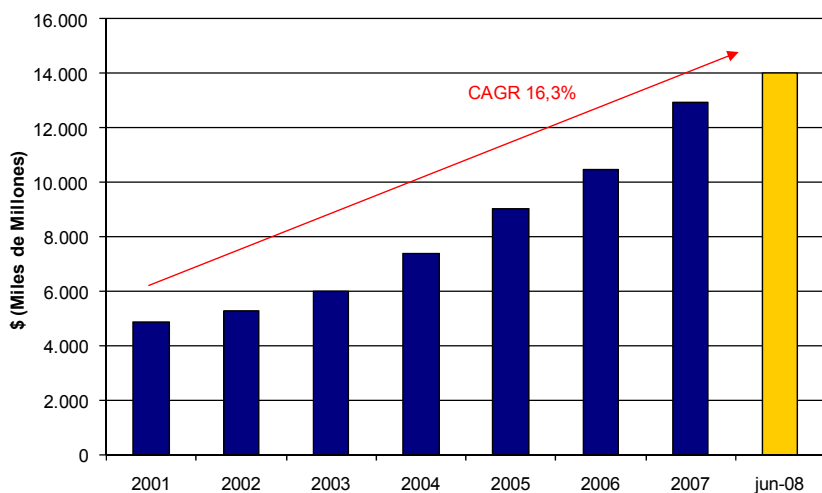
—▲— PIB Chile —■— PIB Construcción

Tasa de Desocupación (serie desestacionalizada)



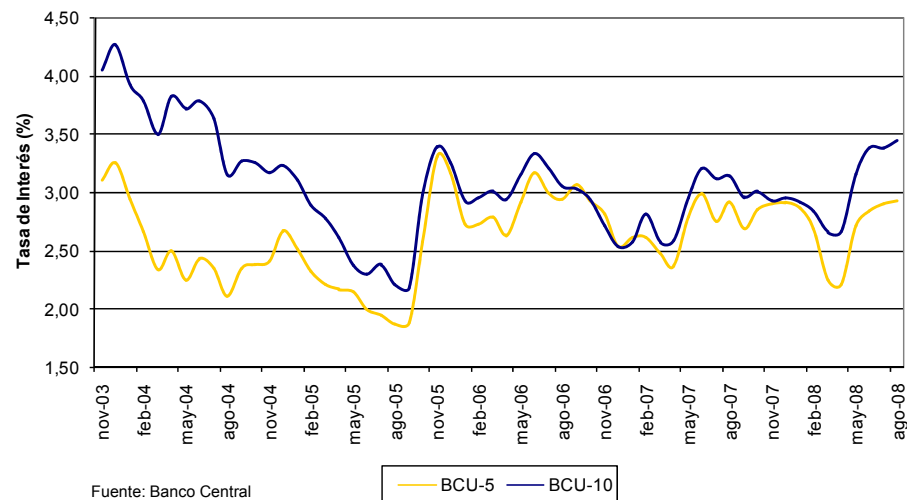
Fuente: Banco Central

Crédito para Viviendas del Sistema Bancario*



Fuente: SBIF / * No incluyen datos Cías. de Seguros ni Mutuarias

Evolución de tasas de interés (BCU-5 y BCU-10)



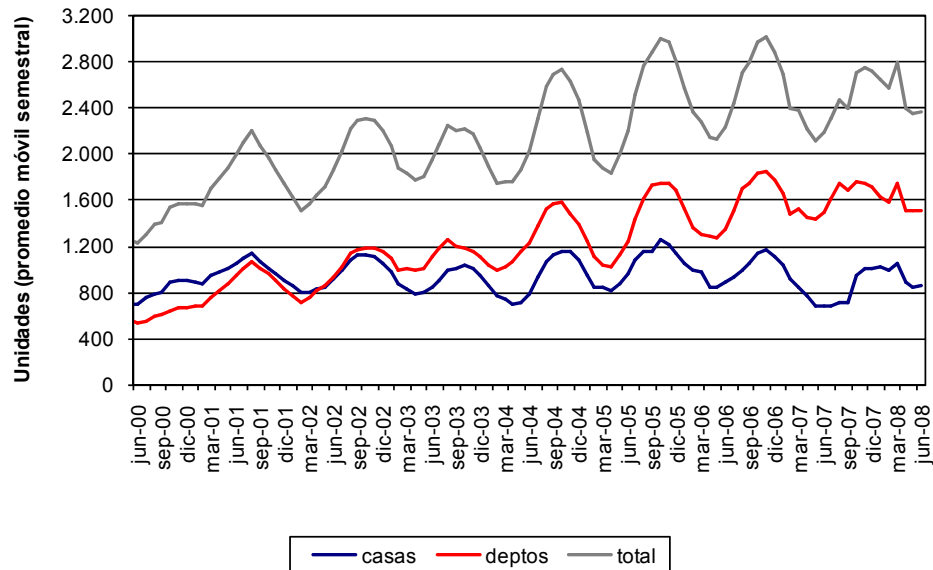
Fuente: Banco Central

—■— BCU-5 —■— BCU-10

Trayectoria y Tendencias de Mercado

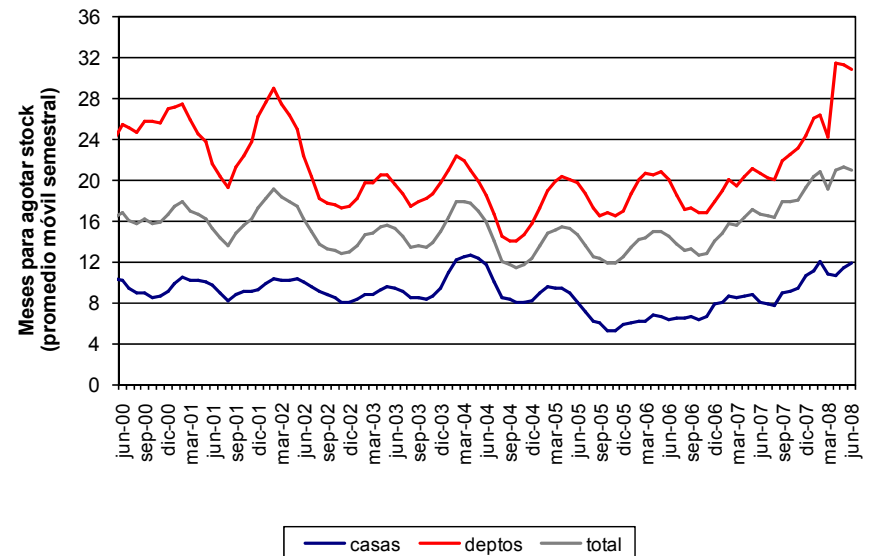
- ▲ Sigue el crecimiento de las ventas inmobiliarias
- ▲ Mayor crecimiento en el segmento departamentos
 - ▲ Ubicaciones centrales
 - ▲ Menor tamaño de familias

Ventas de Viviendas Gran Santiago (unidades: promedio móvil)



Fuente: Cámara Chilena de la Construcción

Meses para Agotar Stock (promedio móvil semestral)



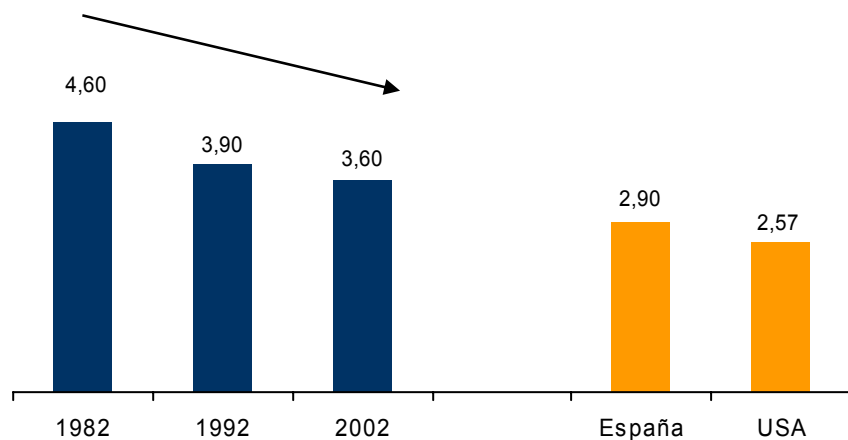
Fuente: Cámara Chilena de la Construcción

Tendencias de Mercado

- Profesionalización y especialización de la oferta
- Demanda por productos de mayor valor agregado
- Correlación entre el nivel de ingreso y la densidad de la vivienda
- Fuerte base demográfica

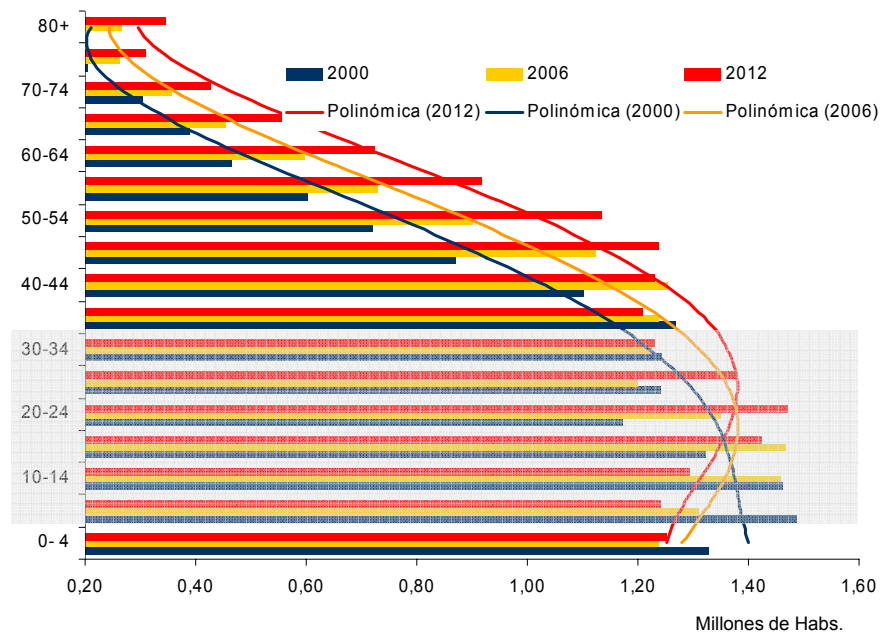
- Según datos del INE, la demanda de viviendas debería verse fortalecida por la tendencia demográfica de la población chilena.
- Hacia el año 2012, habrá un crecimiento importante en la base poblacional en edad de compra de primera vivienda

Tamaño medio del hogar en Chile



Fuente: INE Chile, INE (España), US Bureau of Concensus (2005)

Distribución de la población 2000-2006-2012



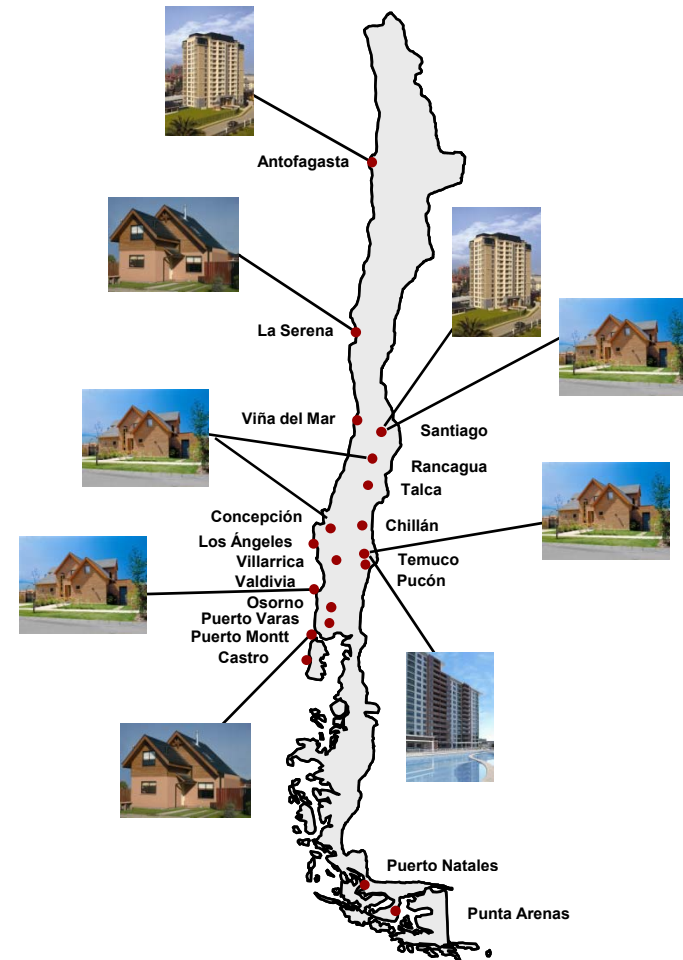


Negocio Inmobiliario



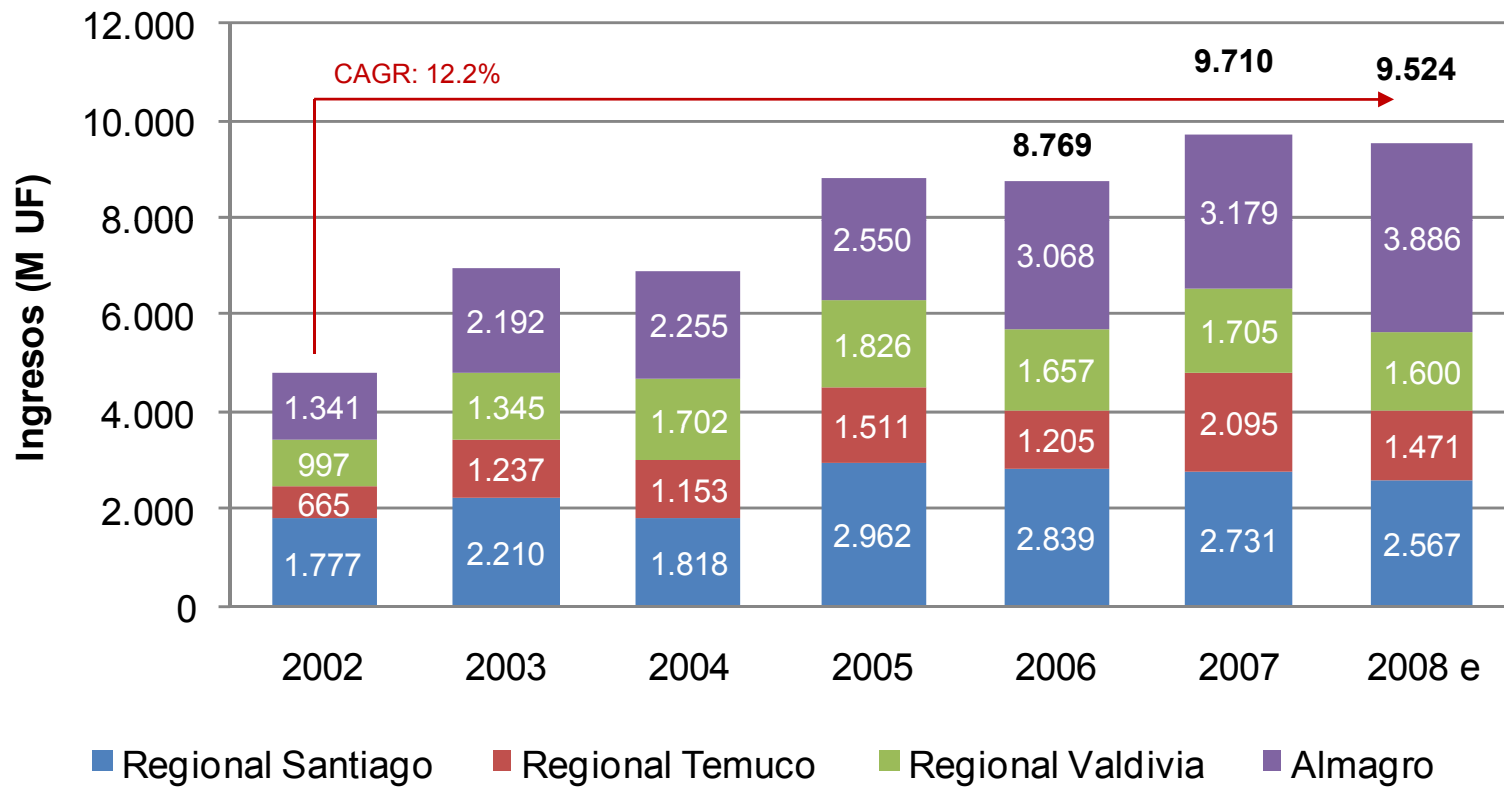
Proyectos en Desarrollo

Unidad de Negocio	Proyectos en Desarrollo	Unidades a la Venta	UF a la Venta
Santiago	12	1.832	3.735.185
Temuco	12	711	1.342.157
Valdivia	18	1.378	1.870.484
Almagro	33	2.154	8.365.909
TOTAL	75	6.075	15.313.735

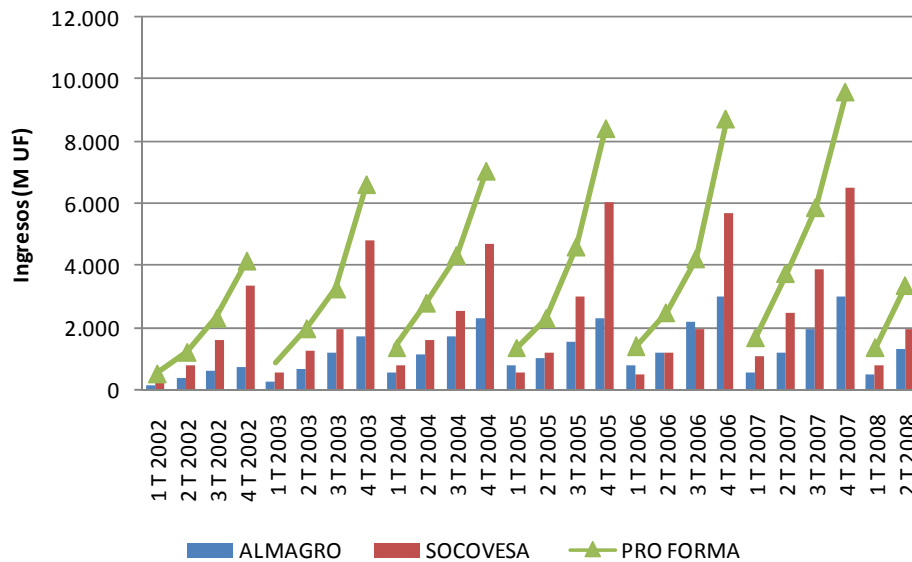




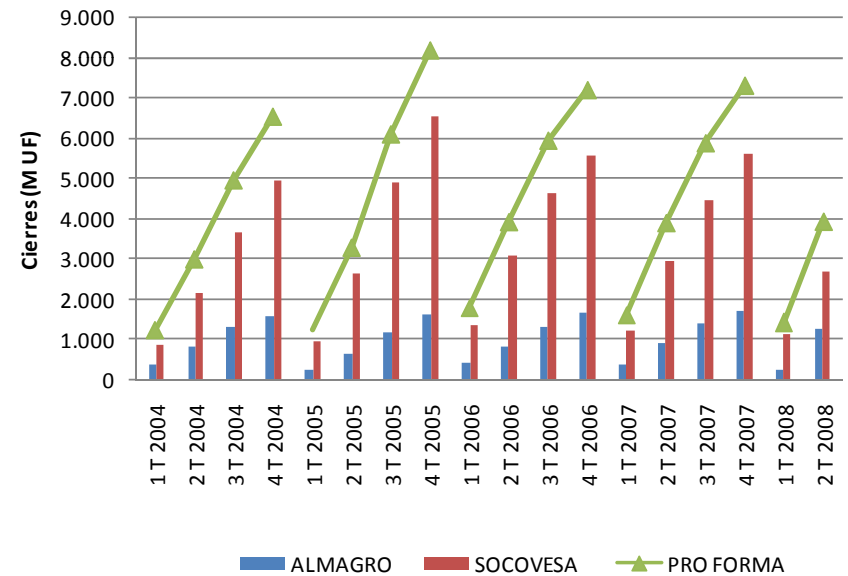
Evolución de los Ingresos Inmobiliarios Pro Forma



Evolución Facturación



Evolución Cierres



- Estudios de mercado realizados por Collect y Cima Group concluyen que:
 - SOCOYESA** es la empresa más conocida del mercado inmobiliario entre potenciales clientes.
 - SOCOYESA** es reconocido cómo líder indiscutido entre los potenciales clientes de Valdivia, Osorno, Puerto Montt, Chillán, Los Ángeles y Temuco. Mientras que en Rancagua y Concepción, si bien se le asigna posición de liderazgo, ésta es compartida con otras empresa o presenta competencia muy estrecha con otra empresa.
 - Ambas concuerdan que, en Santiago, potenciales clientes reconocen a las marcas **SOCOYESA** y **ALMAGRO** entre las tres marcas líderes del mercado.
 - ALMAGRO** tiene mayor relevancia en los segmentos de viviendas de mayor valor promedio
 - SOCOYESA** tiene mayor relevancia en los segmentos de menor valor promedio de la vivienda

Conocimiento y Evolución de la Oferta

TOTAL RECORDACION SEGUN CIUDAD

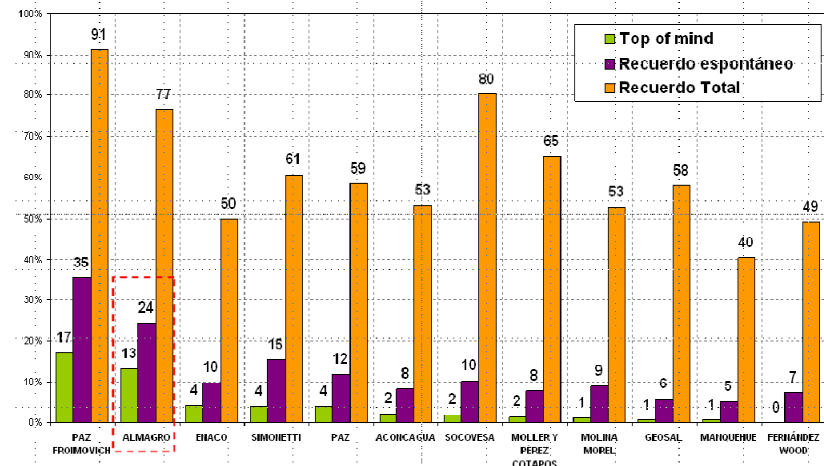
COLLECT

Ciudad	SOCOYESA	PAZ FROMOVICH	GEOSAL	ACONCAGUA	Los Angeles	SOCOYESA	CORP. HAB. C. CH. C.	GALILEA	SCR VICENTA
RM	83%	78%	60%	56%	Los Angeles	59%	98%	94%	81%
Valdivia	89%	89%	55%	52%	Temuco	98%	88%	44%	41%
Osorno	100%	97%	60%	54%	Rancagua	86%	73%	68%	61%
P. Montt	100%	92%	31%	26%	Concepción	78%	66%	45%	41%
Chillán	100%	92%	74%	58%					

Conocimiento de Inmobiliarias

Base: Entrevistados que comprarán en próximos 2 años (176)

3. ¿Qué inmobiliarias conoce usted aunque sea sólo de nombre?

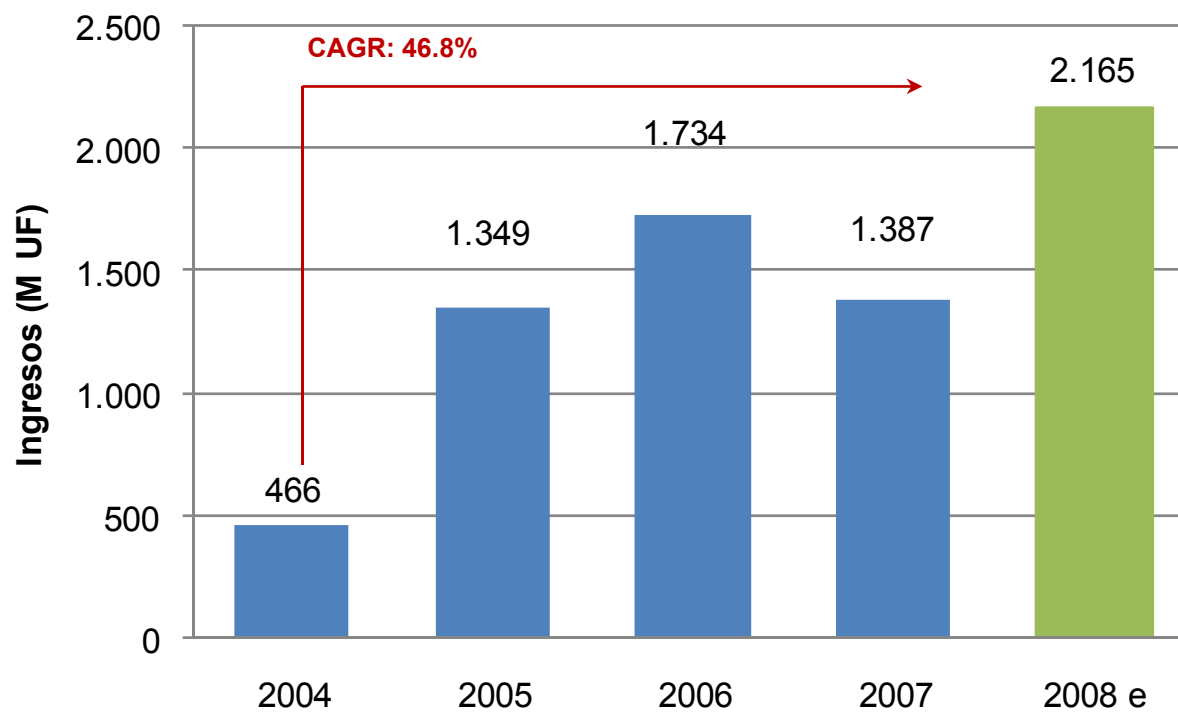




Negocio Ingeniería y
Construcción (SOCOICSA)



Evolución Ingresos Socoicsa



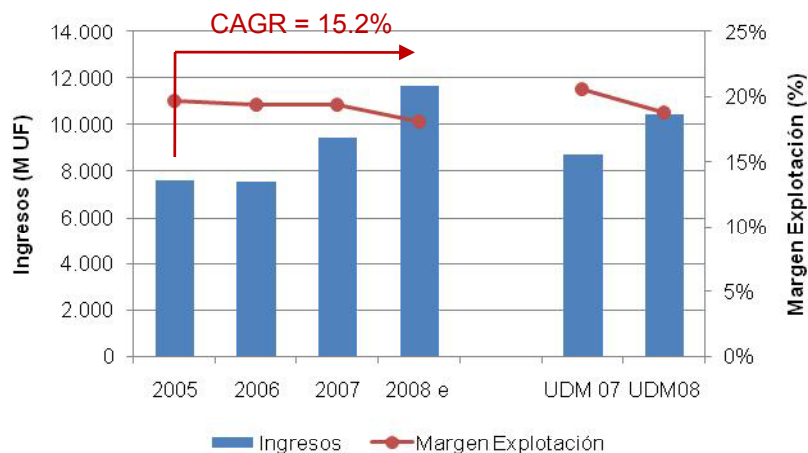


Antecedentes Financieros

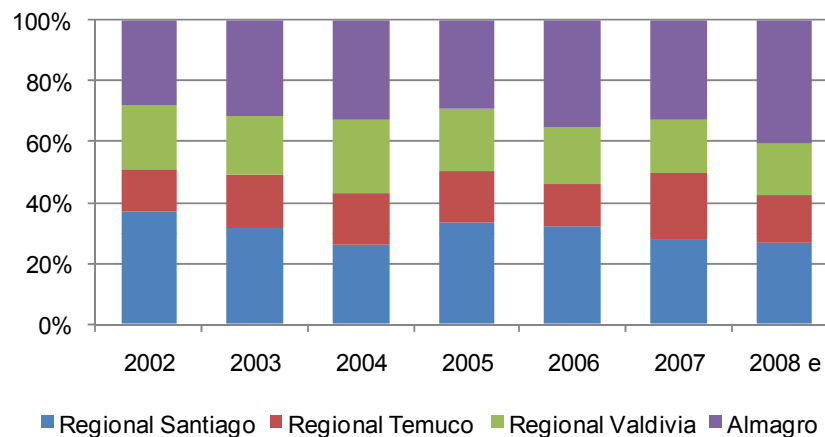


Evolución antecedentes financieros

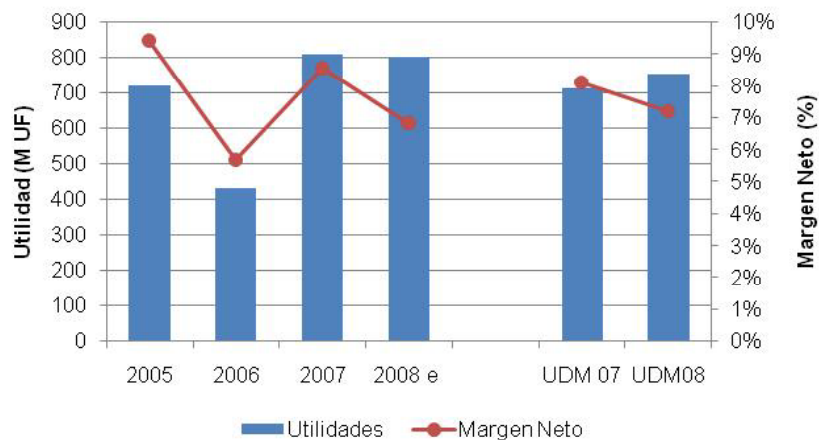
Evolución Ingresos



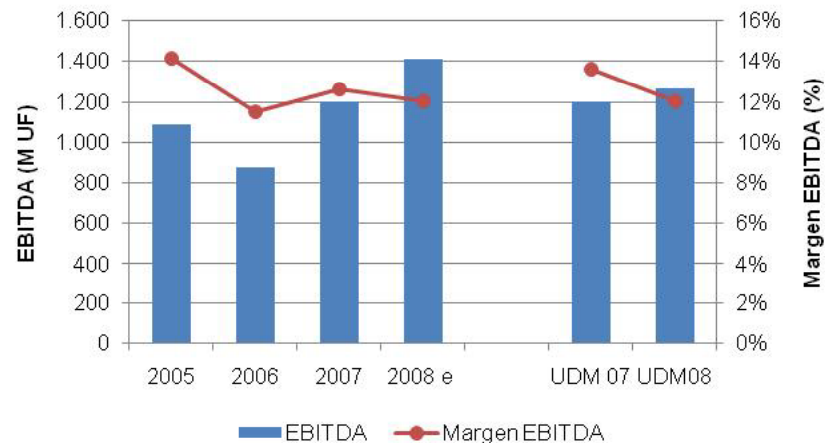
Composición de los Ingresos



Evolución Utilidades

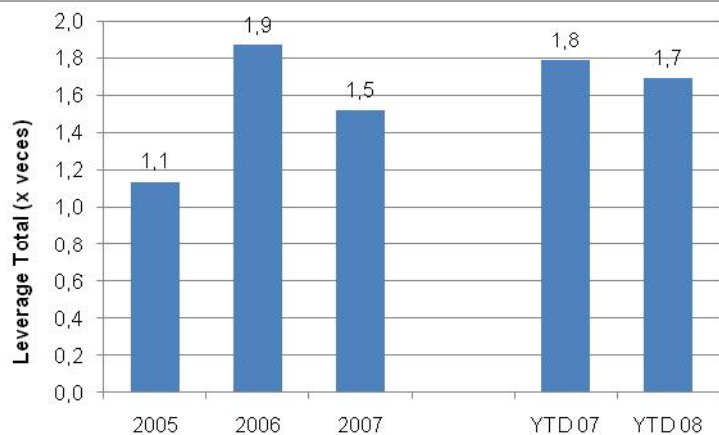


Evolución EBITDA



Evolución antecedentes financieros

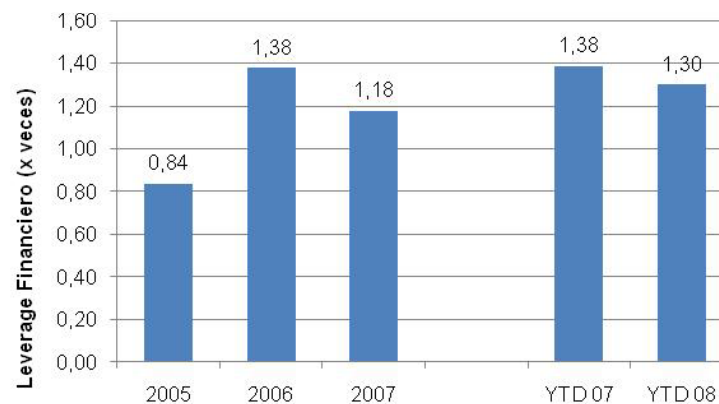
Leverage Total



YTD: Información FECU Junio de cada año

Leverage Total = Pasivos / Patrimonio

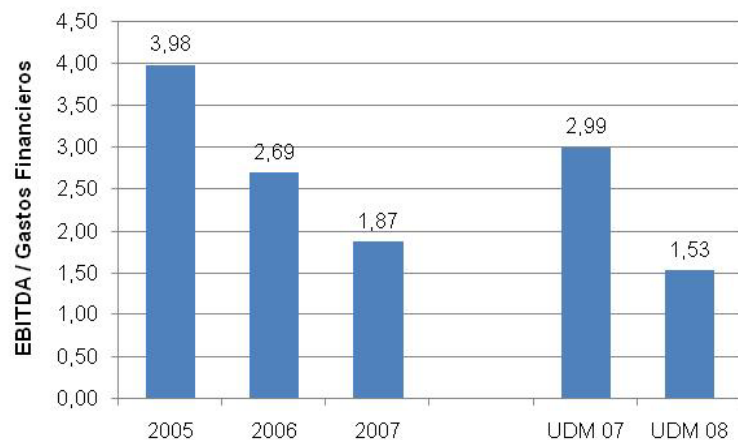
Leverage Financiero



YTD: Información FECU Junio de cada año

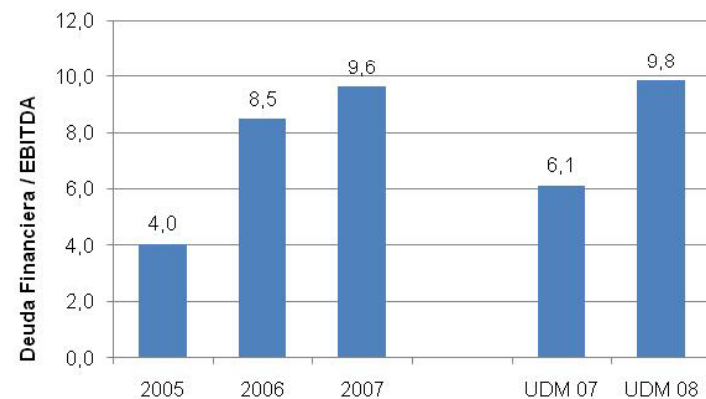
Leverage Financiero = Obligaciones (CP+LP) + Doc. Y Cuentas x pagar EERR neto/ Patrimonio

Cobertura de Gastos Financieros



Cobertura Gastos Financieros = EBITDA / Gastos Financieros

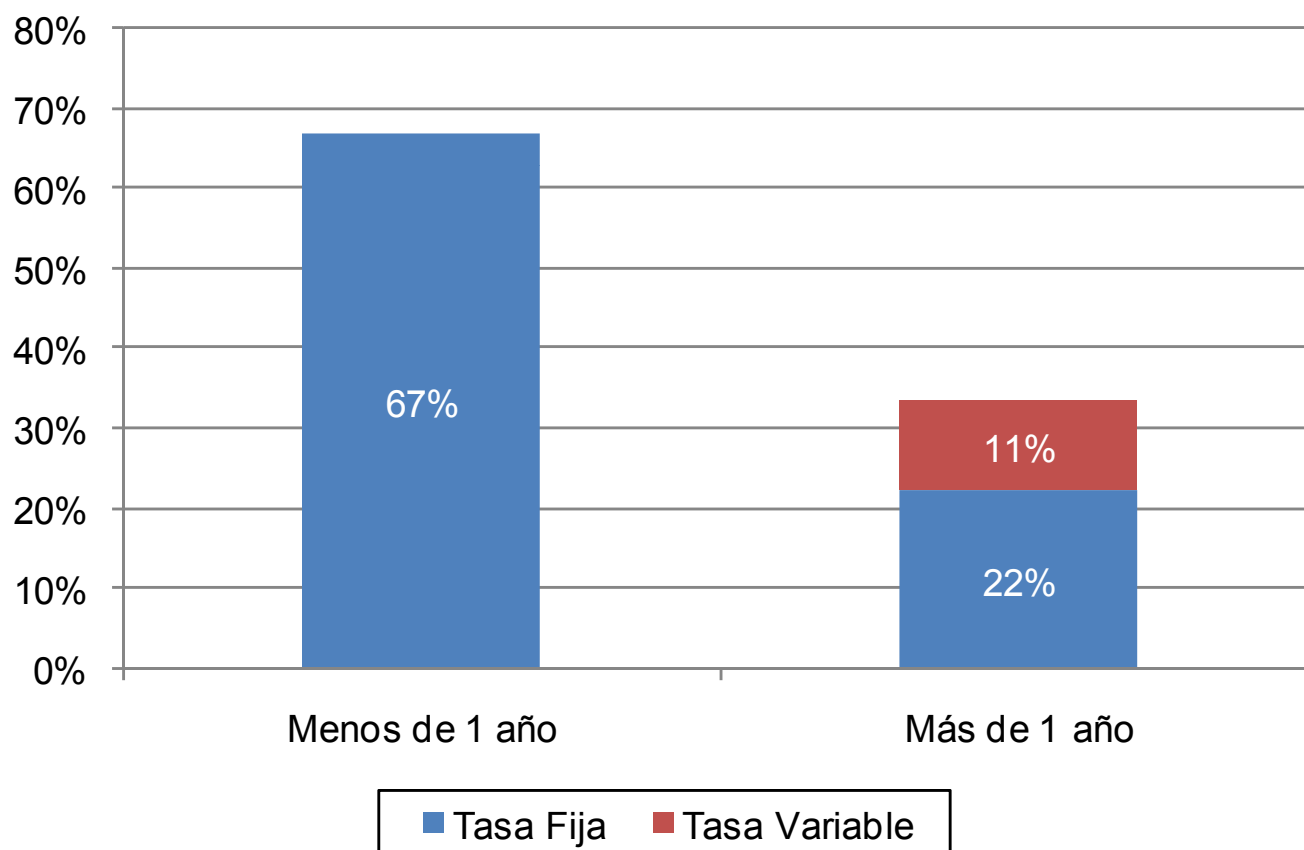
Deuda Financiera / EBITDA





Evolución antecedentes financieros

DESCOMPOSICIÓN DE CRÉDITOS SOCOVESA S.A. (Julio 2008)





Financiamiento Negocio Inmobiliario

Terrenos

- A Socovesa financia la compra de la mayoría de sus terrenos con capital propio o deuda bancaria
- A En algunos casos, son financiados mediante estructuras de financiamiento por parte de instituciones financieras (Compañías de seguros), asociaciones con terceros, o bien, a través de opciones de compra.

Capital de Trabajo

- A Socovesa financia sus necesidades de capital de trabajo en el área inmobiliaria a través de créditos de corto y mediano plazo de libre disposición a nivel corporativo
- A Esta estructura de financiamiento permite una mayor flexibilidad operacional y una optimización del costo financiero

Maquinaria y Equipos

- A Socovesa arrienda la gran mayoría de la maquinaria necesaria para el desarrollo de sus actividades
- A Aunque existen compras y algunas inversiones menores, éstas son financiadas con recursos propios



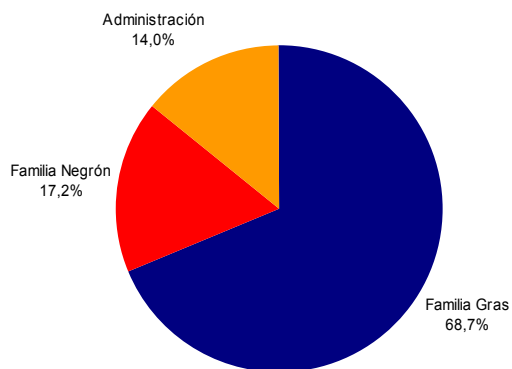
Estructura Societaria



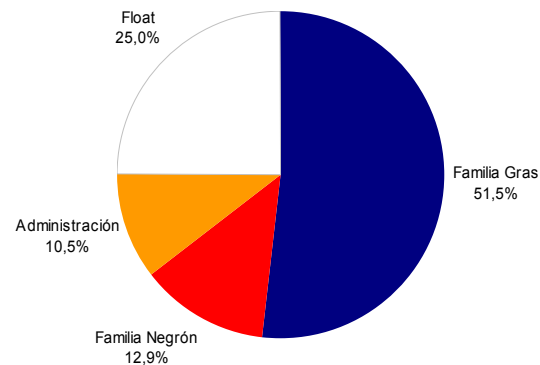
Estructura de propiedad

- La Compañía es controlada por Eduardo Gras, fundador de Socovesa, y su familia a través de cinco sociedades
- El segundo mayor accionista de la Compañía es Justino Negrón, colaborador de Eduardo Gras desde los inicios de la Compañía. Hoy, además de ser director de la Compañía, participa activamente en la administración de Regional Temuco.
- 11 ejecutivos claves en la Compañía han ido incorporados a la propiedad a lo largo de los años
- El proceso de apertura en Bolsa considera una dilución de los actuales accionistas de 25%

Pre-apertura



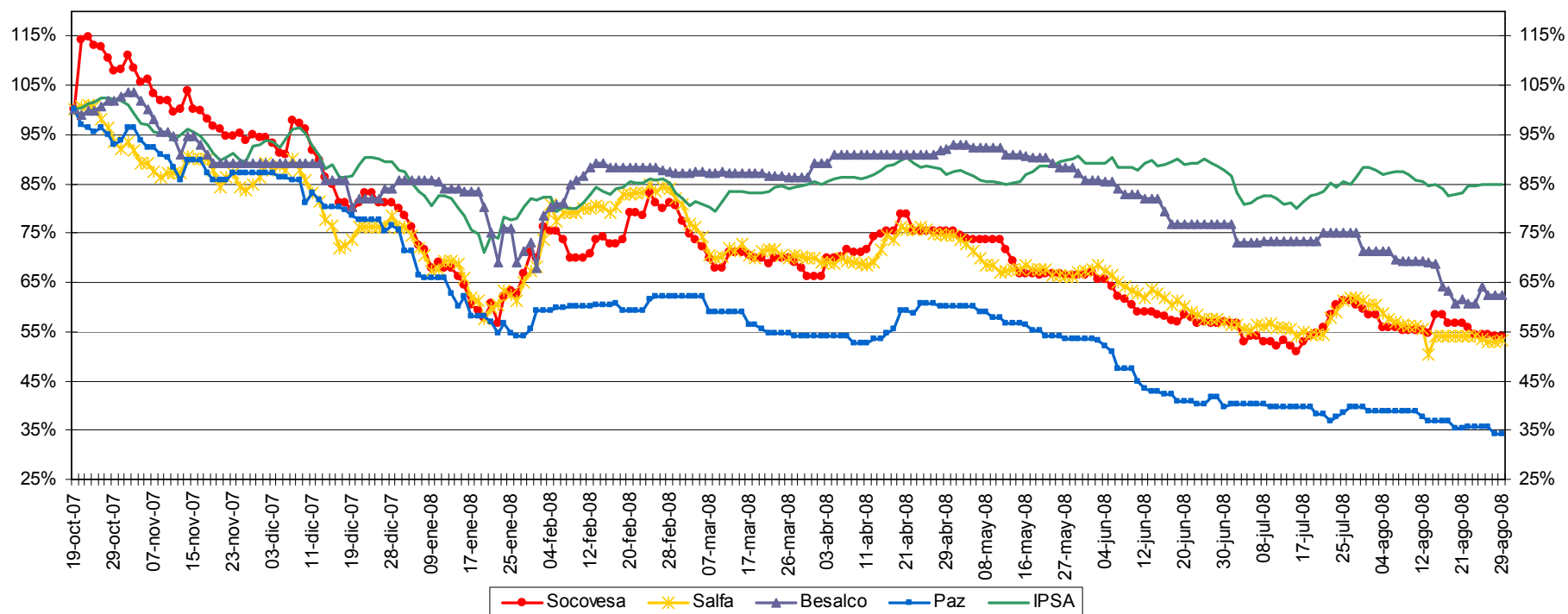
Post-apertura





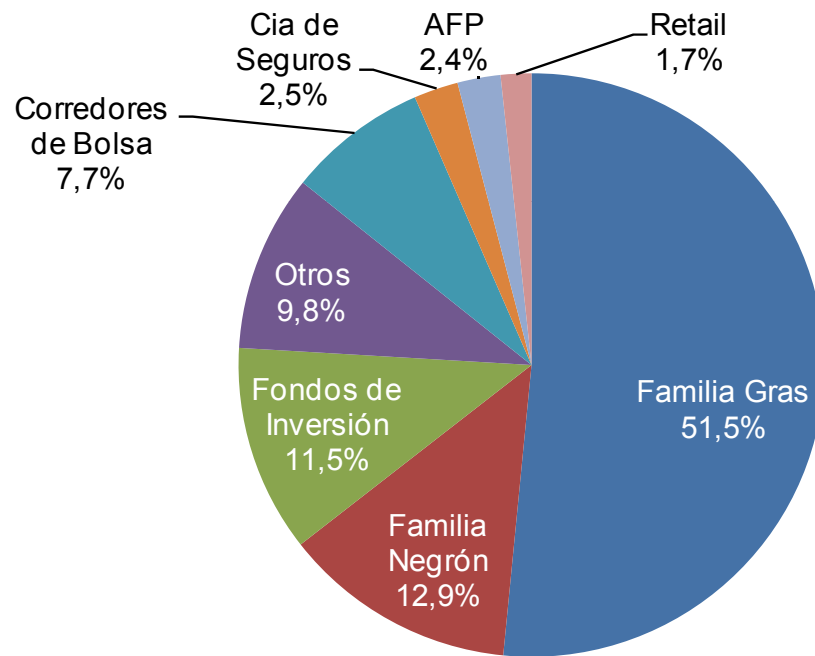
Evolución Precio de la Acción

Evolución Precio de las Acciones Socovesa - Salfa - Paz - Besalco
(base 100)





Estructura Propietaria (30 Agosto 2008)



TOTAL ACCIONES: 1.223.935.691



Evolución de ADRs

Socovesa - Reg. S

Ago 2007 - Ago 2008

Mes	DRs Emitidos	DRs Cancelados	Saldo DRs	Saldo DRs % Cambio	Precio de Cierre (US\$)	DR Market Cap (US\$)	N° Tenedores Registrados DR
oct-07	1.620.200	117.460	1.502.740		\$14.94	\$22,450,936	2
nov-07	-	1.304.840	197.900	-86.83%	\$12.38	\$2,450,002	2
dic-07	-	-	197.900	0.00%	\$10.79	\$2,135,341	2
ene-08	-	142.000	55.900	-71.75%	\$9.95	\$556,205	2
feb-08	-	900	55.000	-1.61%	\$11.73	\$645,150	2
mar-08	-	-	55.000	0.00%	\$10.01	\$550,550	2
abr-08	-	-	55.000	0.00%	\$10.87	\$597,850	2
may-08	-	-	55.000	0.00%	\$9.18	\$504,900	2
jun-08	-	-	55.000	0.00%	\$7.16	\$393,800	1
jul-08	-	-	55.000	0.00%	\$7.66	\$421,300	1
ago-08	-	-	55.000	0.00%	\$6.98	\$383,900	1