

ENTREGA DE RESULTADOS

Estados Financieros
diciembre 2024



abril, 2025

ÍNDICE DE CONTENIDOS

01

Resultados
a diciembre
2024

02

Mercado
inmobiliario y
desempeño
de gestión

03

Proyecciones
2025

04

Anexos

01.

RESULTADOS A
DICIEMBRE
2024



Resultados financieros:

Importante mejora operacional y cumplimiento de la meta respecto de la disminución de la deuda financiera marcaron el ejercicio 2024

+34%

INGRESOS

Incremento en ingresos totales impulsado por mayor escrituración de propiedades y de tierra

-19%

DEUDA FINANCIERA

Disminución orgánica de la deuda, alineada al plan financiero

-23%

GASTOS FINANCIEROS TOTALES

Reducción en gastos financieros totales gracias a menores tasas de interés.
Porcentaje de activación disminuye en forma relevante.

+109%

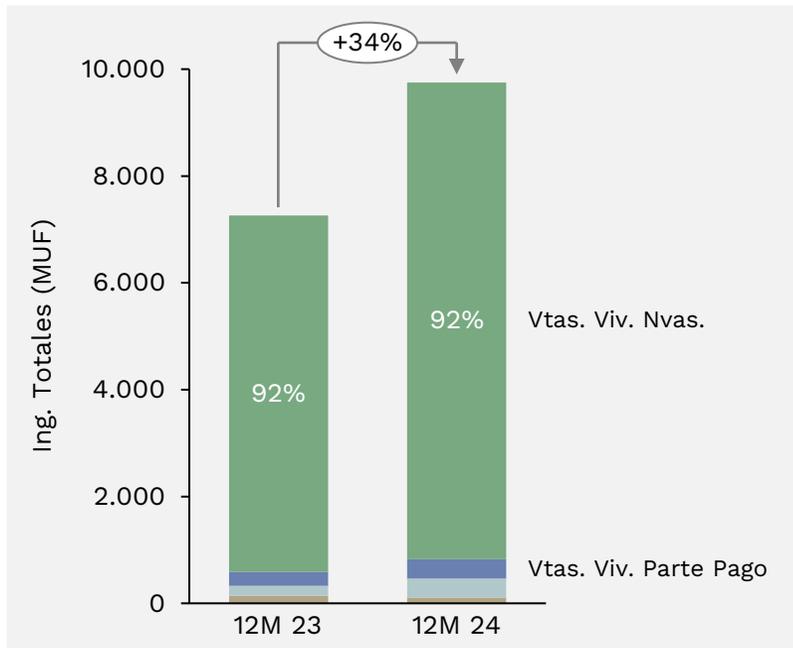
EBITDA

EBITDA crece significativamente y Flujo operacional positivo

Resultados financieros:

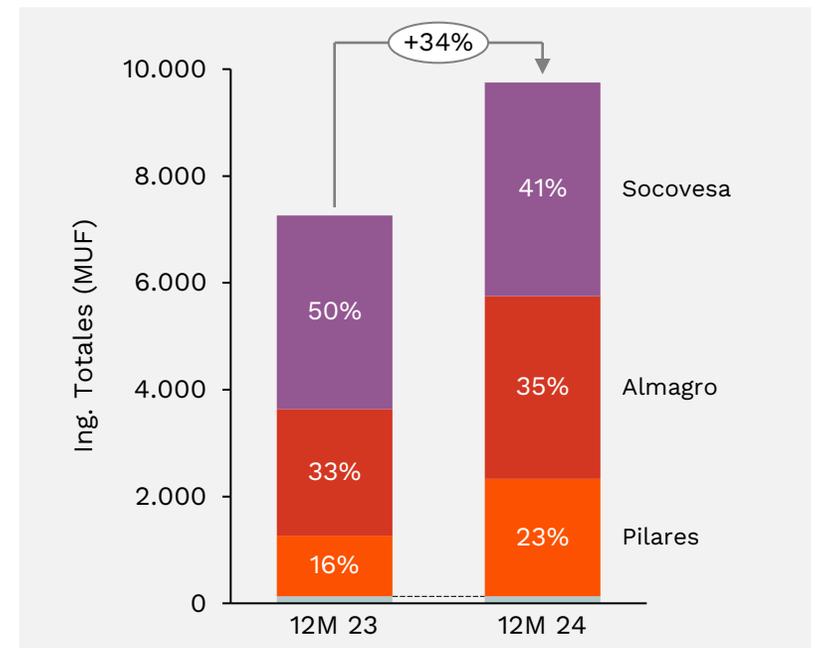
Incremento del 34% en ingresos se explica por la mayor escrituración de departamentos, de viviendas en parte de pago y de terrenos. Pilares aumenta su peso en los ingresos escriturados en 7 puntos porcentuales

Distribución de ingresos: Viviendas nuevas lideran el crecimiento



INGRESOS
MUF 9.752

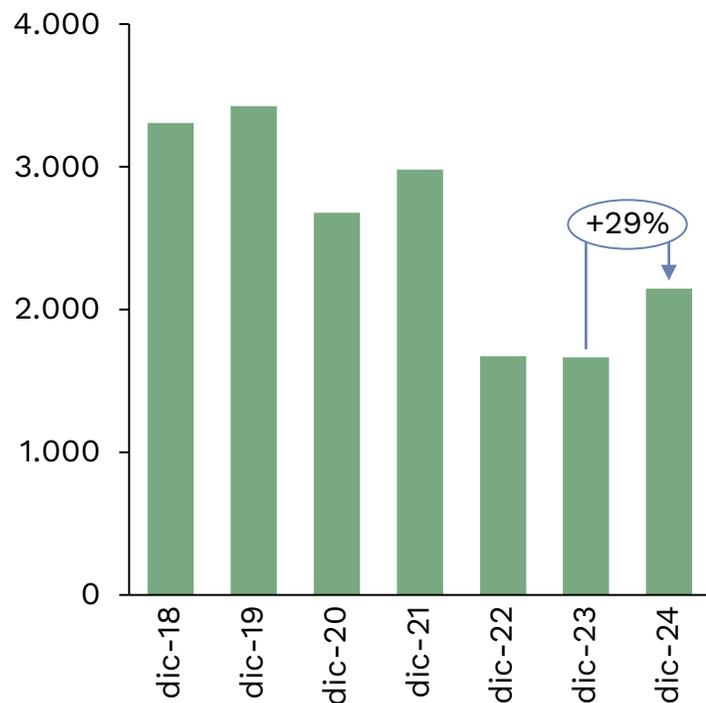
Pilares incrementa su participación en los ingresos en 7 puntos porcentuales



Resultados financieros:

El margen bruto alcanzó a 22%. La disminución se explica fundamentalmente por la escrituración de proyectos que incorporan la crisis de costos de construcción y los mayores gastos financieros junto al mayor peso relativo de Pilares en los ingresos facturados

Ganancia Bruta
MUF

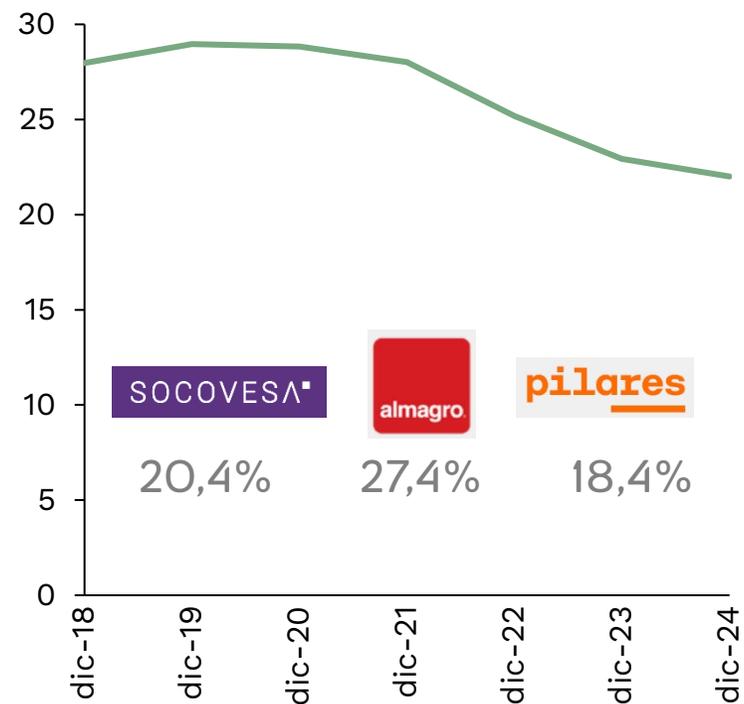


MARGEN BRUTO

22,0%

Impactado por proyectos con costos más altos y cambio en mix de ingresos

Margen Bruto
%

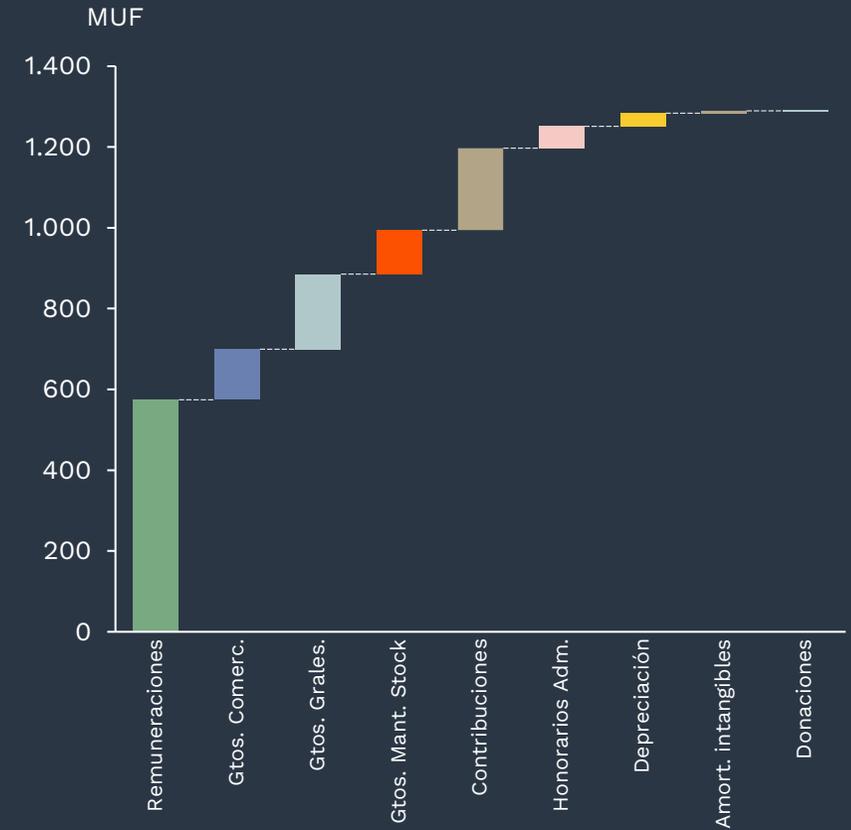
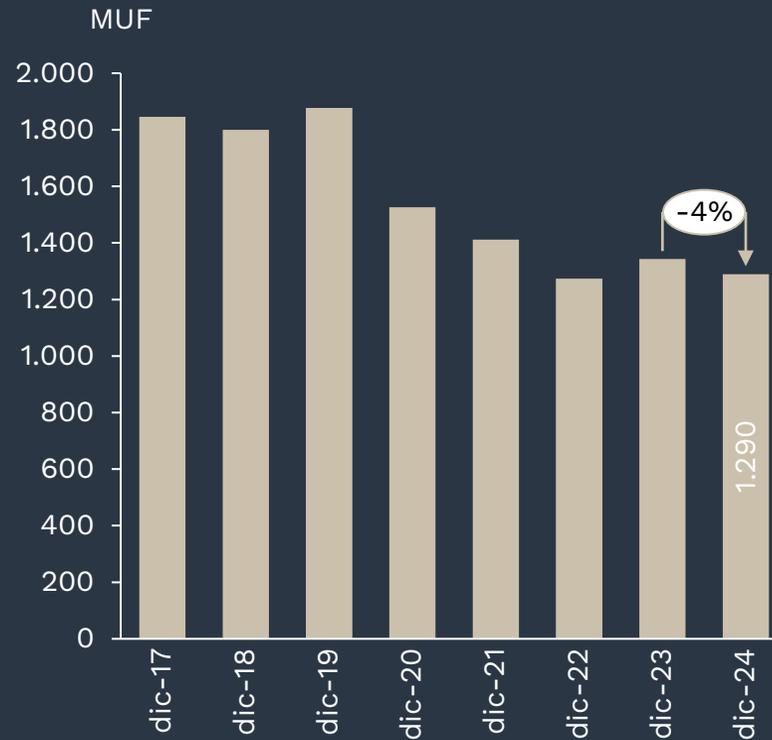


Resultados financieros:

Reducción del 4% en gastos de administración en términos reales, impulsada por eficiencia en remuneraciones, menor depreciación, honorarios de administración y gastos generales

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

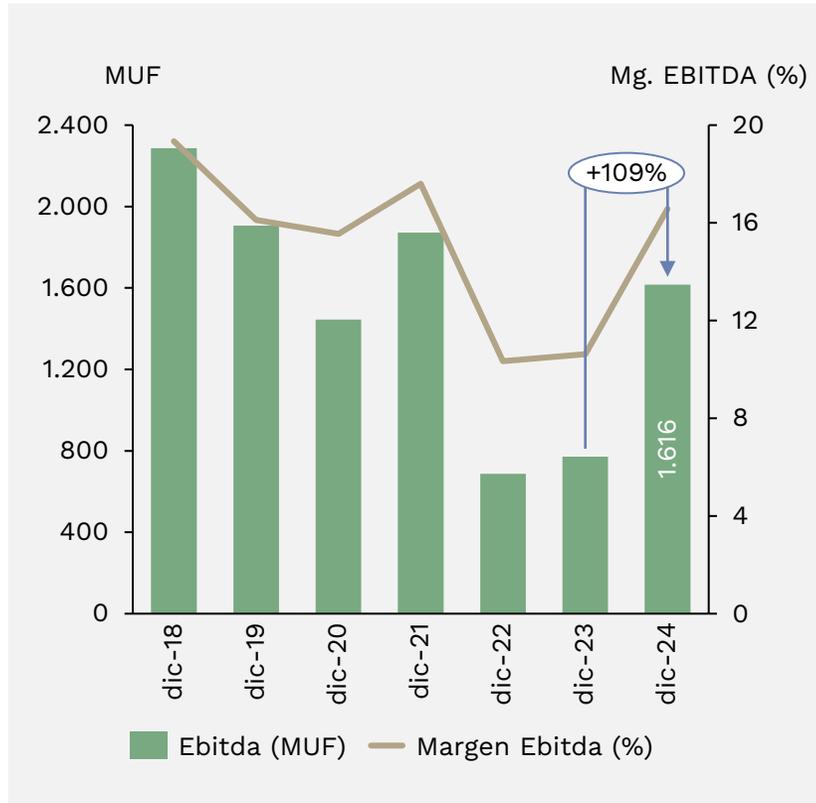
MUF 1.290



Resultados financieros:

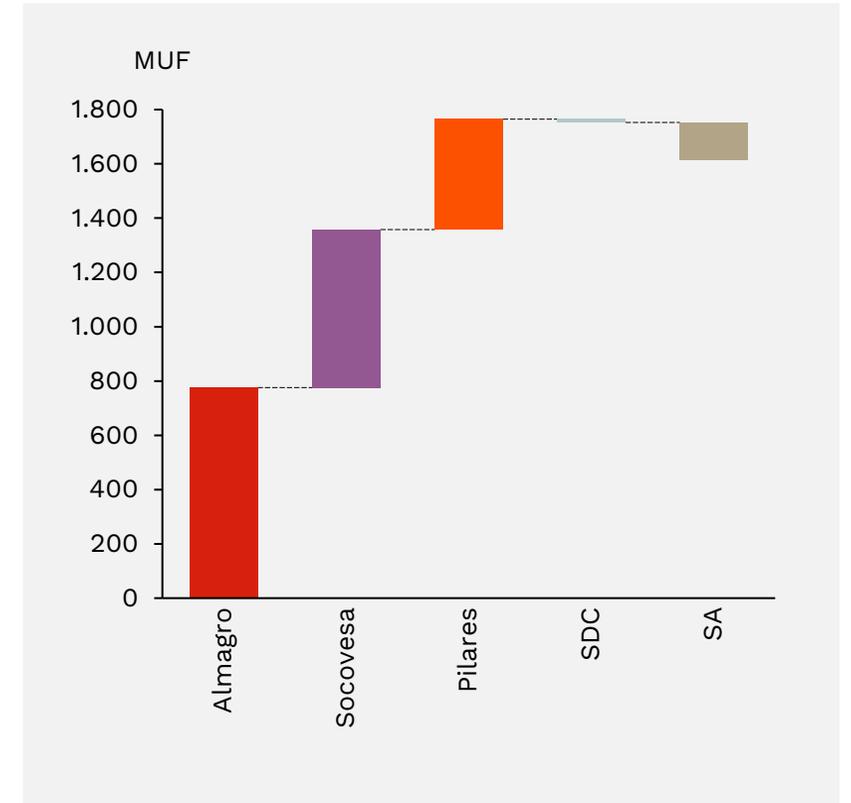
EBITDA crece 109% por una mayor ganancia bruta y gastos financieros descargados en el costo de venta. El margen EBITDA alcanzó el 17% y fue generado por todas las marcas inmobiliarias

Crecimiento del EBITDA responde a mayor eficiencia operacional



EBITDA
MUF 1.616
MARGEN EBITDA
16,6%

Contribución diversificada liderada por Almagro



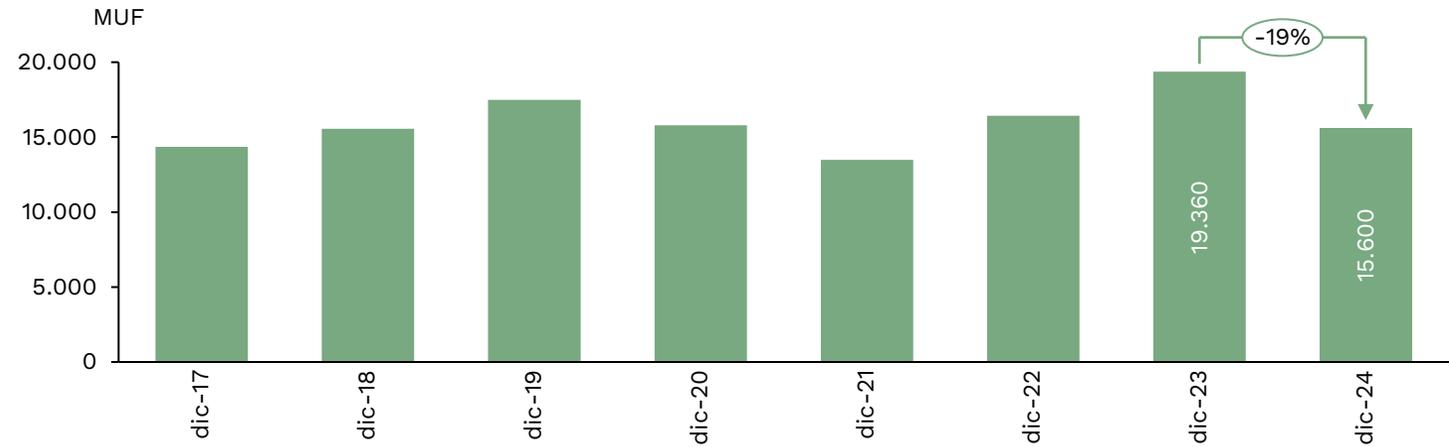
Resultados financieros:

Deuda financiera neta cae 19%, y el leverage financiero neto llega a 1,7 veces

DEUDA FINANCIERA NETA

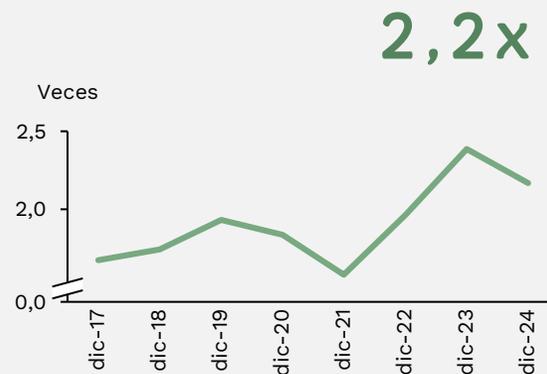
MUF 15.600

Deuda financiera neta disminuye de acuerdo a lo proyectado: -19% respecto de diciembre 2023



LEVERAGE TOTAL

Disminución del Leverage total responde a la menor deuda



LEVERAGE FINANCIERO NETO

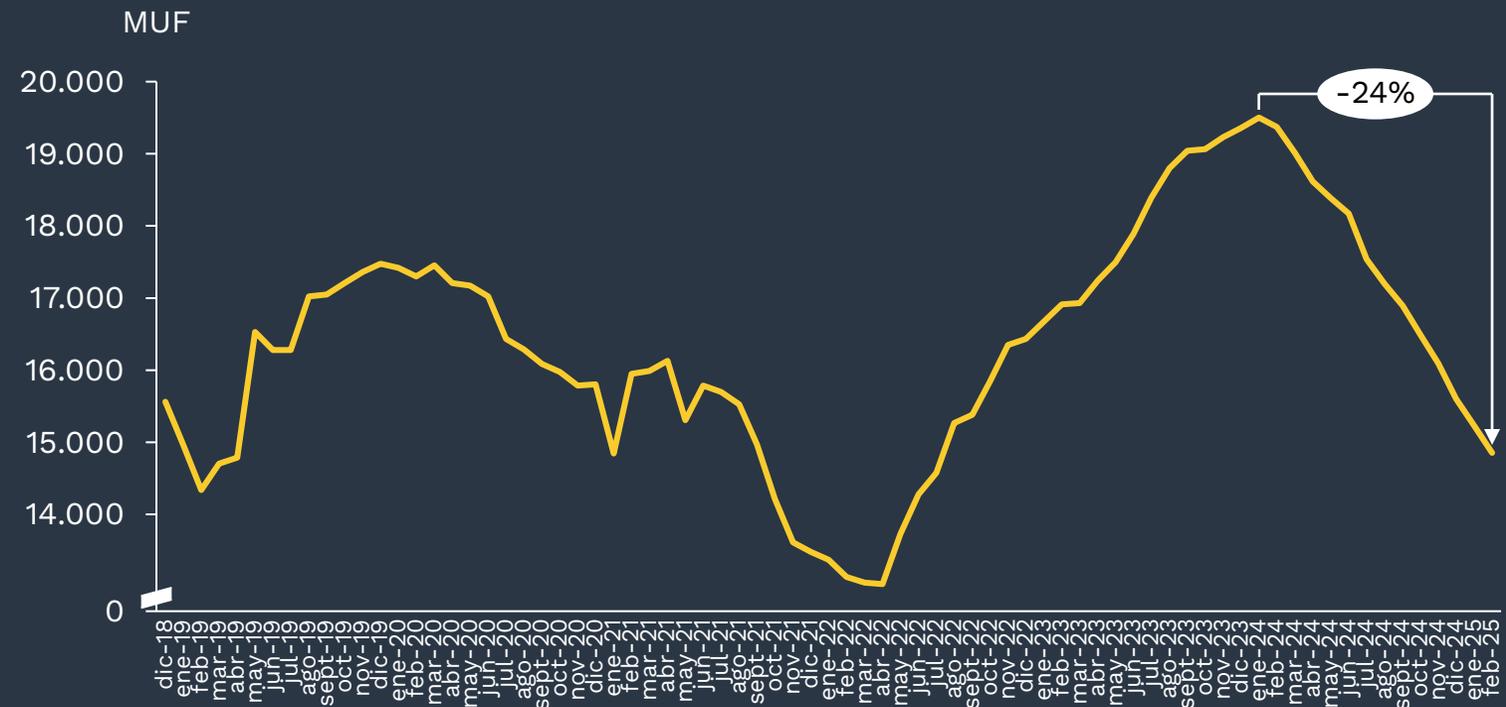
Leverage financiero neto en línea con foco en sustentabilidad financiera



Resultados financieros:

A febrero, la deuda financiera neta muestra una reducción sostenida, alineada con la planificación de la compañía

EVOLUCIÓN DEUDA FINANCIERA NETA



Tendencia decreciente de la deuda financiera neta: reducción del 24% respecto al peak anual.

Esta debiera seguir cayendo durante el 2025

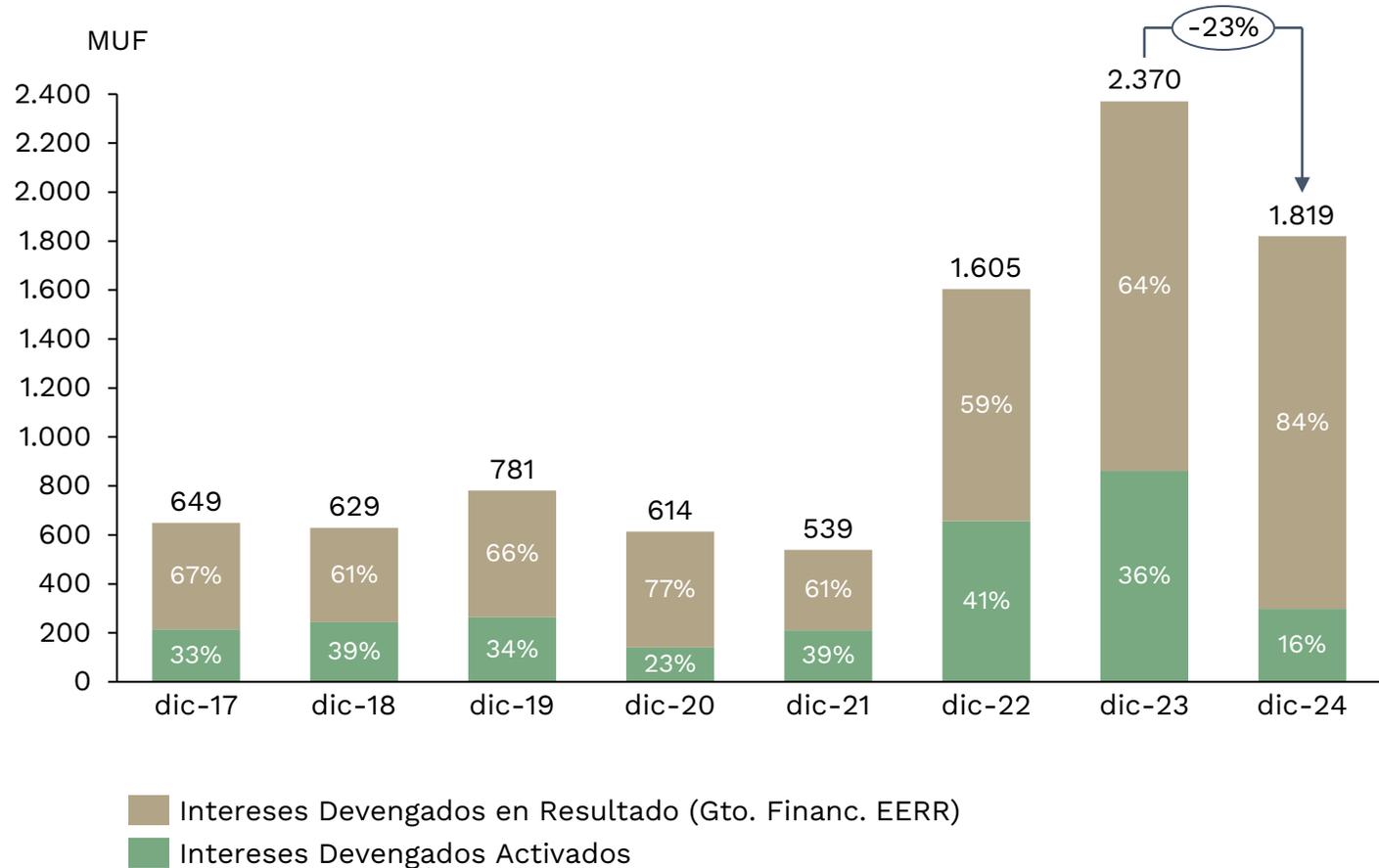
Cifras de gestión. No incorpora los intereses devengados, los instrumentos derivados, el arriendo del edificio corporativo y de camionetas. Estos conceptos se incorporan en los pasivos financieros de los Estados Financieros

Resultados financieros:

Reducción del 23% en los gastos financieros totales, aunque los gastos reflejados en Estado de Resultado aumentaron por la menor activación de intereses

GASTOS FINANCIEROS TOTALES

Disminución del
porcentaje de activación
de intereses del 36% en
2023 al 16% en 2024



Resultados financieros:

Menor tasa de interés y deuda financiera promedio generaron una caída en los costos financieros totales del periodo. Cobertura de Gasto Financiero mejora respecto al cierre del 2023

Deuda Financiera
Promedio

-2,8%

Cobertura Gto.
Financiero

0,9x

COSTOS
FINANCIEROS
TOTALES

MUF 1.819

(-23%)

Tasa de Interés Promedio
Nominal 12M 24

10,7% (vs. 14,6%)

Tasa de Interés Promedio
Último Trimestre 24

9,8% (vs. 15,3%)

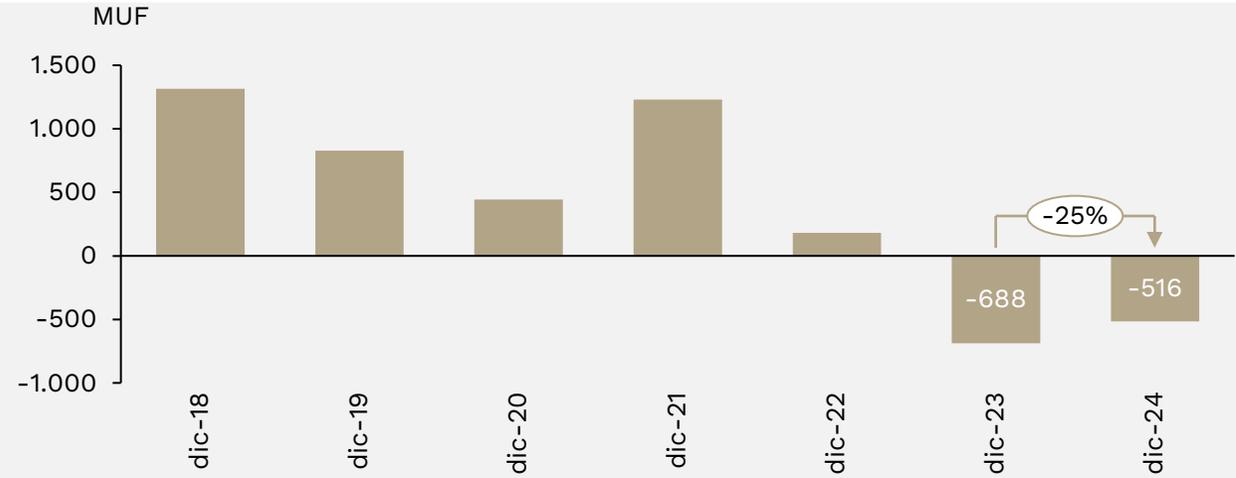
Resultados financieros:

Menor pérdida durante el ejercicio y flujo de caja operacional positivo dan cuenta de una mejor situación financiera

RESULTADO CONTROLADORA

Menor pérdida se dio por el mayor volumen facturado que compensó el impacto negativo de mayores gastos financieros y menores ingresos por impuestos

-25%



FLUJO DE CAJA OPERACIONAL

Mayores recuperaciones y menor gasto financiero impulsan resultado positivo

(+)



Resultados financieros:

Activos inmobiliarios caen 19% por menor inversión en obras y viviendas terminadas

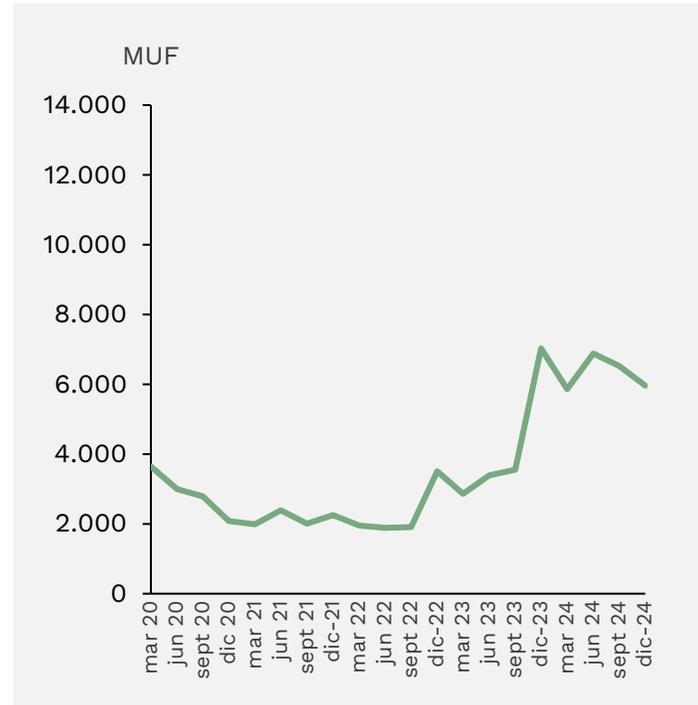
OBRAS EN EJECUCIÓN

Freno de inversión reduce un 41% las obras activas



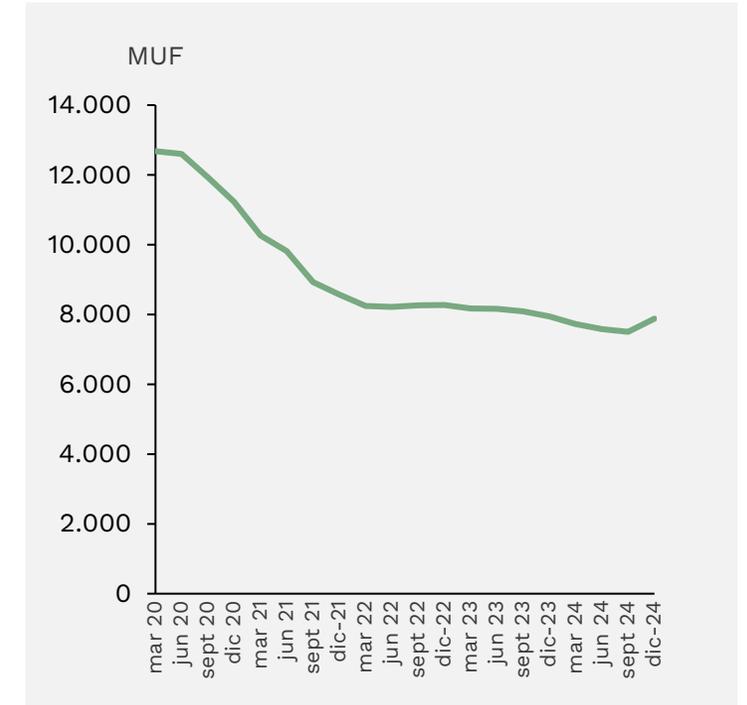
VIVIENDAS TERMINADAS

Disminución del 15% por menores recepciones y ventas del periodo



TERRENOS

Estrategia de optimización mantiene el nivel de terrenos



Resultados financieros:

Banco de tierra aumenta 1% por el ejercicio de la opción de compra de un lote de San Bernardo, pero que no implicó desembolso

COMPRA DE
TIERRA
EFECTIVA

MUF 0

Sin adquisiciones durante el periodo

CONSUMOS
A PRECIO DE
VENTA

MUF
5.707

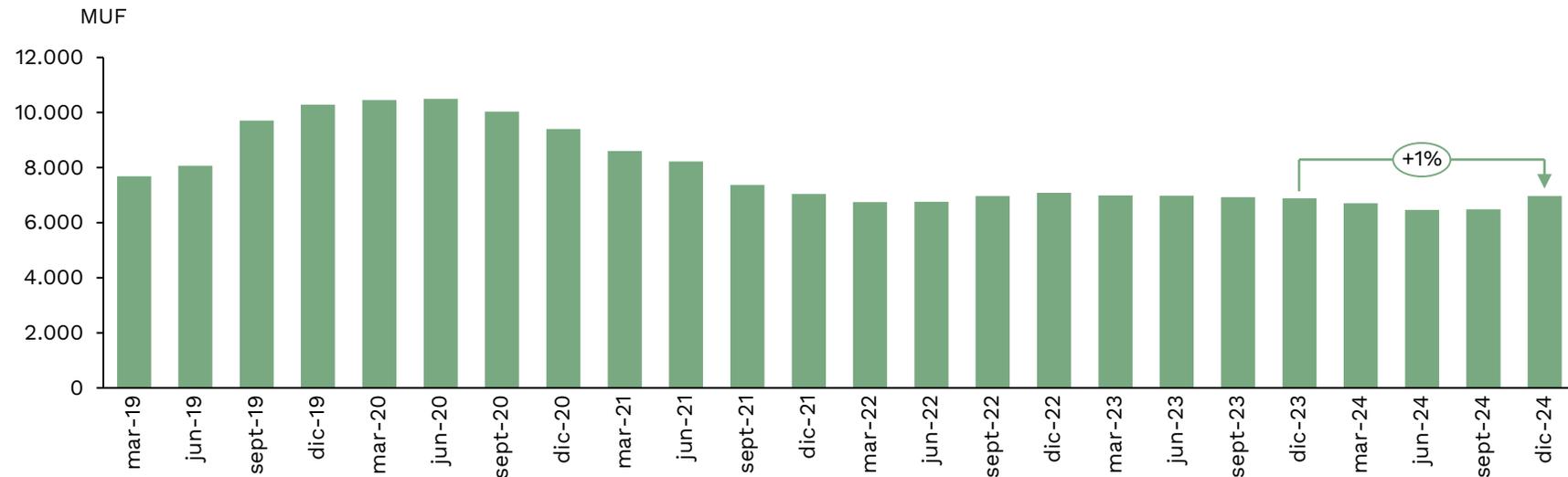
A diciembre se lanzaron 11 proyectos*

VENTA DE
TIERRA

MUF
360

Se vendieron once terrenos

TERRENOS
ON BALANCE



Banco de tierra on balance considera Terrenos en Inventarios Corrientes y No Corriente y los Terrenos en Propiedades de Inversión. No considera urbanizaciones.

* Puede existir un descalce temporal entre la fecha del lanzamiento y la del consumo del terreno a nivel contable. 10 lanzamientos fueron bajo la modalidad de venta en blanco.



02.

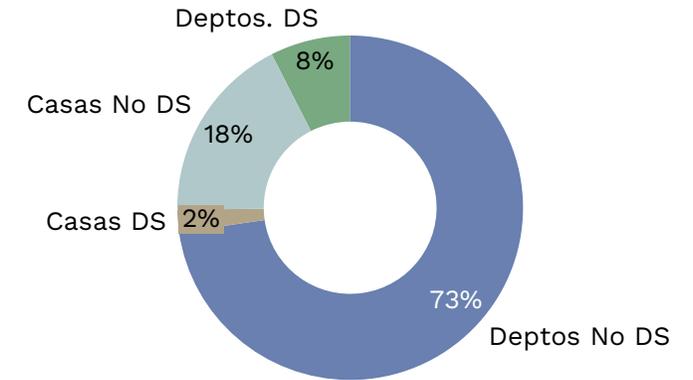
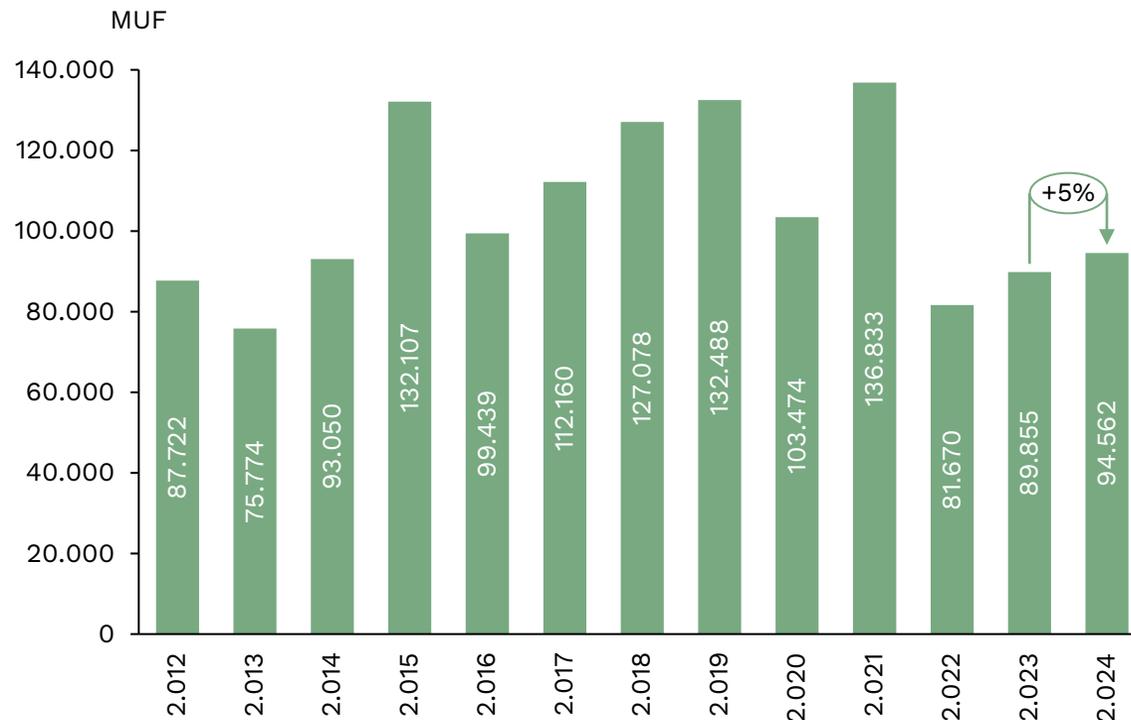
MERCADO
INMOBILIARIO Y
CIFRAS DE
GESTIÓN

Industria Inmobiliaria :

Crecimiento del 5% impulsado por la venta de departamentos, con moderación en la segunda mitad del año

VENTAS NETAS ACUMULADAS A DICIEMBRE (MUF)

La industria creció 5% respecto del año 2023



Tipo de Vivienda	Var % 2023-2024	Var % 2022-2024
Departamentos No DS	4,9%	14,2%
Departamentos DS	4,9%	221,7%
Total Departamentos	4,9%	21,5%
Casas No DS	15,8%	-6,2%
Casas DS	-37,3%	37,3%
Total Casas	6,4%	-3,0%
Total Mercado	5,2%	15,8%

Industria Inmobiliaria:

El comportamiento del mercado inmobiliario varía según el tipo de propiedad: Segmentos intermedios lideran el crecimiento en departamentos, mientras las casas destacan en rangos altos

VARIACIÓN VENTAS NETAS UNIDADES A DICIEMBRE DE CADA AÑO POR TRAMO DE PRECIO



TRAMOS DE PRECIO (UF)	% Var Acum. 24/23
< 2.200	-18,4%
2.200-3.000	-0,2%
3.000-4.000	+10,4%
4.000-6.000	+37,8%
6.000-9.000	+9,0%
9.000-12.000	+14,7%
12.000- 15.000	-17,9%
> 15.000	-11,5%



TRAMOS DE PRECIOS (UF)	% Var Acum. 24/23
< 2.200	-19,5%
2.200-3.000	-25,9%
3.000-4.000	+11,4%
4.000-6.000	+13,8%
6.000-9.000	-25,6%
9.000-12.000	+6,9%
12.000-15.000	+103,7%
> 15.000	+40,9%

Industria Inmobiliaria:

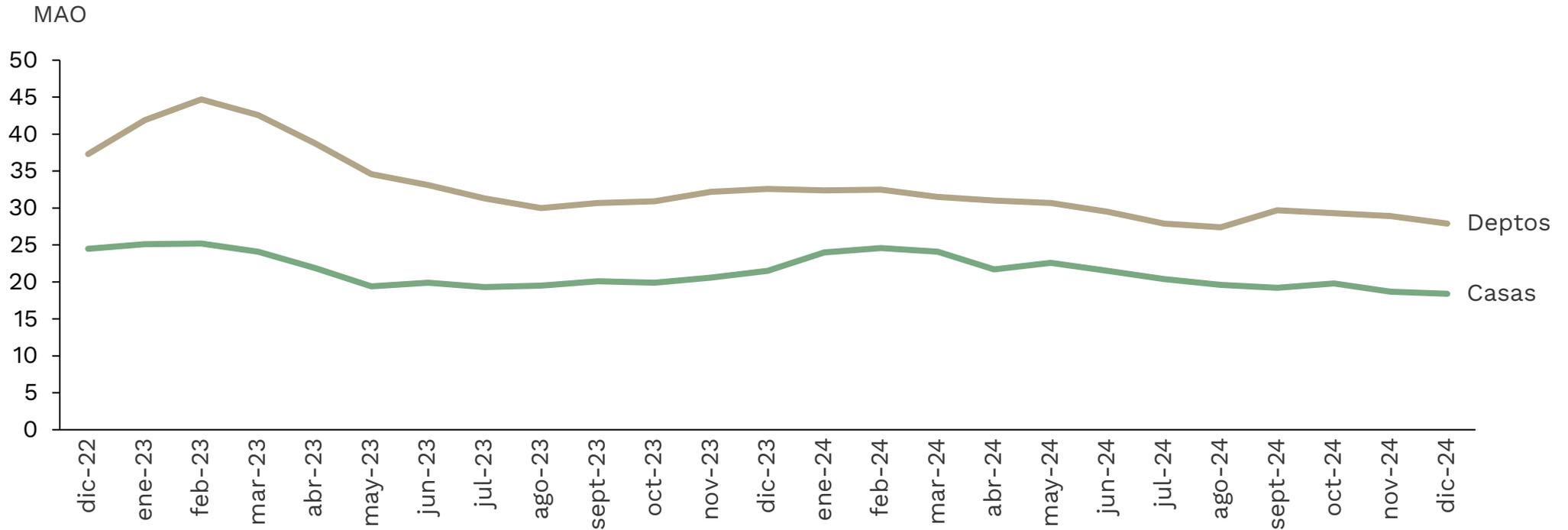
MAO se han mantenido estables, aunque en niveles por sobre los históricos

CASAS:

MAO descende a 20 meses y se mantiene los últimos meses

DEPARTAMENTOS:

MAO se estabiliza en torno a 30 meses



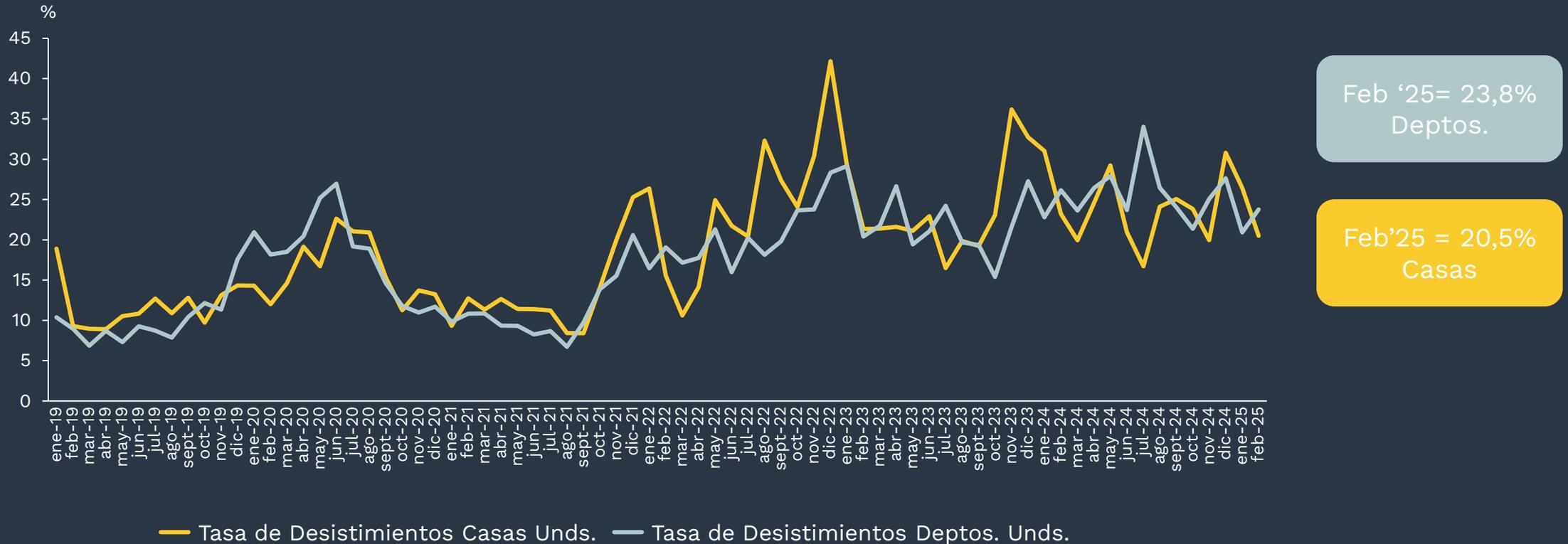
Nota: MAO calculado con las unidades brutas vendidas los últimos 3 meses

Fuente: Infolmobiliario datos Región Metropolitana levantados en abril 2025

Industria Inmobiliaria:

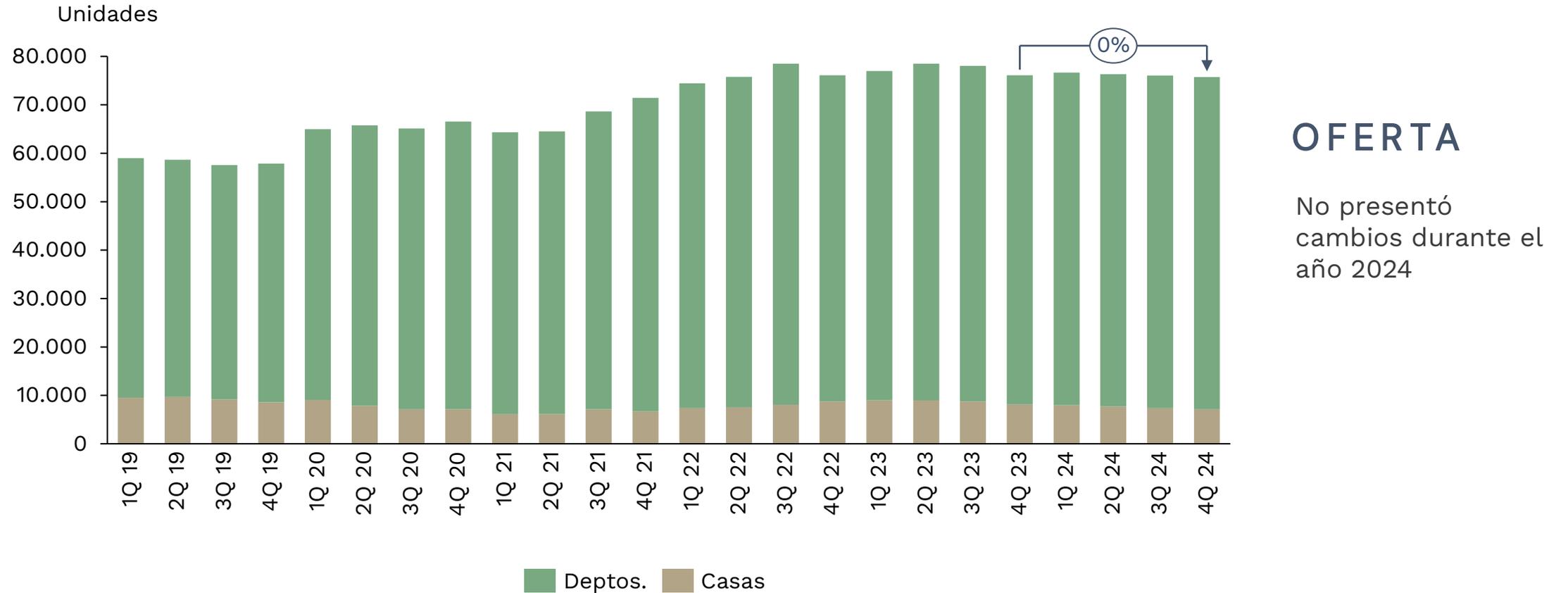
Tasa de desistimientos se mantiene alta (23,3%) reflejando dificultades de financiamiento para los clientes: tasas de interés elevadas y mayores exigencias de pie

TASA DE DESISTIMIENTO EN UNIDADES POR TIPO Y MES



Industria Inmobiliaria:

La oferta de la industria, medida como unidades disponibles, se mantuvo durante el 2024

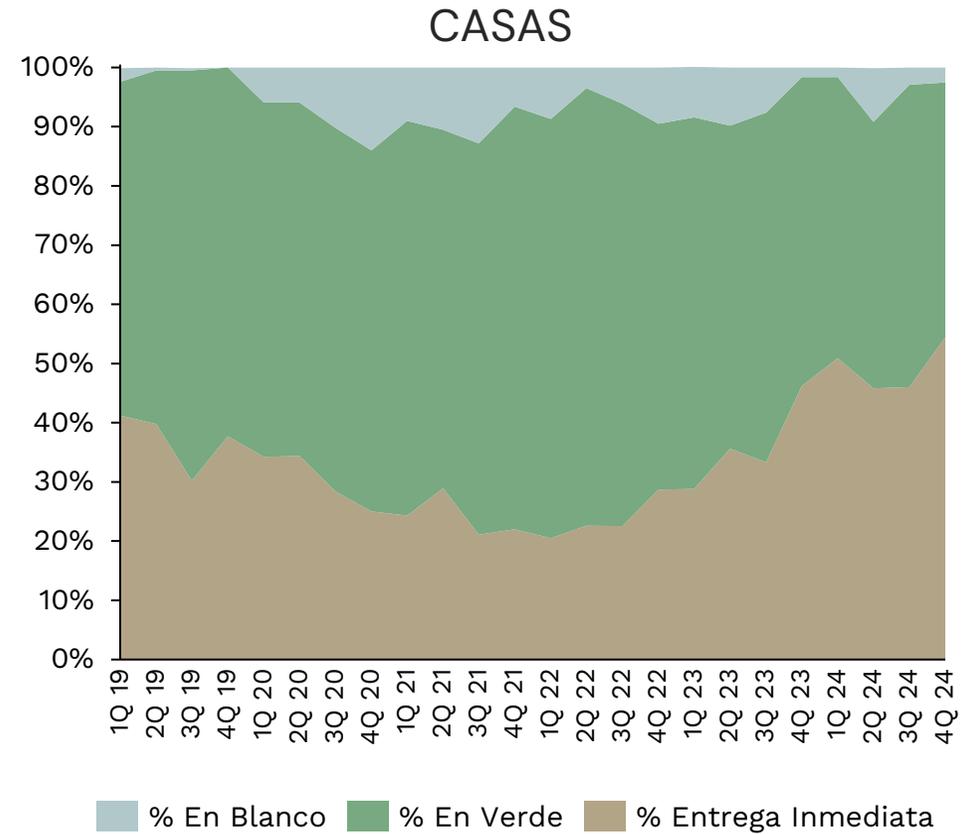
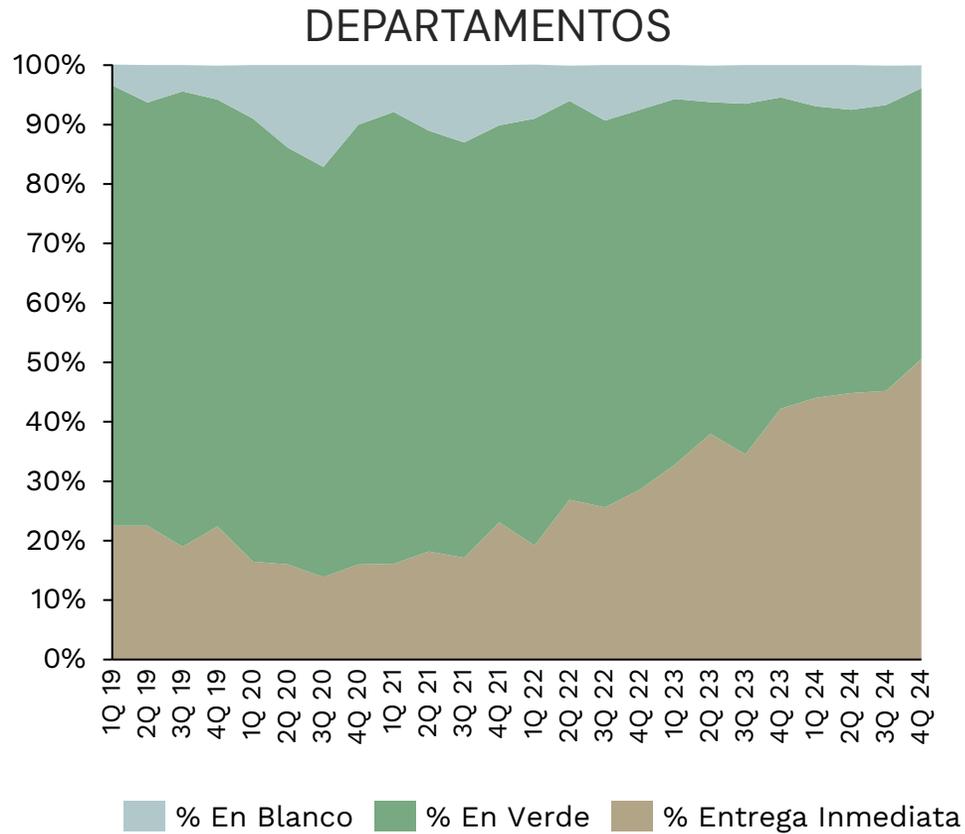


OFERTA

No presentó cambios durante el año 2024

Industria Inmobiliaria :

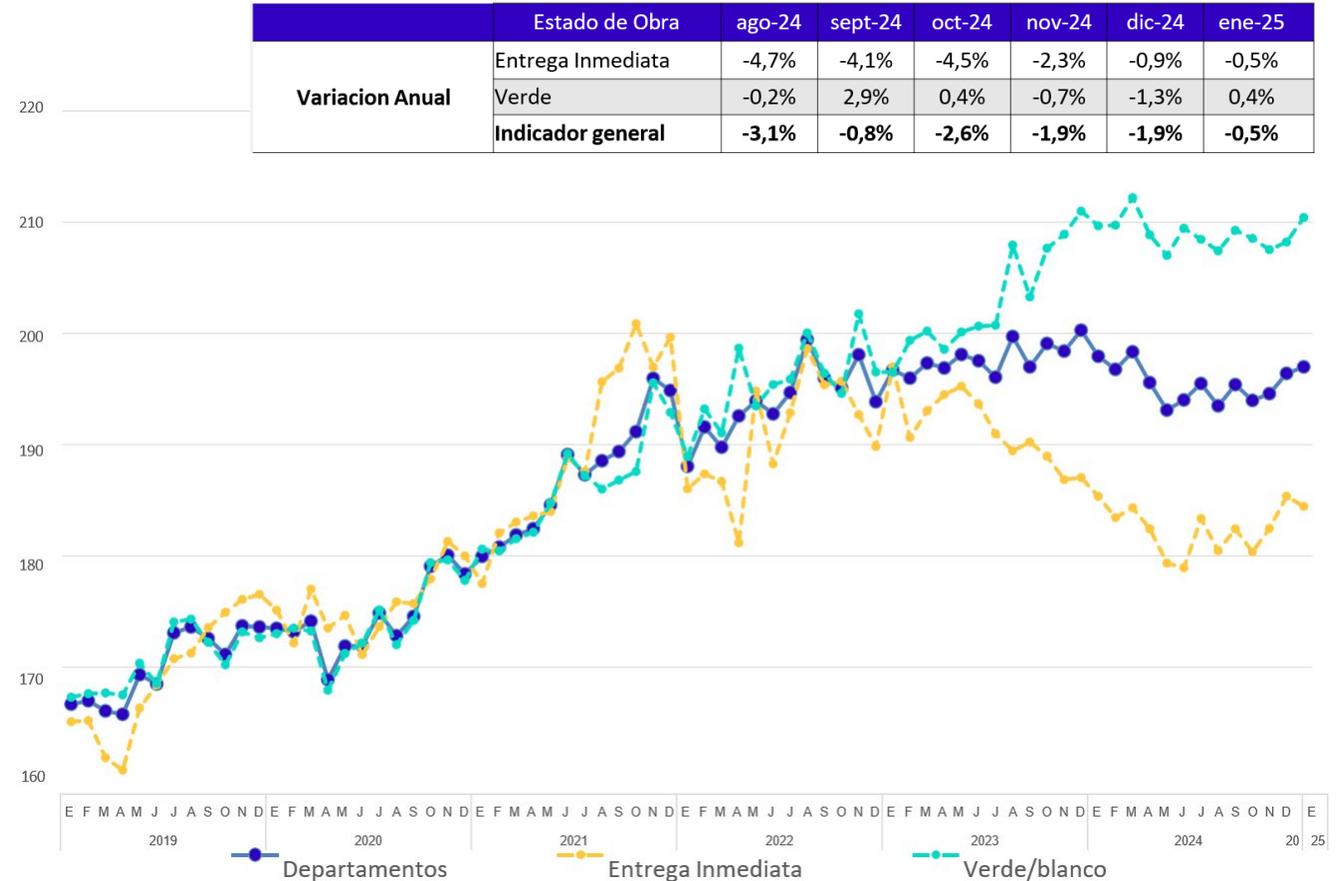
Medido como porcentaje de las unidades en oferta, el nivel de viviendas terminadas de la industria ha aumentado, tanto en casas como en departamentos, generando una presión en precios



Industria Inmobiliaria :

Los precios de departamentos para entrega inmediata se han ajustado a la baja, no obstante, si se analiza la variación anual, estos se han estabilizado

ÍNDICE PRECIOS HEDÓNICOS DEPARTAMENTOS



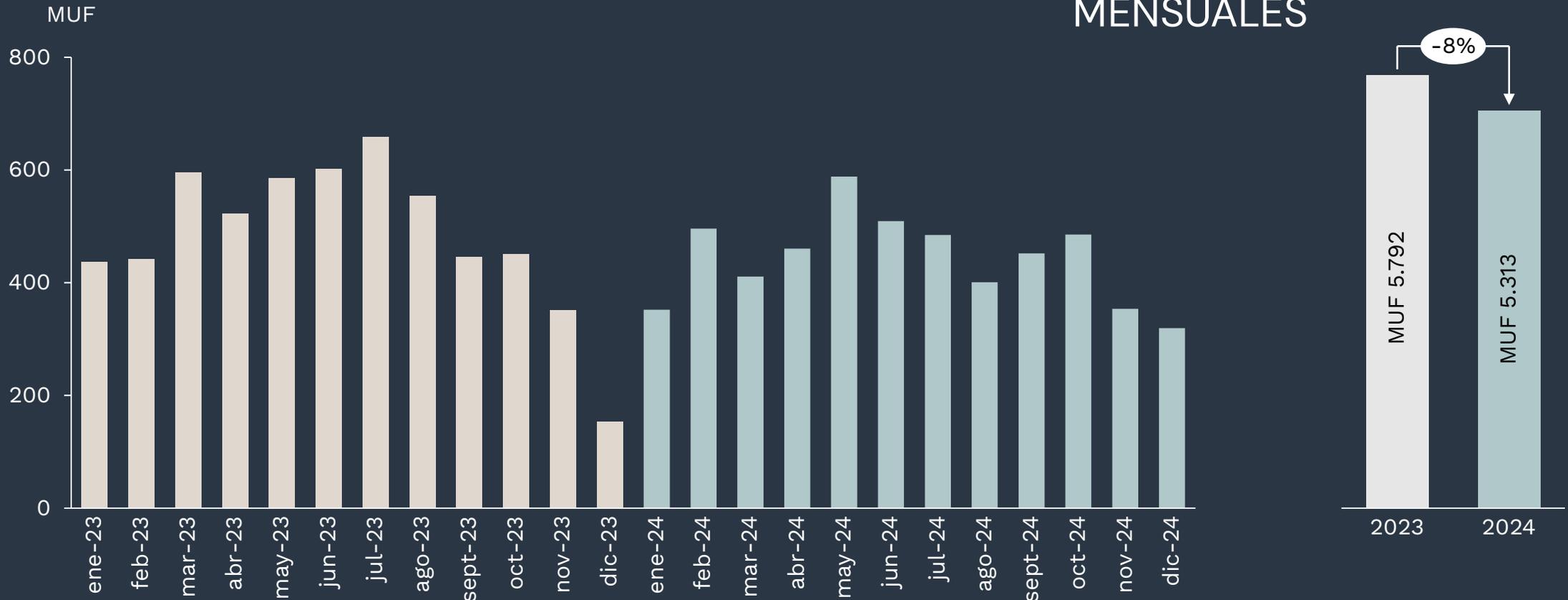
Precios Hedónicos:

Los precios hedónicos son un método utilizado para estimar el valor monetario de las características no monetarias de un bien o servicio. Se utiliza en el análisis de bienes que tienen atributos no fácilmente cuantificables en términos de precios directos, como la calidad de un producto, la ubicación de una propiedad, o las características ambientales de un área. Por ejemplo, el precio de una vivienda puede reflejar no solo su tamaño y ubicación, sino también factores como la calidad de la construcción, la vista panorámica, la cercanía a parques o colegios, etc.

Empresas Socovesa:

Promesas netas alcanzaron MMUF 5,3, un 8% menos que el año anterior, producto de los mayores desistimientos del periodo y las dificultades de los clientes para lograr el pie requerido

PROMESAS NETAS MENSUALES



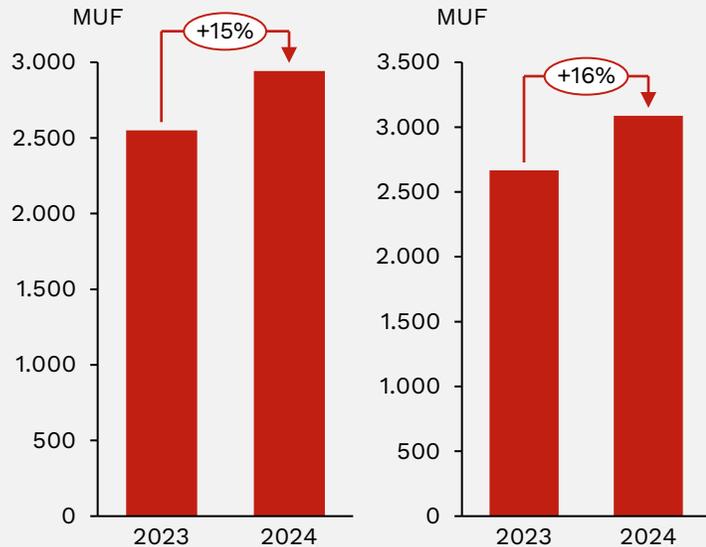
Empresas Socovesa:

Desempeño mixto entre marcas, con Almagro liderando y Pilares afectado por desistimientos. La diversificación de marcas mitiga parcialmente los desafíos, destacando la resiliencia de Almagro

ALMAGRO

Ventas Netas

Ventas Brutas

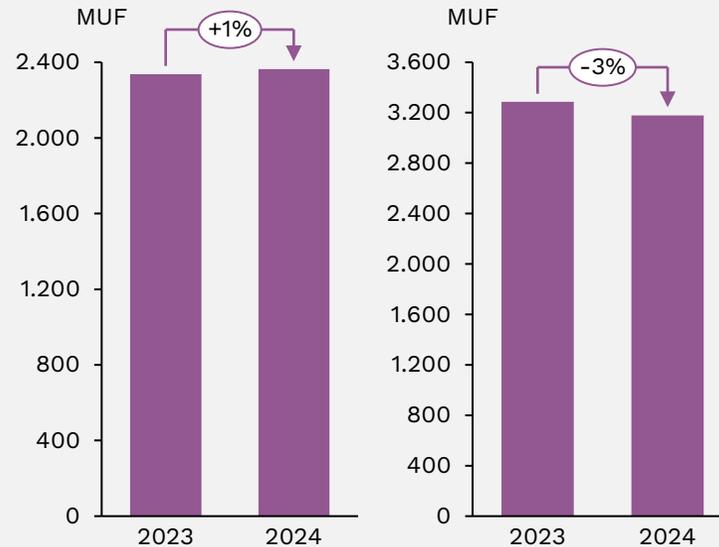


A pesar de la menor oferta promedio, las ventas netas aumentaron

SOCOVESA

Ventas Netas

Ventas Brutas

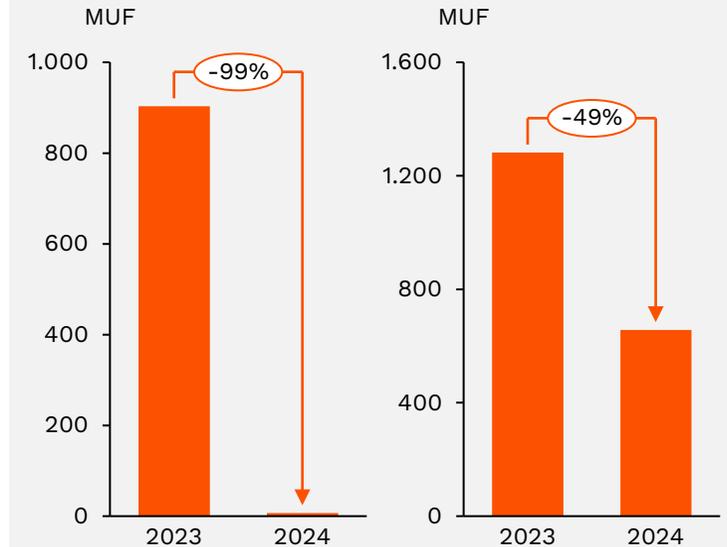


Estabilidad en ventas netas pese a desafíos en algunos segmentos

PILARES

Ventas Netas

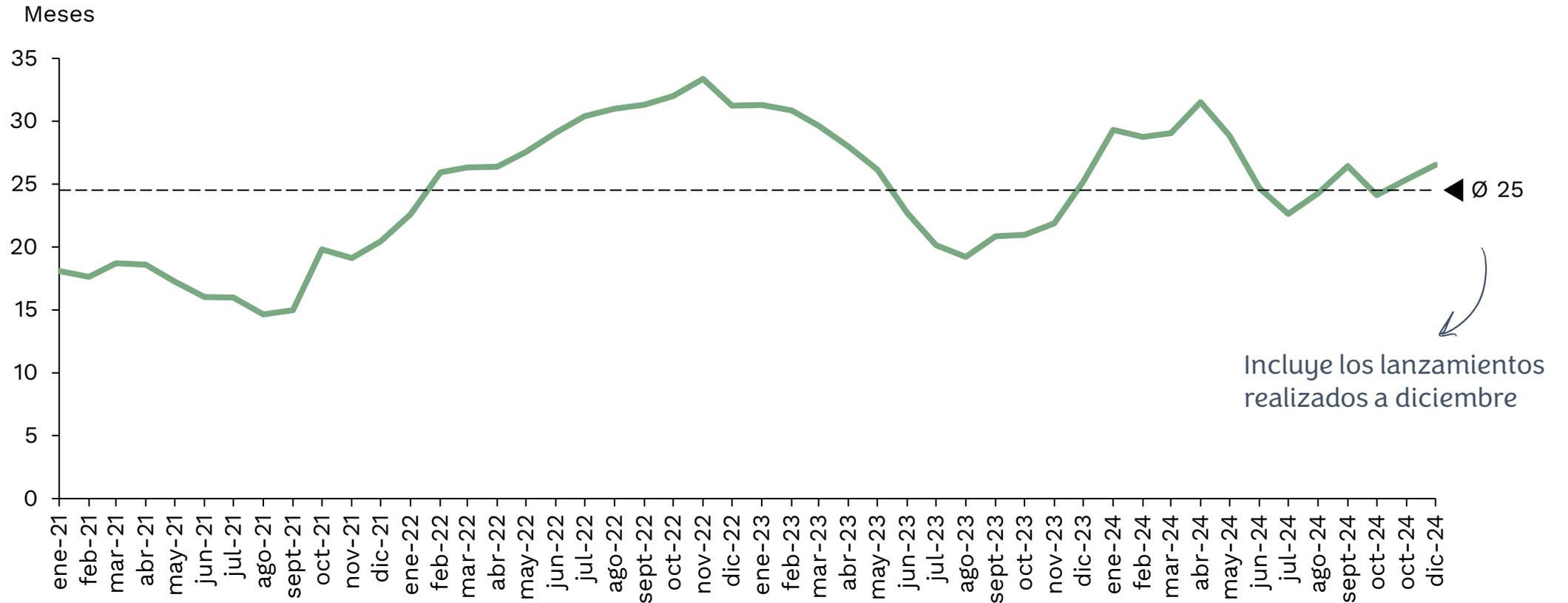
Ventas Brutas



Impacto negativo por desistimientos y menor dinamismo en su segmento objetivo. Pilares cambió sus políticas comerciales lo que debiera aumentar su tasa de concreción de promesas a escrituras en los próximos ejercicios

Empresas Socovesa:

Al cierre de diciembre, la compañía presenta 26,5 meses para agotar la oferta. Las cifras consideran los 11 lanzamientos realizados durante el año*



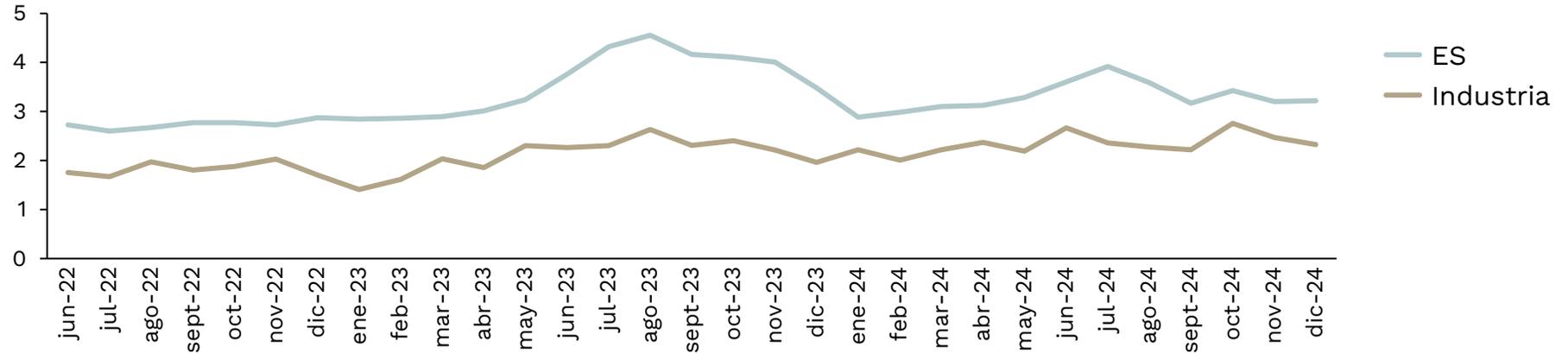
* 10 lanzamientos en blanco y 1 en construcción asociado a proyecto de subsidios.

Empresas Socovesa:

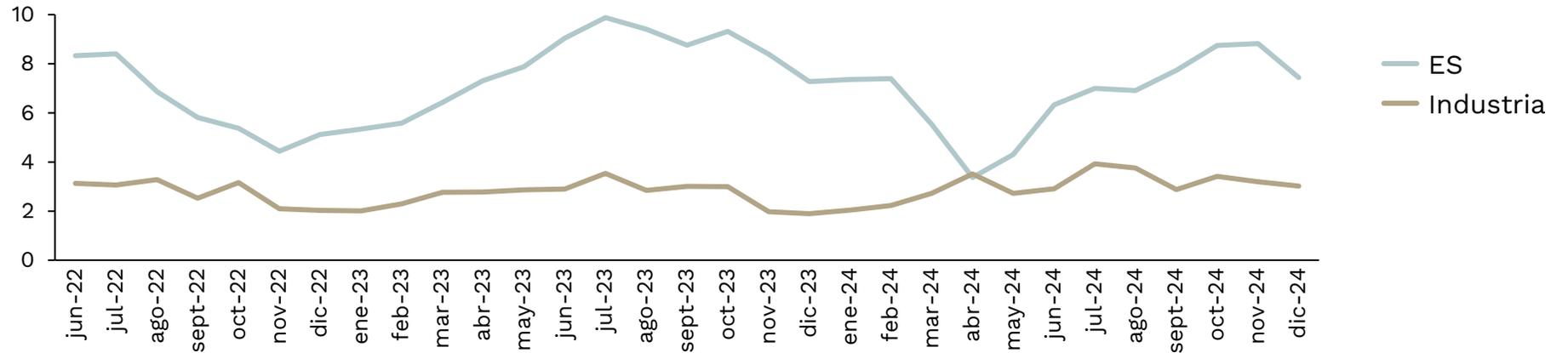
Absorción supera consistentemente los niveles del mercado en casas y departamentos, reforzando la posición competitiva frente al mercado



% Absorción Venta UF
Promedio U6M



% Absorción Venta UF
Promedio U6M



Empresas Socovesa:

Los desafíos comerciales que enfrenta la industria se mantienen. Dificultades de financiamiento y sobre stock generan dificultades en los segmentos medios y bajos

01

Dificultades para acceder a financiamiento

02

Aumentan los descuentos para competir en un entorno de sobrestock

03

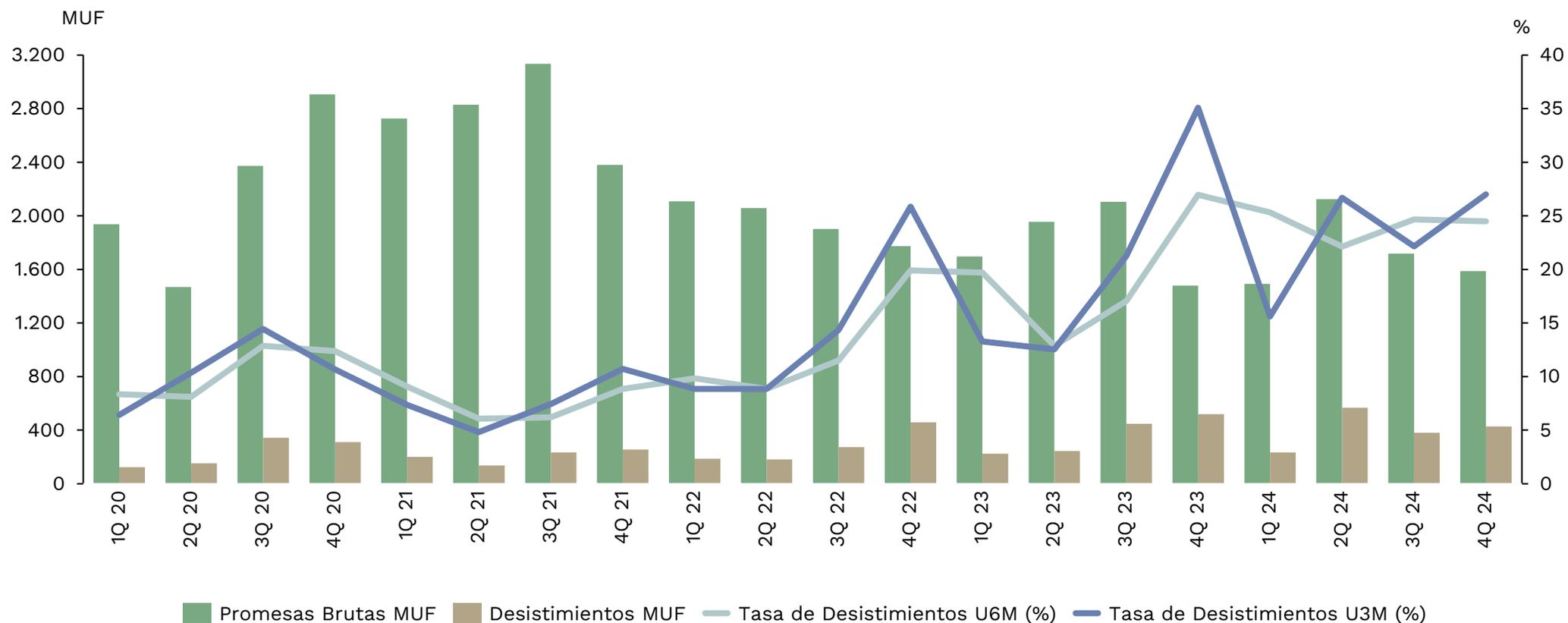
Mayores desistimientos

LOS PRINCIPALES DESAFÍOS SE CONCENTRAN EN LOS SEGMENTOS MEDIOS Y BAJOS

Menores velocidades de venta han afectado los resultados comerciales y los meses para agotar la oferta requiriendo de estrategias adaptativas para impulsar ventas y reducir inventarios

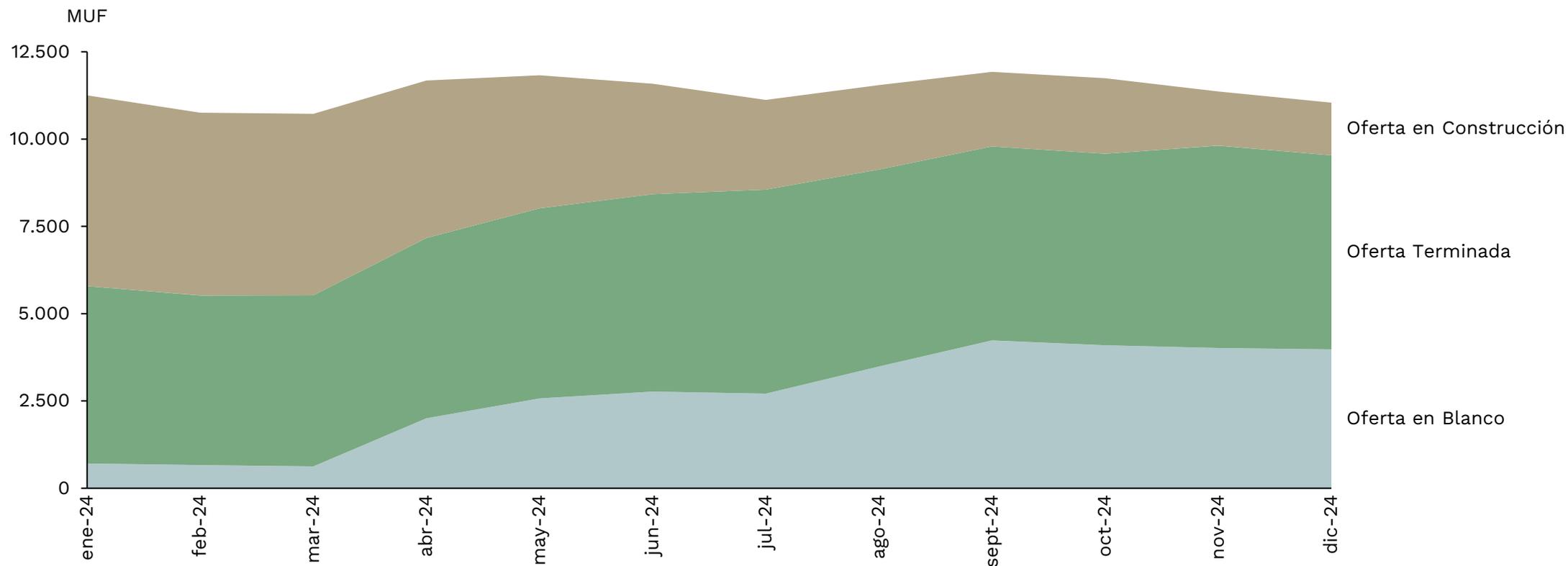
Empresas Socovesa:

Tasas de desistimientos altas persisten, aunque promesas brutas muestran estabilización. El equilibrio en promesas brutas ofrece un indicio positivo, aunque persisten los desafíos de financiamiento reflejados en las tasas de desistimiento



Empresas Socovesa:

El 50% de la oferta inmobiliaria de la compañía está terminada



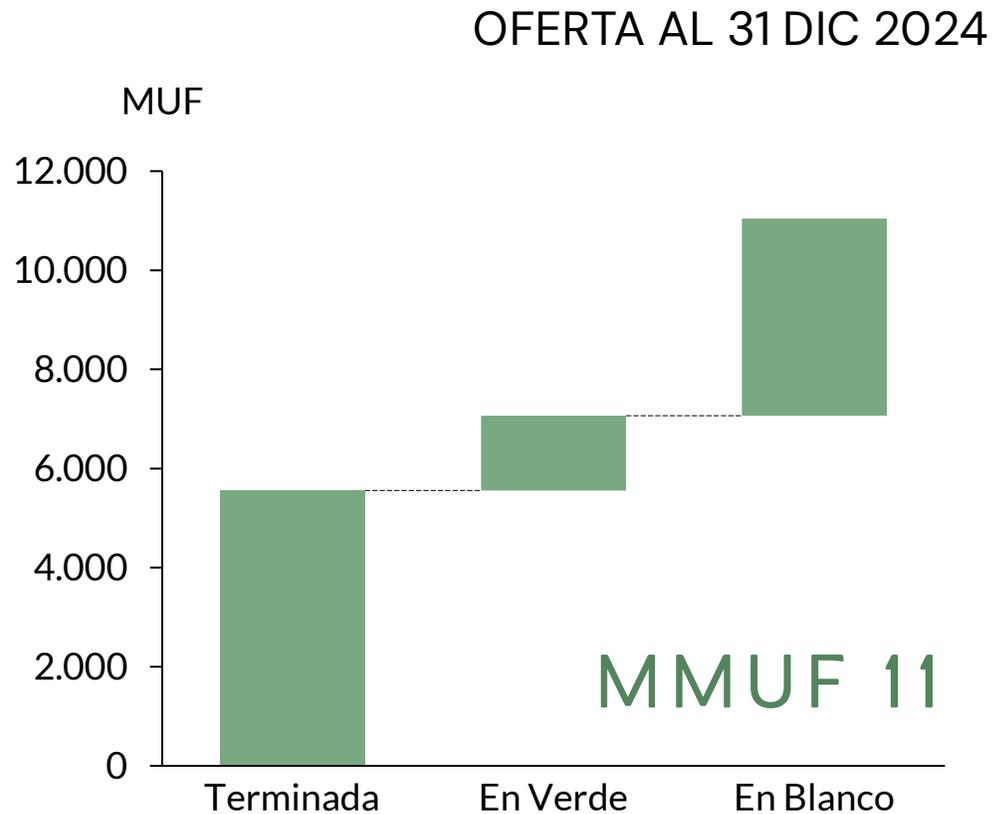
Oferta en Blanco = Proyecto que inicia su comercialización, pero no aún su construcción

Oferta Terminada = Stock de gestión = Viviendas terminadas disponibles para la venta, sin una promesa asociada, valorizadas a precio de venta

Cifras de gestión, medida en UF

Empresas Socovesa:

Los lanzamientos de 2024 se concentraron en proyectos en blanco, liderados por Almagro y Socovesa. Los proyectos lanzados tienen una venta potencial de MMUF 5,7



11 proyectos lanzados:

- 4 de Almagro
- 3 de Socovesa Santiago (1 DS-19, en construcción desde su lanzamiento)
- 4 de Socovesa Sur

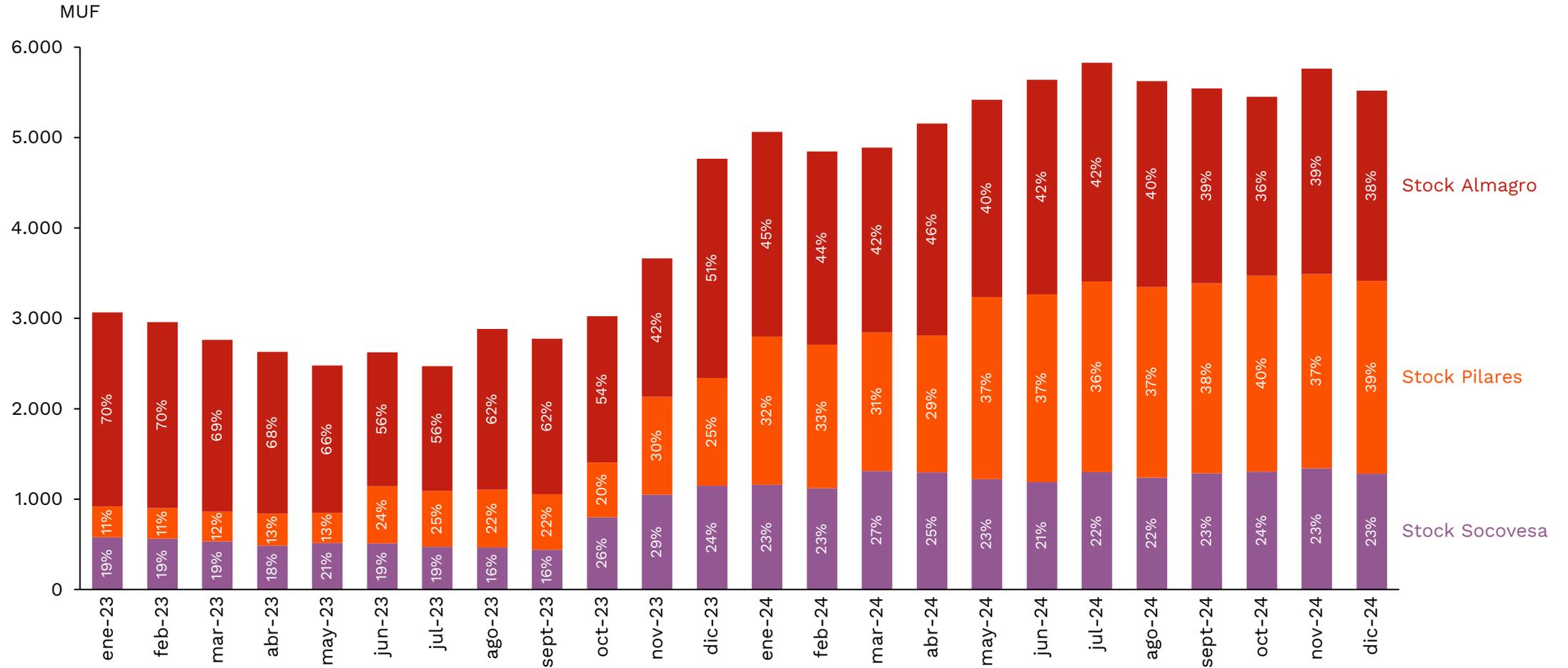
MMUF 5,7

- 3 proyectos de los 10 que fueron lanzados en blanco ya tienen financiamiento aprobado y dos comenzaron su construcción con posterioridad al cierre del ejercicio.
- El tercero debe cumplir con la preventa requerida para iniciar su construcción

- 1 proyecto de Socovesa Sur cuenta con la preventa exigida y se está comenzando a buscar financiamiento

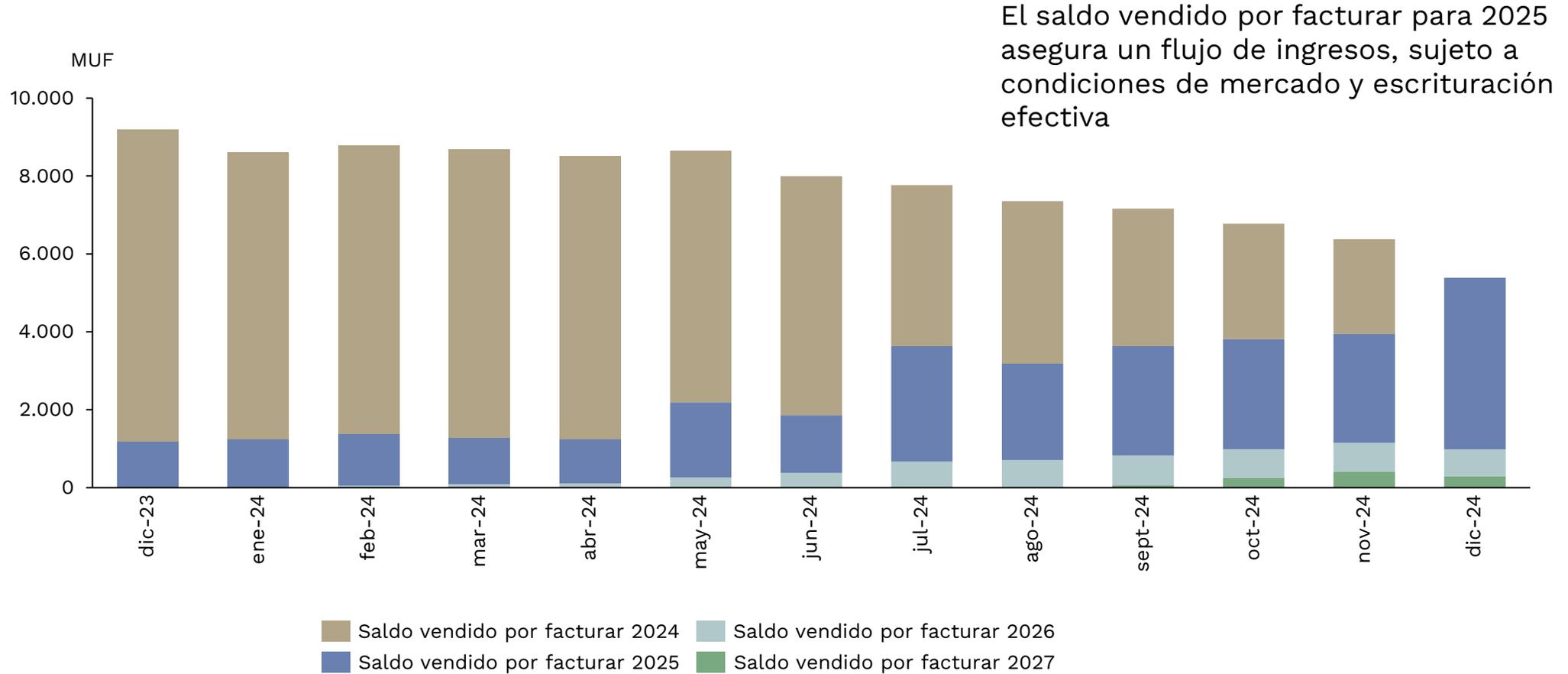
Empresas Socovesa:

Las marcas que concentran el stock son Almagro y Pilares, ambas de departamentos, que es lo que actualmente presenta mejores velocidades de venta y, en el caso de Almagro, la que tiene mejor desempeño comercial



Empresas Socovesa:

Saldo vendido por facturar de viviendas nuevas alcanza MMUF 5,4*, con el 82% proyectado para escriturarse en 2025



* Las cifras están sujetas a desistimientos y a la recepción municipal de los proyectos que están en carpeta

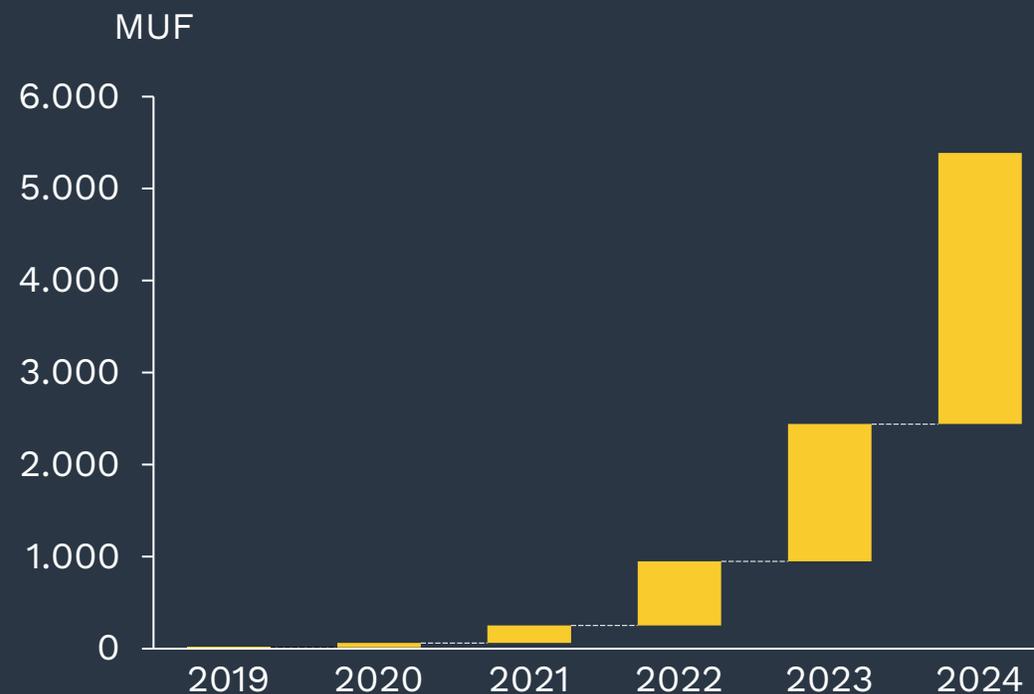
Empresas Socovesa:

A pesar de que el 2025 las tasas de desistimientos podrían mantenerse altas, se proyecta que a medida que se concreta la cartera de promesas 2021-2022, estos disminuyan volviendo a la normalidad

Si las condiciones crediticias no mejoran, los desistimientos podrían mantenerse en niveles altos durante 2025

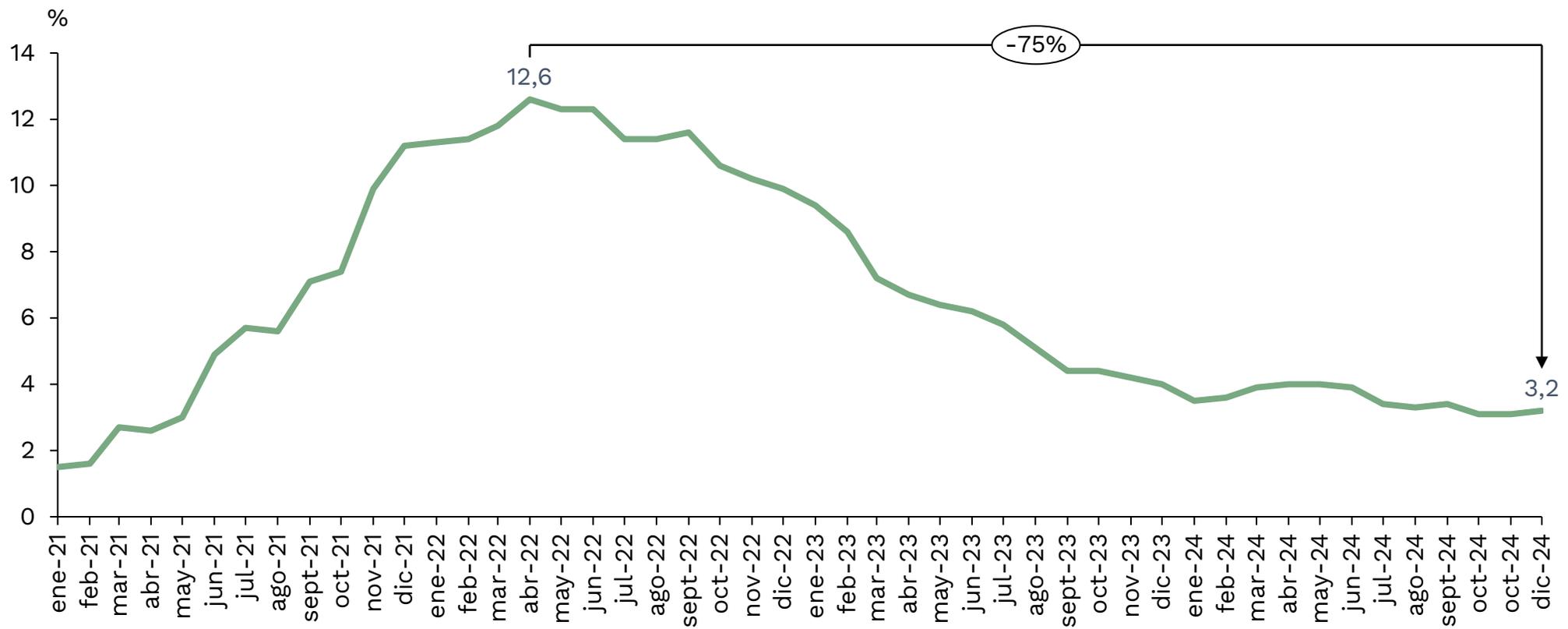
La cartera de promesas de Pilares está en evaluación constante. Las promesas se ajustan cuando los clientes no cumplen las condiciones crediticias requeridas

SALDO VENDIDO POR FACTURAR DIC-24 ABIERTO
POR FECHA DE ORIGEN DE LAS PROMESAS



Empresas Socovesa:

Costos directos de obra ya están estabilizados, facilitando la proyección y las mejores rentabilidades en proyectos futuros



Fuente: Datos internos de la compañía

03.

PROYECCIÓN
2025



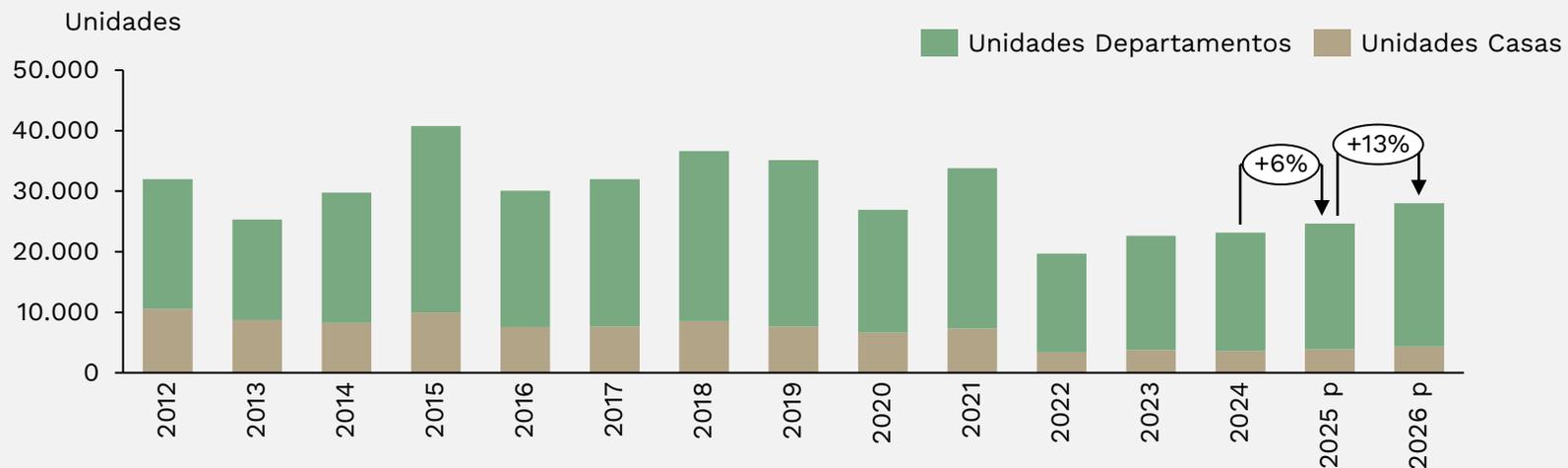
Proyección industria 2025:

Toc Toc proyecta en un escenario neutro un crecimiento de las ventas de un 9% para el 2025, equivalente a MMUF 103

VENTAS EN UNIDADES

+6%

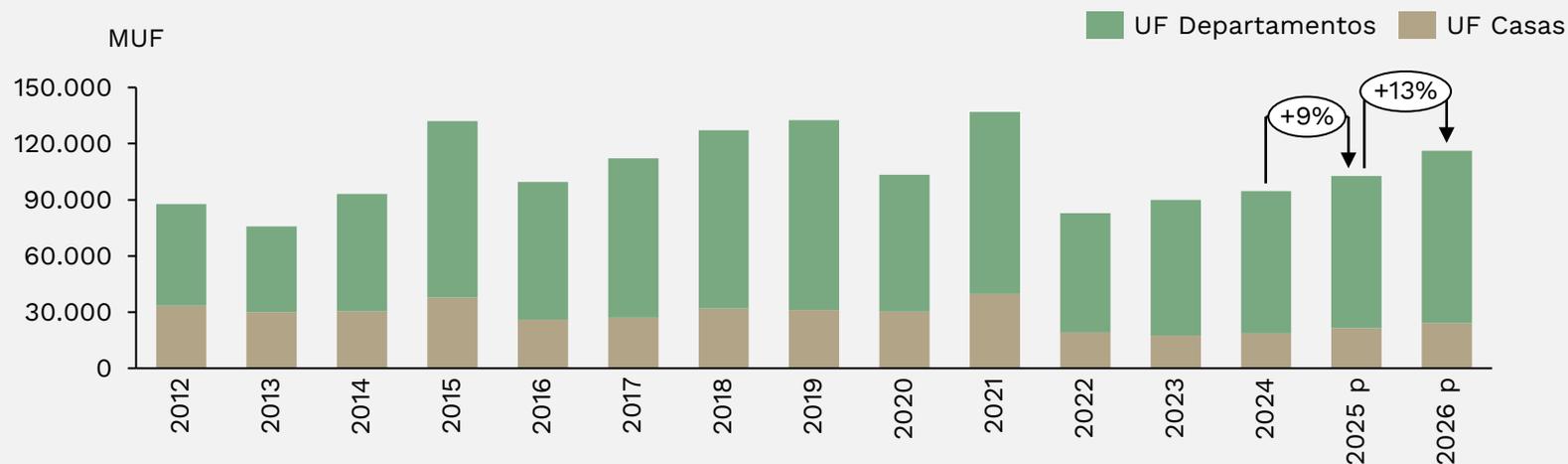
Escenario neutral



VENTAS EN UF

+9%

Escenario neutral

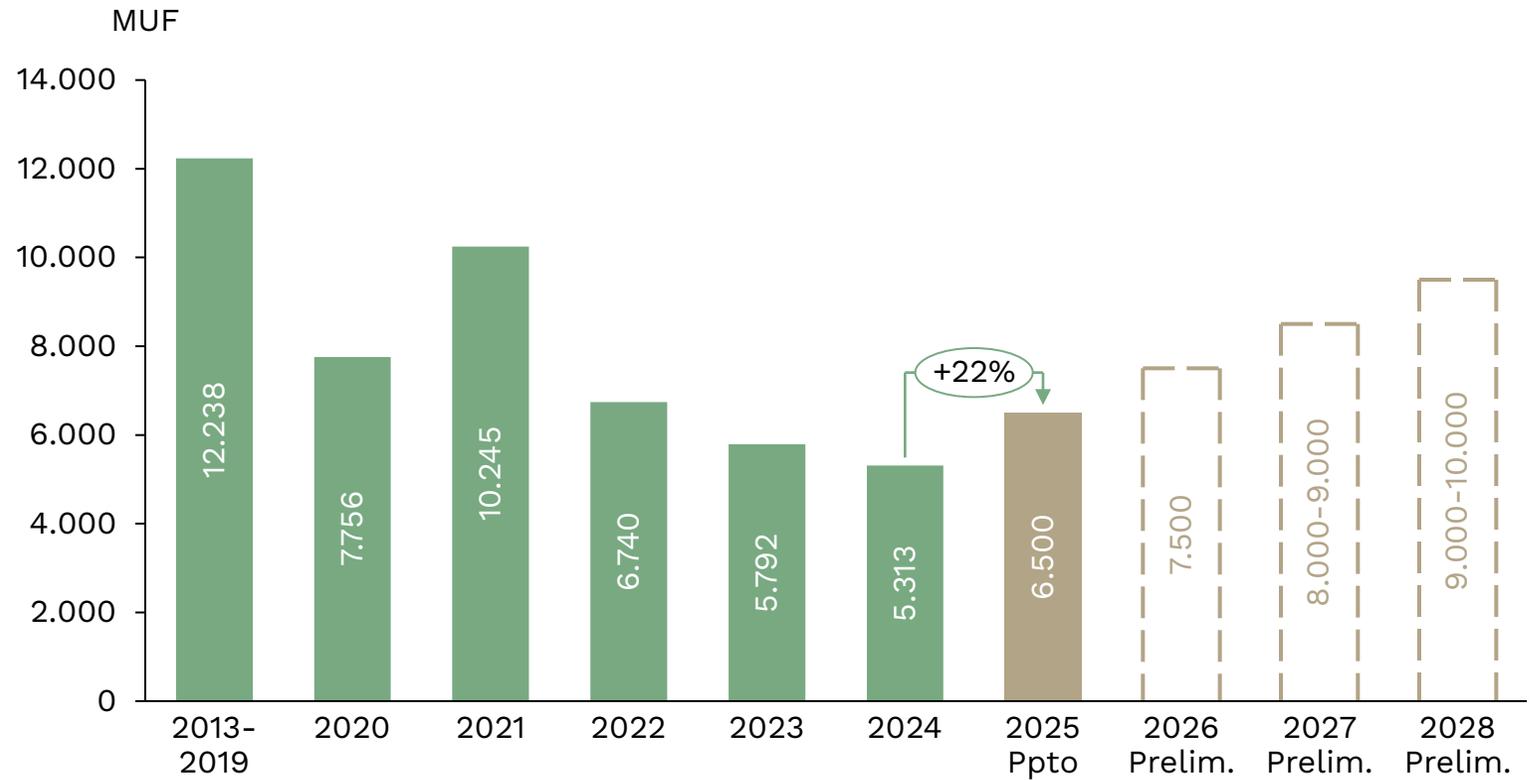


Presupuesto 2025:

Promesas netas para el 2025 alcanzan a MMUF 6,5. Las primeras proyecciones para el periodo 2026-2028, si bien son muy preliminares, muestran un crecimiento potencial hasta MMUF 9-10

PROMESAS NETAS

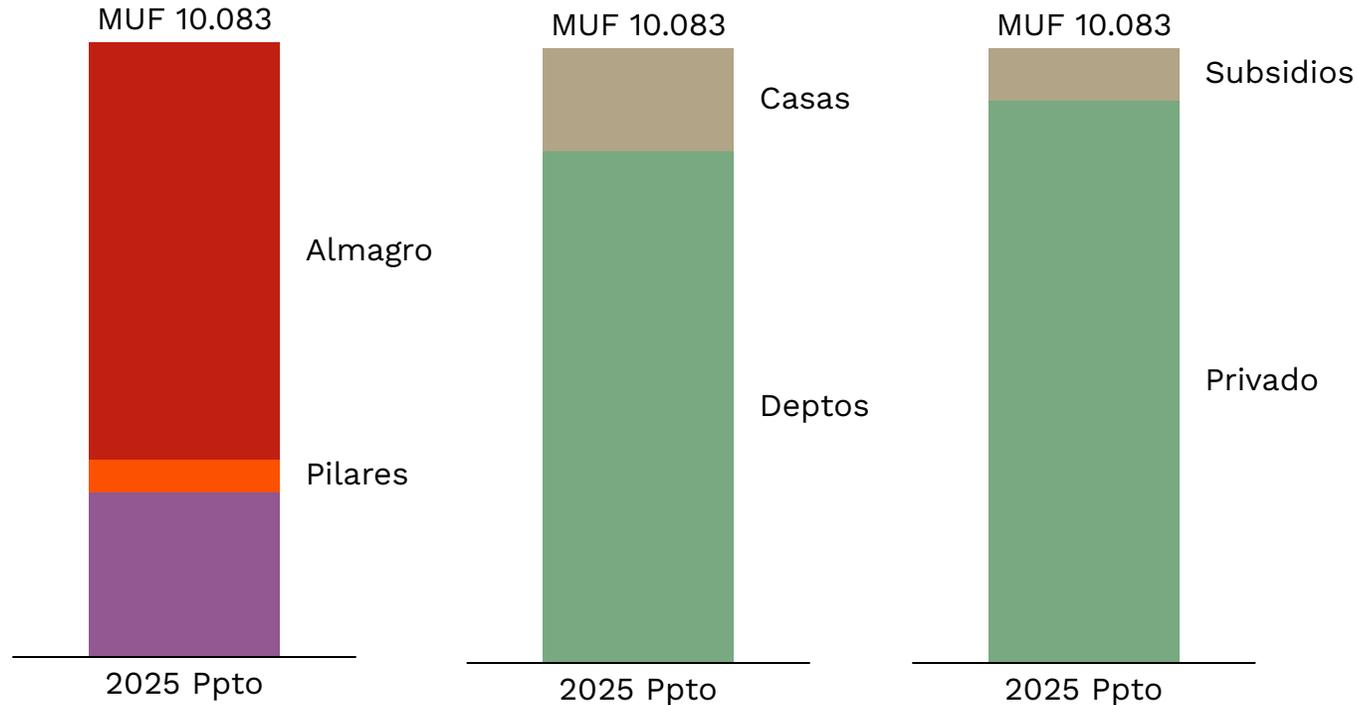
MMUF 6,5



Estas cifras podrían variar frente a un aumento de los desistimientos por sobre lo estimado, cambios en el plan de lanzamientos, cambios en el escenario económico o normativo, etc.

Presupuesto 2025:

Presupuesto de lanzamientos alcanza a MMUF 10*, con Almagro liderando los nuevos proyectos. El enfoque en inicios de venta refleja la estrategia de captación de mercado, mientras se monitorean oportunidades de inicio de construcción



LANZAMIENTOS PROYECTADOS PARA EL AÑO 2025

18 proyectos, de los cuales 16 serían en blanco y 2 comenzarían la construcción por estar ligados a programas de subsidios DS-19

MMUF 10*

*Monto a ser monitoreado por la Administración y el Directorio de acuerdo con la evolución del negocio durante el año.

Presupuesto 2025:

La compañía tiene tierra para el desarrollo de proyectos de subsidios DS-49 y DS-19

	TERRENO LAMPA	TERRENO RANCAGUA
DS-49	<ul style="list-style-type: none">• Ingresada la subdivisión que generará diferentes lotes para emplazar unidades de departamentos en un desarrollo por etapas.• Modificación del EIU ya está en proceso.• A partir del 1Q 26 se estima el inicio de la primera etapa compuesta por 304 viviendas.	<ul style="list-style-type: none">• Ingresada la subdivisión para generar 8 lotes de los cuales 2 se desarrollarían el 2025, equivalentes a 264 unds. de departamentos y algunos podrían eventualmente venderse a terceros.• Anteproyecto ingresado y en espera de calificación por parte del SERVIU.• Inicio de obra esperado: 4Q 25.
DS-19	<ul style="list-style-type: none">• El presupuesto contempla el lanzamiento de dos proyectos de subsidios y durante el 2025 la compañía postulará dos más	<p>Monto estimado de ingresos de la primera etapa de desarrollo DS-49</p> <p>MMUF 1.085</p> <p>(RM esperada 2027)</p>

Equilibrios inmobiliarios:

A diciembre de 2025, según las proyecciones actuales, la oferta debiera alcanzar a MUF 14,5 y el stock debiera estar en el entorno de MMUF 2,8 (19% de la oferta)

PERIODO	OFERTA MUF (promedio anual)	VIV. TERM. MUF (promedio anual)	VIV. TERM. / OFERTA (promedio anual)	PROMESAS MUF (UDM o anuales)	MAO (promedio anual)	LANZAMIENTOS MUF (vta. potencial sin IVA)
2013	17.729	2.327	13%	13.901	15 meses	14.426
2014	17.718	3.249	18%	12.248	17 meses	10.950
2015	16.321	3.549	22%	13.105	15 meses	10.502
2016	14.281	2.995	21%	10.448	16 meses	7.384
2017	15.109	3.659	24%	11.264	16 meses	12.760
2018	15.423	2.612	17%	13.008	14 meses	12.122
2019	15.208	2.443	16%	11.692	16 meses	11.168
2020	14.259	2.729	19%	7.756	22 meses	7.782
2021	15.237	2.106	14%	10.243	18 meses	12.041
2022	17.900	2.142	12%	6.740	29 meses	6.906
2023	12.411	3.008	24%	5.792	25 meses	1.480
2024	11.448	5.395	47%	5.313	27 meses	5.707
2025 Ppto	12.417	3.754	30%	6.500	25 meses	10.083

Estas cifras podrían variar frente a un aumento de los desistimientos por sobre lo estimado, atrasos en las recepciones municipales, nuevos desafíos que enfrente el país, cambios en las normativas vigentes, entre otros.

Empresas Socovesa:

La compañía tiene un plan de venta de tierra que contempla para este año ingresos por MMUF 1,1 aproximadamente

- Venta de activos prescindibles avanza según disponibilidad de compradores. El plan contempla flujos para el periodo 2025-2028 por un total de MMUF 3 aproximadamente (incluye el presupuesto de este año)
- El presupuesto 2025 considera la venta terrenos en Santiago y en diversas ciudades del Sur
- *81% de estos terrenos están con propuestas formales de enajenación: promesa firmada o carta oferta aceptada

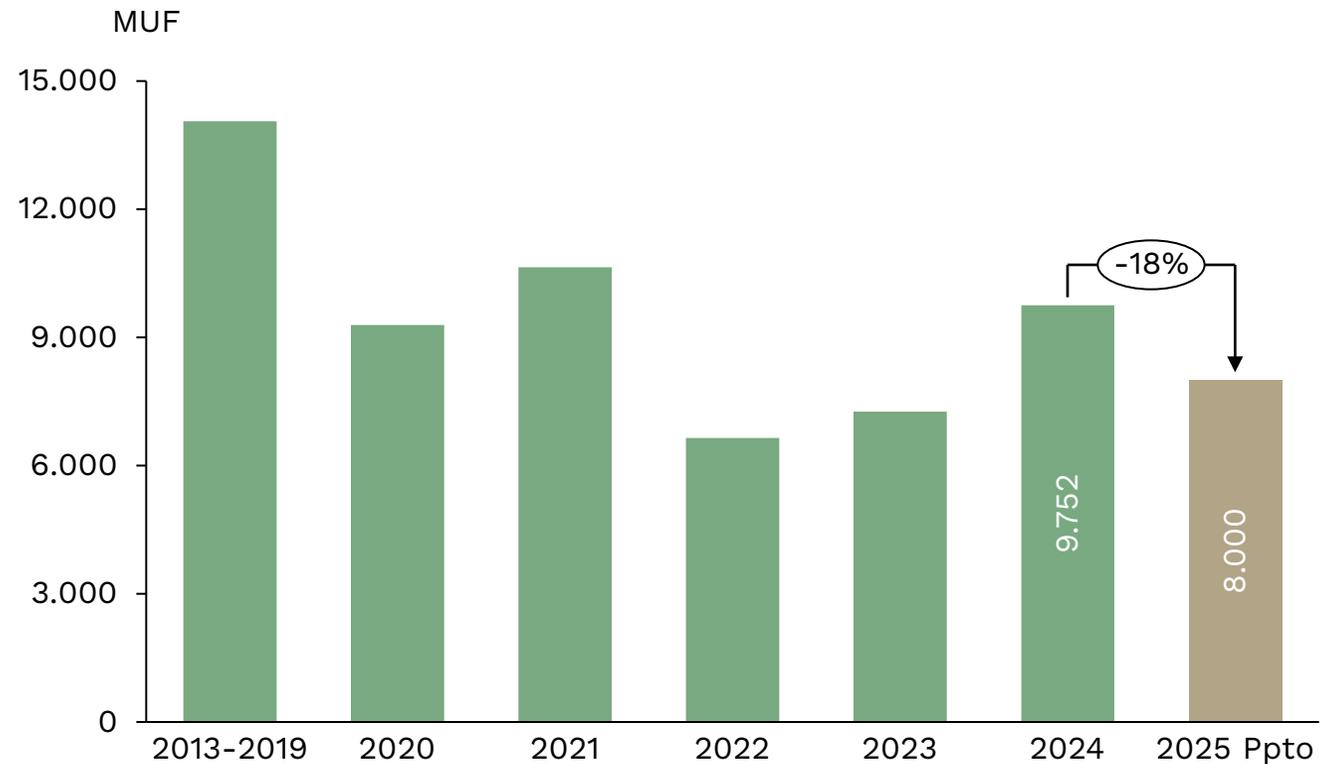
MUF 1.083*

Presupuesto 2025:

Los ingresos del 2025 serán más bajos que los del año pasado producto de menores unidades entregables y tasas de desistimientos que aún se estiman por sobre el nivel histórico

FACTURACIÓN TOTAL

MMUF 8,0



Estas cifras podrían variar frente a un aumento de los desistimientos por sobre lo estimado, cambios en el plan de lanzamientos, cambios en el escenario económico o normativo, etc.

Empresas Socovesa:

¿QUÉ ESPERAMOS PARA EL 2025?

El foco estará en consolidar la baja de la deuda y conseguir financiamiento para poder concretar el plan de lanzamientos, priorizando la rentabilidad y eficiencia

INDUSTRIA

Crecimiento proyectado en ventas, aunque aún por debajo de niveles prepandemia

PROMESAS

Incremento del 22% liderado por Almagro y Socovesa

DESISTIMIENTOS

Se mantendrán elevados, pero con proyección de normalización conforme mejoren las condiciones crediticias y se escrituren las promesas hechas antes del 2023

LANZAMIENTOS

Se realizarán en blanco y su inicio de construcción dependerá fundamentalmente del financiamiento y de las condiciones de demanda

INGRESOS

Inferiores al 2024 en respuesta a las menores ventas y lanzamientos del periodo 2022-2024

DEUDA Y GASTO FINANCIERO

Deuda seguirá bajando durante 2025 hasta MMUF 12 app. Gasto financiero se reducirá gracias a las menores tasas y deuda promedio

ENTREGA DE RESULTADOS

Estados Financieros
diciembre 2024



abril, 2025

04. ANEXOS



OFERTA EMPRESAS SOCOVESA_ Dic. 2024

MARCA		Nº de Proy.	Nº de Etapas	Total		Disponible		% Vendido
				Unidades	UF	Unidades	UF	
Casas	En Escrituración	21	23	1.850	7.467.490	161	697.986	90,7%
	En Desarrollo	2	2	396	782.800	62	76.800	90,2%
	En Blanco	3	3	170	1.076.654	132	722.599	32,9%
	Casas	26	28	2.416	9.326.945	355	1.497.385	83,9%
Departamentos	En Escrituración	14	15	1.850	6.175.950	206	679.575	89,0%
	En Desarrollo	2	2	352	1.280.995	199	739.326	42,3%
	En Blanco	3	3	340	1.298.912	299	1.111.583	14,4%
	Departamentos	19	20	2.542	8.755.856	704	2.530.484	71,1%
Locales Comerciales	En Escrituración	3	3	7	20.741	3	6.745	67,5%
	En Desarrollo	1	1	3	10.195	3	10.195	0,0%
	En Blanco			-	-	-	-	
	Loc. Comerciales	4	4	10	30.936	6	16.940	45,2%
Total Socovesa		45	48	4.968	18.113.737	1.065	4.044.809	77,7%
Departamentos	En Escrituración	13	13	1.512	9.397.596	352	2.074.024	77,9%
	En Desarrollo	1	1	44	640.775	20	290.544	54,7%
	En Blanco	4	4	461	3.019.024	378	2.475.044	
	Departamentos	18	18	2.017	13.057.395	750	4.839.613	62,9%
Locales Comerciales	En Escrituración	1	1	3	17.944	-	-	100,0%
	En Desarrollo							
	En Blanco							
	Locales Comerciales	1	1	3	17.944	-	-	100,0%
Total Almagro		18	18	2.020	13.075.339	750	4.839.613	63,0%
Departamentos	En Escrituración	11	12	2.405	6.601.007	679	1.987.109	69,9%
	En Desarrollo							
	En Blanco							
	Departamentos	11	12	2.405	6.601.007	679	1.987.109	69,9%
Oficinas	En Escrituración	1	1	93	272.559	59	111.748	59,0%
	En Desarrollo							
	En Blanco							
	Oficinas	1	1	93	272.559	59	111.748	59,0%
Locales Comerciales	En Escrituración	1	2	8	68.143	7	57.574	15,5%
	En Desarrollo							
	En Blanco							
	Locales Comerciales	1	2	8	68.143	7	57.574	15,5%
Total Pilares		11	12	2.506	6.941.709	745	2.156.431	68,9%

ALMAGRO

	1T 23	2T 23	3T 23	4T 23	1T 24	2T 24	3T 24	4T 24
Promesas Netas (incluyen desistimientos)	MUF 578	MUF 763	MUF 614	MUF 596	MUF 589	MUF 972	MUF 717	MUF 665
Promesas Netas Unidades (incluyen desistimientos)	74	108	99	81	92	153	105	99
Precio Promedio Promesas (UF/Un)	MUF 7,8	MUF 7,1	MUF 6,2	MUF 7,4	MUF 6,4	MUF 6,4	MUF 6,8	MUF 6,7
Escrituras*	MUF 553	MUF 408	MUF 462	MUF 752	MUF 439	MUF 664	MUF 947	MUF 1.105
Escrituras Unidades	81	66	63	97	53	112	173	186
Precio Promedio Escrituras (UF/Un)	MUF 6,8	MUF 6,2	MUF 7,3	MUF 7,8	MUF 8,3	MUF 5,9	MUF 5,5	MUF 5,9
Oferta de Viviendas Nuevas en Venta	MUF 6.197	MUF 5.422	MUF 5.523	MUF 4.917	MUF 4.954	MUF 4.721	MUF 5.533	MUF 4.840
Stock Viviendas Terminadas	MUF 1.901	MUF 1.482	MUF 1.720	MUF 2.425	MUF 2.042	MUF 2.373	MUF 2.156	MUF 2.104
Saldo Vendido por Facturar Viviendas	MUF 1.777	MUF 2.142	MUF 2.295	MUF 2.138	MUF 2.288	MUF 2.591	MUF 2.366	MUF 1.902

* Considera la escrituración en pesos de cada mes, transformada al valor de la UF del último día del mes respectivo

PILARES

	1T 23	2T 23	3T 23	4T 23	1T 24	2T 24	3T 24	4T 24
Promesas Netas (incluyen desistimientos)	MUF 267	MUF 283	MUF 372	-MUF 19	MUF 145	-MUF 91	-MUF 43	-MUF 5
Promesas Netas Unidades (incluyen desistimientos)	92	102	84 -	12	51 -	40 -	14 -	7
Precio Promedio Promesas (UF/Un)	MUF 2,9	MUF 2,8	MUF 4,4	MUF 1,6	MUF 2,9	MUF 2,3	MUF 3,1	MUF 0,7
Escrituras*	MUF 139	MUF 201	MUF 316	MUF 510	MUF 660	MUF 596	MUF 366	MUF 572
Escrituras Unidades	49	68	122	193	219	192	139	224
Precio Promedio Escrituras (UF/Un)	MUF 2,8	MUF 3,0	MUF 2,6	MUF 2,6	MUF 3,0	MUF 3,1	MUF 2,6	MUF 2,6
Oferta de Viviendas Nuevas en Venta	MUF 3.037	MUF 2.747	MUF 2.361	MUF 2.330	MUF 2.175	MUF 2.215	MUF 3.056	MUF 2.156
Stock Viviendas Terminadas	MUF 327	MUF 632	MUF 617	MUF 1.193	MUF 1.534	MUF 2.078	MUF 2.104	MUF 2.133
Saldo Vendido por Facturar Viviendas	MUF 3.435	MUF 3.513	MUF 3.563	MUF 3.037	MUF 2.578	MUF 1.792	MUF 1.384	MUF 836

* Considera la escrituración en pesos de cada mes, transformada al valor de la UF del último día del mes respectivo

SOCOVELSA

	1T 23	2T 23	3T 23	4T 23	1T 24	2T 24	3T 24	4T 24
Promesas Netas (incluyen desistimientos)	MUF 626	MUF 664	MUF 671	MUF 377	MUF 524	MUF 676	MUF 664	MUF 499
Promesas Netas Unidades (incluyen desistimientos)	184	199	218	134	168	189	191	148
Precio Promedio Promesas (UF/Un)	MUF 3,4	MUF 3,3	MUF 3,1	MUF 2,8	MUF 3,1	MUF 3,6	MUF 3,5	MUF 3,4
Escrituras*	MUF 657	MUF 523	MUF 1.102	MUF 1.201	MUF 727	MUF 879	MUF 868	MUF 1.260
Escrituras Unidades	274	133	312	316	181	227	207	426
Precio Promedio Escrituras (UF/Un)	MUF 2,4	MUF 3,9	MUF 3,5	MUF 3,8	MUF 4,0	MUF 3,9	MUF 4,2	MUF 3,0
Oferta de Viviendas Nuevas en Venta	MUF 4.536	MUF 3.881	MUF 3.820	MUF 3.716	MUF 3.580	MUF 4.647	MUF 4.169	MUF 4.045
Stock Viviendas Terminadas	MUF 533	MUF 510	MUF 438	MUF 1.148	MUF 1.311	MUF 1.189	MUF 1.284	MUF 1.281
Saldo Vendido por Facturar Viviendas	MUF 5.107	MUF 5.255	MUF 4.834	MUF 4.017	MUF 3.815	MUF 3.614	MUF 3.412	MUF 2.648

* Considera la escrituración en pesos de cada mes, transformada al valor de la UF del último día del mes respectivo

ENTREGA DE RESULTADOS

Estados Financieros
diciembre 2024



abril, 2025