

JUNTA DE ACCIONISTAS

Presentación
Gerente General



abril, 2025

ÍNDICE DE CONTENIDOS

01

Resultados
a diciembre
2024

02

Mercado
inmobiliario y
desempeño
de gestión

03

Proyecciones
2025

04

Avances
estratégicos

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

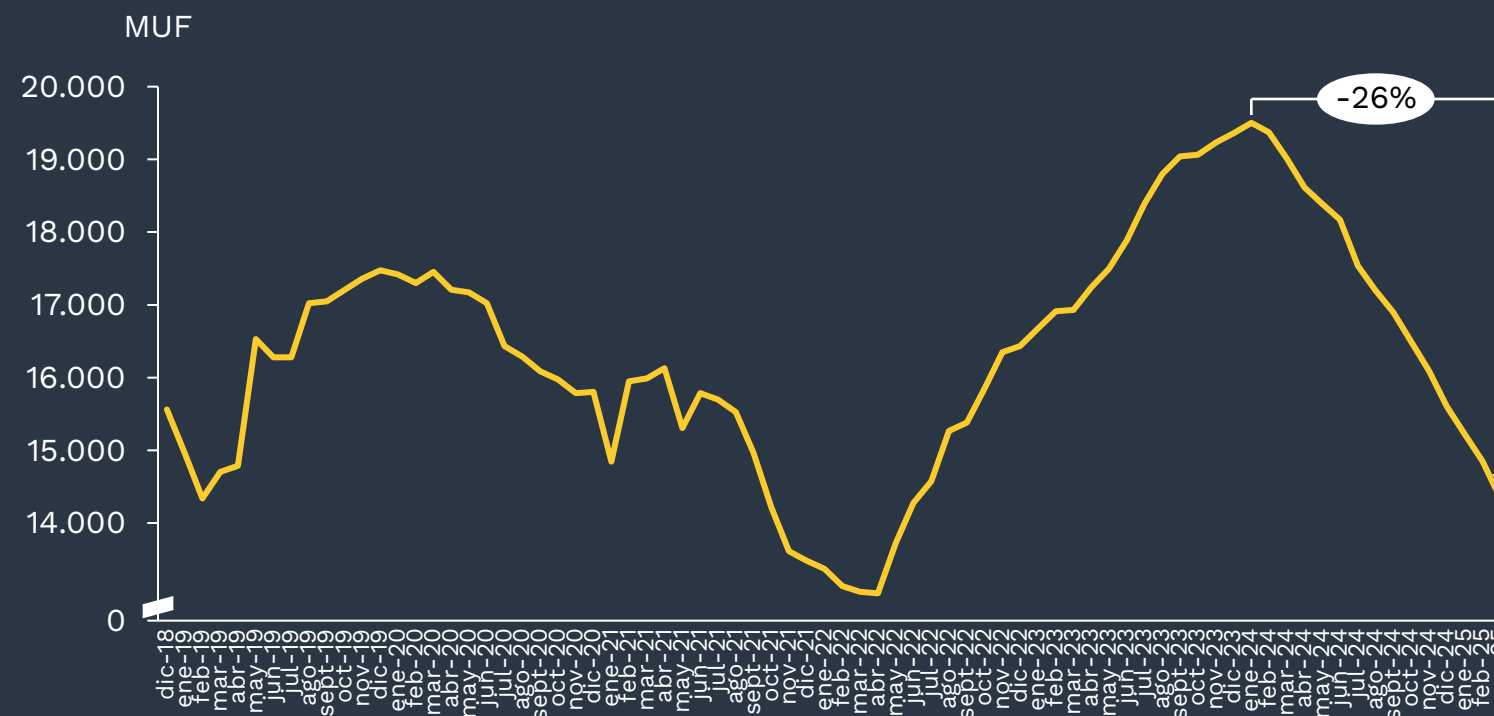
Resultados financieros:

A marzo, 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 26% respecto al peak.

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

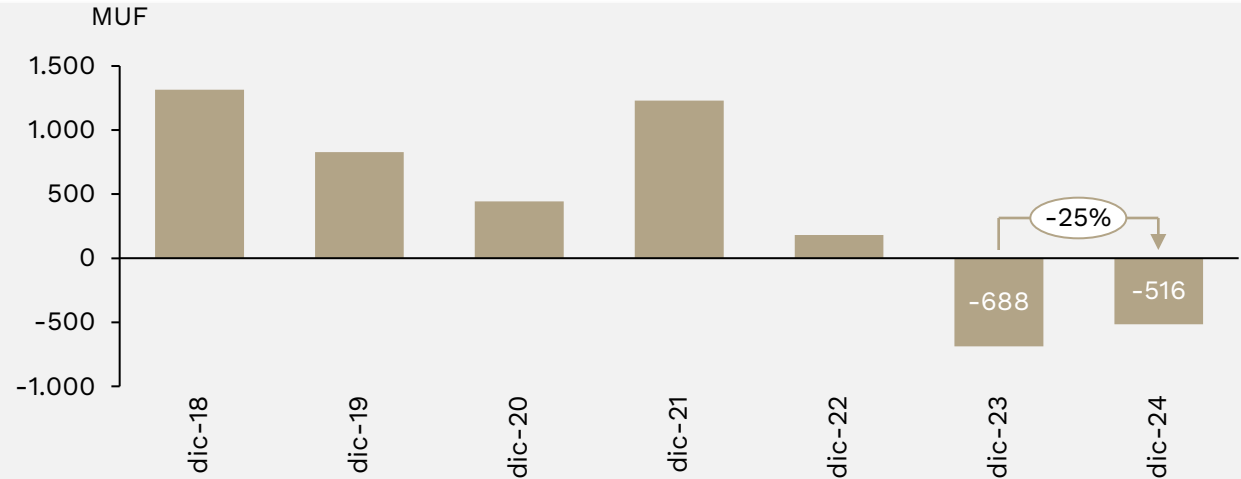
Resultados financieros:

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

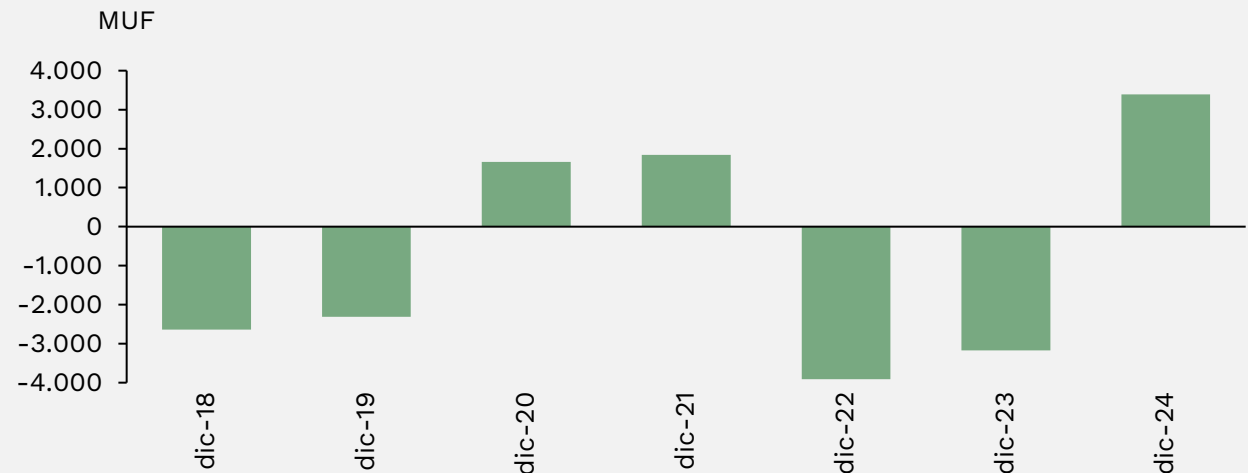
-25%



FLUJO DE CAJA OPERACIONAL

Mayores recuperaciones y menor gasto financiero impulsan resultado positivo

(+)

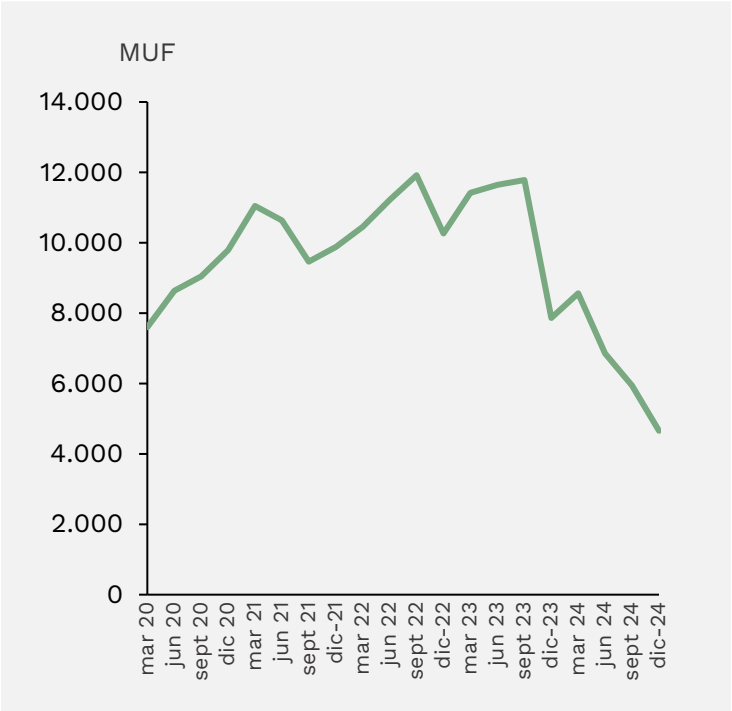


Resultados financieros:

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

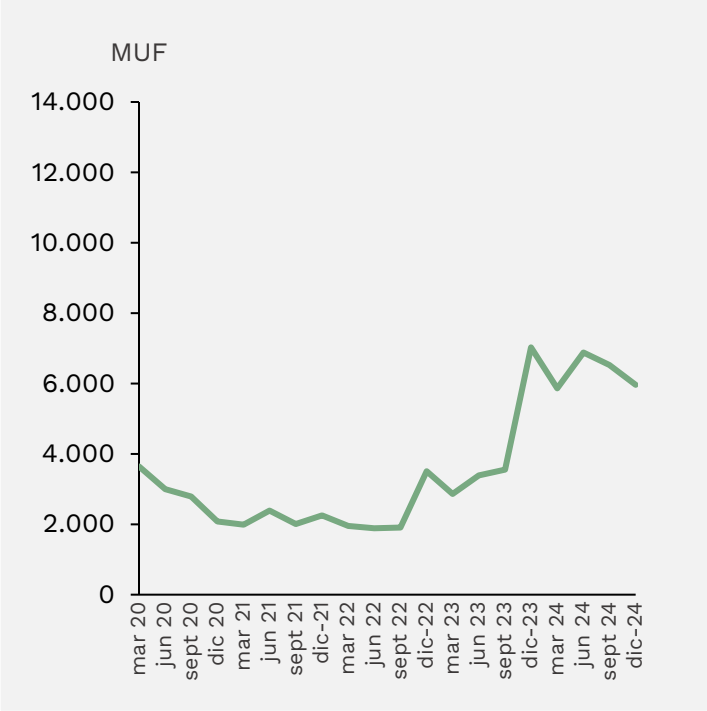
OBRAS EN EJECUCIÓN

Freno de inversión reduce un 41% las obras activas



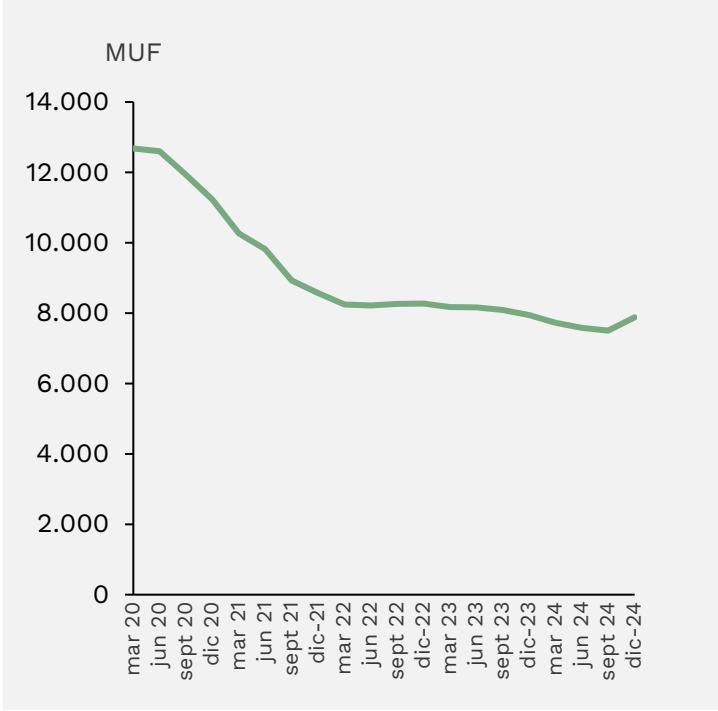
VIVIENDAS TERMINADAS

Disminución del 15% por menores recepciones y ventas del periodo



TERRENOS

Estrategia de optimización mantiene el nivel de terrenos



Terrenos totales incluyen terrenos en inventarios corrientes, no corrientes, propiedades de inversión y urbanizaciones



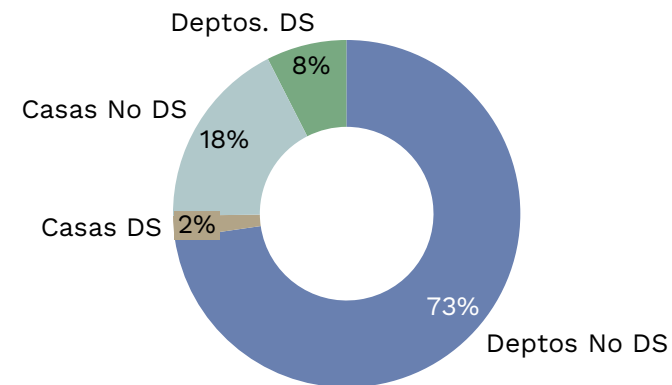
02.

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:

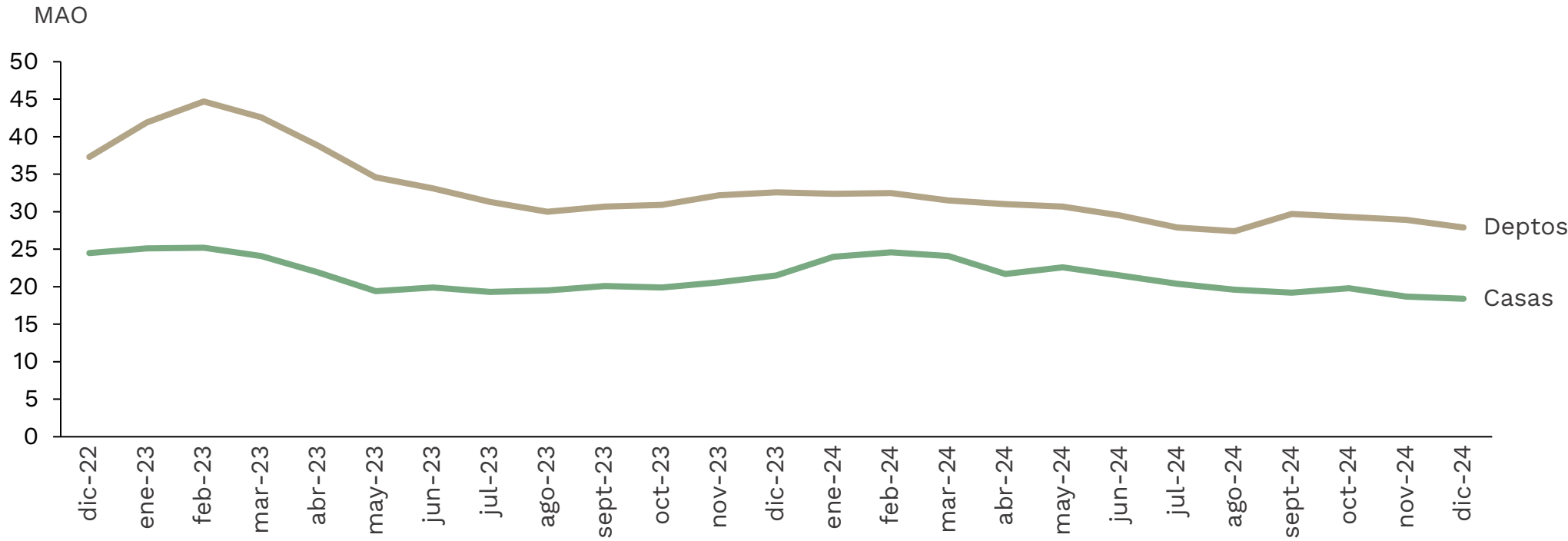
MAO se han mantenido estables, aunque en niveles por sobre los históricos

CASAS:

MAO descende a 20 meses y se mantiene los últimos meses

DEPARTAMENTOS:

MAO se estabiliza en torno a 30 meses



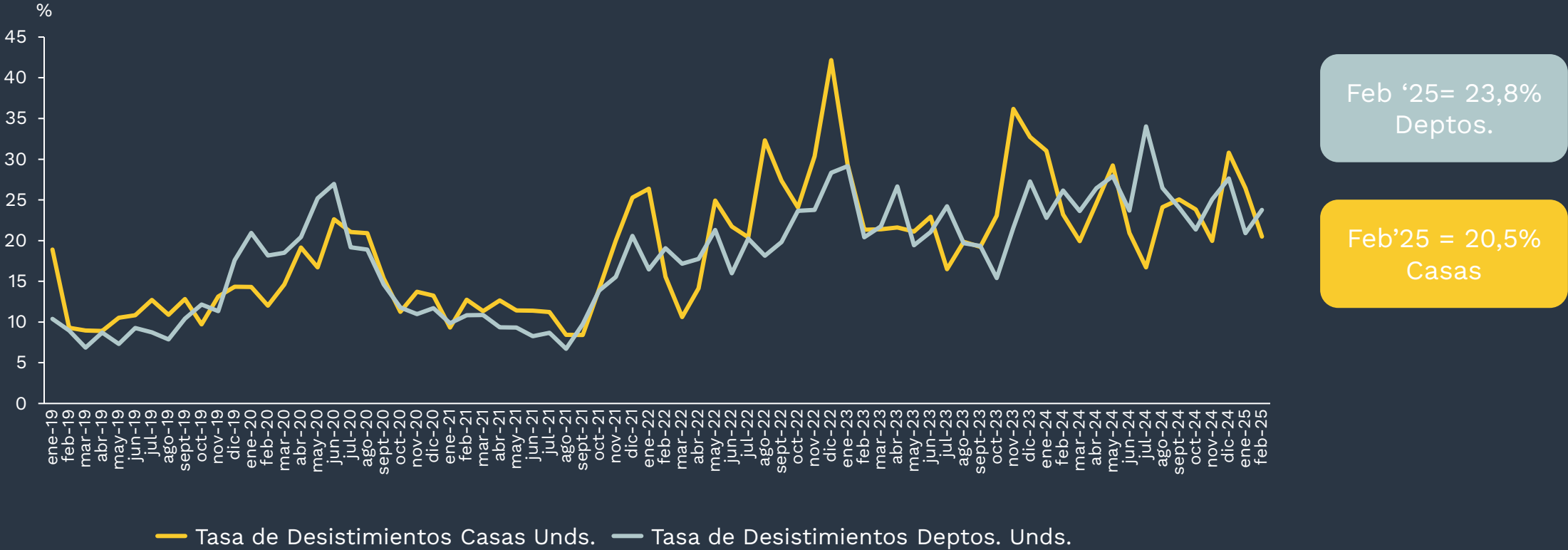
Nota: MAO calculado con las unidades brutas vendidas los últimos 3 meses

Fuente: Infolmobiliario datos Región Metropolitana levantados en abril 2025

Industria Inmobiliaria:

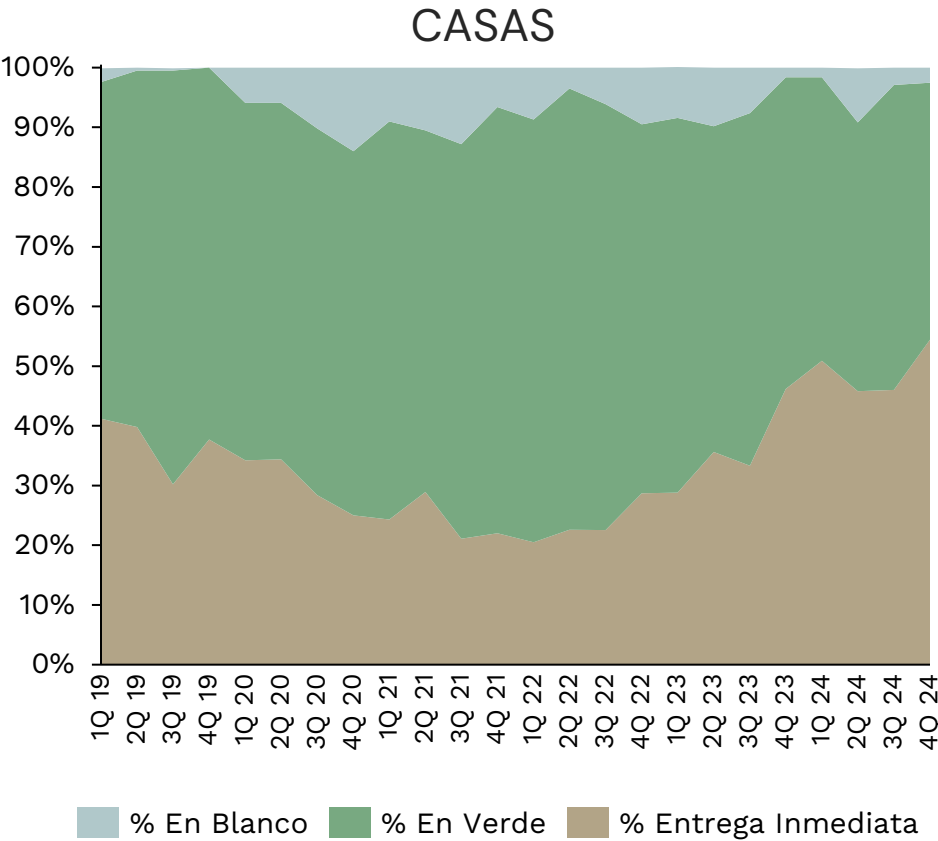
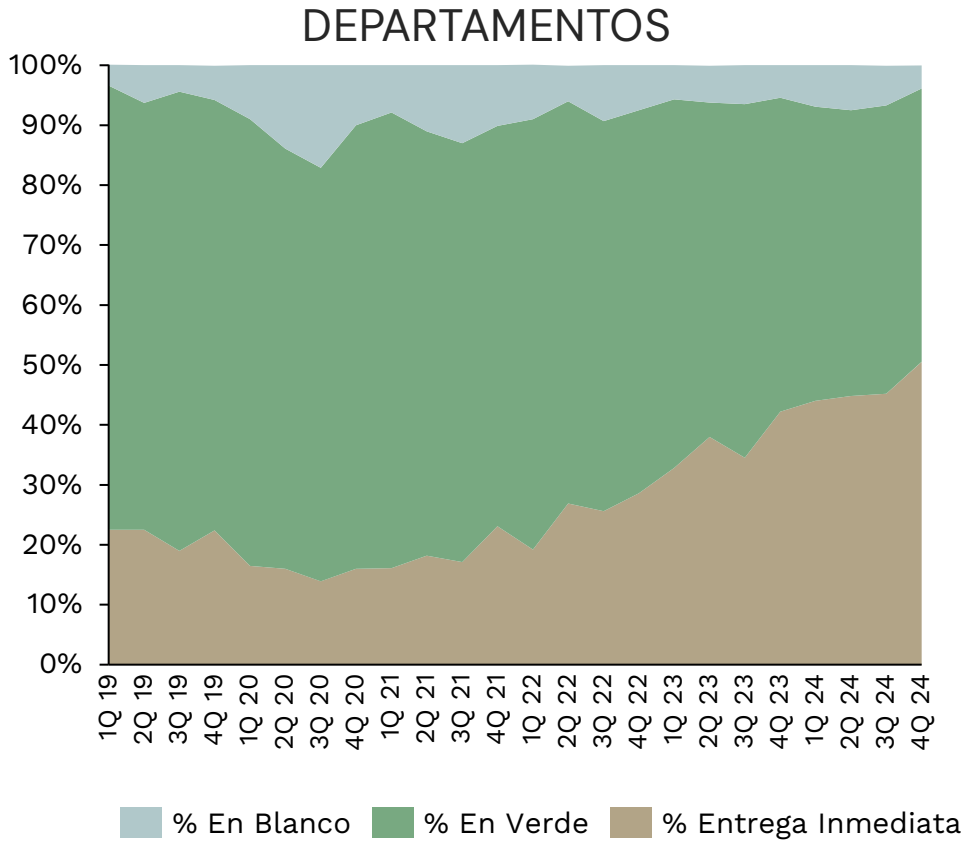
Tasa de desistimientos se mantiene alta (23,3%) reflejando dificultades de financiamiento para los clientes: tasas de interés elevadas y mayores exigencias de pie

TASA DE DESISTIMIENTO EN UNIDADES POR TIPO Y MES



Industria Inmobiliaria :

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

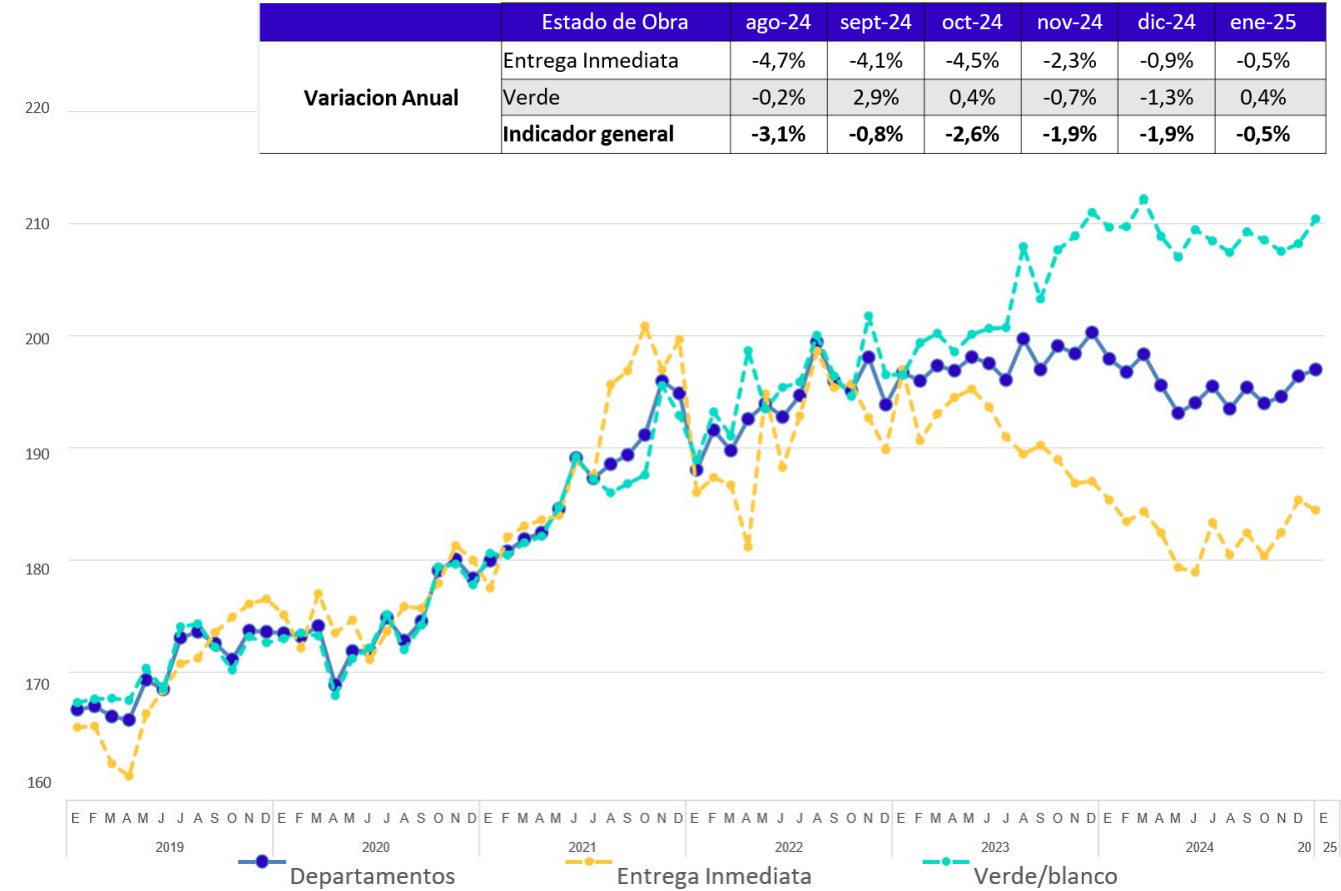


Industria Inmobiliaria :

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

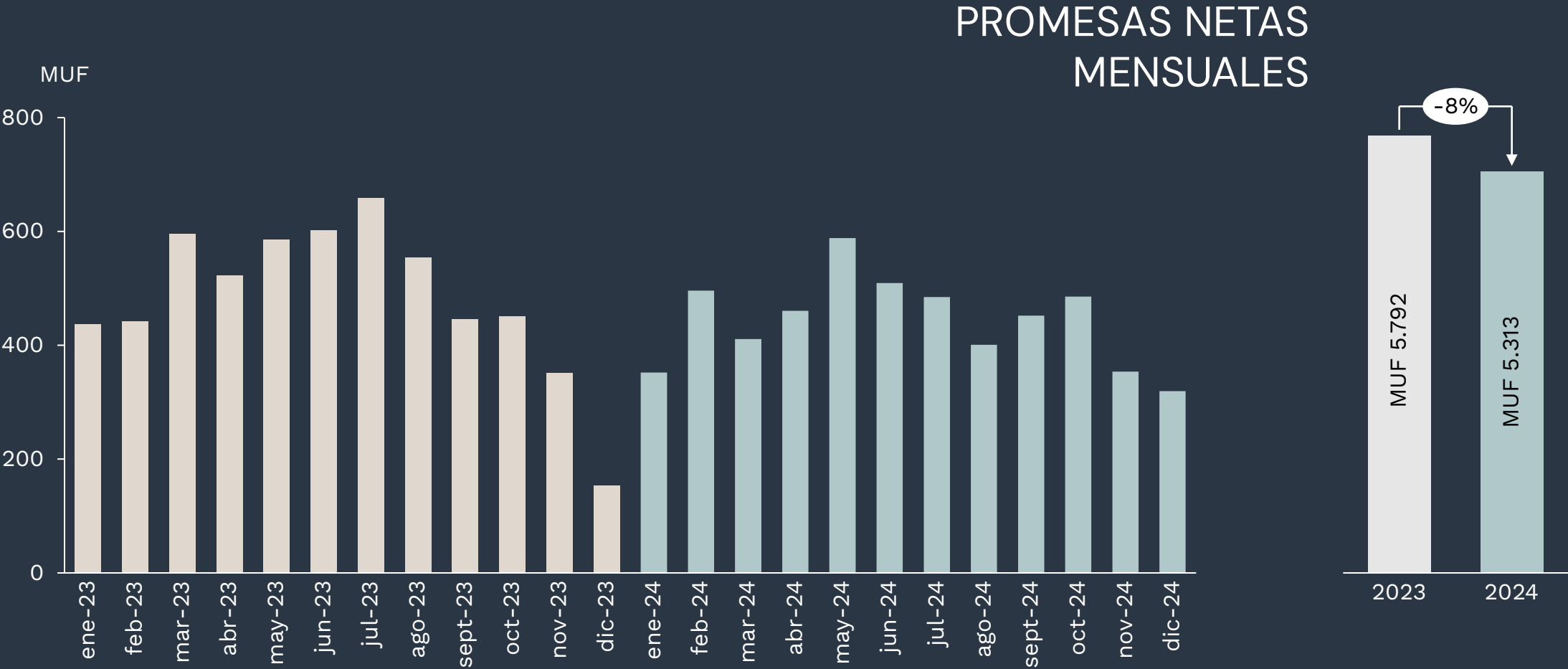
ÍNDICE PRECIOS HEDÓNICOS DEPARTAMENTOS

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.



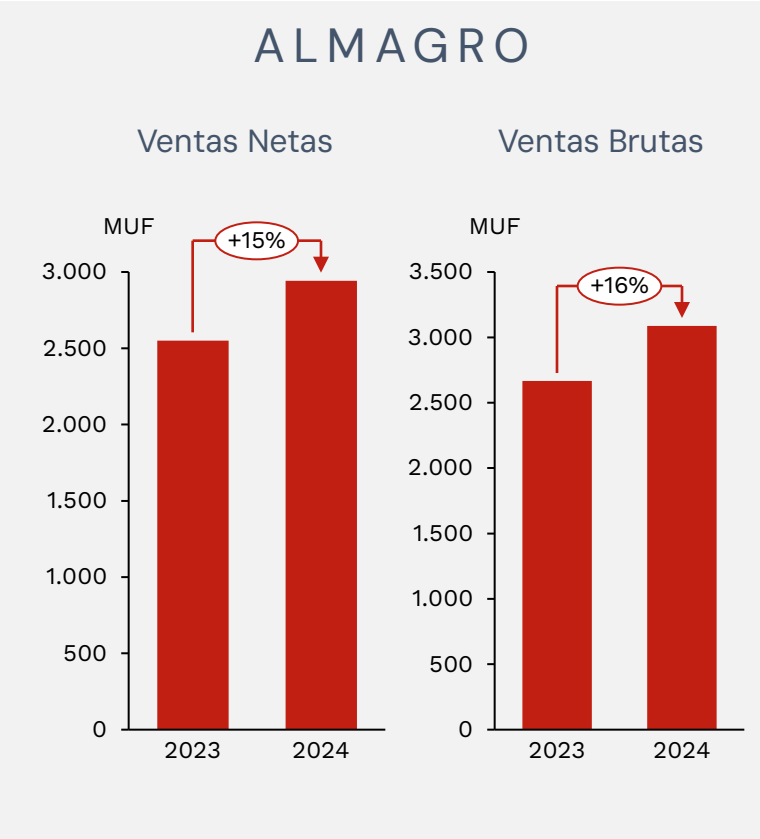
Empresas Socovesa:

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

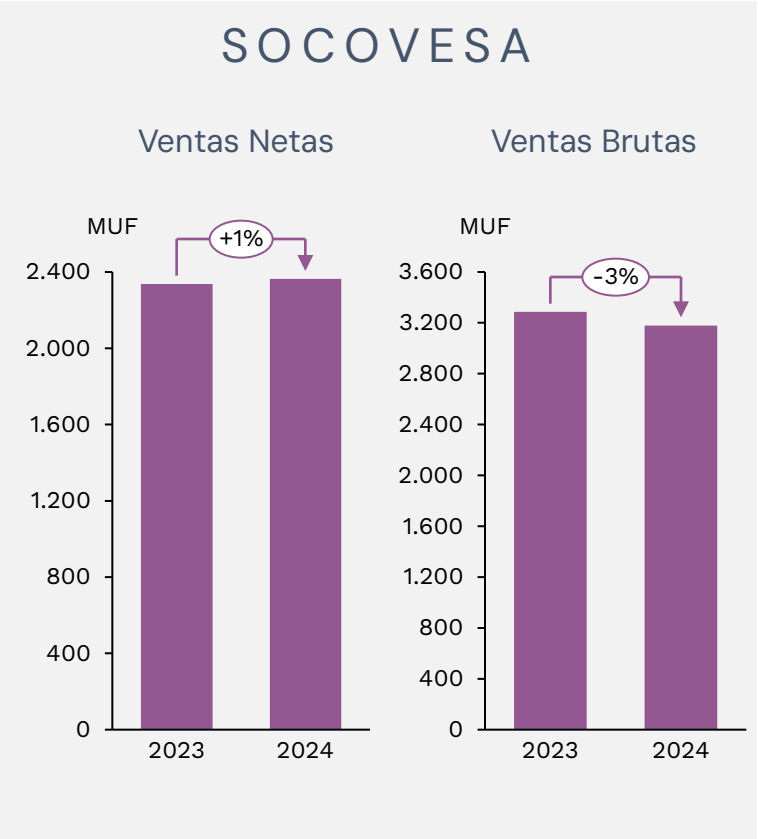


Empresas Socovesa:

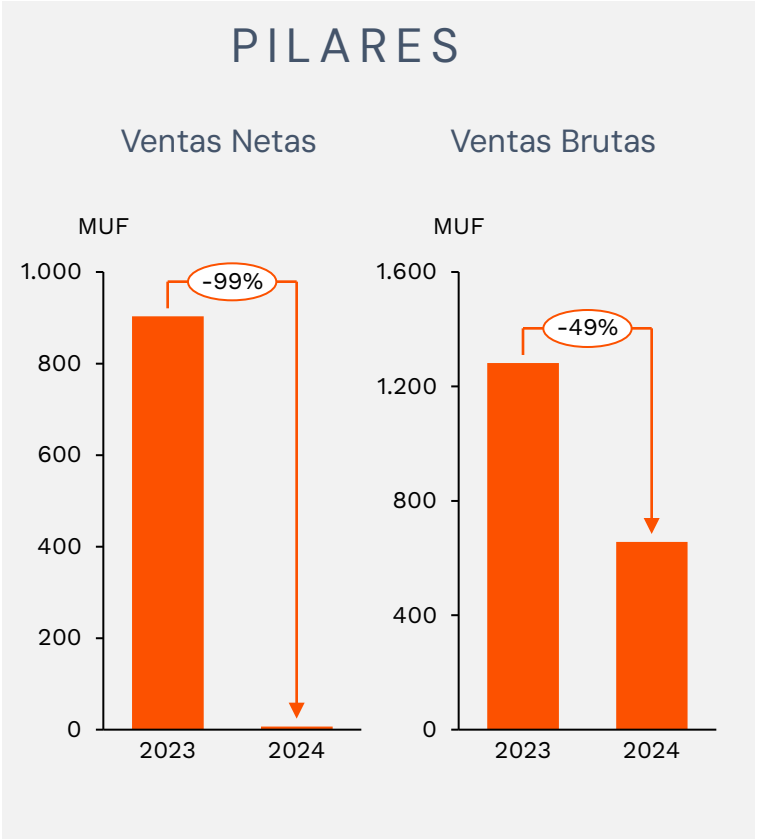
Desempeño mixto entre marcas, con Almagro liderando y Pilares afectado por desistimientos. La diversificación de marcas mitiga parcialmente los desafíos, destacando la resiliencia de Almagro



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



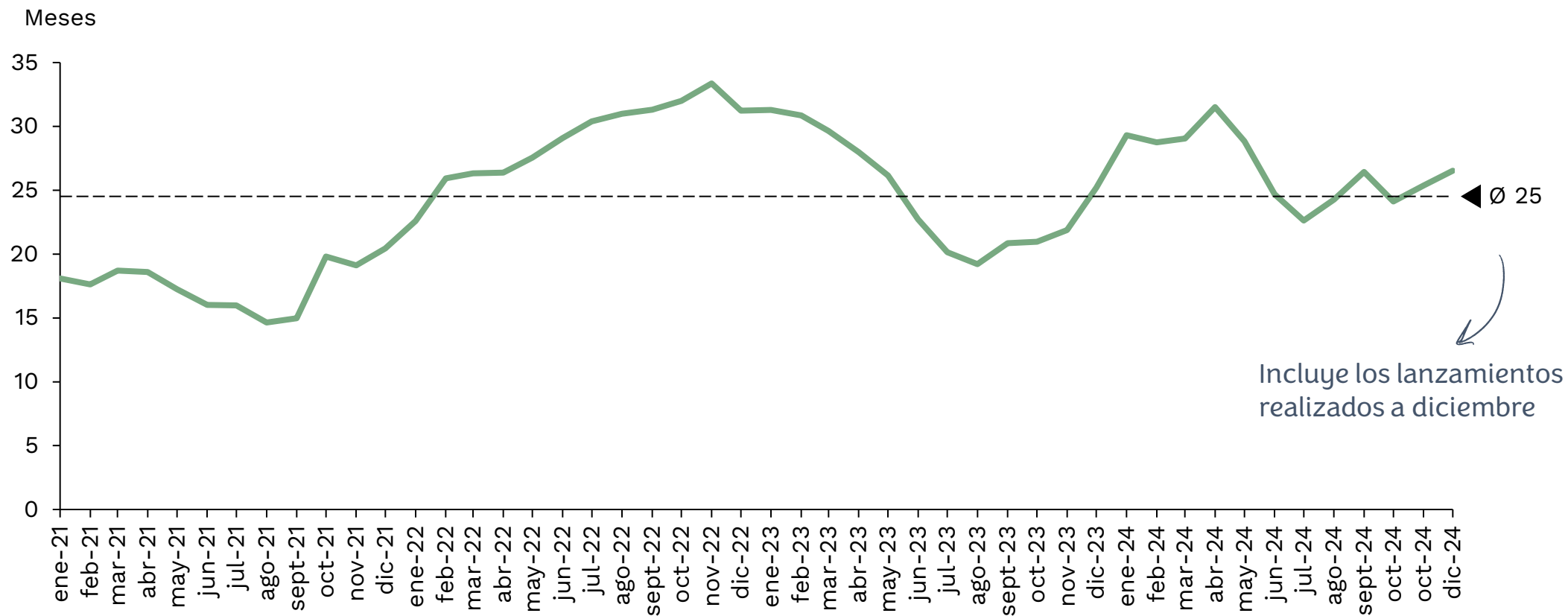
Estabilidad en ventas netas pese a desafíos en algunos segmentos



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:

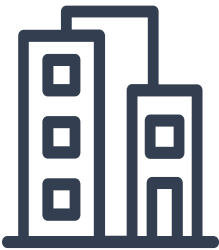
Al cierre de diciembre, la compañía presenta 26,5 meses para agotar la oferta. Las cifras consideran los 11 lanzamientos realizados durante el año*



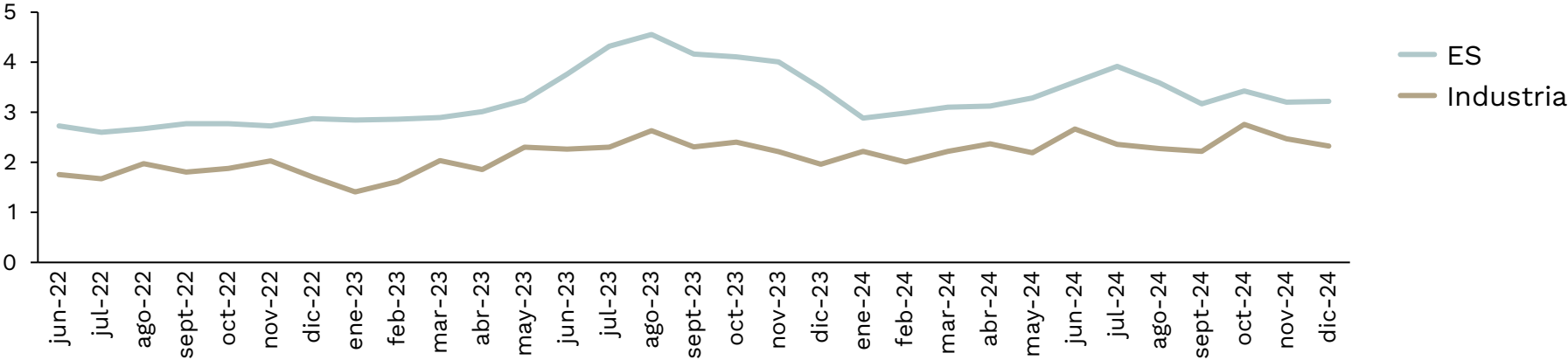
* 10 lanzamientos en blanco y 1 en construcción asociado a proyecto de subsidios.

Empresas Socovesa:

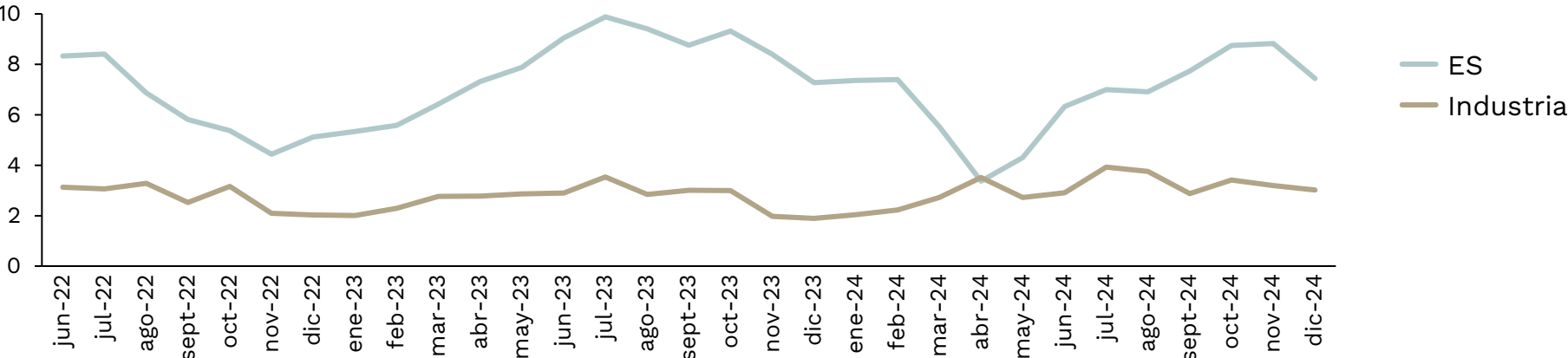
Absorción supera consistentemente los niveles del mercado en casas y departamentos, reforzando la posición competitiva frente al mercado



% 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

LOS PRINCIPALES DESAFÍOS SE CONCENTRAN EN LOS SEGMENTOS MEDIOS Y BAJOS

02

Aumentan los descuentos para competir en un entorno de sobrestock

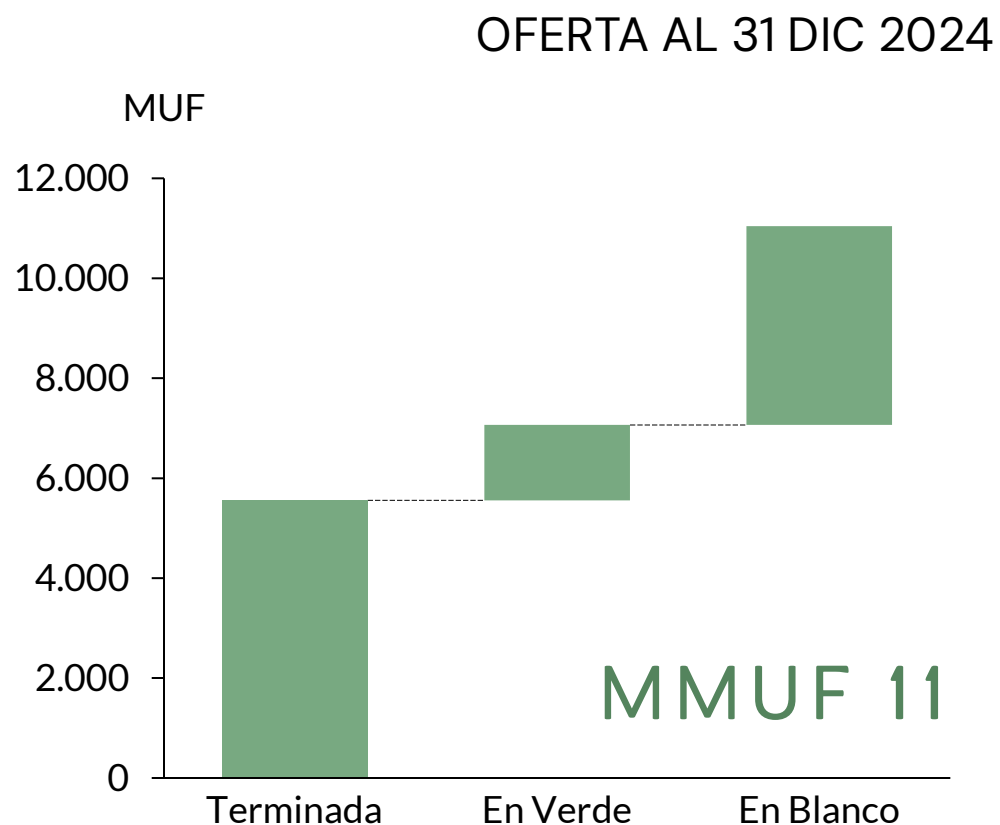
Menores velocidades de venta han afectado los resultados comerciales y los meses para agotar la oferta requiriendo de estrategias adaptativas para impulsar ventas y reducir inventarios

03

Mayores desistimientos

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

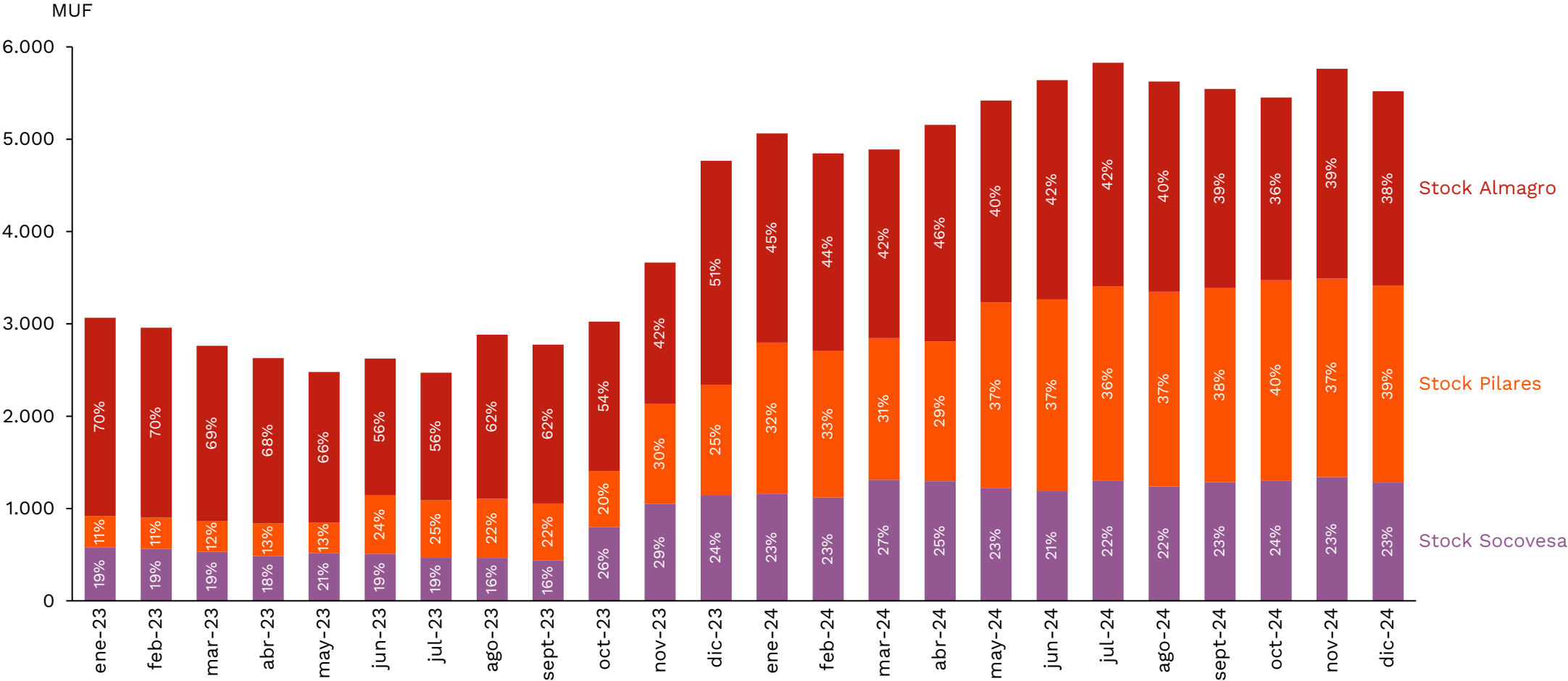
MMUF 5,7

- 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



03.

PROYECCIÓN 2025



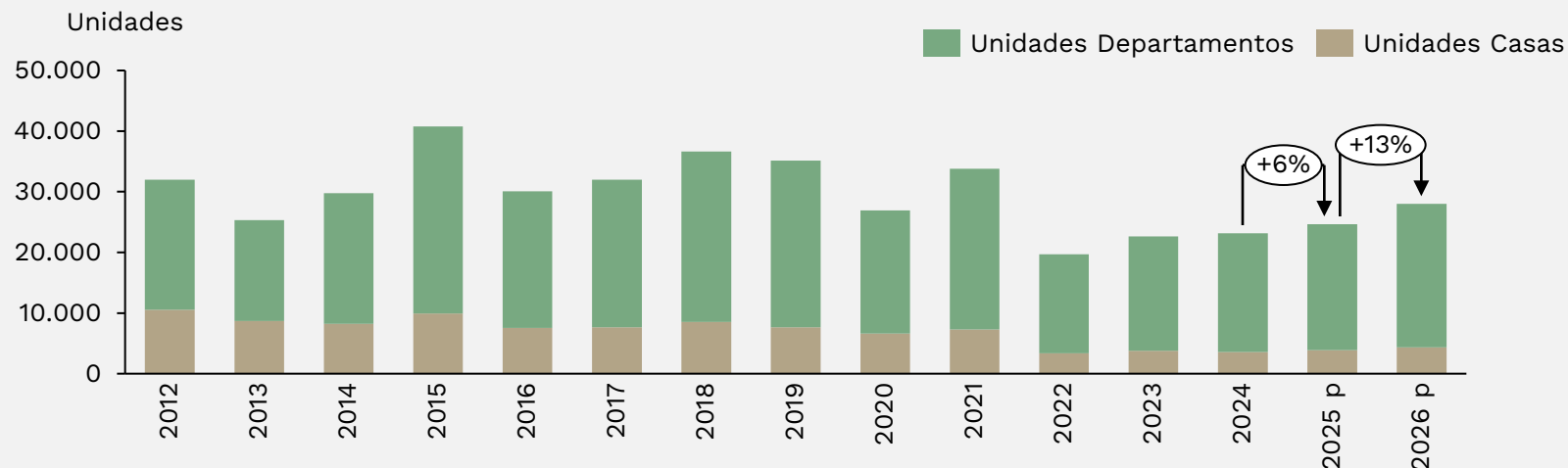
Proyección industria 2025:

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%

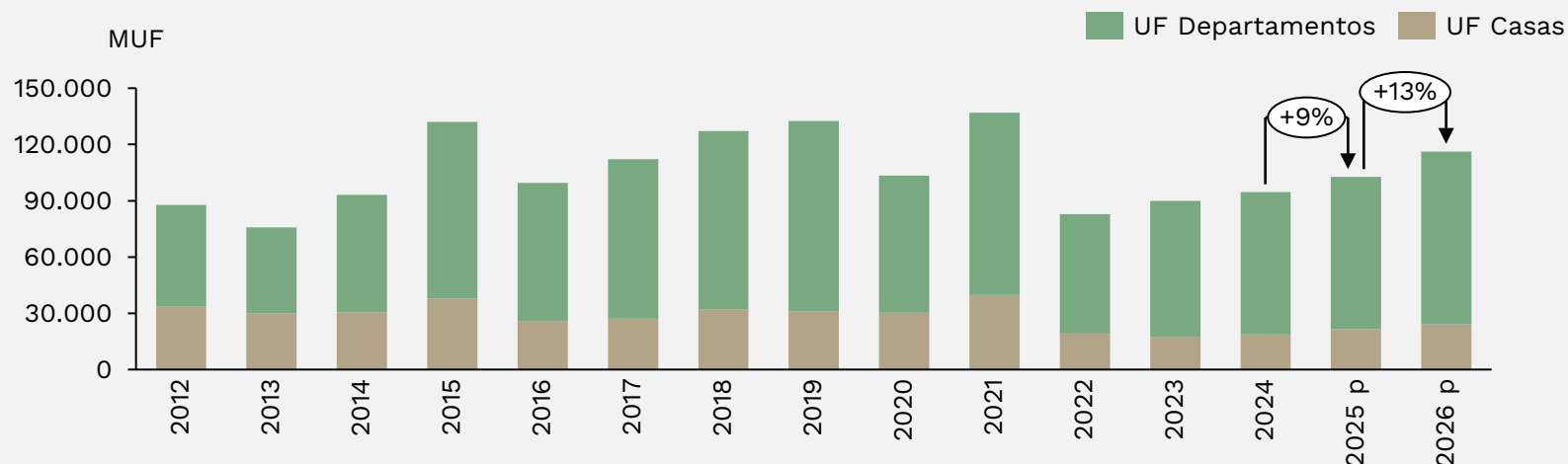
Escenario neutral



VENTAS EN UF

+9%

Escenario neutral

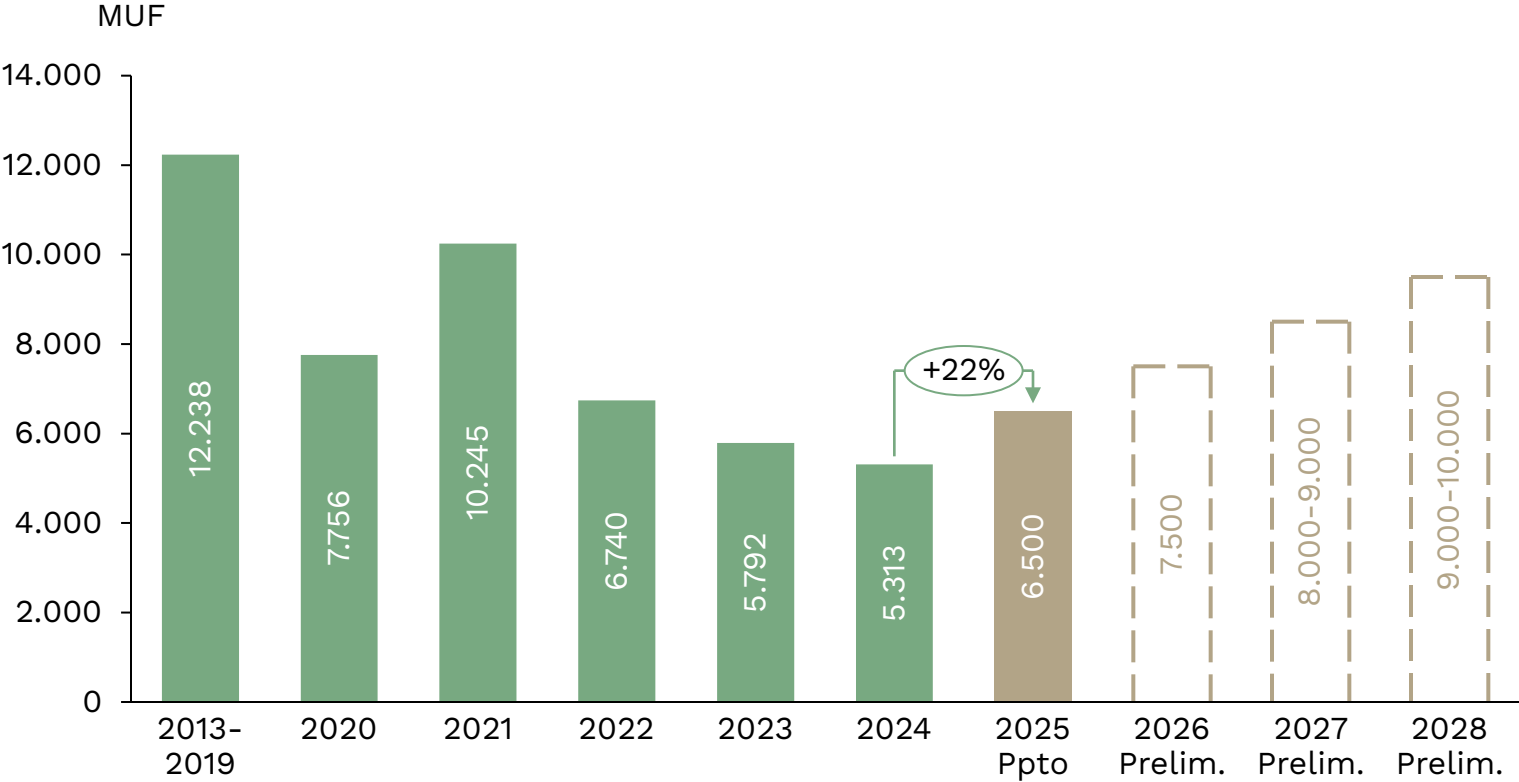


Presupuesto 2025:

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

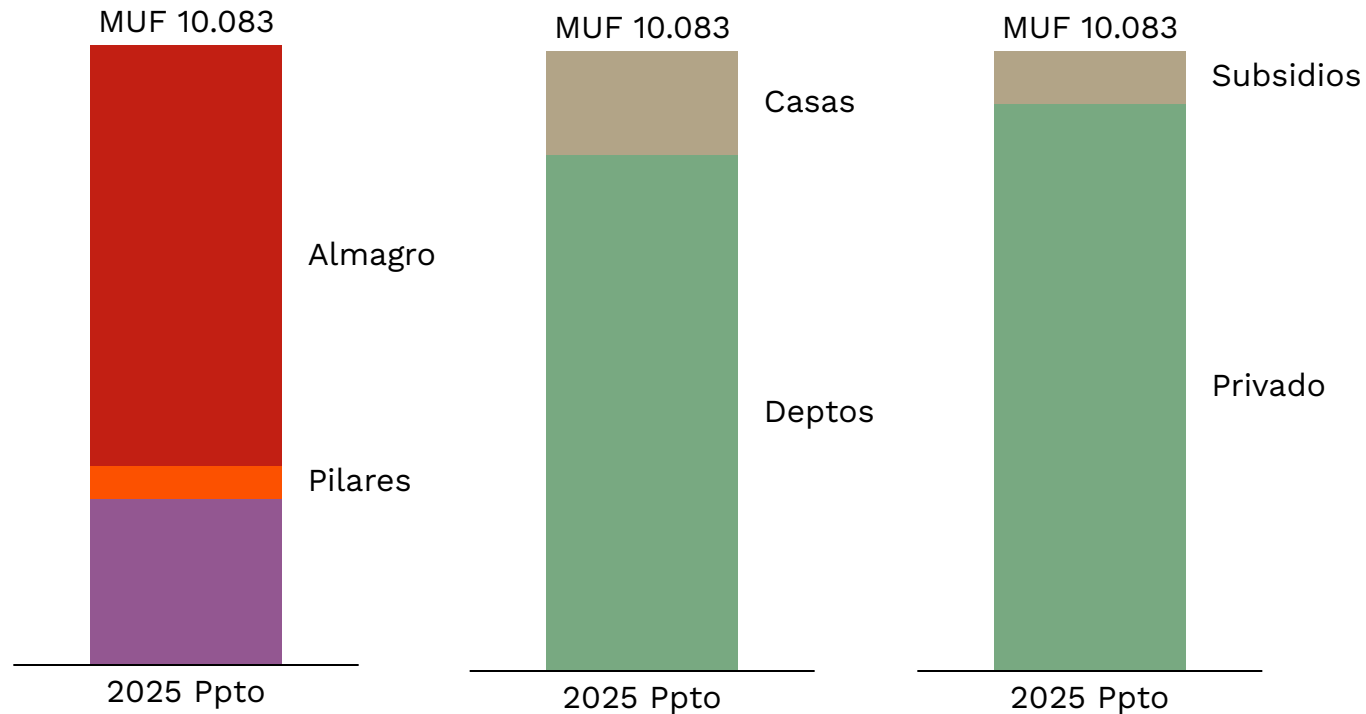
MMUF 6,5



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	• 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.	• 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	• El presupuesto contempla el lanzamiento de dos proyectos de subsidios y durante el 2025 la compañía postulará dos más	Monto estimado de ingresos de la primera etapa de desarrollo DS-49 MMUF 1.085 (RM esperada 2027)

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

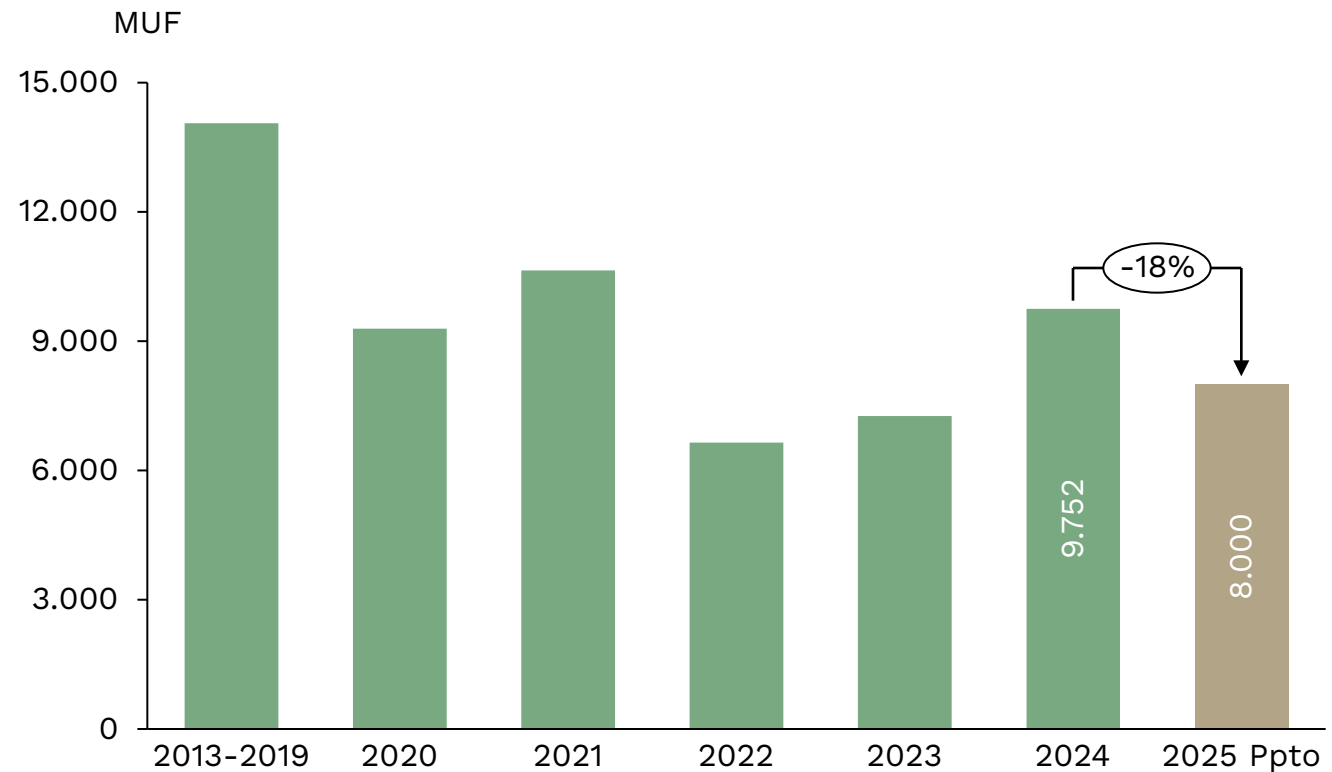
MUF 1.083*

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



04.

AVANCES
ESTRATÉGICOS

Avances estratégicos:

Nuestra visión al 2028: Recuperación, diversificación y sostenibilidad

Crecer de manera
responsable,
sostenible y eficiente
respondiendo a las
necesidades de
nuestros clientes y
principales
stakeholder



Ventas proyectadas:
MMUF 9-10 hacia 2028, con un portafolio
diversificado



Banco de tierra:
Posiciones estratégicas que permitan
capturar oportunidades en distintas
regiones/comunas y segmentos



Sostenibilidad:
Política corporativa de cumplimiento
ambiental y compromiso con las comunidades



Transformación organizacional:
Consolidación de una estructura ágil y flexible,
con foco en excelencia operacional

Avances estratégicos:

Tenemos fortalezas que nos diferencian y que estamos potenciando

Almagro, Socovesa y Pilares, adaptadas a distintos segmentos del mercado.

Fortalecimiento de comités internos, modelo de riesgos y compliance.

Avances en industrialización y transformación digital (Business Intelligence, BIM, Lean, Agilidad).

DIVERSIFICACIÓN
DE MARCAS

COMPROMISO CON
UNA GESTIÓN
FINANCIERA
PRUDENTE

GOBIERNO
CORPORATIVO
ROBUSTO

COMPROMISO
CON LA
SOSTENIBILIDAD

INNOVACIÓN EN
CONSTRUCCIÓN Y
PROCESOS

Disminución sostenida de deuda financiera neta (-26% desde el peak).

Políticas ambientales activas, eficiencia energética, alianzas comunitarias.

The background image shows a modern architectural scene. On the left, a long, covered walkway with a wooden slat wall extends into the distance. To the right, there is a lush garden with various plants, including large green leaves and trees with autumn-colored foliage. The overall atmosphere is clean, modern, and serene.

Concluimos este período con una compañía más ordenada, eficiente y financieramente robusta. Hemos cumplido con los objetivos prioritarios que nos trazamos en 2023: reducción significativa de la deuda, fortalecimiento del flujo de caja operativo y avance en la racionalización de nuestras operaciones.

Para el 2025, seguiremos concentrados en consolidar esta posición, priorizando el uso eficiente del capital, la mejora continua de los procesos operacionales y la captura selectiva de oportunidades que generen valor en el mediano y largo plazo. Nuestra estrategia mantiene un foco claro: rentabilidad, control del riesgo y sostenibilidad operacional.

Seguiremos ajustando nuestras decisiones de inversión y desarrollo a las condiciones del mercado, con la flexibilidad que exige un entorno dinámico y desafiante como el actual.

Agradezco la confianza de nuestros accionistas y reafirmo el compromiso de la administración en continuar gestionando la compañía con responsabilidad, disciplina financiera y foco en resultados.

JUNTA DE ACCIONISTAS

Presentación
Gerente General



abril, 2025