ENTREGA DE RESULTADOS

Estados Financieros diciembre 2025

EMPRESAS SOCOVESA

marzo, 2026

AGENDA

1

RESULTADOS 2025

2

BALANCE Y LIQUIDEZ

3

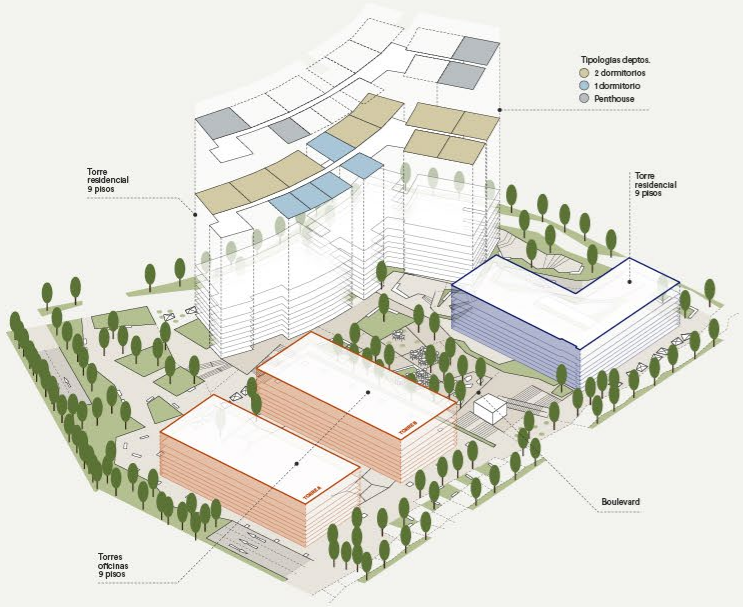
MERCADO Y GESTIÓN COMERCIAL

4

VISIBILIDAD Y PROYECCIÓN 2026

01.

RESULTADOS 2025



2025

MEJORA DE POSICIÓN FINANCIERA EN UN ENTORNO AÚN EXIGENTE:

- **Menor volumen de escrituración** afectó ingresos y EBITDA
- La compañía **mejoró el margen bruto**, **redujo la carga financiera** y sostuvo la **generación de caja operacional**
- La **menor deuda** y la **extensión de vencimientos** dejan a Socovesa **mejor posicionada** para capturar un ciclo sectorial más favorable

2026

FOCO EN EJECUCIÓN SELECTIVA Y RENTABLE:

- Facturación del **backlog**, venta de **activos prescindibles** y **relanzamiento** disciplinado de proyectos
- La recuperación operativa tiene foco en **financiación proyecto-proyecto**, de **menores desistimientos** y avance de las **recepciones**

Resultados financieros:

Mejor margen bruto, menores gastos financieros y disminución de la deuda financiera neta marcan los resultados del ejercicio 2025

INGRESOS

-21,8%

Disminución impulsada por la menor escrituración de propiedades nuevas

MARGEN BRUTO

25,2%

Aumento de 3 puntos porcentuales por un cambio en el mix de los ingresos

GTOS. FINANCIEROS TOTALES

-37,8%

Reducción se da por la menor deuda financiera promedio y tasas de interés

DEUDA FINANCIERA NETA

-16,2%

Disminución de la deuda por reducción de viviendas terminadas y terrenos

FLUJO OPERACIONAL

-4,9%

Flujo operacional positivo permitió disminuir el stock de deuda

EBITDA

-31,8%

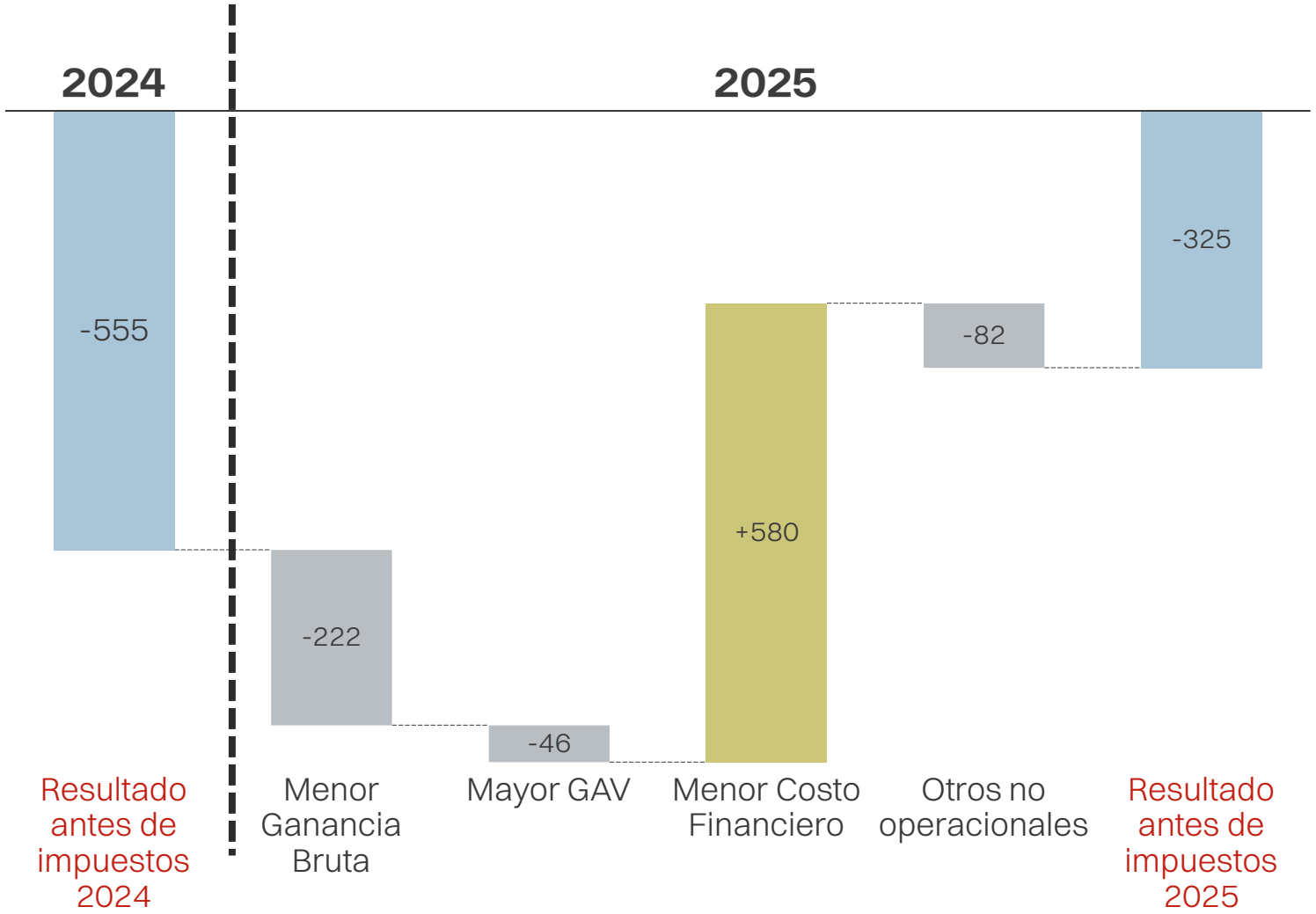
Disminución responde a menor volumen y alza de los GAV: impacto de la reestructuración de sep-25

(MUF 88)

Cifras y variaciones en MUF

Resultados financieros:

La menor pérdida del 2025 proviene principalmente del desapalancamiento financiero, con un nivel de ingresos todavía de baja escala



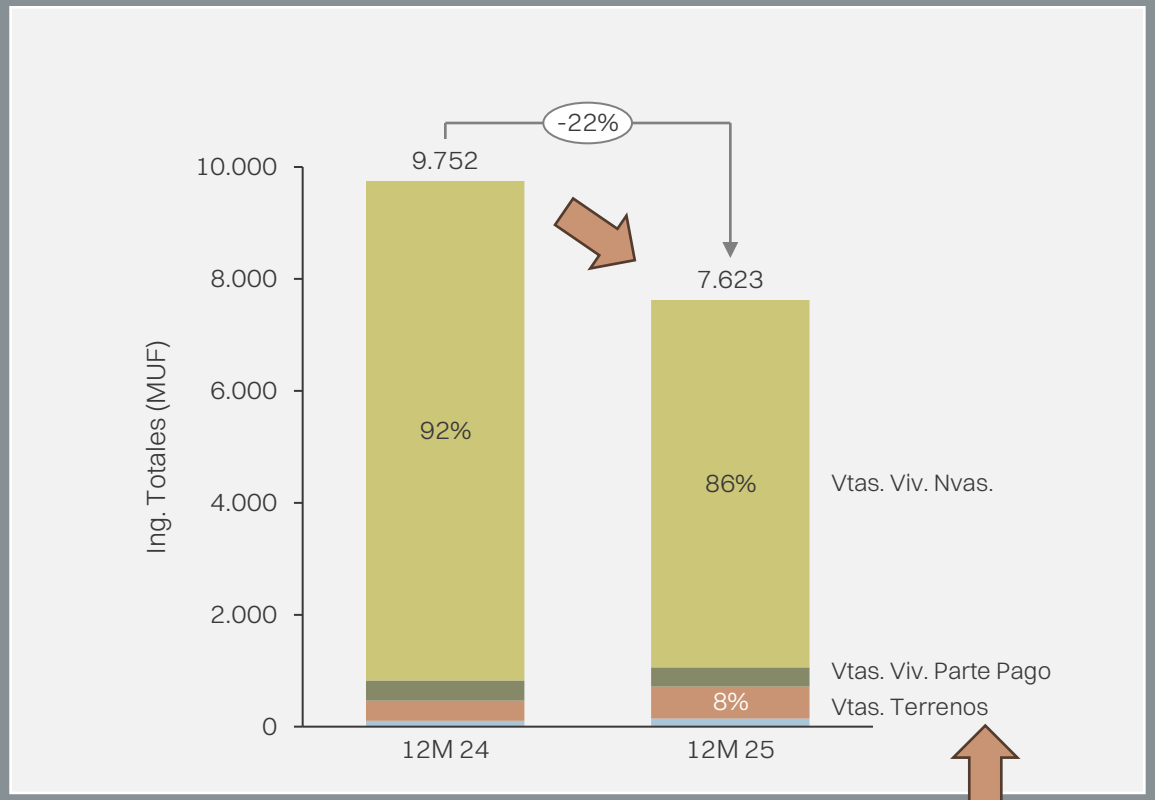
Mejora de calidad de balance, no aún recuperación plena de utilidades

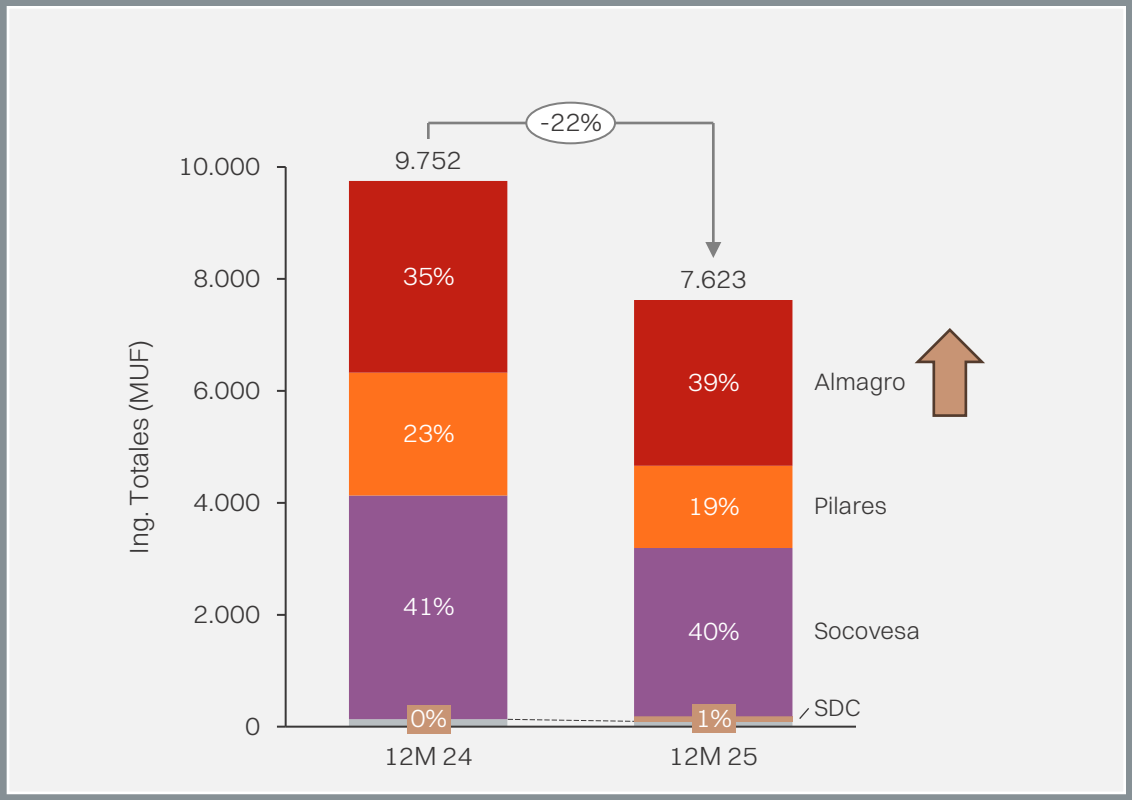
Cifras en MUF

Resultados financieros:

Menor escrituración pero con un mix más favorable. Mayor peso de Almagro y de la venta de tierra

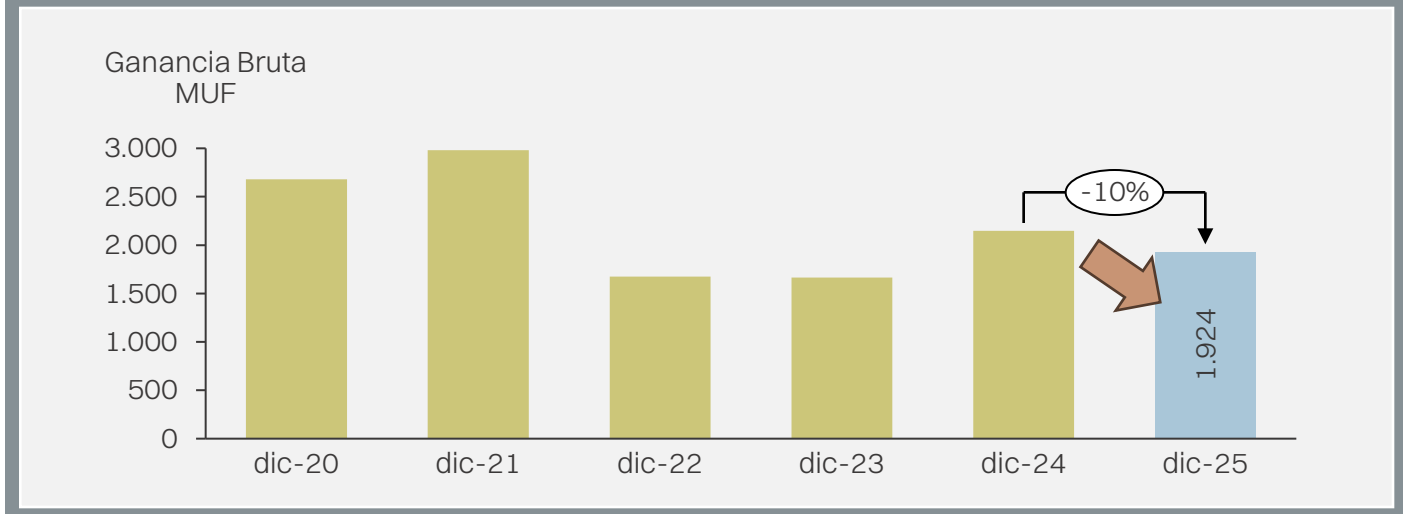
INGRESOS POR VENTA



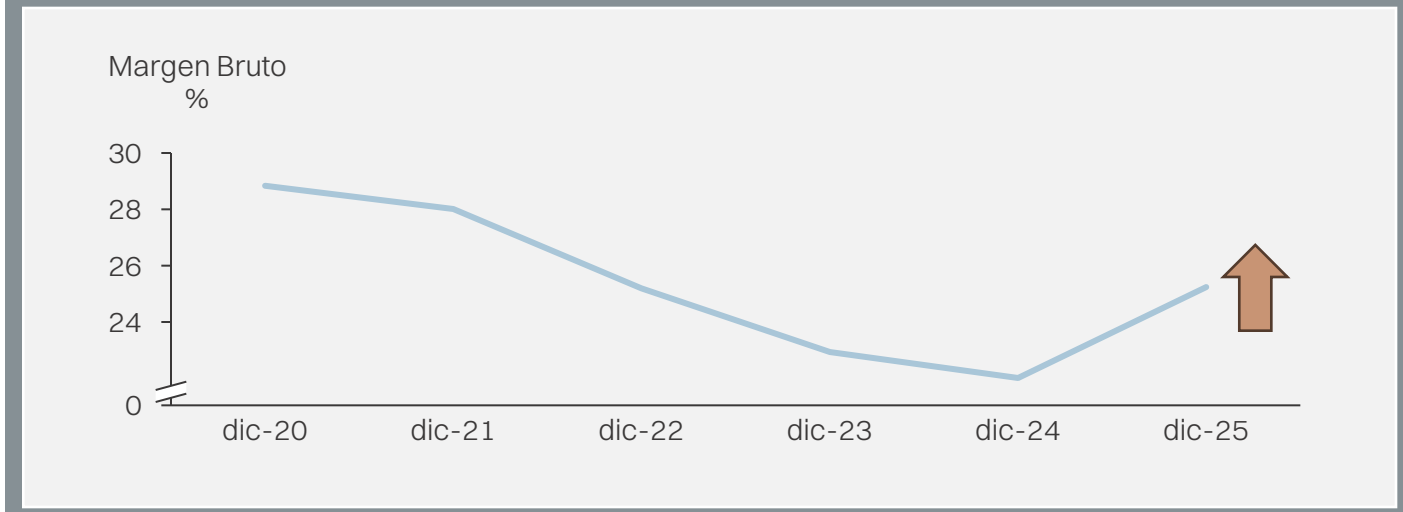


Resultados financieros:

El margen bruto alcanzó a 25,2%. El aumento se explica fundamentalmente por el alza del margen de Almagro y su mayor peso en la escrituración del periodo



MARGEN BRUTO



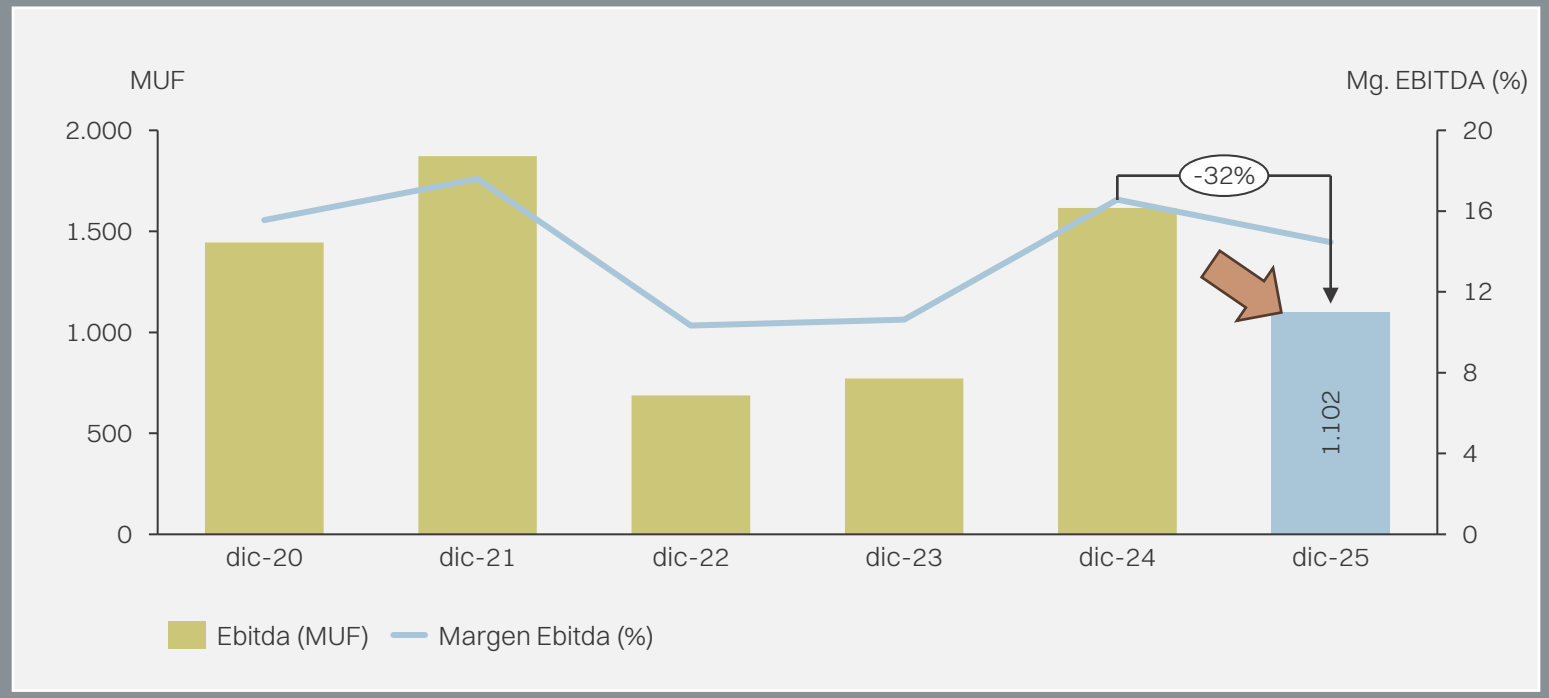
Socovesa	20,2%
Almagro	33,0%
Pilares	19,8%

25,2%

Resultados financieros:

EBITDA aún refleja baja escala de facturación; la mejora de margen bruto no compensa completamente el menor volumen del negocio del periodo

EBITDA



GAV no recurrente por reestructuración: **MUF 88**

La mejora de margen aún no captura completamente eficiencia operacional

Gastos financieros:

La principal mejora de 2025 fue financiera: menor deuda promedio y menor tasa redujeron significativamente el costo financiero

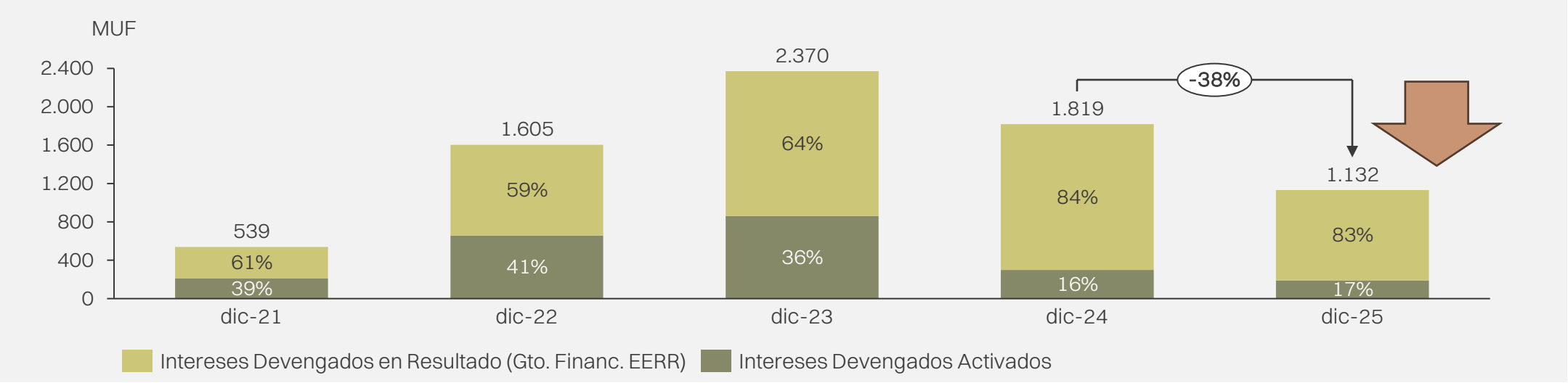
Tasa de interés promedio nominal 12M 25
6,8%
(vs. 8,4%)

Tasa de interés promedio real 12M 25
4,4%
(vs 5,1%)

Deuda financiera Promedio
-16,7%

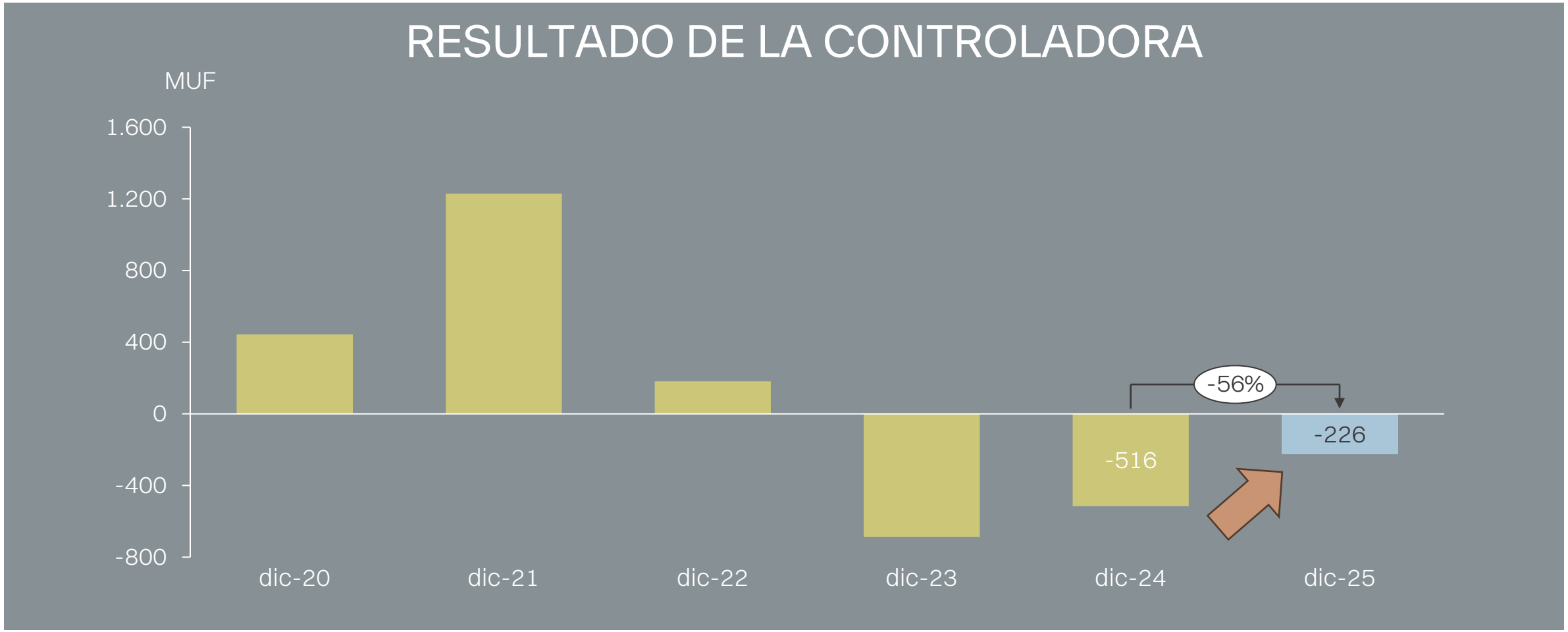
Cobertura Gto. Financiero
1,0x

GASTOS FINANC. TOTALES



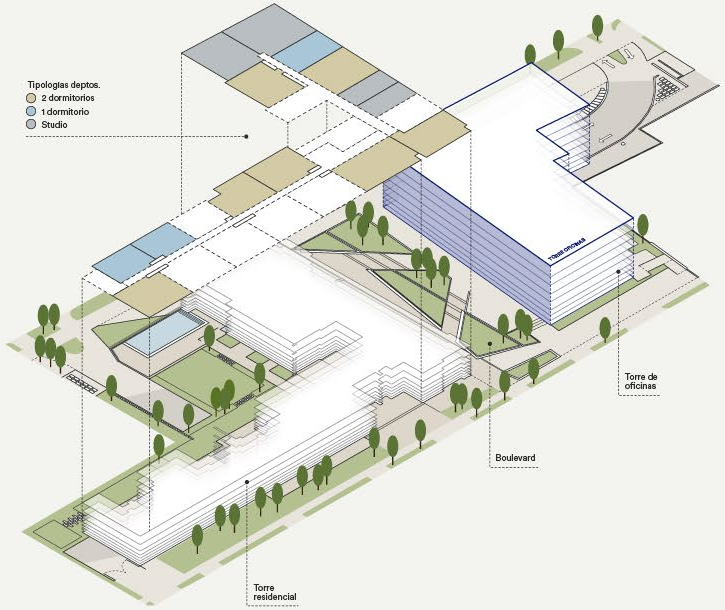
Resultados financieros:

La pérdida disminuye fundamentalmente por el menor gasto financiero. El mejor margen bruto no compensa el menor volumen del negocio del periodo



02.

BALANCE Y LIQUIDEZ

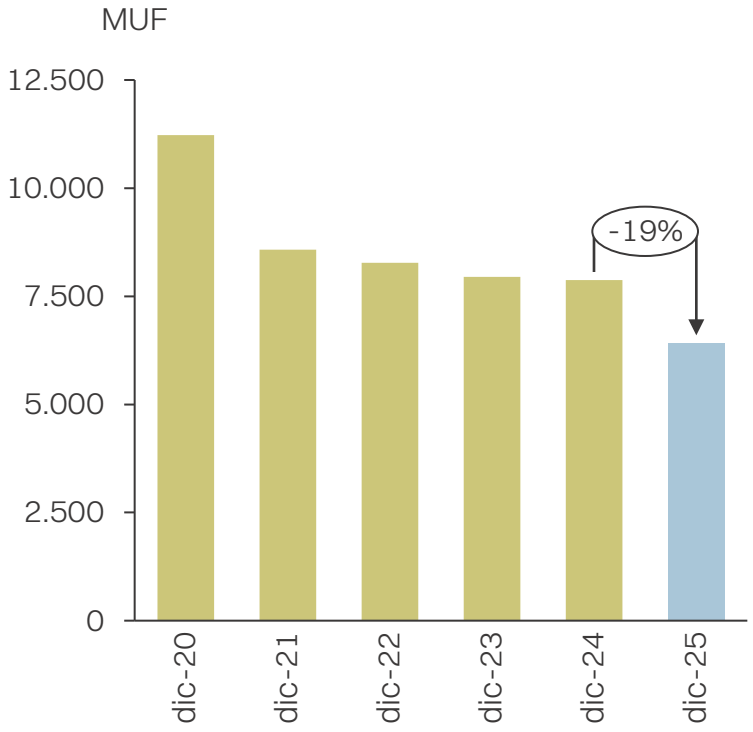


Activos inmobiliarios:

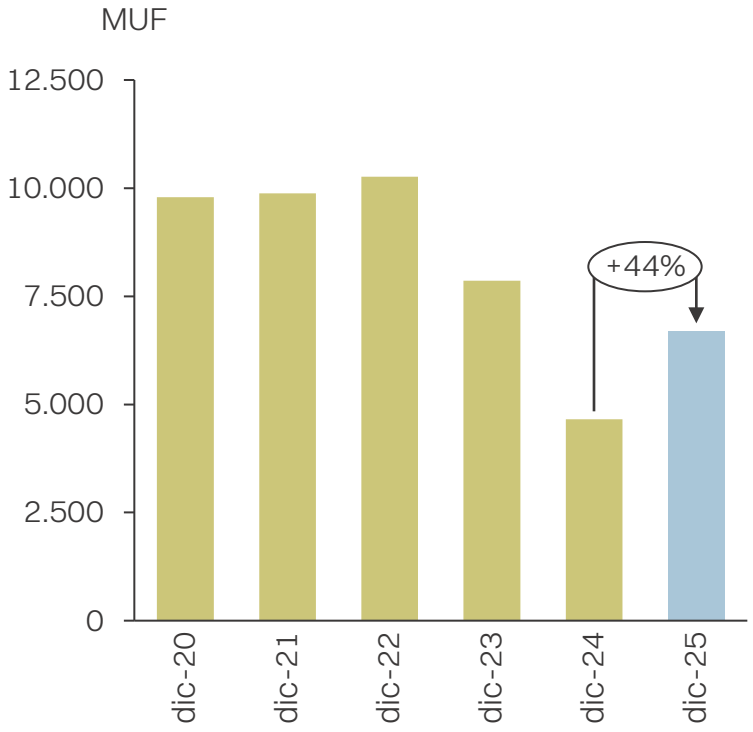
Los **activos inmobiliarios disminuyeron 13%**: Menor capital inmovilizado en stock terminado y mayor foco en pipeline con potencial de rotación

TERRENOS ON BALANCE

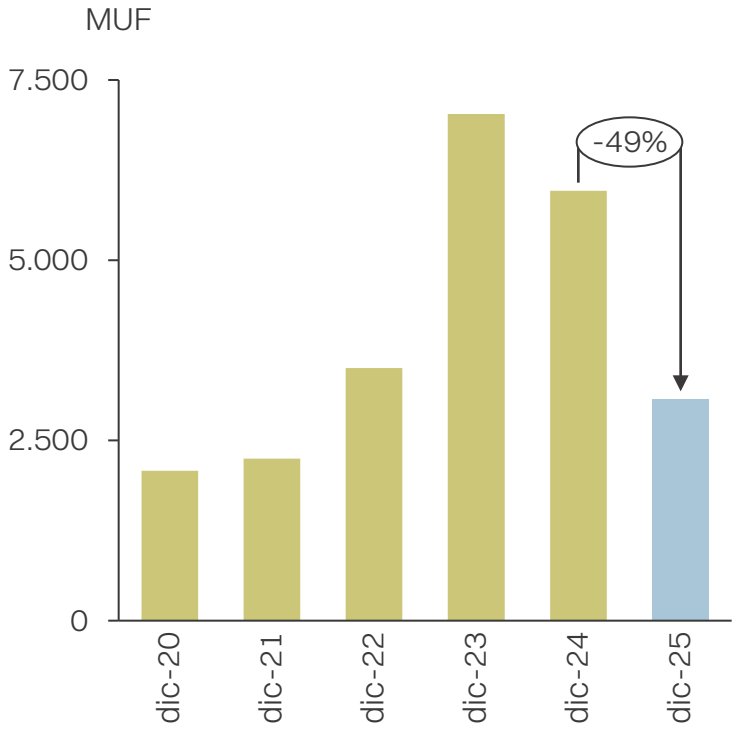
(CON URBANIZACIÓN)



OBRAS EN EJECUCIÓN

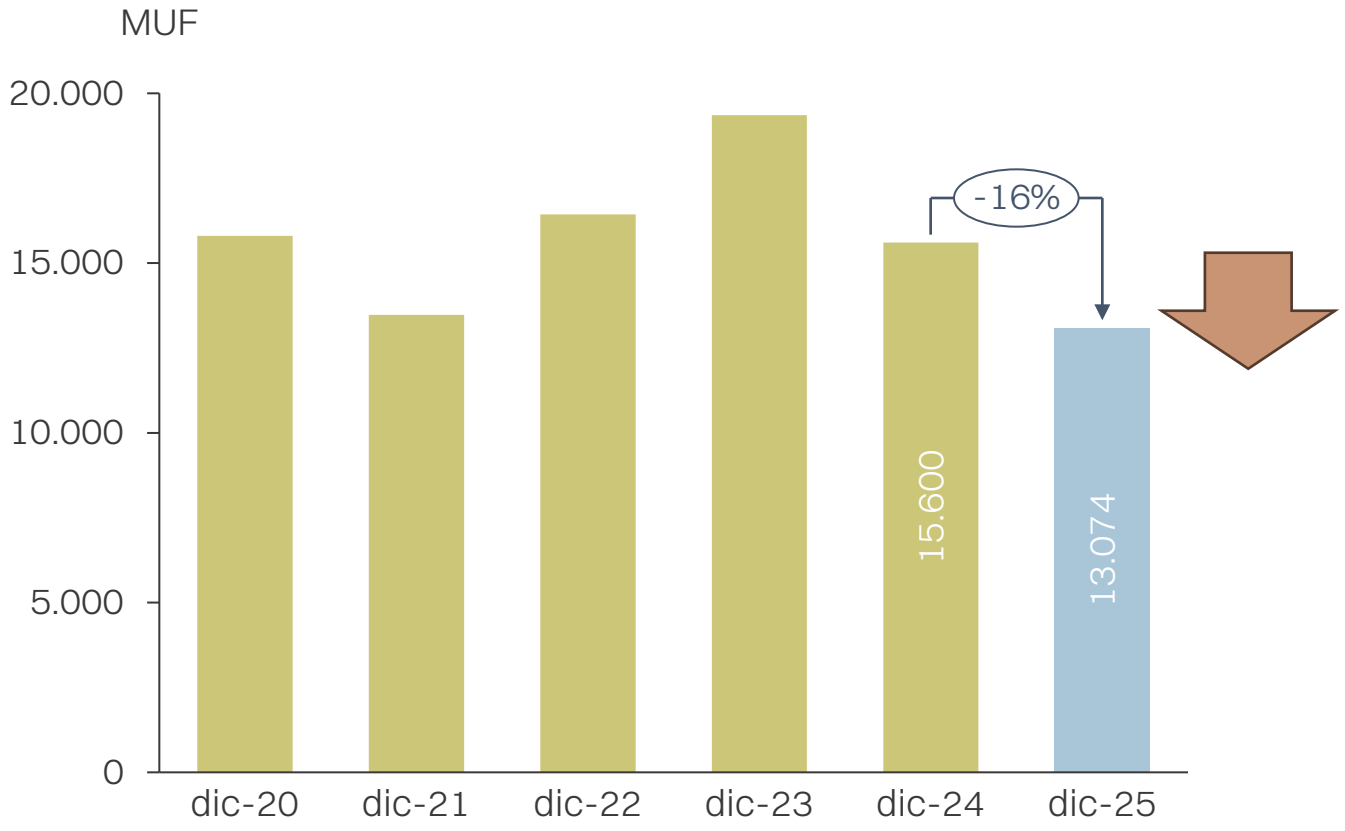


VIVIENDAS TERMINADAS



Deuda financiera:

El **stock de deuda financiera neta cae 16%** respecto de diciembre 2024 y el leverage financiero neto se mantiene en 1,6 veces aún incorporando la consolidación de Madagascar



LEVERAGE FINANCIERO TOTAL

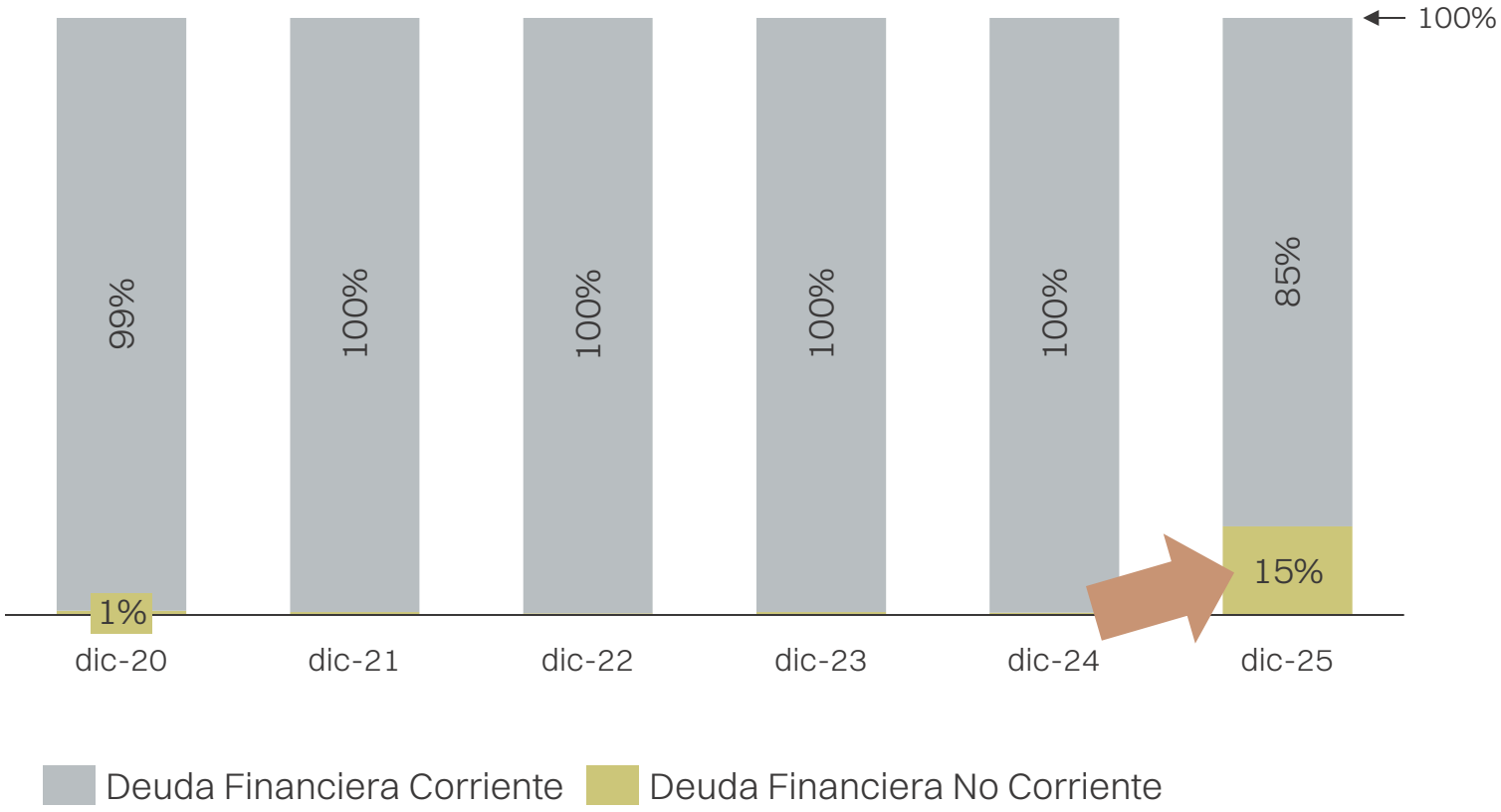
2,0 x

LEVERAGE FINANCIERO NETO

1,6 x

Deuda financiera:

Durante 2025, **la compañía extendió sus vencimientos financieros**, mejorando el perfil de deuda y el calce con los flujos del negocio



Deuda Financiera Corriente

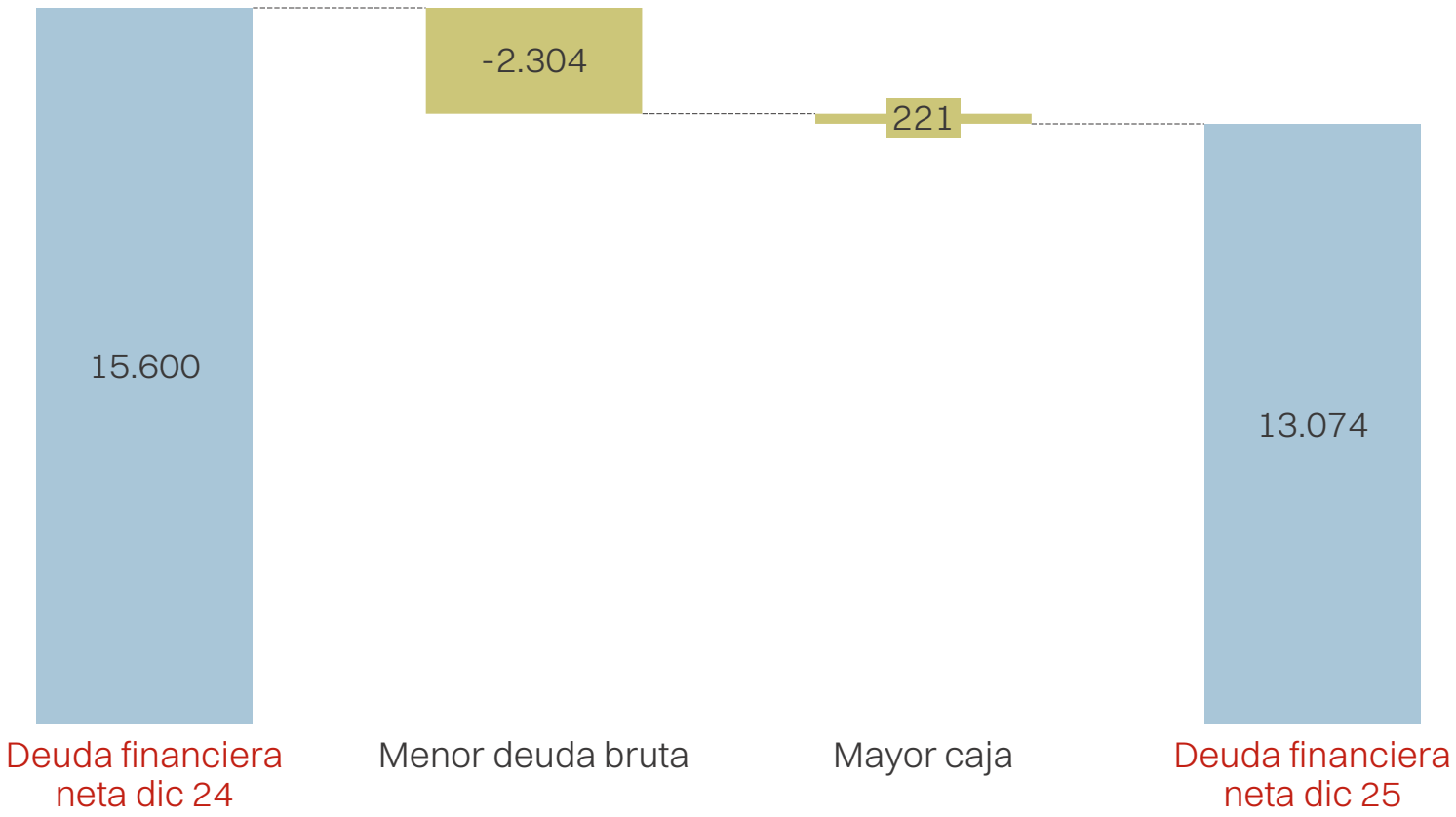
MUF 15.693 ⟶ 11.452

Deuda Financiera No Corriente

MUF 59 ⟶ 1.997

Deuda financiera:

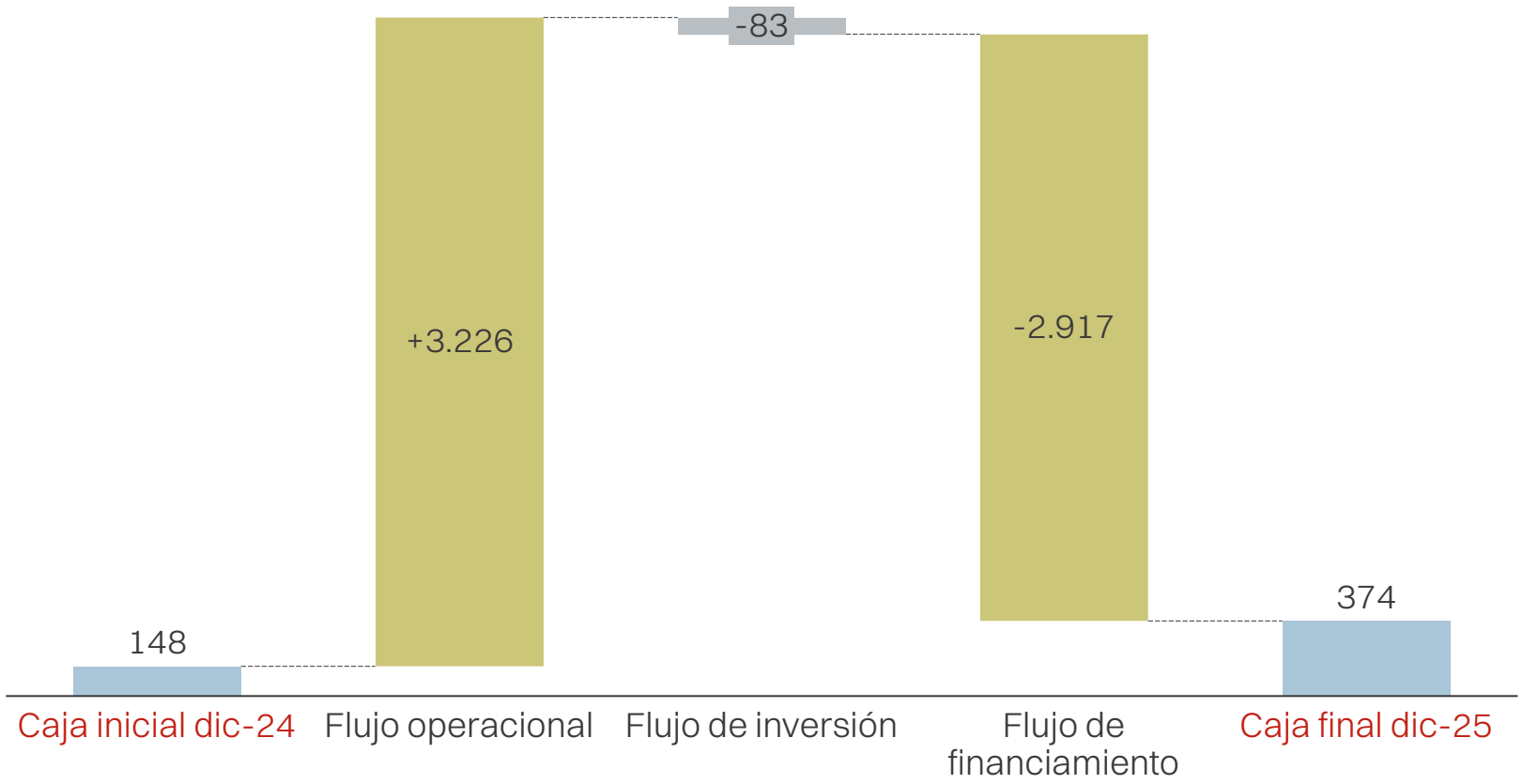
La reducción de deuda neta fue financiada por generación operacional y mayor generación de caja



Cifras en MUF

Deuda financiera:

La caja aumentó en MUF 221 apoyada por una generación operacional positiva y una inversión acotada, pese al uso de caja en financiamiento para reducir deuda



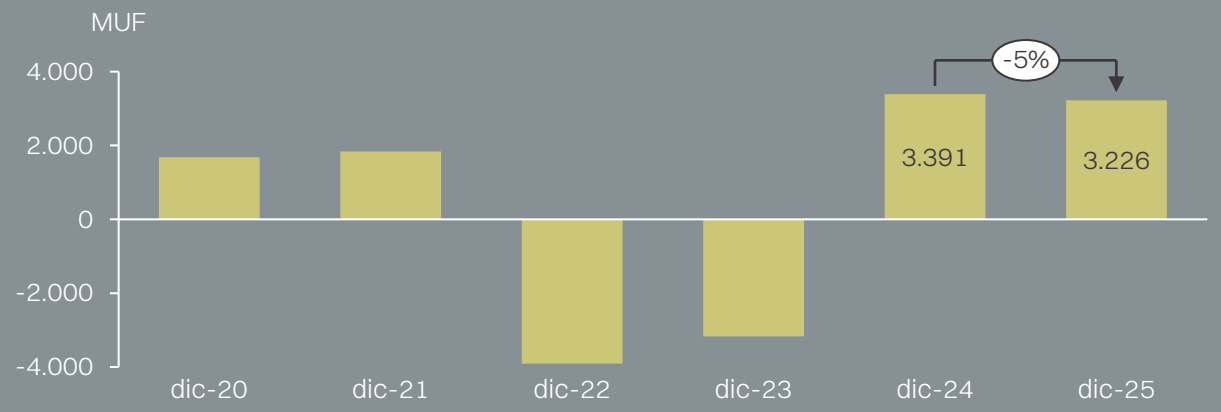
Cifras en MUF

Flujo de caja:

La operación permitió continuar pagando deuda de la compañía

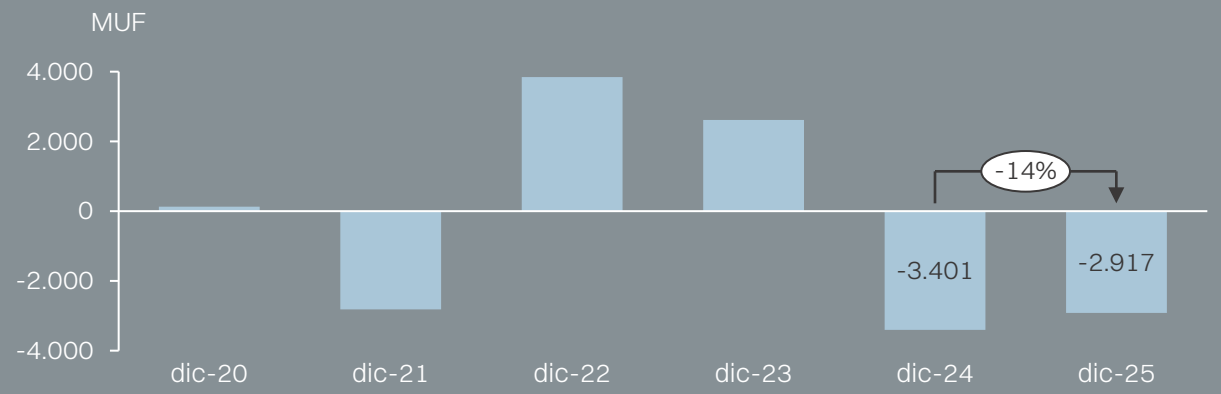
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL

-5%



FLUJO DE CAJA FINANCIACIÓN

-14%



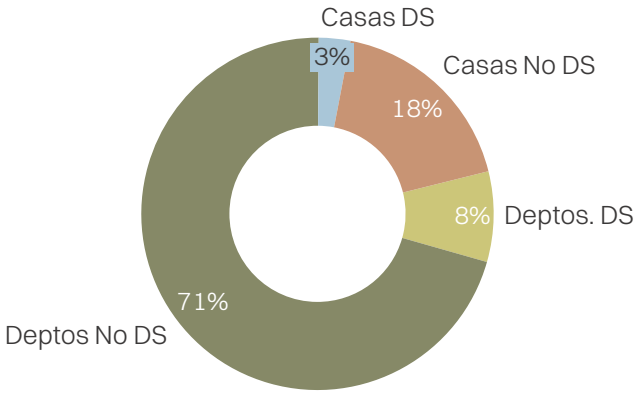
03.

INDUSTRIA Y GESTIÓN COMERCIAL

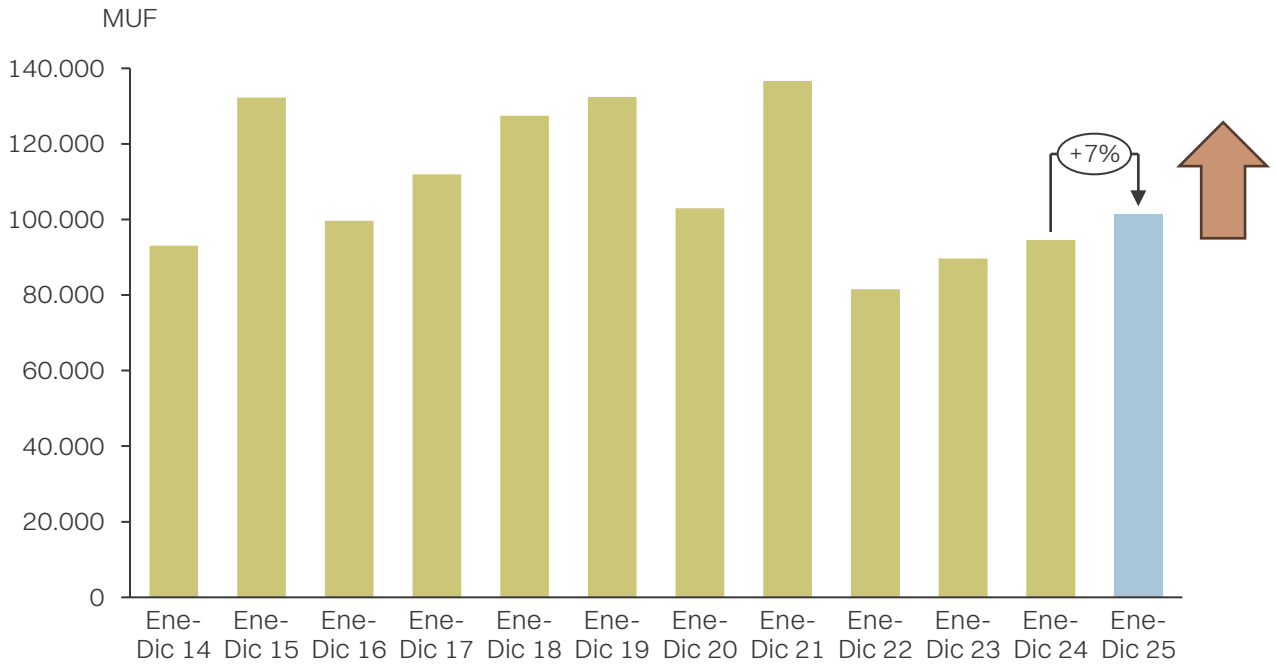
Industria Inmobiliaria :

Aumento de las ventas en 7% por el mayor dinamismo del mercado de casas y departamentos

Tipo de Vivienda	Var % 2025-2024	Var % 2025-2023
Departamentos No DS	4,1%	9,3%
Departamentos DS	18,5%	24,1%
Total Departamentos	5,4%	10,7%
Casas No DS	10,3%	27,5%
Casas DS	49,0%	-6,7%
Total Casas	14,3%	21,4%
Total Mercado	7,2%	12,8%



VENTAS NETAS ACUMULADAS A DICIEMBRE (MUF)

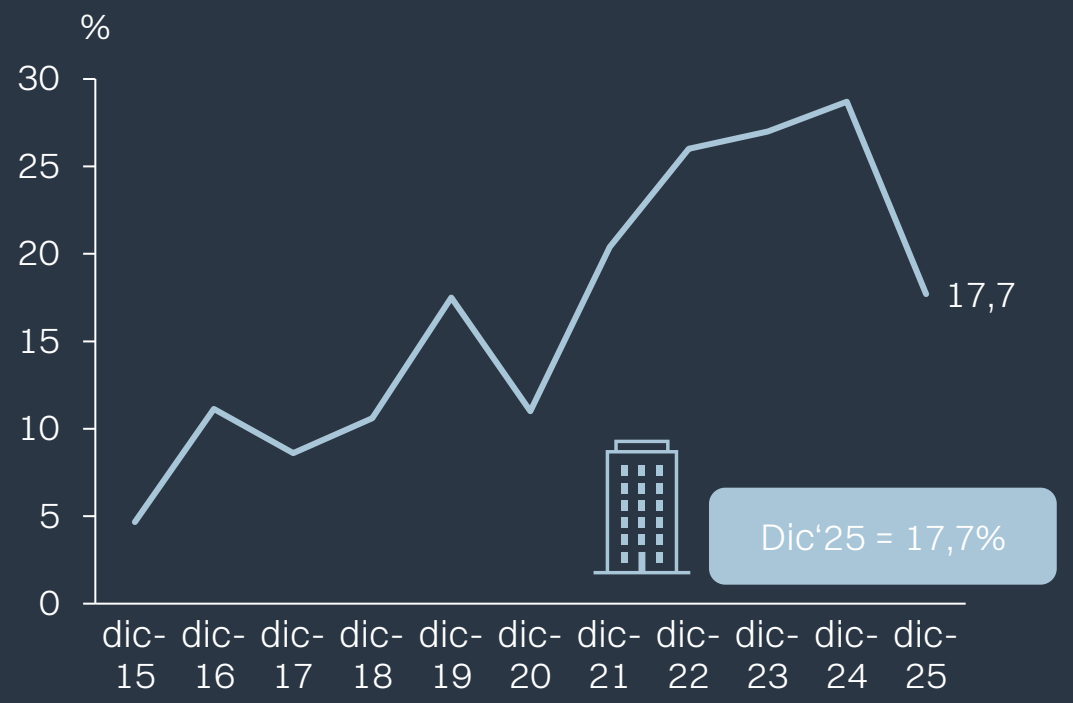


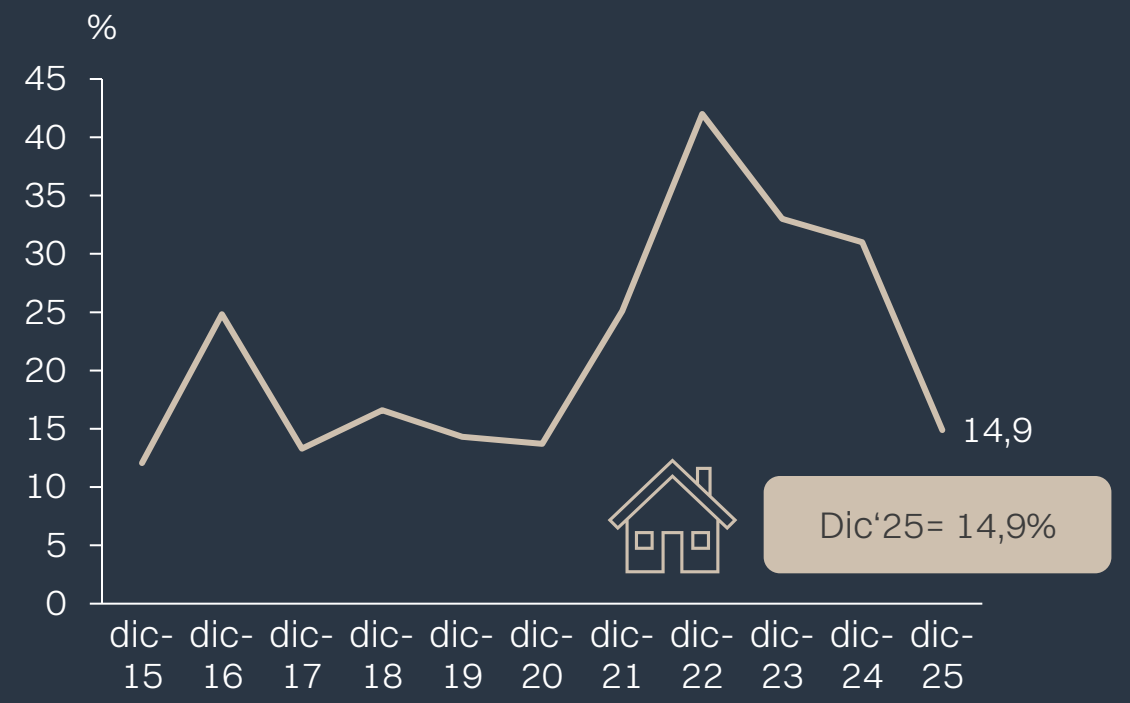
Fuente: InfoInmobiliario / Información de la Región Metropolitana

Industria Inmobiliaria:

Las tasas de desistimientos de la industria han bajado, aunque aún no retoman los niveles previos a la pandemia, particularmente en el segmento de departamentos

TASA DE DESISTIMIENTO EN UNIDADES POR TIPO Y MES





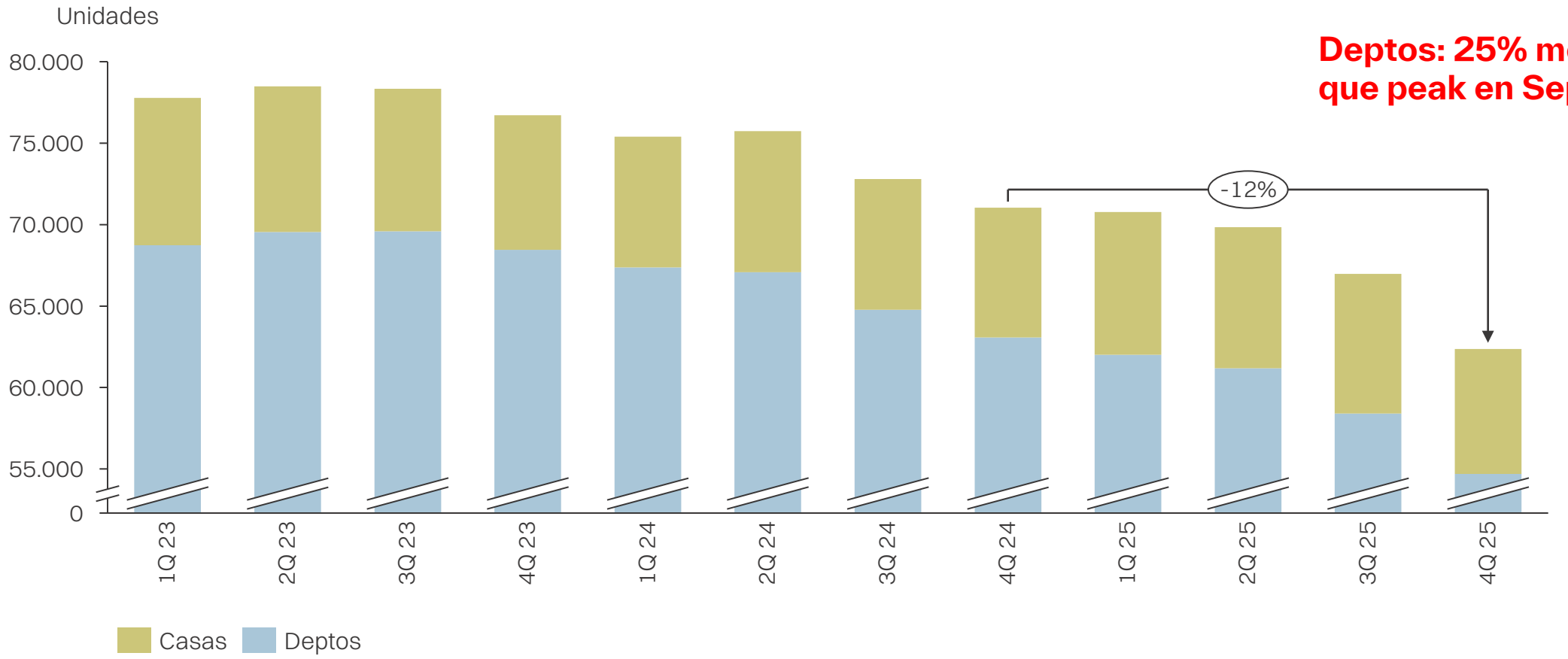
Fuente: InfoImobiliario / Información de la Región Metropolitana

Industria Inmobiliaria:

La oferta de la industria, medida como unidades disponibles, disminuyó 12% respecto del 4Q 2024 impulsado por la caída de las unidades de departamentos

OFERTA

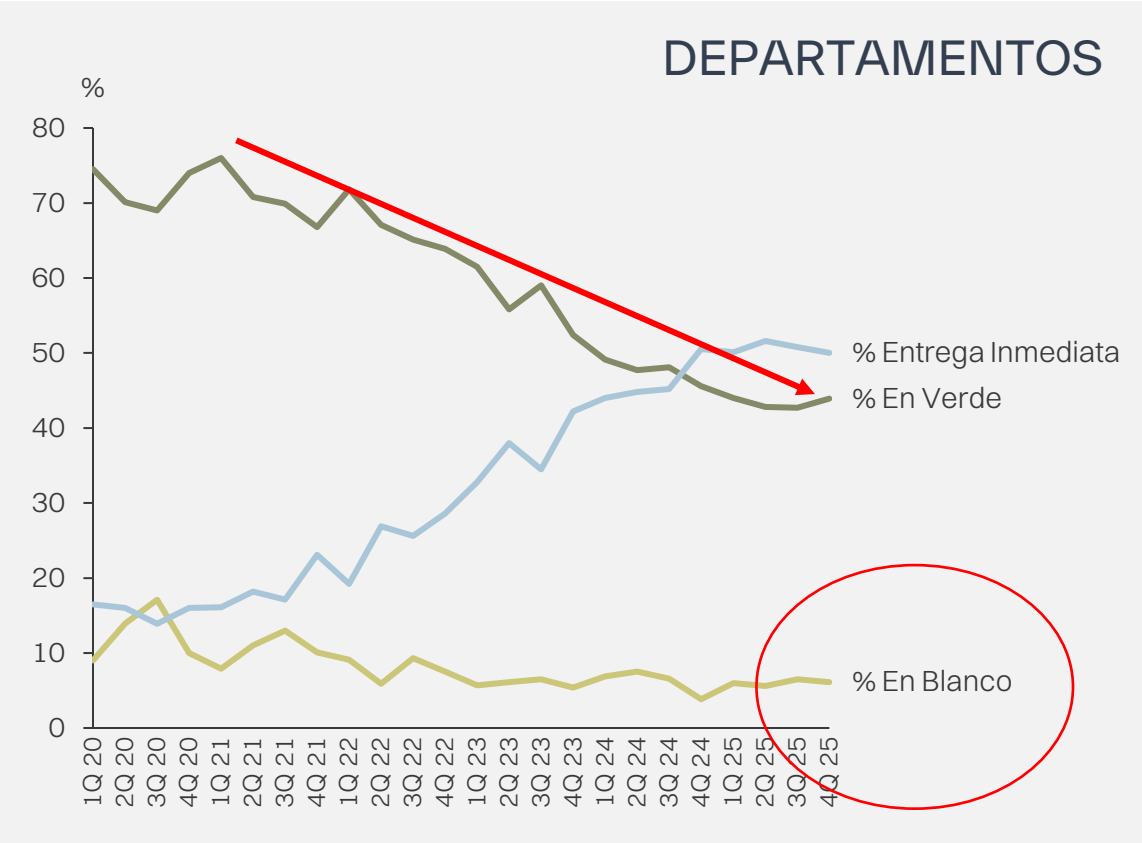
Deptos: 25% menor que peak en Sep-22

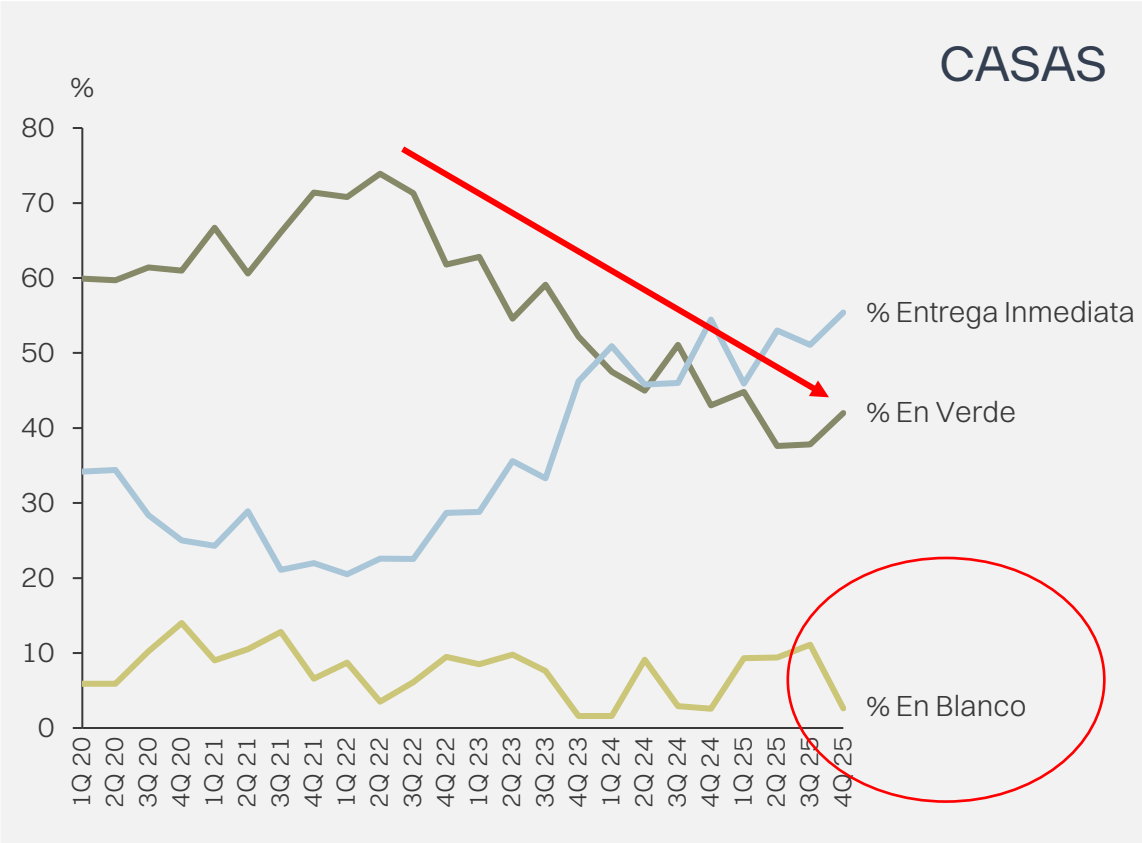


Fuente: InfoInmobiliario / Información de la Región Metropolitana

Industria Inmobiliaria :

Medido como porcentaje de las unidades en oferta, el nivel de viviendas terminadas de la industria ha aumentado. Las unidades en construcción han caído y aquellas que están en blanco se mantienen en niveles del 6% aproximadamente



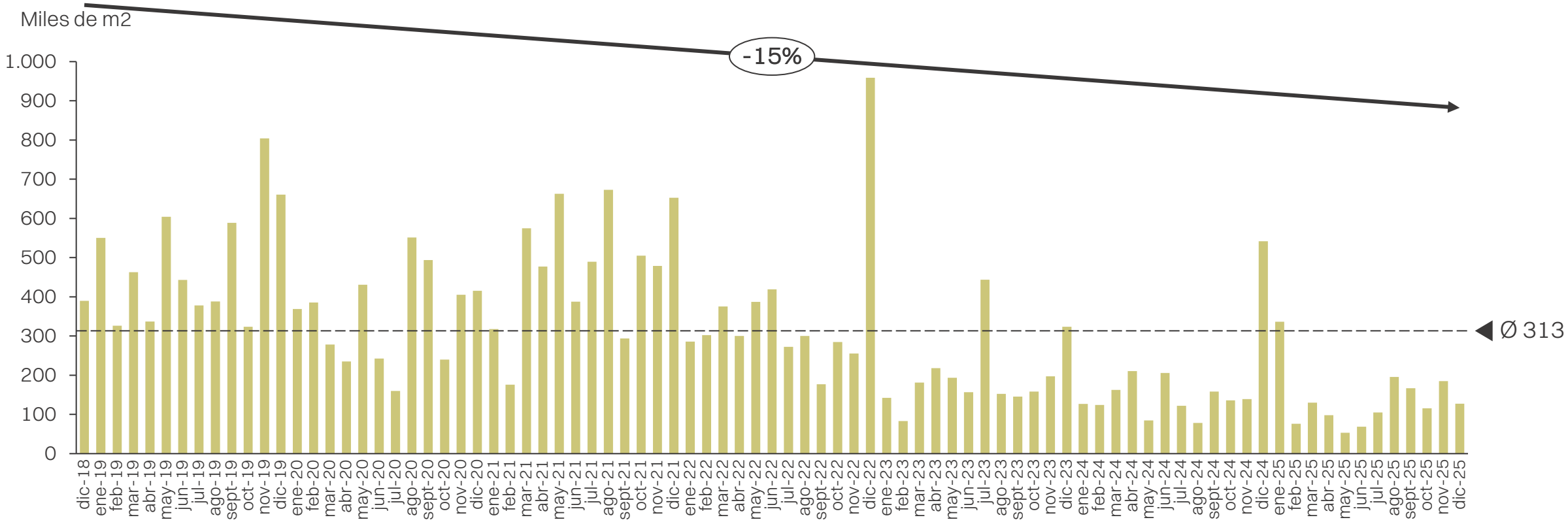


Fuente: InfoInmobiliario / Información de la Región Metropolitana

Industria Inmobiliaria:

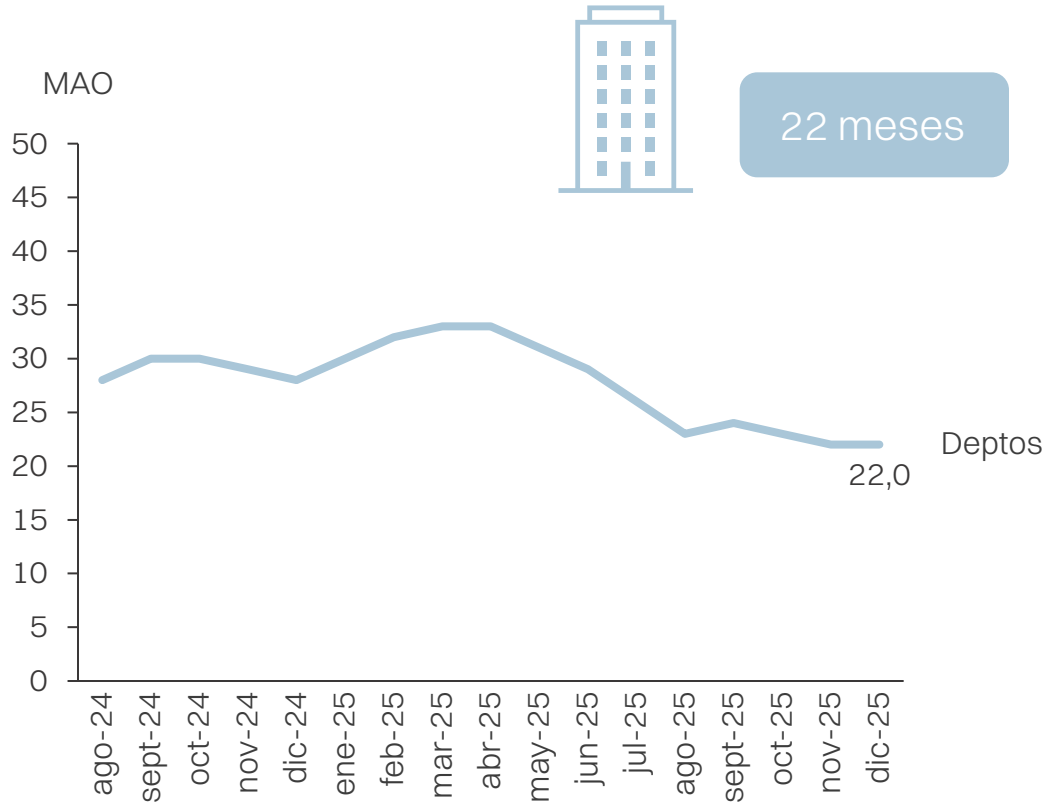
Los permisos de edificación están en sus niveles más bajos desde los últimos años

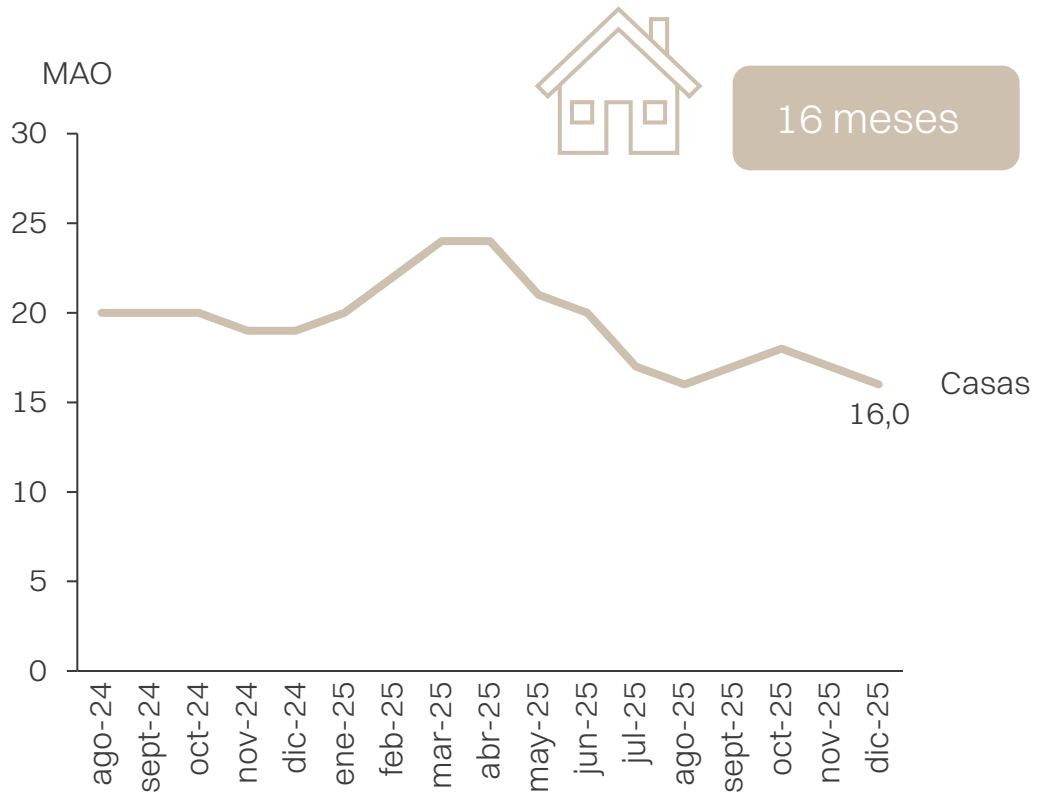
PERMISOS DE EDIFICACIÓN



Industria Inmobiliaria:

Meses para agotar la oferta continúan disminuyendo. MAO de departamentos en camino de converger a rangos históricos



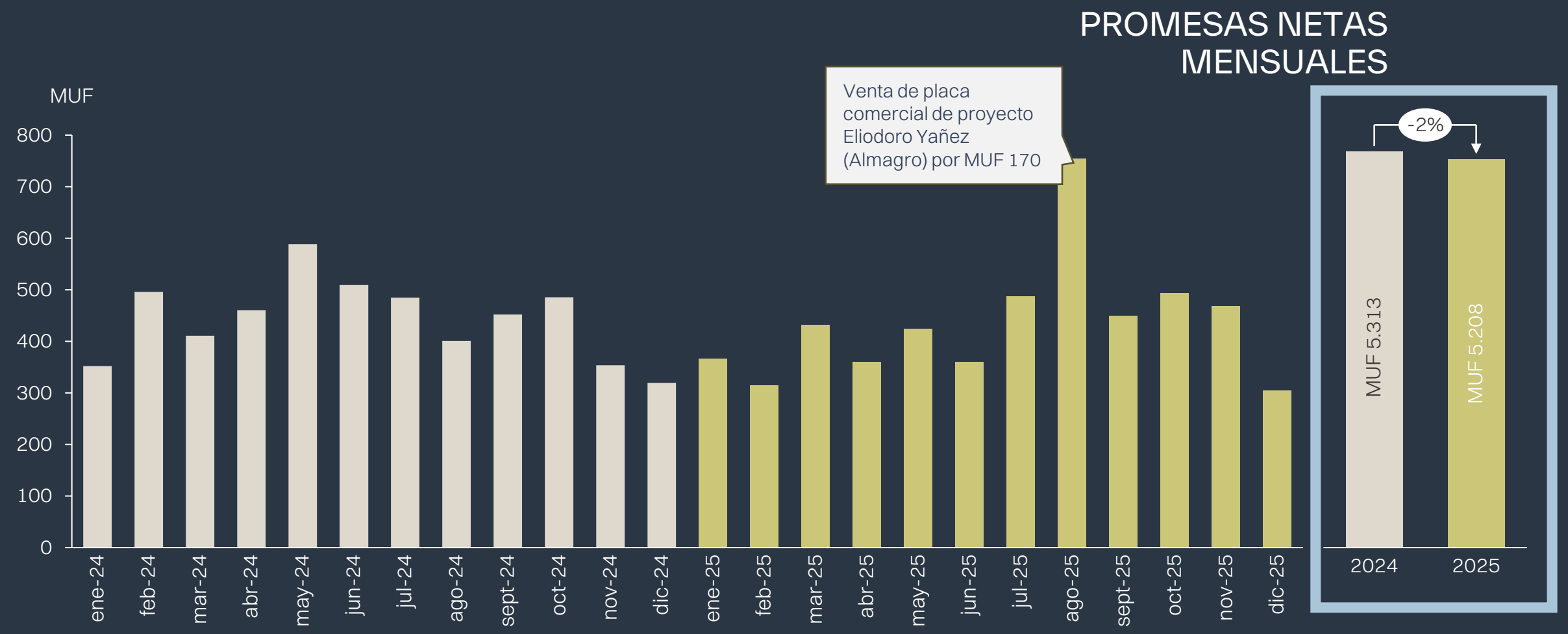


Nota: MAO calculado con las unidades brutas vendidas los últimos 3 meses

Fuente: InfoImobiliario / Información de la Región Metropolitana

Empresas Socovesa:

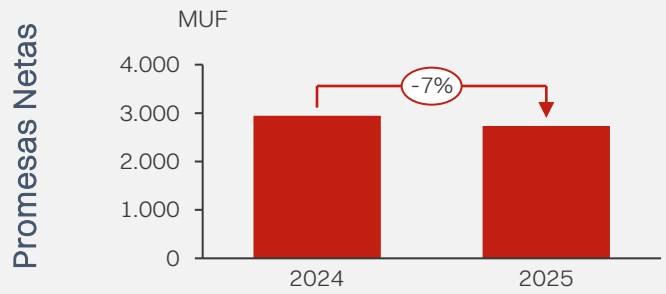
La actividad comercial prácticamente se mantuvo

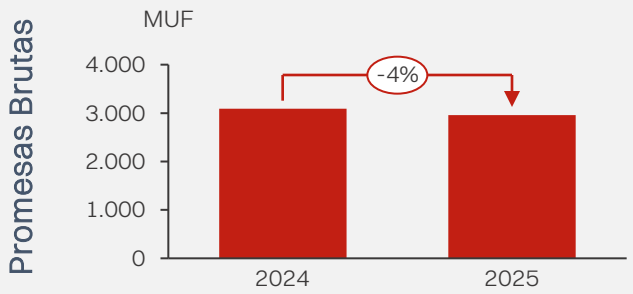


Empresas Socovesa:

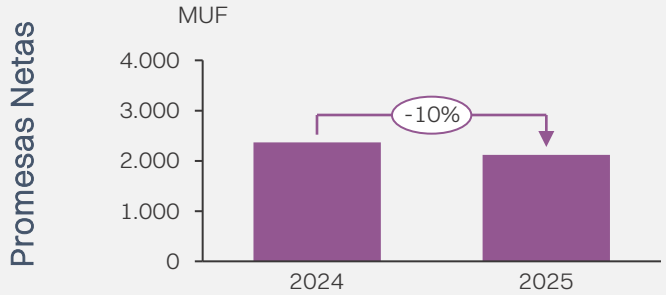
La recuperación comercial aún no es transversal a todos los segmentos

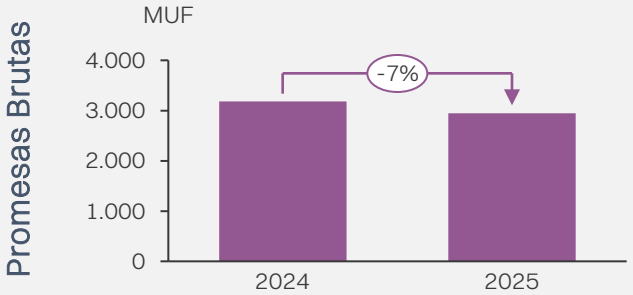
ALMAGRO



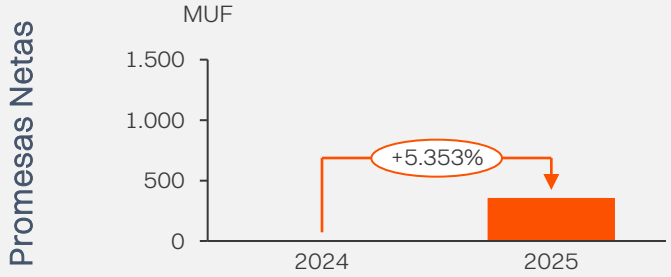


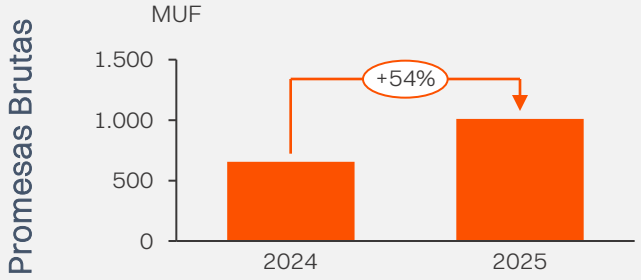
SOCOVESA





PILARES



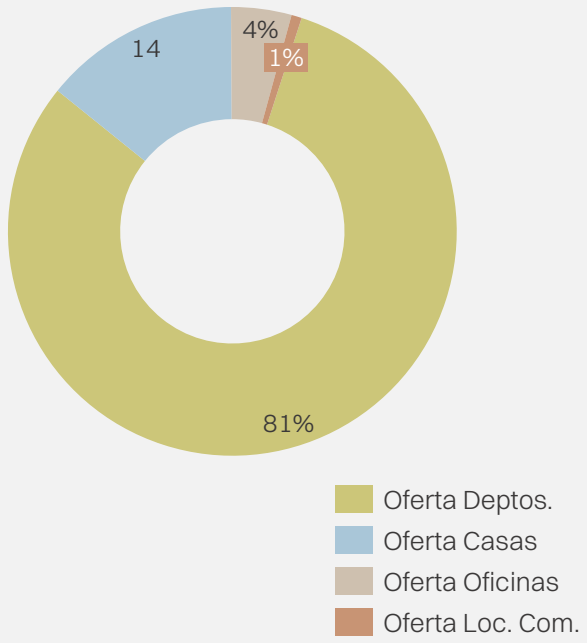


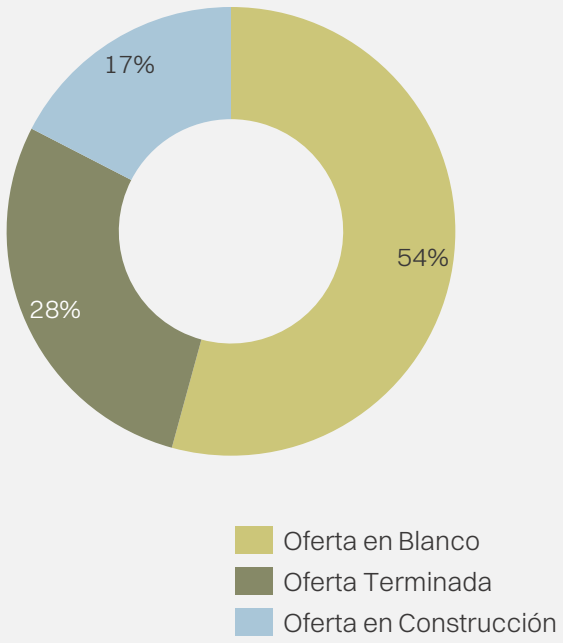
Empresas Socovesa:

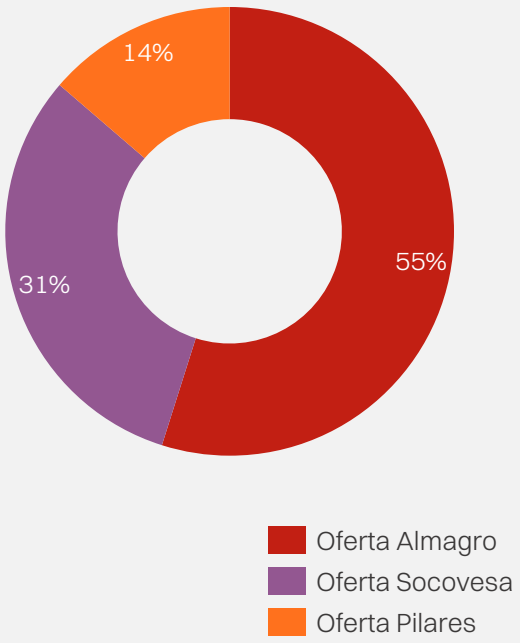
La oferta está concentrada en departamentos y en etapas tempranas, lo que favorece opcionalidad, pero exige ejecución comercial

OFERTA

MUF 11.628





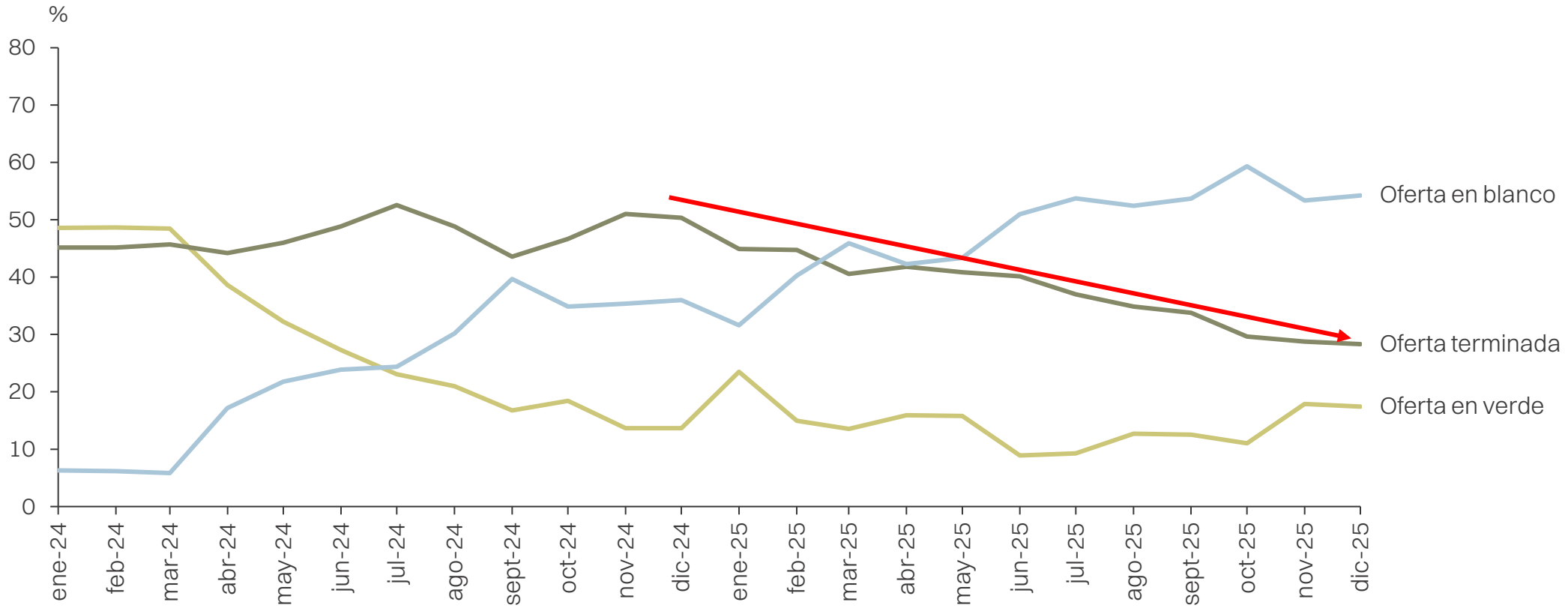


10 proyectos lanzados:

- 6 de Almagro
- 4 de Socovesa

Empresas Socovesa:

A diciembre el 28% de la oferta inmobiliaria de la compañía, medida en UF, está terminada y el 54% está en blanco.

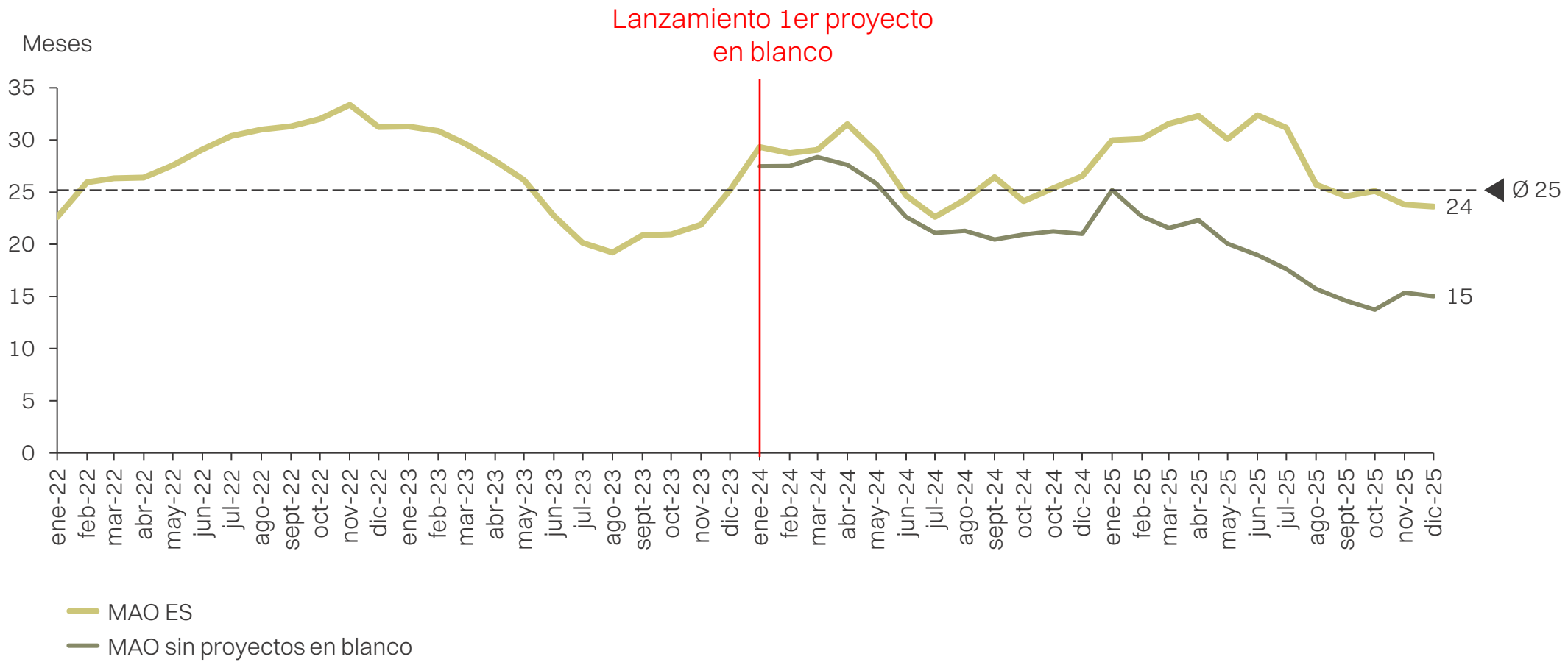


Oferta en Blanco = Proyecto que inicia su comercialización, pero no aún su construcción
Oferta Terminada = Stock de gestión = Viviendas terminadas disponibles para la venta, sin una promesa asociada, valorizadas a precio de venta

Cifras de gestión, medida en UF

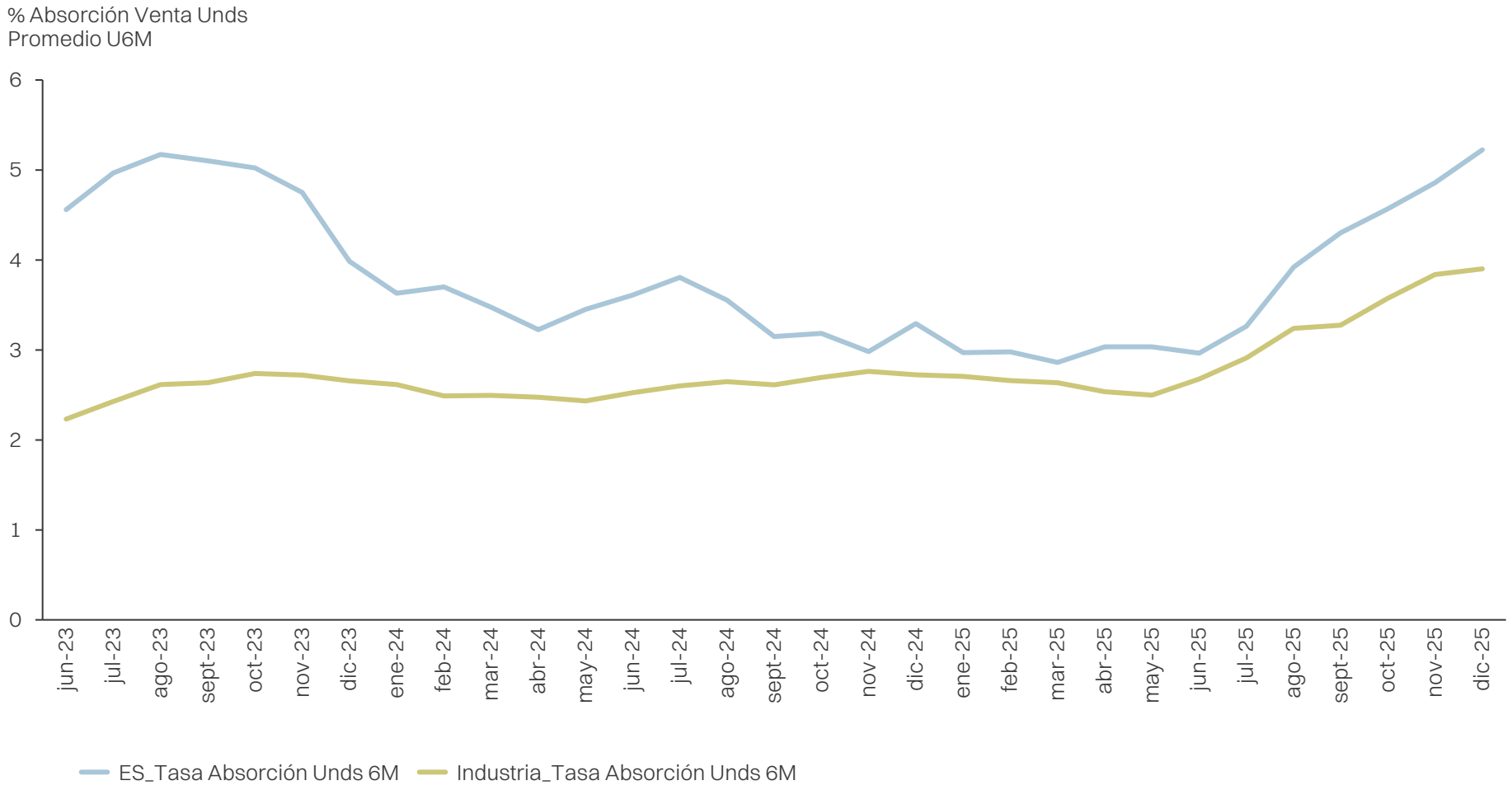
Empresas Socovesa:

Al cierre de diciembre, la compañía presenta 24 meses para agotar la oferta. Las cifras consideran los 10 lanzamientos realizados durante el año. Al analizar los MAO sin la oferta y la venta en blanco, la cifra disminuye a 15 meses



Empresas Socovesa:

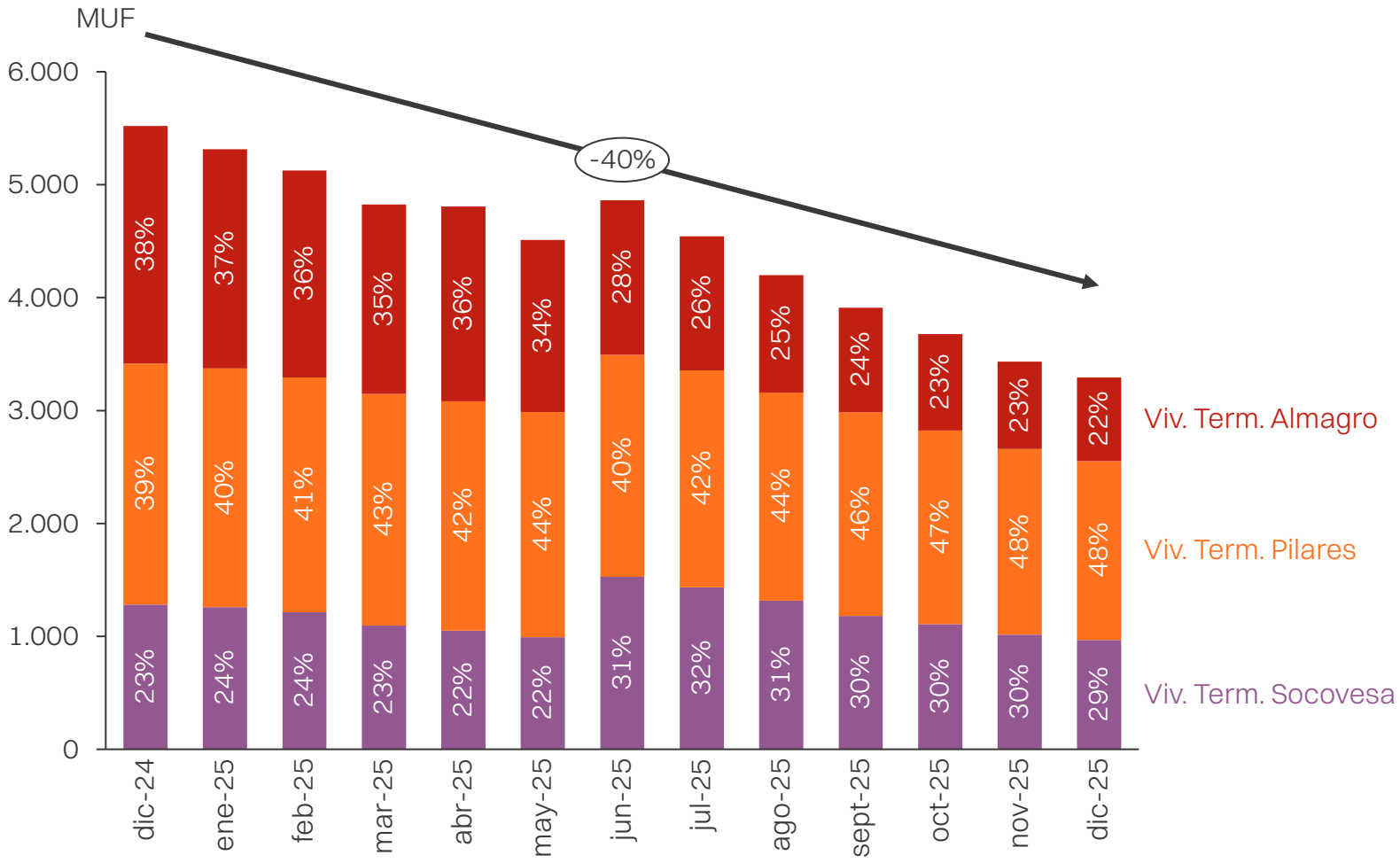
La absorción de la compañía supera consistentemente la del mercado, sugiriendo mejor posicionamiento comercial relativo

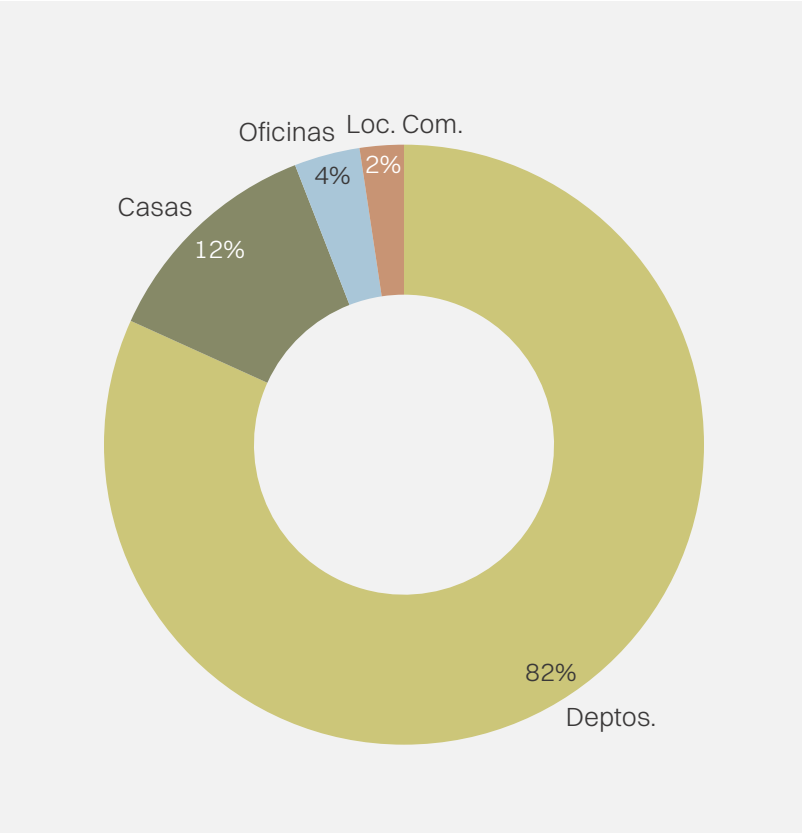


Fuente: InfoInmobiliario y datos de la compañía

Empresas Socovesa:

La marca que explica mayoritariamente el vivienda terminadas es Pilares. Almagro y Socovesa han ido disminuyendo sus viviendas terminadas.

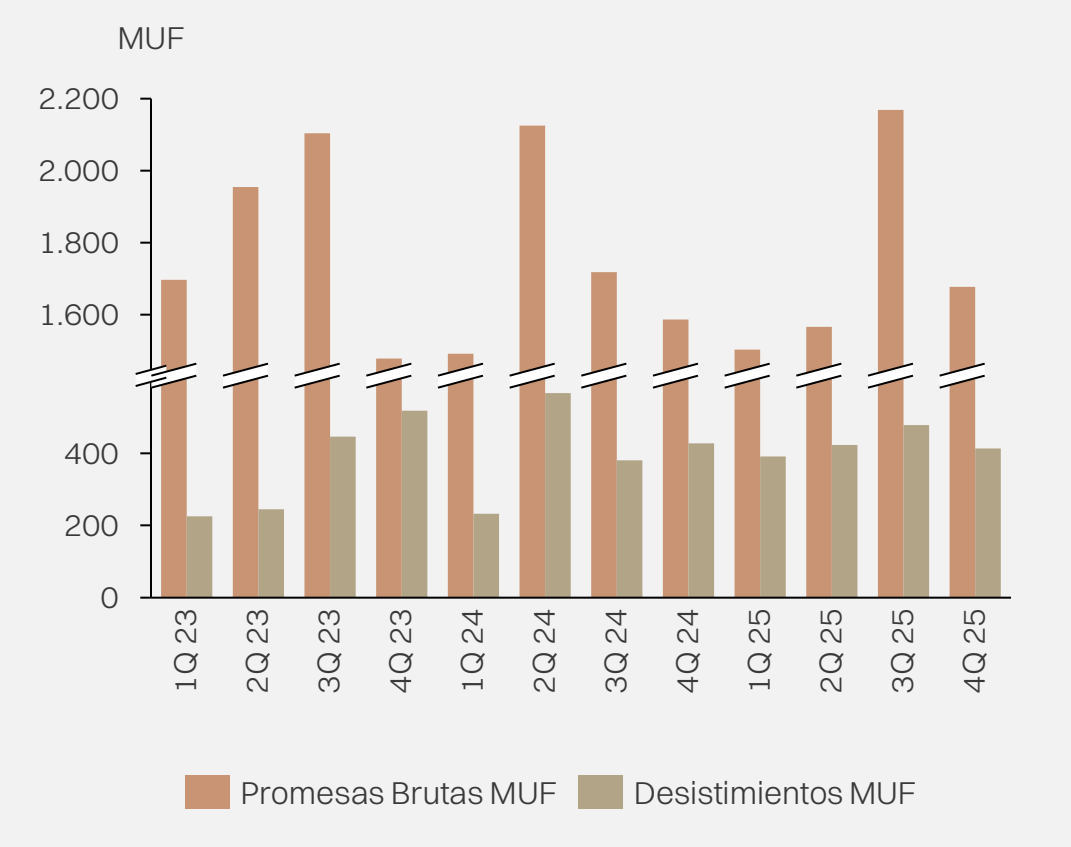


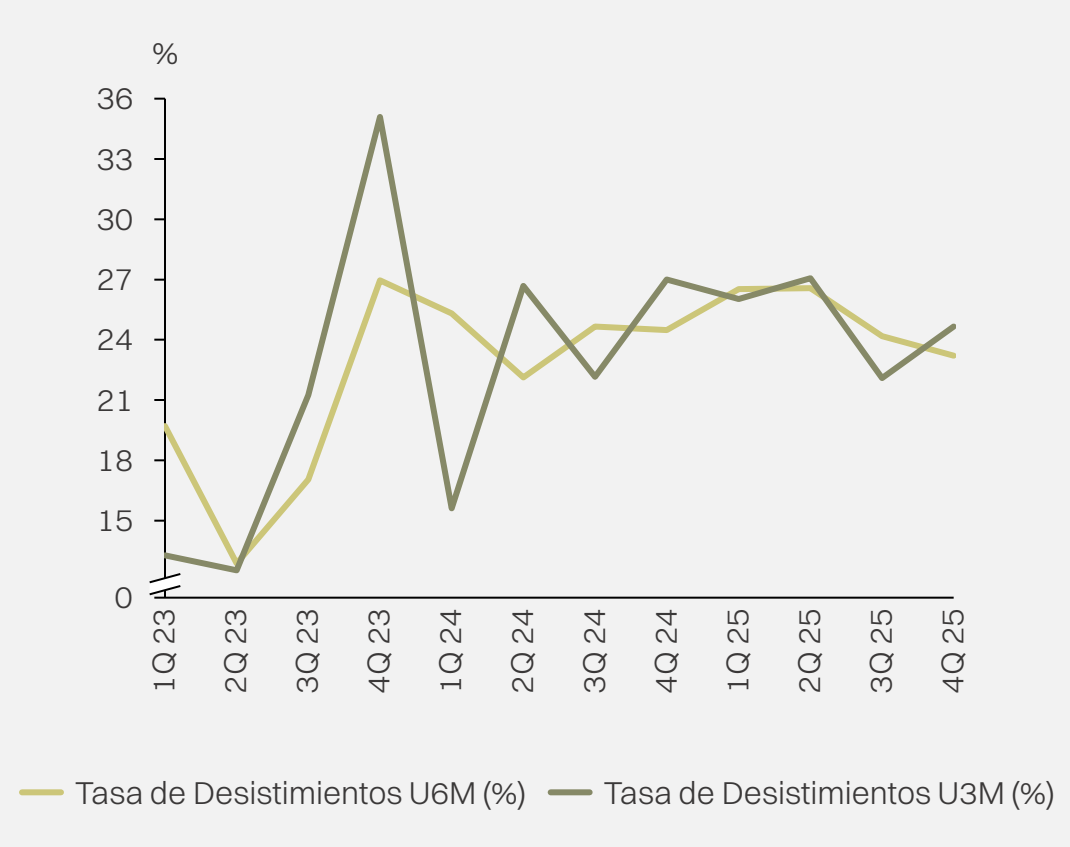


Cifras de gestión, medida en UF

Empresas Socovesa:

Las tasas de desistimiento se mantienen altas, todavía afectadas por las exigencias de pie y plazos de entrega en proyectos comercializados en blanco

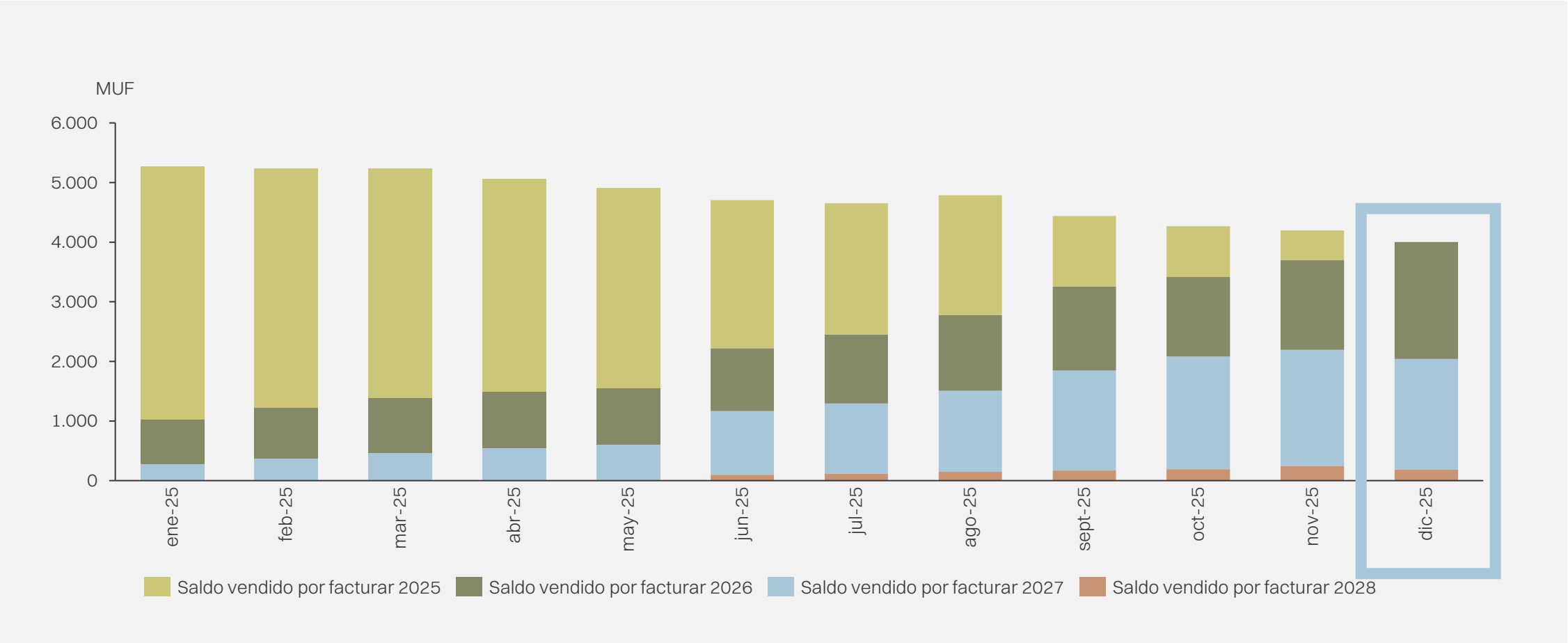




Cálculo de gestión, usando la UF del cierre de cada mes

Empresas Socovesa:

Saldo vendido por facturar de viviendas nuevas alcanza MMUF 4,0* con el 49% proyectado para escriturarse en 2026

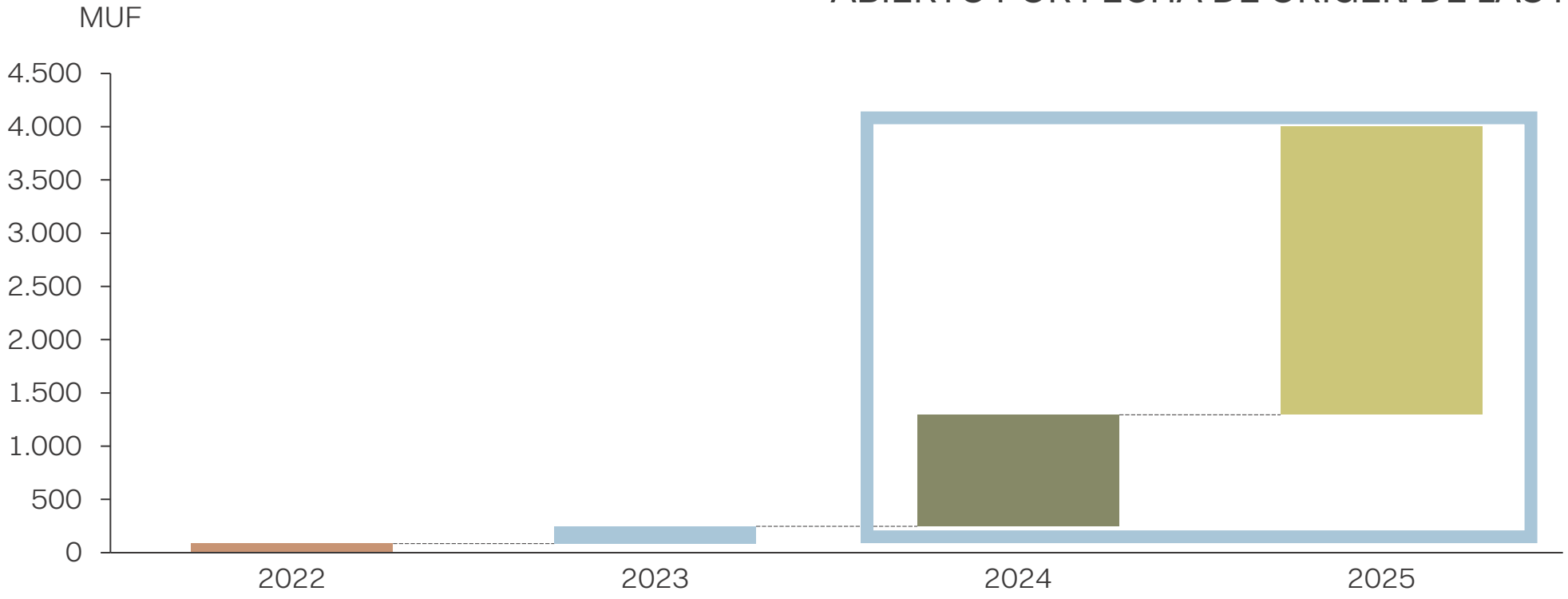


* Las cifras están sujetas a desistimientos y a la recepción municipal de los proyectos que están en carpeta

Empresas Socovesa:

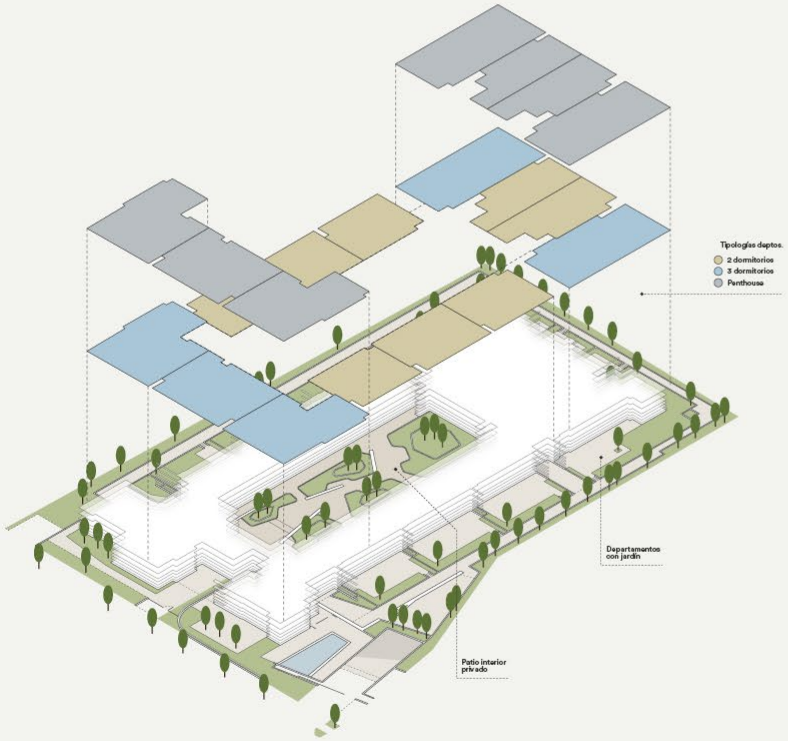
El saldo vendido por facturar **se concentra en promesas generadas entre 2024 y 2025 (94%)**. La gestión de la cartera de promesas permite proyectar menores tasas de desistimientos el 2026

SALDO VENDIDO POR FACTURAR DE VIVIENDAS NUEVAS DIC-25
ABIERTO POR FECHA DE ORIGEN DE LAS PROMESAS



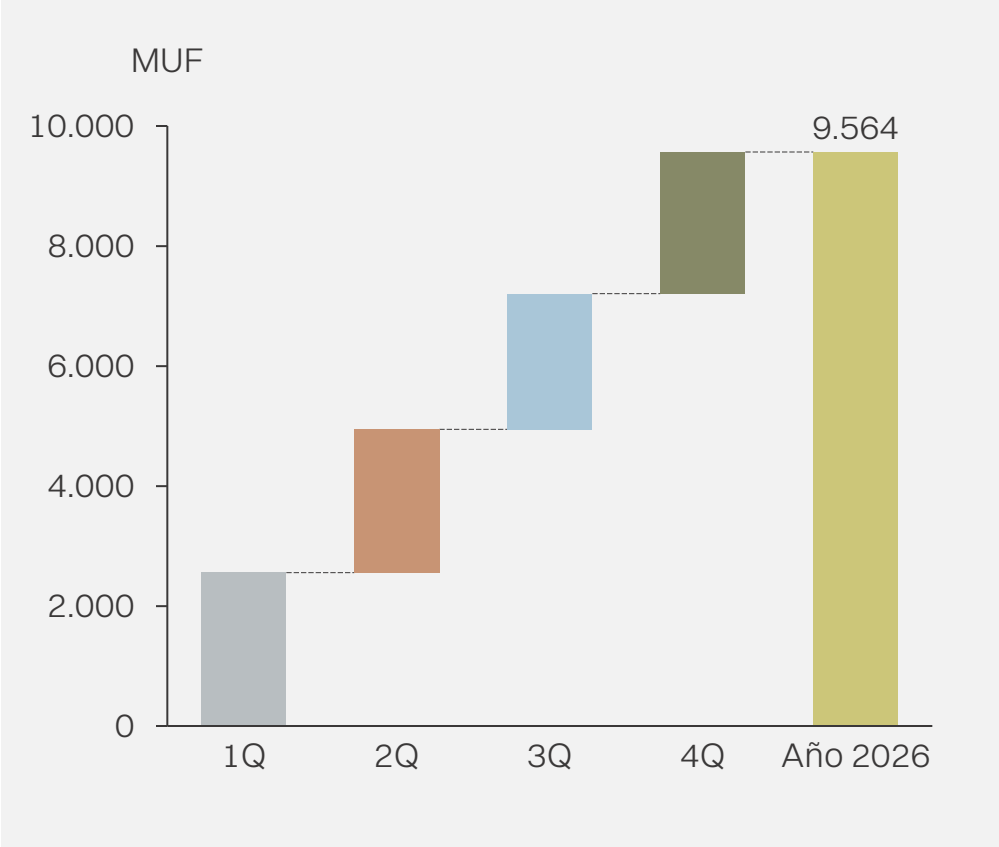
04.

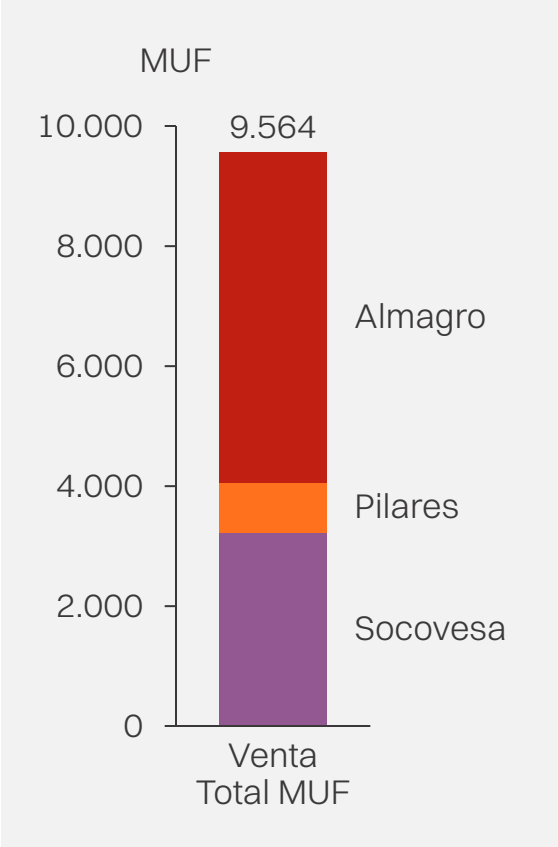
VISIBILIDAD Y PROYECCIÓN 2026

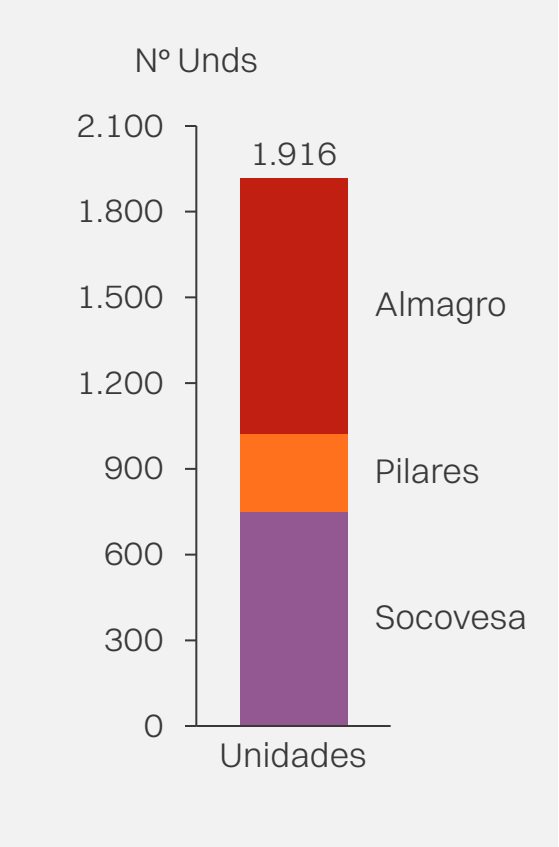


Plan de lanzamientos:

Los lanzamientos del presupuesto 2026 se proyectan en MMUF 9,6*. Este plan está sujeto a disciplina comercial y monitoreo de demanda



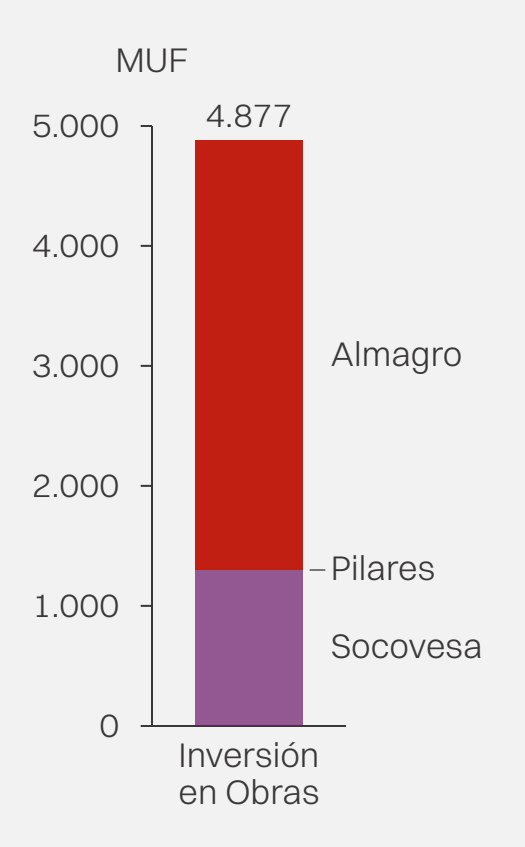




*Monto a ser monitoreado por la Administración y el Directorio de acuerdo con la evolución del negocio durante el año.

Inicios de obra:

Se contempla el inicio de construcción de 17 proyectos que tienen un costo de construcción aproximado de MMUF 4,9 en la duración de la vida de los proyectos

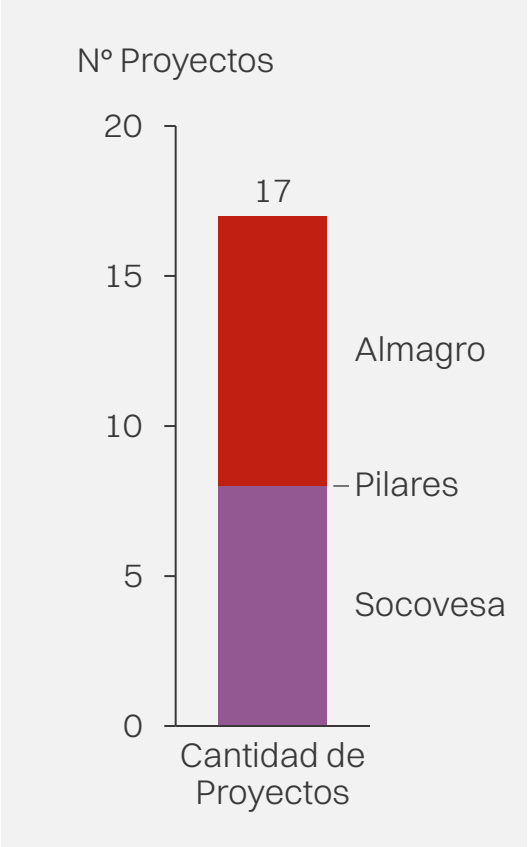


PROYECTOS CON INGRESOS POR

MMUF 9,6

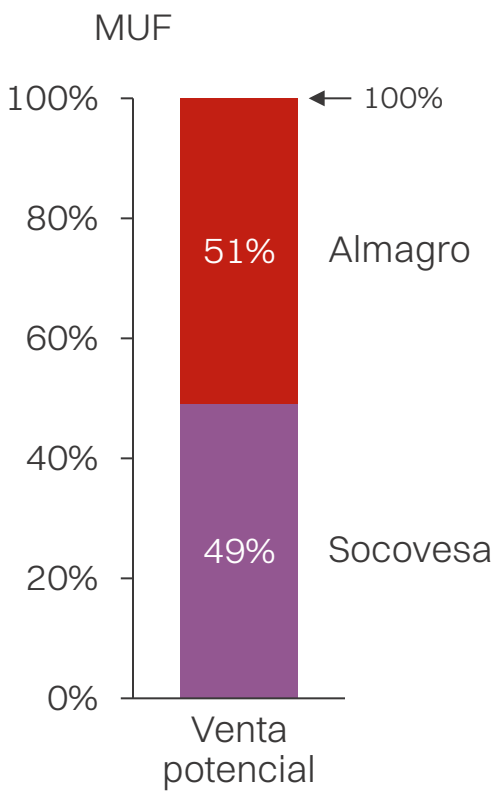
COSTO DE CONSTRUCCIÓN EQUIVALENTE A

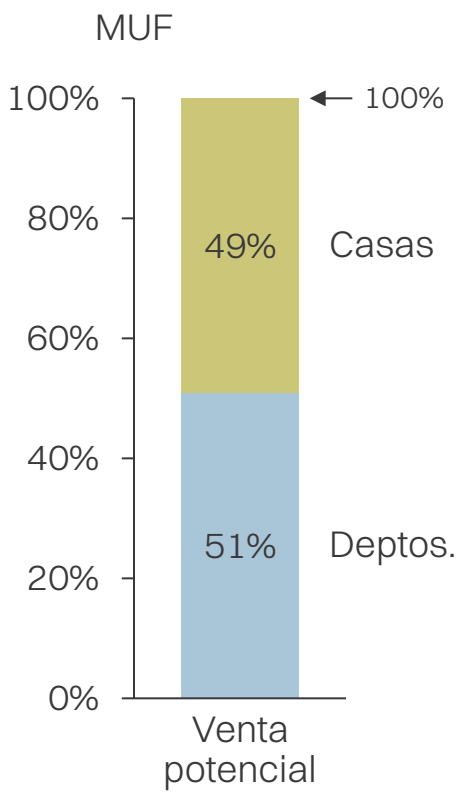
MMUF 4,9

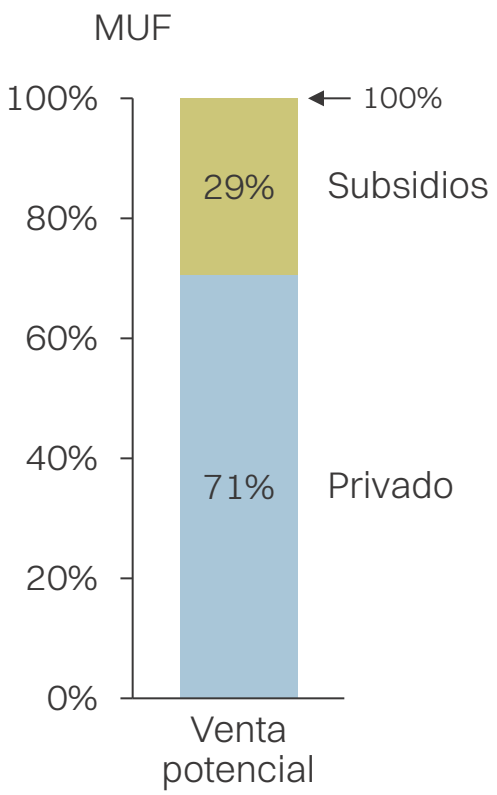


Recepciones municipales:

Durante el año 2026 se debieran **recepcionar 6 proyectos**, con una venta potencial por MMUF 2,9.







Equilibrios inmobiliarios:

El presupuesto 2026 exige de una ejecución fina y mantiene sensibilidad a desistimientos, recepciones y temas normativos

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	11.843	4.375	37%	5.208	28 meses	6.095
2026 Ppto	13.933	2.116	15%	6.000	28 meses	9.564

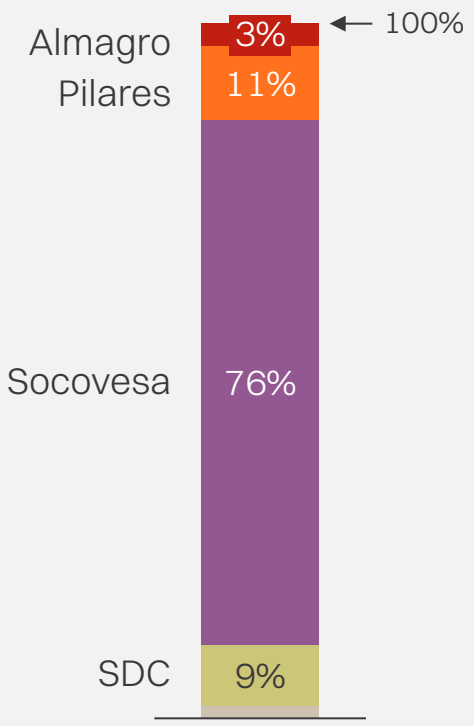
Estas cifras podrían variar frente a un aumento de los desistimientos por sobre lo estimado, atrasos en las recepciones municipales, nuevos desafíos que enfrente el país, cambios en las normativas vigentes, entre otros.

Venta de activos prescindibles:

La compañía tiene un plan de venta de tierra que está gestionando activamente. El presupuesto de facturación para el 2026 está en el rango de MMUF 1,5-1,7

Al 31 de diciembre 2025 el

77% tiene promesa de compraventa firmada

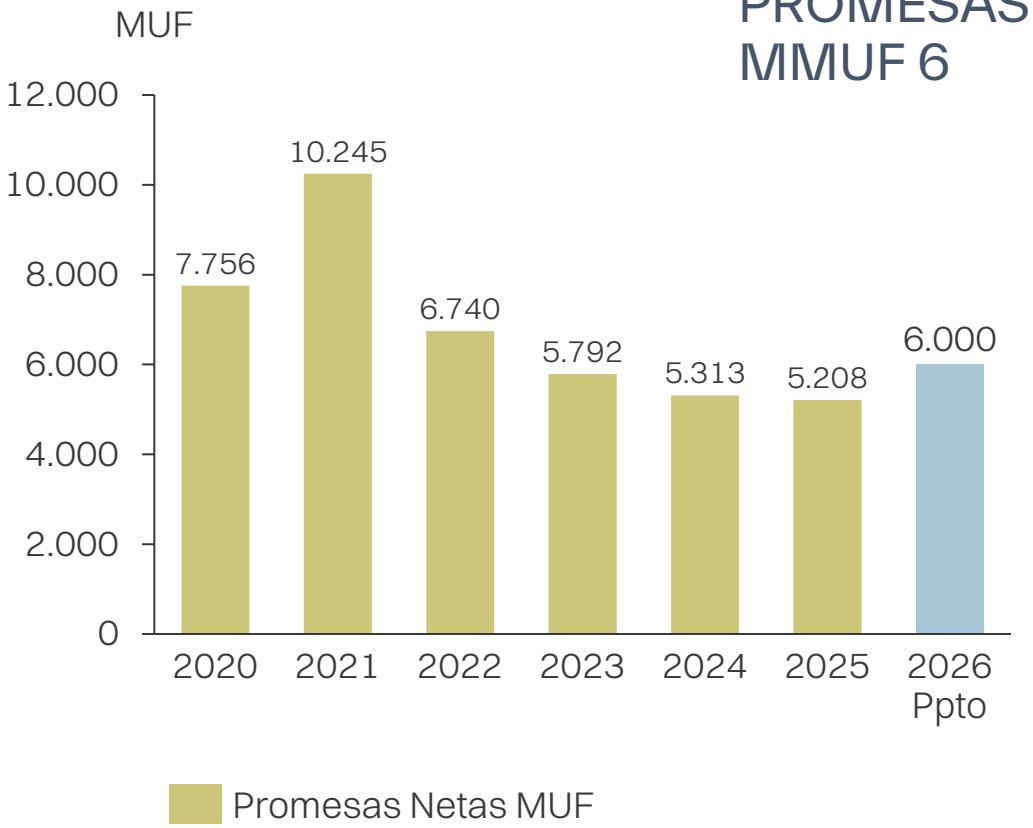


- Se mantiene el plan de venta de activos prescindibles. Se contemplan flujos por MMUF 3 aprox. para el periodo 2025-2028 (incluye la venta del 2025 y la presupuestada para el 2026)
- El plan 2026 considera la venta de terrenos en Santiago y en diversas ciudades del sur

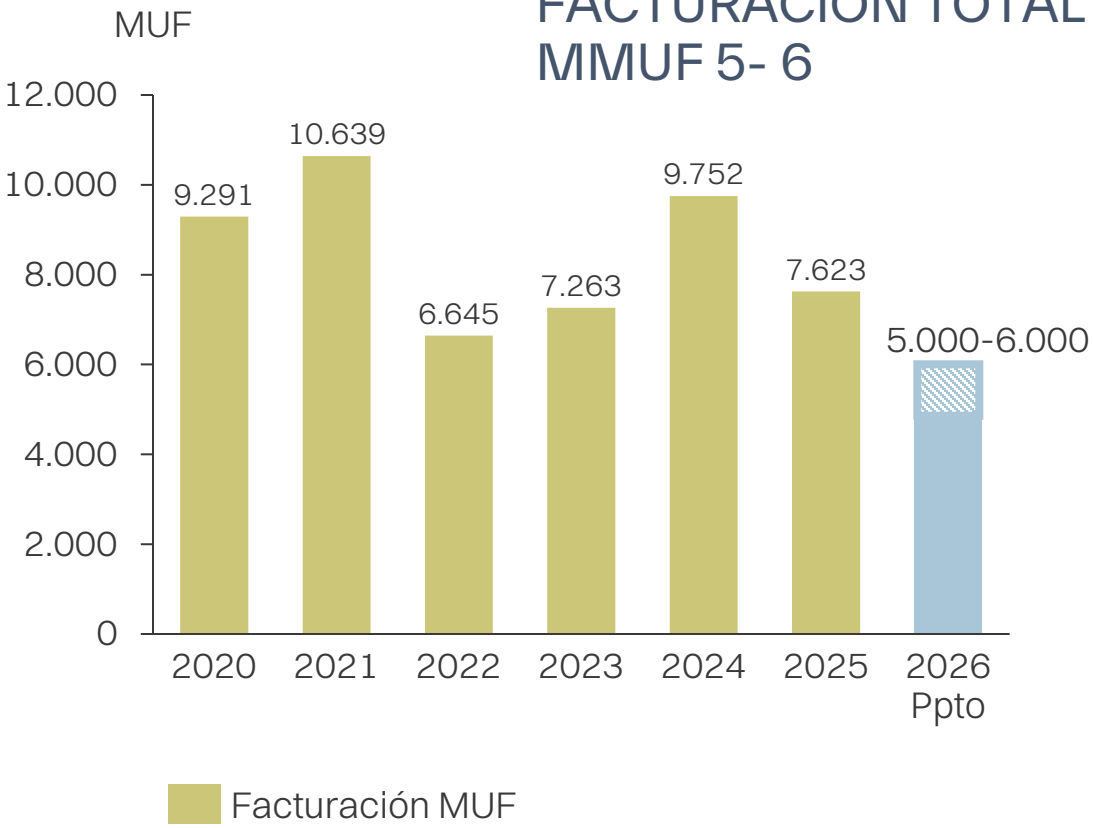
Proyecciones 2026:

El 2026 debiera consolidar la mejora financiera; la recuperación del resultado combinará la capacidad de concretar la venta de activos prescindibles y el avance gradual del negocio core

PROMESAS MMUF 6



FACTURACIÓN TOTAL MMUF 5- 6



Si la oferta futura viene restringida por bajos permisos, y la absorción comienza a normalizarse, las condiciones competitivas del próximo ciclo deberían ser mejores para los operadores que lleguen con balance sano y capacidad de relanzar proyectos

ESTRATEGIA CONSISTENTE, EJECUCIÓN DISCIPLINADA

- Plan de lanzamientos 2026 (MMUF 9,5) enfocado en productos con mayor absorción y control de riesgo comercial.
- Gestión dinámica de marcas y proyectos para maximizar retorno sobre activos.

ESTRATEGIA FINANCIERA

- Mejora el perfil financiero: menores tasas de interés y deuda financiera que comienza a alargar los plazos de vencimientos.
- Revisión de estructura de financiamiento de cara a nuevas oportunidades

OPORTUNIDAD DEL NUEVO CICLO

- Permisos de edificación en mínimos históricos → menor presión competitiva futura.
- Ajuste de oferta e incremento en absorciones relativas mejoran condiciones de mercado.
- Disminución de players pequeños.
- Iniciativas del Gobierno que favorecen al sector: IVA, postergación de permisos, etc.

NEGOCIO EN VÍAS DE ESTABILIZACIÓN

- Mantención de niveles sanos de inventario (stock proyectado a fines de 2026 10% de la oferta).
- Foco en rotación de activos y venta de tierras no estratégicas (MMUF 2,4 al 2028 descontando lo facturado el 2025).
- Innovación y digitalización que busca eficiencias en la cadena de valor

Nuevo ciclo:

Señales de política pública potencialmente favorables para el sector, con distinto grado de avance y materialización, pero hay que entender el alcance, los *timmings* y la manera de implementarlas

- Se ve un entorno potencialmente más favorable para vivienda e inversión inmobiliaria. Sin embargo, el impacto en valorización y resultados debe evaluarse con prudencia, según avance legislativo, reglamentación e implementación efectiva.

- Prórroga de permisos de construcción: el Gobierno firmó una nueva extensión por 12 meses; aún requiere toma de razón de Contraloría para entrar en vigencia.

- Hay propuestas e iniciativas que aún no se pueden incorporar al caso base pero que están siendo estudiadas:
  - Eliminación del IVA de las viviendas,
  - Reinstaurar el DFL 2 para más de 3 viviendas de hasta 90 m2,
  - Modificación a las OGUC,
  - Revisión a temas de sistema de gestión del SEIA
  - Extensión del subsidio a la tasa mientras se tramitan alguna de las medidas anteriores, entre otras

ENTREGA DE RESULTADOS

Estados Financieros diciembre 2025

EMPRESAS SOCOVESA

marzo, 2026