



ENTREGA DE RESULTADOS

Estados Financieros
junio 2026

EMPRESAS **IIII**
SOCOVESA

agosto, 2026

AGENDA

01

RESULTADOS 1S 26

Revisión de los principales drivers de resultado

02

BALANCE Y LIQUIDEZ

Evolución de los activos inmobiliarios, deuda y flujo de caja

03

MERCADO Y GESTIÓN COMERCIAL

Mercado Inmobiliario a junio '26 y cifras de gestión de ES

04

PROYECCIÓN 2026

Lanzamientos, obras y venta de tierra-
Perspectivas estratégicas

05

ANEXOS

TRES LECTURAS DEL SEMESTRE

El resultado del 1S 2026 se lee mejor contra el plan del año que contra el semestre anterior

01

El semestre se ejecutó según el plan

102%

de cumplimiento del presupuesto de facturación de vivienda nueva del semestre

102%

de cumplimiento del presupuesto de promesas netas del semestre

02

El resultado refleja el calendario

57%

del presupuesto anual de facturación de viviendas nuevas está concentrado en el segundo semestre

73%

de lo comprometido como ingresos por Almagro se concentra en el segundo semestre

03

El desafío es la escala de facturación, no la operación

-16%

de gastos de administración YoY

-14%

de gtos. financieros en resultado YoY

-58%

de viviendas terminadas YoY

+72%

de obras en ejecución YoY

RESPONSABILIDAD FINANCIERA

Garantizar la sostenibilidad financiera

04

Atraso en la venta de tierra

MUF 700

están vinculadas a subsidios

Sin llamados de subsidios y sin avances en la calificación de los proyectos por cambio en el ciclo político

durante el semestre. El presupuesto contemplaba tres llamados en el año, siendo el primero en abril

05

Inicio de obra está apuntalado, en parte, con la venta de tierra

17 inicios de obras

contemplaba el presupuesto

5 obras iniciadas a junio

MUF 2.865 de venta potencial

06

Asegurar el volumen de los próximos ejercicios

Aumento de ventas: viviendas y tierra

Venta de activos prescindibles

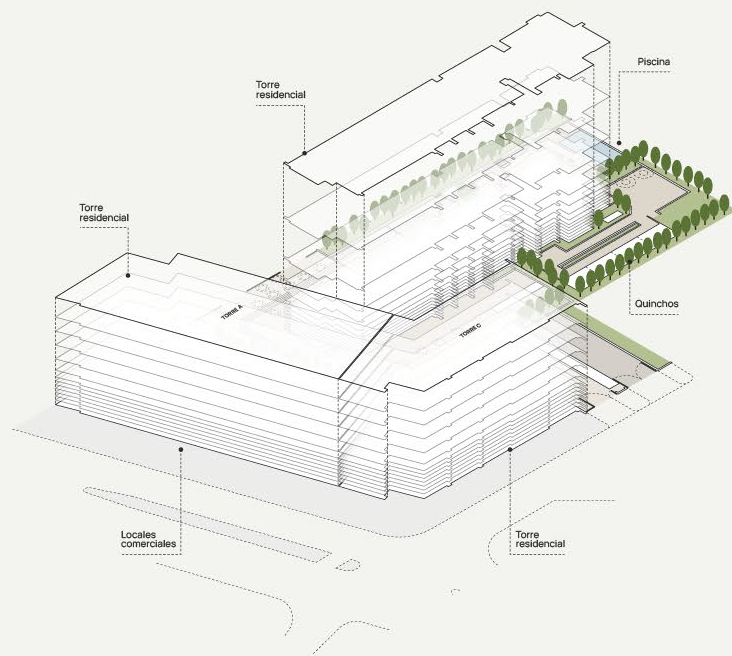
Control y disminución de gastos

Reestructurar el portfolio de deuda buscando alternativas que puedan mejorar el LTV de la Compañía

En evaluación alternativas de capital

01.

RESULTADOS 1S 2026



Resultados financieros:

El semestre cierra con menor facturación y menor resultado; la contracara es un balance más liviano y una base de gastos más baja

INGRESOS

MM\$91.992

-28,8% a/a

MARGEN BRUTO

21,4%

-5,1 pp a/a

GAV

MM\$21.589

-16,1% a/a

EBITDA

MM\$3.565

-79,9% a/a

RESULTADO CONTROLADORA

-MM\$13.176

+61,3% a/a

DEUDA FINANCIERA NETA

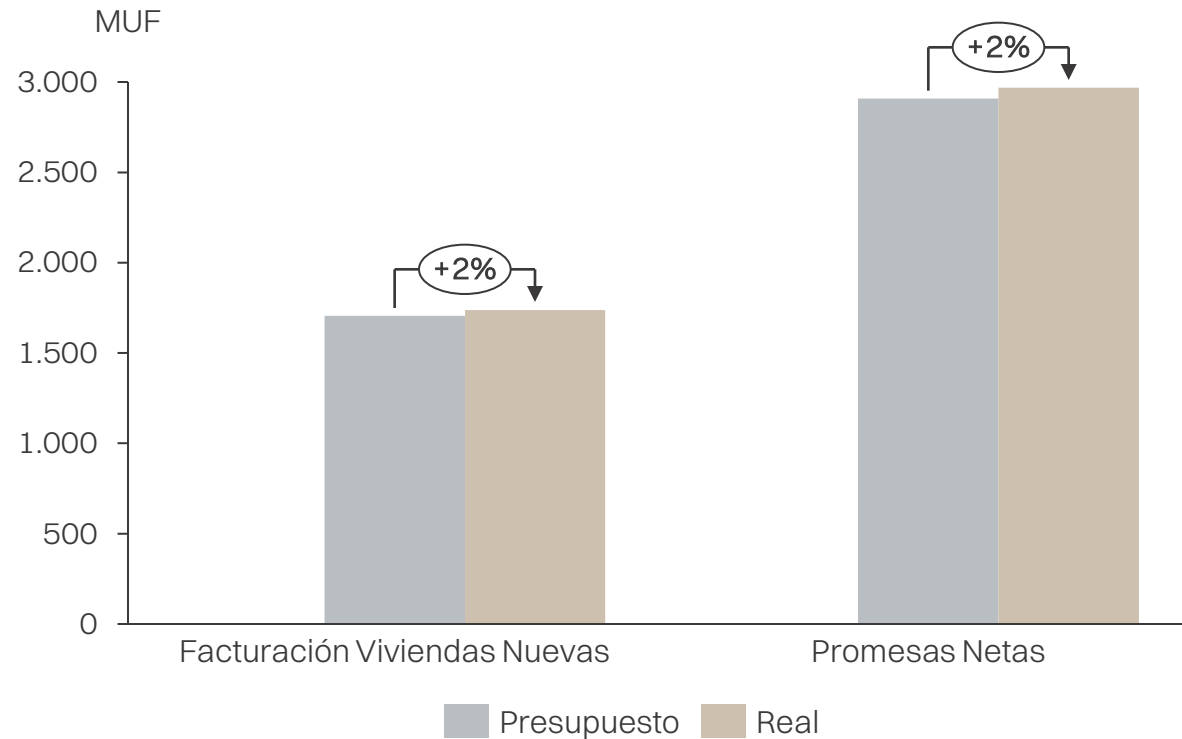
MMUF 12,1

-7,7% vs dic 25

La caída de la facturación es el único factor que empeora. El margen refleja el mix del semestre que responde al menor volumen, los gastos de administración caen 16,1% y la deuda financiera neta se continua reduciendo

Ejecución del presupuesto:

Tanto la facturación de vivienda nueva como las promesas netas del semestre se ubicaron en línea con el presupuesto: no hay desvío de ejecución



CUMPLIMIENTO DE LA FACTURACIÓN

101,9%

MUF 1.738 reales contra MUF 1.706 presupuestados para el semestre (UF al cierre de cada mes)

CUMPLIMIENTO DE LAS PROMESAS NETAS

102,1%

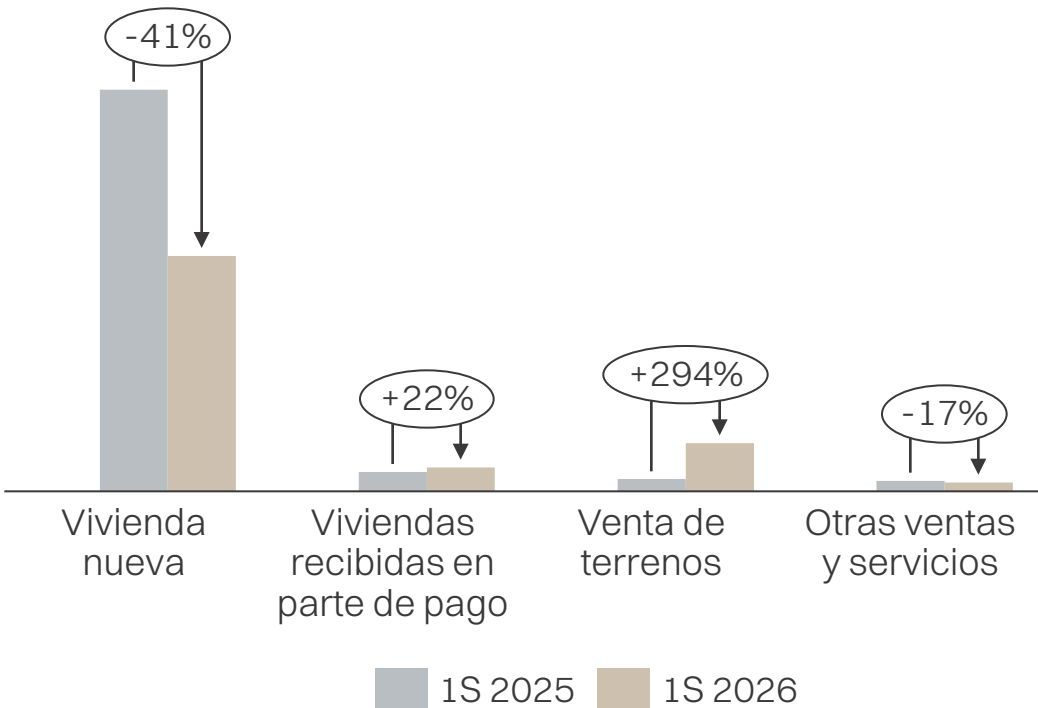
MUF 2.968 reales contra MUF 2.908 presupuestados. En unidades, los cierres netos crecieron 46,6% a/a

El resultado del semestre no proviene de una desviación operacional. La Compañía escrituró y vendió lo que se había comprometido en viviendas nuevas; lo que cambió el 2026 respecto al año anterior, es el volumen menor volume de operación y su distribución dentro del año

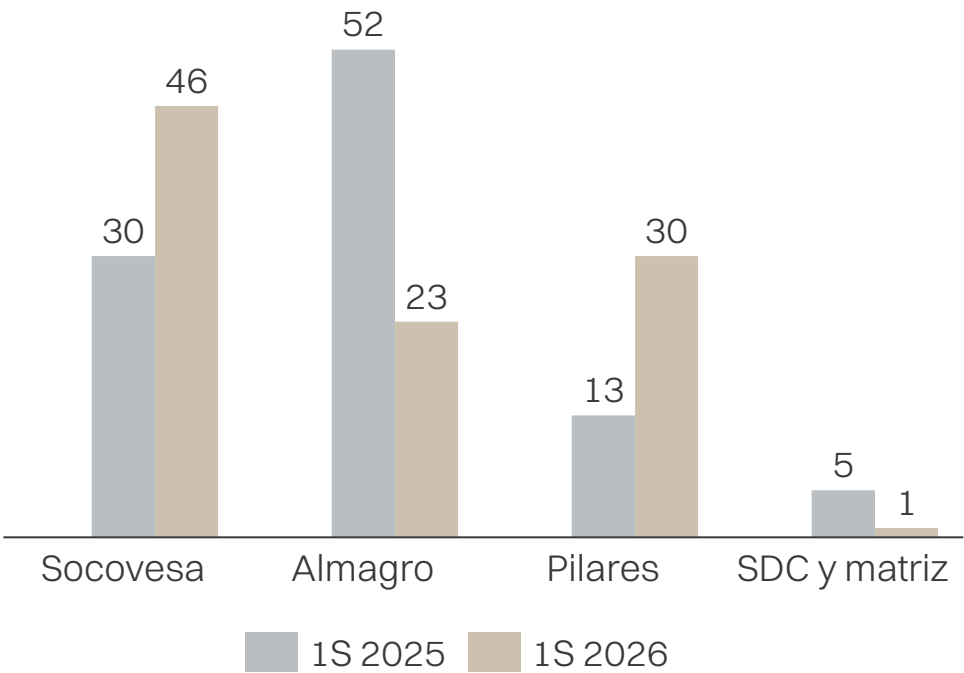
Ingresos:

La caída de 28,8% esconde una recomposición profunda del mix: la vivienda nueva cae 41,4% y la venta de terrenos se multiplica por tres

Por línea de ingreso, en MM\$



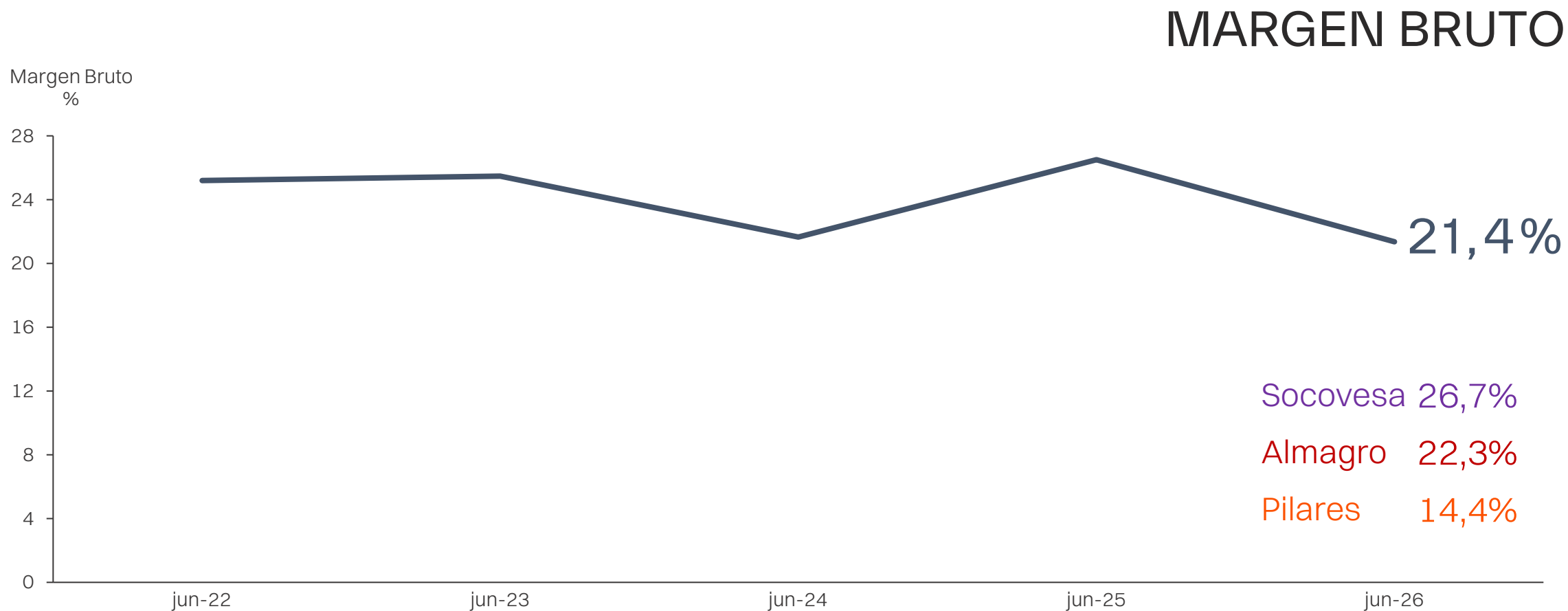
Participación en los ingresos escriturados, en %



Almagro pasó de 52% a 23% de los ingresos escriturados y Socovesa de 30% a 46%. Esa rotación de pesos entre marcas, y no un deterioro de los proyectos, es lo que gobierna el margen del semestre.

Margen Bruto:

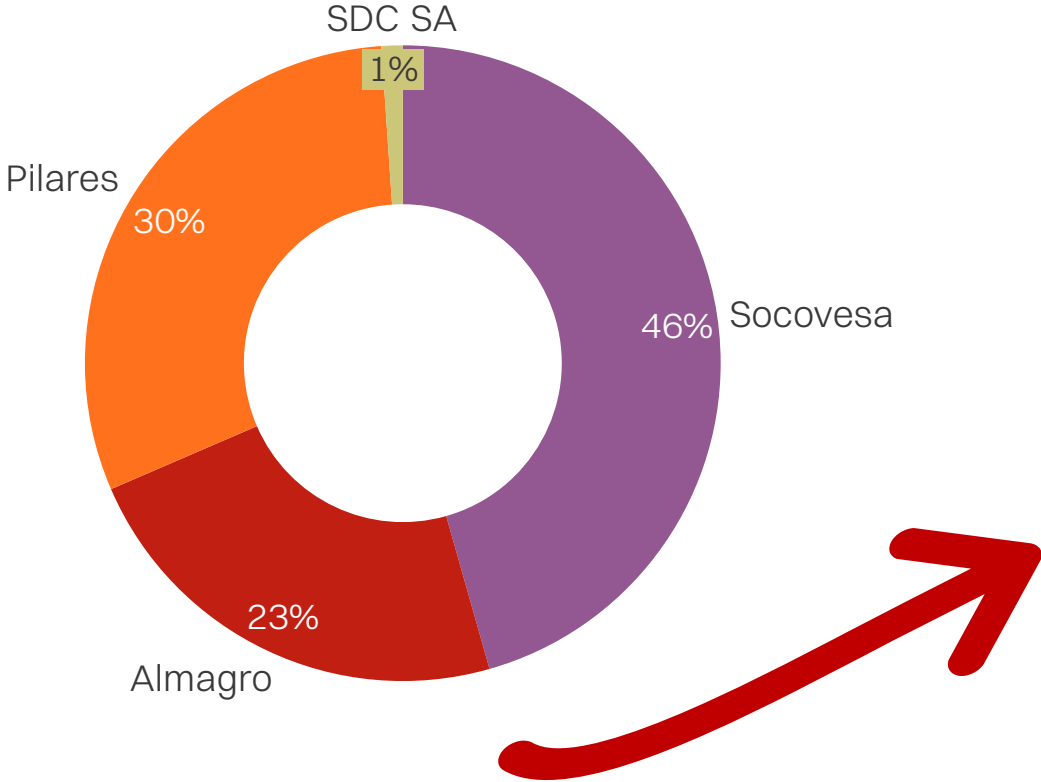
El margen del trimestre refleja un cambio en la composición de escrituraciones, no una tendencia de largo plazo: Socovesa impulsada por la venta de tierra, Almagro afectada por PPP, Pilares en proceso de rotación de stock terminado



Margen Bruto:

La caída del margen consolidado corresponde a efecto mix: margen de Socovesa mejora por la venta de terrenos, que representó el 14% de su mix facturado. El de Almagro cae por el bajo volumen escriturado y por el mayor peso de viviendas recibidas en parte de pago

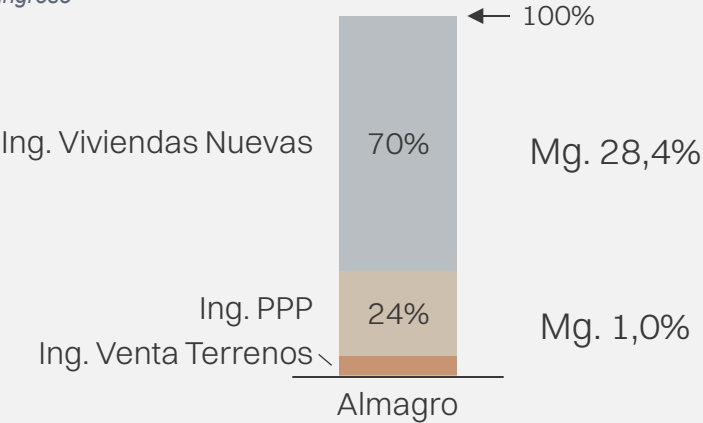
Por marca, en MM\$



Margen bruto por marca

Marca	1S 2025	1S 2026	Variación
Socovesa	20,8%	26,7%	+5,9 pp
Almagro	30,7%	22,3%	-8,5 pp
Pilares	16,3%	14,4%	-1,9 pp
Consolidado	26,5%	21,4%	-5,1 pp

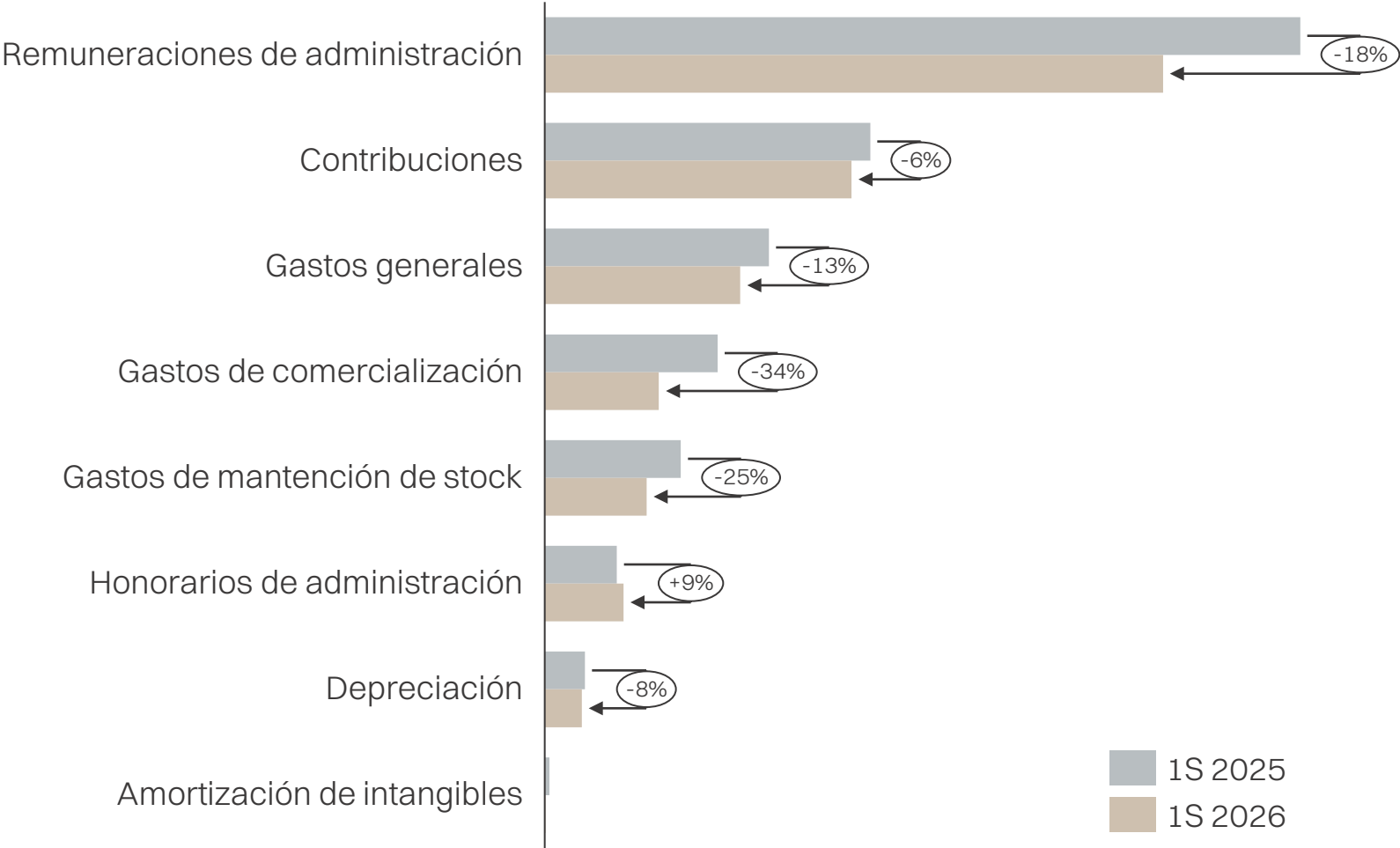
Margen Almagro por tipo de ingreso



Gastos de administración:

La base de gastos cae 16,1% en pesos y 18,4% en UF; todas las partidas bajan salvo los honorarios asociados a la reestructuración financiera

Cifras en MM\$



GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

-16,1%

MM\$21.589 en el semestre

REMUNERACIONES DE ADMINISTRACIÓN

-18,2%

Ahorro de la reestructuración 2025

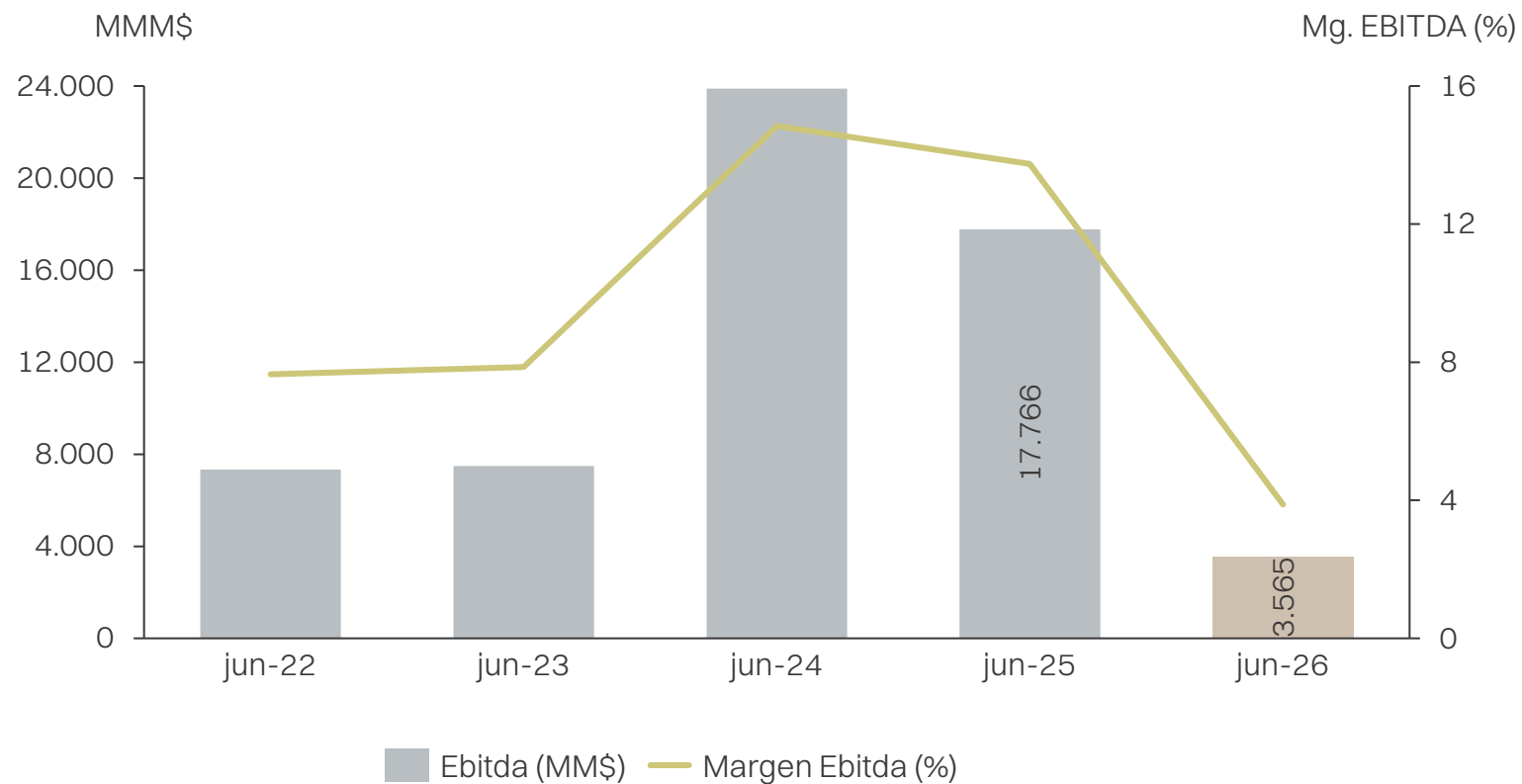
GAV SOBRE INGRESOS

23,5%

Por bajo volume de facturación

Resultados financieros:

EBITDA refleja escala de facturación aún baja; no obstante, menores GAV son una mejor base sobre la que se construye la recuperación

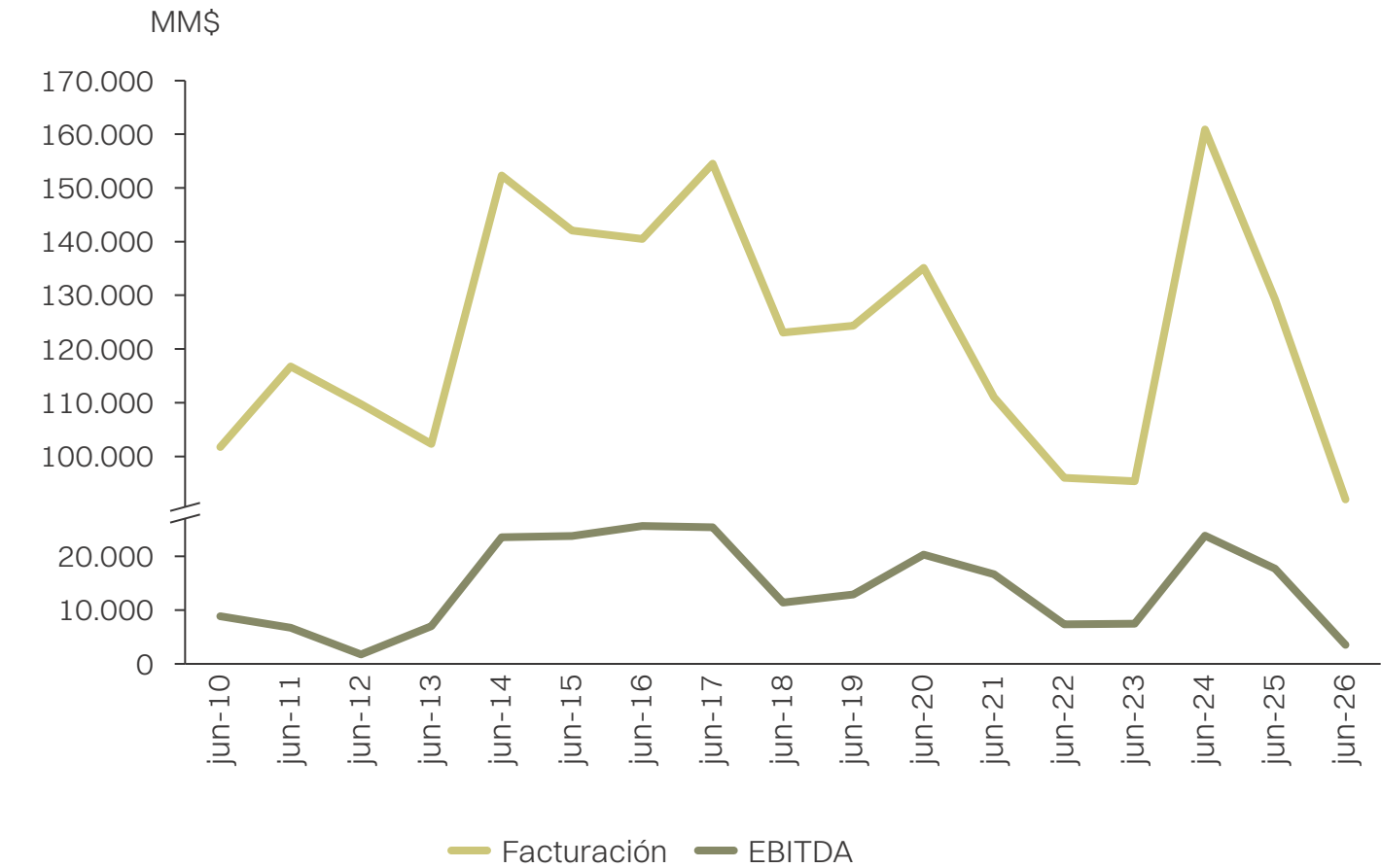


EBITDA

MUF 87

EBITDA:

El EBITDA del semestre refleja la escala de facturación alcanzada. Con el margen bruto y la base de gastos en niveles normales, el EBITDA queda determinado casi enteramente por cuánto se factura



EBITDA DEL 1S 2026

3.565

MM\$ · -79,9% a/a

MARGEN EBITDA

3,9%

13,7% en el 1S 2025

INGRESOS DEL SEMESTRE

91.992

MM\$ · el nivel más bajo de la serie

Gastos financieros:

El gasto financiero total aumentó 9% producto del mayor reajuste del periodo y, en el margen, tasas nominales más altas que las del 1S 2025

Deuda Financiera
Promedio

-9,5%

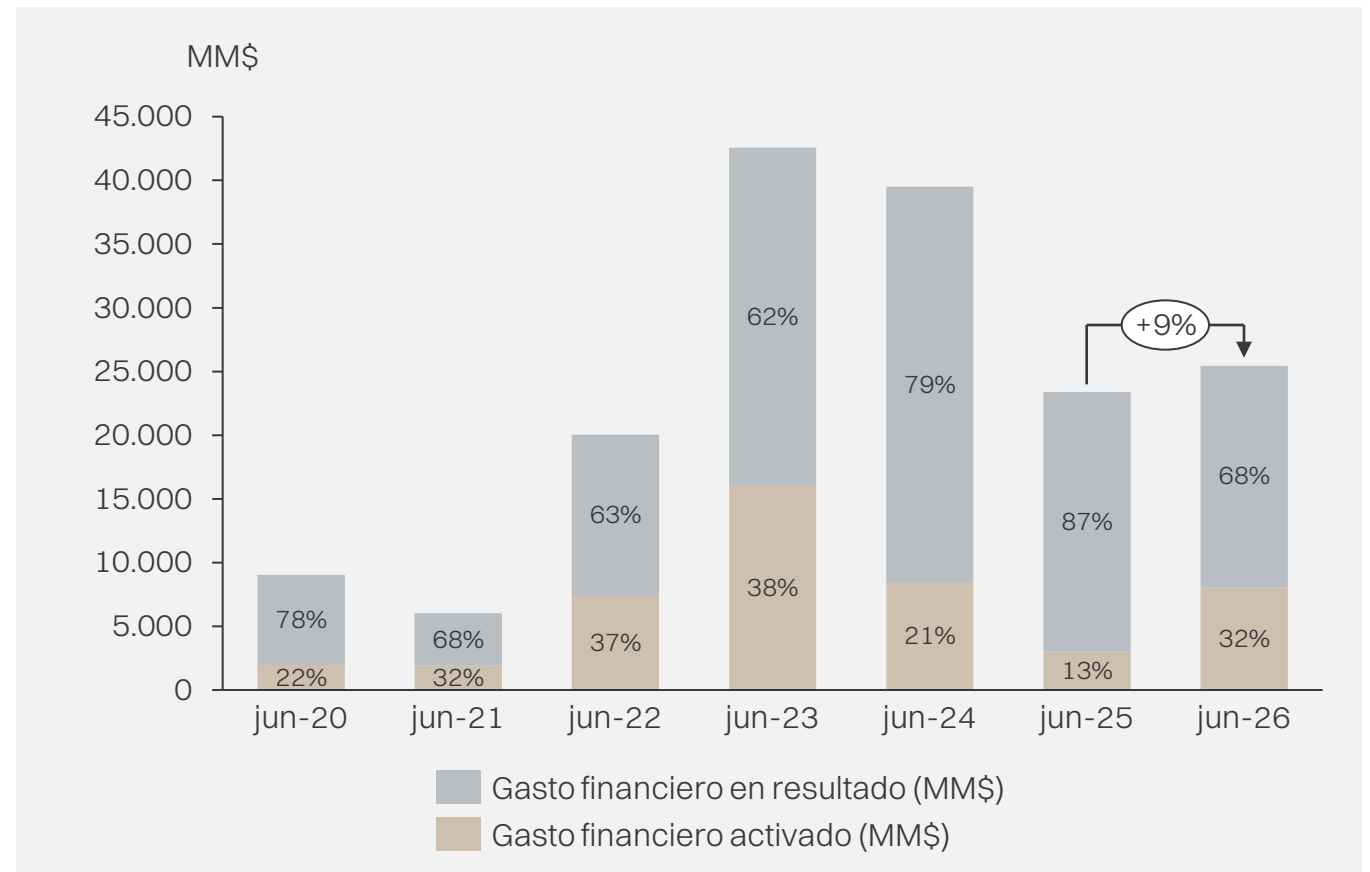
Cobertura Gto. Finan.
Total

0,1x
(UDM 0,6x)

Cobertura Gto. Finan.
en Resultado

0,2x
(UDM 0,9x)

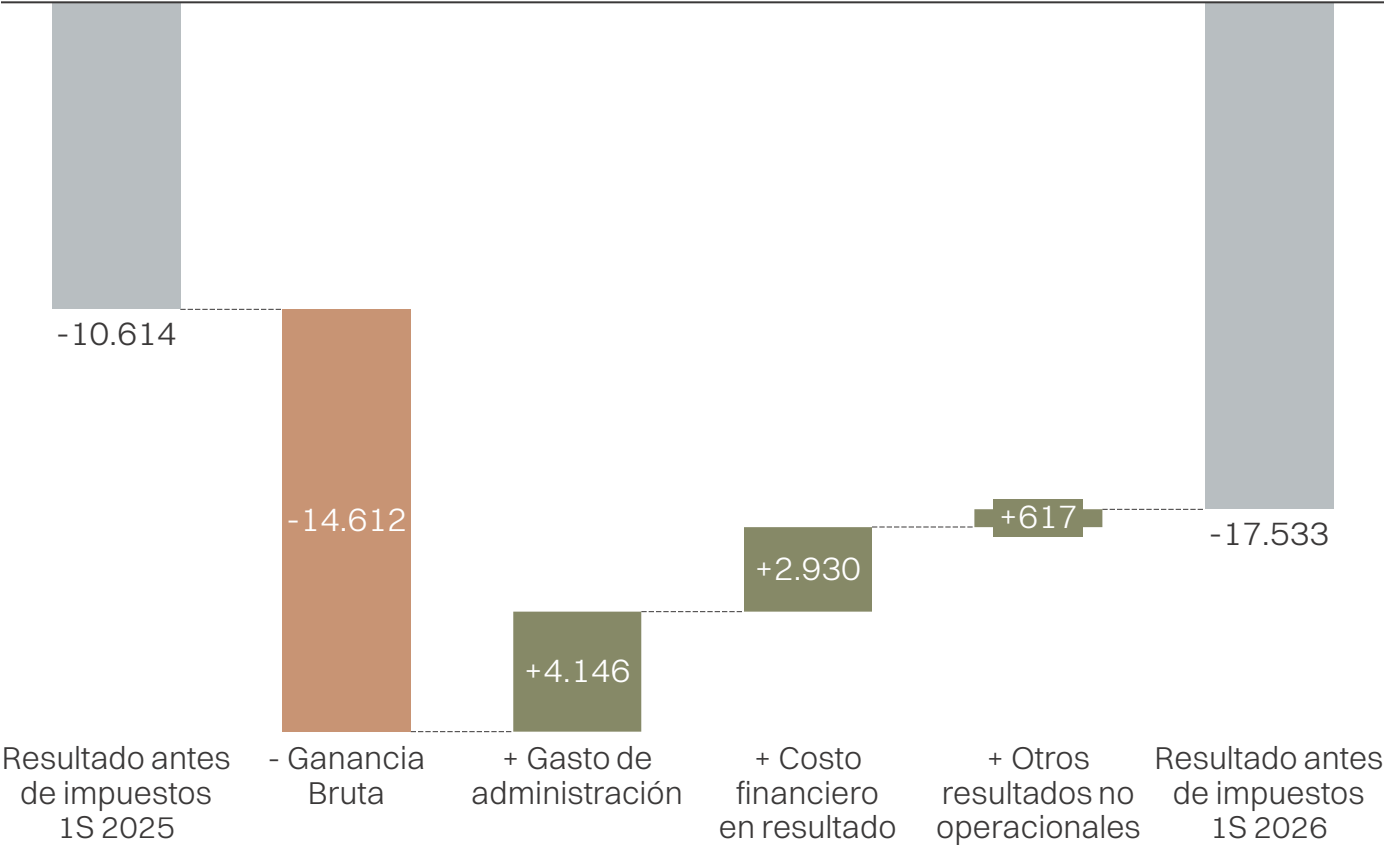
GASTOS FINANCIEROS TOTALES



Resultado financiero:

La mayor pérdida del resultado antes de impuestos se explica íntegramente por la menor ganancia bruta; gastos y costos financieros aportan en sentido contrario

Cifras en MM\$



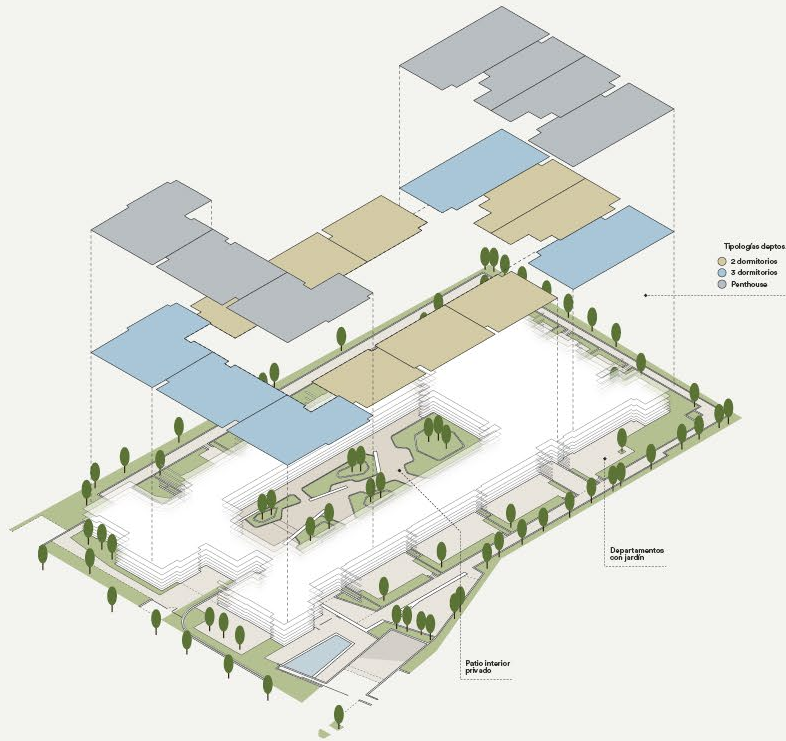
La menor ganancia bruta resta MM\$14.612 al resultado antes de impuestos.

Las eficiencias de gastos de administración y el menor cargo financiero devuelven MM\$7.077, es decir el 48% de ese efecto.

Si la Compañía hubiese facturado un nivel similar al año anterior, la pérdida del ejercicio habría estado acotada a MM\$3.000.

02.

BALANCE Y LIQUIDEZ



Deuda financiera neta:

La deuda financiera neta continúa disminuyendo. A junio alcanzó a MMUF 12,1

DEUDA FINANCIERA NETA

MMUF 12,1

Sin la consolidación de Madagascar MMUF 11,1

LEVERAGE TOTAL Y FINANCIERO NETO

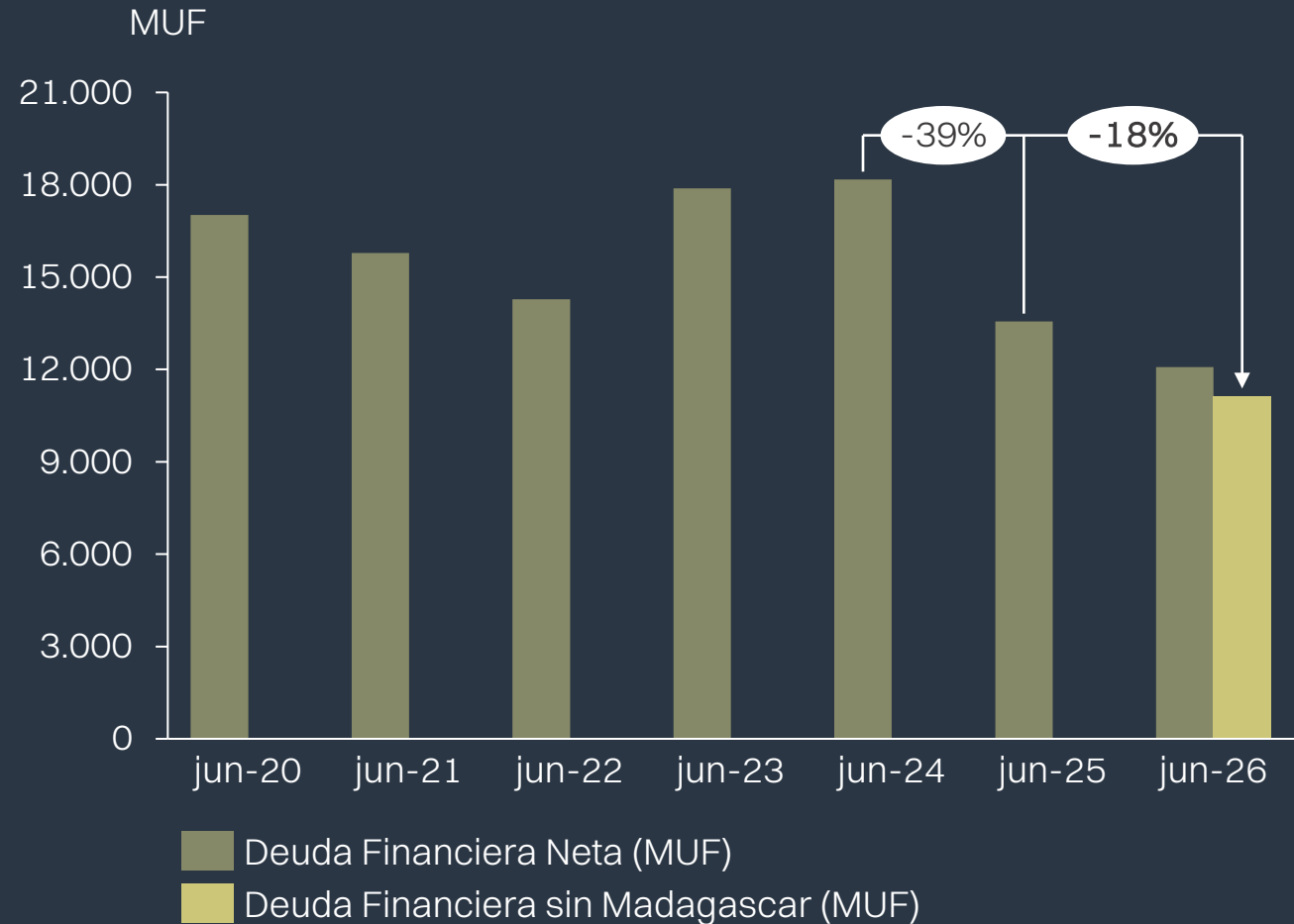
2,0x / 1,6x

Sin variación vs jun-25 y dic-25

COVENANTS FINANCIEROS VIGENTES

Ninguno

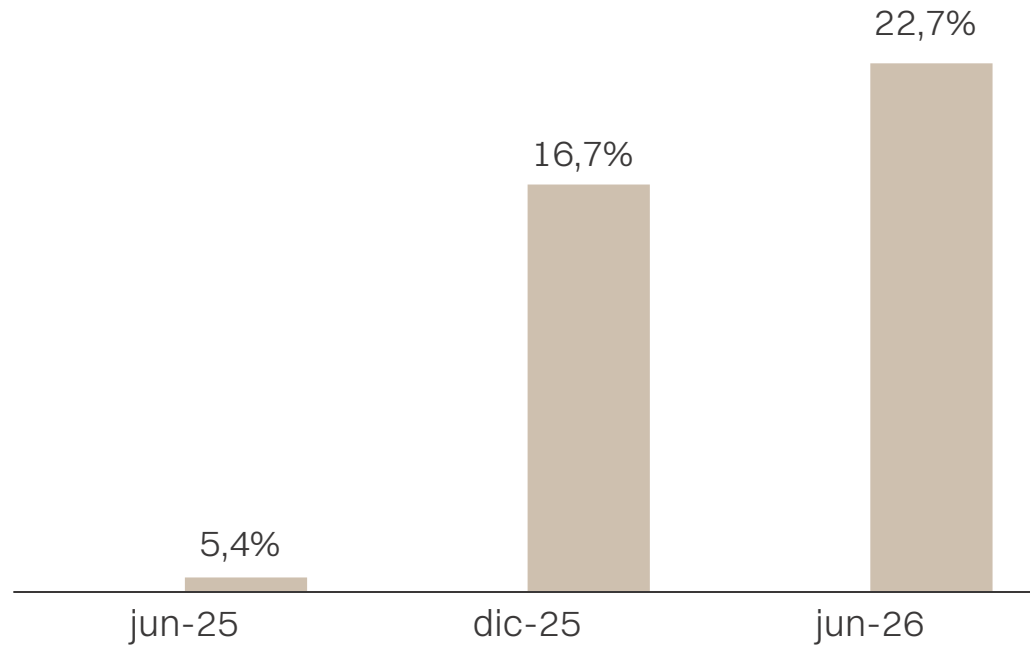
Sindicado pagado en febrero de 2026



Perfil de vencimientos:

La porción no corriente del pasivo pasó de 5,4% a 22,7% en doce meses: el reperfilamiento hacia financiamiento por proyecto mejora el calce entre activos y pasivos

Pasivos no corrientes como porcentaje del pasivo total



DEUDA FINANCIERA NO CORRIENTE

MM\$102.886

MM\$2.800 a jun-25 · MM\$79.322 a dic-25

DEUDA FINANCIERA BRUTA

12,2 MMUF

13,4 a dic-25 · -9,4% en UF

ESTRUCTURA DE TASA

100% fija

Exposición al corto plazo en las renovaciones

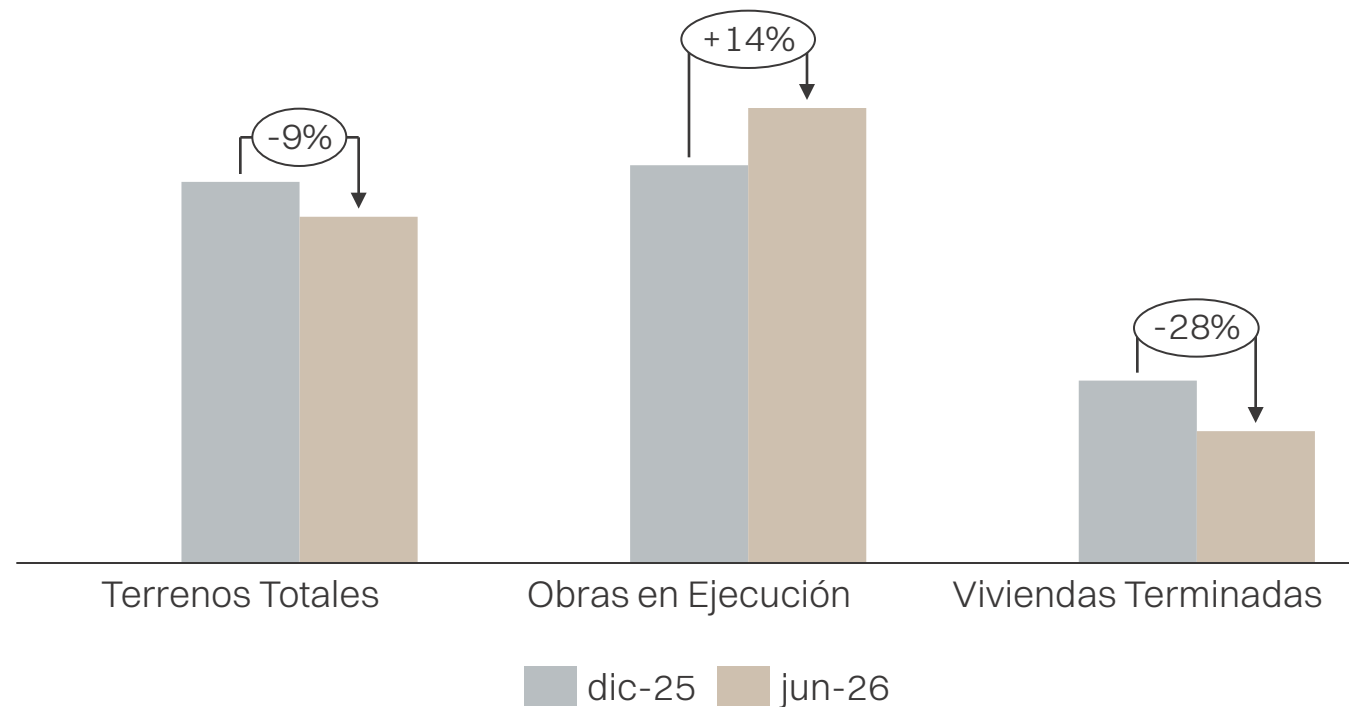
QUÉ SE ESTÁ REESTRUCTRANDO?

La Administración está transformando líneas de capital de trabajo corporativas en líneas de crédito a la construcción asignadas proyecto a proyecto. Eso estructura la deuda en línea con el activo que la respalda, alargando el plazo de madurez en nuestro balance.

Activos inmobiliarios:

El inventario rota más rápido y cambia de mix: menos producto terminado y más obra en ejecución, es decir más facturación futura en preparación

Inventarios corrientes y no corrientes y Propiedades de Inversión, en MM\$



STOCK TERMINADO DISPONIBLE

-54,1%

912 unidades frente a 1.987 a jun-25

OBRAS EN EJECUCIÓN

+71,9%

vs jun-25 · +14% vs dic-25

Un balance inmobiliario sano no es el que tiene menos inventario, sino el que lo tiene en la etapa correcta.

Las viviendas terminadas caen 27,7% mientras la obra en ejecución crece 14,4%: es el inventario moviéndose hacia adelante en el ciclo.

Terrenos totales = Terrenos en inventario corriente, no corriente y propiedades de inversión (incluye urbanizaciones y bienes inmuebles)

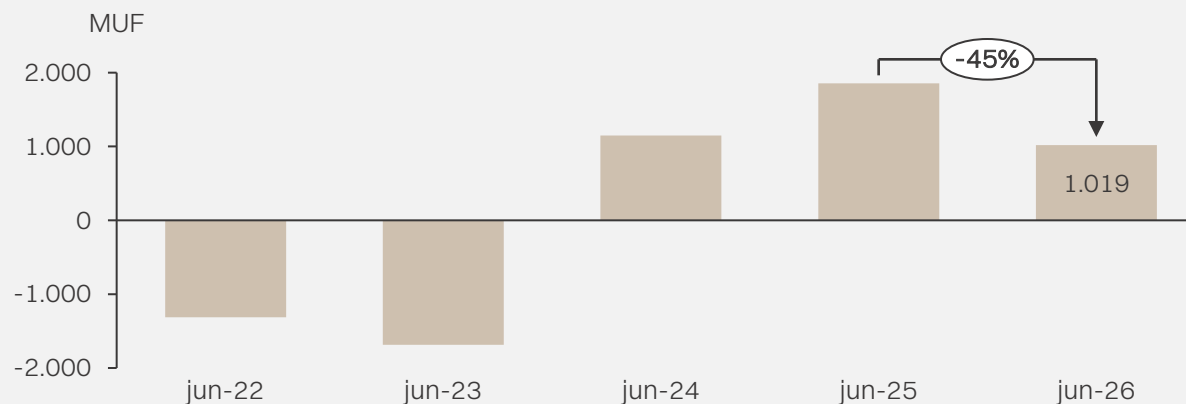
Flujo de caja:

Flujo operacional positivo por tercer año consecutivo. La operación financia la amortización de deuda

FLUJO DE CAJA OPERACIONAL

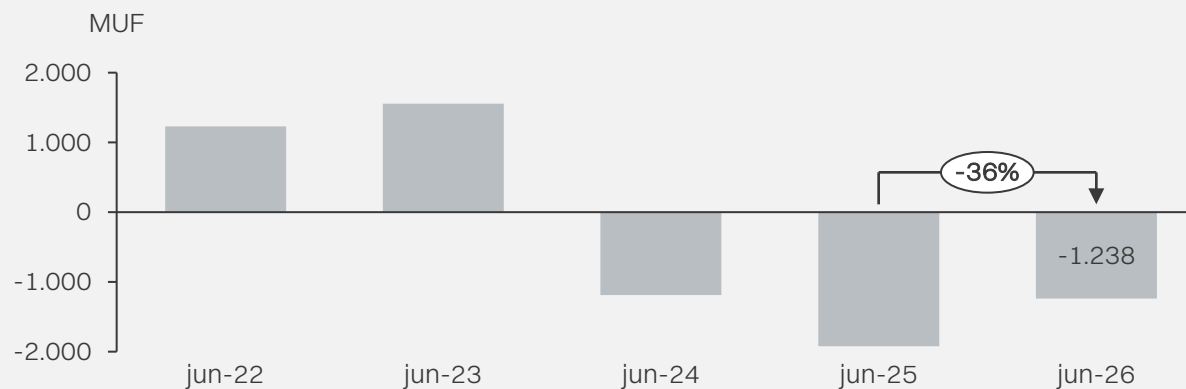
-45%

La variación de -45% vs. jun-25 responde a menor escrituración y mayor inversión en obras



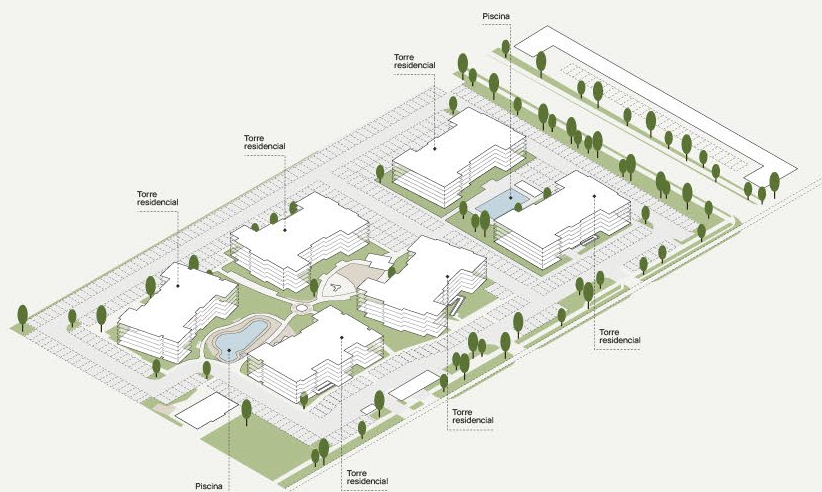
FLUJO DE CAJA FINANCIACIÓN

-36%



03.

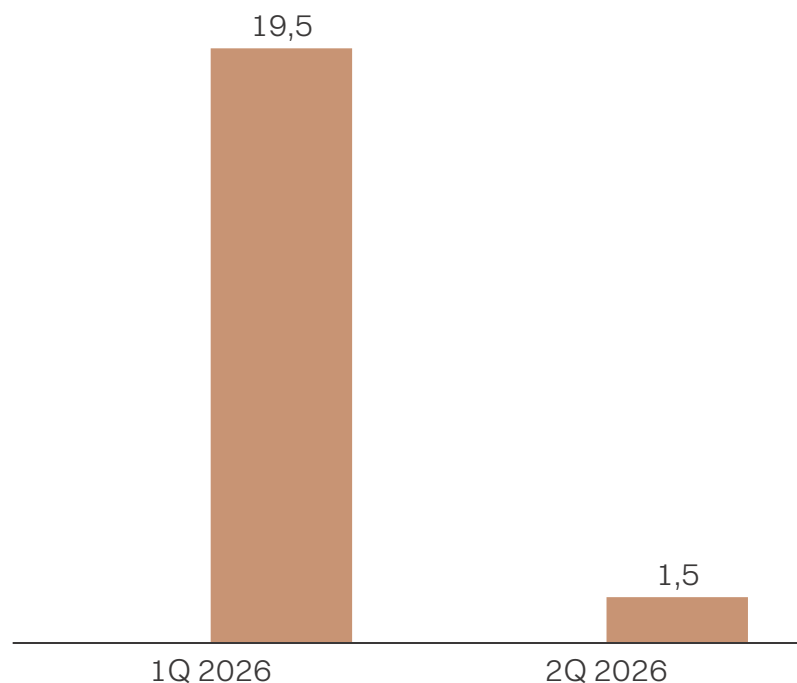
INDUSTRIA Y GESTIÓN COMERCIAL



Industria Inmobiliaria:

El mercado de la Región Metropolitana está en recuperación y con oferta en contracción, pero el anuncio de exención de IVA frenó las ventas del segundo trimestre

Industria RM: crecimiento interanual de las ventas netas en unidades, en %



VENTAS NETAS ACUMULADAS

12.315 unidades

+9,8% a/a · MUF 48.545 en valor (+7,2%)

STOCK DE DEPTOS.

50.272 unidades

-15,4% a/a, desde un máximo de 71.115 en sep-2022

DESISTIMIENTO INDUSTRIA

14,7% / 17,5%

departamentos y casas, desde máximos de 34,2% y 42,3%

TASA HIPOTECARIA PROMEDIO

cerca de 4,0%

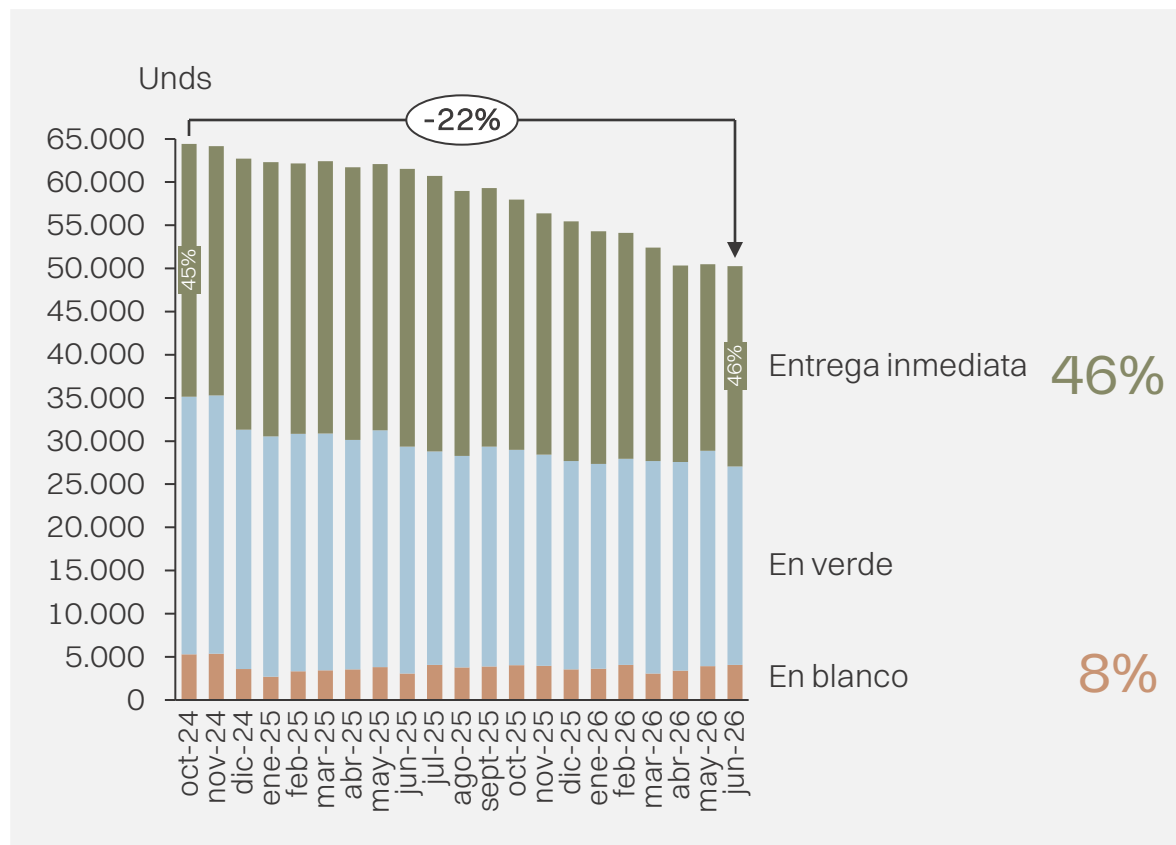
en UF, el nivel más bajo desde diciembre de 2021

La exención transitoria de IVA a la vivienda nueva es una buena noticia para el sector, pero su anuncio en abril sin implementación inmediata llevó a parte de los compradores a postergar la decisión. El mercado pasó de crecer 19,5% en el primer trimestre a 1,5% en el segundo. Es un desplazamiento de demanda en el tiempo, no una pérdida de demanda.

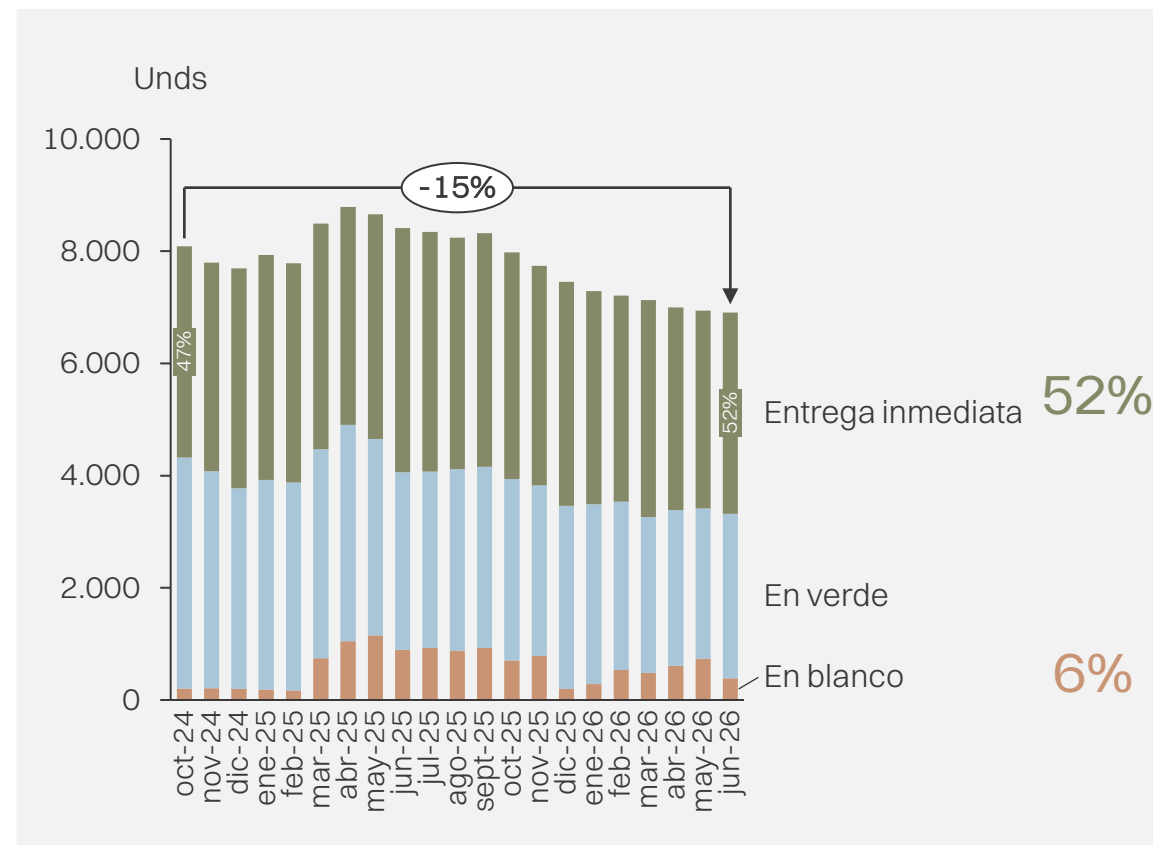
Industria Inmobiliaria :

La industria está absorbiendo su stock terminado – la proporción de entrega inmediata cae en departamentos, no obstante, se mantiene en niveles altos

DEPARTAMENTOS

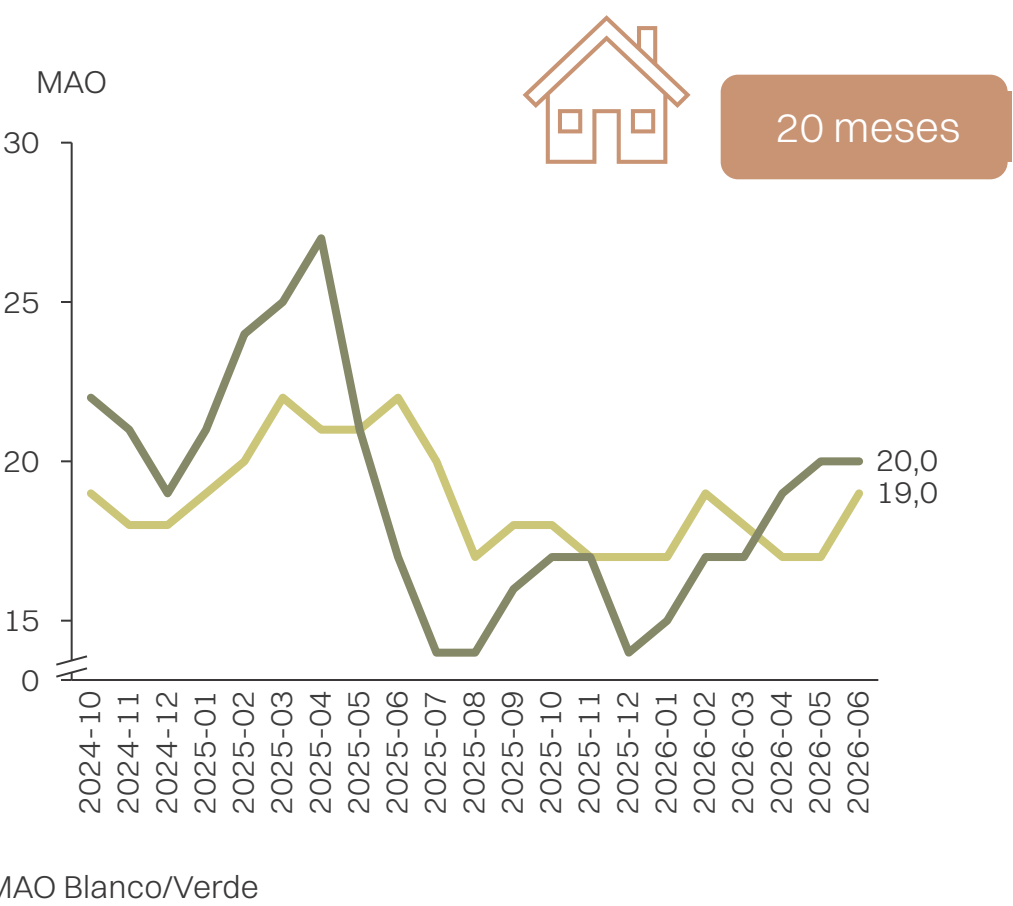
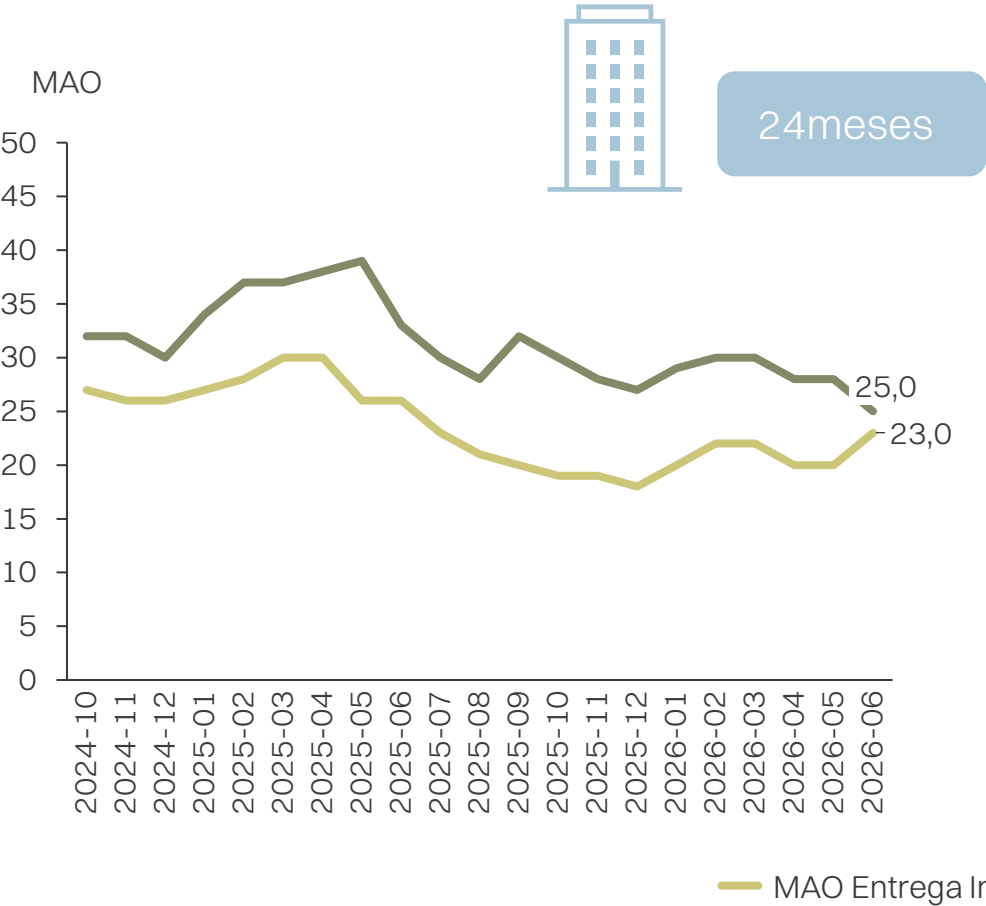


CASAS



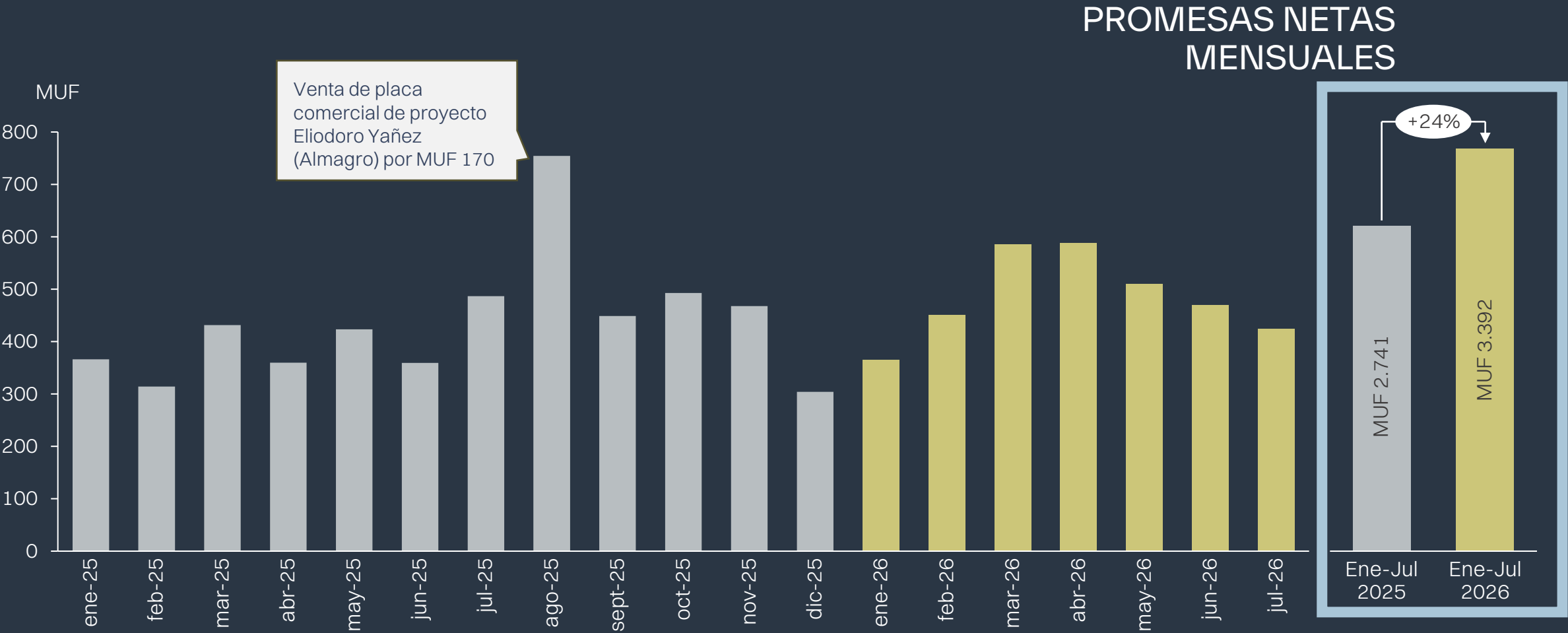
Industria Inmobiliaria:

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



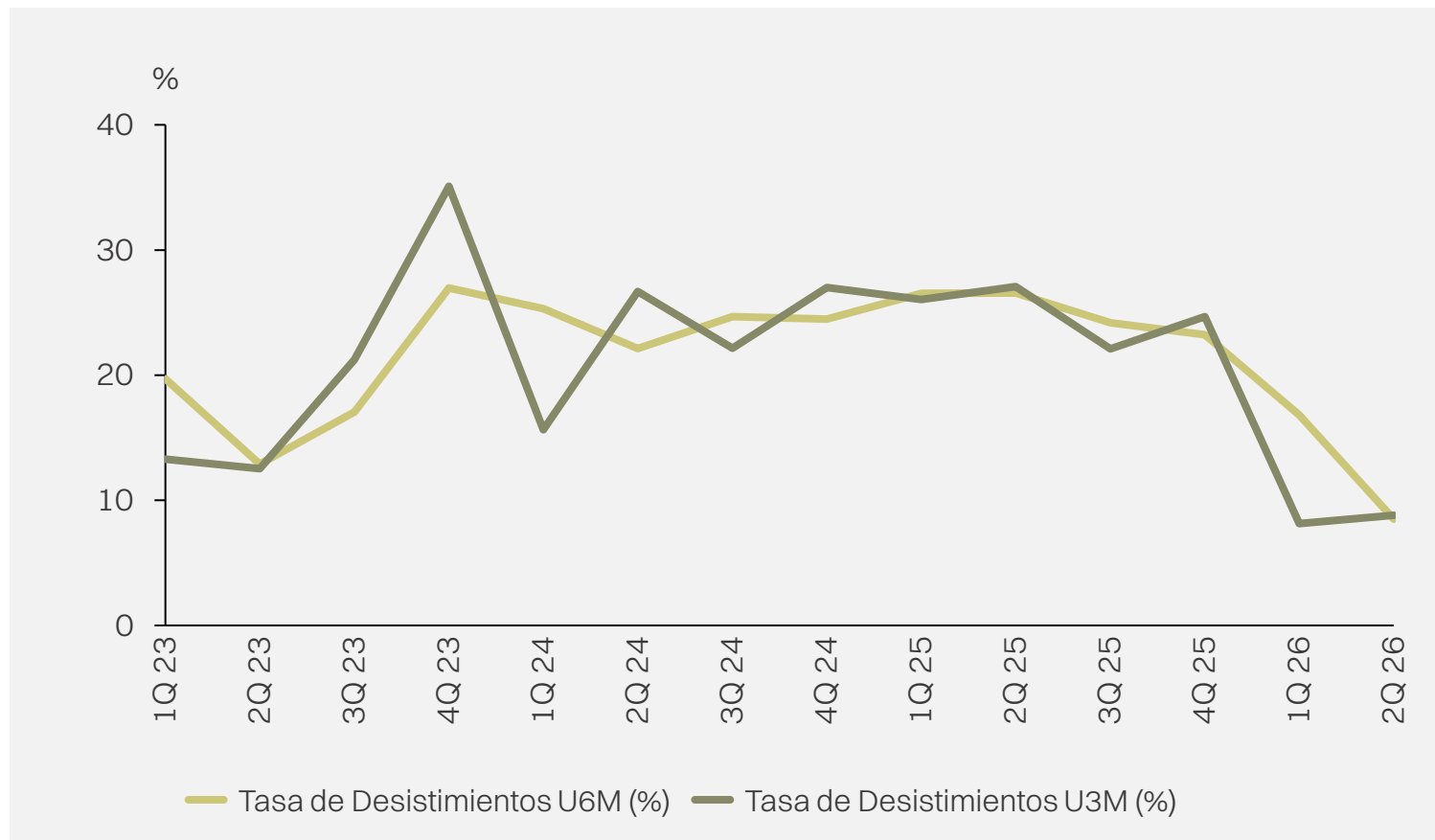
Empresas Socovesa:

La compañía ha recuperado un ritmo comercial atractivo. Promesas netas acumuladas a julio crecen 24% YoY – ritmo de avance consistente con el presupuesto



Empresas Socovesa:

La tasa de desistimiento U6M disminuye a 8,5% al cierre de junio 2026 desde 27% hace un año — el cambio estructural más significativo de los últimos periodos — por debajo del promedio de industria



La caída de los desistimientos desde 26,6% a 8,5% en doce meses es el cambio más significativo del periodo.

Cartera de promesas más joven —el 98% proviene de compraventas suscritas entre 2024 y 2026— y políticas de evaluación crediticia más exigentes.

Una promesa que no se desiste es la materia prima de la facturación futura.

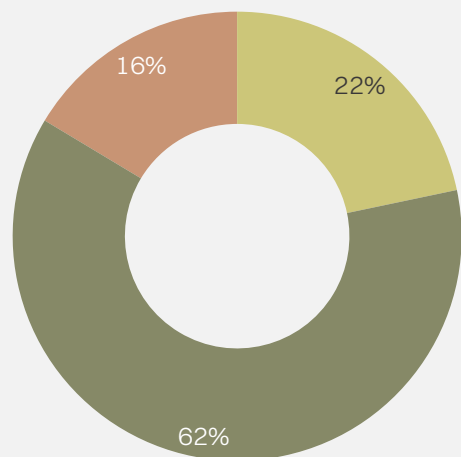
DESISTIMIENTOS: COMPAÑÍA VS INDUSTRIA

8,5% vs 14,7%

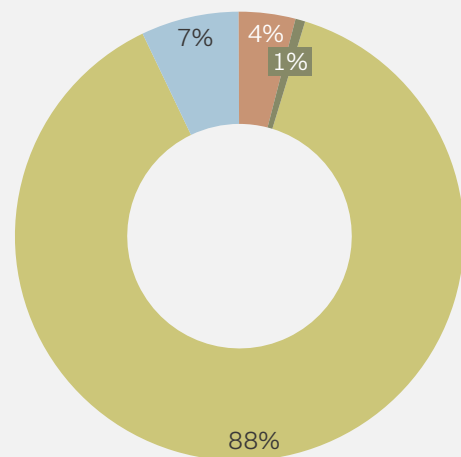
U6M frente a la tasa de departamentos de la RM

Empresas Socovesa:

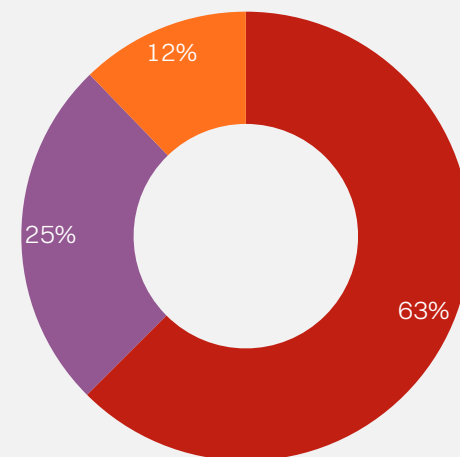
Oferta crece a MMUF 13,9 con 7 lanzamientos ejecutados; las preventas han avanzado en los diferentes proyectos que están a la venta



Terminada
En Verde
En Blanco



Deptos.
Casas
Oficinas
Loc. Com.



Almagro
Socovesa
Pilares

7 proyectos lanzados a abril:

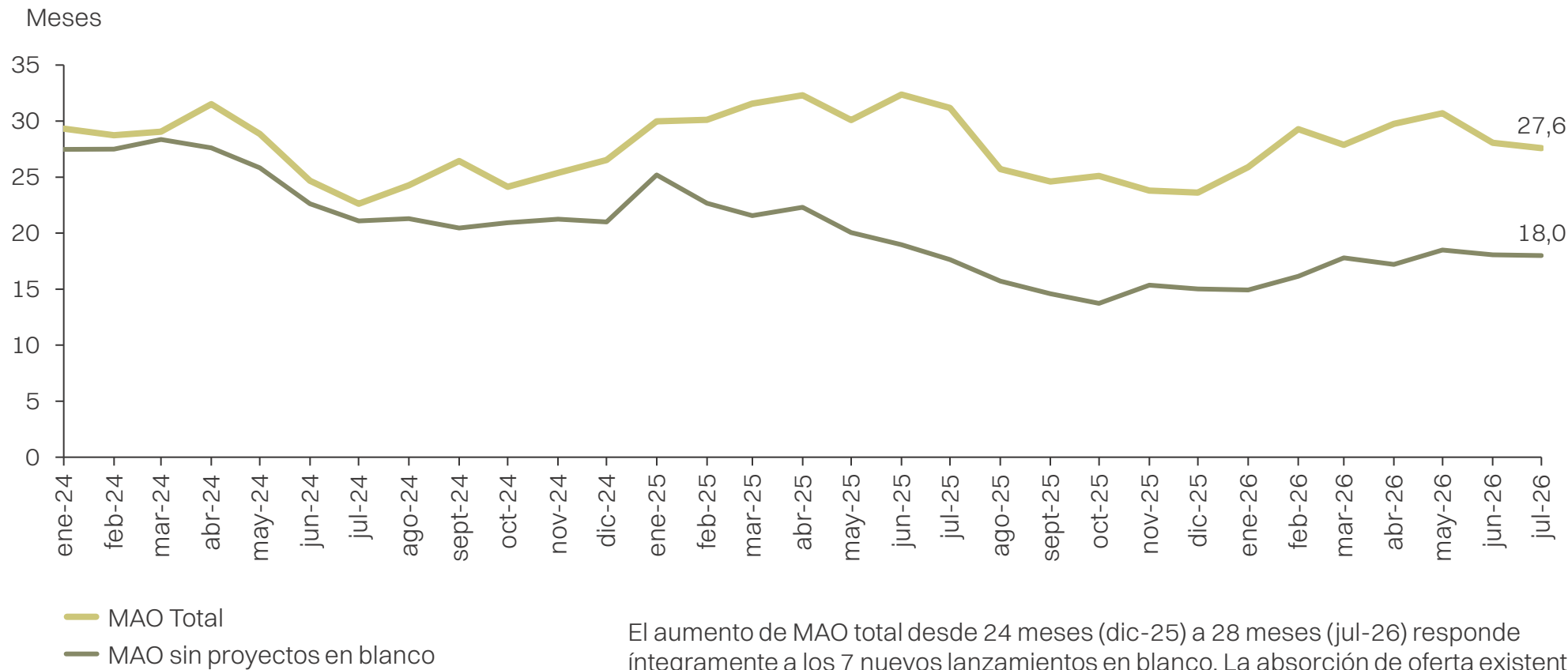
- 4 de Almagro
- 2 de Socovesa
- 1 de Pilares

OFERTA A JULIO

MUF 13.918

Empresas Socovesa:

MAO ajustado por oferta en blanco es 18 meses; el MAO total de 28 meses refleja el avance del plan de lanzamientos, no deterioro de absorción



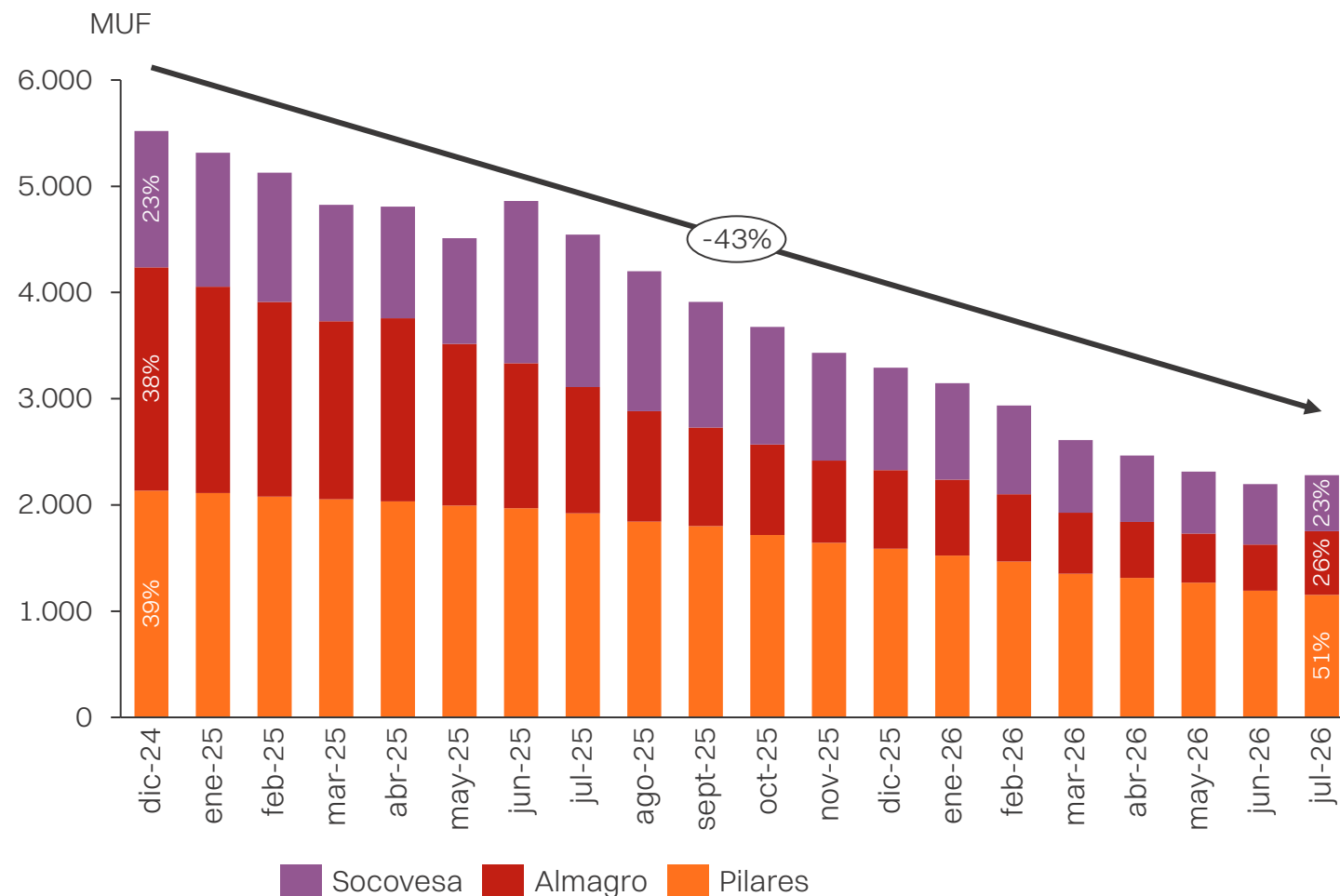
Empresas Socovesa:

Stock terminado cae 43% desde dic-24 a MUF 2.279 – Almagro y Socovesa lideran la reducción; Pilares concentra el 51% del stock remanente con plan activo de rotación

Al ritmo de las promesas netas con recepción municipal de los últimos 6 meses, las viviendas terminadas de Pilares se absorben en 21 meses, de Almagro en 10 y de Socovesa en 12

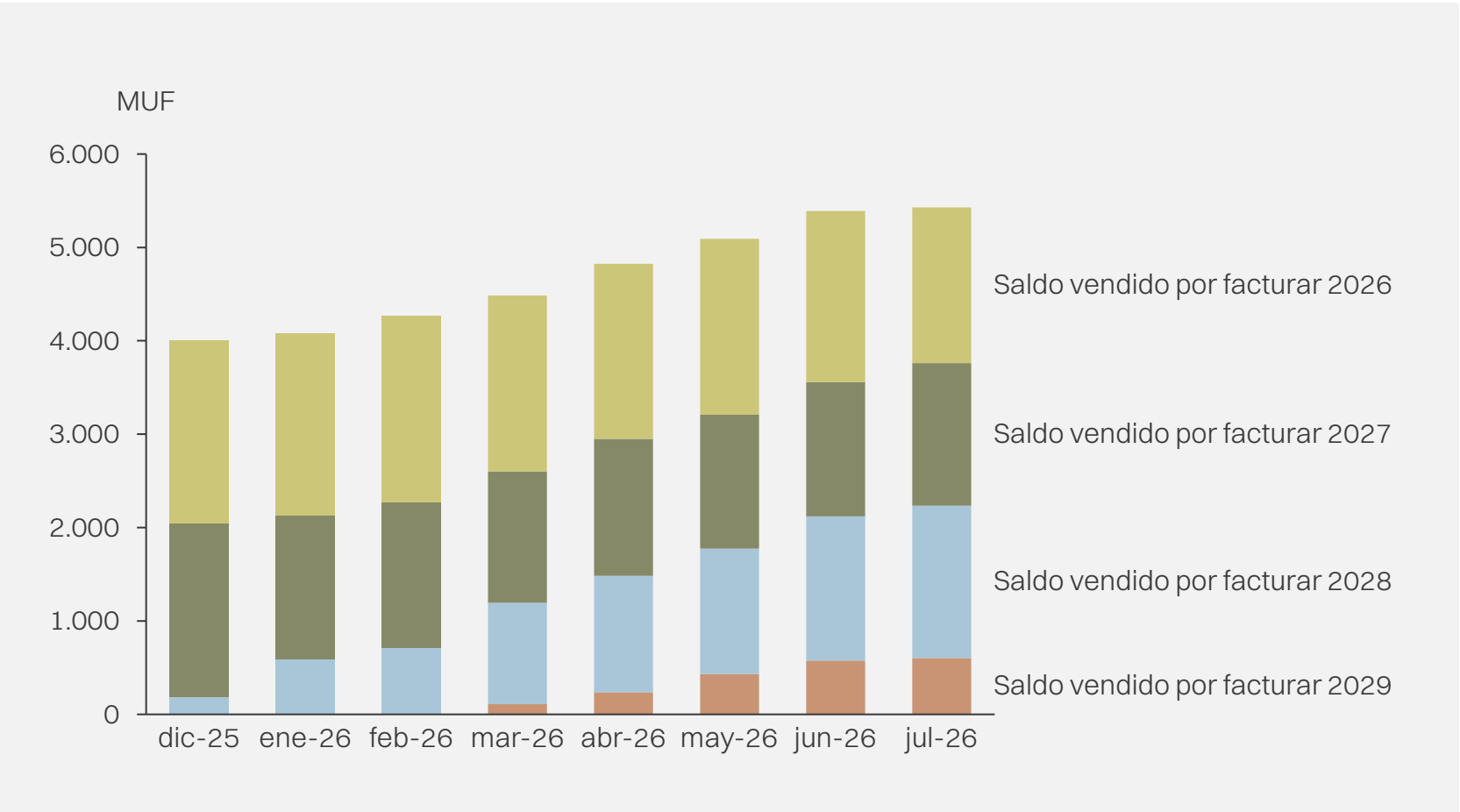
MUF 2.279

Cifras de gestión, medida en UF



Empresas Socovesa:

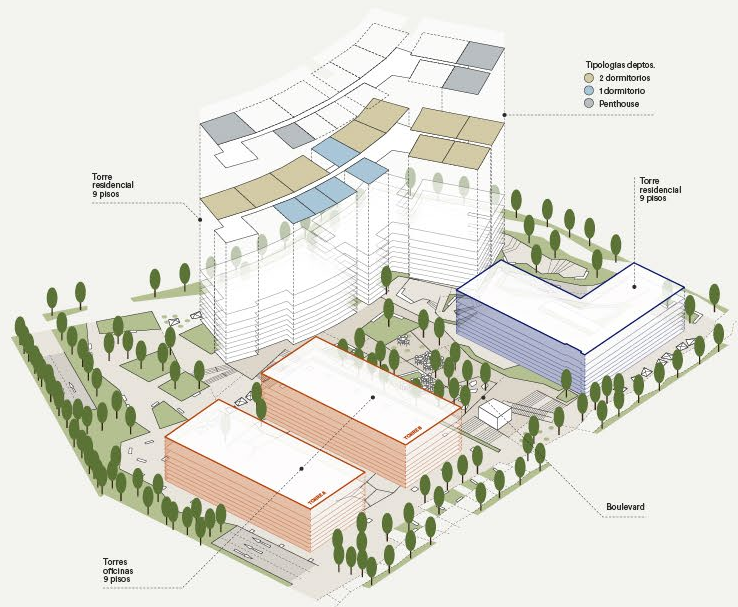
Backlog de viviendas nuevas crece a MMUF 5,4 en julio — el 31% proyectado para 2026 representa MUF 1.667. Considerando lo facturado a julio y el backlog, el 95% del presupuesto de viviendas nuevas del año cuenta con ingresos ya comprometidos



95% del
presupuesto
comprometido

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

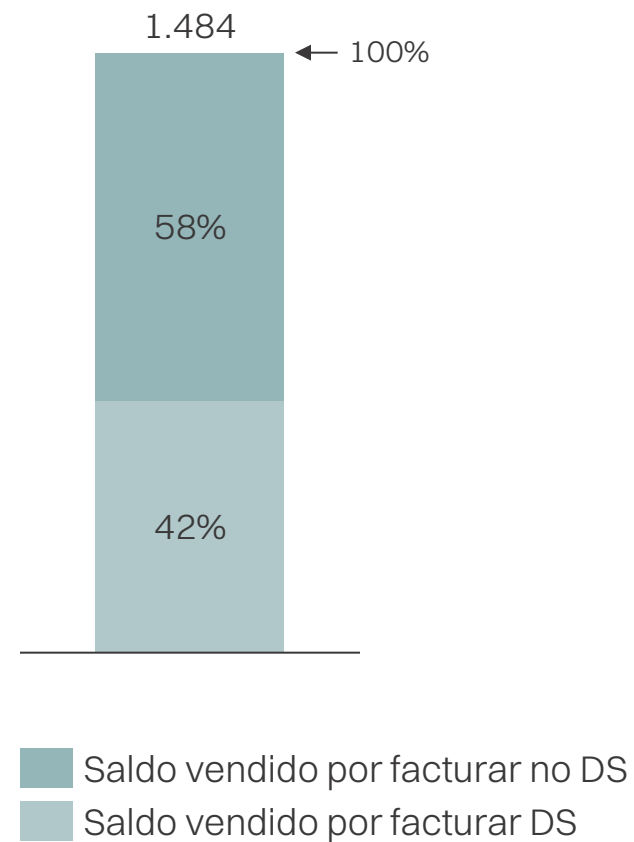
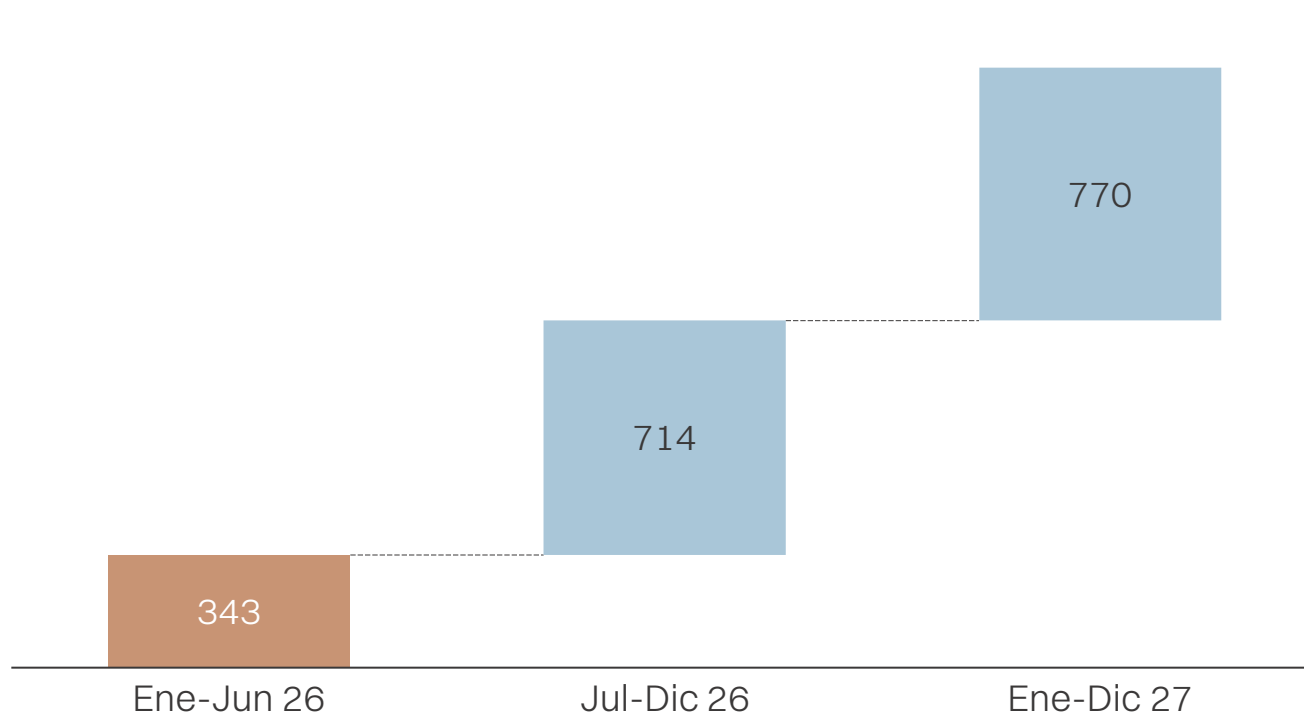
04. PROYECCIÓN 2026



Venta de activos prescindibles:

La venta de tierra se ha retrasado respecto del presupuesto inicial fundamentalmente por el atraso en los llamados y calificaciones de los proyectos de subsidios DS 19 y DS 49, sin embargo, las promesas siguen vigentes

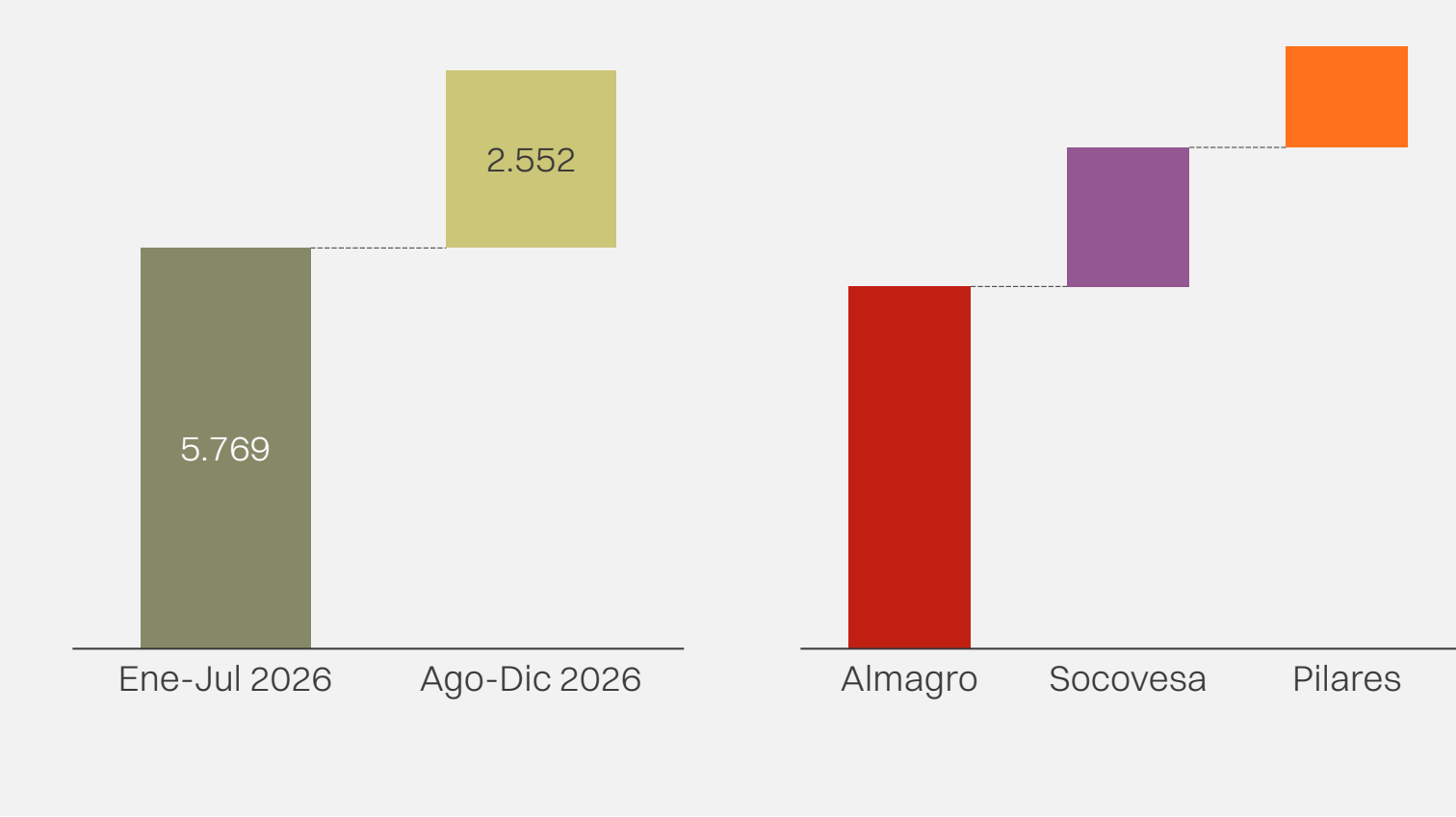
Saldo vendido por facturar de tierra en MUF



Plan de lanzamientos:

El presupuesto contemplaba lanzamientos de nuevos proyectos por MMUF 9,6. A esta fecha, se prevé que el año 2026 cerrará con lanzamientos por MMUF 8,3

REAL PROYECTADO 2026



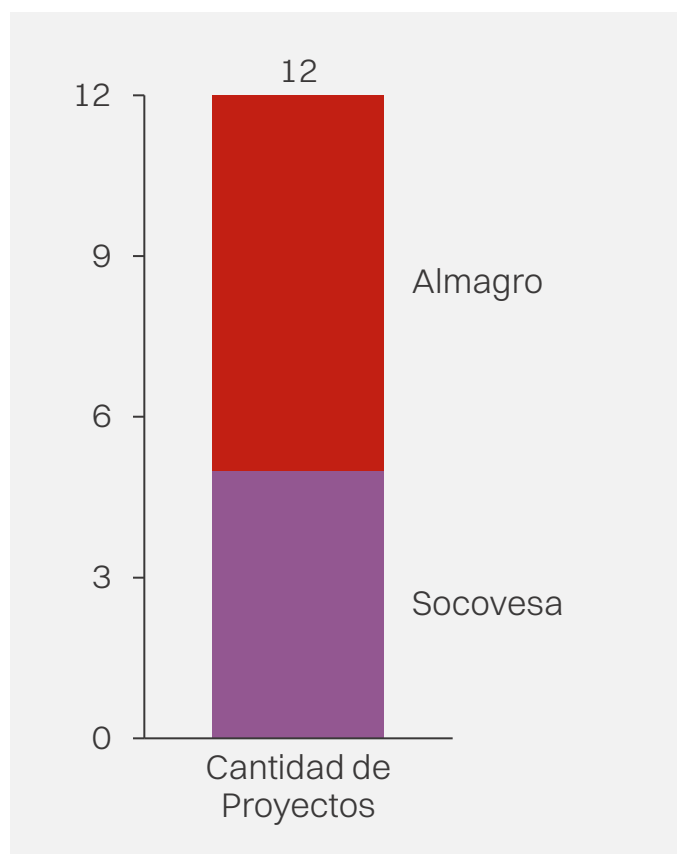
El menor volumen se centra fundamentalmente en el Sur, ya que ha presentado menores velocidades de venta que las presupuestadas

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

Inicios de obra:

El 1S 2026 se inició la construcción de cinco proyectos. El real proyectado de inicios de obra es de 12 proyectos

REAL PROYECTADO 2026



INCIOS DE OBRAS DEL SEMESTRE

ALMAGRO	SOCOvesa
Almagro Hub: Departamentos y Oficinas Los Cactus	Parque Olimpia III Edificio García Reyes

Vta. Potencial
MUF 2.865

El inicio de obra se ha visto retrasado en parte por la menor velocidad en la venta de tierra que libera capital para poder dar inicio a la construcción. La cartera de proyectos cumple con los requisitos para poder iniciar sus obras.

En ese sentido, a la fecha, se han obtenido nuevos financiamientos y existen 5 financiamientos proyecto a proyecto en evaluación por parte de la banca.

Foco estructural:

El volumen facturado hoy no está limitado por la demanda, sino que por i) la decision del periodo 2023-2024 de frenar obras, lo que disminuye “las llegadas” de este año, y i) el atraso en la venta de tierra

LA DEMANDA RESPONDE

Promesas netas del semestre

+31,6%

MUF 2.968; en unidades, +46,6%

Tasa de desistimiento U6M

8,5%

desde 26,6% a jun-25 y 23,2% a dic-25

Meses para agotar la oferta

28 meses

18 excluyendo proyectos en blanco

Ventas netas de la industria en la RM

+9,8%

12.315 unidades en el semestre

DÓNDE ESTÁ EL DESAFÍO

Inicio de obras

La palanca de la facturación futura no es comercial: es constructiva.

Se acciona iniciando obras, terminándolas y obteniendo sus recepciones municipales — y el inicio de obras depende de la disponibilidad de líneas de financiamiento a la construcción.

MUF 700

de terrenos comprometidos están sujetos a la adjudicación de subsidios DS

Foco estructural:

La cartera para converger al tamaño de compañía ya existe; lo que define el timing para converger es la capacidad de acceso a las distintas fuentes de financiamiento



Los tres primeros eslabones están funcionando: hay oferta, hay demanda y hay cartera vendida. El cuarto —construir y recepcionar— es intensivo en capital y financiamiento lo que fija el ritmo de todo lo demás. Ahí se concentra el trabajo del Directorio y la Administración.

LA LECTURA DE FONDO

Qué demostró el semestre, qué dejó pendiente y qué define el tamaño de los próximos dos ejercicios

07

Lo que el semestre demostró

102%

de cumplimiento del presupuesto de facturación y de promesas netas del semestre

85%

del presupuesto total del año ya está facturado o vendido con promesa firmada a julio

08

Lo que se ajustó a término del año durante el semestre

12 de 17 inicios de obra

Los nuevos inicios estaban apuntalados por la venta de tierra que depende fundamentalmente de llamados de subsidios

09

Lo que define los próximos dos ejercicios

Inicios de obras

Tenemos demanda, cartera y proyectos. Lo que define el tamaño de 2028 es cuántas obras podemos iniciar hoy: eso se resuelve con gestión y estrategia financiera

Gestión Mg y GAV

Seguir eficientando los costos y gastos para el correcto funcionamiento de la Compañía



CONTACTO

Santiago Prieto T. · Investor Relations · sprieto@eess.cl

Los cortes trimestrales no son necesariamente indicativos de tendencias ni del estado actual del negocio: el ciclo del negocio inmobiliario es más largo. La Compañía sugiere utilizar un análisis de los últimos doce meses.

EMPRESAS **IIII**
SOCOVESA

agosto, 2026

ANEXOS



ALMAGRO

	1T 25	2T 25	3T 25	4T 25	1T 26	2T 26
Promesas Netas (incluyen desistimientos)	MUF 676	MUF 656	MUF 869	MUF 532	MUF 619	MUF 1.010
Promesas Netas Unds (incluyen desistimientos)	108	103	139	86	86	133
Precio Promedio Promesas (UF/Un)	MUF 6,3	MUF 6,4	MUF 6,3	MUF 6,2	MUF 7,2	MUF 7,6
Escrituras*	MUF 685	MUF 936	MUF 599	MUF 510	MUF 224	MUF 148
Escrituras Unds	105	115	95	73	40	20
Precio Promedio Escrituras (UF/Un)	MUF 6,5	MUF 8,1	MUF 6,3	MUF 7,0	MUF 5,6	MUF 7,4
Oferta de Viviendas Nuevas en Venta	MUF 5.937	MUF 6.717	MUF 5.837	MUF 6.382	MUF 7.442	MUF 8.539
Stock Viviendas Terminadas	MUF 1.677	MUF 1.366	MUF 927	MUF 740	MUF 573	MUF 435
Saldo Vendido por Facturar Viviendas	MUF 1.918	MUF 1.637	MUF 1.907	MUF 1.929	MUF 2.324	MUF 3.185

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

SOCOVESA

	1T 25	2T 25	3T 25	4T 25	1T 26	2T 26
Promesas Netas (incluyen desistimientos)	MUF 459	MUF 463	MUF 674	MUF 522	MUF 575	MUF 389
Promesas Netas Unidades (incluyen desistimientos)	131	139	261	183	206	147
Precio Promedio Promesas (UF/Un)	MUF 3,5	MUF 3,3	MUF 2,6	MUF 2,9	MUF 2,8	MUF 2,6
Escrituras*	MUF 406	MUF 562	MUF 1.004	MUF 861	MUF 464	MUF 370
Escrituras Unds	121	149	379	317	162	143
Precio Promedio Escrituras (UF/Un)	MUF 3,4	MUF 3,8	MUF 2,6	MUF 2,7	MUF 2,9	MUF 2,6
Oferta de Viviendas Nuevas en Venta	MUF 3.947	MUF 3.470	MUF 3.973	MUF 3.654	MUF 3.015	MUF 3.592
Stock Viviendas Terminadas	MUF 1.095	MUF 1.527	MUF 1.182	MUF 966	MUF 683	MUF 569
Saldo Vendido por Facturar Viviendas	MUF 2.704	MUF 2.604	MUF 2.257	MUF 1.930	MUF 2.054	MUF 2.073

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

PILARES

	1T 25	2T 25	3T 25	4T 25	1T 26	2T 26
Promesas Netas (incluyen desistimientos)	-MUF 23	MUF 24	MUF 146	MUF 210	MUF 206	MUF 169
Promesas Netas Unidades (incluyen desistimientos)	- 8	10	57	76	72	64
Precio Promedio Promesas (UF/Un)	MUF 2,9	MUF 2,4	MUF 2,6	MUF 2,8	MUF 2,9	MUF 2,6
Escrituras*	MUF 240	MUF 208	MUF 360	MUF 339	MUF 243	MUF 287
Escrituras Unds	85	82	135	37	87	60
Precio Promedio Escrituras (UF/Un)	MUF 2,8	MUF 2,5	MUF 2,7	MUF 9,3	MUF 2,8	MUF 4,8
Oferta de Viviendas Nuevas en Venta	MUF 2.058	MUF 1.973	MUF 1.807	MUF 1.592	MUF 1.920	MUF 1.747
Stock Viviendas Terminadas	MUF 2.052	MUF 1.968	MUF 1.801	MUF 1.586	MUF 1.353	MUF 1.192
Saldo Vendido por Facturar Viviendas	MUF 618	MUF 465	MUF 275	MUF 142	MUF 107	MUF 130

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



CONTACTO

Santiago Prieto T. · Investor Relations · sprieto@eess.cl

Los cortes trimestrales no son necesariamente indicativos de tendencias ni del estado actual del negocio: el ciclo del negocio inmobiliario es más largo. La Compañía sugiere utilizar un análisis de los últimos doce meses.

EMPRESAS **IIII**
SOCOVESA

agosto, 2026