



EMPRESAS 
SOCOVESA

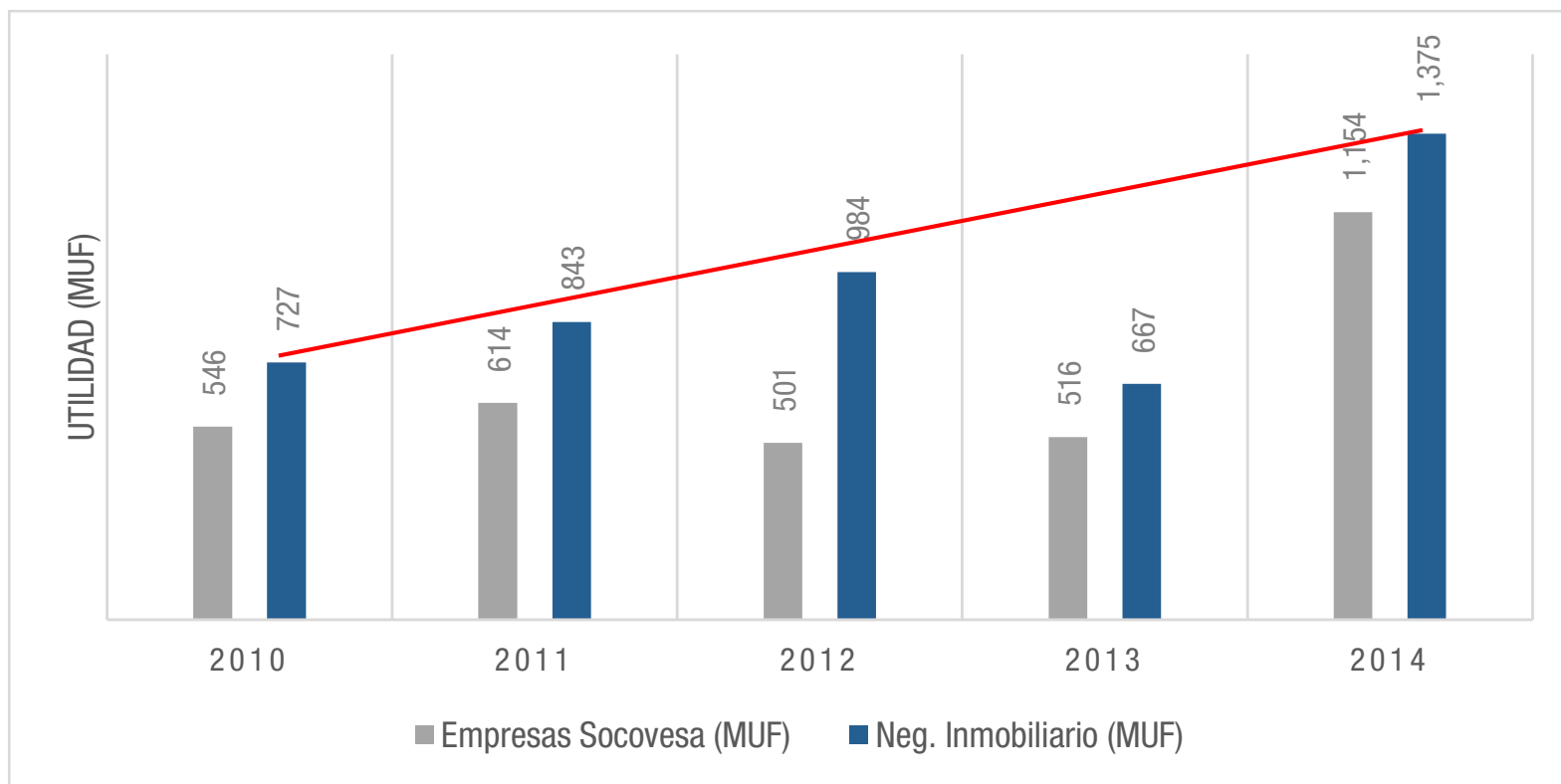
Junta de Accionistas Socovesa S.A.

Mauricio Varela L., Gerente General Negocio Inmobiliario ES.

Abril 2015

Positiva evolución de las utilidades del negocio inmobiliario*

Crecimiento de utilidades del 90% entre 2010 y 2014



* El año 2013 estuvo impactado por el alza de costos y el atraso en los plazos de las obras

Fundamentos estratégicos detrás de los resultados

Los tres pilares de la estrategia del grupo

Foco en el desarrollo

En Altura

Estrategia

Multimarca

Desarrollo de producto
centrado en el

Consumidor

Foco en desarrollo en altura



Potenciamiento de Almagro, que ha triplicado su capacidad de generar utilidades

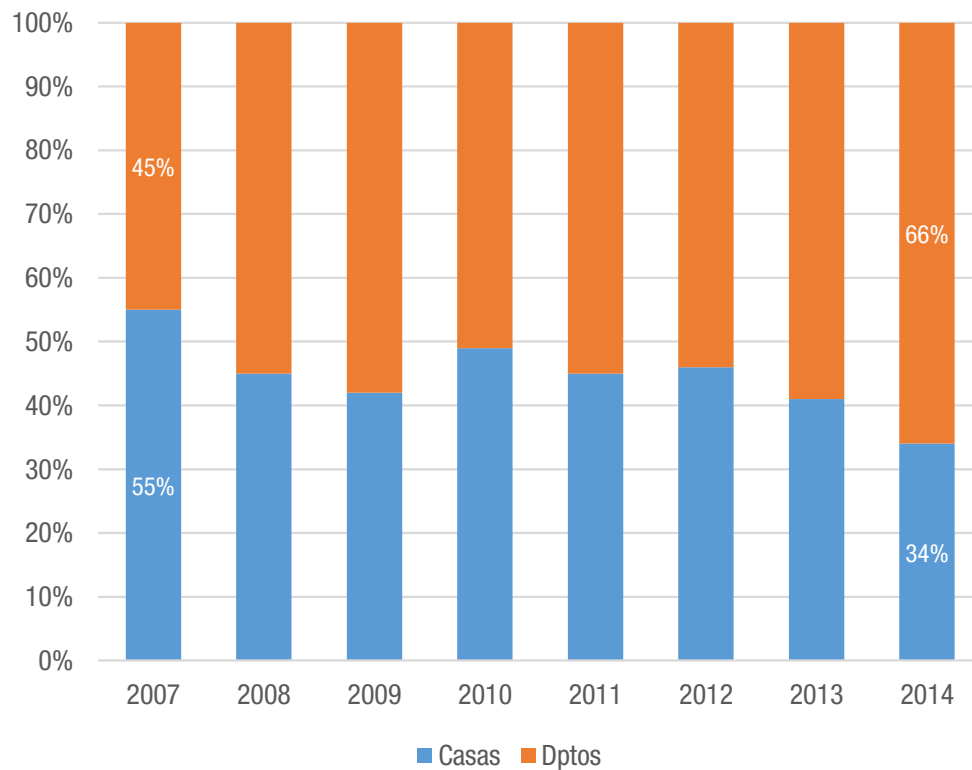


Lanzamiento de Pilares (2008) para cubrir segmento bajo 3.0 MUF



Creación de SDC (2010) para participar del mercado de oficinas

EVOLUCIÓN OFERTA POR TIPO DE VIVIENDA 2007-2014



Grupo de desarrolladores inmobiliarios

Empresas especialistas en distintos segmentos



- Casas a lo largo de Chile
- Segmento ABC1- C2 - C3
- Modelo de gestión integrado, calidad constructiva y banco de tierra con ubicaciones relevantes

Ingresos Totales 2014
por MUF 8.702
Utilidad por MUF 644



- Departamentos
- Segmento ABC1- C2 alto
- Calidad superior unida a un profundo conocimiento del consumidor y del mercado

Ingresos Totales 2014
por MUF 5.522
Utilidad por MUF 875



- Departamentos
- Segmento C2 – C3
- Ubicaciones centrales en la RM, con interiorismo de sello propio

Ingresos Totales 2014
por MUF 827
Utilidad por MUF 100



- Oficinas clase A
- Ubicaciones centrales en la RM
- Innovación y sustentabilidad

Ingresos Totales 2014
por MUF 740
Utilidad por MUF 65



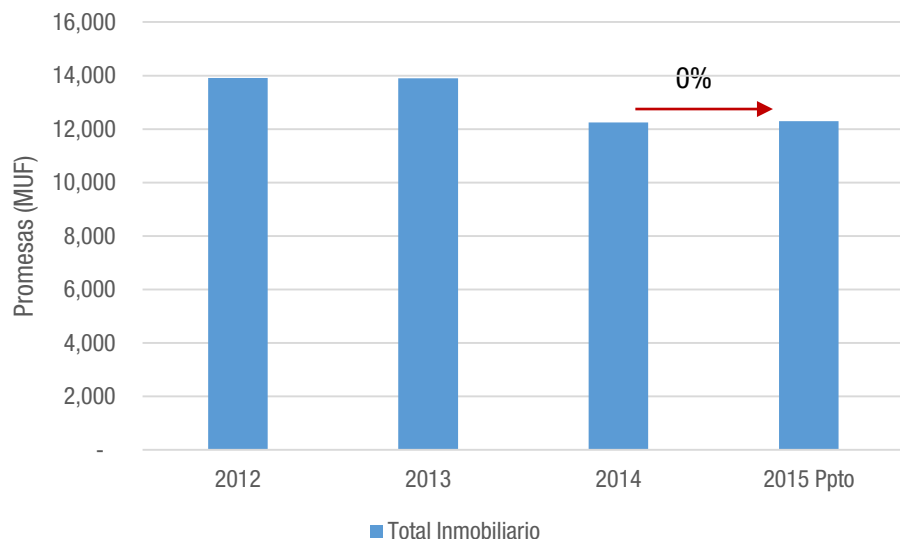
Lanzamientos

- El plan de inversión de la Compañía responde hoy a criterios de mayor exigencia de rentabilidad para cada proyecto/etapa.
- En el 2014, se lanzaron 2.770 viviendas con una venta potencial de MUF 10.950.
- El año 2015 se espera poder lanzar proyectos por MUF 10.940

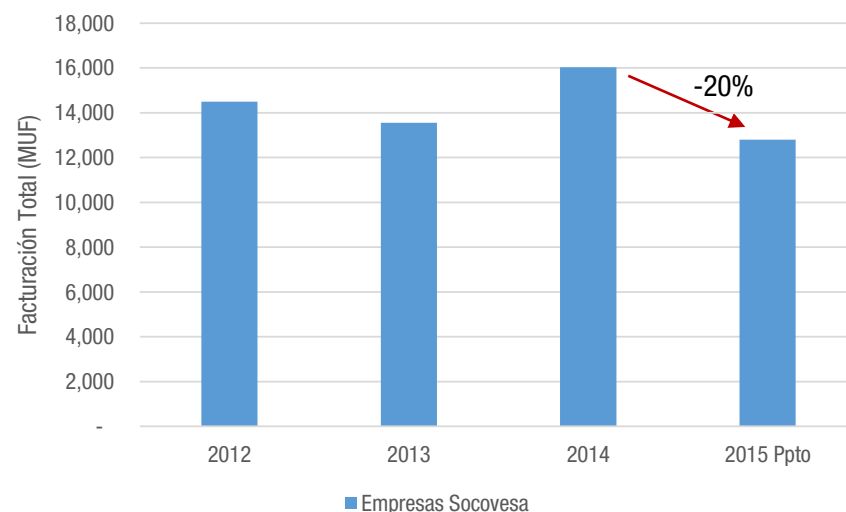
FILIAL	N° PROYECTOS Ó ETAPAS	N° VIVIENDA	PRECIO PROMEDIO	VENTA POTENCIAL
SOCOVELSA	26	2,146	UF 1,963	UF 4,212,263
ALMAGRO	7	583	UF 6,820	UF 3,975,810
PILARES	6	1,307	UF 2,105	UF 2,751,606
TOTALES	39	4,036	UF 2,711	UF 10,939,679

El presupuesto del año 2015 considera el mismo nivel de promesas que el año 2014, pero una menor facturación.

PROMESAS O CIERRES DE NEGOCIO
(considera las filiales de viviendas)



INGRESOS POR EXPLOTACIÓN EMPRESAS SOCOVESA
(ingresos consolidados)



* La facturación del edificio Parque Oriente (SDC) no se consolida, entra por VPP por lo que no se incorpora en la facturación proyectada del 2015. El VPP de los ingresos de este proyecto es aproximadamente MUF 460.

Principales consideraciones para el año 2015

- Esperamos compensar los menores ingresos esperados del 2015, potenciando los márgenes, disminuyendo levemente los GAV y bajando los gastos financieros.
- Socovesa (Santiago y Sur) tienen puesto su foco en mejorar la rotación de sus activos vía la venta de terrenos prescindibles y la disminución de sus viviendas terminadas.
- Almagro debiera continuar con su destacado desempeño, con niveles de facturación y márgenes similares a los del 2014.
- Pilares debiera tener promesas por sobre las del 2014, y esperamos también mayores niveles de facturación y utilidad.
- SDC escriturará el edificio Parque Oriente el último trimestre de 2015, proyecto que está 100% vendido.
- En la industria inmobiliaria cuatro temas centrales para el 2015-16: (i) la venta con/sin IVA; (ii) la nueva regulación de la SBIF para los créditos hipotecarios; (iii) el proyecto de ley de aportes al espacio público; (iv) la reforma laboral.
- Socoicsa tiene su foco en la cobranza de los montos adeudados, manteniendo para esto una estructura necesaria pero acotada de gastos.



EMPRESAS 
SOCOVESA

Junta de Accionistas Socovesa S.A.

Mauricio Varela L., Gerente General Negocio Inmobiliario ES.

Abril 2015