

Un futuro conectado con el entorno

Entrega de resultados Primer semestre 2020

Press Release, septiembre 2020

DISCLAIMER

La información contenida en esta presentación ha sido preparada por Empresas Socovesa (“Socovesa”) únicamente para fines informativos. Las opiniones expresadas en esta presentación están sujetas a cambios y la compañía no tiene ninguna obligación de actualizar o mantener actualizada la información contenida en el presente documento.

Esta presentación puede contener información, cifras y afirmaciones que se basan en estimaciones y presupuestos presentados por la Administración, pero debe entenderse que son meramente referenciales ya que están expuestas a los riesgos inherentes al negocio y a las condiciones macro y microeconómicas que están fuera del control de la compañía. Lo anterior podría implicar que los resultados reales difieran respecto de las cifras presentadas en este documento.

ASPECTOS DESTACADOS DEL SEMESTRE


Resultados financieros

- Ingresos crecieron 9%, con un margen bruto de 28,5%.
- Gastos de administración disminuyen 8%.
- El margen Ebitda mejora 4,6 puntos, llegando a 15%.
- Gastos financieros disminuyen 17% por menores tasas de interés.
- Utilidad del primer semestre alcanza a MM\$7,6.
- Aumento de la deuda financiera bruta se explica por el aumento de la caja => deuda financiera neta disminuye 1%.
- Indicadores de liquidez se mantienen.
- Leverage financiero se mantiene en 1,5 veces.

Equilibrios inmobiliarios a junio

- Promesas netas cerraron 48% bajo el año pasado y 27% por debajo del presupuesto.
- El saldo vendido por facturar el año 2020, alcanza a MMUF 4,9 equivalente a 72% del presupuesto y a 100% de la reprojeción del año.
- Oferta alcanza a MMUF 14,1 y viviendas terminadas a MMUF 2,8.
- Lanzamientos por MMUF 2,7 en el primer semestre.
- Tasa de desistimiento de los U3M llegó a 10,4% en respuesta a las condiciones más desafiantes del país.

Índice de contenidos

- I. Resultados financieros y de gestión primer semestre 2020
 - II. Contingencia Covid-19, acciones y perspectivas
- 

I. Resultados financieros y de gestión primer semestre 2020



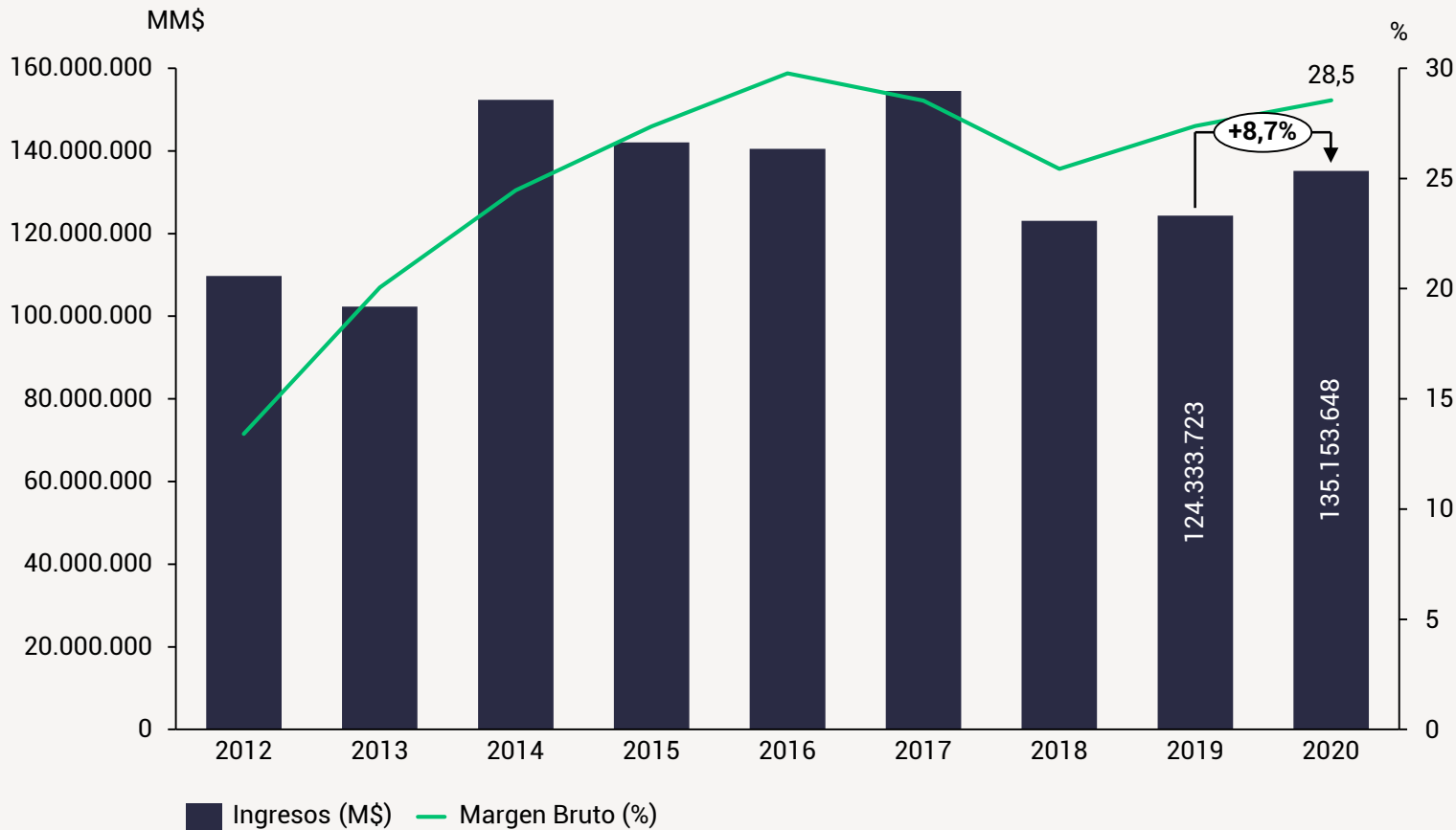
Resultados e indicadores de gestión:

El primer semestre registró una utilidad de MM\$7,6 tanto por mayores ingresos como por menores gastos de administración y costos financieros

ESTADO DE RESULTADOS (miles de \$)	CONSOLIDADO		
	6M 20	6M 19	% VAR.
Ingresos de actividades ordinarias	135.153.648	124.333.723	9%
Costos de ventas	(96.569.681)	(90.290.018)	7%
Ganancia bruta	38.583.967	34.043.705	13%
<i>Margen bruto</i>	<i>28,5%</i>	<i>27,4%</i>	<i>1,17 pts</i>
Gastos de administración	(22.905.575)	(24.899.059)	-8%
Resultado operacional	15.678.392	9.144.646	71%
Resultado no operacional	(6.265.751)	(6.152.285)	2%
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	9.412.641	2.992.361	215%
(Gasto) Ingreso por impuesto a las ganancias	(1.566.808)	(120.355)	1202%
Ganancia (pérdida)	7.845.833	2.872.006	173%
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	7.586.770	2.154.780	252%
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	259.063	717.226	-64%
<i>Margen Neto</i>	<i>5,6%</i>	<i>1,7%</i>	<i>3,9 pts</i>
Ebitda	20.321.996	12.921.186	57%
<i>Margen Ebitda</i>	<i>15,0%</i>	<i>10,4%</i>	<i>4,6 pts</i>

Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

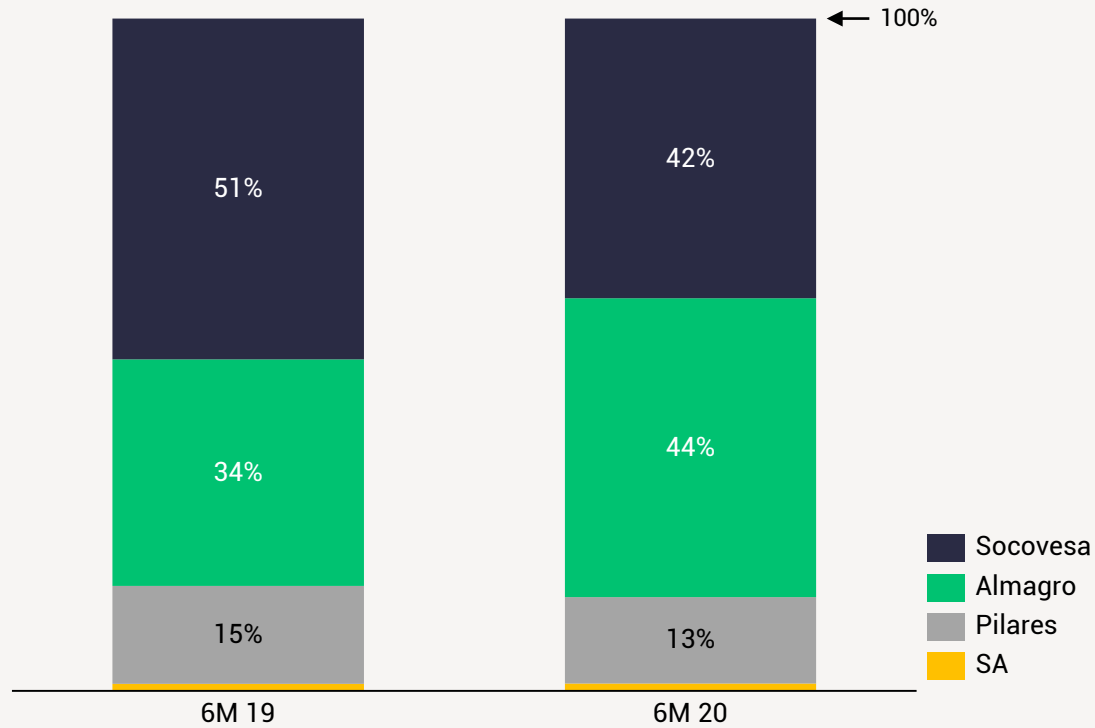
Los ingresos del primer semestre crecen en relación al mismo periodo del 2019 impulsados por las escrituraciones rezagadas del año 2019. El margen bruto aumenta 1,2 puntos porcentuales
Ingresos del segundo trimestre caen 10%



Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

El aumento del margen bruto total a junio responde principalmente al cambio de mix en lo facturado durante el periodo

MIX DE FACTURACIÓN DEL SEMESTRE



Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

A pesar de la caída en las promesas, el margen de estas a julio se mantiene en los niveles del año 2019

PERIODO HASTA	PROMESAS NETAS (UF)	MARGEN (%)
julio 2013	8.496.447	26,1%
julio 2014	7.205.314	31,2%
julio 2015	7.187.225	31,4%
julio 2016	6.112.819	29,9%
julio 2017	6.431.290	29,5%
julio 2018	7.492.228	28,9%
julio 2019	7.353.395	30,4%
julio 2020	3.692.960	30,4%

- El cálculo de este margen se hace proyecto a proyecto con una proyección de los costos a término para cada uno de ellos.
- No incluye los costos de post venta.

Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

Los gastos de administración disminuyeron 8%

GASTOS DE ADMINISTRACION	6M 20	6M 19	% VAR	6M 20	6M 19	% VAR
	M\$	M\$		MUF	MUF	
Remuneraciones de administración	11.865.735	11.660.618	2%	413	418	-1%
Gastos de comercialización	2.505.723	3.496.867	-28%	87	125	-30%
Gastos generales	3.068.378	3.339.799	-8%	107	120	-11%
Gastos de mantención stock	1.889.667	1.944.320	-3%	66	70	-5%
Contribuciones	1.494.728	1.976.810	-24%	52	71	-26%
Honorarios de administración	1.135.447	1.432.104	-21%	40	51	-23%
Depreciaciones	868.164	805.049	8%	30	29	5%
Amortización intangibles	76.714	88.856	-14%	3	3	-16%
Donaciones	1.019	154.636	-99%	0,0	5,5	-99%
TOTAL	22.905.575	24.899.059	-8%	798	892	-11%
GAV/Ingresos	17%	20%		17%	20%	

- La baja responde principalmente a menores contribuciones, a una baja en los gastos de comercialización por menores gastos de publicidad de proyectos y corporativa, y una disminución de los honorarios de administración.

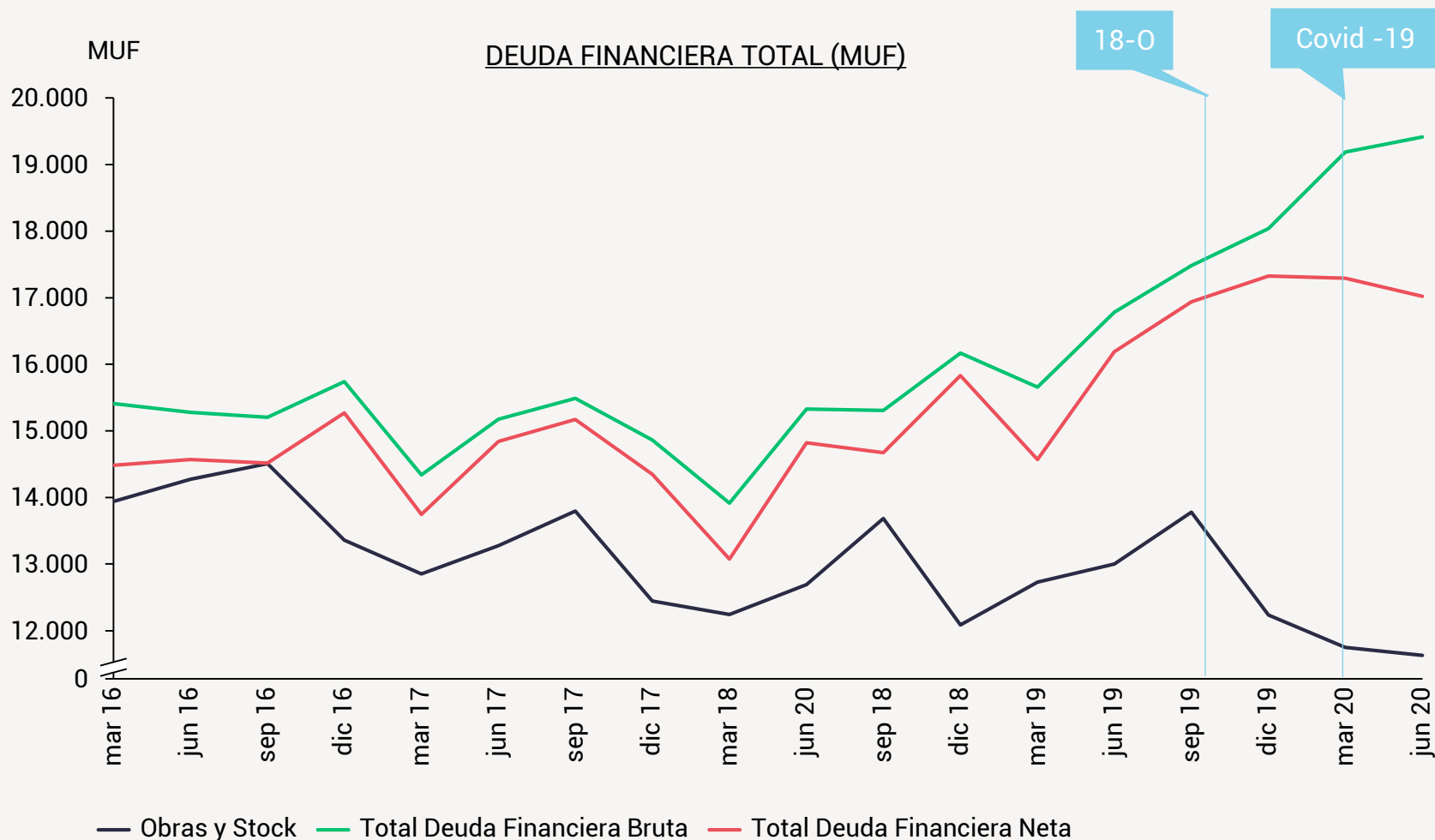
Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

El Ebitda aumenta por los mayores ingresos y los menores gastos de administración. El margen Ebitda alcanza a 15%



Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

La deuda financiera bruta aumenta 8% producto de la decisión de aumentar la caja en respuesta al nuevo escenario del país, sin embargo, la deuda financiera neta cae un 1%



Deuda financiera y gasto financiero:

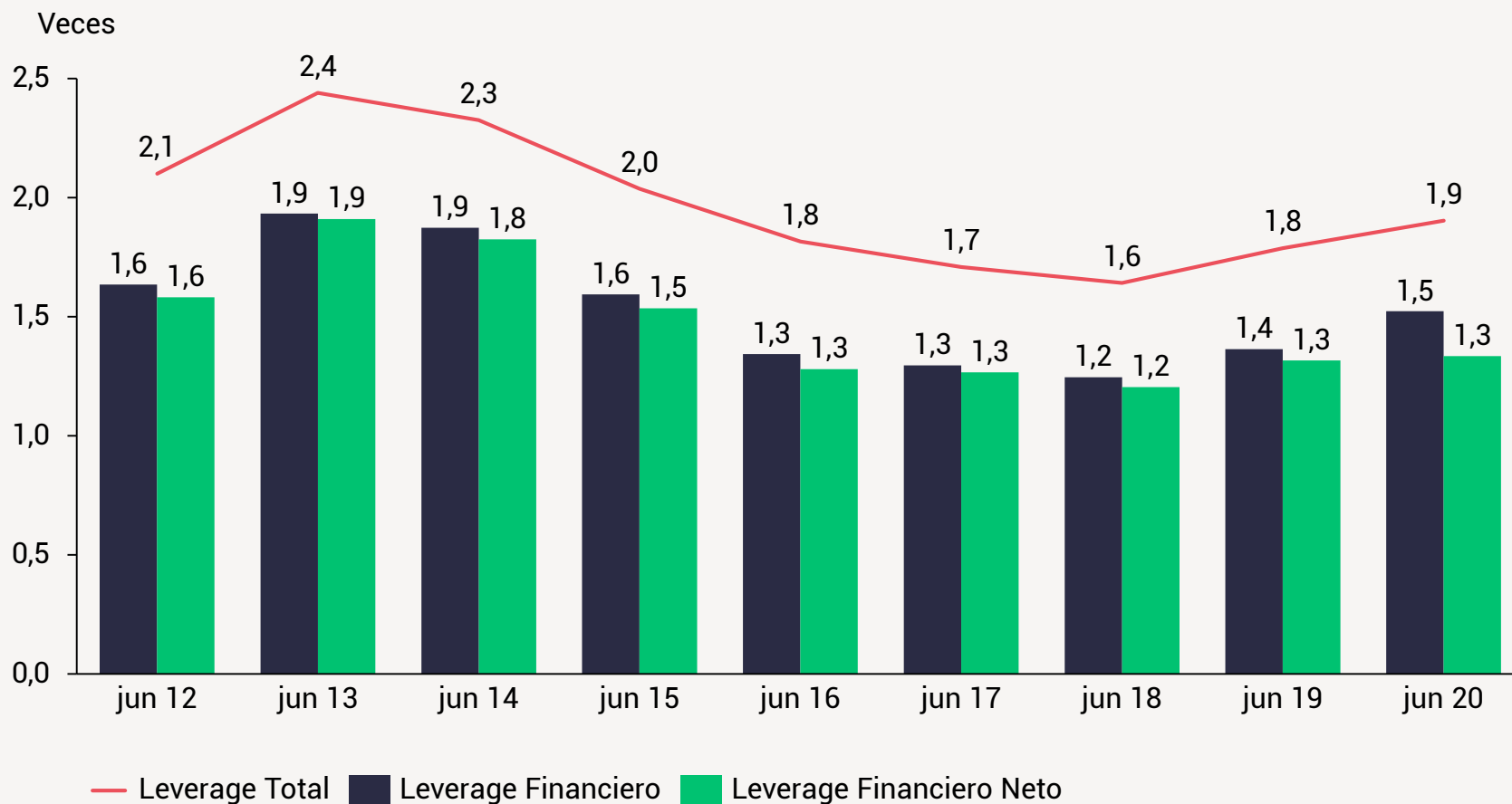
El gasto financiero total disminuyó 17% respecto a junio de 2019 producto de la menor tasa de interés que compensó el aumento de la deuda financiera bruta promedio

GASTO FINANCIERO TOTAL (MUF)

COSTO FINANCIERO (miles de \$)	CONSOLIDADO		
	6M 20	6M 19	% VAR
Costo financiero en resultado	7.081.739	7.148.528	-1%
Costo financiero activado	1.956.319	3.689.590	-47%
COSTO FINANCIERO TOTAL	9.038.058	10.838.118	-17%
<hr/>			
% de activación	22%	34%	
<hr/>			
Cobertura de Gto. Financiero (Ebitda / Cto. Financiero total)	2,2x	1,2x	

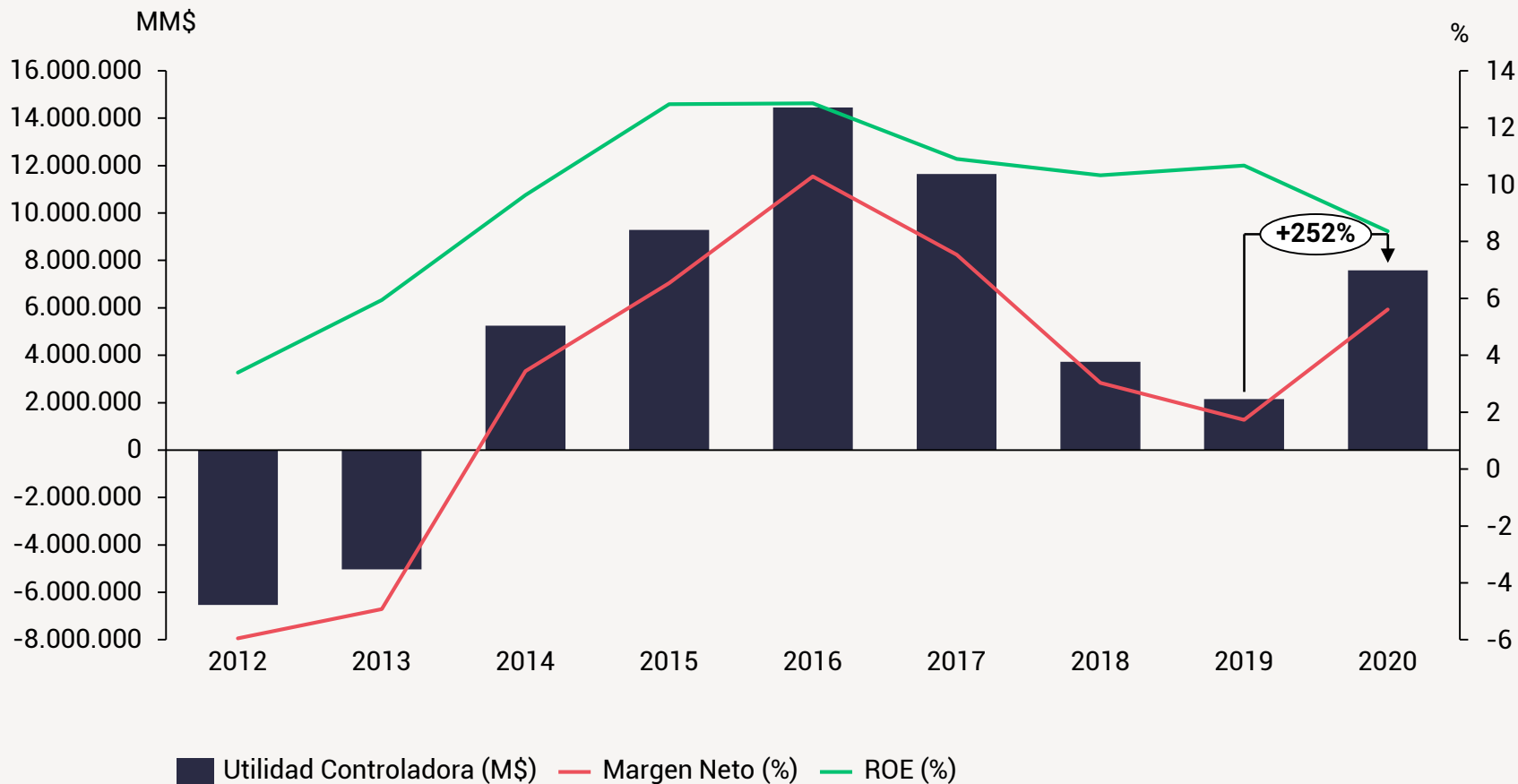
Deuda financiera:

Leverage total aumenta marginalmente por la mayor deuda bruta pero se mantiene en niveles considerados sanos para la compañía. El leverage financiero alcanza a 1,3 veces, mismo nivel que en junio de 2019



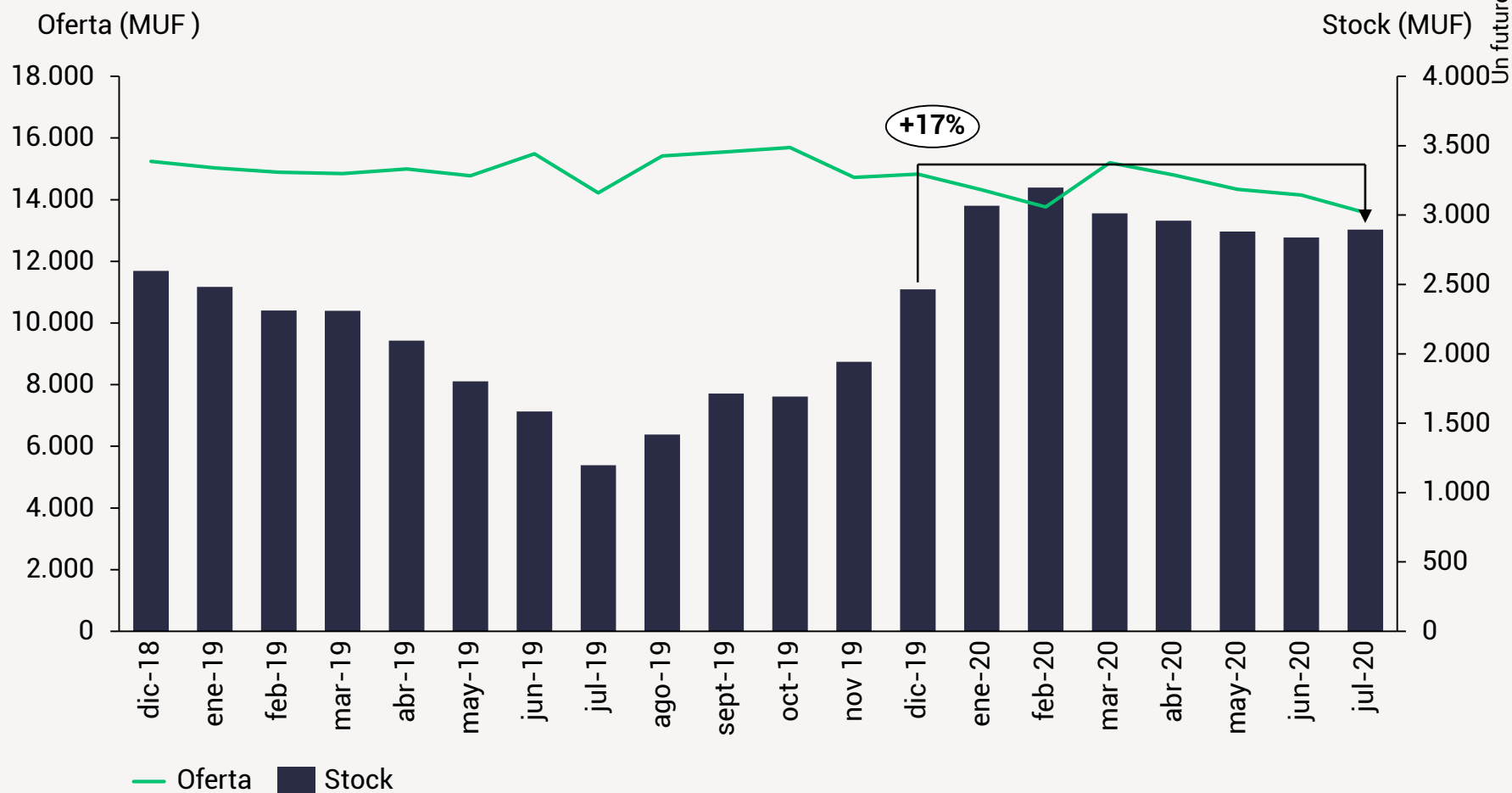
Indicadores de rentabilidad:

La compañía registra una utilidad de MM\$7,6 como resultado principalmente del mayor Ebitda y los menores gastos financieros



Empresas Socovesa: Ciclo económico / inmobiliario

A julio, el stock de viviendas terminadas aumentó 17% en relación a diciembre de 2020. La oferta disminuyó a MMUF 13,5

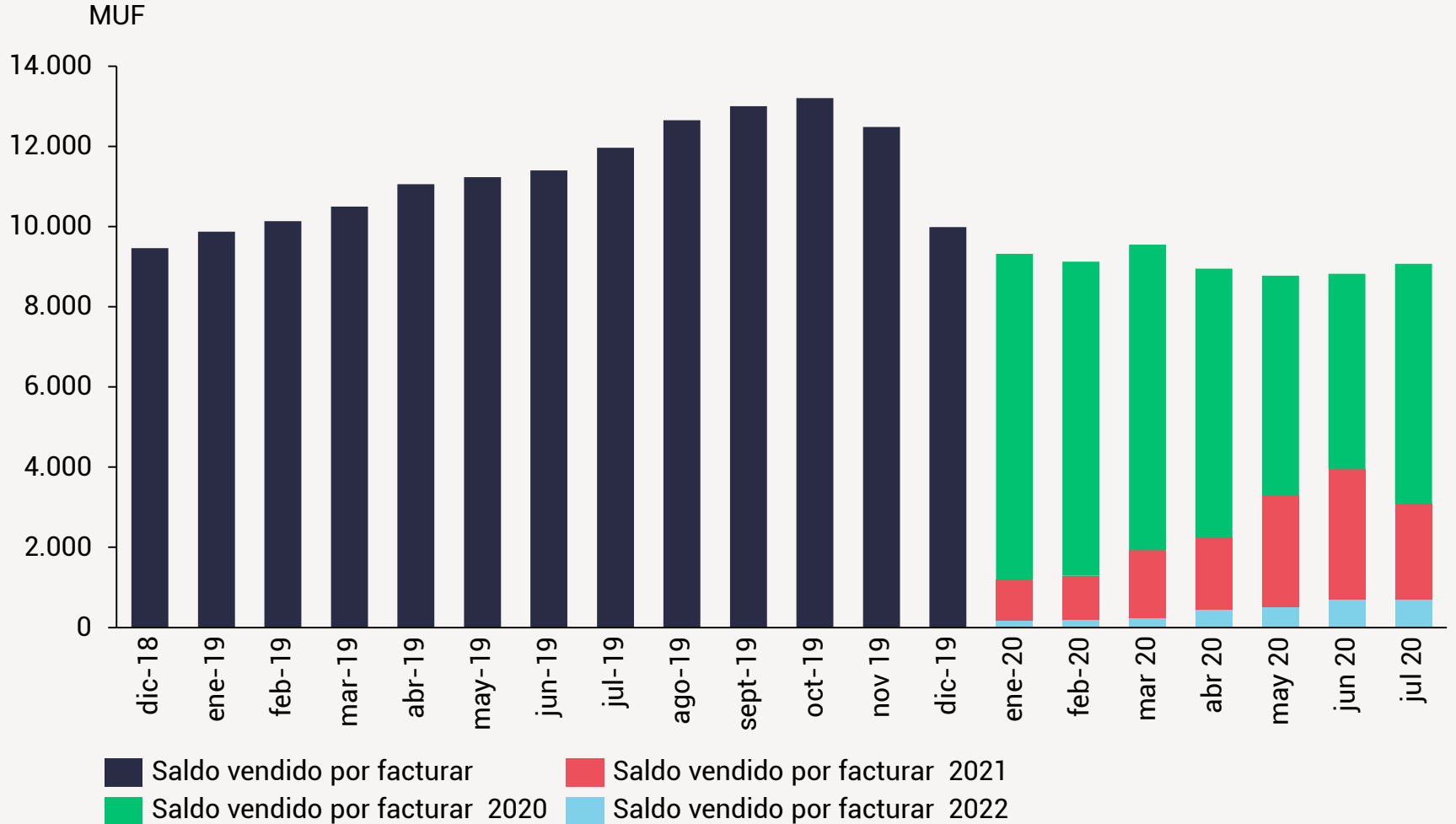


Un futuro conectado con el entorno

Nota: Cifra de gestión, medida en UF

Empresas Socovesa: Ciclo económico / inmobiliario

El saldo vendido por facturar de viviendas a julio alcanzó los MMUF 9.
De ese monto, el 66% tiene fecha de facturación 2020



Empresas Socovesa: Ciclo económico / inmobiliario

Durante el primer semestre del 2020 se concretó la compra de terrenos comprometidos previos a octubre de 2019 por MUF 957 y se consumieron MUF 678

- Se compraron cinco paños que estaban comprometidos previos a 18 de octubre de 2019, dos de Socovesa Santiago, dos de Almagro y uno de Pilares.
- El stock de terrenos aumentó marginalmente respecto a diciembre producto de la concreción de la compra de estos terrenos.

COMPOSICIÓN DE TERRENOS (miles de \$)	CONSOLIDADO		
	6M 20	12M 19	% VAR.
Terrenos Inventario Corriente y No Corriente	141.498.239	129.238.448	9%
Terrenos Propiedades de Inversión	159.668.172	161.869.534	-1%
TOTAL TERRENOS	301.166.411	291.107.982	3%

- La compañía mantiene un banco de terrenos atractivo, que le permite estar preparada para activar proyectos en el minuto que el mercado lo permita.

Empresas Socovesa: Ciclo económico / inmobiliario

La cartera de proyectos a junio presenta un buen balance entre lo que está siendo escriturado y lo que está en desarrollo

SOCOVESA		Nº de Proy.	Nº de Etapas	Total		Disponible		% de Venta
				Unidades	UF	Unidades	UF	
Casas	En Escrituración	35	42	2.668	9.118.593	131	992.568	89,1%
	En Desarrollo	16	16	1.071	3.022.512	450	1.393.600	53,9%
	Proyectos Casas	51	58	3.739	12.141.105	581	2.386.167	80,3%
Departamentos	En Escrituración	8	9	1.095	3.188.966	40	205.206	93,6%
	En Desarrollo	12	12	1.319	3.938.751	938	2.911.201	26,1%
	Proyectos Departamentos	20	21	2.414	7.127.716	978	3.116.407	56,3%
Mixtos	En Escrituración	1	1	41	155.694	21	81.375	47,7%
	En Desarrollo	2	2	450	803.818	292	549.558	31,6%
	Proyectos Mixtos	3	3	491	959.512	313	630.933	34,2%
Total Socovesa		74	82	6.644	20.228.333	1.872	6.133.507	69,7%

PILARES		Nº de Proy.	Nº de Etapas	Total		Disponible		% de Venta
				Unidades	UF	Unidades	UF	
Departamentos	En Escrituración	2	2	374	909.016	12	61.945	93,2%
	En Desarrollo	5	8	982	2.584.398	366	1.130.379	56,3%
	Proyectos Departamentos	7	10	1.356	3.493.414	378	1.192.324	65,9%
Mixtos	En Escrituración	-	-	-	-	-	-	-
	En Desarrollo	2	3	590	1.630.994	438	1.319.614	19,1%
	Proyectos Mixtos	2	3	590	1.630.994	438	1.319.614	19,1%
Total Pilares		9	13	1.946	5.124.408	816	2.511.938	51,0%

ALMAGRO		Nº de Proy.	Nº de Etapas	Total		Disponible		% de Venta
				Unidades	UF	Unidades	UF	
Departamentos	En Escrituración	19	19	2.189	12.692.940	295	2.102.828	83,4%
	En Desarrollo	9	9	1.131	5.019.689	716	3.395.139	32,4%
Total Almagro		28	28	3.320	17.712.629	1.011	5.497.967	69,0%

II. Contingencia Covid-19, acciones y perspectivas



Covid-19 y perspectivas:

El estallido social y la crisis sanitaria continúan profundizando el escenario desafiante para el país

- Esta crisis no tiene precedentes y por tanto, no se sabe cuánto va a durar ni cuán profundos serán sus efectos.
- En un horizonte de al menos 24 meses plazo la demanda potencial se verá afectada. En el corto plazo se espera enfrentar un impacto negativo sobre el empleo, las expectativas de los hogares, y el nivel de acceso al crédito hipotecario, todas variables fundamentales en su efecto sobre la demanda inmobiliaria. Por tanto, menores ventas, aumentos en el nivel de desistimientos y un ajuste más lento a la baja en la oferta, debieran deteriorar las velocidades de venta y los meses para agotar stock de la industria.
- Empresas Socovesa durante los últimos años ha logrado mantener equilibrios inmobiliarios sanos, con una adecuada estructura de financiamiento, que le permiten hoy enfrentar esta crisis en buen pie.

Industria Inmobiliaria:

Las proyecciones para la industria de la Región Metropolitana son que este año las ventas de departamento caerían 45% y las casas un 24%.

La proyección de departamentos se mantiene respecto al trimestre anterior pero la de casas cae (-16% vs -24%)

Departamentos

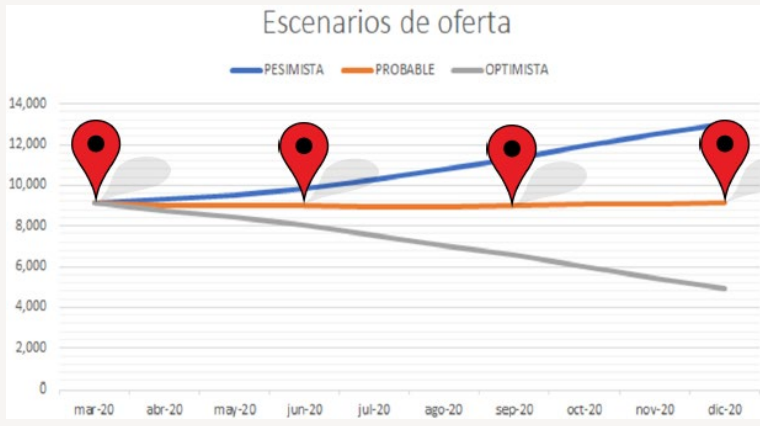
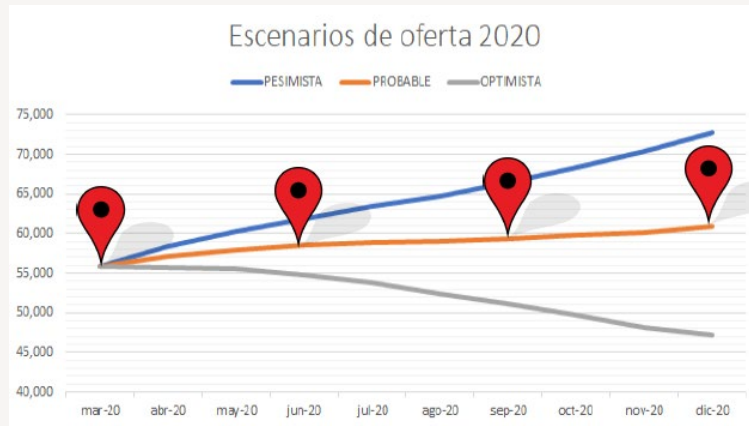
Casas

Ventas Netas
(unidades)

	2020	Var 20/19
PESIMISTA	12.330	-55%
PROBABLE	15.185	-45%
OPTIMISTA	19.516	-29%

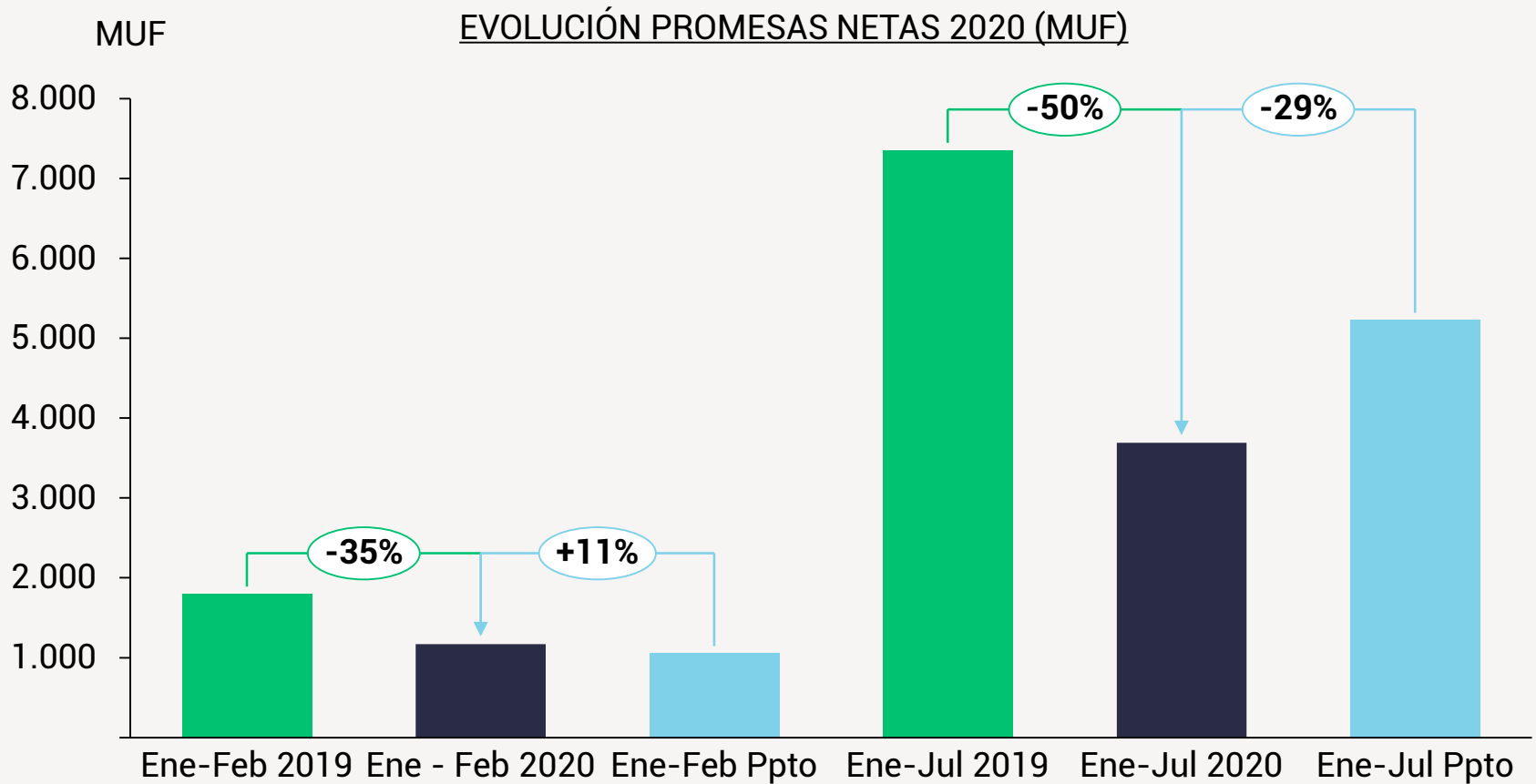
	2020	Var 20/19
PESIMISTA	4.752	-38%
PROBABLE	5.845	-24%
OPTIMISTA	7.161	-6%

Oferta



Covid-19:

Hasta el 15 de marzo, la compañía estaba sobre cumpliendo su presupuesto de promesas netas. A julio, la compañía registra una caída de 29% respecto al presupuesto del periodo y de 50% respecto a igual periodo de 2019

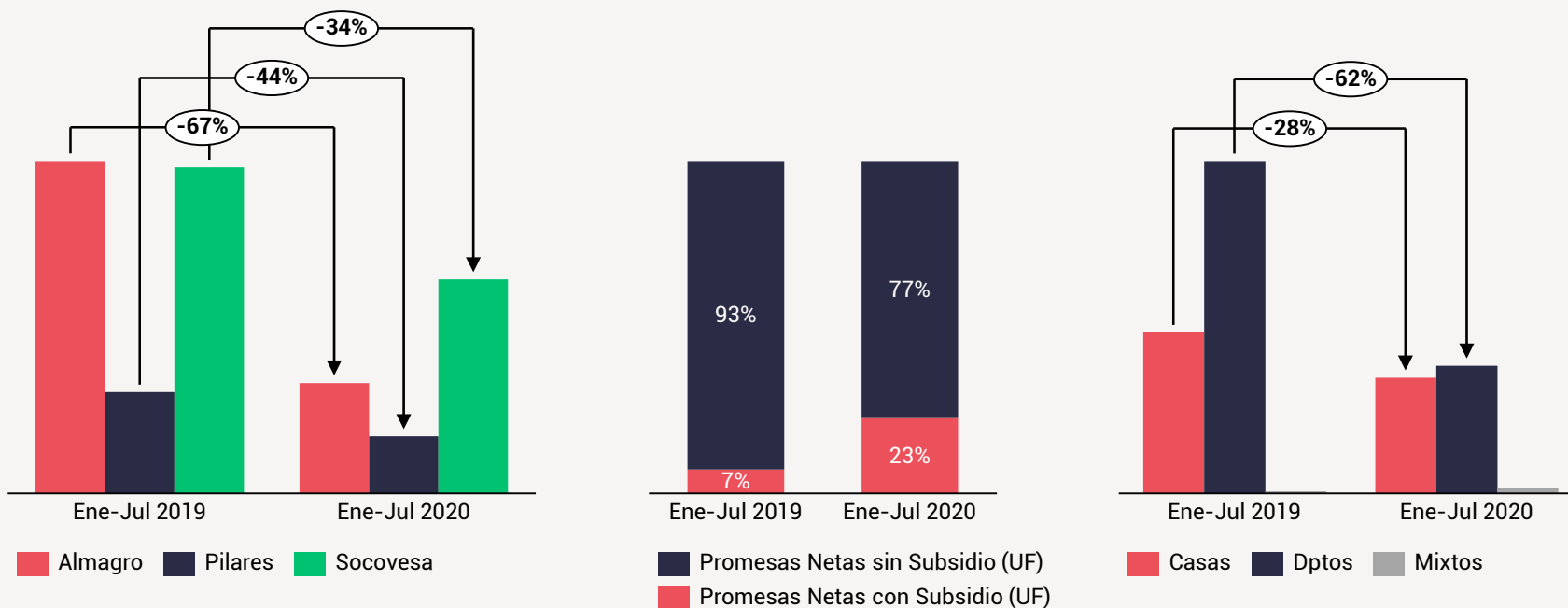


Covid-19:

La aplicación de cuarentenas selectivas para distintas comunas y ciudades del país ha tenido un impacto relevante en el nivel de ventas

- La caída en promesas se produce en todos los segmentos y en todos los tipos de productos. Sin embargo, las casas han tenido un menor impacto producto de la venta de proyectos de subsidios en Socovesa Santiago y Socovesa Sur.
- Las filiales más impactada con esta crisis son Almagro y Pilares.

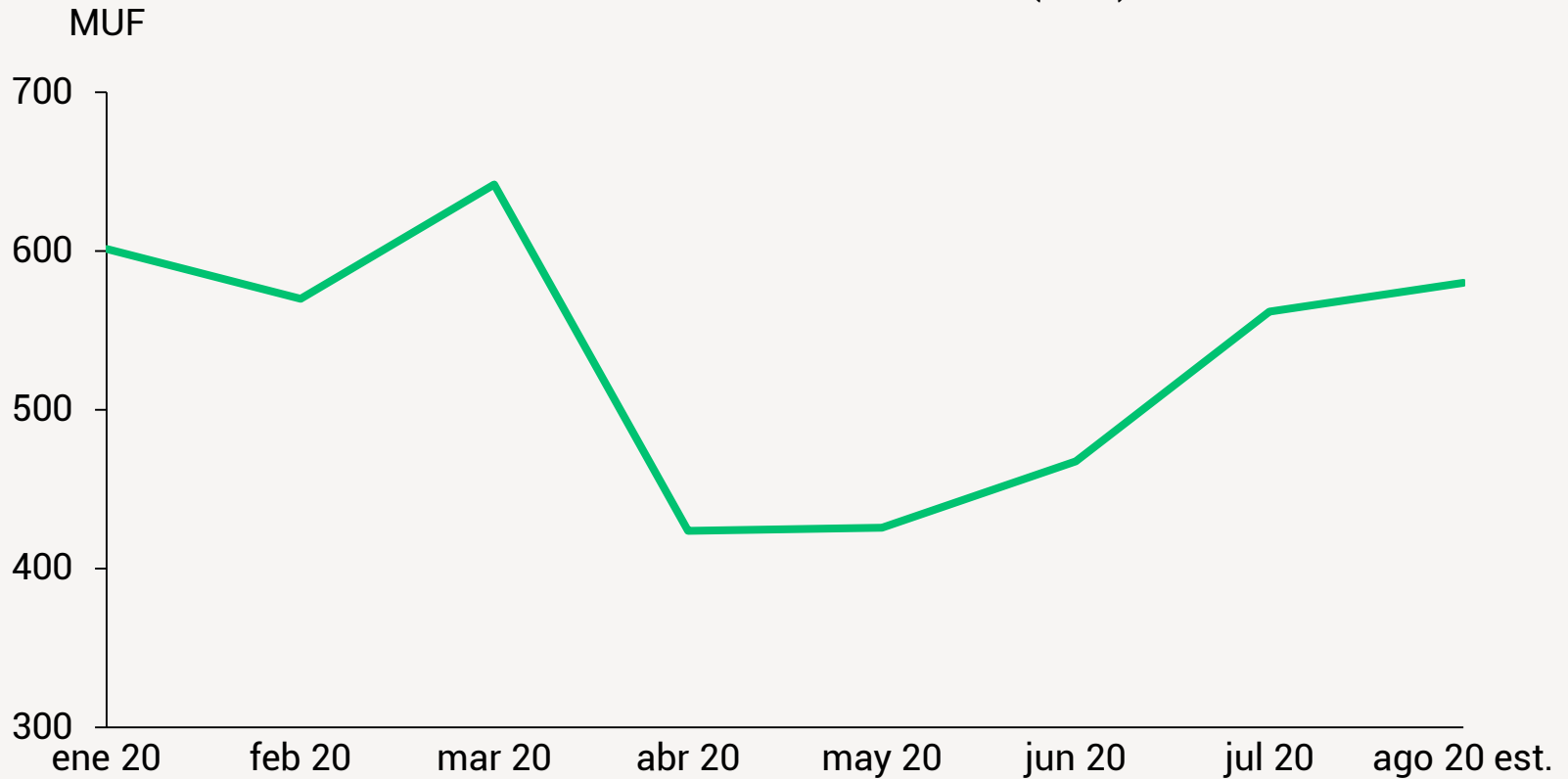
TOTAL PROMESAS NETAS EMPRESAS SOCOVESA



Covid-19:

Las promesas netas de julio-agosto muestran una mejora de 30% respecto al promedio registrado de abril-junio. Si bien es muy temprano para predecir una recuperación, en el margen, éstas han tenido un mejor desempeño

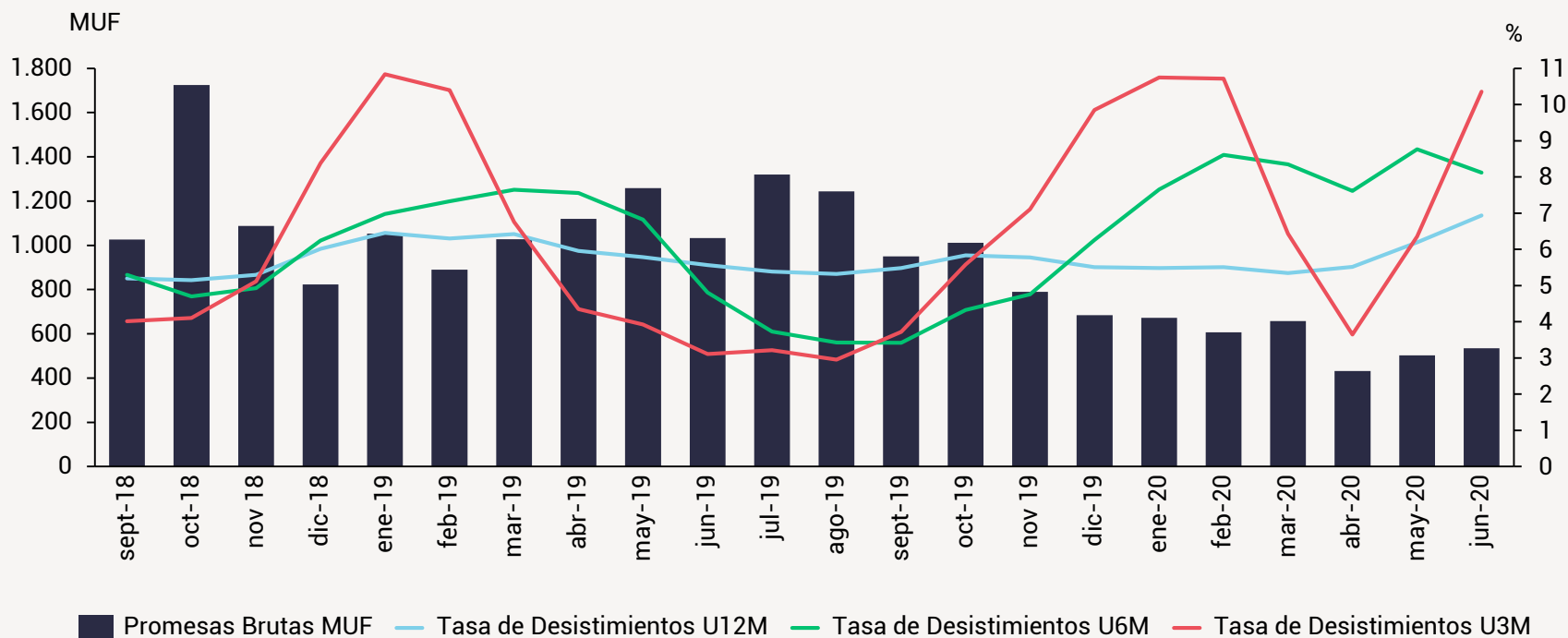
EVOLUCIÓN PROMESAS NETAS 2020 (MUF)



Covid-19:

La tasa de desistimiento ha aumentado respondiendo al mayor nivel de desempleo e incertidumbre

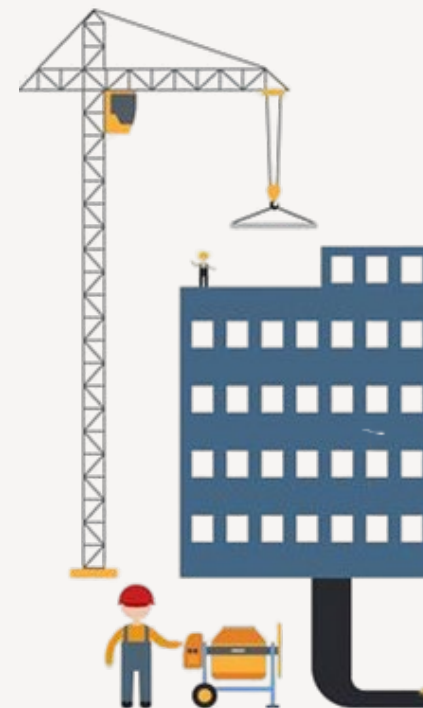
- La compañía informa mensualmente sus promesas netas de desistimientos, por lo que las cifras presentadas ya incorporan este aumento de las resciliaciones.
- El análisis del alza revela que ésta viene dada más por una baja en las promesas del periodo que por un aumento de los montos desistidos.



Covid-19:

Las mayoría de las obras en ejecución de la compañía han estado paralizadas desde abril hasta la fecha. Sin embargo, a partir del desconfinamiento de algunas comunas, se ha comenzando a operar en forma muy gradual

- Desde el 15 de mayo se decretó cuarentena total de la Región Metropolitana, incluyendo las 32 comunas del Gran Santiago, además de San Bernardo, Buin, Puente Alto, Padre Hurtado, Lampa y Colina, medida que estuvo vigente hasta principios de agosto.
- La compañía llegó a tener aprox. el 70% de las obras detenidas.
- No se han paralizado obras en forma permanente.
- En términos de costos de las obras, la mejor estimación que tiene la compañía hoy, es que éstos podrían aumentar entre 3 y 4% aproximadamente.
- La mayor preocupación continua siendo el atraso en las obras que está generando retrasos en las recepciones de la misma y por consiguiente, en la facturación del periodo y consecuentemente, en la baja de la deuda financiera.



Covid-19:

La compañía ha estado gestionando diversas iniciativas para mitigar el impacto de la crisis, priorizando la seguridad de sus trabajadores y la continuidad operacional

Financieras

- Se ha mantenido la caja en un monto superior a MMUF 1.5. Se han renovando en forma permanente las líneas de crédito, manteniendo el flujo de información requerido hacia la banca.
- Las nuevas inversiones se han frenado, limitando los lanzamientos, por el momento, a proyectos de subsidios, ya que éstos han tenido un buen desempeño durante estos meses. No se han comprado nuevos paños.

RRHH

- Los colaboradores se han mantenido vía teletrabajo y a partir del 17 de agosto, se implementó un plan de regreso seguro y paulatino a las oficinas corporativas.
- A junio, el 48% de la dotación de Empresas Socovesa estaba acogido a suspensiones ordinarias de la Ley de Protección al Empleo y el 0,05% a suspensiones extraordinarias.

Promesas y Escrituras

- Producto de la paralización de obras, varias recepciones no se han logrado realizar dificultando la facturación del periodo. Sin embargo, continúan los esfuerzos en lograr escriturar todo lo que vaya estando en condiciones de hacerlo.
- Se han profundizado los desarrollos digitales de manera de lograr generar nuevas promesas de compraventa durante este tiempo.
- En la medida que se abran las salas de ventas y pilotos, las ventas debieran comenzar a recuperarse en forma gradual.

Covid-19:

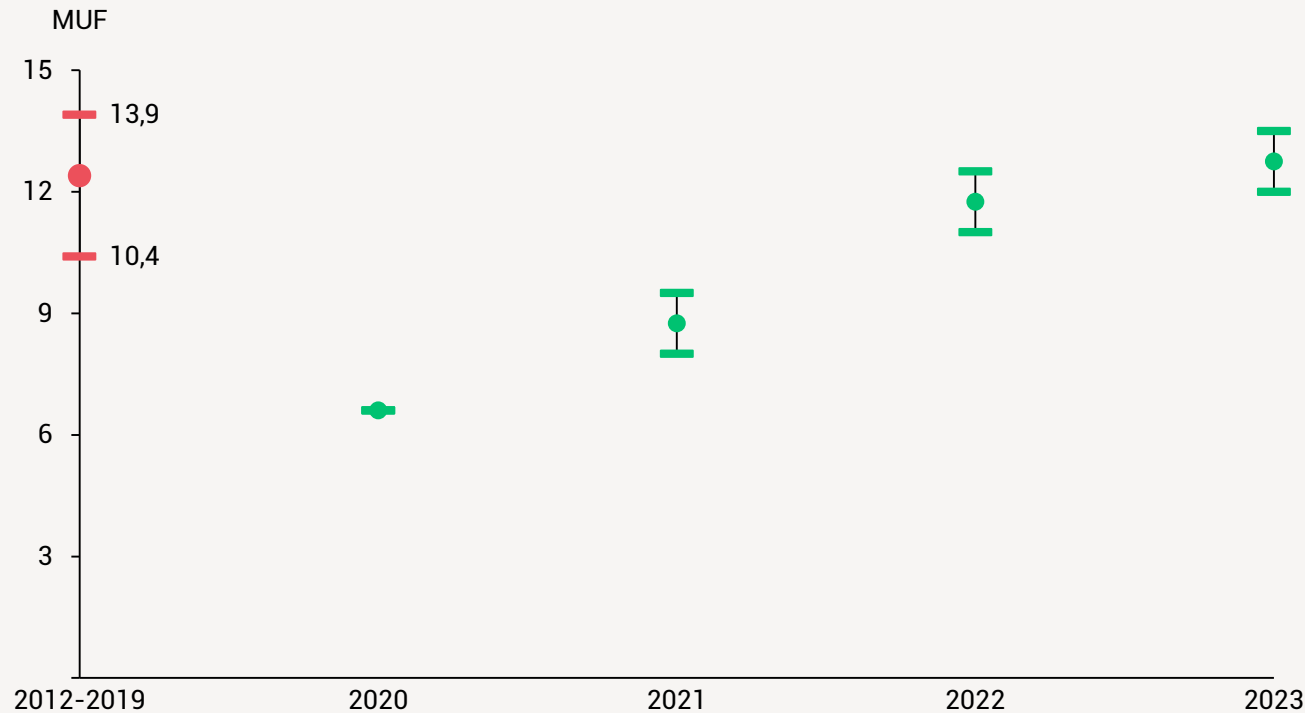
Durante el segundo trimestre, se diseñó y comenzó la implementación del plan de ajuste anunciado en abril

El equipo de Gerentes evaluó posibles transformaciones que permitieran bajar costos, mejorar la operación y potenciar los Pilares Estratégicos definidos como los ejes de la ventaja competitiva de la compañía.

- El plan considera la reducción de gastos para responder a la nueva realidad de la demanda inmobiliaria de mediano plazo.
- El objetivo que se estableció es lograr gastos de administración por MUF 1.400 el año 2021.
- Durante el segundo semestre de este año ya debieran manifestarse parte de sus efectos.
- Al 30 de junio, la compañía ha disminuido un 12% su dotación de contratos indefinidos.

Perspectivas 2020-2023:

En términos de promesas, se mantiene la estimación para el año 2020 en MMUF 6,6 y la compañía proyecta que el 2023 volvería a los niveles registrados previos a la crisis social y sanitaria

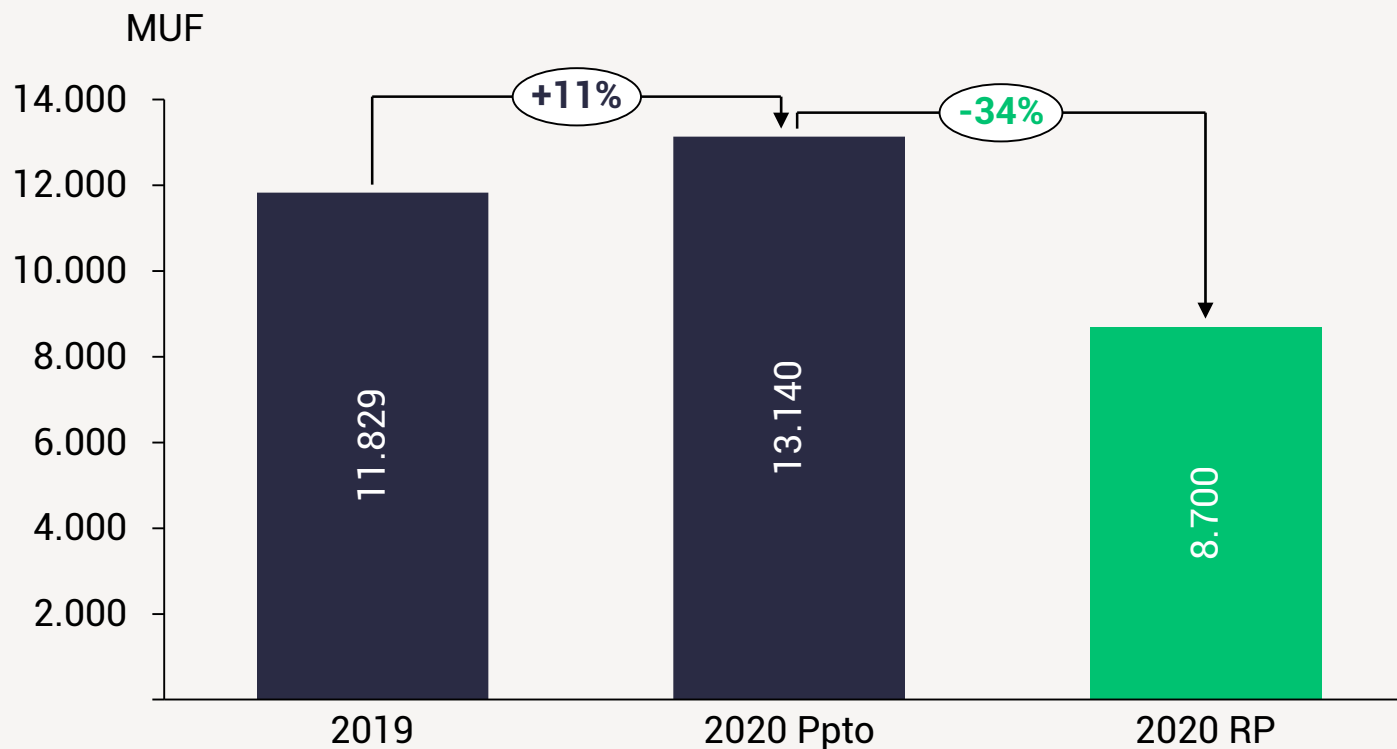


Supuestos:

- Promesas netas de desistimientos
- Se incorpora en las proyecciones un aumento de los desistimientos para el año 2020
- Crecimiento en promesas del 2022 y 2023 requiere plan de lanzamientos agresivo que sólo será factible si las condiciones de demanda mejoran.

Perspectivas 2020-2023:

La reproyección de la facturación de este año cae un 34% respecto a lo presupuestado originalmente



La reproyección es la mejor estimación que maneja la compañía hoy. Esta cifra podría variar si continúan las cuarentenas generando atrasos en las recepciones municipales de proyectos, y si los desistimientos aumentan por sobre los considerados para hacer la proyección.

Perspectivas 2020-2023:

Los lanzamientos del primer semestre alcanzaron a MMUF 2,7

- Los lanzamientos del segundo trimestre se redujeron en forma relevante. Se lanzaron sólo 2 proyectos de Socovesa Sur, ambos del segmento subsidios.
- El presupuesto original para el año 2020 era de MMUF 10. Sin embargo, dado el nuevo escenario que se está enfrentando, la compañía estima que, si el mercado lo permite, se podrían lanzar en total MMUF 7,6 durante este año.
- En caso de que las condiciones empeoren a lo que hoy se contempla como escenario probable, la compañía disminuirá estos lanzamientos para una adecuada gestión de riesgos.

Filial	N° Proyectos o Etapas	N° Viviendas	Venta Potencial
Socovesa	15	1.134	UF 3.182.956
Almagro	5	310	UF 2.307.373
Pilares	4	788	UF 2.099.661
TOTALES	24	2.232	UF 7.589.990

Perspectivas 2020-2023:

La compañía tiene una cartera completa de proyectos que está preparando para poder lanzarlos apenas se den las condiciones de mercado

- El nivel de lanzamientos de los próximos años dependerá de la demanda inmobiliaria. Sin embargo, las cifras de promesas presentadas, suponen lanzamientos en torno a MMUF 12 el 2021 y MMUF 14 el 2022-2023.
- La compañía cuenta con la mayoría de los terrenos y los proyectos para este nivel de lanzamientos.

PROYECCIÓN LANZAMIENTOS (MUF)

FILIAL	2021	2022	2023	% de los lanzamientos que ya cuentan con terrenos
Almagro	5.285	5.423	5.871	72%
Pilares	2.423	2.383	3.596	90%
Socovesa	4.140	6.832	5.255	85%
TOTAL	11.847	14.638	14.722	81%

Empresas Socovesa: Equilibrios inmobiliarios

Mantener los equilibrios inmobiliarios sanos seguirá siendo prioridad para la compañía

	OFERTA MUF (promedio anual)	VIV. TERMINADAS MUF (promedio anual)	STOCK / OFERTA (promedio anual)	PROMESAS MUF (UDM o anuales)	MAS (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 Est.	15.028	2.965	20%	6.600	27 meses	7.590

Empresas Socovesa:

El año 2020-2021 serán desafiantes

- Dado que esta es una crisis en desarrollo y sin precedentes en la historia “reciente”, no existe certeza de su duración ni de la profundidad que alcanzará, por lo tanto, el escenario que hoy se vislumbra como probable, podría cambiar en un futuro.
- Empresas Socovesa durante los últimos años ha logrado mantener equilibrios inmobiliarios sanos, con una adecuada estructura de financiamiento, que le permiten hoy enfrentar esta crisis en buen pie.
- La compañía seguirá enfocada en administrar y gestionar el nuevo escenario que se enfrentará en el corto y mediano plazo, revisando constantemente el devenir de la crisis, de manera de ajustar los escenarios que se manejan y proaccionar frente al desarrollo de esta pandemia.

Un futuro conectado con el entorno

Entrega de resultados Primer Semestre 2020

Press Release, septiembre 2020

ANEXOS

ALMAGRO	1T 19	2T 19	3T 19	4T 19	1T 20	2T 20
Promesas Netas (incluyen desistimientos)	MUF 1.176	MUF 1.419	MUF 1.408	MUF 626	MUF 595	MUF 327
Promesas Netas Unidades (incluyen desistimientos)	262	283	257	98	96	56
Precio Promedio Promesas (UF/Un)	MUF 4,5	MUF 5,0	MUF 5,5	MUF 6,4	MUF 6,2	MUF 5,8
Escrituras*	MUF 532	MUF 789	MUF 1.045	MUF 2.731	MUF 824	MUF 1.149
Escrituras Unidades	148	238	213	472	136	208
Precio Promedio Escrituras (UF/Un)	MUF 3,6	MUF 3,3	MUF 4,9	MUF 5,8	MUF 6,1	MUF 5,5
Oferta de viviendas nuevas a la venta	MUF 8.261	MUF 7.345	MUF 6.566	MUF 6.006	MUF 5.826	MUF 5.500
Stock Viviendas Terminadas	MUF 1.557	MUF 1.018	MUF 1.363	MUF 1.609	MUF 2.264	MUF 2.104
Saldo Vendido por Facturar Viviendas	MUF 4.981	MUF 5.611	MUF 5.976	MUF 3.869	MUF 3.634	MUF 2.822

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

ANEXOS

PILARES	1T 19	2T 19	3T 19	4T 19	1T 20	2T 20
Promesas Netas (incluyen desistimientos)	MUF 400	MUF 443	MUF 465	MUF 320	MUF 277	MUF 194
Promesas Netas Unidades (incluyen desistimientos)	146	178	182	137	110	82
Precio Promedio Promesas (UF/Un)	MUF 2,7	MUF 2,5	MUF 2,6	MUF 2,3	MUF 2,5	MUF 2,4
Escrituras*	MUF 250	MUF 403	MUF 136	MUF 674	MUF 362	MUF 241
Escrituras Unidades	100	150	53	259	149	98
Precio Promedio Escrituras (UF/Un)	MUF 2,5	MUF 2,7	MUF 2,6	MUF 2,6	MUF 2,4	MUF 2,5
Oferta de viviendas nuevas a la venta	MUF 1.499	MUF 1.734	MUF 2.126	MUF 1.819	MUF 2.668	MUF 2.512
Stock Viviendas Terminadas	MUF 60	MUF 31	MUF 13	MUF 143	MUF 74	MUF 62
Saldo Vendido por Facturar Viviendas	MUF 1.999	MUF 2.038	MUF 2.375	MUF 2.023	MUF 1.935	MUF 1.888

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

ANEXOS

SOCOVELSA	1T 19	2T 19	3T 19	4T 19	1T 20	2T 20
Promesas Netas (incluyen desistimientos)	MUF 1.192	MUF 1.442	MUF 1.510	MUF 1.293	MUF 941	MUF 796
Promesas Netas Unidades (incluyen desistimientos)	360	452	460	375	331	298
Precio Promedio Promesas (UF/Un)	MUF 3,3	MUF 3,2	MUF 3,3	MUF 3,4	MUF 2,8	MUF 2,7
Escrituras*	MUF 957	MUF 1.202	MUF 598	MUF 1.846	MUF 1.058	MUF 668
Escrituras Unidades	375	453	207	630	285	217
Precio Promedio Escrituras (UF/Un)	MUF 2,6	MUF 2,7	MUF 2,9	MUF 2,9	MUF 3,7	MUF 3,1
Oferta de viviendas nuevas a la venta	MUF 5.088	MUF 6.409	MUF 6.861	MUF 7.005	MUF 6.702	MUF 6.134
Stock Viviendas Terminadas	MUF 693	MUF 536	MUF 337	MUF 714	MUF 674	MUF 671
Saldo Vendido por Facturar Viviendas	MUF 3.520	MUF 3.754	MUF 4.658	MUF 4.096	MUF 3.985	MUF 4.111

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