

Entrega de resultados

Estados Financieros a
junio 2021

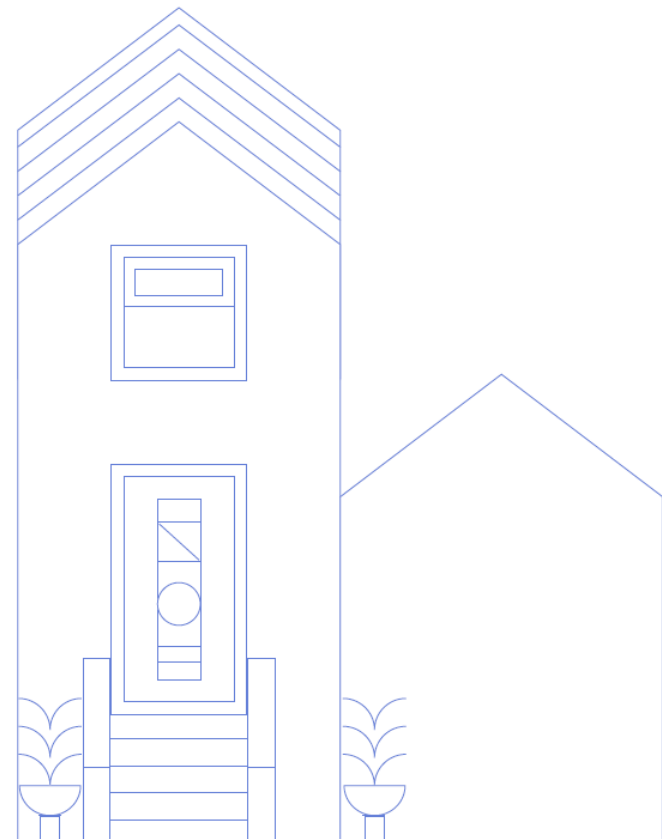
agosto 2021



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.



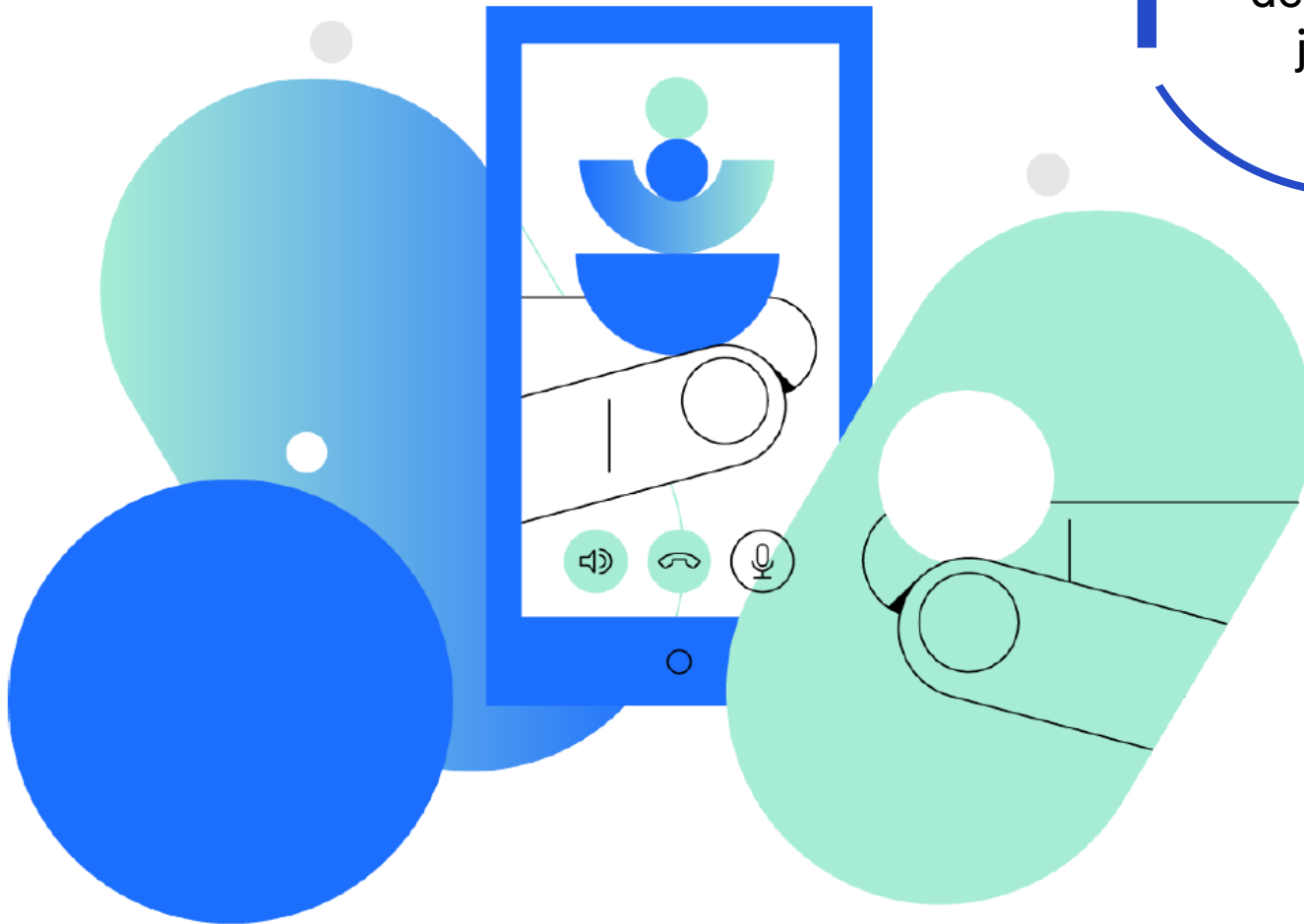
ÍNDICE DE CONTENIDOS

1 Resultados financieros y de gestión a junio 2021

2 Mercado inmobiliario

3 Perspectivas 2021 y riesgos

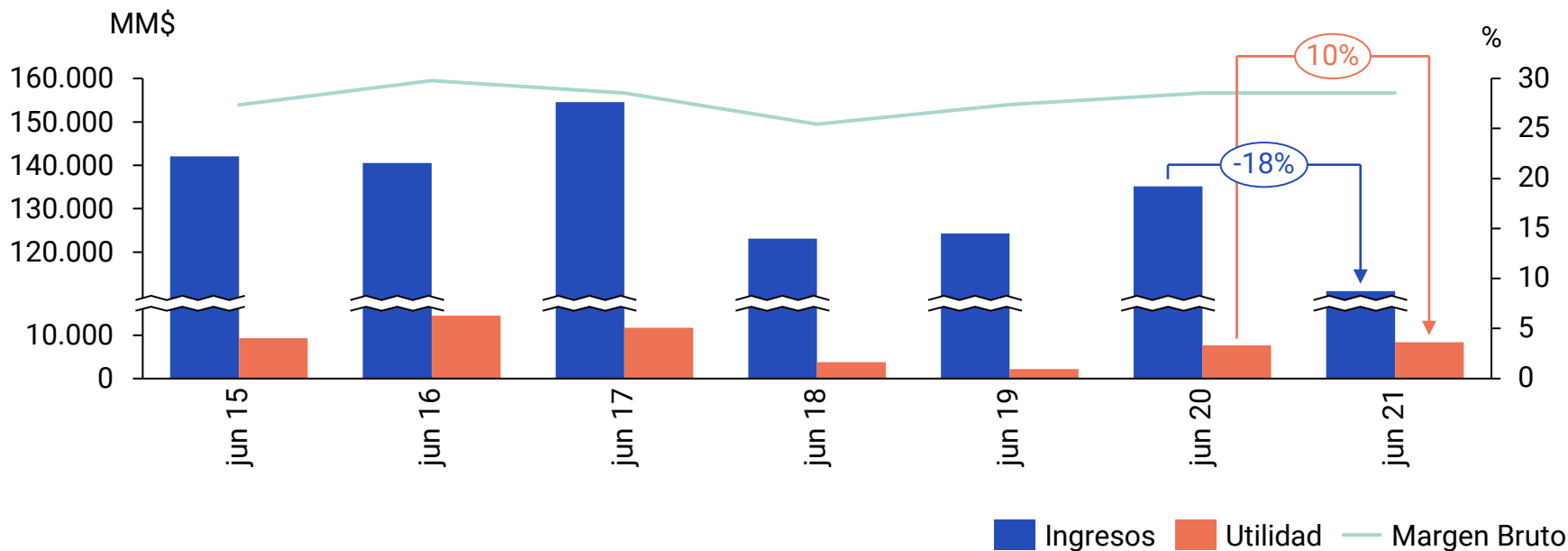
Resultados
financieros y
de gestión a
junio 2021



Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

Los resultados del primer semestre estuvieron marcados por la baja facturación lo que logró ser compensado por los menores gastos de administración y gastos financieros, generando un aumento en la utilidad del periodo

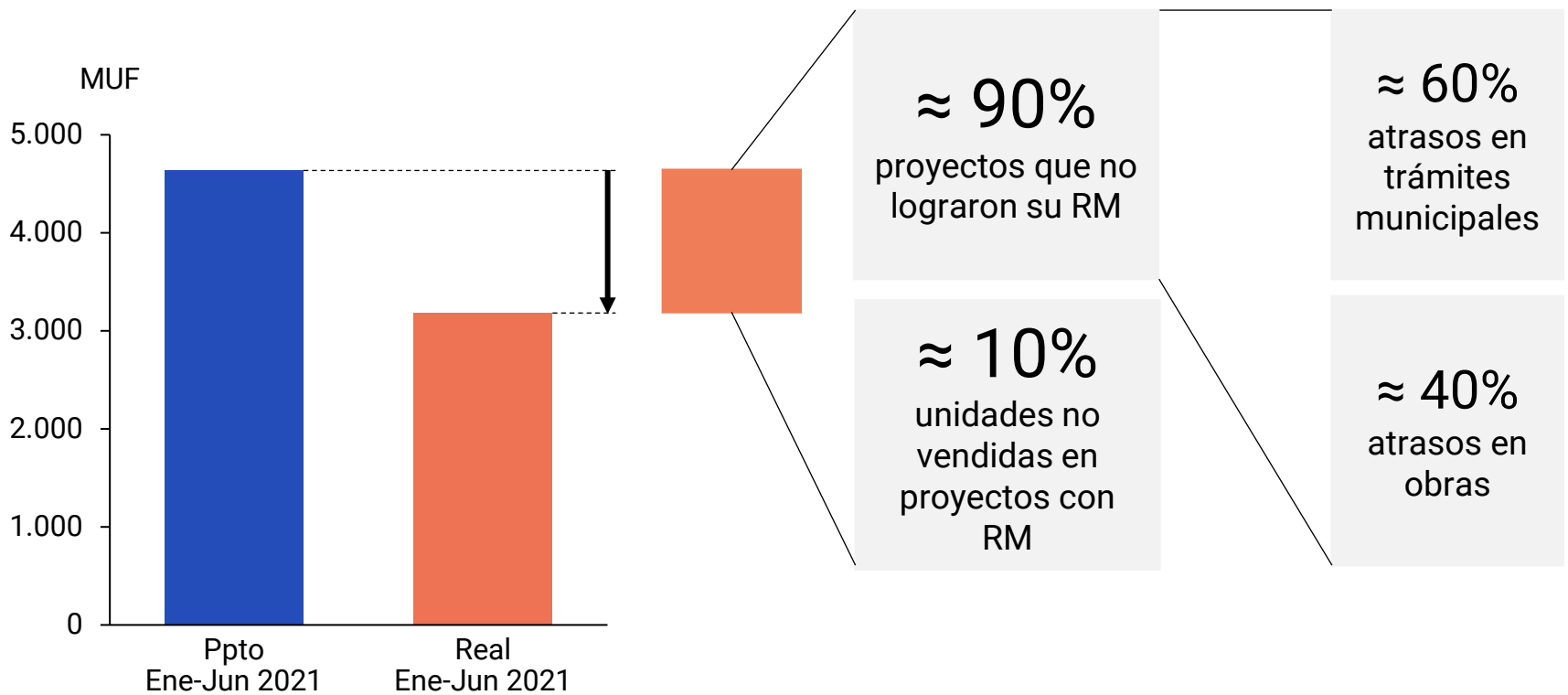
Ingresos	Mg. Bruto	GAV	Gto. Financ.Total	Utilidad
MM\$111.030	28,6%	MM\$18.691	MM\$6.018	MM\$8.354
-18% ▼	▶	-18% ▼	-33% ▼	+10% ▲



Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

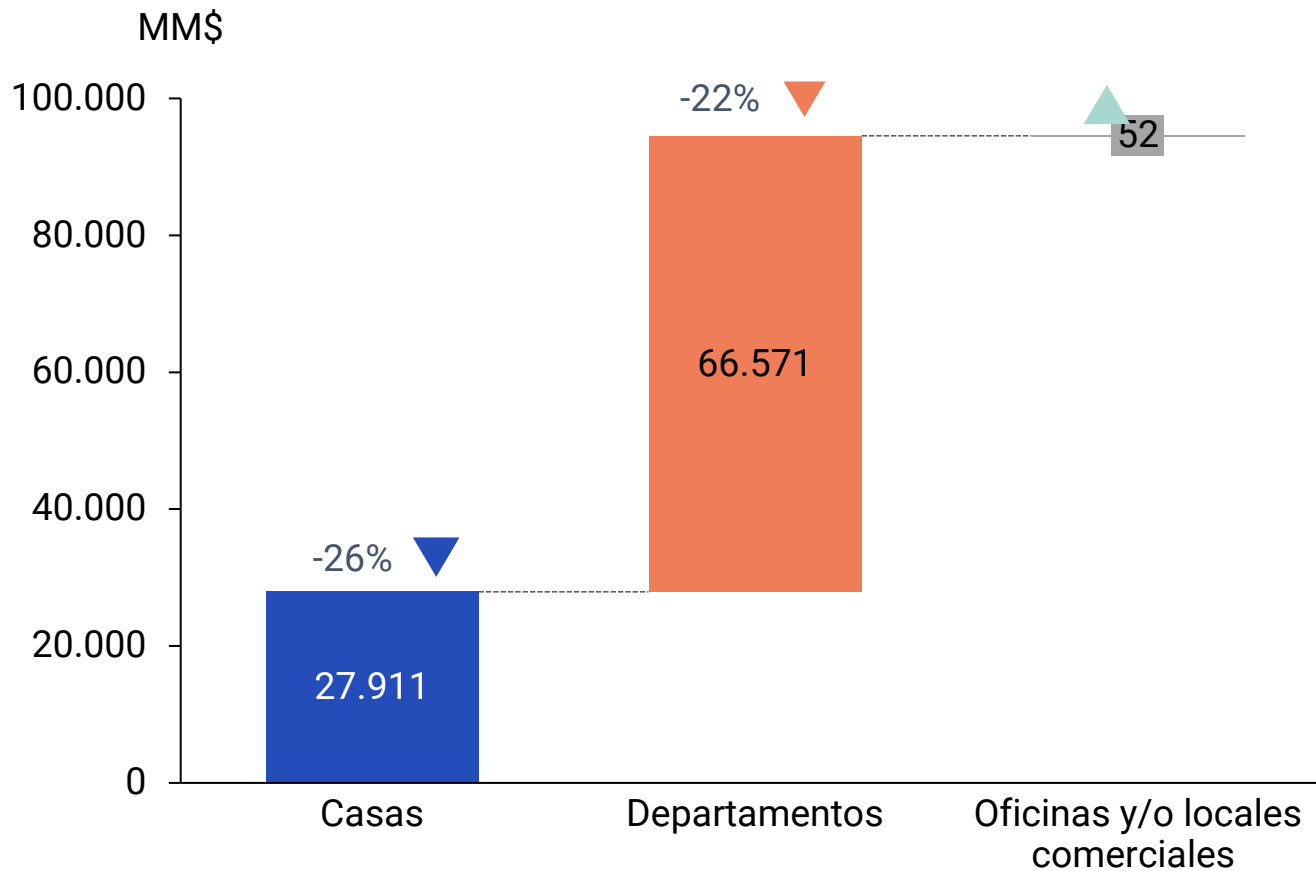
Baja de los ingresos facturados responde principalmente a atrasos en obras y en los trámites municipales para lograr la recepción de los proyectos

INGRESOS POR VENTAS DE VIVIENDAS



Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

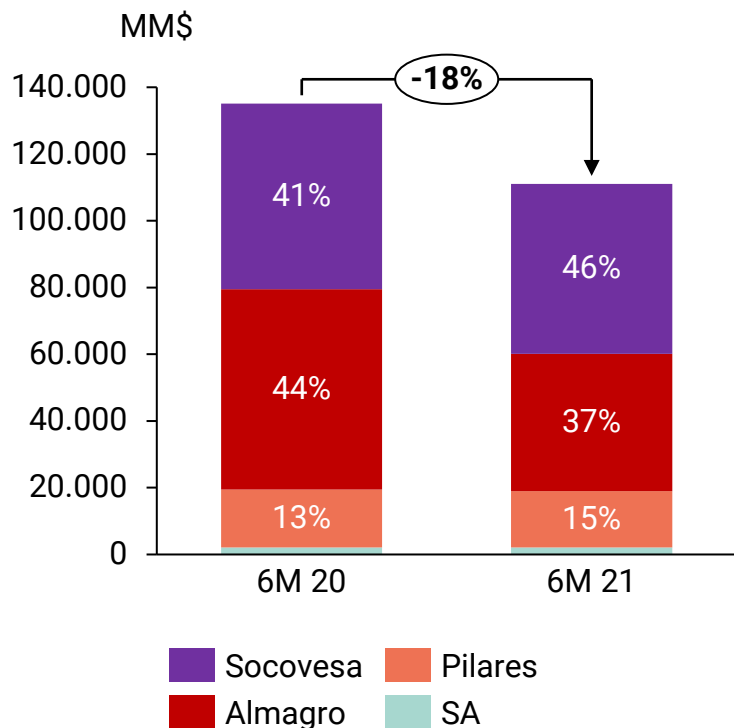
La caída en los ingresos de viviendas nuevas se explica tanto por la menor escrituración de casas como de departamentos.



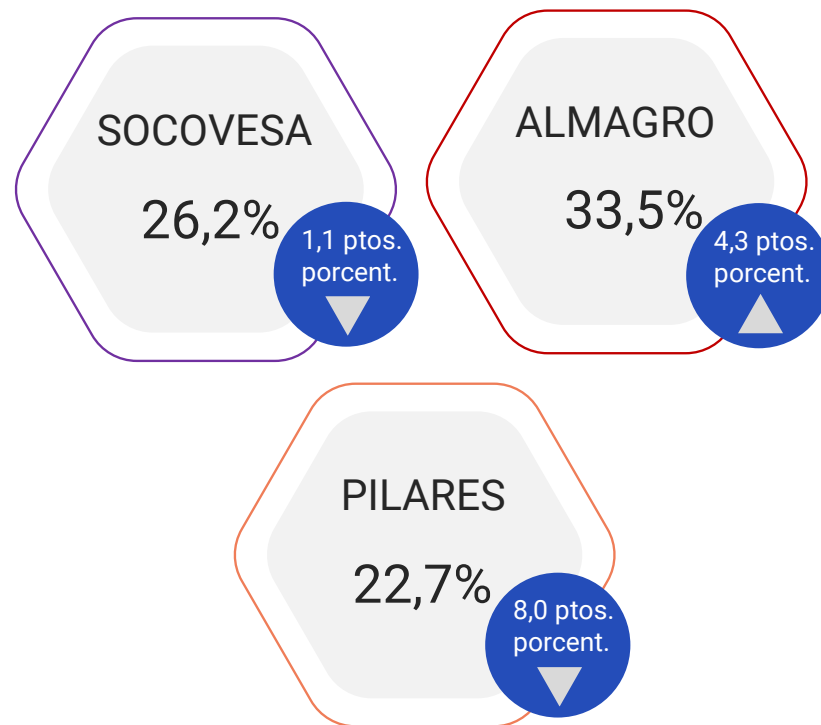
Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

El margen de Almagro presentó un alza relevante respecto a igual periodo del año 2020. Socovesa cayó levemente por una mayor escrituración de proyectos con subsidio. El bajo margen de Pilares se explica por la baja escrituración del periodo

COMPOSICIÓN DEL INGRESO TOTAL POR FILIAL



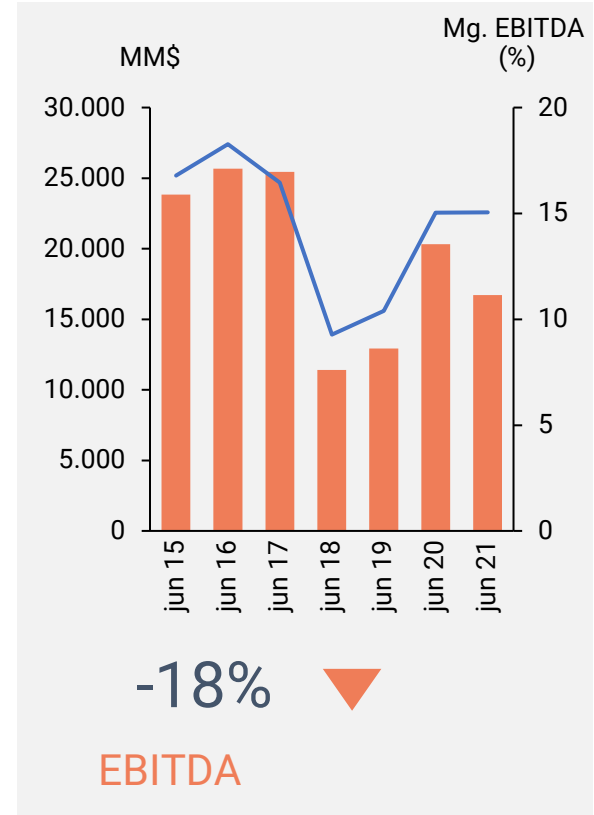
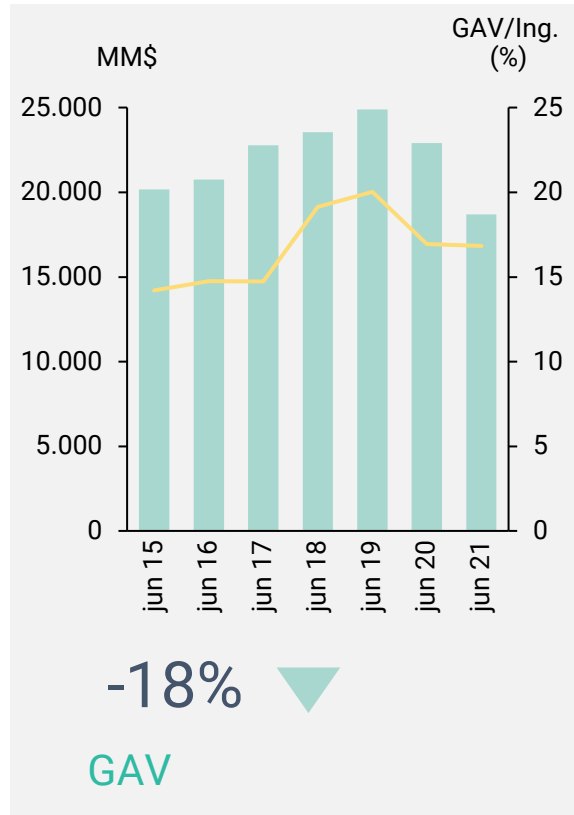
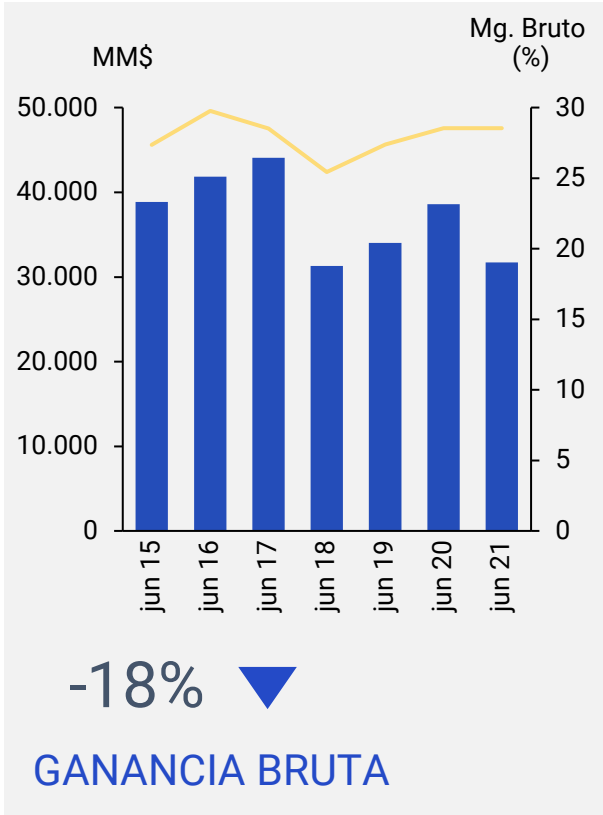
MARGEN BRUTO TOTAL



Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

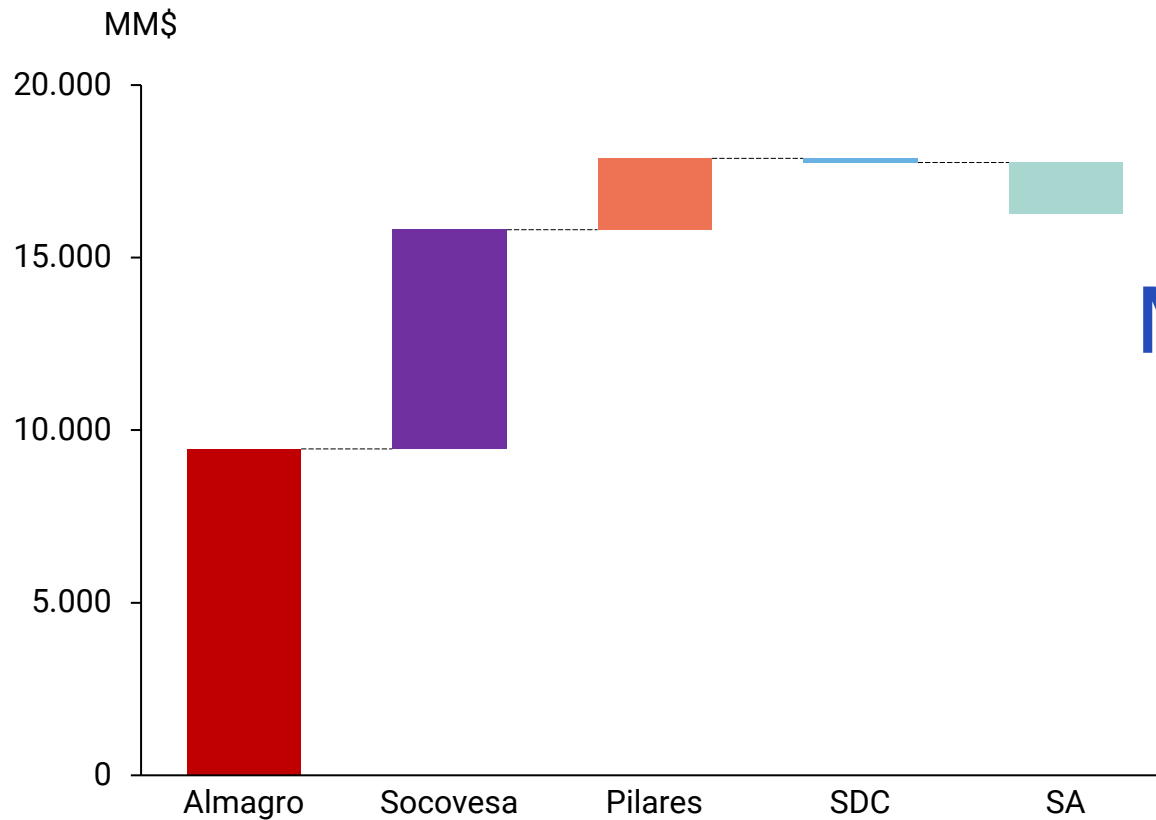
Los gastos de administración se ubicaron bajo el promedio de los últimos 6 años.

El Ebitda baja debido a la menor ganancia bruta y a los menores costos financieros reconocidos en el costo de ventas durante el periodo



Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

El Ebitda de la compañía está siendo generado por todas las filiales inmobiliarias



MM\$ 16.708
(MUF 562)

EBITDA
consolidado a
junio 2021

Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

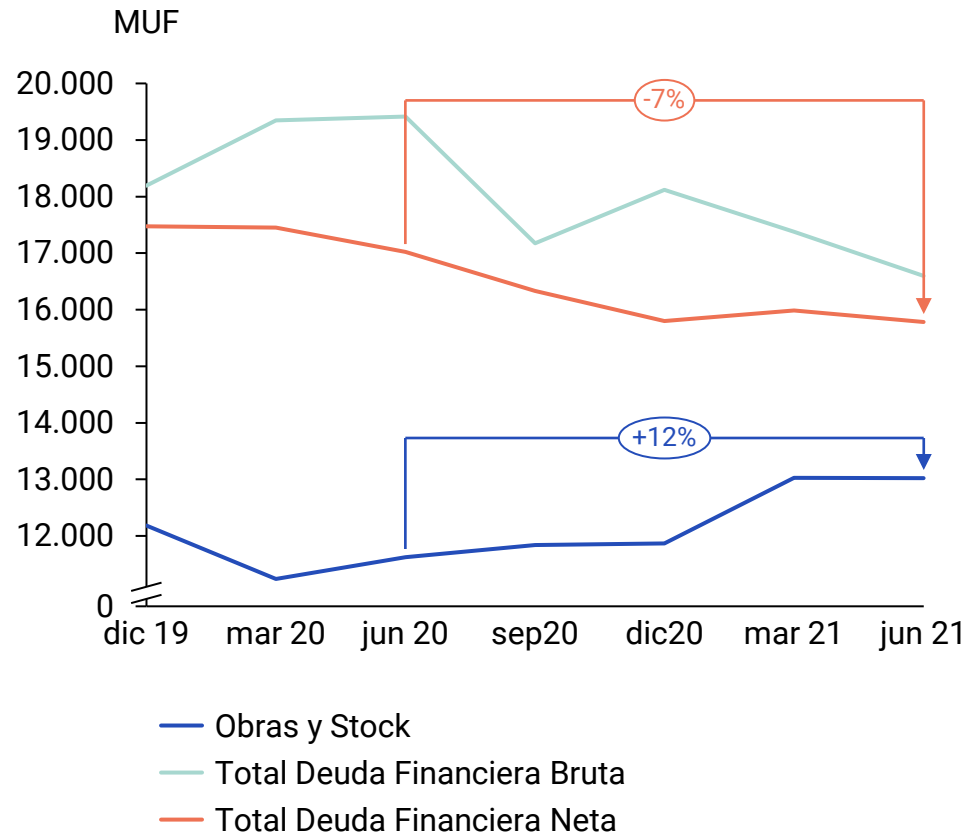
La deuda financiera neta en UF disminuyó 7% respecto junio de 2020 a pesar del aumento en actividad de la compañía (+12%). Al cierre de junio, la caja presentó una caída de 66%, alcanzando a MUF 814

MMUF 15,8

Deuda
Financiera Neta

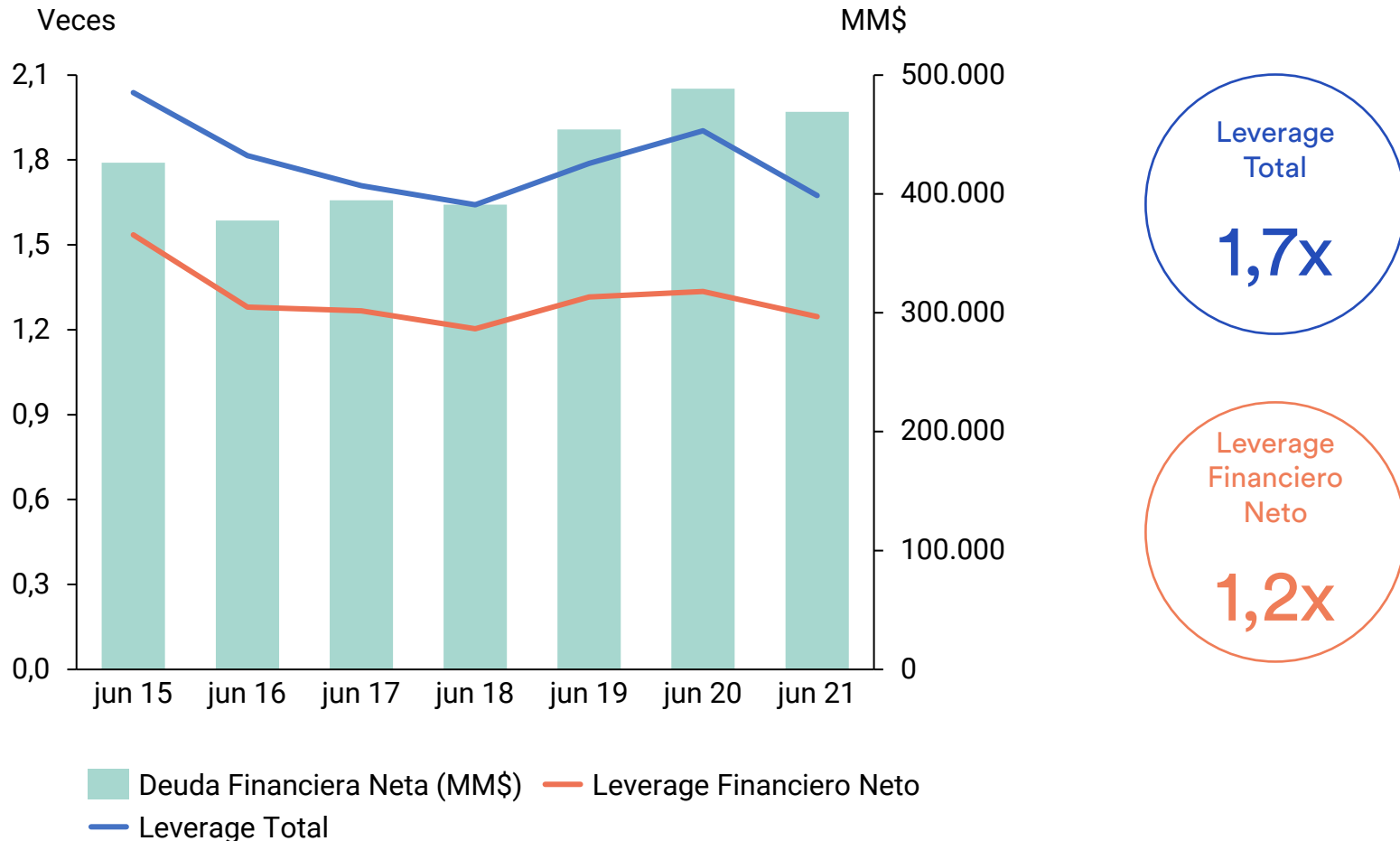
MMUF 13,0

Activos
Inmobiliarios
(Obras y Stock)



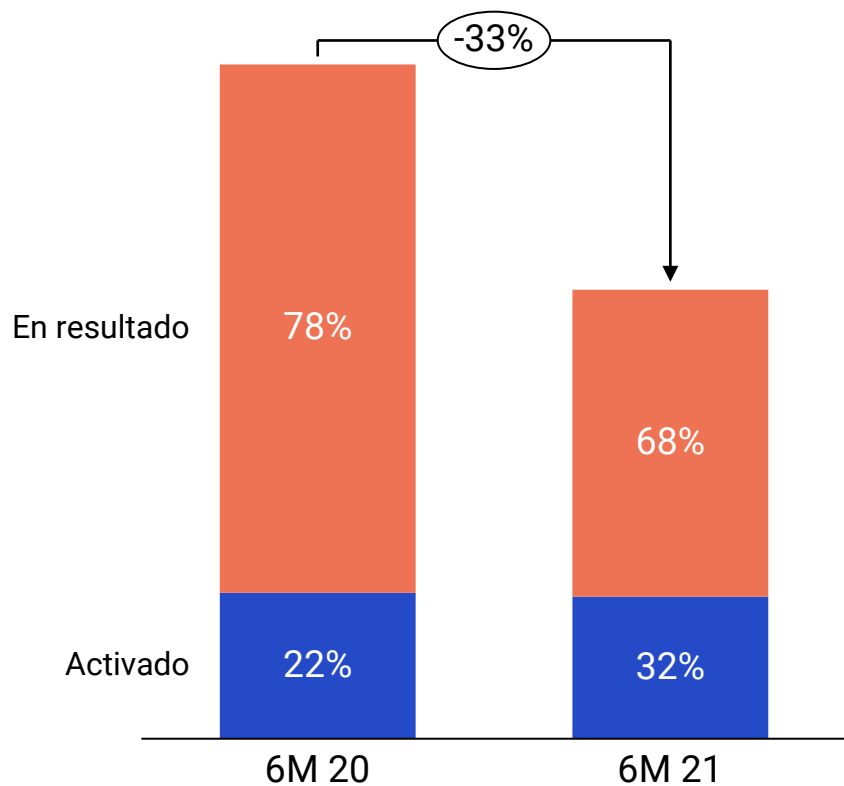
Deuda financiera:

Leverage total disminuyó respecto a junio 2020 . El leverage financiero neto alcanzó a 1,2 veces



Deuda financiera y gasto financiero:

El gasto financiero total disminuyó 33% respecto a junio de 2020 por la menor tasa de interés del periodo y la baja en la deuda financiera promedio



Porcentaje de activación

32%

Cobertura Gto. Financiero

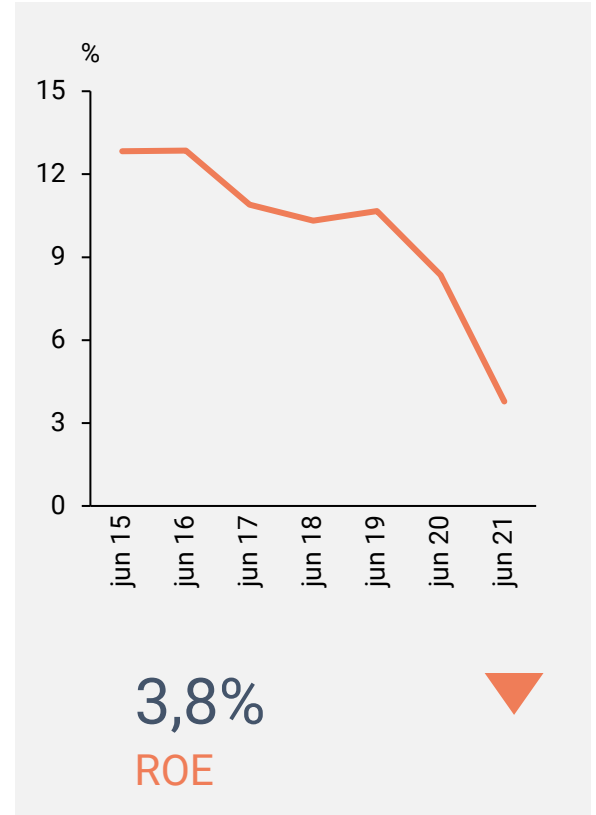
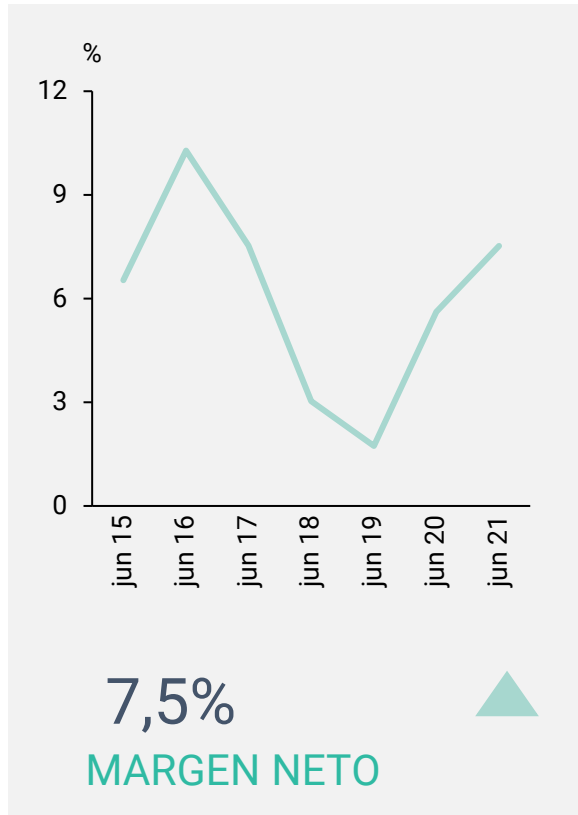
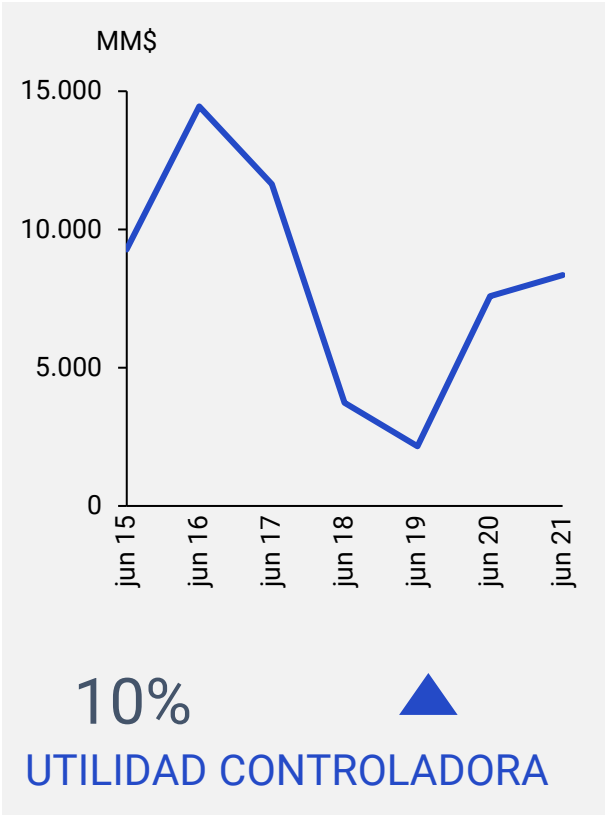
2,8x

Tasa Prom. Nominal periodo

1,85%
vs 3,10%

Indicadores de rentabilidad:

La compañía registró una utilidad de MM\$8.354, equivalente a un aumento de 10% respecto a junio 2020, generando un margen neto de 7,5%. El ROE respecto a ese periodo cae por la disminución de la utilidad de los UDM



Empresas Socovesa: Ciclo económico / inmobiliario

A julio de 2021, el stock de viviendas terminadas registró una caída de 24% en relación al mismo periodo de 2020. La oferta aumentó 3%

Viviendas Terminadas

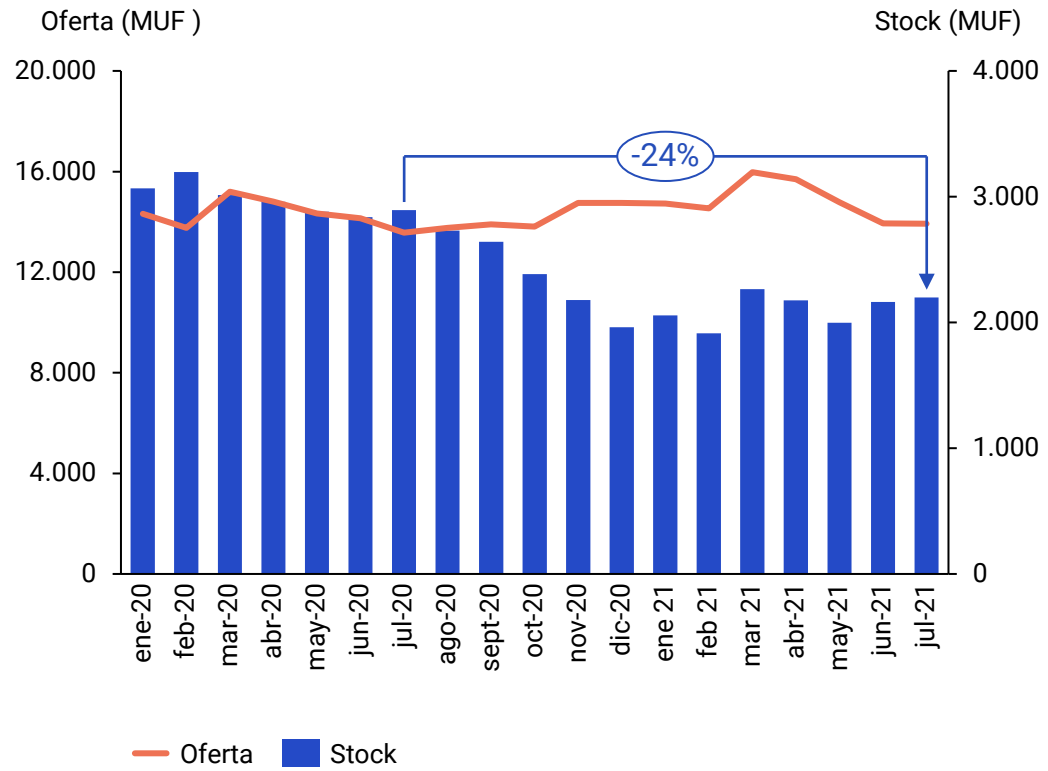
- 24%

jul 21/ jul 20

Oferta

+ 3%

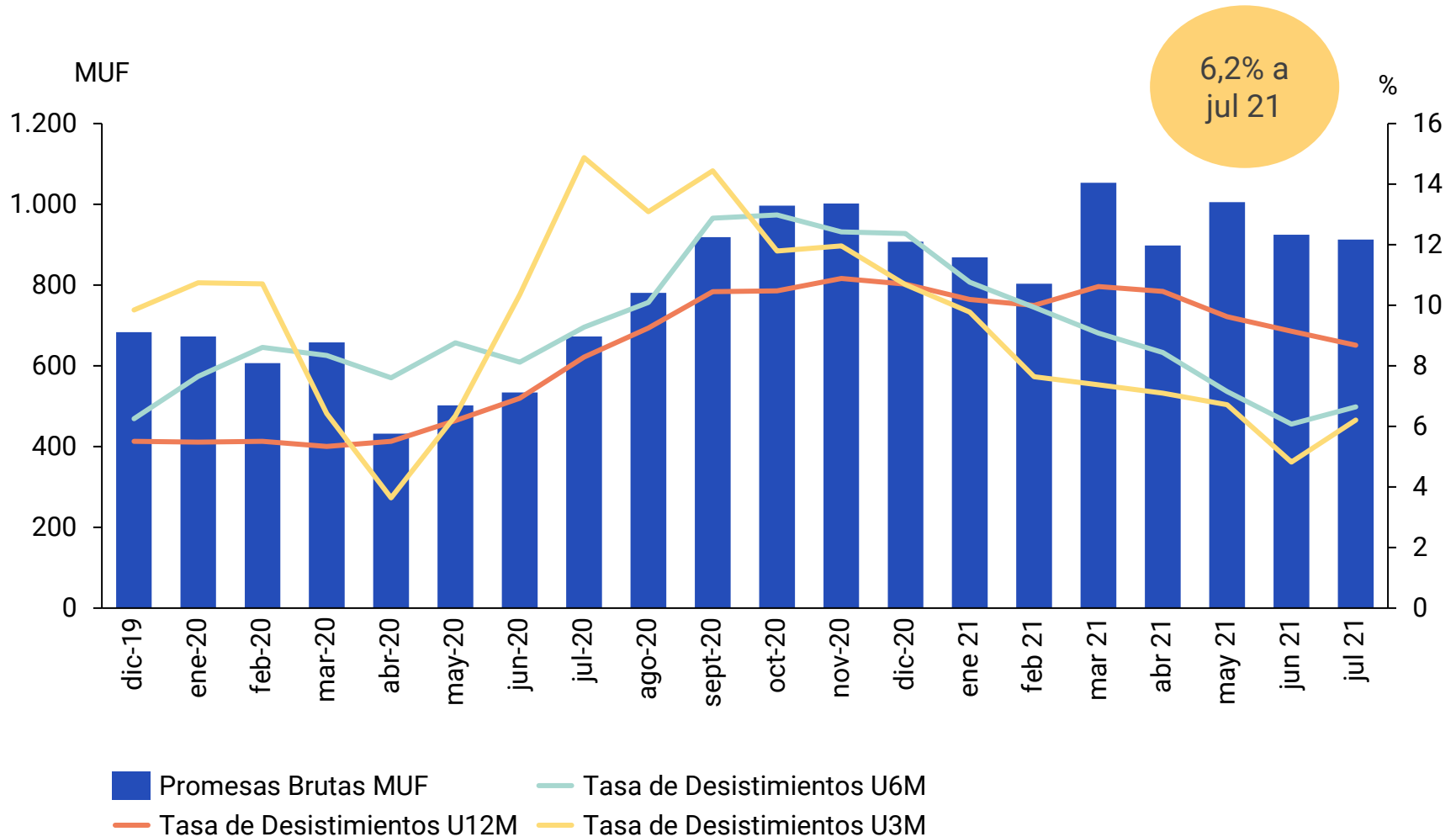
jul 21/ jul 20



Nota: Cifra de gestión, medida en UF

Empresas Socovesa: Ciclo económico / inmobiliario

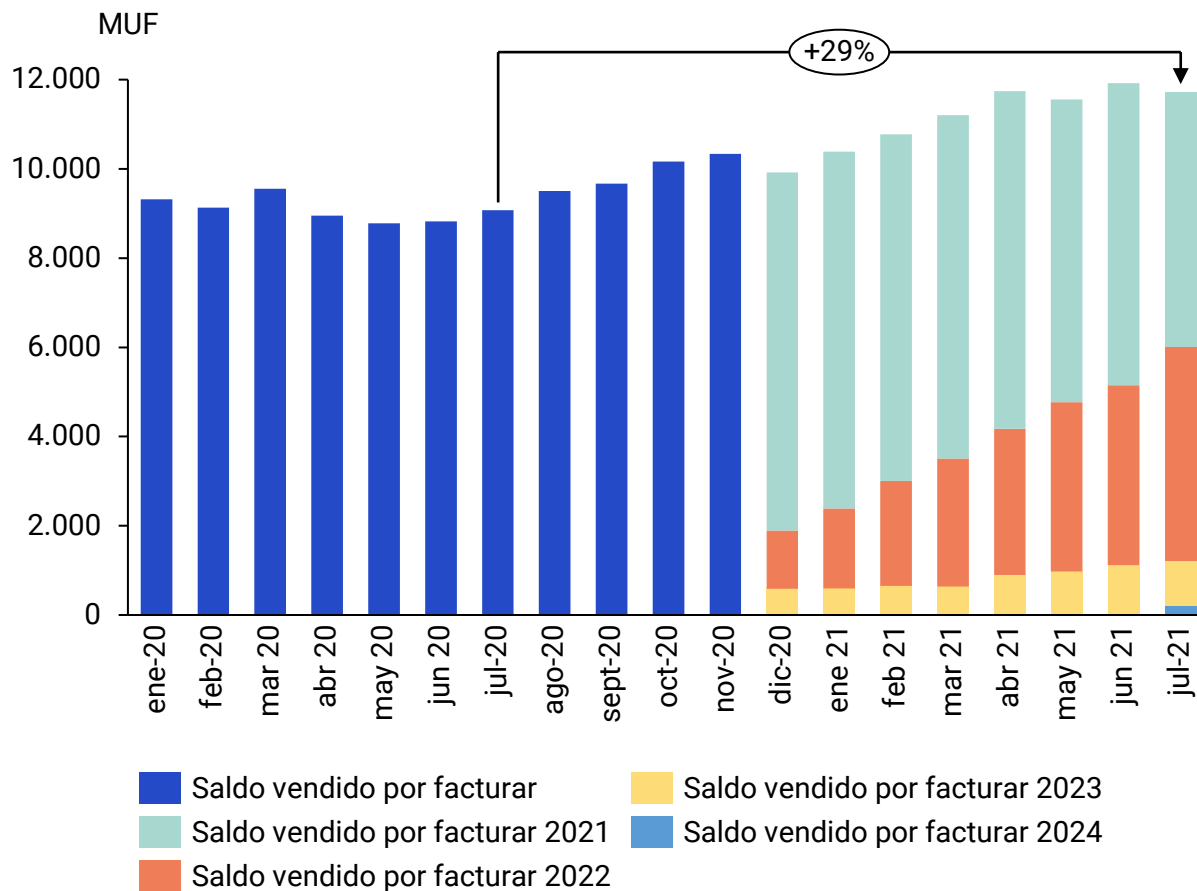
La tasa de desistimiento continúa descendiendo. A julio, la tasa de los últimos tres meses alcanzó a 6,2%



Fuente: Banco Central

Empresas Socovesa: Ciclo económico / inmobiliario

El saldo vendido por facturar de viviendas a julio alcanzó a MMUF 11,7.
De ese monto, el 49% se facturaría el 2021



95%
del presupuesto
2021 ya está
comprometido

Empresas Socovesa: Ciclo económico / inmobiliario

Durante el primer semestre, el banco de tierra disminuyó 11% respecto a diciembre de 2020. Lo anterior fue por mayores consumos como resultado de los lanzamientos del 1S y por la venta de lotes del Parque Industrial El Montijo

COMPRAS

No hubo compras de nuevos paños durante el periodo

-11%

Total de Terrenos

CONSUMOS Y VENTAS

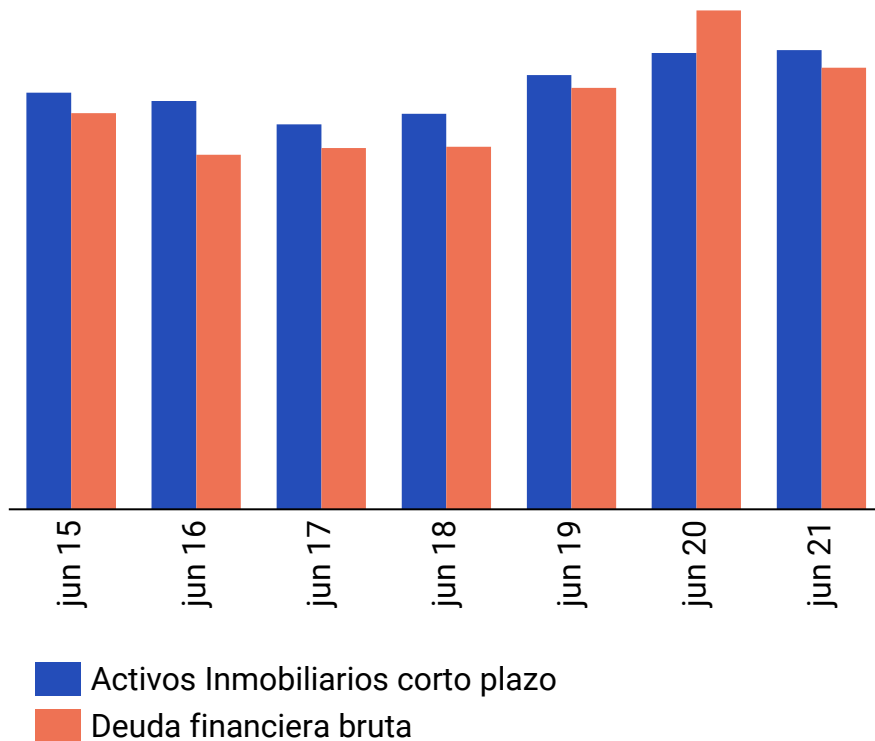
- Venta tierra
MUF 286
(a precio de venta)
- Consumos
MUF 1.941
(a costo)

Porcentaje de variación respecto a dic-20 considera Terrenos en Inventarios Corrientes y No Corriente y los Terrenos en Propiedades de Inversión

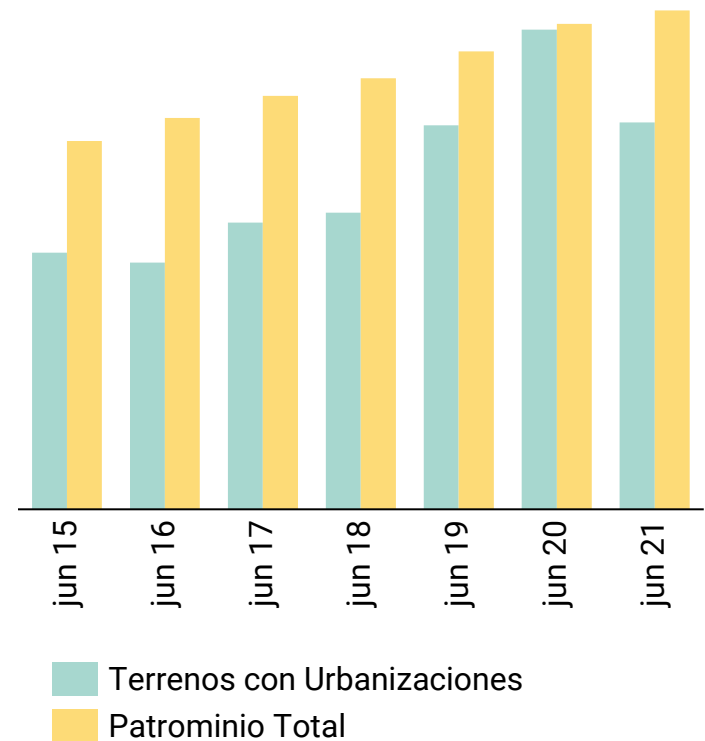
Empresas Socovesa: Ciclo económico / inmobiliario

La ecuación de financiamiento se mantiene. El registro de junio 2020 está influenciado por la crisis social y sanitaria donde la compañía tomó más deuda financiera y lanzó menos proyectos como forma de gestionar el escenario de mayor incertidumbre

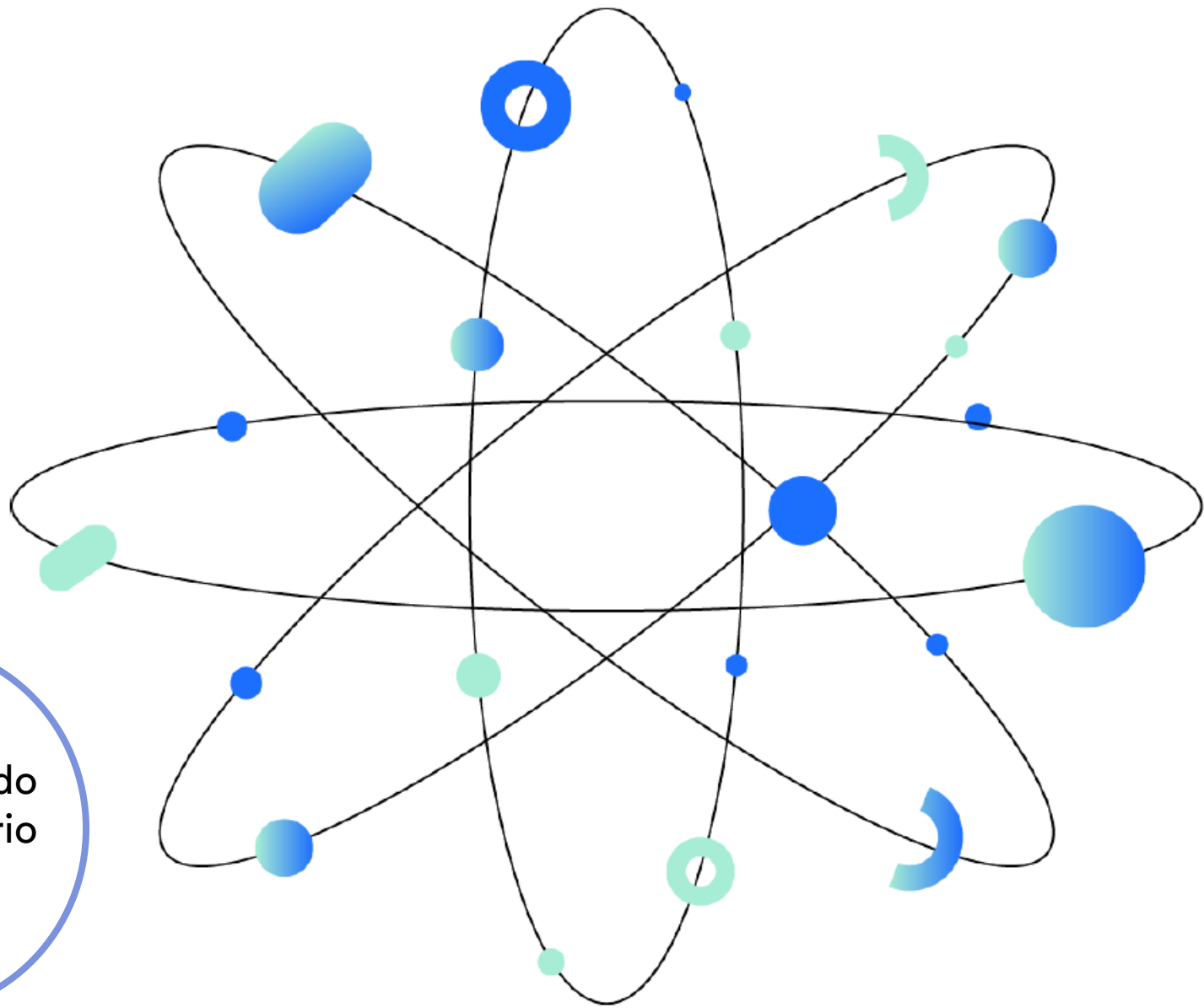
ACTIVOS DE CP FINANCIADOS CON DEUDA FINANCIERA



ACTIVOS DE LP FINANCIADOS CON PATRIMONIO



2 Mercado Inmobiliario

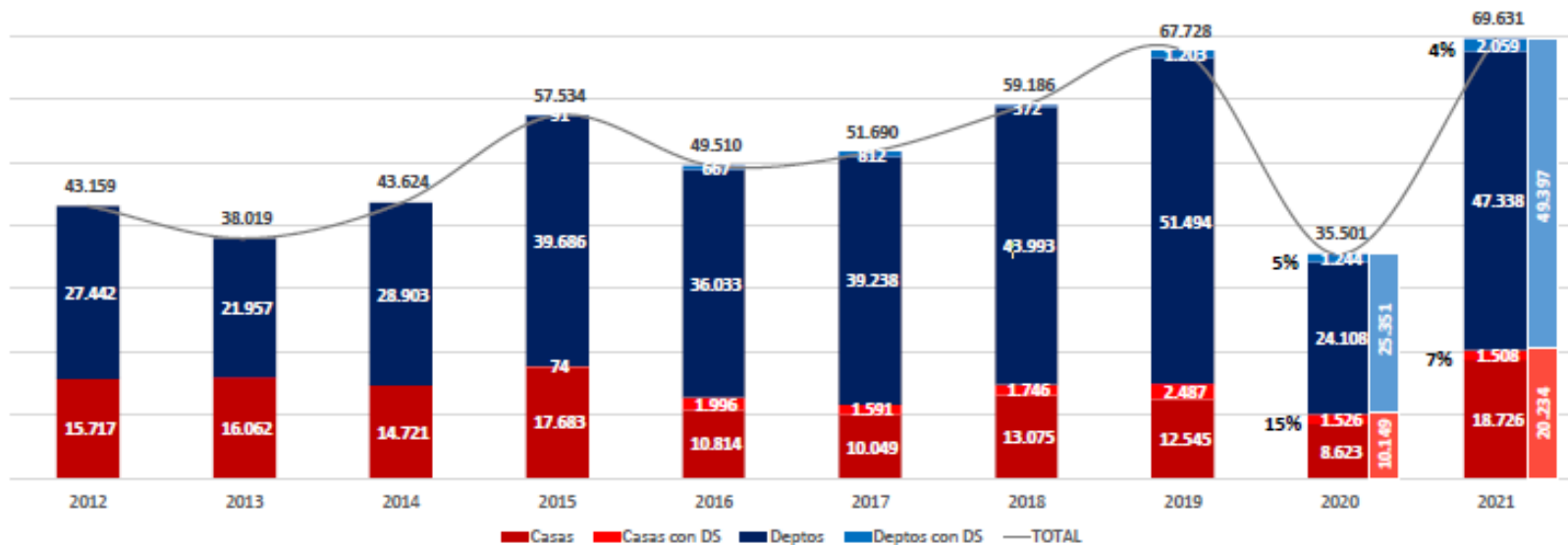


Industria Inmobiliaria:

A junio 2021, las ventas netas superaron en 96% los montos vendidos a junio 2020

Mayor número de unidades transadas y aumento en precios promedio de mercado

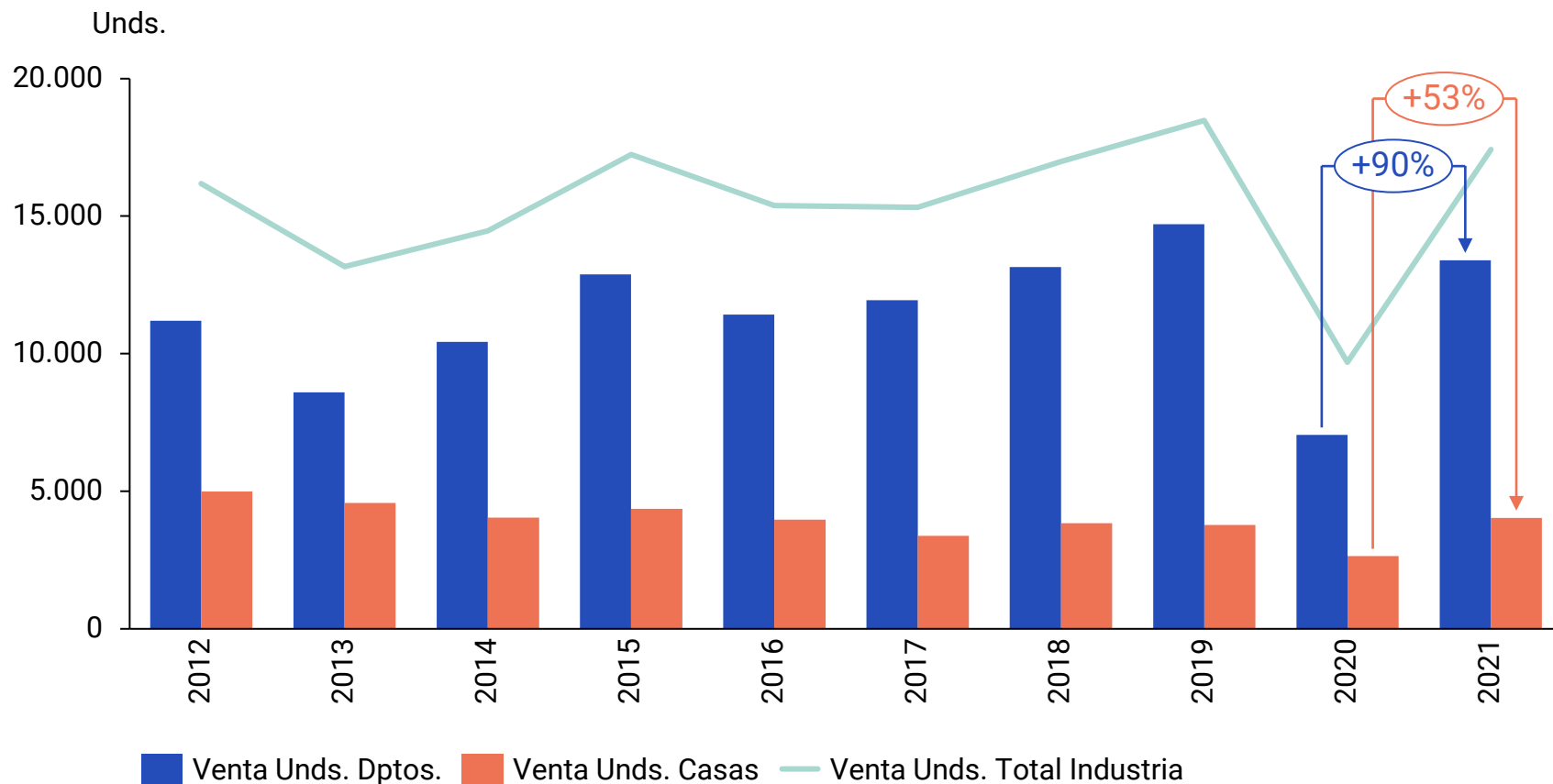
	VAR 2021-2020	
	TOTAL	SIN DS
Casas	99,4%	117,2%
Deptos	94,8%	96,4%
Mercado	96,1%	101,8%



Fuente: Toc Toc 2Q 21

Industria Inmobiliaria :
 El mercado sigue mostrando un buen dinamismo comercial tanto en casas como en departamentos

VENTA EN UNIDADES PERIODO ENERO-JUNIO DE CADA AÑO



Fuente: Toc Toc 2Q 21

Industria Inmobiliaria:

La venta de departamentos se ha recuperado respecto a lo vendido el año 2020.
El segmento ABC1 todavía no recupera el nivel de 2019

VARIACIÓN VENTAS NETAS DEPARTAMENTOS

TRAMOS DE PRECIO (UF)	Δ Acum. a Jun 21/20	Δ Acum. a Jun 21/19
< 3.000	82%	-17%
3.000-4.000	108%	15%
4.000-6.000	91%	3%
6.000-9.000	68%	-30%
9.000-12.000	177%	-2%
> 12.000	106%	-5%

+95%
Ventas a junio
21/20

Industria Inmobiliaria:

En las casas la recuperación se da en todos los segmentos de vivienda privada

VARIACIÓN VENTAS NETAS CASAS

TRAMOS DE PRECIOS (UF)	Δ Acum. a Mar 21/20	Δ Acum. a Mar 21/19
< 2.200	10%	-37%
2.200-4.000	25%	12%
4.000-6.000	102%	57%
6.000-9.000	135%	15%
9.000-12.000	172%	44%
> 12.000	300%	117%

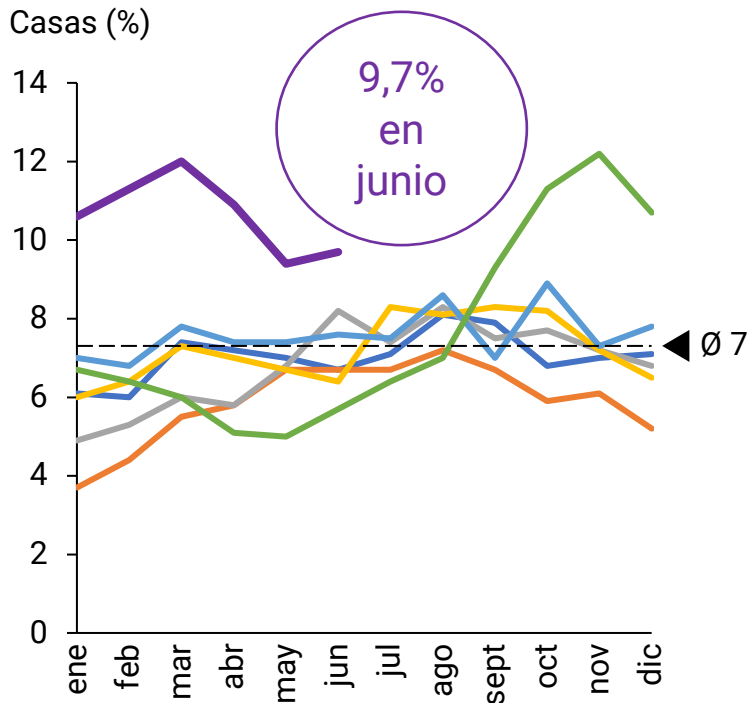
SUBSIDIO	Δ Acum. a Mar 21/20
Con Subsidio	5%
Sin Subsidio	74%

Repunte de todos los segmentos, incluso vs el año 2019

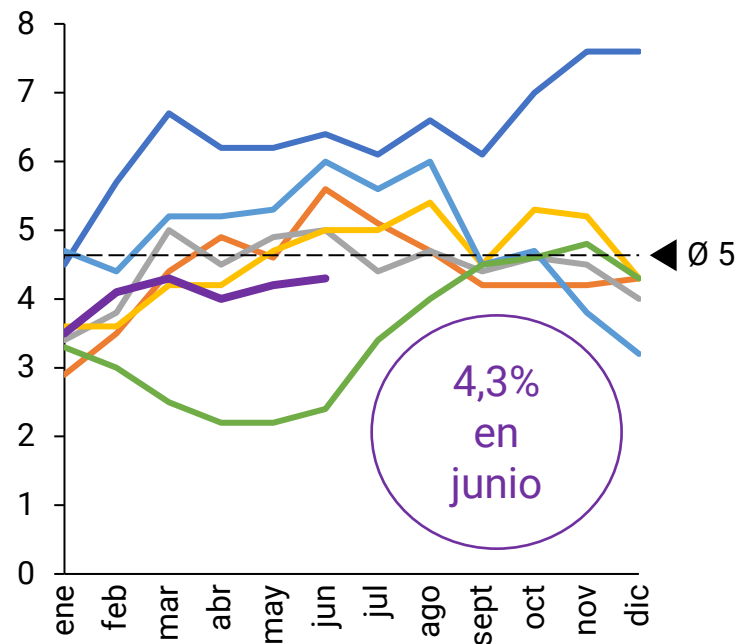
Industria Inmobiliaria:

Los altos niveles de venta y la baja oferta disponible han generado una tasa de absorción históricamente alta en el mercado de las casas; la tasa de los departamentos se continua recuperando

Tasa de Absorción Casas (%)



Tasa de Absorción Departamentos (%)



— 2015 — 2016 — 2017 — 2018 — 2019 — 2020 — 2021

Industria Inmobiliaria:

Los meses para agotar stock han disminuido, llegando a niveles normales en departamentos. En casas hay una baja oferta para la venta observada

DEPARTAMENTOS

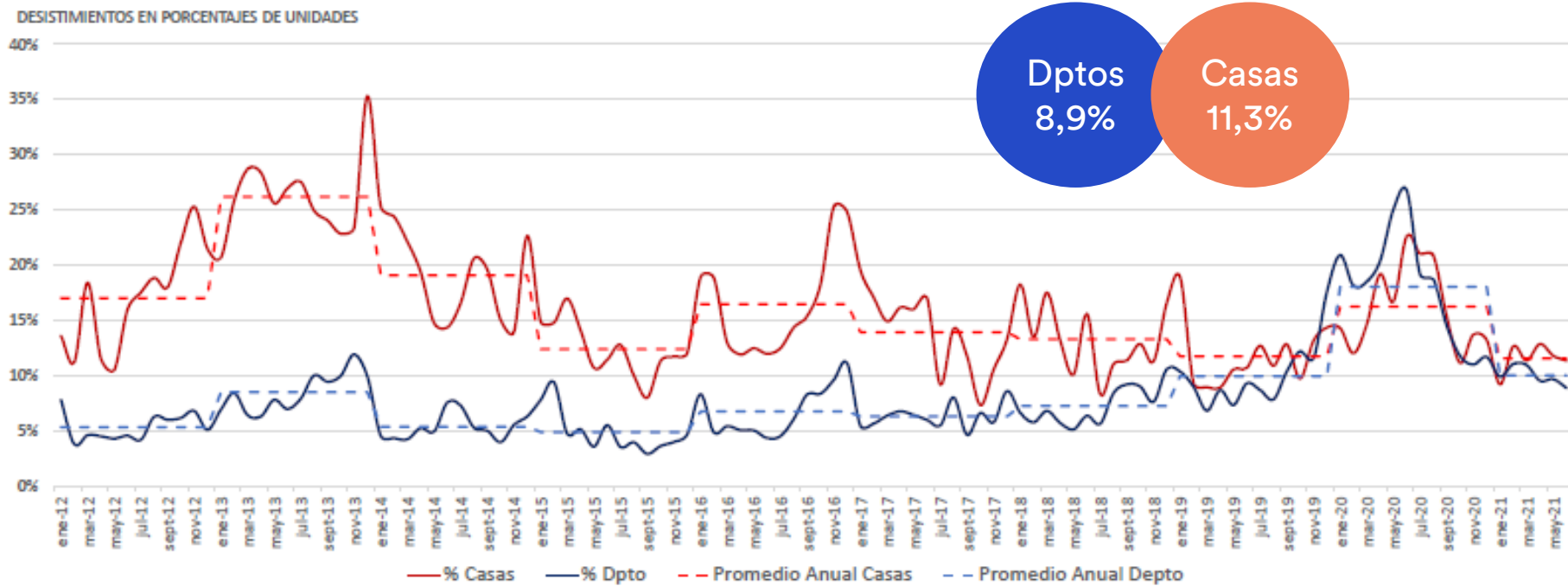
Comuna	MAO jun-20	MAO dic-20	MAO jun-21
Peñalolén	81,4	20,9	38,5
Las Condes	63,9	37,5	35,2
Vitacura	70,3	30,5	33,5
Providencia	63,9	28,7	29,9
Santiago	56,4	30,0	29,0
Macul	39,7	20,1	26,9
Ñuñoa	45,9	20,7	25,4
DEPARTAMENTOS	42,7	21,0	22,7
Lo Barnechea	82,6	22,4	22,5
La Florida	42,1	20,3	22,0
San Miguel	45,9	14,5	20,1
Estación Central	33,0	19,1	18,7
La Cisterna	22,5	18,6	17,2
Independencia	30,4	14,4	13,7

CASAS

Comuna	MAO jun-20	MAO dic-20	MAO jun-21
La Florida	29,4	4,3	13,2
Peñalolén	63,1	11,3	10,7
Padre Hurtado	22,4	8,2	10,7
Lo Barnechea	52,2	13,7	9,4
San Bernardo	14,8	5,9	9,3
CASAS	17,1	7,5	9,2
Lampa	8,2	6,8	9,0
Colina	17,0	4,2	8,9
Puente Alto	20,4	11,9	8,3
Buín	11,0	7,1	8,2
Maipú	15,1	9,1	7,0
Peñaflor	11,2	11,0	4,9
Pudahuel	29,3	9,0	3,5

Industria Inmobiliaria:

Los desistimientos de la industria continuaron bajando dando cuenta de las mejores perspectivas que se enfrentan desde el 3Q 20



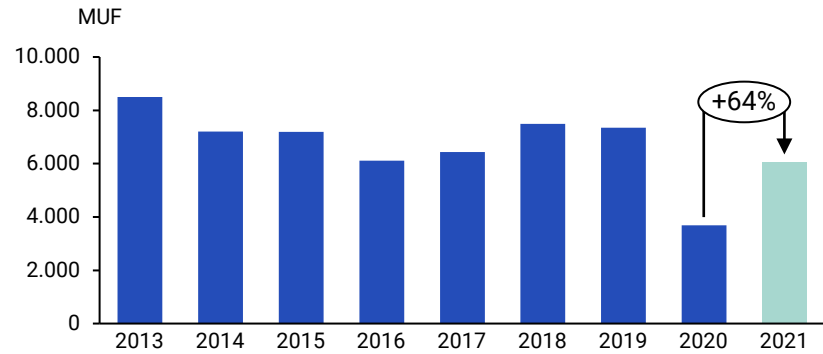
Fuente: Toc Toc 2Q 21

Empresas Socovesa:

A julio, la compañía mantiene su recuperación en promesas netas con márgenes por sobre el promedio histórico

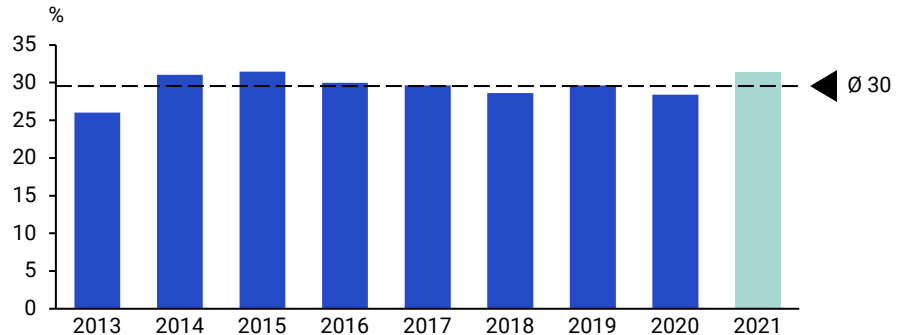
Promesas Netas
Ene – Jul 2021

MMUF 6



Margen Bruto Promesas
Ene – Jul 2021

31,4%

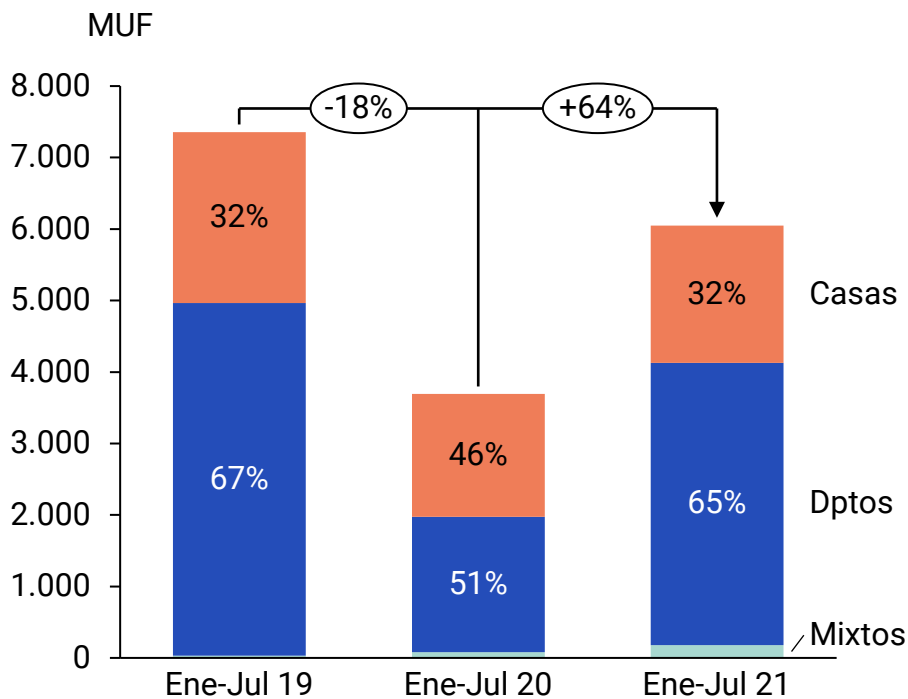


- El cálculo de este margen se hace proyecto a proyecto con una proyección de los costos a término para cada uno de ellos.
- No incluye los costos de post venta.

Empresas Socovesa:

Al igual que a nivel de industria, las ventas de departamentos se han recuperado significativamente y las casas mantienen su dinamismo

TOTAL PROMESAS NETAS



VARIACIÓN PROMESAS 2021 / 2020



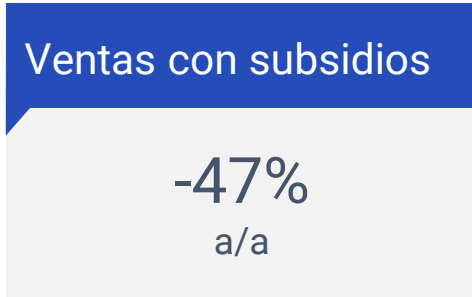
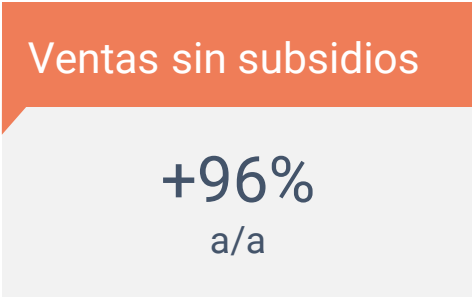
+12%



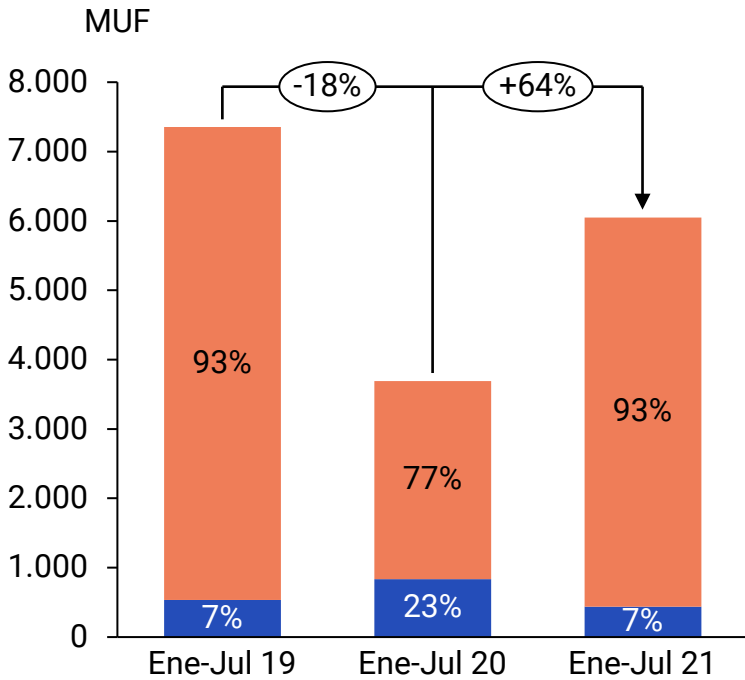
+108%

Empresas Socovesa

Las ventas con subsidio han vuelto a su peso histórico dentro de la cartera de promesas. Las viviendas sin subsidio presentaron un repunte del 96% respecto al periodo enero-julio de 2020 siguiendo la tendencia de la industria

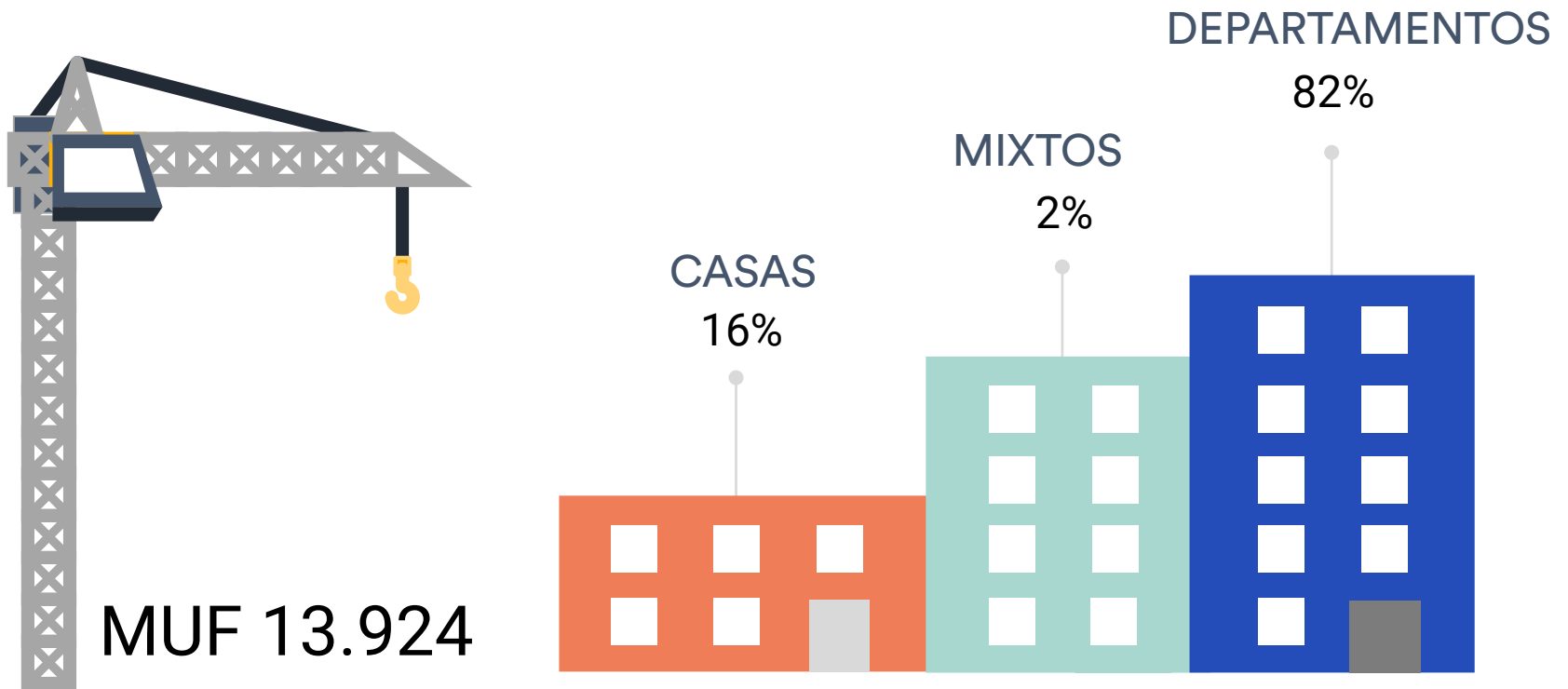


TOTAL PROMESAS NETAS



Empresas Socovesa:

El alto dinamismo de la demanda por casas, ha generado que la oferta a julio presente un menor porcentaje de proyectos de casas



Empresas Socovesa: Ciclo económico / inmobiliario

En el consolidado, de la oferta disponible a junio, aproximadamente el 85% está en desarrollo y el 15% restante está en proceso de escrituración

SOCOVESA		N° de Proy.	N° de Etapas	Total		Disponible		% de Venta
				Unidades	UF	Unidades	UF	
Casas	En Escrituración	34	36	2.286	7.381.424	49	355.025	95,2%
	En Desarrollo	20	20	1.240	4.693.700	337	1.564.812	66,7%
	Proyectos Casas	54	56	3.526	12.075.124	386	1.919.838	84,1%
Departamentos	En Escrituración	15	16	1.723	5.216.152	76	321.499	93,8%
	En Desarrollo	9	9	1.128	3.494.382	578	1.931.754	44,7%
	Proyectos Departamentos	24	25	2.851	8.710.534	654	2.253.253	74,1%
Mixtos	En Escrituración	1	1	41	149.955	3	10.777	92,8%
	En Desarrollo	2	2	450	801.060	77	148.140	81,5%
	Proyectos Mixtos	3	3	491	951.015	80	158.917	83,3%
Total Socovesa		81	84	6.868	21.736.673	1.120	4.332.008	80,1%

ALMAGRO		N° de Proy.	N° de Etapas	Total		Disponible		% de Venta
				Unidades	UF	Unidades	UF	
Departamentos	En Escrituración	16	16	2.012	10.853.557	145	1.226.785	88,7%
	En Desarrollo	13	13	1.446	7.256.211	858	4.808.425	33,7%
Total Almagro		29	29	3.458	18.109.768	1.003	6.035.210	66,7%

PILARES		N° de Proy.	N° de Etapas	Total		Disponible		% de Venta
				Unidades	UF	Unidades	UF	
Departamentos	En Escrituración	3	3	613	1.424.401	2	14.107	99,0%
	En Desarrollo	6	8	1.631	4.714.827	879	2.786.679	40,9%
	Proyectos Departamentos	9	11	2.244	6.139.228	881	2.800.786	54,4%
Mixtos	En Escrituración	-	-	-	-	-	-	-
	En Desarrollo	2	3	590	1.631.933	219	765.186	53,1%
	Proyectos Mixtos	2	3	590	1.631.933	219	765.186	53,1%
Total Pilares		11	14	2.834	7.771.161	1.100	3.565.972	54,1%

Empresas Socovesa: Banco de tierra

El banco de tierra mantiene su atractivo para el desarrollo de proyectos rentables, tanto para desarrollos en altura como en extensión

DEPARTAMENTOS

49%
sobre el valor en UF



CASAS

40%
sobre valor en UF
Grandes paños: 387 hás
(51% de los m² de casas)

MIXTOS

8%
sobre el valor en UF

LOTES INDUSTRIALES

4%
sobre el valor en UF

BANCO DE TIERRA GESTIÓN
MUF 10.529*

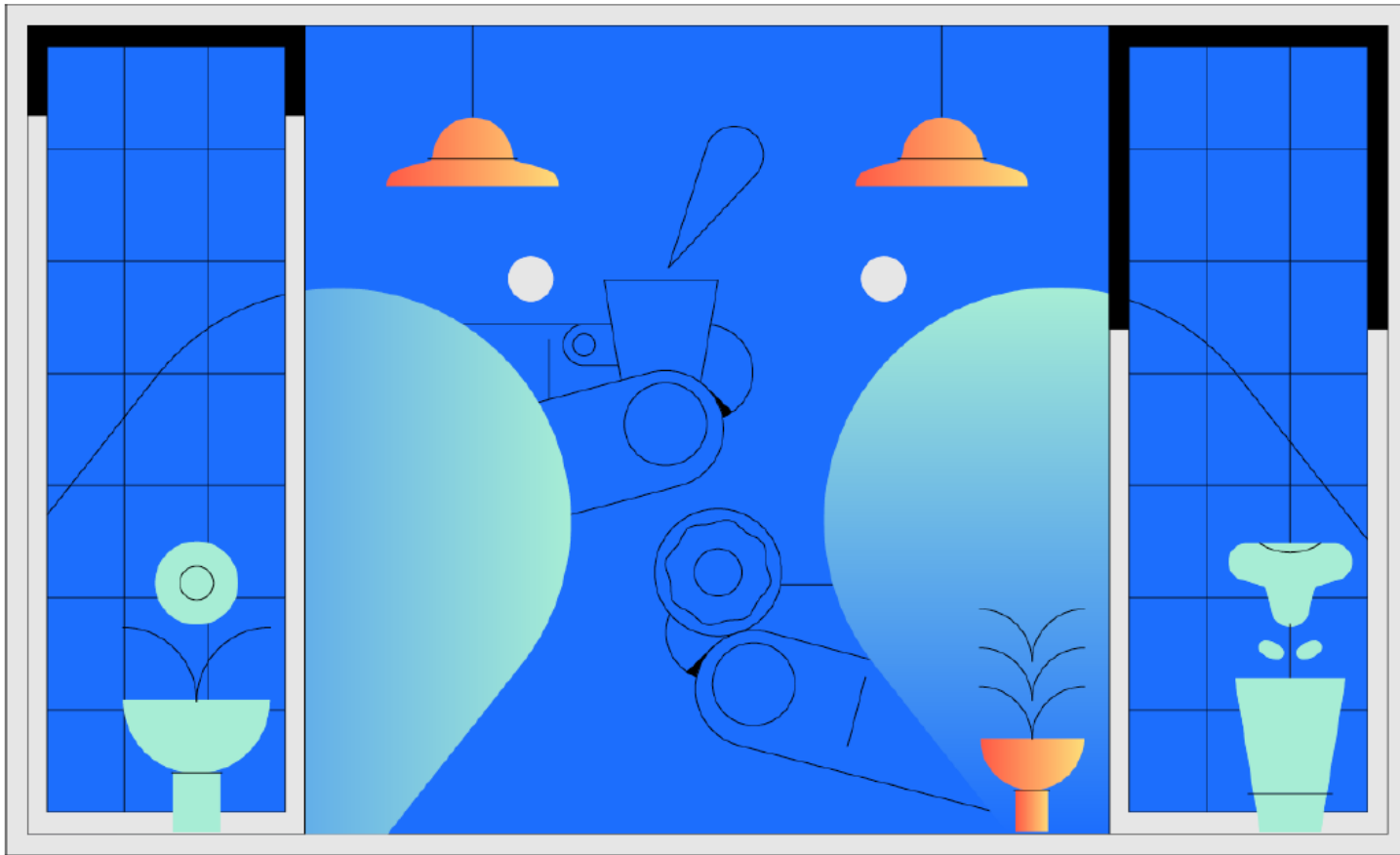
* No incluye el terreno de Linderos

Empresas Socovesa: Equilibrios inmobiliarios

Los lanzamientos del primer semestre alcanzaron a MUF 4.147, equivalentes a un alza de 55% respecto a lo lanzado el 1S 20. El real proyectado para el año se estima en MMUF 13,9

9 proyectos con venta potencial de MUF 4.147





3

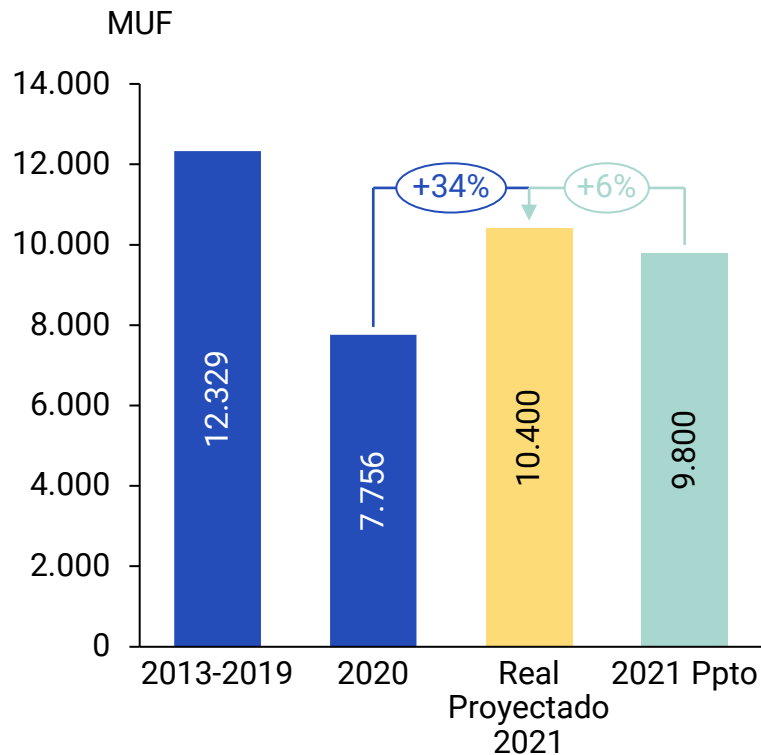
Perspectivas
2021 y riesgos

Perspectivas 2021:

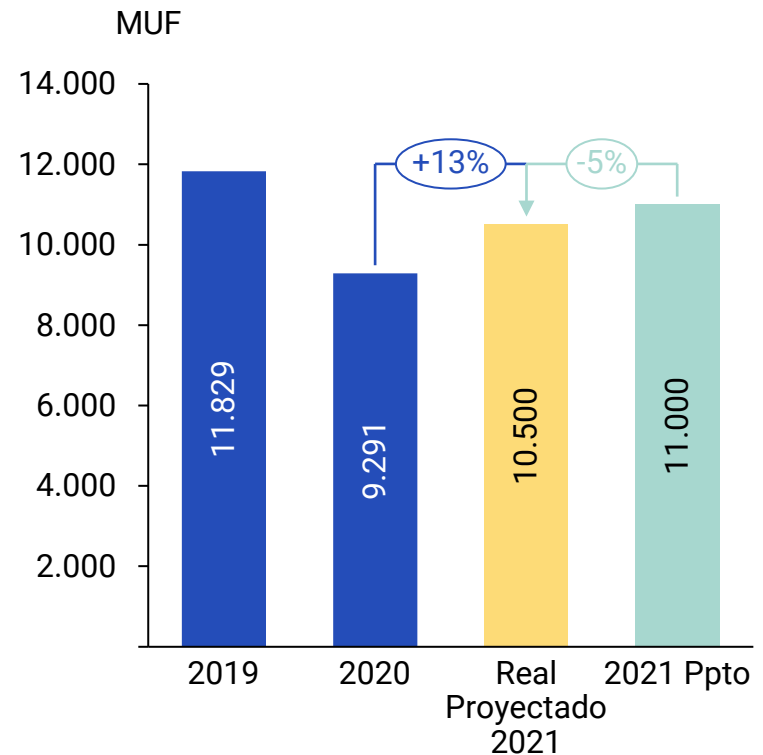
En términos de promesas netas se espera al cierre del año superar el presupuesto 2021.

En términos de facturación, producto del atraso en la recepción de algunas obras, se estima que los ingresos alcancen los MMUF 10,5

PROMESAS NETAS



FACTURACIÓN TOTAL



Estas cifras podrían variar frente a nuevos desafíos que enfrente el país como cuarentenas, empeoramiento de las condiciones económicas, aumento de los desistimientos por sobre lo estimado, entre otros.

Fuente: Banco Central

Equilibrios inmobiliarios

Mantener los equilibrios inmobiliarios sanos seguirá siendo prioridad para la compañía

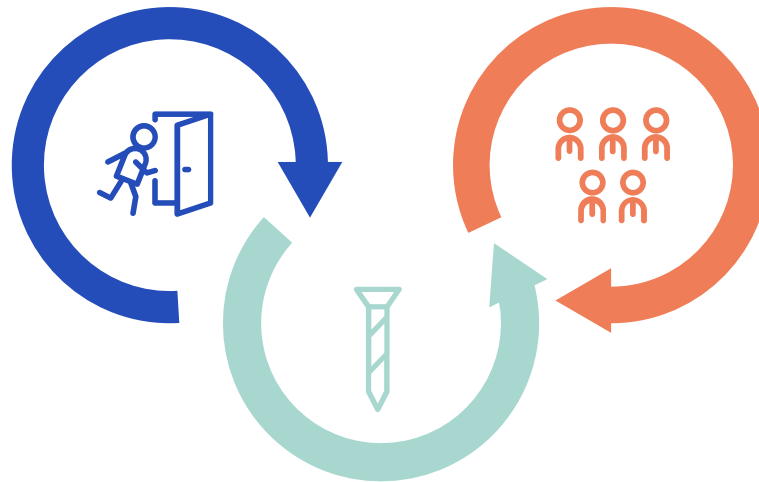
PERIODO	OFERTA MUF (promedio anual)	VIV. TERM. MUF (promedio anual)	VIV. TERM. / OFERTA (promedio anual)	PROMESAS MUF (UDM o anuales)	MAS (promedio anual)	LANZAM. MUF (vta. potencial sin IVA)
2013	17.729	2.327	13%	13.901	15 meses	14.426
2014	17.718	3.249	18%	12.248	17 meses	10.950
2015	16.321	3.549	22%	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	7.437
2021 Ppto	16.868	2.621	16%	9.800	21 meses	12.471
2021 Prom. Jul	14.798	2.110	14%	10.112	17 meses	4.127

Desafíos para la industria:

Se siguen enfrentando algunos desafíos relacionados con la operación y que podrían tener efectos en la facturación de este año y en los márgenes de los próximos ejercicios

NUEVAS CUARENTENAS

Nuevos confinamientos masivos podrían implicar nuevos retrasos en obras y recepciones, sin embargo, la compañía está mejor preparada en término de procesos para enfrentarlas con menores costos



DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA

Si bien la disponibilidad y el costo de la mano de obra representaron un desafío el primer semestre de este año, hoy esta variable del costo de construcción se ha ido regularizando

COSTOS Y ABASTECIMIENTO DE MATERIALES

Atrasos en la llegada de materiales afectan la disponibilidad de algunos insumos, así como también el costo de estos

Desafíos para la industria:

Para una obra nueva el aumento de los costos respecto al periodo pre pandemia y crisis social está en el rango del 10%-15% en UF

80% del alza está explicado por tres partidas

OBRA GRUESA

Los costos de esta partida han aumentado en torno al 20%-25% explicados principalmente por el aumento > 100% del precio del fierro



20-25%

TERMINACIONES

Los costos han aumentado entre 10% y 15%. No existe un solo elemento que explique el diferencial



10-15%

INSTALACIONES

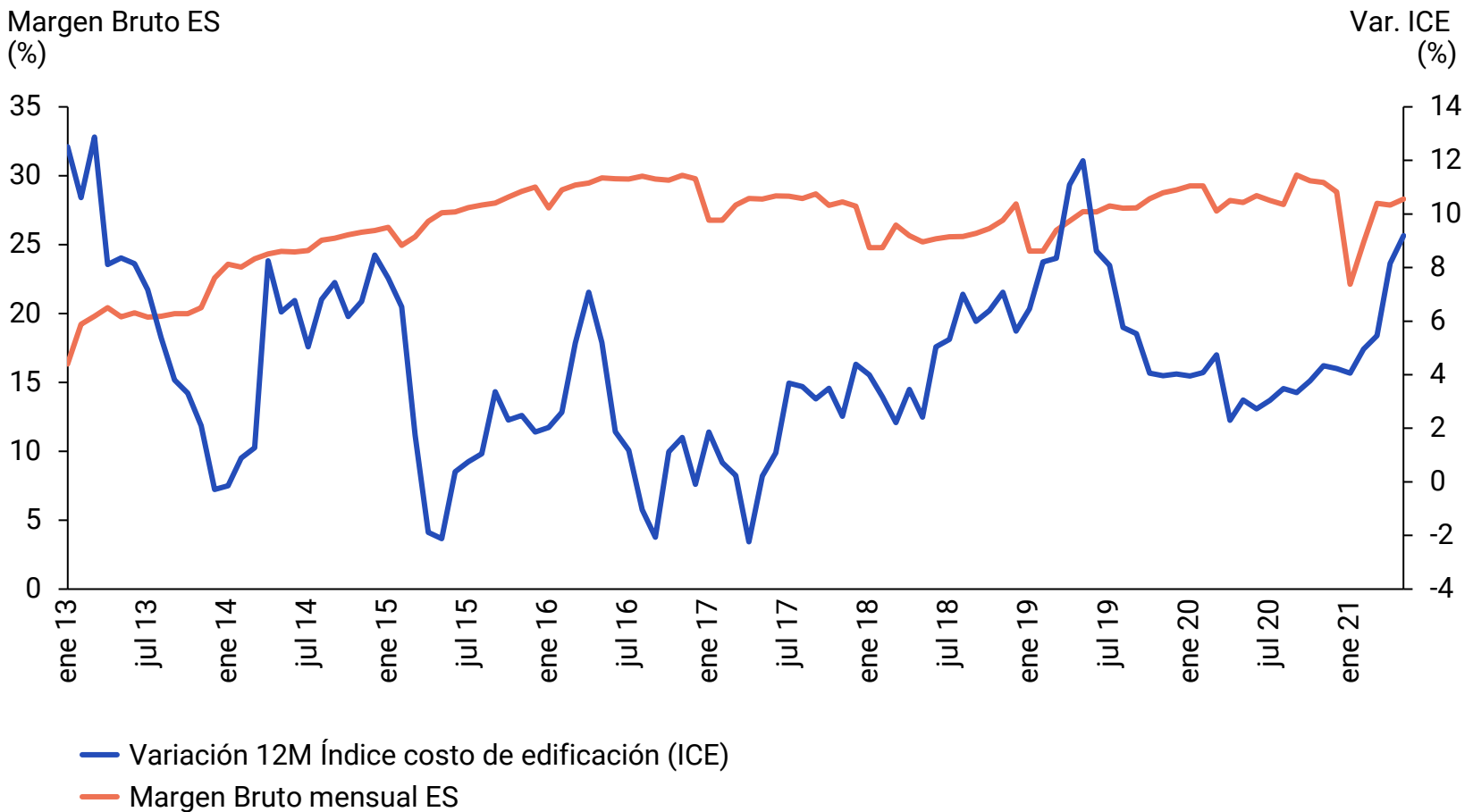
Los costos han aumentado en torno al 10%-15%, explicados por el alza del cobre y del petróleo (que impacta en el costo del plástico)



10-15%

Desafíos para la industria:

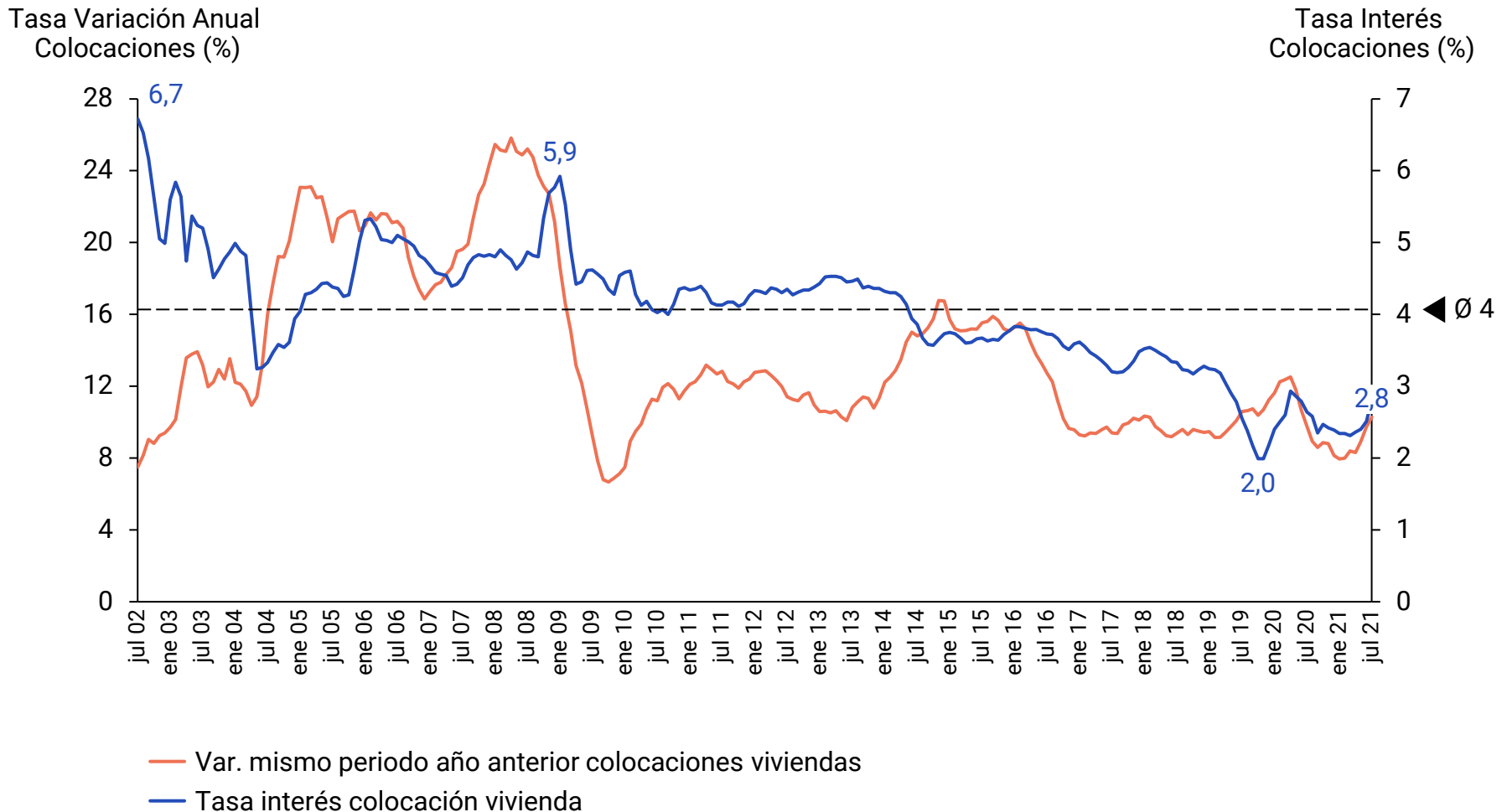
El alza de los costos de construcción presiona los márgenes de la industria, sin embargo, en la medida que la demanda lo permita, se intentará mantener la rentabilidad de los proyectos



Fuente: CChC e información de la compañía

Desafíos para la industria:

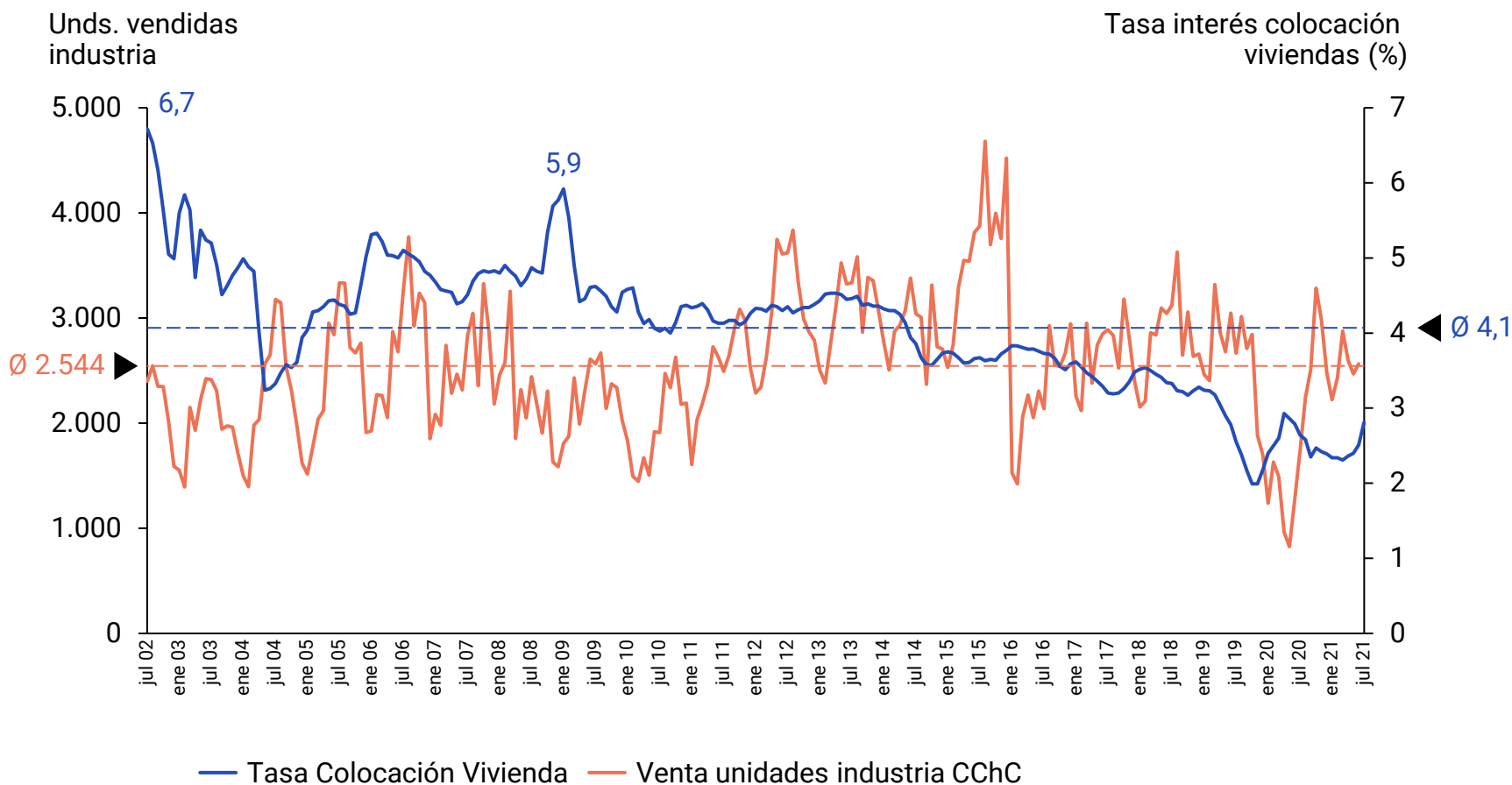
Las tasas han estado aumentando, sin embargo, se mantienen bajo el promedio histórico y siguen siendo tasas atractivas para el endeudamiento hipotecario



Fuente: Banco Central

Desafíos para la industria:

Un cambio inesperado en las tasas genera una contracción de las ventas inmobiliarias, sin embargo, cuando las alzas son graduales, el mercado puede absorber las alzas sin necesariamente bajar las ventas



Fuente: Banco Central y CChC

Gestión de riesgos:

La compañía mantiene su foco en gestionar rentablemente su portafolio de proyectos y en empujar la mejora continua y la transformación de procesos

Gestión del portafolio proyecto a proyecto de manera de maximizar la rentabilidad de cada uno de ellos

Manejo de los equilibrios inmobiliarios

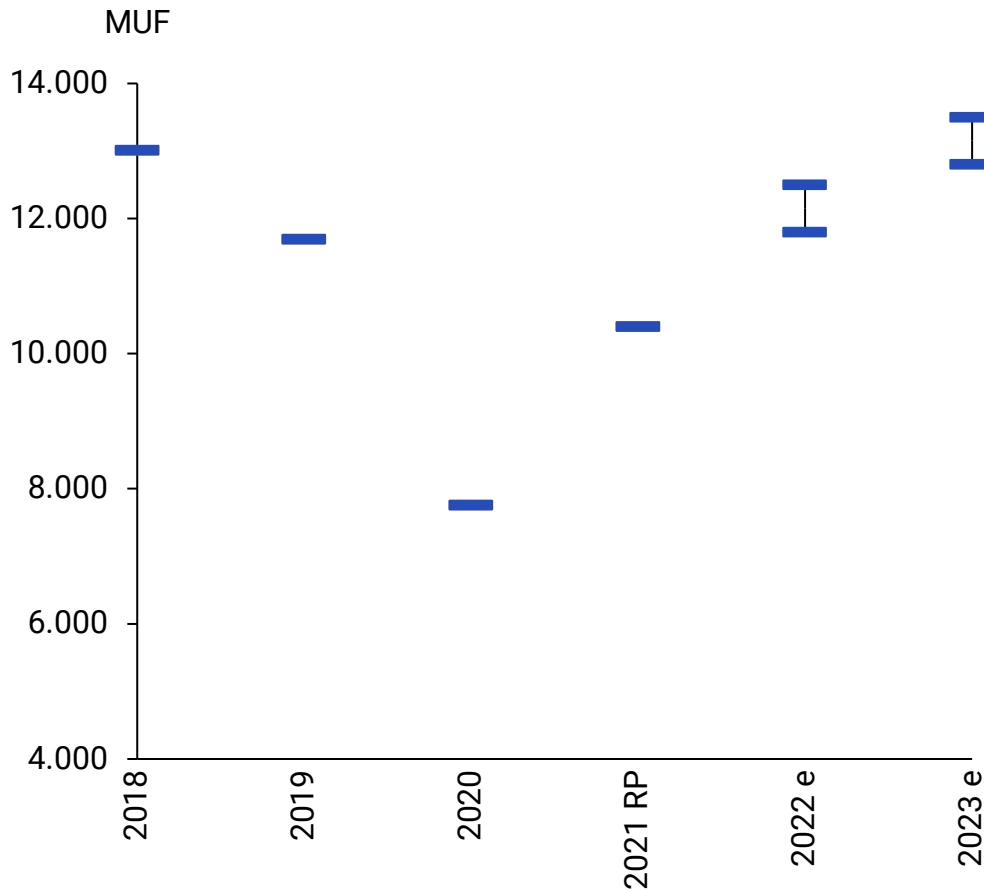
Mejora en procesos que permitan generar eficiencias para, en la medida de lo posible, compensar los mayores costos incurridos durante estos ejercicios:

- Transformación digital (procesos, reportería y ventas)
- BIM/Lean

Seguimiento periódico de las variables macroeconómicas para poder anticipar escenarios más complejos y tomar las decisiones correspondientes

Gestión de riegos:

La compañía está trabajando para tener un nivel de promesas entre los 12 y 13 MMUF para los años 2022-2023



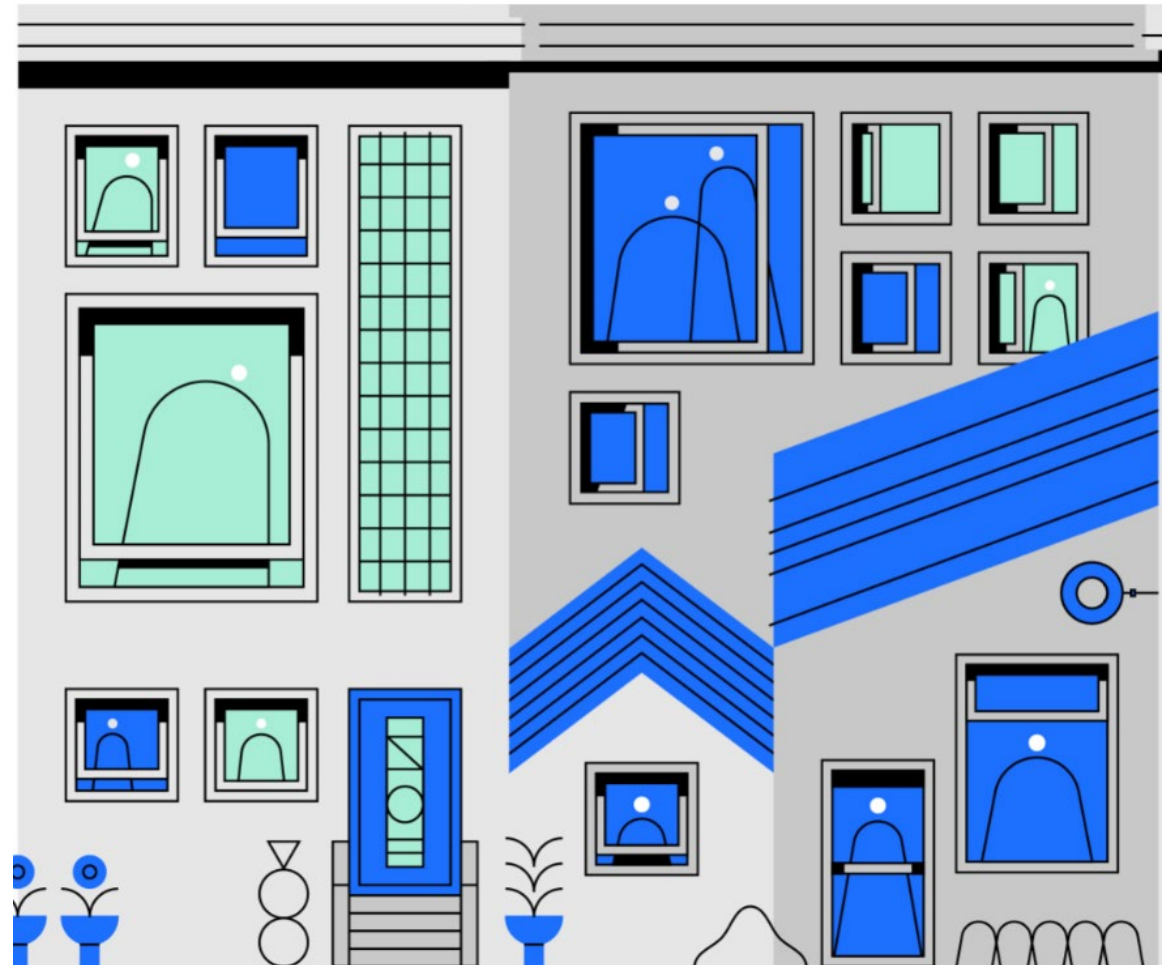
Promesas Netas 2022-2023

Estos niveles de venta podría variar sustancialmente si las condiciones del mercado cambian, generando la necesidad de ajustar los lanzamientos de proyectos y la compra de nuevos paños

Entrega de resultados

Estados Financieros a
junio 2021

agosto 2021



ANEXOS



ALMAGRO	1T 20	2T 20	3T 20	4T 20	1T 21	2T 21
Promesas Netas (incluyen desistimientos)	MUF 595	MUF 327	MUF 554	MUF 793	MUF 812	MUF 933
Promesas Netas Unidades (incluyen desistimientos)	96	56	95	167	138	190
Precio Promedio Promesas (UF/Un)	MUF 6,2	MUF 5,8	MUF 5,8	MUF 4,8	MUF 5,9	MUF 4,9
Escrituras*	MUF 824	MUF 1.149	MUF 574	MUF 950	MUF 457	MUF 795
Escrituras Unidades	136	208	89	172	91	149
Precio Promedio Escrituras (UF/Un)	MUF 6,1	MUF 5,5	MUF 6,4	MUF 5,5	MUF 5,0	MUF 5,3
Oferta de viviendas nuevas a la venta	MUF 5.826	MUF 5.500	MUF 5.884	MUF 6.520	MUF 6.933	MUF 6.039
Stock Viviendas Terminadas	MUF 2.264	MUF 2.104	MUF 1.816	MUF 1.339	MUF 1.541	MUF 1.456
Saldo Vendido por Facturar Viviendas	MUF 3.634	MUF 2.822	MUF 2.803	MUF 2.646	MUF 3.002	MUF 3.139

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

SOCOYESA	1T 20	2T 20	3T 20	4T 20	1T 21	2T 21
Promesas Netas (incluyen desistimientos)	MUF 941	MUF 796	MUF 1.142	MUF 1.462	MUF 1.289	MUF 1.258
Promesas Netas Unidades (incluyen desistimientos)	331	298	403	428	398	301
Precio Promedio Promesas (UF/Un)	MUF 2,8	MUF 2,7	MUF 2,8	MUF 3,4	MUF 3,2	MUF 4,2
Escrituras*	MUF 1.058	MUF 668	MUF 541	MUF 1.331	MUF 617	MUF 773
Escrituras Unidades	285	218	140	382	140	249
Precio Promedio Escrituras (UF/Un)	MUF 3,7	MUF 3,1	MUF 3,9	MUF 3,5	MUF 4,4	MUF 3,1
Oferta de viviendas nuevas a la venta	MUF 6.702	MUF 6.134	MUF 5.451	MUF 5.146	MUF 4.989	MUF 4.332
Stock Viviendas Terminadas	MUF 674	MUF 671	MUF 776	MUF 590	MUF 702	MUF 614
Saldo Vendido por Facturar Viviendas	MUF 3.985	MUF 4.111	MUF 4.723	MUF 4.850	MUF 5.528	MUF 6.005

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

PILARES	1T 20	2T 20	3T 20	4T 20	1T 21	2T 21
Promesas Netas (incluyen desistimientos)	MUF 277	MUF 194	MUF 335	MUF 340	MUF 423	MUF 501
Promesas Netas Unidades (incluyen desistimientos)	110	82	135	135	156	181
Precio Promedio Promesas (UF/Un)	MUF 2,5	MUF 2,4	MUF 2,5	MUF 2,5	MUF 2,7	MUF 2,8
Escrituras*	MUF 362	MUF 241	MUF 80	MUF 67	MUF 17	MUF 552
Escrituras Unidades	149	98	32	26	6	247
Precio Promedio Escrituras (UF/Un)	MUF 2,4	MUF 2,5	MUF 2,5	MUF 2,6	MUF 2,9	MUF 2,2
Oferta de viviendas nuevas a la venta	MUF 2.668	MUF 2.512	MUF 2.570	MUF 3.088	MUF 4.053	MUF 3.566
Stock Viviendas Terminadas	MUF 74	MUF 62	MUF 51	MUF 32	MUF 21	MUF 93
Saldo Vendido por Facturar Viviendas	MUF 1.935	MUF 1.888	MUF 2.147	MUF 2.422	MUF 2.677	MUF 2.781

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