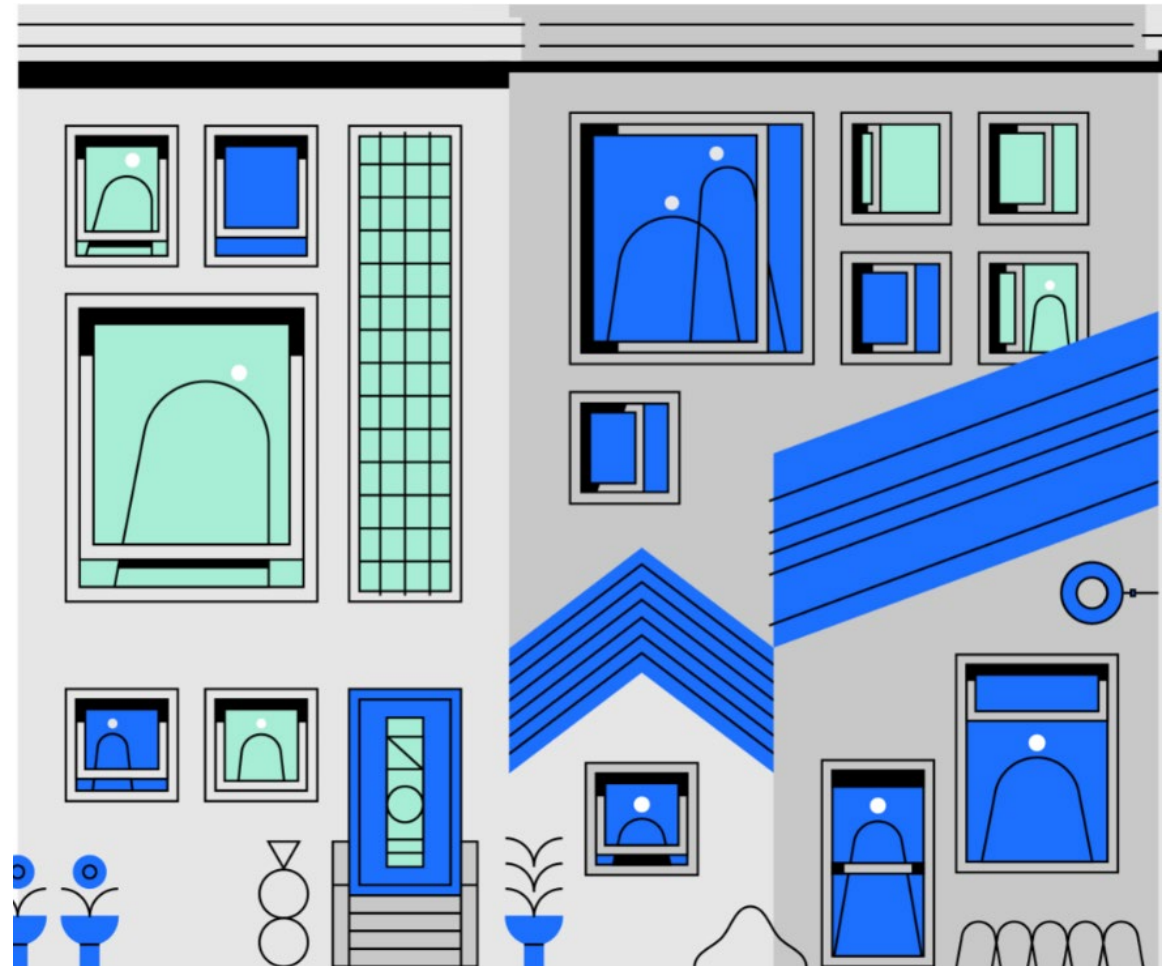


# ENTREGA DE RESULTADOS

Estados Financieros  
a diciembre 2021

marzo 2022

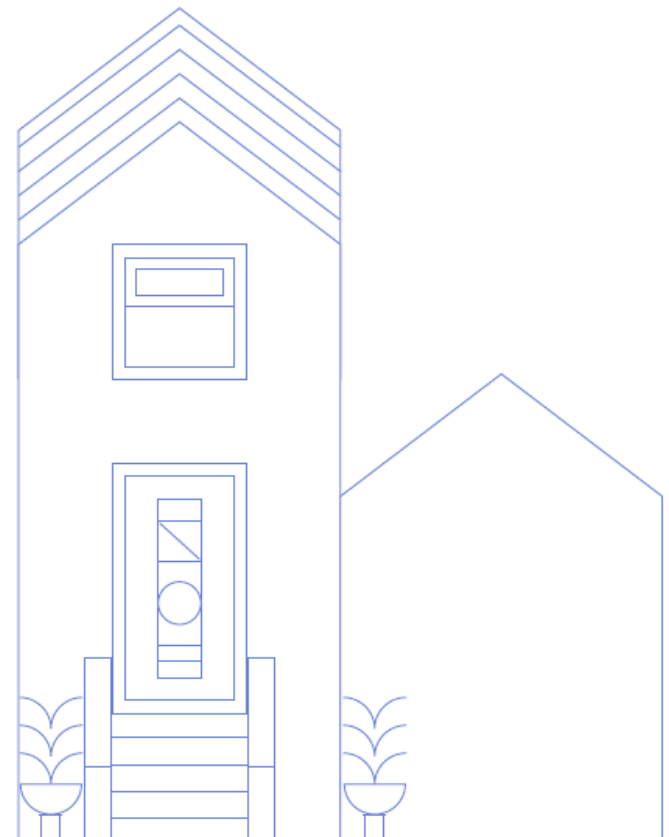


## DISCLAIMER

---

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

**01.**

Resultados  
financieros y de  
gestión 2021

**02.**

Mercado  
inmobiliario y  
tasas

**03.**

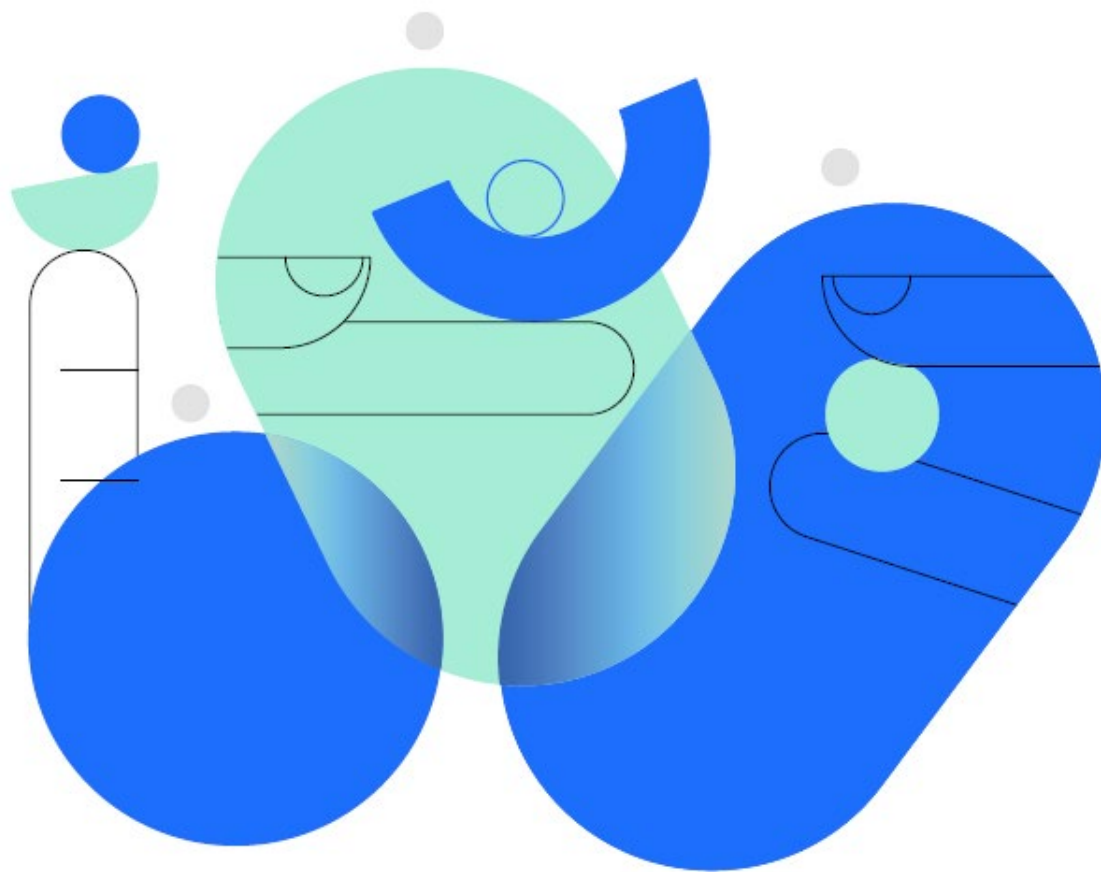
Perspectivas  
2022 y  
riesgos

**04.**

Anexos

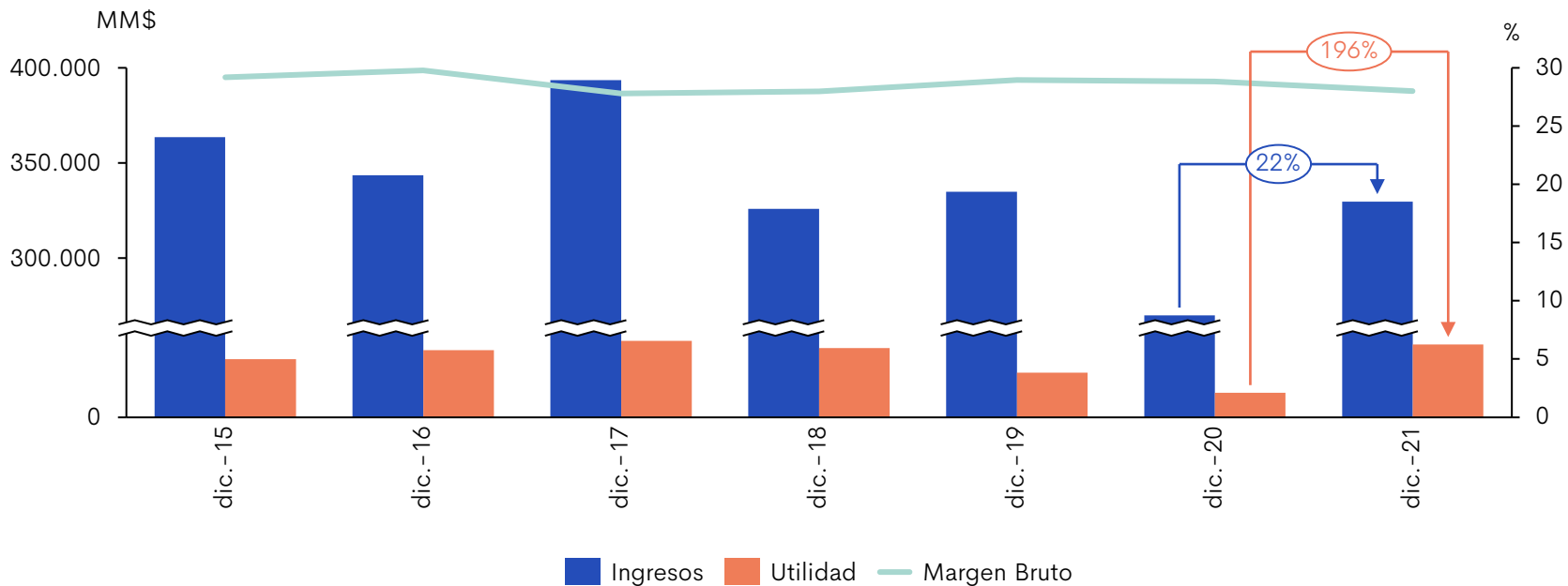
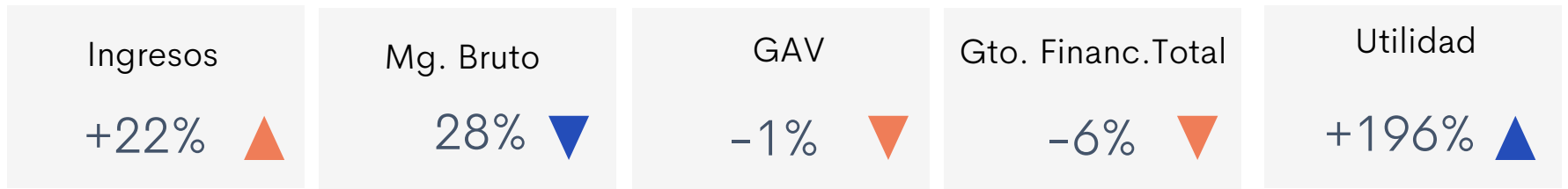
01.

Resultados  
financieros y de  
gestión 2021



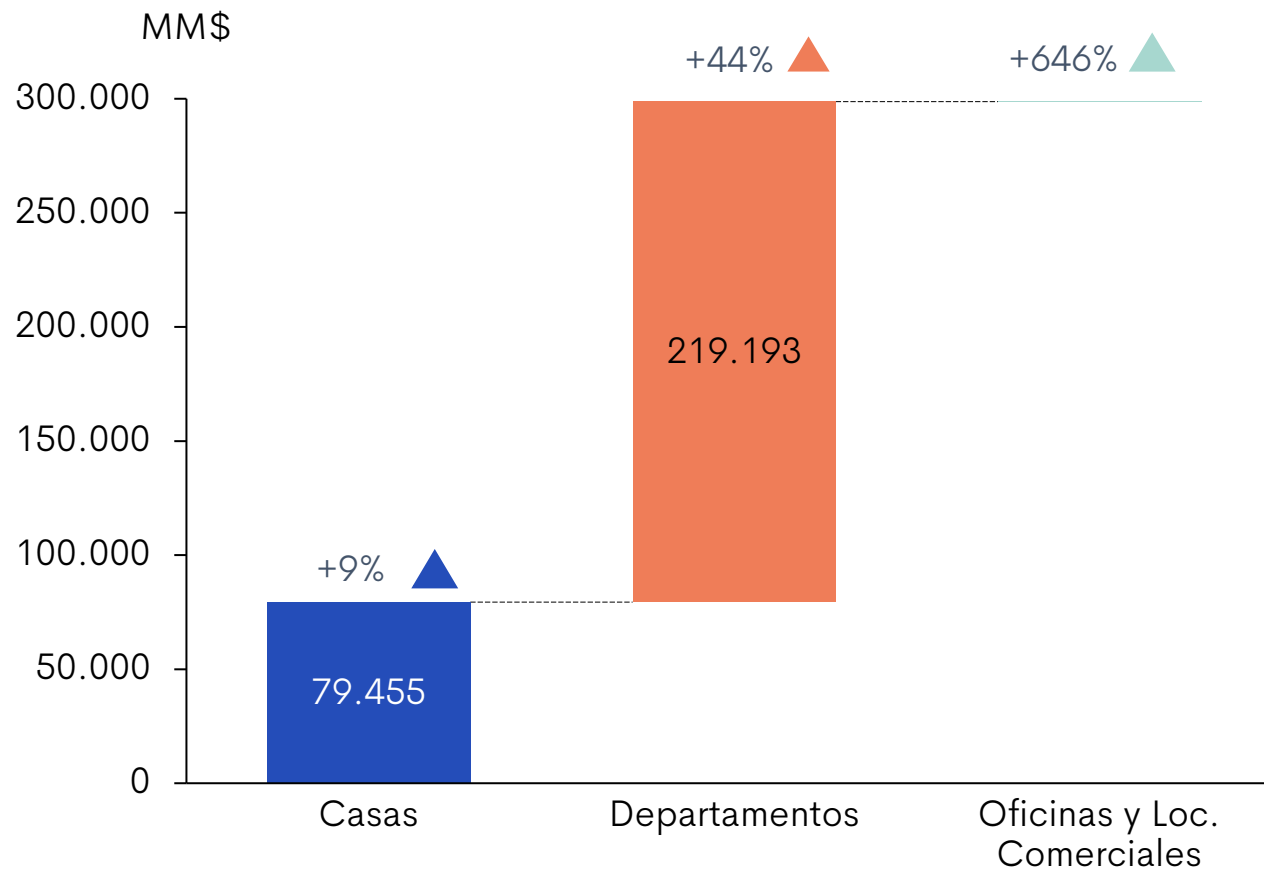
Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

Los resultados del 2021 estuvieron marcados por los mayores ingresos, los menores gastos de administración y gastos financieros, generando un importante aumento en la utilidad del periodo



Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

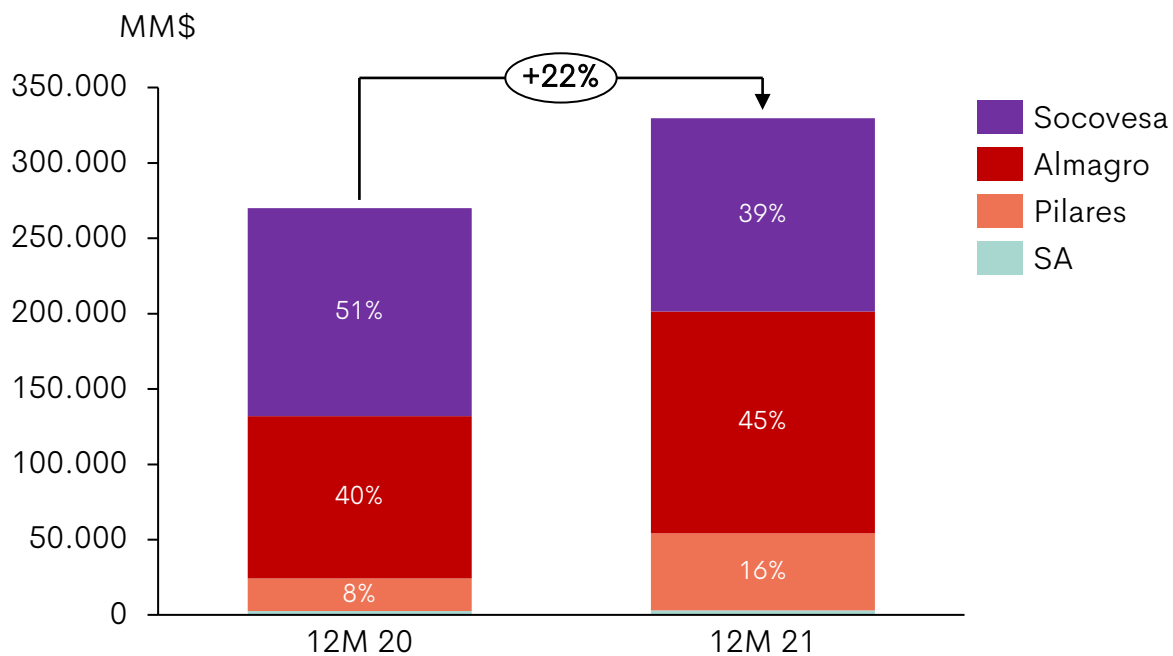
El aumento de los ingresos de viviendas nuevas se explica tanto por la mayor escrituración de casas como de departamentos



Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

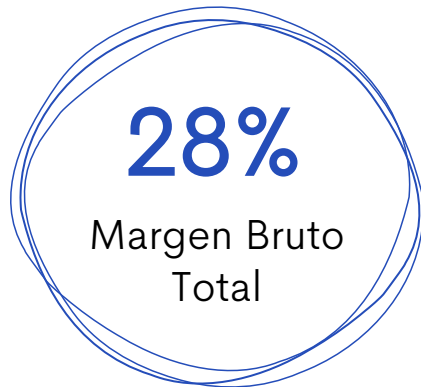
## Almagro y Pilares aumentaron su peso en los ingresos escriturados durante el 2021

### COMPOSICIÓN DEL INGRESO TOTAL POR FILIAL



Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

El margen de Almagro presentó un alza relevante respecto a igual periodo del año 2020. Pilares y Socovesa disminuyen su margen por la escrituración de un mix diferente y en el caso de Santiago, una alta base de comparación influenciada por la venta de tierra a Metro S.A.

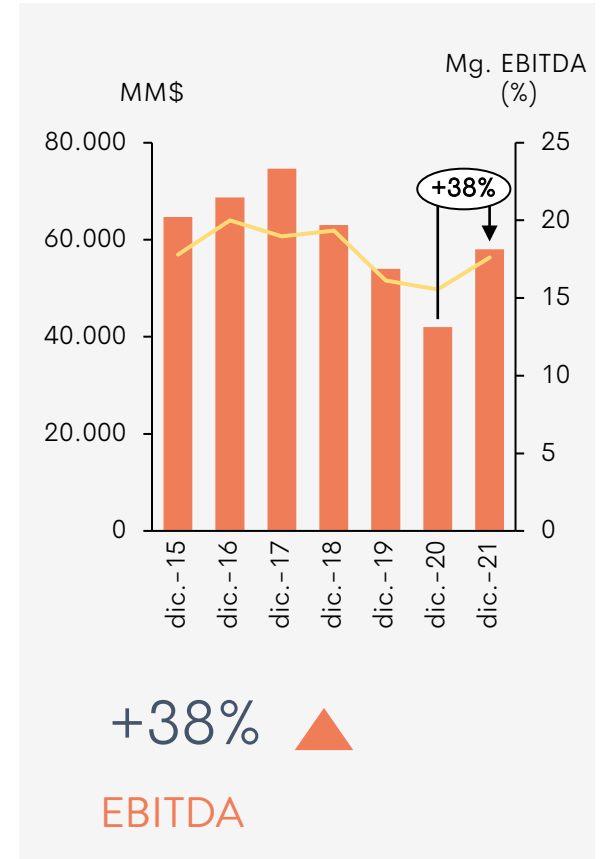
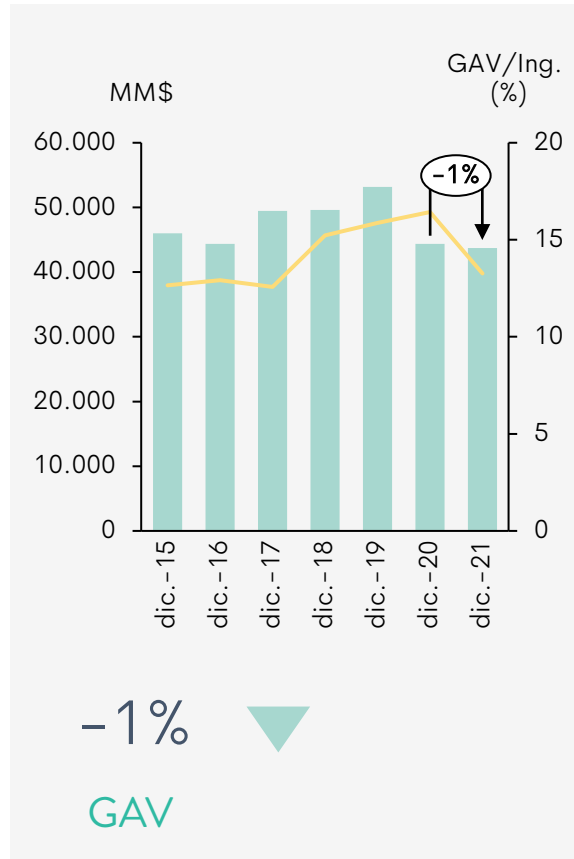
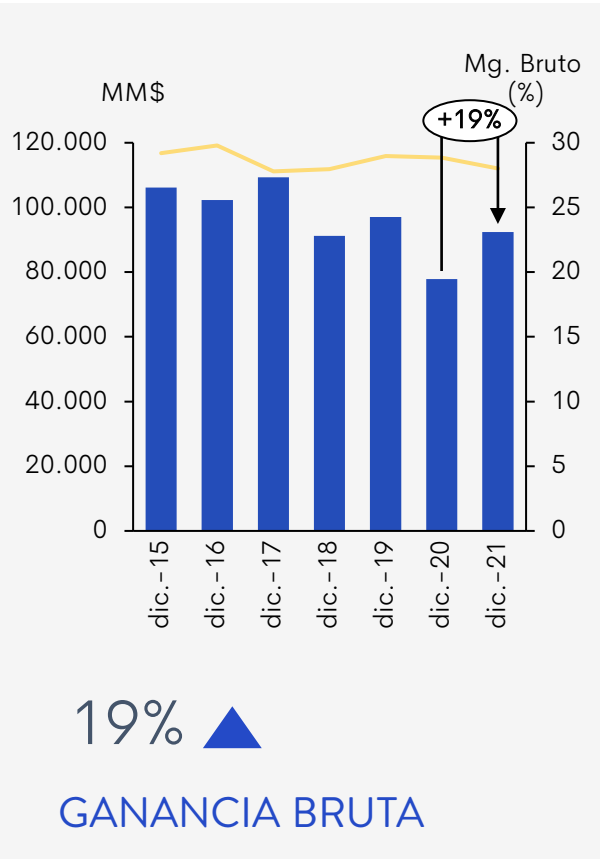


	<b>SOCOVESA*</b>	<b>almagro</b>	<b>pilares</b>	<b>SDC</b>	<b>EMPRESAS SOCOVESA</b>
12M 21	24,3%	33,2%	27,3%		28,0%
12M 20	28,4%	29,3%	30,8%		28,8%
12M 19	27,4%	30,2%	29,0%		29,0%
12M 18	25,8%	30,3%	27,1%	39,0%	27,9%
12M 17	27,6%	31,5%	27,9%	18,8%	27,8%
12M 16	26,3%	33,1%	30,0%		29,8%
12M 15	26,9%	32,2%	30,0%		29,3%



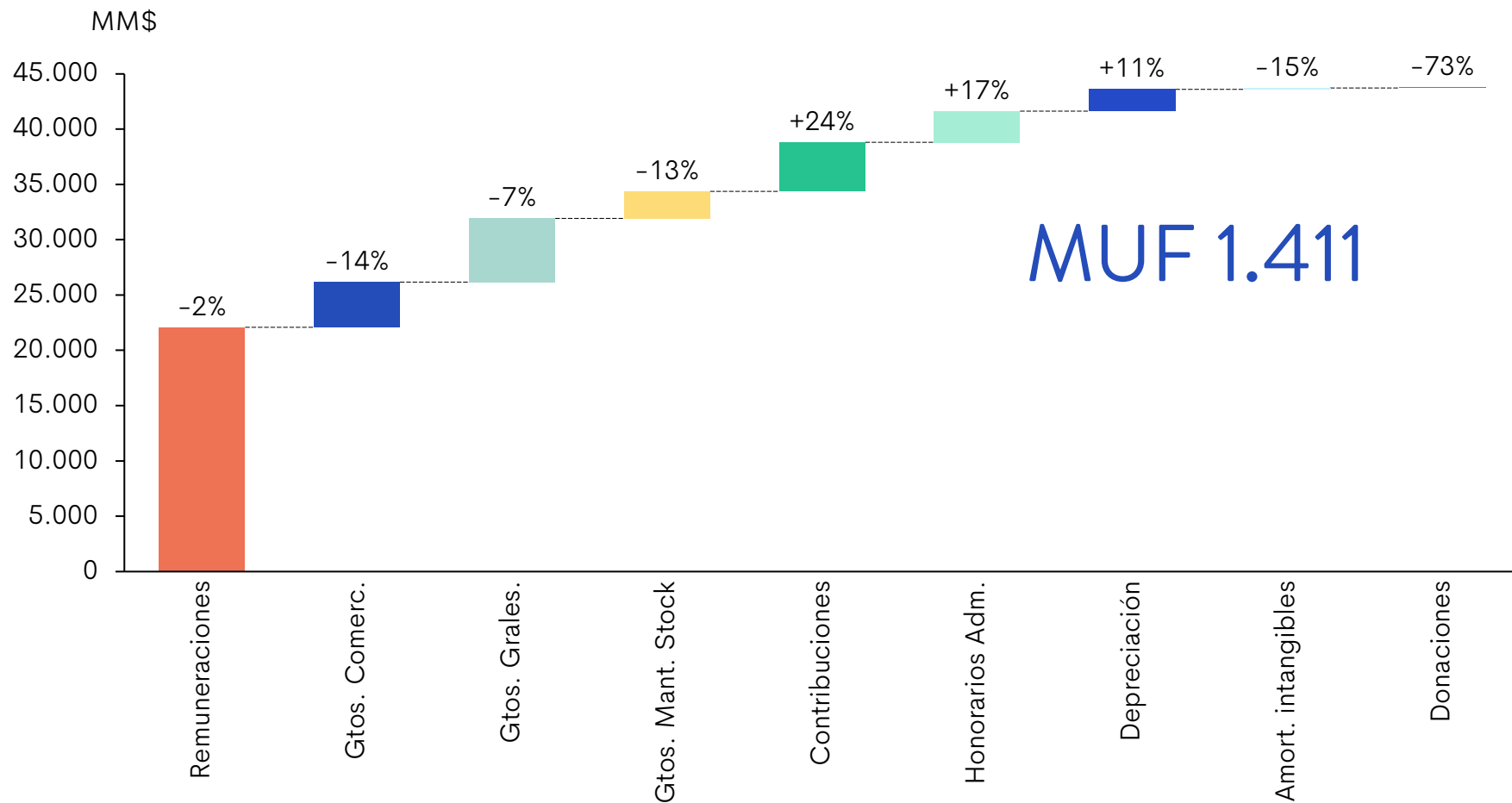
Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

El alza en la ganancia bruta y los menores gastos de administración permitieron que el Ebitda creciera 38% respecto a igual periodo del 2020



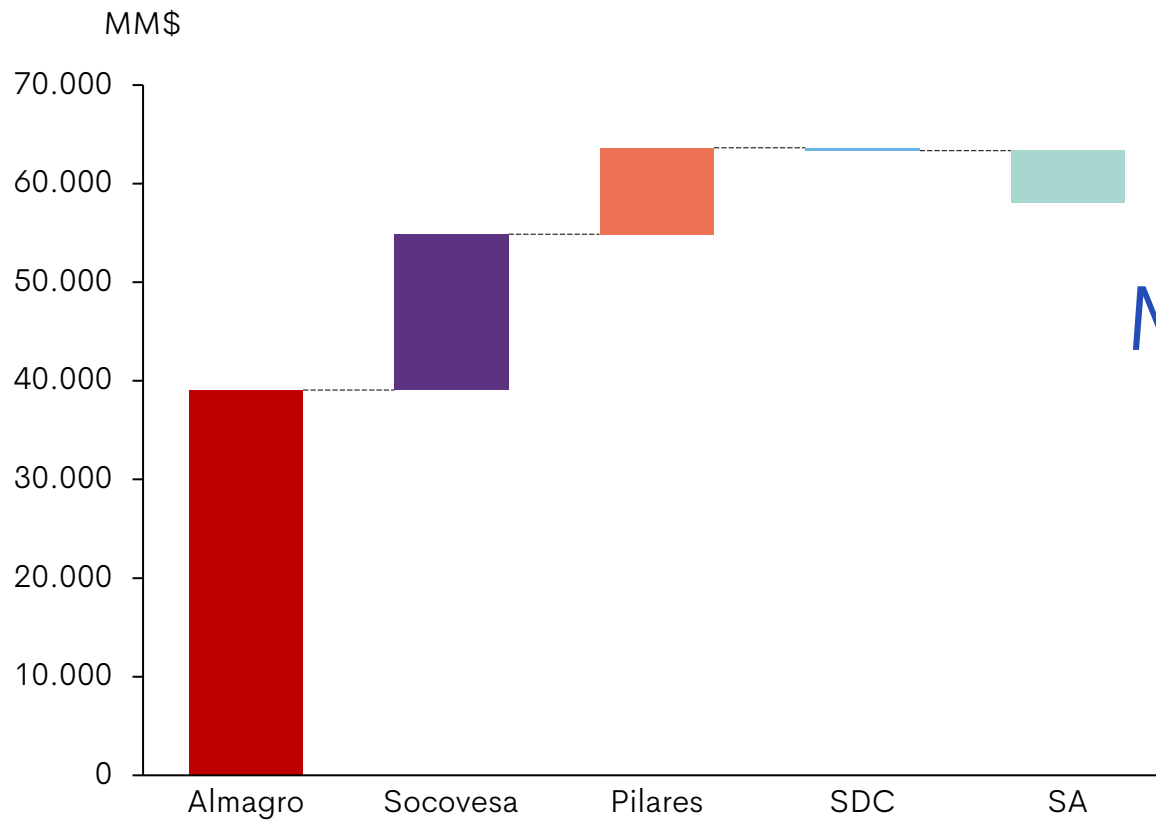
Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

Los gastos de administración alcanzaron a MM\$ 43.739, equivalente a una caída de 1% nominal y 8% real



Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

El Ebitda de la compañía fue generado por todas las filiales inmobiliarias



**MM\$ 58.029**  
(MUF 1.872)

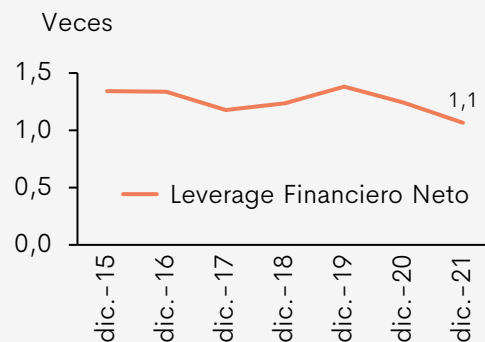
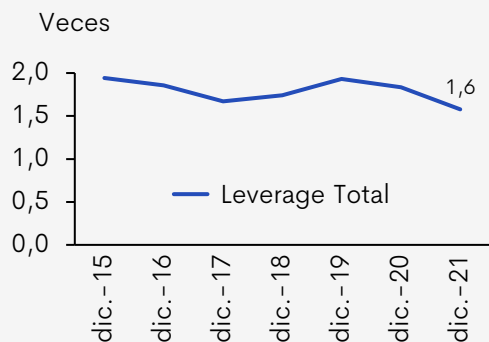
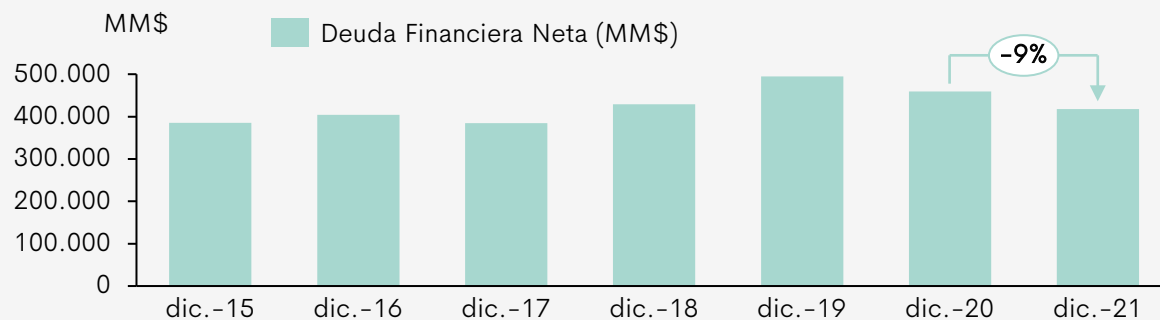
EBITDA  
consolidado a  
diciembre 2021

Deuda financiera:

La deuda financiera neta disminuyó 9% respecto diciembre de 2020. El leverage total disminuyó 2 puntos porcentuales respecto a 2020 y el leverage financiero neto alcanzó a 1,1 veces

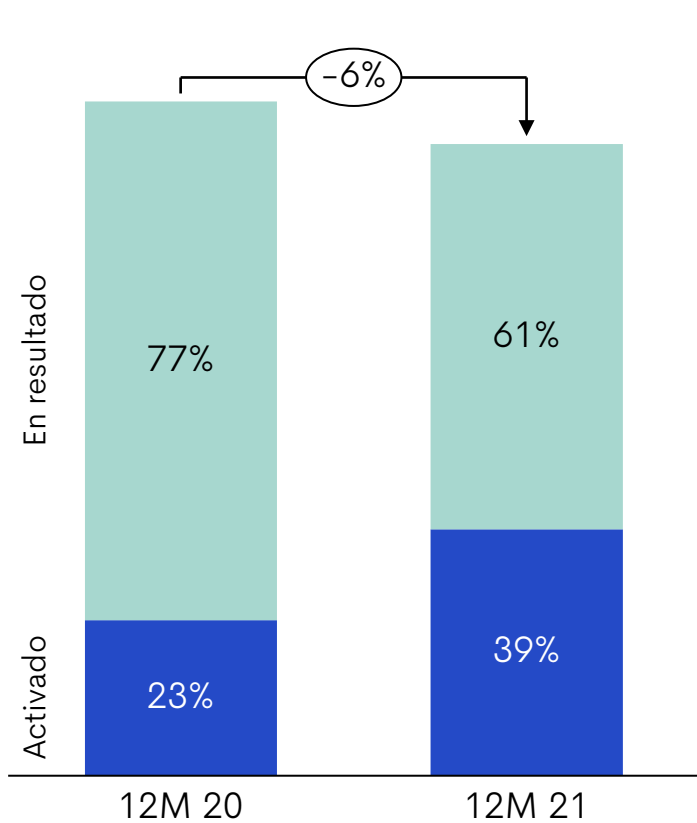
MM\$417,696

Deuda financiera neta



Deuda financiera y gasto financiero:

El gasto financiero total disminuyó 6% respecto al ejercicio 2020 por la menor deuda financiera promedio



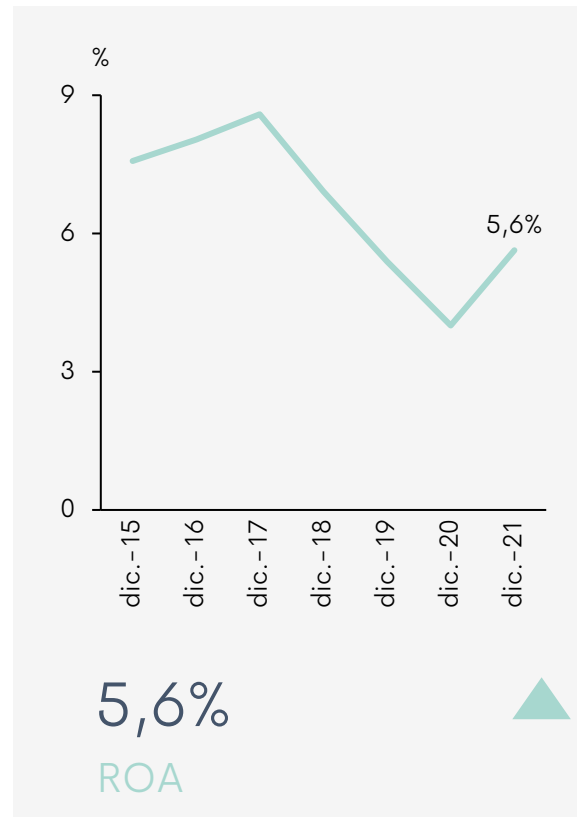
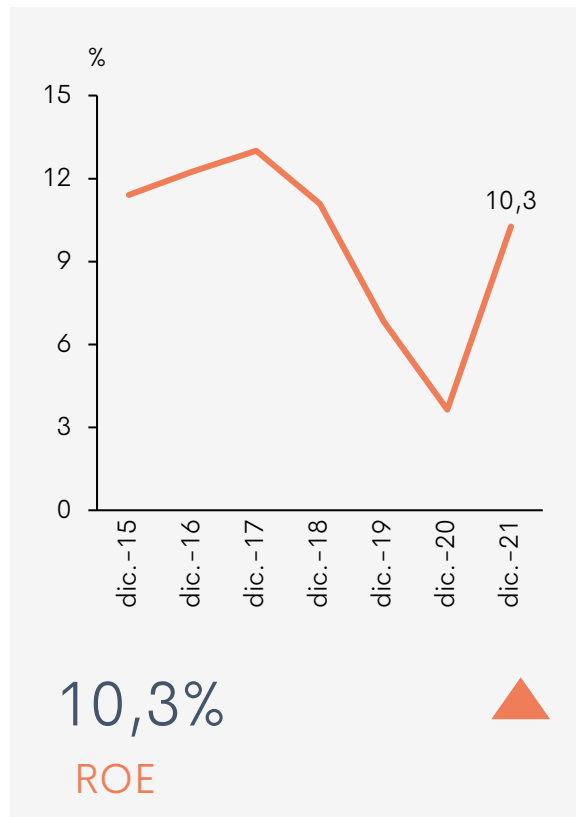
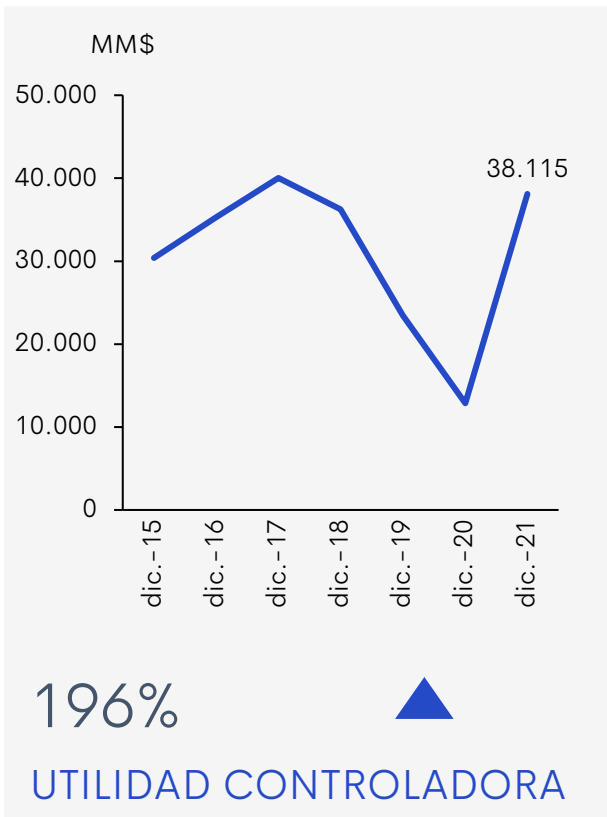
**39%**  
Porcentaje de activación

**3,5x**  
Cobertura Gto. Financiero

**3,22%**  
Tasa Prom. Nominal 2021

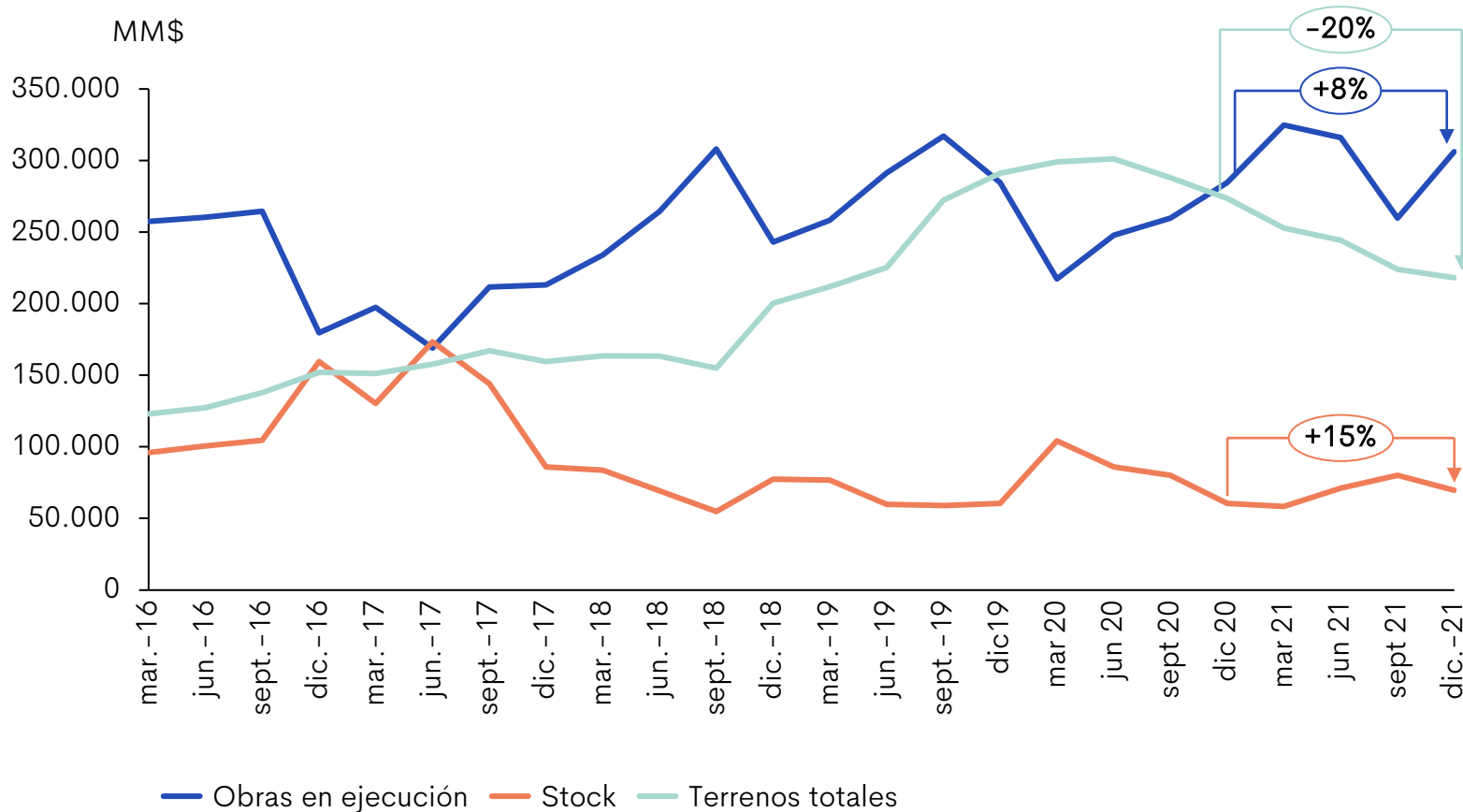
Indicadores de rentabilidad:

La compañía registró una utilidad de MM\$38.115, 3 veces la alcanzada en el ejercicio 2020. El margen neto ascendió a 11,6%, el ROE a 10,3% y el ROA a 5,6%



Indicadores de rentabilidad:

Los activos inmobiliarios, de corto y largo plazo, disminuyeron 4% respecto a diciembre de 2020. La caída de 20% de los terrenos más que compensó el aumento de obras y viviendas terminadas



Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

La deuda financiera neta financia los activos inmobiliarios de corto plazo. A pesar de que éstos aumentaron, la deuda logró disminuir, manteniendo la ecuación de financiamiento de la compañía

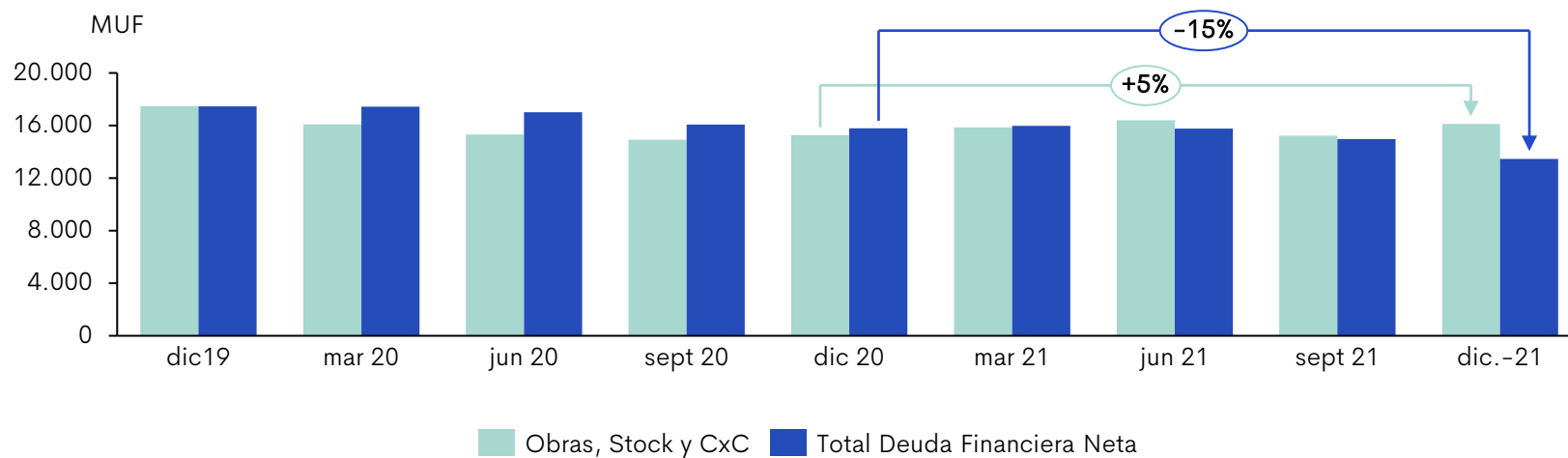
Activos Inmobiliarios CP  
(Obras, Stock y CxC)

MMUF 16,1



Deuda Financiera Neta

MMUF 13,5





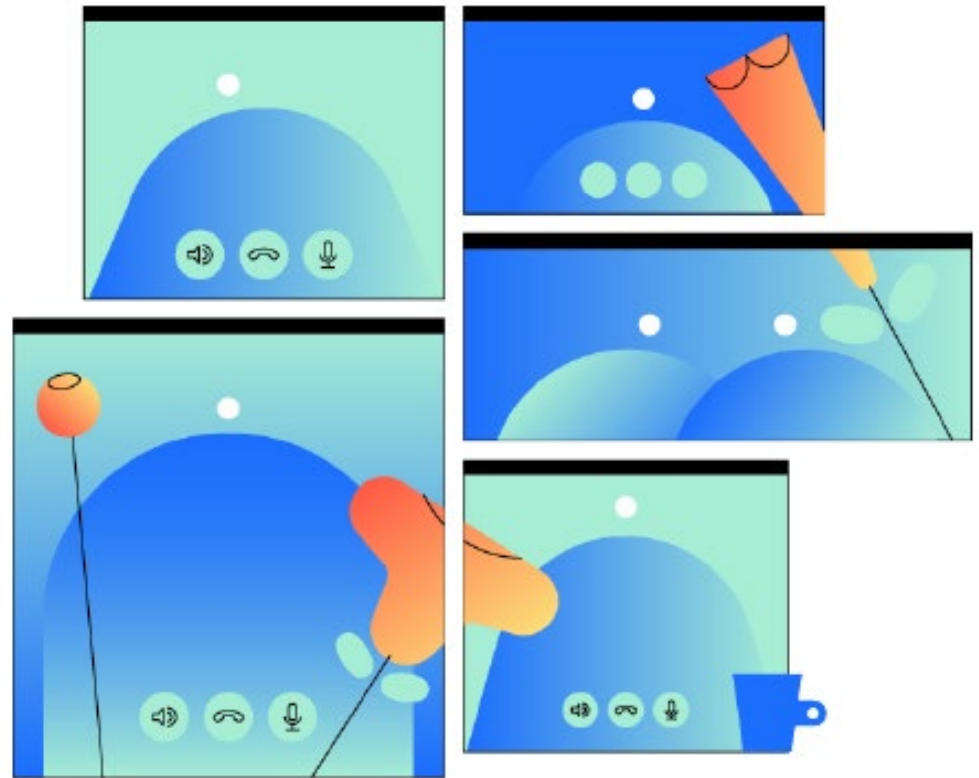
Empresas Socovesa: Ciclo económico / inmobiliario

Durante el 2021 se consumieron más terrenos de los que fueron adquiridos, generando la disminución de 20% del banco de tierra



Porcentaje de variación respecto a dic-20 considera Terrenos en Inventarios Corrientes y No Corriente y los Terrenos en Propiedades de Inversión, no considera urbanizaciones ni bienes inmuebles

**02.**  
Mercado  
inmobiliario y  
tasas



Industria Inmobiliaria :

Hasta septiembre, la industria presentaba un crecimiento de las ventas en UF de 75% respecto a las del año 2020

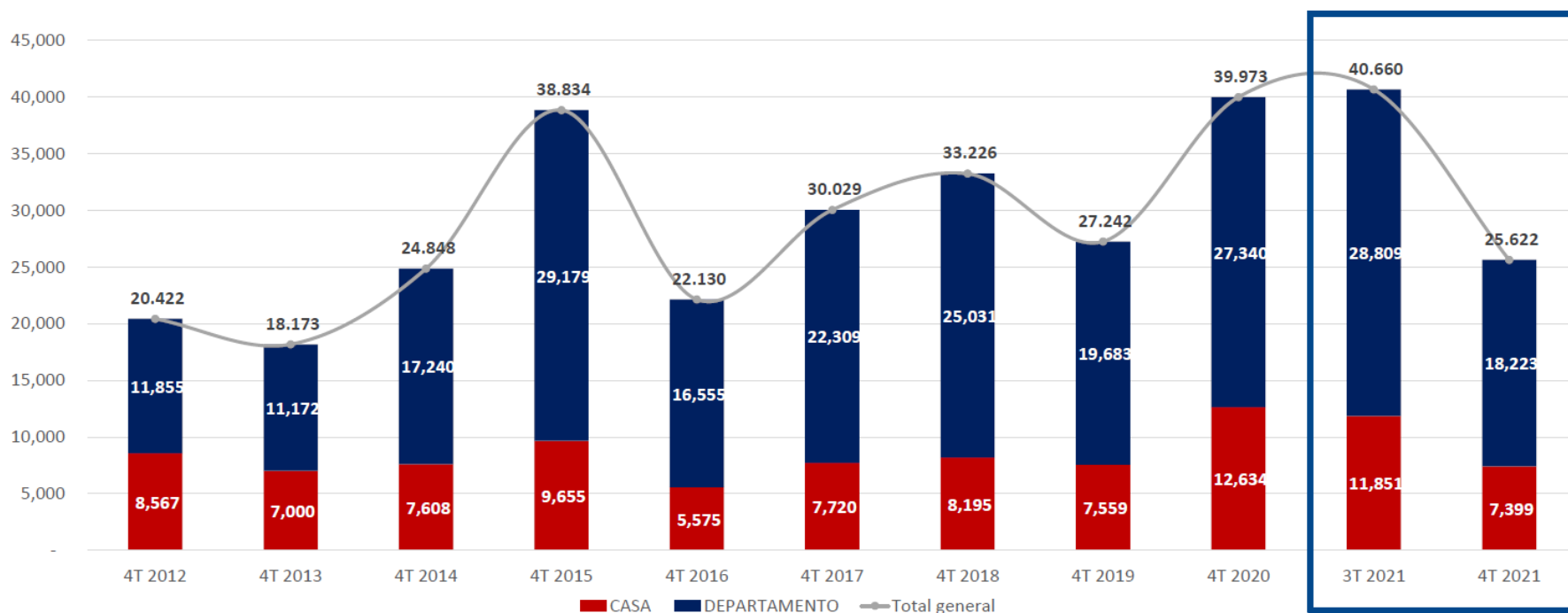
- Los resultados acumulados mostraban un fuerte dinamismo, tanto en casas como departamentos.
- El tercer trimestre marcó un récord histórico en UFs transadas (40.602), con un agosto que destacaba en relación a años anteriores.
- Los desistimientos estaba en niveles bajo los dos dígitos, volviendo a niveles similares a los previos a la crisis social y sanitaria.
- La oferta en departamentos alcanzaba un nuevo peak histórico, con 61.500 unidades y la oferta de casas se estaba recuperando superando las 7.000 unidades.

Industria Inmobiliaria :

A partir de octubre, las ventas registraron una ralentización producto del alza de tasas y el empeoramiento de las condiciones crediticias

	VAR 2021-2020	
	3Q 21 / 4Q 21	4Q 20 / 4Q 21
Casas	-37,6%	-41,4%
Deptos	-36,7%	-33,3%
Mercado	-37,0%	-35,9%

Las ventas netas trimestrales cayeron de manera similar tanto en casas como en departamentos, alcanzando la menor cifra para un cuarto trimestre desde 2013.

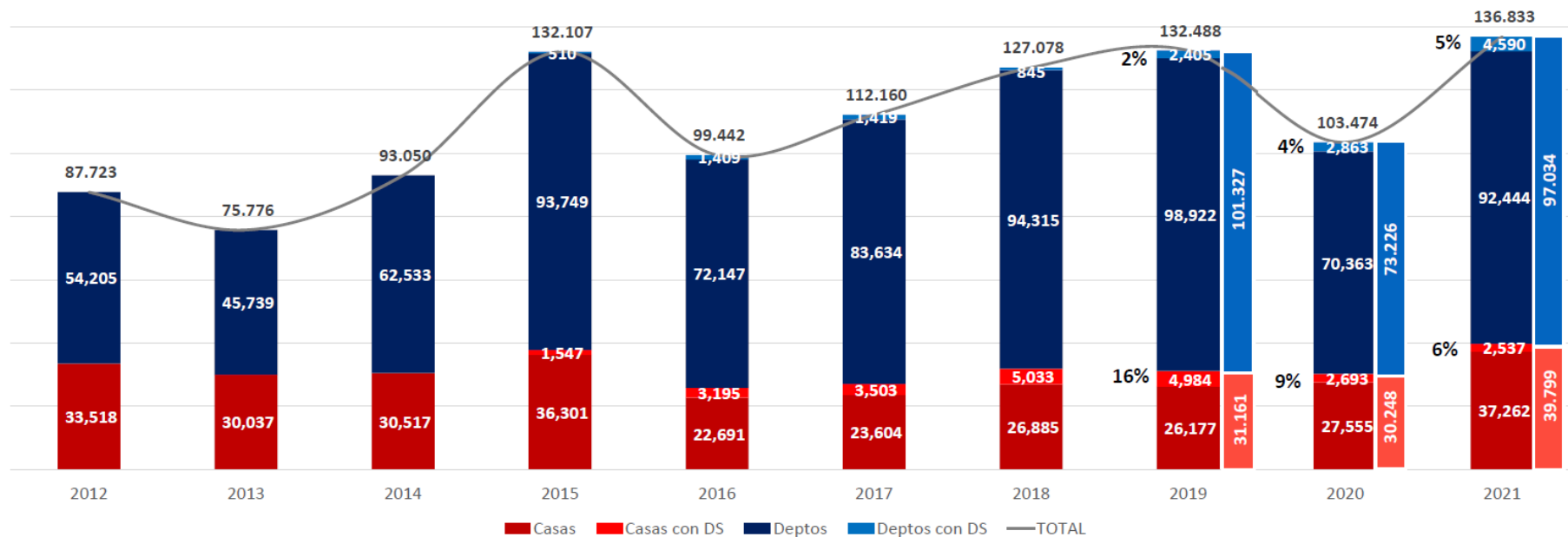


Industria Inmobiliaria:

El 2021 las ventas netas de la industria alcanzaron a MMUF 137, marcando un récord histórico

En el acumulado, el cierre del año mostró un aumento de 32%, crecimiento que se vio moderado por la caída del 4Q.

	VAR 2021-2020	
	TOTAL	SIN DS
Casas	31,6%	35,2%
Deptos	32,5%	31,4%
Mercado	32,2%	32,5%

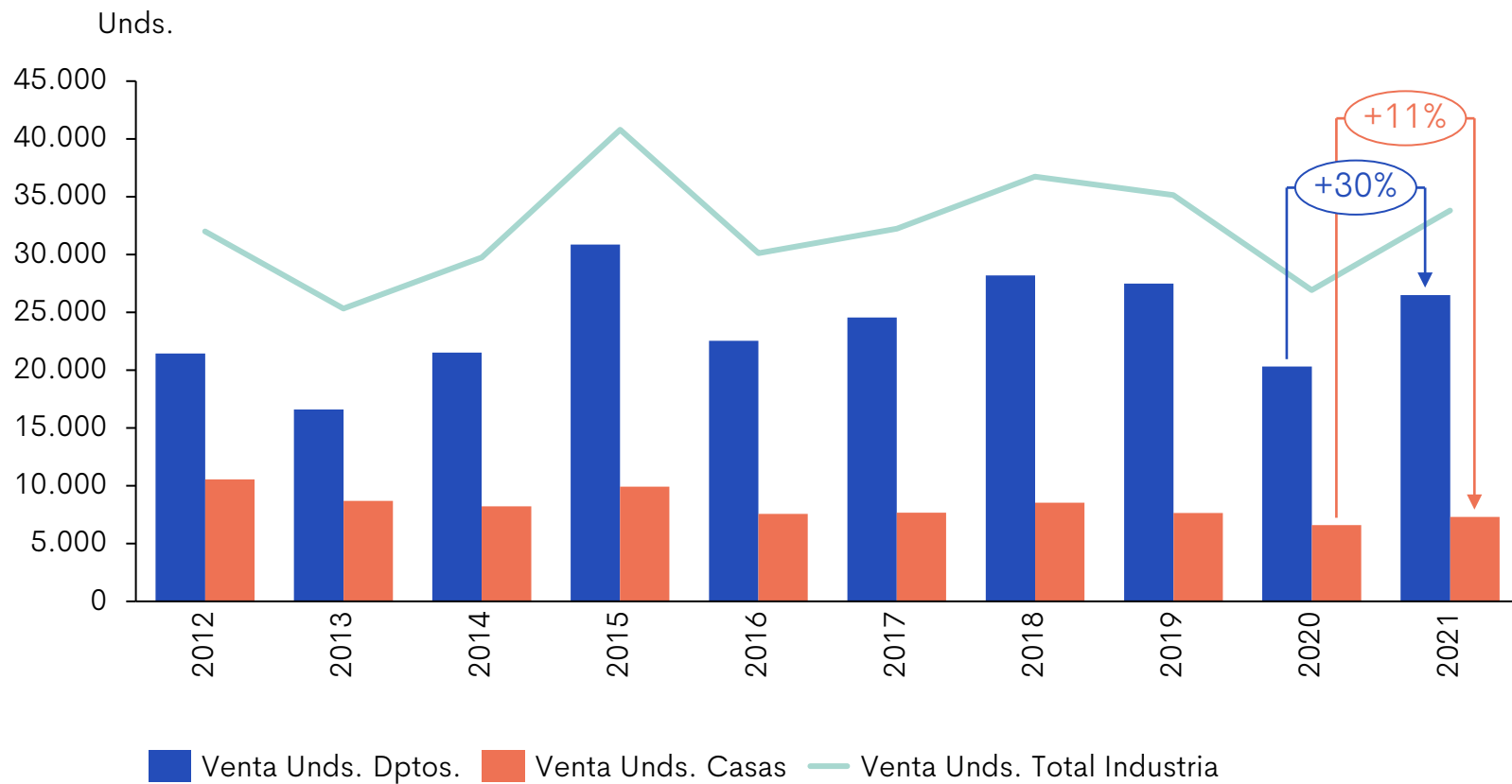


Fuente: Toc Toc 4Q 21

Industria Inmobiliaria :

El dinamismo del año se dio tanto en casas como en departamentos

### VENTA EN UNIDADES PERIODO ENERO-DICIEMBRE DE CADA AÑO



Fuente: Toc Toc 4Q 21

Industria Inmobiliaria:

La venta de departamentos se recuperó respecto a lo promesado el año 2020. Sin embargo, el segmento ABC1 se mantuvo bajo el nivel de ventas registrado el 2019. El 4to trimestre de 2021 cayeron las ventas en todos los segmentos

## VARIACIÓN VENTAS NETAS DEPARTAMENTOS

TRAMOS DE PRECIO (UF)	% Var Acum. 21/20	% Var Acum. 21/19
< 3.000	24%	-6%
3.000-4.000	39%	9%
4.000-6.000	49%	5%
6.000-9.000	23%	-24%
9.000-12.000	46%	-12%
> 12.000	25%	-14%

+33%  
Ventas  
21/20

Industria Inmobiliaria:

En casas la recuperación se dio en los segmentos de vivienda por sobre las UF 4.000, particularmente en el segmento alto

## VARIACIÓN VENTAS NETAS CASAS

TRAMOS DE PRECIOS (UF)	% Var Acum. 21/20	% Var Acum. 21/19
< 2.200	-19%	-49%
2.200-4.000	-2%	-14%
4.000-6.000	36%	48%
6.000-9.000	15%	29%
9.000-12.000	53%	33%
> 12.000	102%	128%

SUBSIDIO	% Var Acum. 21/20
Con Subsidio	-4%
Sin Subsidio	15%

Repunte respecto a las ventas del 2019 y 2020, especialmente en segmentos de precios por sobre UF 4.000



Industria Inmobiliaria:

Los meses para agotar la oferta al cierre de 2021 aumentaron respondiendo a la disminución de las ventas del último trimestre. Si se toma la venta de los últimos 6 meses, el nivel se normaliza, aunque sigue por sobre los MAO de diciembre 2020

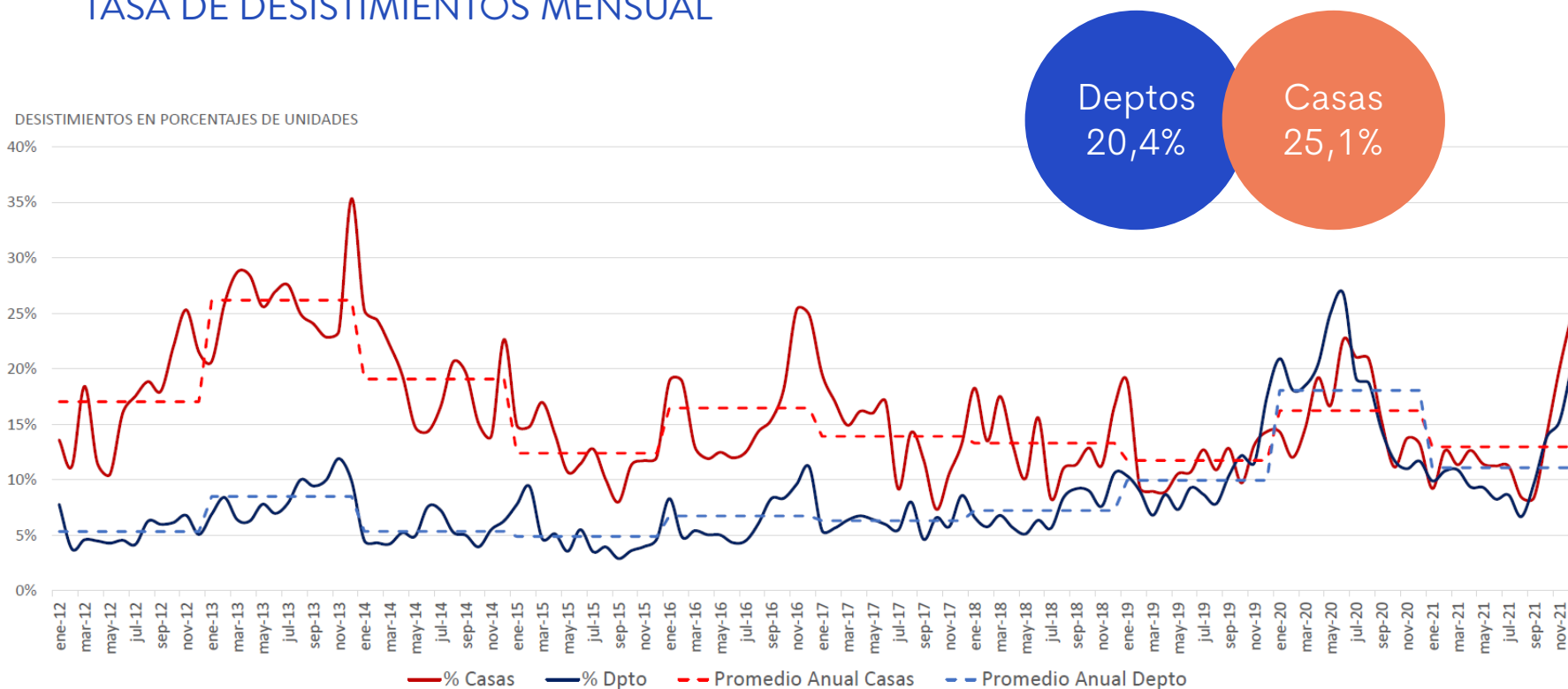
DEPTOS.	Promedio		
	3 meses de venta		6 meses de venta
Comuna	MAO dic-20	MAO dic-21	MAO dic-21
Las Condes	37,5	58,3	52,4
Vitacura	30,5	58,2	46,0
La Florida	20,3	49,6	33,9
Ñuñoa	20,7	42,7	32,1
Santiago	30,0	35,3	33,0
Independencia	14,4	34,2	21,2
Macul	20,1	33,5	31,4
San Miguel	14,5	32,7	24,0
DEPARTAMENTOS	21,0	32,4	26,7
Peñalolén	20,9	31,5	28,7
Providencia	28,7	30,2	25,4
Lo Barnechea	22,4	29,0	24,1
Estación Central	19,1	25,9	19,8
Cerrillos		25,7	17,9
Maipú		20,8	17,1
La Cisterna	18,6	18,9	15,3

CASAS	Promedio		
	3 meses de venta		6 meses de venta
Comuna	MAO dic-20	MAO dic-21	MAO dic-21
La Florida	4,3	24,4	18,7
Peñaflor	11,0	15,6	16,9
Lo Barnechea	13,7	20,8	15,4
Buín	7,1	20,5	14,7
Peñalolén	11,3	62,3	11,9
Colina	4,2	13,7	11,7
CASAS	7,5	12,7	10,8
Puente Alto	11,9	12,1	9,2
San Bernardo	5,9	7,5	9,1
Padre Hurtado	8,2	12,1	8,9
Lampa	6,8	11,8	8,0
Maipú	9,1	5,4	6,3
Pudahuel	9,0	6,0	3,3

Industria Inmobiliaria:

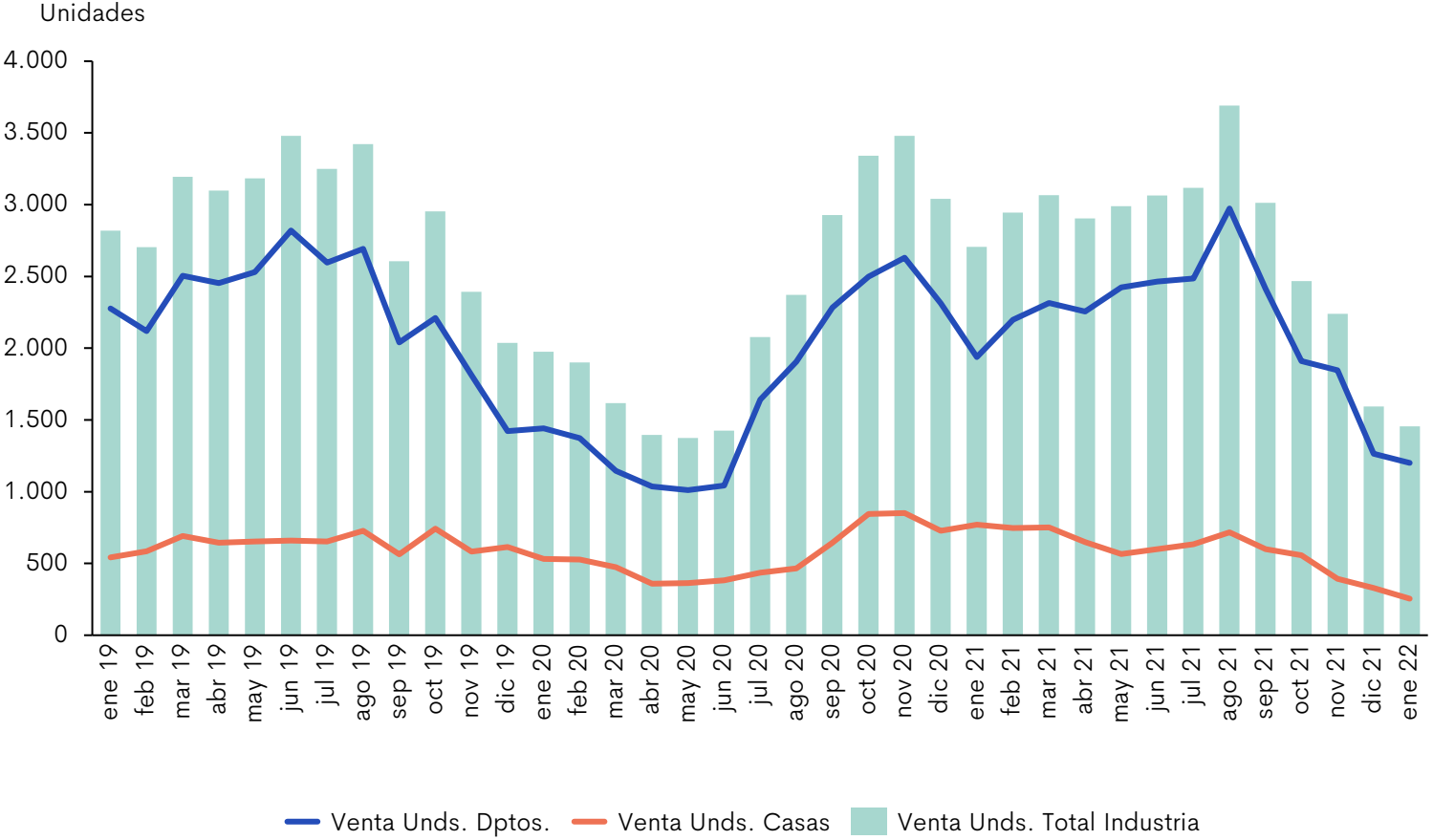
En el último trimestre del año los desistimientos de la industria aumentaron. Esto se dio tanto por el aumento de las unidades desistidas, como por la caída de las ventas

## TASA DE DESISTIMIENTOS MENSUAL



Industria Inmobiliaria:

Las ventas de la industria han disminuido respondiendo a las mayores restricciones crediticias

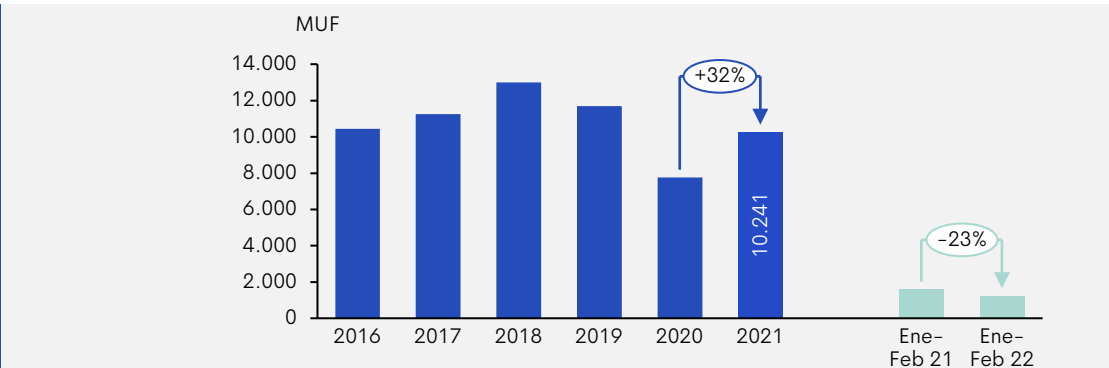


Empresas Socovesa:

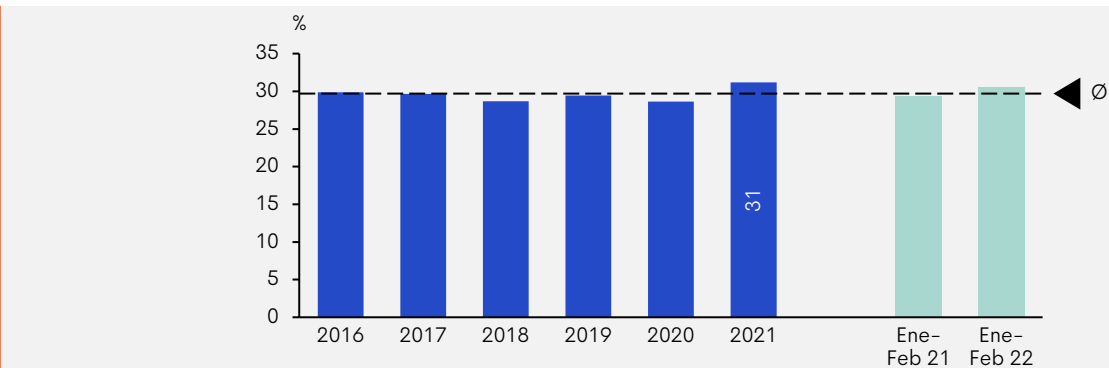
El 2021 la compañía cerró con promesas por MMUF 10,2 equivalentes a 32% por sobre el 2020 con márgenes de promesas por 31%.

El margen bruto de promesas se mantiene sobre el 30%

Promesas Netas  
MMUF 10,2



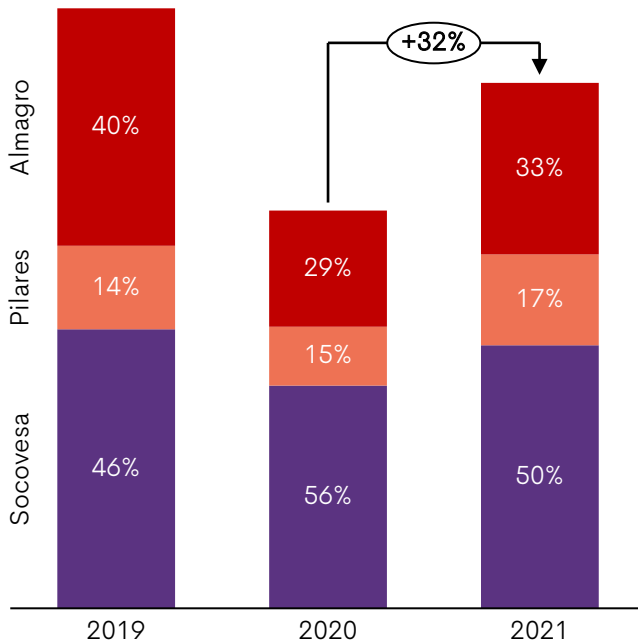
Margen Bruto Promesas  
31,7%



- 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:

Siguiendo la tendencia de la industria, la venta de casas se moderó respecto a lo registrado el 2020. El mayor crecimiento se registró en la venta de departamentos



### VARIACIÓN PROMESAS 2021 / 2020



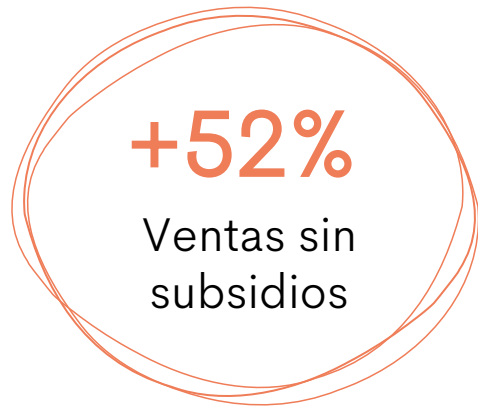
+1%



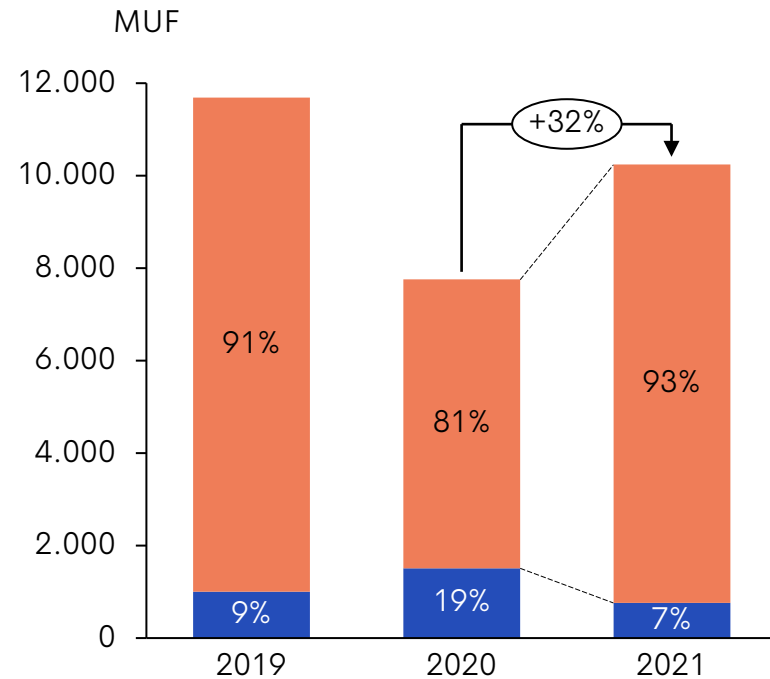
+60%

Empresas Socovesa:

Las ventas con subsidio disminuyeron su peso histórico dentro de la cartera de promesas. Las viviendas sin subsidio presentaron un repunte del 52% respecto al 2020

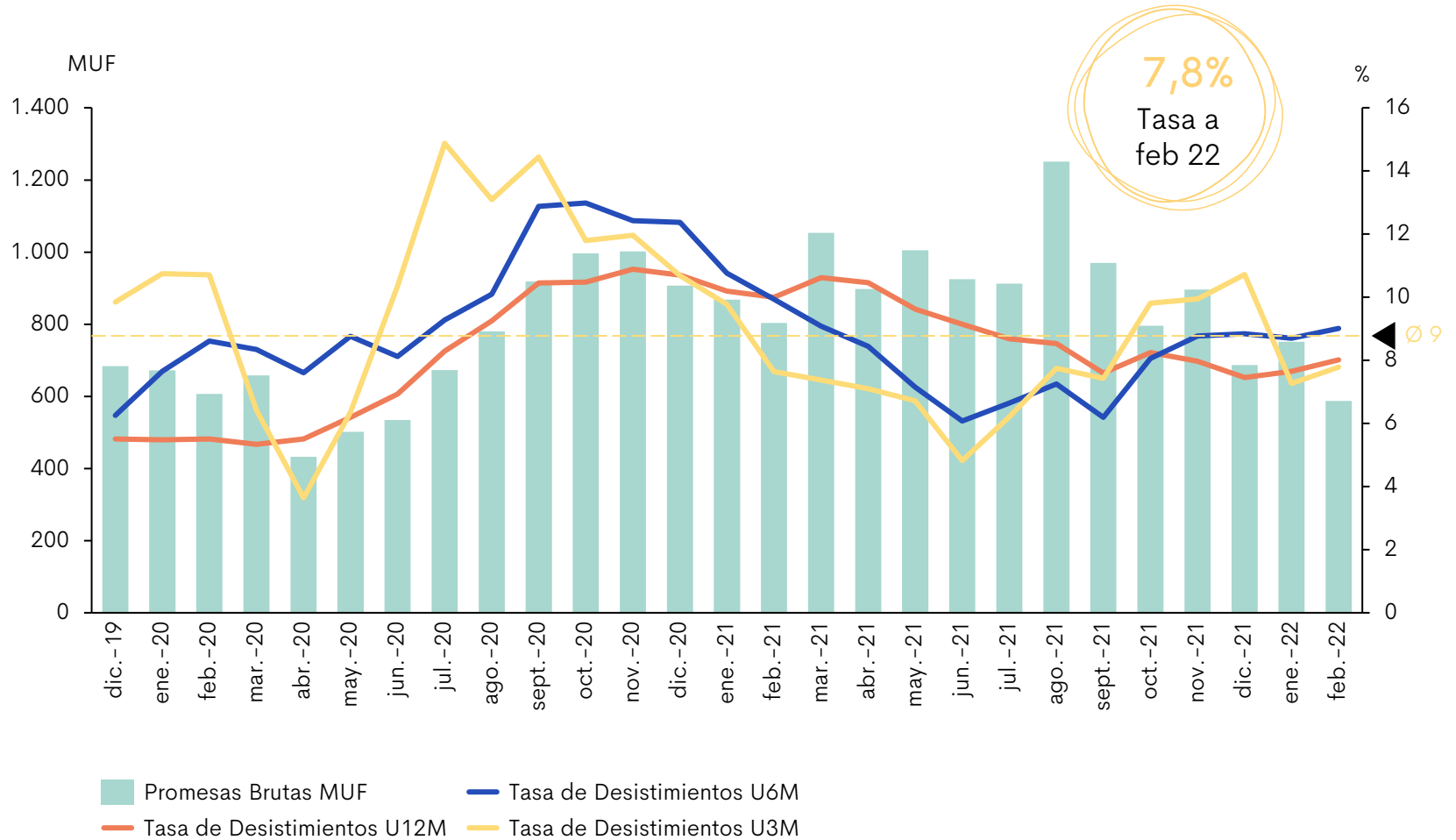


### TOTAL PROMESAS NETAS



Empresas Socovesa:

La tasa de desistimiento aumentó el último trimestre, sin embargo, a la fecha, se ha mantenido en niveles sanos. Al igual que en la industria, el alza registrada se da por menores ventas y mayores montos desistidos



Empresas Socovesa:

Comparado con diciembre 2021, el stock a febrero de 2022 registró un alza de 4% por mayores viviendas terminadas de Socovesa.

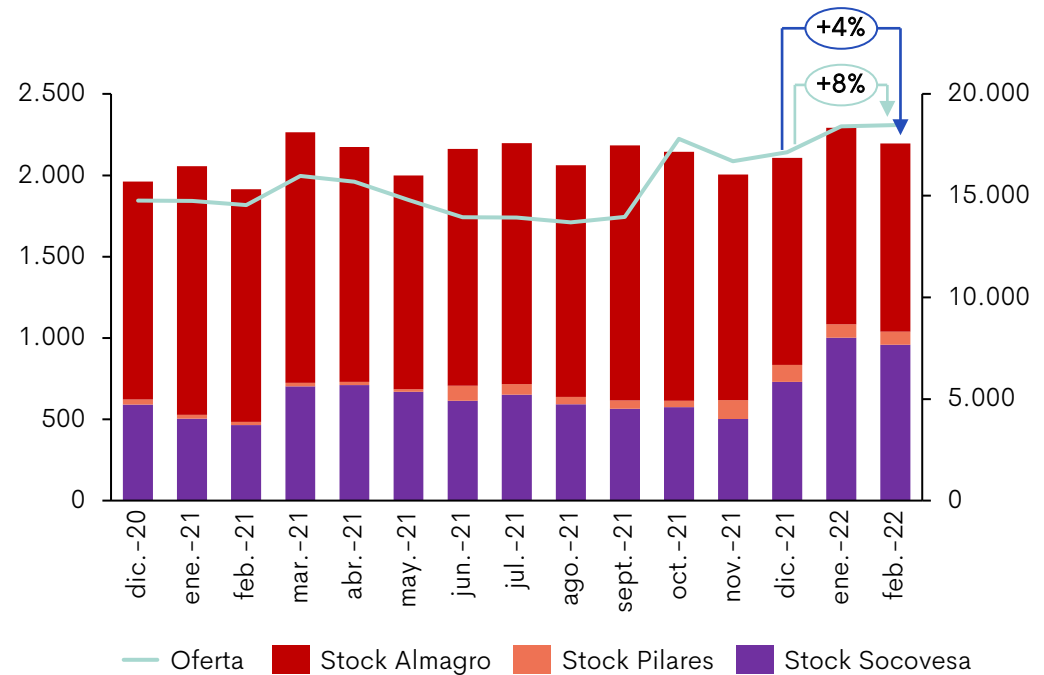
La oferta total aumentó 8%

**Viviendas Terminadas**

+ 4%  
feb 22/ dic 21 ▲

**Oferta**

+ 8%  
feb 22/ dic 21 ▲

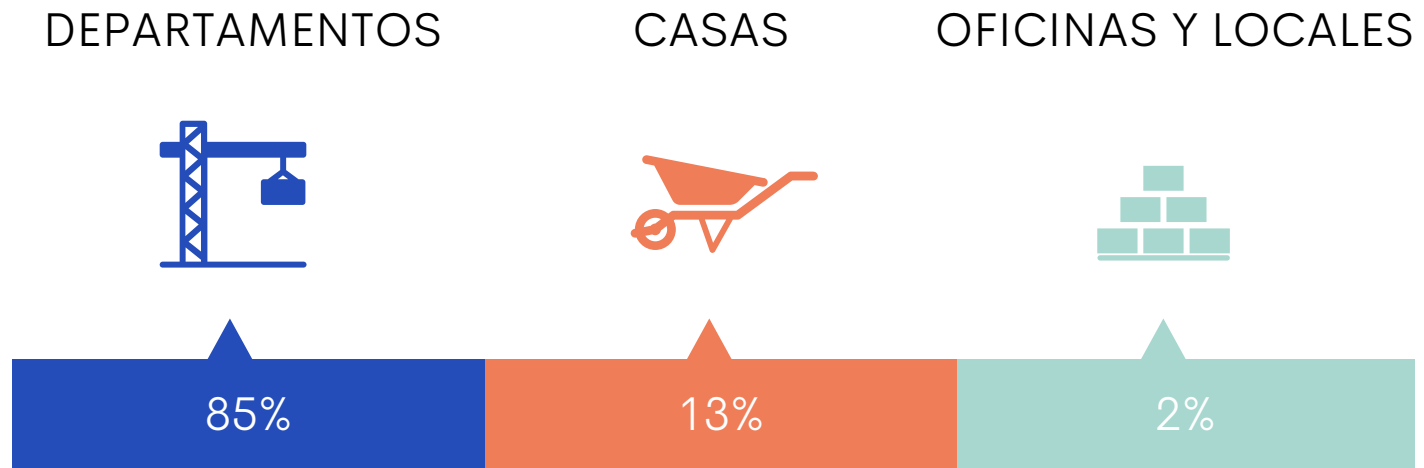


Nota: Cifra de gestión, medida en UF



Empresas Socovesa:

La oferta mantiene su concentración en el desarrollo en altura



OFERTA TOTAL  
MUF 18.474

Empresas Socovesa: Equilibrios inmobiliarios

Los lanzamientos del 2021 alcanzaron a MUF 12.041, equivalentes a un alza de 62% respecto a lo lanzado el 2020

MUF 12.401

28 nuevos proyectos/etapas con venta potencial



71%





25%



4%

**SOCOVELSA**

62%  38% 



MUF 4.857

**ALMAGRO**

100% 

MUF 4.294

**PILARES**

82%  18% 

MUF 2.891

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

## BANCO DE TIERRA GESTIÓN MUF 9.665\*



CASAS

45%  
del valor en UF

Grandes paños concentran el 64% de las UF de casas: San Bernardo, Lampa y Puerto Montt

13 años ventas en promedio



DEPARTAMENTOS

49%  
del valor en UF

Comunas de La Florida, Ñuñoa, Providencia, Macul, Las Condes, Santiago Centro y Antofagasta concentran el 82% de las UF de deptos.

3 años ventas en promedio



OFICINAS

2%  
del valor en UF

Paños en Independencia y Ciudad Empresarial



LOTES  
INDUSTRIALES

4%  
del valor en UF

Parque Industrial El Montijo-Renca

4 años ventas en promedio

\* No incluye el terreno de Linderos

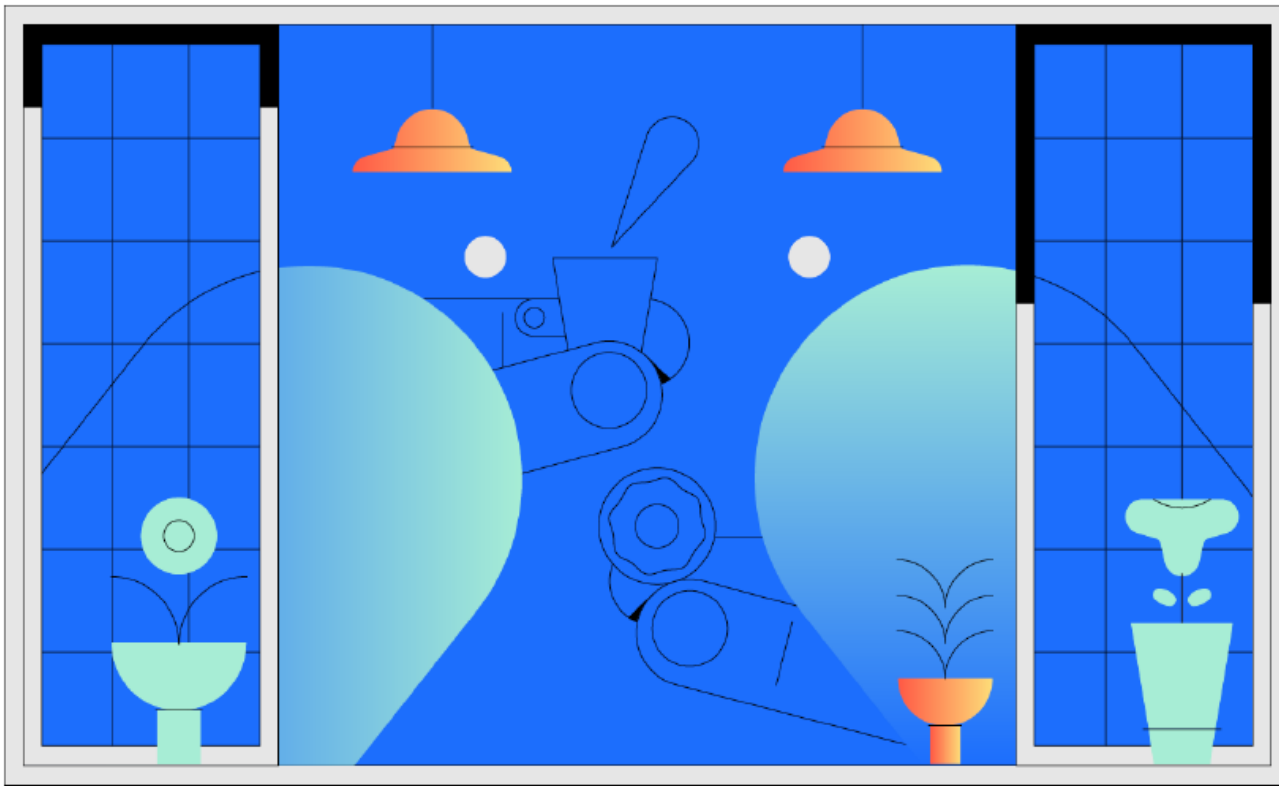
Empresas Socovesa: Ciclo económico / inmobiliario

En el consolidado, de la oferta disponible a diciembre, aproximadamente el 89% está en desarrollo y el 11% restante está en proceso de escrituración

SOCOVESA		N° de Proy.	N° de Etapas	Total		Disponible		% Vendido
				Unidades	UF	Unidades	UF	
Casas	En Escrituración	40	42	2.567	9.026.131	43	280.647	96,9%
	En Desarrollo	22	22	1.457	5.147.530	485	2.050.372	60,2%
	Casas	62	64	4.024	14.173.661	528	2.331.019	83,6%
Departamentos	En Escrituración	18	19	1.842	5.709.708	53	244.211	95,7%
	En Desarrollo	12	12	1.523	4.573.421	774	2.542.025	44,4%
	Departamentos	30	31	3.365	10.283.129	827	2.786.236	72,9%
Locales Comerciales	En Escrituración	1	1	1	1.810	1	1.810	0,0%
	En Desarrollo	5	5	11	32.300	10	30.282	6,2%
	Loc. Comerciales	6	6	12	34.110	11	32.092	5,9%
Total Socovesa		98	101	7.401	24.490.900	1.366	5.149.347	79,0%

ALMAGRO		N° de Proy.	N° de Etapas	Total		Disponible		% Vendido
				Unidades	UF	Unidades	UF	
Departamentos	En Escrituración	18	18	2.274	11.470.442	169	1.255.826	89,1%
	En Desarrollo	11	11	1.161	7.491.878	982	6.334.799	15,4%
	Departamentos	29	29	3.435	18.962.320	1.151	7.590.625	60,0%
Locales Comerciales	En Escrituración	2	2	8	36.135	2	12.459	65,5%
	En Desarrollo	1	1	1	17.808	1	17.808	0,0%
	Locales Comerciales	3	3	9	53.943	3	30.267	43,9%
Total Almagro		32	32	3.444	19.016.263	1.154	7.620.892	59,9%

PILARES		N° de Proy.	N° de Etapas	Total		Disponible		% Vendido
				Unidades	UF	Unidades	UF	
Departamentos	En Escrituración	3	4	726	1.780.903	31	102.799	94,2%
	En Desarrollo	5	6	2.165	6.220.182	1.293	3.962.175	36,3%
	Departamentos	8	10	2.891	8.001.085	1.324	4.064.974	49,2%
Oficinas	En Escrituración	0	0	-	-	-	-	-
	En Desarrollo	1	1	82	192.604	28	64.737	66,4%
	Oficinas	1	1	82	192.604	28	64.737	66,4%
Locales Comerciales	En Escrituración	0	0	-	-	-	-	-
	En Desarrollo	3	4	44	243.996	42	234.314	4,0%
	Locales Comerciales	3	4	44	243.996	42	234.314	4,0%
Total Pilares		12	15	3.017	8.437.685	1.394	4.364.025	48,3%



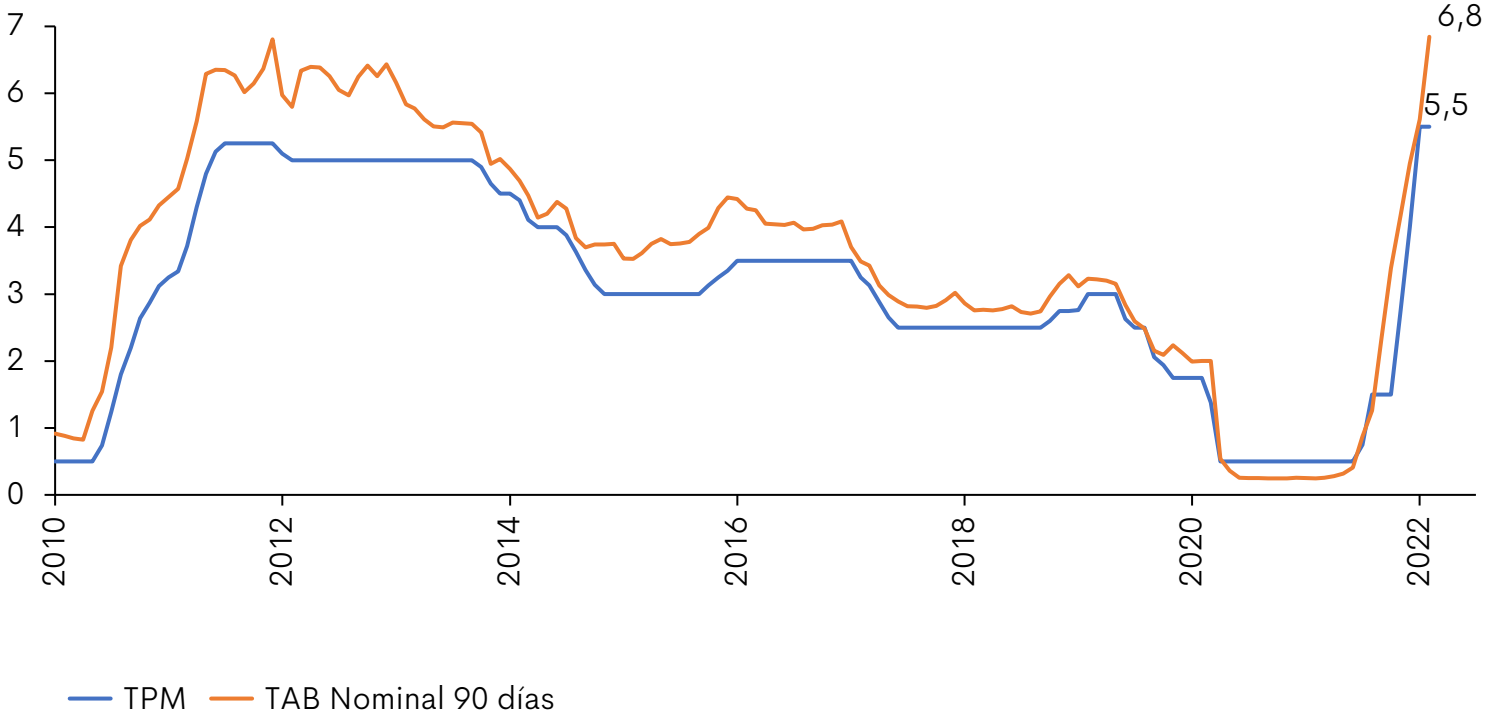
03.

Perspectivas  
2022 y  
riesgos

Desafíos para la industria :

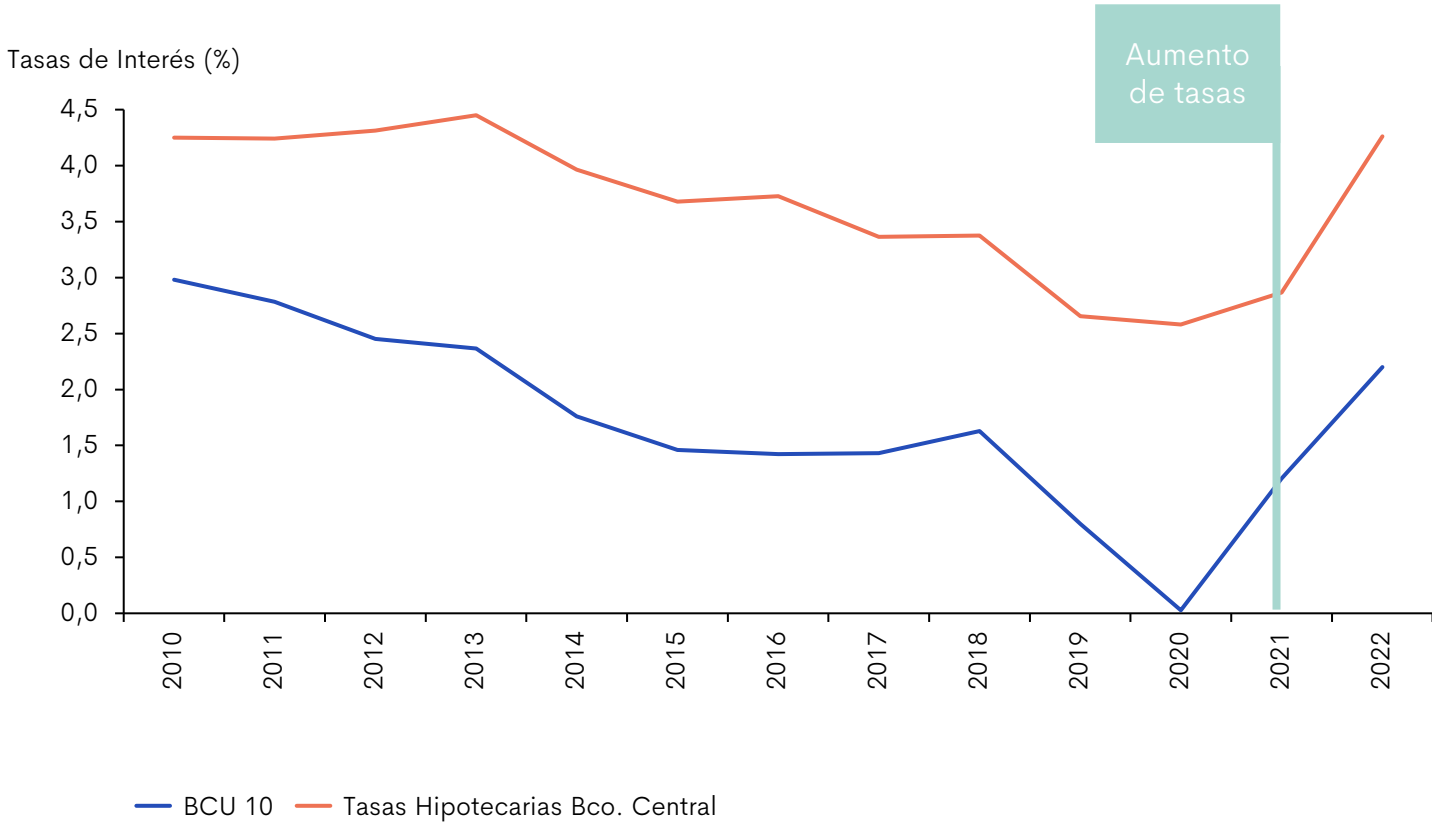
Desde agosto la TPM comenzó a subir en respuesta al mayor nivel de inflación, lo que ha impactado los costos financieros. Las proyecciones son que todavía le queda espacio para seguir subiendo

Tasa de Interés (%)



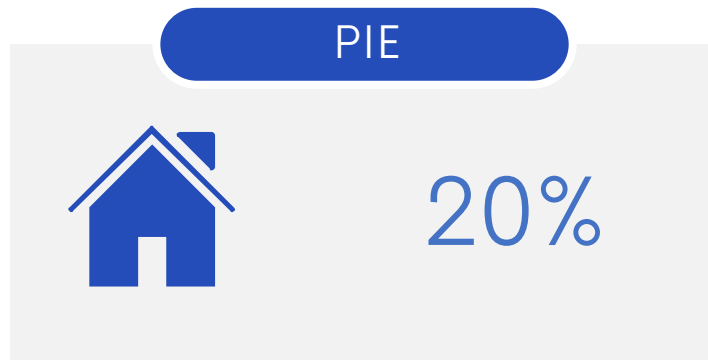
Desafíos para la industria :

El costo de financiamiento hipotecario también ha aumentado generando impactos negativos en la capacidad de endeudamiento de los clientes inmobiliarios



Desafíos para la industria:

Al aumento de tasas, a partir de octubre se sumó la disminución de plazos y mayores exigencias de pie por parte de la banca. Sin embargo, en el margen, las condiciones no han seguido restringiéndose



En general, la banca se movió desde exigir el 10% al 15-20%

Tasa fija

plazo bajó a 20 años

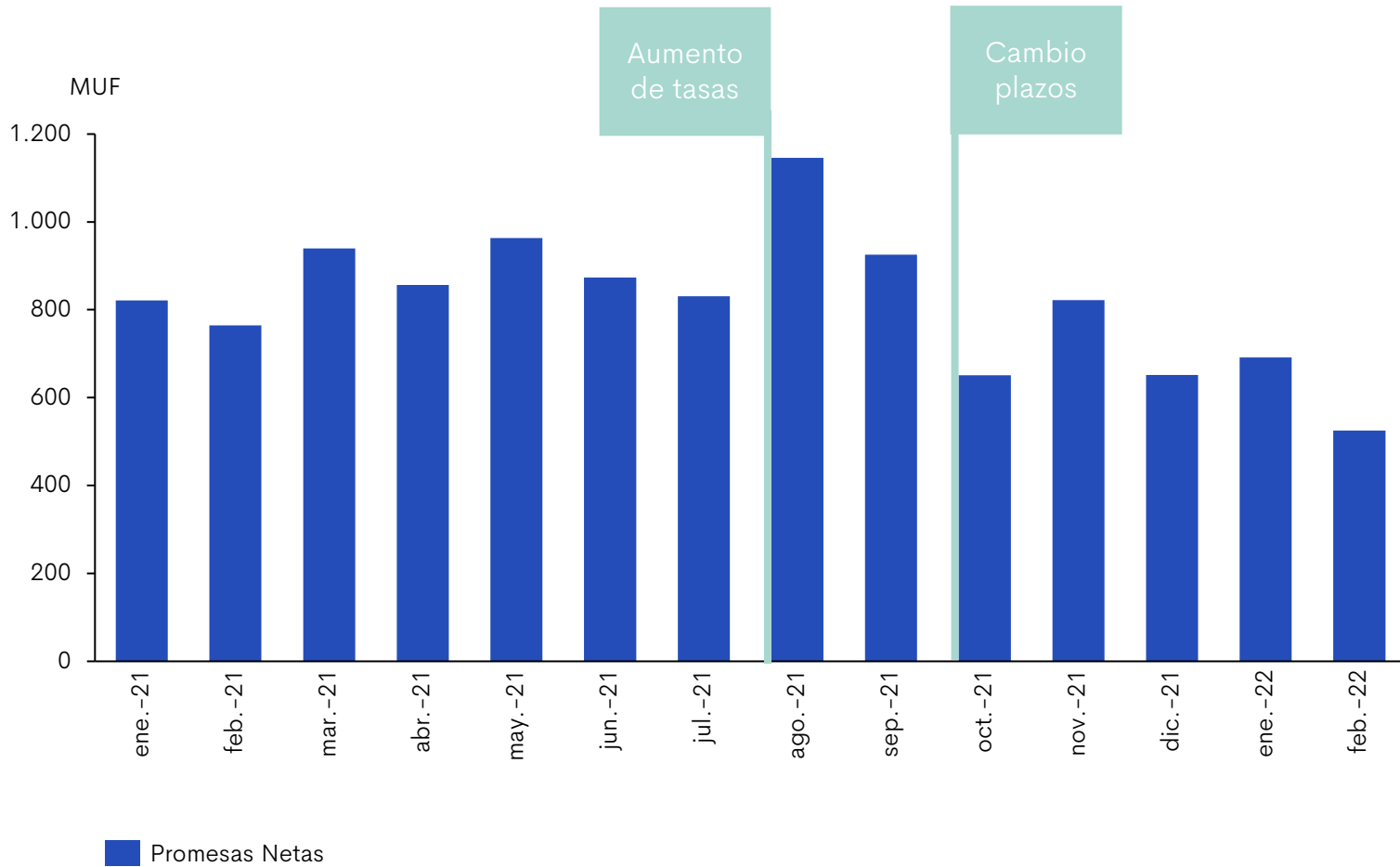
Tasa mixta

plazo bajó a 25 años



Desafíos para la industria:

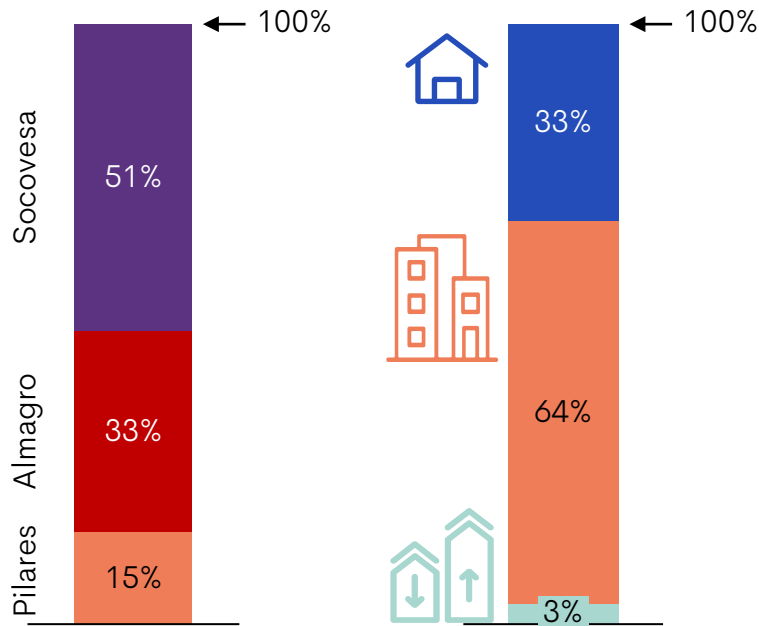
Al igual que en el caso de la industria, este escenario ha impactado el nivel de reservas y promesas de la compañía



Plan de inversiones 2022:

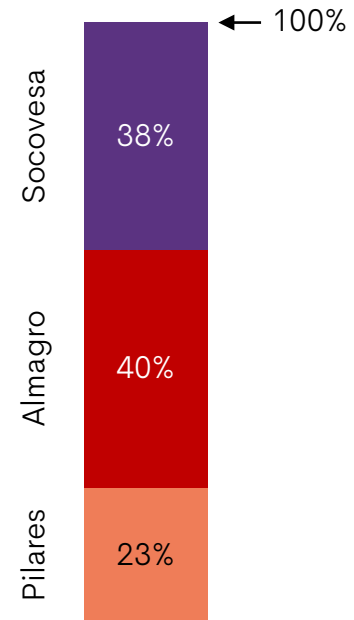
Los lanzamientos del 2022 se estiman en MMUF 12,4 y se proyecta que las compras de tierra alcancen a MMUF 1,5

### PLAN DE LANZAMIENTOS



MUF 12.433

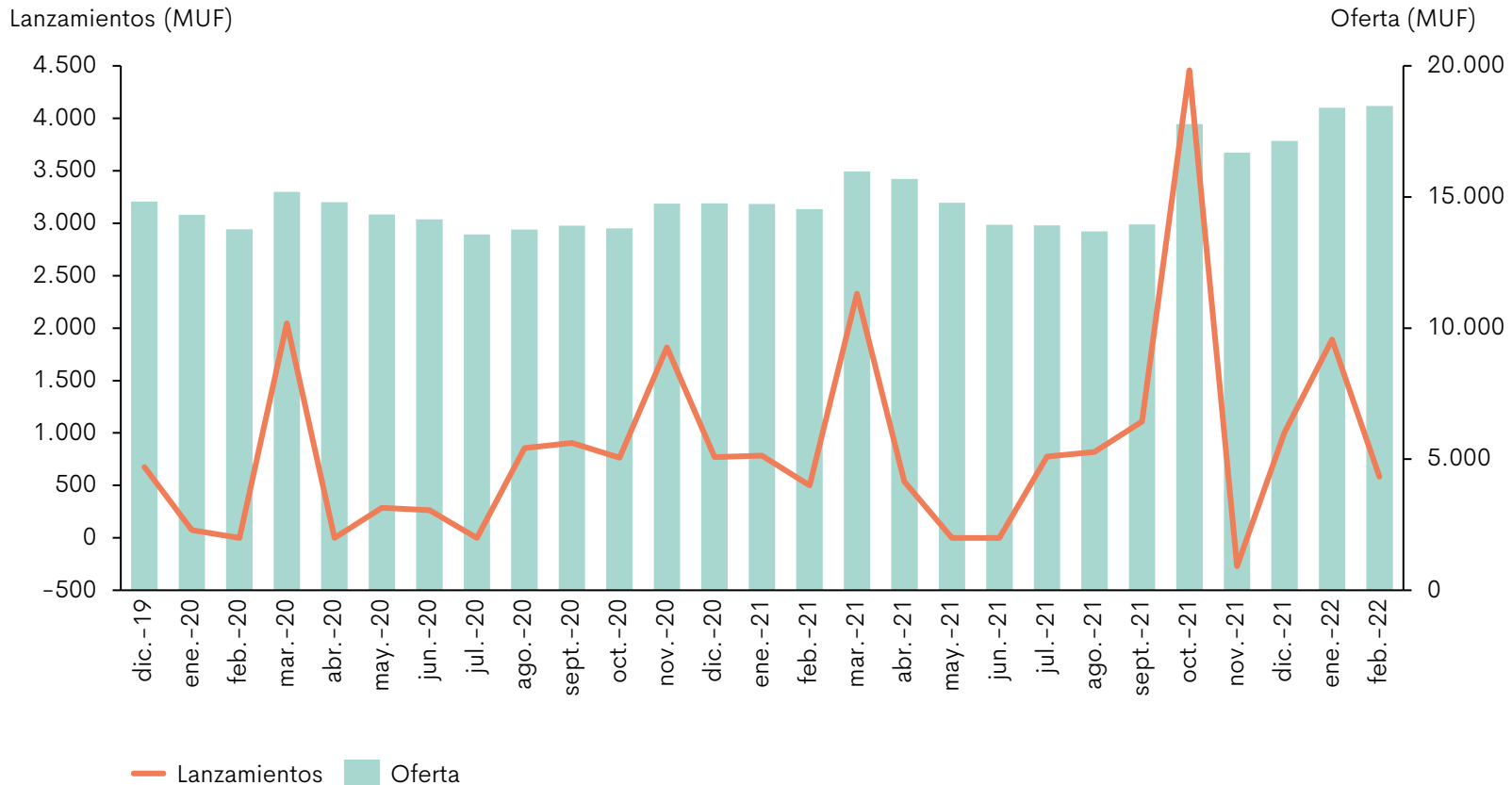
### COMPRA DE TIERRA



MUF 1.485

## Empresas Socovesa: Equilibrios inmobiliarios

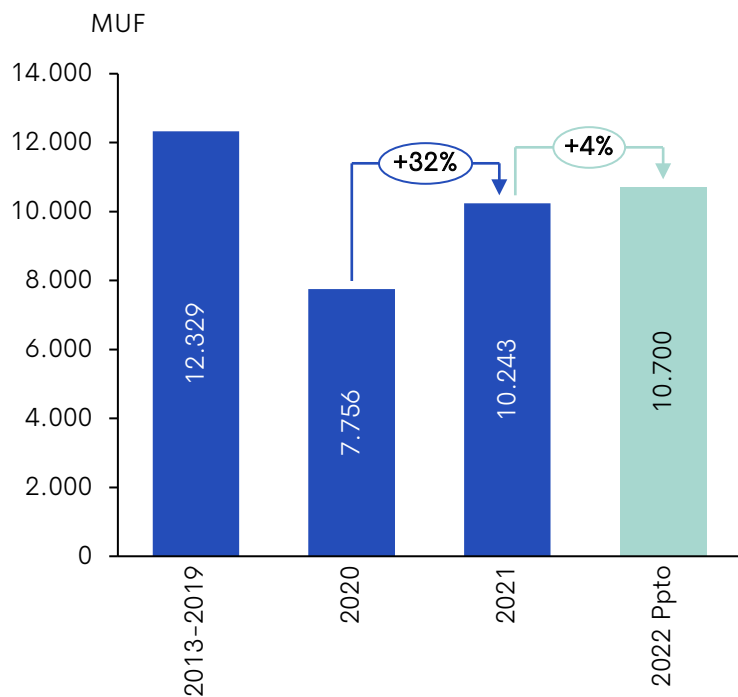
Los lanzamientos se hacen uno a uno y a lo largo de todo el año. La decisión de poner un proyecto a la venta se toma considerando los equilibrios inmobiliarios y las condiciones del mercado del momento



Perspectivas 2022:

En este contexto, el presupuesto de promesas de la compañía es de MMUF 10,7

## PROMESAS NETAS



- Este presupuesto tiene considerado un plan de lanzamientos por MMUF 12,4.
- Si se tuviera que ajustar los lanzamientos a la baja, es esperable un menor nivel de promesas.
- El crecimiento en ES se concentra en Almagro, que viene de un nivel que se considera bajo.
- Para la industria, la estimación de la compañía es que las ventas en la RM debieran bajar entre 10-20% (UF)

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

Perspectivas 2022:

Mantener los equilibrios inmobiliarios en niveles adecuados 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	15.237	2.106	14%	10.243	18 meses	12.041
2022 Ppto	19.561	1.836	9%	10.700	23 meses	12.433

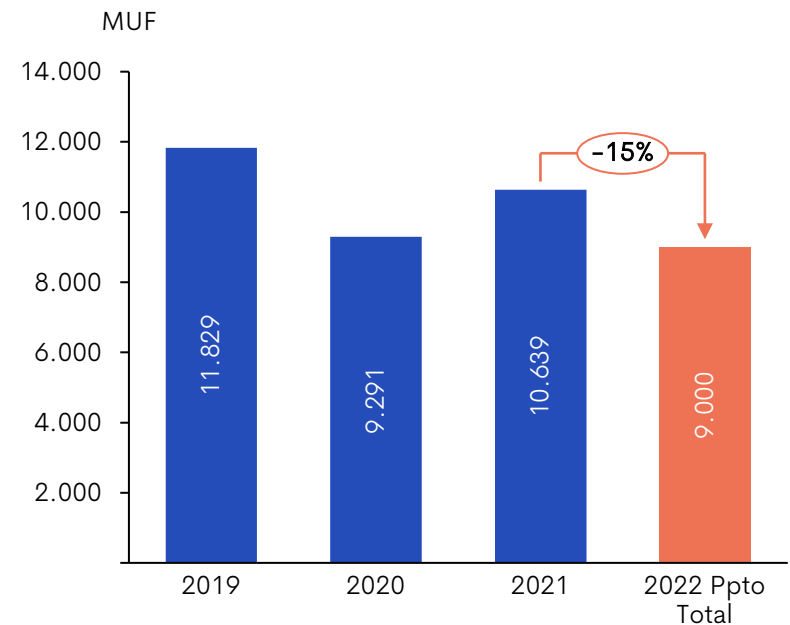
Perspectivas 2022:

En términos de facturación, se estima que los ingresos alcancen a MUF 9.000

El año 2022 será un año desafiante desde la perspectiva de los resultados:

- Los ingresos totales caerían 15% respecto al 2021
- El margen bruto debiera ser algo más bajo que el del 2021: menor peso de Almagro en lo facturado
- La compañía tendrá mayores costos financieros debido a las mayores tasas de interés

## FACTURACIÓN TOTAL

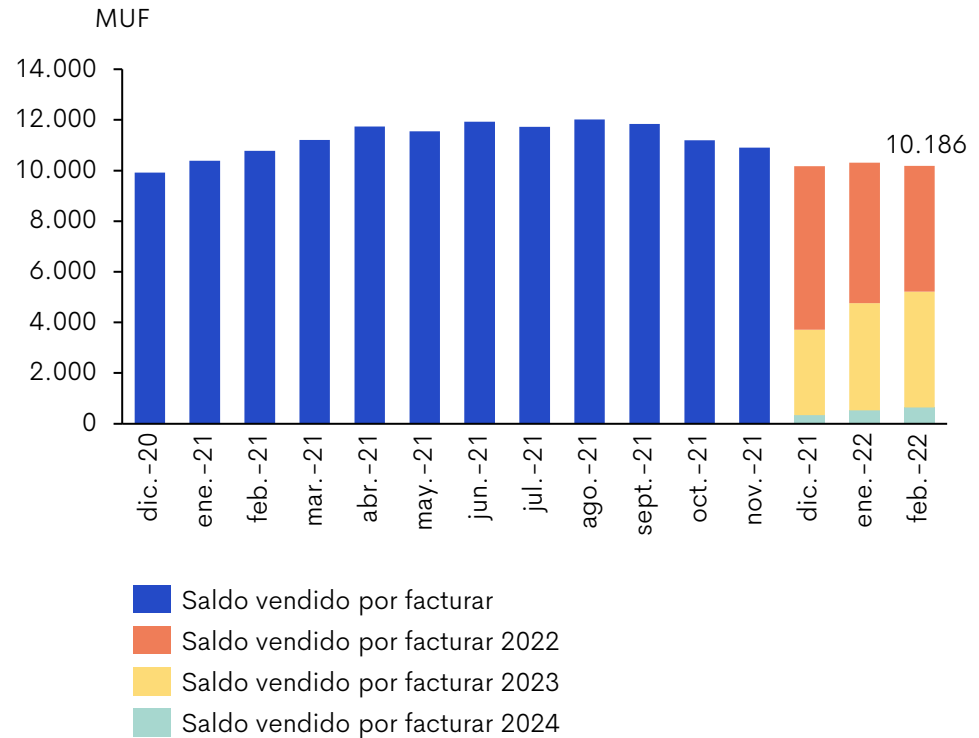


Estas cifras podrían variar frente a nuevos desafíos que enfrente el país como empeoramiento de las condiciones económicas, aumento de los desistimientos por sobre lo estimado, cambios en las normativas vigentes, entre otros.

Perspectivas 2022:

A febrero, el saldo vendido por facturar alcanzó a MUF 10.186. Lo anterior implica que el 69% del presupuesto de ingresos ya está comprometido

**69%**  
del presupuesto  
2022 ya está  
comprometido\*



\* Considera lo facturado a febrero y lo prometado con fecha de recepción municipal 2022

Gestión de riesgos:

La incertidumbre y los desafíos de tasas seguirán presente durante los próximos meses.

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

01

## GESTIÓN

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

02

## EQUILIBRIO

Manejo de los equilibrios inmobiliarios

03

## SEGUIMIENTO

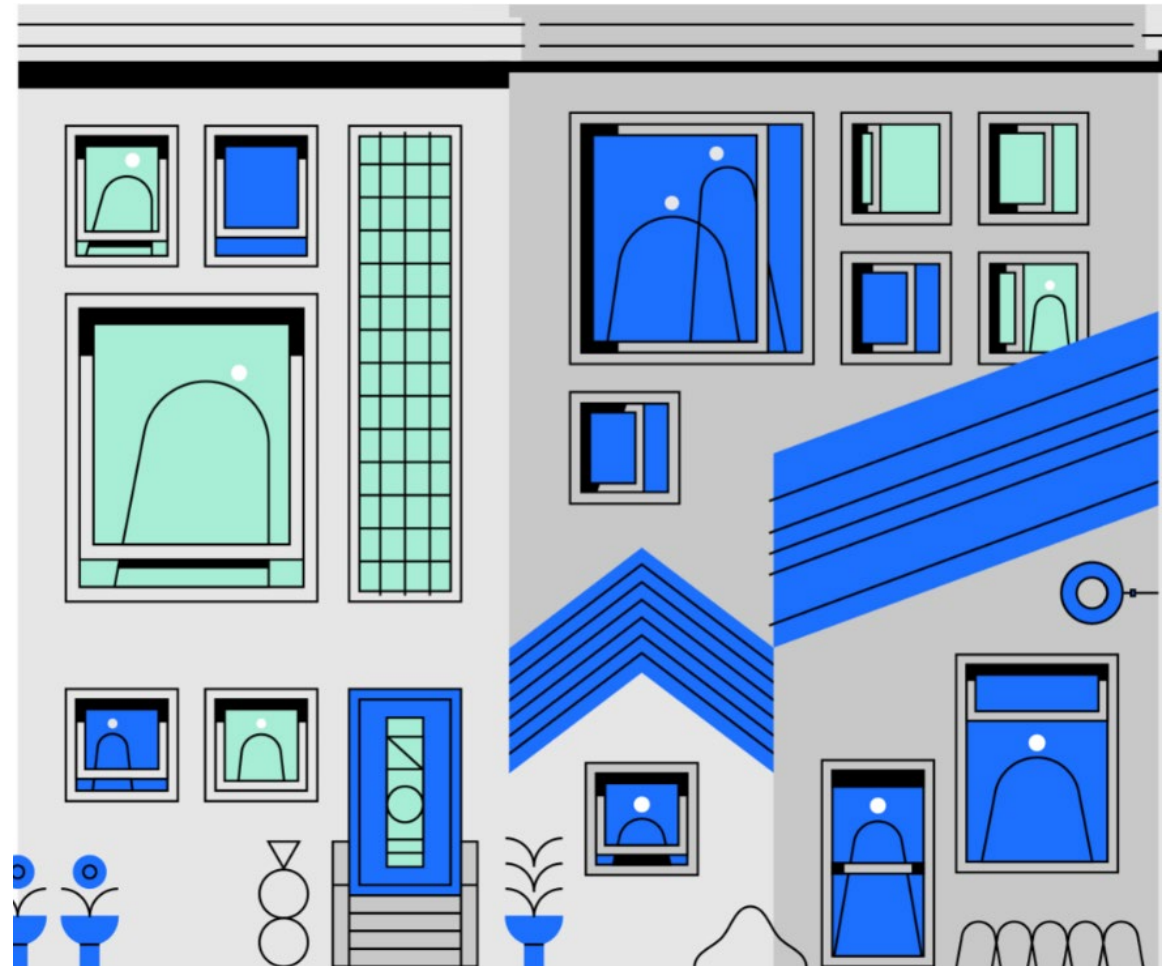
Seguimiento periódico de las variables macroeconómicas para poder anticipar escenarios más complejos y tomar las decisiones correspondientes

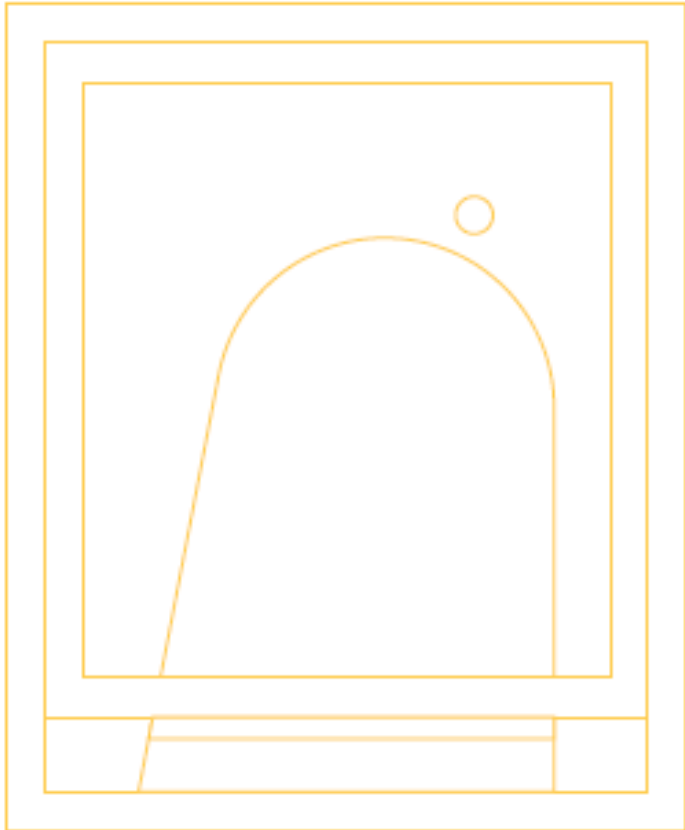
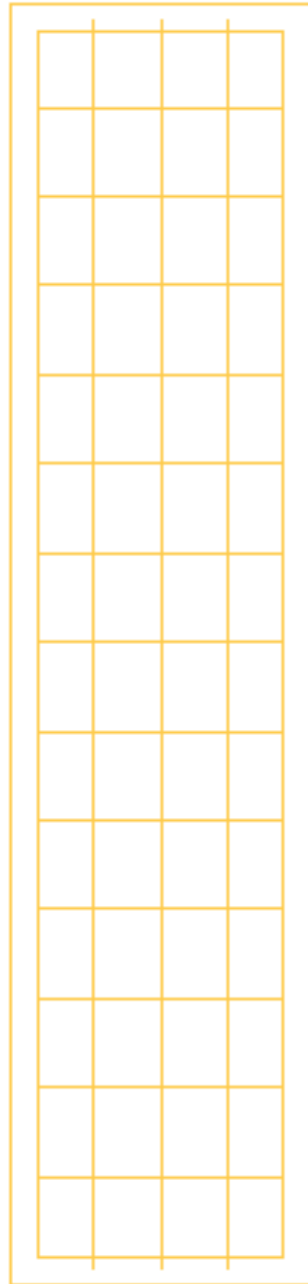
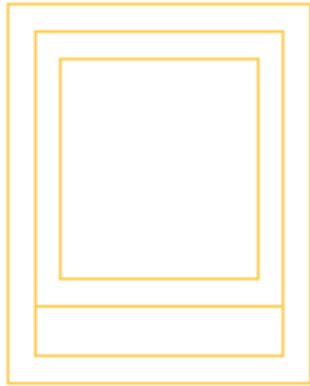
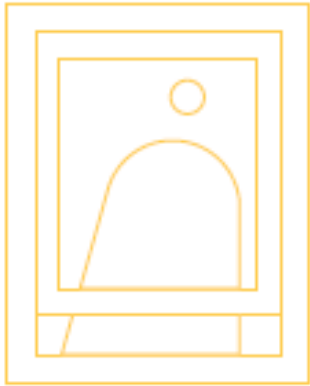


# ENTREGA DE RESULTADOS

Estados Financieros  
a diciembre 2021

marzo 2022





04.  
Anexos

Condiciones crediticias:

El plazo es uno de los factores que afectan el acceso a un crédito para la vivienda. En comparación con una muestra amplia de países, el plazo más frecuente utilizado en Chile se encuentra en torno al centro de la distribución

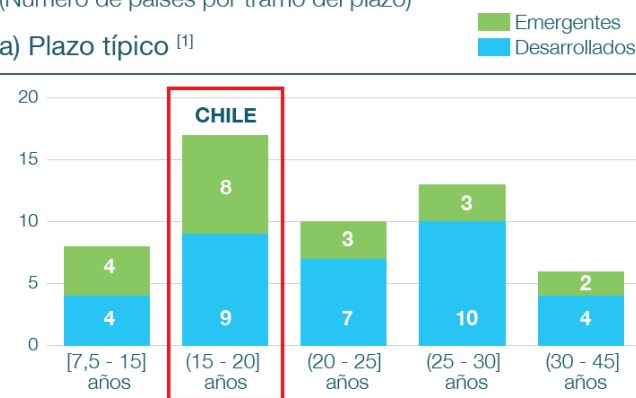


## 20 años

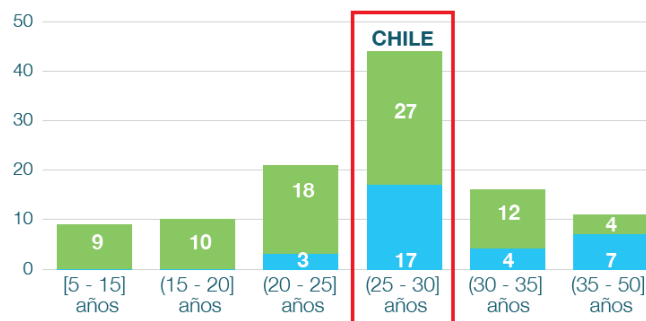
es el plazo típico de financiamiento para la vivienda

Plazo de créditos hipotecarios  
(Número de países por tramo del plazo)

a) Plazo típico <sup>[1]</sup>



b) Plazo máximo <sup>[2]</sup>



[1] Plazo más frecuente o plazo promedio.

[2] Plazo más largo que comúnmente se cursa en el país, sea por la existencia de límites regulatorios o por la política comercial de los oferentes de crédito. La cifra para Chile se refiere al año 2018; cifras para los demás países se refieren a 2016 o último año disponible.

**Fuente:** Asociación de Bancos en base a Cerutti, Dagher & Dell’Ariccia (2015): “Housing Finance and Real-Estate Booms: A Cross-Country Perspective”, IMF Staff Discussion Note, N° 15/12; Encuesta Financiera de Hogares 2014 para Chile; y a Housing Finance Information Network ([www.hofinet.org](http://www.hofinet.org)).

Condiciones crediticias:

En comparación con la mayoría de los países de la OCDE y también a nivel regional, en Chile la razón deuda-garantía es alta -es decir, el banco financia una importante porción de la propiedad

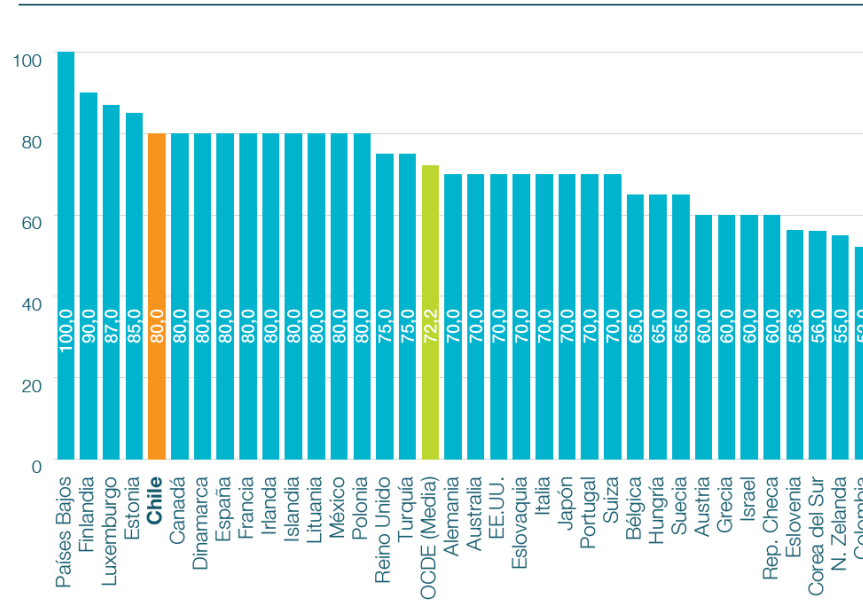


**74,1%**

es el porcentaje de financiamiento promedio

Razón deuda-garantía inicial típica <sup>[1],[2]</sup>  
(Porcentaje del valor de la garantía)

a) OCDE



b) Latinoamérica



Fuente: Asociación de Bancos en base a Housing Finance Information Network ([www.hofinet.org](http://www.hofinet.org))

[1] La cifra para Chile se refiere al año 2018; cifras para los demás países se refieren a 2016 o último año disponible.

[2] La razón deuda-garantía típica se refiere al porcentaje de financiamiento más frecuente que se cursa en el país, esto es, la moda de la distribución.

## ALMAGRO

	1T 20	2T 20	3T 20	4T 20	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21
Promesas Netas (incluyen desistimientos)	MUF 595	MUF 327	MUF 554	MUF 793	MUF 812	MUF 933	MUF 1.044	MUF 554
Promesas Netas Unidades (incluyen desistimientos)	96	56	95	167	138	190	218	117
Precio Promedio Promesas (UF/Un)	MUF 6,2	MUF 5,8	MUF 5,8	MUF 4,8	MUF 5,9	MUF 4,9	MUF 4,8	MUF 4,7
Escrituras*	MUF 824	MUF 1.149	MUF 574	MUF 950	MUF 457	MUF 795	MUF 1.435	MUF 1.809
Escrituras Unidades	136	208	89	172	91	149	301	471
Precio Promedio Escrituras (UF/Un)	MUF 6,1	MUF 5,5	MUF 6,4	MUF 5,5	MUF 5,0	MUF 5,3	MUF 4,8	MUF 3,8
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	MUF 5.519	MUF 7.621
Stock Viviendas Terminadas	MUF 2.264	MUF 2.104	MUF 1.816	MUF 1.339	MUF 1.541	MUF 1.456	MUF 1.567	MUF 1.273
Saldo Vendido por Facturar Viviendas	MUF 3.634	MUF 2.822	MUF 2.803	MUF 2.646	MUF 3.002	MUF 3.139	MUF 2.747	MUF 1.496

\* 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	3T 21	4T 21
Promesas Netas (incluyen desistimientos)	MUF 277	MUF 194	MUF 335	MUF 340	MUF 423	MUF 501	MUF 488	MUF 358
Promesas Netas Unidades (incluyen desistimientos)	110	82	135	135	156	181	174	136
Precio Promedio Promesas (UF/Un)	MUF 2,5	MUF 2,4	MUF 2,5	MUF 2,5	MUF 2,7	MUF 2,8	MUF 2,8	MUF 2,6
Escrituras*	MUF 362	MUF 241	MUF 80	MUF 67	MUF 17	MUF 552	MUF 431	MUF 707
Escrituras Unidades	149	98	32	26	6	247	171	289
Precio Promedio Escrituras (UF/Un)	MUF 2,4	MUF 2,5	MUF 2,5	MUF 2,6	MUF 2,9	MUF 2,2	MUF 2,5	MUF 2,4
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	MUF 4.125	MUF 4.364
Stock Viviendas Terminadas	MUF 74	MUF 62	MUF 51	MUF 32	MUF 21	MUF 93	MUF 51	MUF 103
Saldo Vendido por Facturar Viviendas	MUF 1.935	MUF 1.888	MUF 2.147	MUF 2.422	MUF 2.677	MUF 2.781	MUF 2.794	MUF 2.470

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

## SOCOVEDSA

	1T 20	2T 20	3T 20	4T 20	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21
Promesas Netas (incluyen desistimientos)	MUF 941	MUF 796	MUF 1.142	MUF 1.462	MUF 1.289	MUF 1.258	MUF 1.369	MUF 1.212
Promesas Netas Unidades (incluyen desistimientos)	331	298	403	428	398	301	320	342
Precio Promedio Promesas (UF/Un)	MUF 2,8	MUF 2,7	MUF 2,8	MUF 3,4	MUF 3,2	MUF 4,2	MUF 4,3	MUF 3,5
Escrituras*	MUF 1.058	MUF 668	MUF 541	MUF 1.331	MUF 617	MUF 773	MUF 1.074	MUF 1.303
Escrituras Unidades	285	218	140	382	140	249	304	390
Precio Promedio Escrituras (UF/Un)	MUF 3,7	MUF 3,1	MUF 3,9	MUF 3,5	MUF 4,4	MUF 3,1	MUF 3,5	MUF 3,3
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	MUF 4.312	MUF 5.149
Stock Viviendas Terminadas	MUF 674	MUF 671	MUF 776	MUF 590	MUF 702	MUF 614	MUF 566	MUF 731
Saldo Vendido por Facturar Viviendas	MUF 3.985	MUF 4.111	MUF 4.723	MUF 4.850	MUF 5.528	MUF 6.005	MUF 6.302	MUF 6.209

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