

PRESENTACIÓN CORPORATIVA

Resultados 1T2019

15 de mayo 2019

La información contenida en esta presentación debe entenderse modificada por los estados financieros reformulados de Paz Corp S.A. publicados con fecha 26 de mayo de 2021.





Resultados Primer Trimestre 2019

Contenidos

I. Entorno Inmobiliario

- i. Tendencias de la industria
- ii. Perfil del Inversionista
- iii. Evolución de precios y demanda

II. Resumen

- i. Destacados del período

III. Análisis Financiero

- i. Estados de resultados
- ii. Balance
- iii. Evolución de la deuda
- iv. Principales indicadores financieros

IV. Resumen Operacional

- i. Portfolio de proyectos
- ii. Lanzamientos de venta
- iii. Inicios de Escrituración
- iv. Escrituras y promesas
- v. Backlog
- vi. MAS
- vii. Banco de terrenos

Disclaimer

Los antecedentes contenidos en esta presentación son confidenciales y han sido preparados solamente para propósitos informativos. Esta presentación no constituye una oferta de venta o solicitud de una oferta de compra por la compañía. Durante la siguiente presentación, la administración podría hacer mención de algunas declaraciones respecto al desempeño financiero de la Compañía como también respecto a futuros eventos esperados.

Intentaremos identificar estas declaraciones por el uso de palabras como esperar, creo anticipar, la intención, y otras palabras que denotan eventos futuros. Las declaraciones prospectivas están sujetas a riesgos e incertidumbres que podrían causar que los resultados reales difieran de lo prospectado.

Advertimos a Uds. considerar los factores de riesgo importantes que podrían causar que los resultados reales difieran de aquellos establecidos en las declaraciones prospectivas contenidas en esta presentación, que se refieren exclusivamente a partir de esta fecha.

La Compañía no asume obligación alguna de actualizar públicamente o revisar cualquier declaración prospectiva, ya sea como resultado de nueva información, eventos futuros u otros.

La información contenida en esta presentación debe entenderse modificada por los estados financieros reformulados de Paz Corp S.A. publicados con fecha 26 de mayo de 2021.



Resultados Primer Trimestre 2019

Contenidos

I. Entorno Inmobiliario

- i. Tendencias de la industria
- ii. Perfil del Inversionista
- iii. Evolución de precios y demanda

II. Resumen

- i. Destacados del período

III. Análisis Financiero

- i. Estados de resultados
- ii. Balance
- iii. Evolución de la deuda
- iv. Principales indicadores financieros

IV. Resumen Operacional

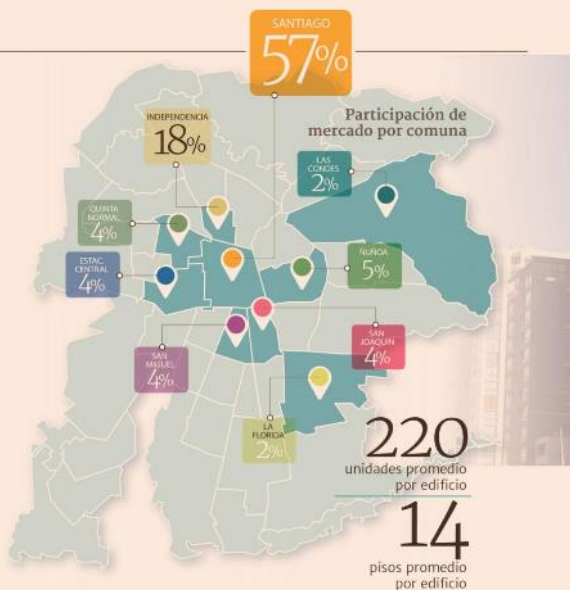
- i. Portfolio de proyectos
- ii. Lanzamientos de venta
- iii. Inicios de Escrituración
- iv. Escrituras y promesas
- v. Backlog
- vi. MAS
- vii. Banco de terrenos

I. Entorno Inmobiliario

i. Tendencias de la industria

EXPEDIENTE EMPRESAS

Edificios exclusivos para renta ganan terreno y 57% se concentra en Santiago Centro



■ Ya hay 30 torres -que en promedio tienen 14 pisos- dedicadas exclusivamente para arriendos en la capital. En los próximos meses se sumarán al menos 10 más ante la alta tasa de ocupación que registran.

POR MAGDALENA ARCE L.

Se están comenzando a apoderar de algunas zonas de Santiago. Los edificios exclusivamente pensados para renta, conocidos bajo el concepto de *multifamily*, mostraron un explosivo aumento en 2018.

Cifras de la consultora CBRE, muestran que el stock de unidades en este segmento de negocios creció un 34% durante el año pasado, totalizando 6.464 departamentos en la Región Metropolitana.

El ritmo de crecimiento de estos desarrollos -donde un solo actor, generalmente un fondo de inversión, se queda con todo el inmueble y lo administra- se pegó un salto en 2017 y hoy hay 30 torres repartidas en la ciudad. Para este año, se prevé el ingreso de otros 10.

El *senior research manager* de CBRE, Horacio Morales, señala que el buen

desempeño del mercado ha reforzado el interés de los inversionistas inmobiliarios por seguir creciendo en este nicho.

"Tal como dio cuenta el último anuario inmobiliario elaborado por CBRE y la Asociación Chilena Administradoras de Fondos de Inversión (Acafi), un 70% de los fondos de inversión indicó que planea invertir en el mercado *multifamily* local durante el 2019", dice Morales.

Los inversionistas coinciden. BTG Pactual ingresó el 2012 al mercado de renta residencial y en 2018 lanzó el último fondo de inversión para este tema, el que ya tiene un portafolio de cuatro edificios (más de mil unidades de departamentos) y duplicará su cartera, pues tiene otros cuatro en proceso de compra, donde está en *due diligence*.

Uno de los pioneros del mercado fue AssetPlan, operadora de edificios que nació en 2011 y a día de hoy cuenta con 16 *multifamily* operativos. El gerente de *marketing* y ventas, Gonzalo Ramírez, señala que es un nicho atractivo porque "da retornos anuales cercanos al 6%, además de una eventual plusvalía que en los últimos años ha sido muy alta (superior al 5%), lo que es un premio adicional al inversionista".

Agrega que, según información recopilada de asesorías que realizan a inmobiliarias, en los próximos cinco años los edificios para renta en Santiago romperán la barrera de los tres dígitos.

Otro actor relevante en la industria es Greystar, gigante en renta inmobiliaria a nivel mundial y que aterrizó el 2017 en el país. Actualmente ya tiene dos desarrollos y está trabajando en seis iniciativas más.

A juicio del gerente general, Tom Livelli, el *multifamily* es una clase de activo inmobiliario que ofrece la mejor relación riesgo-rendimiento,



Gonzalo Ramírez
Gerente de marketing y ventas AssetPlan



Tom Livelli
Gerente general Greystar Chile



Pedro Ariztia
Gerente de inversiones inmobiliarias BTG Pactual

Desde Colliers International explican que desde que se levantó el primer desarrollo de este tipo en 2013, la ocupación se ha ubicado siempre sobre el 90%. Al cierre del año pasado, alcanzó el 96,3%.

Menos compras y mayor inmigración

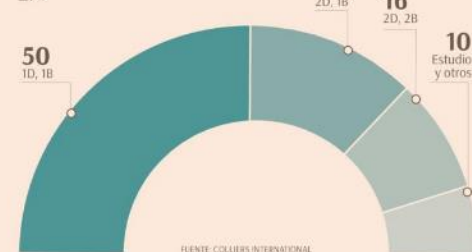
En el despegue que ha tenido este joven mercado influyó la combinación de aspectos económicos y socioculturales. Los expertos coinciden en que tanto el alza de los valores de venta de viviendas, que se ha traducido en que una gran parte de la población no pueda acceder a la compra de una vivienda, ha impulsado el mercado de arriendo.

Además, la inmigración ha aumentado y se ha visto que al menos durante los primeros años de la llegada de un extranjero, no suelen comprar viviendas. También la mayor flexibilidad que exigen los *millennials* está inclinando la balanza para comenzar a ganar espacio ante

Evolución últimos seis años de Mercado Multifamily



Participación por tipología



I. Entorno Inmobiliario

ii. Perfil del inversionista

¿Cuál es el perfil del inversionista inmobiliario?

Experto indica que más del 20% de las compras son realizadas por extranjeros, principalmente españoles, colombianos y venezolanos.

Varios son los factores que cuentan a la hora de analizar al inversionista inmobiliario: capacidad de financiamiento bancario, ahorros, etapa de vida en la que se encuentren y la información necesaria son solo algunos de los aspectos a considerar si se analizan los perfiles de compradores de propiedades. El experto José Valdés, Gerente General del Grupo Premium Propiedades, detalló las diferencias entre el inversionista minoritario con el mayoritario. Los primeros compra de 1 a 5 propiedades para renta, con financiamiento en múltiples bancos, donde posee del 10 al 20% de pie. Generalmente son menores de 50 años, máximo con dos dormitorios con el objetivo de aprovechar el apalancamiento bancario. Por su parte, el mayoritario adquiere propiedades por volumen, en ocasiones junto a otras personas, con el objetivo de tener un mayor poder de negociación sobre los precios. "Ambos perfiles de inversionistas hoy se asesoran por expertos tercerizando la administración de estas propiedades para no correr riesgos de incobrabilidad y así maximizar la rentabilidad, no perdiendo tiempo en estas tareas de administración", explicó el especialista.

15%

de los inversionistas en una primera vivienda corresponde a mujeres profesionales e independientes.



Lugares escogidos según poder adquisitivo de cada familia en formación

Alto	Medio	Bajo
De preferencia las familias con mayor poder adquisitivo eligen sectores para vivir como La Reina, La Dehesa, Las Condes, Ñuñoa, Chicureo, Providencia y comunas similares.	Las familias de la clase media busca propiedades de medio estándar en comunas como San Miguel, Estación Central, Maipú, Peñalolén, Macul y similares.	El segmento de compradores de bajos ingresos eligen comunas más periféricas como Padre Hurtado, Pudahuel, Pedro Aguirre Cerda, El Bosque y comunas similares.

Familia nueva

Corresponde a las familias en formación, a lo más con dos hijos, quienes buscan departamentos de dos o más dormitorios, cercano al colegio de los hijos, trabajos, donde se valora el diseño, los espacios y equipamientos del edificio. Menores de 45 años.

Familia consolidada

Corresponde a familias con hijos adolescentes, hijos en educación superior o hijos solteros, quienes buscan o departamentos amplios con 4 o más dormitorios, espacios de recreación, privilegiando la tranquilidad y comodidad.

Extranjeros

"Nuestras cifras indican que más del 20% de las compras son realizadas por extranjeros, principalmente españoles, venezolanos y colombianos, siendo los valores invertidos entre 2.000 a 5.000 UF", comenta José Valdés.

Millenials

Se espera que sean los principales compradores del futuro. "Este segmento busca una compra muy informada usando los medios de comunicación digital para esa búsqueda. Buscan productos inmobiliarios que tengan tecnología, conectividad y sean amigables con el medio ambiente", resalta el especialista.

Mujeres

Mujeres profesionales e independientes son un segmento que toma cada vez más fuerza. Según cifras del experto, hoy entre el 15 y 20% de las compras para inversión y primera vivienda corresponde a compras realizadas por ellas. De edad entre 28 y 40 años, son menos arriesgadas y estudian muy bien las propiedades que adquieren.

I. Entorno Inmobiliario

ii. Perfil del inversionista

Las 10 claves para convertirse en inversionista inmobiliario



Las 10 claves

Tasas

● Una tasa de interés para créditos hipotecarios baja (3,22%) y la alta demanda son factores fundamentales para pronosticar un crecimiento de al menos 10% en las ventas de viviendas en Chile para este año.

Riesgo y rentabilidad

● A mayor riesgo, mayor rentabilidad. Los llamados "inversionistas inteligentes" apuestan por sectores menos típicos o en despegue.

Demanda de arriendo y oferta

● A veces es más rentable elegir sectores menos típicos que cuenta con un déficit de unidades para renta.

Tiempo de inversión

● Hay sectores que dan baja rentabilidad en el corto y mediano plazo, pero por otro lado aseguran una gran plusvalía a futuro porque llegará alguna estación de metro o centros comerciales.

Master Plan

● Elegir empresas que construyen usando Master Plan garantiza que siempre se sumarán cualidades nuevas al proyecto, aumentando también la plusvalía de la vivienda.

Administración

● Si la inversión es para renta es importante decidir quién la administrará. Las opciones son uno mismo, una corredora de propiedades o la propia inmobiliaria.

Proyecto

● Se aconseja analizar el proyecto para ver como "resistirá" con el paso del tiempo. Hay que privilegiar aquellos proyectos donde se privilegie un diseño atemporal, con espacios pensados para ser "vividos" y materiales que duren.

Cotizar y vitrinear

● Analizar también la historia de las empresas que están detrás de los proyectos. El respaldo histórico de calidad es importantísimo para comprar pensando en el paso de los años.

Respaldo

● Verificar el respaldo que posee quien nos está vendiendo una casa o departamento ya que los problemas de postventa serán del propietario.

Costos de operación

● Hay que chequear los costos de operación como los gastos comunes (GC). Mientras más bajos los GC permite a los arrendatarios buscar arriendos más altos, lo que se traduce en mejor calidad y prestaciones.

La Organización Mundial de la Salud elaboró un estudio en el cual aparece Chile como el único país de la región que supera los 80 años de esperanza de vida media, el cual es un registro que a nivel global alcanzan solo 29 países. El desarrollo de la medicina, los avances tecnológicos, la amplia cobertura de los servicios de salud, las mejoras en condiciones sociales, culturales y una mejor calidad de vida de la población permiten que el país encabece el listado. "Este escenario nos plantea también

"El mercado inmobiliario se ha perfilado como un interesante mecanismo de inversión, con plusvalía y rentabilidad bastante asegurada, y mínimos riesgos dado el estable historial económico de nuestro país", comenta la especialista.

una problemática. Lo que ahorraremos para la jubilación para nuestra etapa productiva. ¿nos alcanza para cubrir los años de retiro de una manera digna y confortable?", se preguntó Isabel Palma, gerente comercial de Inmobiliaria FG. "En ese sentido el mercado inmobiliario se ha perfilado como un interesante mecanismo de inversión, con plusvalía y rentabilidad bastante asegurada y mínimos riesgos dado el estable historial económico de nuestro país", expresó la experta, quien entregó 10 claves para convertirse en inversionista inmobiliario exitoso.

I. Entorno Inmobiliario

ii. Perfil del inversionista

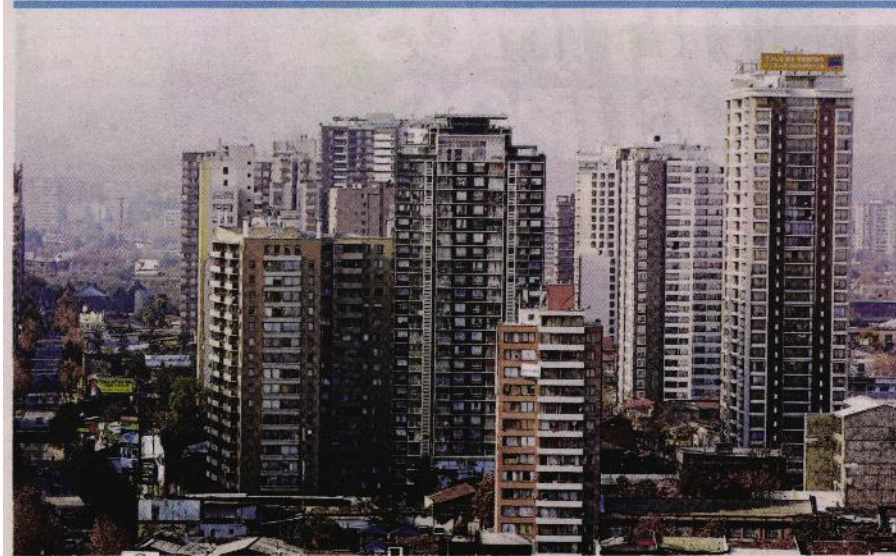


Millennials
1981-1993
75%



Generación X
1969-1980
16%

- ✓ Prefieren que el departamento "se pague solo" y seguir viviendo con sus padres.
- ✓ No quieren vivir en el mismo lugar para siempre.
- ✓ Sus aspiraciones son viajar o estudiar fuera de Chile.
- ✓ Se benefician del pago de pies en cuotas y compras en blanco.



ESTUDIO DE CAPITALIZARME.COM
DETERMINÓ PERFIL DE COMPRADORES

El 75% de los inversionistas inmobiliarios son millennials

Según especialistas, los jóvenes prefieren que el inmueble "se pague solo" y seguir viviendo con sus padres.

Hernán Claro

Si hasta hace algunos años los principales inversionistas inmobiliarios eran aquellos de la generación X (ver recuadro), en la actualidad los millennials son quienes más compran departamentos. ¿La diferencia? No se van a vivir en ellos, pues prefieren arrendados para aumentar sus ingresos mensuales.

Al menos así lo demuestra un estudio de Capitalizarme.com, el cual revela que la mayor concentración de clientes está en este segmento, con un 75% del total de inversiones inmobiliarias en 2018.

Según explica Francisco Ackermann, gerente comercial y cofundador de la compañía, "es un grupo que no quiere vivir en un mismo lugar para siempre y cuyas aspiraciones son las

de viajar o estudiar fuera de Chile y no comprar su primera vivienda con la intención de habitarla".

"Logran acceder a este tipo de inversiones a través de mecanismos que han ido ofreciendo las inmobiliarias, como una mayor cantidad de cuotas para el pago del pie y comprar en blanco, lo que les da tiempo para pagar el pie y proyectar la compra", detalla Ackermann.

QUE SE PAGUE SOLO

La principal razón que lleva a los millennials a invertir en el rubro, según determina el estudio, es la creencia popular de que el departamento se "pagará solo".

Al respecto, Gonzalo Asenjo, especialista en inversiones y cofundador de Lares.cl, comenta

que "es factible lograrlo con el dinero recaudado por el arriendo. Sin embargo va a depender de algunos factores, por ejemplo, que el pie inicial sea alto (por sobre 20%)", explica el experto.

Además, Asenjo recomienda que para ganar dinero con el inmueble, "este debe estar cerca de alguna estación de Metro (no más allá de cinco cuadras), ser un departamento pequeño ya que son más fáciles de arrendar y siempre estar ahorrando dinero por si surge algún desperfecto en la propiedad".

"También es buena opción comprar departamentos usados, pues es aquí donde encontramos la mayor rentabilidad del mercado. Se puede obtener hasta 8% de ganancia neta en un solo año", finaliza.

"Es un grupo (millennials) que no quiere vivir en un mismo lugar para siempre y cuyas aspiraciones son las de viajar o estudiar fuera de Chile".

Francisco Ackermann, cofundador Capitalizarme.com.

20%

cómo mínimo debe pagar de pie si quiere ganar dinero con el arriendo de su propiedad.

16%

de los inversionistas pertenece a la llamada generación X.

Tipos de generaciones



Generación X

Son aquellos que nacieron entre 1969 y 1980, tienen una mayor resistencia a la frustración ya que convivieron con estrictas normas durante su infancia. Fueron los primeros en familiarizarse con computadores.



Millennials

Son las personas nacidas entre 1981 y 1993. Se trata de una generación global, ya que fuera de las respectivas nacionalidades, tienden a identificarse con los mismos valores, por ejemplo, el gusto por viajar y la reticencia a asumir responsabilidades.

I. Entorno Inmobiliario

ii. Perfil del inversionista

6 de cada 10 familias no pueden comprar una vivienda en el Gran Santiago

29% del ingreso familiar se destina en promedio por un crédito hipotecario, 7% más que hace 10 años.

Estudio revela creciente brecha entre precio de viviendas e ingresos familiares

Según informe de la U. Católica, el valor de las propiedades ha subido hasta 150% en el Gran Santiago en la última década, mientras que los ingresos lo han hecho solo en 25%.

Karen González T.

"Existe una brecha creciente en el precio de las viviendas y los ingresos familiares, y son las clases medias las que se ven más impactadas: no son sujetos de subsidios, no tienen capacidad de ahorro y se enfrentan a condiciones crediticias cada vez más restrictivas en los bancos".

Esta es una de las consecuencias, a juicio de Luis Fuentes, director del Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales de la Universidad Católica, se puede inferir del análisis del nuevo índice de precios de viviendas para el Área Metropolitana de Santiago, desarrollado por esta entidad y la consultora urbana Inciti.

Este analiza la evolución de los valores reales (en UF) y nominales (en pesos) de las propiedades, nuevas y usadas, en los últimos 10 años, y los compara con el aumento de los ingresos familiares durante el mismo período. Así, mientras las viviendas han aumentado su valor nominal entre un 95% y 150%, según el sector de la capital, los ingresos han crecido solo 25% en el mismo período (ver infografía).

"El alza de precios del mercado inmobiliario es un fenómeno global, pero en Chile los salarios no crecen al mismo nivel. Así, se da el fenómeno de que hoy las personas deben destinar un mayor porcentaje de su presupuesto para pagar un divórcio", agrega Fuentes. Y ejemplifica: "Si entre 2009 y 2010 las familias pagaban por concepto de crédito hipotecario en torno al 22% de sus ingresos, entre 2016 y 2017 esa proporción subió a 29%".

Marcelo Bauzá, socio funda-



"Gran parte de la población no tiene más alternativas que el arriendo".

LUIS FUENTES
INST. ESTUDIOS URBANOS UC

"Esto refuerza la segregación territorial y la inmovilidad barrial de las familias".

EMMANUELLE BAROZET
SOCIOLOGA U. DE CHILE



DE CADA 10 FAMILIAS NO PUEDEN COMPRAR una vivienda en el Gran Santiago, según estudio de 2018 del Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales de la UC y la consultora Inciti.



DEL INGRESO FAMILIAR SE PAGA EN PROMEDIO por un crédito hipotecario, según cálculo de estos expertos. Esto es siete puntos porcentuales más que hace 10 años.

dor de Inciti, explica que este índice de precios de las viviendas fue elaborado a partir de una "metodología internacionalmente reconocida, por la cual analizamos más de 500 mil transacciones de casas y departamentos en el Gran Santiago y calculamos un valor promedio de estas propiedades mirando un conjunto de características como metros cuadrados, ubicación y año de construcción".

Así, detalla Bauzá, mientras en 2009 el valor promedio de una unidad habitacional era cercano a los \$ 50 millones, entre 2016 y 2017 este era de \$ 86,5 millones.

Utilizando esta referencia, el Instituto e Inciti publicaron en mayo del año pasado un estudio que analizaba la cantidad de personas que pueden comprar una vivienda. "De cada 10 familias, seis no podrían pagar por una vivienda, ni siquiera por las más baratas", recalca el director del Instituto de Estudios Urbanos. "Gran parte de la población no tiene más alternativas que el arriendo", concluye.

¿Soluciones?

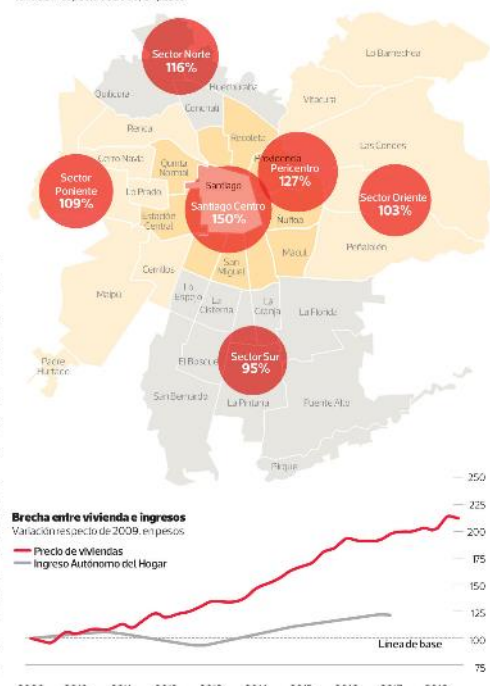
La brecha de las familias para comprar sus viviendas es un tema que volvió al debate tras los dichos del ministro de Vivienda, Cristián Monckeberg, y del empresario Andrés Laksic, quienes afirman que un grupo importante de chilenos limitados a cohabitar en espacios de la misma condición social".

Y agrega que también es preocupante "el estancamiento de los salarios, porque existe la tendencia en Chile a endeudarse para cosas no sumarias, sino fundamentales para vivir, como lo es la vivienda, la salud o la educación".

LA CASA PROPIA, UN ANHELO CADA VEZ MÁS CARO

Los gráficos muestran cómo aumenta el valor de las viviendas según el sector del Gran Santiago y compara estos precios con los ingresos familiares de la última década. Así, se observa que por cada peso que aumentó el ingreso de los hogares, las viviendas subieron su precio en cuatro pesos.

Precio de viviendas 2018
Variación respecto de 2009, en pesos



FUENTE: Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales UC - Inciti.

Artículo publicado en LA TERCERA

muestra que la segregación se está reforzando, "pues se limita la movilidad de las familias para pasar de un barrio a otro. Para la clase media alta, el recorrido es más libre y puede fijar una estrategia de movilidad, pero los demás grupos están limitados a cohabitar en espacios de la misma condición social".

Y agrega que también es preocupante "el estancamiento de los salarios, porque existe la tendencia en Chile a endeudarse para cosas no sumarias, sino fundamentales para vivir, como lo es la vivienda, la salud o la educación".

¿Cómo revertir esto? Marcelo Bauzá dice que esos números "obligan a repensar la forma de construir la ciudad", y que deben abrir un debate "sobre las nuevas políticas públicas que se requieren para solucionar estas brechas". Entre sus propuestas están la densificación de la ciudad con un mejor equipamiento, servicios y áreas verdes; la mejora de los proyectos de integración social; la creación de nuevos subsidios de clase media, y el incentivo a las formas colectivas de acceso a la vivienda, como las cooperativas.

El presidente del Consejo Nacional de Desarrollo Urbano, Sergio Baeriswyl, afirma que "de no impulsar políticas públicas que faciliten el acceso a la vivienda para los sectores medios y de escasos recursos, estos grupos terminarán viviendo en la periferia". Por ello, plantea que se deben analizar beneficios tributarios para los proyectos inmobiliarios de integración de familias medias y vulnerables, y la recuperación de plusvalía, cuando el valor del suelo aumenta, en beneficio de los proyectos de integración.

La desigualdad barrial es un tema que la Intendencia Metropolitana también quiere abordar. "Estamos trabajando en un proyecto que devuelve a sectores de escasos recursos y/o rurales, que han estado durante años abandonados o postergados, la posibilidad de mejorar su estándar de vida, aumentando su acceso a áreas verdes y productos y servicios", adelanta la intendente Karla Riquelme. ●

I. Entorno Inmobiliario

iii. Evolución de precios y demanda

B 6 | ECONOMÍA Y NEGOCIOS DOMINGO

DOMINGO 5 DE MAYO DE 2019 EL MERCURIO

La demanda por viviendas se mantiene intacta. Las ventas suben, impulsadas por una tasa de interés promedio para la vivienda que acaba de tocar su mínimo histórico —3,12% para la primera semana de abril y 3,09% para la segunda semana, según el Banco Central—, y sin embargo la oferta de propiedades nuevas en la Región Metropolitana cae por segundo trimestre consecutivo.

Entre enero y marzo, la oferta se contrajo 8,9%, comparada con igual período de 2018, totalizando 46.239 viviendas disponibles para la venta. Esta es la segunda mayor baja de la oferta en cinco años, y la mayor caída se produjo justamente en el trimestre previo, en el último de 2018, con una contracción del stock de 9,5% respecto a igual trimestre de 2017, según datos obtenidos por la consultora Real Data. Para levantar los datos esta consultora visita todos los proyectos en venta (ver infografía).

En contraste, la venta alcanzó los 38,1 millones de UF en el primer trimestre, unos US\$ 1.548 millones, lo que significa un alza de 13,3% en relación con igual período del año pasado.

¿Por qué los desarrolladores inmobiliarios no aprovechan el buen momento para ingresar más viviendas a la venta? Hay muchas razones, dice Patricio Hempel, director de Real Data. “Entre que los constructores compran el terreno y sacan el permiso de edificación, es un período más largo que hace años. El salir bien con un proyecto, puede im-

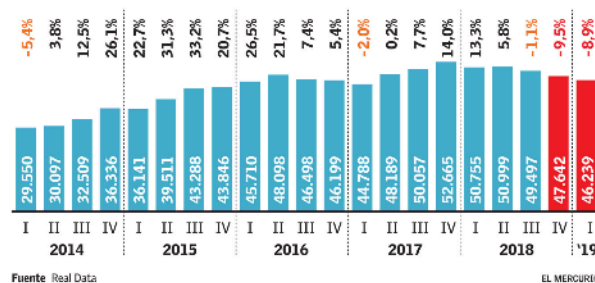
ESTUDIO DE REAL DATA DE INMUEBLES NUEVOS EN LA REGIÓN METROPOLITANA

Oferta de viviendas sufre su segunda mayor caída en cinco años: constructores culpan a escasez de suelos y permisos objetados

Los tiempos de construcción también se han alargado. Si hace cinco años tomaba 10,9 meses desde la compra del terreno hasta la puesta en venta de las propiedades, hoy en general esto demora 12,7 meses. • CLAUDIA RAMÍREZ

Oferta de viviendas en la Región Metropolitana

Total unidades disponibles. Variación año anterior



Fuente: Real Data

EL MERCURIO

adquirir estos terrenos a los precios nuevos, porque no sabe si eso lo va a poder traspasar a precio final”, explica Domínguez. “Los proyectos disminuyen no por razones de mercado, sino porque la regulación urbana, la tendencia, ha sido a la restricción. Donde antes se podía construir un número de pisos y una cierta densidad, hoy todo eso va a la baja, las condiciones empiezan a restringirse y eso hace que haya dificultades para armar oferta”, complementa.

Hay 196 permisos vigentes sin edificar

En total, hay 196 permisos vigentes sin edificar o “en bodega” en la Región

y 29 de este año (ver infografía).

“El constructor lo tiene en la mano, pero aún no tiene sala de ventas por distintas razones: hay algunos que esperan tener un porcentaje vendido, un 20% o 15%, y van con el banco para que les presten la plata para construir. Otros de estos permisos efectivamente pueden estar en Contraloría”, indica Carolina Morral, gerenta de Real Data.

Ana María del Río, gerenta comercial de Siena Inmobiliaria, reconoce que, entre otros factores, la oferta no aumenta porque “no se agregan más proyectos, en parte por el alto stock” y a la espera también de que se absorba esta oferta, “lo que es sano para la indus-

I. Entorno Inmobiliario

iii. Evolución de precios y demanda

24 **DÓNDE VIVIR**

Jueves 28 de marzo de 2019 / Las Últimas Noticias

Lidera el catastro de los permisos de construcción en la Región Metropolitana

Aún hay espacio en Santiago Centro: es la comuna con más proyectos de edificios aprobados

Le siguen Ñuñoa y Estación Central. Se trata de condominios que tienen plazo para materializarse de tres años.



RAUL BRAVO

Catastro de permisos de edificación aprobados en 2018 en la Región Metropolitana

Comuna	Permisos para edificios	Cantidad de departamentos	Permisos para casas	Cantidad de casas
Santiago	37	7.328	2	12
Ñuñoa	31	7.020	1	8
Estación Central	21	6.776	-	-
La Florida	15	4.075	4	53
Providencia	15	569	1	5
San Miguel	14	2.913	-	-
Las Condes	13	921	6	47
Lo Barnechea	12	726	3	38
La Cisterna	11	2.975	1	5
Peñalolén	11	4.535	-	-
Vitacura	9	1.088	2	19
La Reina	7	482	2	22
Independencia	5	1.941	-	-
Quinta Normal	4	1.155	2	44
Pudahuel	4	722	-	-
Renca	4	580	-	-
Huechuraba	3	1.612	2	297
Puente Alto	2	1.082	4	597
San Joaquín	2	541	-	-

**37 Proyectos
de Edificios**

**Nuevas
Viviendas
>2.500 UF**

**7.328
Nuevas
Viviendas**

**UF/M2 >70%
en los
últimos 5
años**

I. Entorno Inmobiliario

iii. Evolución de precios y demanda

C 4

NACIONAL

EL MERCURIO
MIÉRCOLES 27 DE MARZO DE 2019

En Chile faltan entre 393 mil y 497 mil viviendas, según las últimas estadísticas estatales:

Alto número de familias inmigrantes pone presión al combate del déficit habitacional

Estimaciones del Ministerio de Vivienda cifran en alrededor de 250 mil las familias extranjeras que en el mediano plazo podrán optar a una vivienda definitiva o en arriendo a través de subsidios del Estado.

DIERK GOTSCHLICH

Noelia Ayala (49) es venezolana y llegó a Chile en 2017 junto a su esposo, hijo y madre. Como aún esperan su residencia definitiva, recibieron ayuda de un familiar que hizo los trámites para arrendar un departamento.

Pero ella y su familia aspiran a tener una vivienda definitiva en el país mediante los subsidios que entrega el Estado.

En Chile hay 1,2 millones de extranjeros y en la cartera consideran que, así como Ayala, buena parte de ellos requerirán ayuda estatal. Según la estimación del Ministerio de Vivienda y Urbanismo (Minvu), se necesitarían al menos 250 mil subsidios para población migrante y así evitar que estos caigan en situaciones como arriendos abusivos, hacinamiento e incluso en campamentos, cuyo número en los últimos años ha ido en aumento.

“Siempre lo hemos dicho, bienvenida sea la migración, pero es un desafío para la política pública en el caso de vivienda,



CONSTRUCCIÓN.— Según la industria, problemas como escasez de suelo impactan en el rápido desarrollo de proyectos inmobiliarios y en sus precios. En el Minvu planean poder concesionar terrenos fiscales para que privados construyan siempre y cuando en esas viviendas se puedan aplicar subsidios.

que como las familias migrantes no tienen redes de apoyo en el país, quedan más expuestas a la informalidad de la vivienda, por lo que “la migración le pone más presión a la política habitacional y le agrega otros desafíos”.

Experiencia foránea

Una estrategia que está delineando el Minvu para enfrentar el mayor déficit habitacional es el “arriendo protegido”, que está en un proyecto de ley en trámite y que busca concesionar terrenos fiscales para que privados construyan inmuebles donde parte se destine a subsidio de arriendo.

Fue uno de los puntos que el secretario de Estado le planteó a la delegación del Departamento de Medio Ambiente, Planificación Territorial y Vivienda del Gobierno Vasco, cuando esta semana firmaron un convenio de colaboración en materia de vivienda, barrios, ciudad y territorio.

El Gobierno Vasco es uno de los pioneros en mecanismos similares al “arriendo protegido”, donde cada proyecto inmobiliario está obligado a otorgar el 20% del suelo para vi-

I. Entorno Inmobiliario

iii. Evolución de precios y demanda

AYUDAS

Desde 2006 a la fecha, se han entregado poco más de 10 mil subsidios a familias extranjeras.

Estimaciones del Ministerio de Vivienda cifran en alrededor de 250 mil las familias extranjeras que en el mediano plazo podrán optar a una vivienda definitiva o en arriendo a través de subsidios del Estado.

“Es una decisión que tomaste en la puerta de entrada. Una vez que aceptaste a esa gente, se les tiene que tratar como uno más; y si requieren apoyo habitacional, hay que dárselos”.

JAVIER HURTADO
GERENTE DE ESTUDIOS DE LA CCHC

“Aún quedan discusiones por afrontar en esta materia, como si se les va a dar una solución a quienes no tienen su situación regularizada”.

PÍA MORA
INVESTIGADORA DEL CENTRO DE POLÍTICAS PÚBLICAS UC

“La provisión de la vivienda no está resuelta para la mayoría de los chilenos que lo requieren, entonces obvio que la llegada de más personas va a exacerbar esa política habitacional”.

FELIPE ARTEAGA
PRESIDENTE FUNDACIÓN VIVIENDA

Resultados Primer Trimestre 2019

Contenidos

I. Entorno Inmobiliario

- i. Tendencias de la industria
- ii. Perfil del Inversionista
- iii. Evolución de precios y demanda

II. Resumen

- i. Destacados del período

III. Análisis Financiero

- i. Estados de resultados
- ii. Balance
- iii. Evolución de la deuda
- iv. Principales indicadores financieros

IV. Resumen Operacional

- i. Portfolio de proyectos
- ii. Lanzamientos de venta
- iii. Inicios de Escrituración
- iv. Escrituras y promesas
- v. Backlog
- vi. MAS
- vii. Banco de terrenos

II. Resumen

La información contenida en esta presentación debe entenderse modificada por los estados financieros reformulados de Paz Corp S.A. publicados con fecha 26 de mayo de 2021.

i. Destacados del periodo

- ❖ Utilidad 1T19: **MM\$ 8.015** → 3,8% superior a 1T18
- ❖ Ingresos 1T19: **MM\$ 43.357** → 13,6% superior a 1T18
Escrituras 1T19: **MUF 1.695** → 13,5% superior a 1T18 | **MUF 1.482 Chile** → 14,6% superior a 1T18
- ❖ Ganancia Bruta 1T19: **MM\$ 14.142** → 7,0% superior 1T18 / Margen **32,6%** vs 34,6% en 1T18
- ❖ GAV 1T19: **MM\$ 3.029** → 1,4% inferior a 1T18 / GAV/Ingresos: **7,0%** vs 8,0% 1T18
- ❖ Resultado Operacional: **MM\$ 11.113** → 9,5% superior 1T18 / Mg. Op. **25,6%** vs 26,6% en 1T18
- ❖ ROS 1T19: **18,9%** vs 20,1% en 1T18
- ❖ EBITDA 1T19: **MM\$ 12.843** → 7,8% superior al 1T18
Margen EBITDA: **28,4%** vs 29,9% en 1T18
- ❖ ROE: **13,5% al 1T19**, similar al cierre de 2018
- ❖ Promesas 1T19: **MUF 2.591** → 114,2% superior a 1T18
- ❖ Indicadores Financieros: **Leverage financiero: 1,03 veces** vs 1,17 veces en Dic-2018
Deuda neta / Ebitda: 4,1 veces vs 3,7 veces en Dic-2018

Resultados Primer Trimestre 2019

Contenidos

I. Entorno Inmobiliario

- i. Tendencias de la industria
- ii. Perfil del Inversionista
- iii. Evolución de precios y demanda

II. Resumen

- i. Destacados del período

III. Análisis Financiero

- i. Estados de resultados
- ii. Balance
- iii. Evolución de la deuda
- iv. Principales indicadores financieros

IV. Resumen Operacional

- i. Portfolio de proyectos
- ii. Lanzamientos de venta
- iii. Inicios de Escrituración
- iv. Escrituras y promesas
- v. Backlog
- vi. MAS
- vii. Banco de terrenos

III. Análisis Financiero

i. EERR 1Q19

La información contenida en esta presentación debe entenderse modificada por los estados financieros reformulados de Paz Corp S.A. publicados con fecha 26 de mayo de 2021.

Estado de Resultados (millones de CLP)	FECU (NIIF 11) ¹				Estados Financieros Proporcionales (NIC 31)			
	3M19	3M18	VAR	% VAR.	3M19	3M18	VAR	% VAR.
Ingresos de actividades ordinarias	43.357	38.177	5.180	13,6%	45.254	39.847	5.406	13,6%
Costo de ventas	(29.215)	(24.958)	(4.257)	17,1%	(30.745)	(26.226)	(4.518)	17,2%
Ganancia bruta	14.142	13.219	923	7,0%	14.509	13.621	888	6,5%
Margen bruto	32,6%	34,6%	(2,0%)		32,1%	34,2%	(2,1%)	
Gastos de administración y venta	(3.029)	(3.071)	42	(1,4%)	(3.698)	(3.666)	(32)	0,9%
Resultado de explotación	11.113	10.149	965	9,5%	10.811	9.955	856	8,6%
Resultado fuera de explotación	(146)	(251)	105	(42%)	74	318	(244)	(77%)
Otros ingresos, por función	16	63	(46)	(73,7%)	43	539	(496)	(92,0%)
Ingresos financieros	204	145	58	40,0%	214	170	44	26,1%
Costos financieros	(170)	(315)	145	(46,0%)	(233)	(374)	141	(37,8%)
Diferencias de cambio	5	(60)	66	108,8%	27	(45)	72	160%
Resultado por unidades de reajuste	(38)	5	(43)	(823,1%)	(34)	(7)	(27)	392,8%
Participación en las ganancias de asociada	(219)	(125)	(95)	75,9%	0	-	0	100,0%
Otras ganancias (pérdidas)	56	35	21	59,3%	56	35	21	59,3%
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	10.968	9.898	1.070	10,8%	10.885	10.273	612	6,0%
Gastos por impuestos a la ganancia	(2.778)	(2.207)	(570)	25,8%	(2.695)	(2.582)	(112)	4,3%
Ganancia (pérdida)	8.190	7.690	499	6,5%	8.190	7.690	499	6,5%
Ganancia participaciones no controladoras	175	(29)	204	696%	175	(29)	204	696%
Ganancia propietarios de controlador	8.015	7.720	295	3,8%	8.015	7.720	295	3,8%
ROS	18,9%	20,1%	(125 bps)		18,1%	19,3%	(120 bps)	
EBITDA	12.843	11.917	927	7,8%	12.843	11.917	927	7,8%
% EBITDA / ingresos	28,4%	29,9%	(153) bps		28,4%	29,9%	(153) bps	
% GAV/ingresos	7,0%	8,0%	(106) bps		8,2%	9,2%	(103) bps	

¹ NIIF 11 norma de "acuerdos conjuntos" que sólo permite consolidar aquello en lo cual se tenga el control efectivo. Aquello sociedades donde no se tenga el control se consolida la utilidad final a través del mecanismo de VP (valor patrimonial). Se aplica desde enero 2013 y el mayor impacto que tiene en los estados financieros de Paz Corp S.A. es la no consolidación línea a línea de la filial de Perú.

² NIC 31 norma aplicada durante los ejercicios 2011 y 2012, la cual permite consolidar proporcionalmente línea a línea aquellas sociedades donde la empresa no tenga el control.

III. Análisis Financiero

i. EERR 1Q19

La información contenida en esta presentación debe entenderse modificada por los estados financieros reformulados de Paz Corp S.A. publicados con fecha 26 de mayo de 2021.

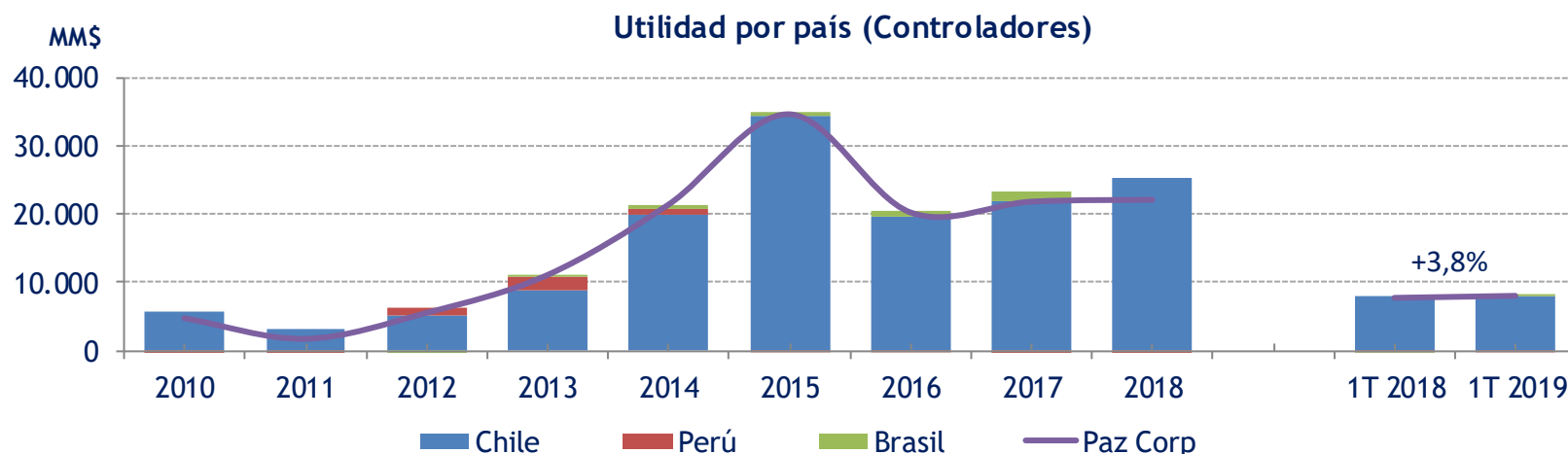
Estado de Resultados (millones de CLP)	FECU (NIIF 11) ¹			
	1T19	1T18	VAR	% VAR.
Ingresos de actividades ordinarias	43.357	38.177	5.180	13,6%
Costo de ventas	(29.215)	(24.958)	(4.257)	17,1%
Ganancia bruta	14.142	13.219	923	7,0%
Margen bruto	32,6%	34,6%	(2,0%)	
Gastos de administración y venta	(3.029)	(3.071)	42	(1,4%)
Resultado de explotación	11.113	10.149	965	9,5%
Resultado fuera de explotación	(146)	(251)	105	(42%)
Otros ingresos, por función	16	63	(46)	(73,7%)
Ingresos financieros	204	145	58	40,0%
Costos financieros	(170)	(315)	145	(46%)
Diferencias de cambio	5	(60)	66	(109%)
Resultado por unidades de reajuste	(38)	5	(43)	(823%)
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociada	(219)	(125)	(95)	75,9%
Otras ganancias (pérdidas)	56	35	21	59%
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	10.968	9.898	1.070	10,8%
Gastos por impuestos a la ganancia	(2.778)	(2.207)	(570)	25,8%
Ganancia (pérdida)	8.190	7.690	499	6,5%
Ganancia participaciones no controladoras	175	(29)	204	(696,2%)
Ganancia propietarios de controlador	8.015	7.720	295	3,8%
ROS	18,9%	20,1%	(125) bps	
EBITDA	12.843	11.917	927	7,8%
% EBITDA / ingresos	28,4%	29,9%	(153) bps	
% GAV/ingresos	7,0%	8,0%	(106) bps	
Tasa efectiva Impuestos	25,3%	22,3%	303 bps	

III. Análisis Financiero

i. EERR 1Q19

La información contenida en esta presentación debe entenderse modificada por los estados financieros reformulados de Paz Corp S.A. publicados con fecha 26 de mayo de 2021.

Resultado por País	Chile		Perú		Brasil		Paz Corp	
Estado de Resultados (millones de CLP)	3M19	3M18	3M19	3M18	3M19	3M18	3M19	3M18
Ingresos de actividades ordinarias	42.019	36.461	1.906	1.684	1.329	1.702	45.254	39.847
Costo de ventas	(28.185)	(23.558)	(1.536)	(1.278)	(1.024)	(1.390)	(30.745)	(26.226)
Ganancia bruta	13.834	12.903	370	406	305	312	14.509	13.621
Margen bruto	32,9%	35,4%	19,4%	24,1%	22,9%	18,3%	32,1%	34,2%
Gastos de admin y vta	(2.984)	(2.918)	(573)	(541)	(141)	(206)	(3.698)	(3.666)
Resultado de explotación	10.850	9.985	(203)	(135)	163	106	10.811	9.955
Resultado fuera de explotación	160	55	2	448	(88)	(185)	74	318
Ganancia (pérdida) antes imp.	11.010	10.039	(201)	313	75	(79)	10.885	10.273
Gastos por imp. a la ganancia	(2.710)	(2.118)	59	(404)	(43)	(60)	(2.695)	(2.582)
Ganancia (pérdida)	8.300	7.921	(142)	(92)	32	(139)	8.190	7.690
Ganancia atrib. a part. no control.	172	(38)	-	-	3	8	175	(29)
Ganancia atrib. a prop. de control.	8.127	7.959	(142)	(92)	29	(147)	8.015	7.720
EBITDA	12.775	11.387	(101)	406	170	123	12.843	11.917
% EBITDA / Ingresos	30,4%	31,2%	(5,3%)	24,1%	12,8%	7,2%	28,4%	29,9%



III. Análisis Financiero

ii. Balance

La información contenida en esta presentación debe entenderse modificada por los estados financieros reformulados de Paz Corp S.A. publicados con fecha 26 de mayo de 2021.

Resumen Balance (millones de CLP)	mar-19	dic-18	MM\$ VAR.	% VAR.
Activos corrientes	188.864	207.380	(18.516)	(8,9%)
Activos no corrientes	246.971	228.769	18.203	8,0%
Total Activos	435.835	436.148	(314)	(0,1%)
Pasivos corrientes	135.887	133.534	2.354	1,8%
Pasivos no corrientes	119.882	130.476	(10.595)	(8,1%)
Total Pasivos	255.769	264.010	(8.241)	(3,1%)
Pat. atribuible al controlador	175.678	168.010	7.668	4,6%
Participaciones no controladoras	4.388	4.128	260	6,3%
Patrimonio	180.066	172.138	7.928	4,6%
Patrimonio Neto y Pasivos	435.835	436.148	(314)	(0,1%)
Deuda financiera	186.301	201.528	(15.227)	(7,6%)
Corto plazo	99.756	95.095	4.661	4,9%
Largo plazo	86.545	106.433	(19.888)	(18,7%)
Caja & equivalentes	(31.089)	(25.977)	(5.113)	19,7%
Deuda financiera neta	155.211	175.551	(20.340)	(11,6%)
ROE	13,5%	13,5%		0,1%
ROE Controlador	13,4%	13,5%		(0,1%)

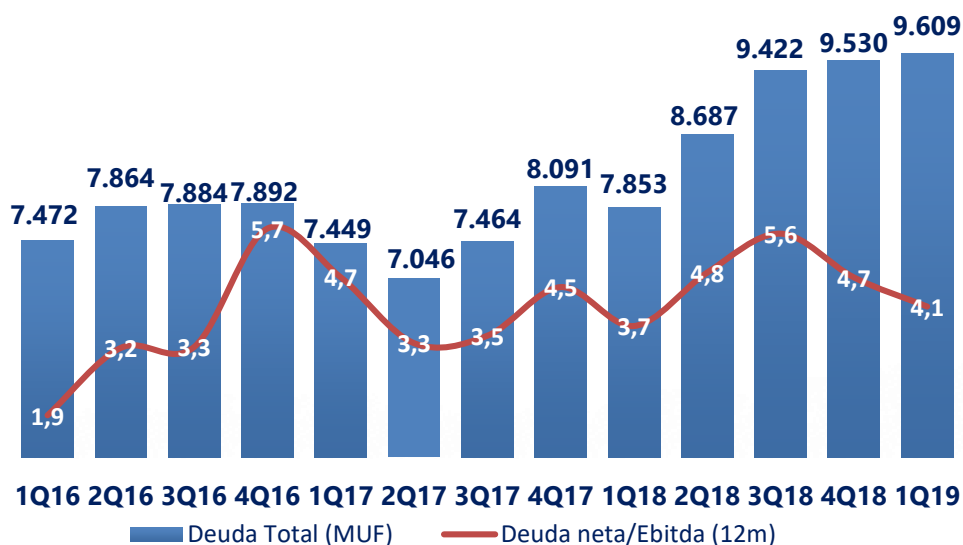
III. Análisis Financiero

iii. Evolución de la deuda

La información contenida en esta presentación debe entenderse modificada por los estados financieros reformulados de Paz Corp S.A. publicados con fecha 26 de mayo de 2021.

Deuda Total (UF)	Total dic-18	Total mar-19	Var Período	% Var Período	Proporcional dic-18 (UF)
Proyectos en Desarrollo	4.093.136	4.026.765	(66.371)	(1,6%)	2.901.080
Proyectos en Escrituración	724.236	807.978	83.742	11,6%	656.959
Terrenos	4.498.886	4.423.150	(75.736)	(1,7%)	4.236.011
Negocio Inmobiliario - Chile	9.316.258	9.257.892	(58.365)	(0,6%)	7.794.050
Negocio Inmobiliario - Perú	213.576	351.522	137.946	64,6%	175.761
Total	9.529.834	9.609.414	79.581	0,8%	7.969.811

Evolución endeudamiento



	mar-19	dic-18	DIF.
Leverage	1,42	1,53	(0,11)
Leverage depurado	1,29	1,41	(0,27)
Leverage financiero	1,03	1,17	(0,14)
Garantía*/Deuda fin. neta	2,19	2,09	0,10

- ✓ Pago de líneas: MUF 505
- ✓ Giros en obras y terrenos: MUF 585

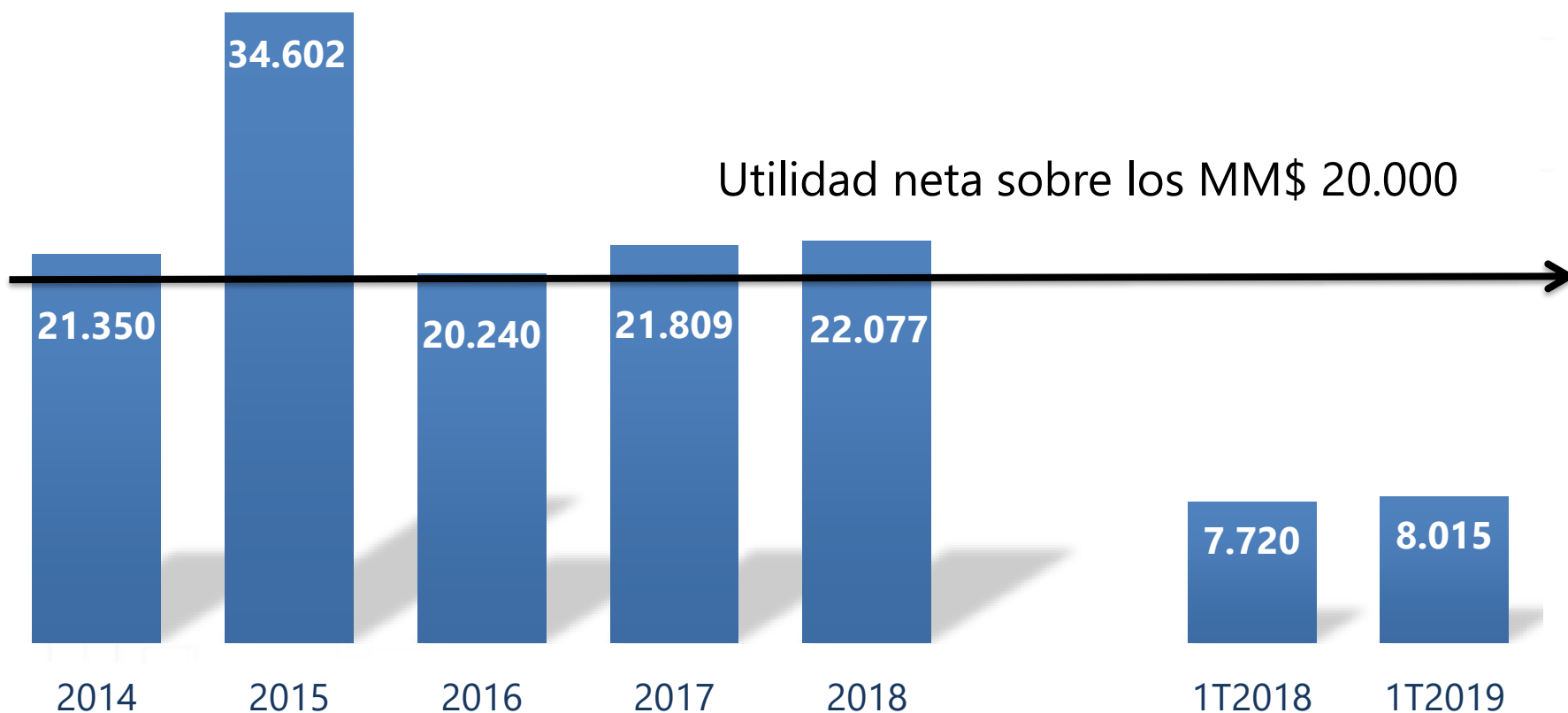
* Valor comercial de terrenos, obras y unidades terminadas

III. Análisis Financiero

iv. Principales indicadores financieros

La información contenida en esta presentación debe entenderse modificada por los estados financieros reformulados de Paz Corp S.A. publicados con fecha 26 de mayo de 2021.

Utilidad Neta (MM\$)

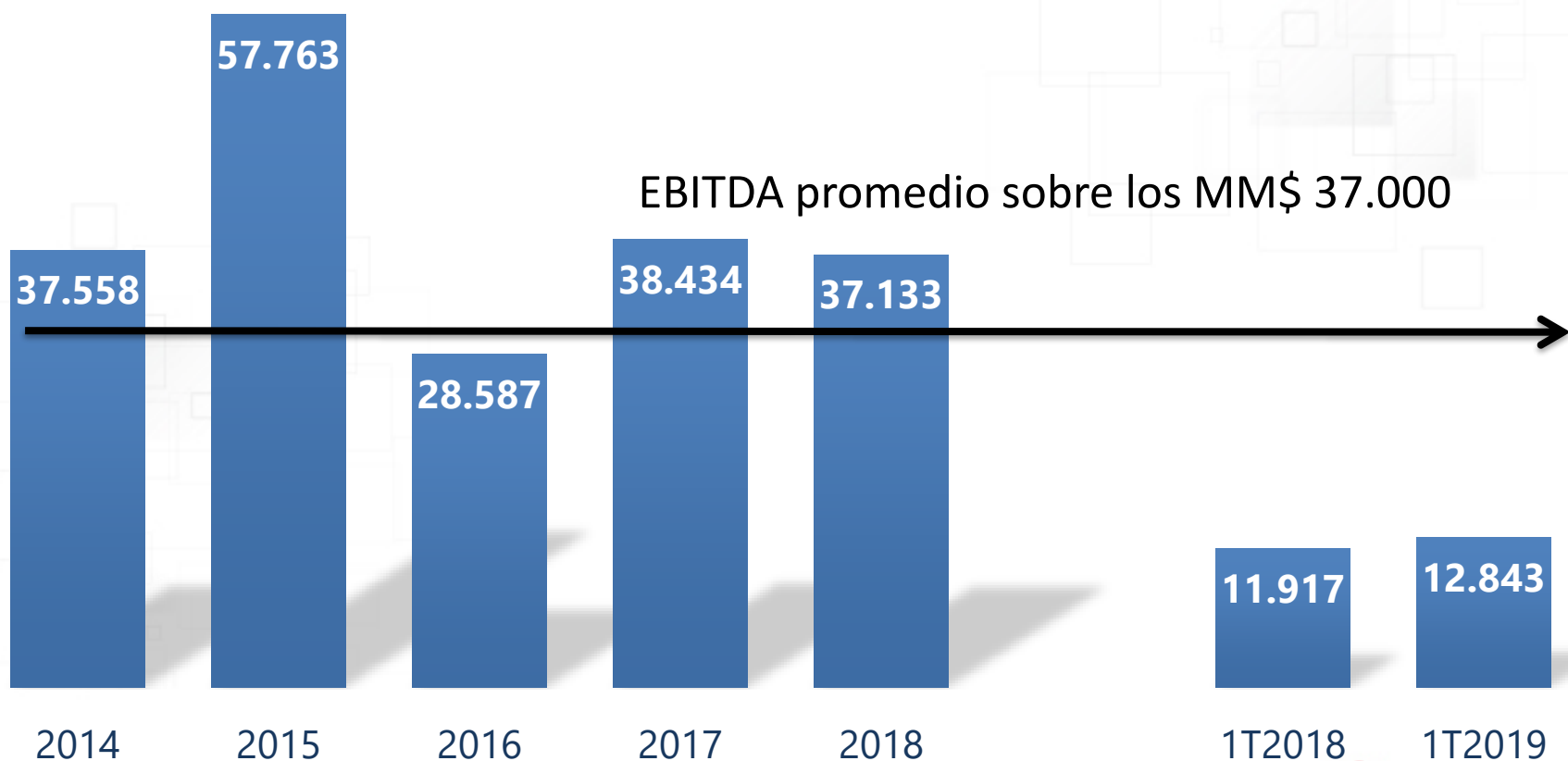


III. Análisis Financiero

iv. Principales indicadores financieros

La información contenida en esta presentación debe entenderse modificada por los estados financieros reformulados de Paz Corp S.A. publicados con fecha 26 de mayo de 2021.

EBITDA (MM\$)

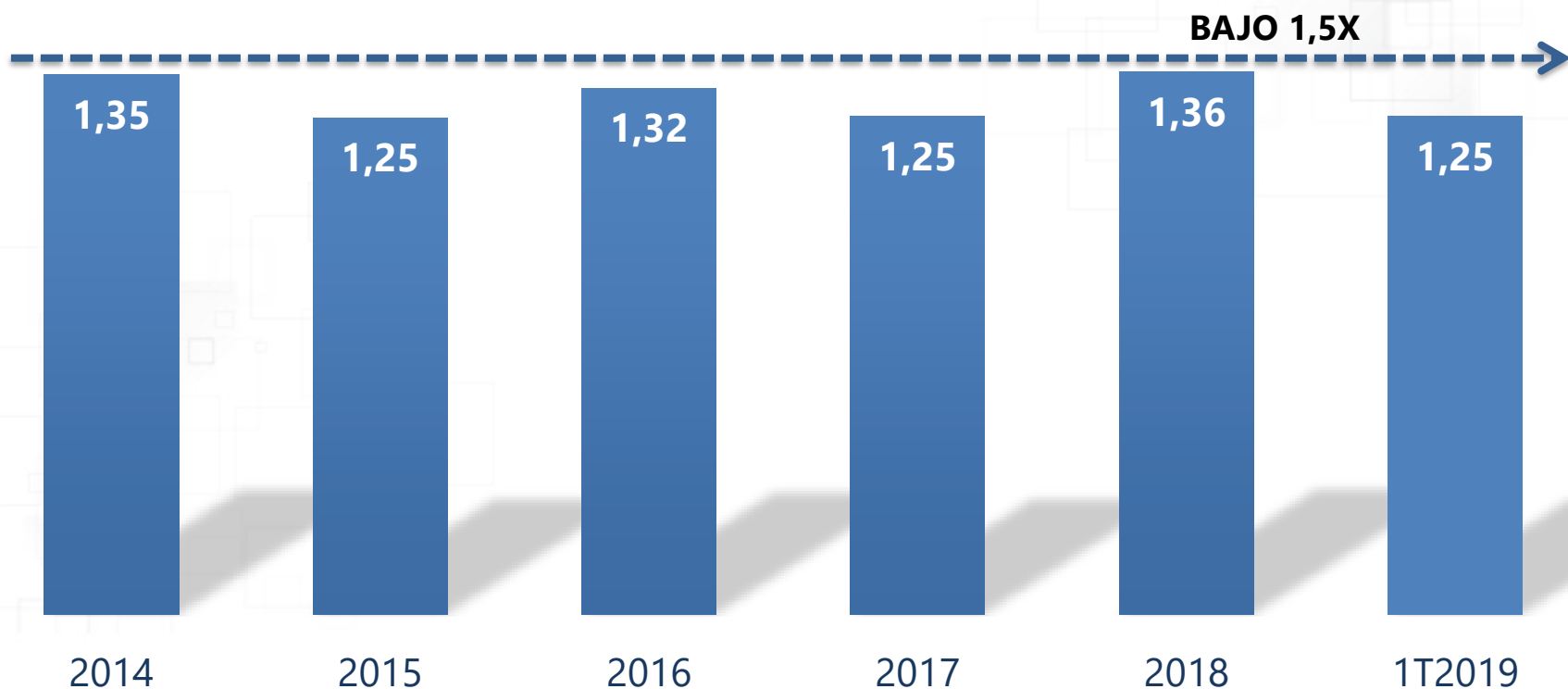


III. Análisis Financiero

La información contenida en esta presentación debe entenderse modificada por los estados financieros reformulados de Paz Corp S.A. publicados con fecha 26 de mayo de 2021.

iv. Principales indicadores financieros

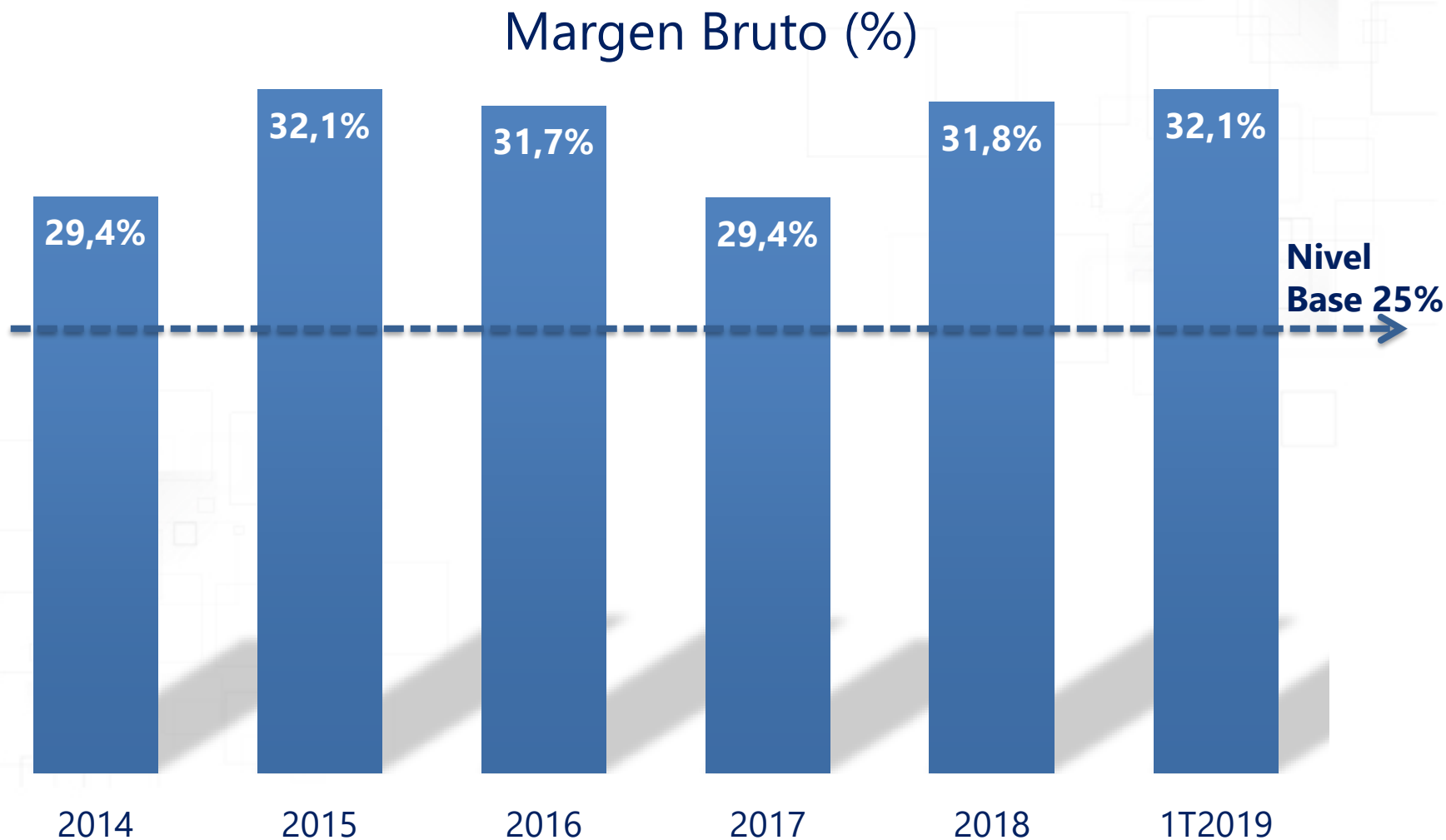
Leverage Financiero



III. Análisis Financiero

iv. Principales indicadores financieros

La información contenida en esta presentación debe entenderse modificada por los estados financieros reformulados de Paz Corp S.A. publicados con fecha 26 de mayo de 2021.

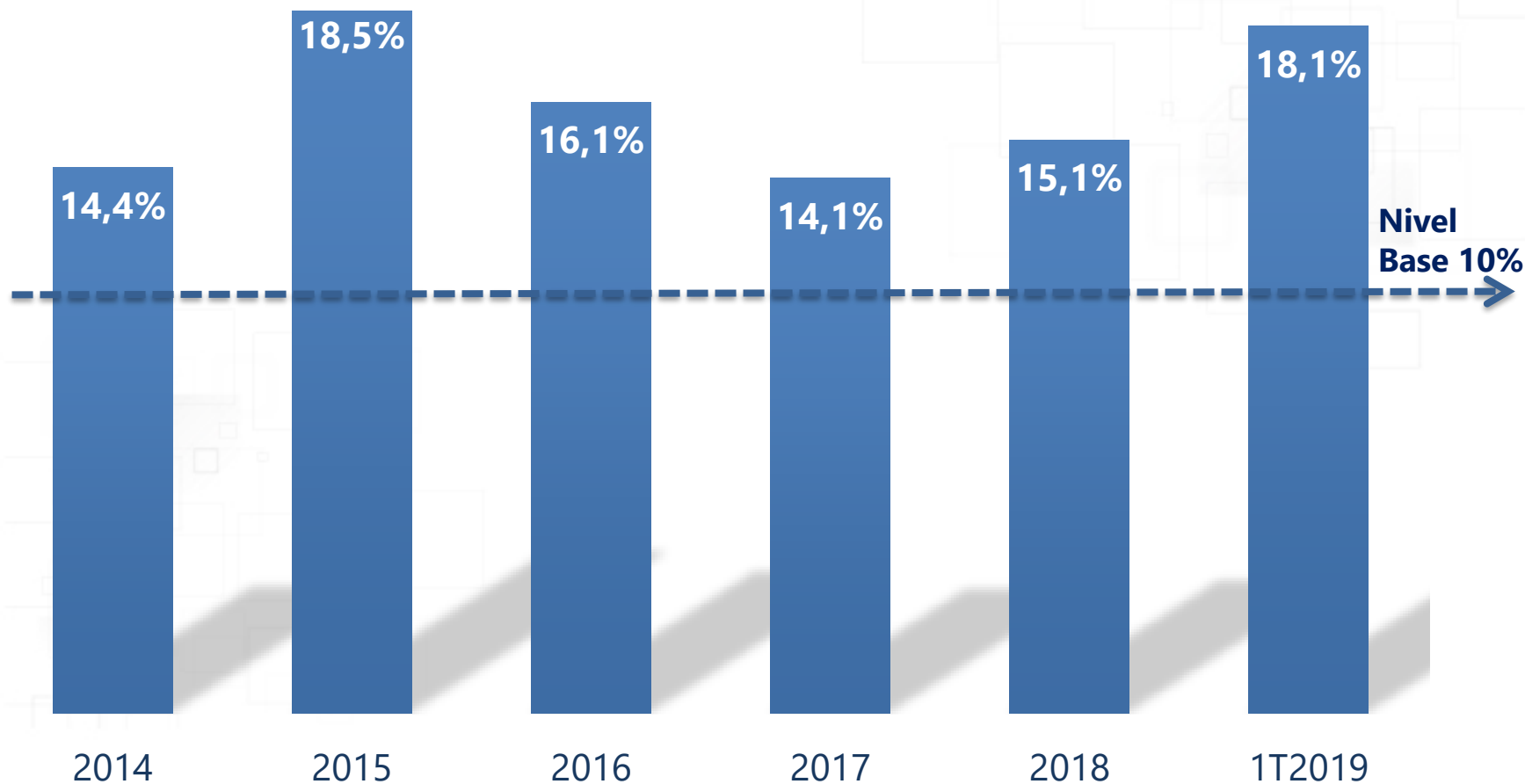


III. Análisis Financiero

iv. Principales indicadores financieros

La información contenida en esta presentación debe entenderse modificada por los estados financieros reformulados de Paz Corp S.A. publicados con fecha 26 de mayo de 2021.

Retorno Sobre Ventas – ROS (%)

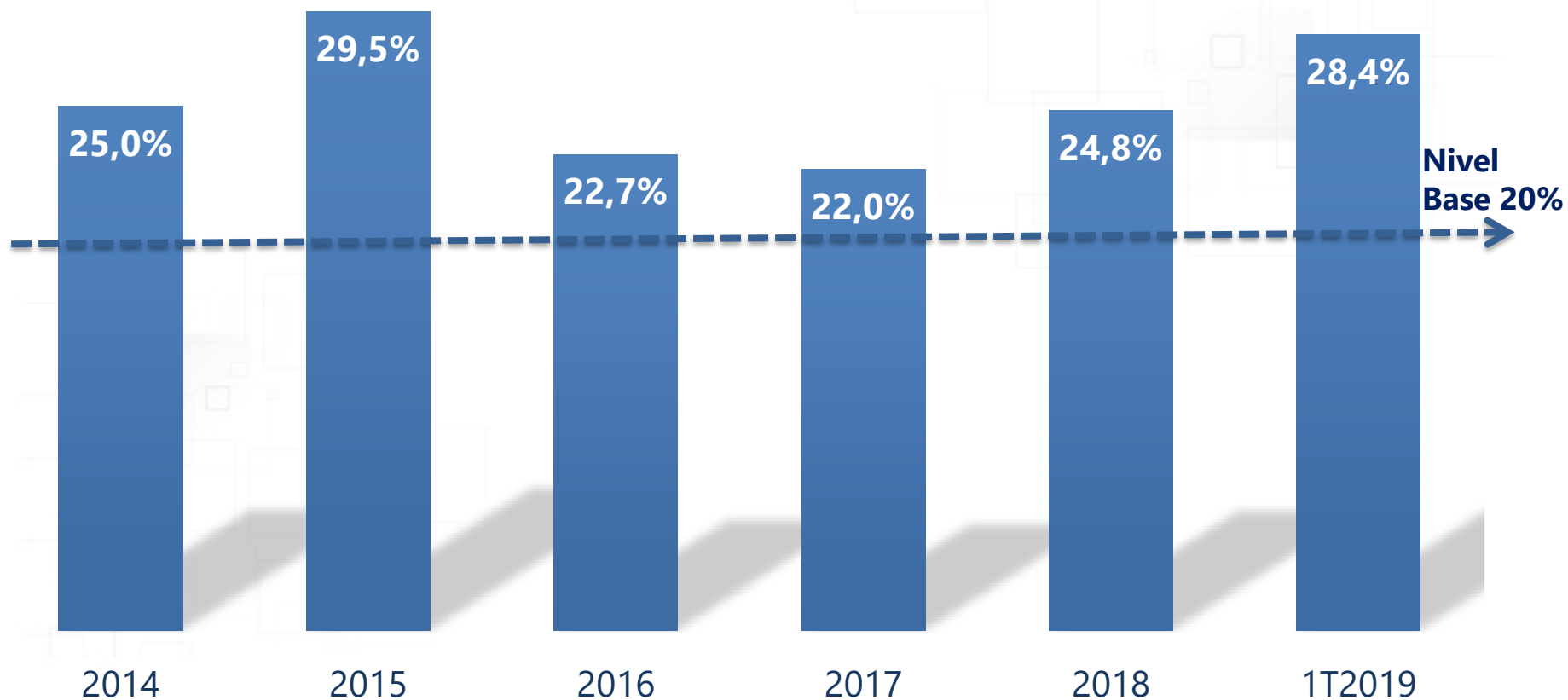


III. Análisis Financiero

iv. Principales indicadores financieros

La información contenida en esta presentación debe entenderse modificada por los estados financieros reformulados de Paz Corp S.A. publicados con fecha 26 de mayo de 2021.

Margen EBITDA (%)

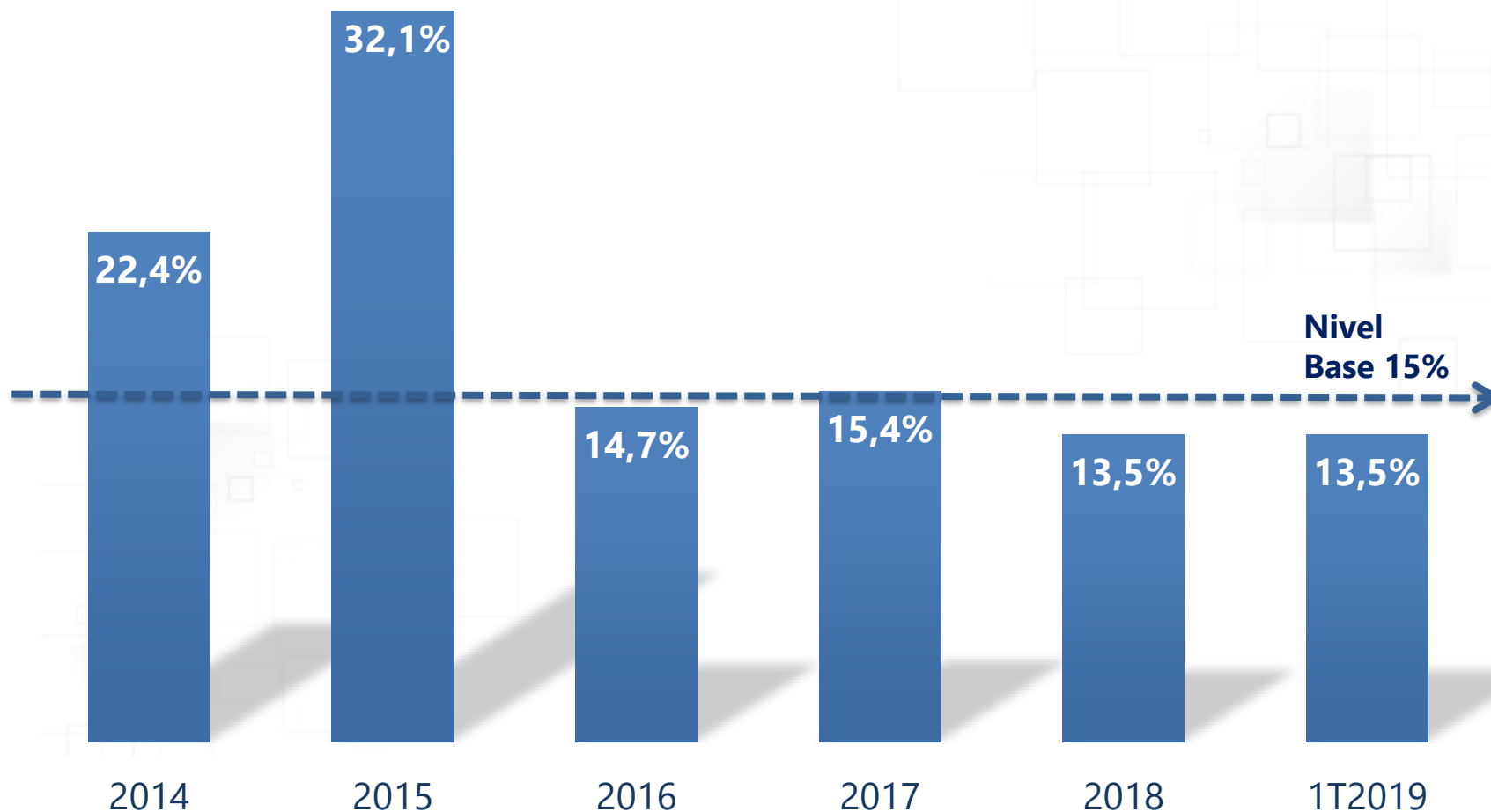


III. Análisis Financiero

iv. Principales indicadores financieros

La información contenida en esta presentación debe entenderse modificada por los estados financieros reformulados de Paz Corp S.A. publicados con fecha 26 de mayo de 2021.

Retorno Sobre Patrimonio – ROE (%)



Contenidos

Resultados Primer Trimestre 2019

I. Entorno Inmobiliario

- i. Tendencias de la industria
- ii. Perfil del Inversionista
- iii. Evolución de precios y demanda

II. Resumen

- i. Destacados del período

III. Análisis Financiero

- i. Estados de resultados
- ii. Balance
- iii. Evolución de la deuda
- iv. Principales indicadores financieros

IV. Resumen Operacional

- i. Portfolio de proyectos
- ii. Lanzamientos de venta
- iii. Inicios de Escrituración
- iv. Escrituras y promesas
- v. Backlog
- vi. MAS
- vii. Banco de terrenos

IV. Resumen Operacional

i. Portfolio de proyectos al 31 de marzo de 2019

CHILE-VIVIENDAS

Departamentos	N° DE PROY.	N° DE ETAPAS	TOTAL		Disponible		% DE VENTA
			UN	MUF	UN	MUF	
Escriturando	9	9	1.858	6.747	267	1.162	86,6%
En Desarrollo	20	20	5.180	21.080	3.062	13.217	40,9%
Total Chile	29	29	7.038	27.827	3.329	14.378	52,7%

PERÚ-VIVIENDAS

Departamentos y Casas	N° DE PROY.	N° DE ETAPAS	TOTAL		Disponible		% DE VENTA
			UN	MUF	UN	MUF	
Escriturando	6	8	1.431	2.480	229	401	84,0%
En Desarrollo		4	323	515	217	378	32,8%
Departamentos	6	12	1.754	2.995	446	779	74,6%
Escriturando	2	3	946	1.236	50	61	94,7%
En Desarrollo		1	81	81	23	23	71,6%
Casas	2	4	1.027	1.318	73	85	92,9%
Total Perú	8	16	2.781	4.313	519	864	81,3%

BRASIL-VIVIENDAS

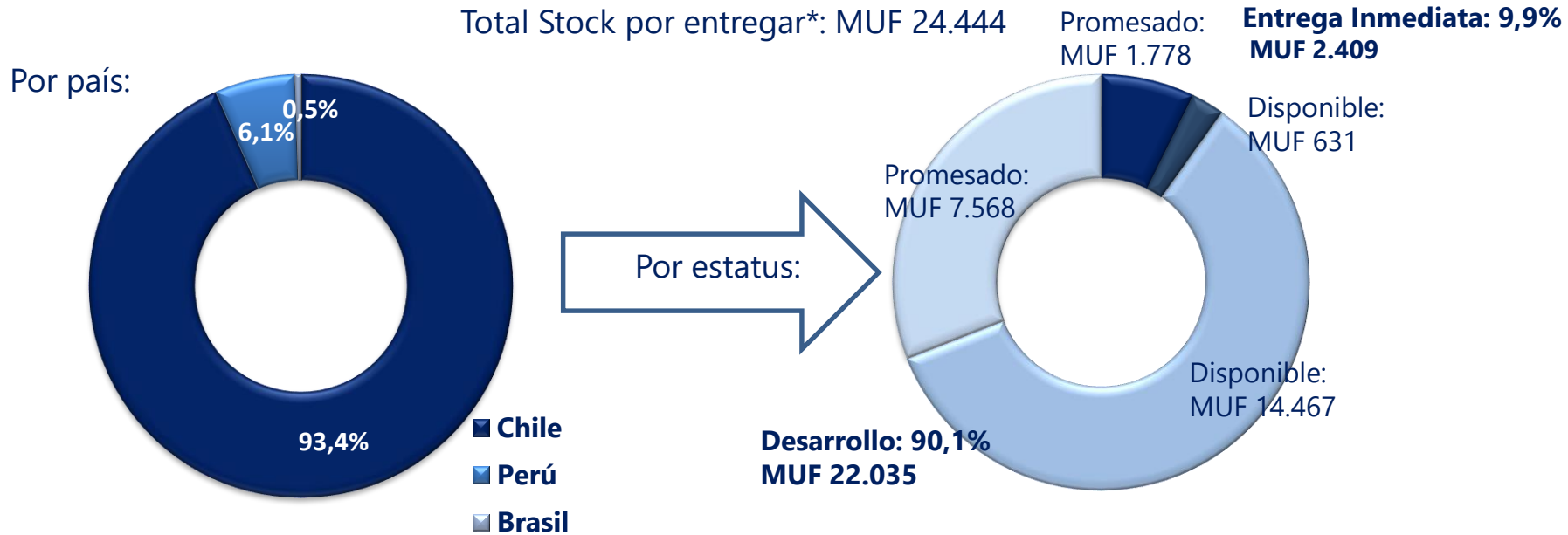
Departamentos	N° DE PROY.	N° DE ETAPAS	TOTAL		Disponible		% DE VENTA
			UN	MUF	UN	MUF	
Escriturando	3	3	1.195	1.586	55	58	95,4%
Total Brasil	3	3	1.195	1.586	55	58	95,4%
Total residencial	40	48	11.014	33.725	3.903	15.300	64,6%

CHILE-OFICINAS

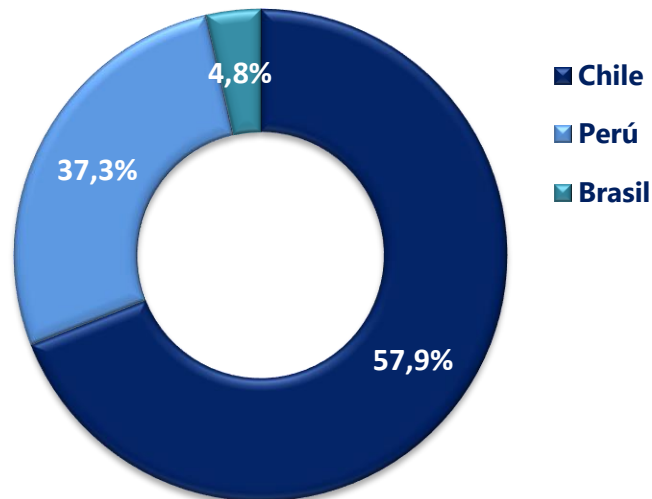
Proyectos de Oficinas	N° DE PROY.	N° DE ETAPAS	TOTAL		Disponible		% DE VENTA
			MT2	MUF	MT2	MUF	
Oficinas	2	2	20.807	1.624	10.659	945	48,8%

IV. Resumen Operacional

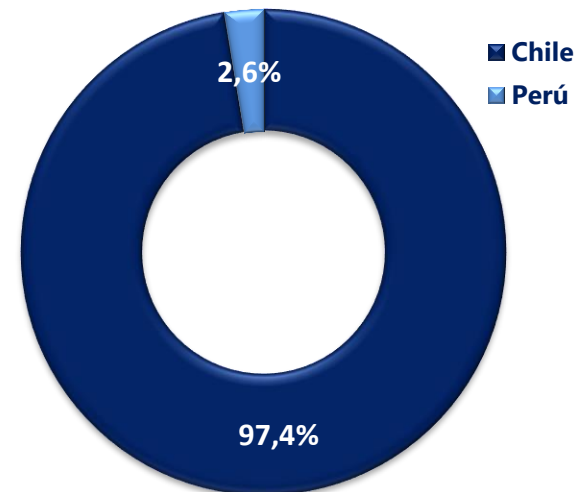
i. Portfolio de proyectos al 31 de marzo de 2019



Total Entrega Inmediata: MUF 2.409



Total Desarrollo: MUF 22.035



* Incluye unidades promesadas y disponibles

IV. Resumen Operacional

ii. Lanzamiento Pop Art, Santiago



URBAN BUILD WEAR EDIFICIO
POPART
CARMEN 90



IV. Resumen Operacional

iii. Inicio de escrituración Trigales, Las Condes

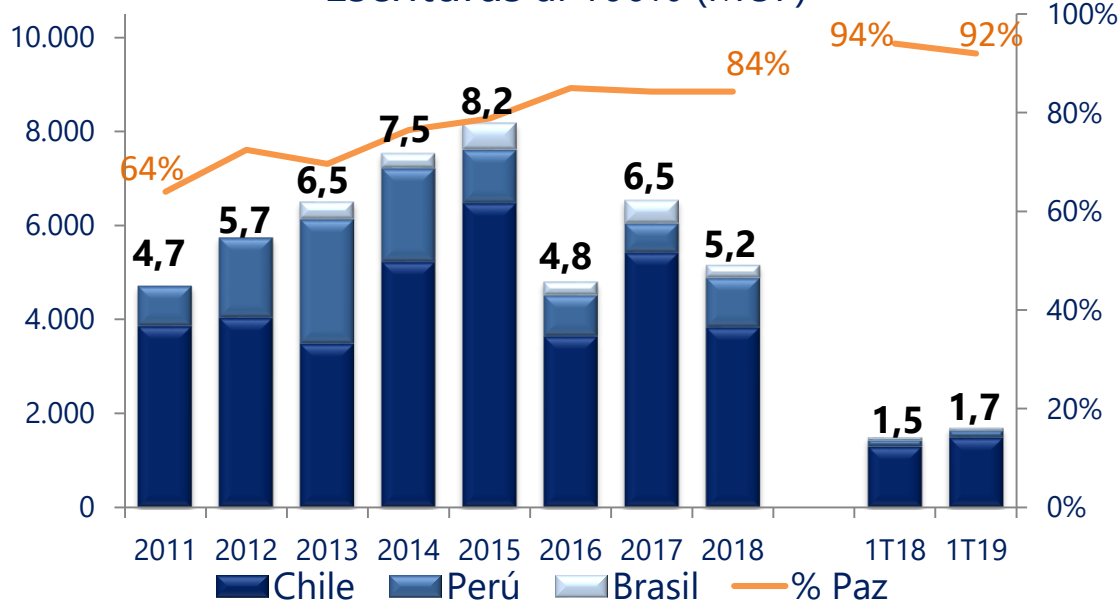


IV. Resumen Operacional

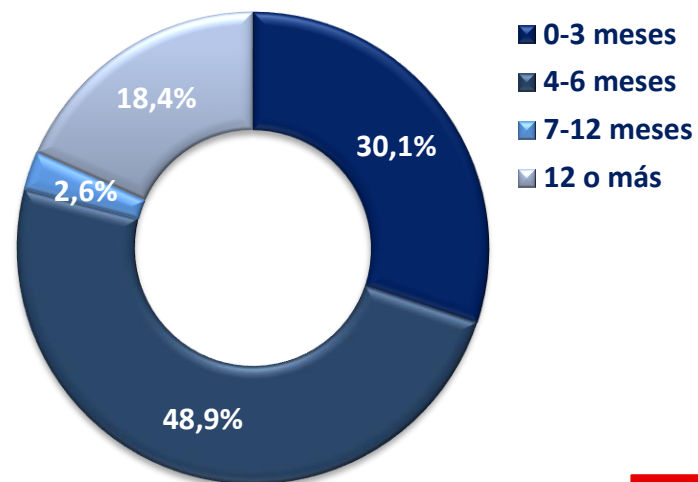
iv. Escrituras

ESCRITURAS	MUF			UNIDADES		
	3M19	3M18	Var. %	3M19	3M18	Var. %
Chile	1.482	1.293	14,6%	425	376	13,0%
Perú	151	136	11,0%	94	81	16,0%
Brasil	62	64	(3,5%)	60	41	46,3%
Total	1.695	1.493	13,5%	579	498	16,3%

Escrituras al 100% (MUF)



Total por antigüedad proyecto:
MUF 1.695

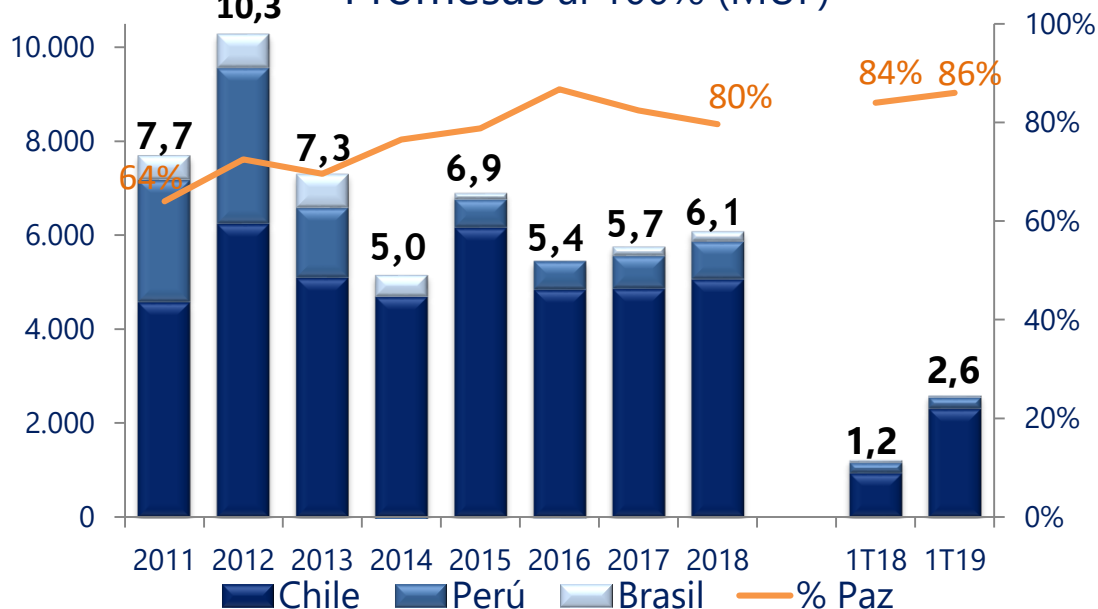


IV. Resumen Operacional

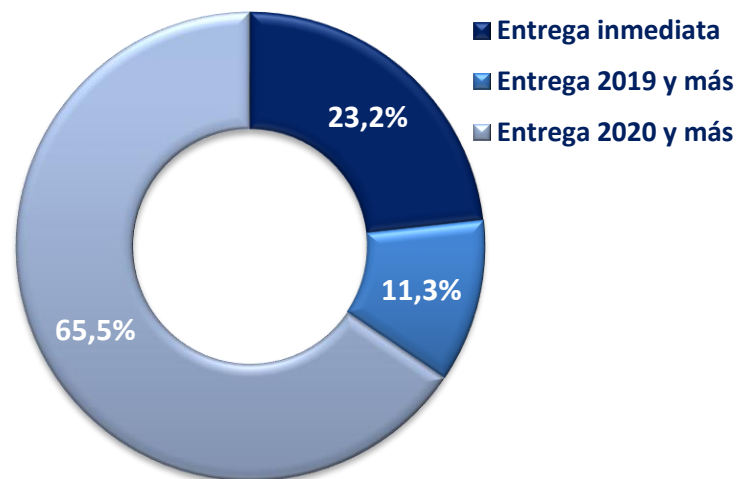
iv. Promesas

PROMESAS	MUF			UNIDADES		
	3M19	3M18	Var. %	3M19	3M18	Var. %
Chile	2.309	936	146,8%	747	289	158,5%
Perú	239	226	6,0%	161	139	15,8%
Brasil	42	48	(11,6%)	45	31	45,2%
Total	2.591	1.209	114,2%	953	459	107,6%

Promesas al 100% (MUF)



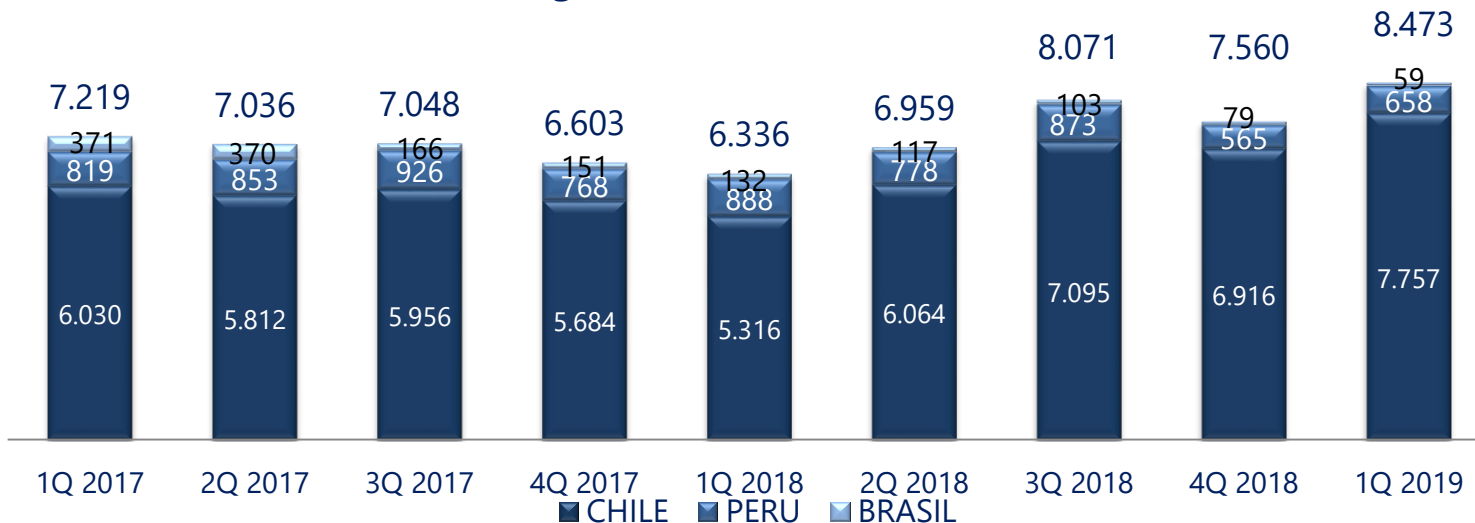
Total por timing de entrega:
MUF 2.591



IV. Resumen Operacional

v. Backlog de promesas

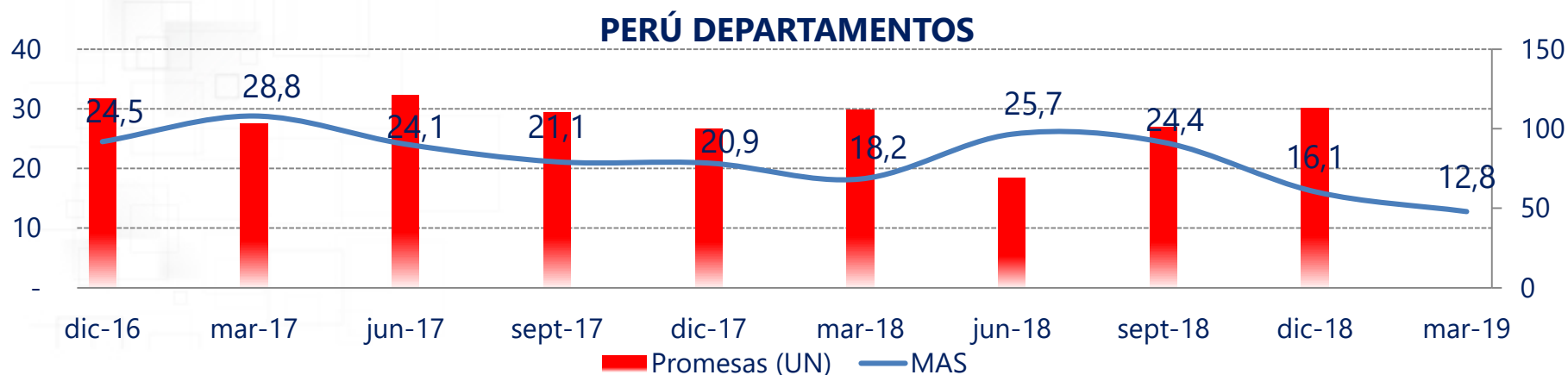
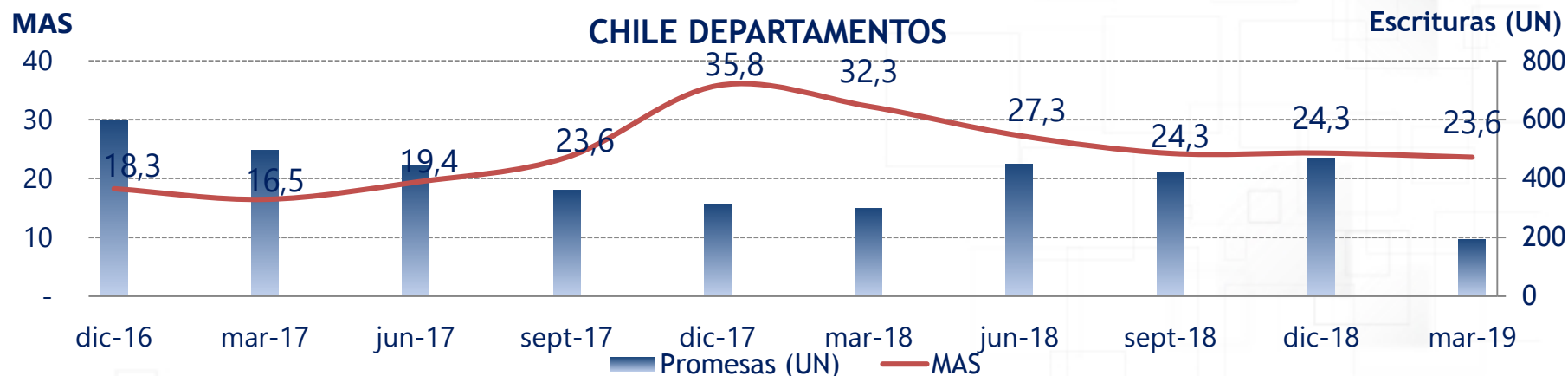
Backlog Consolidado al 100% (MUF)



Backlog Miles UF	2019	2020	2021	2022	Total Proporcional
1T	-	556	804	713	
2T	1.633	563	270	359	
3T	1.080	387	54	129	
4T	351	648	26	10	
TOTAL	3.065	2.155	1.155	1.212	7.586
Chile	2.725	2.120	1.141	1.212	
Perú	281	34	14	-	
Brasil	59	-	-	-	
TOTAL	3.065	2.155	1.155	1.212	7.586

IV. Resumen Operacional

vi. Meses para agotar stock



IV. Resumen Operacional

vii. Banco de terrenos al 31 de marzo de 2019

Banco de Terrenos

	# Terrenos	# Etapas	UN	Valor Terreno (MUF)
Chile	20	29	6.127	4.731
Perú	6	7	1.053	521
Total	26	36	7.180	5.252

- ✓ Valor de terrenos asociados a lanzamientos 2019: MMUF 1,7
- ✓ Presupuesto para terrenos: MMUF 2,0
- ✓ MAST: 3,5 años

PRESENTACIÓN CORPORATIVA

Resultados 1T2019

15 de mayo 2019

