

Paz Corp





AGENDA



QUE HACEMOS

ESTRATEGIA

DESEMPEÑO ACTUAL

RESULTADOS FINANCIEROS

MERCADO INMOBILIARIO



AGENDA



QUE HACEMOS

ESTRATEGIA

DESEMPEÑO ACTUAL

RESULTADOS FINANCIEROS

MERCADO INMOBILIARIO



QUE HACEMOS

PAZ CORP S.A.



- 40 años de experiencia en el sector inmobiliario.
- Empresa líder en el mercado de departamentos.
- 90% departamentos y 10% casas.
- Enfoque en centros urbanos.
- Promesas: 2007 US\$ 298 millones / 1T08 US\$139 millones
- Escrituras: 2007: US\$132 millones / 1T08 US\$44 millones



QUE HACEMOS

Mercado objetivo

- El mercado objetivo de Paz Corp comprende los segmentos socioeconómicos C1, C2 y C3.

PRINCIPALES SEGMENTOS DE VIVIENDAS

VIVIENDAS DE MÁS DE 4.000 UF

VIVIENDAS ENTRE 2.000 Y 4.000 UF

VIVIENDAS ENTRE 500 Y 2.000 UF

VIVIENDAS HASTA 500 UF

MARCAS INMOBILIARIAS



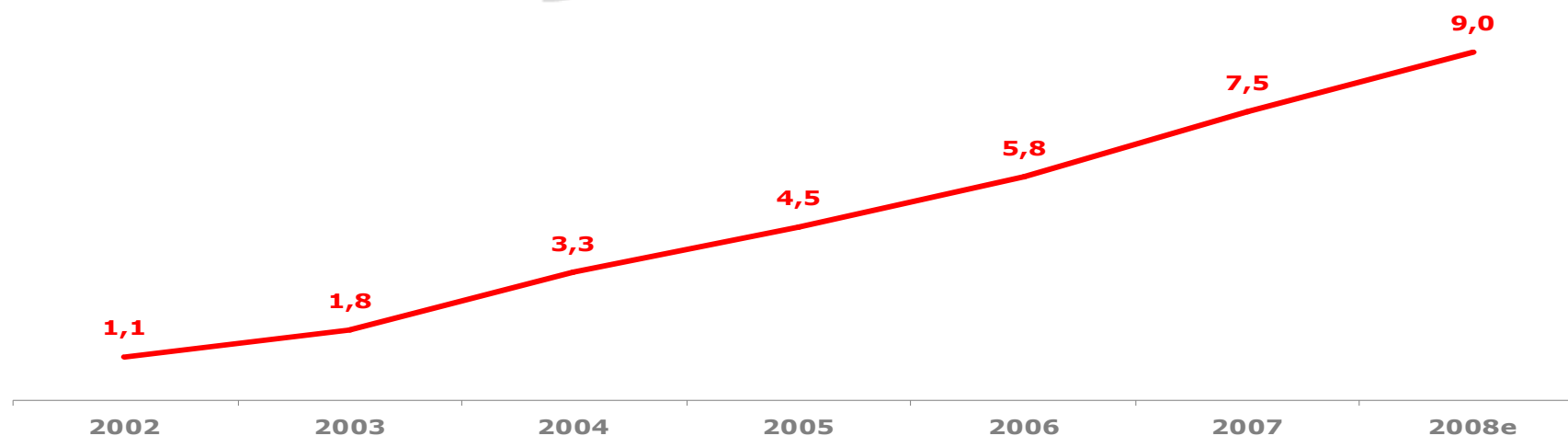
SEGMENTO OBJETIVO ES
EL 90% DEL MERCADO
SOBRE UF 500



QUE HACEMOS

Nuestro desempeño

PROMESAS EN MILLONES DE UF



•10 PROYECTOS EN DESARROLLO
•INICIO MARCA INVERPAZ

•15 PROYECTOS EN DESARROLLO

•33 PROYECTOS EN DESARROLLO
•SE CREA VIVE LEASING

•48 PROYECTOS EN DESARROLLO
•INICIO DESARROLLO PROYECTOS EN REGIONES
•DESARROLLO NUEVA IMAGEN E INTRODUCCION DE MARCA PAZ

•58 PROYECTOS EN DESARROLLO
•APERTURA EN BOLSA POR MMUS\$29
•1º SECURITIZACIÓN VIVE LEASING

•67 PROYECTOS EN DESARROLLO
•EXITOSO AUMENTO DE CAPITAL POR MMUS\$40
•2º SECURITIZACIÓN VIVE LEASING

•70 PROYECTOS EN DESARROLLO
•PROFUNDIZACION EXPANSION A REGIONES



AGENDA



QUE HACEMOS

ESTRATEGIA

DESEMPEÑO ACTUAL

RESULTADOS FINANCIEROS

MERCADO INMOBILIARIO



ESTRATEGIA

Estrategia de negocio

DESARROLLO INTEGRADO

Ventajas:

- Profundo conocimiento de clientes y sus preferencias
- Flexibilidad
- Velocidad de desarrollo y ejecución de proyectos
- Estandarización de procesos
- Altos niveles de calidad





ESTRATEGIA

Estrategia comercial

EL CLIENTE · NUESTRO EJE CENTRAL

- Conocimiento de los clientes
- Fidelización de clientes

amplia gama de productos y servicios





ESTRATEGIA

Desarrollo secuencial de proyectos en comunas específicas

- Plazos de entrega diferenciados
- Tipologías distintas
- Precios diferenciados
- Maximiza visibilidad e impacto en la zona geográfica
- Visibilidad del mercado

ESTRATEGIA

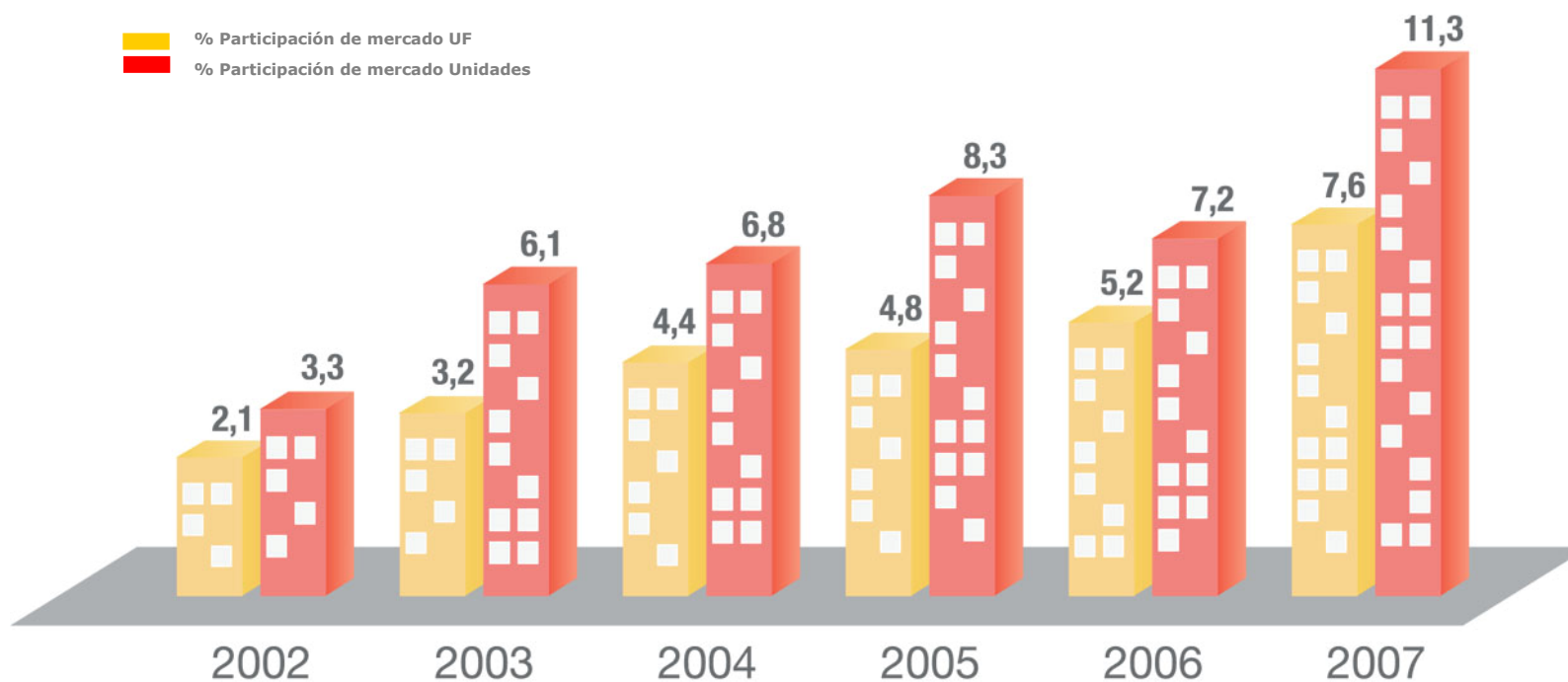




ESTRATEGIA

Estrategia comercial

- Esta estrategia ha posicionado a Paz Corp como una empresa líder en el sector inmobiliario, en particular en el mercado de departamentos.





AGENDA



QUE HACEMOS

ESTRATEGIA

DESEMPEÑO ACTUAL

RESULTADOS FINANCIEROS

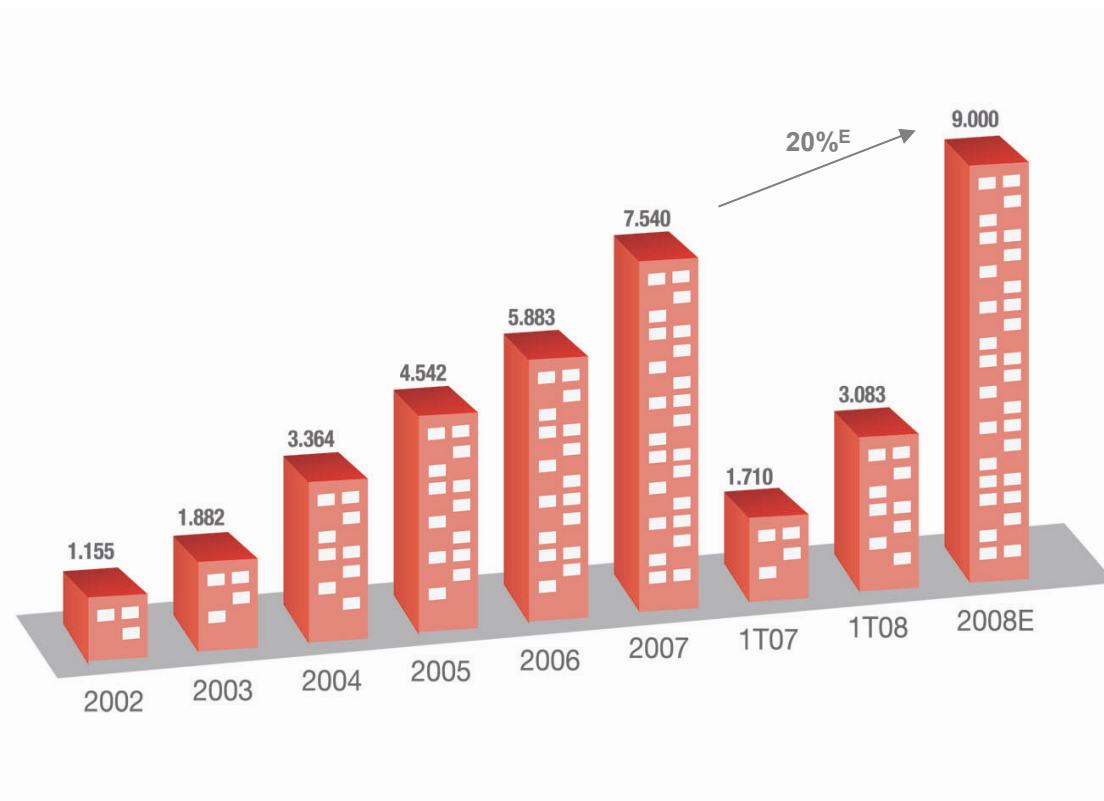
MERCADO INMOBILIARIO



DESEMPEÑO ACTUAL

Evolución Promesas 2008

Promesas de compraventa (miles de UF)

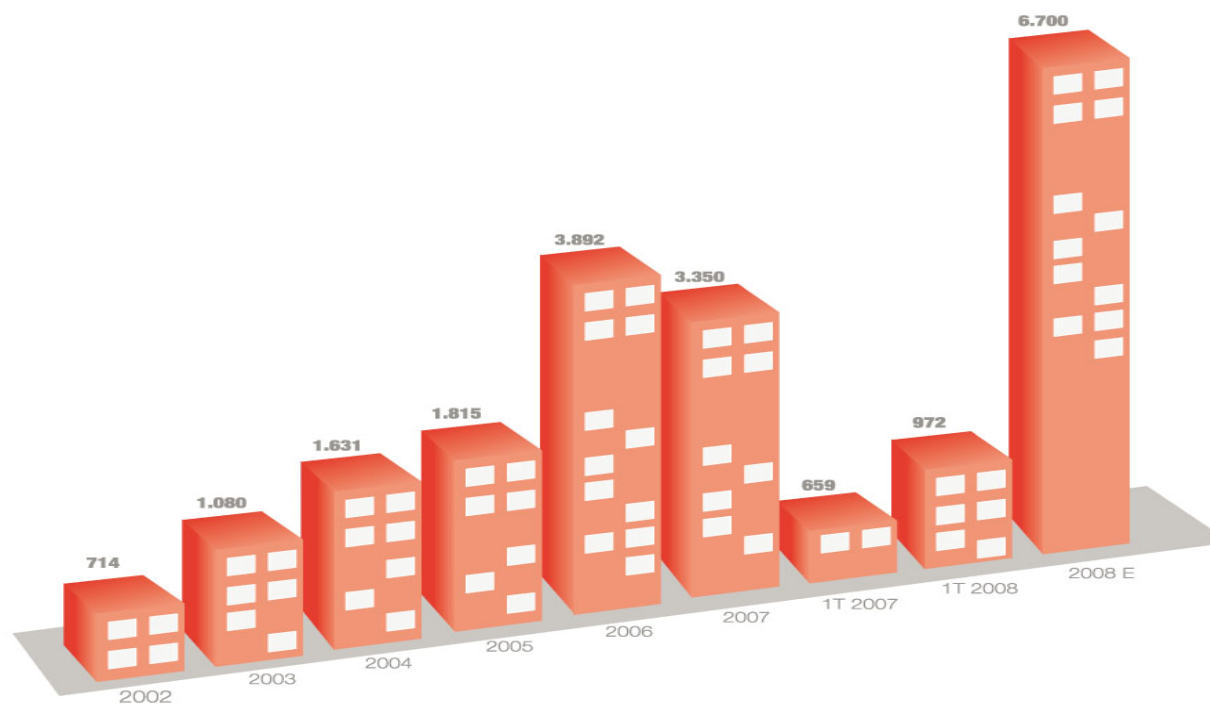




DESEMPEÑO ACTUAL

Evolución Escrituras 2008

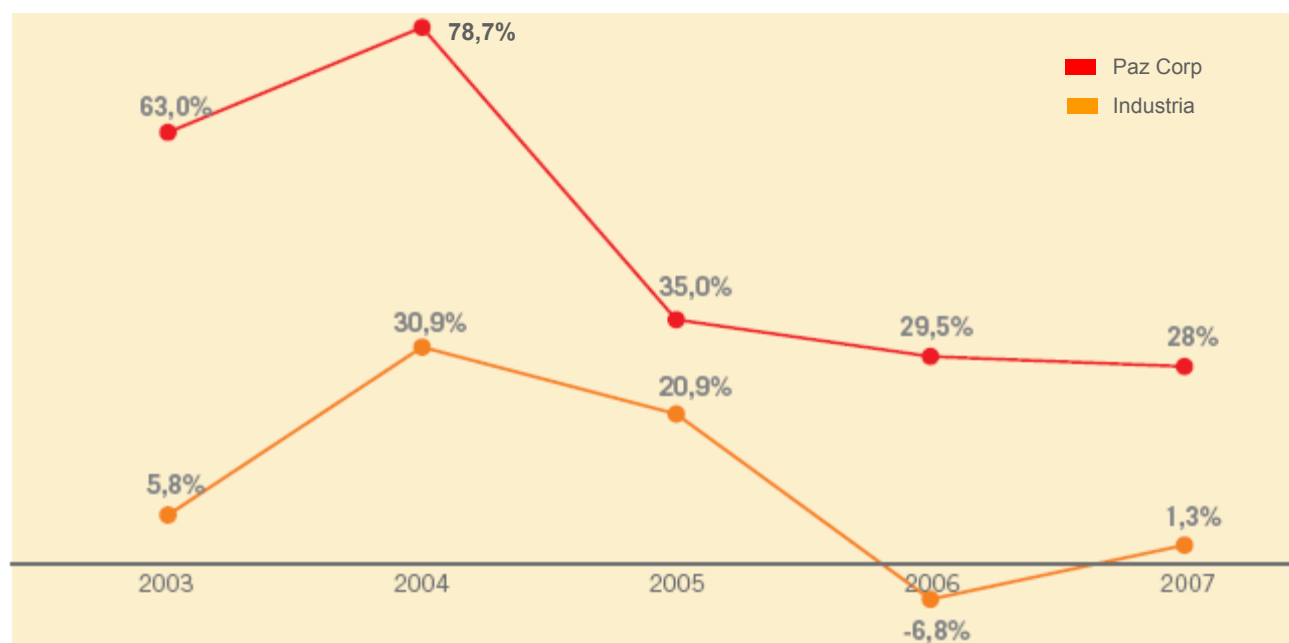
Escrituras de compraventa (miles de UF)





DESEMPEÑO ACTUAL

Crecimiento promesas Paz Corp vs industria

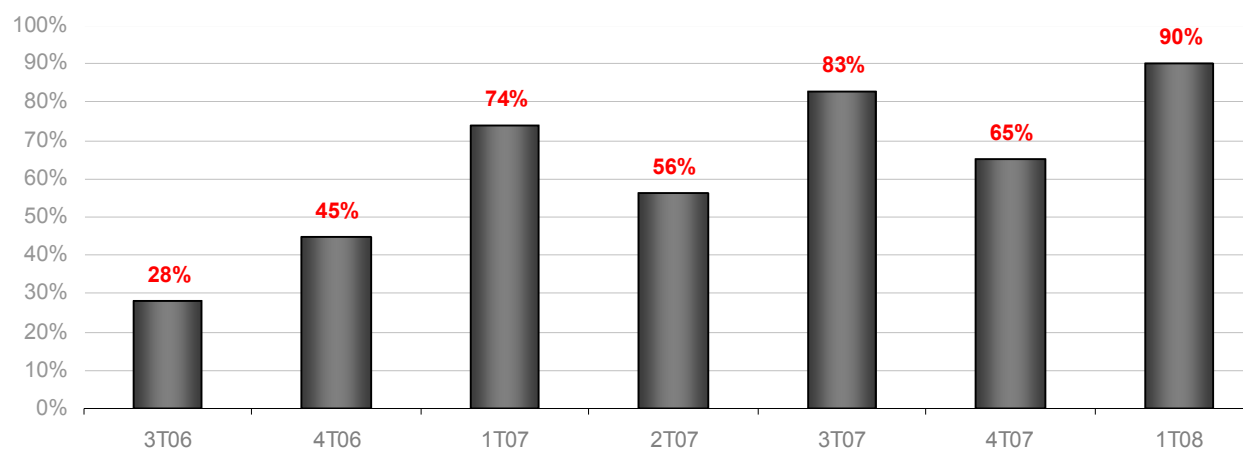


Fuente: Estudio Collect Investigaciones de Mercado y Paz Corp



DESEMPEÑO ACTUAL

Mayor participación en los nuevos proyectos



Nº PROYECTOS
LANZADOS

VTA POTENCIAL
MMUF

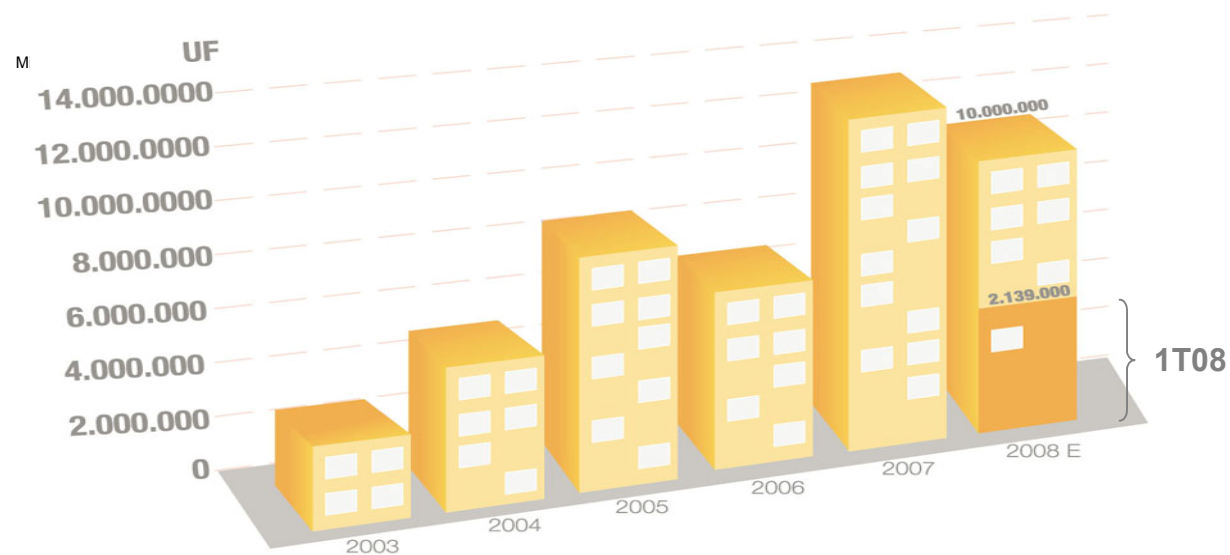
7	6	4	7	4	6	4
1,37	2,55	1,62	5,52	1,68	2,90	3,35

- Porcentaje de participación promedio previo a apertura en bolsa: 30%
- Porcentaje de participación actual: 45%
- Porcentaje de participación objetivo: 60%



DESEMPEÑO ACTUAL

Venta potencial de nuevos proyectos

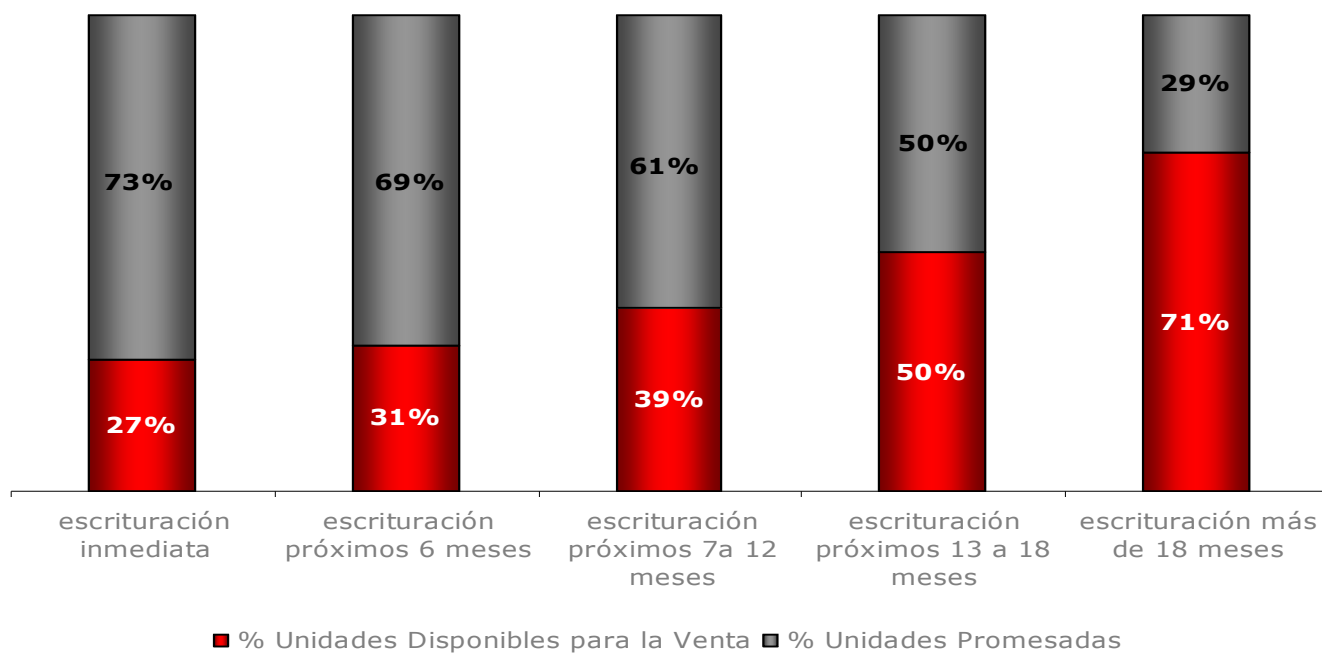




DESEMPEÑO ACTUAL

49% del stock se encuentra prometado

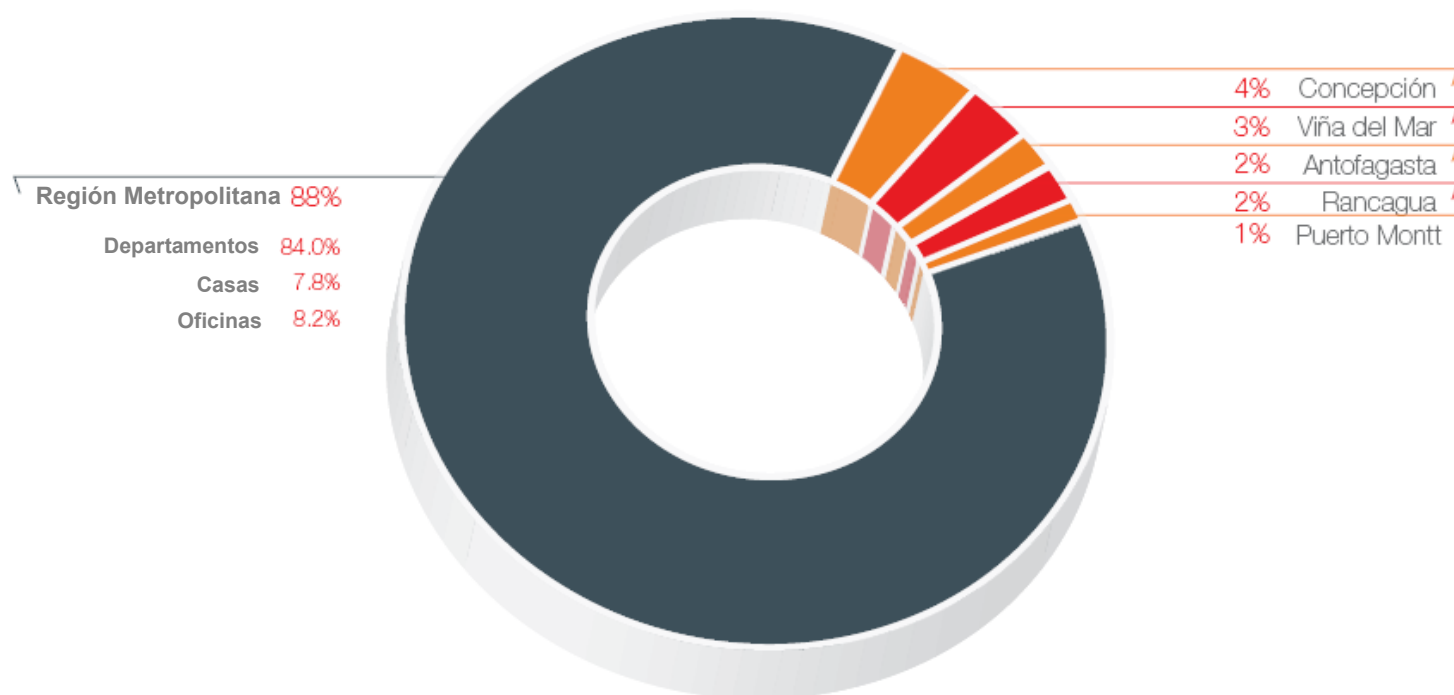
- Stock total de 13.623 viviendas





DESEMPEÑO ACTUAL

Distribución geográfica (venta potencial)



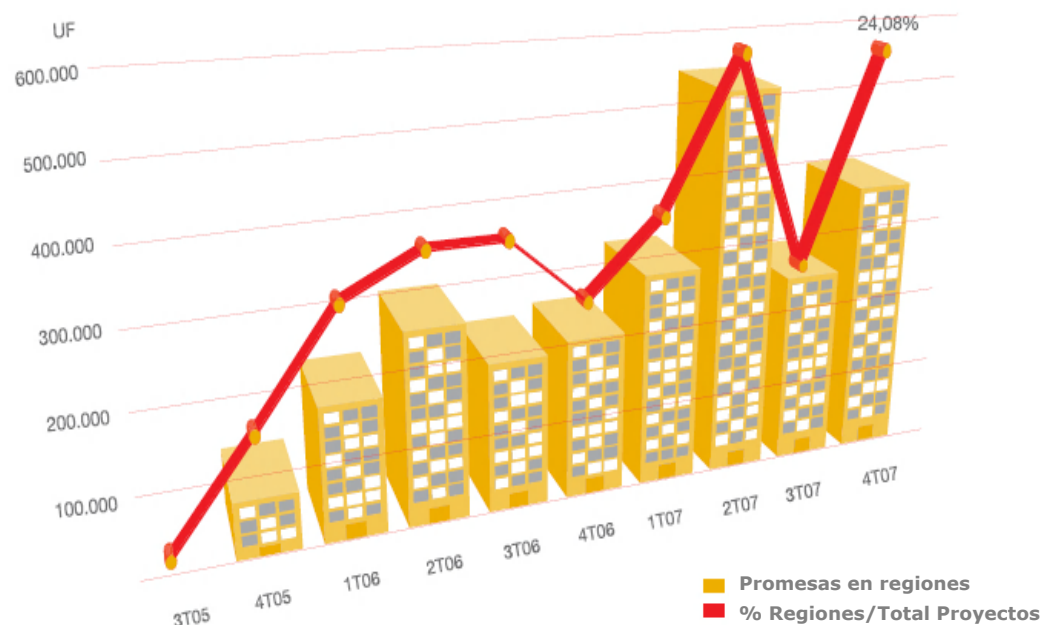


DESEMPEÑO ACTUAL

Exitosa diversificación a regiones

proyectos en regiones

PORVENIR Av. Pérez Zujovic 3812 	ANTOFAGASTA
ICONO ANTOFAGASTA Washington esq. Urbe 	
SUN CITY Vinas 967 	
BLUE Arfagui 281 esq. Trastévita 	VIRA DEL MAR
	RANCAGUA
PANORAMIC Frase 339 	TALCA
AIRE URBANO Alameda Bdo. O'Higgins 955 	CONCEPCION
CIVIC Arturo Prat 747 	
CITY I Chacabuco 315 esq. Angol 	
CITY II Chacabuco 315 esq. Angol 	PUERTO MONTT
MAR DEL SUR O'Higgins 634 	
PUERTO SORADO Ejército esq. Diagonal Germania 	
AIRE MAR Ejército esq. Diagonal Germania 	

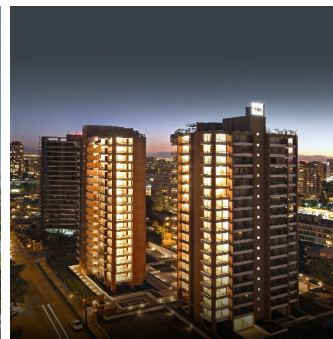




DESEMPEÑO ACTUAL

Mix de productos - diversificación

	REGION METROPOLITANA PONIENTE	REGION METROPOLITANA ORIENTE	REGIONES	OFICINAS
TAMAÑO MEDIO UNIDADES	30-65M2	30-140M2	30-80 M2	N.A
PROYECTOS EN DESARROLLO	30	25	13	2
LANZAMIENTOS 2008 (1T08)	2	-	2	-
TERRENOS EN BANCO TERRENOS	8	-	9	2





DESEMPEÑO ACTUAL

Casos emblemáticos

Fantasía y Magia

UBICACIÓN	ALAMEDA CON GENERAL VELÁSQUEZ / SANTIAGO
PARTICIPACIÓN PAZ	60%
VENTA POTENCIAL	2.300.000 UF
M ² VENDIBLES	73.000 M ²
UNIDADES	1º ETAPA 520 UNID – 2º ETAPA: 290 UNID
FECHA ENTREGA ^E	1º sem 2010 (1º ETAPA) – 2º SEM 2010 (2º ETAPA)
1ª ETAPA	57% PROMESADO EN 4 MESES
2ª ETAPA	37% PROMESADO EN 3 MESES





DESEMPEÑO ACTUAL

Casos emblemáticos

Lyon & Once

UBICACIÓN	11 DE SEPTIEMBRE / RICARDO LYON
PARTICIPACIÓN PAZ	100%
VENTA POTENCIAL	580.000 UF
M ² VENDIBLES	11.000 M ²
UNIDADES	150
FECHA ENTREGA ^E	JUNIO 2009
PROMESAS	90% PROMESADO EN 10 MESES





DESEMPEÑO ACTUAL

Casos emblemáticos

Apoquindo 4501

UBICACIÓN	FELIZ DE AMESTI / APOQUINDO
PARTICIPACIÓN PAZ	65%
VENTA POTENCIAL	1.500.000 UF
M ² VENDIBLES	21.000 M ²
UNIDADES	PLANTAS LIBRES
FECHA ENTREGA ^E	1ºsem 2010 - 100% VENDIDO





DESEMPEÑO ACTUAL

Casos emblemáticos

Sun City

UBICACIÓN	CALLE BOHN 967 VIÑA DEL MAR
PARTICIPACIÓN PAZ	55%
VENTA POTENCIAL	480.000 UF
M ² VENDIBLES	12.000 M ²
UNIDADES	274
FECHA ENTREGA ^E	DICIEMBRE 2009
PROMESAS	79% PROMESADO EN 7 MESES





AGENDA



QUE HACEMOS

ESTRATEGIA

DESEMPEÑO ACTUAL

RESULTADOS FINANCIEROS

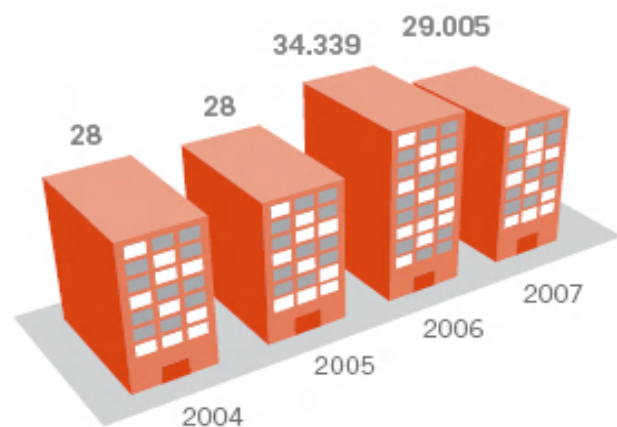
MERCADO INMOBILIARIO



Resultados financieros

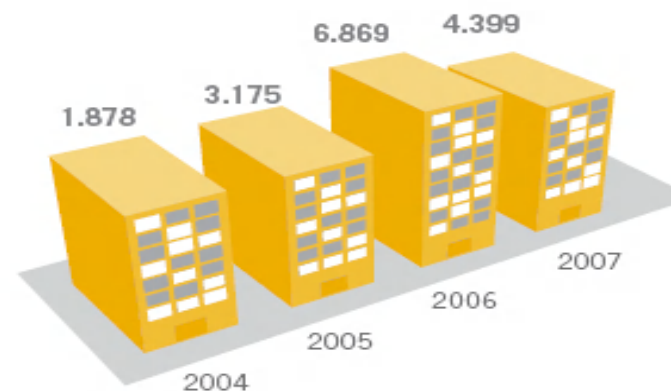
venta EE.FF. proporcionales

MILLONES DE \$



utilidad neta EE.FF. proporcionales

MILLONES DE \$



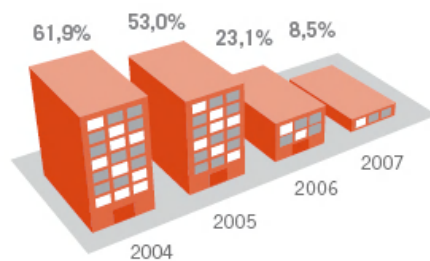
- Ingresos 1T08 superiores en un 22% respecto a igual periodo anterior



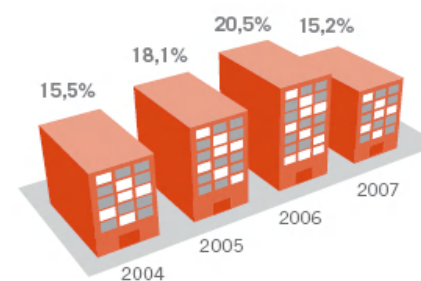
RESULTADOS FINANCIEROS

Resultados financieros

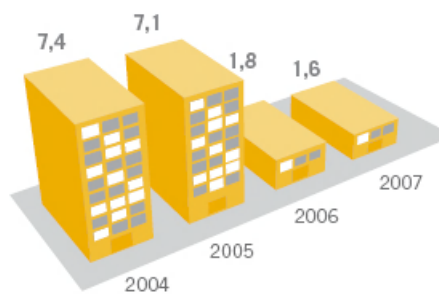
ROE



ROS



leverage





AGENDA



QUE HACEMOS

ESTRATEGIA

DESEMPEÑO ACTUAL

RESULTADOS FINANCIEROS

MERCADO INMOBILIARIO

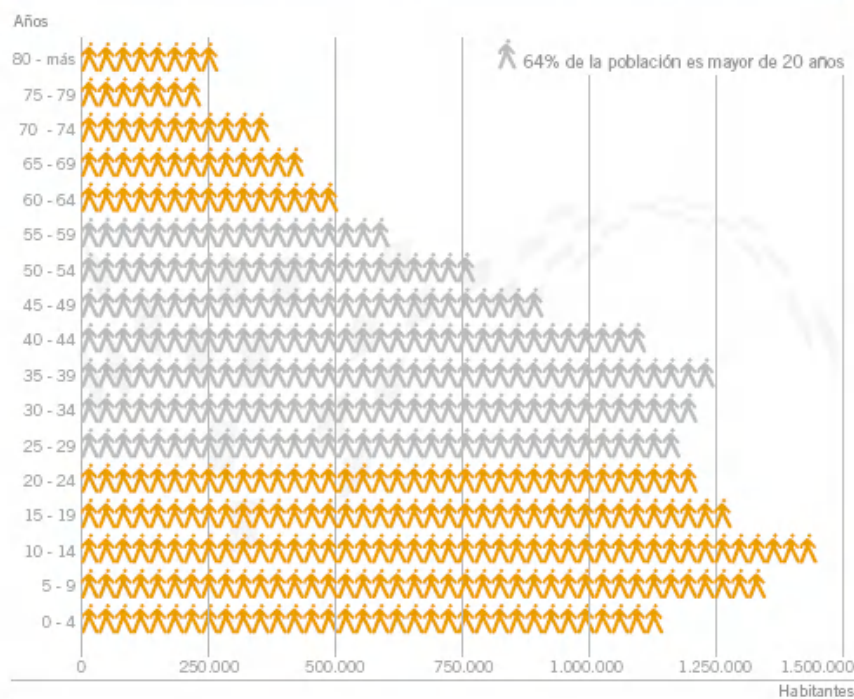


MERCADO INMOBILIARIO

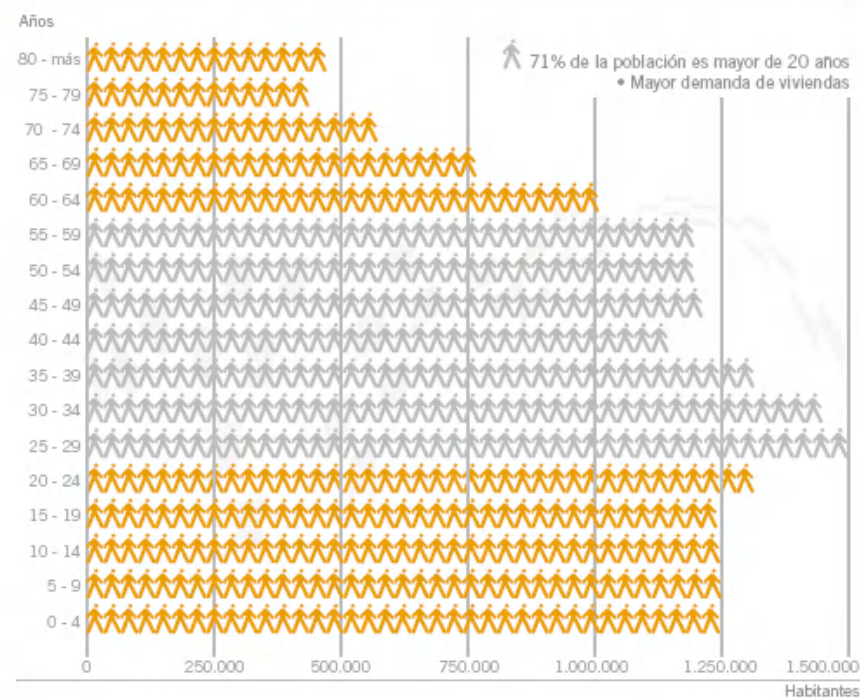
Variables demográficas

3.200.000 de habitantes adicionales mayores de 25 años

Distribución de la población año 2002



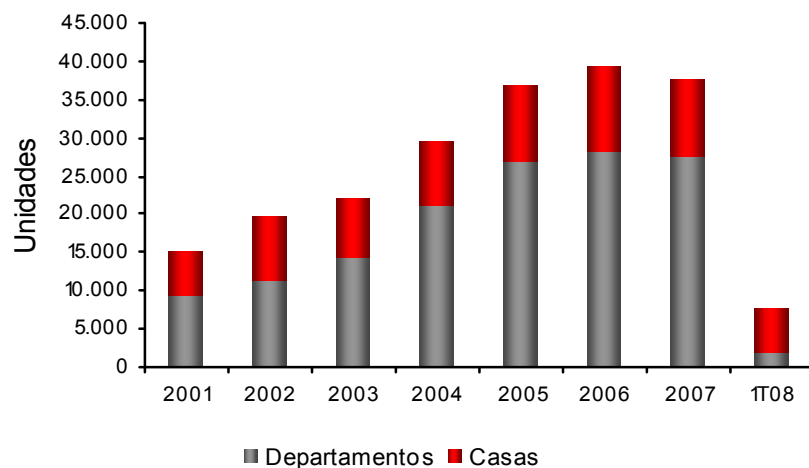
Distribución de la población esperada año 2020





MERCADO INMOBILIARIO

Mercado de Viviendas Nuevas en la Región Metropolitana



Fuerte Base Demográfica:

Al año 2020 => 3.200.000 habitantes

adicionales > de 25 años

Factores claves

- Estabilidad laboral
- Ingreso per cápita creciente
- Tasas de interés
- Mayor acceso a créditos hipotecarios

Venta de viviendas nuevas sobre UF 500 (año 2007)

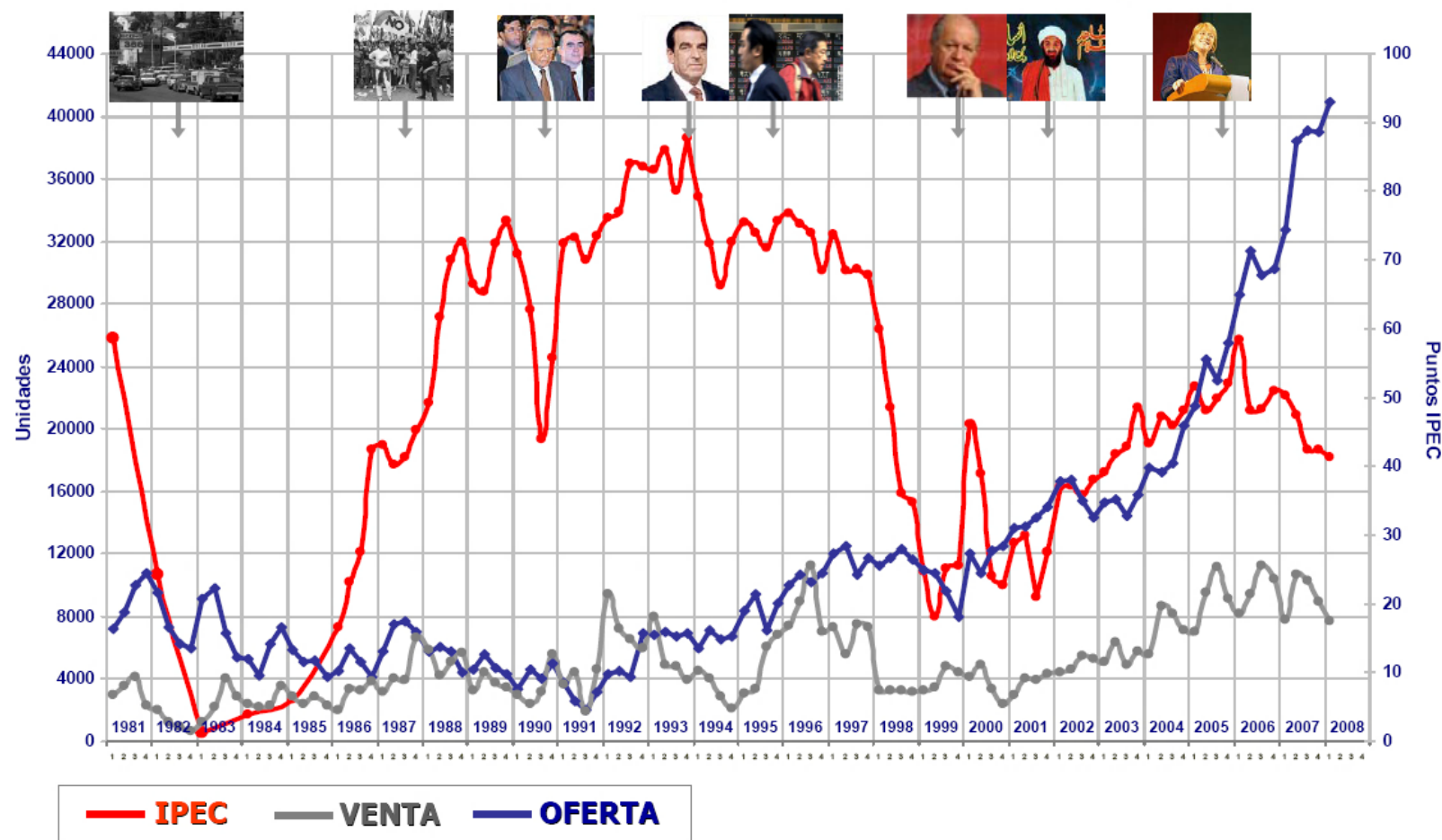
- Región Metropolitana
 - US\$ 4.400 millones
 - 38.000 viviendas



MERCADO INMOBILIARIO

IPEC – OFERTA – VENTA 1981-2008

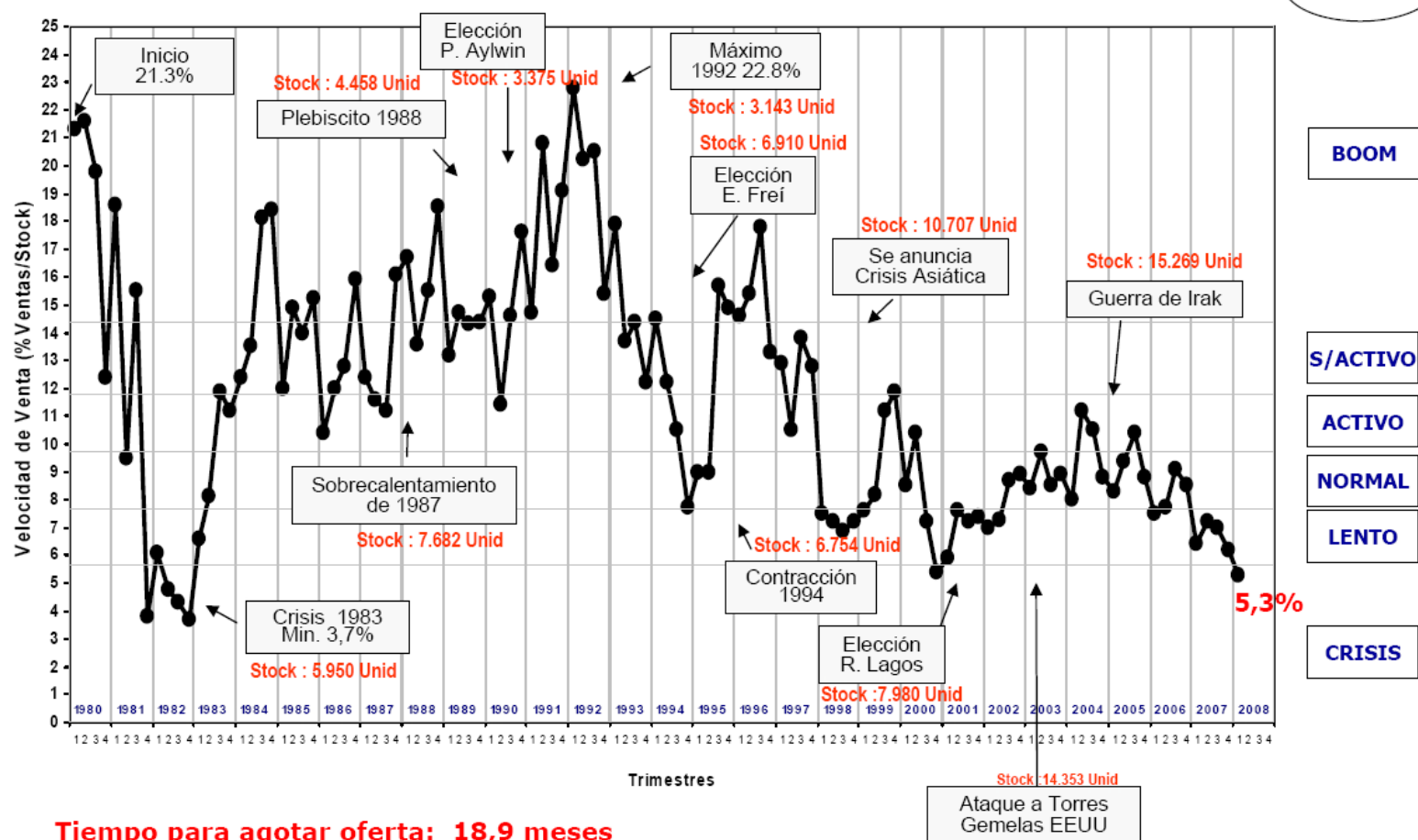
Serie histórica de 21 años (promedios Trimestrales)



Fuente: Collect Gfk Informe Trimestral de Oferta y Venta de Viviendas



Evolución de la velocidad de Venta de Viviendas Nuevas en Santiago (Período Marzo de 1980 – Marzo de 2008)

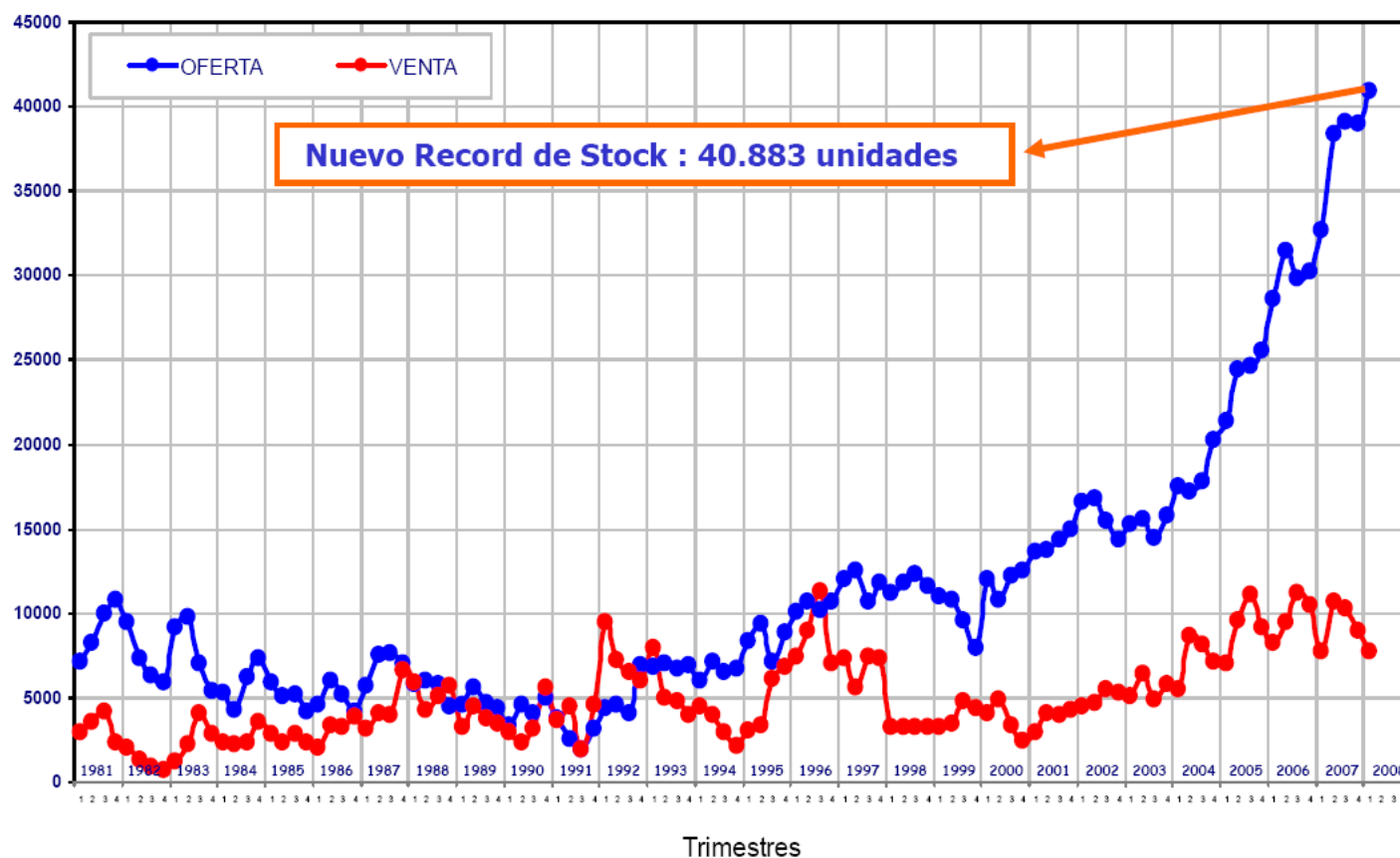


Tiempo para agotar oferta: 18,9 meses



MERCADO INMOBILIARIO

Mercado Total de Viviendas Nuevas en el Gran Santiago (Unidades período Enero de 1981 – Marzo de 2008)



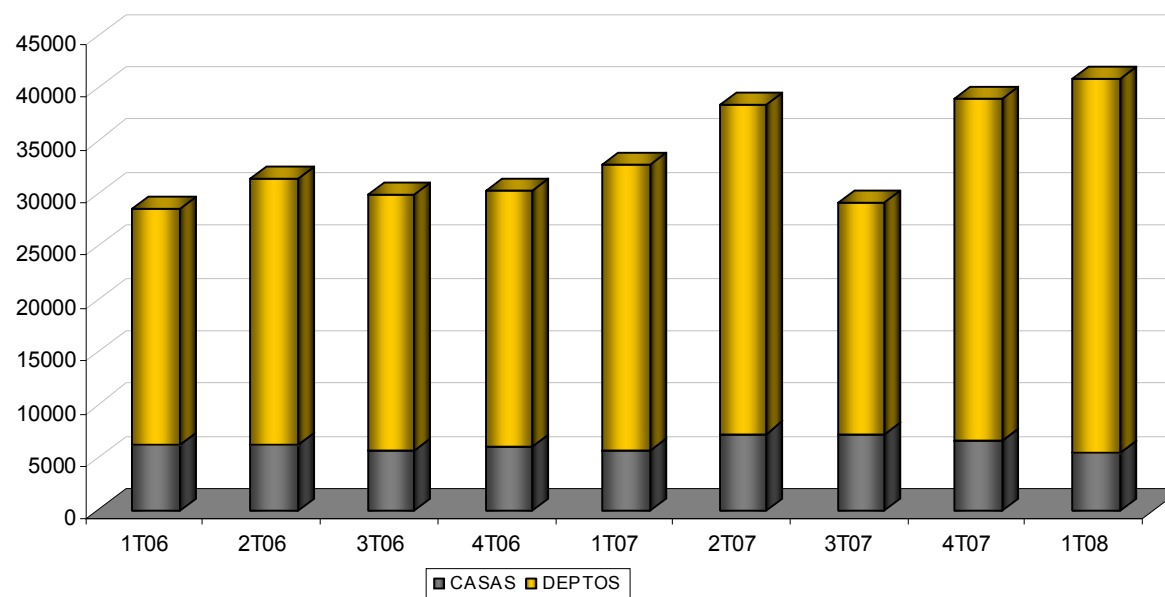
Fuente: Collect GfK Informe Trimestral de Oferta y Venta de Viviendas





MERCADO INMOBILIARIO

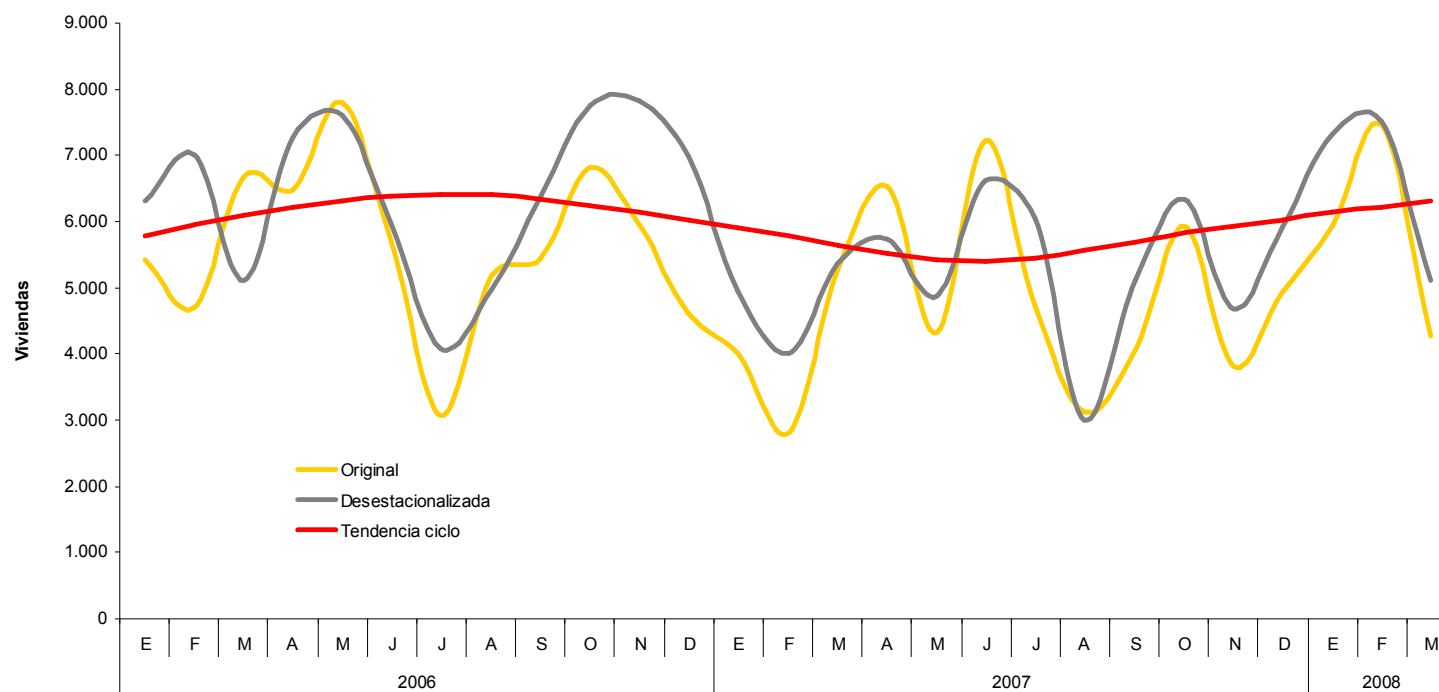
Mercado de Viviendas Nuevas en Santiago- Oferta Total (unidades)



- La oferta inmobiliaria se sitúa en 40.883 unidades disponibles para los compradores.



Permisos de Edificación otorgados en Región Metropolitana (número de viviendas)



Fuente: INE



Bienvenidos a PAZ

www.pazcorp.cl

