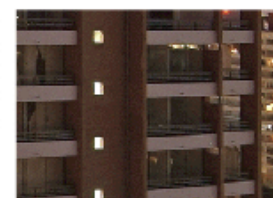




agosto 2008



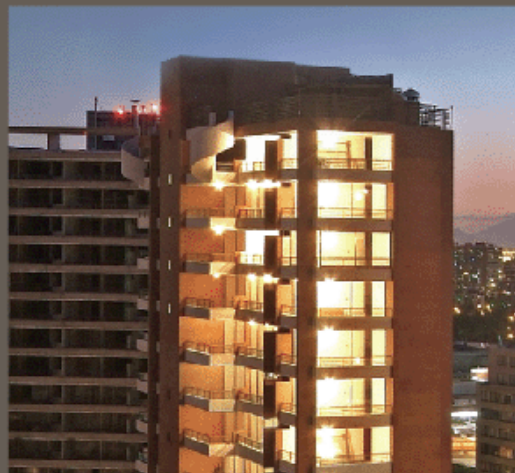


AL FINALIZAR ESTA PRESENTACION ESPERAMOS:

- Tener una idea más clara sobre algunas de las variables que están afectando al mercado inmobiliario. Específicamente analizar temas como:
 - El aumento de stock para la venta.
 - El endurecimiento de políticas de otorgamiento de crédito hipotecario.
 - El nivel de desistimiento de compra.
- Comprender cómo la coyuntura actual afecta a Paz Corp y las medidas que la empresa ha tomado con el objeto de seguir potenciando su estrategia de crecimiento. Específicamente:
 - La entrada en el rubro oficinas.
 - La diversificación a regiones.
 - La internacionalización del negocio a Perú y la exploración de nuevos mercados fuera de Chile.
- Analizar el desempeño y los principales resultados de la empresa a Junio 2008.



AGENDA



QUE HACEMOS

MERCADO INMOBILIARIO

ESTRATEGIA PAZ

DESEMPEÑO 1S08

RESULTADOS FINANCIEROS



AGENDA

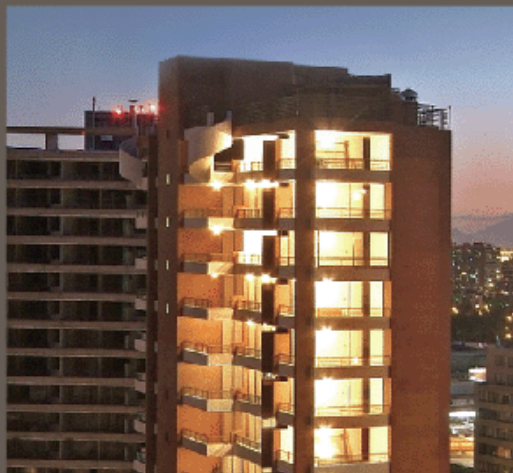
QUE HACEMOS

MERCADO INMOBILIARIO

ESTRATEGIA PAZ

DESEMPEÑO 1S08

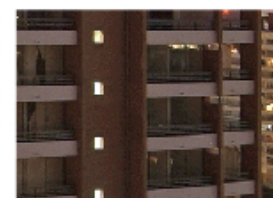
RESULTADOS FINANCIEROS





QUE HACEMOS

PAGINA
5

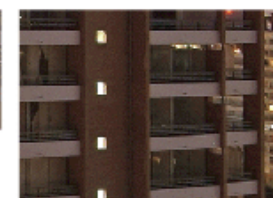


PAZ CORP S.A.

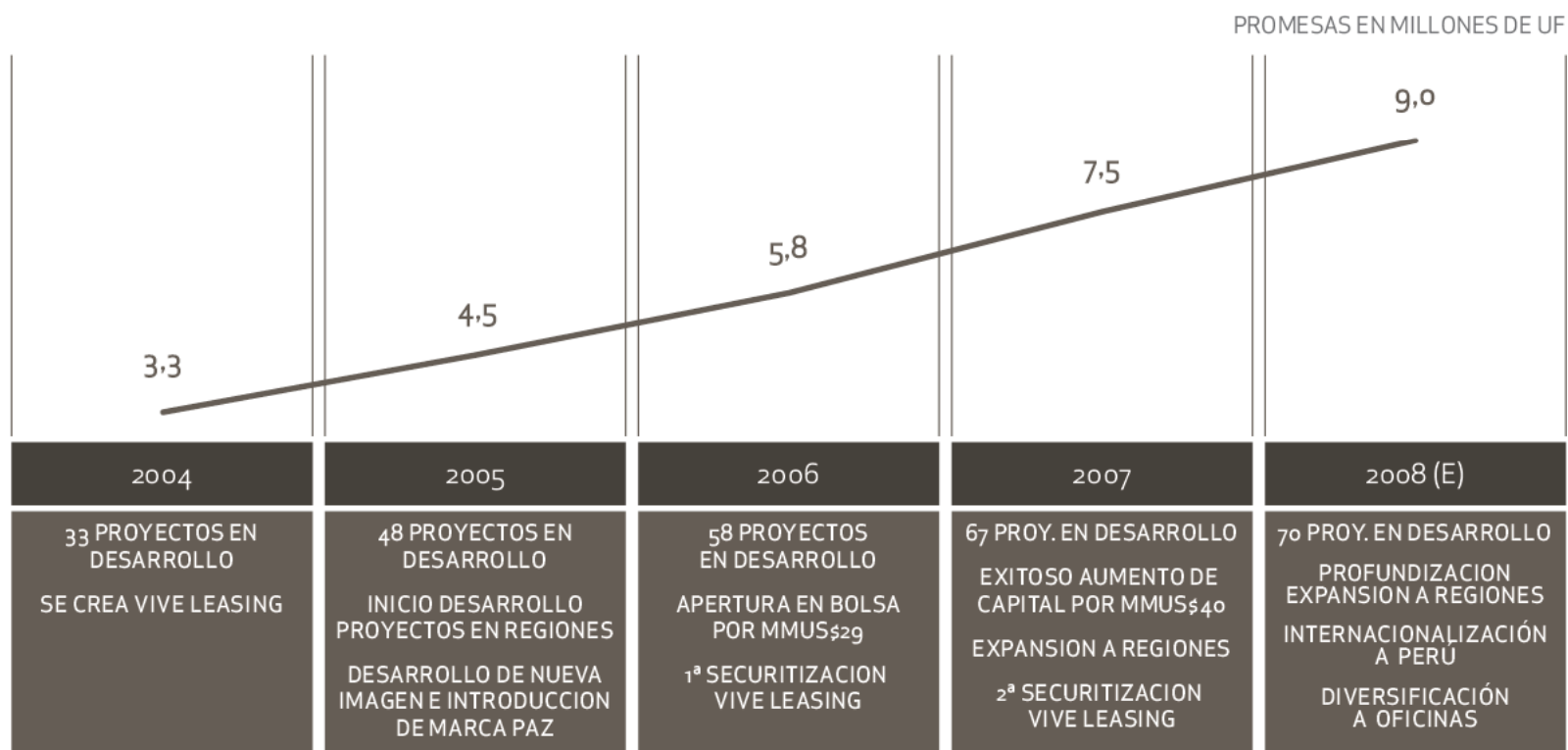


- 40 años de experiencia en el sector inmobiliario.
- Empresa líder en el mercado de departamentos.
- 83% departamentos, 15% oficinas y 2% casas.
- Enfoque en centros urbanos.
- Promesas: **2007** · US\$ 298 millones.
- Escrituras: **2007** · US\$ 132 millones.

QUE HACEMOS



NUESTRO DESEMPEÑO





AGENDA



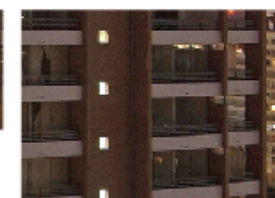
QUE HACEMOS

MERCADO INMOBILIARIO

ESTRATEGIA PAZ

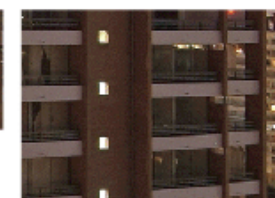
DESEMPEÑO 1S08

RESULTADOS FINANCIEROS



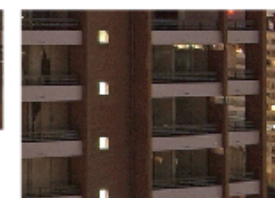
VARIABLES RELEVANTES

SITUACION ACTUAL	VISION EMPRESA
Incremento del stock disponible.	• La sobreoferta no es una situación generalizada y está localizada en ciertos sectores de las comunas de Santiago y Ñuñoa. • Creemos que el sector está enfrentando un ajuste natural donde los mismos actores ajustarán su oferta.
Deterioro en las expectativas de los consumidores: • Políticas mas restrictivas de otorgamiento de créditos hipotecarios. • Preocupantes niveles de inflación. • Tasas de empleo decreciente. • Tasas de interés al alza.	• Efectivamente los bancos están siendo más selectivos. Por ejemplo 100% de financiamiento ya no existe. • Paz también está ajustando sus políticas de crédito para la firma de promesas. • Por otro lado el crédito hipotecario sigue siendo prioritario para los bancos y están generando nuevos productos y flexibilizando su oferta de créditos con tasas variables.



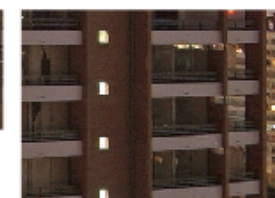
VARIABLES RELEVANTES

SITUACION ACTUAL	VISION EMPRESA
Aumento de los costos de construcción presiona márgenes.	• Principalmente relacionado al aumento en precio del fierro y sus derivados. • Reciente baja en precio de los commodities permite suponer que las mayores alzas ya pasaron. • Parte del aumento de los costos de construcción se traspasará a precio. • Dado lo anterior es un buen momento de compra de vivienda ya que los proyectos de entrega inmediata no presentan este impacto.
Aumento niveles desistimiento de compra.	• Muy relacionado con créditos hipotecarios más restrictivos. • Paz ha experimentado un leve aumento en desistidos producto del incremento en el número de proyectos que inician escrituración. • Gran parte de los desistidos se ha logrado recolocar a precios incluso mayores. • Es una variable de preocupación y monitoreo importante para la empresa.



CRISIS INMOBILIARIA

SITUACION EUROPA Y USA	SITUACION CHILE
Precio de las propiedades crecieron fuertemente distorsionando la demanda y por ende la oferta.	Precios estables. No existe especulación del inversionista por plusvalía.
Créditos otorgados sin considerar el verdadero riesgo asumido.	El sistema financiero chileno ha sido muy riguroso en sus políticas de créditos y en los antecedentes requeridos.
Contracción general del crédito.	Contracción del crédito, pero a mucho menor escala.
Mercado de securitización de créditos hipotecarios permitió exceso de financiamiento.	Mercado dominado directamente por bancos con políticas de manejo de riesgo más adecuadas.



MERCADO DE VIVIENDAS NUEVAS EN LA REGION METROPOLITANA

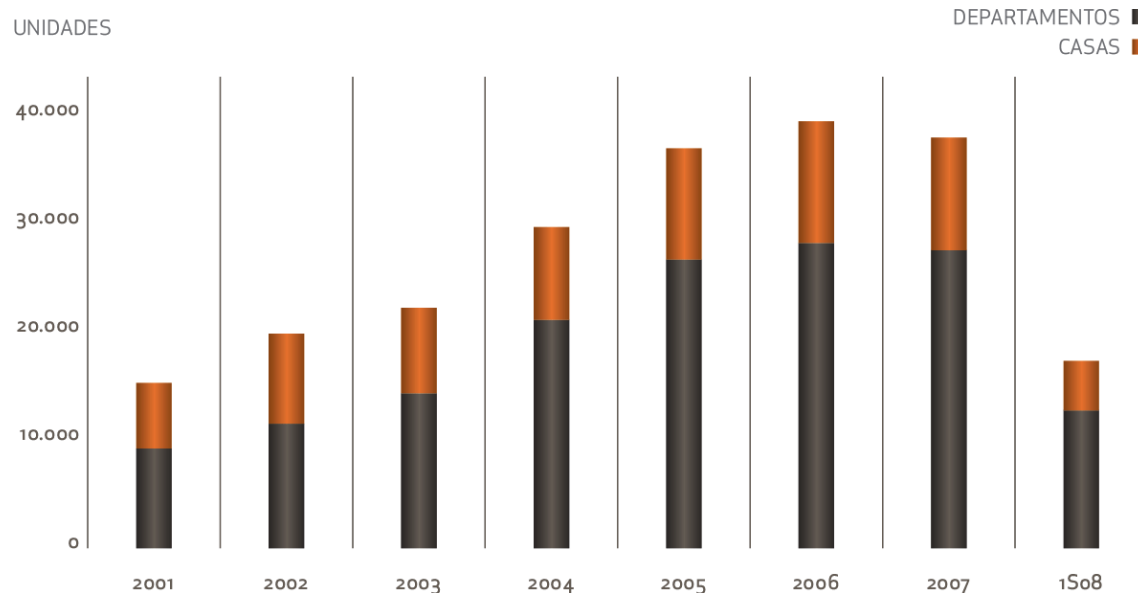
- Fuerte base demográfica:**

Al año 2020 => 3.200.000 habitantes
adicionales > de 25 años

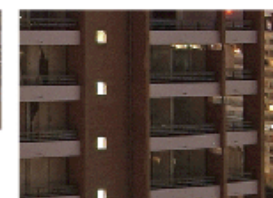
- Venta de viviendas nuevas sobre UF 500 · (año 2007)**

Región Metropolitana

- US\$ 4.400 millones
- 38.000 viviendas

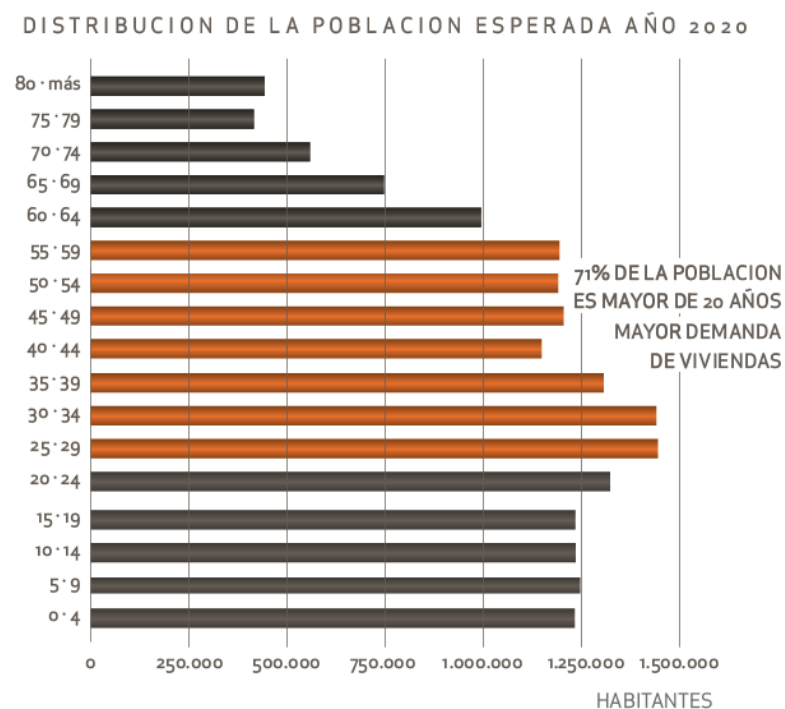
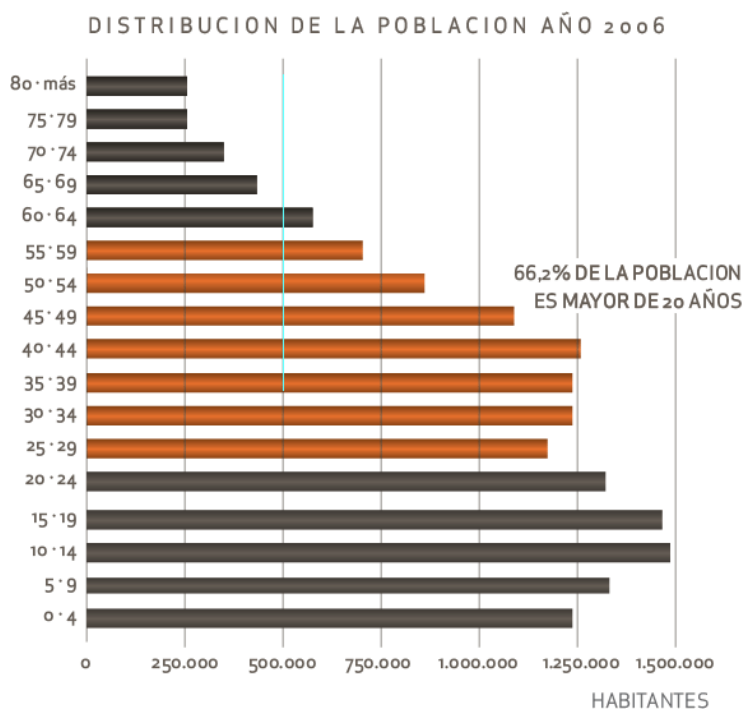


FUENTE: COLLECT INVESTIGACIONES DE MERCADO



VARIABLES DEMOGRAFICAS

- 3.200.000 de habitantes adicionales mayores de 25 años





AGENDA

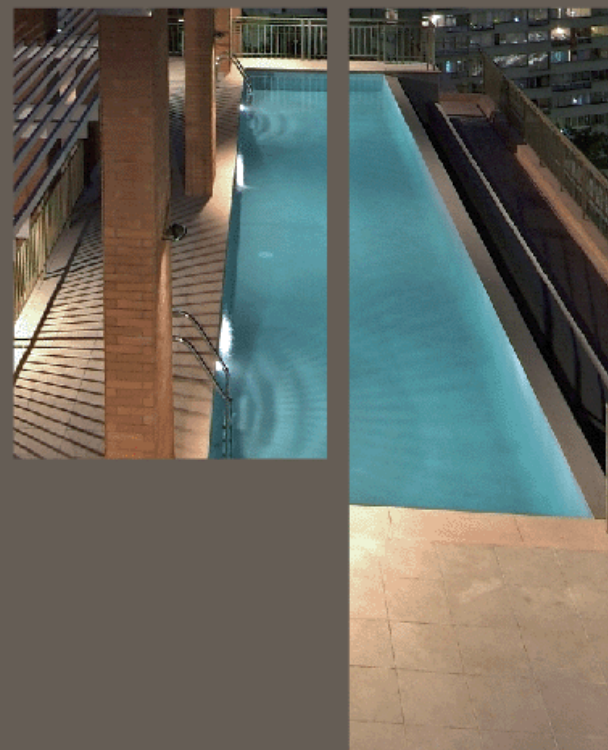
QUE HACEMOS

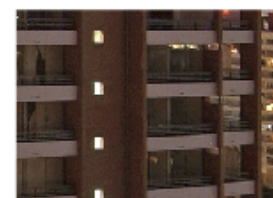
MERCADO INMOBILIARIO

ESTRATEGIA PAZ

DESEMPEÑO 1S08

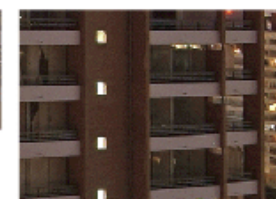
RESULTADOS FINANCIEROS





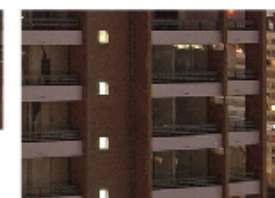
QUE ESTAMOS HACIENDO PARA COMPENSAR UN PANORAMA MAS COMPLEJO?

- Potenciar nuestro crecimiento en nuevos mercados.
 - Diversificación: regiones-oficinas-internacionalización.
- Manejo más conservador de nuevo stock.
 - Política de lanzamientos más conservadora.
- Disminución de riesgo inmobiliario.
 - Exigir más pre venta para los inicios de construcción.
 - Disminuir niveles de exposición financiera de la compañía.
- Incrementar la flexibilidad y dinamismo frente a cambios del mercado.
 - Estrategia, management, estructuras y equipos.



MIX DE PRODUCTOS · DIVERSIFICACION

A JUNIO 2008	RM PONIENTE 700 - 2.000 UF	RM ORIENTE 2.000 - 7.000 UF	REGIONES	OFICINAS	PERU
tamaño medio unidades	30 - 65 m ²	30 - 140 m ²	30 - 80 m ²	N/A	30 - 140 m ²
proyectos en desarrollo	29	22	14	3	-
lanzamientos 2008 (E)	4	-	7	4	1
banco terrenos actual	9	-	3	4	3
					



EVOLUCION PROMESAS 2008 Y DISTRIBUCION GEOGRAFICA

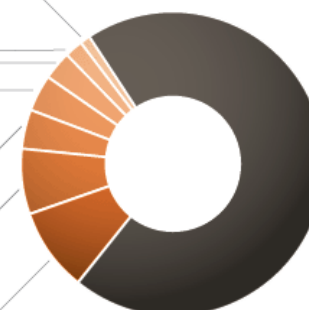
DISTRIBUCION PROMESAS
DE COMPRAVENTA AL 30.06.08



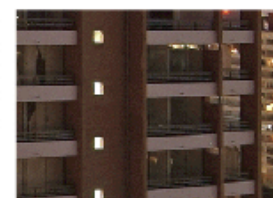
DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE PROYECTOS EN
DESARROLLO AL 30.06.08 · (VENTA POTENCIAL)

REGIONES · 30%

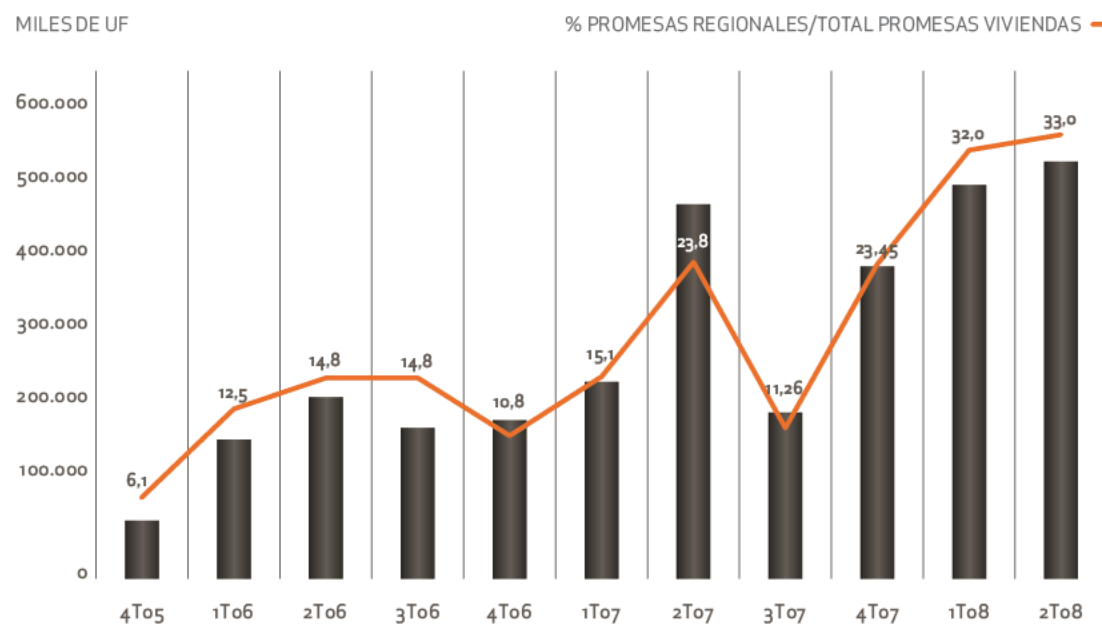
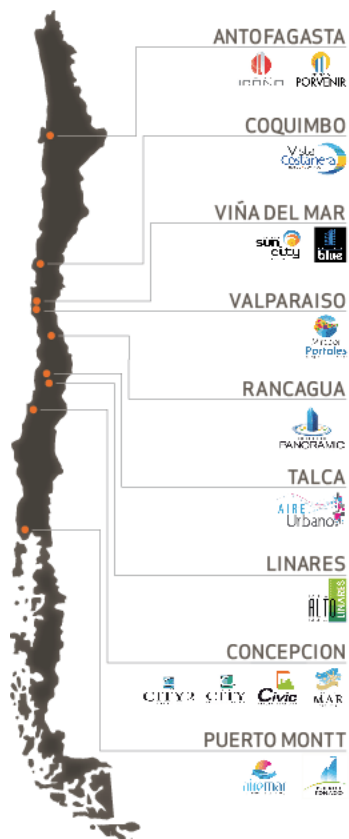
linares 1%
viña del mar 2%
talca 3%
rancagua 4%
puerto montt 4%
antofagasta 7%
concepción 9%

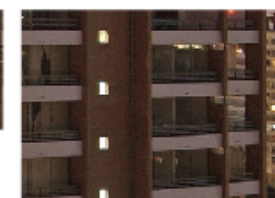


REGION
METROPOLITANA
departamentos · 56%
oficinas · 13%
casas · 1%



EXITOSA DIVERSIFICACION A REGIONES





DIVERSIFICACION A OFICINAS

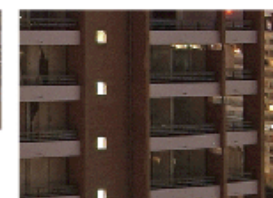
- PROYECTOS LANZADOS A LA VENTA

URBAN OFFICE	CRUZ DEL SUR	APOQUINDO 4668
Venta potencial UF 460.000	Venta potencial UF 1.500.00	Venta potencial UF 480.000
50% promesado	100% promesado	100% promesado
Escrituración 4Q09	Escrituración 1Q10	Escrituración 4Q10



- FUTUROS LANZAMIENTOS

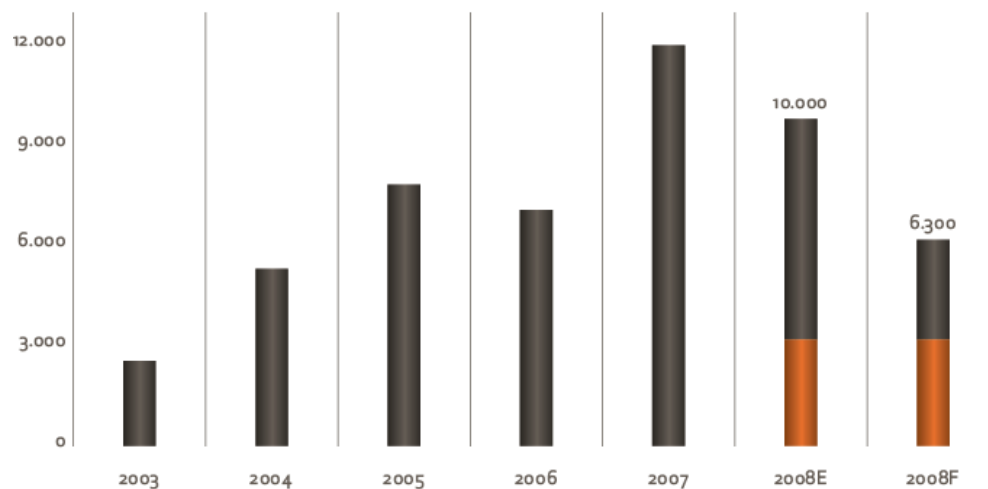
4 proyectos en carpeta en las comunas de Las Condes y Providencia, con aproximadamente 20.000 m² vendibles.



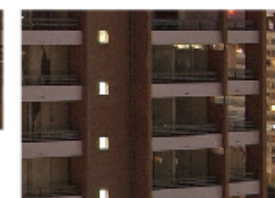
POLITICA DE LANZAMIENTOS MAS CONSERVADORA

MILES DE UF

PRIMER SEMESTRE 2008 ■

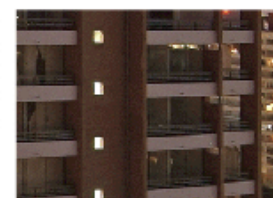


	2008E	2008F	1508
Venta potencial MUF	10.000	6.300	3.259
Lanzamientos	17	15	7
Viviendas Santiago	7	4	3
Viviendas regiones	8	7	3
Oficinas	2	4	1



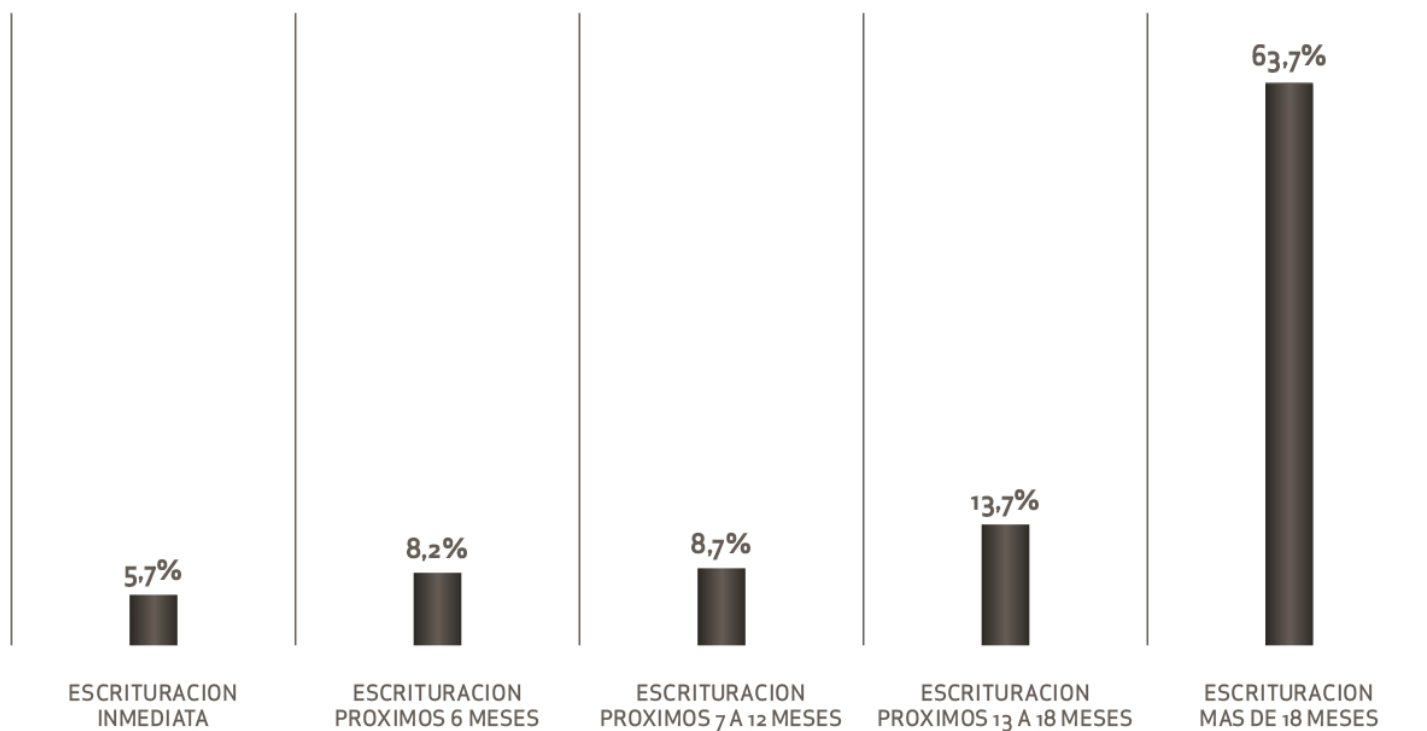
EVOLUCION STOCK

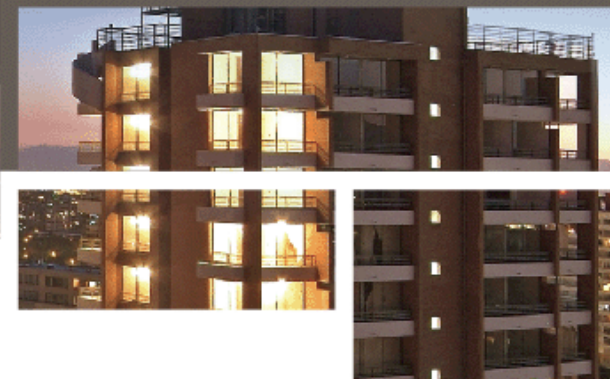
NUMERO DE VIVIENDAS						STOCK AL 30.06.08			
ZONA	STOCK AL 31.12.07	LANZAMIENTOS 1S 2008	PROMESAS BRUTAS 1S 2008	DESISTIDOS 1S 2008	PROMESAS NETAS 1S 2008	STOCK AL 30.06.08	PROYECTOS CONSTRUCCION NO INICIADA	PROYECTOS CONSTRUCCION INICIADA	PROYECTOS EN ESCRITURACION
Paz Poniente	3.887	489	1.120	(403)	717	3.659	1.116 31%	2.440 67%	103 3%
Paz Regiones	1.951	352	552	(46)	506	1.797	791 44%	99 55%	15 1%
Paz Oriente	1.200	-	553	(197)	356	844	-	601 71%	243 29%
TOTAL	7.038	841	2.225	(646)	1.579	6.300	1.907 30%	4.032 64%	361 6%



DISTRIBUCION DEL STOCK

- Stock disponible de 6.300 viviendas





INTERNACIONALIZACION · PERU

- FUNDAMENTOS DEL MERCADO:

- Mercado inmobiliario aún poco desarrollado.
- País con tasas de crecimiento constante y economía sana.
- Clase media emergente.
- Institucionalidad y reglas claras para hacer negocios.



- ACUERDOS PRINCIPALES:

- Paz Corp firma pacto de accionistas con Centenario en Lima (Grupo Romero).
- Se constituye la firma PAZ-Centenario, con 50% de participación de cada accionista.
- El capital inicial comprometido es de US\$ 35MM.

- OBJETIVOS:

- Desarrollo de proyectos de departamentos y casas, enfocados a segmentos medios de la población en las principales ciudades de Perú.
- Iniciar la venta de un proyecto en el 2008 y siete nuevos proyectos en el 2009.
- A la fecha se han promesado tres terrenos y existen cinco en negociación.



AGENDA

QUE HACEMOS

MERCADO INMOBILIARIO

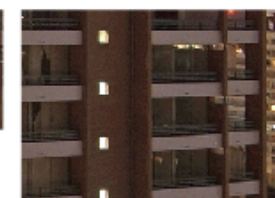
ESTRATEGIA PAZ

DESEMPEÑO 1S08

RESULTADOS FINANCIEROS



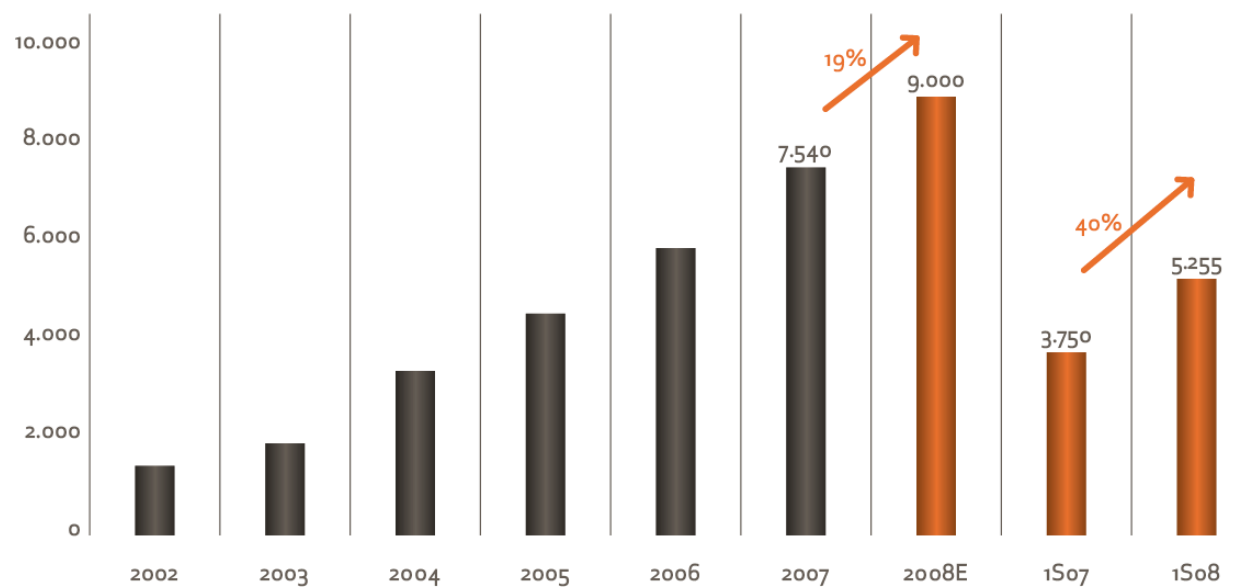
DESEMPEÑO 1S08



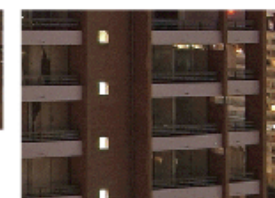
EVOLUCION PROMESAS 2008

PROMESAS DE COMPRAVENTA

MILES DE UF



DESEMPEÑO 1S08

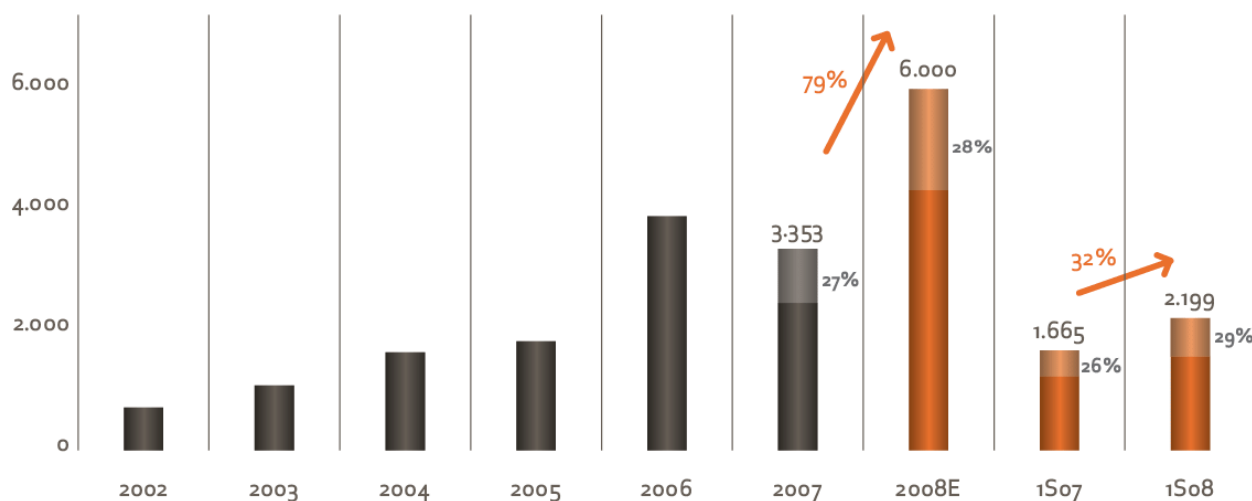


EVOLUCION ESCRITURAS 2008

ESCRITURAS DE COMPRAVENTA

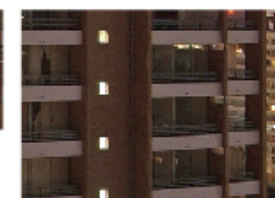
MILES DE UF

PORCENTAJE PAZ

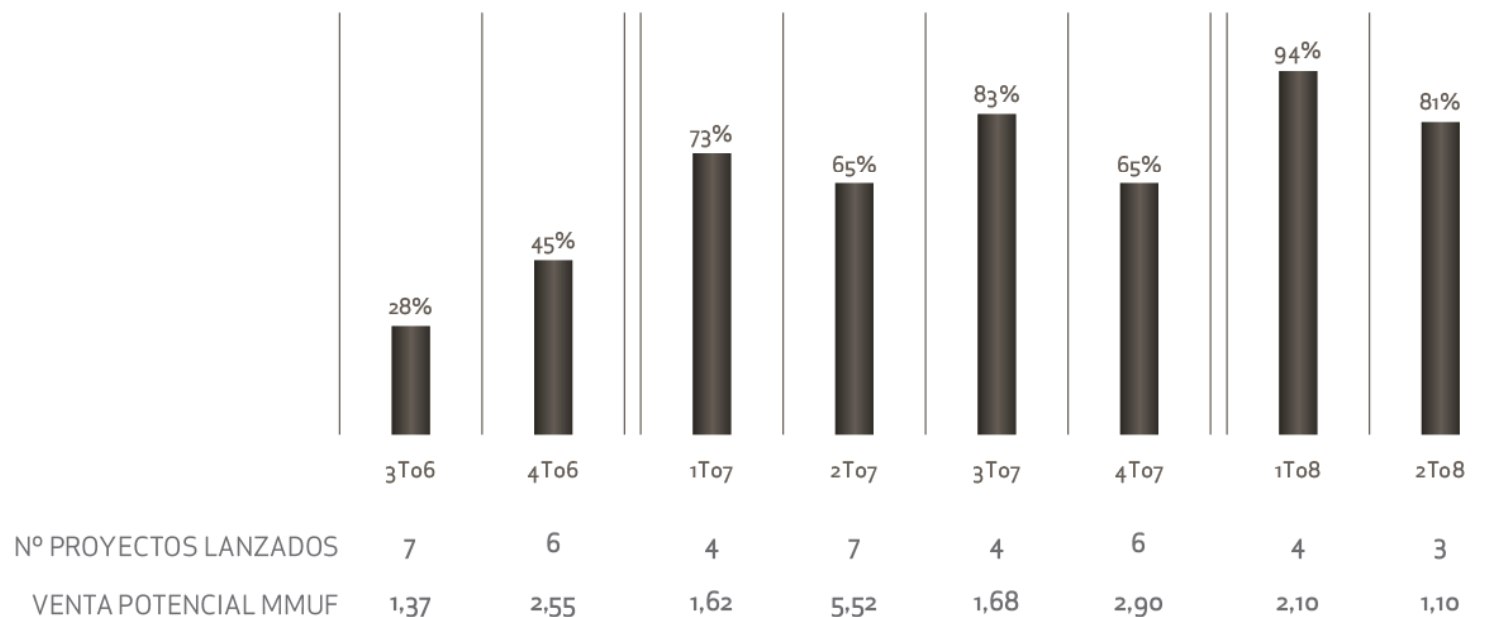


Inicios escrituración	1S08	2S08E	2008E
Número proyectos	8	12	20
PSV MUF	2.841	4.159	7.000

DESEMPEÑO 1S08

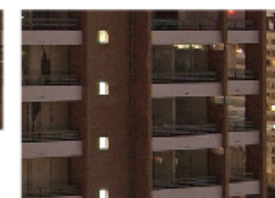


MAYOR PARTICIPACION NUEVOS PROYECTOS



- Porcentaje de participación promedio previo a apertura en bolsa: 30%
- Porcentaje de participación promedio actual de proyectos en desarrollo: 50%
- Porcentaje de participación objetivo: 60%

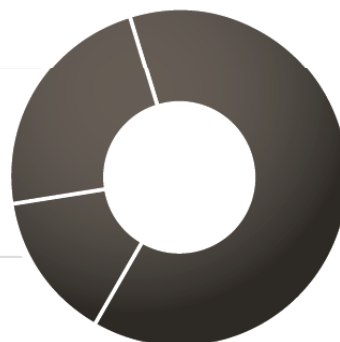
DESEMPEÑO 1S08



BANCO DE TERRENOS

BANCO DE TERRENOS · VENTAS POTENCIALES

viviendas en regiones
23%

oficinas
14%

viviendas en santiago
63%

DATOS AL 31.07.08	Nº DE TERRENOS	INVERSION EN TERRENO · UF
Gran Santiago · Viviendas	9	366.000
Gran Santiago · Oficinas	4	519.000
Regiones · Viviendas	3	129.000
TOTAL	16	1.014.000
Número estimado de viviendas	4.081+ 20.000 m ² oficinas	



AGENDA

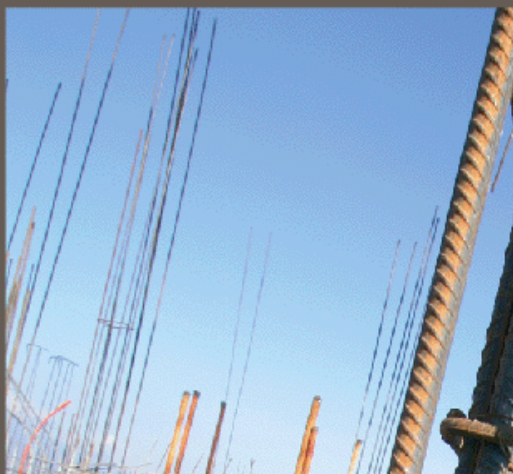
QUE HACEMOS

MERCADO INMOBILIARIO

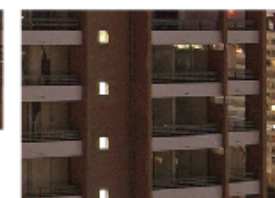
ESTRATEGIA PAZ

DESEMPEÑO 1S08

RESULTADOS FINANCIEROS



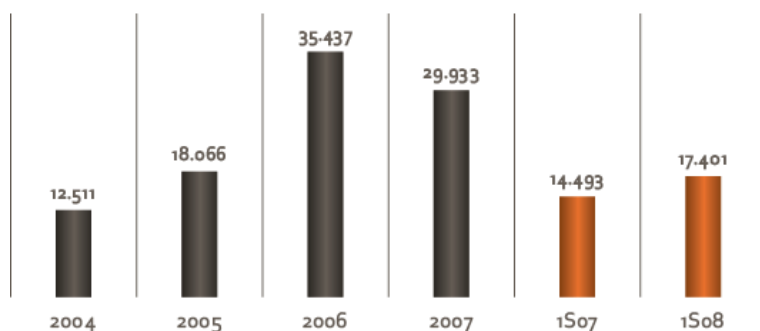
ESTADOS FINANCIEROS



ESTADOS FINANCIEROS

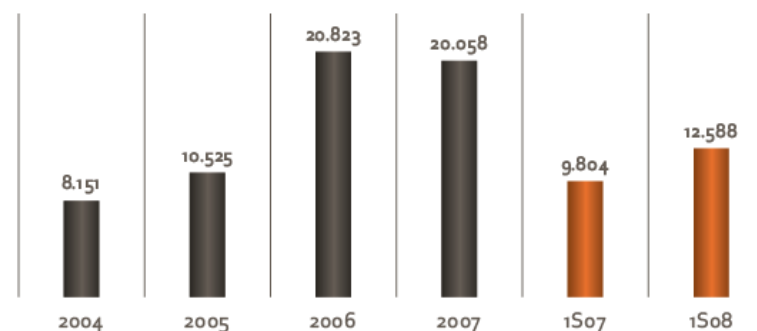
INGRESOS

MILLONES DE PESOS



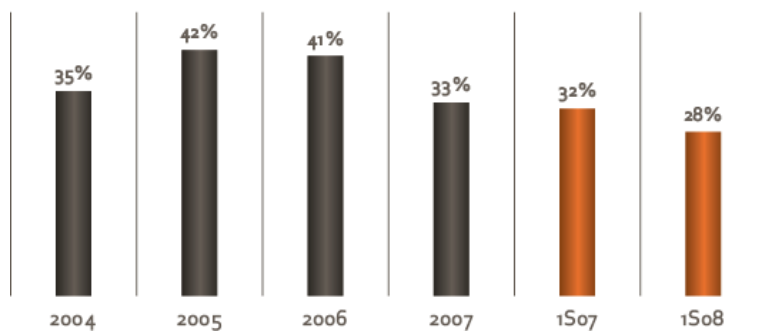
COSTOS

MILLONES DE PESOS



MARGEN BRUTO

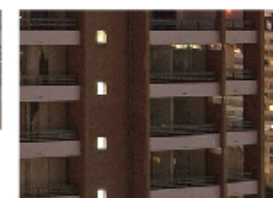
PORCENTAJES



Caída margen bruto explicado por:

- 1,6% se explica por aumento de utilidad no realizada del negocio de servicios profesionales.(400MM\$ de menor ingreso)
- 2,4% se explica por el aumento de costos de construcción, servicios profesionales y negocio financiero.

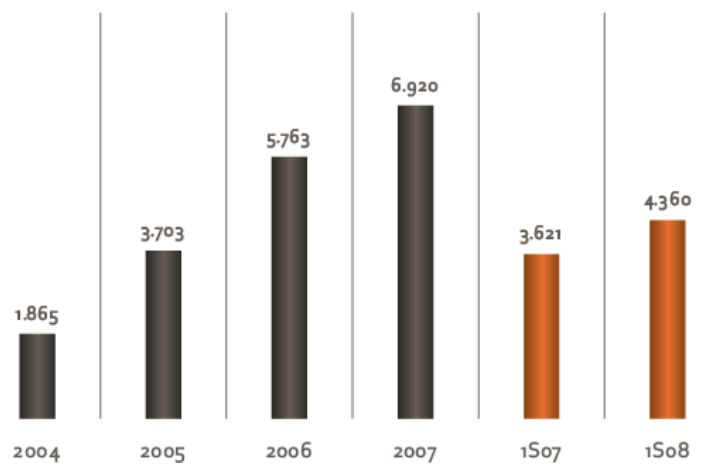
ESTADOS FINANCIEROS



ESTADOS FINANCIEROS

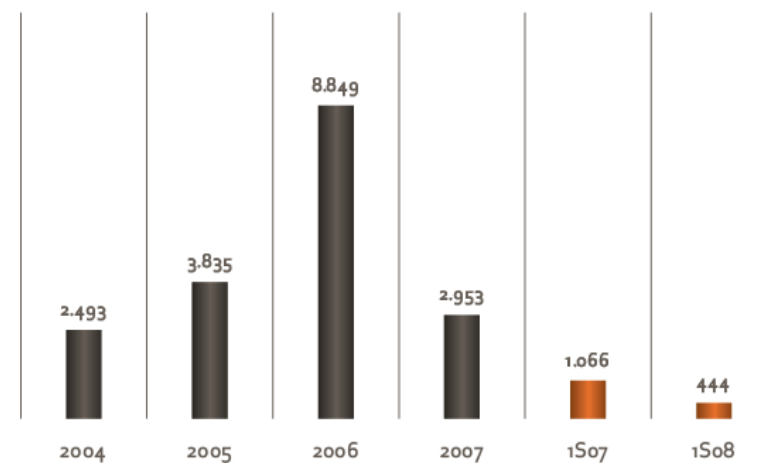
GAV

MILLONES DE PESOS

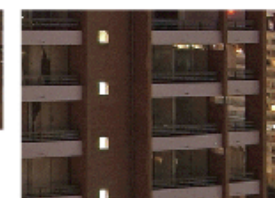


MARGEN OPERACIONAL

MILLONES DE PESOS



ESTADOS FINANCIEROS



ESTADOS FINANCIEROS

- EXPLICACION AUMENTO EN GAV:

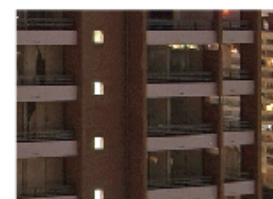
- a)
 - Mayor porcentaje participación Paz.
 - Mayor número de proyectos en desarrollo sin escrituración asociada.

PROYECTOS INMOBILIARIOS	1507	1508	VARIACION
GAV 100% · M\$	5.812	5.371	(441)
GAV Proporcional · M\$	1.802	2.366	+564
% Paz	31%	44%	+13%
GAV Proyectos No Escriturando · M\$ (*)	1.370	1.830	+460
GAV Proyectos escriturando · M\$	432	536	+104

(*) NO TIENEN INGRESO ASOCIADO.

- b) Aumento real de GAV en empresas de servicios por MM\$ 200 que no se han facturado producto de la postergación de inicios de construcción.

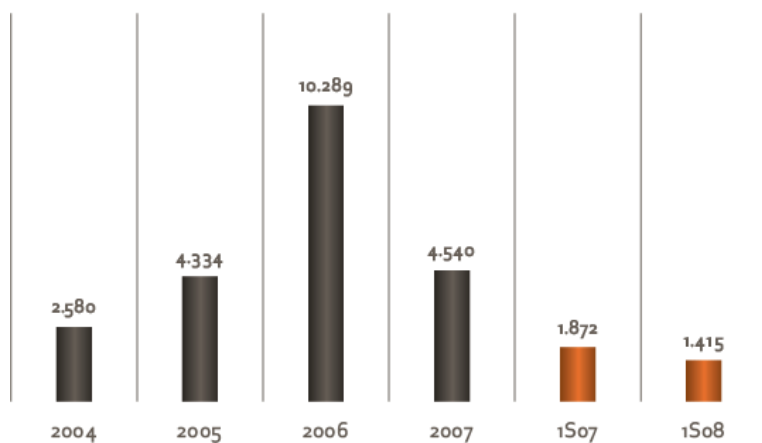
ESTADOS FINANCIEROS



ESTADOS FINANCIEROS

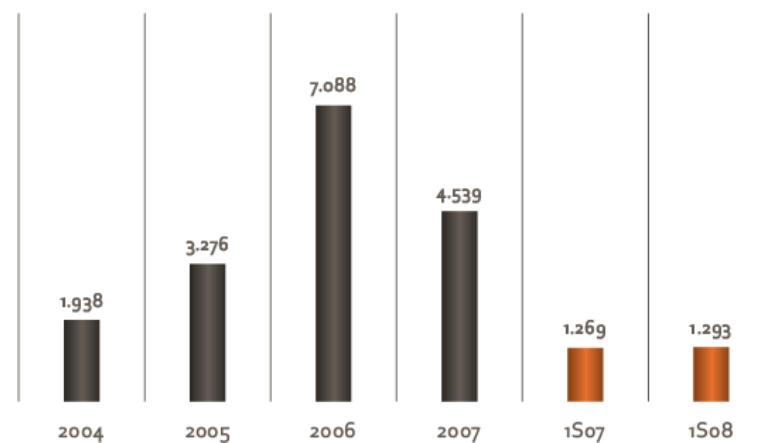
EBITDA

MILLONES DE PESOS

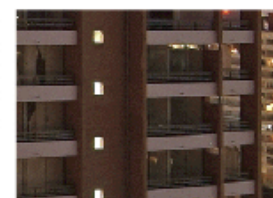


UTILIDAD NETA

MILLONES DE PESOS



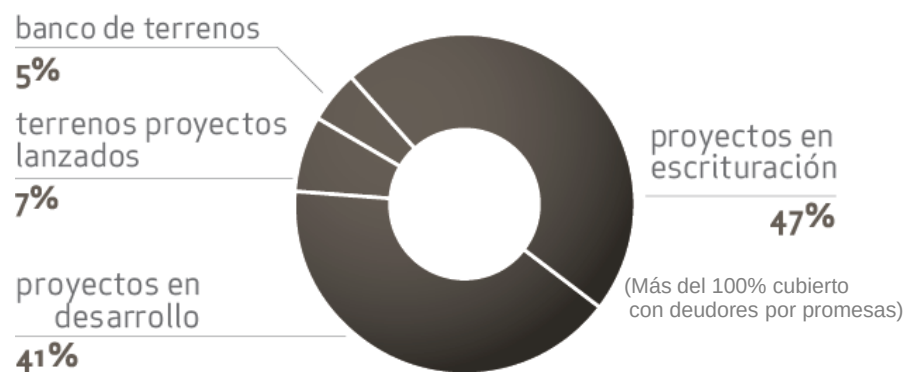
ESTADOS FINANCIEROS



ANALISIS DE LA DEUDA

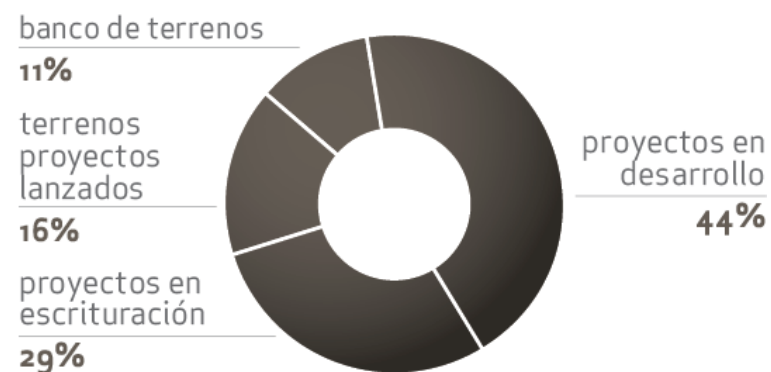
(deuda financiera negocio inmobiliario)

DEUDA AL 100% · MUF 8.940



(Proyectos en desarrollo están en promedio un 56% promesado)

DEUDA PROPORCIONAL · MUF 4.060



• Leverage financiero proporcional: 1,4



bienvenidos a Paz

