



INVESTOR *Day*

23 Octubre - 2024

Advertencia Legal

Las presentaciones que veremos durante el Investor Day han sido preparadas con el propósito de entregar información a los inversionistas para ayudarlos a mantenerse adecuadamente informados respecto de la compañía. La información que se presentará no constituye en caso alguno una oferta o invitación para suscribir, comprar o vender valores de SalfaCorp ni de sus subsidiarias en ninguna jurisdicción.

Parte de la información ha sido preparada en base a una serie de supuestos relativos a acontecimientos futuros que se derivan de la información actualmente disponible. Se advierte no depositar una confianza indebida en dichas declaraciones prospectivas, que no constituyen una garantía de resultados y están sujetas a incertidumbres y otros factores que escapan al control de SalfaCorp y podrían hacer que los resultados reales difieran sustancialmente de tales declaraciones. Los resultados anteriores no garantizan el desempeño futuro.

La información que se presentará refleja únicamente la situación a la fecha de su presentación y la compañía no asume ninguna obligación de actualizar públicamente estas declaraciones para reflejar eventos futuros, cambios en las condiciones o cualquier otro factor relevante. Se recomienda a los inversionistas potenciales buscar asesoría financiera independiente antes de tomar cualquier decisión de inversión. Ni la compañía, ni sus directores, empleados, ni asesores asumirán responsabilidad por cualquier daño o pérdida derivada del uso o dependencia de la información contenida en estas presentaciones.

La información presentada durante la jornada quedará debidamente disponible al público en la página web de la sociedad www.salfacorp.com.

Inmobiliaria Aconcagua

Matías Stamm Moreno

Gerente General



✓ Unidad inmobiliaria y de construcción habitacional de Salfacorp

✓ Marcas comerciales: Aconcagua / Inmobiliaria Noval

Constructora Novatec / C. Noval

✓ Dentro de las TOP 5 en Chile < MM\$ 300.000 comb. (60% privado -40% con subsidios)

✓ ¿Qué hay detrás de los números?

Todas las inmobiliarias no son lo mismo



Todas las inmobiliarias no son lo mismo

INMOBILIARIAS DE PROYECTOS

- ✓ Busca el mejor producto para una localización determinada
- ✓ Inversiones en tierra barata, grandes extensiones
- ✓ Desarrollo de barrios, capex en infraestructura elevados construcción por etapas, retornos de largo plazo, plusvalía
- ✓ Multiplicidad de productos para sumar velocidades de venta

INMOBILIARIAS DE PRODUCTOS

- ✓ Busca la mejor localización para un producto determinado.
- ✓ Proyectos Spot, se paga por localización.
- ✓ Preferencia por barrios consolidados, infraestructura desarrollada, retornos de corto plazo, foco en costos.
- ✓ Catálogo de productos reducido, estandarización, industrialización, “Fábrica de viviendas”.



Todas las inmobiliarias no son lo mismo

INMOBILIARIAS GESTORAS

- ✓ Foco en gestión de proyectos
- ✓ Construcción es un dato, tercerización y subcontratación
- ✓ Subordinación de la construcción a criterios comerciales del negocio inmobiliario
- ✓ Foco financiero y en trasladar los riesgos a terceros

INMOBILIARIAS CONSTRUCTORAS

- ✓ Gestión de proyectos integra criterios de construcción
- ✓ Constructora propia, se busca maximizar eficiencia y mantenerse en la parte alta de la curva de aprendizaje (subordinación inmobiliaria)
- ✓ Foco en producción, tecnología y en mitigar los riesgos (propios)



Todas las inmobiliarias no son lo mismo

SEGMENTO ALTA GAMA

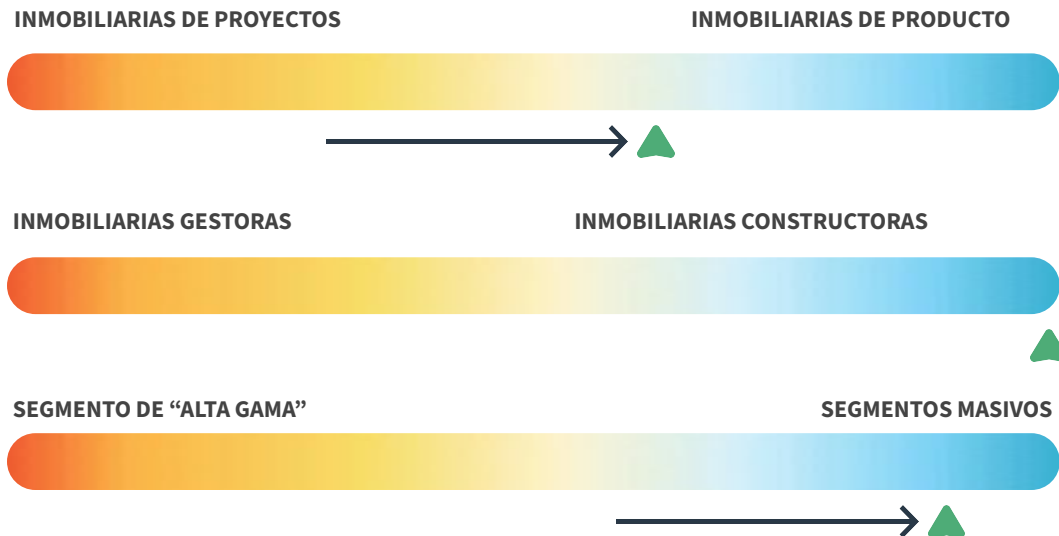
- ✓ Mercado pequeño, Tickets elevados
- ✓ Foco en estándar, diseño, calidad y en servicio al cliente
- ✓ Negocio muy sensible a ciclos económicos
- ✓ Exigencia de excelencia en postventa - riesgo legal
- ✓ Segmento poco escalable
- ✓ Márgenes inciertos

SEGMENTOS MASIVOS

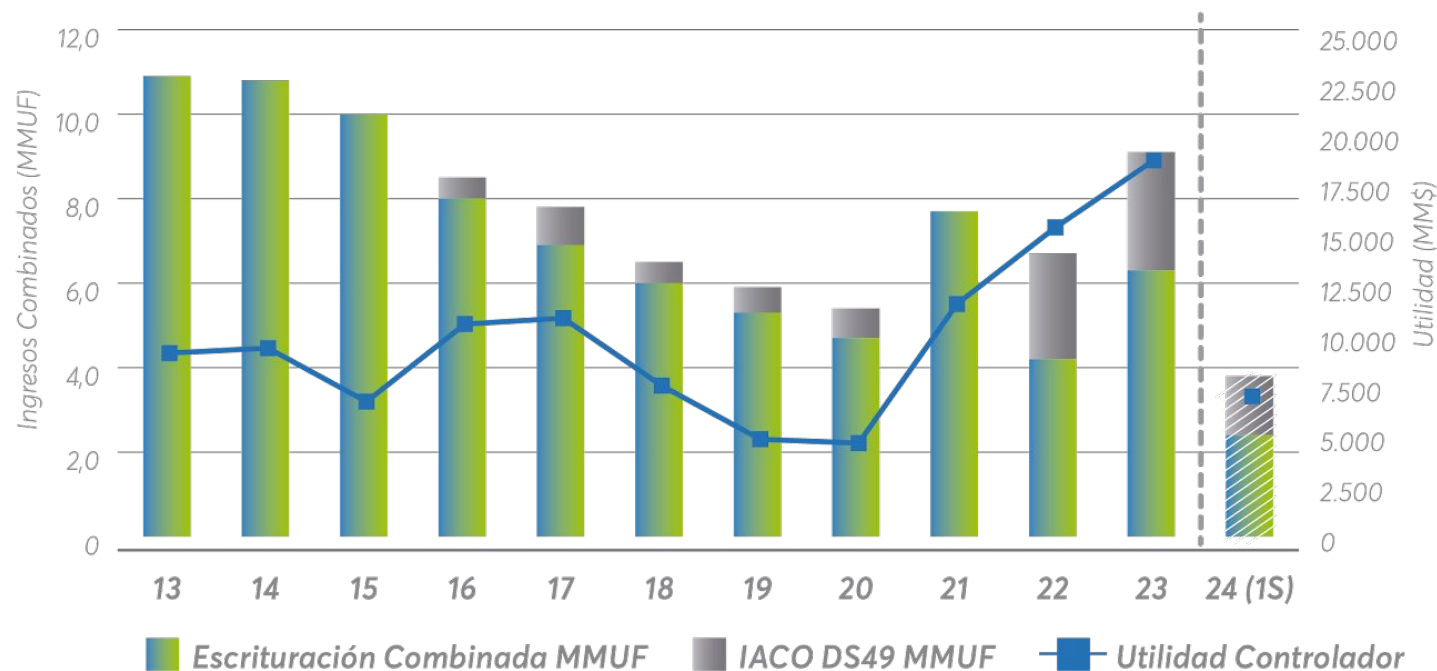
- ✓ Demanda “infinita”, Tickets limitados
- ✓ Foco en costos
- ✓ Sensible a fuentes de financiamiento del cliente
- ✓ Exigencia de excelencia en postventa – riesgo comunicacional
- ✓ Segmento muy escalable
- ✓ Rol de autoridades, dimensión político-social de los proyectos
- ✓ Mercado con subsidio es contra cíclico, beneficios tributarios incidentes



De dónde venimos



Cómo nos ha ido



Fuente: Análisis Razonados Salfacorp

Nota: Entre años 2015-2020 se presenta Utilidad Integrada de Inmobiliaria + Edificación

Qué vemos hacia adelante



INMOBILIARIAS DE PROYECTOS

INMOBILIARIAS DE PRODUCTO



INMOBILIARIAS GESTORAS

INMOBILIARIAS CONSTRUCTORAS



SEGMENTO DE "ALTA GAMA"

SEGMENTOS MASIVOS



Aumentar

Productividad
Estandarización
Industrialización
Prefabricación
Innovación
Sostenibilidad

Mantener

Confiabilidad (Ventaja Estratégica)

Mantener

Segmento DS49
contracíclico

Mensajes Clave



Foco estratégico de Aconcagua:

- Privilegiar el **resultado** sobre la escala
- Actuar donde tenemos **ventajas**
- **Sostenibilidad** en el centro de nuestro quehacer

Para lograrlo:

- Modelo **inmobiliaria de productos**:
 - Estandarización
 - Continuidad operacional
 - Innovación e industrialización
- Segmentos
 - Deriva hacia **segmentos masivos**
 - DS49 como **segmento contracíclico**
- **Construcción Propia**



INVESTOR *Day*

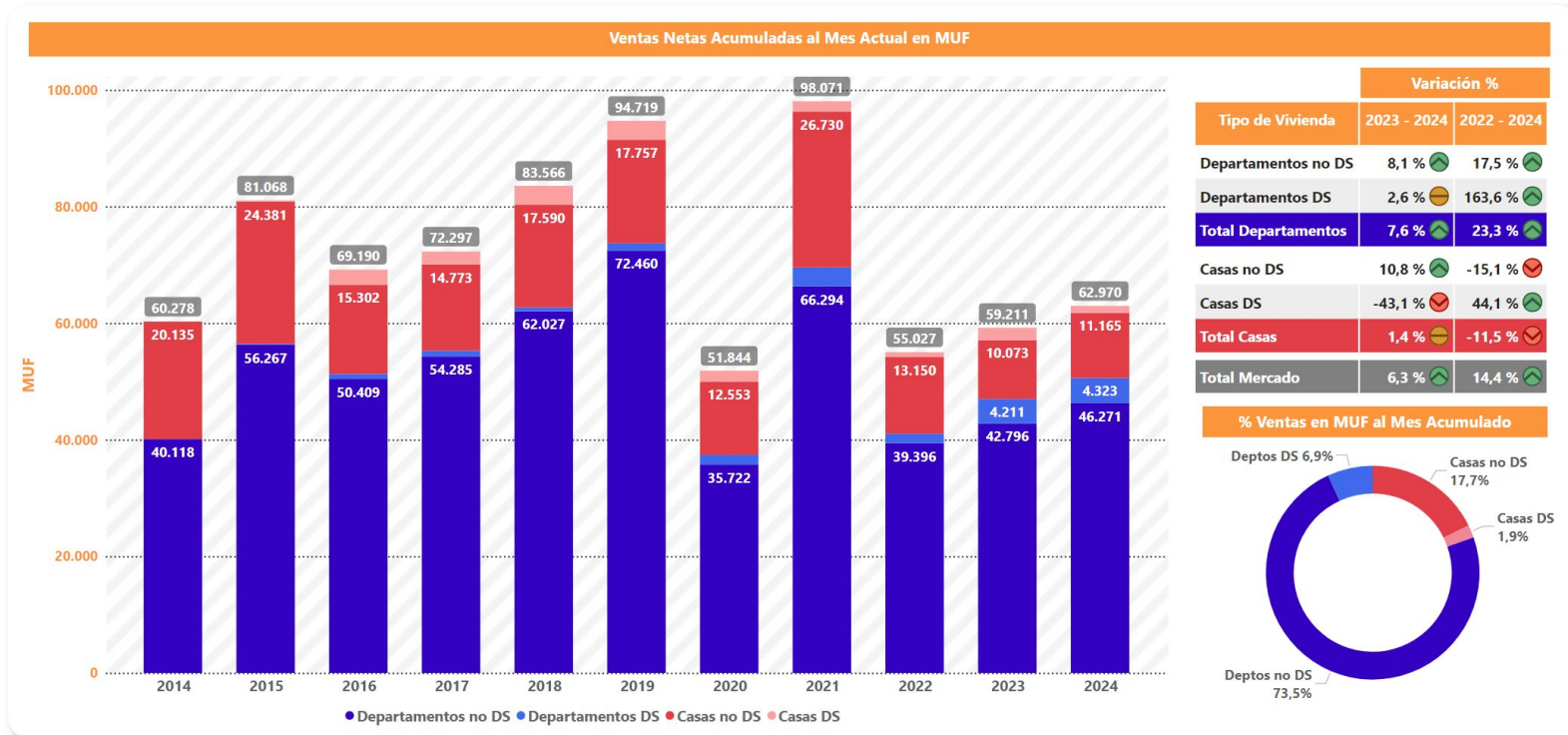
23 Octubre - 2024

Inmobiliaria Aconcagua

Rodrigo Abufon Zedan

Gerente Comercial

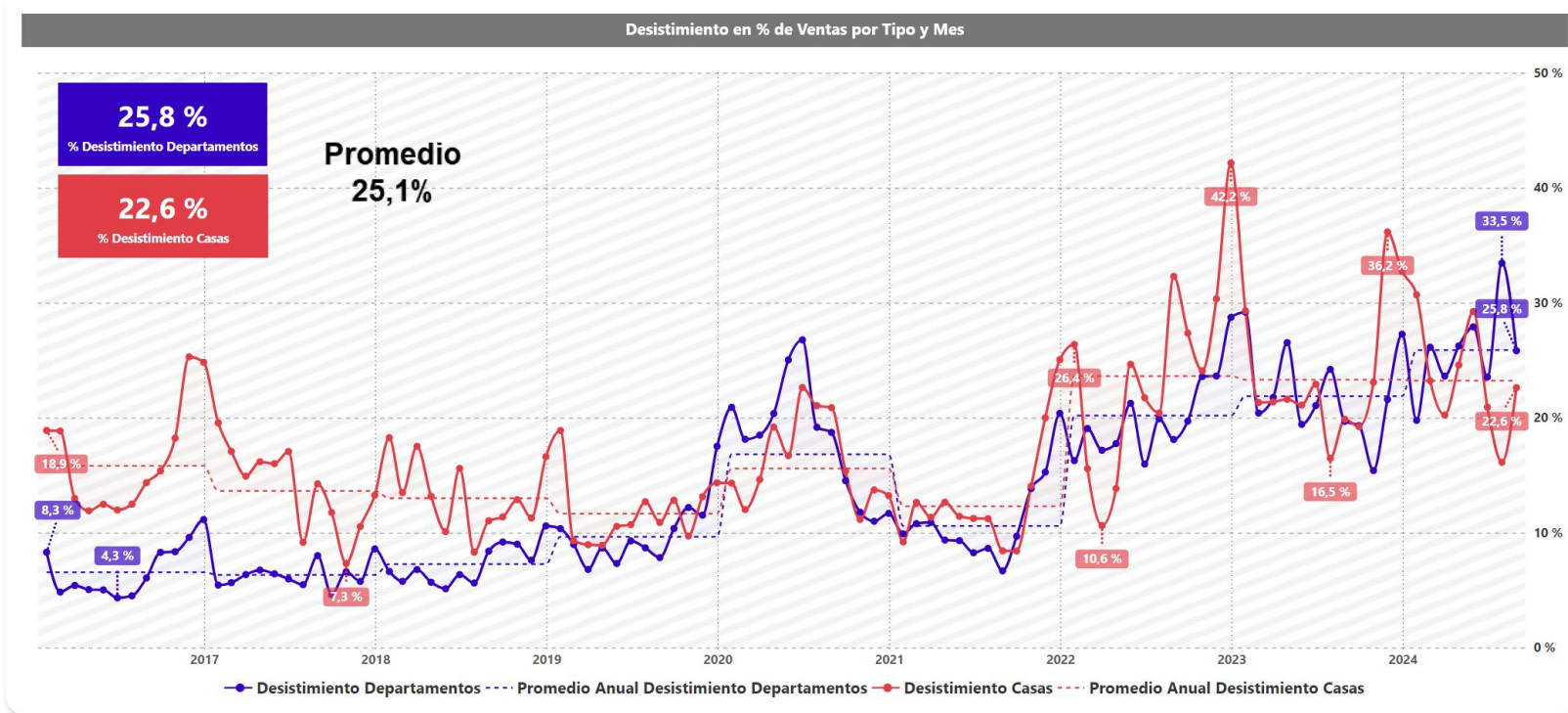
Evolución del mercado inmobiliario UF - Agosto de cada año



* Fuente Infoinmobiliario Región Metropolitana Agosto 2024

General (Agosto 2024)

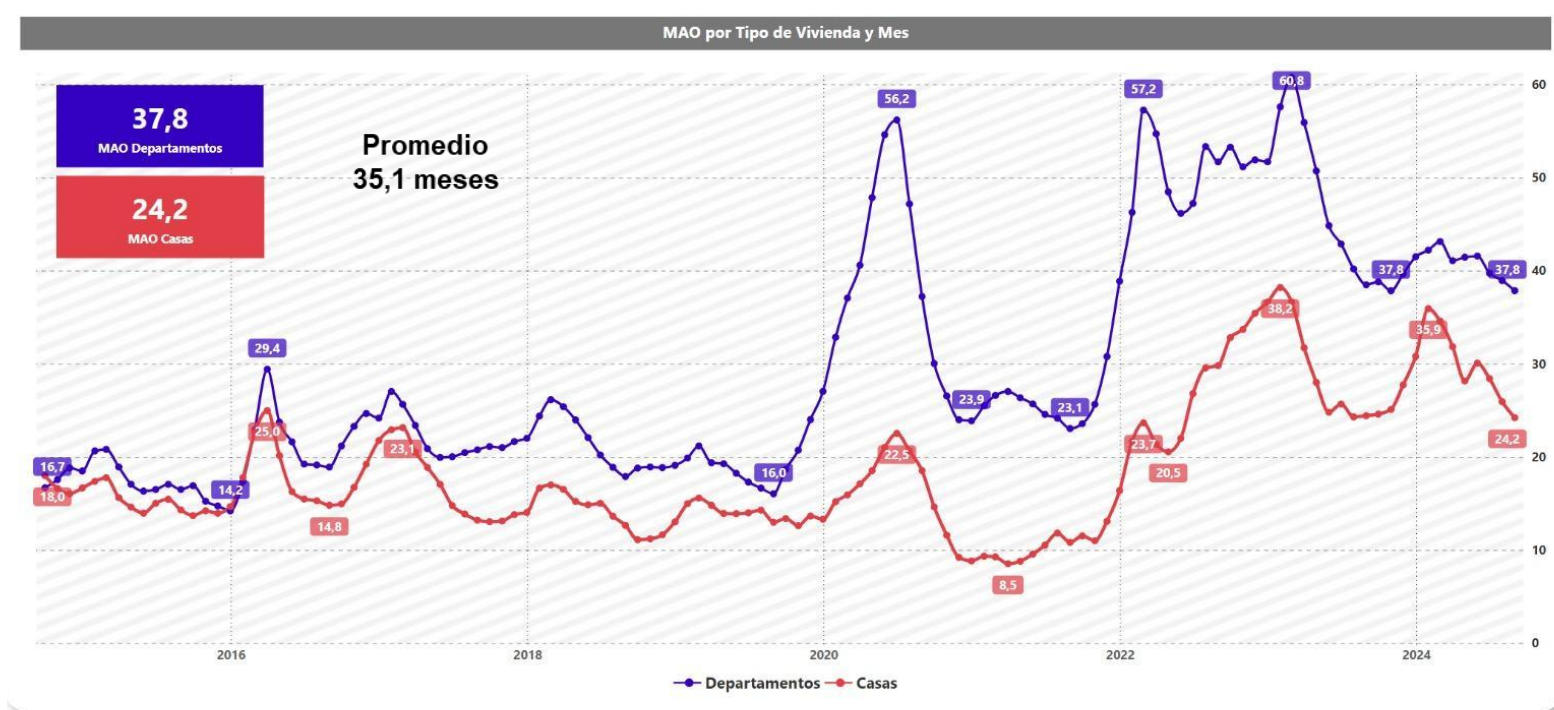
Aumento de la tasa de desistimientos en el mercado



* Fuente Infoinmobiliario Región Metropolitana Agosto 2024

General (Agosto 2024)

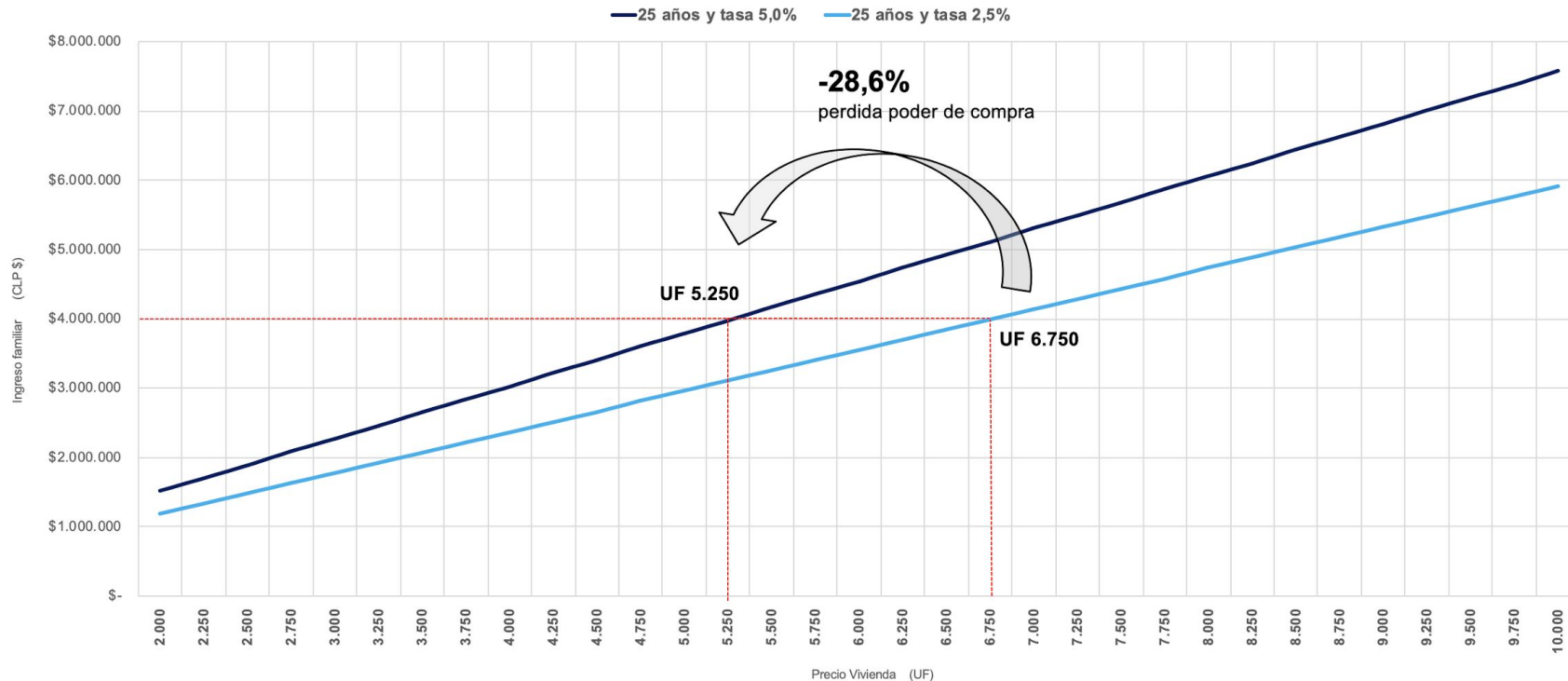
Mayor stock de viviendas disponibles



General (Agosto 2024)

* Fuente Infoinmobiliario Región Metropolitana Agosto 2024

Menor poder adquisitivo para comprar una vivienda



* Fuente Infoinmobiliario Región Metropolitana Agosto 2024

Propuesta de valor Inmobiliaria Aconcagua

Focos de Trabajo Estratégicos

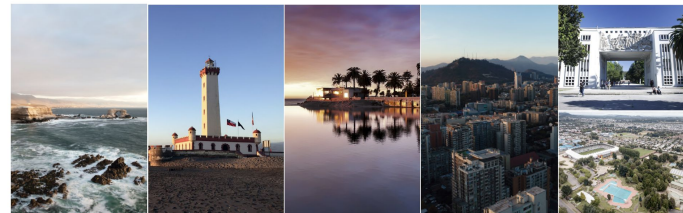


Segmentación

- **Segmentación por tipo de clientes.**
 - Casas & Edificios de 4 pisos para **primera vivienda**.
 - Departamentos para **Inversión**.
 - Casas & Departamento con Subsidio DS19 & DS1.
- **Segmentación Geográfica.**
 - Cobertura geográfica desde **Antofagasta a Puerto Montt. Ej. Gran Concepción** zona multiproducto.
 - Presencia en gran parte de la Región Metropolitana **12 comunas**.

PRIMERA
VIVIENDA

INVERSIONISTA

PROYECTOS CON
SUBSIDIOESPACIO
ÁREAS
COMUNES
CONECTIVIDADUBICACIÓN
PLUSVALÍAPRIMERA VIVIENDA
ASESORÍA
ACOMPañAMIENTO

Transformación Digital



- **Viaje de Cliente Digital**

- Etapas del proceso de **compra de una vivienda con una experiencia 100% digital**.
- Los puntos de contacto permiten un **viaje apoyado y potenciado por medios digitales**.
- **Diferencia** de la competencia y **mejora la experiencia**.

- **Eficiencia & Mejora de los procesos.**

- Facilita la **compra de inversión**.
- Apoya la **estrategia de segmentación de cliente y geográfica**.
- Reduce **costos y tiempos**.





Transformación Digital

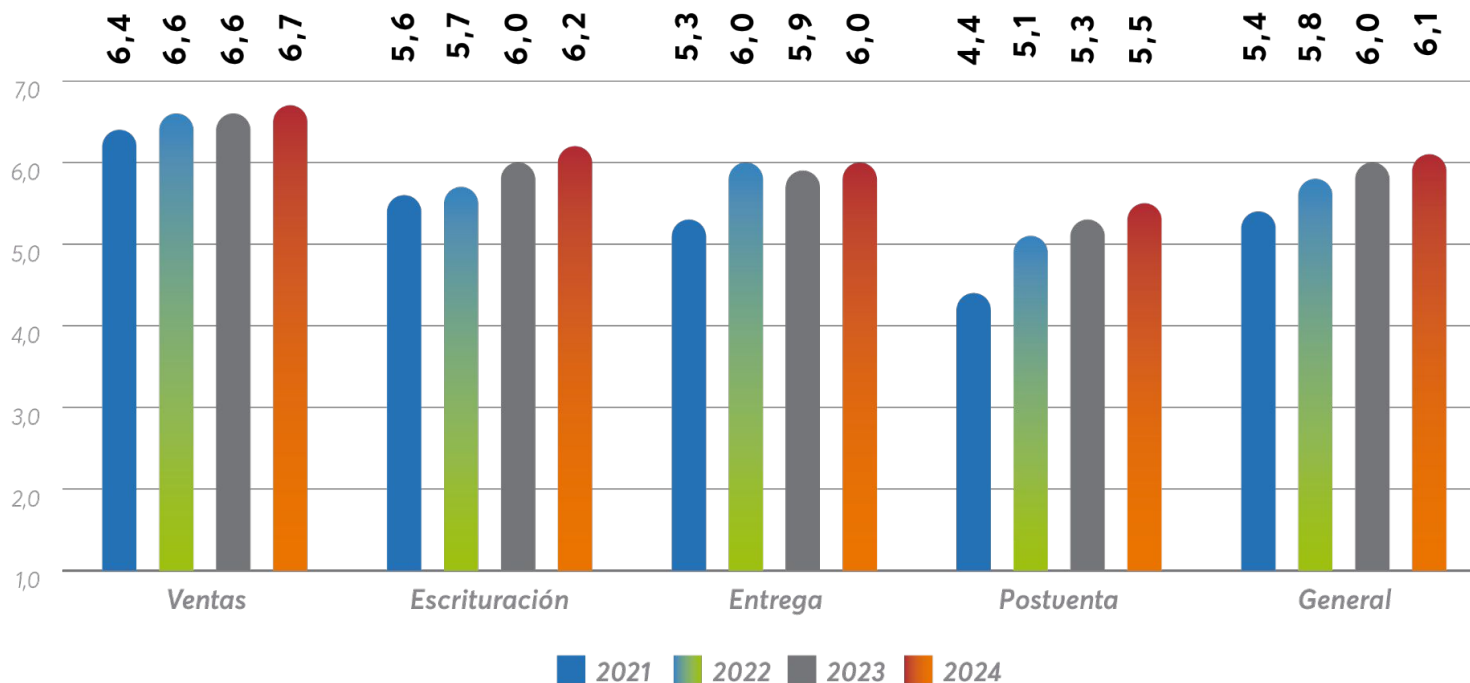
Video 1

Experiencia de Clientes

- **Plan de Comunicación**
 - Fidelización.
 - Educación & Información.
 - Acompañamiento.
- **Plan de Acción de Puntos Críticos**
- **Medición & Seguimiento.**
 - KPIs.
 - Voz de Cliente.
- **Acompañamiento & Visibilidad.**
 - Aplicación Aconcagua APP.
 - Experiencia Digital.

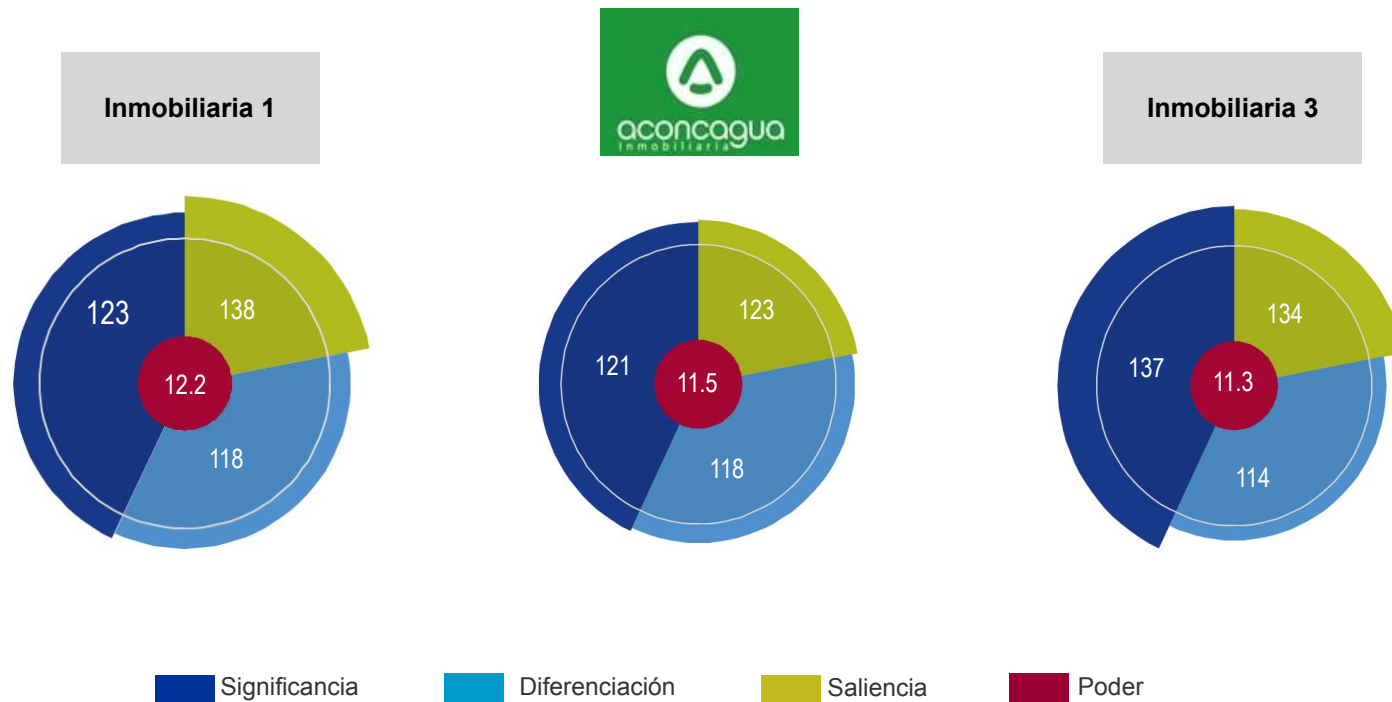


Experiencia de Clientes - Mejora de la satisfacción



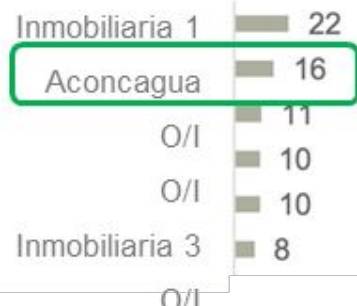
*Fuente encuesta de medición interna Aconcagua

El poder de la marca Aconcagua



El poder de la marca Aconcagua es a lo largo de Chile

RM



Base: 328 casos

NORTE



Base: 72 casos

CENTRO



Base: 84 casos

SUR



Base: 116 casos

*O/I: Otras Inmobiliarias

Fuente Estudio de Marca Kantar 2023

Propuesta de valor Inmobiliaria Aconcagua

Focos de Trabajo Estratégicos



Video 2





INVESTOR *Day*

23 Octubre - 2024

Vivienda Social / DS49

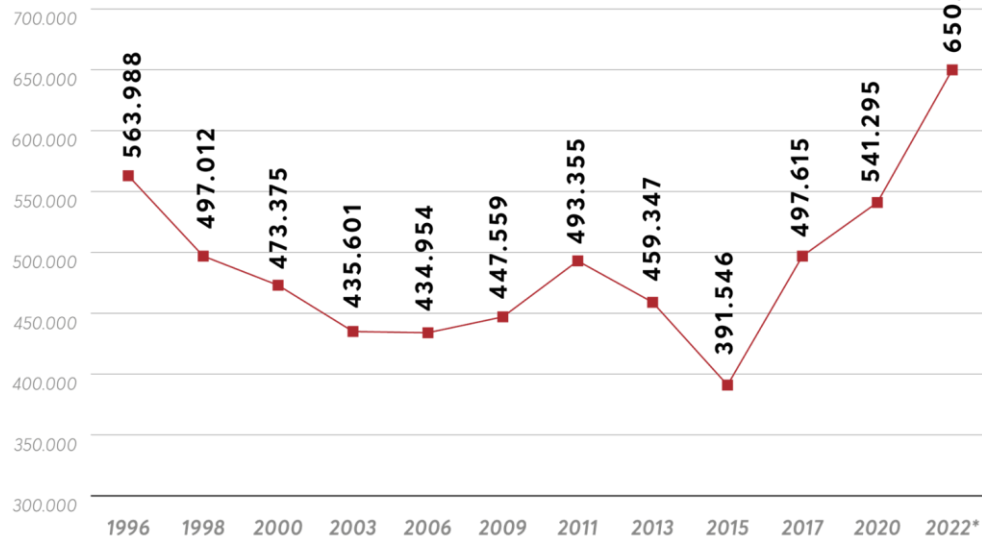
Jocelyn Figueroa Yousef

Gerenta Nuevos Negocios Viviendas con Subsidio

Chile requiere 650.000 nuevas viviendas

- ✓ En la actualidad se ha definido a nivel nacional, una “**crisis de acceso a la vivienda**”.
- ✓ Se ha estimado un **déficit habitacional al 2022 de 650.000 viviendas** a nivel nacional.

Déficit habitacional cuantitativo (1996-2022)



Fuente: Ministerio de Desarrollo social y Ministerio de Viviendas y Urbanismo

*2022: Dato estimado por el actual gobierno.

Objetivo del Plan de Emergencia Habitacional del Minvu: Entregar 260.000 viviendas en todo Chile en 2022/26

- ✓ Propone como un objetivo prioritario, **absorber el 40% del Déficit Habitacional de 650.000 viviendas**
- ✓ Considera gestionar estrategias, recursos y capacidades, para alcanzar la meta de **entregar 260.000 nuevas viviendas, durante el período presidencial de 2022 a marzo 2026**

Incidencia por Región:

Metropolitana	: 31,2%	} 50%
Valparaíso	: 12,0%	
Biobío	: 7,3%	
Antofagasta	: 6,7%	

Incidencia por Programa:

DS49	137.415	: 53%
DS19	97.354	: 37%
Otros	25.231	: 10%



Región	Metas PEH
Arica y Parinacota	7.540
Tarapacá	9.300
Antofagasta	17.400
Atacama	7.517
Coquimbo	12.490
Valparaíso	31.246
Metropolitana	81.155
O'Higgins	14.667
Maule	16.667
Nuble	6.557
Biobío	18.896
La Araucanía	13.533
Los Ríos	5.612
Los Lagos	14.165
Aysén	1.293
Magallanes y Antártica Chilena	1.962
Total general	260.000

Avance del PEH a septiembre de 2024: 58% Terminadas



✓ Se deben **terminar todas las unidades en construcción para lograr la meta**, sumando 277.496 viviendas

✓ Mayor Avance:

Magallanes : 109% de 1.962 v.
Araucanía : 93% de 13.533 v.
Maule : 92% de 16.667 v.
Ñuble : 88% de 6.557 v.
Biobío : 87% de 18.896 v.

✓ Menor Avance:

Antofagasta : 27% de 17.400 v.
Tarapacá : 42% de 9.300 v.
Arica : 44% de 7.540 v.
Metropolitana : 45% de 81.155 v.
Valparaíso : 49% de 31.246 v.

DS 49: +50% Recursos del Programa Habitacional Minvu

- ✓ Es el **Programa para la construcción de viviendas**, más importante de la Política Habitacional, con la mayor partida presupuestaria.
- ✓ Da **acceso a una solución habitacional**, a familias que se encuentran en **situación de vulnerabilidad**, a través de un subsidio otorgado por el Estado.

2024	MM UF	%
Programa Habitacional MINVU	107,5	
> Déficit Cualitativo	13,2	12%
> Déficit Cuantitativo	94,2	88%
DS49	55,5	52%

Fuente: Circular N°1 del MINVU, Programa Habitacional 2024



Funcionamiento del DS 49

- ✓ Proyectos destinados a **familias vulnerables (40%)**, sin **acceso a crédito hipotecario**.
- ✓ Se financia con **ahorro mínimo de 10 UF por familia** y el saldo, vía **subsídios otorgados por el MINVU (+95%)**.
- ✓ Las **familias se agrupan en Comités**, y **requieren de una Entidad Patrocinante (EP)**, para organizar la demanda y presentar los proyectos a Serviu-Minvu.
- ✓ Los proyectos se desarrollan en **terrenos fiscales o privados**.
- ✓ **Se firma un contrato de construcción (\$)**, en base a un diseño aportado por nosotros y aprobado por Serviu.
- ✓ **Serviu Fiscaliza la ejecución de las obras y paga según avance.**



Ministerio de
Vivienda y
Urbanismo
Gobierno de Chile

Fondo Solidario
de Elección de
Vivienda

LLAMADO INDIVIDUAL

¡No lo olvides!

Este lunes 31 de agosto
a las 14:00 horas
vence el plazo para
tener el ahorro
mínimo de 10 UF en la cuenta
de ahorro para la vivienda

Postula 100% online
entre el 22 y el 30 de septiembre

www.minvu.cl



Aporte del estado
Subsidio habitacional

Salfacorp aporta +20.000 de las 137.000 viviendas del DS 49

Avance 2022-2024



PROCESOS EN LA GESTIÓN PROYECTOS

Estudios y Desarrollo	> 9 meses	} 20 meses	} 41 meses
Revisión Serviú/ Calificación	> 5 meses		
Selección / Financiamiento	> 3 meses		
Inicio Construcción	> 3 meses		
Ejecución y Entrega :	> 21 meses		

✓ PROGRAMACIÓN 2024

A OCT-24 EN CONSTRUCCIÓN

En 8 Regiones

+5.000 VIVIENDAS

INICIOS CONSTRUCCIÓN

En 7 Regiones

+2.500 VIVIENDAS

TÉRMINOS/ ENTREGAS

En 6 Regiones

+2.000 VIVIENDAS

Participamos en 11 regiones en DS 49



NOVAL
INMOBILIARIA & CONSTRUCTORA

CONSTRUCTORA SALFA®

- ✓ En 2024 estamos participando en un 77% del PEH vs 55% año 2023
- ✓ El despliegue territorial permite mantener una cartera de proyectos variada y constante



Presupuesto Minvu 2025: Incremento del 11,4%



Ministerio de Vivienda y Urbanismo

7.379 seguidores

19 horas • 🌐

El Presidente Gabriel Boric lo dijo hace instantes: hemos construido 142 mil viviendas en el marco de nuestro [#PlanEmergenciaHabitacional](#) 🏠

Para el próximo año el [#Presupuesto2025](#) crecerá en un 11,4% para avanzar y lograr la meta de 260 mil viviendas para las familias. Un trabajo entre todas y todos 💛

✓ Después de marzo 2026 >>
Aún resta abordar el 60% restante del Déficit Habitacional.
Producción de otras 390.000 viviendas



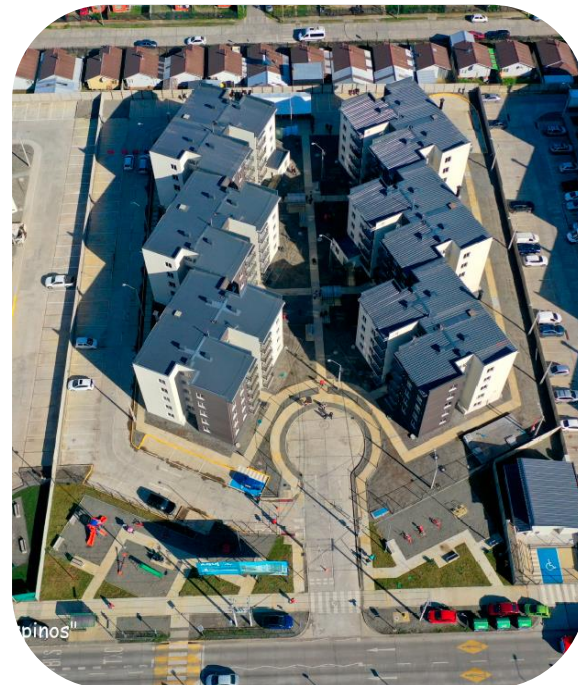
Nuestros Proyectos



Cumplen con todos los requisitos técnicos y normativos del DS49, con foco en Eficiencia y Calidad.



 Copiapó



 Puerto Montt

Nuestros Proyectos



✓ Diseño Integrado - Metodología BIM

📍 Peñalolén



📍 Rancagua

Arica



Osorno



Magallanes



Peñalolén



Peñalolén



Es fundamental el prestigio y reputación a nivel nacional; con los comités, Serviu y Minvu. A través de la eficiencia en el desarrollo de proyectos, y la entrega a las familias de viviendas y conjuntos de calidad.

VIDEO ENTREGA CONJUNTO LAS PERDICES

