



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.



**Rentas
& Desarrollo**
Inmobiliario

Rentas y Desarrollo Inmobiliario

Augusto Coello
Gerente General

De la gestión de tierra a la renta recurrente

Continuar la gestión del banco de terrenos de SalfaCorp, gestionando barrios de calidad, maximizando la **plusvalía** de éstos y asegurando una fuente de ingresos a largo plazo.

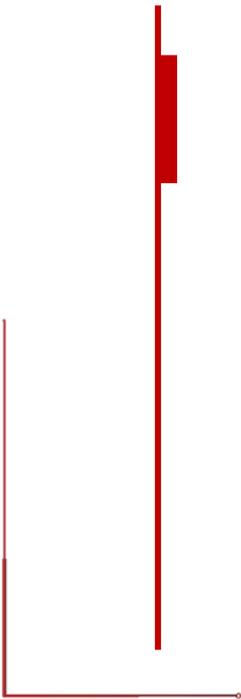
Transformar los flujos de la venta de tierra en proyectos de renta inmobiliaria, apalancando las capacidades de la compañía, en el desarrollo de activos que generen flujos recurrentes para SalfaCorp.

Contamos con una cartera de proyectos de renta inmobiliaria a desarrollar en los próximos 5 años en tres segmentos: Comercial, Industrial y Residencial, por **UF 14 millones** de inversión y una participación promedio en estos proyectos del 42%.



**Rentas
& Desarrollo**
Inmobiliario

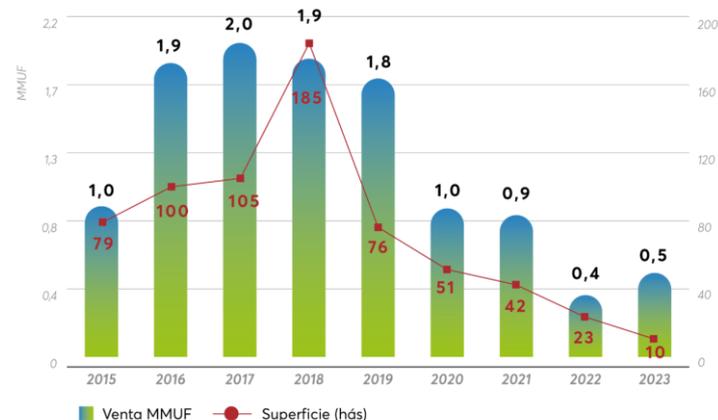
Nuestros temas clave

- 
- 1. Avances en la venta de terrenos**
 2. Renta Inmobiliaria
 - Modelo de negocio
 - Renta comercial
 - Renta industrial
 - Renta residencial o multifamily
 3. Mensajes Clave

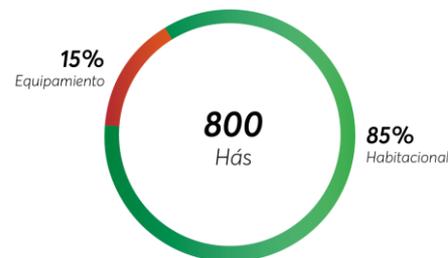
El avance en la venta de terrenos

- En nueve años, **RDI ha vendido terrenos por 670 hectáreas**, generando ingresos combinados, para la compañía y sociedades filiales, por **UF 11,5 millones**.
- Hoy tenemos disponibles 800 hectáreas urbanas: **360 hectáreas en terrenos propios y 440 hectáreas en asociaciones**.
- El 70% de nuestro banco de terrenos está concentrado en 5 macroproyectos residenciales a lo largo de Chile que serán fuente de ingresos combinados para SalfaCorp en los próximos 10 años por un monto cercano a los **UF 9 millones**.

Venta de Tierra Combinada



Destino de la tierra (%)





Barrios Consolidados: LAGUNA DEL SOL – Padre Hurtado

Autopista del Sol



AUTOPISTA DEL SOL



Atributos Clave del Proyecto

1. Conectividad: Acceso autopista Ruta 78
2. Urbanización de gran nivel
3. Equipamiento:
 - Laguna Parque
 - Colegio
 - Stripcenter
4. 6 operadores en distintos segmentos de precios



Nueva Generación de Macroproyectos Sustentables: **ALTO VOLCANES – Puerto Montt**

El proyecto Alto Volcanes está ubicado en la zona alta oriente de Puerto Montt, continuador del barrio histórico de Aconcagua Valle Volcanes. Este proyecto contempla el desarrollo de alrededor de 3.000 viviendas en una zona de extensión urbana, para segmentos de precios C1/C2/C3.

Alto Volcanes viene a satisfacer una demanda creciente de viviendas en un polo de desarrollo habitacional, en una región con importante crecimiento económico y un déficit habitacional cercano a las 10.000 unidades.



Un Nuevo Concepto de Barrio

El barrio está concebido como un sector de transición urbana, es decir, conviven viviendas y equipamientos con una **zona de preservación de bosque nativo y humedales** en su interior, la cual será abierta a la comunidad.

Esta zona de preservación cuenta con un plan especial orientado a conservar el **régimen hidrológico** del ecosistema que existe en el sector.

El plan de desarrollo de loteo está basado en dos grandes **atributos diferenciadores** en la ciudad:

1. La habilitación de un **gran anillo verde**
2. La implementación de soluciones de **drenaje urbano sostenible**

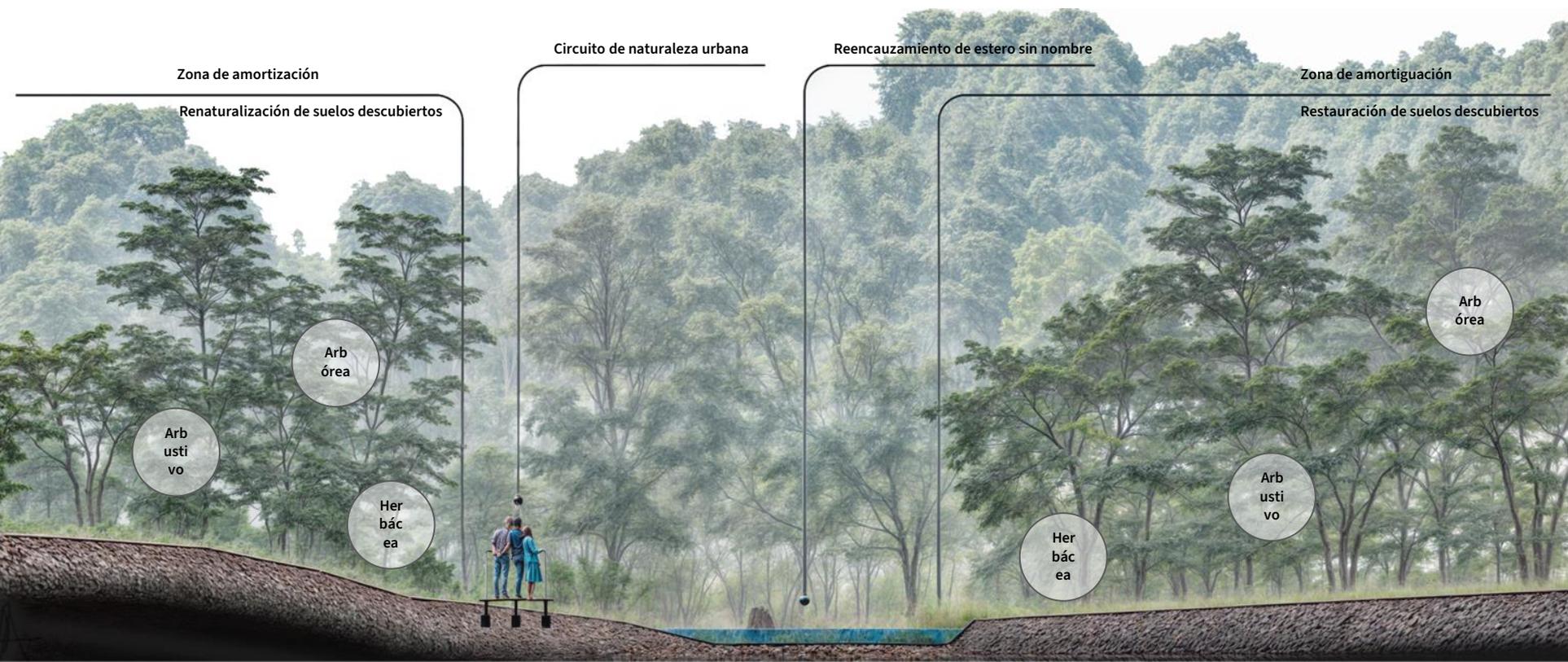




El **anillo verde** es un área de 26 hectáreas que integra humedales, esteros y bosque nativo, orientado a la protección, renaturalización y conectividad de ecosistemas, así como al disfrute y uso público.

Este espacio incluye un circuito interpretativo, miradores y ciclovías, ofreciendo zonas con alto potencial para la recreación y aprendizaje al aire libre.

El proyecto integra soluciones de **drenaje urbano sostenible** que busca mantener el ciclo local del agua. Esto se traduce en que los conjuntos de viviendas entregarán buena parte de sus aguas lluvias al sistema natural de esteros y humedales, previniendo inundaciones en zonas habitadas y conservando los ecosistemas.

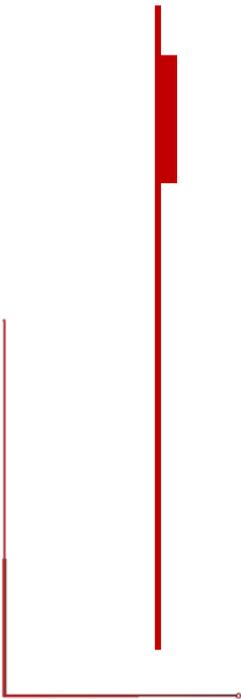


El Futuro del desarrollo en extensión

- Las nuevas exigencias de permisos en Chile requieren de un proceso de **evaluación ambiental y comunitario** mucho más profundo que en el pasado.
- Nuestro proyecto Alto Volcanes nos ha permitido subir el **estándar de desarrollo** y planificación de los futuros proyectos en extensión de la compañía que satisfagan los requerimientos actuales.
- Adicionalmente nos hacemos cargo con los distintos elementos de **sostenibilidad** que se requieren para la conformación de barrios de calidad.



Nuestros temas clave

- 
1. Avances en la venta de terrenos
 - 2. Renta Inmobiliaria**
 - Modelo de negocio
 - Renta comercial
 - Renta industrial
 - Renta residencial o multifamily
 3. Mensajes Clave

Modelo de negocio Desarrollo Renta Inmobiliaria

6 a 12 meses

12 meses

18 a 24 meses

24 meses

Largo Plazo



Modelo de negocio Desarrollo Renta Inmobiliaria

6 a 12 meses

12 meses

18 a 24 meses

24 meses

Largo Plazo

**Búsqueda y
evaluación****Compra del
terreno****Diseño y
permisos****Construcción
y recepción****Llenado y
estabilización****Operación
largo plazo****Ventaja****Competitiva****SalfaCorp****Banco de tierra
para proyectos de
renta comercial e
industrial****Capacidad de
diseño y gestión de
distintos activos
inmobiliarios****Constructoras
reconocidas y
especialistas****Aprendizaje en el
negocio de la renta
comercial para
transmitir a las
otras verticales****Sólida relación con todo el sistema financiero y socios especialistas en cada negocio**

Modelo de negocio Desarrollo Renta Inmobiliaria

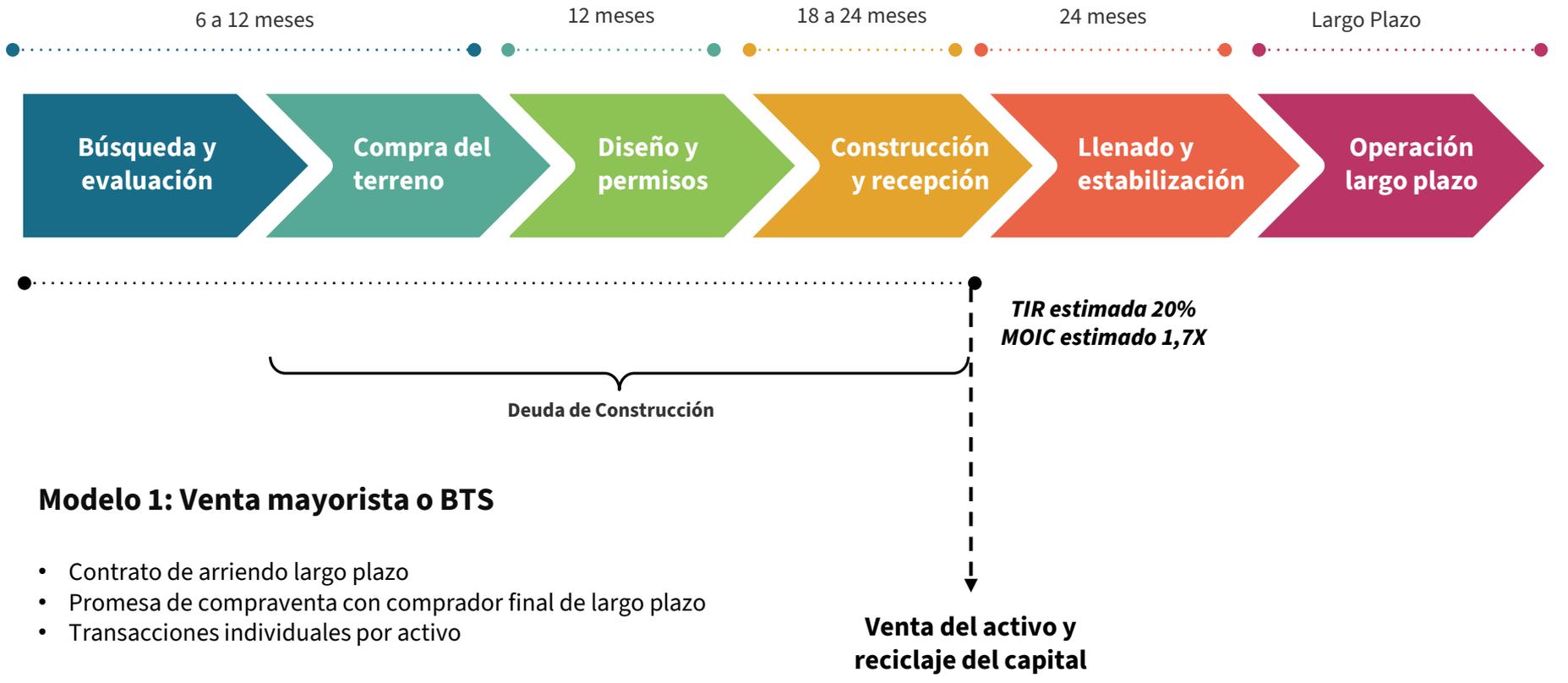
6 a 12 meses

12 meses

18 a 24 meses

24 meses

Largo Plazo



Búsqueda y
evaluación

Compra del
terreno

Diseño y
permisos

Construcción
y recepción

Llenado y
estabilización

Operación
largo plazo

Deuda de Construcción

TIR estimada 20%
MOIC estimado 1,7X

Modelo 1: Venta mayorista o BTS

- Contrato de arriendo largo plazo
- Promesa de compraventa con comprador final de largo plazo
- Transacciones individuales por activo

**Venta del activo y
reciclaje del capital**

Modelo de negocio Desarrollo Renta Inmobiliaria

6 a 12 meses

12 meses

18 a 24 meses

24 meses

Largo Plazo



Deuda de Construcción

Deuda de transición

TIR estimada 15%
MOIC estimado 1,9X

Modelo 2: Build-Own-Operate-Transfer (BOOT)

- Etapa de arrendamiento para crecimiento y estabilización de flujos
- Inicialmente operación tercerizada, largo plazo operación propia
- Foco en maximizar valor para la venta
- Transacciones individuales o por categoría de activo

**Venta del activo y
reciclaje del capital**

Modelo de negocio Desarrollo Renta Inmobiliaria

6 a 12 meses

12 meses

18 a 24 meses

24 meses

Largo Plazo



Búsqueda y
evaluación

Compra del
terreno

Diseño y
permisos

Construcción
y recepción

Llenado y
estabilización

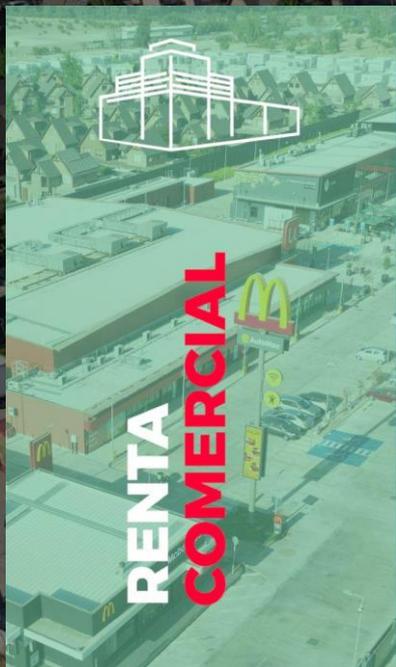
Operación
largo plazo

Reestructuración
del
capital

Modelo 3: Renta Largo Plazo (Estrategia facultativa)

- Justificación a la espera de la oportunidad de la venta del activo de acuerdo a las condiciones objetivo de salida
- Reestructuración previa del capital a través de deuda estructurada de largo plazo (Bonos, Leasing, etc.)

Venta del activo y
reciclaje del capital



El ingreso de SalfaCorp a la Renta Comercial se dio como un paso natural a través de los terrenos con vocación de equipamiento en los grandes macroproyectos de extensión de la compañía.

Mercado Renta Comercial

- Mercado atomizado con buenas rentabilidades en la medida que tengan una buena ubicación y buenos operadores
- La baja vacancia en el mercado y buena absorción, permite concretar contratos a largo plazo con operadores nacionales de primer nivel

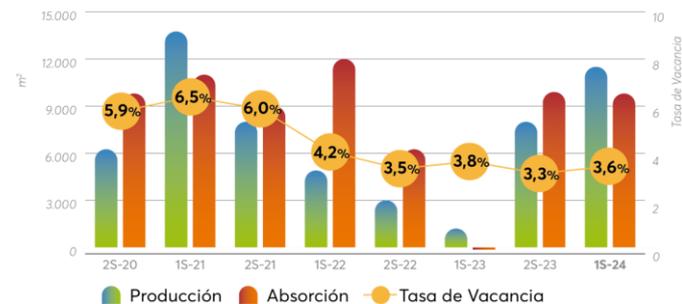
Evolución de la Producción



Precio Piso 1 u/s Otros pisos



Evolución de la Producción, Absorción y Vacancia



Fuente: Informe GPS I semestre 2024. Estiman 28 nuevos proyectos y se consideran los tres nuevos de Salfacorp.

Estrategia Renta Comercial

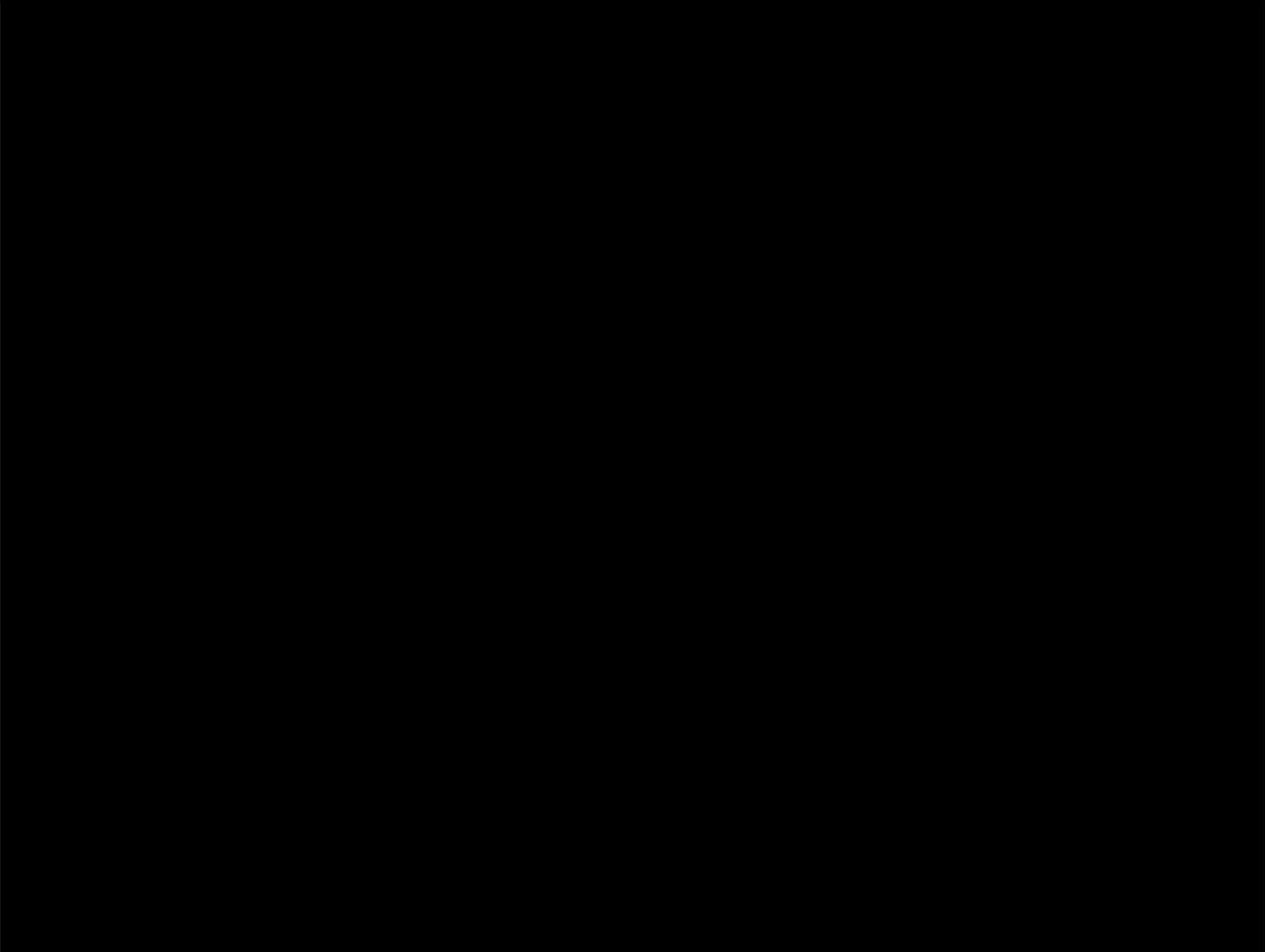
Desarrollar y operar centros comerciales vecinales en barrios creados por la compañía, ofreciendo un mix de oferta acorde a las necesidades del entorno, incorporando siempre una tienda ancla relevante, entregando la mejor propuesta de valor hacia los residentes, en ubicaciones privilegiadas y aprovechando las capacidades de SalfaCorp.

La cartera comercial considera **9** proyectos que suman **67.000 m²** de GLA, 7 proyectos en la RM que representan el 80%, 1 en Antofagasta y 1 en Concepción.

Los proyectos tienen una inversión total de **UF 3,2 millones** y requieren un aporte de capital total por UF 1 millón, donde RDI participa en un 50%, aportando terrenos y capital.

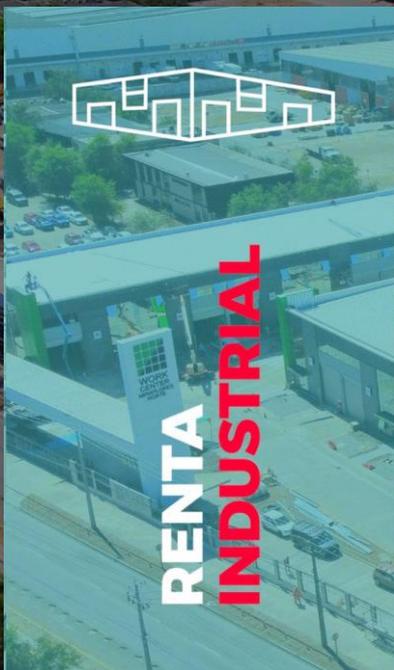
Proyectos de Renta Comercial

Comuna	Proyecto	Estatus	Inversión MUF	GLA m2
Peñalolén	Altos del Parque	Operación	960	25.700
Puente Alto	Las Vizcachas	Operación	330	5.800
Colina	Brisas Norte	Construcción	330	5.300
Antofagasta	Costa Laguna	Desarrollo	250	3.500
Quilicura	Lo Marcoleta	Desarrollo	430	8.200
Puente Alto	San Francisco	Desarrollo	190	3.200
Puente Alto	Ciudad Del Este	Desarrollo	150	3.300
Puente Alto	Lomas de Eyzaguirre	Desarrollo	200	2.300
Concepción	San Pedro de la Paz	Desarrollo	410	9.700
			3.250	67.000





Rentas & Desarrollo Inmobiliario

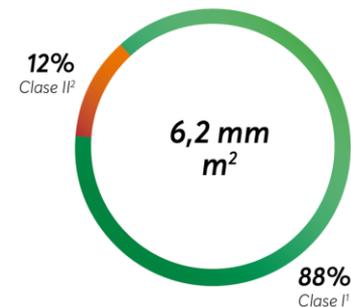


Al igual que en la Renta Comercial, el ingreso de SalfaCorp en esta categoría de activos se debió al uso de suelo industrial de un gran paño de la compañía.

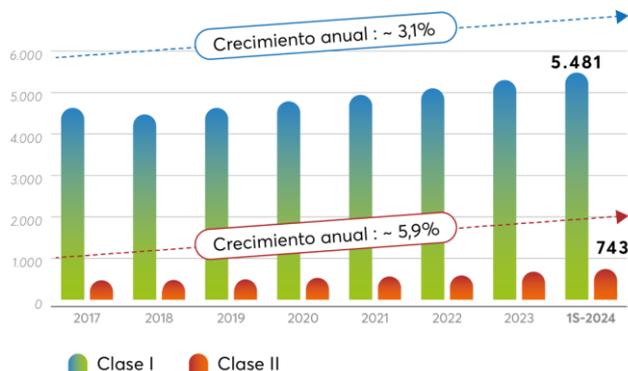
Mercado Renta Industrial

- Mercado que ha demostrado indicadores sanos de rentabilidad en los últimos años
- Crecimiento e-commerce favorecerá la demanda por más metros cuadrados de almacenamiento

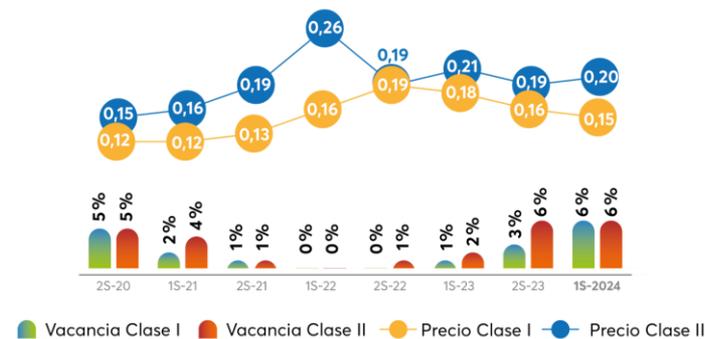
Distribución del Stock por Tipo (%)



Evolución del Stock Centros de Bodegaje Clase I (miles m²)



Evolución Vacancia (%) y Precio (UF/m²) por tipo de Bodega



Fuente: Reporte Centro de Bodegas GPS 1S-2024.

1 Clase I: Superficie máxima ilimitada.

2 Clase II: Superficie máxima 1.800 m².

Estrategia Renta Industrial

Asociación con **DLS/Inarco** permite una rápida entrada al negocio industrial de los proyectos build to suit (BTS) y multiclientes, aprovechando la experiencia y capacidad constructiva de ambas compañías.

A través de esta asociación, nos hemos puesto un objetivo mínimo para desarrollar 300.000 m² de bodegas multiclientes para convertirnos en un actor relevante en el mercado de bodegas de la Región Metropolitana aprovechando los terrenos disponible de ambas compañías para este tipo de activo.

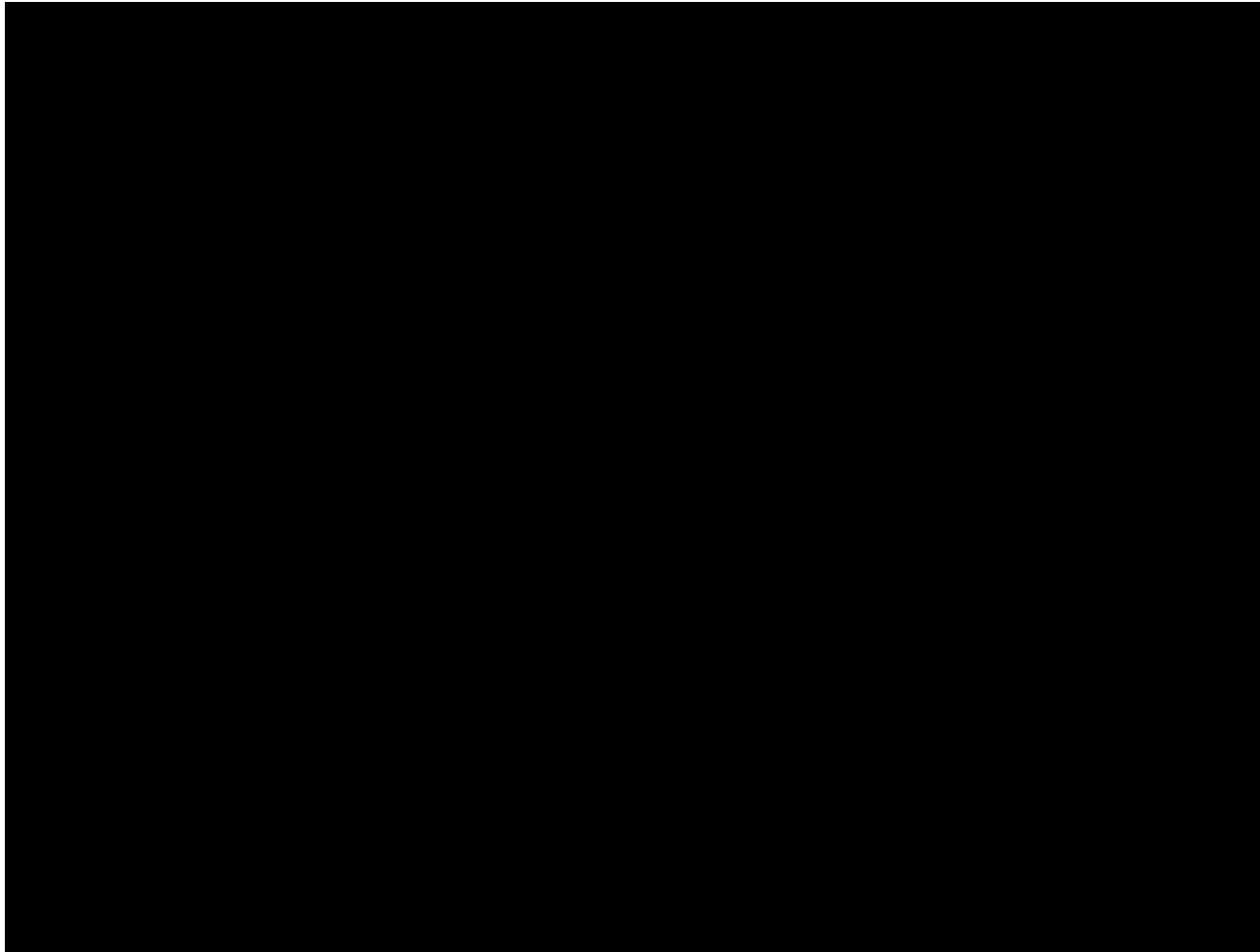
- La cartera actual de terrenos tiene **3** proyectos **Multicliente** con **215.000 m²** de GLA, todos en la RM.
- Estos tienen una inversión total por **UF 5,3 millones** y requieren un aporte de capital total de UF 1,5 millones, donde RDI participa en un 38%.

- Tenemos adjudicados **2** proyectos en modalidad **Build To Suit** con **148.000 m²** de GLA, ambos en la RM.
- Estos tienen una inversión total por **UF 3,6 millones** y requieren un aporte de capital total de UF 350 mil, donde RDI participa en un 50%.

Proyectos de Renta Industrial

Comuna	Proyecto	Estatus	Inversión MUF	GLA m2
Pudahuel	WorkCenter Miraflores Norte Et.1	Construcción	700	23.600
Pudahuel	WorkCenter Miraflores Norte Et.2	Desarrollo	1.000	35.400
Maipú	Proyecto Industrial Multicliente 1	Desarrollo	1.750	76.000
Pudahuel	Proyecto Industrial Multicliente 2	Desarrollo	1.800	80.000
Multicliente			5.250	215.000
Lampa	Centro de Distribución Retail	Desarrollo	2.300	111.000
Lampa	Centro de Distribución Logístico	Desarrollo	1.300	37.000
BTS			3.600	148.000
Total Renta Industrial			8.850	363.000







El ingreso de SalfaCorp a esta categoría de activo se da por las competencias específicas en este tipo de productos y segmento de clientes, junto con la evolución natural del mercado hacia este tipo de propuesta.

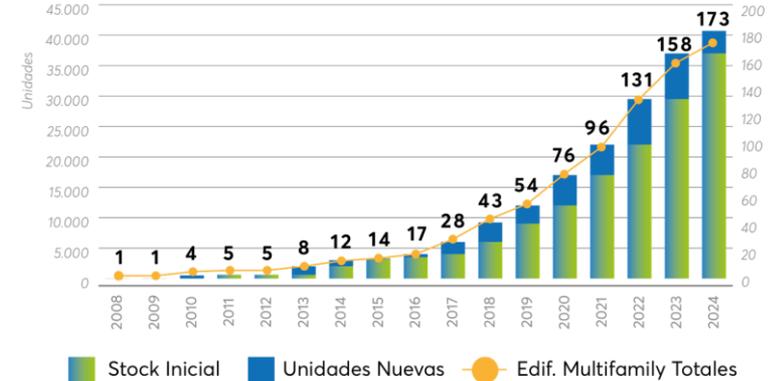
Mercado Multifamily

- Fuerte incorporación de edificios multifamily en los últimos 10 años representan el 8% de las unidades arrendadas en el Gran Santiago, aún con un tremendo potencial de crecimiento si nos comparamos con países desarrollados (35%)
- Clase de activo con importante resiliencia en tiempos de crisis
- La conformación de nuevas familias en los próximos años y la producción de viviendas para el arriendo, proyectan un requerimiento adicional de 45.000 viviendas en el año 2027

Balance a 2027 Proyecta un requerimiento adicional de 45.000 Hogares



Stock Edificios Multifamily



Ocupación y Canon de arriendo



Estrategia Multifamily

Aprovechar las capacidades de SalfaCorp y condiciones del mercado para desarrollar y administrar una cartera de edificios Multifamily en los próximos 8 años. Se incorpora la experiencia de Inmobiliaria Aconcagua en los **segmentos C2/C3**, en ubicaciones privilegiadas, con costos de construcción competitivos, servicios diferenciados (amenities) y foco en la gestión comercial.

Estamos desarrollando nuestros primeros proyectos que iniciarán construcción en el corto plazo aprovechando terrenos propios y otros recién adquiridos.

La conceptualización y diseño de estos proyectos considera que serán carbono neutral, poniéndonos a la vanguardia nacional en la construcción residencial (certificación EDGE nivel 3).

- **3** proyectos que suman **981** departamentos, todos en la RM
- Una inversión total por **UF 2,1 millones** y con un aporte de capital total requerido de UF 800 mil, donde RDI participará en un 35%
- Estamos analizando 7 proyectos adicionales para incorporar a esta cartera



* Certificación EDGE: diseñada por el IFC (Banco Mundial), con especial enfoque en edificación en países en vías de desarrollo.



Rentas
& Desarrollo
Inmobiliario

Proyectos Multifamily en Desarrollo

Comuna	Proyecto	Estatus	Inversión MUF	N° dptos
La Florida	El Ulmo	Desarrollo	750	417
San Joaquin	Rodrigo de Araya	Desarrollo	750	295
San Joaquin	Vicuña Mackenna	Desarrollo	600	269
			2.100	981

*Proyecto El Ulmo cuenta con una RCA y se espera su inicio de construcción en diciembre 2024

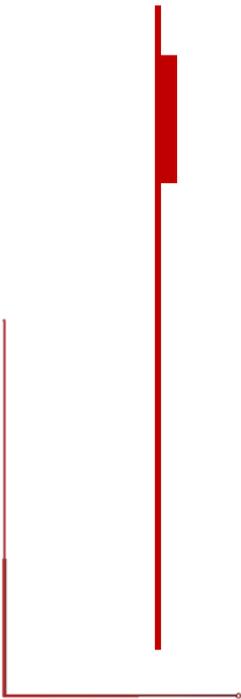


Resumen de la Cartera de Proyectos de Renta Inmobiliaria

Categoría	N° Proyectos	Inversión MUF	Capital Total MUF	% pp	GLA m2	Cap Rate Esperado	MOIC Esperado
Renta Comercial	9	3.250	1.000	50%	67.000		
Renta Industrial	5	8.850	1.850	40%	363.000	7,50%	1,8 X
Renta Residencial	3	2.100	800	35%	36.200		
	17	14.200	3.650	42%	466.200		

El aporte de capital requerido para SalfaCorp es de UF 1,5 millones, de los cuales UF 500 mil corresponden a terrenos propios

Nuestros temas clave

- 
1. Avances en la venta de terrenos
 2. Renta Inmobiliaria
 - Modelo de negocio
 - Renta comercial
 - Renta industrial
 - Renta residencial o multifamily
 3. **Mensajes Clave**

Mensajes Clave

- Proyectamos vender **400 hectáreas** de tierra urbana combinada en los próximos 10 años, generando ingresos para SalfaCorp y sus filiales cercanos a **UF 9 millones**.
- La estrategia de RDI es transformar una parte relevante de los flujos de la venta de tierra en activos de renta inmobiliaria.
- Tenemos una cartera actual de proyectos de renta por **UF 14,2 millones** con un valor potencial de mercado por **UF 17,3 millones**; y **utilidades en régimen de \$10.000 millones** al año para SalfaCorp.
- En nuestro banco de tierra hay aproximadamente **70 hás** con una vocación de equipamiento (comercial e industrial) que estamos analizando para futuros proyectos de renta inmobiliaria.



INVESTOR *Day*
23 Octobre - 2024