

EMPRESAS
SOCOVESA

ANÁLISIS RAZONADO
ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS JUNIO DE 2026



ÍNDICE

RESULTADOS FINANCIEROS AL 30 DE JUNIO, 2026

- i. Aspectos destacados del periodo
- ii. Análisis de resultados
 - a. Balance
 - b. Estado de Resultados
 - c. Flujo de Efectivo
- iii. Indicadores financieros
- iv. Cifras de gestión y CMF
 - a. Contexto del periodo
 - b. Cifras de gestión
- v. Análisis de las diferencias que puedan existir entre los valores libro y valores económicos y/o de mercado de los principales activos
- vi. Análisis de las variaciones más importantes en el mercado
- vii. Gestión de riesgo
- viii. Anexos

INFORMACIÓN RELEVANTE:

Los cortes trimestrales no son necesariamente indicativos de tendencias o del estado actual del negocio, ya que el ciclo de éste es más largo y, generalmente, el análisis de cifras de un trimestre puede mostrar ciertas desviaciones, positivas o negativas, que podrían no ser permanentes.

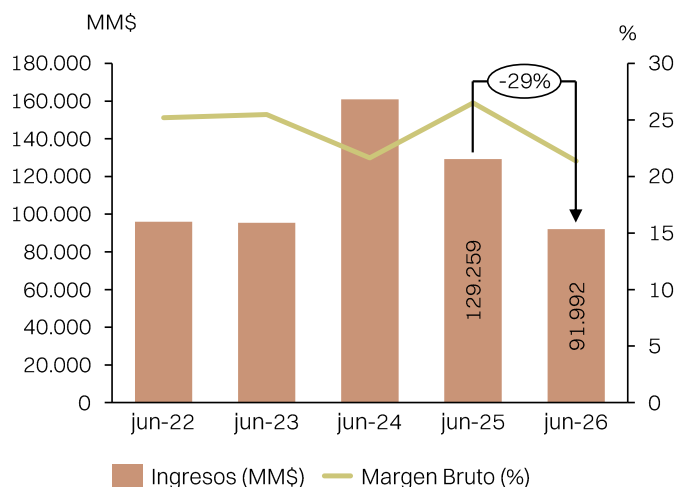
A partir de esto, la Compañía sugiere siempre usar un análisis de los últimos 12 meses para entender mejor las tendencias y cifras que se presentan en los cortes trimestrales.

CONTACTO

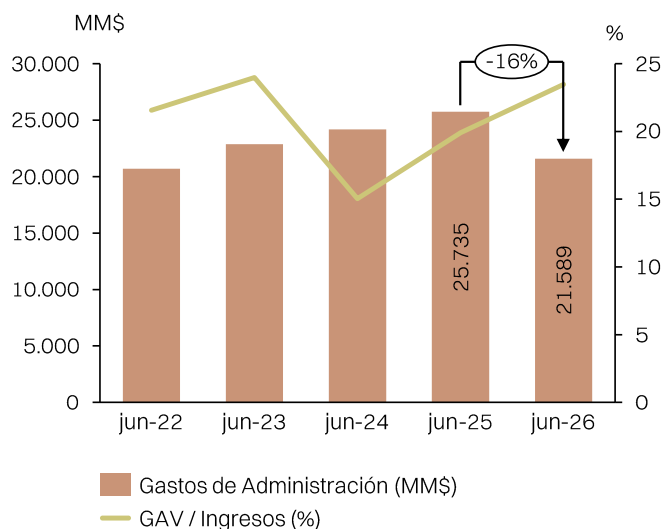
Santiago Prieto T.
Investor Relations
sprieto@eess.cl

I. ASPECTOS DESTACADOS DEL PERIODO

- El resultado del primer semestre de 2026 está marcado por un menor nivel de actividad, explicado principalmente por la estacionalidad esperada en la escrituración —con una mayor concentración proyectada hacia el segundo semestre— y por un presupuesto de ingresos para el año aproximadamente 22% inferior a la facturación registrada en 2025. En este contexto, la menor facturación del período responde principalmente al calendario de escrituración y al menor nivel de actividad previsto para el ejercicio, más que a un deterioro respecto de las expectativas operacionales de la Compañía.
- Los ingresos consolidados alcanzaron MM\$91.992, una disminución de 28,8% respecto del primer semestre de 2025 (MM\$129.259). La composición de los ingresos cambió de manera relevante: las ventas de inmuebles disminuyeron 41,4%, desde MM\$116.970 a MM\$68.505, mientras las ventas de terrenos alcanzaron MM\$14.016, casi cuatro veces las registradas en igual período del año anterior. Adicionalmente, las ventas de inmuebles recibidos en parte de pago aumentaron 22,4%.

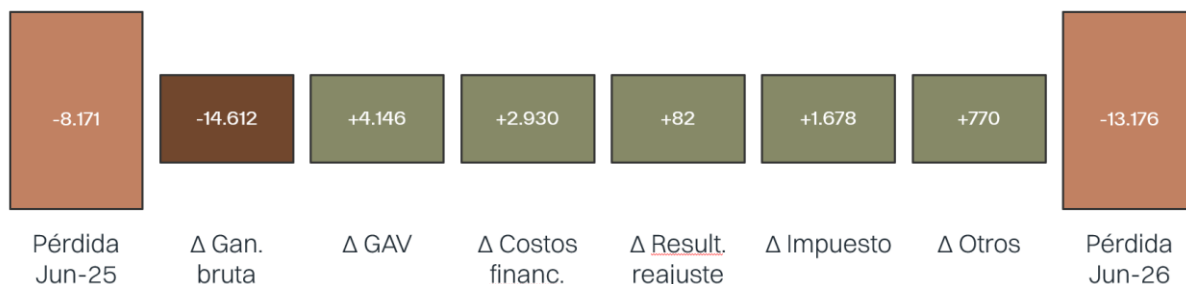


- La ganancia bruta consolidada alcanzó MM\$19.648, con un margen bruto de 21,4%, frente a 26,5% en junio de 2025. La reducción del margen se explica principalmente por la recomposición del mix de ingresos entre marcas y productos, más que por un deterioro generalizado de los márgenes de los proyectos. El análisis de la Compañía muestra que prácticamente toda la disminución del margen consolidado corresponde al efecto mix.
- Los gastos de administración totalizaron MM\$21.589, disminuyendo 16,1% respecto del primer semestre de 2025. La reducción se explica principalmente por menores remuneraciones (-18,2%), reflejo de las eficiencias asociadas a la reestructuración organizacional implementada durante 2025, así como por menores gastos de comercialización (-33,9%), gastos de mantención de stock (-25,2%) y gastos generales (-12,8%). Lo anterior compensó el incremento en honorarios de administración (+9,1%), único concepto que aumentó respecto de junio de 2025.



- El EBITDA del semestre alcanzó MM\$3.565, una disminución de 79,9% respecto de junio de 2025 (MM\$17.766), con un margen EBITDA de 3,9% (13,7% en junio de 2025). La variación responde principalmente a la menor ganancia bruta en términos absolutos, parcialmente compensada por la reducción de los gastos de administración.
- El gasto financiero total incurrido durante el semestre alcanzó MM\$25.454, un aumento de 8,9% respecto de junio de 2025, asociado al reajuste de la UF y mayores tasas de corto plazo. No obstante, los costos financieros reconocidos directamente en resultados disminuyeron 14,4%, hasta MM\$17.393, producto de una mayor capitalización de intereses en respuestas al crecimiento de las obras en ejecución, que pasó de 13,0% a 31,7% del gasto financiero total. Los intereses efectivamente pagados disminuyeron 30,9%, alcanzando MM\$13.057.
- El resultado atribuible a los propietarios de la controladora fue una pérdida de MM\$13.176, cifra que representa un aumento de 61,3% respecto de la pérdida registrada en junio de 2025 (MM\$8.171). El mayor resultado negativo se explica principalmente por el menor volumen facturado durante el semestre (-29%), efecto que no alcanzó a ser compensado por la reducción de los gastos de administración y de los costos financieros reconocidos en resultados.

PUENTE PÉRDIDA CONTROLADORA Jun-25 → Jun-26 (MM\$)



- Durante el semestre se mantuvo la trayectoria de fortalecimiento del balance. Los pasivos totales disminuyeron 5,7% respecto de diciembre de 2025 y la deuda financiera neta alcanzó MM\$492.803 (MMUF 12,1), una reducción de 5,1% en pesos y de 7,7% en UF. Paralelamente, aumentó la

participación de financiamiento bancario de mayor plazo (de 15% a 21%), mejorando el calce entre las fuentes de financiamiento y los usos del negocio.

- En febrero de 2026, la Compañía pagó íntegramente el saldo del crédito sindicado a Banco Estado y BCI por MUF 222. Como consecuencia de dicho pago, al cierre de junio de 2026 no existían obligaciones vigentes ni covenants asociados a dicho financiamiento.
- El flujo de efectivo generado por actividades de operación fue positivo en MM\$41.596. Estos recursos se destinaron principalmente a amortizar deuda, registrándose un flujo de financiamiento negativo de MM\$50.517. La caja al cierre del semestre alcanzó MM\$5.662, frente a MM\$3.097 en junio de 2025.
- Desde el punto de vista comercial, durante el primer semestre la Compañía registró promesas netas por MUF 2.968, un aumento de 31,6% respecto de igual período de 2025, mientras las unidades netas aumentaron 46,6%. La tasa de desistimientos acumulada de seis meses disminuyó desde 26,6% a 8,5%, reflejando una mejora relevante en la calidad de los cierres comerciales.
- Aún cuando el anuncio del Gobierno, en abril, de una exención transitoria de IVA a la vivienda nueva, constituye una buena noticia para el sector, al no haberse implementado rápidamente, generó un compás de espera en los compradores —a la expectativa de concretar la compra bajo el nuevo beneficio— que desaceleró las ventas del período abril-julio, impactando en el margen, las promesas de la Compañía durante ese periodo respecto de lo presupuestado.
- Durante el primer semestre, la Compañía lanzó siete nuevos proyectos (4 de Almagro, 1 de Pilares y 2 de Socovesa), todos en formato departamentos, con un potencial agregado de venta de MUF 5.302 (982 unidades).
- El saldo vendido por facturar alcanzó MUF 6.741, incluyendo promesas de viviendas nuevas (MUF 5.388) y terrenos (MUF 1.352). Es relevante recordar que estas cifras están sujetas a desistimientos, a retrasos en la adjudicación de subsidios y a los riesgos propios del proceso de escrituración para viviendas nuevas, como para terrenos.
- En línea con los objetivos definidos por la Administración y aprobados por el Directorio, la Compañía muestra avances concretos en el semestre: una reducción de la deuda financiera, con un perfil de vencimientos alineado al esquema de financiamiento proyecto a proyecto; una generación de caja positiva; una disminución de los gastos de administración; y un avance sostenido en la enajenación de activos prescindibles, cuyo efecto en resultados y flujo se reconocerá en la medida que las promesas suscritas se materialicen en escrituraciones.

En síntesis, si bien el menor volumen de escrituración del semestre impactó negativamente los resultados y los indicadores de rentabilidad, la evolución operacional muestra señales favorables en materia comercial, de control de gastos y de reducción de deuda. La Administración mantiene como prioridades la preservación de liquidez, un nivel de apalancamiento adecuado a la escala de operación de la Compañía y el inicio de construcción de los proyectos en carpeta.

II. ANÁLISIS DE RESULTADOS EMPRESAS SOCOVESA

a. BALANCE

Miles de \$					Miles de UF				
BALANCE	6M 26	12M 25	DIF	% VAR.	6M 26	12M 25	DIF	% VAR.	
Activos corrientes	317.697.448	377.211.232	(59.513.784)	-15,8%	7.783	9.495	(1.712)	-18,0%	
Activos no corrientes	620.371.173	615.066.627	5.304.546	0,9%	15.198	15.482	(284)	-1,8%	
TOTAL ACTIVOS	938.068.621	992.277.859	(54.209.238)	-5,5%	22.980	24.977	(1.996)	-8,0%	
Pasivos corrientes	480.608.960	548.749.884	(68.140.924)	-12,4%	11.774	13.813	(2.039)	-14,8%	
Pasivos no corrientes	140.737.962	109.841.495	30.896.467	28,1%	3.448	2.765	683	24,7%	
TOTAL PASIVOS	621.346.922	658.591.379	(37.244.457)	-5,7%	15.222	16.578	(1.356)	-8,2%	
Patrimonio atribuible a participaciones controladoras	314.706.734	330.396.476	(15.689.742)	-4,7%	7.710	8.316	(607)	-7,3%	
Patrimonio atribuible a minoritarios	2.014.965	3.290.004	(1.275.039)	-38,8%	49	83	(33)	-40,4%	
TOTAL PATRIMONIO	316.721.699	333.686.480	(16.964.781)	-5,1%	7.759	8.399	(640)	-7,6%	
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	938.068.621	992.277.859	(54.209.238)	-5,5%	22.980	24.977	(1.996)	-8,0%	

ACTIVOS

Desde la perspectiva del activo, el balance consolidado de Empresas Socovesa se concentra en partidas vinculadas al negocio inmobiliario —principalmente inventarios (corrientes y no corrientes) y propiedades de inversión—, además de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar. La evolución de estas cuentas es clave para interpretar el nivel de actividad, la rotación de activos y la gestión operacional del portafolio.

Al 30 de junio de 2026, los activos consolidados totalizaron MM\$938.069, con una disminución de 5,5% respecto de diciembre de 2025 (MM\$992.278) y de 6,9% respecto de junio de 2025 (MM\$1.007.478). La variación semestral se explica principalmente por una contracción de 15,8% en activos corrientes, mientras que los activos no corrientes aumentaron levemente (+0,9%).

Es destacable que la permanencia de inventario corriente bajó de 389 días en junio de 2025 a 325 días a junio de 2026.

ACTIVOS	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 26	12M 25	DIF	% VAR.	6M 26	12M 25	DIF	% VAR.
Activos corrientes	317.697.448	377.211.232	(59.513.784)	-15,8%	7.783	9.495	(1.712)	-18,0%
Efectivo y equivalentes al efectivo	5.661.964	14.860.328	(9.198.364)	-61,9%	139	374	(235)	-62,9%
Otros activos financieros corrientes	939.923	446.836	493.087	110,4%	23	11	12	104,7%
Otros activos no financieros corrientes	2.742.105	2.759.646	(17.541)	-0,6%	67	69	(2)	-3,3%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	65.777.935	93.744.779	(27.966.844)	-29,8%	1.611	2.360	(748)	-31,7%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	19.094	8.853	10.241	115,7%	0	0	0	109,9%
Inventarios corrientes	225.724.182	248.087.430	(22.363.248)	-9,0%	5.530	6.245	(715)	-11,4%
Activos biológicos corrientes	79.658	650.525	(570.867)	-87,8%	2	16	(14)	-88,1%
Activos por impuestos corrientes, corrientes	16.752.587	16.652.835	99.752	0,6%	410	419	(9)	-2,1%
Activos no corrientes	620.371.173	615.066.627	5.304.546	0,9%	15.198	15.482	(284)	-1,8%
Otros activos financieros no corrientes	4.531	330.073	(325.542)	-98,6%	0	8	(8)	-98,7%
Cuentas por cobrar no corrientes	9.694.738	7.799.121	1.895.617	24,3%	237	196	41	21,0%
Inventarios, no corrientes	245.349.402	243.145.498	2.203.904	0,9%	6.010	6.120	(110)	-1,8%
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	1.354.993	1.354.700	293	0,0%	33	34	(1)	-2,7%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	63.763.640	63.109.283	654.357	1,0%	1.562	1.589	(26)	-1,7%
Plusvalía	11.253.101	11.253.101	-	0,0%	276	283	(8)	-2,7%
Propiedades, planta y equipo	8.724.931	9.942.443	(1.217.512)	-12,2%	214	250	(37)	-14,6%
Activos por impuestos corrientes, no corrientes	14.778.824	14.403.009	375.815	2,6%	362	363	(0)	-0,1%
Propiedades de inversión	163.516.788	167.730.603	(4.213.815)	-2,5%	4.006	4.222	(216)	-5,1%
Activos por impuestos diferidos	101.930.225	95.998.796	5.931.429	6,2%	2.497	2.416	81	3,3%
TOTAL ACTIVOS	938.068.621	992.277.859	(54.209.238)	-5,5%	22.980	24.977	(1.996)	-8,0%

Desde una perspectiva de gestión —por su impacto en capital de trabajo y caja— resulta relevante analizar los inventarios en su conjunto.

Al cierre del período, el saldo total de inventarios alcanzó MM\$471.074, lo que representa una disminución de 4,1% respecto de diciembre de 2025 (MM\$491.233). De este total, MM\$392.376 corresponden a inventario inmobiliario disponible para la venta valorizado al costo, que incluye viviendas terminadas y obras en ejecución, equivalente a MUF 9.612 (versus MUF 9.761 a diciembre de 2025, -1,5% en UF) ¹.

INVENTARIOS TOTALES	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 26	12M 25	DIF	% VAR.	6M 26	12M 25	DIF	% VAR.
Terrenos y Urbanización	67.984.223	87.016.281	(19.032.058)	-21,9%	1.665	2.190	(525)	-24,0%
Viviendas terminadas	88.192.635	121.926.544	(33.733.909)	-27,7%	2.161	3.069	(909)	-29,6%
Viviendas recibidas en parte de pago	10.400.390	16.015.002	(5.614.612)	-35,1%	255	403	(148)	-36,8%
Otros inventarios	313.322	432.537	(119.215)	-27,6%	8	11	(3)	-29,5%
Obras en ejecución	304.183.014	265.842.564	38.340.450	14,4%	7.452	6.692	760	11,4%
TOTAL INVENTARIOS, CORR. Y NO CORR.	471.073.584	491.232.928	(20.159.344)	-4,1%	11.540	12.365	(825)	-6,7%
Total Inventarios a la venta	392.375.649	387.769.108	4.606.541	1,2%	9.612	9.761	(148)	-1,5%

Respecto de diciembre de 2025, las obras en ejecución crecieron 14,4% (MM\$304.183 vs MM\$265.843), reflejando la continuidad del avance constructivo de los proyectos lanzados durante 2025. En contrapartida, las viviendas terminadas disminuyeron 27,7% (MM\$88.193 vs MM\$121.927), explicado por la escrituración del semestre y la menor entrada de recepciones municipales en el período. Los

¹ Excluye i) las viviendas recibidas en partes de pago, por no haber sido desarrolladas por la Compañía, ii) los terrenos, ya que estos si bien tienen un proyecto inmobiliario asociado, aún no ha comenzado su construcción, y iii) los otros inventarios.

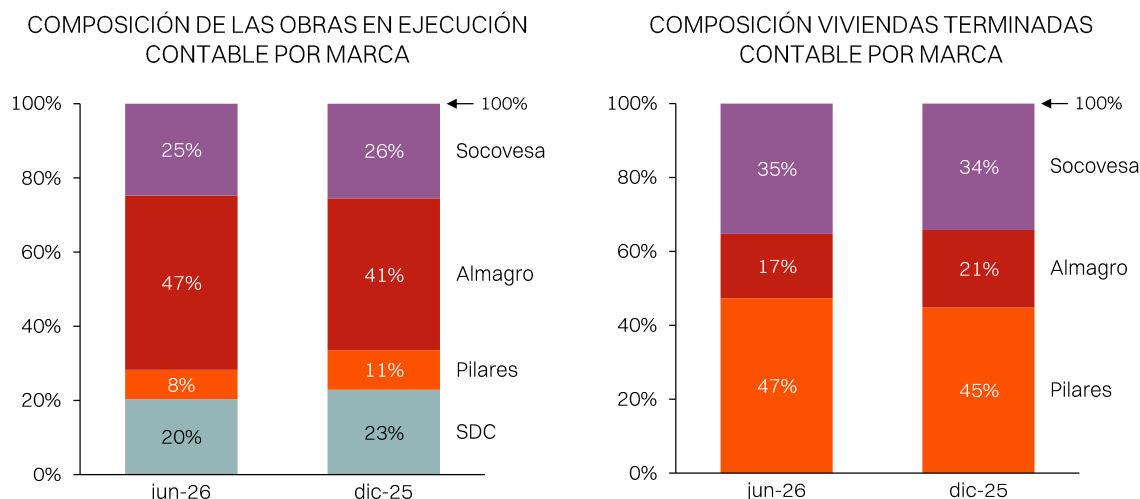
terrenos registrados en la cuenta de inventarios disminuyeron 21,9% respecto de diciembre de 2025 producto del lanzamiento de siete proyectos inmobiliarios y la venta de tierra del periodo.

LANZAMIENTOS NUEVOS PROYECTOS/ETAPAS

VENTA POTENCIAL (MUF) POR TIPO DE PRODUCTO				
Periodo	Casas	Deptos. Loc. Com.	Oficinas	Total
6M 26	-	5.302	-	5.302
6M 25	495	2.701	170	3.755
6M 24	1.255	2.399	-	3.653
6M 23	-	-	-	-
6M 22	1.108	3.826	16	4.951

VENTA POTENCIAL (MUF) POR MARCA				
Periodo	Socovesa	Almagro	Pilares	Total
6M 26	973	3.765	563	5.302
6M 25	495	3.260	-	3.755
6M 24	2.185	1.468	-	3.653
6M 23	-	-	-	-
6M 22	1.927	2.430	594	4.951

Contablemente, las viviendas recepcionadas municipalmente se registran en la cuenta Viviendas terminadas, dentro de Inventarios (valorizadas al costo). Este stock incluye unidades con y sin promesas de compraventa. Al cierre del periodo, el stock total comprende 228 unidades de casas y 606 de departamentos disponibles para la venta, además de oficinas (59) y locales comerciales (19).



Nota: El proyecto Madagascar (Almagro District) está contabilizado en SDC

Al cierre del período, 25,6% de las viviendas terminadas, valorizado a precio de venta, contaba con promesa firmada, lo que mitiga la exposición a riesgo comercial sobre esa fracción del inventario.

El banco de terrenos de la Compañía se registra en inventarios corrientes, inventarios no corrientes y propiedades de inversión, todas valorizadas al costo histórico en pesos. El saldo total de terrenos del

balance disminuyó respecto de diciembre de 2025, explicado por el inicio de obras de nuevos proyectos y la venta de sitios durante el semestre.

COMPOSICIÓN DE TERRENOS	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 26	12M 25	DIF	% VAR.	6M 26	12M 25	DIF	% VAR.
Terrenos Inventario corriente y no corriente	67.984.223	87.016.281	(19.032.058)	-21,9%	1.665	2.190	(525)	-24,0%
Terrenos Propiedades de Inversión	127.722.718	130.884.659	(3.161.941)	-2,4%	3.129	3.295	(166)	-5,0%
Urbanizaciones	35.650.600	36.702.474	(1.051.874)	-2,9%	873	924	(50)	-5,5%
Bienes inmuebles	143.470	143.470	0	0,0%	4	4	(0)	-2,7%
TOTAL TERRENOS	231.501.011	254.746.884	(23.245.873)	-9,1%	5.671	6.412	(741)	-11,6%

Durante el primer semestre de 2026, la Compañía registró ventas de terrenos por MM\$14.016 como parte de la estrategia de desinversión de activos no estratégicos para fortalecer la posición de caja. Esta cifra contrasta positivamente con las ventas de esta naturaleza durante el primer semestre de 2025 (MM\$ 3.553).

Al 30 de junio de 2026, el banco de tierras total ascendía a MUF 6.696, cifra que incluye el 100% del terreno "off balance" ubicado en San Bernardo, el cual ya se encuentra totalmente pagado. El detalle por comuna de los terrenos registrados como Propiedades de inversión se encuentra en la Nota 24 de los Estados Financieros Consolidados.

	A JUNIO 2026 (miles de \$)				
	TERRENOS EN INVENTARIO CORR. Y NO CORR.	TERRENOS PROP. DE INVERSIÓN	TOTAL TERRENOS ON BALANCE	TERRENOS OFF BLANACE (100%)	TOTAL TERRENOS
Socovesa	34.051.295	96.044.298	130.095.593	77.639.920	207.735.513
Almagro	9.094.851	7.971.090	17.065.941		17.065.941
Pilares	21.748.188	18.136.162	39.884.350		39.884.350
SDC	924.500	-	924.500		924.500
Linderos	2.165.389	5.571.168	7.736.557		7.736.557
M\$	67.984.223	127.722.718	195.706.941	77.639.920	273.346.861
MUF	1.665	3.129	4.794	1.902	6.696

Nota:

El terreno off balance se presenta consolidado al 100%. El valor proporcional patrimonial (VPP) de la Compañía en este activo asciende a MUF 1.274 equivalente al 67% del terreno Los Cóndores (San Bernardo).

Las cuentas por cobrar de clientes y otros deudores disminuyeron 29,8% respecto de diciembre de 2025 (MM\$65.777 vs MM\$93.745), principalmente por menores saldos en clientes - ventas de viviendas (-33,7%, equivalente a MM\$39.913) y clientes - terrenos (-60,2% equivalente a MM\$6.598). Esta evolución refleja la cobranza efectiva de las escrituraciones del último trimestre de 2025 y primer semestre de 2026 y de las ventas de terrenos del período.

DEUDORES COMERCIALES, CORRIENTE	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 26	12M 25	DIF	% VAR	6M 26	12M 25	DIF	% VAR
Cientes ventas viviendas	39.913.826	60.239.643	(20.325.817)	-33,7%	978	1.516	(539)	-35,5%
Documentos por cobrar	17.084.580	16.015.938	1.068.642	6,7%	419	403	15	3,8%
Otras cuentas por cobrar	2.602.345	1.958.987	643.358	32,8%	64	49	14	29,3%
Cientes otras ventas Inmobiliarias - Terrenos	6.598.391	16.569.531	(9.971.140)	-60,2%	162	417	(255)	-61,2%
Cientes ventas varias	1.513.191	1.190.274	322.917	27,1%	37	30	7	23,7%
Anticipo a proveedores	219.840	155.231	64.609	41,6%	5	4	1	37,8%
Fondo a rendir	102.652	192.335	(89.683)	-46,6%	3	5	(2)	-48,1%
Cuentas corrientes del personal	135.999	162.709	(26.710)	-16,4%	3	4	(1)	-18,7%
Provisión de pérdidas por deterioro de deudores	(2.392.889)	(2.739.869)	346.980	-12,7%	-59	-69	10	-15,0%
TOTAL	65.777.935	93.744.779	(27.966.844)	-29,8%	1.611	2.360	(748)	-31,7%

Los activos por impuestos diferidos han aumentado respecto de diciembre de 2025 (MM\$101.930 vs MM\$95.999, +6,2%) principalmente por aumento de esta partida relativo a pérdidas fiscales (MM\$ 46.902 vs MM\$ 41.075, +14,2%). Estos activos representan un beneficio tributario recuperable en la medida que la Compañía retome resultados impositivos positivos, conforme a la evaluación de recuperabilidad efectuada por la Administración.

ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 26	12M 25	DIF	% VAR	6M 26	12M 25	DIF	% VAR
Activos por impuestos diferido relativos a provisiones	2.295.424	2.873.675	(578.251)	-20,1%	56	72	(16)	-22,3%
Activos por impuestos diferido relativos a provisiones incobrables	581.874	591.001	(9.127)	-1,5%	14	15	(1)	-4,2%
Activos por impuestos diferido relativo a corrección monetaria de existencias	53.495.410	51.885.982	1.609.428	3,1%	1.311	1.306	4	0,3%
Activos por impuestos diferido relativos a Activo fijo e Intangibles	1.377.948	1.378.211	(263)	0,0%	34	35	(1)	-2,7%
Activos por impuestos diferido relativos a pérdidas fiscales	46.902.139	41.075.934	5.826.205	14,2%	1.149	1.034	115	11,1%
Activos por impuestos diferido relativos a otros	5.857.847	4.910.082	947.765	19,3%	144	124	20	16,1%
Activos por impuestos diferido relativos a pasivos por arrendamiento	298.936	548.070	(249.134)	-45,5%	7	14	(6)	-46,9%
Total Activo por impuestos diferidos antes de compensación	110.809.578	103.262.955	7.546.623	7,3%	2.715	2.599	115	4,4%
Compensación impuestos diferidos	(8.879.353)	(7.264.159)	(1.615.194)	22,2%	(218)	(183)	(35)	19,0%
Total Activos por impuestos diferidos	101.930.225	95.998.796	5.931.429	6,2%	2.497	2.416	81	3,3%

PASIVOS Y PATRIMONIO

La Compañía ha continuado avanzando en estructurar el financiamiento del portafolio mediante líneas de crédito otorgadas proyecto a proyecto. En este sentido, la Administración se encuentra trabajando en transformar los financiamientos de líneas de capital a financiamientos de líneas de construcción proyecto a proyecto.

Al 30 de junio de 2026, los pasivos totales alcanzaron MM\$621.347, con una disminución de 5,7% respecto de diciembre de 2025 (MM\$658.591). La variación semestral se explica por una caída de 12,4%

en pasivos corrientes, principalmente financieros, en línea con el objetivo de fortalecer la posición de liquidez de la Compañía.

	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 26	12M 25	DIF	% VAR.	6M 26	12M 25	DIF	% VAR.
PASIVOS Y PATRIMONIO NETO								
Pasivos corrientes	480.608.960	548.749.884	(68.140.924)	-12,4%	11.774	13.813	(2.039)	-14,8%
Otros pasivos financieros corrientes	395.578.650	454.945.709	(59.367.059)	-13,0%	9.691	11.452	(1.761)	-15,4%
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	61.288.066	68.954.411	(7.666.345)	-11,1%	1.501	1.736	(234)	-13,5%
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	13.530.261	13.009.951	520.310	4,0%	331	327	4	1,2%
Otras provisiones corrientes	3.645.965	4.258.842	(612.877)	-14,4%	89	107	(18)	-16,7%
Pasivos por impuestos corrientes, corrientes	762.828	1.529.588	(766.760)	-50,1%	19	39	(20)	-51,5%
Otros pasivos no financieros corrientes	5.803.190	6.051.383	(248.193)	-4,1%	142	152	(10)	-6,7%
Pasivos no corrientes	140.737.962	109.841.495	30.896.467	28,1%	3.448	2.629	819	31,1%
Otros pasivos financieros no corrientes	102.886.375	79.322.299	23.564.076	29,7%	2.520	1.997	524	26,2%
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar no corrientes	18.607.164	10.913.227	7.693.937	70,5%	456	275	181	65,9%
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, no corrientes	1.259.133	1.211.416	47.717	3,9%	31	30	0,4	1,2%
Otras provisiones no corrientes	2.624.217	3.157.531	(533.314)	-16,9%	64	79	(15)	-19,1%
Pasivo por impuestos diferidos	9.966.968	9.842.917	124.051	1,3%	244	248	(4)	-1,4%
Otros pasivos no financieros no corrientes	5.394.105	5.394.105	-	0,0%	132	136	(4)	-2,7%
TOTAL PASIVOS	621.346.922	658.591.379	(37.244.457)	-5,7%	15.222	16.442	(1.220)	-7,4%
Patrimonio atribuible a participaciones controladoras	314.706.734	330.396.476	(15.689.742)	-4,7%	7.710	8.316	(607)	-7,3%
Capital emitido	127.688.597	127.688.597	-	0,0%	3.128	3.214	(86)	-2,7%
Prima de emisión	49.597.096	49.597.096	-	0,0%	1.215	1.248	(33)	-2,7%
Ganancias acumuladas	138.860.057	152.036.054	(13.175.997)	-8,7%	3.402	3.827	(425)	-11,1%
Otras reservas	(1.439.016)	1.074.729	(2.513.745)	na	(35)	27	(62)	-230,3%
Patrimonio atribuible a minoritarios	2.014.965	3.290.004	(1.275.039)	-38,8%	49	83	(33)	-40,4%
TOTAL PATRIMONIO	316.721.699	333.686.480	(16.964.781)	-5,1%	7.759	8.399	(640)	-7,6%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	938.068.621	992.277.859	(54.209.238)	-5,5%	22.980	24.841	(1.861)	-7,5%

Al 30 de junio de 2026, los pasivos financieros totales ascendieron a MM\$498.465, compuestos principalmente por préstamos bancarios (MM\$495.480), pasivos por arrendamiento (MM\$1.107) y otros.

Los pasivos financieros corrientes representan 79,3% de la deuda financiera total y los no corrientes el 20,6%, en línea con el reperfilamiento de los vencimientos financieros, gestión iniciada a partir del año 2025: los pasivos financieros no corrientes aumentaron MM\$23.564 (+29,7%, de MM\$79.322 a MM\$102.886), mientras los corrientes disminuyeron MM\$59.367 (-13,0%, de MM\$454.946 a MM\$395.579). Con ello, la porción no corriente de la deuda financiera pasó de 14,8% a 20,6% del total, evidenciando un mejor calce entre las fuentes de financiamiento y los usos de mediano plazo del negocio.

	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 26	12M 25	DIF	% VAR.	6M 26	12M 25	DIF	% VAR.
OTROS PASIVOS FINANCIEROS								
Préstamos bancarios	392.730.977	453.236.597	(60.505.620)	-13,3%	9.621	11.409	(1.788)	-15,7%
Pasivos por arrendamiento	970.212	1.706.529	(736.317)	-43,1%	24	43	(19)	-44,7%
Instrumentos derivados	1.877.461	2.583	1.874.878	72585,3%	46	0,1	46	70640,2%
OTROS PASIVOS FINANCIEROS, CORRIENTES	395.578.650	454.945.709	(59.367.059)	-13,0%	9.691	11.452	(1.761)	-15,4%
Préstamos bancarios, no corrientes	102.749.417	78.998.940	23.750.477	30,1%	2.517	1.988	529	26,6%
Pasivos por arrendamiento, no corrientes	136.958	323.359	(186.401)	-57,6%	3	8	(5)	-58,8%
OTROS PASIVOS FINANCIEROS, NO CORRIENTES	102.886.375	79.322.299	23.564.076	29,7%	2.520	1.997	524	26,2%
Préstamos bancarios corrientes y no corrientes	495.480.394	532.235.537	(36.755.143)	-6,9%	12.138	13.397	(1.259)	-9,4%
Pasivos por arrendamientos corrientes y no corrientes	1.107.170	2.029.888	(922.718)	-45,5%	27	51	(24)	-46,9%
Instrumentos derivados	1.877.461	2.583	1.874.878	72585,3%	46	0,1	46	70640,2%
TOTAL DEUDA FINANCIERA BRUTA	498.465.025	534.268.008	(35.802.983)	-6,7%	12.211	13.448	(1.237)	-9,2%

La deuda financiera neta totalizó MM\$492.803, con una disminución de 5,1% frente a diciembre de 2025 y de 7,4% respecto de junio de 2025. Expresada en UF, alcanzó MMUF 12,1 (vs MMUF 13,1 a diciembre de 2025), continuando la trayectoria de desapalancamiento. La deuda financiera bruta, por su parte, se redujo de MM\$534.268 a MM\$498.465 (-6,7%) respecto de diciembre de 2025, consistente con el uso neto de caja destinado a la amortización de deuda durante el semestre.

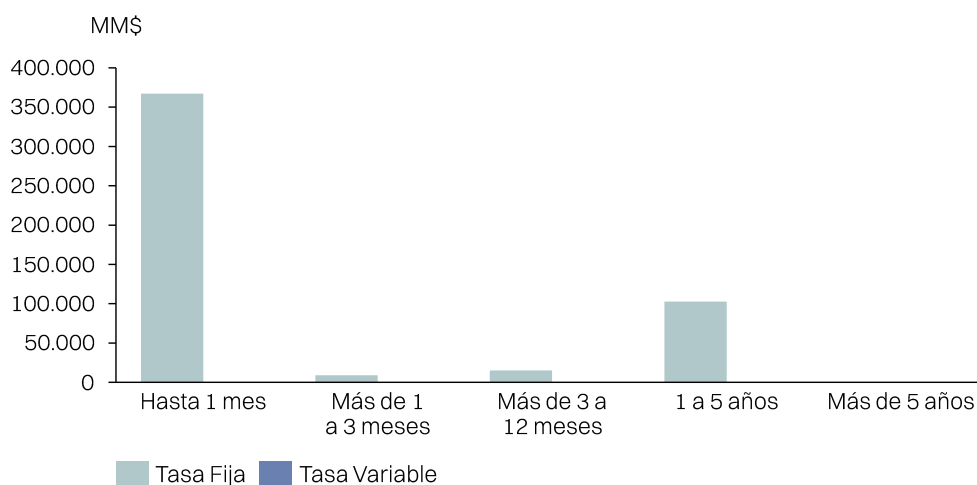
	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 26	12M 25	DIF	% VAR.	6M 26	12M 25	DIF	% VAR.
DEUDA FINANCIERA NETA								
Pasivos financieros corrientes	395.578.650	454.945.709	(59.367.059)	-13,0%	9.691	11.452	(1.761)	-15,4%
Pasivos financieros no corrientes	102.886.375	79.322.299	23.564.076	29,7%	2.520	1.997	524	26,2%
Deuda financiera bruta	498.465.025	534.268.008	(35.802.983)	-6,7%	12.211	13.448	(1.237)	-9,2%
Caja y equivalente al efectivo	5.661.964	14.860.328	(9.198.364)	-61,9%	139	374	(235)	-62,9%
Deuda financiera neta	492.803.061	519.407.680	(26.604.619)	-5,1%	12.072	13.074	(1.002)	-7,7%
Deuda financiera neta	492.803.061	519.407.680	(26.604.619)	-5,1%	12.072	13.074	(1.002)	-7,7%
EBITDA UDM (M\$)	29.584.732	43.784.923	(14.200.191)	-32,4%	725	1.102	(377)	-34,2%
Deuda Financ. Neta / EBITDA UDM (veces)	16,7	11,9		4,8x	16,7	11,9		4,8x

La totalidad de la deuda financiera está pactada a tasa fija. Considerando que la mayor parte de los vencimientos es menor a 360 días, existe exposición a la variabilidad de las tasas de interés de corto plazo, riesgo que la Compañía monitorea permanentemente.

Respecto del crédito sindicado otorgado por Banco Estado y Banco BCI, con fechas 26 y 27 de febrero de 2026 la Compañía pagó la totalidad del saldo adeudado, por un monto de MUF 222, finalizando la vigencia de los covenants vinculados a dicho crédito.

El leverage total (pasivos totales/patrimonio total) se mantiene en 2,0 veces, mismo nivel que el registrado en junio y diciembre 2025. El leverage financiero neto se ubicó en 1,6 veces.

APERTURA DEUDA FINANCIERA POR PLAZO DE VENCIMIENTO Y TIPO DE TASA
30 de junio de 2026



Las cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar (corrientes y no corrientes) se mantuvieron prácticamente sin variación respecto de diciembre de 2025, alcanzando un total de MM\$79.895. Por componentes: los Anticipos y depósitos de clientes (corrientes y no corrientes) aumentaron 37,7% (MM\$51.635 vs MM\$37.505), reflejando el avance de promesas asociadas a proyectos; en contraste, las Retenciones a subcontratistas disminuyeron 19,2% y los documentos por pagar 98,5%.

Cuentas por Pagar, Totales (Corrientes y no Corrientes)	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 26	12M 25	DIF	% VAR.	6M 26	12M 25	DIF	% VAR.
Anticipos y depósitos de clientes, corrientes y no corrientes	51.635.203	37.504.817	14.130.386	37,7%	1.265	944	321	34,0%
Retenciones	2.207.460	6.759.264	(4.551.804)	-67,3%	54	170	(116)	-68,2%
Otras cuentas por pagar, corrientes y no corrientes	10.737.835	13.682.174	(2.944.339)	-21,5%	263	344	(81)	-23,6%
Proveedores	2.931.237	5.745.517	(2.814.280)	-49,0%	72	145	(73)	-50,3%
Reconocimiento cierre de proyectos	10.409.858	11.863.431	(1.453.573)	-12,3%	255	299	(44)	-14,6%
Retenciones a subcontratistas	1.759.681	2.177.375	(417.694)	-19,2%	43	55	(12)	-21,3%
Documentos por pagar	29.784	1.955.211	(1.925.427)	-98,5%	1	49	(48)	-98,5%
Obligaciones por compras de terrenos	161.575	157.252	4.323	2,7%	4	4	(0)	0,0%
Dividendos por pagar	22.597	22.597	0	0,0%	1	1	(0)	-2,7%
TOTAL	79.895.230	79.867.638	27.592	0,0%	1.957	2.010	(53)	-2,6%

El patrimonio total consolidado cerró en MM\$316.722, disminuyendo 5,1% respecto de diciembre de 2025. La variación se explica principalmente por (i) la pérdida atribuible a la controladora (MM\$13.176) registrada en ganancias acumuladas y (ii) la pérdida por cobertura de flujos de caja (neta de impuesto) de MM\$2.544 reconocida en Otras Reservas.

Por su parte, las participaciones no controladoras disminuyeron de MM\$3.290 a MM\$2.015 (-38,8%), reflejando principalmente la porción de la pérdida del período atribuible a dichas participaciones y otros movimientos patrimoniales menores.

b. ESTADO DE RESULTADOS

ESTADO DE RESULTADOS	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 26	6M 25	DIF	% VAR.	6M 26	6M 25	DIF	% VAR.
Ingresos de actividades ordinarias	91.992.073	129.258.853	(37.266.780)	-28,8%	2.254	3.292	(1.038)	-31,5%
Costos de ventas	(72.343.799)	(94.998.802)	22.655.003	-23,8%	(1.772)	(2.419)	647	-26,7%
Ganancia bruta	19.648.274	34.260.051	(14.611.777)	-42,6%	481	872	(391)	-44,8%
<i>Margen bruto</i>	<i>21,4%</i>	<i>26,5%</i>		<i>-5,1 ptos</i>	<i>21,4%</i>	<i>26,5%</i>		<i>-5,1 ptos</i>
Gastos de administración	(21.588.563)	(25.734.947)	4.146.384	-16,1%	(529)	(655)	127	-19,3%
Resultado operacional	(1.940.289)	8.525.104	(10.465.393)	-122,8%	(48)	217	(265)	-121,9%
Resultado no operacional	(15.592.211)	(19.139.535)	3.547.324	-18,5%	(382)	(487)	105	-21,6%
Otros ingresos	582.824	176.804	406.020	229,6%	14	5	10	217,1%
Otros gastos, por función	(515.836)	(299.319)	(216.517)	72,3%	(13)	(8)	(5)	65,8%
Ingresos financieros	105.759	951.114	(845.355)	-88,9%	3	24	(22)	-89,3%
Costos financieros	(17.393.450)	(20.323.716)	2.930.266	-14,4%	(426)	(518)	91	-17,7%
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	(30.013)	(1.221.343)	1.191.330	-97,5%	(1)	(31)	30	-97,6%
Ganancias (pérdidas) de cambio en moneda extranjera	(1)	(1)	-	0,0%	(0)	(0)	0	-3,8%
Resultados por unidades de reajuste	1.658.506	1.576.926	81.580	5,2%	41	40	0	1,2%
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	(17.532.500)	(10.614.431)	(6.918.069)	65,2%	(430)	(270)	(159)	58,9%
(Gasto) Ingreso por impuesto a las ganancias	3.392.020	1.714.188	1.677.832	97,9%	83	44	39	90,3%
Ganancia (pérdida)	(14.140.480)	(8.900.243)	(5.240.237)	58,9%	(346)	(227)	(120)	52,8%
Pérdida, atribuible a los propietarios de la controladora	(13.175.997)	(8.170.758)	(5.005.239)	61,3%	(323)	(208)	(115)	55,1%
Pérdida, atribuible a participaciones no controladoras	(964.483)	(729.485)	(234.998)	32,2%	(24)	(19)	(5)	27,2%
<i>Margen Neto</i>	<i>(0)</i>	<i>(0)</i>	<i>(0)</i>	<i>-8,0 ptos</i>	<i>(0)</i>	<i>(0)</i>	<i>(0)</i>	<i>-8,0 ptos</i>
EBITDA	3.565.393	17.765.584	(14.200.191)	-79,9%	87	452	(365)	-80,7%
<i>Margen EBITDA</i>	<i>3,9%</i>	<i>13,7%</i>		<i>-9,9 ptos</i>	<i>3,9%</i>	<i>13,7%</i>		<i>-9,9 ptos</i>

INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS

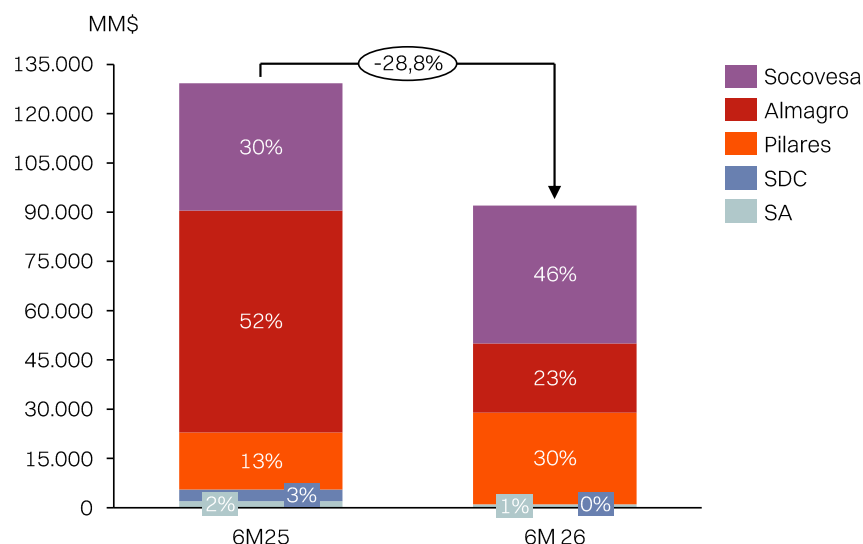
Los ingresos ordinarios consolidados del primer semestre de 2026 alcanzaron MM\$91.992, por debajo del mismo período de 2025 (MM\$129.259, -28,8%). No obstante, la composición de los ingresos cambió de forma relevante entre ambos períodos:

- Las ventas de inmuebles disminuyeron 41,4% (MM\$68.505 vs MM\$116.970), con una caída particularmente marcada en departamentos (-53,6%), pero con un aumento en locales comerciales y oficinas, ingreso que se multiplicó 7 veces respecto de junio 2025. Por su parte, las ventas de casas cayeron -12,2%.
- La venta de terrenos aportó MM\$14.016 (+294,4%). Aunque el avance ha sido más lento de lo previsto, principalmente por el retraso en el llamado de subsidios y por tanto, en la adjudicación de los mismos, la Compañía mantiene su compromiso con la enajenación de activos no estratégicos, en línea con el plan de mejora en la rotación de activos y fortalecimiento de caja anunciado por la Administración. Cabe destacar que las promesas de compraventa de terrenos permanecen vigentes, por lo que, si bien su escrituración se ha postergado de acuerdo a lo planificado a principio de año, éstas debieran materializarse en los próximos períodos.
- La venta de inmuebles recibidos en parte de pago alcanzó MM\$6.934 (+22,4% respecto de junio 2025), mostrando una recuperación en este canal.
- Otras ventas y servicios (arriendos, ventas agrícolas, SELAR, entre otros) totalizaron MM\$2.536 (-17,4% vs junio 2025).

APERTURA INGRESOS CONSOLIDADOS	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 26	6M 25	DIF	% VAR	6M 26	6M 25	DIF	% VAR
Ventas de inmuebles	68.504.883	116.970.423	(48.465.540)	-41,4%	1.678	2.944	(1.266)	-43,0%
Casas	19.085.040	21.740.841	(2.655.801)	-12,2%	468	547	(80)	-14,6%
Departamentos	43.882.794	94.485.471	(50.602.677)	-53,6%	1.075	2.378	(1.303)	-54,8%
Oficinas y/o locales comerciales	5.537.049	744.111	4.792.938	644,1%	136	19	117	624,2%
Ventas de inmuebles recibidos en parte de pago	6.934.865	5.663.438	1.271.427	22,4%	170	143	27	19,2%
Venta de terrenos	14.015.694	3.553.414	10.462.280	294,4%	343	89	254	283,9%
Otras ventas y servicios	2.536.631	3.071.578	(534.947)	-17,4%	62	77	(15)	-19,6%
TOTAL	91.992.073	129.258.853	(37.266.780)	-28,8%	2.254	3.254	(1.000)	-30,7%

Asimismo, se observó un cambio relevante en el mix por marca dentro de los ingresos escriturados consolidados: Socovesa aumentó su participación de 30% a 46%, Pilares la elevó de 13% a 30%, mientras Almagro la redujo de 52% a 23%. El impacto de esta recomposición sobre el margen bruto consolidado se analiza en detalle más adelante.

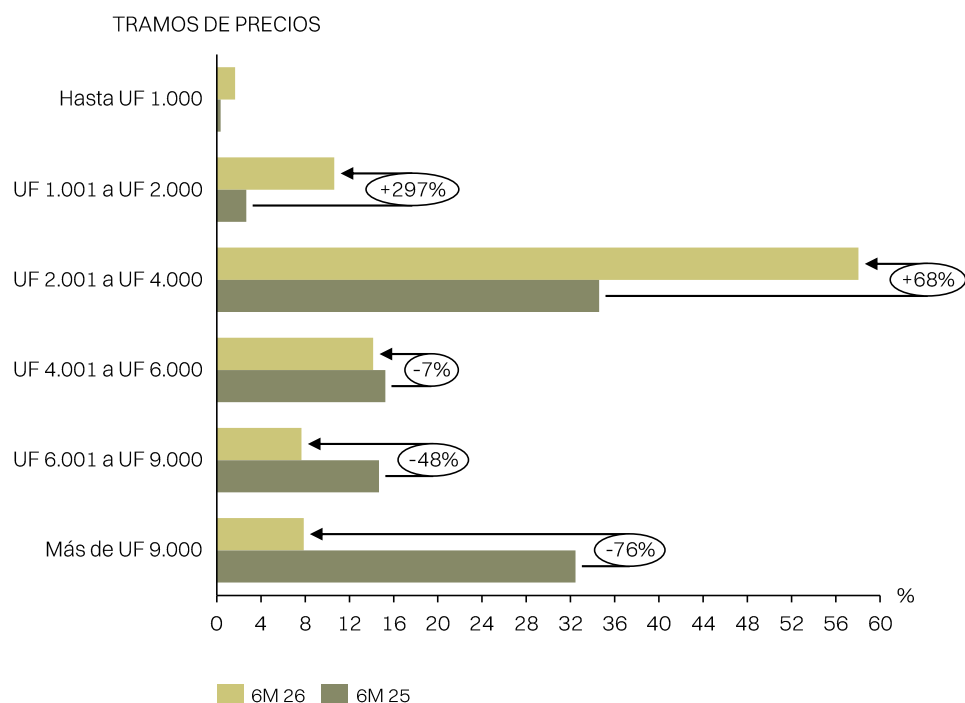
PARTICIPACIÓN DE CADA FILIAL EN LOS INGRESOS ESCRITURADOS²



En el análisis por tipo de inmueble y tramo de precio se observan diferencias relevantes entre junio de 2025 y 2026. Excluyendo oficinas, locales comerciales y terrenos, se observa una mayor participación relativa de las ventas en los tramos de MUF 1 a MUF 4, con especial incidencia de las unidades acogidas a subsidio, lo que explica en parte la evolución de los márgenes de la marca Socovesa.

² Incorpora ingresos por ventas de inmuebles, ventas de propiedades recibidas en parte de pago, ventas de terrenos y otras ventas y servicios.

MONTOS Y UNIDADES FACTURADAS



INMUEBLE	TRAMO DE PRECIO	6M 26		6M 25	
		TOTAL FACTURADO M\$	UNIDADES FACTURADAS	TOTAL FACTURADO M\$	UNIDADES FACTURADAS
Casas	Hasta UF 1.000	-	-	-	-
	UF 1.001 a UF 2.000	4.132.174	78	429.040	8
	UF 2.001 a UF 4.000	12.665.424	118	10.192.495	94
	UF 4.001 a UF 6.000	2.287.442	12	5.829.932	31
	UF 6.001 a UF 9.000	-	-	490.433	2
	Más de UF 9.000	-	-	4.798.941	11
Departamentos	Hasta UF 1.000	1.040.625	-	402.599	-
	UF 1.001 a UF 2.000	2.563.188	37	2.686.388	38
	UF 2.001 a UF 4.000	23.879.039	205	30.019.417	268
	UF 4.001 a UF 6.000	6.619.516	35	11.886.158	67
	UF 6.001 a UF 9.000	4.827.861	16	16.577.227	60
	Más de UF 9.000	4.952.565	10	32.913.682	70
Oficinas	Hasta UF 1.000	-	-	-	-
	UF 1.001 a UF 2.000	-	-	224.333	4
	UF 2.001 a UF 4.000	123.873	1	207.227	2
	UF 4.001 a UF 6.000	-	-	-	-
	UF 6.001 a UF 9.000	-	-	-	-
	Más de UF 9.000	-	-	-	-
Otros	Terrenos	14.015.694	-	3.553.414	-
	Locales Comerciales	5.413.176	1	312.551	2
TOTAL		82.520.577	513	120.523.837	657

Notas:

Las cifras incluyen solo la venta de inmuebles nuevos y terrenos.

En los ingresos por departamentos y oficinas se incluyen estacionamientos y bodegas, aunque no se consideran en el conteo de unidades.

COSTOS DE VENTAS

Los costos de ventas totalizaron MM\$72.343, 23,8% inferiores a los de junio de 2025 (MM\$94.999); su caída, menor que la de los ingresos por venta de inmuebles, explica la compresión del margen bruto del semestre.

De acuerdo con la normativa contable, los costos financieros capitalizados durante la construcción se reconocen en resultados al momento de la escrituración. A junio de 2026, éstos ascendieron a MM\$4.184 (vs MM\$7.647 a junio de 2025, -45,3%), representando 5,8% del costo de ventas (vs 8,1% en junio de 2025). La disminución refleja la menor carga de intereses capitalizados descargado en el estado de resultados del período.

	6M 26	6M 25	DIF	% VAR	6M 26	6M 25	DIF	% VAR
Costos de ventas	72.343.799	94.998.802	(22.655.003)	-23,8%	1.772	2.391	(619)	-25,9%
Gasto financiero descargado	4.184.442	7.647.792	(3.463.350)	-45,3%	103	193	(90)	-46,7%
Peso Gasto Financiero en Costo Venta	5,8%	8,1%	-2,3 ptos		5,8%	8,1%	-2,3 ptos	

GANANCIA BRUTA

La ganancia bruta consolidada fue MM\$19.648, con una disminución de 42,6% respecto de junio de 2025 (MM\$34.260). El margen bruto se ubicó en 21,4%, inferior en 5,1 pp al observado el año anterior (26,5%), lo que responde al menor volumen escriturado de inmuebles y a la recomposición del mix, tanto por marca como por tipo de producto facturado, según se detalla a continuación.

MARGEN BRUTO INMOBILIARIO POR MARCA ENERO-JUNIO DE CADA AÑO

PERIODO	SOCOvesa	ALMAGRO	PILARES	SDC	NEG. INMOB.
6M 26	26,7%	22,3%	14,4%		21,4%
6M 25	20,8%	30,7%	16,3%	69,7%	26,5%
6M 24	18,9%	30,4%	18,3%		21,6%
6M 23	20,7%	32,5%	19,7%		25,5%
6M 22	26,0%	23,8%	17,1%		25,3%
6M 21	26,2%	33,5%	22,7%		28,6%
6M 20	27,3%	29,2%	30,7%		28,6%
6M 19	26,4%	28,3%	27,8%		27,4%

La evolución del margen bruto del semestre se explica por la combinación de dos efectos: el cambio en el peso relativo de cada marca dentro de los ingresos consolidados y la variación del margen propio de cada una. En el período, Socovesa pasó de representar el 30,0% al 45,6% de los ingresos escriturados consolidados y elevó su margen bruto de 20,8% a 26,7%. Esta mejora se explica fundamentalmente por la venta de terrenos registrada en el semestre, que alcanzó un 14% del mix facturado de la marca, operación que se enmarca en la estrategia de rotación de activos y fortalecimiento de caja impulsada por la Administración.

Almagro, en cambio, redujo su participación de 52,3% a 22,9% y su margen cayó de 30,7% a 22,3%. Este retroceso responde al bajo volumen escriturado del semestre donde el peso de un proyecto que traía un

margen por debajo de lo normal fue mayor y la participación de la venta de propiedades recibidas en parte de pago aumentó en forma relevante (23,8% en junio de 2026 vs 6,4% en junio 2025). Por su naturaleza —constituyen una modalidad de pago que permite cerrar la venta de la unidad nueva— estos ingresos se reconocen con un margen que tiende a cero, comprimiendo el margen agregado de la marca.

Pilares aumentó su participación de 13,4% a 30,4%, pero su margen bruto descendió de 16,3% a 14,4%. La caída se explica por la escrituración de unidades terminadas que se cerraron con márgenes inferiores a los pasados y por la venta de terrenos del período, cuyo margen estuvo, en este caso puntual, por debajo del promedio de operaciones de este tipo.

La combinación de estos movimientos —mayor peso de Socovesa y Pilares y menor aporte de Almagro, que en 2025 lideraba en margen— explica que el margen bruto consolidado se ubicara en 21,4%, 5,1 pp bajo el 26,5% del primer semestre de 2025.

Al descomponer esta variación, prácticamente toda la caída corresponde al efecto mix (-5,0 pp), mientras que el deterioro de los márgenes propios de cada marca explica -0,2 pp. El efecto mix se concentra en la menor participación de Almagro (-9,0 pp), la marca de mayor margen en 2025, y en la ausencia de ingresos de SDC (-1,9 pp), compensados en parte por el mayor peso de Socovesa (+3,3 pp) y de Pilares (+2,8 pp). En consecuencia, la contracción del margen consolidado responde a la recomposición del portafolio facturado más que a un deterioro generalizado de la rentabilidad de los proyectos.

Marca	Efecto margen (p.p.)	Efecto mix (p.p.)	Efecto total (p.p.)
Socovesa (Stgo + Sur)	2,66	3,26	5,91
Almagro	-1,94	-9,04	-10,98
Pilares	-0,56	2,77	2,21
Socovesa S.A. (matriz)	-0,34	-0,02	-0,37
SDC	0,00	-1,92	-1,92
Total variación margen consolidado	-0,19	-4,95	-5,15

Var. Margen consolidado = $\sum$ (participación en ingresos $\times$ margen de cada marca), incluyendo la matriz.

Efecto margen = (margen 26 - margen 25) $\times$ part. 26.

Efecto mix = (part. 26 - part. 25) $\times$ margen 25.

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

Los gastos de administración totalizaron MM\$21.589, disminuyendo 16,1% frente al primer semestre de 2025 (MM\$25.735). En términos reales (ajustados por UF) la baja es del orden del 18,4%. El detalle principal es el siguiente:

- Remuneraciones de administración: MM\$9.186 (-18,2% vs MM\$11.224), reflejando los ahorros estructurales obtenidos a partir de la reestructuración organizacional implementada durante 2025.
- Gastos de comercialización: MM\$1.696 (-33,9% vs MM\$2.567), en línea con un ajuste del esfuerzo comercial al ritmo de absorción del mercado.
- Gastos de mantención de stock: MM\$1.512 (-25,2% vs MM\$2.022), coherente con la disminución de viviendas terminadas y la rotación del inventario.
- Contribuciones: MM\$4.556 (-5,8% vs MM\$4.838).
- Honorarios de administración: MM\$1.170 (+9,1% vs MM\$1.072), explicado por asesorías externas vinculadas a la reestructuración del perfil financiero y al diseño del nuevo esquema de financiamiento por proyecto.
- Gastos generales: MM\$2.905 (-12,8% vs MM\$3.331).

GASTOS DE ADMINISTRACION	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 26	6M 25	DIF	% VAR	6M 26	6M 25	DIF	% VAR
Remuneraciones de administración	9.186.026	11.224.432	(2.038.406)	-18,2%	225	283	(57)	-20,4%
Contribuciones	4.556.171	4.837.600	(281.429)	-5,8%	112	122	(10)	-8,3%
Gastos generales	2.905.426	3.331.491	(426.065)	-12,8%	71	84	(13)	-15,1%
Gastos de comercialización	1.696.018	2.567.229	(871.211)	-33,9%	42	65	(23)	-35,7%
Gastos de mantención stock	1.511.559	2.021.910	(510.351)	-25,2%	37	51	(14)	-27,2%
Honorarios de administración	1.169.590	1.071.653	97.937	9,1%	29	27	2	6,2%
Depreciaciones	551.296	599.475	(48.179)	-8,0%	14	15	(2)	-10,5%
Amortización intangibles	12.477	67.972	(55.495)	-81,6%	0	2	(1)	-82,1%
Donaciones	-	13.185	(13.185)	-100,0%	-	0,3	- 0	-100,0%
TOTAL	21.588.563	25.734.947	(4.146.384)	-16,1%	529	648	- 119	-18,4%
GAV/Ingresos	23,5%	19,9%		3,6 pto	23,5%	19,9%		3,6 pto

En relación con los ingresos, los gastos de administración representaron 23,5% del total (vs 19,9% en junio de 2025), producto del menor volumen facturado en el semestre. La Compañía estima que los ahorros en las remuneraciones y el menor gasto en contribuciones que se vaya generando con la venta de activos no estratégicos, así como la mejora en el volumen de ingresos de los próximos periodos, debiera permitir que este ratio converja a un nivel más acorde con lo esperado para Empresas Socovesa.

EBITDA

El EBITDA del semestre alcanzó MM\$3.565, con una disminución de 79,9% respecto de junio de 2025 y el margen EBITDA se ubicó en 3,9%. La variación se explica por la combinación de una menor ganancia bruta de 42,6% respecto al periodo anterior, el cual no se compensa con las eficiencias en gastos de administración.

EBITDA	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 26	6M 25	DIF	% VAR.	6M 26	6M 25	DIF	% VAR.
Ganancia Bruta	19.648.274	34.260.051	(14.611.777)	-42,6%	481	872	(391)	-44,8%
Gasto financiero descargado	4.184.442	7.647.792	(3.463.350)	-45,3%	103	195	(92)	-47,4%
Depreciación	1.308.763	1.550.064	(241.301)	-15,6%	32	39	(7)	-18,8%
Amortización de intangibles	12.477	67.972	(55.495)	-81,6%	0	2	(1)	-82,3%
Gasto de administración	(21.588.563)	(25.734.947)	4.146.384	-16,1%	-529	-655	127	-19,3%
EBITDA Madagascar		(25.348)	25.348	-100,0%	-	-1	1	-100,0%
EBITDA	3.565.393	17.765.584	(14.200.191)	-79,9%	87	452	(365)	-80,7%
MARGEN EBITDA (%)	3,9%	13,7%		-9,9 pto	3,9%	13,7%		-9,9 pto

Nota:

Madagascar SpA se consolida desde el 6 de agosto de 2025, por lo que su EBITDA se incluye en la operación consolidada desde esa fecha.

GASTOS FINANCIEROS

Conforme a la normativa contable, el gasto financiero incurrido durante el periodo de ejecución de las obras se capitaliza hasta el inicio de la escrituración de las unidades de los proyectos, luego se reconoce en el costo de ventas al momento de la escritura (Nota 30 de los Estados Financieros Consolidados). El gasto financiero incurrido que no considera las obras en ejecución se registra con cargo a resultados financieros del período y se presentan en el rubro "Costos financieros" (Notas 23.5 y 30 de los Estados Financieros Consolidados). Es decir, el total de gastos financieros incurridos del periodo quedan reflejados una parte en el resultado (gasto financiero en resultado) y la diferencia se activan en la cuenta

"Obras en ejecución" (gasto financiero activado). El total de gastos financieros incurridos considera el reajuste por inflación de los pasivos financieros.

A junio 2026 los gastos financieros incurridos del período alcanzaron MM\$25.454, superiores en 8,9% a los MM\$23.373 del primer semestre de 2025, no obstante que la deuda financiera bruta promedio disminuyó 9,5%. El aumento se explica por el alza de la tasa efectiva devengada, que pasó de 8,4% a 10,1% anualizada medida en pesos. De este incremento de 1,7 pp, 1,34 pp corresponden al mayor reajuste por UF y 0,32 pp al componente real, en línea con la tasa real promedio informada en la Nota 30, que subió de 4,03% a 4,35% anual.

El costo financiero reconocido en resultado disminuyó 14,4%, de MM\$20.324 a MM\$17.393, en respuesta al mayor nivel de obras en ejecución que permitió una mayor activación de intereses, que pasó de 13,0% a 31,7% del total incurrido.

GASTO FINANCIERO	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 26	6M 25	DIF	% VAR	6M 26	6M 25	DIF	% VAR
Gasto financiero en resultado	17.393.450	20.323.716	(2.930.266)	-14,4%	426	512	(85)	-16,7%
Gasto financiero activado	8.061.030	3.049.728	5.011.302	164,3%	197	77	121	157,2%
GASTO FINANCIERO TOTAL	25.454.480	23.373.444	2.081.036	8,9%	624	588	35	6,0%
Ebitda	3.565.393	17.765.584		-79,9%				
% de activación	31,7%	13,0%		18,6 pto				
Cobertura de Gto. Financiero (EBITDA / Cto. Financiero total)	0,1x	0,8x		-0,6x				

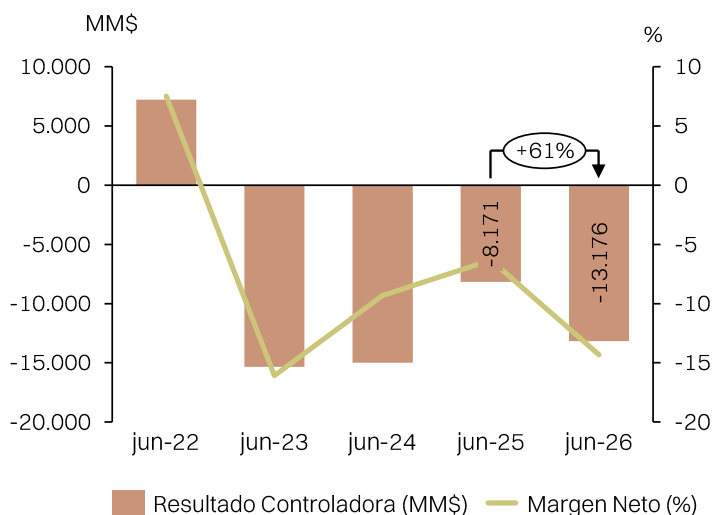
La cobertura de gastos financieros del semestre (EBITDA/Costos financieros en resultado) alcanzó 0,2 vez, cayendo significativamente desde 0,9 vez en junio de 2025, producto de la disminución del volumen facturado en el período y la menor ganancia bruta.

RESULTADOS POR UNIDADES DE REAJUSTES

Adicionalmente, los resultados por unidades de reajuste aportaron MM\$1.659 positivos (vs MM\$1.577 en junio de 2025), amortiguando parcialmente el resultado del período, principalmente por reajustes positivos asociados a otros activos e impuestos, parcialmente compensados por reajustes de otros pasivos.

GANANCIA (PÉRDIDA)

La Compañía generó pérdidas por MM\$14.140, mayores en un 58,9% respecto del primer semestre de 2025. La pérdida atribuible a los propietarios de la controladora alcanzó MM\$13.176, mayor en 61,3% a la pérdida registrada en junio de 2025 (MM\$8.171).



La caída se explica principalmente por la reducción de los ingresos del periodo que no alcanzó a ser compensada por los menores costos financieros reconocidos en resultados y gastos de administración.

A nivel de impuestos, el resultado antes de impuesto (pérdida de MM\$17.532) incorporó un beneficio por impuesto a las ganancias de MM\$3.392, con lo que la pérdida neta se situó en MM\$14.140. Dicho crédito se asocia principalmente al reconocimiento de activos por impuestos diferidos por pérdidas fiscales del periodo (Nota 17).

PUENTE PÉRDIDA CONTROLADORA Jun-25 → Jun-26 (MM\$)



FLUJO DE EFECTIVO

Al 30 de junio de 2026, Empresas Socovesa registró una disminución neta de efectivo y equivalentes de MM\$9.198, cerrando el semestre con una caja de MM\$5.662 (vs MM\$3.097 a junio de 2025; MM\$14.860 a diciembre de 2025). La variación semestral se explica por un flujo operacional positivo de MM\$41.596, un flujo de inversión acotado de MM\$(277) y un flujo de financiamiento de MM\$(50.517), consistente con el objetivo de establecer un apalancamiento adecuado al nivel de operación de la Compañía.

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 26	6M 25	DIF	% VAR	6M 26	6M 25	DIF	% VAR
Flujo de efectivo por act. operación	41.596.184	72.816.691	(31.220.507)	-42,9%	1.019	1.833	(814)	-44,4%
Flujo de efectivo por act. inversión	(277.264)	(46.184)	(231.080)	500,3%	(7)	(1)	(6)	484,3%
Flujo de efectivo por act. financiación	(50.517.284)	(75.542.147)	25.024.863	-33,1%	(1.238)	(1.901)	664	-34,9%
Cambio neto en flujo de efectivo	(9.198.364)	(2.771.640)	(6.426.724)	231,9%	(225)	(70)	(156)	223,0%
Efectivo y efectivo equivalente inicial	14.860.328	5.868.796	8.991.532	153,2%	364	148	216	146,4%
Efectivo y efectivo equivalente final	5.661.964	3.097.156	2.564.808	82,8%	139	78	61	77,9%

ACTIVIDADES DE OPERACIÓN

El flujo neto generado por actividades de operación alcanzó MM\$41.596, una disminución de 42,9% respecto de junio de 2025 (MM\$72.817). La variación se explica por la combinación de:

- Menores cobros por ventas: MM\$143.211 vs MM\$171.593 (-16,5%), coherente con el menor volumen escriturado de inmuebles en el semestre y la maduración del ciclo de cobranza.
- Aumento en pagos a proveedores: MM\$54.330 vs MM\$40.842 (+33,0%), reflejando el mayor nivel de obras en ejecución y los menores saldos comerciales.
- Menor pago de intereses: MM\$13.057 vs MM\$18.900 (-30,9%), en línea con la menor deuda promedio.
- Menores pagos a empleados: MM\$25.478 vs MM\$27.124 (-6,1%), reflejando los ahorros estructurales de la reestructuración 2025.
- Mayor pago neto de impuestos: MM\$1.365 vs MM\$926 (variación de MM\$439), efecto que compensa parcialmente la mejora de la carga financiera.

En conjunto, el flujo operacional del primer semestre refleja que, pese a la menor facturación de inmuebles, la Compañía mantuvo una generación de caja operacional positiva, aspecto especialmente relevante en un negocio de ciclo largo e intensivo en capital como el inmobiliario.

FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 26	6M 25	DIF	% VAR	6M 26	6M 25	DIF	% VAR
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	143.211.689	171.593.859	(28.382.170)	-16,5%	3.508	4.319	(811)	-18,8%
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(54.330.395)	(40.841.563)	(13.488.832)	33,0%	(1.331)	(1.028)	(303)	29,5%
Pagos a y por cuenta de los empleados	(25.478.351)	(27.123.642)	1.645.291	-6,1%	(624)	(683)	59	-8,6%
Otros pagos por actividades de operación	(7.179.037)	(11.051.999)	3.872.962	-35,0%	(176)	(278)	102	-36,8%
Dividendos pagados	(263.310)	(200.000)	(63.310)	31,7%	(6)	(5)	(1)	28,1%
Dividendos recibidos	8.977	115.708	(106.731)	-92,2%	0	3	(3)	-92,4%
Intereses pagados	(13.056.728)	(18.899.553)	5.842.825	-30,9%	(320)	(476)	156	-32,8%
Intereses recibidos	48.796	150.138	(101.342)	-67,5%	1	4	(3)	-68,4%
Impuestos a las ganancias reembolsados (pagados)	(1.365.457)	(926.257)	(439.200)	47,4%	(33)	(23)	(10)	43,5%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	41.596.184	72.816.691	(31.220.507)	-42,9%	1.019	1.833	(814)	-44,4%

ACTIVIDADES DE INVERSIÓN

El flujo neto utilizado en actividades de inversión fue de MM\$(277), algo superior al del año pasado, reflejando un semestre de baja intensidad de inversión en activos fijos, en línea con el foco en preservación de caja. Los desembolsos corresponden principalmente a compras de propiedades, planta y equipos por MM\$301, parcialmente compensados por ventas de activos fijos por MM\$24.

FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 26	6M 25	DIF	% VAR	6M 26	6M 25	DIF	% VAR
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	23.610	106.643	(83.033)	-77,9%	1	3	(2)	-78,5%
Compras de propiedades, plantas y equipos	(300.874)	(152.827)	(148.047)	96,9%	(7)	(4)	(4)	91,6%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(277.264)	(46.184)	(231.080)	500,3%	(7)	(1)	(6)	484,3%

ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO

El flujo neto por actividades de financiamiento fue MM\$(50.517), reflejando la continuación de la estrategia de establecer un apalancamiento adecuado para el nivel de operación. Durante el semestre, la Compañía obtuvo nuevos préstamos de terceros por MM\$39.967 y pagó deuda por MM\$89.933 (incluyendo el pago del crédito sindicado), totalizando un pago neto de préstamos de MM\$49.967. Adicionalmente, se efectuaron pagos por arrendamientos financieros por MM\$1.142.

FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 26	6M 25	DIF	% VAR	6M 26	6M 25	DIF	% VAR
Total importes procedentes de préstamos	39.966.618	35.243.688	4.722.930	13,4%	979	887	92	10,4%
Préstamos de entidades relacionadas	591.410	-	591.410	-	14	-	14	-
Pagos de préstamos	(89.933.188)	(108.497.865)	18.564.677	-17,1%	(2.203)	(2.731)	528	-19,3%
Pagos de pasivos por arrendamientos financieros	(1.142.124)	(1.257.843)	115.719	-9,2%	(28)	(32)	4	-11,6%
Pagos de préstamos a entidades relacionadas	-	(1.030.127)	1.030.127	-100,0%	-	(26)	26	-100,0%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	(50.517.284)	(75.542.147)	25.024.863	-33,1%	(1.238)	(1.901)	664	-34,9%

	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 26	6M 25	DIF	% VAR	6M 26	6M 25	DIF	% VAR
Flujo de importes - pagos de préstamos	(49.375.160)	(73.254.177)	23.879.017	-32,6%	(1.210)	(1.844)	634	-34,4%

En síntesis, el flujo de caja del primer semestre de 2026 muestra una generación operativa positiva, una inversión acotada y un uso neto de caja en financiamiento orientado a reducir deuda. Este comportamiento es consistente con el foco de la Compañía en proteger la posición de liquidez, administrar el calendario de vencimientos, sostener la operación y fortalecer su balance.

III. INDICADORES FINANCIEROS

INDICADORES FINANCIEROS	FÓRMULA	6M 26	12M 25	6M 25
LIQUIDEZ				
Liquidez Corriente	Activo corriente / Pasivo corriente	0,7x	0,7x	0,6x
Razón Ácida	(Activo corriente - inventario + terrenos corriente) / Pasivo corriente	0,3x	0,3x	0,2x
ENDEUDAMIENTO				
Leverage Total	Total pasivos / Total patrimonio	2,0x	2,0x	2,0x
Leverage Financiero Neto	Deuda financiera neta / Total patrimonio	1,6x	1,6x	1,6x
Deuda Financiera Neta / EBITDA UDM	Deuda financiera neta / EBITDA UDM	16,7x	11,9x	9,5x
Cobertura Gto. Financiero en Resultado	Ebitda / Gtos. financieros en resultado	0,2x	1,2x	0,9x
Cobertura Gto. Financiero Total	Ebitda / Gtos. financieros totales	0,1x	1,0x	0,8x
% Pasivos Corrientes	Pasivos corriente / Total pasivos	77,3%	83,3%	94,6%
% Pasivos No Corrientes	Pasivos no corriente / Total pasivos	22,7%	16,7%	5,4%
ACTIVIDAD				
Rotación de Inventario	Costo de venta UDM / (Inventarios corriente - terrenos)	1,1x	1,1x	0,9x
Permanencia de Inventarios	Días periodo / Rotación de inventario	325 días	337 días	389 días
RENTABILIDAD				
Rentabilidad del Patrimonio (ROE)	Ganancia atribuible controladores UDM / Patrimonio controladores promedio	-4,3%	-2,7%	-3,8%
Rentabilidad del Activo (ROA)	Ganancia atribuible controladores UDM / Total activos promedio	-1,4%	-0,9%	-1,2%
Margen Bruto	Ganancia Bruta / Ing. por ventas	21,4%	25,2%	26,5%
Margen EBITDA	EBITDA / Ing. por ventas	3,9%	14,5%	13,7%
Margen Neto	Ganancia atribuible controladores / Ing. por ventas	-14,3%	-3,0%	-6,3%
Resultado por Acción	Resultado ejercicio / N° acciones	-\$ 10,8	-\$ 7,3	-\$ 6,7

LIQUIDEZ

Durante el primer semestre de 2026, la razón corriente se ubicó en 0,7 veces, en línea con diciembre de 2025 (0,7 veces) y levemente por sobre junio de 2025 (0,6 veces). La razón ácida, que excluye inventarios y terrenos corrientes, se ubicó en 0,3 veces.

La lectura de ambos indicadores debe considerar la estructura de financiamiento del negocio inmobiliario: los pasivos corrientes concentran 77,3% del pasivo total, en línea con el esquema de líneas de crédito otorgadas proyecto a proyecto que la Compañía ha venido implementando. Sobre esa base, la Compañía gestiona su liquidez a partir de la escrituración del inventario terminado, del avance de las promesas de venta de terrenos y de la renovación de sus líneas bancarias, ámbitos en los que registró avances concretos durante el semestre. En esa línea, la reducción de 12,4% de los pasivos corrientes, permitió sostener la razón corriente en 0,7 veces pese a la contracción de 15,8% de los activos corrientes

en un semestre de menor volumen, en línea con el plan de fortalecimiento de balance impulsado por la Administración.

ENDEUDAMIENTO

Al 30 de junio de 2026, los indicadores evidencian la continuidad del cambio estructural en el perfil del pasivo iniciado en 2025: los pasivos corrientes representaron 77,3% del total de pasivos, mientras que los pasivos no corrientes alcanzaron 22,7%, muy por sobre el 5,4% que representaban los pasivos no corrientes a junio de 2025. Este reordenamiento permite un mejor calce entre fuentes y usos del negocio inmobiliario.

El leverage total (pasivos totales/patrimonio) se mantuvo en 2,0 veces. La reducción de los pasivos totales (-7,6% respecto de junio de 2025) superó levemente la del patrimonio (-5,5%) con lo que el indicador cedió marginalmente de 2,01 a 1,96 veces.

El leverage financiero neto (deuda financiera neta/patrimonio total) se ubicó en 1,6 veces, manteniendo el mismo nivel a diciembre de 2025 y junio de 2025, explicado por la reducción de 5,1% en la deuda financiera neta del semestre, similar a la caída del patrimonio (-5,5%).

El indicador Deuda Financiera Neta/EBITDA UDM se ubicó en 16,7 veces, 4,8 puntos por sobre diciembre de 2025. Su variación no se origina por un mayor endeudamiento: la deuda financiera neta se redujo 5,1% en el semestre y 7,4% respecto de junio de 2025. El alza responde íntegramente al menor EBITDA de los últimos doce meses (-32,4%), que a su vez refleja el menor volumen escriturado del período, con ventas de inmuebles inferiores a las del ejercicio anterior. Al tratarse de un indicador construido sobre resultados de los últimos doce meses, su nivel recoge con rezago el ciclo de escrituración y debería converger en la medida que se normalice el ritmo de entrega de los proyectos en curso.

La cobertura de gastos financieros del semestre, calculada como el cociente entre el EBITDA del período y los costos financieros en resultado, alcanzó 0,2 veces. Esta cifra muestra una caída significativa respecto del 0,9 veces registrado en junio de 2025, explicada por la disminución de 79,9% del EBITDA, que fue mayor que la caída de 14,4% en los costos financieros en resultado. Al igual que en el indicador anterior, la variación se origina en la base de resultados —afectada por el menor volumen escriturado del semestre— y no por un alza del gasto en resultado.

ACTIVIDAD

Al cierre del primer semestre de 2026, la rotación de inventarios aumentó de 0,9 veces en junio de 2025 a 1,1 veces y la permanencia de inventarios disminuyó de 389 a 325 días, esto es, 64 días menos de capital inmovilizado en stock respecto de igual fecha del ejercicio anterior.

Esta evolución responde a la escrituración de unidades terminadas y a la venta de terrenos no estratégicos, en un contexto en que el inventario se redujo a mayor velocidad que su reposición vía nuevas recepciones municipales. Se trata de un avance del plan de rotación de activos y liberación de capital de trabajo que la Compañía seguirá administrando, ajustando la incorporación de nuevos proyectos al ritmo de absorción efectiva del mercado, de modo de buscar sostener la mejora en la rotación sin comprometer la disponibilidad de producto terminado.

RENTABILIDAD

Durante el periodo, la Compañía registró una pérdida atribuible a la controladora mayor respecto del primer semestre del año anterior, alcanzando a MM\$(13.176). Este mayor resultado negativo responde

al menor volumen facturado en el semestre, situación que estaba contemplada por el presupuesto de este año.

El ROE alcanzó a -4,3% (vs -3,8% en junio 2025) y el ROA a -1,4% al cierre del período (vs -1,2% en junio de 2025). La variación se explica por un aumento de 7,6% en la pérdida neta UDM, en un contexto de una caída de 11,9% de los activos promedio.

El margen EBITDA se ubicó en 3,9% (vs 13,7% en junio de 2025), afectado por la combinación de una menor ganancia bruta que no alcanzó a ser compensado por la disminución de los gastos de administración y de los gastos financieros en resultado.

Como consecuencia de lo anterior, el margen neto cayó desde -6,3% registrado en junio 2025 hasta -14,3% este semestre. La Compañía mantiene su foco en alcanzar márgenes operacionales consistentes con el mix de proyectos del portafolio y con la madurez del ciclo del negocio. Cabe subrayar que el resultado del semestre responde a la estacionalidad de escrituración —concentrada históricamente en el cuarto trimestre— y a un presupuesto de ingresos inferior al de 2025, y no a un deterioro operacional. El saldo vendido por facturar de MUF 6.741 y la mejora de los indicadores comerciales anticipan una recuperación de márgenes y resultados hacia la segunda mitad del año, en la medida que se materialice el ritmo de entregas de la cartera en curso.

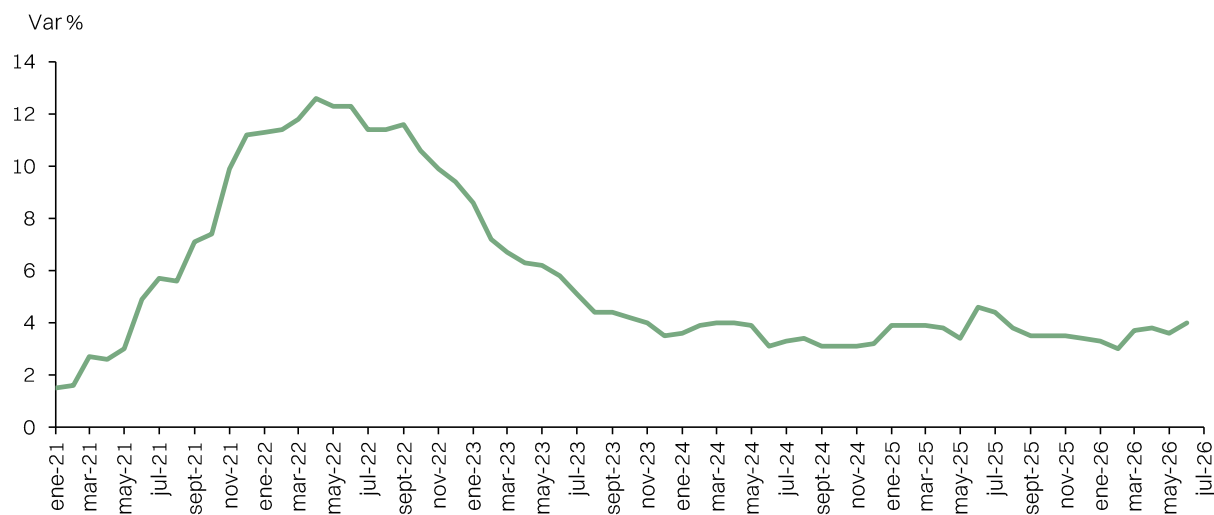
IV. CIFRAS DE GESTIÓN Y CMF

El primer semestre de 2026 mostró señales consistentes de recuperación gradual del mercado inmobiliario de la Región Metropolitana (RM), sostenidas por un entorno macrofinanciero más favorable. Aunque el Banco Central mantuvo la TPM en 4,5% en un contexto de inflación en descenso (IPC acumulado en 12 meses a julio 2026 alcanzó a 3,5% vs 4,3% a julio de 2025), las tasas de crédito hipotecario continuaron cediendo hasta cerca de 4,0% anual en UF hacia mediados de año, su nivel más bajo desde diciembre de 2021. A ello se sumó el apoyo estatal a la demanda —FOGAES y subsidio al crédito hipotecario para viviendas nuevas de hasta UF 4.000—, que permitió recuperar las ventas netas y reducir los desistimientos, aún cuando las condiciones de aprobación crediticia se mantuvieron exigentes (renta comprobable, pie igual o superior al 20%) y el mercado laboral operó como principal contrapeso, con una desocupación nacional de 9,4% (9,8% en la RM), su nivel más alto en casi cinco años.

En esa misma línea de apoyo se inscribe el anuncio del Gobierno, en abril, de una exención transitoria de IVA a la vivienda nueva. Si bien constituye una buena noticia para el sector, su anuncio sin una implementación rápida generó un compás de espera en los compradores —a la expectativa de concretar la compra bajo el nuevo beneficio— que desaceleró las ventas del período abril-julio.

En cuanto a los costos directos de construcción, durante el período se observa una trayectoria estable, en línea con la moderación registrada durante 2025, lo que mejora las condiciones de planificación y ejecución de nuevos proyectos.

EVOLUCIÓN EN BASE 100 DEL COSTO DIRECTO, EXPRESADO EN UF



Fuente: Información interna de la Compañía

Según TocToc (Región Metropolitana), las ventas netas acumuladas a junio alcanzaron 12.315 unidades (+9,8% interanual) y 48.545 mil UF en valor (+7,2%), con una recuperación liderada íntegramente por los departamentos (10.387 unidades, +11,8%; cerca del 84% del mercado), mientras las casas se mantuvieron estancadas en volumen (1.928 unidades, +0,5%) y retrocedieron 8,6% en valor, reflejando un desplazamiento hacia unidades de menor precio. En paralelo, la tasa de desistimiento continuó normalizándose, ubicándose en 14,7% en departamentos y 17,5% en casas, muy por debajo de los máximos de la crisis (34,2% y 42,3%, respectivamente).

La oferta continuó su proceso de contracción, uno de los rasgos estructurales más relevantes del período. el stock de departamentos cerró junio en 50.272 unidades —muy por debajo del peak de 71.115 de septiembre de 2022— y el de casas en 6.909, con una entrada de nuevos proyectos aún moderada. Dentro de la oferta de departamentos, la entrega inmediata representa 46,4% del stock (23.315 unidades) y las unidades en construcción (verde) un 45,5% (22.897), con solo 8,1% en etapa de “blanco”. El stock terminado, que había acumulado un excedente importante, también viene descendiendo desde su peak (32.263 unidades), lo que indica una absorción sostenida del inventario disponible.

Como parte del plan de reactivación —que incluye la exención transitoria del IVA a la vivienda nueva y la ampliación del subsidio a la tasa hipotecaria y del FOGAES, que eleva a UF 6.000 el tope de precio de las viviendas elegibles—, el Gobierno ha impulsado además una modificación a la Ordenanza General de Urbanismo y Construcciones (OGUC), mediante el Decreto Supremo N° 68 del Ministerio de Vivienda y Urbanismo, orientada a habilitar una mayor densidad habitacional y reducir el precio de las viviendas nuevas. Su eje es reemplazar el actual factor único de 4 habitantes por vivienda por una escala de tres tramos —2,8 como regla general; 2,0 a menos de 300 metros de una vía expresa o troncal; y 1,4 a menos de 600 metros de una estación de transporte mayor (Metro)—, con lo que, sin alterar la densidad definida por el plan regulador, se incrementa el número de unidades edificables sobre un mismo terreno, especialmente en zonas con buena conectividad. Su entrada en vigencia queda sujeta al resultado del trámite ante la Contraloría, por lo que su impacto efectivo dependerá de la versión final que se materialice.

En resumen, el primer semestre de 2026 confirma una fase de recuperación gradual del mercado inmobiliario: la demanda ha crecido —impulsada por departamentos— mientras los desistimientos han cedido y la oferta se ha reducido a mínimos de varios años. Esta dinámica se apoya en un costo de financiamiento a la baja y en el respaldo de los programas estatales, que debiera potenciarse hacia adelante por la exención transitoria de IVA a la vivienda nueva, que abre una ventana favorable para acelerar la absorción del stock terminado. El principal contrapeso proviene de un mercado laboral debilitado, con una desocupación en máximos de casi cinco años, que limita la capacidad de compra y mantiene exigente el acceso al crédito.

CIFRAS DE GESTIÓN

Durante el primer semestre de 2026, Empresas Socovesa registró promesas brutas consolidadas por MUF 3.243, equivalente a 5,6% por sobre el volumen alcanzado el mismo período de 2025, principalmente explicado por un alza en las unidades promesadas (779 vs 728). La similitud en monto promesado, combinado con un aumento de unidades refleja un cambio en el mix comercial hacia productos de menor ticket promedio, consistente con la concentración de la demanda en los tramos de precio compatibles con el subsidio al crédito hipotecario.

Los desistimientos del semestre cayeron de forma significativa reflejando la combinación de un mejor escenario de la industria, la mayor maduración de la cartera de promesas y la efectividad de las medidas de gestión comercial implementadas durante 2025.

Como consecuencia, las promesas netas consolidadas (cierres) totalizaron MUF 2.968 en el semestre, equivalente a un aumento de 31,6% respecto de los MUF 2.254 registrados a junio de 2025. En unidades, los cierres netos crecieron 46,6% (708 vs 483), confirmando la trayectoria positiva del negocio comercial. No obstante, el anuncio del Gobierno realizado en abril respecto de una exención transitoria de IVA a la vivienda nueva, al no haberse implementado rápidamente, generó un compás de espera en los compradores —a la expectativa de concretar la compra bajo el nuevo beneficio— que desaceleró las ventas del período abril-julio, impactando en el margen, las promesas de la Compañía durante el segundo trimestre respecto de lo presupuestado.

FILIAL	PROMESAS NETAS			UNIDADES NETAS			PRECIO PROMEDIO		
	6M 26	6M 25	% Var	6M 26	6M 25	% Var	6M 26	6M 25	% Var
Socovesa	963	921	4,6%	353	270	30,7%	UF 2.729	UF 3.412	-20,0%
Almagro	1.630	1.332	22,3%	219	211	3,8%	UF 7.442	UF 6.314	17,9%
Pilares	375	1	48005,3%	136	2	6700,0%	UF 2.754	UF 389	607,4%
Desarrollo Inmobiliario	2.968	2.254	31,6%	708	483	46,6%	UF 4.192	UF 4.667	-10,2%

Socovesa registró cierres por MUF 963 (+4,6% respecto del primer semestre de 2025) con 353 unidades (+30,7%) y un precio promedio de UF 2.729 (-20,0%). A junio, se han incorporado a la oferta dos proyectos: Plaza Mirador (195 unidades en La Florida) y Vista Ñielol V (96 unidades en Temuco), equivalente a una venta potencial de MUF 973.

Almagro registró cierres por MUF 1.630 equivalente a un crecimiento de 22,3% respecto de igual período del año pasado. Además de los dos proyectos lanzados el primer trimestre (Almagro District y Signature) durante el segundo trimestre, la marca incorporó al portafolio los proyectos Almagro Terra y Tirreno, ambos ubicados en Antofagasta, por un total de 341 unidades (MUF 2.077).

Pilares continúa consolidando su venta neta, pasando de cierres prácticamente nulos en el primer semestre 2025 (MUF 1) a promesas de compraventa por MUF 375 a junio 2026. Cabe destacar que prácticamente el total de la oferta de Pilares corresponde a unidades terminadas y con precios promedio inferiores a UF 4.000, por lo que es elegible para los instrumentos de apoyo al crédito hipotecario vigentes para este segmento.

Al cierre del primer semestre, la oferta promedio consolidada aumentó 14,1% respecto al mismo período 2025. A junio de 2026, 60% de la oferta en UF correspondía a proyectos comercializados bajo modalidad de venta en blanco.

En el consolidado, la distribución de las promesas netas se diversificó por tipo de producto: del total, el 20,0% correspondió a casas, el 80,0% a departamentos.

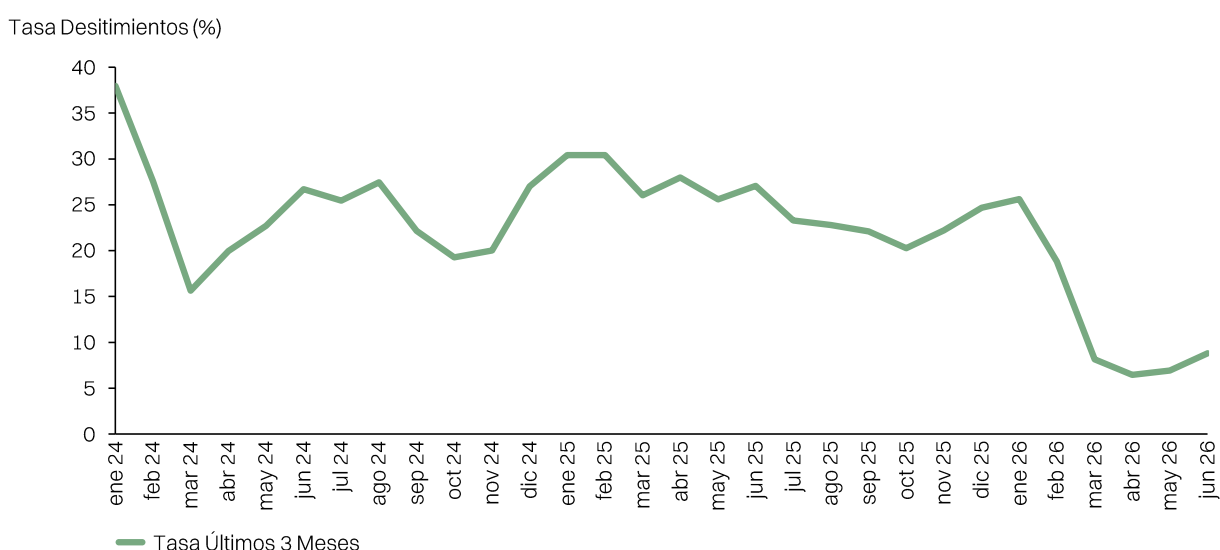
Inmuebles	6M 26				6M 25			
	Promesas Brutas		Promesas desistidas		Promesas Brutas		Promesas desistidas	
	M\$	Unds.	M\$	Unds.	M\$	Unds.	M\$	Unds.
Casas	28.953.479	285	5.194.874	35	30.035.814	195	11.254.885	62
Departamentos	103.433.142	492	6.054.379	34	90.363.860	531	20.417.093	180
Oficinas	3.306	-	-	-	65.262	1	57.330	1
Loc. Comerciales	-	-	-	-	64.045	1	281.702	2
Total	132.389.927	777	11.249.253	69	120.528.981	728	32.011.009	245
Tasa de Desistimientos								
Casas	17,9%				37,5%			
Departamentos	5,9%				22,6%			
Oficinas	0,0%				87,8%			
Loc. Comerciales					439,9%			
Tasa de Desistimientos	8,5%				26,6%			

A nivel consolidado, la tasa de desistimientos medida en los últimos seis meses se ubicó en 8,5%, una mejora de 18 pp respecto del 26,6% registrado a junio de 2025 y de 15 pp respecto del 23,2% de diciembre de 2025. Esta evolución da cuenta tanto de las medidas de gestión comercial y de seguimiento de cartera implementadas por la Compañía como de las mejores condiciones que presentó la industria durante el período.

Sobre esa base, el repunte observado en los dos últimos meses responde principalmente al efecto del anuncio de una eventual exención transitoria de IVA a la venta de viviendas nuevas, que llevó a parte de los compradores a postergar su decisión a la espera de precisiones sobre el alcance y la fecha de entrada en vigencia del beneficio. En la medida que dichas condiciones se clarifiquen, la Administración estima que la trayectoria descendente debiera retomarse.

La Compañía continúa reforzando sus procesos de evaluación y monitoreo de cartera, junto con la homogeneización de políticas comerciales, con el objetivo de sostener la mejora en la calidad del cierre comercial en los próximos trimestres.

EVOLUCIÓN TASA DE DESISTIMIENTOS U3M EMPRESAS SOCOVESA (enero 2024 - junio 2026)



Cabe destacar que la Compañía publica mensualmente en su sitio web las cifras de promesas netas y desistimientos; por lo tanto, los cierres informados ya reflejan el efecto neto de los desistimientos del período.

El cuadro siguiente presenta el stock contable de viviendas terminadas disponibles para la venta al 30 de junio de cada año, valorizado a su precio estimado de venta. Adicionalmente, se incluye un “stock potencial”, correspondiente a unidades que se espera recepcionar y poner en venta en los próximos 12 meses, sin considerar ventas proyectadas ni el inventario actualmente disponible.

Inmuebles	6M 26				6M 25	
	Stock disponible		Stock potencial próximos		Stock disponible	
	M\$	Unds.	M\$	Unds.	M\$	Unds.
Casas	25.168.818	228	55.654.952	365	32.263.219	252
Departamentos	82.383.082	606	183.416.210	1.028	236.538.204	1.652
Oficinas	2.891.371	19	4.664.740	59	4.915.778	63
Loc. Comerciales	4.903.224	59	2.481.754	13	3.335.381	20
Total	115.346.496	912	246.217.656	1.465	277.052.582	1.987

Notas:

Las viviendas terminadas disponibles no descuentan las promesas suscritas que están asociadas a algunas unidades que se mantienen en el inventario. La cifra de stock de viviendas terminadas disponible de gestión, valorizadas a su precio estimado de venta, al cierre de junio de 2026, es de MUF 2.196.

Stock Potencial corresponde a viviendas terminadas e incluye las recepciones de los próximos 12 meses, sin incluir el stock disponible del periodo en cuestión. No incorpora las promesas actuales o futuras de los próximos 12 meses.

A 30 de junio de 2026, el número de viviendas terminadas disponibles disminuyó 54,1% respecto del cierre de junio de 2025, con caídas en casas (-9,5%) y departamentos (-63,3%).

Las viviendas clasificadas contablemente como “terminadas” permanecen en dicha categoría hasta el momento de su escrituración. Sin embargo, no todas las unidades terminadas están efectivamente disponibles para nuevos compradores, ya que muchas de ellas cuentan con promesas de compraventa vigentes. Esta distinción es clave para comprender correctamente la diferencia entre el stock total recepcionado y la oferta gestionable en términos comerciales.

Al cierre de junio, la oferta disponible valorizada alcanzó MMUF 13,9, lo que representa un aumento de 14,1% respecto al año anterior. El lanzamiento de siete proyectos incrementó la oferta; sin embargo, el aumento de las ventas en el semestre provocó un descenso en los MAO respecto a los periodos anteriores llegando a 28 meses —una disminución importante respecto al cierre de junio de 2025. Por tipología, los meses para agotar stock fueron 31 meses en departamentos y 11 en casas.

MESES PARA AGOTAR		
OFERTA (promedio móvil promesas 6M)	jun-26	jun-25
Casas	11 meses	17 meses
Departamentos	31 meses	34 meses
Oficinas	na	na
Locales Comerciales	na	na
Total	28 meses	32 meses

MAO calculado como UF Oferta / UF ventas prom. 6M

Notas:

Las cifras consideran las UF disponibles para la venta al cierre del periodo de cada año, incluyendo viviendas terminadas y en construcción, y el promedio móvil mensual de promesas en UF de los últimos seis meses.

En el caso de locales comerciales y oficinas, las ventas suelen concentrarse en momentos específicos del año. Por ello, el promedio semestral de ventas puede ser cercano a cero en algunos periodos.

Si los desistimientos superan las ventas, el indicador puede resultar negativo, reflejando contracción neta.

Es destacable que, si se aísla la oferta y la venta de proyectos en blanco, los MAO alcanzan a 18 meses, cifra que está por debajo del promedio de la industria.

Los indicadores de meses para agotar stock (MAO) y velocidad de venta, calculados conforme a los criterios definidos por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), se presentan a continuación:

MESES PARA AGOTAR STOCK (Unid Stock/Unid ventas)		
	A jun 2026	A jun 2025
Casas	6,5	11,0
Departamentos	15,7	18,1
Oficinas	57,0	189,0
Loc. Comerciales	177,0	30,0
Total	12,3	17,2

VELOCIDAD DE VENTA (Ventas M\$/Stock disp. M\$)		
	A jun 2026	A jun 2025
Casas	0,13	0,12
Departamentos	0,08	0,08
Oficinas	0,01	0,00
Loc. Comerciales	0,37	0,03
Total	0,10	0,08

Nota:

Las cifras empleadas para la MAO y velocidad de venta son calculadas sobre la base del promedio móvil mensual de los últimos tres meses para unidades e ingresos facturados.

Es importante señalar que esta metodología no se alinea con la utilizada por la industria, que habitualmente calcula estos indicadores en función de promesas de compraventa y no sobre facturación. Por ello, los datos presentados no son comparables con los reportes elaborados por la CChC, Collect, TOCTOC u otras fuentes del sector, que utilizan enfoques basados en compromisos comerciales y no en escrituraciones efectivas.

El indicador de Meses para Agotar Stock (MAO), calculado bajo la fórmula de la CMF, se obtiene dividiendo el número total de unidades terminadas disponibles para la venta al 30 de junio por el promedio móvil mensual de unidades facturadas durante los últimos tres meses.

Específicamente, el cálculo a junio de cada año considera los siguientes datos:

INMUEBLE	A jun 2026		A jun 2025		% VARIACIÓN	
	STOCK (Unds.)	UNDS. FACT. (Prom. Móvil 3M)	STOCK (Unds.)	UNDS. FACT. (Prom. Móvil 3M)	STOCK (Unds.)	UNDS. FACT. (Prom. Móvil 3M)
Casas	228	35	252	23	-9,5%	52,2%
Departamentos	606	39	1.652	91	-63,3%	-57,7%
Oficinas	19	0	63	0	-69,8%	0,0%
Loc. Comerciales	59	0	20	1	195,0%	-50,0%
TOTAL	912	74	1.987	115	-54,1%	-35,5%

En el consolidado, los meses para agotar stock disminuyeron de 17,2 a 12,3 meses. En casas, el indicador cayó debido a una disminución del stock (-9,5%) y a un aumento del promedio de unidades facturadas en los últimos tres meses (52,2%). En departamentos, el indicador también disminuyó a 15,7 meses: mientras las unidades en stock bajaron 63,3%, el promedio móvil de los últimos tres meses de unidades facturadas descendió 57,7%.

En cuanto a la velocidad de venta, este indicador se calcula dividiendo la facturación promedio móvil mensual de los últimos tres meses por el valor comercial de las viviendas terminadas disponibles al 30 de junio de cada año.

Las cifras usadas para calcular estos indicadores (expresadas en M\$) son:

INMUEBLE	A jun 2026		A jun 2025		% VARIACIÓN	
	FACT. M\$ (Prom. móvil 3M)	STOCK DISP. M\$	FACT. M\$ (Prom. móvil 3M)	STOCK DISP. M\$	FACT. M\$ (Prom. móvil 3M)	STOCK DISP. M\$
Casas	3.332.576	25.168.818	3.982.806	32.263.219	-16,3%	-22,0%
Departamentos	6.179.197	82.383.082	18.170.823	236.538.204	-66,0%	-65,2%
Oficinas	41.291	2.891.371	21.590	4.915.778	91,3%	-41,2%
Loc. Comerciales	1.804.392	4.903.224	104.184	3.335.381	1631,9%	47,0%
TOTAL	11.357.456	115.346.496	22.279.402	277.052.582	-49,0%	-58,4%

Las cifras utilizadas (expresadas en M\$) muestran que el indicador de velocidad de venta total aumentó a 0,1, resultado de una disminución de 58,4% en el stock disponible valorizado y una baja de 49,0% en la facturación promedio móvil mensual.

A junio de 2026, el saldo de proyectos pendientes de ejecución aumentó un 73,7% en respuesta a los inicios de obras realizados durante el periodo en cuestión. El aumento del backlog se concentró en los proyectos de departamentos y de oficinas.

BACKLOG (Saldos por ejecutar de obras ya iniciadas)	A jun 2026 (M\$)	A jun 2025 (M\$)	% VAR
Casas	10.403.673	17.974.326	-42,1%
Departamentos	42.685.790	18.779.754	127,3%
Oficinas	12.212.614	-	na
Locales Comerciales	-	850.457	-100,0%
Total	65.302.077	37.604.536	73,7%

Nota: No considera los proyectos detenidos ni urbanizaciones.

En permisos de construcción, los m² disminuyeron 6,1 % interanual por la caída en departamentos que no fue compensada por el aumento de los permisos de las casas.

PERMISOS EN M ²	A jun 2026 m ²	A jun 2025 m ²	% Var
Casas	163.512	156.431	4,5%
Departamentos	431.610	477.591	-9,6%
Oficinas	5.731	5.731	0,0%
Locales Comerciales	-	-	-
Total	600.853	639.752	-6,1%

Nota:

Los m² de locales comerciales no se puede separar de los m² de los proyectos inmobiliarios por lo que las cifras se muestran dentro de la clasificación "Departamentos" y no en "Locales Comerciales".

V. ANÁLISIS DE LAS DIFERENCIAS QUE PUEDAN EXISTIR ENTRE LOS VALORES LIBRO Y VALORES ECONÓMICOS Y/O DE MERCADO DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS.

El negocio inmobiliario consiste, en gran medida, en adquirir terrenos y generar valor a través del desarrollo de proyectos atractivos para los clientes. En esa lógica, la Administración estima que no es razonable anticipar la valorización de la tierra durante la ejecución de los proyectos, sino reconocerla cuando estos se materializan y se comercializan efectivamente. Solo entonces es posible verificar si los desarrollos fueron rentables.

En consecuencia, y por prudencia, la Administración adopta una postura conservadora, utilizando el valor razonable de las propiedades de inversión que es su costo de adquisición en unidades de fomento (UF) más las urbanizaciones.

Desde el punto de vista contable, los terrenos se registran al costo histórico en pesos, incluyendo los desembolsos directamente atribuibles, y no se reconocen resultados por revalorización antes de la materialización de los proyectos.

VI. ANÁLISIS DE LAS VARIACIONES MÁS IMPORTANTES OCURRIDAS DURANTE EL PERÍODO, EN LOS MERCADOS QUE PARTICIPA, EN LA COMPETENCIA QUE ENFRENTA Y EN SU PARTICIPACIÓN RELATIVA.

El sector inmobiliario (residencial y no residencial) y de la construcción juegan un rol importante en la mayoría de las economías del mundo y Chile no es la excepción. Estos sectores en conjunto representan el 9% del PIB y en torno a un 10% del empleo nacional en los últimos años, estando altamente interconectados con el mundo real y financiero.

Esta característica de tamaño hace que sea un sector relevante en términos de empleo e inversión. Por su naturaleza (tamaño relativo de los proyectos y tiempo de construcción) es altamente intensivo en crédito, muy sensible al ciclo económico, y por tanto es impactado por variables como la inflación y la tasa de interés de largo plazo, el nivel de empleo y la masa salarial, las políticas de subsidios habitacionales vigentes y el nivel de inversión tanto pública como privada en los distintos sectores industriales. Asimismo, las expectativas de consumidores y Empresarios juegan un rol central en lo que serán las decisiones de compra e inversión en este sector económico.

De igual manera, se caracteriza por ser procíclico, es decir, en periodos de expansión económica la industria crece más que el promedio, mientras que en periodos de contracción retrocede más que el promedio. Parte importante de esta característica se debe a la naturaleza del negocio inmobiliario que implica inversiones poco fraccionables y plazos de construcción que en general, van entre los 18 y los 24 meses. De esta manera, un alza de la demanda se enfrenta con una oferta inelástica en el corto plazo, lo que genera un aumento relevante de precios, gatillando una respuesta de la oferta que sólo se materializa al cabo de algunos trimestres.

El negocio inmobiliario consiste en el desarrollo de proyectos de vivienda con y sin subsidio, proyectos de oficina, loteos industriales y proyectos comerciales, que se llevan a cabo por etapas: análisis de proyectos, compra de terrenos, diseño arquitectónico y urbano, aprobación gubernamental, construcción de la obra, comercialización y venta, y finalmente, entrega de servicios de post venta. Empresas Socovesa participa a través de sus filiales inmobiliarias en las etapas antes mencionadas, principalmente en los proyectos de vivienda con y sin subsidio.

Entre los principales competidores de Socovesa S.A. en el negocio inmobiliario, se encuentran las empresas Deisa, Fundamenta, Imagina, Ingevec, Paz, Santolaya, Norte Verde, Actual, MPC, EuroInmobiliaria, Aconcagua, Bricsa, Manquehue, PY, Besalco, Simonetti, Lo Campino, Enaco, Sinergia, entre otras.

De acuerdo con las cifras proporcionadas por TocToc, centradas exclusivamente en la Región Metropolitana, el análisis de la industria al cierre del primer semestre de 2026 muestra señales de reactivación, con ventas netas, MAO y desistimientos todos evolucionando favorablemente respecto del año anterior.

Las ventas netas acumuladas del semestre alcanzaron 12.315 unidades, lo que representa un crecimiento de 9,8% respecto del mismo período de 2025. No obstante, el mercado creció 19,5% en unidades durante el 1Q 2026, pero en el 2Q 2026 el crecimiento se desaceleró fuertemente a 1,5% interanual, llevando el crecimiento acumulado del semestre a 9,8%, afectado por el anuncio de la eventual eliminación del IVA en la venta de viviendas nuevas. Por tipología, las ventas netas de departamentos sumaron 10.387 unidades (+11,8% interanual) y las casas 1.928 unidades (+0,5%). Medidas en MUF, las ventas netas alcanzaron 48.545 MUF (+7,2% YoY), descompuestas en 39.604 MUF de departamentos (+11,5%) y 8.941 MUF en casas (-8,6%). Al interior de cada segmento, los departamentos no DS crecieron

13,9% en MUF (35.944 MUF) mientras los DS retrocedieron 7,3% (3.660 MUF); en casas, el segmento no DS cayó 11,3% (7.711 MUF) y el DS avanzó 12,9% (1.230 MUF).

Industria RM — Ene-Jun acumulado	1S 2025	1S 2026	Var YoY
Ventas netas departamentos (unidades)	9.294	10.387	+11,8%
Ventas netas casas (unidades)	1.919	1.928	+0,5%
Total ventas netas (unidades)	11.213	12.315	+9,8%
Ventas netas departamentos (MUF)	35.513	39.604	+11,5%
Ventas netas casas (MUF)	9.784	8.941	-8,6%
Total ventas netas (MUF)	45.297	48.545	+7,2%

Fuente: TocToc — Infolnmobiliario RM, cierre junio 2026.

En el detalle por rango de precios de departamentos, la recuperación se concentró casi íntegramente en el tramo UF 3.000–4.000, que creció 49,5% (1.272 unidades adicionales) hasta 3.842 unidades y pasó a ser el rango más relevante del mercado. En casas, en cambio, el dinamismo se concentró en el rango más económico: menos de UF 2.200 creció 67,9% (148 unidades adicionales), reflejando la concentración de la demanda en segmentos compatibles con el subsidio al crédito hipotecario para viviendas de hasta UF 4.000.

La oferta total disponible se contrajo significativamente. En departamentos, el stock total RM se ubicó en 50.272 unidades a junio de 2026, una caída de 15,4% interanual (vs 59.390 unidades a junio de 2025) y de 7,4% respecto de diciembre de 2025 (54.314 unidades), muy por debajo del peak de 71.115 unidades de septiembre de 2022. La entrada de nuevos proyectos se mantuvo moderada, con 1.846 unidades ingresadas en junio. La composición de la oferta muestra un claro sesgo hacia producto avanzado: 8,1% en blanco (4.060 unidades), 45,5% en verde (22.897) y 46,4% en entrega inmediata (23.315). En casas, el stock total se ubicó en 6.909 unidades, con una distribución de 5,6% en blanco (387 unidades), 42,5% en verde (2.934) y 51,9% en entrega inmediata (3.588). En materia de precios, el valor promedio de los departamentos no DS en la Región Metropolitana (promedio móvil de tres meses) alcanzó UF 82/m² a junio de 2026, un alza de 5,4% respecto de las UF 78/m² de junio de 2025.

En términos de velocidad de absorción, los meses para agotar oferta (MAO bruto, promedio móvil de tres meses) se ubicaron en 23,7 meses para departamentos en la Región Metropolitana, sobre un stock de 50.272 unidades y una venta promedio de 2.121 unidades mensuales.

Respecto de los desistimientos, la industria mostró una mejora significativa. La tasa de desistimientos de departamentos cerró junio de 2026 en 14,7%, cifra muy inferior al peak de 34,2% registrado durante 2024 y consistente con una trayectoria descendente sostenida. En casas, el indicador alcanzó 17,5%, también muy por debajo del máximo de 42,3% de 2023. La menor tasa de desistimientos refleja mejores condiciones de acceso al financiamiento hipotecario y una gestión comercial y crediticia más selectiva por parte del sector.

Oferta y desistimientos — Industria RM	Mar 2025	Dic 2025	Jun 2026
Stock departamentos (unidades)	62.386	54.314	50.272
Stock casas (unidades)	8.337	7.445	6.909
UF/m² departamentos no DS (promedio 3M)	79	81	82
Desistimientos departamentos (mensual)	26,4%	20,9%	14,7%
Desistimientos casas (mensual)	30,8%	20,9%	17,5%

Fuente: TocToc— Infolnmobiliario RM, cierre junio 2026.

En síntesis, el primer semestre de 2026 muestra una industria inmobiliaria de la Región Metropolitana en recuperación más visible, con crecimiento de doble dígito en las ventas netas de departamentos, una contracción importante del stock disponible —tanto en departamentos como en casas— y una caída relevante en las tasas de desistimientos. Este escenario, sumado a la moderación de las tasas hipotecarias, la vigencia del subsidio para vivienda nueva y la exención transitoria de IVA, configura un entorno más favorable para la materialización efectiva de escrituraciones durante los próximos trimestres.

VII. GESTIÓN DE RIESGO

La matriz de riesgos de la Compañía segmenta las amenazas según su tipología: Continuidad de Negocio, Cumplimiento, Riesgo Financiero, Estratégico y Operativo. Bajo esta clasificación se consideran riesgos estratégicos derivados de factores internos y externos, como el ciclo económico, competencia, financiamiento hipotecario, regulación del sector inmobiliario, disponibilidad de terrenos, variaciones del tipo de cambio y precios de insumos, gestión operativa de proyectos, incluyendo riesgos asociados a fallas técnicas y mantenimientos, entre otros. En el eje de Cumplimiento, la matriz considera de manera específica la protección de los derechos de los consumidores (Ley 19.496), la normativa laboral y de seguridad y salud en el trabajo, la legislación tributaria, la regulación ambiental y de aportes al espacio público, la protección de datos personales (Ley 21.719) y la responsabilidad penal de la persona jurídica (Leyes 20.393 y 21.595 sobre delitos económicos), materias que cuentan con modelos de prevención y programas de cumplimiento vigentes.

Para efectos de esta nota, los riesgos se presentan reorganizados según su origen (externo/interno) para facilitar la lectura, manteniendo coherencia con la taxonomía y evaluación de la matriz corporativa de riesgos.

RIESGOS EXTERNOS

Los principales factores de riesgos externos que enfrenta la Compañía son:

a. Riesgo del Ciclo Económico

El sector inmobiliario es altamente sensible a las fluctuaciones del ciclo económico, siendo uno de los sectores más afectados durante períodos de crisis y uno de los más beneficiados en tiempos de expansión. Las principales variables económicas que impactan al sector incluyen tasas de interés, inflación, empleo y expectativas económicas. Estas variables afectan directamente la demanda, particularmente en los segmentos socioeconómicos medios y altos. Al primer semestre de 2026 el ciclo muestra un punto de inflexión: la tasa promedio de los créditos hipotecarios se ubicó cerca de 4% hacia mediados de 2026, su nivel más bajo desde 2021, y las ventas de viviendas nuevas retomaron crecimiento. Con todo, la recuperación es gradual y convive con un stock de viviendas disponibles históricamente alto y plazos de absorción que se mantienen sobre los 20 meses.

Finalmente, es destacable que el sector inmobiliario está expuesto a riesgos derivados de la incertidumbre global, especialmente por las crecientes tensiones geopolíticas y los desafíos económicos de potencias clave para Chile como Estados Unidos y China. Estas dinámicas podrían generar volatilidad en los mercados financieros y afectar las expectativas económicas, lo que impactaría la demanda en el sector inmobiliario. Asimismo, factores político-institucionales domésticos, como cambios en las políticas públicas o en la orientación regulatoria, pueden incidir en las condiciones del mercado inmobiliario y en las expectativas de inversión.

Impacto en Empresas Socovesa:

Incrementos en las tasas de interés hipotecarias y el costo del crédito, o caídas en las expectativas económicas, pueden reducir la demanda por viviendas y aumentar los niveles de desistimientos. Esto representa un riesgo crítico para las promesas de compraventa, que constituyen el respaldo inicial para diversas decisiones operacionales de la Compañía.

Medidas de Mitigación:

- Diversificación en mercados geográficos, segmentos de precios y productos.
- Monitoreo continuo de las condiciones macroeconómicas mediante asesores externos.

b. Competencia

La industria inmobiliaria en Chile está altamente fragmentada existiendo un gran número de empresas dedicadas al desarrollo y construcción de viviendas. Este escenario genera riesgos competitivos, especialmente en periodos de menor actividad económica, particularmente cuando empresas de menor solvencia financiera tienden a disminuir sus precios para asegurar ventas, afectando la rentabilidad del sector. El elevado stock de viviendas disponibles a nivel nacional y los prolongados plazos de absorción intensifican esa presión, incentivando descuentos y bonos comerciales para acelerar la velocidad de venta.

Impacto en Empresas Socovesa:

Este entorno competitivo puede presionar los márgenes de rentabilidad, especialmente en proyectos que enfrentan mayores costos de construcción. Además, la tendencia a ofrecer descuentos puntuales para atraer clientes incrementa los riesgos asociados al cumplimiento de metas financieras. Adicionalmente, la incertidumbre en torno a los precios de venta, tanto por presiones competitivas como por variaciones en los costos de construcción, puede afectar la predictibilidad de los ingresos proyectados.

Medidas de Mitigación:

Empresas Socovesa ha implementado varias estrategias para enfrentar estos riesgos:

- Desarrollo de valor agregado en sus productos y marcas, fortaleciendo aspectos diferenciadores como la calidad de construcción y el prestigio de la marca, factores clave para los clientes al momento de decidir su compra.
- Políticas de descuentos puntuales y selectivos, alineadas con las necesidades comerciales de proyectos específicos.
- Iniciativas de innovación en productos que Empresas Socovesa implementa para buscar diferenciarse en un mercado altamente competitivo.

c. Riesgos Inherentes al Financiamiento Hipotecario y Subsidios del Sector Público

El financiamiento hipotecario y los subsidios públicos desempeñan un rol fundamental en la demanda de viviendas en Chile. En los segmentos de mayor valor, que no acceden a subsidios habitacionales, el poder concretar la compra depende del acceso al crédito, de las tasas de interés y del porcentaje de financiamiento ofrecido por las instituciones financieras. Por otro lado, en el segmento de viviendas sociales, el impacto está ligado directamente a las políticas públicas de subsidios habitacionales.

Cambios en las tasas de interés de financiamiento hipotecario y en el porcentaje del precio que las instituciones financieras otorguen a los clientes de la Compañía, pueden afectar relevantemente la capacidad de compra de dichos clientes. Asimismo, los mayores requerimientos de capital y liquidez, junto con los límites en el apalancamiento que establece Basilea III, generan un impacto en la capacidad de los bancos para colocar créditos incluyendo los préstamos hipotecarios, condicionando el porcentaje del valor de la vivienda que los bancos están dispuestos a financiar y el costo del crédito para los consumidores. Es predecible, por tanto, en tiempos de estrés financiero, la disponibilidad de crédito se restrinja aún más.

Impacto en Empresas Socovesa:

La capacidad de compra de los clientes en ambos segmentos se ve comprometida por las restricciones crediticias, afectando directamente la demanda por los productos de la Compañía. Además, los cambios en las políticas de subsidios incrementan la incertidumbre en la planificación de proyectos destinados a segmentos más vulnerables.

Medidas de Mitigación:

- Desarrollo de productos alineados con las políticas habitacionales y subsidios disponibles.
- Participación en programas públicos de subsidios que facilitan el acceso a financiamiento por parte de los clientes.
- Optimización de procesos internos para maximizar la adjudicación de subsidios y facilitar la compra en segmentos sociales.
- Seguimiento de las tasas de interés y del acceso al crédito por parte de los clientes.

d. Riesgo Político y de Regulación en Materia de Desarrollo Inmobiliario y Construcción

Cambios en la estabilidad política o en las normativas regulatorias pueden tener un impacto significativo en la factibilidad y rentabilidad de los proyectos inmobiliarios. Esto incluye modificaciones de planes reguladores, permisos de construcción, leyes tributarias y exigencias ambientales.

Un tema que actualmente está siendo ampliamente debatido es el de la permisología y su impacto en las diferentes industrias, incluyendo la inmobiliaria y construcción, generando un relevante aumento de los costos para los desarrolladores. Entre los factores regulatorios con impacto financiero directo destaca la Ley 20.958 de aportes y mitigaciones, que establece obligaciones de aportes al espacio público y obras de mitigación vial que pueden representar costos significativos para los proyectos.

Impacto en Empresas Socovesa:

Las modificaciones regulatorias podrían incrementar los costos de desarrollo y los plazos de ejecución, lo que podría comprometer la rentabilidad proyectada de los proyectos. Además, la incertidumbre regulatoria afecta la planificación a mediano y largo plazo.

Medidas de Mitigación:

- Adquisición de terrenos con permisos preliminares y/o anteproyectos aprobados para minimizar riesgos de retrasos regulatorios.
- Monitoreo constante de cambios normativos y su impacto en la rentabilidad de los proyectos.
- Participación en gremios y asociaciones del sector inmobiliario para contribuir a un diálogo constructivo sobre las reformas regulatorias.

e. Disponibilidad de Terrenos

La disponibilidad de terrenos es un factor clave para garantizar la continuidad operativa y el desarrollo de nuevos proyectos inmobiliarios. Empresas Socovesa mantiene una política activa de adquisición de terrenos, asegurando un stock suficiente para cubrir las necesidades de desarrollo de los próximos años. Sin embargo, la volatilidad del mercado de tierras, especialmente en contextos de incertidumbre económica, puede afectar la disponibilidad y el precio de los terrenos, incrementando los costos y reduciendo la competitividad. Actualmente, las adquisiciones se realizan bajo estrictos análisis de oportunidad, considerando factores como la ubicación, el potencial de desarrollo y las regulaciones aplicables.

Impacto en Empresas Socovesa:

En un escenario de menor dinamismo económico, las transacciones de terrenos tienden a ralentizarse, ya que las expectativas de precio entre compradores y vendedores divergen. Esto puede restringir el acceso a terrenos o generar sobrecostos para proyectos futuros.

Medidas de Mitigación:

- Evaluación continua del portafolio de terrenos, priorizando adquisiciones en ubicaciones de alto potencial.

- Toda vez que el ciclo económico lo permita, la Compañía hace un análisis del mercado de tierras para identificar oportunidades competitivas en función de la coyuntura económica.
- Delegación de la gestión de tierras a un equipo especializado en la evaluación y compra, asegurando un enfoque profesional y eficiente.
- La Compañía asegura la validez jurídica de sus adquisiciones mediante estudios de títulos realizados por profesionales especializados.

f. Riesgos de Siniestros

Los proyectos inmobiliarios están expuestos a riesgos de siniestros que podrían afectar tanto la infraestructura como la continuidad de las operaciones. Estos riesgos incluyen incendios, accidentes laborales, daños a activos y reclamos de responsabilidad civil.

La empresa tiene por práctica evaluar la toma de seguros para sus activos sujetos a riesgo, entre ellos los edificios institucionales, los proyectos inmobiliarios de edificios, las salas de venta y los departamentos pilotos con sus contenidos; la flota de vehículos, maquinarias y equipos.

Empresas Socovesa ha implementado una política integral de seguros para mitigar estos riesgos, que incluye:

- **Todo riesgo construcción:** Cubre desde la demolición inicial hasta la recepción municipal de las propiedades.
- **Seguro de vida de sus trabajadores**
- **Seguro de incendio:** Protege las viviendas hasta el momento de su escrituración.
- **Responsabilidad civil:** Cubre posibles demandas derivadas de accidentes laborales u otros incidentes durante la construcción.

Impacto en Empresas Socovesa:

Si bien los seguros mitigan gran parte de los riesgos, los siniestros pueden generar retrasos en los proyectos y costos indirectos, afectando la relación con los clientes y los plazos comprometidos.

Medidas de Mitigación:

- Selección de corredores de seguros con experiencia en la industria y en el diseño de pólizas ad hoc para proyectos específicos.
- Evaluación periódica de los riesgos asociados a cada proyecto y actualización de las coberturas aseguradas según las necesidades identificadas.
- Fomentar una cultura de prevención de riesgos en toda la organización, minimizando la probabilidad de ocurrencia de siniestros.
- Es importante aclarar que, hasta la fecha, no ha sido política el asegurar las casas contra incendio una vez terminadas (si los edificios), por lo que se está expuestos a este riesgo.

Adicionalmente, la Compañía gestiona el riesgo derivado de situaciones de efervescencia social, que pueden traducirse en daños a la propiedad, vandalismo, toma de terrenos o paralización de faenas. Para mitigar este riesgo, se cuenta con un Plan de Gestión de Crisis, protocolos de seguridad en obras y terrenos, y medidas de relación con las comunidades vecinas.

g. Riesgo Medioambiental

El cambio climático y las regulaciones ambientales representan desafíos significativos para la industria inmobiliaria. Factores como inundaciones, sequías o normativas más estrictas pueden impactar la viabilidad económica de los proyectos y los plazos de ejecución. Las regulaciones ambientales en Chile han aumentado en forma relevante, siendo cada vez más exigentes. En muchos casos, éstas generan

mayores costos y tiempos de desarrollo además de posibles modificaciones de los proyectos para cumplir con la normativa.

Parte de la estrategia de mitigación de este riesgo contempla el diseño de proyectos que contemplen estos cambios y la implementación de la estrategia de cumplimiento ambiental que permite dotar a los equipos de herramientas conceptuales y operativas para lograr el cumplimiento de los compromisos y las regulaciones ambientales aplicadas a todos los proyectos de la Compañía.

Impacto en Empresas Socovesa:

Los riesgos medioambientales pueden aumentar los costos de desarrollo y generar retrasos en la obtención de permisos. Además, el cambio climático presenta riesgos de largo plazo para proyectos ubicados en zonas vulnerables.

Medidas de Mitigación:

- Implementación de la política y el plan de gestión de cumplimiento ambiental que asegure el cumplimiento de las normativas vigentes.
- Evaluación constante de los riesgos ambientales y la incorporación de criterios de sostenibilidad en el diseño de proyectos.
- Cumplimiento estricto de la normativa medioambiental, incluyendo la evaluación de impacto ambiental (DIA) y la implementación de medidas de adaptación al cambio climático.
- Monitoreo de los compromisos adquiridos en los estudios de impacto ambiental y acciones de mitigación en la construcción.
- Incorporación progresiva de criterios ASG (Ambientales, Sociales y de Gobernanza) en el diseño y evaluación de proyectos, incluyendo el cumplimiento de la Ley de Eficiencia Energética y la obligatoriedad de la Calificación Energética de Viviendas. Adicionalmente, la Compañía ha iniciado acciones para levantar una línea de base de emisiones de carbono, en coherencia con los compromisos de sostenibilidad.

h. Otros Riesgos propios de la Industria de la Construcción

La actividad de la construcción está expuesta a una serie de riesgos que son importantes de administrar mediante un trabajo preventivo, como son los accidentes laborales, las enfermedades profesionales, etc. También es fuente de riesgo la relación laboral propia de la construcción, la cual en gran medida se formaliza a través de subcontratistas, en la que la empresa tiene una responsabilidad subsidiaria o solidaria según sea el caso.

Asimismo, la Compañía ha tomado conciencia de la importancia de trabajar la relación con la comunidad y vecinos, siendo una fuente de constante gestión, ya que se ha convencido que es relevante que sus proyectos sean un aporte a la comunidad en los barrios donde se insertan.

La empresa mantiene un constante monitoreo a través de las reuniones que equipos de Recursos Humanos realizan en forma permanente en cada obra, como forma de hacer seguimiento y monitoreo a potenciales nuevos riesgos operativos.

Asimismo, la Compañía está expuesta a sobrecostos en la construcción y demoras en los plazos de entrega de las obras. También está expuesta al riesgo de contraparte de proveedores y subcontratistas —incumplimiento, insolvencia o retrasos que obligan a reasignar partidas de obra— y al riesgo de crédito asociado a la cobranza de sus cuentas por cobrar.

RIESGOS INTERNOS

Los principales factores de riesgos internos que enfrenta Empresas Socovesa son:

a. Estacionalidad de las escrituraciones

Empresas Socovesa a lo largo de su historia ha tenido una marcada estacionalidad en su ciclo de escrituración, concentrándose ésta en el último trimestre. Esta estacionalidad genera riesgos significativos, ya que cualquier retraso en la recepción municipal de proyectos o en la formalización de las escrituras puede impedir el reconocimiento de ingresos y utilidades dentro del ejercicio presupuestado. Esta situación también afecta la recuperación de los flujos de caja provenientes de dichas ventas, incrementando temporalmente el nivel de endeudamiento y el costo financiero. A efectos internos, la estacionalidad de escrituraciones se gestiona como riesgo de Continuidad de Negocio, dado su efecto en reconocimiento de ingresos y caja en ventanas temporales específicas, con señales tempranas sobre hitos municipales/notariales y capacidad bancaria.

Impacto en Empresas Socovesa:

La dependencia de un trimestre para alcanzar los objetivos anuales puede generar fluctuaciones en los resultados financieros y afectar las métricas clave evaluadas por analistas, inversionistas y la banca. Un retraso significativo podría desencadenar revisiones negativas en la percepción del mercado sobre la estabilidad de la Compañía.

Medidas de Mitigación:

- Optimización de la programación de obras para distribuir de manera más uniforme las escrituraciones a lo largo del año.
- Seguimiento y coordinación de los trámites ligados a los permisos y recepciones municipales.
- Monitoreo continuo del avance de proyectos y su impacto en las metas presupuestarias de ingresos y caja.

b. Riesgo de Ciclo de Negocio

El desarrollo de proyectos inmobiliarios implica largos ciclos que pueden extenderse hasta **30 meses en el caso de edificios y 14 meses en proyectos** de casas, sin considerar el tiempo previo de adquisición y planificación del terreno. Esto genera un desfase entre las decisiones de inversión y la materialización de las ventas, exponiendo a la Compañía a desbalances entre la oferta y la demanda real del mercado.

El manejo de este riesgo es una de las variables más importantes de administrar en este negocio, la que requiere saber leer las condiciones actuales del mercado y prever a tiempo las condiciones futuras.

Impacto en Empresas Socovesa:

Las fluctuaciones del mercado durante el ciclo de desarrollo pueden afectar los precios proyectados, las rentabilidades estimadas y la velocidad de venta, especialmente en contextos de alta inflación o incremento de los costos de construcción. En el escenario actual, la variable crítica de seguimiento es la velocidad de venta frente al stock disponible: una absorción más lenta que la proyectada extiende los plazos de comercialización, inmoviliza capital de trabajo y presiona los costos financieros de los proyectos en ejecución.

Medidas de Mitigación:

- Monitoreo constante de los costos de construcción, ajustando precios en las unidades no vendidas siempre que la demanda lo permita.

- Gestión activa del portafolio de proyectos, equilibrando el avance de obras con las ventas para maximizar la rentabilidad.
- Evaluaciones periódicas de mercado para ajustar las decisiones de inversión de acuerdo con las tendencias y proyecciones actuales.

c. Riesgo Financiero

Son aquellos riesgos ligados a la imposibilidad de realizar transacciones o al incumplimiento de obligaciones procedentes de las actividades por falta de fondos, como también las variaciones de tasas de interés, tipos de cambios, quiebra de la contraparte u otras variables financieras de mercado que puedan afectar patrimonialmente a Empresas Socovesa. Los instrumentos financieros afectados por el riesgo financiero de mercado incluyen préstamos y créditos, depósitos, inversiones de deuda y capital e instrumentos financieros derivados. Es política de la Compañía no realizar operaciones con propósitos de especulación con instrumentos financieros derivados.

Impacto en Empresas Socovesa:

- Incremento en los costos financieros debido a variaciones en tasas de interés.
- Limitaciones en la capacidad de acceder a financiamiento en momentos críticos del ciclo económico.
- Riesgo de descalce en los flujos de caja en caso de baja liquidez.

Riesgo de Crédito: La empresa se ve expuesta a este riesgo derivado de la posibilidad de que una contraparte falle en el cumplimiento de sus obligaciones contractuales y produzca una pérdida económica o financiera. El riesgo de crédito está dado en gran medida por la composición de las cuentas por cobrar. Desde la perspectiva inmobiliaria, salvo casos excepcionales, se escritura y hace entrega de la propiedad una vez que el cliente ha pagado el 100% del valor de ella, quedando por cobrar a los bancos y al Estado el monto asociado a los créditos hipotecarios, libretas de ahorro y subsidios. El riesgo, por lo tanto, es casi nulo.

A continuación, se presenta un cuadro con el análisis de las cuentas por cobrar y su tasa esperada de pérdida:

Riesgo de Crédito al 30 de junio de 2026			
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar Corriente y Derechos por cobrar, no corriente	Activos Contractuales 30.06.2026 M\$	Tasa de pérdida esperada M\$	Pérdida esperada M\$
Cientes ventas viviendas	39.913.826	1,36%	544.072
Documentos por cobrar	24.731.021	0,14%	35.824
Cientes otras ventas Inmobiliarias - Terrenos	7.414.797	0,27%	20.341
Cientes ventas varias	2.745.082	4,55%	124.764
Otras cuentas por cobrar	2.602.345	64,09%	1.667.888
Anticipo a proveedores	219.840	0,00%	0
Cuentas corrientes del personal	135.999	0,00%	0
Fondo a rendir	102.652	0,00%	0
Total	77.865.562		2.392.889

Para un mejor entendimiento ver Nota 2.17 y Nota 9 a los estados financieros consolidados intermedios.

Riesgo de Liquidez: Este riesgo viene motivado por las distintas necesidades de fondos para hacer frente a los compromisos de inversiones y gastos del negocio, vencimientos de deuda, etc. Estos fondos se obtienen de los recursos propios generados por la actividad ordinaria de Empresas Socovesa y por la contratación de líneas de crédito que buscan contar con los fondos suficientes para soportar las

necesidades previstas para un período, manteniendo siempre líneas aprobadas por los bancos para enfrentar contingencias o inversiones imprevistas.

La naturaleza del negocio de Empresas Socovesa requiere fuertes inversiones de capital para solventar la compra de terrenos y el desarrollo y construcción de viviendas. El monto y el momento de realización de dichas inversiones dependen de las condiciones de mercado. El ciclo económico, en gran medida, es el que gatilla la aparición de este riesgo; sin embargo, si por alguna razón el “riesgo de ciclo económico” no fue controlado a tiempo, este “riesgo de liquidez”, que actuará a través de los bancos, obligará a la empresa a detener sus nuevas inversiones.

Para atenuar este riesgo, la Compañía efectúa proyecciones de flujo de caja de corto y mediano plazo, además de un análisis mensual de la situación financiera en general. Se observan constantemente las expectativas del mercado de deuda, analizando la conveniencia de tomar nuevos financiamientos y/o reestructurar deudas. En este sentido, existen políticas definidas en base a parámetros que son controlados permanentemente y que buscan mantener controlados los equilibrios inmobiliarios, priorizando el uso eficiente del capital y la disciplina financiera. Asimismo, la Compañía está transitando hacia financiamientos proyecto a proyecto, lo cual aloca la deuda financiera en los proyectos individuales más que en líneas corporativas.

Actualmente la contingencia obliga a considerar con mayor detenimiento la posible aparición de este riesgo.

Las tablas siguientes resumen el perfil de vencimientos de los pasivos:

Vencimiento Pasivos Financieros	Hasta 1 mes M\$	Más de 1 a 3 Meses M\$	Más de 3 a 12 Meses M\$	1 a 5 Años M\$	Más de 5 Años M\$	30.06.2026 Total M\$
Préstamos bancarios	368.559.349	9.160.071	15.011.557	102.749.417	0	495.480.394
Pasivos por Arrendamiento	140.990	268.048	561.174	136.958	0	1.107.170
Instrumentos derivados	1.745.021	132.440	0	0	0	1.877.461
Totales	370.445.360	9.560.559	15.572.731	102.886.375	0	498.465.025
% sobre total de pasivos financieros	74,3%	1,9%	3,1%	20,6%	0,0%	100%

Composición Pasivos Financieros	30.06.2026 Corriente M\$	30.06.2026 No Corriente M\$	30.06.2026 Total M\$
Préstamos bancarios	392.730.977	102.749.417	495.480.394
Pasivos por Arrendamiento	970.212	136.958	1.107.170
Instrumentos derivados	1.877.461	0	1.877.461
Totales	395.578.650	102.886.375	498.465.025
% sobre total de pasivos financieros	79,4%	20,6%	100%

Composición Tasas Pasivos Financieros	30.06.2026 Tasa Fija M\$	30.06.2026 Tasa Variable M\$	30.06.2026 Total M\$
Préstamos bancarios	495.480.394	0	495.480.394
Pasivos por Arrendamiento	1.107.170	0	1.107.170
Instrumentos derivados	1.877.461	0	1.877.461
Totales	498.465.025	0	498.465.025
% sobre total de pasivos financieros	100%	0,0%	100%

Durante el periodo en cuestión, la Liquidez Corriente y la Razón Ácida se mantuvieron respecto de los niveles presentados en diciembre de 2025.

INDICADORES FINANCIEROS	FÓRMULA	06M 26	12M 25	06M 25
Liquidez Corriente	Activo corriente/Pasivo corriente	0,7x	0,7x	0,6x
Razón ácida	(Activo corriente-inventario+terrenos corriente) / Pasivos corriente	0,3x	0,3x	0,1x

Riesgo de Tipo de Cambio: Este riesgo viene dado principalmente por los pagos que se deben realizar en monedas distintas al peso, por obligaciones contraídas en la construcción de viviendas y por la deuda contratada en moneda distinta a la moneda funcional de la Sociedad. La Compañía mantiene deuda

denominada en dólares, íntegramente cubierta mediante instrumentos derivados designados como cobertura por lo que la exposición neta al tipo de cambio es inmaterial.

No obstante, las variaciones relevantes en el tipo de cambio real, sin duda tienen un efecto en el precio de los commodities y en los equilibrios macroeconómicos, lo que hace necesario monitorear permanentemente estas y otras variables que pudiesen afectar el ciclo económico. La deuda financiera al 30 de junio de 2026 está compuesta en un 31,5% en pesos, un 46,8% en UF y un 21,7% en US\$.

Riesgo de Tasa de Interés: Se refiere a las variaciones de las tasas de interés que afectan el valor de los flujos futuros referenciados a tasas de interés variable, y a las variaciones en el valor razonable de los activos y pasivos referenciados a tasa de interés fija que son contabilizados a valor razonable. Para cumplir con los objetivos, y de acuerdo con las estimaciones de Empresas Socovesa, se realizan operaciones para contratar derivados de cobertura con la finalidad de mitigar estos riesgos. El objetivo de la gestión de este riesgo es alcanzar un equilibrio en la estructura de deuda, disminuir los impactos en los costos producidos por fluctuaciones de tasas de interés y, de esta forma, poder reducir la volatilidad en los resultados de la Compañía. Empresas Socovesa mantiene exposición a este riesgo, debido a que una parte relevante de la deuda esta al corto plazo. Si bien los financiamientos están a tasa fija, la necesidad de refinanciar recurrentemente expone a la empresa a los vaivenes de la tasa de interés. Para esto, se opera en base a un modelo desarrollado por un asesor externo que permite, frente a las diversas circunstancias del mercado, enfrentar este riesgo con un estudio profundo de las variables que lo explican y poder, a partir de ahí, tomar las decisiones relevantes.

A continuación, se presenta un cuadro con la composición de los créditos financieros susceptibles de renovaciones periódicas promedio al 30 de junio de 2026, una simulación de la variación de la tasa y el impacto que tendría sobre el gasto financiero de la Compañía:

Denominación de la deuda	Deuda promedio en UF año 2026	Aumento/Disminución en puntos base tasa	Efecto en el Gasto Financiero del Período en (UF)	% Gasto Financiero al 30.06.2026
Pesos chilenos	644.147	+300/-300	+/- 9.667	1,55%
US \$	1.783.402	+300/-300	+/- 26.763	4,29%
UF	9.859.012	+300/-300	+/- 147.953	23,73%
			184.383	29,57%

Según las políticas de financiamiento y liquidez definidas, las operaciones de factoring y confirming se deben enmarcar dentro de los siguientes lineamientos: a) las operaciones de factoring y confirming se ocupan como una alternativa de financiamiento de menor costo, pues no están afectas al impuesto de timbre y estampilla; b) se trabaja con factoring bancarios y a través de los ejecutivos de la banca inmobiliaria, formando parte estas operaciones de las líneas de créditos aprobadas por los comités de crédito de cada banco; c) Los activos que se ceden corresponden a cuentas por cobrar de instituciones con reconocida solvencia crediticia (SII - impuestos por cobrar; empresas Sanitarias - pagarés de aguas por aportes reembolsables; Bancos - deuda hipotecaria de clientes); d) todas las operaciones de factoring son con responsabilidad.

Al 30 de junio de 2026 el total de los pasivos financieros de Empresas Socovesa están pactados a tasa fija. Dado que casi toda la deuda está pactada con vencimientos menores a 360 días, existe una exposición a la variabilidad que puedan experimentar las tasas de interés de corto plazo.

Medidas de Mitigación (entre otras):

- Contratación de derivados de cobertura para mitigar riesgos de tipo de cambio y tasas de interés.
- Planificación detallada de flujo de caja, incluyendo proyecciones de corto, mediano y largo plazo.
- Mantenimiento de líneas de crédito aprobadas y disponibles como respaldo ante imprevistos.

d. Clasificación de Riesgo

Empresas Socovesa es clasificada anualmente por dos empresas clasificaciones de riesgo. Dichas clasificaciones son analizadas por distintos actores del ámbito financiero, especialmente las instituciones financieras, quienes toman en cuenta dichas clasificaciones - riesgo asociado a la empresa - para establecer el costo financiero que le exigirán a la Compañía, entre otros. Dadas las circunstancias anteriormente descritas respecto de la estacionalidad de las escrituraciones, la empresa enfrenta el riesgo de una rebaja en su clasificación, lo que la obligaría a hacer esfuerzos adicionales para explicar y fundamentar, tanto a las clasificadoras de riesgo como a las instituciones financieras, respecto de la situación real de la Compañía.

Clasificadora de Riesgo	Solvencia	Acciones	Perspectiva	Fecha
Feller-Rate	BBB-	1a Clase N3	Estables	abr-26
ICR	BB+	Segunda Clase	En Observación	may-26

La Compañía todos los años y en varias oportunidades realiza reuniones, tanto con las clasificadoras de riesgo como con las instituciones financieras, en las que se les explica los resultados, la situación actual de la Compañía y sus proyecciones futuras. Estas oportunidades de entrega de información y de intercambio de visiones, permiten atenuar este riesgo, generando transparencia, consistencia y alineamiento entre los distintos actores financieros.

e. Riesgo de Post Venta

La empresa debe responder por la calidad de la construcción de los productos que vende según lo estipulado en la legislación vigente. Un manejo inadecuado de reclamos puede dañar la reputación de la marca y exponer a la Compañía a noticias adversas en medios de comunicación y redes sociales. El servicio de post venta en sí no podría ser clasificado como de alto riesgo, pues junto con hacer las provisiones correspondientes, la empresa cuenta con áreas de Calidad y Post Venta especializadas tanto en el control de calidad de todas las viviendas que construye como en entregar un servicio de primera calidad frente a los inconvenientes que tengan los clientes de la empresa. Lo que reviste un riesgo mayor, es la eventualidad que dichos reclamos no se canalicen a través de los distintos medios de los que dispone la Compañía para estos fines, pues podría ser perjudicial el exponer a la empresa a medios de comunicación masivos.

Impacto en Empresas Socovesa:

Los defectos de construcción o una gestión deficiente de reclamos pueden generar conflictos con los clientes, afectando su percepción sobre la calidad del producto y el servicio ofrecido.

Medidas de Mitigación:

- Fortalecimiento de las áreas de Calidad y Postventa, garantizando la rápida resolución de inconvenientes.
- Implementación de controles de calidad rigurosos durante la construcción y pre-entrega de viviendas.
- Monitoreo de la satisfacción de los clientes y ajustes en los procesos según sus comentarios.

f. Riesgo Laboral

Corresponde al riesgo asociado a los recursos humanos de Empresas Socovesa. Considera muchos riesgos dentro de los que se incluyen: no contar con el personal idóneo para desempeñar las funciones propias de la industria en la que participa; el riesgo de demandas laborales producto, entre otros, de accidentes, enfermedades profesionales, derechos fundamentales, despidos injustificados, etc.

Asimismo, existe el riesgo de ser víctimas de fraudes o algún otro delito cometido por los trabajadores de la Compañía.

Las nuevas normativas imponen obligaciones estrictas en cuanto a la seguridad y el bienestar de sus trabajadores, pudiendo el incumplimiento de éstos transformarse en reclamos y litigios, compensaciones, multas, eventualmente la interrupción de proyectos y daño reputacional de la Compañía.

Impacto en Empresas Socovesa:

El incumplimiento de normativas laborales puede resultar en multas, interrupciones de proyectos y daño reputacional, afectando la relación con colaboradores y comunidades.

Medidas de Mitigación:

- Código de Ética y Conducta Organizacional que implementa canales de denuncias anónimas para reportar infracciones de forma confidencial.
- Creación de un Comité Laboral para supervisar el cumplimiento de normativas vigentes, como la Ley 20.393, la Ley 21.595 y la Ley 21.643, en coordinación con el Modelo de Prevención de Delitos de la Compañía.
- Elaboración de protocolos de conducta destinados a minimizar los riesgos de incumplimiento, además de realizar auditorías y monitoreos para detectar y corregir posibles brechas.
- Programas de capacitación transversal para educar a los colaboradores sobre los riesgos laborales y normativas aplicables.
- Implementación de “Equipos de RRHH en obras”, formados por trabajadores y representantes de RRHH, que identifican las necesidades de los empleados y se buscan soluciones que promuevan un ambiente laboral saludable.

g. Riesgo de Infraestructura, Comunicaciones y Seguridad de la Información

Con el creciente uso de tecnologías en la gestión de datos y operaciones, Empresas Socovesa se expone a riesgos relacionados con la seguridad de la información. Esto incluye ciberataques, fallas en la infraestructura tecnológica y vulnerabilidades en las conexiones remotas, especialmente en un modelo híbrido de trabajo. Adicionalmente, la matriz corporativa evalúa el riesgo de continuidad de negocio, entendido como la interrupción simultánea de procesos críticos —obras, sistemas, abastecimiento y atención de clientes—, cuya gestión se apoya en planes de contingencia, respaldo y recuperación periódicamente probados.

La gestión de este riesgo se desarrolla dentro del marco corporativo de gestión de riesgos, en coherencia con la taxonomía institucional y con el programa de cumplimiento en materia de protección de datos personales. Se definen responsabilidades específicas a través de un comité especializado y de las áreas técnicas pertinentes, que reportan periódicamente los avances y métricas de madurez a la alta Administración. En particular, la Compañía se encuentra en proceso de adecuación a la Ley 21.719 sobre protección de datos personales, cuyo plazo de entrada en vigencia es el 1 de diciembre de 2026, y que contempla la creación de la Agencia de Protección de Datos Personales con facultades de fiscalización y sanción.

Impacto en Empresas Socovesa:

Un incidente de ciberseguridad puede comprometer la información sensible de clientes, empleados y proveedores, además de interrumpir las operaciones críticas.

Medidas de Mitigación:

- Implementación de protocolos de seguridad avanzados para proteger la información sensible de clientes, empleados y proveedores.

- Establecimiento de un Comité de Seguridad Informática y de Gobierno de Datos, encabezado por un especialista en ciberseguridad.
- Capacitación continua a los empleados sobre las buenas prácticas en seguridad informática.
- Revisión periódica de los planes de continuidad y respaldo de sistemas críticos.
- Implementación de un programa de adecuación a la Ley 21.719, que incluye la gestión del consentimiento, la trazabilidad del uso de datos personales y protocolos de respuesta ante incidentes de filtración de datos.
- Establecimiento de un Comité de Gobierno de Datos para definir normas sobre calidad, seguridad y riesgos en el uso de datos.

h. Riesgo Reputacional

El riesgo reputacional se refiere a la posibilidad de que una acción o inacción por parte de Empresas Socovesa pueda dañar la percepción pública de la Compañía, afectando su relación con los clientes, inversores y otros grupos de interés. Esto incluye el impacto en la lealtad de los clientes, la percepción de la calidad de los productos y servicios, y la integridad de las operaciones. Se incluye en este ámbito el riesgo de sostenibilidad: las exigencias de reporte de información ambiental, social y de gobernanza —entre ellas la Norma de Carácter General N° 461 de la CMF— y las expectativas de inversionistas, bancos y clientes sobre el desempeño ESG pueden incidir en el acceso y el costo del financiamiento.

Medidas de Mitigación:

- Implementación de un plan de gestión de crisis para la resolución de posibles afectaciones operacionales.
- Estrategias de comunicación transparentes hacia los grupos de interés, con énfasis en la gestión de la relación con las comunidades vecinas y los clientes.
- Proactivamente asegurar que todos los proyectos cumplan con las expectativas ambientales, sociales y de calidad, mitigando así el riesgo reputacional.

VIII. ANEXOS: CÁLCULO INDICADORES FINANCIEROS

		6M 26	12M 25	6M 25
Liquidez Corriente	Activos Corrientes	M\$ 317.697.448	M\$ 377.211.232	M\$ 374.370.650
	Pasivos Corrientes	M\$ 480.608.960	M\$ 548.749.884	M\$ 636.089.098
	Liquidez Corriente	0,7x	0,7x	0,6x
Razón Ácida	Activos Corrientes	M\$ 317.697.448	M\$ 377.211.232	M\$ 374.370.650
	Inventario Corriente	M\$ 225.724.182	M\$ 248.087.430	M\$ 279.813.676
	Terrenos Corriente	M\$ 44.133.701	M\$ 38.957.675	M\$ 1.427.676
	Activos Corrientes Netos de Inventario Corriente	M\$ 136.106.967	M\$ 168.081.477	M\$ 95.984.650
	Pasivos Corrientes	M\$ 480.608.960	M\$ 548.749.884	M\$ 636.089.098
	Razón Ácida	0,3x	0,3x	0,2x
Leverage Total	Total Pasivos	M\$ 621.346.922	M\$ 658.591.379	M\$ 672.222.754
	Total Patrimonio	M\$ 316.721.699	M\$ 333.686.480	M\$ 335.255.465
	Leverage Total	2,0x	2,0x	2,0x
Leverage Financiero Neto	Deuda Financiera Corrientes	M\$ 395.578.650	M\$ 454.945.709	M\$ 532.655.602
	Deuda Financiera No Corrientes	M\$ 102.886.375	M\$ 79.322.299	M\$ 2.799.574
	Efectivo y Equivalentes al Efectivo	M\$ 5.661.964	M\$ 14.860.328	M\$ 3.097.156
	Deuda Financiera Neta	M\$ 492.803.061	M\$ 519.407.680	M\$ 532.358.020
	Total Patrimonio	M\$ 316.721.699	M\$ 333.686.480	M\$ 335.255.465
	Leverage Financiero Neto	1,6x	1,6x	1,6x
Deuda Financiera Neta/EBITDA	Deuda Financiera Corrientes	M\$ 395.578.650	M\$ 454.945.709	M\$ 532.655.602
	Deuda Financiera No Corrientes	M\$ 102.886.375	M\$ 79.322.299	M\$ 2.799.574
	Total Deuda Financiera Bruta	M\$ 498.465.025	M\$ 534.268.008	M\$ 535.455.176
	Caja	M\$ 5.661.964	M\$ 14.860.328	M\$ 3.097.156
	Deuda Financiera Neta	M\$ 492.803.061	M\$ 519.407.680	M\$ 532.358.020
	EBITDA UDM	M\$ 29.584.732	M\$ 43.784.923	M\$ 55.951.419
	Deuda Neta/ EBITDA	16,7x	11,9x	9,5x
Cobertura Gto. Financiero en Resultado	EBITDA	M\$ 3.565.393	M\$ 43.784.923	M\$ 17.765.584
	Costos Financieros en Resultado	M\$ 17.393.450	M\$ 37.372.233	M\$ 20.323.716
	Cobertura Gto. Financiero en Resultado	0,2x	1,2x	0,9x
Cobertura Gto. Financiero	EBITDA	M\$ 3.565.393	M\$ 43.784.923	M\$ 17.765.584
	Gtos. Financieros Totales	M\$ 25.454.480	M\$ 44.975.321	M\$ 23.373.444
	Cobertura Gto. Financiero	0,1x	1,0x	0,8x
% Pasivos Corrientes	Pasivos Corrientes	M\$ 480.608.960	M\$ 548.749.884	M\$ 636.089.098
	Total Pasivos	M\$ 621.346.922	M\$ 658.591.379	M\$ 672.222.754
	% Pasivos Corrientes	77,3%	83,3%	94,6%
% Pasivos No Corrientes	Pasivos No Corrientes	M\$ 140.737.962	M\$ 109.841.495	M\$ 36.133.656
	Total Pasivos	M\$ 621.346.922	M\$ 658.591.379	M\$ 672.222.754
	% Pasivos No Corrientes	22,7%	16,7%	5,4%
Rotación de Inventario	Costos de Ventas	M\$ 72.343.799	M\$ 226.418.176	M\$ 94.998.802
	Costo de Venta UDM	M\$ 203.763.173	M\$ 226.418.176	M\$ 261.112.206
	Inventario Corriente	M\$ 225.724.182	M\$ 248.087.430	M\$ 279.813.676
	Terrenos Corriente	M\$ 44.133.701	M\$ 38.957.675	M\$ 1.427.676
	Rotación de Inventario	1,1x	1,1x	0,9x
Permanencia Inventarios	Días Período	365	365	365
	Rotación de Inventario	1,12	1,08	0,94
	Permanencia Inverntarios	325 días	337 días	389 días

		6M 26	12M 25	6M 25
ROE	Ganancia atribuible a Controladora	-M\$ 13.175.997	-M\$ 8.984.345	-M\$ 8.170.758
	Ganancia atribuible a la Controladora UDM	-M\$ 13.989.584	-M\$ 8.984.345	-M\$ 12.995.441
	Patrimonio atribuible Propietarios Controladora	M\$ 314.706.734	M\$ 330.396.476	M\$ 331.287.245
	Patrimonio atribuible Controladora Promedio	M\$ 322.996.990	M\$ 334.879.795	M\$ 337.778.430
	ROE	-4,3%	-2,7%	-3,8%
ROA	Ganancia atribuible a Controladora	-M\$ 13.175.997	-M\$ 8.984.345	-M\$ 8.170.758
	Ganancia atribuible a la Controladora UDM	-M\$ 13.989.584	-M\$ 8.984.345	-M\$ 12.995.441
	Total Activos	M\$ 938.068.621	M\$ 992.277.859	M\$ 1.007.478.219
	Total Activos Promedio	M\$ 972.773.420	M\$ 1.041.180.312	M\$ 1.104.370.706
	ROA	-1,4%	-0,9%	-1,2%
Margen Bruto	Ganancia Bruta	M\$ 19.648.274	M\$ 76.438.177	M\$ 34.260.051
	Ingresos por Ventas	M\$ 91.992.073	M\$ 302.856.353	M\$ 129.258.853
	Margen Bruto	21,4%	25,2%	26,5%
Margen Ebitda	EBIDTA	M\$ 3.565.393	M\$ 43.784.923	M\$ 17.765.584
	Ingresos por Ventas	M\$ 91.992.073	M\$ 302.856.353	M\$ 129.258.853
	Margen EBITDA	3,9%	14,5%	13,7%
Margen Neto	Ganancia atribuible a Controladora	-M\$ 13.175.997	-M\$ 8.984.345	-M\$ 8.170.758
	Ingresos por Ventas	M\$ 91.992.073	M\$ 302.856.353	M\$ 129.258.853
	Margen Neto	-14,3%	-3,0%	-6,3%
Utilidad por Acción	Ganancia atribuible a Controladora	-M\$ 13.175.997	-M\$ 8.984.345	-M\$ 8.170.758
	Número de Acciones	1.223.935.691	1.223.935.691	1.223.935.691
	Utilidad por Acción	-\$ 10,8	-\$ 7,3	-\$ 6,7
Enterprice Value	Precio Acción	142	137	72
	Interés Minoritario	M\$ 2.014.965	M\$ 3.290.004	M\$ 3.968.220
	Otros Pasivos Financieros, Corrientes	M\$ 395.578.650	M\$ 454.945.709	M\$ 532.655.602
	Otros Pasivos Financieros, No Corrientes	M\$ 102.886.375	M\$ 79.322.299	M\$ 2.799.574
	Efectivo y Equivalentes al Efectivo	M\$ 5.661.964	M\$ 14.860.328	M\$ 3.097.156
	EV	M\$ 668.898.399	M\$ 690.768.533	M\$ 624.388.413