

# JUNTA ORDINARIA DE ACCIONISTAS

Gerente General  
Sr. Fabián Wulf W.

2019



1

Entorno

2

Desempeño del período

3

Sustentabilidad

4

Conclusiones

# Entorno Inmobiliario

Mayor demanda por departamentos respalda estrategia futura de Inmobiliaria Manquehue

## Promesas viviendas nuevas

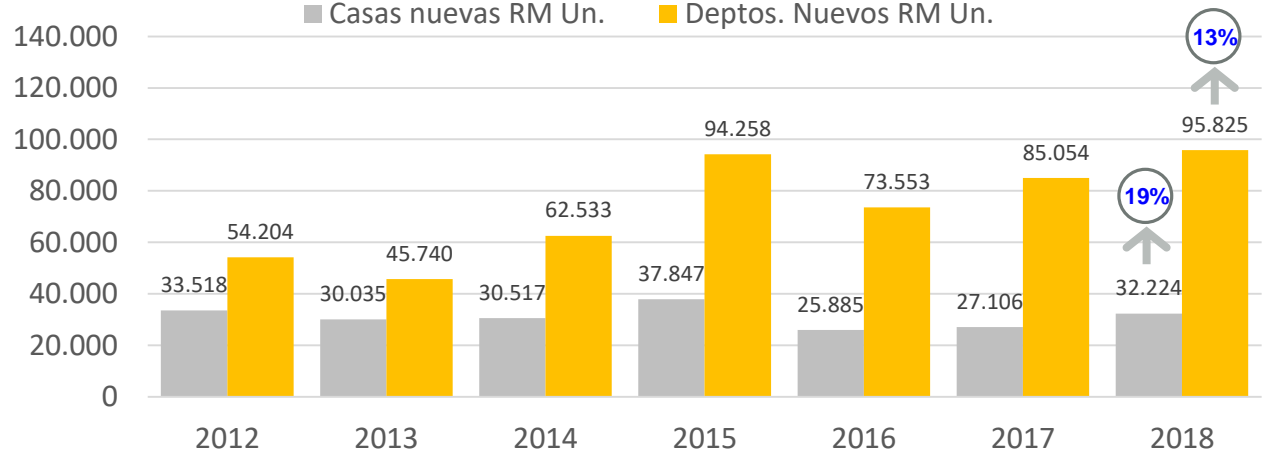
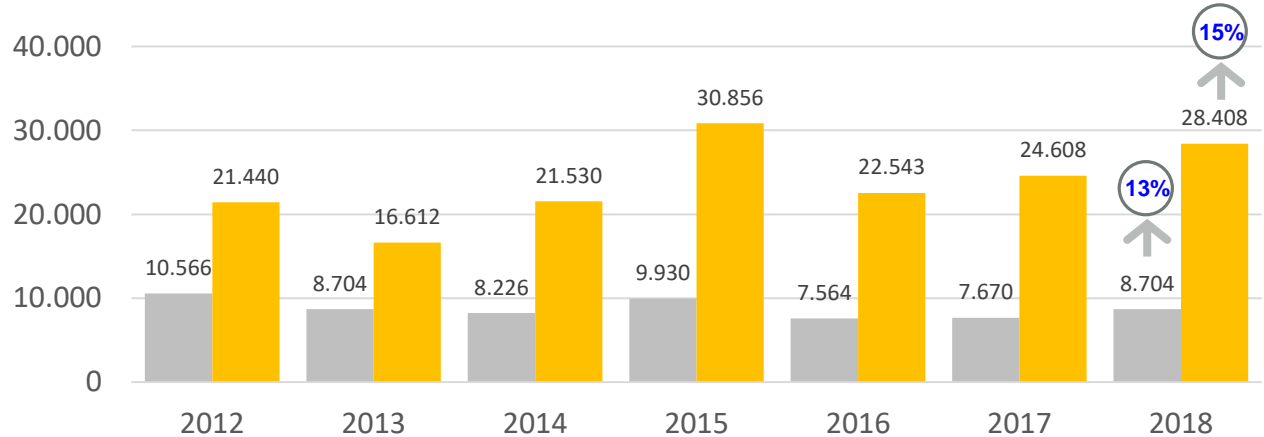
### Unidades

Distribución promesas en Un.  
Vivienda nueva - Gran Santiago  
Periodo 2012 - 2018



### UF

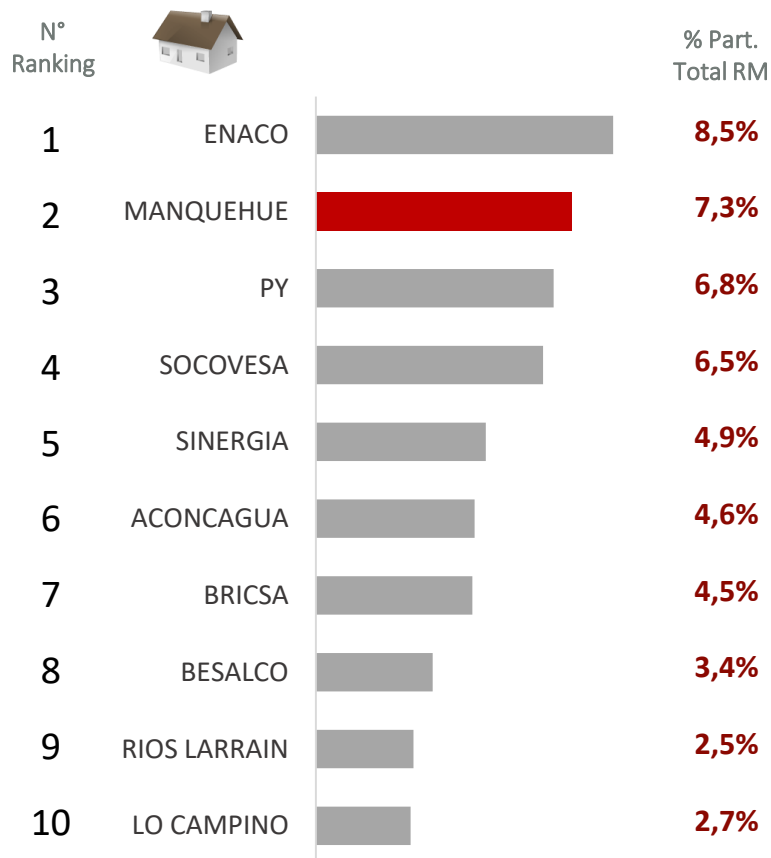
Distribución promesas en UF.  
Vivienda nueva - Gran Santiago  
Periodo 2012 - 2018



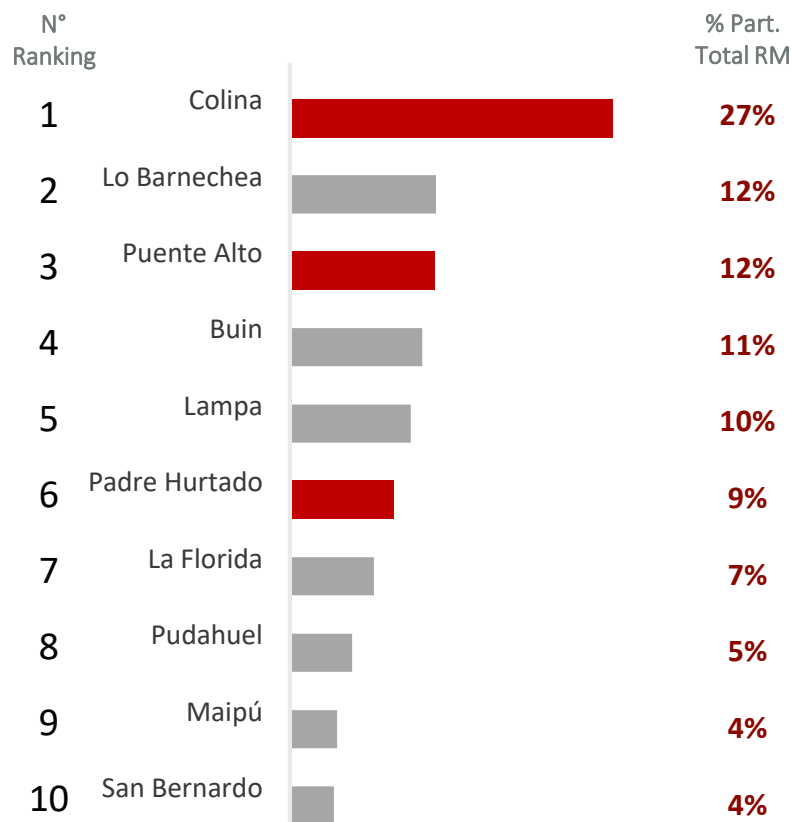
# Posición de Manquehue en segmento casas

Posición en la RM, se explica por nuestro liderazgo en zonas en Colina, Puente Alto y Padre Hurtado.

## Ranking TOP 10 por Inmobiliarias

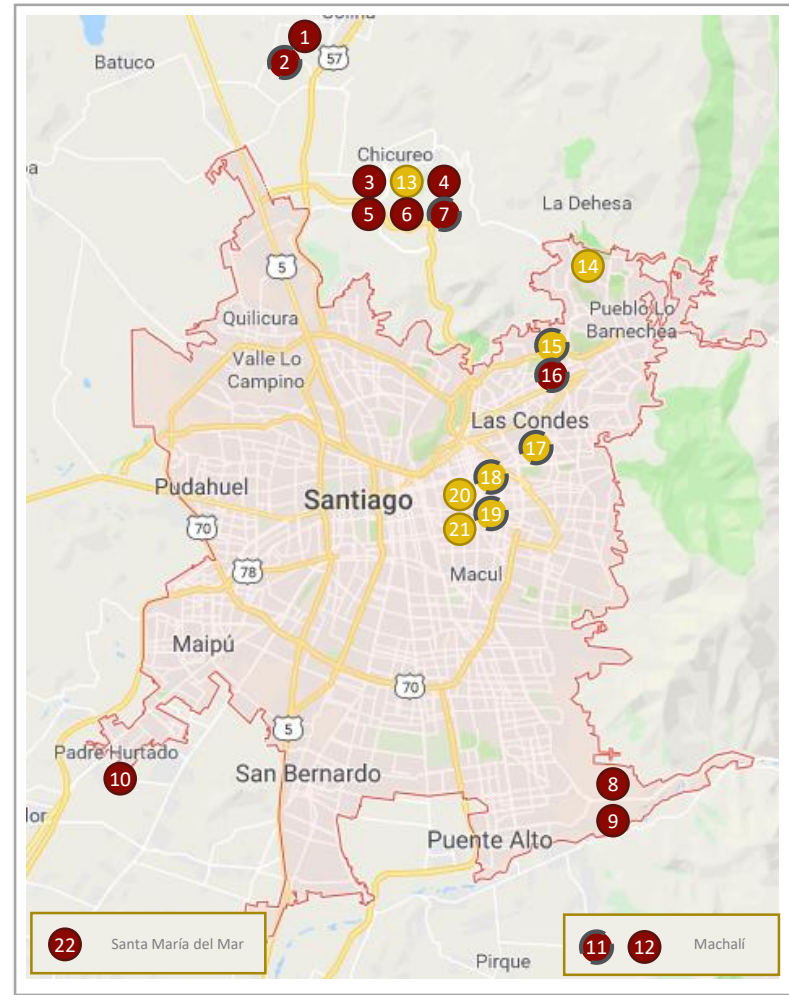


## Ranking TOP 10 por Comunas



# Cartera de 22 proyectos

Foco en comunas de alto potencial para un crecimiento de ventas futuras



Fuente: Inmobiliaria Manquehue, Google Maps

1. Ubicado en Machalí, VI región del Libertador General Bernardo. O'Higgins
2. Vía Morada II (16) corresponde a proyecto de venta de sitios unifamiliares para construcción de casas



1

Entorno

2

Desempeño del período

3

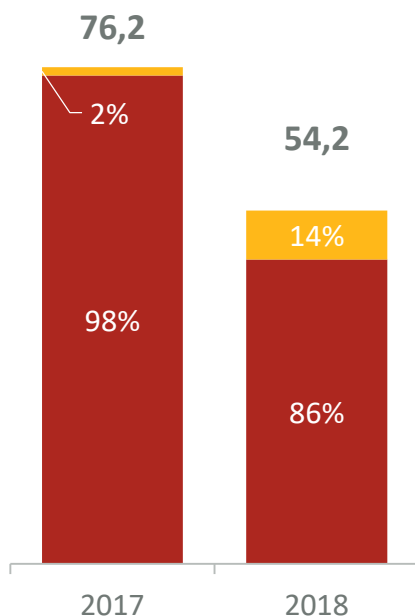
Sustentabilidad

4

Conclusiones

# Resultados del período

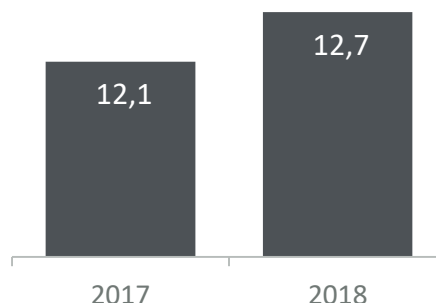
### Ingresos Consolidados (Ch\$ miles de millones)



- Macrolotes
- Desarrollo Inmobiliario

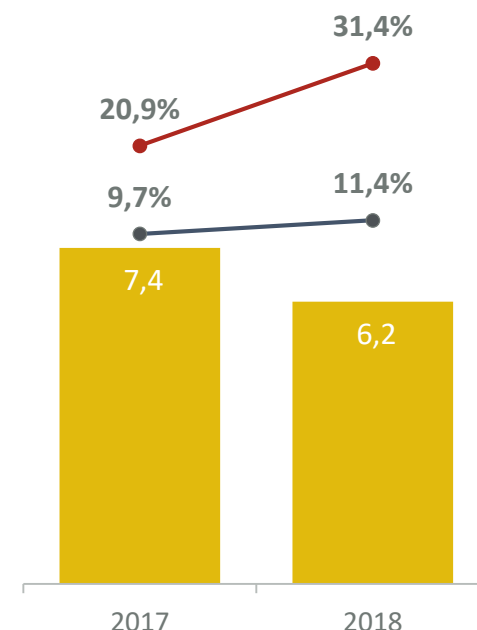
Estrategia de menor stock disponible afectó ritmo de ventas inmobiliarias

### Gastos de Adm. & Ventas (Ch\$ miles de millones)



Inicio de nuevos proyectos genera leve aumento en G&A

### EBITDA Consolidado (Ch\$ miles de millones)



- Margen % EBITDA
- Margen % Bruto

Margen sobre ventas mejora por venta de activos prescindibles y macrolotes.

Nota: Cifras al 31.12 de cada año  
(\* ) Venta inmobiliaria incluye proyecto en control conjunto (Ciudad del Sol) al 50%

# Piedra Roja

Ventas y promesas en el 4T 2018, muestran recuperación de Piedra Roja

## A Sector La Ñipa

Superficie útil: **149 hectáreas**

Precio promedio: 2,3 UF/m<sup>2</sup>

Venta esperada: **UF 3,5 m**

## B Sector La Laguna

Superficie útil: **23 hectáreas**

Precio: 8,4 UF/m<sup>2</sup>

Venta esperada: **UF 1,9 m**

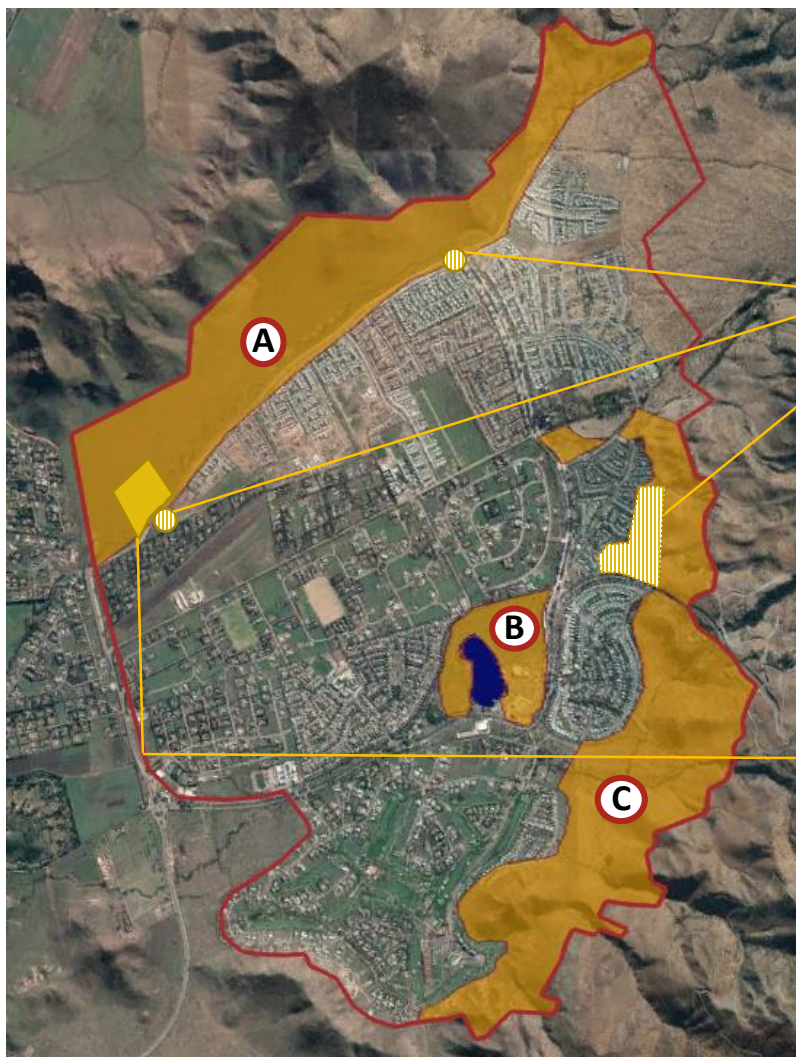
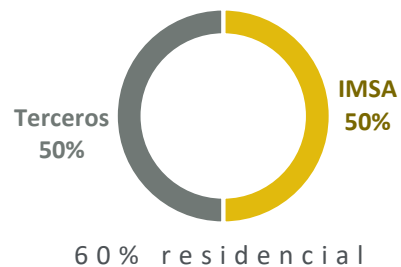
## C Sector Alto Hacienda

Superficie útil: **135 hectáreas**

Precio promedio: 2,0 UF/m<sup>2</sup>

Venta esperada: **UF 2,7 m**

### Uso de Suelo proyectado



### Destacados

#### Ventas 2018

0,9 Há Equip.  
23,7 Há Indesa  

---

MUF 331

#### Promesas 2018

7,1 Há Sinergia  
Residenc.  

---

MUF 201

Fuente: Inmobiliaria Manquehue, Google Earth

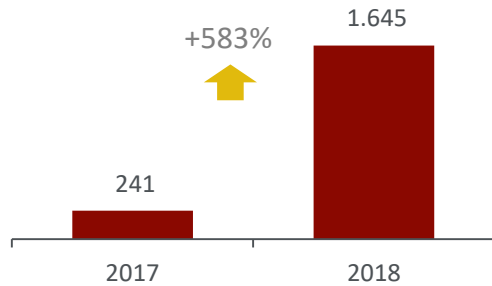
1. Consideran el 100% de la propiedad de Piedra Roja (IMSA es dueño del 68,3% de Piedra Roja).



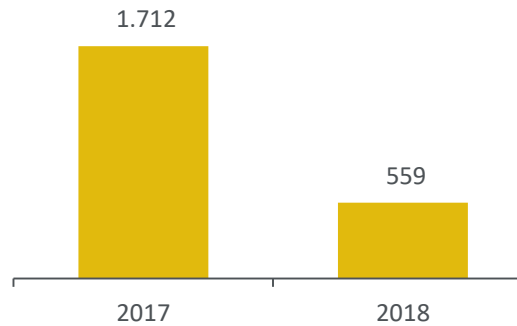
# Indicadores de Gestión 2018

Favorable tendencia – Ejecución en línea con la Estrategia

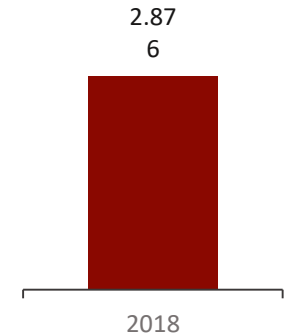
Backlog Obras por Ejecutar  
(miles de UF)



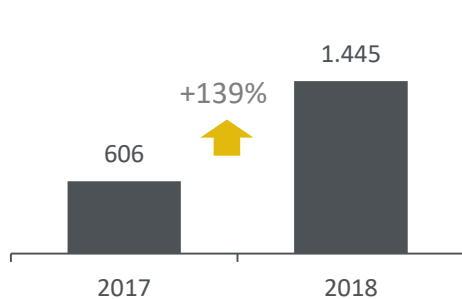
Stock Disponible  
(miles de UF)



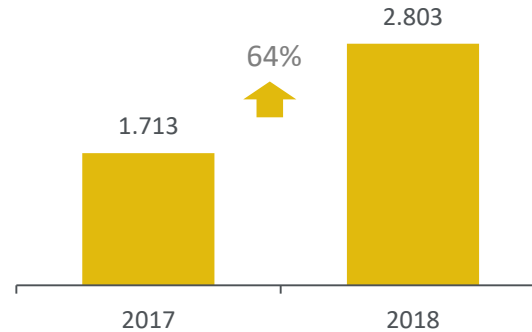
Stock Potencial  
(miles de UF)



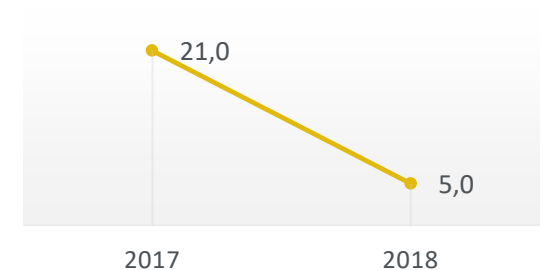
Backlog Promesas  
(miles de UF)



Monto Neto Promesado  
(miles de UF)



Tasa Desistimiento  
(%)



Nota: Cifras al 31.12 de cada año

**Backlog obras por ejecutar:** Corresponde al monto del contrato de obras ya iniciadas, descontando el avance a la fecha del análisis.

**Stock Disponible:** Inmuebles terminados que están disponibles para la venta, incluyendo aquellos que están prometados.

**Stock Potencial:** Inmuebles en construcción que podrían ser escriturados en los próximos 12 meses, incluyendo aquellos que están prometados.

# Desempeño del período

Exitosa adecuación a entornos económicos desafiantes mediante oferta innovadora y sólido balance



- 1 Los Ingresos Consolidados alcanzaron MM\$54.192 disminuyendo por menor venta inmobiliaria
- 2 El EBITDA alcanzó los MM\$6.176 con una disminución de 16%
- 3 Los GAV alcanzaron MM\$ 12.677 un aumento de 4% por partida de nuevos proyectos
- 4 El Margen Bruto Consolidado alcanzó los MM\$ 17.013, representando un aumento de un 7%
- 5 Las promesas netas acumuladas crecieron un 64%, alcanzando MUF 2.803. Backlog de promesas aumentó en un 139%, alcanzando MUF 1.445
- 6 Nuevos paños promesados en 2018 para el desarrollo de edificios de departamentos, hacen crecer la cartera a 22 proyectos



1

Entorno

2

Desempeño del período

3

**Sustentabilidad**

4

Conclusiones

# Comprometidos con un Sólido Equipo Humano



## Gestión del Talento

- Programa de Oportunidades Internas: prioridad a colaboradores en procesos de reclutamiento y selección
- Capacitación: 2.403 horas; 145 personas

## Planes de Bienestar

- Becas de estudio para hijos de colaboradores
- Horario flexible (verano & cumpleaños)
- Permiso para estudio
- Celebraciones & Regalos a empleados y familia

## Salud y Calidad de Vida

- Seguros: vida & complementario de salud
- Operativos: oftalmológico y vacunas
- Vacuna contra la influenza
- Día de la fruta
- Ajuar de nacimiento

# Inicio de Transacciones en la Bolsa de Comercio

Exitoso aumento de capital contribuye a la ejecución del plan de inversión de largo plazo

## Aumento de Capital & OPA

25 de Enero de 2019



## MANQUEHUE

Nemotécnico



221.833.490

Acciones Colocación

88.733.398

Acciones Emisión

676

MUF Recaudado



- 1 Entorno
- 2 Desempeño del período
- 3 Sustentabilidad
- 4 **Conclusiones**

# Conclusiones

Exitosa adecuación a entornos económicos desafiantes mediante oferta innovadora y sólido balance



- 1 **Industria inmobiliaria creciente con sólidos fundamentos de largo plazo**
- 2 **Mayor desarrollador de barrios residenciales con fuerte posicionamiento en los mercados en que opera**
- 3 **Concreta cartera de proyectos en el corto y mediano plazo en zonas de alto crecimiento inmobiliario**
- 4 **Pilares estratégicos de crecimiento claros, que permitirán una mayor diversificación**
- 5 **Sólida posición financiera para ejecución de estrategia de largo plazo**
- 6 **Directorio y administración con vasta trayectoria en mercado inmobiliario**



**Contacto Inversionistas:**

**Martín Swett Tobar**

Gerente de Finanzas

[martin.swett@imanquehue.com](mailto:martin.swett@imanquehue.com)

**Álvaro Badilla Prado**

Subgerente de Control de Gestión

[alvaro.badilla@imanquehue.com](mailto:alvaro.badilla@imanquehue.com)

T: (56-2) 2750 7900

Avenida Santa María 6.350, oficina 401  
Vitacura- Santiago, Chile

[www.imanquehue.com/inversionistas/](http://www.imanquehue.com/inversionistas/)



# Declaración Sobre Expectativas Futuras

Los antecedentes contenidos en esta presentación han sido preparados solamente para propósitos informativos. Las declaraciones contenidas en esta presentación en relación con perspectivas del negocio de la Compañía, las proyecciones de operación, resultados financieros, el potencial de crecimiento de la empresa, el mercado y las estimaciones macroeconómicas son meras previsiones y se basan en las expectativas de gestión en relación con el futuro de la Compañía. Estas expectativas son altamente dependientes de los cambios en el mercado, requisitos legales y regulatorios, el rendimiento económico general, la industria y los mercados internacionales y por lo tanto están sujetos a cambios. Las declaraciones sobre expectativas futuras hacen relación solo a la fecha en que son hechas, y la Compañía no se hace responsable de actualizar públicamente ninguna de ellas, existiendo nueva información, eventos futuros u otros. Los estados financieros de la Compañía incluyen mayor información sobre riesgos asociados al negocio y están disponibles en el sitio [www.imanquehue.com/inversionistas/](http://www.imanquehue.com/inversionistas/)