



Presentación Corporativa

Mayo 2021

Inmobiliaria Manquehue S.A. en una mirada

Desarrollo de viviendas que trascienden en el tiempo: diseño, construcción y venta de casas y departamentos, además de venta de paños de terreno

DESARROLLO INMOBILIARIO

MUF 2.366

Backlog de Promesas

+14.000

Viviendas Construidas

Proyectos en Cartera

17

Ingresos Anuales

MUF 1.667

Posición de Caja

+ MUF 860

MACROLOTES

MUF 349

Backlog de Promesas

Macrolotes vendidos

+900 há

~ 300 há

Banco de terrenos actual

Cifras al 31.12.2020

40 Años en la Industria Inmobiliaria

Solidas bases para enfrentar desafíos futuros y seguir innovando hacia la era digital

LOTEOS

1982
Proyecto “Santa María de Manquehue”

1991
Proyecto “El Golf de Manquehue”

1993
Compra fundo 3 mil hectáreas para desarrollar Piedra Roja

1995
Proyecto “Santa María del Mar”

DESARROLLO CASAS Y DEPARTAMENTOS

1996
Primer proyecto de casas:
“El Carmen de Huechuraba”

1998
Proyecto casas “Valle Lo Campino”

2001
Proyecto casas “Ciudad del Sol”

2002
Proyectos casas en “Piedra Roja” y “Hacienda Chicureo”

2005
Proyectos edificios “Terrazas del Cóndor” y “Cumbres del Cóndor”

TRANSFORMACION CORPORATIVA

2008
Inscripción en la SVS

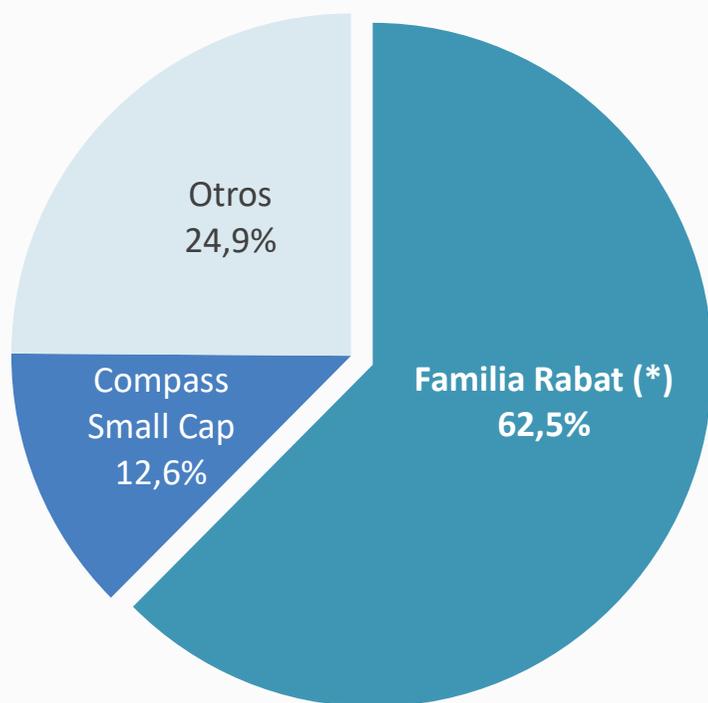
2009
Inversiones Corso ingresa a la propiedad

2019
Apertura en Bolsa, cambio en el directorio y recaudación de MUF661

2020
Reestructuración organizacional profunda

Propiedad Accionaria

Grupo controlador comprometido y con reconocida visión de largo plazo



Nemotécnico
MANQUEHUE

Capitalización Bursátil
CH\$68.023 MM

Cifras al 31.12.2020

(*) Accionistas con pacto de actuación conjunta

Gobierno Corporativo

Renovado equipo de profesionales con vasta experiencia en la industria

Directorio

PRESIDENTE
CANIO CORBO

VICE - PRESIDENTE
CARLOS ALBERTO RABAT

DIRECTORES
PABLO IHNEN
JUAN PABLO ARMAS
PELAYO RABAT
JORGE LAMA
ARTURO CONCHA

JUAN EDUARDO BAUZÁ
Gerente General

SANDRA PEÑA
Auditora Interna y Oficial de Cumplimiento (AIOC)

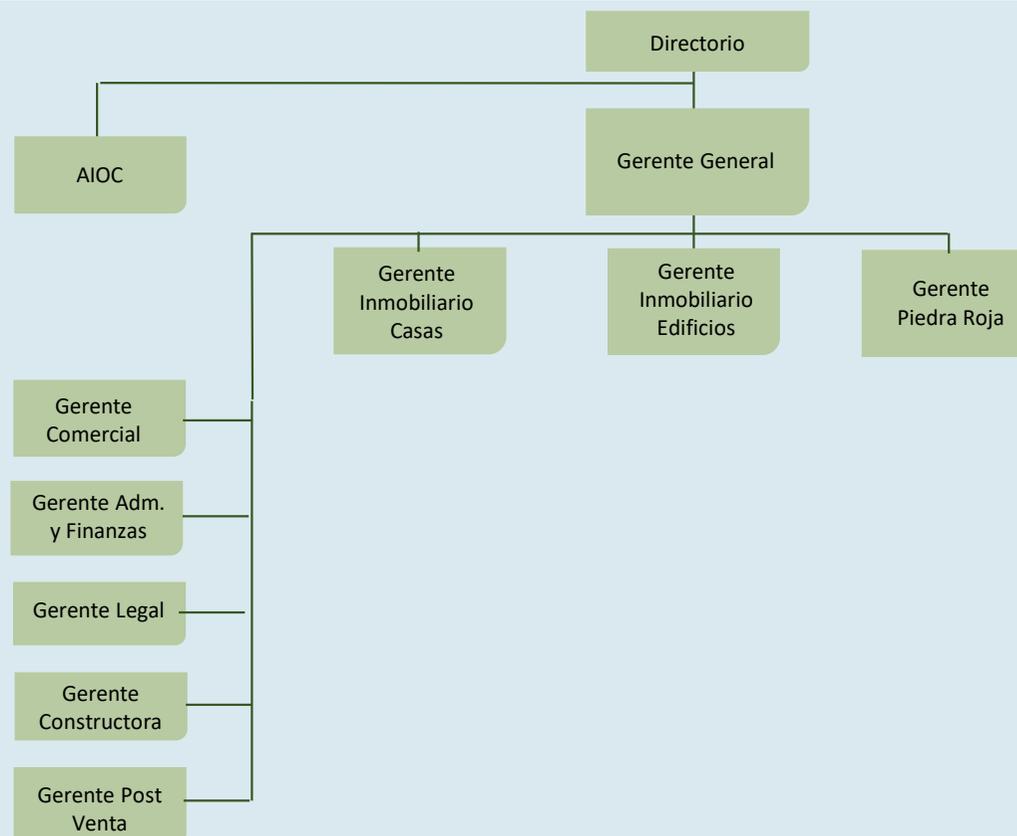
DANIEL LARA
Gerente Inmobiliario Edificios

CRISTIÁN COMINETTI
Gerente Piedra Roja

PABLO BUSTOS
Gerente Comercial

ALEJANDRA VILLA
Gerente de Administración y Finanzas

MARÍA REBECA BASCUÑÁN
Gerente Legal



Estrategia de la Compañía

Nuestro Propósito

“Creamos con pasión tu lugar para vivir”

Apoyados en un experimentado equipo humano, fortaleciendo nuestros procesos y sistemas

Focos Estratégicos de Largo Plazo



Pasión por el Cliente

Estructura comercial en proceso de modernización:
enfocados en lograr excelencia en atención al
cliente

Viaje del Consumidor

**Experiencia de
Compra:**
Sistema Híbrido
Omnicanal

Acompañamiento:
De promesa a inicio de
escrituración

Escrituración:
Apoyo experto

Entrega y Postventa:
Equipo con vasta experiencia

Áreas de Negocio

Desarrollo Inmobiliario
Macrolotes



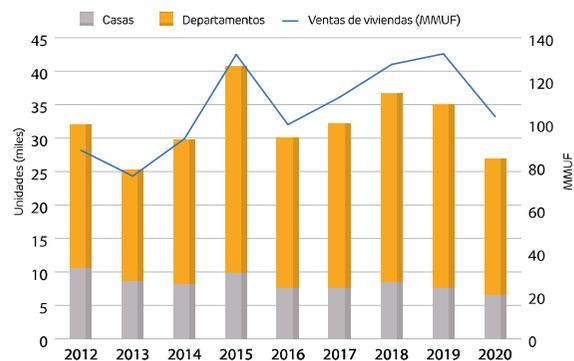
Desarrollo Inmobiliario



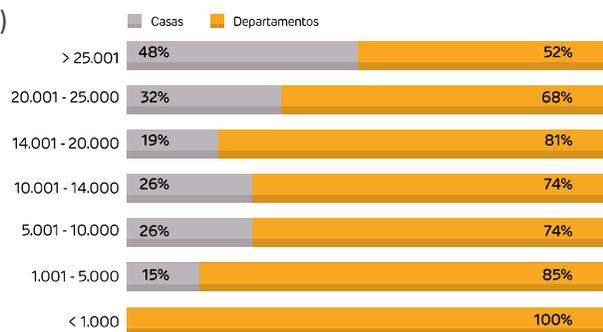
Entorno Inmobiliario RM

Manquehue tercera en ranking de ventas en casas

Composición promesas por tipo de vivienda



Composición promesas de viviendas por precio (UF)



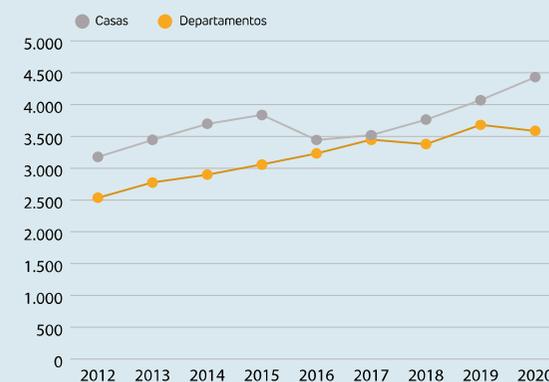
Fuente: Toc Toc

Cifras al 31.12.2020

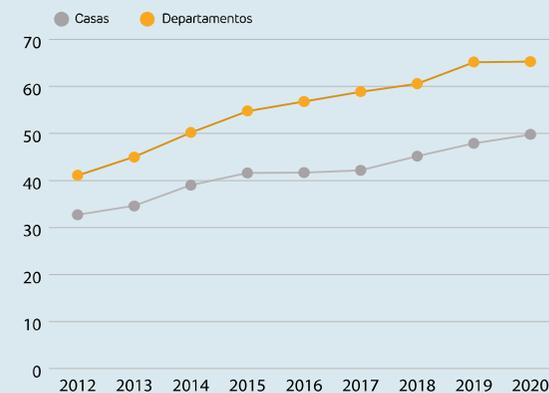
Industria altamente fragmentada y competitiva.

“Aumenta demanda en casas, lo que se ha traducido en precio”

Evolución precio promedio por tipo de vivienda



Evolución uf/m² promedio por tipo de vivienda



Cartera de Proyectos

Desarrollo propio y con socios

Diseño, construcción y venta de casas y departamentos en segmentos medios y medios altos



1 Los Montes



2 Agua Piedra



3 Aguas Claras



4 Los Robles



5 Estancia Liray



6 Cumbres del Peñón



7 Ciudad del Sol



8 Alto La Cruz



9 El Recreo - Machalí



10 Río Ñuble - Machalí



11 Víctor Rae



12 Parque Los Nogales



13 Mirador del Golf



14 Los Leones



15 Manuel Montt

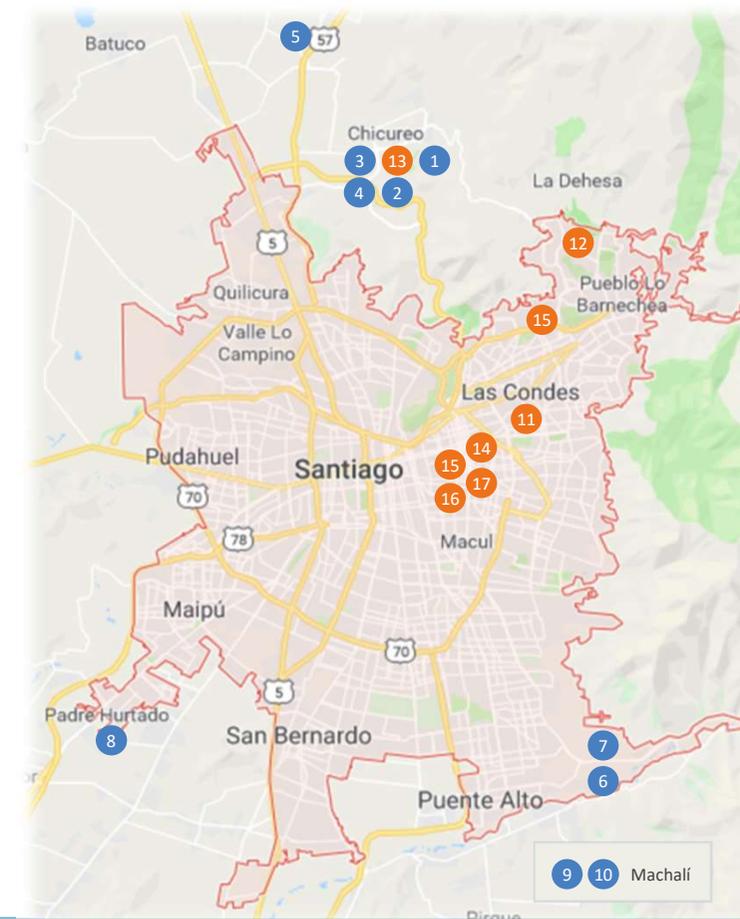


16 Teniente Montt



17 Los Alerces

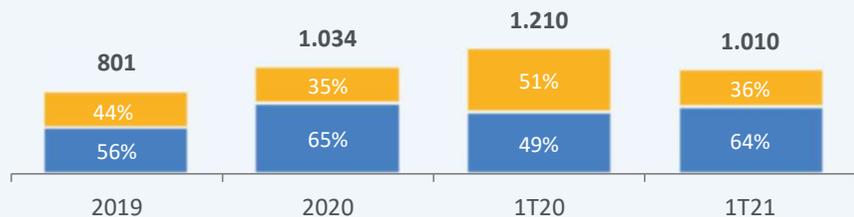
Casas # Departamentos



Desarrollando Proyectos Esenciales

Generando oferta en proyectos de extensión y densidad

Backlog Proyectos
(miles de UF)



Permisos
(metros cuadrados)

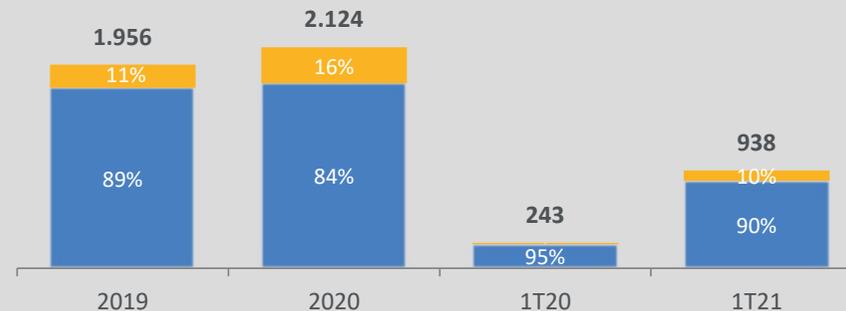


■ Casas ■ Departamentos

Backlog Promesas
(miles de UF)



Promesas Netas
(miles de UF)

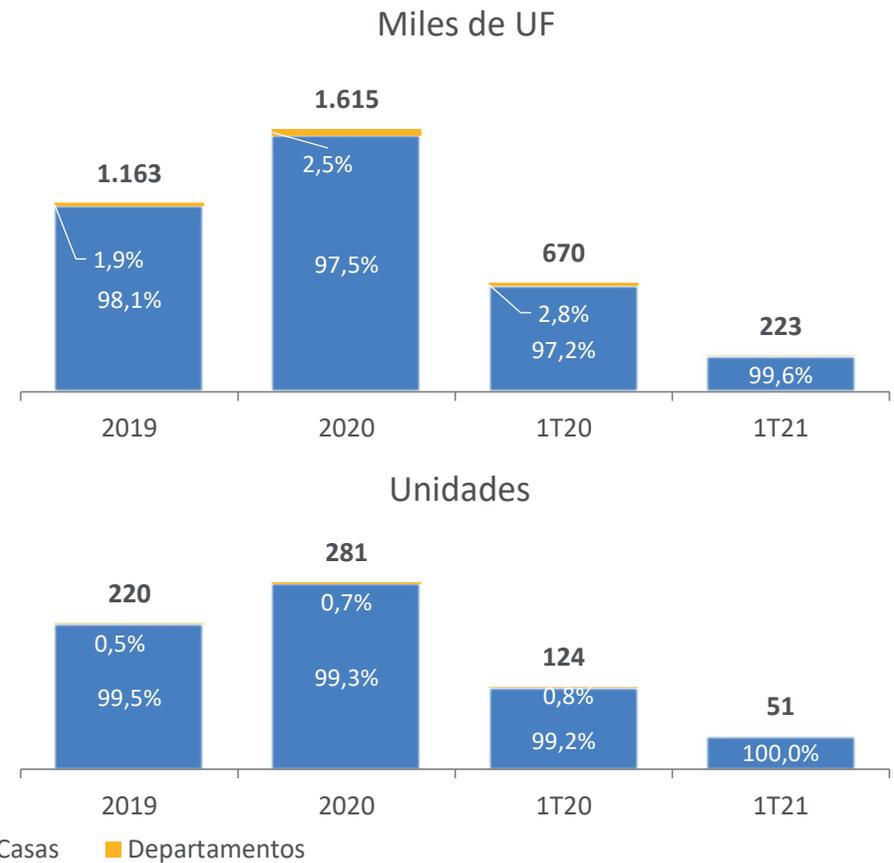


Cifras de promesas consideran proyectos de desarrollo propios y en control conjunto ajustadas por participación de IMSA en los proyectos Ciudad del Sol y los Nogales

Ventas Inmobiliarias

ESCRITURACIÓN

Entregamos un acompañamiento experto en la etapa de escrituración incluyendo créditos hipotecarios



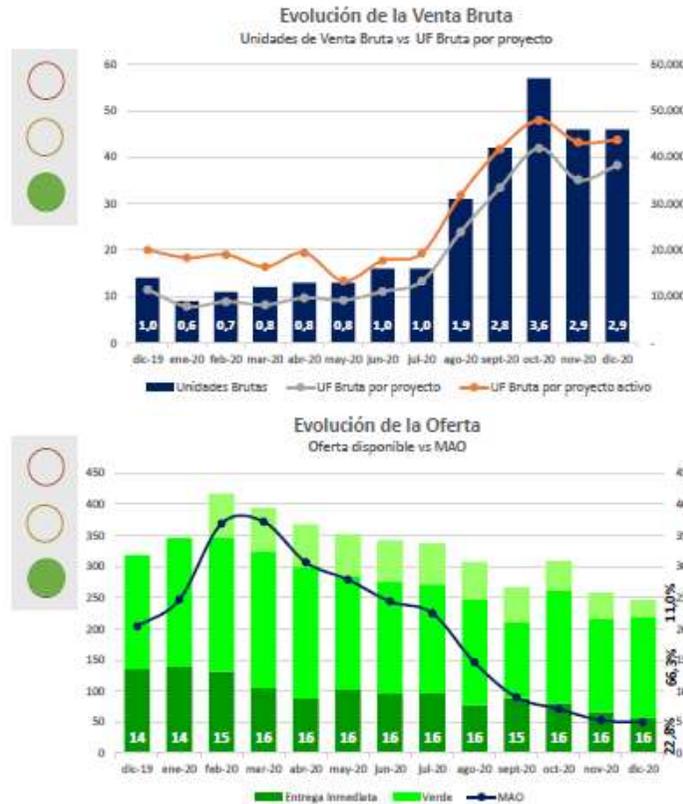
Escrituras con valores netos de IVA, incluye proyectos propios y en control conjunto administrados al 100%

Macrolotes



Mercado en Piedra Roja, Chicureo

“Diciembre mantiene el nivel de venta neta en UF de los dos meses anteriores y se transforma en un trimestre histórico”



Fuente: Toc Toc

Cifras al 31.12.2020

Macrolotes – Piedra Roja

Generando plusvalía



Venta de paños en proyecto de desarrollo territorial más importante del último tiempo para uso residencial y comercial

	Superficie útil para venta (hectáreas) (*)			
	Residencial	Equipamiento	Otros	Total
A - La Ñipa	74,1	23,4	44,5	142,0
B - La Laguna	19,3	3,3	-	22,6
C - Alto Hacienda	84,1	16,9	32,6	133,7
Total	177,5	43,6	77,1	298,3

	Backlog de Promesas (MUF)			
	Residencial	Equipamiento	Otros	Total
A - La Ñipa	509,9	57,8	-	567,7
B - La Laguna	-	-	-	-
C - Alto Hacienda	-	-	-	-
Total	177,5	43,6	77,1	567,7

Cifras al 31.03.2021

(*) Superficie que excluye calles y avenidas y que a la fecha no se ha escriturado

Desempeño Financiero y Proyecciones



Desempeño 1T21

- 1T21 positivo respecto del 1T20, con volumen de promesas por MUF 938. Sin embargo, rezagos en la escrituración del segmento inmobiliario, producto de retrasos en obras por las cuarentenas impuestas entre el 2T20 y 3T20 los **ingresos consolidados** del 1T21 alcanzaron un monto de **MM\$ 6.871** versus los MM\$ 19.552 del 1T20.
- A pesar del aumento de la actividad del primer trimestre, la **ganancia bruta** del 1T21 alcanzó los **MM\$ 1.203**, inferior al 1T20 principalmente por los menores ingresos inmobiliarios, escrituración de proyectos de bajo margen y por mayores costos de construcción, producto de escasez de materiales.
- Los **gastos de administración y ventas (GAV)** del 1T21 llegaron a **MM\$ 2.012**, un 13,1% menor respecto al 1T20.
- Esfuerzos significativos en ahorro de GAV, no fueron suficientes para contrarrestar la baja en escrituración y sobrecostos de construcción, generando una **pérdida**

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

consolidada de **MM\$ 456** en el 1T21, versus la ganancia en el 1T20 de MM\$1.900

- **Permisos de edificación aprobados** aumentaron 100%, por aprobación de nuevas etapas en los proyectos de casas Aguapiedra y Los Montes (Piedra Roja) y del proyecto Edificio Víctor Rae (Las Condes).
- **Promesas netas** del periodo alcanzaron las **MUF 938**, superior a las MUF 242 del 1T20, producto de fuerte aumento en la demanda de casas a partir del 3T20, principalmente en el sector de Piedra Roja.
- **Backlog de Promesas** aumentó 120%, alcanzando **MUF3.102**, explicado por el aumento en el avance de promesas netas. En unidades, este indicador aumentó un 80%
- Posición de **caja disponible** alcanzó **MM\$24.022**, con niveles saludables de endeudamiento.

Resultados 1T21

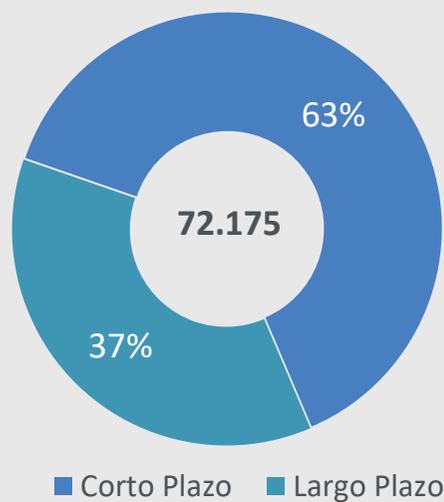
Millones de \$	Desarrollo inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	1T 2021	1T 2020	Var. A/A (%)	1T 2021	1T 2020	Var. A/A (%)	1T 2021	1T 2020	Var. A/A (%)
Ingresos	6.826	19.474	-64,9%	45	82	-45,0%	6.871	19.552	-64,9%
(Costo de Venta)	(5.640)	(15.490)	-63,6%	(27)	(39)	-30,0%	(5.667)	(15.530)	-63,5%
Ganancia Bruta	1.186	3.984	-70,2%	17	42	-59,0%	1.203	4.022	-70,1%
(Gasto de Administración y ventas)	(1.593)	(1.964)	-18,9%	(419)	(355)	-18,0%	(2.012)	(2.315)	-13,1%
Resultado Operacional	(407)	2.020	-120,2%	(401)	312	-28,5%	(809)	1.707	-147,4%
EBITDA	(78)	3.017	-102,6%	(390)	(303)	-28,7%	(468)	2.715	-117,3%
<i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i>	<i>17,4%</i>	<i>20,5%</i>	<i>-3,1 p.p.</i>	<i>38,8%</i>	<i>51,8%</i>	<i>13 p.p.</i>	<i>17,5%</i>	<i>20,6%</i>	<i>-3,1 p.p.</i>
<i>Result. Operac / Ingresos (%)</i>	<i>-6,0%</i>	<i>10,4%</i>	<i>-16,3 p.p.</i>	<i>-893,4%</i>	<i>-381,5%</i>	<i>-511,9 p.p.</i>	<i>-11,8%</i>	<i>8,7%</i>	<i>-20,5 p.p.</i>
<i>EBITDA / Ingresos (%)</i>	<i>-1,1%</i>	<i>15,5%</i>	<i>-16,6 p.p.</i>	<i>-868,8%</i>	<i>-369,6%</i>	<i>-499,2 p.p.</i>	<i>-6,8%</i>	<i>13,9%</i>	<i>-20,7 p.p.</i>

(*) Considera eliminaciones entre los segmentos de negocio Desarrollo Inmobiliario y Macrolotes

Balance e Indicadores Financieros

Saludable posición de liquidez y endeudamiento para enfrentar desafíos futuros

Deuda Financiera Consolidada
(Ch\$ miles de millones)

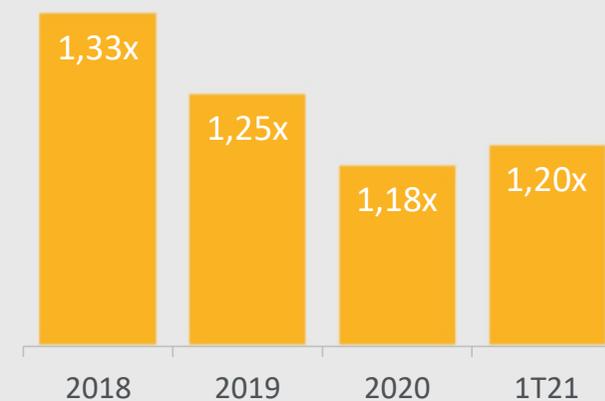


Cifras al 31.03.2021

Liquidez Corriente
(Activos corrientes/Pasivos corrientes)



Razón de Endeudamiento
(Pasivo exigible/Patrimonio controlador)



Investment Highlights

- ✓ Industria inmobiliaria creciente con sólidos fundamentos de largo plazo
- ✓ Robusta y renovada estrategia de negocios
- ✓ Cartera de proyectos en zonas de alto crecimiento inmobiliario
- ✓ Experimentado equipo gerencial y Directorio con vasta trayectoria en mercado inmobiliario
- ✓ Saludable posición de caja para enfrentar desafíos

Proyecciones 2021		
Segmento	% Crecimiento	Margen Bruto Proyectado
Inmobiliario	5% - 7,5%	En torno a 18%
Macrolotes	1.000% - 1.200%	En torno a un 50%

Declaración de Expectativas

Las declaraciones contenidas en esta presentación en relación con perspectivas del negocio de Inmobiliaria Manquehue, las proyecciones de operación, resultados financieros, el potencial de crecimiento de la empresa y 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, el rendimiento económico general de Chile, 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. La Memoria Anual de la Compañía incluye mayor información sobre riesgos asociados al negocio y está disponible en el sitio www.imanquehue.com/gobiernocorporativo/

Anexos



Contingencia Sanitaria

Enfrentando la pandemia mundial de Covid-19

Plan de 4 focos

Personas

Continuidad Operacional

Estrategia Comercial

Salud Financiera

Evolución Negocios Consolidados

Reorganizando estructuras y procesos para maximizar sólida base de generación de ingresos

Millones de \$	Desarrollo inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Ingresos	46.672	41.476	47.000	7.520	6.956	1.459	54.192	48.418	48.452
(Costo de Venta)	(32.875)	(28.793)	(40.328)	(4.303)	(2.915)	(309)	(31.179)	(31.708)	(40.637)
Ganancia Bruta	13.797	12.683	6.672	3.216	4.041	1.149	17.013	16.710	7.815
(Gasto de Administración y Ventas)	(10.377)	(11.276)	(9.936)	(2.300)	(2.592)	(2.190)	(12.677)	(13.854)	(12.119)
Resultado Operacional	3.420	1.407	(3.264)	916	1.449	(1.041)	4.336	2.856	(4.305)
EBITDA	4.800	4.093	(619)	926	1.490	(1,008)	5.726	5.583	(1.627)
<i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i>	29,6%	30,6%	14,2%	42,8%	58,1%	78,8%	31,4%	34,5%	16,1%
<i>Result. Operac / Ingresos (%)</i>	7,3%	3,4%	-6,9%	12,2%	20,8%	-71,3%	8,0%	5,9%	-8,9%
<i>EBITDA / Ingresos (%)</i>	10,3%	9,9%	-1,3%	12,3%	21,4%	-69,1%	10,6%	11,5%	-3,4%

(*) Considera eliminaciones entre los segmentos de negocio Desarrollo Inmobiliario y Macrolotes

Alejandra Villa

Gerente de Administración y Finanzas
alejandra.villa@imanquehue.com

Felipe Barraza

Subgerente Planificación y Transformación Digital
felipe.barraza@imanquehue.com



Av. Santa María 6350 - Piso 4, Vitacura-Santiago, Chile
www.imanquehue.com
accionistas@imanquehue.com
(56 2) 2750 7000