



Presentación de Resultados 4T21

Marzo 2022

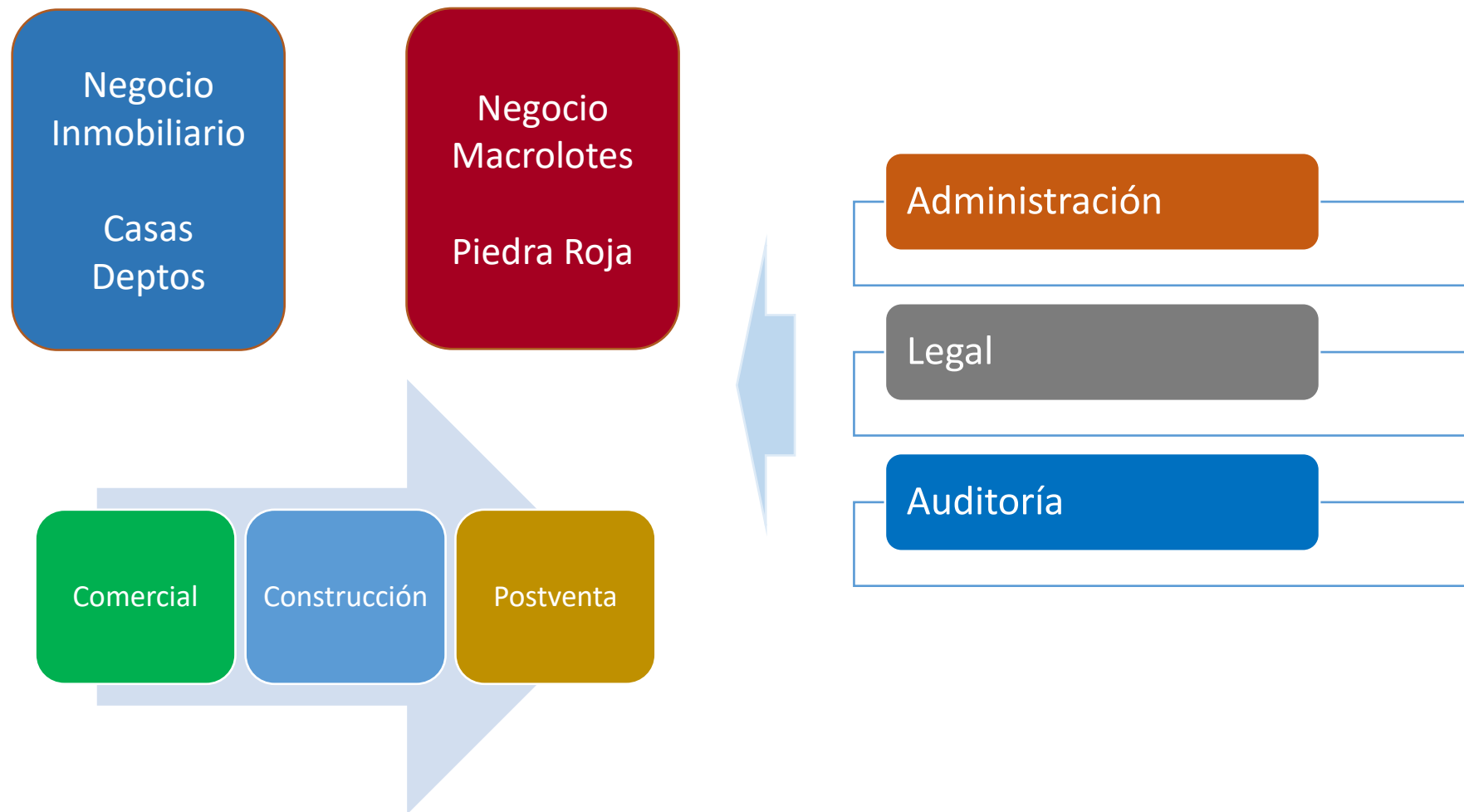
Agenda

- I. Desempeño Financiero
- II. Focos de desarrollo 2021
- III. Mercado Inmobiliario

Desempeño Financiero



¿Cómo nos organizamos?



Resultados a Diciembre 2021

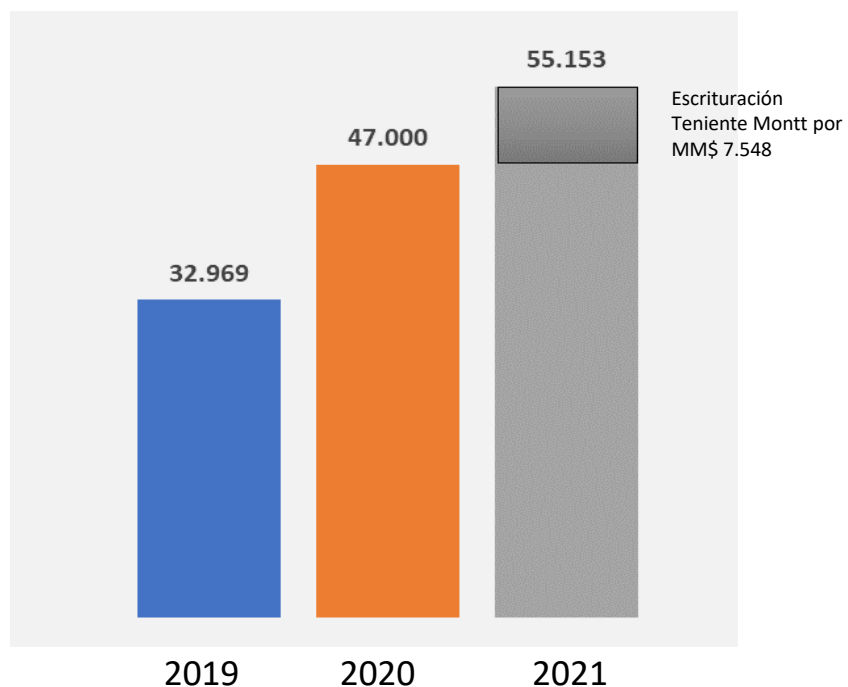
| Millones de \$ | Desarrollo inmobiliario | | | Macrolotes | | | Consolidado (*) | | |
|--------------------------------------|-------------------------|----------------|------------------|---------------|----------------|-------------------|-----------------|----------------|------------------|
| | Acum. 2021 | Acum. 2020 | Var. A/A (%) | Acum. 2021 | Acum. 2020 | Var. A/A (%) | Acum. 2021 | Acum. 2020 | Var. A/A (%) |
| Ingresos | 55.153 | 47.000 | 17,3% | 15.844 | 1.459 | 986,2% | 70.997 | 48.452 | 46,5% |
| (Costo de Venta) | (42.989) | (40.328) | 6,6% | (5.945) | (309) | 1822,4% | (48.933) | (40.637) | 20,4% |
| Ganancia Bruta | 12.164 | 6.672 | 82,3% | 9.899 | 1.149 | 761,2% | 22.064 | 7.815 | 182,3% |
| (Gasto de Administración y ventas) | (9.170) | (9.936) | -7,7% | (2.688) | (2.190) | 22,7% | (11.858) | (12.119) | -2,2% |
| Resultado Operacional | 2.994 | (3.264) | 191,7% | 7.211 | (1.041) | 793% | 10.206 | (4.305) | 337,1% |
| EBITDA | 5.306 | (619) | 957,6% | 7.256 | (1.008) | 819,8% | 12.562 | (1.627) | 872,2% |
| <i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i> | <i>22,1%</i> | <i>14,2%</i> | <i>7,9 p.p.</i> | <i>62,5%</i> | <i>78,8%</i> | <i>-16,3 p.p.</i> | <i>31,1%</i> | <i>16,1%</i> | <i>14,9 p.p.</i> |
| <i>Result. Operac / Ingresos (%)</i> | <i>5,4%</i> | <i>-6,9%</i> | <i>12,4 p.p.</i> | <i>45,5%</i> | <i>-71,3%</i> | <i>116,9 p.p.</i> | <i>14,4%</i> | <i>-8,9%</i> | <i>23,3 p.p.</i> |
| <i>EBITDA / Ingresos (%)</i> | <i>9,6%</i> | <i>-1,3%</i> | <i>10,9 p.p.</i> | <i>45,8%</i> | <i>-69,1%</i> | <i>114,9 p.p.</i> | <i>17,7%</i> | <i>-3,4%</i> | <i>21,1 p.p.</i> |

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

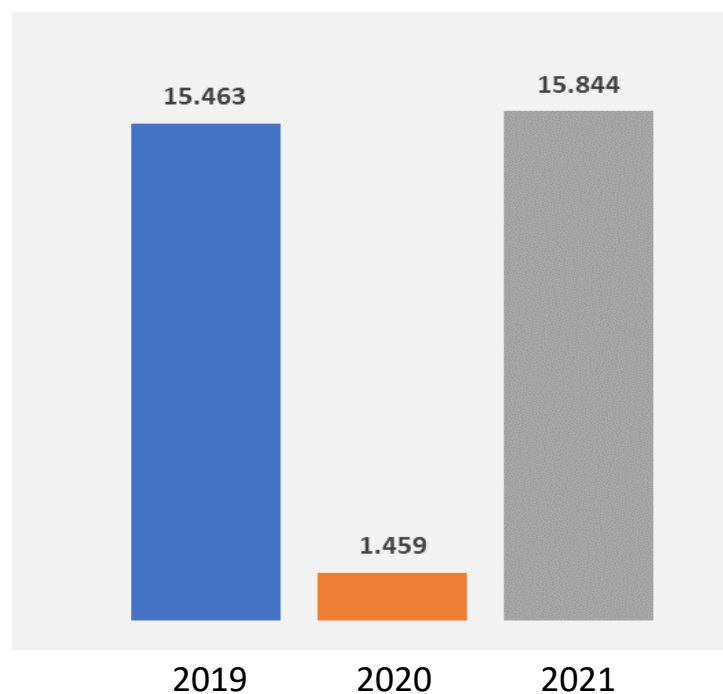
Evolución Ingresos Consolidados

Los ingresos aumentaron un 46,5% con respecto al 2020, destacamos la escrituración de edificios en el negocio inmobiliario

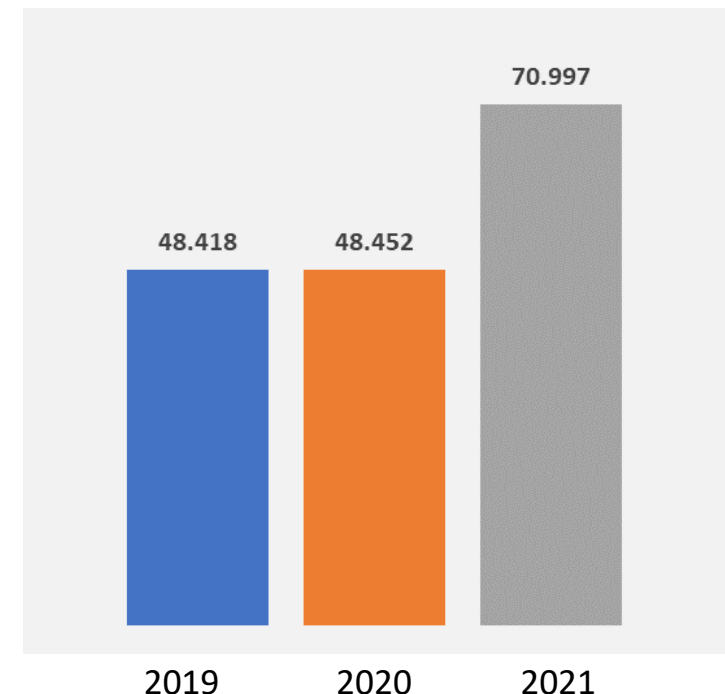
Desarrollo Inmobiliario (*)



Macrolotes (*)



Consolidado



(*) En el 2019 se reclasifican MM\$ 8.507 de venta de lote Vía Morada desde Desarrollo Inmobiliario a Macrolotes

Resultados a Diciembre 2021

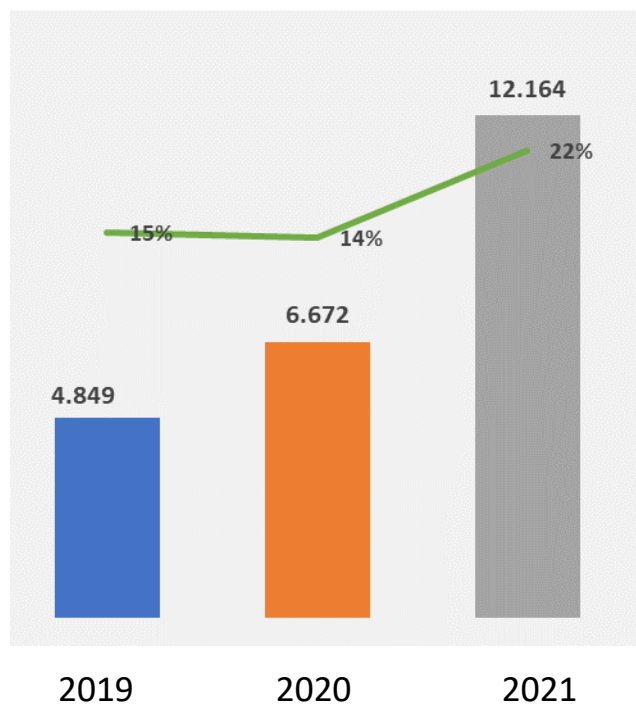
| Millones de \$ | Desarrollo inmobiliario | | | Macrolotes | | | Consolidado (*) | | |
|--------------------------------------|-------------------------|----------------|------------------|--------------|----------------|-------------------|-----------------|----------------|------------------|
| | Acum. 2021 | Acum. 2020 | Var. A/A (%) | Acum. 2021 | Acum. 2020 | Var. A/A (%) | Acum. 2021 | Acum. 2020 | Var. A/A (%) |
| Ingresos | 55.153 | 47.000 | 17,3% | 15.844 | 1.459 | 986,2% | 70.997 | 48.452 | 46,5% |
| (Costo de Venta) | (42.989) | (40.328) | 6,6% | (5.945) | (309) | 1822,4% | (48.933) | (40.637) | 20,4% |
| Ganancia Bruta | 12.164 | 6.672 | 82,3% | 9.899 | 1.149 | 761,2% | 22.064 | 7.815 | 182,3% |
| (Gasto de Administración y ventas) | (9.170) | (9.936) | -7,7% | (2.688) | (2.190) | 22,7% | (11.858) | (12.119) | -2,2% |
| Resultado Operacional | 2.994 | (3.264) | 191,7% | 7.211 | (1.041) | 793% | 10.206 | (4.305) | 337,1% |
| EBITDA | 5.306 | (619) | 957,6% | 7.256 | (1.008) | 819,8% | 12.562 | (1.627) | 872,2% |
| <i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i> | <i>22,1%</i> | <i>14,2%</i> | <i>7,9 p.p.</i> | <i>62,5%</i> | <i>78,8%</i> | <i>-16,3 p.p.</i> | <i>31,1%</i> | <i>16,1%</i> | <i>14,9 p.p.</i> |
| <i>Result. Operac / Ingresos (%)</i> | <i>5,4%</i> | <i>-6,9%</i> | <i>12,4 p.p.</i> | <i>45,5%</i> | <i>-71,3%</i> | <i>116,9 p.p.</i> | <i>14,4%</i> | <i>-8,9%</i> | <i>23,3 p.p.</i> |
| <i>EBITDA / Ingresos (%)</i> | <i>9,6%</i> | <i>-1,3%</i> | <i>10,9 p.p.</i> | <i>45,8%</i> | <i>-69,1%</i> | <i>114,9 p.p.</i> | <i>17,7%</i> | <i>-3,4%</i> | <i>21,1 p.p.</i> |

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

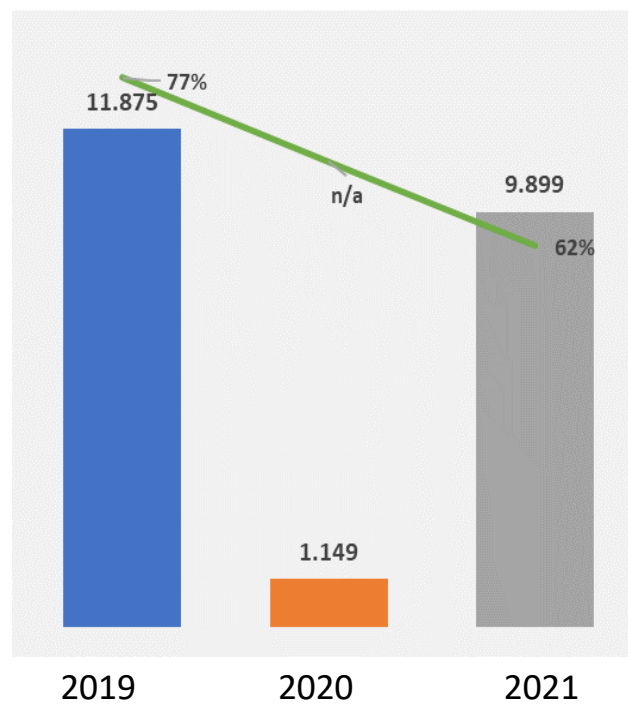
Evolución Márgenes

Márgenes inmobiliarios mejoran considerablemente, cerrando el 2021 con un 22%

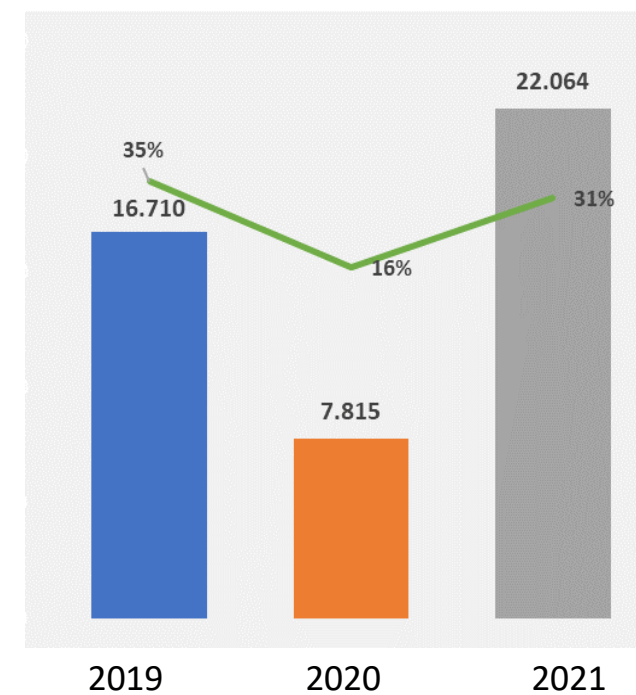
Desarrollo Inmobiliario (*)



Macrolotes (*)



Consolidado



(*) En el 2019 se reclasifican MM\$ 7.834 de margen por venta de lote Vía Morada desde Desarrollo Inmobiliario a Macrolotes

Resultados a Diciembre 2021

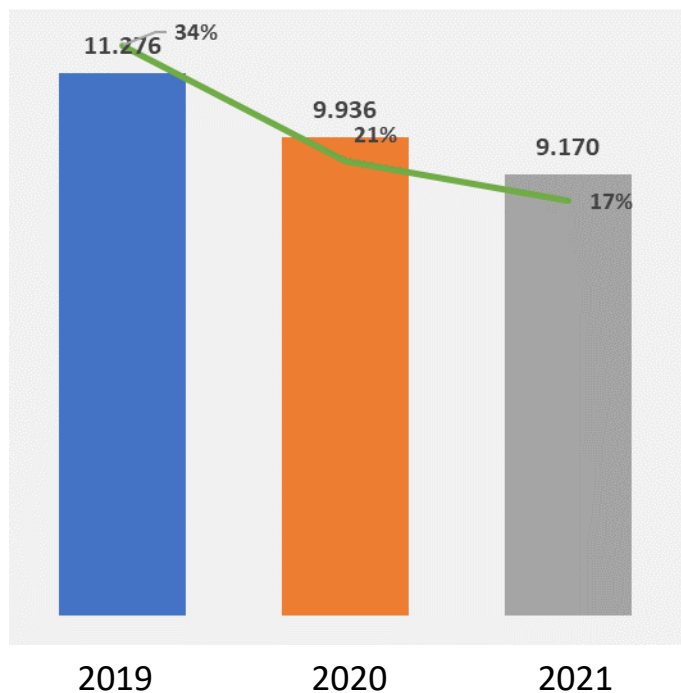
| Millones de \$ | Desarrollo inmobiliario | | | Macrolotes | | | Consolidado (*) | | |
|--------------------------------------|-------------------------|----------------|------------------|--------------|----------------|-------------------|-----------------|----------------|------------------|
| | Acum. 2021 | Acum. 2020 | Var. A/A (%) | Acum. 2021 | Acum. 2020 | Var. A/A (%) | Acum. 2021 | Acum. 2020 | Var. A/A (%) |
| Ingresos | 55.153 | 47.000 | 17,3% | 15.844 | 1.459 | 986,2% | 70.997 | 48.452 | 46,5% |
| (Costo de Venta) | (42.989) | (40.328) | 6,6% | (5.945) | (309) | 1822,4% | (48.933) | (40.637) | 20,4% |
| Ganancia Bruta | 12.164 | 6.672 | 82,3% | 9.899 | 1.149 | 761,2% | 22.064 | 7.815 | 182,3% |
| (Gasto de Administración y ventas) | (9.170) | (9.936) | -7,7% | (2.688) | (2.190) | 22,7% | (11.858) | (12.119) | -2,2% |
| Resultado Operacional | 2.994 | (3.264) | 191,7% | 7.211 | (1.041) | 793% | 10.206 | (4.305) | 337,1% |
| EBITDA | 5.306 | (619) | 957,6% | 7.256 | (1.008) | 819,8% | 12.562 | (1.627) | 872,2% |
| <i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i> | <i>22,1%</i> | <i>14,2%</i> | <i>7,9 p.p.</i> | <i>62,5%</i> | <i>78,8%</i> | <i>-16,3 p.p.</i> | <i>31,1%</i> | <i>16,1%</i> | <i>14,9 p.p.</i> |
| <i>Result. Operac / Ingresos (%)</i> | <i>5,4%</i> | <i>-6,9%</i> | <i>12,4 p.p.</i> | <i>45,5%</i> | <i>-71,3%</i> | <i>116,9 p.p.</i> | <i>14,4%</i> | <i>-8,9%</i> | <i>23,3 p.p.</i> |
| <i>EBITDA / Ingresos (%)</i> | <i>9,6%</i> | <i>-1,3%</i> | <i>10,9 p.p.</i> | <i>45,8%</i> | <i>-69,1%</i> | <i>114,9 p.p.</i> | <i>17,7%</i> | <i>-3,4%</i> | <i>21,1 p.p.</i> |

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

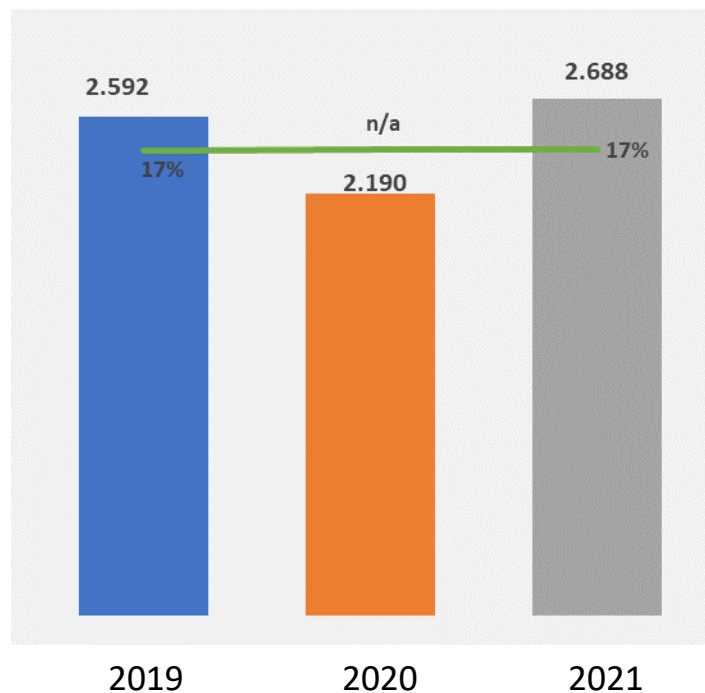
Evolución GAVs

Mejora paulatina de GAVS recoge la implementación de las eficiencias durante los últimos años

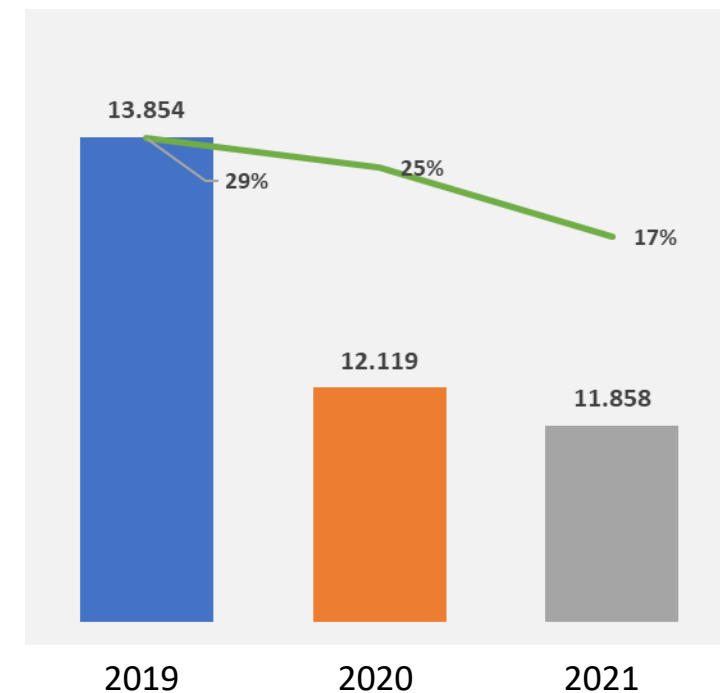
Desarrollo Inmobiliario



Macrolotes



Consolidado



Resultados a Diciembre 2021

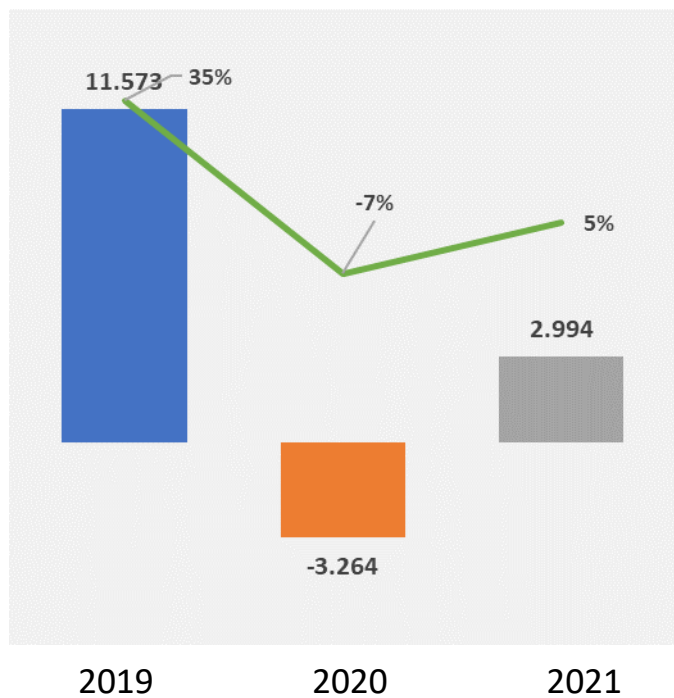
| Millones de \$ | Desarrollo inmobiliario | | | Macrolotes | | | Consolidado (*) | | |
|--------------------------------------|-------------------------|----------------|------------------|--------------|----------------|-------------------|-----------------|----------------|------------------|
| | Acum. 2021 | Acum. 2020 | Var. A/A (%) | Acum. 2021 | Acum. 2020 | Var. A/A (%) | Acum. 2021 | Acum. 2020 | Var. A/A (%) |
| Ingresos | 55.153 | 47.000 | 17,3% | 15.844 | 1.459 | 986,2% | 70.997 | 48.452 | 46,5% |
| (Costo de Venta) | (42.989) | (40.328) | 6,6% | (5.945) | (309) | 1822,4% | (48.933) | (40.637) | 20,4% |
| Ganancia Bruta | 12.164 | 6.672 | 82,3% | 9.899 | 1.149 | 761,2% | 22.064 | 7.815 | 182,3% |
| (Gasto de Administración y ventas) | (9.170) | (9.936) | -7,7% | (2.688) | (2.190) | 22,7% | (11.858) | (12.119) | -2,2% |
| Resultado Operacional | 2.994 | (3.264) | 191,7% | 7.211 | (1.041) | 793% | 10.206 | (4.305) | 337,1% |
| EBITDA | 5.306 | (619) | 957,6% | 7.256 | (1.008) | 819,8% | 12.562 | (1.627) | 872,2% |
| <i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i> | <i>22,1%</i> | <i>14,2%</i> | <i>7,9 p.p.</i> | <i>62,5%</i> | <i>78,8%</i> | <i>-16,3 p.p.</i> | <i>31,1%</i> | <i>16,1%</i> | <i>14,9 p.p.</i> |
| <i>Result. Operac / Ingresos (%)</i> | <i>5,4%</i> | <i>-6,9%</i> | <i>12,4 p.p.</i> | <i>45,5%</i> | <i>-71,3%</i> | <i>116,9 p.p.</i> | <i>14,4%</i> | <i>-8,9%</i> | <i>23,3 p.p.</i> |
| <i>EBITDA / Ingresos (%)</i> | <i>9,6%</i> | <i>-1,3%</i> | <i>10,9 p.p.</i> | <i>45,8%</i> | <i>-69,1%</i> | <i>114,9 p.p.</i> | <i>17,7%</i> | <i>-3,4%</i> | <i>21,1 p.p.</i> |

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

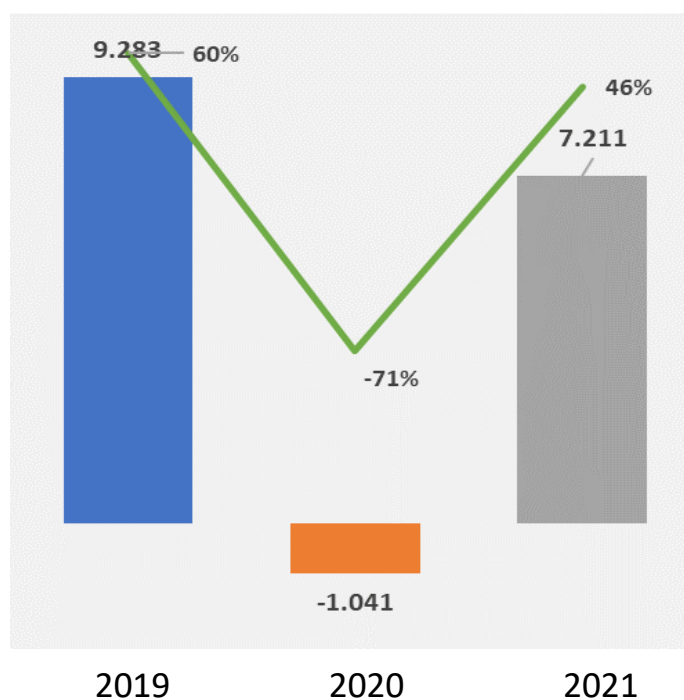
Evolución Resultado Operacional

Incremento sustantivo del resultado operacional en relación a lo registrado en 2019 y 2020.

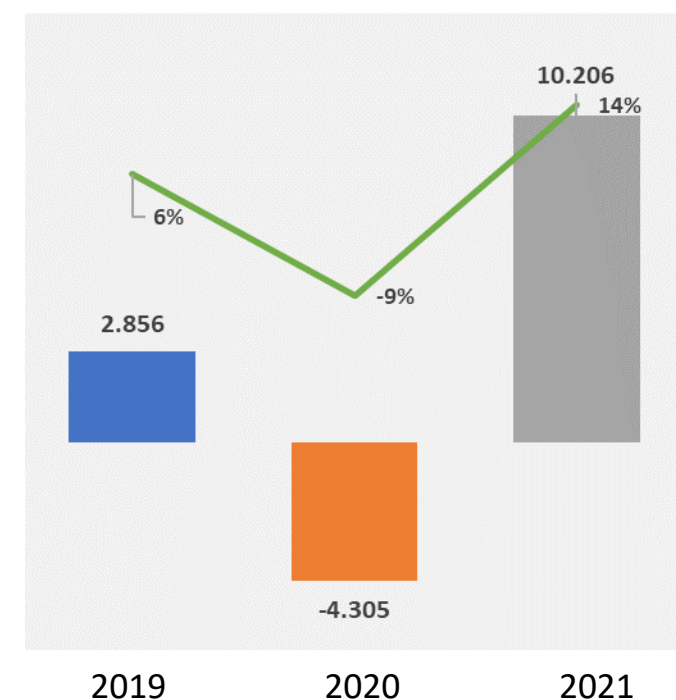
Desarrollo Inmobiliario (*)



Macrolotes (*)



Consolidado



(*) En el 2019 se reclasifican MM\$ 7.834 de margen por venta de lote Vía Morada desde Desarrollo Inmobiliario a Macrolotes

Utilidad a Diciembre 2021

Destacamos a nivel no operacional la escrituración de los proyectos con participación de terceros

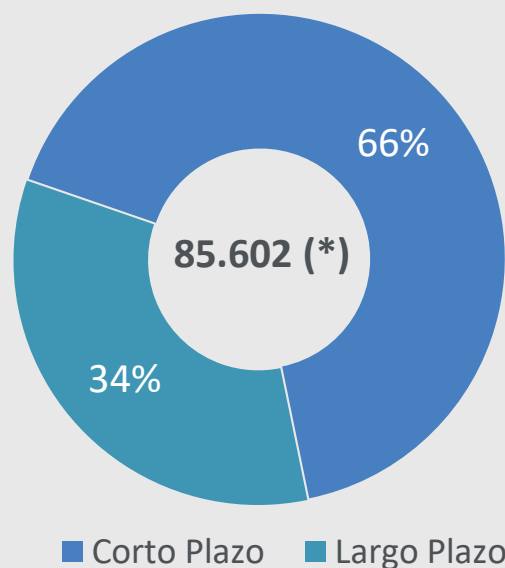
| Millones de \$ | Consolidado (*) | | |
|------------------------------------|-----------------|---------------|---------------|
| | Acum. 2019 | Acum. 2020 | Acum. 2021 |
| Ingresos | 48.418 | 48.452 | 70.997 |
| (Costo de Venta) | -31.708 | -40.637 | -48.933 |
| Ganancia Bruta | 16.710 | 7.815 | 22.064 |
| (Gasto de Administración y ventas) | -13.854 | -12.119 | -11.858 |
| Resultado Operacional | 2.856 | -4.305 | 10.206 |
| -Ingresos financieros | 583 | 127 | 113 |
| -(Gastos financieros) | -1.801 | -1.532 | -1.793 |
| -Otros | -365 | -568 | 952 |
| Resultado No Operacional | -1.583 | -1.974 | -727 |
| Ganancia antes de impuesto | 1.273 | -6.279 | 9.479 |
| -(impuestos) | 2.245 | 3.043 | 2.316 |
| Utilidad Neta | 3.518 | -3.236 | 11.794 |

(*) 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

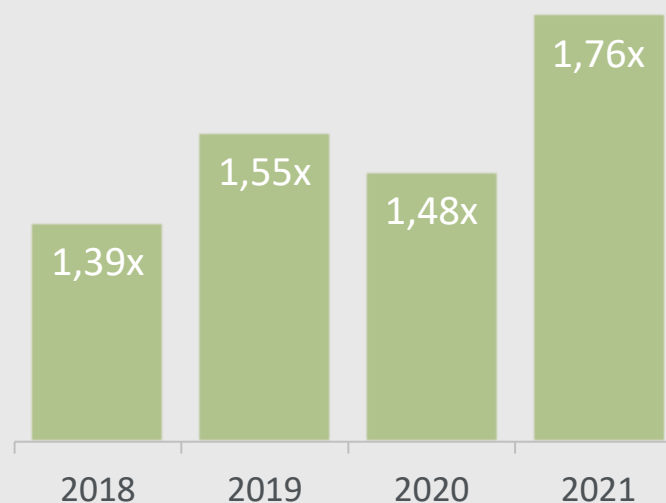
Deuda Financiera Consolidada (Ch\$ miles de millones)



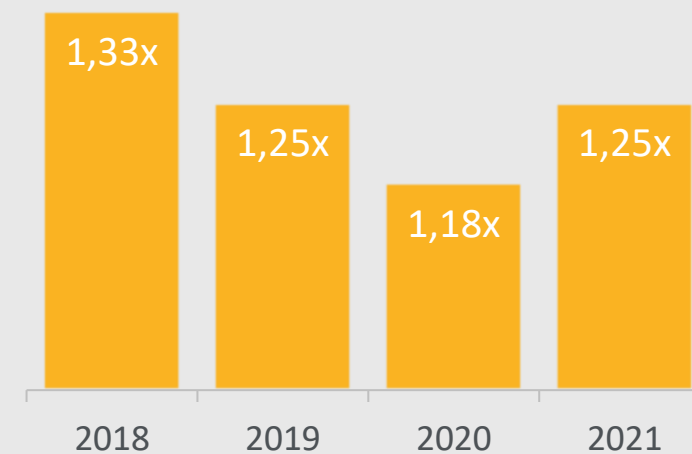
Cifras al 31.12.2021

(*) Nota 18 FECU

Liquidez Corriente (Activos corrientes/Pasivos corrientes)



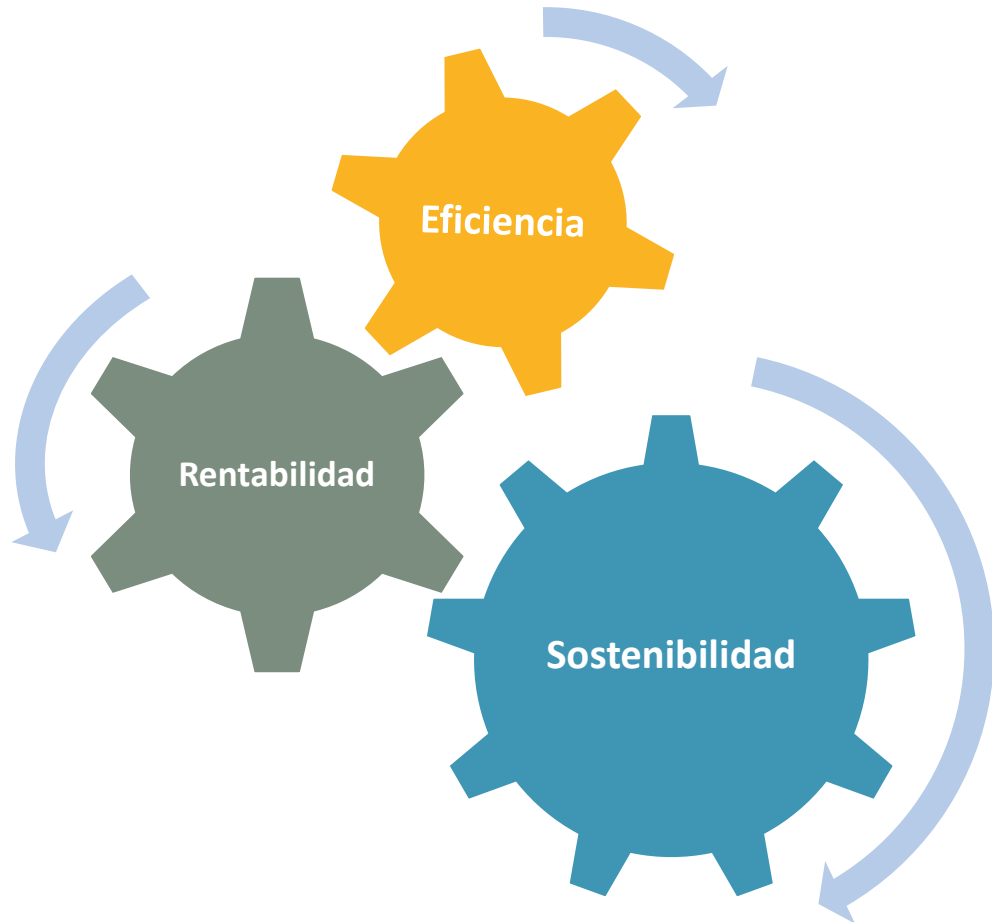
Razón de Endeudamiento (Pasivo exigible/Patrimonio controlador)



Focos de Desarrollo 2021



Focos Estratégicos de Largo Plazo



Nuestro propósito es crear con pasión lugares para vivir. Nos apoyamos en la pasión por el cliente, la valoración del colaborador y el compromiso con el inversionista



**man
que
hue**

refrésate

Una nueva casa diseñada por todos.

Programa de Transformación Digital

Focos y desafíos propuestos en el programa de Transformación Digital



Metodología Design Thinking

ENFOCAR

DETECTAR

IDEAR

DISEÑAR

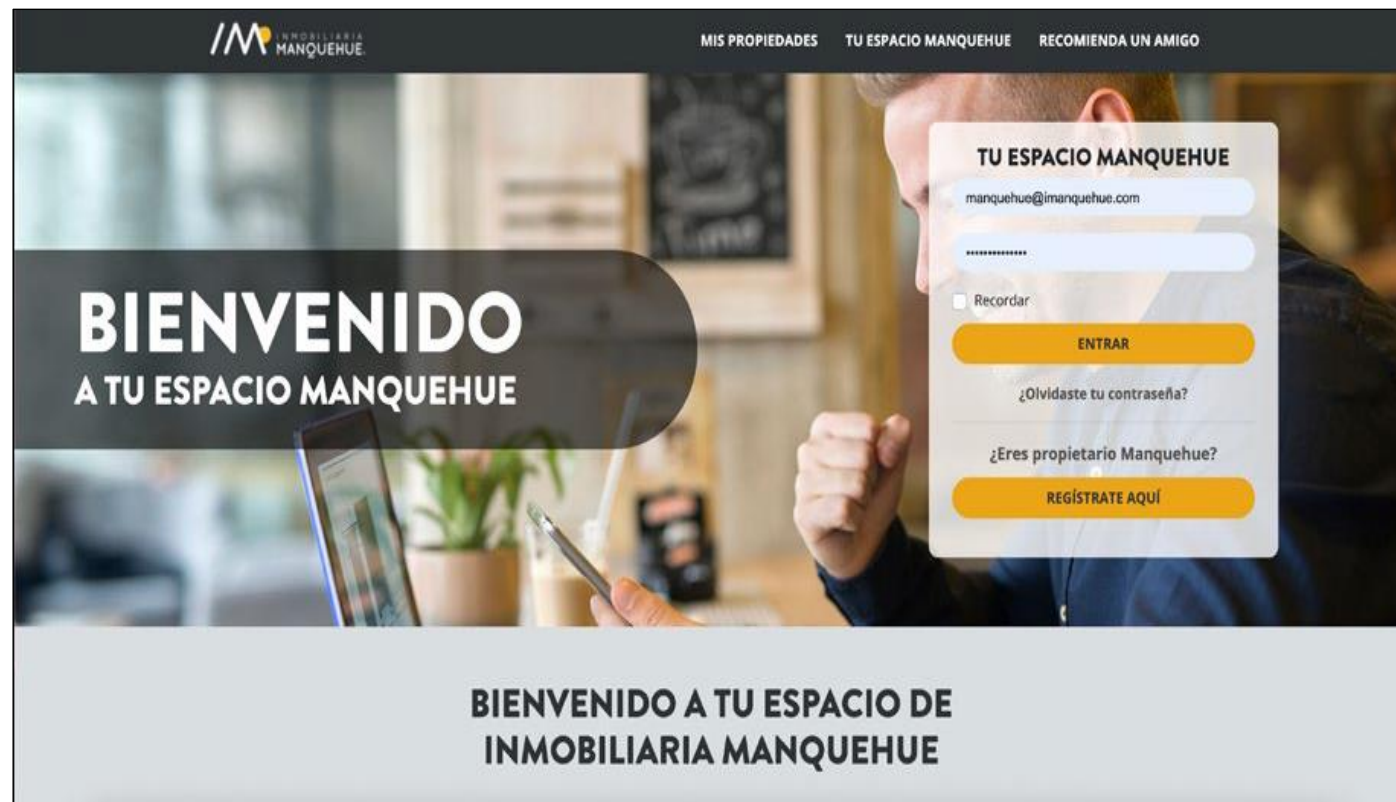
PILOTEAR

ESCALAR

Célula de Clientes

- Plataforma “Tu espacio Manquehue”
- Summit anual de clientes
- Sistema de tickets para seguimiento en línea de requerimientos

Desafío: ¿Cómo podemos acompañar de mejor forma a nuestros clientes en su experiencia de compra entre la promesa y escritura?



Célula de Colaboradores

Desafío: ¿Cómo podemos mejorar la experiencia de nuestros colaboradores en Manquehue?



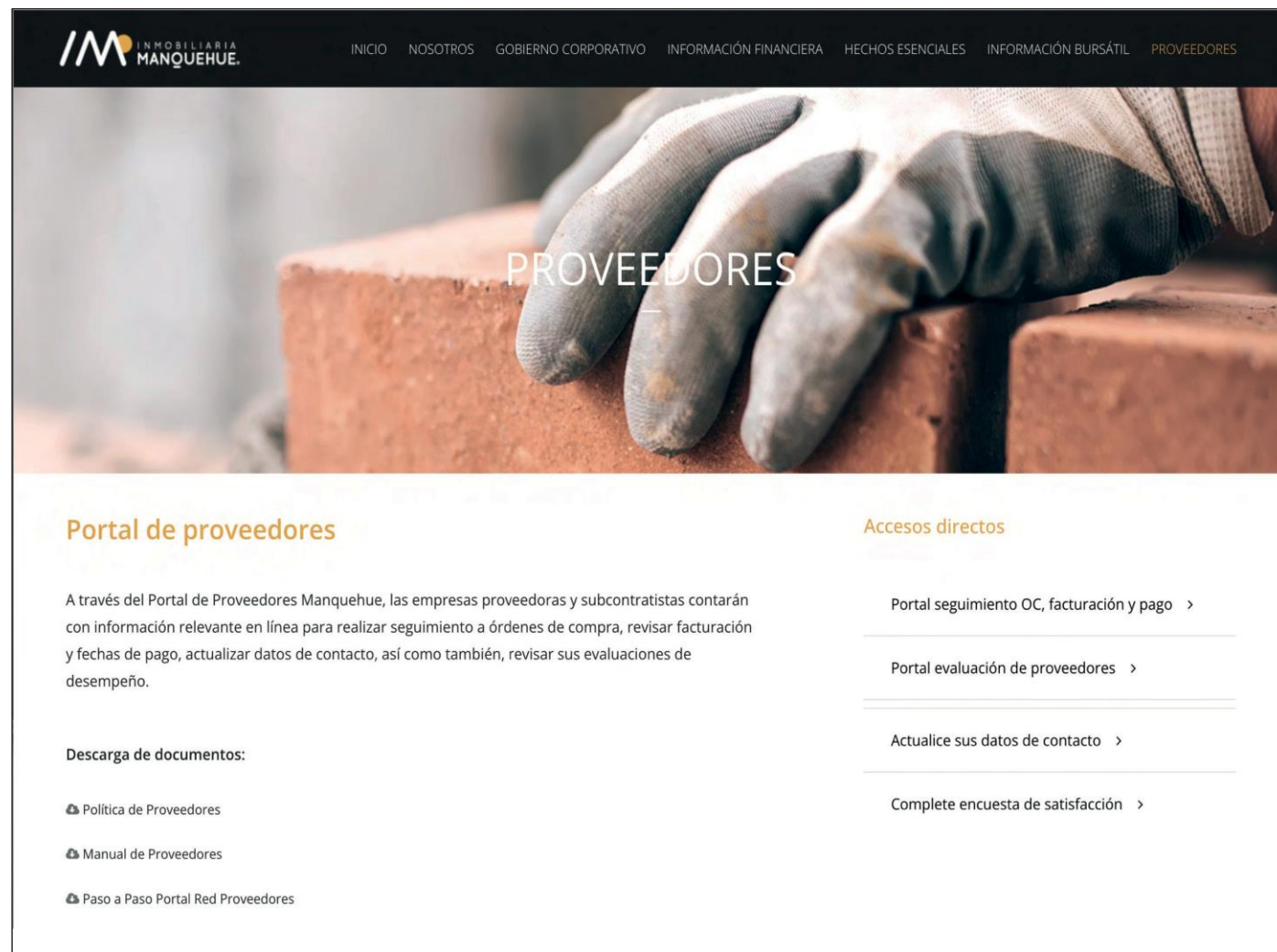
- Inducción Corporativa
- Programa de Onboarding
- Universidad Manquehue



Célula de Proveedores

- Portal de Proveedores que centraliza:
 - i. Plataforma de evaluación de proveedores (Red Negocios)
 - ii. Seguimiento de órdenes de compra, facturación y pagos en línea
 - iii. Encuesta de satisfacción de proveedores
 - iv. Actualización de datos relevantes de proveedores

Desafío: ¿Cómo podemos mejorar la experiencia de nuestros proveedores con Manquehue?



Portal de proveedores

A través del Portal de Proveedores Manquehue, las empresas proveedoras y subcontratistas contarán con información relevante en línea para realizar seguimiento a órdenes de compra, revisar facturación y fechas de pago, actualizar datos de contacto, así como también, revisar sus evaluaciones de desempeño.

Descarga de documentos:

- Política de Proveedores
- Manual de Proveedores
- Paso a Paso Portal Red Proveedores

Accesos directos

- Portal seguimiento OC, facturación y pago >
- Portal evaluación de proveedores >
- Actualice sus datos de contacto >
- Complete encuesta de satisfacción >

Célula Inmobiliaria

Desafío: ¿Cómo podemos mejorar la rentabilidad de nuestros proyectos inmobiliarios?



- Comités de revisión, mejora y repositorios únicos de información
- Incorporación del rol de PMO en el seguimiento y coordinación
- Acuerdos Marco para homologar evaluaciones de proyectos

Mercado Inmobiliario

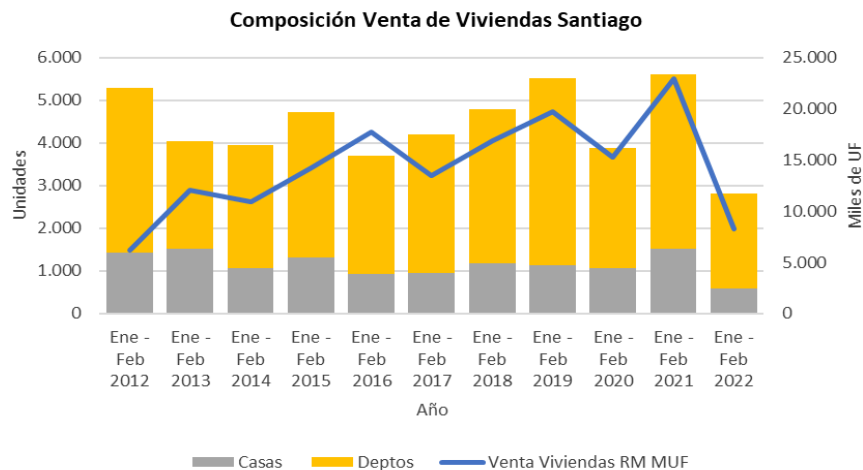
Desarrollo Inmobiliario
Macrolotes



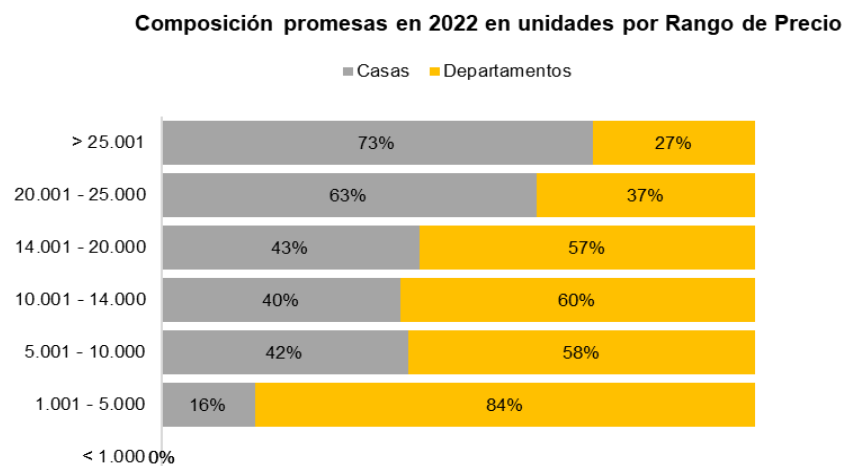
Entorno Inmobiliario RM

Período Enero – Febrero 2022

Composición promesas por tipo de vivienda



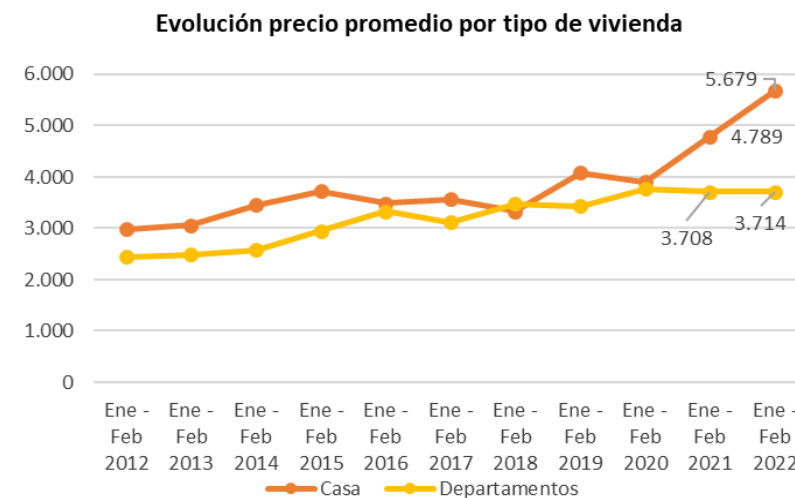
Composición promesas de viviendas por precio (UF)



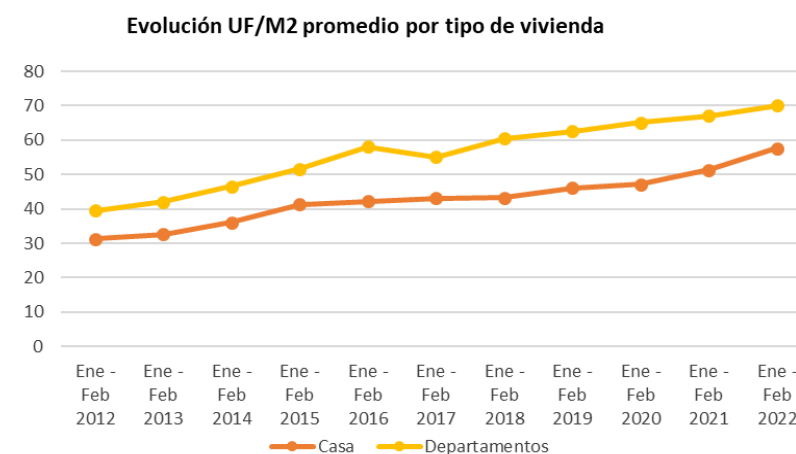
Fuente: Toc Toc

Baja la venta de vivienda, especialmente en edificios, en el periodo Ene – Feb en comparación a los últimos 10 años.

Evolución precio promedio por tipo de vivienda



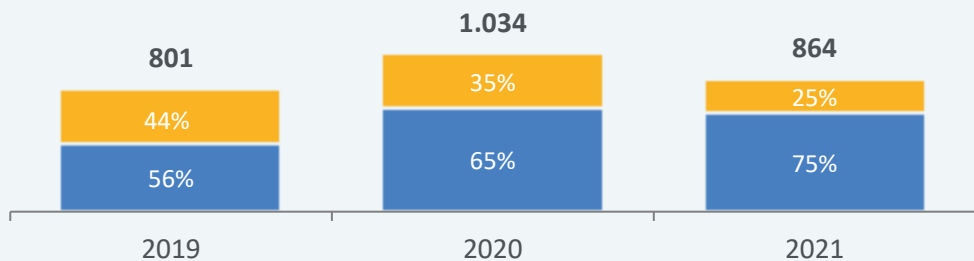
Evolución uf/m² promedio por tipo de vivienda



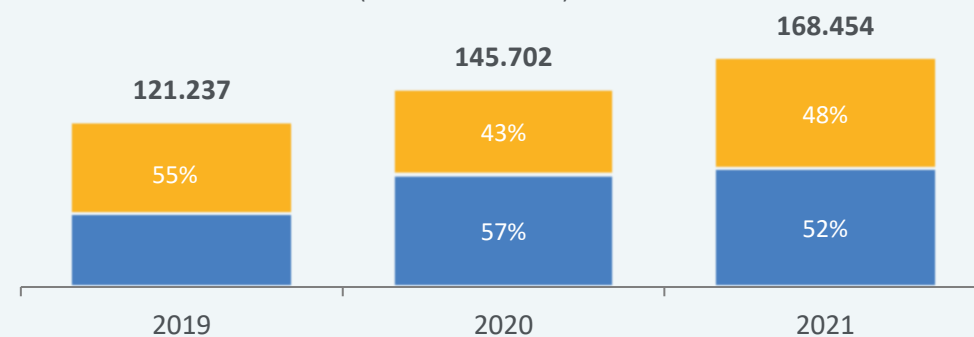
Desarrollando Proyectos Esenciales

Generando oferta en proyectos de extensión y densidad

Backlog Proyectos
(miles de UF)

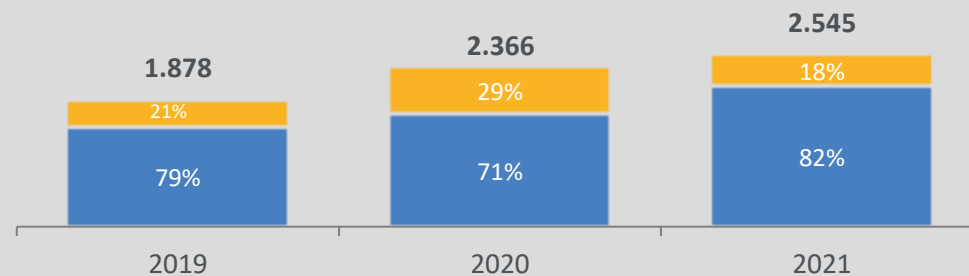


Permisos
(metros cuadrados)

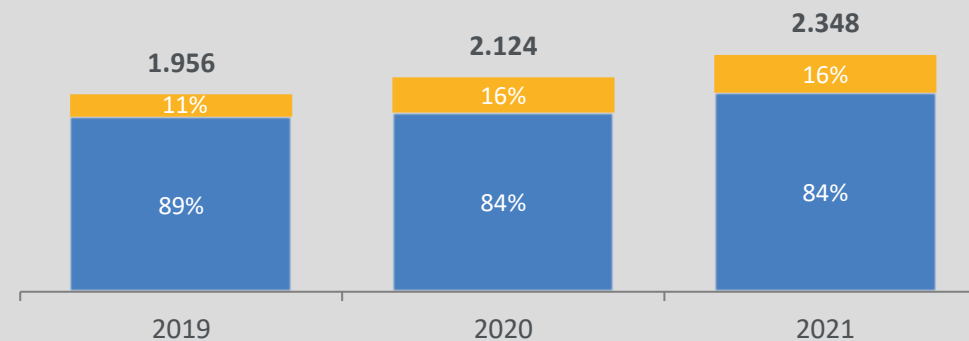


■ Casas ■ Departamentos

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

Macrolotes Piedra Roja

Generando plusvalía



Cifras al 31.12.2021

Venta de paños para uso residencial y comercial en importante proyecto de desarrollo territorial

| | Superficie útil para venta (hectáreas) (*) | | | |
|------------------|--|--------------|-------------|--------------|
| | Residencial | Equipamiento | Otros (**) | Total |
| A - La Ñipa | 52,9 | 23,4 | 44,5 | 120,8 |
| B - La Laguna | 19,3 | 3,3 | - | 22,6 |
| C- Alto Hacienda | 84,1 | 16,9 | 32,6 | 133,7 |
| Total | 156,4 | 43,6 | 77,1 | 277,1 |

| | Backlog de Promesas (MUF) | | | |
|------------------|---------------------------|--------------|----------|--------------|
| | Residencial | Equipamiento | Otros | Total |
| A - La Ñipa | 626,2 | 78,7 | - | 704,9 |
| B - La Laguna | 231,1 | - | - | 231,1 |
| C- Alto Hacienda | - | - | - | - |
| Total | 857,2 | 78,7 | - | 936,0 |

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

(**) Considera terrenos urbanos con alta pendiente

Investment Highlights

- ✓ Backlog de promesas de compraventa en segmentos desarrollo inmobiliario y macrolotes
- ✓ Avance de Proyecto de Transformación Digital
 - ✓ Clientes: "Tu espacio Manquehue"
 - ✓ Proveedores: Portal de proveedores
<https://imanquehue.com/gobiernocorporativo/proveedores/>
 - ✓ Colaboradores: Universidad Manquehue
- ✓ Inicios de escrituración de proyectos en altura
- ✓ Saludable posición de caja para enfrentar desafíos

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



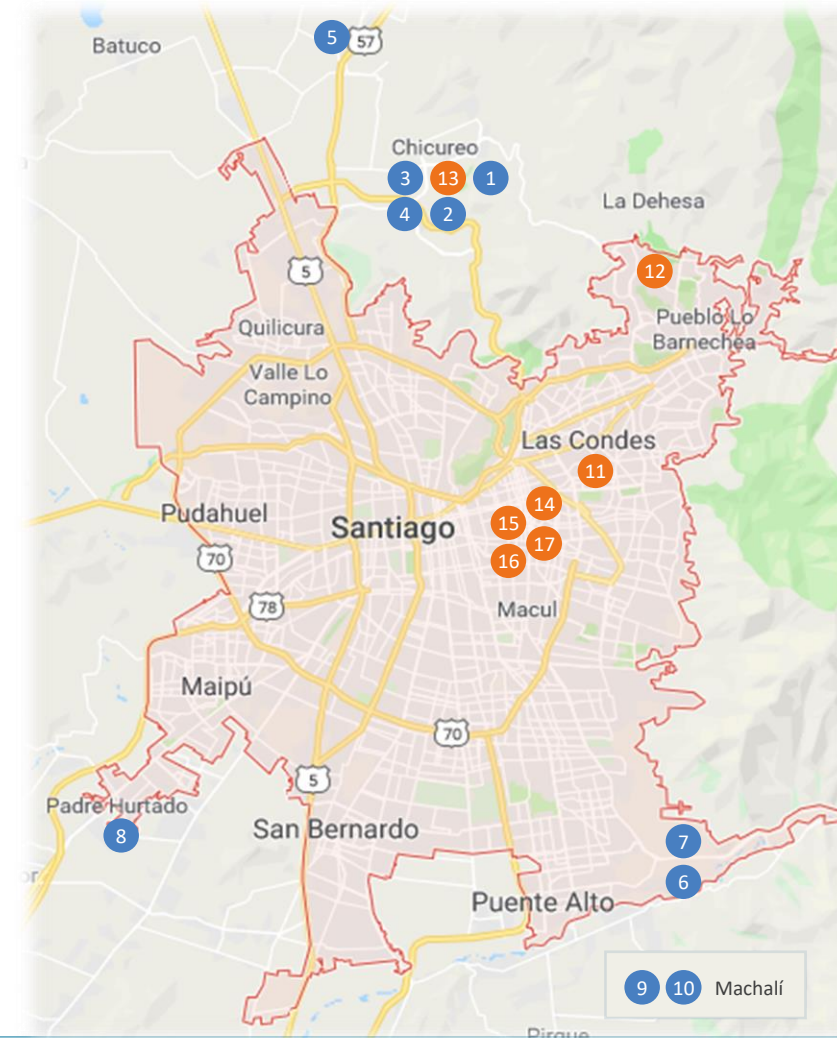
Cartera de Proyectos

Desarrollo propio y con socios

Diseño, construcción y venta de casas y departamentos
 Backlog de Proyectos MUF864

| | | | | |
|---|--|---|--|--|
|  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 |  10 Manquehue Sur |
|  11 Víctor Rae |  12 Parque Los Nogales |  13 Mirador del Golf |  14 Los Leones |  15 Manuel Montt |
|  16 Teniente Montt |  17 Los Alerces | | | |

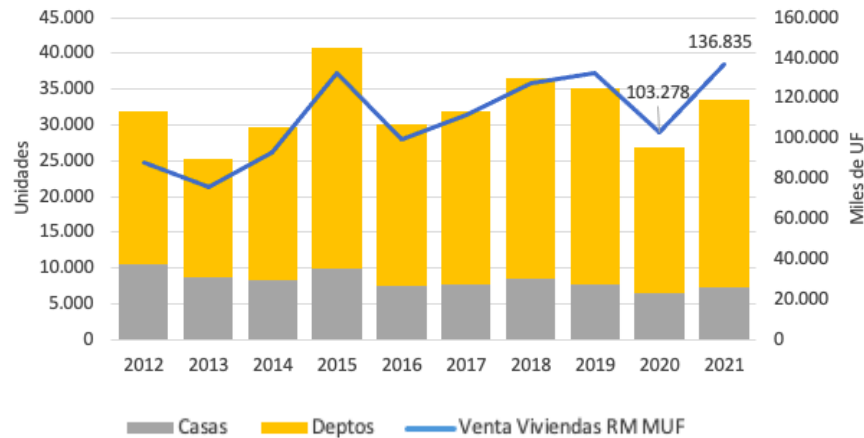
Casas # Departamentos



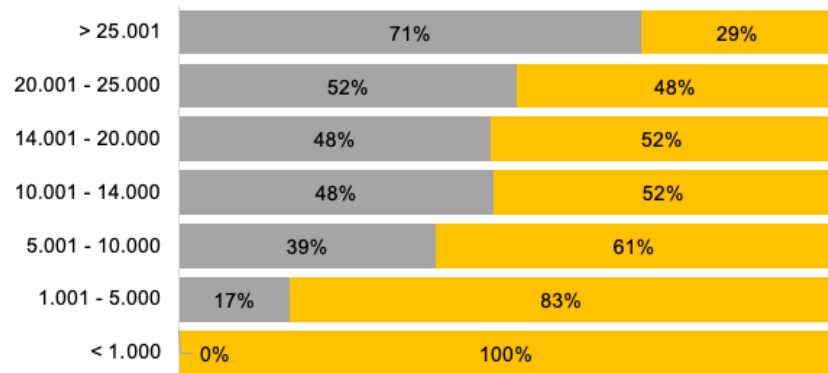
Entorno Inmobiliario RM

Manquehue cuarta en ranking de ventas de casas

Composición promesas por tipo de vivienda



Composición promesas de viviendas por precio (UF)

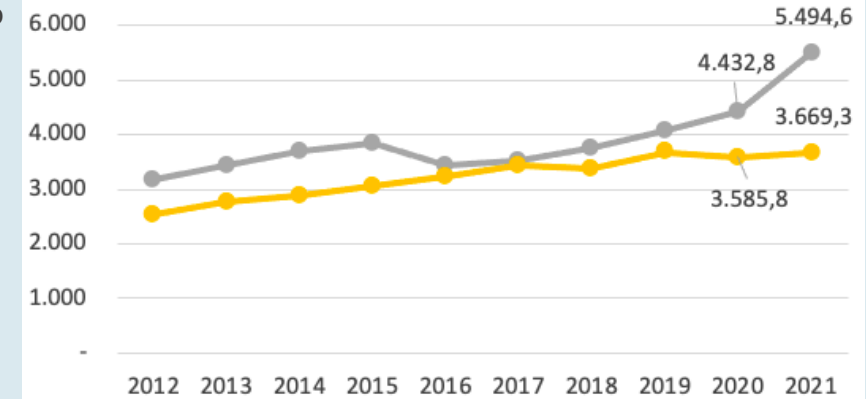


Fuente: Toc Toc

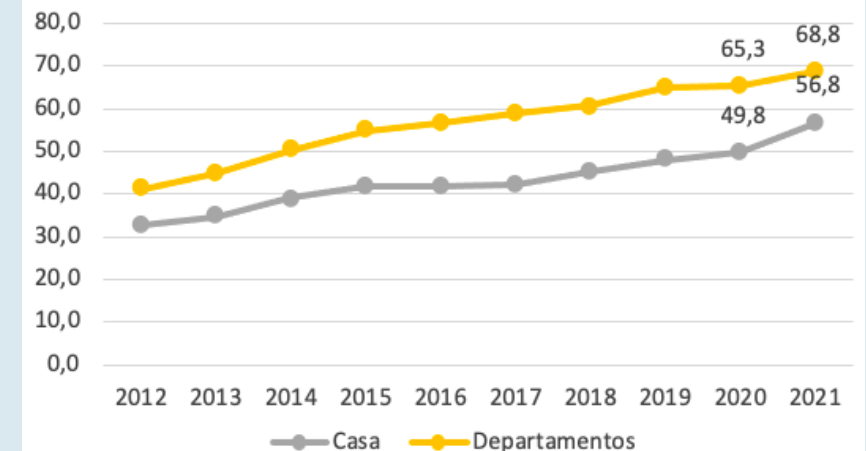
Cifras al 31.12.2021

Industria altamente fragmentada y competitiva Aumento en demanda y precios de casas

Evolución precio promedio por tipo de vivienda



Evolución uf/m² promedio por tipo de vivienda



Alejandra Villa

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

Dante Sernuda

Subgerente Planificación y Transformación Digital
dante.sernuda@imanquehue.com



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