



**ANÁLISIS RAZONADO
AL 31 DE MARZO DE 2022**

A continuación, presentamos el Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados de Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus filiales (en adelante Manquehue, la Compañía o la Sociedad) para el primer trimestre de 2022 (1T22) al 31 de marzo de 2022. Todas las cifras están expresadas en millones de pesos chilenos (millones de \$ o MM\$). Todas las variaciones son respecto al mismo período del año anterior, salvo donde se indique lo contrario.

CONTENIDOS

1. DESTACADOS	3
2. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO Y POR SEGMENTO	4
2.1 RESULTADO OPERACIONAL	5
2.2 RESULTADO NO-OPERACIONAL	6
3. INDICADORES OPERACIONALES POR SEGMENTO DE NEGOCIO	7
3.1 DESARROLLO INMOBILIARIO	7
3.1.1 INDICADORES DE OFERTA	8
3.1.2 INDICADORES DE DEMANDA	9
3.2 MACROLOTES.....	11
4. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO.....	12
4.1 ANÁLISIS DE ACTIVOS.....	12
4.2 ANÁLISIS DE PASIVOS Y PATRIMONIO	13
5. INDICADORES FINANCIEROS.....	13
6. DIFERENCIA ENTRE VALOR LIBRO Y VALOR ECONÓMICO DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS	14
7. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADO.....	14
8. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE	14
9. VARIACIONES EN EL MERCADO, COMPETENCIA Y PARTICIPACIÓN DE MERCADO	15
10. RIESGOS Y MITIGACIONES	18
10.1 RIESGOS DE MERCADO	18
10.2 RIESGOS LEGALES.....	18
10.3 RIESGOS FINANCIEROS	19
10.4 RIESGO DE TERRENOS	21
10.5 RIESGO DE CONSTRUCCIÓN	21
10.6 RIESGO POR LA NATURALEZA CÍCLICA DEL NEGOCIO.....	21
10.7 RIESGO DE POSTVENTA	22
10.8 RIESGO LABORAL.....	22
10.9 RIESGO DE RESTRICCIONES EN EL MERCADO DE FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO	22
10.10 RIESGO DE CONTINGENCIA SOCIAL	23
10.11 RIESGO DE PANDEMIA.....	23
10.12 RIESGO DE INCERTIDUMBRE POLÍTICA.....	23
11. GLOSARIO	25
CONTACTO INVERSIONISTAS	26

1. DESTACADOS

- Como resultado de la venta de dos lotes, uno ubicado en el sector de La Ñipa residencial y otro correspondiente a un lote de equipamiento, y de la escrituración inmobiliaria de los proyectos Aguas Claras, Alto La Cruz y Teniente Montt, los **Ingresos Consolidados** de Inmobiliaria Manquehue S.A. alcanzaron los **MM\$ 12.970**, casi duplicando los **MM\$ 6.871** del mismo periodo del año anterior.
- El **Margen Bruto** también registro cifras positivas, alcanzado durante el 1T22 los **MM\$ 6.109**, lo que representa un 47% de los ingresos, lo que se compara con los **MM\$ 1.203** del 1T21, cuyo margen porcentual fue de un 18%.
- Los Gastos de **Administración y Ventas (GAV)** del 1T22 alcanzaron los **MM\$ 2.559**, lo que se compara que durante el 1T21 esa cifra fue de **MM\$ 2.012**. Aumento explicado por mayores gastos en servicios corporativos de proyectos y otros gastos distintos a lo habitual en la unidad de negocios de macrolotes.
- El **EBITDA Consolidado** del 1T22 alcanzó **MM\$ 3.915**, versus un EBITDA negativo de **MM\$ 468** en el 1T21, debido a mayores ingresos por venta de macrolotes y mejores márgenes inmobiliarios.
- **La Ganancia Consolidada** del 1T22 alcanzó los **MM\$ 3.745**, de los cuales **MM\$ 2.639** son atribuibles a los propietarios de la controladora. Para el mismo periodo del año anterior, se registraron pérdidas por **MM\$ 456**, de las cuales **MM\$ 268** son atribuibles a los propietarios de la controladora.
- Los **Permisos de Edificación Aprobados** disminuyeron un **3%**, respecto a igual periodo 2021, principalmente por los inicios de construcción de este año, los que corresponden en su mayoría a etapas de proyectos vigentes como Aguapiedra y Aguas Claras (en Piedra Roja, Chicureo).
- El **Stock Disponible** aumentó en un 162%, llegando a **MUF 524** al 1T22, vs **MUF 200** en 1T21, producto de la obtención de recepciones finales en los últimos meses del año pasado de los proyectos Parque Nogales (Lo Barnechea), Teniente Montt (Ñuñoa) y Aguapiedra 4 (Piedra Roja). El **Stock Potencial** se ubicó en **MUF 3.059** para escriturar en los próximos 12 meses.
- Por otra parte, durante el 1T22 continuó la tendencia a la baja en la actividad comercial de la industria que se viene observando desde fines del 2021, afectada por una subida de tasas de interés y restricciones bancarias en los plazos crediticios para clientes, impactando las promesas del período. Así, las **Promesas Netas** alcanzaron las **MUF 100** comparado con los **MUF 938** del 1T21.
- Si bien durante el 1T22 las unidades desistidas fueron **15**, manteniéndose estable en comparación con las **11 unidades** del 1T21, la **tasa de desistimiento** se vio afectada por una baja significativa en la base de promesas, mostrando un 49% vs 5% en el mismo periodo del año anterior.
- Al cierre del período, la Compañía cuenta con una posición de caja disponible de **MM\$ 41.903** (compuesta por efectivo y equivalentes) y niveles de endeudamiento menores al promedio de la industria, con una razón deuda a patrimonio de 1,22 veces (Pasivo Exigible/ Patrimonio Controladora).
- El **Backlog de promesas inmobiliarias** al 1T22 alcanzó los **MUF 2.392**, lo que representa un

22% menos que el cierre del mismo periodo de 2021, donde se registró un Backlog de promesas de MUF 3.102, producto de la escrituración 2021 y el menor nivel de actividad del mercado inmobiliario residencial.

- El **Backlog de promesas de Macrolotes** al 1T22 alcanzó los **MUF 847**, mientras para el cierre de 1T21 fue de **MUF 567** lo que representa un

aumento de 49%, asociado principalmente a promesas de compra ventas en el sector de la Laguna con destino habitacional.

- Durante el mes de Abril 2022, se efectuó la **Junta Ordinaria de Accionistas**, donde se aprobaron todas las materias propuestas, incluyendo un pago de dividendo de \$5 por acción.

2. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO Y POR SEGMENTO

Millones de \$	Trimestre		
	1T 2022	1T 2021	Var. A/A (%)
Ingresos	12.970	6.871	88,8%
(Costo de Venta)	(6.861)	(5.667)	21,1%
Ganancia Bruta	6.109	1.203	407,7%
(Gasto de Admin.)	(2.559)	(2.012)	27,2%
Resultado Operacional	3.550	(809)	539,0%
No Operacional:			
-Ingresos financieros	228	20	1.067,0%
-(Gastos financieros)	(509)	(363)	40,2%
-Otros	(494)	(496)	-0,5%
Ganancia antes de impuesto	2.776	(1.648)	268,4%
-Impuestos	970	1.192	-18,6%
Ganancia (pérdida)	3.745	(456)	921,2%
Ganancia propietarios controladora	2.639	(268)	1.084,6%
Resultado Operacional	3.550	(809)	539,0%
(+) Depreciación	242	236	2,7%
(+) Amortización	12	11	16,5%
(+) Gasto Fin. en costo	109	93	16,9%
EBITDA	3.915	(468)	-935,7%
<i>Resultado por acción (\$/acción)</i>	<i>4,46</i>	<i>(0,45)</i>	<i>10,8 p.p.</i>
<i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i>	<i>47,1%</i>	<i>17,5%</i>	<i>0,3 p.p.</i>
<i>Resultado Operac. / Ingresos (%)</i>	<i>27,4%</i>	<i>-11,8%</i>	<i>0,4 p.p.</i>
<i>Ganancia (pérdida) / Ingresos (%)</i>	<i>28,9%</i>	<i>-6,6%</i>	<i>0,4 p.p.</i>
<i>EBITDA / Ingresos (%)</i>	<i>30,2%</i>	<i>-6,8%</i>	<i>0,4 p.p.</i>

Para efectos del análisis los negocios se agrupan en dos segmentos: Desarrollo Inmobiliario y Macrolotes:

- Desarrollo Inmobiliario:** Segmento enfocado en el mercado de casas dentro de la RM y en Machalí, y de departamentos al interior de la RM. Además, se contemplan en este segmento terrenos que

fueron adquiridos para el desarrollo de proyectos inmobiliarios. La cadena de valor de este segmento se inicia con la búsqueda y compra de terrenos factibles para el desarrollo de viviendas.

- **Macrolotes:** Segmento enfocado en la venta de paños macrolotes para el desarrollo inmobiliario tanto residencial como de equipamiento, los que se concentran esencialmente en Piedra Roja y que incluyen activos mantenidos para generar rentas, plusvalías o ambas. Piedra Roja es el mayor proyecto inmobiliario desarrollado en Chile y se sitúa en Chicureo, comuna de Colina. Cuenta con una superficie de 1.800 hectáreas y está cercano a los accesos de la autopista nororiente, la autopista Los Libertadores y el camino Juan Pablo II.

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	1T 2022	1T 2021	Var. A/A (%)	1T 2022	1T 2021	Var. A/A (%)	1T 2022	1T 2021	Var. A/A (%)
Ingresos	6.031	6.826	-11,6%	6.939	45	15.351,1%	12.970	6.871	88,8%
(Costo de Venta)	(4.457)	(5.640)	-21,0%	(2.404)	(27)	8.654,1%	(6.861)	(5.667)	21,1%
Ganancia Bruta	1.574	1.186	32,7%	4.535	17	25.892,7%	6.109	1.203	407,7%
(Gasto de Admin.)	(1.977)	(1.593)	24,1%	(582)	(419)	39,0%	(2.559)	(2.012)	27,2%
Resultado Operacional	(403)	(407)	-1,1%	3.953	(401)	1.085,3%	3.550	(809)	539,0%
EBITDA	(50)	(78)	-36,1%	3.964	(390)	1.116,0%	3.915	(468)	935,7%
<i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i>	<i>26,1%</i>	<i>17,4%</i>	<i>0,1 p.p.</i>	<i>65,4%</i>	<i>38,8%</i>	<i>0,3 p.p.</i>	<i>47,1%</i>	<i>17,5%</i>	<i>0,3 p.p.</i>
<i>Result. Operac. / Ingresos (%)</i>	<i>-6,7%</i>	<i>-6,0%</i>	<i>0,0 p.p.</i>	<i>57,0%</i>	<i>-893,4%</i>	<i>9,5 p.p.</i>	<i>27,4%</i>	<i>-11,8%</i>	<i>0,4 p.p.</i>
<i>EBITDA / Ingresos (%)</i>	<i>-0,8%</i>	<i>-1,1%</i>	<i>0,0 p.p.</i>	<i>57,1%</i>	<i>-868,8%</i>	<i>9,3 p.p.</i>	<i>30,2%</i>	<i>-6,8%</i>	<i>0,4 p.p.</i>

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

2.1 RESULTADO OPERACIONAL

Los **Ingresos Consolidados** del 1T22 alcanzaron **MM\$ 12.970** versus **MM\$ 6.871** del 1T21, lo que se explica a continuación por segmento de negocio:

- **Desarrollo Inmobiliario:** los ingresos del 1T22 fueron un 12% menor a lo registrado en el mismo período del 2021, debido a menores velocidades de venta, dada la contracción del mercado inmobiliario y la menor oferta de la Compañía para entrega inmediata. El monto alcanzó los y **MM\$6.031** explicado por la escrituración de Aguas claras, Alto La Cruz y Teniente Montt.
- **Macrolotes:** Mientras en el 1T21 no se registraron ventas de terrenos, durante el 1T22 se escrituraron 2 lotes, uno ubicado en el sector de La Ñipa y otro correspondiente a un lote de equipamiento (Lote 34 A2), registrando un ingreso de **MM\$6.939**.

El **Costo de Venta** del 1T22 alcanzó los **MM\$6.861** vs. **MM\$5.667** del 1T21. Esto por segmento de negocio se desglosa de la siguiente manera:

- **Desarrollo Inmobiliario:** A pesar de un 12% de menores ingresos inmobiliarios, durante el 1T22 el costo disminuyó notoriamente como proporción de los ingresos, alcanzando los **MM\$4.457**, resultando en una mejora en el margen, principalmente por (i) corrección de UF al alza en los ingresos inmobiliarios registrados en pesos al momento de escriturar vs costos que registran en pesos durante de desarrollo y construcción (ii) una alza en los precios de venta en el proyecto Aguapiedra, y (iii) mayor mix de unidades de precios más altos.

Macrolotes: para el 1T22 el costo de venta alcanzó los MM\$2.404, durante el 1T21 no se registraron venta de lotes.

Como resultado de lo anterior, la Ganancia Bruta alcanzó los **MM\$6.109**, comparado con los **MM\$1.203** del mismo período para el 2021, mejora generada por ingresos en el segmento de macrolotes y mejores márgenes inmobiliarios.

- **Los Gastos de Administración y Ventas** consolidados del 1T22 fueron de **MM\$2.559**, lo que se compara con los **MM\$2.012** del 1T21, aumento generado por gastos en servicios corporativos de proyectos con terceros, asesorías tributarias para apoyar el proceso de simplificación de malla societaria, asesorías en TI en el contexto del cambio de ERP a SAP BO y la migración de reportería a Power BI, además de otros gastos no habituales en la unidad de negocio de macrolotes.

A pesar del mayor monto de GAV en términos absolutos en el 2022 como proporción de los ingresos en 1T22 el indicador es de un 20%, mientras en 1T21 fue de 29%.

Asimismo, el **Resultado Operacional Consolidado** registró una utilidad de **MM\$3.550** en el 1T22, en comparación con la pérdida de **MM\$809** del 1T21; y el **EBITDA consolidado** del 1T22 alcanzó **MM\$13.285** (MM\$4.167 en Desarrollo Inmobiliario y MM\$9.117 en Macrolotes), versus la pérdida de **MM\$ 3.452** del 1T21.

2.2 RESULTADO NO-OPERACIONAL

Los **Ingresos Financieros** en el 1T22 fueron de **MM\$228**, lo que se compara con **MM\$ 20** del 1T21, producto de mayor posición de caja promedio y gestión de inversiones en instrumentos líquidos de riesgo acotado.

Por otro lado, los **Gastos Financieros** del 1T22 muestran un aumento de un 39%, debido al aumento de la deuda promedio, asociada a la obtención de un crédito FOGAPE por parte de la filial Constructora Manquehue Ltda., por un monto de MUF 150.

Adicionalmente, la **participación en las ganancias de negocios de control conjunto** (clasificado como “Otros No Operacional”) muestran una utilidad de **MM\$3** en el 1T22, que se compara con el resultado negativo por **MM\$231**.

Por lo tanto, el **Resultado No Operacional** del 1T22 registró una pérdida de **MM\$731**, comparada con la pérdida de **MM\$839** en el 1T21.

Con todo, la **Ganancia Antes de Impuesto** alcanzó un monto de **MM\$2.775**, explicada principalmente por el **Resultado Operacional**, antes mencionado.

El impuesto consolidado del trimestre que fue de **MM\$970**, explicado por el impuesto diferido (ver nota 17). Así, la Compañía logró una **Ganancia Neta** a marzo 2022 de **MM\$2.639**, mejorando sustancialmente respecto a la pérdida del mismo período del año anterior de **MM\$268**.

3. INDICADORES OPERACIONALES POR SEGMENTO DE NEGOCIO

3.1 DESARROLLO INMOBILIARIO

Desarrollo de proyectos en extensión (casas) y en altura (edificios/departamentos) a través de dos modalidades:

- (i) Proyectos 100% Inmobiliaria Manquehue, los que pueden ser construidos por Constructora Manquehue o por terceros expertos de la industria;
- (ii) Consorcios inmobiliarios, donde Inmobiliaria Manquehue posee a lo menos el 50% del consorcio inmobiliario y constructor. Corresponden a esta modalidad los Proyectos Ciudad del Sol de extensión (socio BRICSA) y Edificios Parque Nogales (Socio MPC).

Cabe destacar que la primera modalidad refleja sus resultados en los Estados Financieros Consolidados a nivel operacional, mientras que la segunda modalidad se refleja en los Estados de Resultado en la línea no operacional de “Participación en las ganancias de asociadas y negocios conjuntos”.

Dado lo anterior, hay proyectos que consolidan por norma IFRS y otros que no, reflejando solamente el nivel de utilidad o pérdida, según el porcentaje de participación respectivo.

Al cierre del 1T22, la cartera de proyectos de Desarrollo Inmobiliario de Manquehue es la siguiente:

Proyectos	Ubicación	Total (unidades) (*)	Precio Prom (UF)
1 Los Montes	Piedra Roja	136	8.811
2 Agua Piedra	Piedra Roja	69	12.438
3 Aguas Claras	Piedra Roja	58	10.324
4 Los Robles	Piedra Roja	55	10.310
5 Estancia Liray	Colina	483	3.312
6 Cumbres del Peñón	Puente Alto	334	5.898
7 Ciudad del Sol	Puente Alto	520	3.560
8 Alto la Cruz	Padre Hurtado	329	3.940
9 El Recreo	Machalí	439	3.800
10 Manquehue Sur	Machalí	21	5.834
Total Casas		2.444	
11 Parque Los Nogales	Lo Barnechea	126	15.897
12 Mirador del Golf	Piedra Roja	50	17.365
13 Los Leones	Providencia	70	9.559
14 Manuel Montt	Ñuñoa	133	4.256
15 Teniente Montt	Ñuñoa	12	5.842
16 Los Alerces	Ñuñoa	91	3.640
17 Victor Rae	Las Condes	29	13.448
Total Departamentos		511	
Total Proyectos		2.955	

(*) Total (unidades) = Venta futura estimada al 31.03.2022 (valor referencial, podría estar sujeto a cambios)

3.1.1 INDICADORES DE OFERTA

PERMISOS (*)	Mar.2022	Mar. 2021
	M2	
Permisos proyectos propios	108.879	105.606
Casas	70.873	78.957
Departamentos	38.006	26.649
Permisos proyectos con sociedades o consorcios	59.575	67.741
Casas	16.216	24.382
Departamentos	43.359	43.359
Total Permisos	168.454	173.348

BACKLOG PROYECTOS (*)	Mar.2022	Mar. 2021
	Miles de UF	
Backlog proyectos propios	536	833
Casas	357	525
Departamentos	179	308
Backlog proyectos con sociedades o consorcios	33	177
Casas	33	121
Departamentos	-	55
Total Backlog Proyectos	569	1.010

STOCK (*)	Mar.2022				Mar. 2021	
	Stock Disponible		Stock Potencial		Stock Disponible	
	Unidades	UF miles	Unidades	UF miles	Unidades	UF miles
Total	54	524	550	3.059	30	200
Casas	35	334	417	2.519	27	134
Departamentos	20	190	133	540	3	66

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

Permisos proyectos: La disminución de 4.894 M2 (3%) de permisos aprobados a Marzo 2022, hizo que este indicador llegara a un total de 168.454 M2 en el año. Este efecto se produce por el inicio de construcción de etapas durante el 2T21 y 3T21 en proyectos propios de casas en los siguientes proyectos: Aguapiedra (Etapa 5) y Aguas Claras (Etapa 6). En consecuencia, se produce una disminución en este indicador, pero a la vez genera aumento en el backlog de proyectos.

Backlog de proyectos: Presenta una disminución de un 44%, explicado principalmente por el inicio de escrituración de Teniente Montt, Parque Los Nogales y algunas etapas en los proyectos de Piedra Roja. Lo anterior se ve mitigado parcialmente por los inicios de construcción en los proyectos de Alto La Cruz (etapa 7), Agua Piedra (etapa 5) y Aguas Claras (etapa 6).

Stock disponible y potencial: El stock disponible, medido en MUF, refleja un aumento de un 162% al 1T22 vs 1T21, explicado principalmente por ingreso de stock de entrega inmediata en los proyectos Parque Nogales (Lo Barnechea) y Teniente Montt (Ñuñoa) en edificios, junto con Aguapiedra 4 (Colina) en el segmento de casas. Por su parte, el stock potencial se ubicó en MUF 3.059 con escrituración probable en los próximos 12 meses.

3.1.2 INDICADORES DE DEMANDA

DEMANDA (*)	Mar.2022		Mar.2021	
	Unidades	UF miles	Unidades	UF miles
Venta Total (**)	33	317	52	226
Casas	25	183	50	216
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	-	-	45	164
UF 4.001 a UF 6.000	11	54	1	5
UF 6.001 a UF 9.000	9	68	-	-
Mayor a UF 9.000	5	61	4	47
Departamentos	-	-	-	-
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	-	-	-	-
UF 4.001 a UF 6.000	-	-	-	-
UF 6.001 a UF 9.000	-	-	-	-
Mayor a UF 9.000	-	-	-	-
Casas con sociedades o consorcios	-	-	1	4
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	-	-	1	4
UF 4.001 a UF 6.000	-	-	-	-
UF 6.001 a UF 9.000	-	-	-	-
Mayor a UF 9.000	-	-	-	-
Departamentos con sociedades o consorcios	8	135	-	-
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	-	-	-	-
UF 4.001 a UF 6.000	-	-	-	-
UF 6.001 a UF 9.000	-	-	-	-
Mayor a UF 9.000	8	135	-	-
Sitios	-	-	1	6
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	-	-	-	-
UF 4.001 a UF 6.000	-	-	-	-
UF 6.001 a UF 9.000	-	-	1	6
Mayor a UF 9.000	-	-	-	-
Promesas Netas (***)	18	100	131	938
Casas	15	82	118	841
Departamentos	3	18	13	97
Promesas Desistidas	15	96	11	49
Casas	12	64	9	33
Departamentos	3	32	3	16
Tasa Desistimiento		49%		5%
Backlog de Promesas (***)	397	2.392	482	3.102
Casas	308	2.004	361	2.283
Departamentos	89	388	121	819
Sitios	-	-	-	-

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

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

(***) Promesas con valores netos de IVA, incluye proyectos propios y en control conjunto según % de propiedad de Inmobiliaria Manquehue

Montos y unidades vendidas o facturadas: La venta total en MUF, que incluye proyectos propios y en control conjunto al 100%, aumentó en un 40% respecto al 1T21, alcanzando un monto de MUF 317, explicado principalmente por el inicio de escrituración de los proyectos de edificios Teniente Montt (Ñuñoa) y Parque Los Nogales (Lo Barnechea) en el último trimestre del año 2021. En unidades, el indicador disminuye en un 37% producto de una escrituración de unidades de menor precio en el 1T21.

Monto y unidades promesadas y desistidas: Las promesas netas acumuladas al 1T22 disminuyeron en un 89%, alcanzando un monto de MUF 100, debido al efecto inflación y tasas de interés hipotecarias y que ha causado un estancamiento en el ingreso de nuevas promesas y un alza de los desistimientos. El monto desistido aumentó a MUF 96 con una tasa de desistimiento de un 49% comparado con el 5% en el mismo trimestre del año anterior, donde también impactó en menor medida los desistimientos asociados a postergación en entrega de proyecto Estancia Liray, producto de hallazgos arqueológicos.

Backlog de promesas: El Backlog de Promesas presenta una disminución de un 23%, alcanzando MUF 2.392 vs MUF 3.102 en 1T21, explicado por alta escrituración en el último trimestre del año 2021, sumado a la baja de promesas netas en 1T22. En unidades, este indicador tuvo una disminución de un 18%.

MAS / Velocidad de Venta	2022	2021
Meses para agotar stock (*)		
Casas	5,0	1,6
Departamentos	6,5	n/a
Sitios	n/a	n/a
Velocidad de Venta (*)		
Casas	0,5	1,7
Departamentos	0,5	n/a
Sitios	-	n/a

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

Meses para agotar stock (MAS) / velocidad de venta: El indicador MAS en casas, calculado como la Comisión del Mercado Financiero lo exige, tuvo un alza desde 1,6 a 5,0 explicado fundamentalmente por el aumento del stock disponible, comparando 1T 2022 v/s 1T 2021. Mientras que la velocidad de venta en casas disminuyó desde 1,7 a 0,5.

3.2 MACROLOTES

Inmobiliaria Manquehue S.A., a través de su filial Piedra Roja Desarrollos Inmobiliarios S.A., administra y gestiona la venta de Macrolotes para el desarrollo de viviendas en extensión y altura, así como para equipamientos. Ubicado en Chicureo, en la comuna de Colina, Piedra Roja es el hogar de más 4.000 familias, las que habitan los más de 30 condominios desarrollados por más de 7 inmobiliarias. Dispone de un equipamiento de primer nivel, donde destacan 4 colegios, 2 supermercados, un centro comercial, 2 clínicas y 3 clubs deportivos (Golf, Náutico y Equestre).

La superficie útil disponible para la venta al cierre del 1T22, se detalla a continuación:

MACROLOTES PIEDRA ROJA	Superficie útil para venta (Hectáreas) (*)			Total
	Residencial	Equipamiento	Otros (**)	
A - La Ñipa	44,5	23,1	44,5	112,1
B - La Laguna	19,3	3,3	-	22,6
C - Alto Hacienda	84,1	16,9	32,6	133,7
Total	147,9	43,3	77,1	268,4

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

(**) Considera terrenos urbanos con alta pendiente

La ubicación geográfica de los Macrolotes es la siguiente (Área demarcada es sólo referencial y puede incluir algunos macrolotes promesados o escriturados):



Backlog de promesas: Durante el primer trimestre de este año, la demanda por viviendas en la zona de Piedra Roja, Chicureo, ha presentado una disminución en su nivel de actividad, pero esto no ha mermado que desarrolladores inmobiliarios sigan teniendo interés por adquirir nuevos paños para aumentar su oferta en el sector.

Durante el primer trimestre de 2022 se escrituraron dos paños, uno en el sector de La Ñipa (Colina), y otro de equipamiento, totalizando 9 Hás, por un monto de MM\$ 6.939

Con la anterior escrituración en el 1T22, más una promesa de un lote en el sector de La Ñipa, el backlog de promesas de compraventa de macrolotes al cierre del trimestre se detalla de la siguiente forma:

MACROLOTES PIEDRA ROJA	Backlog de Promesas (MUF)			Total
	Habitacional	Equipamiento	Otros	
A - La Ñipa	558,1	57,7	-	615,8
B - La Laguna	231,1	-	-	231,1
C - Alto Hacienda	-	-	-	-
Total	789,2	57,7	-	846,9

4. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	mar-22	dic-21	Var. A/A (%)	mar-22	dic-21	Var. A/A (%)	mar-22	dic-21	Var. A/A (%)
Activos Corrientes	129.627	133.279	-2,7%	40.628	35.925	13,1%	166.762	165.908	0,5%
Activos No Corrientes	131.255	128.213	2,4%	128.305	127.202	0,9%	172.750	170.045	1,6%
Total Activos	260.882	261.492	-0,2%	168.933	163.127	3,6%	339.513	335.954	1,1%
Pasivos Corrientes	79.853	82.203	-2,9%	18.818	17.683	6,4%	92.992	94.403	-1,5%
Pasivos No Corrientes	34.509	35.266	-2,1%	53.364	51.964	2,7%	72.869	71.644	1,7%
Participaciones no controladoras							37.190	36.084	3,1%
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora							136.462	133.823	2,0%
Total Patrimonio	146.520	144.023	1,7%	96.750	93.480	3,5%	173.652	169.906	2,2%
Total Pasivos y Patrimonio	260.882	261.492	-0,2%	168.933	163.127	3,6%	339.513	335.954	1,1%

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

4.1 ANÁLISIS DE ACTIVOS

El **Activo Corriente** aumentó en un 1% (MM\$ 854), respecto a diciembre 2021, siendo lo más destacado la compensación entre las siguientes cuentas:

- Efectivo y equivalentes al efectivo, (Nota 5) con un aumento del 54% (MM\$ 14.682) explicado principalmente por recaudación de ventas asociadas al negocio de desarrollo inmobiliario y venta de macrolotes.
- Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes, neto (Nota 8) con una disminución del 32% (MM\$ 14.301) cuya explicación es la misma que el punto anterior.

El **Activo no Corriente** aumenta levemente un 2% (MM\$ 2.705), explicado principalmente por incrementos en activos por impuestos diferidos (MM\$ 1.637) y en valorización de provisiones de urbanizaciones en Piedra Roja, dentro de las propiedades de inversión (MM\$ 1.221)

4.2 ANÁLISIS DE PASIVOS Y PATRIMONIO

El **Pasivo Corriente** se redujo en un 1% (MM\$ 1.412) Las partidas que presentaron mayor incidencia son las siguientes:

- **Pasivos por impuestos:** Se registró un aumento de un 74% (MM\$ 817), principalmente por rebaja en impuesto a la renta, (ver nota 11), lo que se compensa con:
- **Pasivos por arrendamientos:** disminuyeron un 41% (MM\$ 774) a consecuencia de pagos cuota leasing. (ver nota 19).
- **Otras provisiones:** Las cuales registraron una disminución de un 5% (MM\$ 603), debido a rebaja en provisiones de post venta y de obra (ver nota 21).
- **Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar,** disminuyeron en un 3% (MM\$ 597), por pagos de facturas pendientes. (ver nota 20).

El **Pasivo no Corriente** aumentó un 2%, (**MM\$ 1.225**) respecto al cierre del año anterior explicado principalmente por aumento de provisiones de largo plazo.

El **Patrimonio** por su parte, presenta una variación positiva de un de 2% equivalente a **MM\$ 3.745**, producto de la utilidad del ejercicio 1T22.

5. INDICADORES FINANCIEROS

INDICADORES FINANCIEROS (*)	1T22	4T21	3T21	2T21	1T21
Liquidez Corriente	1,79 X	1,76 X	1,48 X	1,46 X	1,51 X
Razón Acida	0,86 X	0,76 X	0,50 X	0,45 X	0,53 X
Razón de Endeudamiento (1)	1,22 X	1,24 X	1,25 X	1,21 X	1,20 X
Razón de Endeudamiento (2)	0,96 X	0,98 X	0,99 X	0,96 X	0,94 X
Deuda Corto Plazo	56,1%	56,9%	65,7%	67,5%	63,3%
Deuda Largo Plazo	43,9%	43,1%	34,3%	32,5%	36,7%
Cobertura Gastos Financieros	5,47 X	4,06 X	-1,42 X	-1,42 X	-1,47 X
Rotación de Inventarios	0,08 X	0,57 X	0,21 X	0,10 X	0,06 X
Promedio Cuentas por Cobrar (días)	208,5	112,4	122,5	209,1	206,2
Rotación de Activos	0,04 X	0,21 X	0,09 X	0,04 X	0,02 X
Rentabilidad del Activo (ROA)	1,1%	3,6%	-0,6%	-2,0%	-1,7%
Rentabilidad del Patrimonio (ROE)	2,0%	6,8%	-2,2%	-5,1%	-4,4%

(1) Considera patrimonio controlador

(2) Considera patrimonio total

El indicador de **liquidez corriente** aumentó respecto del cierre del año anterior, debido al mayor aumento en los activos corrientes respecto a los pasivos corrientes, según lo anteriormente explicado.

La **razón de endeudamiento (1)** (Leverage) por su parte, disminuyó a 1,22 veces debido a ganancias acumuladas que terminan impactando en el patrimonio controlador.

La **cobertura de gastos financieros** aumenta a 5,47 veces debido principalmente al importante aumento del EBITDA a 12 meses.

6. DIFERENCIA ENTRE VALOR LIBRO Y VALOR ECONÓMICO DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS

Los criterios de valorización de activos se describen en detalle en la Nota 2 (Resumen de las Principales Políticas Contables) de los Estados Financieros. Las diferencias entre valores libro y valores de mercado en los Estados Financieros Consolidados, están contemplados en la cuenta propiedades de inversión, tal como se detalla en la Nota 16.

7. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADO

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	mar-22	mar-21	Var. A/A (%)	mar-22	mar-21	Var. A/A (%)	mar-22	mar-21	Var. A/A (%)
Flujos de Operación	10.005	(83)	12.205%	7.482	(260)	2.981%	17.487	(342)	5.208%
Flujos de Inversión	420	(232)	281%	0	0	0%	420	(232)	281%
Flujos de Financiamiento	(3.857)	(366)	-955%	633	(305)	307%	(3.225)	(671)	-381%
Incremento (disminución) en Efectivo y Equivalentes	6.568	(680)	1.066%	8.114	(565)	1.536%	14.682	(1.245)	1.279%
Efectivo y Equivalentes al principio del período	19.887	17.210	16%	7.334	8.057	-9%	27.221	25.267	8%
Efectivo y Equivalentes al final del período	26.454	16.530	60%	15.449	7.492	106%	41.903	24.022	74%

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

El **Flujo de Operación** aumentó llegando a **MM\$17.484**, el que se compara con los **(MM\$ 342)** del mismo período del año pasado. Esto es producto del ingreso de flujos asociados a ventas y prestación de servicios, tanto en el segmento de desarrollo inmobiliario como en el de macrolotes.

Siguiendo la misma tendencia, el **Flujo de Inversión** fue de **MM\$ 422**, mientras que en 1T21 este flujo fue de **(MM\$232)**. El mayor flujo para este año se explica principalmente por dividendos recibidos desde proyectos de desarrollo inmobiliario.

Por otro lado, el **Flujo de Financiamiento** para el 1T22 alcanzó un monto de **(MM\$ 3.224)**, el que se compara con **(MM\$ 671)** del mismo periodo del año anterior, esta diferencia es explicada por mayores amortizaciones de préstamos para la construcción en proyectos inmobiliarios.

8. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

El 18 de abril de 2022 se realizó la Junta Ordinaria de Accionistas, en donde se aprobaron todas las materias propuestas incluyendo el pago de un dividendo de \$ 5 por acción, equivalente al 32,73% de la utilidad líquida del ejercicio 2021. Asimismo, se renovó la totalidad del Directorio, quedando integrado por los señores:

- 1.- Canio Corbo Lioi, Presidente
- 2.- Juan Pablo Armas Mac Donald, Vicepresidente
- 3.- Alejandro Molnar Fuentes
- 4.- Jorge Lama Fernández
- 5.- Carlos Alberto Rabat Vilaplana
- 6.- Pelayo Rabat Vilaplana
- 7.- Pablo Ihnen de la Fuente

9. VARIACIONES EN EL MERCADO, COMPETENCIA Y PARTICIPACIÓN DE MERCADO

La venta (UF) de promesas en el 1T22 cayó 43% respecto al año anterior, si lo vemos en unidades, el mercado cae un 45%. El mercado de casas en UF ha caído un 43% y el de departamentos un 42%

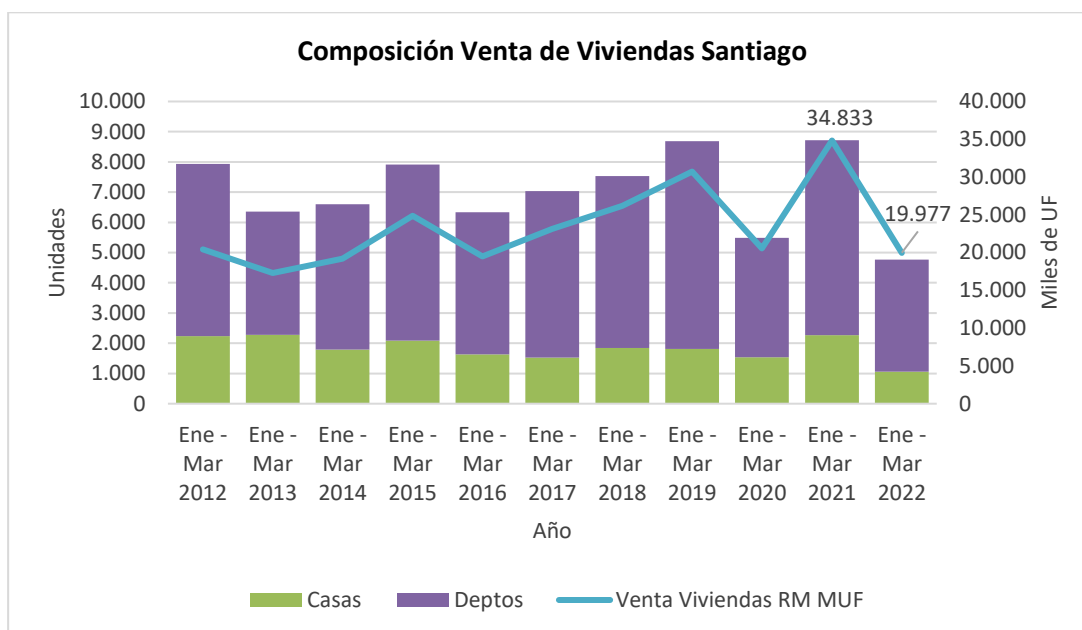


Gráfico Nº 1: Composición promesas por tipo de viviendas RM Fuente: Toc Toc

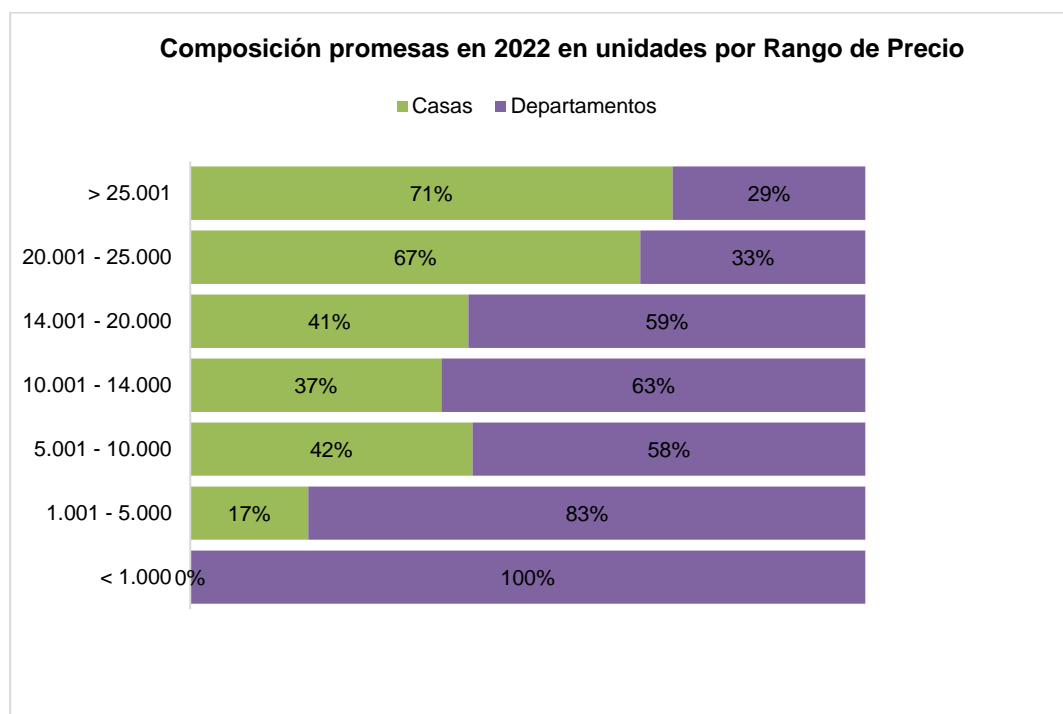


Gráfico Nº 2: Composición promesas de viviendas por precio RM Fuente: Toc Toc

En relación con el desempeño del mercado inmobiliario en la Región Metropolitana durante 2022, y de acuerdo con las cifras presentadas por Toc Toc, en el gráfico N°2 se aprecia una preferencia por departamentos en la mayoría de los tramos de precio. Sin embargo, en la medida que aumenta el valor de la vivienda comienza a aumentar la participación de las casas.

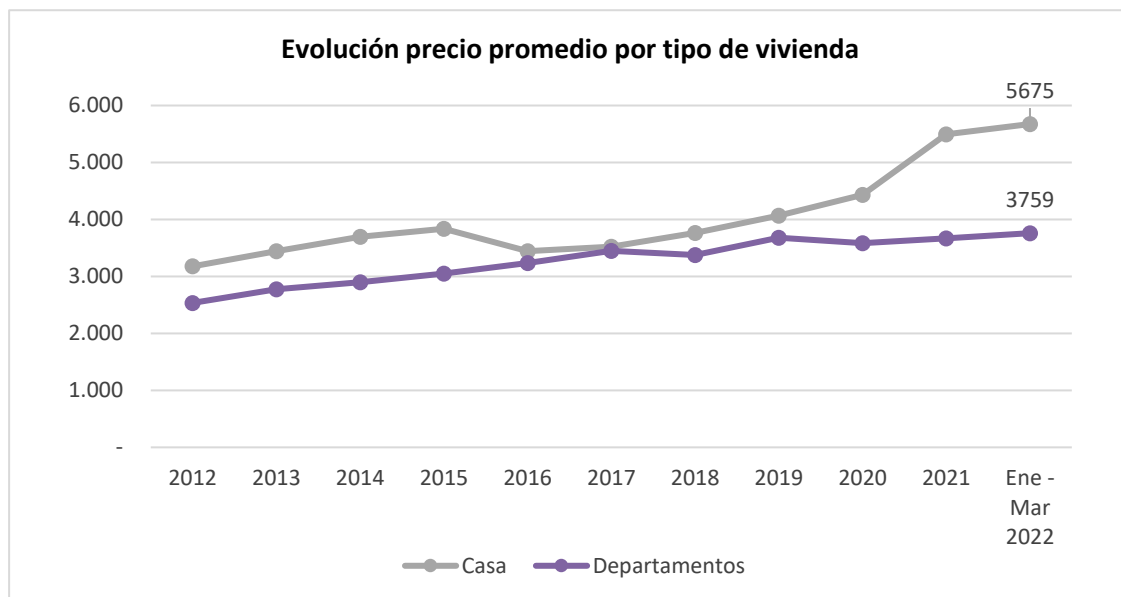


Gráfico N° 3: Evolución precio promedio por tipo de vivienda RM Fuente: Toc Toc

El gráfico N°3, muestra el precio promedio de los departamentos y de las casas, mientras los primeros no presentan una variación significativa, el precio promedio de las casas aumentó un 21,3%. A partir de las cuarentenas, los compradores mostraron un mayor interés en este tipo de viviendas lo que se fue reflejando en su precio.

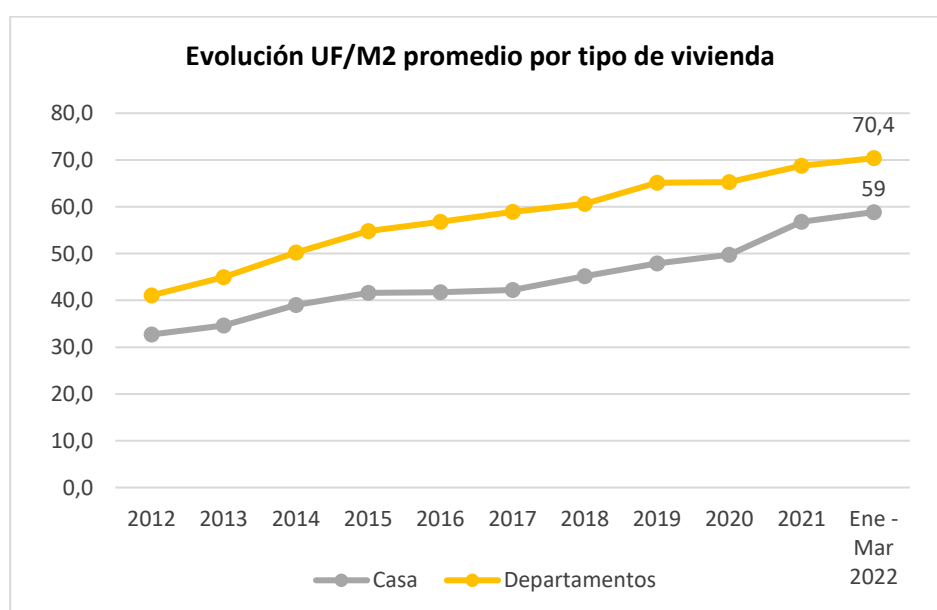


Gráfico N° 4: Evolución uf/m2 promedio por tipo de vivienda RM Fuente: Toc Toc.

En el gráfico N°4, el indicador UF/m² en casas aumentó un 14,4% explicado por las razones antes mencionadas, mientras que en departamentos el precio tuvo un aumento de 4,4%.

Como se puede apreciar en el gráfico N°5, las ventas netas se han mantenido bajas en el último trimestre, siguiendo la tendencia que se viene arrastrando desde 4T21. Asimismo, se aprecia también una gran alza en los desistimientos de unidades en el último tramo de 1T22.

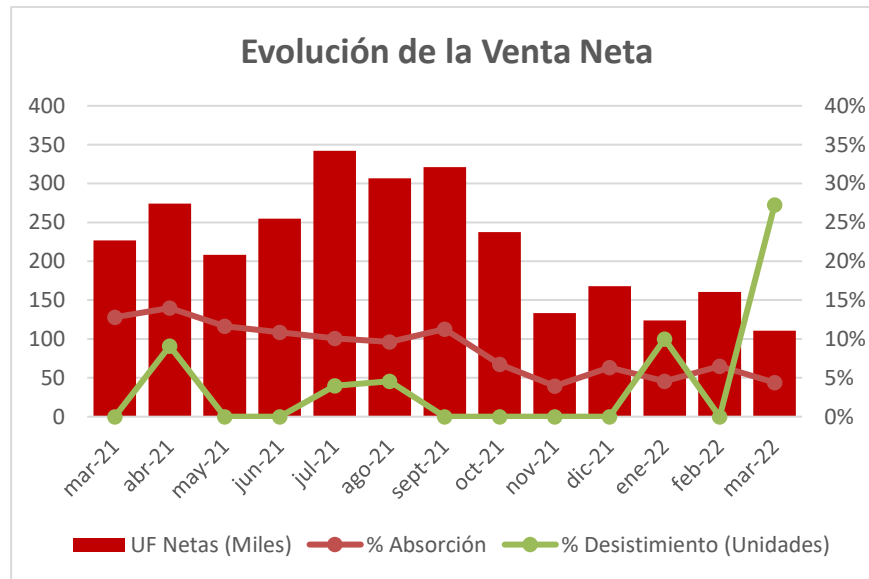


Gráfico N° 5: Evolución Ventas netas (UF), sector Chicureo, Piedra Roja, Colina Fuente: Toc Toc.

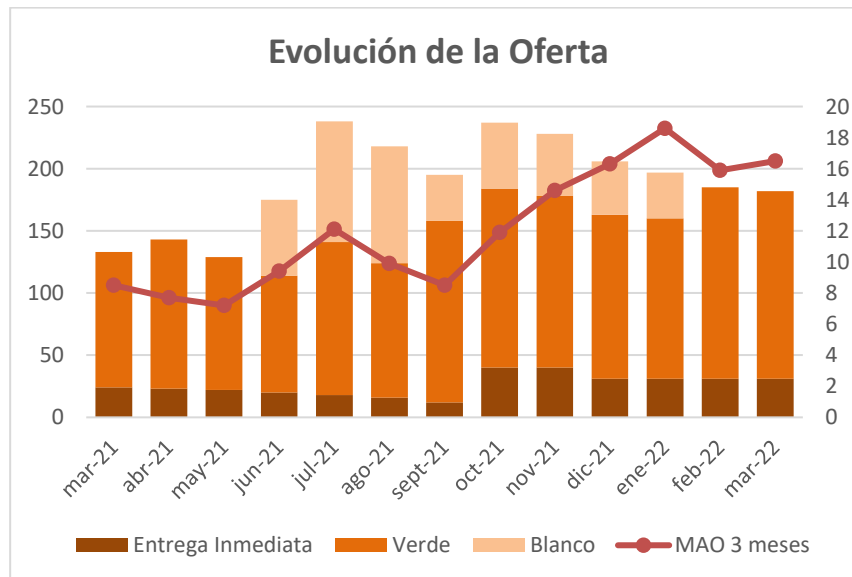


Gráfico N° 6: Evolución de la oferta disponible vs MAO, sector Chicureo, Piedra Roja, Colina Fuente: Toc Toc.

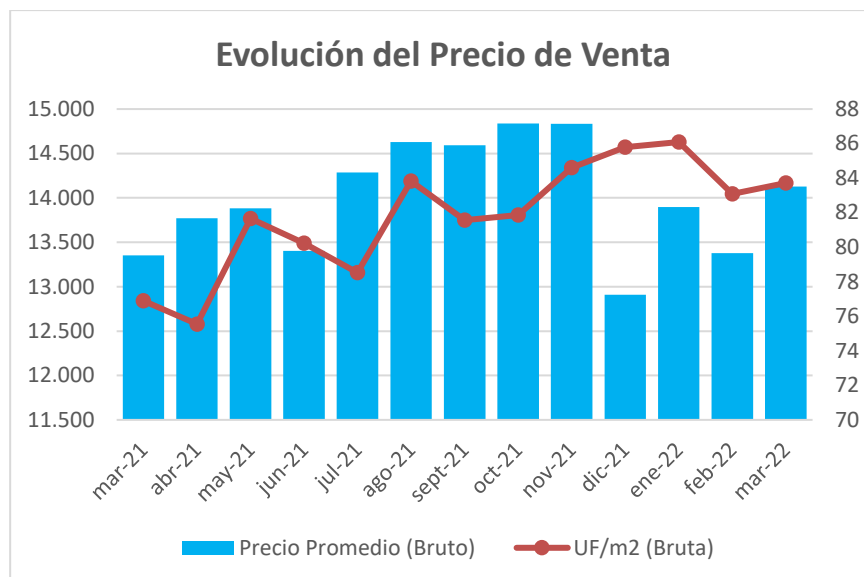


Gráfico N° 7: Evolución del precio de venta (UF), sector Chicureo, Piedra Roja, Colina Fuente: Toc Toc.

10. RIESGOS Y MITIGACIONES

Es de gran importancia para la compañía tener claridad de los riesgos a los que se encuentra expuesta y cumplir con las acciones que mitiguen su impacto. Actualmente, los riesgos identificados son: riesgos de mercado, riesgo legal, riesgo financiero, riesgo de terrenos, riesgo de construcción, riesgo asociado a la naturaleza cíclica del negocio, riesgo de postventa, riesgo laboral, riesgo del mercado hipotecario, contingencia social, pandemia e institucional. El análisis y las acciones tomadas para mitigarlos son materia de periódica por parte del Directorio y Administración de Manquehue, todo contenido debidamente en la Matriz de Riesgos Corporativos, con sus responsables claramente identificados.

10.1 RIESGOS DE MERCADO

El sector inmobiliario es altamente sensible a los ciclos económicos, y existen numerosas variables, tales como tasa de interés, tasa de desempleo, precios internacionales de insumos, que impactan tanto en la demanda de viviendas como en el margen de rentabilidad de las ventas de éstas.

Como factor mitigante de este riesgo, la Compañía mantiene relaciones estables de largo plazo con distintas entidades financieras, lo que permite estar alerta a señales de evolución futura del mercado financiero, y por otra parte permite mayor fluidez en las negociaciones de préstamos y sus condiciones.

La Compañía mantiene un control permanente del flujo de caja en un horizonte de corto y largo plazo a través de un detalle mensual y una proyección anual que se actualiza consistentemente.

Adicionalmente, la Compañía mantiene una política de diversificación de mercados y productos lo que permite reducir el riesgo del negocio a través de la estabilización de los flujos en el tiempo.

10.2 RIESGOS LEGALES

En el sector inmobiliario y construcción se pueden considerar como eventuales riesgos, modificaciones en las normativas referidas a evaluación ambiental, arrendamiento, eliminación o disminución de

beneficios tributarios a la construcción, cambios en el régimen del Impuesto al Valor Agregado (IVA) – sobre todo en lo que respecta a la construcción y servicios- subsidios a la oferta y demanda, modificación a la tributación de leasing, eliminación o disminución de los beneficios provenientes del DFL N°2 de 1.959, entre otras.

Así, por ejemplo, a contar del 1 de enero del 2024 se modificará el CEEC, beneficio tributario que permitía a las empresas constructoras reducir el monto a pagar en la determinación de su provisión mensual de impuesto a la renta (“PPM”). Actualmente, el crédito aplica para toda venta de viviendas cuyo valor o costo de construcción no exceda de UF 2.000, permitiendo una rebaja del 65% de su débito fiscal de IVA del mes, con tope de UF 225. Con la eliminación de este beneficio, los costos de obra serán más altos y traspasados de forma directa a las inmobiliarias, lo que podría generar una reducción en los márgenes inmobiliarios.

Por otra parte, existe un riesgo asociado a retrasos en los proyectos por interpretaciones de la autoridad respecto de temas regulatorios o de la normativa vigente, o por actos de autoridad o tramitaciones administrativas extensas. Todos ellos pueden derivar en el ejercicio de acciones legales.

También podrían presentarse costos por defensas legales en juicios por retrasos, procedimientos administrativos SERNAC, medidas judiciales respecto de tomas de terrenos y/o eventuales defensas en demandas civiles. La Compañía está permanentemente evaluando con especialistas en derecho, en las materias afectas a cambios de normativa.

10.3 RIESGOS FINANCIEROS

Los riesgos financieros a los que está expuesta la Compañía se resumen en los siguientes:

- **Riesgo de Liquidez:** Para mitigar el riesgo de incumplimiento de pago de compromisos, la Compañía ha desarrollado e implementado herramientas de control de caja anual, mensual y semanal, de manera de prever oportunamente las necesidades de financiamiento de corto y largo plazo y como abordarlas. La Compañía estructura sus compromisos en función de la operación que se trate, corto plazo en el caso de obras en construcción, o mediano y largo plazo para inversión en nuevos activos para el desarrollo futuro. En esta industria, el financiamiento bancario de corto plazo opera con líneas de crédito de construcción cuya utilización está indexada al avance físico de la obra. El vencimiento de las líneas está calzado con la fecha estimada en que se recibirán los flujos producto de la venta de los proyectos. Adicionalmente, si llegada la fecha de vencimiento de la línea no se ha amortizado el total del capital adeudado, dado que quedan unidades pendientes por escriturar, existe una instancia de renovación del plazo de la línea sujeta a la evaluación comercial y de riesgo del proyecto.
- **Riesgo Tasa de Interés:** Este riesgo está asociado a las variaciones de las tasas de interés que afectan el valor de los flujos futuros. 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. Para mitigar el riesgo, en aquellos casos en que puedan aplicarse condiciones de tasas fijas, principalmente en créditos estructurados de mediano y largo plazo, la Compañía privilegia estas tasas de manera de evitar incertidumbres sobre el comportamiento y evolución futura de los tipos de interés y los montos de caja que se requerirán. Según las políticas de financiamiento establecidas por la Administración y como otro factor mitigador de este riesgo, para el caso de la deuda asociada a

líneas de construcción, la deuda financiera está pactada con las instituciones bancarias a un spread fijo sobre la tasa TAB variable, de acuerdo con los plazos de giro (90, 180 o 360 días).

Adicionalmente, una mayor tasa de interés tiene un efecto en la demanda por viviendas, debido a que los clientes, en su mayoría, adquieren una vivienda a través de créditos hipotecarios, los cuales se encarecen pudiendo generar una disminución en la demanda inmobiliaria.

- **Riesgo de tipo de Cambio:** Manquehue tiene una baja exposición a variaciones del tipo de cambio, ya que sus ingresos no están indexados ni afectados por fluctuaciones de moneda extranjera, sin embargo, sí existe impacto en algunos costos de insumos de construcción, para los cuales se generan contratos de abastecimiento asegurando el precio y la oportunidad de entrega de estos. Por su parte, la Sociedad no mantiene endeudamiento en moneda extranjera.
- **Riesgo de Inflación:** Si bien los ingresos son percibidos en UF al momento de la escrituración, lo que produce una cobertura natural al riesgo de inflación, también podría tener efectos negativos en la demanda, dado que, una mayor inflación podría provocar que el Banco Central aumente las tasas de interés (riesgo de tasa de interés) y/o la banca pueda restringir el financiamiento a clientes (riesgo de crédito)
- **Riesgo de Crédito:** Manquehue no tiene riesgo de crédito significativo dado que el porcentaje mayor del precio de venta de las viviendas lo recibe de entidades financieras que financian a los compradores y la diferencia del precio se cobra anticipadamente, previo a la entrega física del bien. En el caso de venta de terrenos no existe riesgo de crédito ya que, en general, el pago es con documentos a la vista con instrucciones notariales.

Desde el punto de vista del cliente, y de acuerdo con lo mencionado en el riesgo de tasas de interés, pudiera provocarse una disminución en la demanda por viviendas, en el caso en que la banca implemente medidas restrictivas en el acceso al financiamiento hipotecario, ya sea por la disminución en plazos en los créditos o cambios en las condiciones del mismo (mayor pie, aumento de cobertura dividendo/ingresos del cliente, entre otros).

- **Riesgo de Activos de Carácter Financiero:** Las inversiones de excedentes de caja se efectúan principalmente en bancos nacionales, con amplia trayectoria en el sector financiero, con calificación de riesgo adecuado al tipo de inversión que se trate y con perspectivas estables. Existe una política que define las instituciones con las cuales estamos autorizados a trabajar y que tipo de instrumento tenemos permitido tomar por la administración
- **Riesgo de Covenants:** Si bien Manquehue no posee covenants en ninguno de sus créditos, éstos podrían ser requeridos en el futuro por cualquier institución financiera, como parte del contrato de crédito. Su finalidad es garantizar a la institución financiera el retorno de su crédito y obligar al deudor a operar de una manera financieramente prudente. El riesgo de no cumplir con estos covenants expone a la Sociedad a posibles exigencias de garantías y podrían producir restricciones en la operación de algunos proyectos, así como la potencial aceleración en el pago de dichas deudas o pagos de multas por incumplimiento. Para minimizar este riesgo, la Sociedad, además de tener un fiel cumplimiento a la deuda contraída, mantiene un estricto cumplimiento de ratios financieros de endeudamiento y liquidez, los cuales son analizados constantemente y presentados en las notas de los estados financieros.

10.4 RIESGO DE TERRENOS

Si bien Manquehue posee un importante nivel de existencias de terrenos en la zona central de país, en la industria inmobiliaria se ha observado una tendencia de precios al alza y por tal motivo, los terrenos que se encuentran clasificados de esa manera han demostrado no perder valor al momento de ser desarrollados o enajenados. El Grupo Manquehue registra los terrenos a costo histórico de adquisición.

Por otro lado, los cambios en los planes reguladores, densidad, alturas, EISTU, constituyen riesgos para la rentabilidad de los proyectos en cuanto al costo de adquisición para nuevos desarrollos. Para mitigar este riesgo, la Sociedad tiene áreas de desarrollo enfocadas en la búsqueda de terrenos, por lo que mantiene un permanente monitoreo de los distintos planes reguladores, debido al alto impacto que pueden tener en la rentabilidad de un proyecto.

10.5 RIESGO DE CONSTRUCCIÓN

En la industria, estos riesgos están asociados principalmente a accidentes laborales, enfermedades profesionales, relación con la comunidad, con vecinos, etc., así también con 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. La Administración mantiene un departamento de prevención de riesgo que está preocupado permanentemente que se apliquen las medidas de seguridad y que se cumpla con la regulación vigente en esta materia. En conjunto con lo anterior, para salvaguardar los principales activos y cubrir potenciales contingencias, se mantienen pólizas de seguros de responsabilidad civil y de “todo riesgo de construcción”. Dichos seguros de responsabilidad civil cubren posibles daños que se ocasionen, tanto a trabajadores como a terceros, así como daños a propiedades de terceros que pudieran ser ocasionados por la ejecución de las obras. El seguro de “todo riesgo de construcción” cubre el activo en construcción, incluyendo equipos, maquinarias, existencias en bodega, mobiliario, etc., de potenciales daños que pudieran ocurrir producto de sismos, incendios, robos y actos terroristas entre otros.

Adicionalmente, la Compañía está expuesta al riesgo de aumentos en los costos y plazos de construcción, dependiendo de condiciones tanto internas como externas, lo que podría afectar los márgenes de operación. Para mitigar este riesgo, en algunos proyectos la Compañía opera en sociedad con terceros que realizan la construcción.

10.6 RIESGO POR LA NATURALEZA CÍCLICA DEL NEGOCIO

El sector inmobiliario participa en un negocio que es de naturaleza cíclica, en donde los resultados pueden ser fluctuantes, ya que el proceso que se inicia desde la compra del terreno, pasando por la construcción y venta de las viviendas, fluctúa aproximadamente entre los 18 meses para los proyectos de casas y 24 meses para los de departamentos. Lo anterior puede generar un desfase relevante entre las decisiones de inversión y la materialización de la venta de los proyectos.

Los resultados de la venta de los inmuebles se ven reflejados cuando comienza el período de escrituración y entrega de los inmuebles, lo que genera que éstos puedan fluctuar durante un año fiscal.

La Sociedad busca administrar este riesgo analizando las condiciones presentes y futuras del mercado, buscando un equilibrio durante el año, de forma que proyectada en el tiempo logre niveles de ingresos y resultados los más homogéneo posible durante los trimestres. Complementando esto, la Administración en conjunto con el Directorio analiza constantemente el cumplimiento de las fechas definidas en el plan de negocios, con el fin de evitar oscilaciones entre las fechas de desarrollo de los

proyectos durante el año. Sin embargo, por la naturaleza misma del negocio donde participa el Grupo Manquehue, en donde se ve enfrentado a factores internos y externos, no es posible garantizar el cumplimiento de estos objetivos en su totalidad.

10.7 RIESGO DE POSTVENTA

El artículo 18° de la Ley General de Urbanismo y Construcciones (LGUC), dispone que el propietario primer vendedor de una construcción será responsable por todos los daños y perjuicios que provengan de fallas o defectos en ella, sea durante su ejecución o después de terminada, prescribiendo dicha responsabilidad en ciertos años, según sea la naturaleza de la falla.

Parte relevante de las estrategias de negocio del Grupo Manquehue comprende el entregar viviendas de calidad a nuestros clientes en cada uno de los proyectos inmobiliarios, para esto, nuestro departamento de post venta está compuesto por personal especializado que tiene como objetivo entregar un servicio de primera calidad frente a los inconvenientes que tengan los clientes.

Adicionalmente, la Administración mantiene provisiones que se establecen de acuerdo con el promedio histórico de desembolsos realizados en cada uno de los proyectos, los que son revisados y actualizados constantemente y que están disponibles para ser utilizados cuando sean requeridos.

10.8 RIESGO LABORAL

Los riesgos laborales comprenden aquellos elementos que, directa o indirectamente, ponen en duda la continuidad y el buen desempeño de los negocios del Grupo Manquehue. Concretamente, podemos definirlos como aquellas amenazas que aparecen durante el ejercicio de las labores y que pueden traducirse en obstáculos, daños, incidentes, siniestros, accidentes y demandas que no permitan que se desarrollen normalmente las actividades de la Sociedad.

Para mitigar estos riesgos y contar con el personal idóneo para cada cargo, la Sociedad trabaja con agencias dedicadas a la selección de personal, quienes participan en todo el proceso de selección de acuerdo con los requerimientos necesarios para el cargo. En cuanto a los trabajadores de obras, se contrata e intenta mantener una cartera de los mejores colaboradores para cada actividad, según lo permita el mercado.

Frente a riesgos relacionados a delitos, la Sociedad ha tomado los resguardos creando un modelo de prevención de delitos, el que se ajusta a la normativa laboral vigente señalado en la Ley 20.393 de Responsabilidad Penal, etc. Dentro de las iniciativas existentes para prevenir dicho riesgo, se encuentran distintos mecanismos que permiten a nuestros colaboradores o terceros hacer denuncias anónimas cuando se vulneren las normas legales y de conducta que promueve la empresa a través de su Código de Ética.

10.9 RIESGO DE RESTRICCIONES EN EL MERCADO DE FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO

El acceso a créditos hipotecarios es una de las restricciones posibles en el mercado inmobiliario. Las tasas pueden verse afectadas no sólo por el ciclo económico global, sino también por la situación país. Situación que nos afecta recientemente con la recurrente alza de tasa del Banco Central, que se traduce en un alza significativa en la tasa de los créditos hipotecarios para nuestros clientes. Así también se observa una mayor restricción crediticia no sólo respecto del porcentaje a financiar, el cual hoy no supera el 80% del precio de la vivienda, sino que también por una reducción en los plazos de dichos

créditos, pasando de 30 a 20 años como máximo. Esto último es de gran impacto para los clientes dado que aumenta el valor de su dividendo de manera significativa y en algunos casos los deja fuera de la clasificación para la obtención del crédito hipotecario. Lo anterior, podría verse reflejado en un aumento de la tasa de desistimientos futura, en particular al momento de escriturar. No obstante, a estos riesgos, la compañía cuenta con una cartera de clientes bastante sana, con créditos pre-aprobados a mejores condiciones que las actuales y logra también entregar buenas condiciones a los clientes, pudiendo pagar el pie en cuotas y con diferentes medios de pago.

10.10 RIESGO DE CONTINGENCIA SOCIAL

Desde fines de 2019, Chile ha experimentado marchas sociales masivas y disturbios, generando cierres y daños a los comercios en las zonas afectadas, lo que, a su vez, ha generado incertidumbre respecto del impacto sobre el crecimiento económico y percepción de inseguridad.

Cualquier disturbio prolongado puede generar alzas a las tasas de interés, encareciendo los créditos hipotecarios para clientes y el financiamiento de los proyectos inmobiliarios.

En cuanto a la demanda de viviendas, esta puede verse afectada por varios factores, entre ellos, el impacto de los índices de empleo y la confianza de los clientes al incrementarse la sensación de pérdida de este, lo cual afecta directamente en la decisión de adquirir una vivienda. Lo anterior se agudiza con el incremento de restricciones al acceso al crédito por parte de las instituciones financieras por el riesgo de solvencia de los clientes. Por otra parte, las manifestaciones generan incertidumbre entre los clientes por la sensación de inseguridad, lo que puede afectar las visitas a las salas de ventas.

En relación con el riesgo y percepción de inseguridad, Manquehue toma acciones para resguardar a los trabajadores y mantener una adecuada operación diaria. Por otra parte, la Compañía cuenta con pólizas de seguros, los cuales también incluyen la cláusula de cobertura de incendio y daños materiales a consecuencia directa de huelga, saqueo o desorden popular.

10.11 RIESGO DE PANDEMIA

Al igual que el resto de los países, la extensión del Covid-19 está generando efectos en Chile. El país ha adoptado una serie de medidas para contener la propagación y en este sentido, Inmobiliaria Manquehue S.A. y filiales han implementado medidas adicionales de seguridad e higiene para resguardar a sus clientes y colaboradores. La Compañía monitorea en forma cercana la evolución de condiciones y exigencias que imponga la autoridad para tomar las medidas que correspondan. Si bien actualmente no hay restricciones de movilidad relevantes, nuevas variantes podrían generar un aumento en el porcentaje de colaboradores contagiados, lo que finalmente se traduce en escases de mano de obra y por ende un retraso en el término de los proyectos.

10.12 RIESGO DE INCERTIDUMBRE POLÍTICA

La redacción de la Nueva Constitución ha generado cierto nivel de incertidumbre en el mercado que se mantiene hasta hoy. Cualquier inestabilidad institucional del país puede impactar negativamente la demanda por viviendas, y, por tanto, los resultados de la empresa. La incertidumbre podría frenar o postergar las decisiones de inversión. Cabe destacar, que la empresa está constantemente evaluando el impacto de los cambios en el escenario político, legislativo y regulatorio que pudieran afectar la actividad comercial del Grupo.

11. GLOSARIO

Backlog de Promesas: Stock de promesas vigentes al cierre del período que quedan por escriturar.

Backlog de proyectos: Saldo de proyectos que se encuentran en construcción, propios y desarrollados por sociedades o consorcios, sin considerar aquellos que son ejecutados por orden de un mandante.

Cobertura Gastos Financieros: EBITDA últimos 12 meses / Gasto financiero total pagado últimos 12 meses.

Costo Financiero Total: Costo financiero en resultado + costo financiero activado del año.

Desistimiento: Retracción, por parte un cliente inmobiliario, del contrato de promesa de compraventa.

EBITDA: Resultado Operacional más Depreciación, Amortización y Gasto Financiero en costo.

Escrituración: Redacción de la escritura, en la cual se indica a los nuevos propietarios, los vendedores, el precio y la forma de pago. Con esta transacción el cliente procede al pago de la vivienda adquirida.

Liquidez Corriente: Activos Corrientes / Pasivos Corrientes.

Macrolotes: Paños para desarrollo residencial y de equipamiento, los que se concentran esencialmente en Piedra Roja.

Meses para Agotar Stock (MAS): Unidades en stock / Unidades vendidas (inmuebles escriturados), calculado como el promedio de los últimos tres meses.

Meses para Agotar Oferta (MAO): Total oferta disponible en UF / promedio de unidades prometidas netas de desistimientos del último trimestre.

Paño: porción de un macrolote para la venta.

Pasivo Exigible: Total Pasivos – (Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas, no corrientes + Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas, corrientes).

Permisos de proyectos: Superficie total en metros cuadrados, autorizados para edificar bajo y sobre terreno, asociados a proyectos que cuentan con permiso de edificación aprobados por las direcciones de obras municipales correspondientes, pero que al cierre del período aún no se ha dado inicio a las obras.

Promedio Cuentas por Cobrar (días): Cuentas por Cobrar / Promedio Ingresos Diarios.

Promesa: Documento que formaliza la intención de compra de una propiedad, se fija el precio, la Inmobiliaria procede al cobro del pie y se establece la modalidad de pago.

Promesas Netas: Promesas totales firmadas en el período menos Desistimientos.

Razón Ácida: Activos Corrientes menos Inventario dividido por los Pasivos Corrientes.

Razón de Endeudamiento (1): Pasivo Exigible dividido por el Patrimonio Propio Controladora.

Razón de Endeudamiento (2): Pasivo Exigible dividido por el Patrimonio Total.

Rentabilidad del Activo (ROA): Ganancia (pérdida) últimos 12 meses / Activos Totales como promedio de los últimos 2 años.

Rentabilidad del Patrimonio (ROE): Ganancia (pérdida) Controladora últimos 12 meses / Patrimonio promedio últimos 2 años.

Resciliación: Devolución de una propiedad por parte de un cliente inmobiliario, a través de la retractación del contrato de compraventa de la propiedad.

Rotación de Activos: Ingresos del periodo dividido por los activos totales del periodo.

Rotación de Inventarios: Costo de venta dividido por el Inventario Corriente.

Stock Disponible / Unidades en stock: Inmuebles terminados que están disponibles para la venta, incluyendo aquellos que están prometidos.

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

Superficie útil para venta macrolotes (Há): Superficie que excluye calles y avenidas, que aún no se ha escriturado a la fecha del cierre de trimestre

Tasa de Desistimiento: Promesas desistidas/ Promesas Totales

Velocidad de venta: Ventas en un trimestre (inmuebles escriturados) / Stock disponible

Venta en blanco: venta de inmuebles antes de comenzar su construcción.

CONTACTO INVERSIONISTAS

Dante Sernuda Andrade

Subgerente Planificación y Transformación Digital

T: (56 2) 2750 7000

accionistas@imanquehue.com

www.imanquehue.com/gobiernocorporativo/

Av. Santa María 6350 - Piso 4, Vitacura-Santiago, Chile

Con más de 40 años de historia en Chile, Inmobiliaria Manquehue es una empresa líder en el desarrollo de barrios que trascienden en el tiempo, mediante el diseño, construcción y venta de casas y departamentos en Santiago y casas en otras regiones del país. Asimismo, la Compañía vende paños para desarrollo residencial y de equipamiento, principalmente concentrado en Piedra Roja, al norte de Santiago, el mayor proyecto inmobiliario desarrollado en Chile. Actualmente, Manquehue mantiene 17 proyectos residenciales que se encuentran en distintas etapas de desarrollo y ejecución.



Los antecedentes contenidos en este documento han sido preparados solamente para propósitos informativos. Las declaraciones contenidas en este documento 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 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.