



ANÁLISIS RAZONADO
AL 30 DE JUNIO DE 2022

A continuación, presentamos el Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados de Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus filiales (Manquehue, la Compañía o la Sociedad) para el segundo trimestre de 2022 (2T22) y acumulado al 30 de junio 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 (trimestre o acumulado), salvo donde se indique lo contrario.

Contenido

| | |
|---|-----------|
| 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 | 10 |
| 3.2 MACROLOTES | 12 |
| 4. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO | 13 |
| 4.1 ANÁLISIS DE ACTIVOS | 13 |
| 4.2 ANÁLISIS DE PASIVOS Y PATRIMONIO | 13 |
| 5. INDICADORES FINANCIEROS | 14 |
| 6. DIFERENCIA ENTRE VALOR LIBRO Y VALOR ECONÓMICO DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS | 14 |
| 7. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADO | 15 |
| 8. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE | 15 |
| 9. VARIACIONES EN EL MERCADO, COMPETENCIA Y PARTICIPACIÓN DE MERCADO | 15 |
| 10. RIESGOS Y MITIGACIONES | 19 |
| 10.1 RIESGOS DE MERCADO | 19 |
| 10.2 RIESGOS LEGALES | 19 |
| 10.2.1 Crédito Especial Empresas Constructoras (CEEC) | 19 |
| 10.2.2 DEMANDAS Y JUICIOS | 20 |
| 10.2.3 NORMATIVOS | 20 |
| 10.3 RIESGOS FINANCIEROS | 20 |
| 10.4 RIESGO DE TERRENOS | 22 |
| 10.5 RIESGO DE CONSTRUCCIÓN | 22 |
| 10.6 RIESGO POR LA NATURALEZA CÍCLICA DEL NEGOCIO | 22 |
| 10.7 RIESGO DE POSTVENTA | 23 |
| 10.8 RIESGO LABORAL | 23 |
| 10.9 RIESGO DE RESTRICCIONES EN EL MERCADO DE FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO | 24 |
| 10.10 RIESGO DE CONTINGENCIA SOCIAL | 24 |
| 10.11 RIESGO DE PANDEMIA | 24 |
| 10.12 RIESGO DE INCERTIDUMBRE POLÍTICA | 24 |
| 11. GLOSARIO | 26 |
| CONTACTO INVERSIONISTAS | 27 |

1. DESTACADOS

- Durante el 2T22 los **Ingresos Consolidados** alcanzaron los **MM\$ 20.119**, casi triplicando los **MM\$ 6.980** del 2T21. Dicho aumento se explica por la mayor escrituración de proyectos inmobiliarios en el segmento alto de casas. Por su parte, el segmento Macrolotes también registró escrituraciones por **MM\$2.822**.
- La **Ganancia Bruta** del 2T22 fue de **MM\$ 8.325**, monto superior a los **MM\$ 1.710** registrados en el 2T21, explicado principalmente por mejores márgenes inmobiliarios producto de aumentos de precio.
- Los **Gastos de Administración y Ventas** del 2T22 alcanzaron **MM\$ 3.763** que representa un 19% de los ingresos, el cual se compara con los **MM\$ 3.050** registrados durante 2T21 el cual representaba un 43% de los ingresos en dicho periodo.
- El **EBITDA Consolidado** del 2T22 de **MM\$ 5.193** presenta un incremento significativo respecto de la pérdida por **MM\$ 898** obtenido en el 2T21, esta mejora es explicada por el mayor volumen de escrituración y mejores márgenes de proyectos inmobiliarios.
- Como resultado de lo anterior, la Compañía registró una **Ganancia Consolidada** de **MM\$ 5.637**, mientras que en el 2T21 obtuvo una **Pérdida Consolidada** de **MM\$ 902**.
- Para el 2T22 la Ganancia total de la Compañía atribuible a los Propietarios de la controladora asciende a **MM\$ 2.759**, frente a la pérdida de **MM\$ 808** del 2T21.
- Si bien durante el 2T22 la actividad comercial del sector ha seguido afectada por las restricciones bancarias para clientes y el alza de tasas, hubo un leve incremento de las promesas de compraventa de la Compañía en el período en relación con lo registrado en el primer trimestre 2022. Así a junio 2022 las **Promesas Netas acumuladas** alcanzaron los **MUF 307**, monto inferior a los **MUF 1.441** observado al 2T21.
- Los **Permisos de proyectos** aumentaron un **5% (8.590 m2)**, principalmente por nuevos permisos asociados a proyecto Mirador del Golf en Piedra Roja.
- El **Stock Disponible** aumentó en un 81%, llegando a **MUF 401** al 2T22, vs **MUF 221** en igual periodo del 2021, mientras que el **Stock Potencial** se ubicó en **MUF 3.059** para escriturar en los próximos 12 meses.
- El **Backlog de Promesas** de compraventa inmobiliaria a junio 2022 presenta una disminución de un 40%, alcanzando un monto de **MUF 2.049** vs el monto de **MUF 3.414** del 2T21, explicado principalmente por la mayor escrituración respecto de las promesas del periodo.
- Por su parte, el **Backlog de Promesas** de Compraventa de Macrolotes alcanzó las **MUF 685**, número 17% menor con respecto del mismo periodo del año anterior, explicado por la escrituración de dicho backlog.
- Al cierre del periodo, la Compañía cuenta con una posición de caja disponible de **MM\$ 50.900** (compuesta por efectivo y equivalentes) y niveles saludables de endeudamiento, con una razón deuda a patrimonio de **1,00 vez**.

2. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO Y POR SEGMENTO

| Millones de \$ | Trimestre | | | Acumulado | | |
|--|---------------|----------------|------------------|---------------|----------------|------------------|
| | 2T 2022 | 2T 2021 | Var. A/A (%) | Acum. 2022 | Acum. 2021 | Var. A/A (%) |
| Ingresos | 20.119 | 6.980 | 188,2% | 33.089 | 13.850 | 138,9% |
| (Costo de Venta) | (11.793) | (5.270) | 123,8% | (18.655) | (10.937) | 70,6% |
| Ganancia Bruta | 8.325 | 1.710 | 387,0% | 14.435 | 2.913 | 395,5% |
| (Gasto de Admin.) | (3.763) | (3.050) | 23,4% | (6.322) | (5.371) | 17,7% |
| Resultado Operacional | 4.562 | (1.340) | n/a | 8.113 | (2.458) | n/a |
| No Operacional: | | | | | | |
| -Ingresos financieros | 679 | 14 | 4.600,6% | 907 | 34 | 2.569,3% |
| -(Gastos financieros) | (497) | (315) | 57,7% | (1.005) | (678) | 48,3% |
| -Otros | (1.748) | (362) | 3262,4% | (2.242) | (548) | 309,0% |
| Ganancia antes de impuesto | 2.997 | (2.002) | n/a | 5.773 | (3.650) | n/a |
| -Impuestos | 2.640 | 1.100 | 140,1% | 3.610 | 2.292 | 57,5% |
| Ganancia (pérdida) | 5.637 | (902) | n/a | 9.383 | (1.358) | n/a |
| Ganancia propietarios controladora (pérdida) | 2.759 | (808) | n/a | 5.398 | (1.076) | n/a |
| Resultado Operacional | 4.562 | (1.340) | n/a | 8.113 | (2.458) | n/a |
| (+) Depreciación | 245 | 233 | 4,9% | 487 | 469 | 3,8% |
| (+) Amortización | 17 | 16 | 8,7% | 30 | 27 | 11,9% |
| (+) Gasto Fin. en costo | 369 | 194 | 90,6% | 478 | 287 | 66,6% |
| EBITDA | 5.193 | (898) | n/a | 9.108 | (1.675) | n/a |
| <i>Resultado por acción (\$/acción)</i> | <i>4,66</i> | <i>(1,37)</i> | <i>\$6,03</i> | <i>9,13</i> | <i>(1,82)</i> | <i>\$10,94</i> |
| <i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i> | <i>41,4%</i> | <i>24,5%</i> | <i>16,9 p.p.</i> | <i>43,6%</i> | <i>21,0%</i> | <i>22,6 p.p.</i> |
| <i>Resultado Operac. / Ingresos (%)</i> | <i>22,7%</i> | <i>-19,2%</i> | <i>46,3 p.p.</i> | <i>24,5%</i> | <i>-17,7%</i> | <i>42,3 p.p.</i> |
| <i>Ganancia (pérdida) / Ingresos (%)</i> | <i>28,0%</i> | <i>-12,9%</i> | <i>40,9 p.p.</i> | <i>28,4%</i> | <i>-9,8%</i> | <i>38,2 p.p.</i> |
| <i>EBITDA / Ingresos (%)</i> | <i>25,8%</i> | <i>-12,9%</i> | <i>43,1 p.p.</i> | <i>27,5%</i> | <i>-12,1%</i> | <i>39,6 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 y fuera de la Región Metropolitana (RM), y de departamentos al interior de la RM. 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 o macrolotes para el desarrollo inmobiliario tanto residencial como de equipamiento, los que se concentran esencialmente en los territorios de Piedra Roja y que incluyen activos mantenidos para generar rentas, plusvalías o ambas. Con una superficie de 1.800 hectáreas, Piedra Roja es el mayor proyecto inmobiliario desarrollado en Chile. Se sitúa en Chicureo, comuna de Colina, cercano a los accesos de autopista Radial nororiente, la autopista Los Libertadores y Av. Paseo Pie Andino.

| Millones de \$ | Desarrollo Inmobiliario | | | Macrolotes | | | Consolidado | | |
|---------------------------------------|-------------------------|--------------|-----------------|--------------|--------------|-----------------|---------------|----------------|-----------------|
| | 2T 2022 | 2T 2021 | Var. A/A (%) | 2T 2022 | 2T 2021 | Var. A/A (%) | 2T 2022 | 2T 2021 | Var. A/A (%) |
| Ingresos | 17.297 | 6.913 | 150,2% | 2.822 | 67 | 4.106,4% | 20.119 | 6.980 | 188,2% |
| (Costo de Venta) | (11.436) | (5.252) | 117,8% | (357) | (18) | 1.850,6% | (11.793) | (5.270) | 123,8% |
| Ganancia Bruta | 5.861 | 1.661 | 252,9% | 2.465 | 49 | 4.953,0% | 8.325 | 1.710 | 387,0% |
| (Gasto de Admin.) | (2.900) | (2.190) | 16,0% | (863) | (859) | 0,5% | (3.763) | (3.050) | 23,4% |
| Resultado Operacional | 2.961 | (529) | n/a | 1.601 | (811) | n/a | 4.562 | (1.340) | n/a |
| EBITDA | 3.581 | (98) | n/a | 1.613 | (799) | n/a | 5.193 | (898) | n/a |
| <i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i> | 33,9% | 24,0% | 9,9 p.p. | 87,3% | 72,7% | 14,6 p.p. | 41,4% | 24,5% | 16,9 p.p. |
| <i>Result. Operac. / Ingresos (%)</i> | 17,1% | -7,6% | 29,3 p.p. | 56,8% | -1208,2% | 1264,9 p.p. | 22,7% | -19,2% | 46,3 p.p. |
| <i>EBITDA / Ingresos (%)</i> | 20,7% | -1,4% | 26,6 p.p. | 57,1% | -1191,6% | 1248,7 p.p. | 25,8% | -12,9% | 43,1 p.p. |

| Millones de \$ | Desarrollo Inmobiliario | | | Macrolotes | | | Consolidado (*) | | |
|---------------------------------------|-------------------------|----------------|-----------------|---------------|----------------|------------------|-----------------|----------------|-----------------|
| | Acum. 2022 | Acum. 2021 | Var. A/A (%) | Acum. 2022 | Acum. 2021 | Var. A/A (%) | Acum. 2022 | Acum. 2021 | Var. A/A (%) |
| Ingresos | 23.328 | 13.738 | 69,8% | 9.761 | 112 | 8.615,7% | 33.089 | 13.850 | 138,9% |
| (Costo de Venta) | (15.893) | (10.892) | 45,9% | (2.761) | (46) | 5.933,0% | (18.655) | (10.937) | 70,6% |
| Ganancia Bruta | 7.435 | 2.847 | 161,2% | 7.000 | 66 | 10.469,7% | 14.435 | 2.913 | 395,5% |
| (Gasto de Admin.) | (4.877) | (4.093) | 19,2% | (1.445) | (1.278) | 13,1% | (6.322) | (5.371) | 17,7% |
| Resultado Operacional | 2.558 | (1.246) | n/a | 5.555 | (1.212) | n/a | 8.113 | (2.458) | n/a |
| EBITDA | 3.531 | (485) | n/a | 5.577 | (1.190) | n/a | 9.108 | (1.675) | n/a |
| <i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i> | 31,9% | 20,7% | 11,1 p.p. | 71,7% | 59,1% | 12,6 p.p. | 43,6% | 21,0% | 22,6 p.p. |
| <i>Result. Operac. / Ingresos (%)</i> | 11,0% | -9,1% | 20,0 p.p. | 56,9% | -1081,9% | 1138,8 p.p. | 24,5% | -17,7% | 42,3 p.p. |
| <i>EBITDA / Ingresos (%)</i> | 15,1% | -3,5% | 18,7 p.p. | 57,1% | -1062,1% | 1119,3 p.p. | 27,5% | -12,1% | 39,6 p.p. |

2.1 RESULTADO OPERACIONAL

Los **Ingresos Consolidados** del 2T22 alcanzaron **MM\$ 20.119** versus los **MM\$ 6.980** del 2T21. A continuación, se explican las variaciones por segmento de negocio:

- **Desarrollo Inmobiliario:** los ingresos del 2T22 aumentaron un 150% (**MM\$ 17.297** en 2T22 vs **MM\$ 6.913** el 2T21), debido a la mayor escrituración inmobiliaria en el segmento alto de casas, especialmente en los proyectos Aguas Claras y Agua Piedra.
- **Macrolotes:** Para este segmento se registraron ingresos por **MM\$ 2.822** durante 2T22, asociado a la venta de un lote en el sector de la Ñipa con destino desarrollo residencial. Mientras que durante el 2T21 no se produjeron compraventas de macrolotes.

Acumulado a junio 2022, los ingresos totales consolidados aumentaron de **MM\$ 13.850** a **MM\$ 33.089**

El **Costo de Venta** del 2T22 fue de **MM\$ 11.793** vs un monto de **MM\$ 5.720** del 2T21, la explicación por segmento de negocio es:

- **Desarrollo Inmobiliario:** en el 2T22 aumentó un 118% alcanzando los **MM\$ 11.436** asociado al mayor monto de ingresos por escrituración inmobiliaria. Sin embargo, se observa una mayor eficiencia durante el presente periodo con márgenes de un 34% en 2T22 vs un 24% en 2T21. Adicionalmente, dicho efecto se amplifica por el impacto en el ingreso del incremento de la UF en el período.

- **Macrolotes:** El costo de venta para el 2T22 fue de **MM\$357** mientras que en 2T21 no se registraron costos al no registrarse venta de lotes.

A nivel acumulado, el costo total de venta alcanzó los **MM\$18.655**.

Como resultado de lo anterior, la **Ganancia Bruta** del 2T22 llegó a **MM\$ 8.325**, la que se compara con los **MM\$1.710** de 2T21

Acumulado a junio 2022, la ganancia bruta alcanzó los **MM\$14.435**, la que casi quintuplica los **MM\$2.913** del año anterior.

Los **Gastos de Administración y Ventas** consolidados del 2T22 aumentaron un 23% (MM\$ 713) respecto al 2T21 (de **MM\$ 3.050** a **MM\$ 3.763**) explicado por mayores gastos asociados a la implementación de nuevas herramientas tecnológicas para operación y reportería (SAP BO, Power BI, Ciberseguridad) así como también asesorías tributarias, legales, entre otros.

A nivel acumulado, los **Gastos de Administración y Ventas** alcanzaron un monto de **MM\$ 6.322**, que se compara con **MM\$ 5.371** del 2T21.

Como consecuencia de lo anterior, el **Resultado Operacional Consolidado** registró una ganancia de **MM\$4.562** en el 2T22, en comparación con la pérdida de **MM \$1.340** del 2T21. A nivel acumulado, se alcanzó los **MM\$ 8.113**, mientras que en el 2T21, el monto alcanzado fue una pérdida por **MM\$ 2.458**

El **EBITDA consolidado** del 2T22 tuvo un resultado de **MM\$ 5.193**, versus la pérdida de **MM\$ 898** del 2T21. Mientras que acumulado fue de **MM\$ 9.108**.

2.2 RESULTADO NO-OPERACIONAL

Los **Ingresos Financieros** en el 2T22 aumentaron, alcanzando un monto de **MM\$ 679**, mientras que en 2T21 se registró **MM\$ 14**. Esta diferencia se genera debido a una mayor posición de caja promedio y gestión de inversión en instrumentos líquidos de riesgo acotado (FFMM y DAPs).

Por otra parte, los **Gastos Financieros** del 2T22 muestran un aumento con respecto a 2T21 (**MM\$ 497** vs **MM\$315**), debido a un aumento de deuda promedio, asociada a préstamos de terrenos (La Ñipa y Vicuña Mackenna) y giros de línea de construcción en proyectos de Piedra Roja y Padre Hurtado.

Finalmente, las **Otras Ganancias (Pérdidas)** registraron una pérdida de **MM\$ 1.748** en el 2T22, respecto a la pérdida de **MM\$ 361** del 2T21, principalmente por el efecto negativo de los resultados por unidades de reajuste, generado por el efecto inflacionario.

El **Resultado No Operacional** del 2T22 registró una pérdida de **MM\$1.566**, comparada con la pérdida de **MM\$662** en 2T21. El Resultado No Operacional acumulado llegó a una pérdida de **MM\$2.340**

El impuesto consolidado del trimestre presentó una ganancia de **MM\$ 2.640** comparado con la ganancia de **MM\$1.100** del 2T21, diferencia a favor generada por el mayor impuesto diferido proveniente principalmente del segmento de negocios de macrolotes.

Finalmente, la **Ganancia Neta** del 2T22 fue de **MM\$ 5.367** comparado con una pérdida del 2T21 de **MM\$ 902**. Mientras que, en términos acumulados, a junio 2022 se situó en **MM\$9.383**, respecto a la pérdida del mismo periodo del año anterior por **MM\$1.358**.

3. INDICADORES OPERACIONALES POR SEGMENTO DE NEGOCIO

3.1 DESARROLLO INMOBILIARIO

Desarrollo de proyectos en extensión (casas) y en altura (edificios) 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 período, 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 | 55 | 12.438 |
| 3 Aguas Claras | Piedra Roja | 34 | 10.324 |
| 4 Los Robles | Piedra Roja | 54 | 10.310 |
| 5 Estancia Liray | Colina | 482 | 3.312 |
| 6 Cumbres del Peñón | Puente Alto | 333 | 5.898 |
| 7 Ciudad del Sol | Puente Alto | 518 | 3.560 |
| 8 Alto la Cruz | Padre Hurtado | 329 | 3.940 |
| 9 El Recreo | Machalí | 439 | 3.800 |
| 10 Manquehue Sur | Machalí | 15 | 5.834 |
| Total Casas | | 2.395 | |
| 11 Parque Los Nogales | Lo Barnechea | 123 | 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 | 5 | 5.842 |
| 16 Los Alerces | Ñuñoa | 91 | 3.640 |
| 17 Victor Rae | Las Condes | 29 | 13.448 |
| Total Departamentos | | 501 | |
| Total Proyectos | | 2.896 | |

(*) Total (unidades) = Venta futura estimada al 30.06.2022 (valor referencial, podría estar sujeto a cambios)

Al 30 de junio de 2022, los proyectos en construcción y venta de la Compañía se encuentran en desarrollo bajo un conjunto de medidas sanitarias que permiten el cumplimiento de la normativa correspondiente y la protección de nuestros colaboradores y clientes.

3.1.1 INDICADORES DE OFERTA

| PERMISOS (*) | Jun.2022 | Jun.2021 |
|---|----------------|----------------|
| | M2 | |
| Permisos proyectos propios | 108.879 | 100.289 |
| Casas | 70.873 | 73.640 |
| Departamentos | 38.006 | 26.649 |
| Permisos proyectos con sociedades o consorcios | 59.575 | 59.575 |
| Casas | 16.216 | 16.216 |
| Departamentos | 43.359 | 43.359 |
| Total Permisos | 168.454 | 159.864 |

| BACKLOG PROYECTOS (*) | Jun.2022 | Jun. 2021 |
|--|-------------|------------|
| | Miles de UF | |
| Backlog proyectos propios | 374 | 663 |
| Casas | 233 | 369 |
| Departamentos | 141 | 294 |
| Backlog proyectos con sociedades o consorcios | 156 | 128 |
| Casas | 156 | 99 |
| Departamentos | - | 29 |
| Total Backlog Proyectos | 530 | 791 |

| STOCK (*) | Jun.2022 | | | | Jun. 2021 | |
|---------------|------------------|------------|-----------------|--------------|------------------|------------|
| | Stock Disponible | | Stock Potencial | | Stock Disponible | |
| | Unidades | UF miles | Unidades | UF miles | Unidades | UF miles |
| Total | 45 | 401 | 550 | 3.059 | 32 | 221 |
| Casas | 34 | 263 | 417 | 2.519 | 31 | 202 |
| Departamentos | 12 | 138 | 133 | 540 | 1 | 20 |

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

Permisos proyectos: El aumento de 8.590 M2 (5%) de permisos aprobados a junio 2021, hizo que este indicador llegara al 2T22 a un total de 168.454 M2. Esta alza, se debe principalmente por la aprobación de etapas de casas y edificios del proyecto Mirador del Golf, en Piedra Roja.

Backlog de proyectos: Presenta una disminución de un 33%, explicado principalmente por inicios en la escrituración de varias etapas en proyectos de Piedra Roja, así como del edificio Teniente Montt y el proyecto en consorcio Los Nogales. Este efecto está mitigado parcialmente por los inicios de construcción de las etapas Agua Piedra 5, Aguas Claras 6 y Alto la Cruz 7.

Stock disponible y potencial: El stock disponible refleja un aumento de un 81% comparando 2T22 v/s 2T21, explicado principalmente por las recepciones finales en segmento edificios (Teniente Montt y Parque Nogales) y en proyectos de Piedra Roja, los cuales tenían bajo stock disponible a Junio del año anterior. Por su parte, el stock potencial se ubicó en MUF 3.059, al igual que el trimestre anterior, al no entrar etapas con escrituración dentro de los próximos 12 meses.

3.1.2 INDICADORES DE DEMANDA

| DEMANDA (*) | Jun.2022 | | Jun.2021 | |
|--|------------|--------------|------------|--------------|
| | Unidades | UF miles | Unidades | UF miles |
| Venta Total (**) | 86 | 804 | 74 | 413 |
| Casas | 67 | 637 | 70 | 361 |
| Menor a UF 2.000 | - | - | - | - |
| UF 2.001 a UF 4.000 | - | - | 41 | 141 |
| UF 4.001 a UF 6.000 | 12 | 61 | 14 | 64 |
| UF 6.001 a UF 9.000 | 10 | 70 | 3 | 26 |
| Mayor a UF 9.000 | 45 | 506 | 12 | 130 |
| Departamentos | 12 | 66 | 2 | 42 |
| Menor a UF 2.000 | - | - | - | - |
| UF 2.001 a UF 4.000 | 1 | 4 | - | - |
| UF 4.001 a UF 6.000 | 7 | 36 | - | - |
| UF 6.001 a UF 9.000 | 4 | 26 | - | - |
| Mayor a UF 9.000 | - | - | 2 | 42 |
| Casas con sociedades o consorcios | 2 | 7 | 1 | 4 |
| Menor a UF 2.000 | - | - | - | - |
| UF 2.001 a UF 4.000 | - | - | - | - |
| UF 4.001 a UF 6.000 | 2 | 7 | 1 | 4 |
| UF 6.001 a UF 9.000 | - | - | - | - |
| Mayor a UF 9.000 | - | - | - | - |
| Departamentos con sociedades o consorcios | 6 | 93 | - | - |
| 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 | 6 | 93 | - | - |
| 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 (***) | 52 | 307 | 215 | 1.441 |
| Casas | 44 | 232 | 179 | 1.240 |
| Departamentos | 9 | 75 | 36 | 201 |
| Promesas Desistidas | 33 | 205 | 21 | 118 |
| Casas | 23 | 145 | 17 | 70 |
| Departamentos | 10 | 60 | 5 | 49 |
| Tasa Desistimiento | | 40% | | 8% |
| Backlog de Promesas (***) | 375 | 2.049 | 539 | 3.414 |
| Casas | 289 | 1.667 | 397 | 2.511 |
| Departamentos | 86 | 382 | 142 | 903 |
| Sitios | - | - | - | - |

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

(**) Escrituras con valores netos de IVA, incluye proyectos propios y en control conjunto administrados 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 acumulada en MUF aumentó en un 95% alcanzando un monto de **MUF 804**, mientras que en unidades el indicador aumenta solo un 16%. Este efecto es generado por la diferencia de mix desde proyectos de segmento medio de casas en 2T21 a proyectos de mayor precio (Piedra Roja) en 2T22.

Monto y unidades prometidas y desistidas: Las promesas netas acumuladas disminuyeron de **MUF 1.441** a junio 2021 a **MUF 307** a Junio 2022, como continuación de un mercado afectado por las restricciones bancarias en el acceso de créditos a clientes y el aumento de tasas. El monto desistido acumulado aumentó de **MUF 118** a **MUF 205** con una tasa de desistimiento de un 40% comparado con 8% a mismo período del año anterior.

Backlog de promesas: El Backlog de Promesas presenta una disminución de un 40%, (2.049 en 2T22 vs MUF 3.414 en 2T21), explicado por disminución en el avance de promesas netas y mayor escrituración en el período. En unidades, este indicador disminuyó un 30%.

| MAS / Velocidad de Venta | 2022 | 2021 |
|------------------------------------|------|------|
| Meses para agotar stock (*) | | |
| Casas | 2,1 | 3,7 |
| Departamentos | 4,1 | 1,5 |
| Sitios | n/a | n/a |
| Velocidad de Venta (*) | | |
| Casas | 1,8 | 0,8 |
| Departamentos | 0,5 | 2,1 |
| Sitios | n/a | 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 una baja desde 3,7 a 2,1 explicado fundamentalmente por la mayor velocidad de escrituración de proyectos inmobiliarios. Mientras que la velocidad de venta en casas aumentó desde 0,8 a 1,8.

3.2 MACROLOTES

En Piedra Roja se encuentran operando 30 condominios desarrollados por 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 Ecuestre).

La superficie útil disponible para la venta al cierre del 2T22, se detalla a continuación:

| MACROLOTES PIEDRA ROJA | Superficie útil para venta (Hectáreas) (*) | | | Total |
|------------------------|--|--------------|-------------|--------------|
| | Residencial | Equipamiento | Otros (**) | |
| A - La Ñipa | 29,5 | 23,1 | 44,5 | 97,1 |
| B - La Laguna | 19,3 | 3,3 | - | 22,6 |
| C - Alto Hacienda | 84,1 | 16,9 | 32,6 | 133,7 |
| Total | 132,9 | 43,3 | 77,1 | 253,3 |

(*) 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: El Backlog de promesas de lotes en Piedra Roja disminuyó desde **MUF 830** en 2T21 a **MUF 685** en 2T22, principalmente debido a la escrituración de dos lotes ubicados en el sector de La Ñipa con destino residencial.

| MACROLOTES PIEDRA ROJA | Backlog de Promesas (MUF) | | | Total |
|------------------------|---------------------------|--------------|-------|--------------|
| | Habitacional | Equipamiento | Otros | |
| A - La Ñipa | 376,2 | 77,7 | - | 453,9 |
| B - La Laguna | 231,1 | - | - | 231,1 |
| C - Alto Hacienda | - | - | - | - |
| Total | 607,3 | 77,7 | - | 684,9 |

Este backlog incluye promesas del año, así como del 4T 2021 (destino equipamiento). Un porcentaje importante se espera escriturar durante el resto del año 2022.

4. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

| Millones de \$ | Desarrollo Inmobiliario | | | Macrolotes | | | Consolidado (*) | | |
|---|-------------------------|----------------|--------------|----------------|----------------|--------------|-----------------|----------------|--------------|
| | jun-22 | dic-21 | Var. A/A (%) | jun-22 | dic-21 | Var. A/A (%) | jun-22 | dic-21 | Var. A/A (%) |
| Activos Corrientes | 152.157 | 133.279 | 14,2% | 29.296 | 35.925 | -18,5% | 164.507 | 165.908 | -0,8% |
| Activos No Corrientes | 133.656 | 128.213 | 4,2% | 126.128 | 127.202 | -0,8% | 181.101 | 170.045 | 6,5% |
| Total Activos | 285.813 | 261.492 | 9,3% | 155.424 | 163.127 | -4,7% | 345.607 | 335.954 | 2,9% |
| Pasivos Corrientes | 102.129 | 82.203 | 24,2% | 17.088 | 17.683 | -3,4% | 102.264 | 94.403 | 8,3% |
| Pasivos No Corrientes | 34.948 | 35.266 | -0,9% | 51.922 | 51.964 | -0,1% | 71.223 | 71.644 | -0,6% |
| Participaciones no controladoras | | | | | | | 33.146 | 36.084 | -8,1% |
| Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora | | | | | | | 138.974 | 133.823 | 3,8% |
| Total Patrimonio | 148.736 | 144.023 | 3,3% | 86.414 | 93.480 | -7,6% | 172.120 | 169.906 | 1,3% |
| Total Pasivos y Patrimonio | 285.813 | 261.492 | 9,3% | 155.424 | 163.127 | -4,7% | 345.607 | 335.954 | 2,9% |

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

4.1 ANÁLISIS DE ACTIVOS

El **Activo Corriente** no tuvo una variación relevante a nivel consolidado en comparación a Dic 21, al compensarse los siguientes movimientos:

- Disminución en la cuenta de deudores comerciales por recaudación de venta de lotes y unidades inmobiliarias (-MM\$ 26.009)
- Se compensa parcialmente con la entrada de caja generada por este primer punto (+MM\$ 23.689) y un aumento de inventario (+MM\$ 2.518) por registro terreno La Ñipa desde Largo plazo.

El **Activo no Corriente** aumenta en un 6,5% (+MM\$ 11.055), explicado principalmente por la adquisición de terrenos de largo plazo (Vicuña Mackenna y Joaquín Tocornal).

4.2 ANÁLISIS DE PASIVOS Y PATRIMONIO

El **Pasivo Corriente** presenta un aumento de 8.3% (+MM\$ 7.861) respecto a diciembre 2021, originado principalmente por un aumento de deuda asociada a financiamientos de terrenos (La Ñipa y Vicuña Mackenna)

El **Pasivo no Corriente** se mantuvo prácticamente constante con respecto a lo registrado en diciembre 2021 (0,6 % de variación).

El **Patrimonio** por su parte presenta un aumento de **MM\$ 2.214** (variación del 1,3%), explicada por el resultado acumulado a junio 2022.

5. INDICADORES FINANCIEROS

| INDICADORES FINANCIEROS (*) | 2T22 | 1T22 | 4T21 | 3T21 | 2T21 |
|------------------------------------|--------|--------|--------|---------|---------|
| Liquidez Corriente | 1,61 X | 1,79 X | 1,76 X | 1,48 X | 1,46 X |
| Razón Acida | 0,74 X | 0,86 X | 0,76 X | 0,50 X | 0,45 X |
| Razón de Endeudamiento (1) | 1,24 X | 1,22 X | 1,24 X | 1,25 X | 1,21 X |
| Razón de Endeudamiento (2) | 1,00 X | 0,96 X | 0,98 X | 0,99 X | 0,96 X |
| Deuda Corto Plazo | 58,9% | 56,1% | 56,9% | 65,7% | 67,5% |
| Deuda Largo Plazo | 41,1% | 43,9% | 43,1% | 34,3% | 32,5% |
| Cobertura Gastos Financieros | 5,90 X | 5,47 X | 4,06 X | -1,42 X | -1,42 X |
| Rotación de Inventarios | 0,21 X | 0,08 X | 0,57 X | 0,21 X | 0,10 X |
| Promedio Cuentas por Cobrar (días) | 99,8 | 208,5 | 112,4 | 122,5 | 209,1 |
| Rotación de Activos | 0,10 X | 0,04 X | 0,21 X | 0,09 X | 0,04 X |
| Rentabilidad del Activo (ROA) | 2,8% | 1,1% | 3,6% | -0,6% | -2,0% |
| Rentabilidad del Patrimonio (ROE) | 4,1% | 2,0% | 6,8% | -2,2% | -5,1% |

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

- (1) Considera patrimonio controlador
- (2) Considera patrimonio total

El indicador de **liquidez corriente** disminuyó respecto del cierre del año anterior, debido al mayor aumento en el pasivo corriente respecto al activo corriente, según lo anteriormente explicado.

La **razón de endeudamiento (2)** (Leverage) por su parte, aumentó levemente debido a que el pasivo exigible crece en el período producto de nuevos financiamientos de terreno y el avance físico de obra asociado a las líneas de construcción bancarias.

La **cobertura de gastos financieros** aumenta a 5,90 debido principalmente a un mayor EBITDA a 12 meses.

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

Los criterios de valorización descritos en detalle en la Nota 2 (Resumen de Principales Políticas Contables y Cambios Contables), especifican que las existencias de la Compañía están valorizadas a costo atribuido, vale decir, al valor de mercado del año 2010. Dicha tasación se realizó como resultado del cambio de normas contables desde PCGA a IFRS, lo cual genera diferencias temporales entre el valor financiero y el valor tributario, específicamente por concepto de corrección monetaria. 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

Estado de Flujos de efectivo

| Millones de \$ | Desarrollo Inmobiliario | | | Macrolotes | | | Consolidado (*) | | |
|--|-------------------------|----------------|---------------|--------------|----------------|---------------|-----------------|----------------|---------------|
| | jun-22 | jun-21 | Var. A/A (%) | jun-22 | jun-21 | Var. A/A (%) | jun-22 | jun-21 | Var. A/A (%) |
| Flujos de Operación | 8.290 | (2.245) | 0.469% | 19.994 | (2.582) | 0.874% | 25.970 | (4.985) | 0.621% |
| Flujos de Inversión | 1.513 | (162) | 1032% | 0 | (3) | 100% | 1.513 | (166) | 1014% |
| Flujos de Financiamiento | 14.022 | 415 | 3277% | (20.130) | (739) | -2623% | (3.794) | (166) | -2183% |
| Incremento (disminución) en Efectivo y Equivalentes | 23.826 | (1.992) | 1.296% | (136) | (3.324) | 0.096% | 23.690 | (5.317) | 0.546% |
| 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 | 43.712 | 15.218 | 187% | 7.199 | 4.733 | 52% | 50.911 | 19.951 | 155% |

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

El **Flujo de Operación** fue de **MM\$25.970**, lo que refleja un aumento sustantivo con respecto al monto negativo de **MM\$ 4.985** registrado a Junio 2021, producto principalmente de recaudación de venta de lotes en Piedra Roja, y de la recuperación de escrituración del proyecto de casa de segmento alto Aguapiedra y el de edificio Teniente Montt.

Por otro lado, el **Flujo de Inversión** fue de **MM\$ 1.513** comparado con el monto negativo de MM\$ 166 del año 2021 al mismo período. Este aumento está asociado principalmente a dividendos provenientes del proyecto Ciudad del Sol en Puente Alto y de recuperación de capitales del proyecto Los Nogales.

El **Flujo de Financiamiento** fue negativo alcanzando los **MM\$ 3.794**, el cual se compara con el número también negativo de MM\$ 166 a junio 2021. Estos mayores egresos son generados principalmente por mayores amortizaciones proveniente de escrituraciones en proyectos como Aguapiedra, Teniente Montt, Aguas Claras y Río Ñuble, además de egresos por disminuciones de capital en el negocio de macrolotes, entre otros.

8. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

Desde el 1 de julio de 2022 a la fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados intermedios no se han registrado hechos posteriores que puedan afectarlos significativamente.

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

La venta de promesas en UF hasta 2T22 cayó un 42% respecto al año anterior, mientras que en unidades, el mercado cae un 44%. El mercado de casas en UF ha caído un 47% y el de departamentos un 39%

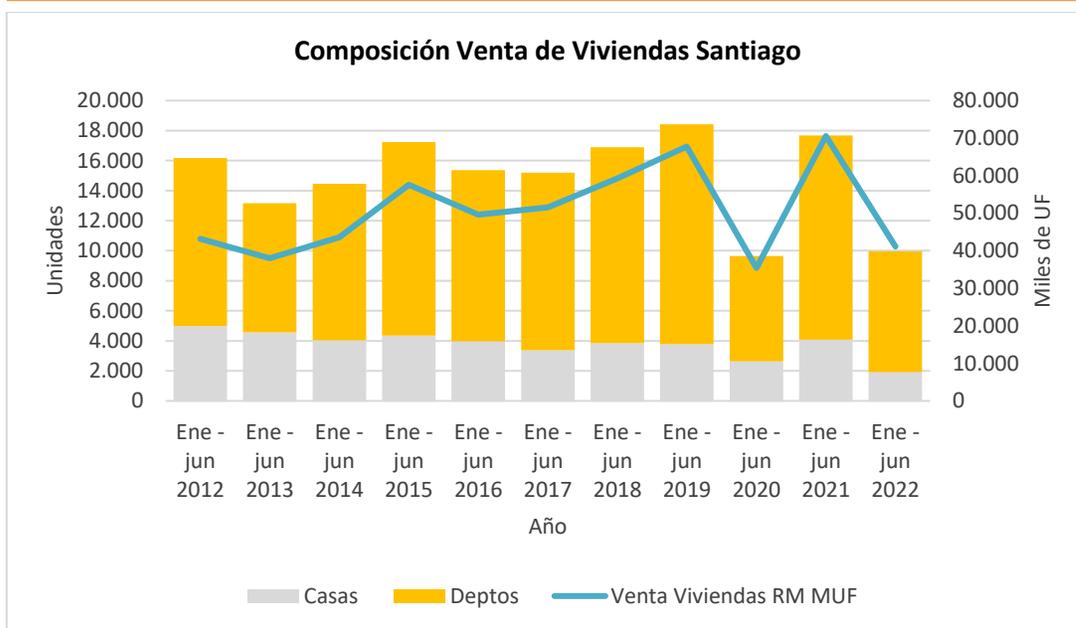


Gráfico N° 1: Composición promesas por tipo de viviendas RM Fuente: Toc Toc

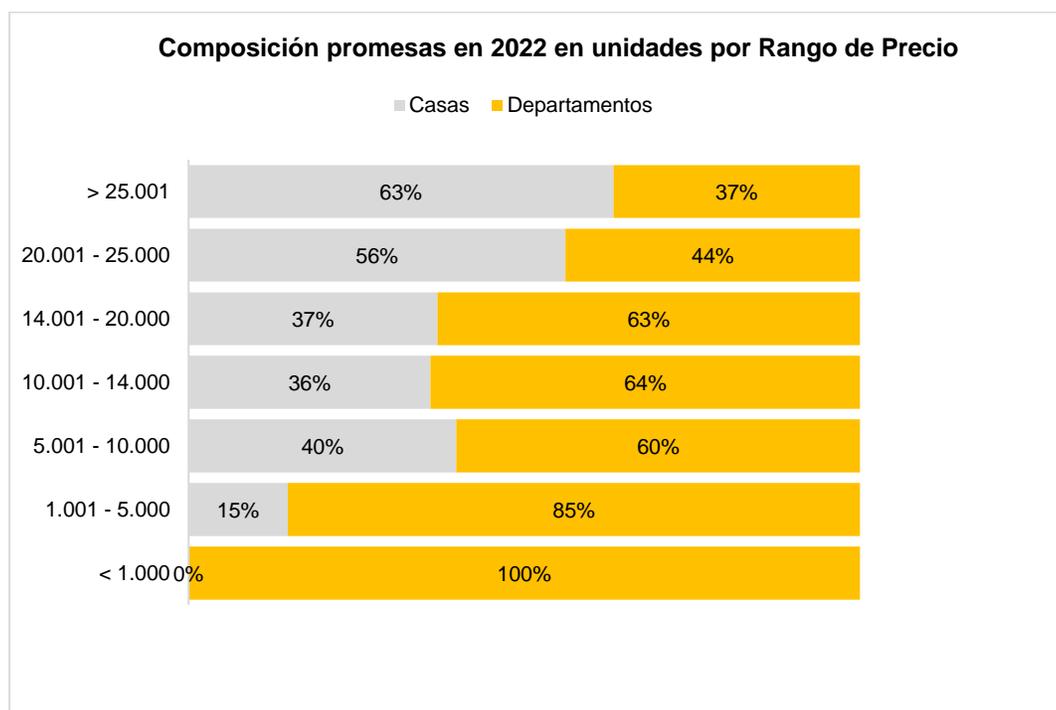


Gráfico N° 2: Composición promesas de viviendas por precio RM Fuente: Toc Toc

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.

A pesar de la fuerte caída en las promesas, el precio de los departamentos y de las casas sigue creciendo, pero a una menor tasa. El gráfico N°3, muestra el precio promedio de los departamentos y de las casas, el primero de estos tiene una variación en precio de 2,3% y las casas un aumento de 11,0%.

En el gráfico N°4, se alinea con la tendencia mostrada en el gráfico N°3. El indicador UF/m2 en casas aumentó un 8,5% , mientras que en departamentos dicho indicador tuvo un aumento de 3,6%.

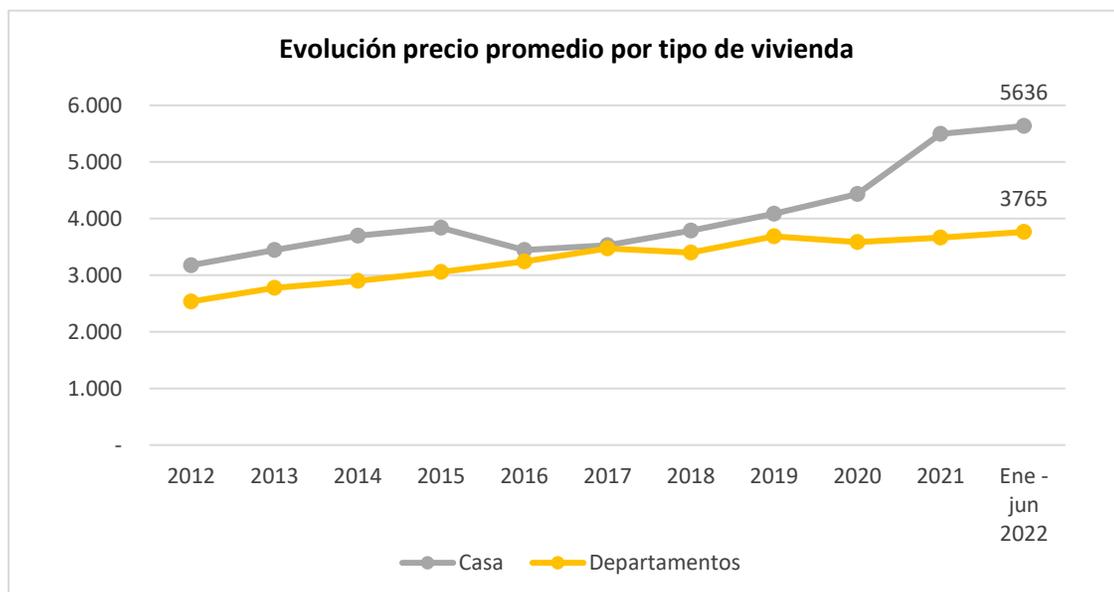


Gráfico N° 3: Evolución precio promedio por tipo de vivienda RM Fuente: Toc Toc

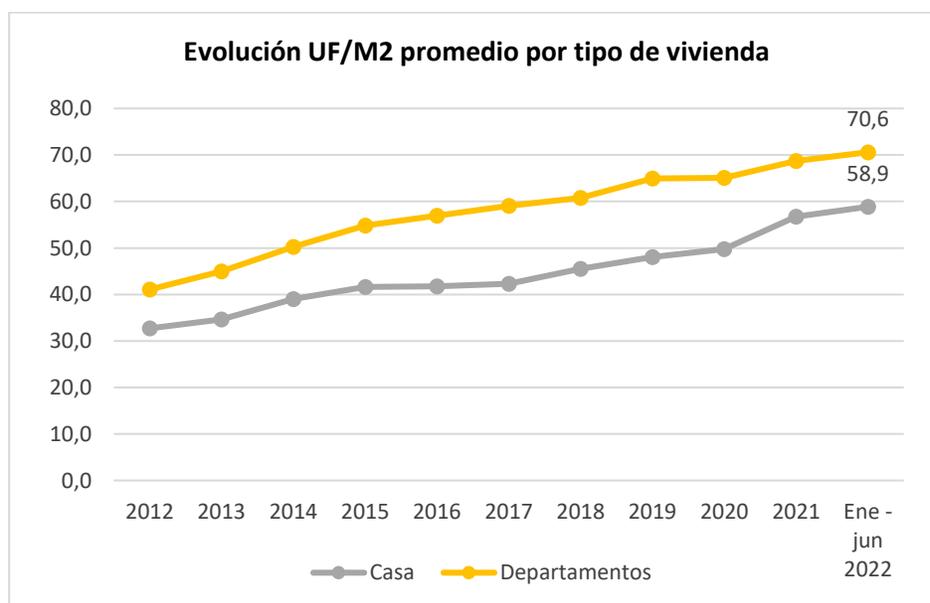


Gráfico N° 4: Evolución uf/m2 promedio por tipo de vivienda RM Fuente: Toc Toc.

En el caso de Piedra Roja, en el gráfico n°5, se puede apreciar que las ventas netas se siguen manteniendo bajas, como ha sido la tendencia del año. Sin embargo, en el último mes se aprecia un alza en las ventas netas y una disminución marcada en los desistimientos. Manquehue mantiene vigentes en el sector de Piedra Roja, Chicureo 3 proyectos inmobiliarios en proceso de escrituración, y además, a través de la filial Piedra Roja Desarrollos Inmobiliarios vende macrolotes de terreno.

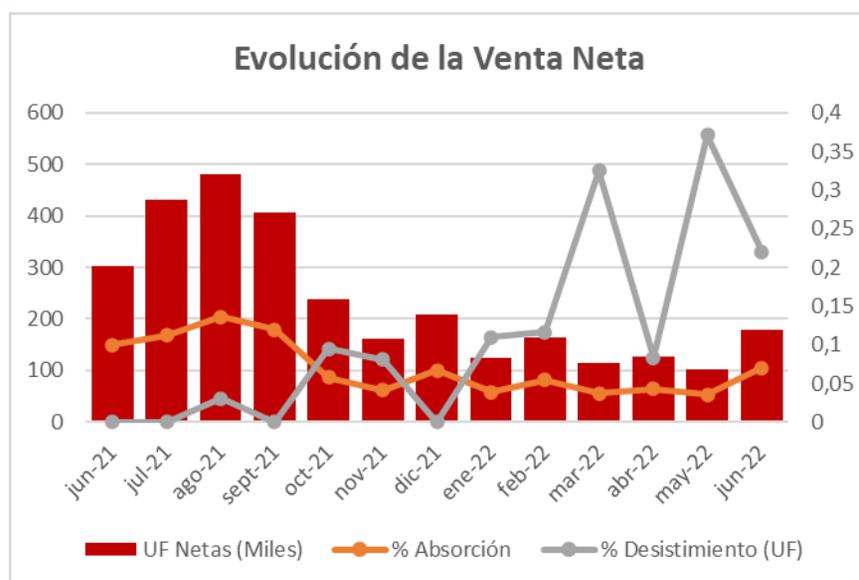


Gráfico Nº 5: Evolución Ventas Netas (en MUF), Sector Chicureo, Piedra Roja, Colina. Fuente: Toc Toc

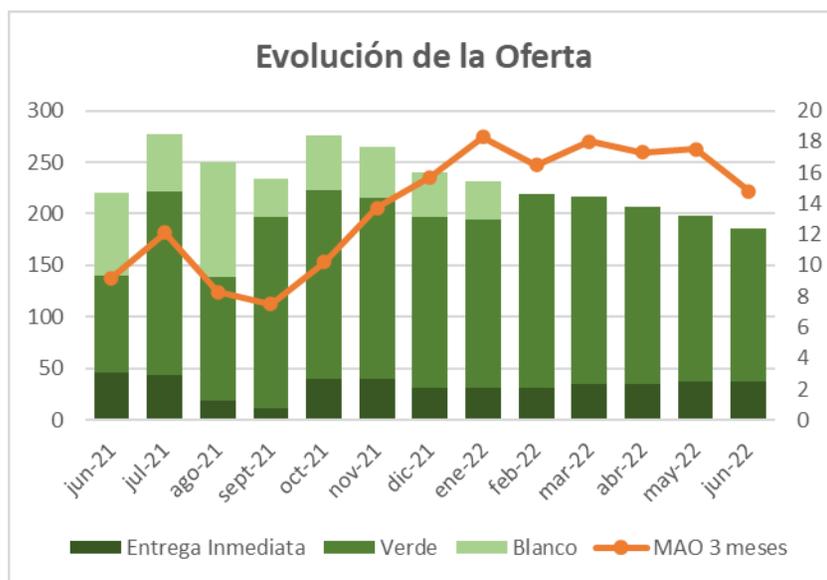


Gráfico Nº 6: Evolución de la Oferta disponible vs Meses para agotar oferta (MAO), Sector Chicureo, Piedra Roja, Colina. Fuente: Toc Toc

10. RIESGOS Y MITIGACIONES

Es de 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 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, cambios en la norma de viviendas y urbanismo, reformas tributarias, entre otros.

10.2.1 Crédito Especial Empresas Constructoras (CEEC)

A contar del 1 de enero del 2024, entra en vigencia la modificación del 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. Para mitigar los efectos la Compañía está trabajando anticipadamente en la reevaluación de sus proyectos futuros.

10.2.2 DEMANDAS Y JUICIOS

Existe una probabilidad de riesgo legal debido a demandas o juicios de clientes que hayan tenido problemas importantes de post venta inmobiliaria, generando un costo adicional para la Compañía o daño a la imagen de marca. Para mitigar este riesgo la Compañía ha reforzado el equipo de calidad y post venta que mantienen una acuciosa revisión de los proyectos con anterioridad a la entrega final. Adicionalmente, la Compañía se preocupa de trabajar con proveedores reconocidos y de alta calidad.

También, podrían existir eventuales riesgos legales por necesidad de ejercer medidas judiciales respecto de tomas de terrenos que se están produciendo con cierta frecuencia en el país o por procedimientos administrativos SERNAC o eventuales demandas civiles. Lo anterior se mitiga a través de la asesoría por parte de especialistas en derecho, en esas materias.

10.2.3 NORMATIVOS

En los últimos años, las distintas autoridades han generado numerosos cambios en la regulación e interpretación de la legislación que rige sobre la vivienda y el urbanismo, la copropiedad inmobiliaria (nueva Ley 21.442 publicada el 13 de abril pasado), entre otros, las que podrían tener un impacto relevante en los proyectos inmobiliarios de la Compañía, generando aumento de costos o incluso inviabilidad de los proyectos. Para hacer frente a esto, la Compañía se asesora con expertos en normativa y revisan en cada etapa de los proyectos, su viabilidad y/o los cambios necesarios para que cumplan con la ley.

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. Actualmente, las mayores tasas en los créditos hipotecarios y las restricciones en los plazos generan un impacto significativo en las velocidades de venta de los proyectos inmobiliarios y aumento en la tasa de desistimiento 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 que Chile experimentó marchas sociales masivas y disturbios, generando cierres y daños a los comercios en las zonas afectadas, 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.