



**ANÁLISIS RAZONADO
AL 30 DE SEPTIEMBRE 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 tercer trimestre de 2022 (3T22) y acumulado al 30 de septiembre 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	14
5. INDICADORES FINANCIEROS	14
6. DIFERENCIA ENTRE VALOR LIBRO Y VALOR ECONÓMICO DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS	15
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	16
10. RIESGOS Y MITIGACIONES	18
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 3T22, la compañía registró una **Ganancia Consolidada** de **MM\$ 3.878**, monto superior a la obtenida en el mismo periodo del año anterior. Dicho aumento, se explica principalmente, por la venta de un macrolote para desarrollo residencial en el sector de La Ñipa en Piedra Roja por **MM\$4.621**.
- La actividad comercial del sector sigue afectada por las condiciones bancarias restrictivas y las mayores tasas hipotecarias. Así a septiembre 2022 las **Promesas Netas acumuladas** alcanzaron los **MUF 801**, monto inferior a los **MUF 2.078** observado al 3T21.
- Por su parte, los **Ingresos Consolidados** del **3T22** disminuyeron un 25% comparado con el **3T21**, alcanzando los **MM\$ 10.513**. Esta disminución obedece a una menor escrituración de los proyectos inmobiliarios.
- Los **Permisos de proyectos** a septiembre 2022 aumentaron un **5% (7.801 m2)** con respecto al mismo periodo del año pasado, principalmente por los nuevos permisos asociados al proyecto Mirador del Golf en Piedra Roja y Estancia Liray en Colina.
- La **Ganancia Bruta** del 3T22 fue de **MM\$ 5.137**, monto superior a los **MM\$ 3.012** registrados en el 3T21, explicado principalmente por mejores márgenes inmobiliarios producto de promesas con mayores precios y el efecto de la inflación en el valor de la UF.
- El **Stock Disponible** disminuyó a casi un tercio, llegando a **MUF 322** al 3T22, vs **MUF 1.002** en igual periodo del 2021, mientras que el **Stock Potencial** para escriturar en los próximos 12 meses se ubicó en **MUF 2.396**.
- Los **Gastos de Administración y Ventas** del 3T22 alcanzaron **MM\$ 3.747** los que se compara con los **MM\$ 3.079** registrados durante 3T21. El aumento registrado se explica principalmente por los gastos asociados a la salida en vivo de SAP, reajustes por inflación y el aumento en sobretasas de contribuciones.
- El **Backlog de Promesas de compraventa inmobiliaria** a septiembre 2022 presenta una disminución de un 40%, alcanzando un monto de **MUF 2.047** vs el monto de **MUF 3.416** del 3T21, reflejando la situación de mercado y la escrituración del período.
- El **EBITDA Consolidado** del 3T22 de **MM\$ 1.715** presenta un incremento respecto de los **MM\$ 634** obtenidos en el 3T21. Esta mejora se explica por los mejores márgenes de escrituración inmobiliaria y el margen de venta del macrolote.
- Por su parte, el **Backlog de Promesas de Compraventa de Macrolotes** alcanzó las **MUF 533,8**, 22% menor con respecto del mismo periodo del año anterior, producto de la escrituración de dicho backlog.
- Para el 3T22 la Ganancia total de la Compañía atribuible a los Propietarios de la controladora asciende a **MM\$ 2.931**, lo que se compara positivamente frente a la ganancia de **MM\$ 1.395** del 3T21.
- Al cierre del periodo, la Compañía cuenta con una posición de caja disponible de **MM\$ 53.068** (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		
	3T 2022	3T 2021	Var. A/A (%)	Acum. 2022	Acum. 2021	Var. A/A (%)
Ingresos	10.513	14.006	-24,9%	43.602	27.856	56,5%
(Costo de Venta)	(5.376)	(10.994)	-51,1%	(24.031)	(21.932)	9,6%
Ganancia Bruta	5.137	3.012	70,6%	19.571	5.925	230,3%
(Gasto de Admin.)	(3.747)	(3.079)	21,7%	(10.069)	(8.450)	19,2%
Resultado Operacional	1.390	(67)	n/a	9.503	(2.525)	n/a
No Operacional:						
-Ingresos financieros	1.140	22	5.078,5%	2.047	56	3.555,9%
-(Gastos financieros)	(556)	(461)	20,7%	(1.562)	(1.139)	37,1%
-Otros	(431)	871	n/a	(2.673)	323	n/a
Ganancia antes de impuesto	1.543	365	322,9%	7.315	(3.285)	n/a
-Impuestos	2.336	918	154,4%	5.946	3.210	85,2%
Ganancia (pérdida)	3.878	1.283	202,3%	13.261	(75)	n/a
Ganancia propietarios controladora (pérdida)	2.931	1.395	110,1%	8.329	320	2.506,5%
Resultado Operacional	1.390	(67)	n/a	9.503	(2.525)	n/a
(+) Depreciación	190	226	-16,0%	677	696	-2,6%
(+) Amortización	6	11	-50,6%	35	38	-6,7%
(+) Gasto Fin. en costo	129	464	-72,2%	607	751	-19,1%
EBITDA	1.715	634	170,4%	10.823	(1.041)	n/a
<i>Resultado por acción (\$/acción)</i>	<i>4,96</i>	<i>2,36</i>	<i>\$2,60</i>	<i>14,08</i>	<i>0,64</i>	<i>\$13,44</i>
<i>Ganancia Bruta /Ingresos (%)</i>	<i>48,9%</i>	<i>21,5%</i>	<i>27,4 p.p.</i>	<i>44,9%</i>	<i>21,3%</i>	<i>23,6 p.p.</i>
<i>Resultado Operac. / Ingresos (%)</i>	<i>13,2%</i>	<i>-0,5%</i>	<i>13,7 p.p.</i>	<i>21,8%</i>	<i>-9,1%</i>	<i>30,9 p.p.</i>
<i>Ganancia (pérdida)/ Ingresos (%)</i>	<i>36,9%</i>	<i>9,2%</i>	<i>27,7 p.p.</i>	<i>30,4%</i>	<i>-0,3%</i>	<i>30,7 p.p.</i>
<i>EBITDA / Ingresos (%)</i>	<i>16,3%</i>	<i>4,5%</i>	<i>11,8 p.p.</i>	<i>24,8%</i>	<i>-3,7%</i>	<i>28,6 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. 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 (*)		
	3T	3T	Var.	3T	3T	Var.	3T	3T	Var.
	2022	2021	A/A (%)	2022	2021	A/A (%)	2022	2021	A/A (%)
Ingresos	5.892	13.889	-57,6%	4.621	117	3.844,5%	10.513	14.006	-24,9%
(Costo de Venta)	(4.023)	(10.971)	-63,3%	(1.353)	(23)	5.838,9%	(5.376)	(10.994)	-51,1%
Ganancia Bruta	1.868	2.917	-36,0%	3.268	94	3.363,1%	5.137	3.012	70,6%
(Gasto de Admin.)	(2.835)	(2.302)	23,2%	(912)	(778)	17,3%	(3.747)	(3.079)	21,7%
Resultado Operacional	(966)	616	n/a	2.356	(683)	n/a	1.390	(67)	n/a
EBITDA	(653)	1.306	n/a	2.367	(672)	n/a	1.715	634	170,4%
<i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i>	<i>31,7%</i>	<i>21,0%</i>	<i>10,7 p.p.</i>	<i>70,7%</i>	<i>80,6%</i>	<i>-9,8 p.p.</i>	<i>48,9%</i>	<i>21,5%</i>	<i>27,4 p.p.</i>
<i>Result. Operac. / Ingresos (%)</i>	<i>-16,4%</i>	<i>4,4%</i>	<i>-20,8 p.p.</i>	<i>51,0%</i>	<i>-583,2%</i>	<i>634,2 p.p.</i>	<i>13,2%</i>	<i>-0,5%</i>	<i>13,7 p.p.</i>
<i>EBITDA / Ingresos (%)</i>	<i>-11,1%</i>	<i>9,4%</i>	<i>-20,5 p.p.</i>	<i>51,2%</i>	<i>-573,7%</i>	<i>624,9 p.p.</i>	<i>16,3%</i>	<i>4,5%</i>	<i>11,8 p.p.</i>

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	Acum.	Acum.	Var.	Acum.	Acum.	Var.	Acum.	Acum.	Var.
	2022	2021	A/A (%)	2022	2021	A/A (%)	2022	2021	A/A (%)
Ingresos	29.220	27.627	5,8%	14.382	229	6.176,4%	43.602	27.856	56,5%
(Costo de Venta)	(19.917)	(21.863)	-8,9%	(4.114)	(69)	5.901,7%	(24.031)	(21.932)	9,6%
Ganancia Bruta	9.303	5.764	61,4%	10.268	161	6.293,7%	19.571	5.925	230,3%
(Gasto de Admin.)	(7.712)	(6.394)	20,6%	(2.357)	(2.056)	14,7%	(10.069)	(8.450)	19,2%
Resultado Operacional	1.592	(630)	n/a	7.911	(1.895)	n/a	9.503	(2.525)	n/a
EBITDA	2.878	821	250,6%	7.944	(1.862)	n/a	10.823	(1.041)	n/a
<i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i>	<i>31,8%</i>	<i>20,9%</i>	<i>11,0 p.p.</i>	<i>71,4%</i>	<i>70,1%</i>	<i>1,3 p.p.</i>	<i>44,9%</i>	<i>21,3%</i>	<i>23,6 p.p.</i>
<i>Result. Operac. / Ingresos (%)</i>	<i>5,4%</i>	<i>-2,3%</i>	<i>7,7 p.p.</i>	<i>55,0%</i>	<i>-827,0%</i>	<i>882,0 p.p.</i>	<i>21,8%</i>	<i>-9,1%</i>	<i>30,9 p.p.</i>
<i>EBITDA / Ingresos (%)</i>	<i>9,9%</i>	<i>3,0%</i>	<i>6,9 p.p.</i>	<i>55,2%</i>	<i>-812,4%</i>	<i>867,7 p.p.</i>	<i>24,8%</i>	<i>-3,7%</i>	<i>28,6 p.p.</i>

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

2.1 RESULTADO OPERACIONAL

Los **Ingresos Consolidados** del 3T22 alcanzaron **MM\$ 10.512** versus los **MM\$ 14.005** del 3T21. A continuación, se explican las variaciones por segmento de negocio:

- **Desarrollo Inmobiliario:** los ingresos del 3T22 disminuyeron un 57,6% (**MM\$ 5.892** en 3T22 vs **MM\$ 13.889** el 3T21), debido a la menor escrituración inmobiliaria en el segmento medio de casas, específicamente en el proyecto Alto La Cruz, y en el segmento alto de casas, en el proyecto Los Robles.
- **Macrolotes:** Para este segmento se registraron ingresos por **MM\$ 4.621** durante 3T22, asociado a la venta de un lote en el sector de la Ñipa con destino desarrollo residencial. Mientras que durante el 3T21 no se produjeron compraventas de macrolotes.

Acumulado a septiembre 2022, los ingresos totales consolidados aumentaron de **MM\$ 27.856** a **MM\$ 43.602** debido a la venta de lotes.

El **Costo de Venta** del 3T22 fue de **MM\$ 5.376** vs un monto de **MM\$ 10.994** del 3T21, la explicación por segmento de negocio es:

- **Desarrollo Inmobiliario:** en el 3T22 disminuyó un 63,3% alcanzando los **MM\$ 4.023** asociado al menor monto de ingresos por escrituración inmobiliaria. Por otra parte, se observa una mayor eficiencia durante el presente periodo con márgenes de un 32% en 3T22 vs un 21% en 3T21.

Adicional a lo anterior, 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 3T22 fue de **MM\$1.353** mientras que en 3T21 no se registraron costos al no registrarse venta de lotes.

A nivel acumulado, el costo total de venta alcanzó los **MM\$24.031**.

Como resultado de lo anterior, la **Ganancia Bruta** del 3T22 llegó a **MM\$ 5.137**, la que se compara con los **MM\$3.012** de 3T21

Acumulado a septiembre 2022, la ganancia bruta alcanzó los **MM\$ 19.571**, la que se compara con los **MM\$ 5.925** del año anterior.

Los **Gastos de Administración y Ventas** consolidados del 3T22 aumentaron un 22% (MM\$ 668) respecto al 3T21 (de **MM\$ 3.079** a **MM\$ 3.747**) explicado principalmente el efecto de reajuste por inflación en remuneraciones, gastos en UF, gastos por lanzamiento del nuevo ERP (SAP BO) y aumento en las sobretasas de contribuciones.

A nivel acumulado, los **Gastos de Administración y Ventas** alcanzaron un monto de **MM\$ 10.069**, que se compara con **MM\$ 8.450** del 2021.

Como consecuencia de lo anterior, el **Resultado Operacional Consolidado** registró una ganancia de **MM\$1.390** en el 3T22, en comparación con una pérdida de **MM \$ 67** del 3T21. A nivel acumulado, se alcanzó los **MM\$ 9.503**, mientras que, en el 2021, el monto alcanzado fue una pérdida por **MM\$ 2.525**

El **EBITDA consolidado** del 3T22 tuvo un resultado de **MM\$ 1.715**, versus la pérdida de **MM\$ 634** del 3T21. Mientras que acumulado fue de **MM\$ 10.823**.

2.2 RESULTADO NO-OPERACIONAL

Los **Ingresos Financieros** en el 3T22 aumentaron, alcanzando un monto de **MM\$ 1.140**, mientras que en 3T21 se registró **MM\$ 22**. Esta diferencia se genera por la gestión de inversión en instrumentos líquidos de riesgo acotado (Fondos Mutuos y Depósitos a Plazo).

Por otra parte, los **Gastos Financieros** del 3T22 muestran un aumento con respecto a 3T21 (**MM\$ 556** vs **MM\$ 461**), debido a un aumento de deuda promedio, asociada a préstamos para la adquisición de terrenos (Metro Quillayes, Vicuña Mackenna, en la Florida) y giros de línea de construcción para proyectos de desarrollo inmobiliario en Piedra Roja y la comuna de Padre Hurtado.

Finalmente, las **Otras Ganancias (Pérdidas)** registraron una pérdida de **MM\$ 431** en el 3T22, respecto a la ganancia de **MM\$ 862** del 3T21, principalmente por el efecto negativo de los resultados por unidades de reajuste, generado por el efecto inflacionario.

El **Resultado No Operacional** del 3T22 registró un resultado de **MM\$ 153**, el cual se comparada con la ganancia de **MM\$423** en 3T21. El Resultado No Operacional acumulado registró una pérdida de **MM\$2.188**

El impuesto consolidado del trimestre reconoce una ganancia de **MM\$ 2.336** comparado con la ganancia de **MM\$918** del 3T21, diferencia a favor generada por el mayor impuesto diferido proveniente principalmente del segmento de negocios de macrolotes.

Finalmente, la **Ganancia Neta** del 3T22 fue de **MM\$ 3.878**, monto mayor que el resultado del 3T21 por **MM\$ 1.283**. En términos acumulados, la Ganancia Neta a septiembre 2022 se situó en **MM\$ 13.261**, respecto de la pérdida del mismo periodo del año anterior por **MM\$ 75.-**

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	54	12.438
3 Aguas Claras	Piedra Roja	30	10.324
4 Los Robles	Piedra Roja	54	10.310
5 Estancia Liray	Colina	482	3.312
6 Cumbres del Peñón	Puente Alto	332	5.898
7 Ciudad del Sol	Puente Alto	445	3.560
8 Alto la Cruz	Padre Hurtado	329	3.940
9 El Recreo	Machalí	439	3.800
10 Manquehue Sur	Machalí	10	5.834
Total Casas		2.311	
11 Parque Los Nogales	Lo Barnechea	121	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	4	5.842
16 Los Alerces	Ñuñoa	91	3.640
17 Victor Rae	Las Condes	29	13.448
Total Departamentos		498	
Total Proyectos		2.809	

(*) Total (unidades) = Venta futura estimada al 30.09.2022 (valor referencial, podría estar sujeto a cambios)

3.1.1 INDICADORES DE OFERTA

PERMISOS (*)	Sep.2022	Sep.2021
	M2	
Permisos proyectos propios	93.023	93.571
Casas	62.838	66.922
Departamentos	30.185	26.649
Permisos proyectos con sociedades o consorcios	67.925	59.575
Casas	24.566	16.216
Departamentos	43.359	43.359
Total Permisos	160.947	153.146

BACKLOG PROYECTOS (*)	Sep.2022	Sep. 2021
	Miles de UF	
Backlog proyectos propios	387	602
Casas	104	355
Departamentos	282	247
Backlog proyectos con sociedades o consorcios	129	68
Casas	129	68
Departamentos	-	-
Total Backlog Proyectos	516	670

STOCK (*)	Sep.2022				Sep. 2021	
	Stock Disponible		Stock Potencial		Stock Disponible	
	Unidades	UF miles	Unidades	UF miles	Unidades	UF miles
Total	44	322	438	2.396	100	1.022
Casas	35	208	305	1.864	66	483
Departamentos	10	114	133	533	34	539

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

Permisos proyectos: El aumento de 7.801 M2 (5%) de permisos aprobados a junio 2021, hizo que este indicador llegara al 3T22 a un total de 160.947 M2. Esta alza, se debe principalmente por la aprobación de etapas de casas y edificios del proyecto Mirador del Golf, en Piedra Roja y del proyecto Estancia Liray en Colina.

Backlog de proyectos: Disminuye 23% por avances de construcción en los proyectos de Aguapiedra 5 y Aguas Claras 6, así como por el término de construcción en los proyectos de Los Robles 4 y Los Montes 4. Esto está mitigado en parte por el inicio de construcción del edificio Los Alerces y la etapa 10.3 de Ciudad del Sol.

Stock disponible y potencial: El stock disponible refleja una disminución de un 68% comparando 3T22 v/s 3T21, explicado principalmente por la escrituración de la etapa correspondiente del proyecto Aguas Claras, cuya recepción viene del trimestre anterior. Por su parte, el stock potencial llegó a MUF 2.396

3.1.2 INDICADORES DE DEMANDA

DEMANDA (*)	Sep.2022		Sep.2021	
	Unidades	UF miles	Unidades	UF miles
Venta Total (**)	188	1.347	263	1.189
Casas	86	780	170	834
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	-	-	87	289
UF 4.001 a UF 6.000	18	95	50	236
UF 6.001 a UF 9.000	18	123	12	89
Mayor a UF 9.000	50	561	21	220
Departamentos	13	74	2	42
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	-	-	-	-
UF 4.001 a UF 6.000	8	41	-	-
UF 6.001 a UF 9.000	5	33	-	-
Mayor a UF 9.000	-	-	2	42
Casas con sociedades o consorcios	76	274	90	307
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	53	181	70	219
UF 4.001 a UF 6.000	23	93	20	89
UF 6.001 a UF 9.000	-	-	-	-
Mayor a UF 9.000	-	-	-	-
Departamentos con sociedades o consorcios	13	219	-	-
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	13	219	-	-
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 (***)	98	801	316	2.078
Casas	72	555	265	1.769
Departamentos	26	246	51	309
Promesas Desistidas	51	324	36	198
Casas	40	249	25	106
Departamentos	12	75	11	92
Tasa Desistimiento		29%		9%
Backlog de Promesas (***)	363	2.245	494	3.416
Casas	261	1.695	343	2.429
Departamentos	102	550	152	988
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 a septiembre 2022 fue de **MUF 1.347**, monto **MUF 168** mayor a lo registrado el 2021 a igual fecha. Si embargo, en unidades, este año se han facturado 188 unidades, las que se comparan con las 263 unidades del 2021. Este efecto es generado por la diferencia de mix desde proyectos de segmento medio de casas en 3T21 a proyectos de mayor precio (Piedra Roja, Chicureo) en 3T22.

Monto y unidades prometadas y desistidas: Las promesas netas acumuladas disminuyeron de **MUF 2.078** a septiembre 2021 a **MUF 801** al mismo cierre del presente año, como continuación de un mercado afectado por las restricciones bancarias en el acceso de créditos a clientes, el aumento de tasas y la incertidumbre política, en especial en el período anterior al plebiscito constitucional. El monto desistido acumulado aumentó de **MUF 198** a **MUF 324** con una tasa de desistimiento de un 29% comparado con 9% al mismo período del año anterior.

Backlog de promesas: El Backlog de Promesas presenta una disminución de un 40%, (2.049 en 3T22 vs MUF 3.414 en 3T21), explicado por disminución en la generación de promesas netas y la normal escrituración en el período. En unidades, este indicador disminuyó un 30%.

MAS / Velocidad de Venta	2022	2021
Meses para agotar stock (*)		
Casas	1,9	1,4
Departamentos	14,3	n/a
Sitios	n/a	-
Velocidad de Venta (*)		
Casas	1,3	1,2
Departamentos	0,2	-
Sitios	n/a	n/a

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

(**) Incluye proyectos propios y en control conjunto

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 1,4 a 1,9 explicado fundamentalmente por la menor velocidad de escrituración de proyectos inmobiliarios. Mientras que la velocidad de venta en casas aumentó desde 1,2 a 1,3.

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 centros deportivos (Golf, Náutico y Ecuestre).

La superficie útil disponible para la venta al cierre del 3T22, se detalla a continuación:

MACROLOTES PIEDRA ROJA	Superficie útil para venta (Hectáreas) (*)			Total
	Residencial	Equipamiento	Otros (**)	
A - La Ñipa	24,5	23,1	44,5	92,1
B - La Laguna	19,3	3,3		22,6
C - Alto Hacienda	84,1	16,9	32,6	133,6
Total	127,9	43,3	77,1	248,3

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

(**) Considera terrenos urbanos con alta pendiente

A continuación, se presenta la ubicación geográfica de los Macrolotes en el territorio de Piedra Roja*:



* 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 1.404,2** en 3T21 a **MUF 533,8** en 3T22, producto de la escrituración de lotes ubicados en el sector de La Ñipa con destino residencial.

MACROLOTES PIEDRA ROJA	Backlog de promesas (MUF)		
	Residencial	Equipamiento	Total
A - La Ñipa	225,0	77,7	302,7
B - La Laguna	231,1	0	231,1
C - Alto Hacienda	0	0	0
Total	456,1	77,7	533,8

Este backlog incluye promesas que tienen fecha de escrituración tanto 2022 como 2023 y 2024.

4. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	sept-22	dic-21	Var. A/A (%)	sept-22	dic-21	Var. A/A (%)	sept-22	dic-21	Var. A/A (%)
	Activos Corrientes	145.097	133.279	8,9%	28.142	35.925	-21,7%	169.546	165.908
Activos No Corrientes	135.313	128.213	5,5%	127.601	127.202	0,3%	181.949	170.045	7,0%
Total Activos	280.410	261.492	7,2%	155.743	163.127	-4,5%	351.495	335.954	4,6%
Pasivos Corrientes	93.273	82.203	13,5%	12.593	17.683	-28,8%	102.167	94.403	8,2%
Pasivos No Corrientes	35.577	35.266	0,9%	53.954	51.964	3,8%	73.330	71.644	2,4%
Participaciones no controladoras Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora							34.093	36.084	-5,5%
Total Patrimonio	151.560	144.023	5,2%	89.196	93.480	-4,6%	175.998	169.906	3,6%
Total Pasivos y Patrimonio	280.410	261.492	7,2%	155.743	163.127	-4,5%	351.495	335.954	4,6%

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

4.1 ANÁLISIS DE ACTIVOS

El **Activo Corriente** aumentó en un 2,2% en comparación a Dic 21, explicado principalmente por:

- Aumento de efectivo por caja generada principalmente por recaudación inmobiliaria de **MM\$ 25.848** y un aumento de inventario de **MM\$ 5.623**, debido al avance de obras en ejecución en proyectos inmobiliarios en Piedra Roja (Aguas Claras, Agua Piedra, Los Robles, Los Montes), además de Alto la Cruz (Padre Hurtado) y el edificio Manuel Montt.
- Compensado parcialmente por disminución en la cuenta de deudores comerciales por recaudación de venta de lotes y viviendas por **MM\$ 29.062.-**

El **Activo no Corriente** aumenta en un 7% (en **MM\$ 11.904**), explicado principalmente por la adquisición de terrenos para desarrollos en el largo plazo, además de activación de impuestos diferidos.

4.2 ANÁLISIS DE PASIVOS Y PATRIMONIO

El **Pasivo Corriente** presenta un aumento de 8.2% (**MM\$ 7.764**) respecto a diciembre 2021, originado principalmente por un aumento de deuda asociada a financiamientos de terrenos y financiamientos de avances de obras

El **Pasivo no Corriente** aumentó en un 2,4% (**MM\$ 1.686**) respecto al cierre del año anterior explicado principalmente por una reclasificación de provisiones desde el corto plazo a largo plazo en Piedra Roja Desarrollos Inmobiliarios S.A y que termina impactando en la cuenta de otras provisiones no corrientes (MM\$ 4.013).

El **Patrimonio** por su parte presenta un aumento de **MM\$ 6.092** (variación del 3,6%), explicada por el resultado acumulado a septiembre 2022.

5. INDICADORES FINANCIEROS

INDICADORES FINANCIEROS (*)	3T22	2T22	1T22	4T21	3T21
Liquidez Corriente	1,66 X	1,61 X	1,79 X	1,76 X	1,48 X
Razón Ácida	0,76 X	0,74 X	0,86 X	0,76 X	0,50 X
Razón de Endeudamiento (1)	1,24 X	1,24 X	1,22 X	1,24 X	1,25 X
Razón de Endeudamiento (2)	1,00 X	1,00 X	0,96 X	0,98 X	0,99 X
Deuda Corto Plazo	58,2%	58,9%	56,1%	56,9%	65,7%
Deuda Largo Plazo	41,8%	41,1%	43,9%	43,1%	34,3%
Cobertura Gastos Financieros	5,40 X	5,90 X	5,47 X	4,06 X	-1,42 X
Rotación de Inventarios	0,26 X	0,21 X	0,08 X	0,57 X	0,21 X
Promedio Cuentas por Cobrar (días)	94,7	99,8	208,5	112,4	122,5
Rotación de Activos	0,12 X	0,10 X	0,04 X	0,21 X	0,09 X
Rentabilidad del Activo (ROA)	3,9%	2,8%	1,1%	3,6%	-0,6%
Rentabilidad del Patrimonio (ROE)	6,2%	4,1%	2,0%	6,8%	-2,2%

(*) 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 explicado en capítulo anterior.

La **razón de endeudamiento (2)** (Leverage) por su parte, aumentó levemente debido a que el pasivo exigible ha crecido a septiembre 21 producto de nuevos financiamientos de terreno y el avance físico de obra asociado a las líneas de construcción bancarias.

La **cobertura de gastos financieros** llega a 5,40x debido 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 (*)		
	sept-22	sept-21	Var. A/A (%)	sept-22	sept-21	Var. A/A (%)	sept-22	sept-21	Var. A/A (%)
Flujos de Operación	9.682	(924)	1.148%	19.508	(4.559)	0.528%	26.876	(5.641)	0.576%
Flujos de Inversión	3.611	(803)	550%	0	(1)	100%	3.611	(804)	549%
Flujos de Financiamiento	3.854	1.854	108%	(10.807)	450	-2503%	(4.639)	2.461	-288%
Incremento (disminución) en Efectivo y Equivalentes	17.147	127	13.379%	8.701	(4.110)	0.312%	25.848	(3.983)	0.749%
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	37.034	17.337	114%	16.035	3.947	306%	53.069	21.285	149%

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

El **Flujo de Operación** fue de **MM\$26.876**, lo que refleja un aumento sustantivo con respecto al monto negativo de **MM\$ 5.641** a septiembre 2021, esto se debe principalmente de recaudación de venta de macrolotes en Piedra Roja, y de la recuperación de escrituración de proyectos de casas del segmento alto (Aguapiedra y Aguas Claras) y del edificio Teniente Montt.

Por otro lado, el **Flujo de Inversión** fue de **MM\$ 3.611** comparado con el monto negativo de **MM\$ 804** acumulado a septiembre 2021. Este aumento está asociado principalmente a dividendos provenientes del proyecto Ciudad del Sol en Puente Alto y de recuperación de capitales del proyecto Parque Nogales.

El **Flujo de Financiamiento** fue negativo alcanzando los **MM\$ 4.639**, el cual se compara con los **MM\$ 2.461** en el mismo período del 2021. Estos mayores egresos son generados principalmente por mayores amortizaciones proveniente de escrituraciones en proyectos como Aguas Claras, Aguapiedra, Teniente Montt y Rio Ñuble, además de egresos por disminuciones de capital en Piedra Roja Desarrollos Inmobiliarios S.A., entre otros.

8. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

Desde el 1° de octubre 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

Las promesas de venta expresadas en UF al 3T22 cayeron un 44% respecto al año anterior, mientras que, en unidades, el mercado cae un 46%. El mercado de casas en UF ha caído un 53% y el de departamentos un 41%

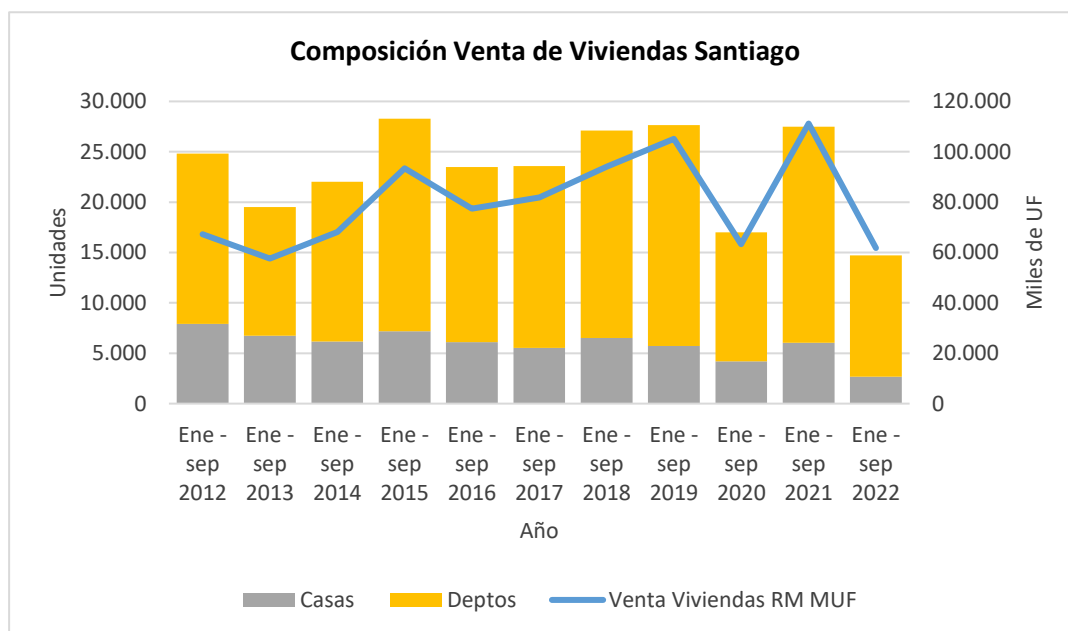


Gráfico Nº 1: Composición promesas por tipo de viviendas RM Fuente: Toc Toc

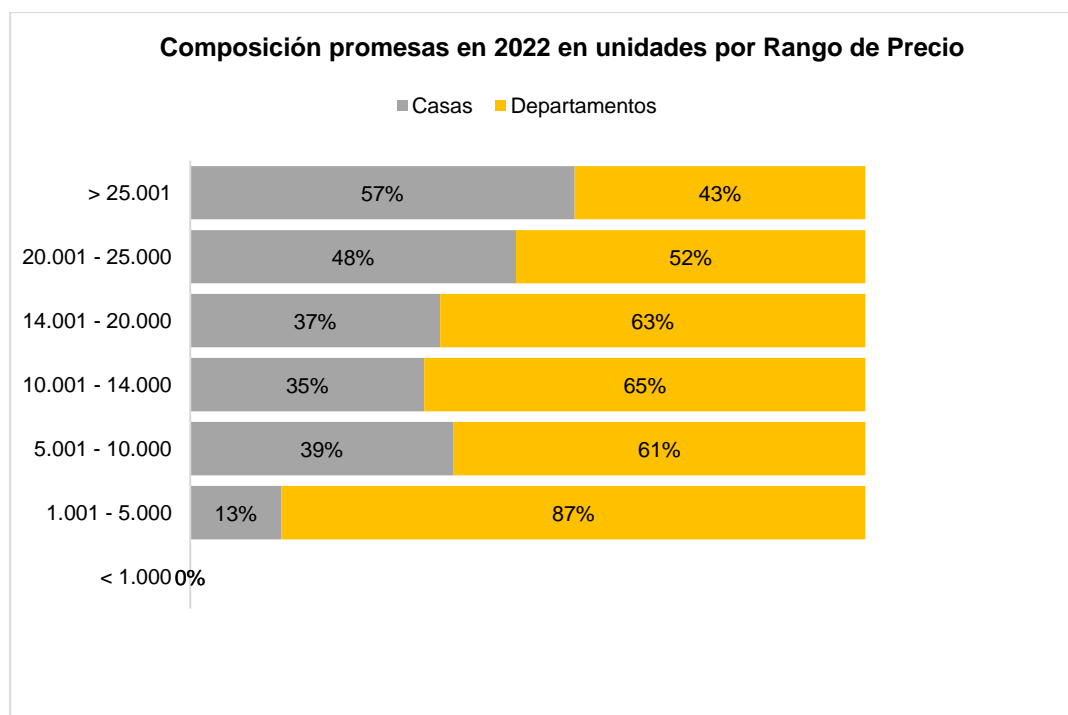


Gráfico Nº 2: Composición promesas de viviendas por precio RM Fuente: Toc Toc

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.

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 5,0% y las casas un aumento de 6,5%.

El indicador UF/m² en casas aumentó un 6,5%, mientras que en departamentos dicho indicador tuvo un aumento de 3,6%.

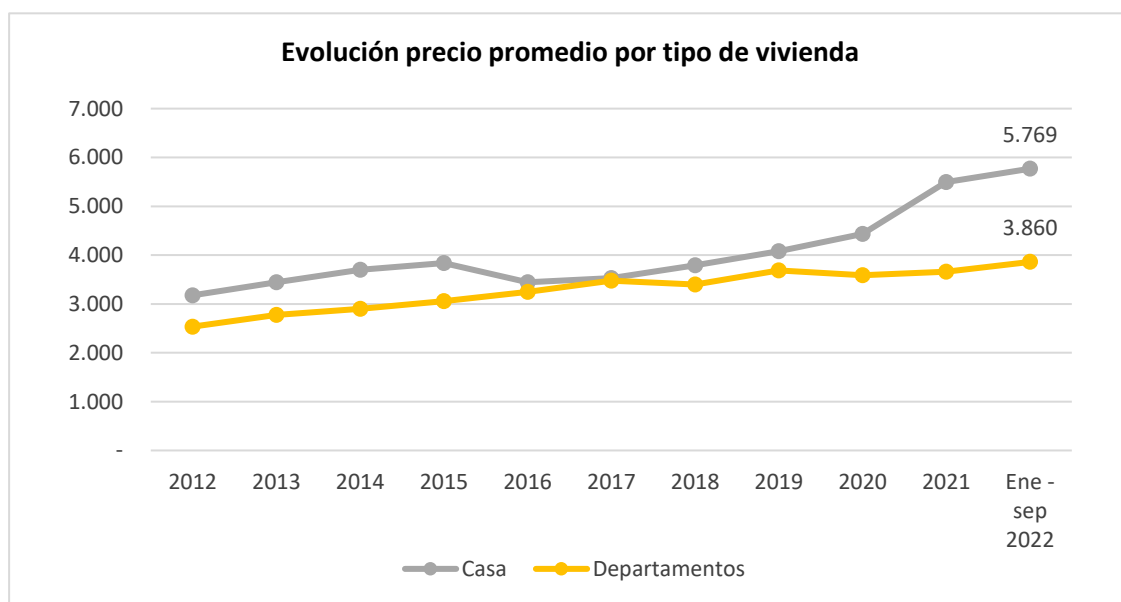


Gráfico N° 3: Evolución precio promedio por tipo de vivienda RM Fuente: Toc Toc

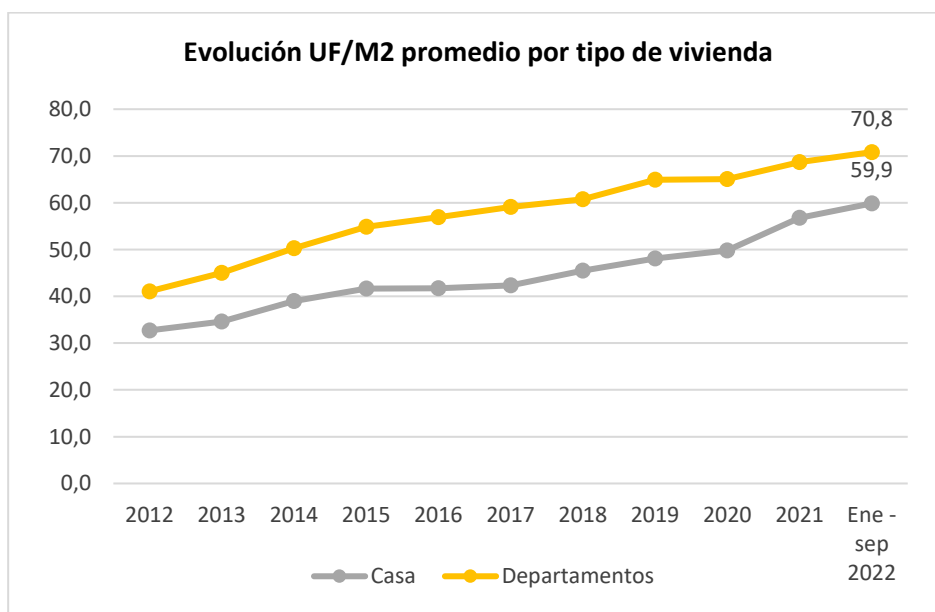


Gráfico N° 4: Evolución uf/m2 promedio por tipo de vivienda RM Fuente: Toc Toc.

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. Manquehue mantiene vigentes en Piedra Roja 4 proyectos inmobiliarios en proceso de escrituración. A través de la filial Piedra Roja Desarrollos Inmobiliarios mantiene la venta de macrolotes para el desarrollo inmobiliario.

La alta tasa de desistimientos se da principalmente por el bajo nivel de promesas del período.

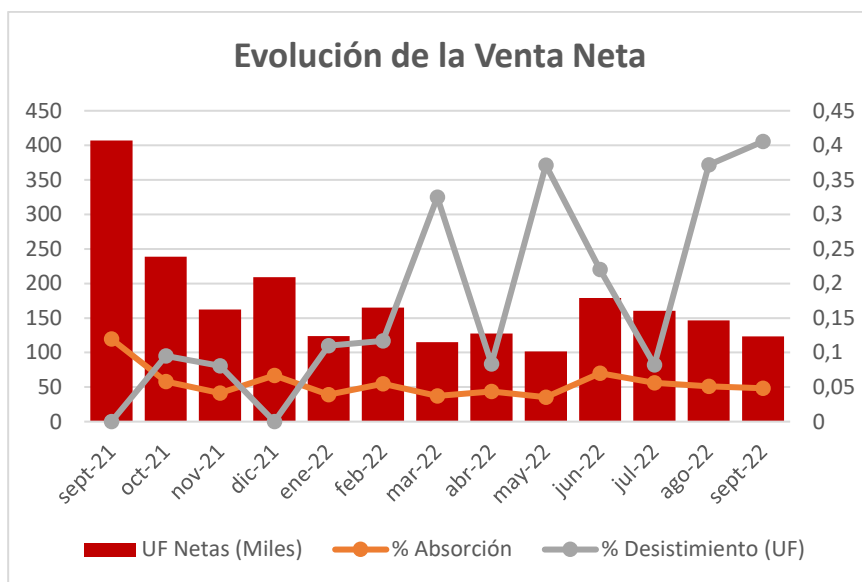


Gráfico N° 5: Evolución Ventas Netas (en MUF), Sector Chicureo, Piedra Roja, Colina. Fuente: Toc Toc

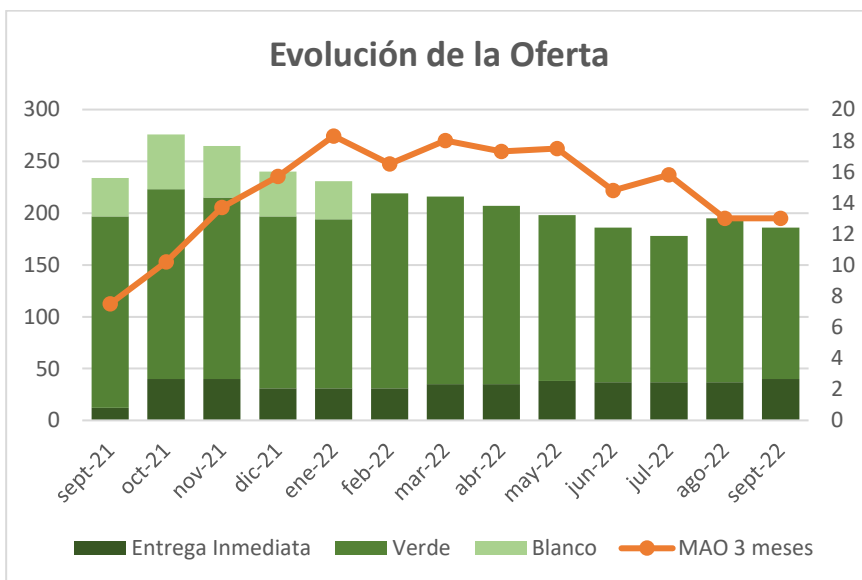


Gráfico N° 6: Evolución de la Oferta disponible vs Meses para agotar oferta (MAO), Sector Chicureo, Piedra Roja, Colina. Fuente: Toc Toc

10. RIESGOS Y MITIGACIONES

Es de importancia para la Sociedad 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 de restricciones en el mercado de financiamiento hipotecario, riesgo de contingencia social, riesgo de pandemia y riesgo de incertidumbre política. 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 numerosas variables de mercado, tales como tasa de interés, la tasa de desempleo, los precios internacionales de insumos, entre otros, que podrían impactar 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.

Así mismo, la Sociedad mantiene un control permanente y estricto del flujo de caja en un horizonte de corto, mediano y largo plazo a través de un detalle mensual, una proyección anual y quinquenal que se actualiza de manera constante.

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 las modificaciones que pueden experimentar las normativas referidas a la evaluación ambiental, el arrendamiento de inmuebles, la eliminación o disminución de beneficios tributarios a la construcción, los cambios en el régimen del Impuesto al Valor Agregado (IVA), sobre todo en lo que respecta a la construcción y servicios, los subsidios a la oferta y demanda inmobiliaria, modificaciones a la tributación de leasing así como la potencial eliminación o disminución de los beneficios provenientes del DFL N° 2 de 1.959. Así también puede experimentar riesgos producto de cambios en la norma de construcción de viviendas y urbanismo, la ley de copropiedad inmobiliaria, las 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 potenciales efectos de esta reducción del crédito, la Sociedad 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 la construcción 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, como por ejemplo la reciente modificación de la Ley de 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 Sociedad, generando aumento de costos que podrían afectar los márgenes de los proyectos. Para hacer frente a esto, la Sociedad 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, mediano 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 existe una cobertura natural, dado que los ingresos son percibidos en UF al momento de la escrituración, podría haber un descalce en la temporalidad de los flujos, afectando por tanto al resultado de la empresa por el reajuste de los pasivos tomados en esta moneda y por los costos indexados a ésta. Adicionalmente y en particular en tiempos con inflación alta como ocurre en la actualidad, genera un efecto significativo en la capacidad de compra de viviendas y por ende en los resultados del Grupo.
- **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

Manquehue posee un importante nivel de existencias de terrenos en la zona central de país. Dado que la industria inmobiliaria ha observado una tendencia sostenida de alzas de los precios de la tierra para nuevos desarrollos inmobiliarios, ha permitido mantener el valor de las existencias de la Compañía toda vez que pueden ser desarrollados o enajenados.

Adicional y no obstante lo anterior, el Grupo Manquehue registra los terrenos a costo histórico de adquisición.

Por otro lado, los cambios en los planes reguladores, densidad, alturas y modificaciones a la Ley de Aportes e Impactos Viales (ex 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 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. En Manquehue, contamos con un departamento de post venta 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.

Sin embargo, 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, a lo largo de toda la cadena de valor, nuestros equipos están constantemente monitoreando que el estándar de calidad Manquehue se cumpla.

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 dispone

de 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 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, se ha vivido en un ambiente de incertidumbre respecto del impacto sobre el crecimiento económico y percepción de inseguridad.

Esto puede afectar de forma indirecta la demanda de viviendas, debido al potencial efecto en el empleo, además de la percepción de inestabilidad que hace disminuir el incentivo a comprar bienes inmuebles, y que, por parte de los bancos, puede derivar en mayores restricciones crediticias y alzas de tasas de interés.

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

Si bien, las medidas gubernamentales relacionadas con la pandemia se relajaron durante este último periodo del año, Inmobiliaria Manquehue S.A. y filiales mantiene a disposición de sus colaboradores todas las medidas de precaución, seguridad e higiene para resguardar la salud de sus clientes y colaboradores. La Compañía monitorea en forma cercana la evolución de condiciones y exigencias que pudiese imponer la autoridad para tomar las medidas que correspondan de forma oportuna. Mantenemos la alerta al aumento en el nivel de contagios, puesto que podría traducirse en escases de mano de obra y por ende un retraso en el término de los proyectos. Así mismo, la experiencia de operación bajo condiciones sanitarias restrictivas permitió desarrollar los protocolos que, de ser necesarios, permitirían cuidar la salud de sus colaboradores y clientes.

10.12 RIESGO DE INCERTIDUMBRE POLÍTICA

Si bien el nivel de incertidumbre se mitigó en parte post plebiscito, aún no se conocen los cambios o acuerdos que modificarán la constitución del país. Actualmente, se está trabajando en diferentes

reformas, dentro de las cuales están la reforma tributaria y de pensiones, que podrían impactar en la decisión de inversión y/o la demanda por viviendas y en consecuencia los resultados de la empresa. 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

Alejandra Villa M.

Gerente Administración y Finanzas

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.