



**ANÁLISIS RAZONADO
AL 30 DE JUNIO DE 2024**

A continuación, presentamos el Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados de Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus filiales (en adelante Manquehue, la Compañía o la Sociedad) para el segundo trimestre de 2024 (2T24) al 30 de junio de 2024. Todas las cifras están expresadas en millones de pesos chilenos (millones de \$ o MM\$). Todas las variaciones son respecto al mismo período del año anterior, salvo donde se indique lo contrario.

CONTENIDOS

1. DESTACADOS	3
2. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO Y POR SEGMENTO	4
3. INDICADORES OPERACIONALES POR SEGMENTO DE NEGOCIO	8
4. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO.....	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	16
10. RIESGOS Y MITIGACIONES	19
11. GLOSARIO	25
CONTACTO INVERSIONISTAS	26

1. DESTACADOS

- Los ingresos registrados en el 2T24 equivalen a **MM\$ 9.016**, lo que es equivalente a un 60,5% de lo generado el mismo periodo del año anterior. Tanto la unidad de negocio de desarrollo inmobiliario como macrolotes presentaron una menor escrituración producto de mayores plazos de conversión desde la promesa a la escritura.
- Por su parte, el **margen bruto** del 2T24 fue de **MM\$ 1.775**, monto inferior a los **MM\$ 4.796** registrados en el 2T23, en línea con la menor facturación informada.
- Sin embargo, y como resultado de las acciones de optimización realizadas durante el 2023, los **gastos de administración y ventas (GAV)** llegaron a **MM\$ 3.956**, representando una disminución aproximada de un **MM\$ 753** en el trimestre.
- El **EBITDA consolidado** del 2T24 alcanzó una pérdida de **MM\$ 1.431**, versus una ganancia de **MM\$ 1.128** en el 2T23, explicado por la menor escrituración y un menor margen bruto inmobiliario.
- La menor facturación informada se ve reflejada en la **pérdida consolidada** del 2T24 equivalente a **MM\$ 612**. En comparación, con el mismo periodo del año anterior, donde se registraron ganancias por **MM\$ 1.390**.
- Los metros cuadrados edificables en los **permisos de edificación aprobados** de la Compañía, presentan una reducción de un **27%** respecto a igual periodo 2023. Esto se explica por los inicios de construcción de los proyectos Mirador del Golf en Piedra Roja (Colina), de los Edificio Vicuña Mackenna en la comuna de La Florida, y Arturo Prat en la comuna de Santiago.
- El **stock disponible** disminuyó un 21%, llegando a **MUF 829** al 2T24, vs **MUF 1.048** en el 2T23. Si bien se incrementa en el período por la obtención de las recepciones finales en los proyectos de Alto La Cruz Etapa 7 y Aguapiedra Etapa 6, la escrituración de los últimos 12 meses ha reducido este indicador. El **stock potencial** se ubicó en **MUF 1.368** para escriturar en los próximos 12 meses.
- A diferencia del nivel de facturación, a junio de 2024 se mostró un mejor desempeño en el volumen de promesas, alcanzando las **MUF 933**, mientras que el mismo periodo del año anterior registramos **MUF 290**. Esto se debe en parte, a mejoras realizadas en la gestión comercial tales como, mayor presencia en redes sociales y ferias, así como también un manejo leads más dirigido al segmento objetivo.
- Durante el 2T24 se registraron 8 unidades desistidas, comparado con las 33 unidades desistidas del 2T23. Esto como resultado del manejo de una cartera sana, que permite tener mayor certeza al momento de escriturar.
- El **backlog de promesas inmobiliarias** a junio de 2024 se alcanzó los **MUF 1.561**, lo que representa un 21% más que el cierre del mismo periodo de 2023, donde se registró un Backlog de promesas de **MUF 1.290**.
- Por otra parte, el **backlog de promesas de macrolotes**, mantuvo el volumen de **MUF 232** registrado el trimestre anterior.

2. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO Y POR SEGMENTO

Millones de \$	Trimestre			Acumulado		
	2T 2024	2T 2023	Var. A/A (%)	Acum 2024	Acum 2023	Var. A/A (%)
Ingresos	9.016	14.900	-39,5%	17.265	30.447	-43,3%
(Costo de Venta)	(7.242)	(10.104)	-28,3%	(13.309)	(20.310)	-34,5%
Ganancia Bruta	1.775	4.796	-63,0%	3.956	10.137	-61,0%
(Gasto de Admin.)	(3.956)	(4.709)	-16,0%	(6.722)	(7.793)	-13,7%
Resultado Operacional	(2.181)	87	n/a	(2.766)	2.344	n/a
<u>No Operacional:</u>						
-Ingresos financieros	347	873	-60,3%	813	2.048	-60,3%
-(Gastos financieros)	(430)	(1.004)	-57,2%	(960)	(1.524)	-37,0%
-Otros	344	115	n/a	50	701	n/a
Ganancia antes de impuesto	(1.921)	71	n/a	(2.862)	3.569	n/a
-Impuestos	1.309	1.319	n/a	2.070	1.142	n/a
Ganancia (pérdida)	(612)	1.390	n/a	(793)	4.711	n/a
Ganancia propietarios controladora	(417)	1.357	n/a	(676)	4.144	n/a
Resultado Operacional	(2.181)	87	n/a	(2.766)	2.344	n/a
(+) Depreciación	86	241	-64,4%	206	449	-54,0%
(+) Amortización	10	10	0,0%	20	20	0,0%
(+) Gasto Fin. en costo	655	789	-17,1%	1.115	1.467	-24,0%
EBITDA	(1.431)	1.128	n/a	(1.424)	4.280	n/a
<i>Resultado por acción (\$/acción)</i>	<i>(0,71)</i>	<i>2,29</i>	<i>-3,0 p.p.</i>	<i>(1,14)</i>	<i>7,00</i>	<i>-8,1 p.p.</i>
<i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i>	<i>19,7%</i>	<i>32,2%</i>	<i>-12,5 p.p.</i>	<i>22,9%</i>	<i>33,3%</i>	<i>-10,4 p.p.</i>
<i>Resultado Operac. / Ingresos (%)</i>	<i>-24,2%</i>	<i>0,6%</i>	<i>-24,8 p.p.</i>	<i>-16,0%</i>	<i>7,7%</i>	<i>-23,7 p.p.</i>
<i>Ganancia (pérdida) / Ingresos (%)</i>	<i>-6,8%</i>	<i>9,3%</i>	<i>-16,1 p.p.</i>	<i>-4,6%</i>	<i>15,5%</i>	<i>-20,1 p.p.</i>
<i>EBITDA / Ingresos (%)</i>	<i>-15,9%</i>	<i>7,6%</i>	<i>-23,4 p.p.</i>	<i>-8,2%</i>	<i>14,1%</i>	<i>-22,3 p.p.</i>

A continuación, se presentan los resultados separados para las dos unidades de negocios de la Compañía: Desarrollo inmobiliario y Macrolotes.

- **Desarrollo inmobiliario:** Unidad de negocio que aborda los segmentos de extensión (proyectos de casas) dentro y fuera de la Región Metropolitana (RM), y de densidad (proyectos de departamentos) al interior de esta. La cadena de valor de esta unidad se inicia con la búsqueda y compra de terrenos factibles para el desarrollo de viviendas, la gestión y subcontratación de la construcción de los inmuebles, la comercialización y posterior entrega de estos, terminando con la atención de postventa.
- **Macrolotes:** Unidad de negocio enfocada en la venta de paños o macrolotes para el desarrollo inmobiliario, tanto residencial como de equipamiento, los que se concentran en el sector de Piedra Roja. Con una superficie inicial de 1.800 hectáreas, más de 952 hectáreas comercializadas a la fecha, mantiene un saldo de tierra de 246 hectáreas para su venta futura.

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	2T 2024	2T 2023	Var. A/A (%)	2T 2024	2T 2023	Var. A/A (%)	2T 2024	2T 2023	Var. A/A (%)
Ingresos	8.948	14.755	-39,4%	69	145	-52,7%	9.016	14.900	-39,5%
(Costo de Venta)	(7.203)	(10.032)	-28,2%	(161)	(72)	124,3%	(7.242)	(10.104)	-28,3%
Ganancia Bruta	1.745	4.722	-63,1%	(92)	74	n/a	1.775	4.796	-63,0%
(Gasto de Admin.)	(3.056)	(3.676)	-16,9%	(900)	(1.033)	-12,9%	(3.956)	(4.709)	-16,0%
Resultado Operacional	(1.311)	1.047	n/a	(992)	(960)	3,3%	(2.181)	87	n/a
(+) Depreciación	75	230	-67%	10	11	-7%	86	241	-64%
(+) Amortización	10	10	0%	-	-	0%	10	10	0%
(+) Gasto Fin. en costo	655	789	-17%	-	-	0%	655	789	-17%
EBITDA	(571)	2.076	n/a	(981)	(949)	3,5%	(1.431)	1.128	n/a

<i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i>	19,5%	32,0%	-12,5 p.p.	-134,0%	50,7%	-184,7 p.p.	19,7%	32,2%	-12,5 p.p.
<i>Result. Operac. / Ingresos (%)</i>	-14,7%	7,1%	-21,8 p.p.	-1444,0%	-661,0%	-783,0 p.p.	-24,2%	0,6%	-24,8 p.p.
<i>EBITDA / Ingresos (%)</i>	-6,4%	14,1%	-20,5 p.p.	-1429,0%	-653,4%	-775,6 p.p.	-15,9%	7,6%	-23,4 p.p.

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	Acum. 2024	Acum. 2023	Var. A/A (%)	Acum. 2024	Acum. 2023	Var. A/A (%)	Acum. 2024	Acum. 2023	Var. A/A (%)
Ingresos	17.123	28.646	-40,2%	142	1.801	-92,1%	17.265	30.447	-43,3%
(Costo de Venta)	(13.324)	(20.116)	-33,8%	(107)	(194)	-44,9%	(13.309)	(20.310)	-34,5%
Ganancia Bruta	3.799	8.530	-55,5%	35	1.607	-97,8%	3.956	10.137	-61,0%
(Gasto de Admin.)	(5.344)	(6.205)	-13,9%	(1.378)	(1.588)	-13,2%	(6.722)	(7.793)	-13,7%
Resultado Operacional	(1.545)	2.325	n/a	(1.343)	19	n/a	(2.766)	2.344	n/a
(+) Depreciación	186	427	-56%	21	22	-7%	206	449	-54%
(+) Amortización	20	20	0%	-	-	0%	20	20	0%
(+) Gasto Fin. en costo	1.115	1.467	-24%	-	-	0%	1.115	1.467	-24%
EBITDA	(224)	4.239	n/a	(1.322)	41	n/a	(1.424)	4.280	n/a

<i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i>	22,2%	29,8%	-7,6 p.p.	24,8%	89,2%	-64,4 p.p.	22,9%	33,3%	-10,4 p.p.
<i>Result. Operac. / Ingresos (%)</i>	-9,0%	8,1%	-17,1 p.p.	-944,1%	1,0%	-945,1 p.p.	-16,0%	7,7%	-23,7 p.p.
<i>EBITDA / Ingresos (%)</i>	-1,3%	14,8%	-16,1 p.p.	-929,5%	2,3%	-931,8 p.p.	-8,2%	14,1%	-22,3 p.p.

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

2.1 RESULTADO OPERACIONAL

Los **ingresos consolidados** del 2T24 alcanzaron **MM\$ 9.016** versus **MM\$ 14.900** del 2T23, lo que se explica a continuación por unidad de negocio:

- **Desarrollo inmobiliario:** los ingresos del 2T24 alcanzaron los **MM\$ 8.948**, monto 39,4% menor a los **MM\$ 14.755** registrados en mismo período de año anterior, lo cual se explica por una menor escrituración inmobiliaria, en particular en los proyectos Manuel Montt, Alto La Cruz y Aguapiedra. Debido a las condiciones del mercado que dificultan el acceso al crédito por parte de los clientes, extendiendo los plazos de escrituración de los proyectos.
- **Macrolotes:** Para este segmento, los ingresos durante en 2T24 fueron de **MM\$69**, provenientes de algunos arriendos menores. En comparación con el 2T23, los ingresos cayeron en un **52,7%**,

explicado principalmente porque para el mismo período del año anterior se registró la venta de un lote de equipamiento. Lo anterior se debe principalmente a la baja demanda por parte de las inmobiliarias compradoras de tierra, y a la dificultad para encontrar financiamiento bancario para apalancar la inversión.

El **costo de venta** del 2T24 alcanzó los **MM\$7.242** vs. **MM\$10.104** del 2T23. Esto por unidad de negocio se desglosa de la siguiente manera:

- **Desarrollo inmobiliario:** Durante el primer trimestre 2024, los costos de desarrollo inmobiliario fueron de **MM\$ 7.203**, que se compara con los **MM\$ 10.032** el 2T23, variación generada a causa de un menor volumen de escrituración en el trimestre.
- **Macrolotes:** para este segmento, el costo de venta alcanzó los **MM\$161** vs los **MM\$ 72** para el mismo periodo del 2023. Esta diferencia se explica por la incorporación del resultado no realizado por la utilidad de la venta de un lote a Inmobiliaria Los Montes.

Como resultado de lo anterior, la ganancia bruta consolidada del 2T24 alcanzó los **MM\$1.775**, comparado con los **MM\$4.796** del mismo período para el 2023. En el acumulado, el margen también disminuyó en un **61%** a nivel consolidado, explicado por un menor margen de la unidad de negocios inmobiliario y por la no contribución en ventas de la unidad de negocios de macrolotes.

Los gastos de administración y ventas consolidados del 2T24 disminuyeron en un **16,9%** si se compara con el mismo periodo del año anterior, alcanzando los **MM\$ 3.056**, versus los **MM\$ 3.676** del 2T23. Esta disminución se explica principalmente por el ajuste en estructura realizado durante el año pasado y otros ahorros como la reducción de metros cuadrados de la oficina corporativa.

A pesar los esfuerzos realizados en el ahorro de los GAV, el **resultado operacional consolidado** registró una pérdida de **(MM\$ 2.181)** en el 2T24, comparado con una utilidad de **MM\$ 87** el 2T23. Con esto el **EBITDA consolidado** del 2T24 alcanzó una pérdida de **(MM\$ 1.431)** versus los **MM\$ 1.128** en el mismo período del año 2023.

2.2 RESULTADO NO-OPERACIONAL

Los **ingresos financieros** en el 2T24 alcanzaron los **MM\$ 347**, lo que se compara con **MM\$ 873** del 2T23. Esta diferencia se produce por menores saldos de caja promedios durante el período 2024 y una menor tasa en colocaciones en Depósitos a plazo y Fondos Mutuos.

Por su parte, los **gastos financieros** del 2T24 muestran una disminución con respecto al 2T23, pasando a **MM\$430** desde los **MM\$1.004** del año pasado. Esto debido a un menor saldo de deuda de proyectos inmobiliarios en escrituración, específicamente para los proyectos Agua Piedra (comuna de Colina), Alto La Cruz (comuna de Padre Hurtado) y el Edificio Manuel Montt (comuna de Ñuñoa).

Para las **otras ganancias (pérdidas)**, el monto registrado para el 2T24 fue de **MM\$ 344 de utilidad**, el cual se compara con los **MM\$ 115** de 2T23, partida que se explica principalmente por el mayor resultado de los negocios en conjunto, particularmente del proyecto Ciudad del Sol (comuna de Puente Alto).

Por lo tanto, el **resultado no operacional** del 2T24 registró una utilidad de **MM\$ 261**, la que se compara con la pérdida de **(MM\$ 16)** del mismo período del año pasado.

En consecuencia, la **ganancia antes de impuesto** a junio 2024 alcanzó una pérdida de **(MM\$ 1.921)**, explicada por el menor margen de la actividad comercial inmobiliaria.

El impuesto consolidado del segundo trimestre reconoce una utilidad de **MM\$ 1.309** comparado con la ganancia de **MM\$ 1.319** en el 2T23. Esto se explica por impuestos diferidos, provenientes de las diferencias temporales entre el valor financiero y tributario de las existencias, pérdidas de arrastre y resultados no realizados. Cabe destacar que todas aquellos diferidos que no se van a utilizar se encuentran debidamente castigados.

Finalmente, la **pérdida neta del 2T24 fue de (MM\$ 612)**, mientras que para el **2T23** se mostró una ganancia por **MM\$ 1.390**.

3. INDICADORES OPERACIONALES POR SEGMENTO DE NEGOCIO

3.1 DESARROLLO INMOBILIARIO

Desarrollo de proyectos en extensión (casas) y en altura (edificios) a través de tres modalidades:

- (i) Proyectos 100% Inmobiliaria Manquehue.
- (ii) Proyectos 70% Inmobiliaria Manquehue, con un 30% de participación de terceros.
- (iii) Consorcios inmobiliarios, donde Inmobiliaria Manquehue posee 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 las dos primeras modalidades reflejan sus resultados en los Estados Financieros Consolidados a nivel operacional, mientras que la tercera, 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 2T24, la cartera de proyectos de Desarrollo inmobiliario de Manquehue es la siguiente:

Proyectos	Ubicación	Total (unidades) (*)	Precio Prom (UF)
1 Los Montes	Piedra Roja	107	8.811
2 Agua Piedra	Piedra Roja	30	12.438
3 Aguas Claras	Piedra Roja	5	10.324
4 Los Robles	Piedra Roja	20	10.310
5 Terrapiedra	Piedra Roja	219	13.953
6 Estancia Liray	Colina	440	3.312
7 Cumbres del Peñón	Puente Alto	331	5.898
8 Ciudad del Sol	Puente Alto	260	3.560
9 Alto la Cruz	Padre Hurtado	219	3.940
10 El Recreo	Machalí	439	3.800
Total Casas		2.070	
11 Parque Los Nogales	Lo Barnechea	112	15.897
12 Mirador del Golf	Piedra Roja	50	17.365
13 Los Leones	Providencia	70	9.559
14 Manuel Montt	Ñuñoa	25	4.256
15 Los Alerces	Ñuñoa	91	3.640
16 Victor Rae	Las Condes	29	13.448
17 Arturo Prat	Santiago	185	3.616
18 Vicuña Mackenna	La Florida	141	3.729
Total Departamentos		703	
Total Proyectos		2.773	

(*) Total (unidades) = Venta futura estimada al 30.06.2024 (valor referencial, podría estar sujeto a cambios)

3.1.1 INDICADORES DE OFERTA

BACKLOG PROYECTOS (*)	jun-24	jun-23
	Miles de UF	
Backlog proyectos propios	1.359	363
Casas	837	132
Departamentos	522	231
Backlog proyectos con sociedades o consorcios	-	1
Casas	-	1
Departamentos	-	-
Total Backlog Proyectos	1.359	364

PERMISOS (*)	jun-24	jun-23
	M2	
Permisos proyectos propios	88.287	140.276
Casas	69.459	83.193
Departamentos	18.828	57.083
Permisos proyectos con sociedades o consorcios	50.764	50.764
Casas	7.405	7.405
Departamentos	43.359	43.359
Total Permisos	139.051	191.041

STOCK (*)	jun-24				jun-23	
	Stock Disponible		Stock Potencial		Stock Disponible	
	Unidades	UF miles	Unidades	UF miles	Unidades	UF miles
Total	120	829	286	1.426	204	1.048
Casas	94	711	195	1.027	144	781
Departamentos	25	115	91	399	60	267
Sitios	1	2	-	-	-	-

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

Permisos proyectos: A junio 2024 la compañía tenía permisos vigentes medidos en M2 de 139.051, lo que comparado a junio 2023 significa una disminución de un 27%. Esto se debe a los inicios de construcción de los proyectos Mirador del Golf en Piedra Roja (Colina), al proyecto de altura Vicuña Mackenna (La Florida) y Arturo Prat en Santiago Centro; así como a construcciones de etapas en el proyecto de Alto La Cruz (Padre Hurtado).

Backlog de proyectos: Presenta un aumento de un 273%, y obedece principalmente por los inicios de construcción del proyecto Vicuña Mackenna (La Florida), Arturo Prat (Santiago) y Mirador del Golf en Piedra Roja (Colina).

Stock disponible y potencial: El stock disponible, medido en MUF, refleja una caída de un 21% al 2T24 vs 2T23, explicado principalmente por escrituración de stock de entrega inmediata en los proyectos Manuel Montt, Aguapiedra, Los Montes, Alto La Cruz y Estancia Liray. Por su parte, el stock potencial se ubicó en MUF 1.368 con escrituración probable (286 unidades) en los próximos 12 meses.

3.1.2 INDICADORES DE DEMANDA

DEMANDA (*)	Jun. 2024		Jun. 2023	
	Unidades	UF miles	Unidades	UF miles
Venta Total (**)	130	611	202	1.070
Casas	79	413	71	477
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	41	135	17	61
UF 4.001 a UF 6.000	22	98	26	117
UF 6.001 a UF 9.000	3	26	25	277
Mayor a UF 9.000	13	154	3	22
Departamentos	12	40	76	315
Menor a UF 2.000	1	2	-	3
UF 2.001 a UF 4.000	9	29	41	137
UF 4.001 a UF 6.000	2	9	30	144
UF 6.001 a UF 9.000	-	-	-	-
Mayor a UF 9.000	-	-	5	31
Casas con sociedades o consorcios	39	157	49	179
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	-	-	42	147
UF 4.001 a UF 6.000	39	157	7	32
UF 6.001 a UF 9.000	-	-	-	-
Mayor a UF 9.000	-	-	-	-
Departamentos con sociedades o consorcios	-	-	6	100
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	-	-	6	100
Mayor a UF 9.000	-	-	-	-
Sitios	-	-	-	-
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	-	-	-	-
Promesas Netas (***)	167	933	52	290
Casas	108	682	36	192
Departamentos	59	251	16	98
Promesas Desistidas	8	41	33	185
Casas	6	34	26	149
Departamentos	2	7	7	36
Tasa Desistimiento		4%		39%
Backlog de Promesas (***)	208	1.561	181	1.290
Casas	108	903	129	902
Departamentos	100	658	52	388
Sitios	-	-	-	-

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

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

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

Montos y unidades vendidas o facturadas: La venta total del 2T 2024 en MUF, que incluye proyectos propios y en control conjunto al 100%, disminuyó en un 43% respecto al 2T23, alcanzando un monto de **MUF 611**, explicado principalmente por una menor escrituración del proyecto de edificio Manuel Montt y una menor velocidad de reposición de proyectos de entrega inmediata.

Monto y unidades prometadas y desistidas: Las promesas netas acumuladas del 2T24 aumentaron en un 221%, alcanzando un monto de **MUF 933**, debido a un desempeño comercial superior en los proyectos de casas, principalmente en Piedra Roja y Alto La Cruz. Durante el 2T24 se registraron 8 unidades desistidas, de las cuales 6 corresponden a casas y 2 a departamentos.

Backlog de promesas: El Backlog de Promesas presenta un aumento de un 21%, alcanzando **MUF 1.561** vs **MUF 1.290** en 2T23, explicado por una mejor gestión comercial que ha canalizado de manera más eficiente los esfuerzos para la comercialización de los proyectos inmobiliarios.

MAS / Velocidad de Venta	2024	2023
Meses para agotar stock (*)		
Casas	2,4	9,7
Departamentos	6,3	4,0
Sitios	-	-
Velocidad de Venta (*)		
Casas	1,3	0,3
Departamentos	0,5	0,8
Sitios	-	-

(*) 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 caída desde 9,7 a 2,4 explicado fundamentalmente por el buen desempeño comercial de esta unidad de negocios en el período analizado.

3.2 MACROLOTES

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

La superficie útil disponible para la venta al cierre del 2T24, se detalla a continuación:

MACROLOTES PIEDRA ROJA	Superficie útil para venta (Hectáreas) (*)			Total
	Residencial	Equipamiento	Otros (**)	
A - La Ñipa	24,5	15,0	44,5	84,0
B - La Laguna	19,3	3,3	-	22,6
C - Alto Hacienda	84,1	16,4	32,6	133,1
Total	127,9	34,7	77,1	239,7

(*) 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 no se modificó entre el 2T24 y el 1T24, mostrando un saldo de **MUF 232**, correspondiente a una promesa de un lote habitacional en el sector de La Laguna.

4. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	jun-24	dic-23	Var. A/A (%)	jun-24	dic-23	Var. A/A (%)	jun-24	dic-23	Var. A/A (%)
Activos Corrientes	155.660	155.369	0,2%	9.142	10.594	-13,7%	160.424	161.554	-0,7%
Activos No Corrientes	116.816	115.515	1,1%	136.899	139.766	-2,1%	186.421	186.367	0,0%
Total Activos	272.476	270.884	0,6%	146.041	150.359	-2,9%	346.844	347.921	-0,3%
Pasivos Corrientes	94.345	91.777	2,8%	9.173	10.399	-11,8%	99.139	97.759	1,4%
Pasivos No Corrientes	26.563	27.075	-1,9%	56.819	59.465	-4,4%	75.736	77.288	-2,0%
Participaciones no controladoras							31.070	31.232	-0,5%
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora							44.665	46.056	-3,0%
Total Patrimonio	151.569	152.031	-0,3%	80.049	80.496	-0,6%	171.969	172.873	-0,5%
Total Pasivos y Patrimonio	272.476	270.884	0,6%	146.041	150.359	-2,9%	346.844	347.921	-0,3%

4.1 ANÁLISIS DE ACTIVOS

El **activo corriente** disminuyó en un **0.7%** respecto a diciembre del 2023, llegando a **MM\$160.424**, principalmente por:

- Efectivo y equivalentes, neto (Nota 5) con una disminución del **22% (MM\$ 6.603)**, explicada principalmente a pago a proveedores, remuneraciones y amortización de deuda de créditos de proyectos inmobiliarios.
- Deudores comerciales (nota 8), disminuyó en un **16% (MM\$ 4.130)**, debido a la operación normal del negocio, relacionada con la cobranza de los créditos hipotecarios de proyectos inmobiliarios.
- Inventarios (Nota 10), aumentó en un **20% (MM\$ 8.331)**, producto del traspaso al corto plazo de terrenos para desarrollo inmobiliario y al aumento de costos activados por el avance de obras en ejecución.

Por otro parte, el **activo no corriente** presentó una nula variación con respecto al cierre del 2023.

4.2 ANÁLISIS DE PASIVOS Y PATRIMONIO

El **pasivo corriente** aumentó en un **1,4% (MM\$ 2.060)**. Las partidas que presentaron mayor incidencia son las siguientes:

- **Pasivos financieros:** Se registró un aumento de un **16,6% (MM\$ 10.195)**, principalmente por giros de estados de pago por avance físico de las obras en construcción, como Mirador El Golf, Arturo Prat y Alto La Cruz etapa 8.
- **Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar:** Presentó una disminución de **11,2% (MM\$ 2.015)** debido a la rebaja en anticipos de clientes por entrega de sus inmuebles.
- **Otras provisiones:** Registraron una disminución de un **40% (MM\$ 6.150)**, principalmente por una menor provisión de costo de obra y el pago de dividendos de IMSA.

El **pasivo no corriente** disminuyó un **2% (MM\$ 1.552)** respecto al cierre del año anterior explicado principalmente por reclasificación de deuda financiera a corto plazo, y el reconocimiento de un crédito de leasing en Manquehue Gestión con garantía de terrenos.

El **patrimonio** por su parte presentó una variación negativa de un **0,5%** equivalente a **MM\$ 903**, principalmente por la disminución de las ganancias acumuladas producto de las pérdidas del ejercicio.

5. INDICADORES FINANCIEROS

INDICADORES FINANCIEROS (*)	2T24	1T24	4T23	3T23	2T23
Liquidez Corriente	1,62 X	1,66 X	1,65 X	1,84 X	1,76 X
Razón Acida	0,56 X	0,62 X	0,67 X	0,68 X	0,56 X
Razón de Endeudamiento (1)	1,24 X	1,22 X	1,23 X	1,08 X	1,11 X
Razón de Endeudamiento (2)	1,02 X	1,00 X	1,01 X	0,89 X	0,91 X
Deuda Corto Plazo	56,7%	55,4%	55,8%	51,0%	52,4%
Deuda Largo Plazo	43,3%	44,6%	44,2%	49,0%	47,6%
Cobertura Gastos Financieros	-0,69 X	0,01 X	0,59 X	0,91 X	1,74 X
Rotación de Inventarios	0,13 X	0,06 X	0,39 X	0,29 X	0,23 X
Promedio Cuentas por Cobrar (días)	112,0	274,2	164,1	111,5	114,4
Rotación de Activos	0,05 X	0,02 X	0,16 X	0,12 X	0,09 X
Rentabilidad del Activo (ROA)	-0,2%	-0,1%	1,3%	1,4%	1,4%
Rentabilidad del Patrimonio (ROE)	-0,5%	-0,2%	2,6%	3,0%	2,9%

(1) Considera patrimonio controlador

(2) Considera patrimonio total

El indicador de **liquidez corriente** presenta una variación menor debido a la disminución del efectivo y equivalentes en efectivos cuyo uso es parte de la continuidad normal del negocio.

La **razón de endeudamiento (1)** (Leverage) aumentó respecto al trimestre anterior a 1,24 veces debido a un incremento en el monto del pasivo exigible debido al giro de líneas de construcción, como proceso natural del negocio inmobiliario.

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

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

7. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADO

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	jun-24	jun-23	Var. A/A (%)	jun-24	jun-23	Var. A/A (%)	jun-24	jun-23	Var. A/A (%)
Flujos de Operación	(8.411)	11.886	-170,8%	(986)	558	-276,8%	(9.397)	9.729	-196,6%
Flujos de Inversión	(37)	1.695	-102,2%	0	0	0,0%	(37)	1.695	-102,2%
Flujos de Financiamiento	3.046	(23.199)	113,1%	(215)	(4.757)	95%	2.830	(25.240)	111,2%
Incremento (disminución) en Efectivo y Equivalentes	(5.402)	(9.617)	43,8%	(1.201)	(4.199)	71,4%	(6.603)	(13.816)	52,2%
Efectivo y Equivalentes al principio del período	23.163	33.254	-30,3%	7.549	11.989	-37,0%	30.712	45.244	-32,1%
Efectivo y Equivalentes al final del período	17.761	23.637	-24,9%	6.348	7.790	-18,5%	24.109	31.427	-23,3%

El **flujo de operación** disminuyó un 171%, llegando a **(MM\$ 8.411)** a junio 2024. Esto es producto principalmente de menor cobranza en comparación con mismo período del año anterior, período en que hubo recaudaciones por importantes ventas de terreno y una mayor escrituración inmobiliaria.

El **flujo de inversión** por su parte también disminuyó desde **MM\$ 1.695** al 2T2023 a **(MM\$ 37)** para el mismo período en 2024, por menores recuperaciones de capital y retiro de utilidades desde entidades con participación.

Por último, el **flujo de financiamiento** alcanzó un monto de **MM\$ 3.046** para el cierre de junio 2024, el que se compara con los **(MM\$ 23.199)** del mismo periodo del año anterior, esta diferencia es explicada por mayores giros de préstamos para la construcción en proyectos inmobiliarios.

8. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

Desde el 1 de julio de 2024 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 2T24 subieron un 12% respecto al mismo periodo del año anterior, mientras que, en unidades, el mercado sube un 10%. El mercado de casas en UF ha caído un 4% y el de departamentos crece un 26%.

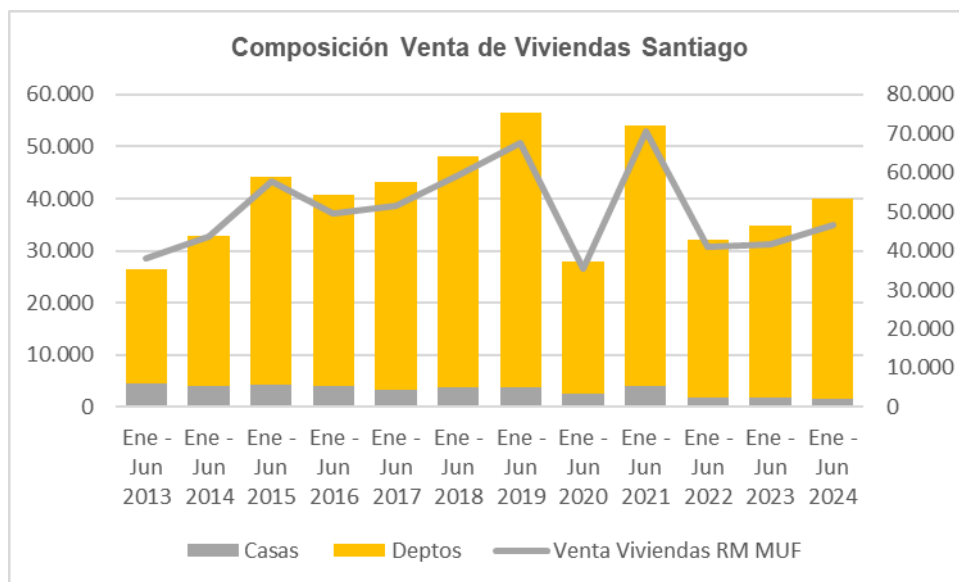


Gráfico N° 1: Composición promesas por tipo de viviendas RM Fuente: Toc Toc

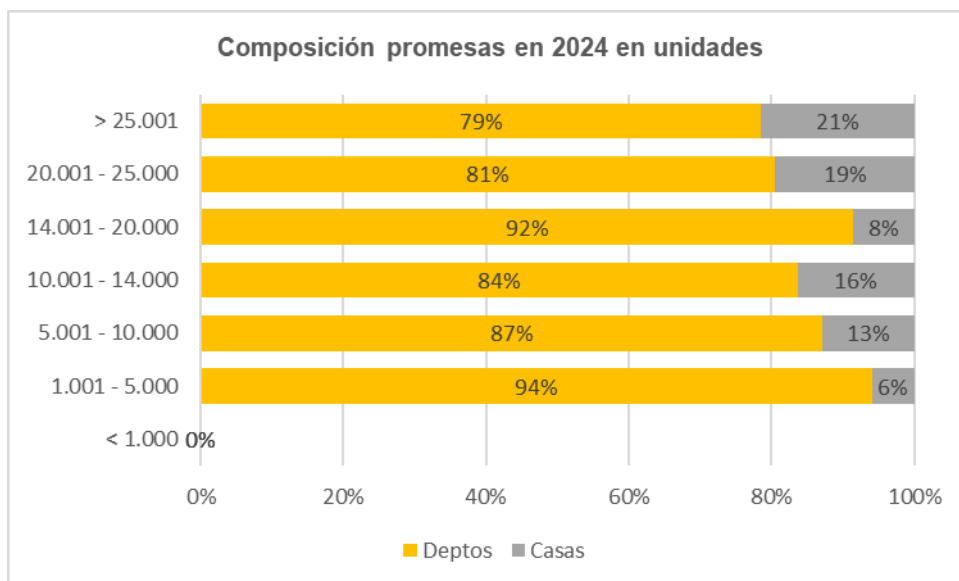


Gráfico N° 2: Composición promesas de viviendas por precio RM Fuente: Toc Toc

En relación con el desempeño del mercado inmobiliario en la Región Metropolitana durante al segundo trimestre del 2024, y de acuerdo con las cifras presentadas por Toc-Toc, en el gráfico N°2 se aprecia una preferencia clara por departamentos en la mayoría de los tramos de precio.

En el mercado de casas, el precio presenta un aumento en sus precios. El gráfico N°3, muestra un alza de un 10% en el precio de las casas; mientras que, en departamentos, el precio aumentó un 0,3%, en relación con lo observado al 2T24.

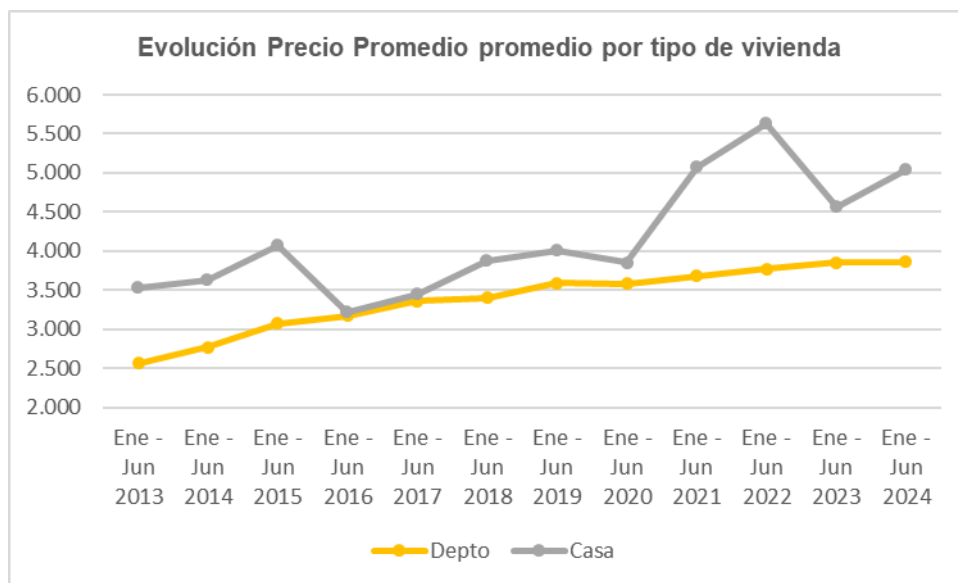


Gráfico N° 3: Evolución precio promedio por tipo de vivienda RM Fuente: Toc Toc

El indicador UF/m² en casas aumentó un 7,3%, mientras que en departamentos el precio aumentó un 1,9%.

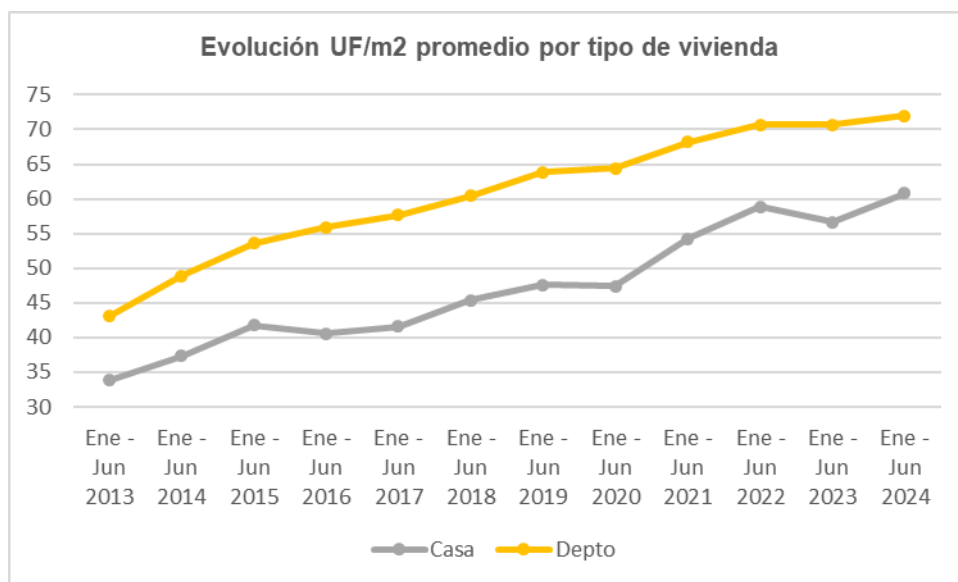


Gráfico N° 4: Evolución uf/m² promedio por tipo de vivienda RM Fuente: Toc Toc.

En el caso de Piedra Roja, el gráfico 5 muestra un cambio en la tendencia respecto al inicio del año reflejando un alza en las ventas donde junio 2024 alcanzó MUF 164. Por otra parte, la tasa de desistimiento disminuyó respecto al trimestre anterior siendo junio 2024 el menor del último año móvil con 22%.

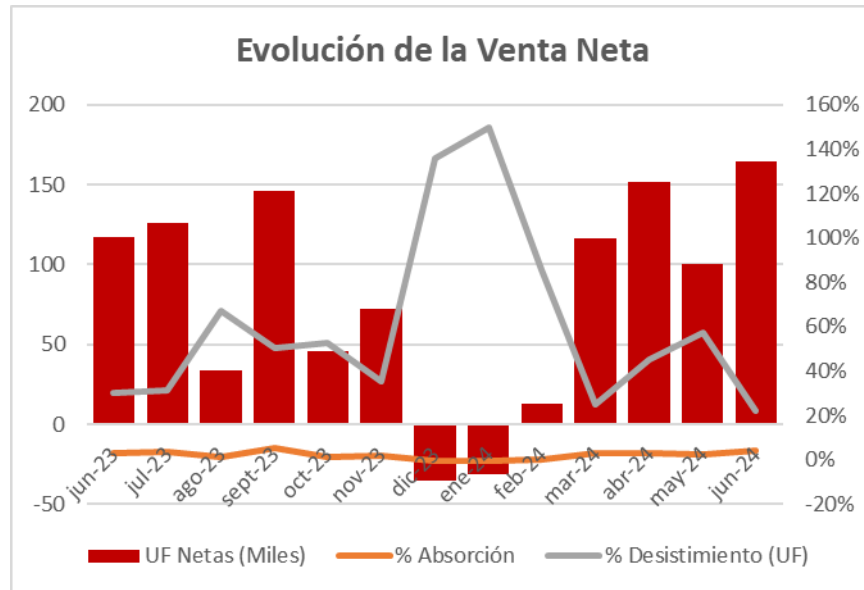


Gráfico Nº 5: Evolución Ventas netas (UF), sector Chicureo, Piedra Roja, Colina Fuente: Toc Toc.

En términos de oferta disponible, durante el segundo trimestre disminuyó por la ausencia de nuevos proyectos. Los Robles 5 deja de ser venta en blanco y pasa a ser en verde.

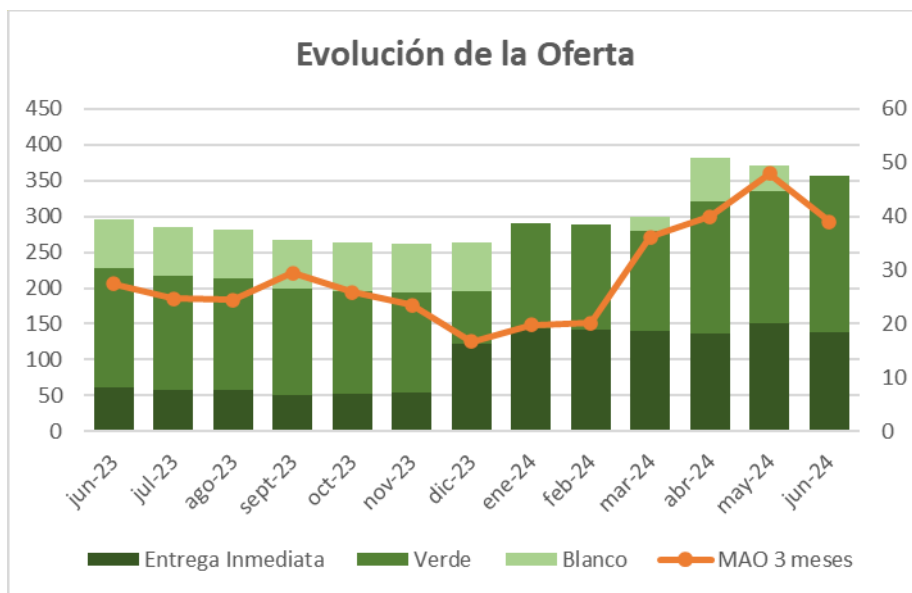


Gráfico Nº 6: Evolución de la oferta disponible vs MAO, sector Chicureo, Piedra Roja, Colina Fuente: Toc Toc.

10. RIESGOS Y MITIGACIONES

Manquehue es consciente de los riesgos inherentes a su negocio y ha identificado los principales factores de riesgo, que incluyen aspectos financieros, legales, de mercado y otros. La empresa ha implementado un sistema de gestión de riesgos para mitigar estos peligros, el cual es monitoreado constantemente por el equipo directivo. El análisis y las acciones tomadas son materia de periódica revisión 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 está sujeto a cambios en variables como tasas de interés, desempleo, inflación y variaciones en los precios de los materiales entre otros. Para reducir el impacto de estas variaciones, la Compañía ha adoptado diversas medidas, entre las que destacan:

Relaciones sólidas con entidades financieras, permitiendo una mayor fluidez en las negociaciones de préstamos y sus condiciones.

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 mensualmente.

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, entre otras, aquellos referidos a 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 1959. 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)

Si bien, la Ley N° 21.558, publicada en el Diario Oficial con fecha 25 de abril de 2023 posterga la eliminación del Crédito Especial para Empresas Constructoras hasta el 1° de enero de 2027 y modifica el régimen de transición aplicable durante su vigencia, regulado en los artículos quinto, sexto y sexto bis, todos transitorios, de la Ley N° 21.420, permitiendo usar el 100% del CEEC para todos aquellos proyectos que hubiesen obtenido el permiso de edificación con anterioridad al 31 de diciembre del 2024. La eliminación de este beneficio generará que los costos de obra sean más altos y traspasados de forma directa a las inmobiliarias, generando una reducción en los márgenes y por ende menores utilidades para los proyectos a menos que dicho aumento de costo sea traspasado también al cliente final. Cabe destacar que los proyectos que actualmente desarrolla la Compañía son objeto del crédito

señalado. Para mitigar los potenciales efectos futuros de la eliminación del crédito, la Sociedad está trabajando anticipadamente en la reevaluación de proyectos futuros.

10.2.2 Demandas y Juicios

La Compañía ha identificado el riesgo de demandas legales o juicios de clientes relacionados principalmente con la postventa. Para mitigar estos riesgos, se ha fortalecido no solo la gestión de la postventa, sino que también la gestión de supervisión técnica a las obras, manteniendo una continua participación en el diseño, en las especificaciones técnicas de los proyectos y en el proceso constructivo, supervisando la calidad del inmueble con anterioridad a la entrega al cliente.

Adicionalmente, la Compañía monitorea a través de herramientas especializadas el riesgo de cada proveedor y subcontrato, estableciendo controles específicos en materia de certificación laboral, seguridad y solvencia financiera.

Respecto del resguardo de los terrenos de la Compañía frente a tomas ilegales y reclamos legales respecto de su mantención, la compañía ha fortalecido la vigilancia de sus predios, la permanente mantención y limpieza así como el refuerzo en la asesoría legal para prevenir y enfrentar posibles conflictos.

10.2.3 Normativos

Para hacer frente a los cambios en la normativa que regula y afecta el desarrollo inmobiliario y de macrolotes, como por ejemplo la modificación de la Ley de Copropiedad Inmobiliaria (nueva Ley 21.442 publicada el 13 de abril del 2022), entre otros, los que podrían tener un impacto relevante en los proyectos, generando aumento de costos, gastos y plazos de desarrollo, la Compañía monitorea la realidad legislativa a través del apoyo de los entes gremiales (CCHC y ADI) así como de asesores legales especializados en normativa, incorporando y anticipando para cada etapa de los proyectos, su viabilidad y/o los ajustes necesarios para que cumplan con la legislación.

10.3 RIESGOS FINANCIEROS

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

- **Riesgo de Liquidez:** La compañía ha establecido un sistema de control de caja semanal, mensual, anual y de proyección quinquenal para garantizar el cumplimiento de sus compromisos financieros. Por su parte, respecto de los créditos de construcción, necesarios para el financiamiento de los proyectos a desarrollar, la Compañía mantiene una relación constante con todos los bancos para un oportuno financiamiento al inicio de las obras. Durante el proceso de construcción, se monitorea el avance de las ventas (promesas) y el avance financiero de las obras, de tal forma al momento de su exigibilidad se amorticen con los ingresos generados durante el proceso de escrituración. En relación con los compromisos de largo plazo, la Compañía genera estructuras calzando dichos préstamos a activos de largo plazo, permitiendo una estructura ordenada y sencilla de monitorear.
- **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, ni posee deuda en moneda extranjera. Por su parte, respecto del impacto en algunos costos de insumos de construcción, se mitigan por la diversificación de contratos de suma alzada y contratos por administración delegada con las empresas constructoras.
- **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. Cabe mencionar, que los pasivos en UF obedecen particularmente a financiamiento de tierra, mientras que la deuda asociada a la línea de construcción de los proyectos es cursada en pesos. 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:** Al 30 de junio del 2024 y al 31 de diciembre del 2023, la filial El Peñón Manquehue SpA presenta covenant de propiedad y de envío de información de los estados

financieros de esta sociedad en particular, ambos asociados al contrato de mutuo hipotecario con Evolucionadora Administradora de Mutuos Hipotecarios S.A. (Nota 31.4). No existen otros covenant en ninguna de las sociedades de Inmobiliaria Manquehue S.A y/o sus filiales. Sin embargo, la compañía, con el objeto de mantener un fiel cumplimiento sobre las obligaciones contraídas, mantiene un estricto cumplimiento de sus ratios financieros de endeudamiento y liquidez, los que se informan y analizan mensualmente.

10.4 RIESGO DE TERRENOS

La Compañía posee un importante banco de terrenos en la Región Metropolitana y la comuna de Machalí, lo que le permite asegurar el desarrollo futuro de proyectos inmobiliarios y sostener una oferta de macrolotes y lotes comerciales para terceros desarrolladores inmobiliarios. Esta posición permite sostener la continuidad operacional de la Compañía.

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 instrumentos de planificación territorial, Ley Ordenanza de Urbanismo y construcción, legislación ambiental y todo cuerpo legal que rige el desarrollo inmobiliario, debido al alto impacto que pueden tener en la rentabilidad y plazos de desarrollo 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. 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

Habida cuenta del plazo involucrado en el desarrollo inmobiliario, el sector inmobiliario puede enfrentar variados ciclos de la economía nacional, lo que podría generar resultados fluctuantes, lo que implica un desfase relevante entre las decisiones de inversión y la materialización de la venta de los proyectos. Para mitigar esta volatilidad, la empresa analiza constantemente las condiciones del mercado y busca equilibrar sus ingresos a lo largo del año.

La Administración, en conjunto con el Directorio, realizan un análisis detallado del mercado inmobiliario residencial y de macrolotes, con una planificación rigurosa y monitoreo del cumplimiento de las fechas definidas en el plan de negocios, que busca suavizar las fluctuaciones en sus resultados y asegurar la sostenibilidad de sus operaciones a largo plazo.

Los ciclos del mercado inmobiliario impactan directamente la demanda de terrenos de la filial Piedra Roja, la que, gracias a su diversificada oferta de terrenos para el desarrollo residencial en extensión y densidad, así como comercial, permiten que la empresa pueda adaptarse a estas fluctuaciones y reducir su exposición al riesgo. Por otra parte, una continua revisión y proyección de sus flujos de caja, lo que involucra la gestión de sus compromisos y estructura de financiamiento, le permiten administrar los distintos ciclos.

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 son amenazas que pueden afectar negativamente nuestras actividades. Concretamente, podemos definirlos como aquellos 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 Compañía. Por ello, se ha implementado un proceso de monitoreo riguroso de nuestros proveedores y subcontratos, que permite para prevenir incidentes y garantizar la continuidad de nuestras operaciones.

Frente a riesgos relacionados a delitos, la sociedad mantiene vigente y activo su Modelo de Prevención de Delitos, el que se ajusta a la Ley 20.393 de Responsabilidad Penal. La Compañía está en proceso de actualización del Manual de Prevención, y su Matriz de riesgos vinculada, para incorporar los nuevos delitos sumados por la Ley de Delitos Económicos, Ley 21.595, que está pronta a entrar en vigor.

Se están reforzando las acciones de control existentes para prevenir y disminuir la exposición a los riesgos, a través de distintos mecanismos que permiten a nuestros colaboradores Y/o terceros relacionados mantenerse informados de todos los elementos que componen el cumplimiento de esta normativa.

Así también la Sociedad cuenta con un Canal de Denuncias, al que pueden acceder de forma expedita los colaboradores y terceros en general, para realizar denuncias anónimas, si así lo requieren para reportar situaciones que vulneren las normas legales, normativa interna, y las Buenas Prácticas o Valores 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. La inflación y el empleo también juegan un rol fundamental en la capacidad de endeudamiento de los promitentes compradores. Durante estos últimos años, la elevada inflación y las altas tasas, unido a las restricciones de plazo establecidas por la banca, ha generado un impacto significativo en las velocidades de venta de los proyectos inmobiliarios y un 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.

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 Muñoz

Gerente de 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 19 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.