



**ANÁLISIS RAZONADO
AL 31 DE MARZO DE 2026**

A continuación, presentamos el Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados de Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus filiales (en adelante Manquehue, la Compañía o la Sociedad) para el primer trimestre de 2026 (1T26) al 31 de marzo de 2026. 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	5
3. INDICADORES OPERACIONALES POR SEGMENTO DE NEGOCIO	9
4. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO	15
5. INDICADORES FINANCIEROS	16
6. DIFERENCIA ENTRE VALOR LIBRO Y VALOR ECONÓMICO DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS	16
7. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADO	16
8. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE	18
9. VARIACIONES EN EL MERCADO, COMPETENCIA Y PARTICIPACIÓN DE MERCADO	19
10. RIESGOS Y MITIGACIONES	22
11. GLOSARIO	29
CONTACTO INVERSIONISTAS	30

1. DESTACADOS

- En el **1T26**, la compañía registró ingresos consolidados por **MM\$ 17.164**, lo que representa un incremento de **64,1%** en comparación con igual período del año anterior. Este crecimiento se explica principalmente por el desempeño de la unidad de negocio inmobiliaria. La unidad de Macrolotes generó ingresos por **MM\$51** asociados a arriendos, sin registrar ingresos por venta de lotes, en línea con lo observado en el mismo trimestre de 2025.
- El margen bruto consolidado del **1T26** alcanzó **MM\$ 2.485**, equivalente a un **14,5%** de los ingresos, lo que se compara con un **17,8%** registrado en igual período del año anterior. Esta disminución se explica por ajustes de precios asociados a estrategias comerciales orientadas a acelerar la venta de unidades terminadas, con un efecto transitorio en la rentabilidad del período.
- Durante el **1T26**, los Gastos de Administración y Ventas (GAV) ascendieron a **MM\$ 3.519**, lo que representa un incremento del **8,3%** en comparación con igual período del año anterior. Este incremento se explica principalmente por mayores gastos en la unidad de Macrolotes, asociados al pago de comisiones vinculadas a ventas de lotes realizadas en el ejercicio previo.
- El **EBITDA** consolidado del **1T26** alcanzó **MM\$ 83**, superando el resultado negativo de (**MM\$ 620**) obtenido en igual período de 2025. Esta variación se explica principalmente por el mayor nivel de ingresos del período, efecto que fue parcialmente compensado por una menor contribución del margen bruto y mayores gastos de administración y venta.
- En línea con lo indicado anteriormente, el **1T26**, la compañía obtuvo una pérdida consolidada de (**MM\$ 1.910**), en comparación con la utilidad de **MM\$ 83** obtenida el **1T25**.
- Los **metros cuadrados edificables** vinculados a los permisos de edificación aprobados por la compañía mostraron un alza frente al mismo período del año anterior, llegando a **123.981 m²**. Esto se explica por las aprobaciones obtenidas hacia el cierre de 2025, correspondientes a los proyectos Los Litres y Los Leones 1500, emplazados en las comunas de Colina y Providencia, respectivamente.
- Al cierre del **1T26**, el **stock disponible** aumentó a **MUF 1.337** desde **MUF 913** en igual período de 2025, impulsado principalmente por la incorporación de proyectos con entrega inmediata que obtuvieron su recepción final durante 2025. Entre ellos destacan Mirador del Golf (Colina), Los Montes Etapa 6 (Colina) y Vicuña Mackenna (La Florida). Cabe señalar que en el primer trimestre de 2026 no se registraron nuevas recepciones finales.
- El **stock potencial** disponible para escriturar se ubica en **MUF 1.534**, impulsado por proyectos como Arturo Prat (Santiago), Víctor Rae (Las Condes), Parque Nogales Torre C (Lo Barnechea) y Estancia Liray Barrio Piloto (Colina), todos con recepciones municipales estimadas para 2026.
- En el **1T26**, las **promesas netas** de viviendas totalizaron **MUF 295**, ubicándose por debajo de las **MUF 420** registradas en igual período de 2025. Esta disminución se explica principalmente por la disminución que ha experimentado el mercado en las velocidades de venta de casas.

- Al cierre de **1T26** se contabilizaron **14 desistimientos** de promesa, superando las **4 unidades** registradas en igual período de 2025. En cuanto a la **velocidad de venta**, el segmento de **casas** evidenció una desaceleración, con un ritmo mensual que **disminuyó de 0,7 a 0,3** unidades. Por su parte, el segmento de **departamentos** se **mantuvo** estable, conservando una velocidad de **0,1** unidades, en línea con lo observado el año anterior.
- Entre el **1T26** y el **1T25**, el **indicador de meses para agotar stock (MAS)** reflejó movimientos opuestos en ambos segmentos. En **casas**, aumentó de **4,2 a 10,5 meses**, mientras que en departamentos disminuyó de **22,3 a 20,3 meses**, lo que se explica, en parte, por la escrituración de los departamentos del proyecto Mirador del Golf (Colina).
- El **backlog de promesas inmobiliarias** al cierre del **1T26** -definido como el stock de promesas vigentes al cierre del período que quedan por escriturar- alcanzó **MUF 1.712**, superando los **MUF 1.238** registrados en igual período del año anterior.
- Durante el **1T26**, el backlog de promesas del negocio de Macrolotes alcanzó **MUF 366**, lo que representa un incremento de **39%** en comparación con los **MUF 263** registrados en igual período del año anterior. Este nivel incorpora promesas de compraventa correspondientes a lotes destinados a desarrollos en altura en el sector de La Laguna, así como terrenos de extensión en el sector de La Ñipa y lotes de equipamiento.

2. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO Y POR SEGMENTO

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

Millones de \$	Trimestre			Acumulado		
	1T 2026	1T 2025	Var. A/A (%)	Acum 2026	Acum 2025	Var. A/A (%)
Ingresos	17.164	10.461	64,1%	17.164	10.461	64,1%
(Costo de Venta)	(14.679)	(8.598)	70,7%	(14.679)	(8.598)	70,7%
Ganancia Bruta	2.485	1.863	33,4%	2.485	1.863	33,4%
(Gasto de Admin.)	(3.519)	(3.250)	8,3%	(3.519)	(3.250)	8,3%
Resultado Operacional	(1.034)	(1.387)	-25,4%	(1.034)	(1.387)	-25,4%
No Operacional:	(1.320)	(138)	n/a	(1.320)	(138)	n/a
-Ingresos financieros	187	313	-40,2%	187	313	-40,2%
-(Gastos financieros)	(1.415)	(839)	68,7%	(1.415)	(839)	68,7%
-Otros	(92)	388	n/a	(92)	388	n/a
Ganancia antes de impuesto	(2.354)	(1.525)	54,4%	(2.354)	(1.525)	54,4%
-Impuestos	445	1.608	-72,3%	445	1.608	-72,3%
Ganancia (pérdida)	(1.910)	83	n/a	(1.910)	83	n/a
Ganancia propietarios controladora	(1.654)	119	n/a	(1.654)	119	n/a
Resultado Operacional	(1.034)	(1.387)	-25,4%	(1.034)	(1.387)	-25,4%
(+) Depreciación	115	108	7,0%	115	108	7,0%
(+) Amortización	31	10	n/a	31	10	n/a
(+) Gasto Fin. en costo	970	648	49,6%	970	648	49,6%
EBITDA	83	(620)	n/a	83	(620)	n/a
<i>Resultado por acción (\$/acción)</i>	<i>(2,80)</i>	<i>0,20</i>	<i>-3,0 p.p.</i>	<i>(2,80)</i>	<i>0,20</i>	<i>-3,0 p.p.</i>
<i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i>	<i>14,5%</i>	<i>17,8%</i>	<i>-3,3 p.p.</i>	<i>14,5%</i>	<i>17,8%</i>	<i>-3,3 p.p.</i>
<i>Resultado Operac. / Ingresos (%)</i>	<i>-6,0%</i>	<i>-13,3%</i>	<i>7,2 p.p.</i>	<i>-6,0%</i>	<i>-13,3%</i>	<i>7,2 p.p.</i>
<i>Ganancia (pérdida) / Ingresos (%)</i>	<i>-11,1%</i>	<i>0,8%</i>	<i>-11,9 p.p.</i>	<i>-11,1%</i>	<i>0,8%</i>	<i>-11,9 p.p.</i>
<i>EBITDA / Ingresos (%)</i>	<i>0,5%</i>	<i>-5,9%</i>	<i>6,4 p.p.</i>	<i>0,5%</i>	<i>-5,9%</i>	<i>6,4 p.p.</i>

- Desarrollo Inmobiliario:** Unidad de negocios orientada al desarrollo de proyectos habitacionales, tanto en extensión (casas) —principalmente en la Región Metropolitana y en la comuna de Machalí— como en densidad (edificios de departamentos) en Santiago. Su cadena de valor comprende la identificación y adquisición de terrenos aptos para el desarrollo inmobiliario, la gestión y subcontratación de la construcción, la comercialización de las unidades, su posterior entrega a clientes y el servicio 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 958 hectáreas comercializadas a la fecha, mantiene un saldo de tierra de 231,2 hectáreas para su venta futura.

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	1T 2026	1T 2025	Var. A/A (%)	1T 2026	1T 2025	Var. A/A (%)	1T 2026	1T 2025	Var. A/A (%)
Ingresos	17.113	10.392	64,7%	51	69	-26,4%	17.164	10.461	64%
(Costo de Venta)	(14.591)	(8.499)	71,7%	(89)	(99)	-10,5%	(14.679)	(8.598)	70,7%
Ganancia Bruta	2.523	1.893	33,3%	(38)	(30)	26,7%	2.485	1.863	33,4%
(Gasto de Admin.)	(2.498)	(2.528)	-1,2%	(1.022)	(722)	41,5%	(3.519)	(3.250)	8,3%
Resultado Operacional	25	(635)	n/a	(1.059)	(752)	40,9%	(1.034)	(1.387)	-25,4%
(+) Depreciación	105	98	8%	10	10	0%	115	108	7%
(+) Amortización	31	10	n/a	-	-	0%	31	10	n/a
(+) Gasto Fin. en costo	970	648	50%	-	-	0%	970	648	50%
EBITDA	1.132	121	n/a	(1.049)	(742)	41,5%	83	(620)	n/a
<i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i>	<i>14,7%</i>	<i>18,2%</i>	<i>-3,5 p.p.</i>	<i>-74,1%</i>	<i>-43,0%</i>	<i>-31,1 p.p.</i>	<i>14,5%</i>	<i>17,8%</i>	<i>-3,3 p.p.</i>
<i>Result. Operac. / Ingresos (%)</i>	<i>0,1%</i>	<i>-6,1%</i>	<i>6,3 p.p.</i>	<i>-2079,8%</i>	<i>-1085,8%</i>	<i>-994,0 p.p.</i>	<i>-6,0%</i>	<i>-13,3%</i>	<i>7,2 p.p.</i>
<i>EBITDA / Ingresos (%)</i>	<i>6,6%</i>	<i>1,2%</i>	<i>5,4 p.p.</i>	<i>-2059,6%</i>	<i>-1070,9%</i>	<i>-988,7 p.p.</i>	<i>0,5%</i>	<i>-5,9%</i>	<i>6,4 p.p.</i>

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	Acum. 2026	Acum. 2025	Var. A/A (%)	Acum. 2026	Acum. 2025	Var. A/A (%)	Acum. 2026	Acum. 2025	Var. A/A (%)
Ingresos	17.113	10.392	64,7%	51	69	-26,4%	17.164	10.461	64,1%
(Costo de Venta)	(14.591)	(8.499)	71,7%	(89)	(99)	-10,5%	(14.679)	(8.598)	70,7%
Ganancia Bruta	2.523	1.893	33,3%	(38)	(30)	26,7%	2.485	1.863	33,4%
(Gasto de Admin.)	(2.498)	(2.528)	-1,2%	(1.022)	(722)	41,5%	(3.519)	(3.250)	8,3%
Resultado Operacional	25	(635)	n/a	(1.059)	(752)	40,9%	(1.034)	(1.387)	-25,4%
(+) Depreciación	105	98	8%	10	10	0%	115	108	7%
(+) Amortización	31	10	n/a	-	-	0%	31	10	n/a
(+) Gasto Fin. en costo	970	648	50%	-	-	0%	970	648	50%
EBITDA	1.132	121	n/a	(1.049)	(742)	41,5%	83	(620)	n/a
<i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i>	<i>14,7%</i>	<i>18,2%</i>	<i>-3,5 p.p.</i>	<i>-74,1%</i>	<i>-43,0%</i>	<i>-31,1 p.p.</i>	<i>14,5%</i>	<i>17,8%</i>	<i>-3,3 p.p.</i>
<i>Result. Operac. / Ingresos (%)</i>	<i>0,1%</i>	<i>-6,1%</i>	<i>6,3 p.p.</i>	<i>-2079,8%</i>	<i>-1085,8%</i>	<i>-994,0 p.p.</i>	<i>-6,0%</i>	<i>-13,3%</i>	<i>7,2 p.p.</i>
<i>EBITDA / Ingresos (%)</i>	<i>6,6%</i>	<i>1,2%</i>	<i>5,4 p.p.</i>	<i>-2059,6%</i>	<i>-1070,9%</i>	<i>-988,7 p.p.</i>	<i>0,5%</i>	<i>-5,9%</i>	<i>6,4 p.p.</i>

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

2.1 RESULTADO OPERACIONAL

Los **ingresos consolidados** del **1T26** alcanzaron **MM\$ 17.164** versus **MM\$ 10.461** del **1T25**, lo que se explica a continuación por unidad de negocio:

- **Desarrollo Inmobiliario:** El segmento alcanzó ingresos por **MM\$ 17.113** en el trimestre, equivalente a un crecimiento de **64,7%** respecto del **1T25**. Este nivel de ingresos obedece a la escrituración de los proyectos Mirador del Golf, Los Montes (Etapa 6), Los Robles (Etapa 5) y Aguapiedra (Etapa 6) en el segmento alto, al proyecto Alto La Cruz (Etapa 8) en el segmento medio y los edificios Los Alerces y Vicuña Mackenna.
- **Macrolotes:** El segmento generó ingresos por **MM\$ 51** por arriendos en el **1T26**; no se registró escrituración de lotes durante este periodo.

El **costo de venta** consolidado del **1T26** alcanzó los **(MM\$ 14.679)** versus **(MM\$ 8.598)** del **1T25**. El desglose por unidad de negocio es el siguiente:

- **Desarrollo inmobiliario:** Los costos asociados a esta línea de negocio aumentaron un **71,7%** en el **1T26**, alcanzando **(MM\$ 14.591)**. Esta variación se explica principalmente por la composición de las unidades escrituradas en el período, la cual incorporó proyectos con mayores costos activados, incluyendo componentes relacionados al bodegaje de terrenos provenientes de adquisiciones realizadas en ejercicios anteriores.
- **Macrolotes:** Los costos de venta para este segmento fueron de **(MM\$ 89)** en el **1T26**. Tal como se ha mencionado anteriormente, no hubo ventas de lotes durante este periodo.

Al comparar el **1T26** con igual período del año anterior, la ganancia bruta consolidada aumentó desde **MM\$ 1.863** a **MM\$ 2.485**, lo que se explica por un mayor volumen de escrituraciones del segmento inmobiliario durante el período. Sin embargo, en términos relativos a los ingresos, el margen bruto registró una disminución, pasando de **17,8%** en el **1T25** a **14,5%** en el **1T26**, reflejando un cambio en el mix de los proyectos escriturados y en las condiciones comerciales aplicadas.

Los gastos de administración y ventas consolidados del **1T26** alcanzaron **(MM\$ 3.519)**, lo que representa un incremento de **8,3%** respecto de los **(MM\$ 3.250)** registrados en igual período del año anterior. Esta variación se explica principalmente por mayores comisiones de venta asociadas a la unidad de negocio de Macrolotes, las cuales se vinculan a operaciones de escrituración de lotes efectuadas durante el ejercicio 2025.

El mayor volumen de escrituraciones registrado en el período, junto con una menor contribución del margen bruto y un aumento en los gastos de administración y ventas, derivaron en un resultado operacional negativo de **(MM\$ 1.034)**, el cual se compara con la pérdida de **(MM\$ 1.387)** obtenida en igual período del año anterior. Por su parte, el EBITDA del **1T26** fue positivo en **MM\$ 83**, en contraste con el EBITDA negativo de **(MM\$ 620)** registrado en el mismo período de 2025, reflejando el efecto del mayor nivel de ingresos sobre la generación operativa del período.

2.2 RESULTADO NO-OPERACIONAL

Durante el **1T26**, la compañía obtuvo ingresos financieros por **MM\$ 187**, cifra inferior a los **MM\$ 313** registrados en el mismo período de 2025. Esta disminución se explica principalmente por menores saldos promedio de caja disponibles y por la baja en las tasas de interés de mercado aplicables a depósitos e inversiones en fondos mutuos.

En el **1T26**, los gastos financieros aumentaron un **68,7%**, totalizando **(MM\$ 1.415)**, en comparación con los **(MM\$ 839)** registrados en el mismo período de 2025. Este incremento se atribuye principalmente a un mayor stock de deuda asociado a proyectos que se encuentran en etapa de escrituración, tales como Mirador del Golf (Colina), Estancia Liray Etapa 7.4 (Colina) y Vicuña Mackenna (La Florida).

Al cierre del período, el ítem otras ganancias y pérdidas registró un saldo negativo de **(MM\$ 92)**, en contraste con los **MM\$ 388 positivos** observados en igual período del año anterior. Esta variación se explica principalmente porque los negocios conjuntos se mantienen en etapa de construcción, por lo que aún no generan resultados que contribuyan positivamente a este ítem.

Considerando lo anterior, el **resultado no operacional** del **1T26** fue negativo por **(MM\$ 1.320)**, superior a la pérdida de **(MM\$ 138)** registrada en el mismo período del año anterior.

De este modo, al cierre del **1T26** la compañía registró una pérdida antes de impuestos de **(MM\$ 2.354)**, en comparación con la pérdida de **(MM\$ 1.525)** obtenida en igual período del año anterior. Este

resultado se explica principalmente por la menor contribución del margen bruto del negocio inmobiliario y por un mayor nivel de gastos financieros asociados al financiamiento de proyectos durante su etapa de escrituración.

Por su parte, la pérdida después de impuestos alcanzó **(MM\$ 1.910)**, cifra que se compara con la utilidad de **MM\$ 83** registrada en el **1T25**.

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 (Consorcio Inmobiliario MBI - Socio BRICSA) y Edificios Parque Nogales (Inmobiliaria y Constructora 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 **1T26**, la cartera de proyectos de Desarrollo Inmobiliario de Manquehue es la siguiente:

Proyectos	Ubicación	Total (unidades) (*)	Precio Prom (UF)
Aguapiedra	Piedra Roja	1	12.900
Aguas Claras	Piedra Roja	1	10.690
Los Montes	Piedra Roja	58	8.432
Los Robles	Piedra Roja	5	10.637
Mirador del Golf - Casas	Piedra Roja	3	24.185
Terrapiedra	Piedra Roja	220	9.148
Alto la Cruz	Padre Hurtado	47	4.698
Estancia Liray	Colina	124	4.299
Los Litres	Colina	137	3.213
Ciudad del Sol	Puente Alto	118	3.918
Cumbres del Peñón	Puente Alto	330	5.126
Recreo	Machalí	439	3.800
Total Casas		1.483	
Arturo Prat 1822	Santiago	192	2.957
Los Alerces 2222	Ñuñoa	20	3.896
Los Leones 1500	Providencia	79	8.265
Mirador del Golf - Deptos.	Piedra Roja	17	15.859
Víctor Rae 5673	Las Condes	29	11.401
Vicuña Mackenna 11508	La Florida	98	3.960
Parque Nogales	Lo Barnechea	34	15.465
Total Departamentos		469	
Total Proyectos		1.952	

(*) Total (unidades) = Venta futura estimada al 31.03.2026 (valor referencial, podría estar sujeto a cambios)

3.1.1 INDICADORES DE OFERTA

BACKLOG PROYECTOS (*) EN MUF	mar-26	mar-25
Backlog proyectos propios	54	593
Casas	16	228
Departamentos	38	365
Backlog proyectos con sociedades o consorcios	30	234
Casas	-	-
Departamentos	30	234
Total Backlog Proyectos	84	827

PERMISOS (*) EN M2	mar-26	mar-25
Backlog proyectos propios	84.422	60.865
Casas	71.014	60.865
Departamentos	13.408	-
Backlog proyectos con sociedades o consorcios	39.559	50.764
Casas	7.405	7.405
Departamentos	32.154	43.359
Total Backlog Proyectos	123.981	111.629

STOCK (*)	Stock Disponible mar-26		Stock Potencial mar-26		Stock Disponible mar-25	
	Unidades	MUF	Unidades	MUF	Unidades	MUF
Total	219	1.337	282	1.534	154	913
Casas	84	601	27	110	101	701
Departamentos	135	736	255	1.424	52	210
Sitios	-	-	-	-	1	2

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

Backlog de proyectos: Durante el **1T26** se observó una **disminución de 89,8%**, pasando desde **MUF 827** en marzo de 2025 a **MUF 84** en marzo de 2026. Esta caída se explica principalmente por la obtención de recepciones municipales de proyectos que, al primer trimestre del año anterior, se encontraban en etapa de construcción, entre los que destacan Mirador del Golf y Los Montes Etapa 6 (Colina), junto al edificio Vicuña Mackenna (La Florida). Al cierre del **1T26**, permanecen en ejecución los edificios Arturo Prat (Santiago), Víctor Rae (Las Condes), Parque Nogales (Lo Barnechea) y el proyecto de casas Estancia Liray Barrio Piloto (Colina).

Permisos proyectos: A marzo de 2026, la compañía mantiene un total de **123.981 m²** en permisos vigentes, lo que implica un incremento de **11,1%** respecto a marzo de 2025. Este aumento responde al continuo proceso de renovación y planificación de nuevos desarrollos, en línea con el avance en la ejecución de los proyectos en curso. En este contexto, destacan los permisos obtenidos asociados al proyecto de casas Los Litres (Colina) y al edificio Los Leones 1500 (Providencia).

Stock disponible y potencial: En el **1T26**, el **stock disponible** totalizó **MUF 1.337**, superando los **MUF 913** observados en el **1T25**. Este incremento se explica por el inicio del proceso de escrituración de proyectos que, a marzo del año previo, se encontraban en construcción, entre los que destacan Mirador del Golf, Los Robles Etapa 5 y Los Montes Etapa 6 (todos en Colina), junto con el edificio Vicuña Mackenna (La Florida). Por otra parte, el **stock potencial** —definido como las unidades en construcción con posibilidad de ser escrituradas en los próximos 12 meses, incluyendo aquellas ya promesadas— alcanzó **MUF 1.534** en el **1T26**. Este nivel se sustenta en las recepciones municipales proyectadas para

2026 de los proyectos Estancia Liray Barrio Piloto (Colina), así como de los edificios Arturo Prat (Santiago), Víctor Rae (Las Condes) y Parque Nogales (Vitacura).

3.1.2 INDICADORES DE DEMANDA

DEMANDA (*)	mar-26		mar-25	
	Unidades	MUF	Unidades	MUF
Venta Total (**)	44	427	79	340
Casas	24	246	56	247
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	4	15	41	141
UF 4.001 a UF 6.000	3	13	9	40
UF 6.001 a UF 9.000	7	54	2	17
Mayor a UF 9.000	10	163	4	49
Departamentos	20	181	7	24
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	11	31	4	11
UF 4.001 a UF 6.000	-	-	3	13
UF 6.001 a UF 9.000	-	-	-	-
Mayor a UF 9.000	9	151	-	-
Casas con sociedades o consorcios	-	-	16	69
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	-	-	-	-
UF 4.001 a UF 6.000	-	-	16	69
UF 6.001 a UF 9.000	-	-	-	-
Mayor a UF 9.000	-	-	-	-
Departamentos con sociedades o consorcios	-	-	-	-
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	-	-	-	-
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 (***)	49	295	95	420
Casas	52	283	75	346
Departamentos	-3	12	20	74
Promesas Desistidas	14	64	4	14
Casas	2	19	4	14
Departamentos	12	45	-	-
Tasa Desistimiento		18%		3%
Backlog de Promesas (***)	289	1.712	159	1.238
Casas	144	797	88	629
Departamentos	145	915	71	609
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 al 100% (ajuste de criterio).

Montos y unidades vendidas o facturadas: Al cierre del 1T26, la venta acumulada —considerando al 100% los proyectos propios y en control conjunto— alcanzó **MUF 427**. Este aumento se explica principalmente por la incorporación de proyectos que obtuvieron su recepción municipal y comenzaron

su proceso de escrituración, como los condominios Los Robles 5, Los Montes 6, Mirador del Golf (todos en Colina) y Vicuña Mackenna (La Florida), los cuales no se encontraban disponibles para este efecto a marzo de 2025.

Monto y unidades prometidas y desistidas: Al cierre de **1T26**, el valor acumulado de promesas netas de desistimiento disminuyó un **29,8%**, alcanzando **MUF 295** (49 unidades) frente a **MUF 420** del **1T25** (95 unidades). Esta disminución se explica por el aumento en el desistimiento de departamentos que ocurrieron en el período (se registraron 14 unidades, de las cuales sólo 2 fueron casas).

Backlog de promesas: En el **1T26**, el backlog de promesas de viviendas mostró un alza de **38,3%**, totalizando **MUF 1.712**, en comparación con los **MUF 1.238** registrados al **1T25**. Este incremento se explica por la incorporación de nueva oferta, derivada del inicio de nuevas etapas en proyectos de casas como Estancia Liray (Etapa 7.5 y Barrio Piloto) en Colina, junto con el Barrio Piloto del proyecto Alto La Cruz (Padre Hurtado) y el inicio de ventas de los proyectos Terrapiedra y Los Litres (ambos en Colina). Asimismo, contribuyó a este crecimiento la salida a venta del edificio Los Leones 1500, ubicado en la comuna de Providencia.

MAS / Velocidad de Venta	mar-26	mar-25
Meses para agotar stock (*)		
Casas	10,5	4,2
Departamentos	20,3	22,3
Sitios	-	-
Velocidad de Venta (*)		
Casas	0,3	0,7
Departamentos	0,1	0,1
Sitios	-	-

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

Meses para agotar stock (MAS) / Velocidad de venta: El indicador **MAS** en el segmento de **casas**, calculado conforme a los criterios de la Comisión para el Mercado Financiero, registró un **incremento** desde **4,2** a **10,5 meses**, reflejado principalmente por una menor velocidad de venta en proyectos del segmento medio, como Estancia Liray (Colina) y Alto La Cruz (Padre Hurtado). En el caso de los **departamentos**, se observó una tendencia contraria, con una **disminución** del indicador desde **22,3** a **20,3 meses**. Este comportamiento se explica principalmente por el mayor volumen de unidades disponibles con entrega inmediata y que se fueron materializando en escrituras durante el trimestre. En cuanto a la **velocidad de venta**, no hubo cambios significativos en el segmento Departamentos. Sin embargo, en el segmento casas sí se observa una disminución en la velocidad de venta, pasando de **0,7 unidades** mensuales a **0,3 unidades** mensuales.

3.2 MACROLOTES

Piedra Roja Desarrollos Inmobiliarios S.A. tiene a su cargo la gestión y comercialización de Macrolotes destinados al desarrollo de proyectos habitacionales, tanto en extensión como en altura, así como de terrenos para equipamiento. Ubicado en Chicureo, comuna de Colina, el desarrollo Piedra Roja reúne a más de cuatro mil familias distribuidas en más de treinta condominios, desarrollados por distintas inmobiliarias.

El proyecto cuenta con infraestructura urbana consolidada que incluye establecimientos educacionales, supermercados, un centro comercial, centros de salud y equipamiento deportivo, incorporando clubes de golf y náutico, lo que contribuye a la configuración de un entorno integrado para el desarrollo residencial.

La superficie útil disponible para la venta al cierre del **1T26**, se detalla a continuación:

MACROLOTES PIEDRA ROJA	Superficie útil para venta (Hectáreas) (*)			Total
	Residencial	Equipamiento	Otros (**)	
A - La Ñipa	24,5	11,0	43,6	79,1
B - La Laguna	19,3	1,8		21,1
C - Alto Hacienda	84,1	14,4	32,6	131,1
Total	127,9	27,2	76,2	231,2

(*) 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: Al cierre del **1T26**, el backlog de promesas de lotes en Piedra Roja totaliza **MUF 366,5** cifra que se compone principalmente de una promesa correspondiente a un lote habitacional en el sector La Laguna, junto con promesas vinculadas a lotes destinados a equipamiento.

MACROLOTES PIEDRA ROJA	Backlog de Promesas (MUF)			Total
	Habitacional	Equipamiento	Otros	
A - La Ñipa	79,7	-	-	79,7
B - La Laguna	185,1	96,1	-	281,3
C - Alto Hacienda	5,5	-	-	5,5
Total	270,4	96,1	-	366,5

4. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	mar-26	dic-25	Var. A/A (%)	mar-26	dic-25	Var. A/A (%)	mar-26	dic-25	Var. A/A (%)
Activos Corrientes	148.386	166.943	-11,1%	23.385	18.950	23,4%	163.704	180.699	-9,4%
Activos No Corrientes	113.064	117.882	-4,1%	137.075	136.286	0,6%	187.408	187.547	-0,1%
Total Activos	261.450	284.825	-8,2%	160.460	155.236	3,4%	351.112	368.246	-4,7%
Pasivos Corrientes	90.224	110.981	-18,7%	25.118	14.975	67,7%	105.883	119.370	-11,3%
Pasivos No Corrientes	18.564	19.745	-6,0%	57.085	56.244	1,5%	72.734	73.082	-0,5%
Participaciones no controladoras							143.796	145.397	-1,1%
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora							28.699	30.397	-5,6%
Total Patrimonio	152.662	154.100	-0,9%	78.257	84.017	-6,9%	172.494	175.794	-1,9%
Total Pasivos y Patrimonio	261.450	284.825	-8,2%	160.460	155.236	3,4%	351.112	368.246	-4,7%

4.1 ANÁLISIS DE ACTIVOS

Al 31 de marzo de 2026, el activo corriente consolidado alcanzó **MM\$ 163.704**, lo que representa una disminución de **9,4%** en comparación con el cierre de 2025. Esta variación se explica principalmente por una reducción de **46%** en los **deudores comerciales (Nota 8)**, asociada a la recaudación de créditos hipotecarios y a la cobranza de ventas de lotes correspondientes al ejercicio 2025. Los flujos generados por estos conceptos fueron destinados mayoritariamente a la amortización de **pasivos financieros (Nota 18)**, en particular créditos de construcción.

Adicionalmente, se observa una disminución de **10,1%** en **inventarios corrientes (Nota 10)**, lo que se vincula al avance en el proceso de escrituración y entrega de unidades durante el período. Este comportamiento es consistente con el mayor nivel de actividad inmobiliaria registrado en el trimestre.

En cuanto al activo no corriente, éste registró un saldo de **MM\$ 187.408** al 31 de marzo de 2026, en comparación con los **MM\$ 187.547** al cierre del ejercicio 2025. Entre sus principales componentes destacan los inventarios no corrientes (Nota 10), los que presentan una disminución asociada a reclasificaciones hacia el activo corriente, correspondientes a terrenos destinados a los proyectos Los Montes (Etapa 7) y Estancia Liray (Etapa 7.5), en línea con el avance de dichas iniciativas hacia etapas de desarrollo y comercialización.

4.2 ANÁLISIS DE PASIVOS Y PATRIMONIO

El pasivo corriente al **1T26** presentó una disminución de **11,3%**, alcanzando **MM\$ 105.883**. Las principales variaciones se explican por: (i) una reducción de **(MM\$ 5.833)** en los **pasivos financieros (Nota 18)**, asociada principalmente a la amortización de deuda de construcción de los proyectos Mirador del Golf y Los Montes Etapa 6, ambos en Colina, así como del Edificio Vicuña Mackenna en La Florida; (ii) una disminución de **(MM\$ 4.920)** en las **cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar (Nota 20)**, correspondiente principalmente a pagos a proveedores y aplicación de anticipos de clientes; y (iii) una reducción de **(MM\$ 3.154)** en **otras provisiones (Nota 21)**, producto de la utilización de provisiones relacionadas con costos de obra.

En cuanto al pasivo no corriente al **1T26**, éste refleja la estructura de financiamiento de los proyectos en desarrollo, sin variaciones significativas respecto del cierre del ejercicio anterior.

El patrimonio registró una disminución de **MM\$ 3.299** al cierre del período. Esta variación se explica principalmente por la pérdida del ejercicio, así como por la disminución en las utilidades atribuibles a la participación no controladora, asociada a la distribución de dividendos realizada por las filiales durante el período.

5. INDICADORES FINANCIEROS

INDICADORES FINANCIEROS (*)	1T26	4T25	3T25	2T25	1T25
Liquidez Corriente	1,55 X	1,51 X	1,46 X	1,49 X	1,53 X
Razón Acida	0,56 X	0,55 X	0,39 X	0,47 X	0,51 X
Razón de Endeudamiento (1)	1,24 X	1,32 X	1,31 X	1,32 X	1,34 X
Razón de Endeudamiento (2)	1,03 X	1,09 X	1,09 X	1,10 X	1,11 X
Deuda Corto Plazo	59,3%	62,0%	60,3%	62,0%	60,1%
Deuda Largo Plazo	40,7%	38,0%	39,7%	38,0%	39,9%
Cobertura Gastos Financieros	1,15 X	1,20 X	0,82 X	1,11 X	0,74 X
Rotación de Inventarios	0,14 X	0,22 X	0,08 X	0,11 X	0,07 X
Promedio Cuentas por Cobrar (días)	113,3	96,0	137,1	141,0	231,7
Rotación de Activos	0,05 X	0,10 X	0,03 X	0,05 X	0,03 X
Rentabilidad del Activo (ROA) (3)	0,1%	0,6%	0,6%	1,1%	1,1%
Rentabilidad del Patrimonio (ROE) (3)	0,2%	1,3%	1,2%	2,2%	2,2%

- (1) Considera Patrimonio Controladora
 (2) Considera Patrimonio Total
 (3) Considera Ganancia (pérdida) Controladora

El **indicador de liquidez** El indicador de liquidez corriente se situó en **1,55 veces**, nivel superior al registrado al cierre del **4T25**. Esta variación se explica principalmente por la recaudación de créditos hipotecarios y de ventas de lotes correspondientes al ejercicio 2025, lo que contribuyó a un mayor nivel de activos corrientes disponibles durante el período.

Por su parte, la razón de endeudamiento (Leverage) al **1T26** se redujo respecto del **4T25**, situándose en **1,24 veces**. Esta variación se explica principalmente por la amortización de pasivos financieros asociados a proyectos en proceso de escrituración, lo que incidió en una menor exposición relativa de la deuda al cierre del período.

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

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

7. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADO

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	mar-26	mar-25	Var. A/A (%)	mar-26	mar-25	Var. A/A (%)	mar-26	mar-25	Var. A/A (%)
Flujos de Operación	16.120	(779)	n/a	9.929	(381)	n/a	22.079	(1.160)	n/a
Flujos de Inversión	(145)	9	n/a	0	0	0,0%	(145)	9	n/a
Flujos de Financiamiento	(17.917)	82	n/a	5.484	(1.856)	n/a	(8.462)	(1.774)	n/a
Incremento (disminución) en Efectivo y Equivalentes	(1.942)	(687)	182,5%	15.413	(2.237)	n/a	13.472	(2.924)	n/a
Efectivo y Equivalentes al principio del período	10.977	14.284	-23,2%	1.200	6.081	-80,3%	12.177	20.365	-40,2%
Efectivo y Equivalentes al final del período	9.035	13.597	-33,5%	16.614	3.844	n/a	25.649	17.441	47,1%

El **flujo operacional** consolidado al **1T26** cerró con un saldo positivo de **MM\$ 22.079**, explicado principalmente por un mayor cobro de hipotecarios, provenientes de la escrituración del trimestre anterior y la cobranza de la venta de lotes de del ejercicio 2025.

El flujo de inversión al cierre del **1T26** registró una disminución de **(MM\$ 153)** en comparación con el cierre del año anterior. Esta variación se explica principalmente por los aportes de capital efectuados al proyecto Parque Nogales, el cual se encuentra en etapa de construcción.

Por último, el flujo de financiamiento registró un saldo negativo de **(MM\$ 8.462)** al **1T26**, en comparación con el saldo negativo de **(MM\$ 1.774)** observado en igual período del año anterior. La salida neta de recursos se explica principalmente por pagos asociados a la amortización de créditos vinculados al financiamiento del proceso constructivo, así como por el cumplimiento de obligaciones correspondientes a pasivos por arrendamientos, en línea con el calendario de vencimientos vigente.

8. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

Desde el 1 de abril de 2026 a la fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados no se han registrado hechos posteriores que puedan afectarlos significativamente.

Cabe destacar que el 23 de abril del presente año, tuvo lugar la Junta Ordinaria de Accionistas, donde fueron aprobados las materias propuestas, incluyendo el pago de dividendos de \$2 por acción, equivalente a un 54,34% de la utilidad líquida del 2025, tal como fue informado en el hecho esencial comunicado.

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

En Santiago, las **promesas de venta** del primer trimestre de 2026 **aumentaron 13,3% en UF y 19,5% en unidades** frente al año anterior. El crecimiento fue transversal, con alzas de 20,9% en UF para casas y 19,2% para departamentos.

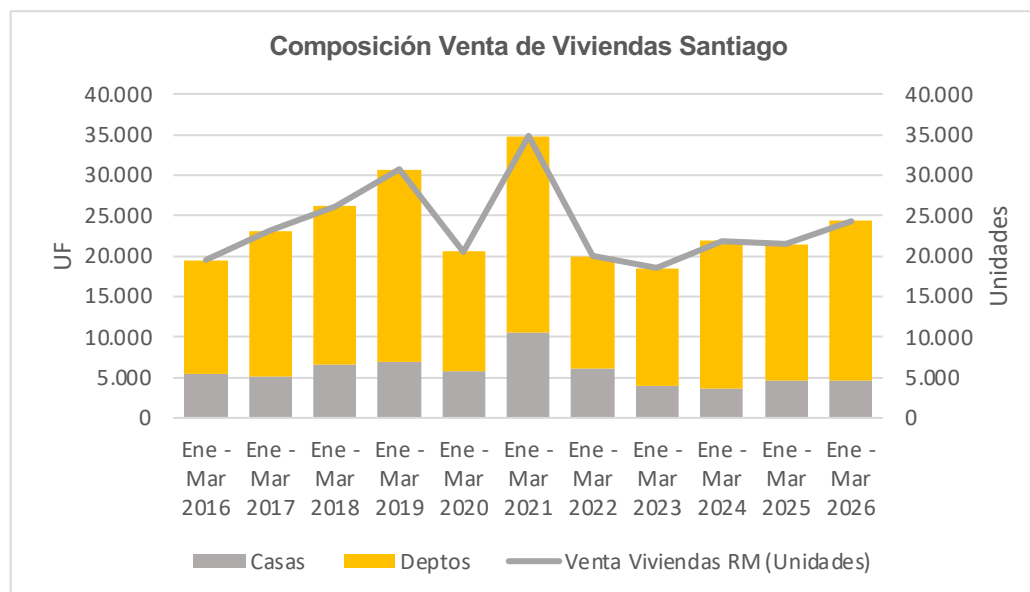


Gráfico Nº 1: Composición promesas por tipo de viviendas RM Fuente: Toc Toc

En la Región Metropolitana, durante el **1T26** y siguiendo la tendencia de los primeros trimestres de años anteriores, se mantiene una mayor **preferencia por departamentos** sobre casas en todos los rangos de precios.

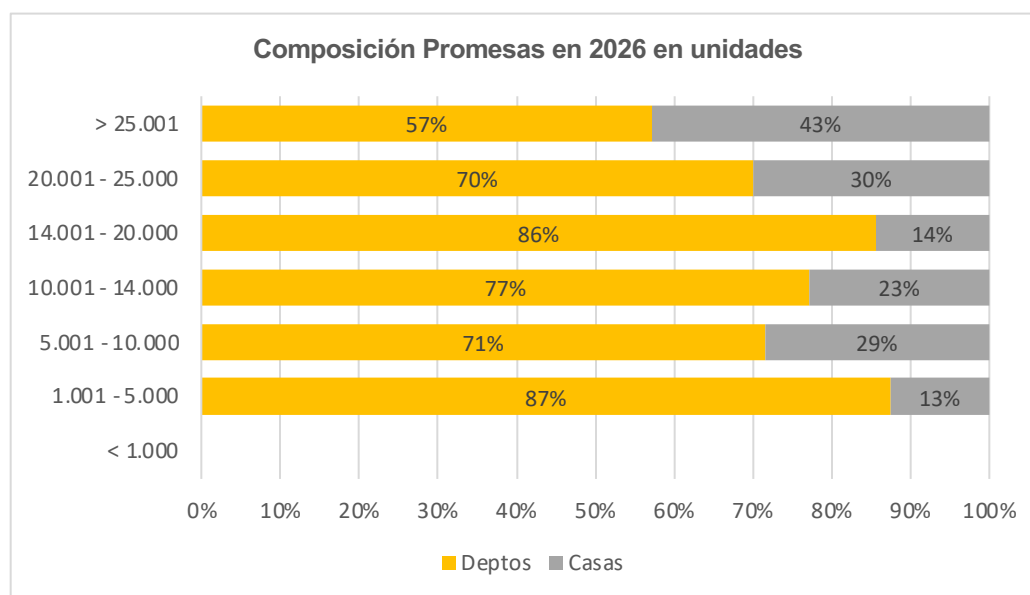


Gráfico Nº 2: Composición promesas de viviendas por precio RM Fuente: Toc Toc

Al cierre del **1T26**, el **precio promedio** de las **casas** descendió a **UF 4.507** desde las **UF 5.264** reportadas en el mismo período de 2025, lo que implica una caída de **14,1%**. Esto se explica principalmente por una mayor participación de ventas en el rango entre UF 1.000 y UF 6.000, impulsadas en parte por el programa FOGAES. En **departamentos**, el precio promedio alcanzó **UF 3.890**, levemente por debajo (2,1% menos) de las **UF 3.975** del año anterior, con un aumento relevante de la demanda en los segmentos bajo las UF 4.000 y sobre las UF 20.000. Finalmente, el indicador **UF/m²** cayó **7,7%** en **casas** y subió **3,2%** en **departamentos** (Gráfico N°4).

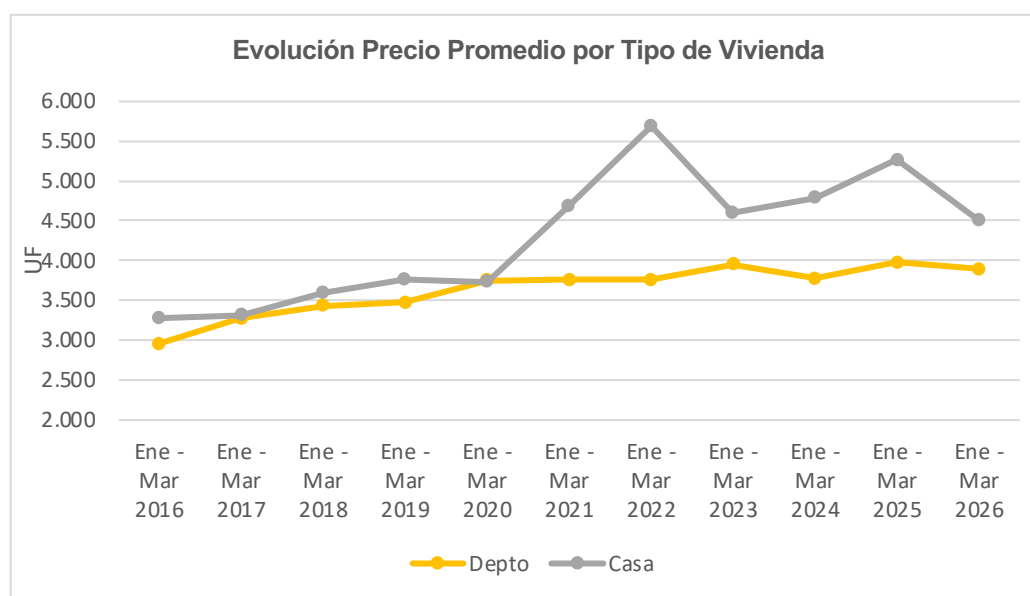


Gráfico N° 3: Evolución precio promedio por tipo de vivienda RM Fuente: Toc Toc

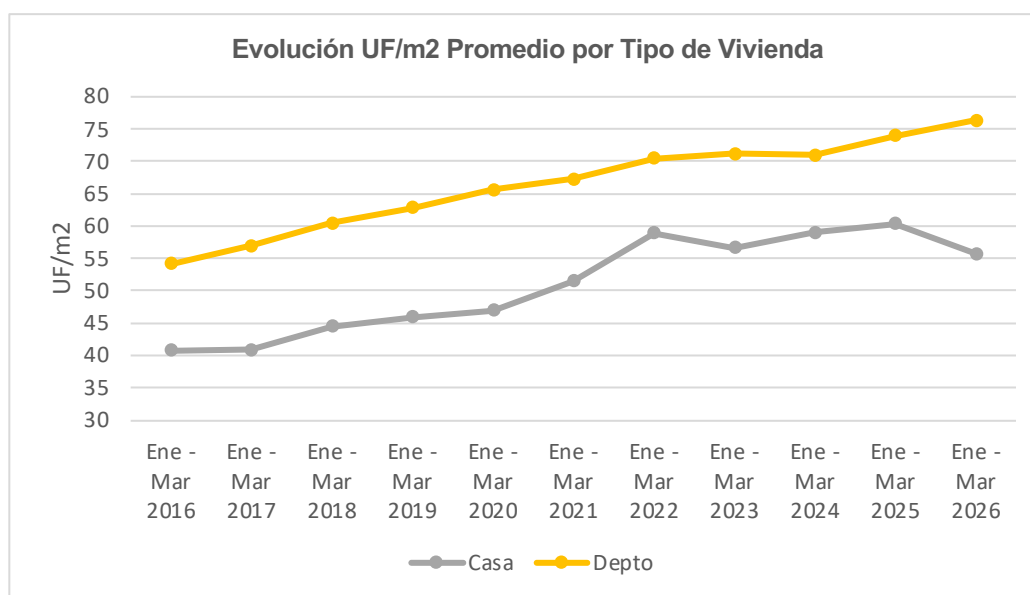


Gráfico N° 4: Evolución uf/m² promedio por tipo de vivienda RM Fuente: Toc Toc.

En Piedra Roja, el Gráfico N°5 evidencia una disminución en las ventas respecto al cierre del año anterior, período en que se observaba un repunte. En contraste, la **tasa de desistimientos** mostró una evolución más ajustada, **bajando** desde **11%** en el último trimestre de 2025 a **7,2%** en el **1T26**.

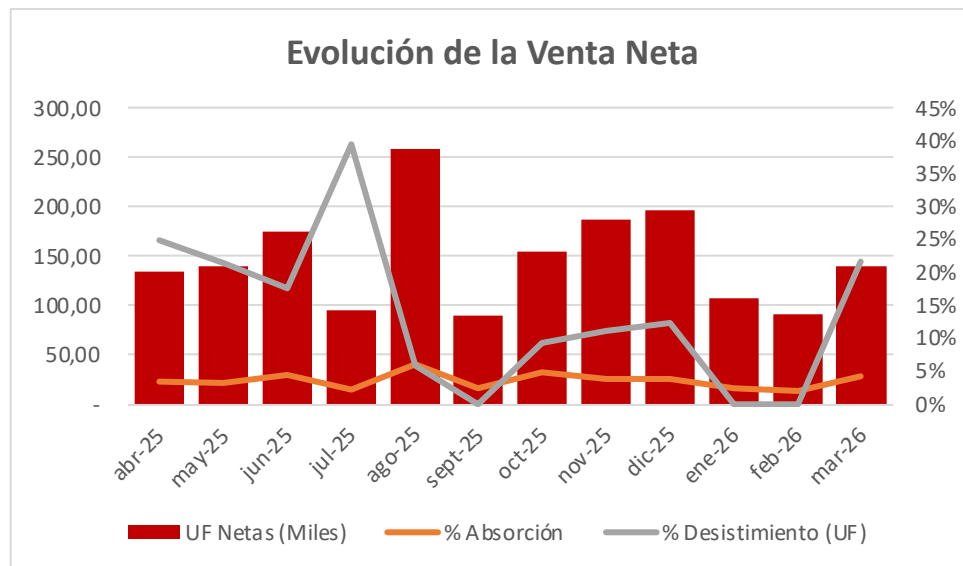


Gráfico N° 5: Evolución Ventas netas (UF), sector Chicureo, Piedra Roja, Colina Fuente: Toc Toc.

La oferta total aumentó cerca de 35% en los últimos cinco meses, impulsada por el ingreso de nuevas unidades en venta en blanco. En contraste, las unidades con entrega inmediata se mantuvieron en línea con el promedio de los últimos 12 meses, mientras que las ventas en verde han mostrado una caída sostenida durante este período.

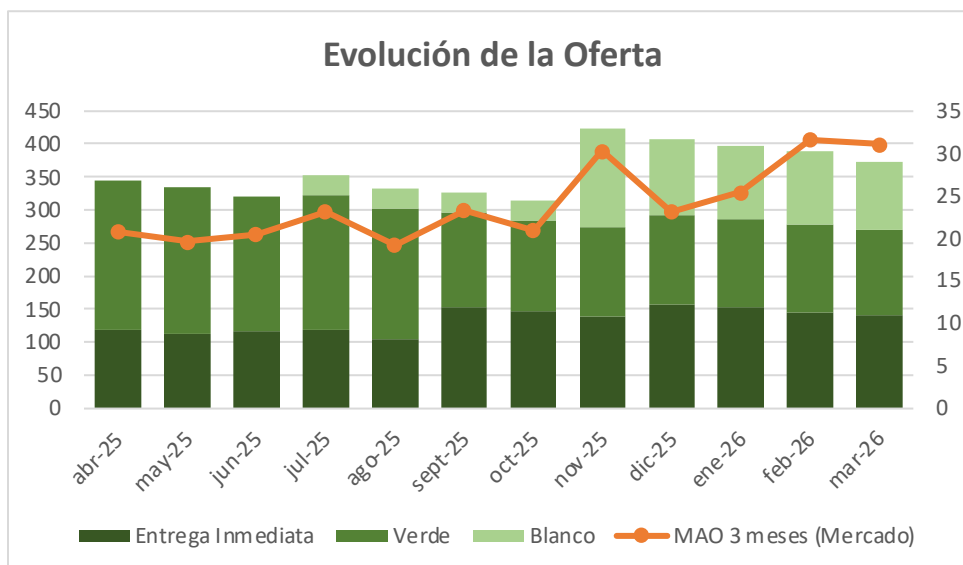


Gráfico N° 6: Evolución de la oferta disponible vs MAO, sector Chicureo, Piedra Roja, Colina Fuente: Toc Toc.

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, 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 cambios en 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)

En este contexto, la eliminación del Crédito Especial para Empresas Constructoras (CEEC), prevista a partir del 1 de enero de 2027, constituye un factor a considerar en la evaluación de los resultados futuros de la Compañía. La ausencia de este beneficio implicará un incremento en los costos de construcción, lo que podría afectar los márgenes de los proyectos, en la medida que dichos mayores costos no sean traspasados a los precios de venta. Cabe señalar que parte de los proyectos actualmente en desarrollo se encuentran acogidos a este régimen. En consideración a lo anterior, la Sociedad se ha incorporado este escenario en la evaluación de sus proyectos futuros y en sus procesos de planificación, con el fin de anticipar sus efectos en la rentabilidad esperada.

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

Los cambios en el marco normativo aplicable al sector inmobiliario constituyen un factor de riesgo relevante para la Compañía. Modificaciones en la Ley de Copropiedad Inmobiliaria, en la normativa de eficiencia energética y en la Ley General de Urbanismo y Construcciones pueden incidir en mayores exigencias técnicas, plazos de tramitación y costos de desarrollo. Estas variaciones regulatorias podrían afectar la planificación, ejecución y rentabilidad de los proyectos, en la medida que impliquen ajustes en diseños, procesos constructivos o condiciones de comercialización. En este contexto, la Sociedad realiza un monitoreo permanente del entorno regulatorio e incorpora estos aspectos en la evaluación de sus inversiones

10.3 RIESGOS FINANCIEROS

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

- **Riesgo de Liquidez:** La Compañía cuenta con un sistema de control de caja que incorpora seguimientos a nivel semanal, mensual, anual y proyecciones de mediano plazo, con el objetivo de resguardar el cumplimiento de sus obligaciones financieras. En relación con el financiamiento de proyectos, mantiene una gestión activa con entidades bancarias para asegurar el acceso oportuno a créditos de construcción. Durante la ejecución de las obras, se realiza un monitoreo permanente del avance comercial y financiero, de manera que los flujos provenientes de las escrituraciones permitan atender el servicio de la deuda. Adicionalmente, los compromisos de largo plazo se estructuran en concordancia con la duración de los activos, facilitando su administración y seguimiento.
- **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:** La Compañía presenta una baja exposición a variaciones en el tipo de cambio, dado que sus ingresos no se encuentran indexados a moneda extranjera ni mantiene obligaciones financieras denominadas en ella. En cuanto a los costos de construcción que pudieran verse afectados por fluctuaciones en precios de insumos, estos se mitigan mediante la utilización de contratos diversificados, incluyendo esquemas a suma alzada y bajo modalidad de administración delegada con empresas constructoras, lo que permite acotar eventuales impactos en la estructura de costos.
- **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 de los créditos hipotecarios o cambios en las condiciones de los mismos (mayor pie, aumento de cobertura dividendo/ingresos del cliente, entre otros).

- **Riesgo de Activos de Carácter Financiero:** La Compañía mantiene una política de inversión de excedentes de caja enfocada en la preservación de capital y liquidez, canalizando dichos recursos en instrumentos de renta fija de alta liquidez, con clasificaciones de riesgo AAA y AA, emitidos principalmente por bancos nacionales y el Banco Central. Las inversiones se realizan en entidades financieras locales con amplia trayectoria, adecuada clasificación de riesgo y perspectivas estables. Asimismo, se cuenta con una política interna que define tanto las instituciones autorizadas como los instrumentos permitidos para la administración. La cartera presenta un perfil conservador, con adecuada diversificación y con fondos mutuos evaluados por dos clasificadores de riesgo independientes.
- **Riesgo de Covenants:** 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.

La filial Piedra Roja Desarrollos Inmobiliarios S.A. presenta covenant asociados a un contrato Swap de cobertura de flujo de caja que mantiene con Scotiabank Chile. Los covenant de este contrato exigen la presentación de estados financieros auditados, declaraciones de impuestos, información para límites de crédito y un certificado anual de cumplimiento. También requieren informar modificaciones estatutarias en 10 días, cumplir leyes y regulaciones, incluyendo las de lavado de dinero y anticorrupción, y prohibir el uso de fondos para actividades ilícitas. Se debe informar sobre sanciones o investigaciones relacionadas y asegurar que el controlador no esté en listados de sancionados, notificando cualquier cambio en 30 días.

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. (Nota 30.4).

10.4 RIESGO DE TERRENOS

La Compañía posee un 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. No obstante, y de acuerdo con los lineamientos del plan quinquenal, la Compañía monitorea permanentemente el mercado de suelo para proponer nuevas

oportunidades de inversión al Directorio, revisando mensualmente en el Comité de Estrategia e Inversiones distintos terrenos que se adecuen a la demanda inmobiliaria de la Región Metropolitana.

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, así como de la Ley y Ordenanza de Urbanismo y Construcción, la 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 inmobiliaria, los riesgos operacionales se asocian principalmente a la ocurrencia de accidentes laborales, enfermedades profesionales, y a la relación con comunidades y terceros. Asimismo, dada la naturaleza del negocio, la ejecución de las obras se realiza a través de empresas contratistas y subcontratistas, bajo modalidades como suma alzada o administración delegada, manteniéndose la Compañía como responsable solidaria y subsidiaria conforme a la normativa vigente. Para mitigar estos riesgos, se mantienen pólizas de seguro de responsabilidad civil y de “todo riesgo de construcción”, las cuales cubren eventuales daños a trabajadores, terceros y activos en obra. Adicionalmente, la Compañía está expuesta a variaciones en costos y plazos de construcción, las que son gestionadas mediante estructuras contractuales y esquemas de participación con terceros en determinados proyectos.

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, la empresa puede 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, los 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.

La empresa gestiona activamente los riesgos laborales y delictivos, reconociendo su potencial impacto negativo en las operaciones. Para ello, mantiene un riguroso seguimiento de proveedores y subcontratistas, asegurando la continuidad operativa. En materia de delitos, su Modelo de Prevención, acorde a la Ley 20.393, se actualiza continuamente para incorporar las modificaciones legales, como la Ley 21.595. Refuerza además sus controles y difunde información a colaboradores y terceros para prevenir riesgos, poniendo a disposición un Canal de Denuncias confidencial para reportar cualquier irregularidad.

Adicionalmente, la reciente reforma de pensiones en Chile incrementará los costos laborales para los empleadores y las subcontrataciones. Ante esta situación, la empresa está trabajando en identificar mecanismos que permitan mejorar la eficiencia y así proteger la estabilidad de sus trabajadores.

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 esto 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 preaprobados 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 SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN

El riesgo de ciberseguridad se presenta como una amenaza constante, con el potencial de desencadenar pérdidas económicas, dañar la reputación y paralizar operaciones. Para contrarrestar estos riesgos, hemos implementado una serie de medidas preventivas y reactivas. Estas acciones incluyen evaluaciones de riesgos periódicas para identificar y priorizar vulnerabilidades, la adopción de marcos de ciberseguridad reconocidos, inversiones estratégicas en tecnologías y controles de seguridad como firewalls, el cumplimiento riguroso de las regulaciones de privacidad y seguridad de datos, y la promoción de una cultura de seguridad a través de la concientización y capacitación continua de nuestros empleados. Estas medidas nos permiten fortalecer nuestra postura de seguridad y proteger nuestros activos frente a las amenazas cibernéticas en constante evolución.

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 iniciado 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) Controladora acumulada últimos 12 meses / Activos Totales como promedio últimos 12 meses.

Rentabilidad del Patrimonio (ROE): Ganancia (pérdida) Controladora acumulada últimos 12 meses / Patrimonio Total promedio último 12 meses.

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 (Hectárea): 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.