



ANÁLISIS RAZONADO

AL 30 DE JUNIO 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 segundo trimestre de 2026 (2T26) al 30 de junio 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

CONTENIDOS	2
1. DESTACADOS	3
2. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO Y POR SEGMENTO	5
2.1 RESULTADO OPERACIONAL	6
2.2 RESULTADO NO-OPERACIONAL	7
3. INDICADORES OPERACIONALES POR SEGMENTO DE NEGOCIO	8
3.1 DESARROLLO INMOBILIARIO	8
3.1.1 INDICADORES DE OFERTA	10
3.1.2 INDICADORES DE DEMANDA	11
3.2 MACROLOTES	12
4. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO	14
4.1 ANÁLISIS DE ACTIVOS	14
4.2 ANÁLISIS DE PASIVOS Y PATRIMONIO	14
5. INDICADORES FINANCIEROS	16
6. DIFERENCIA ENTRE VALOR LIBRO Y VALOR ECONÓMICO DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS	17
7. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADO	18
8. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE	19
9. VARIACIONES EN EL MERCADO, COMPETENCIA Y PARTICIPACIÓN DE MERCADO	20
10. RIESGOS Y MITIGACIONES	23
10.1 RIESGOS DE MERCADO	23
10.2 RIESGOS LEGALES	23
10.2.1 Crédito Especial Empresas Constructoras (CEEC)	23
10.2.2 Demandas y Juicios	23
10.2.3 Normativos	24
10.3 RIESGOS FINANCIEROS	24
10.4 RIESGO DE TERRENOS	25
10.5 RIESGO DE CONSTRUCCIÓN	26
10.6 RIESGO POR LA NATURALEZA CÍCLICA DEL NEGOCIO	26
10.7 RIESGO DE POSTVENTA	26
10.8 RIESGO LABORAL	27
10.9 RIESGO DE RESTRICCIONES EN EL MERCADO DE FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO	27
10.10 RIESGO SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN	27
11. GLOSARIO	28
CONTACTO INVERSIONISTAS	30

1. DESTACADOS

- Durante el segundo trimestre de 2026 (**2T26**), los **ingresos consolidados** alcanzaron **MM\$ 11.794**, representando una disminución de **33,6%** respecto al mismo período del año anterior. Esta diferencia se explica por el menor volumen de escrituraciones Inmobiliarias. Por su parte, los ingresos de la unidad de negocios de Macrolotes en el **2T26** registran solo arriendos. Al igual que en el **2T25**, esta unidad de negocios no registró ventas de lotes durante el trimestre. No obstante, la menor escrituración del período, los ingresos acumulados de la Compañía se mantienen respecto del año anterior.
- El **margen bruto consolidado** del **2T26** alcanzó **MM\$ 1.933**, equivalente a un **16,4%** de los ingresos (vs. **23,3%** en el **2T25**). Consistente con la situación de la industria desde el año pasado, el ajuste en márgenes ha sido necesario para satisfacer un alto nivel de stock y una demanda con un poder adquisitivo mermado en términos reales.
- Durante el **2T26**, los **Gastos de Administración y Ventas (GAV)** ascendieron a **MM\$ 4.177**, un incremento de **11,4%** respecto de igual período del año anterior, explicado principalmente por mayores asesorías necesarias para la obtención de permisos que permitan la enajenación de lotes, gastos de mantención de un mayor stock de viviendas terminadas y el incremento por IPC en las remuneraciones de los colaboradores de la Compañía.
- En el **2T26**, el **EBITDA** consolidado alcanzó **MM\$ (1.401)**, en comparación con los **MM\$ 1.312** registrados en el **2T25**. Esta disminución es la consecuencia natural del menor nivel de actividad comercial, lo que se suma a los menores márgenes inmobiliarios y el incremento en los GAV indicados anteriormente.
- El **resultado neto** del **2T26** registró una pérdida de **MM\$ (831)**, frente a **MM\$ (560)** en el **2T25**. La pérdida antes de impuestos fue de **MM\$ (3.716)**, pero se compensó parcialmente con un efecto de impuestos diferidos favorable de **MM\$ 2.885**.
- 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**. Lo anterior se construye en base a las aprobaciones de los permisos de edificación del condominio Los Litres, en la comuna de Colina, y del edificio Los Leones 1500, en la comuna de Providencia.
- Al cierre del **2T26**, el **stock disponible** aumentó a **MUF 1.537** desde **MUF 829** en igual período de 2025. Este incremento considera la incorporación del edificio Arturo Prat, en la comuna de Santiago, durante el trimestre del año.
- El **stock potencial** disponible para escriturar se ubica en **MUF 943**, impulsado por los proyectos edificio Víctor Rae (Las Condes), edificio Parque Nogales Torre C (Lo Barnechea) y el Barrio Piloto de Estancia Liray (Colina), todos con recepciones municipales estimadas para fines del 2026.
- En el **2T26**, las **promesas netas** de viviendas totalizaron **MUF 556**, por debajo de las **MUF 801** registradas en igual período de 2025. La caída se explica por la menor velocidad de venta observada en el período.
- Al cierre de **2T26** se contabilizaron **33 desistimientos** de promesa, superando las **12 unidades** registradas en igual período de 2025. En cuanto a la **velocidad de venta**, tanto el segmento de **casas** como el de **departamentos** mostraron una desaceleración: casas pasó de **0,8 a 0,6** unidades mensuales, y departamentos de **0,2 a 0,1** unidades mensuales.
- Entre el **2T25** y el **2T26**, el **indicador de meses para agotar stock (MAS)** aumentó en ambos segmentos. En **casas**, subió de **3,5 a 4,6 meses**, mientras que en departamentos aumentó de **12,6 a 20,3 meses**, reflejando una menor velocidad de venta relativa al stock disponible en ambos segmentos.
- El **backlog de promesas inmobiliarias** al cierre del **2T26** -definido como el stock de promesas vigentes al cierre del período que quedan por escriturar- alcanzó **MUF 1.898**, superando los **MUF 1.582** registrados en igual período del año anterior.

- Al cierre del **2T26**, el **backlog de promesas de Macrolotes** alcanzó **MUF 742**, lo que representó un incremento de **74,0%** respecto de las **MUF 426** contabilizadas en el **2T25**. Esta cartera incorpora promesas correspondientes a lotes para desarrollo en altura en el sector La Laguna, terrenos de extensión en el sector La Ñipa y macrolotes destinados a equipamiento.

2. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO Y POR SEGMENTO

Estado de Resultados Consolidado (MM\$)	2T 2026	2T 2025	Var. A/A	Acum. jun- 2026	Acum. jun- 2025	Var. Acum.
Ingresos	11.794	17.767	-33,6%	28.958	28.228	2,6%
(Costo de Venta)	(9.860)	(13.633)	-27,7%	(24.540)	(22.231)	10,4%
Ganancia Bruta	1.933	4.133	-53,2%	4.418	5.997	-26,3%
(Gasto de Administración y Ventas)	(4.177)	(3.749)	11,4%	(7.697)	(7.000)	10,0%
Resultado Operacional	(2.244)	384	n/a	(3.279)	(1.003)	n/a
Ingresos financieros	189	169	11,4%	376	482	-22,0%
(Gastos financieros)	(1.242)	(709)	75,1%	(2.657)	(1.548)	71,6%
Otros ingresos y gastos no operacionales	(418)	(36)	n/a	(510)	352	n/a
Resultado No Operacional	(1.472)	(576)	155,6%	(2.792)	(714)	n/a
Pérdida antes de impuestos	(3.716)	(192)	n/a	(6.070)	(1.717)	n/a
Ingreso (gasto) por impuesto a las ganancias	2.885	(368)	n/a	3.330	1.240	168,5%
Pérdida del período	(831)	(560)	48,6%	(2.741)	(477)	n/a
Pérdida atribuible a la controladora	(810)	(393)	106,2%	(2.464)	(273)	n/a
EBITDA	(1.401)	1.312	n/a	(1.319)	692	n/a
Ganancia Bruta/Ingresos (%)	16,4%	23,3%	n/a	15,3%	21,2%	n/a
Result. Operac./Ingresos (%)	-19,0%	2,2%	n/a	-11,3%	-3,6%	n/a
EBITDA/Ingresos (%)	-11,9%	7,4%	n/a	-4,6%	2,5%	n/a

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

- 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 PiedraRoja. 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.

Desarrollo Inmobiliario (MM\$)	2T 2026	2T 2025	Var. A/A	Acum. jun-2026	Acum. jun-2025	Var. Acum.
Ingresos	11.734	17.717	-33,8%	28.848	28.109	2,6%
(Costo de Venta)	(9.807)	(13.563)	-27,7%	(24.398)	(22.062)	10,6%
Ganancia Bruta	1.927	4.154	-53,6%	4.450	6.047	-26,4%
(Gasto de Administración y Ventas)	(3.113)	(2.646)	17,7%	(5.610)	(5.173)	8,4%
Resultado Operacional	(1.186)	1.508	n/a	(1.160)	873	n/a
Ganancia Bruta/Ingresos (%)	16,4%	23,4%	-7,0 p.p.	15,4%	21,5%	-6,1 p.p.
Result. Operac./Ingresos (%)	-10,1%	8,5%	-18,6 p.p.	-4,0%	3,1%	-7,1 p.p.
EBITDA/Ingresos (%)	-3,0%	13,7%	-16,7 p.p.	2,7%	9,1%	-6,4 p.p.

Macrolotes (MM\$)	2T 2026	2T 2025	Var. A/A	Acum. jun-2026	Acum. jun-2025	Var. Acum.
Ingresos	59	50	19,0%	110	119	-7,4%
(Costo de Venta)	(53)	(70)	-24,0%	(142)	(169)	-16,1%
Ganancia Bruta	6	(21)	n/a	(32)	(50)	-36,5%
(Gasto de Administración y Ventas)	(1.065)	(1.104)	-3,6%	(2.086)	(1.826)	14,2%
Resultado Operacional	(1.059)	(1.124)	-5,8%	(2.118)	(1.876)	12,9%
Ganancia Bruta/Ingresos (%)	9,7%	-41,3%	51,0 p.p.	-29,0%	-42,3%	13,3 p.p.
Result. Operac./Ingresos (%)	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
EBITDA/Ingresos (%)	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a

Consolidado (*) (MM\$)	2T 2026	2T 2025	Var. A/A	Acum. jun-2026	Acum. jun-2025	Var. Acum.
Ingresos	11.794	17.767	-33,6%	28.958	28.228	2,6%
(Costo de Venta)	(9.860)	(13.633)	-27,7%	(24.540)	(22.231)	10,4%
Ganancia Bruta	1.933	4.133	-53,2%	4.418	5.997	-26,3%
(Gasto de Administración y Ventas)	(4.177)	(3.749)	11,4%	(7.697)	(7.000)	10,0%
Resultado Operacional	(2.244)	384	n/a	(3.279)	(1.003)	n/a
Ganancia Bruta/Ingresos (%)	16,4%	23,3%	-6,9 p.p.	15,3%	21,2%	-6,0 p.p.
Result. Operac./Ingresos (%)	-19,0%	2,2%	-21,2 p.p.	-11,3%	-3,6%	-7,8 p.p.
EBITDA/Ingresos (%)	-11,9%	7,4%	-19,3 p.p.	-4,6%	2,5%	-7,0 p.p.

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

2.1 RESULTADO OPERACIONAL

Ingresos Consolidados: Durante el **2T26**, los ingresos consolidados alcanzaron **MM\$ 11.794**, en comparación con los **MM\$ 17.767** registrados en el **2T25**. El comportamiento por unidad de negocio fue el siguiente:

- **Desarrollo Inmobiliario:** Registró ingresos por **MM\$ 11.734**, representando una disminución de **33,8%** respecto del **2T25**. Esta variación responde a un menor volumen de escrituración.

- **Macrolotes:** Reportó ingresos por **MM\$ 59**, provenientes de arriendos menores, vs. **MM\$ 50** en el **2T25**. Al igual que en el período anterior, no se contabilizaron escrituraciones de terrenos.

Costo de Ventas Consolidado: El costo de ventas consolidado del **2T26** sumó **MM\$ (9.860)**, en comparación con los **MM\$ (13.633)** reportados en el **2T25**. El desglose por segmento comprende:

- **Desarrollo Inmobiliario:** Presentó una disminución de **27,7%** en términos absolutos, alcanzando **MM\$ (9.807)**. No obstante, como proporción de los ingresos, el costo de ventas registró un incremento respecto al período anterior, derivado de la escrituración de proyectos que incorporan una mayor carga de costos históricos y financieros activados.
- **Macrolotes:** Los costos del segmento alcanzaron **MM\$ (53)**, comparados con los **MM\$ (70)** registrados en el **2T25**.

Durante el **2T26**, la ganancia bruta consolidada sumó **MM\$ 1.933**, comparada con los **MM\$ 4.133** del **2T25**. El resultado se explica por el menor nivel de escrituración, la mayor incidencia de costos históricos en las unidades entregadas y el efecto de la venta de terrenos en Santa María del Mar (Santo Domingo) en el **2T25** por **MM\$ 2.440**, la cual generó un mayor margen de contribución. De este modo, el margen bruto sobre ingresos se redujo del **23,3%** al **16,4%**, producto de la naturaleza de los ingresos del trimestre y de las condiciones de venta otorgadas al stock de entrega inmediata.

Los gastos de administración y ventas consolidados del **2T26** alcanzaron **MM\$ (4.177)**, lo que representa un incremento de **11,4%** respecto de los **MM\$ (3.749)** registrados en igual período del año anterior. La variación se explica por gastos incurridos en asesorías necesarias para la obtención de permisos que permitan la enajenación de lotes de la unidad de Macrolotes, y gastos de mantención del stock terminado en la unidad de Desarrollo Inmobiliario.

El resultado operacional del **2T26** finalizó en **MM\$ (2.244)**, frente a los **MM\$ 384** del **2T25**. Esta contracción estuvo determinada por la menor actividad de escrituración, la reducción del margen bruto y la mayor absorción de gastos de administración y ventas. Por su parte, el **EBITDA** alcanzó **MM\$ (1.401)** en comparación con los **MM\$ 1.312** del **2T25**, evidenciando el menor flujo generado por la operación durante el trimestre.

2.2 RESULTADO NO-OPERACIONAL

Durante el **2T26**, los ingresos financieros alcanzaron **MM\$ 189**, vs. **MM\$ 169** en el **2T25**, incremento explicado por un mayor saldo promedio de caja e inversiones financieras disponibles. En contraste, los gastos financieros aumentaron un **75,1%**, totalizando **MM\$(1.242)** frente a los **MM\$ (709)** del **2T25**, debido al mayor nivel de deuda asociado a proyectos en etapa de escrituración, como Mirador del Golf (Colina), Estancia Liray Etapa 7.4 (Colina), Arturo Prat (Santiago) y Vicuña Mackenna (La Florida).

La partida de otros ingresos y gastos no operacionales registró **MM\$ (418)**, en comparación con los **MM\$ (36)** del **2T25**. Esta variación responde al efecto negativo de las unidades de reajuste por la indexación en UF de pasivos y costos, sumado al resultado registrado en los negocios conjuntos según su respectiva etapa de desarrollo. Con ello, el resultado no operacional del **2T26** cerró en **MM\$(1.472)**, frente a los **MM\$ (576)** del período anterior.

En consecuencia, el resultado antes de impuestos se situó en **MM\$(3.716)**, comparado con los **MM\$ (192)** del **2T25**, reflejando la menor contribución del margen bruto inmobiliario, el incremento en gastos de administración y ventas, y la mayor carga financiera del período.

Finalmente, las diferencias temporarias en existencias y la acumulación de pérdidas tributarias generaron un reconocimiento por impuesto diferido positivo de **MM\$ 2.885**, en comparación con el gasto por impuesto de **MM\$ (368)** registrado en el **2T25**. De esta manera, el resultado neto del **2T26** cerró en **MM\$(831)**, cifra que se compara con los **MM\$ (560)** del período anterior.

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:

- Proyectos 100% Inmobiliaria Manquehue.
- Proyectos 70% Inmobiliaria Manquehue, con un 30% de participación de terceros.
- Consorcios inmobiliarios, donde Inmobiliaria Manquehue posee el 50% del consorcio inmobiliario y constructor. Corresponden a esta modalidad los proyectos Ciudad del Sol de extensión (Consortio 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 **2T26**, la cartera de proyectos de Desarrollo Inmobiliario de Manquehue es la siguiente:

Cartera de Proyectos – Desarrollo Inmobiliario

Proyecto	Ubicación	Total (unidades) (*)	Precio Prom. (UF)
Aguapiedra	Piedra Roja	0	0
Aguas Claras	Piedra Roja	0	0
Los Montes	Piedra Roja	49	8.118
Los Robles	Piedra Roja	2	10.039
Mirador del Golf - Casas	Piedra Roja	3	24.185
Terrapiedra	Piedra Roja	220	8.399
Alto la Cruz	Padre Hurtado	43	4.468
Estancia Liray	Colina	121	3.936
Los Litres	Colina	137	3.173
Ciudad del Sol	Puente Alto	117	3.937
Cumbres del Peñón	Puente Alto	330	5.126
Recreo	Machalí	439	3.800
Total Casas		1.461	
Arturo Prat 1822	Santiago	180	2.929
Los Alerces 2222	Ñuñoa	19	3.664
Los Leones 1500	Providencia	81	7.110
Mirador del Golf - Deptos.	Piedra Roja	15	15.369
Victor Rae 5673	Las Condes	29	11.275
Vicuña Mackenna 11508	La Florida	77	3.352
Riesco	Las Condes	45	10.306
Parque Nogales	Lo Barnechea	34	15.060
Total Departamentos		480	
Total		1.941	

Fuente: Seguimiento de Ventas (POK), metodología de cartera vigente BBDD Comercial IMSA, actualizado al 30.06.2026.

(*) Total (unidades) = Venta futura estimada al 30.06.2026 (valor referencial, podría estar sujeto a cambios)

3.1.1 INDICADORES DE OFERTA

Indicadores de Oferta – Desarrollo Inmobiliario

Backlog de Proyectos (MUF)

Backlog de Proyectos (MUF)*	jun-26	jun-25	Var. A/A
Casas	346	92	277,0%
Departamentos	10	441	-97,7%
Total	356	532	-33,1%

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

Permisos de Proyectos (m²)

Permisos de Proyectos (m ²)*	jun-26	jun-25	Var. A/A
Casas	78.419	65.920	19,0%
Departamentos	45.562	43.359	5,1%
Total	123.981	109.279	13,5%

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

Stock Disponible y Potencial

Stock Disponible y Potencial *	Disp. jun-26 Und	Disp. jun-26 MUF	Potencial jun-26 Und	Potencial jun-26 MUF	Disp. jun-25 Und	Disp. jun-25 MUF
Total	372	1.537	92	943	135	829
Casas	68	375	27	103	93	657
Departamentos	304	1.161	65	840	42	172
Sitios	0	0	0	0	0	0

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

Fuente: BBDD Comercial IMSA. n.d.: cifra no informada de forma comparable para el período anterior; ver relato para el detalle de la variación.

Backlog de proyectos: El backlog cayó **33,1%** en el **2T26**, desde **MUF 532** (2T25) a **MUF 356**. La baja se explica por la recepción municipal de Arturo Prat (Santiago) durante el trimestre, sumada a proyectos ya recepcionados en 2025 como los condominios Mirador del Golf y Los Montes Etapa 6 (ambos en Colina) y el edificio Vicuña Mackenna (La Florida). Siguen en ejecución los edificios Víctor Rae (Las Condes) y Parque Nogales (Lo Barnechea) y el condominio Barrio Piloto en Estancia Liray (Colina).

Permisos proyectos: A junio de 2026, la compañía mantiene un total de **123.981 m²** en permisos vigentes, un **13,5%** más que en el **2T25**. El aumento responde al continuo proceso de renovación y planificación de nuevos desarrollos, destacando los permisos de edificación del condominio Los Litres (Colina) y del edificio Los Leones 1500 (Providencia).

Stock disponible y potencial: En el **2T26**, el **stock disponible** totalizó **MUF 1.537**, superando los **MUF 829** registrados en el **2T25**. El alza se explica por la recepción final de Arturo Prat (Santiago) durante el trimestre, sumada a proyectos recepcionados en 2025 como los condominios Mirador del Golf y Los Montes Etapa 6 (ambos en la comuna de Colina) y del edificio Vicuña Mackenna (La Florida). Por su 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 943**, impulsado por las recepciones municipales proyectadas para fines del 2026 de del condominio Barrio Piloto en Estancia Liray (Colina), y de los edificios Víctor Rae (Las Condes) y la Torre C del condominio Parque Nogales (Lo Barnechea).

3.1.2 INDICADORES DE DEMANDA

Indicadores de Demanda – Desarrollo Inmobiliario

DEMANDA (*)	jun-26		jun-25	
	Unidades	MUF	Unidades	MUF
Venta Total (**)	89	708	164	713
Casas	44	320	131	593
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	7	26	93	327
UF 4.001 a UF 6.000	7	32	21	92
UF 6.001 a UF 9.000	20	158	8	68
Mayor a UF 9.000	10	104	9	106
Departamentos	45	388	17	61
Menor a UF 2.000	1	2	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	28	76	9	26
UF 4.001 a UF 6.000	-	-	8	35
UF 6.001 a UF 9.000	-	-	-	-
Mayor a UF 9.000	16	310	-	-
Casas con sociedades o consorcios	-	-	16	59
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	-	-	14	50
UF 4.001 a UF 6.000	-	-	2	9
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 (***)	103	556	184	801
Casas	91	474	143	668
Departamentos	12	82	41	133
Promesas Desistidas	33	174	12	77
Casas	8	87	8	43
Departamentos	25	87	4	34
Tasa Desistimiento		24%		9%
Backlog de Promesas (***)	323	1.898	231	1.582
Casas	163	913	98	1.075
Departamentos	160	985	133	507
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).

Fuente: BBDD Comercial IMSA. n.d.: cifra comparativa no disponible en base homogénea.

Montos y unidades vendidas o facturadas: Al cierre del **2T26**, la venta acumulada —considerando al 100% los proyectos propios y en control conjunto— alcanzó **MUF 708** (89 unidades escrituradas), frente a **MUF 713** (164 unidades) del **2T25**. La variación se explica principalmente por el mix de productos escriturados en el período, entre los que destacan el edificio Arturo Prat (Santiago), los condominios Los Robles 5, Los Montes 6, Mirador del Golf (todos en Colina) y Vicuña Mackenna (La Florida).

Monto y unidades promesadas y desistidas: Al cierre de **2T26**, el valor acumulado de promesas netas de desistimiento disminuyó un **30,6%**, alcanzando **MUF 556** (103 unidades) frente a **MUF 801** del **2T25** (184 unidades). Esta disminución se explica por la menor velocidad de venta observada en el período, en un mercado más contraído, además del aumento en los desistimientos, que pasaron de 12 unidades en el 2T25 a 33 unidades en el 2T26.

Backlog de promesas: El backlog de promesas de viviendas subió **20,0%** en el **2T26**, a **MUF 1.898**, desde **MUF 1.582** en el **2T25**. El alza responde a nueva oferta incorporada en el período: nuevas etapas de Estancia Liray (Colina) y Alto La Cruz (Padre Hurtado), el inicio de ventas de los condominios Terrapiedra y Los Litres (ambos en la comuna de Colina), y la salida a venta del edificio Los Leones 1500 (Providencia).

Meses para Agotar Stock (MAS) y Velocidad de Venta – Desarrollo Inmobiliario

MAS / Velocidad de Venta	jun-26	jun-25
Meses para agotar stock (*)		
Casas	4,6	3,5
Departamentos	20,3	12,6
Sitios	-	-
Velocidad de Venta (*)		
Casas	0,6	0,8
Departamentos	0,1	0,2
Sitios	-	-

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

Meses para agotar stock (MAS) / Velocidad de venta: El indicador **MAS**, calculado conforme a los criterios de la Comisión para el Mercado Financiero, aumentó en ambos segmentos. En **casas**, subió de **3,5** a **4,6 meses**; en **departamentos**, de **12,6** a **20,3 meses**. Este comportamiento se explica por la menor velocidad de venta observada en el período.

En cuanto a la **velocidad de venta**, en **casas** disminuyó de **0,8** a **0,6 unidades mensuales**, y en **departamentos** de **0,2** a **0,1 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 **2T26**, se detalla a continuación:

Superficie útil para venta Macrolotes – Piedra Roja (Hectáreas) (*)

Sector	Residencial	Equipamiento	Otros (**)	Total
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

Fuente: BBDD Comercial IMSA – hoja MACROLOTE 2026 03.

Backlog de Promesas Macrolotes – Piedra Roja (MUF)

Sector	Habitacional	Equipamiento	Otros	Total
A - La Ñipa	79,6	-	0,0	79,6
B - La Laguna	207,6	353,2	-	560,8
C - Alto Hacienda	-	5,5	-	5,5
D - Equipamiento	-	96,1	-	96,1
Total	287,2	454,8	0,0	742,0

Fuente: BBDD Comercial IMSA – hoja MACROLOTE 2026 03.

Backlog de promesas: Al cierre del **2T26**, el backlog de promesas de lotes en Piedra Roja totaliza **MUF 742,0** 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.

4. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	jun-26	dic-25	Var. A/A	jun-26	dic-25	Var. A/A	jun-26	dic-25	Var. A/A
Activos Corrientes	147.111	166.943	-11,9%	17.527	18.950	-7,5%	158.717	180.699	-12,2%
Activos No Corrientes	112.862	117.882	-4,3%	138.672	136.286	1,8%	188.891	187.547	0,7%
Total Activos	259.973	284.825	-8,7%	156.198	155.236	0,6%	347.608	368.246	-5,6%
Pasivos Corrientes	91.699	110.981	-17,4%	23.077	14.975	54,1%	108.855	119.370	-8,8%
Pasivos No Corrientes	16.852	19.745	-14,6%	53.778	56.244	-4,4%	67.644	73.082	-7,4%
Total Pasivos	108.551	130.725	-17,0%	76.855	71.219	7,9%	176.499	192.452	-8,3%
Patrimonio atribuible a la controladora							142.460	145.397	-2,0%
Participaciones no controladoras							28.649	30.397	-5,7%
Total Patrimonio	151.422	154.100	-1,7%	79.343	84.017	-5,6%	171.109	175.794	-2,7%
Total Pasivos y Patrimonio	259.973	284.825	-8,7%	156.198	155.236	0,6%	347.608	368.246	-5,6%

(*) Incluye eliminaciones entre segmentos, además de Participaciones no controladoras y Patrimonio atribuible a la controladora, que se presentan solo a nivel consolidado.

4.1 ANÁLISIS DE ACTIVOS

Los activos totales consolidados alcanzaron **MM\$ 347.608** al 30 de junio de 2026, lo que representa una disminución de **5,6% (MM\$ 20.638)** respecto de los **MM\$ 368.246** registrados al cierre de 2025. Esta variación es explicada principalmente por el comportamiento del activo corriente, en tanto que el activo no corriente se mantuvo relativamente estable en el período.

Al 30 de junio de 2026, el activo corriente consolidado alcanzó **MM\$ 158.717**, lo que representa una disminución de **12,2%** en comparación con el cierre de 2025. Esta variación se explica principalmente por una reducción de **55,9%** 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)** y a un mayor saldo de efectivo y equivalentes al efectivo, el cual aumentó **MM\$ 6.856** en el período.

Adicionalmente, se observa una disminución de **4,5%** 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 nivel de actividad inmobiliaria registrado en el trimestre.

En cuanto al activo no corriente, éste registró un saldo de **MM\$ 188.891** al 30 de junio de 2026, en comparación con los **MM\$ 187.547** al cierre del ejercicio 2025, lo que representa un incremento de **0,7%**. Esta variación se explica principalmente por un mayor saldo de activos por impuestos diferidos, parcialmente compensado por una disminución en los inventarios no corrientes (Nota 10), asociada a reclasificaciones hacia el activo corriente en la medida que los proyectos avanzan hacia sus etapas de comercialización.

4.2 ANÁLISIS DE PASIVOS Y PATRIMONIO

Los pasivos totales consolidados alcanzaron **MM\$ 176.499** al 30 de junio de 2026, lo que representa una disminución de **8,3% (MM\$ 15.953)** respecto de los **MM\$ 192.452** registrados al cierre de 2025, explicada tanto por el pasivo corriente como por el pasivo no corriente.

El pasivo corriente al **2T26** presentó una disminución de **8,8%**, alcanzando **MM\$ 108.855**. Las principales variaciones se explican por: (i) una reducción de **(MM\$ 4.644)** en los **pasivos financieros corrientes (Nota**

18), asociada principalmente a la amortización de deuda de construcción; (ii) una disminución de **(MM\$ 2.697) 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\$ 4.205) en otras provisiones (Nota 21)**, producto de la utilización de provisiones relacionadas con costos de obra.

El pasivo no corriente al **2T26** alcanzó **MM\$ 67.644**, lo que representa una disminución de **7,4%** respecto del cierre del ejercicio anterior, explicada principalmente por menores pasivos financieros no corrientes y por menores pasivos por arrendamiento no corrientes, en línea con la estructura de financiamiento de los proyectos en desarrollo.

El patrimonio total consolidado alcanzó **MM\$ 171.109** al 30 de junio de 2026, lo que representa una disminución de **2,7% (MM\$ 4.685)** respecto de los **MM\$ 175.794** registrados al cierre de 2025. El patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora disminuyó **2,0%**, alcanzando **MM\$ 142.460**, mientras que las participaciones no controladoras disminuyeron **5,7%**, alcanzando **MM\$ 28.649**. Ambas variaciones se explican principalmente por la pérdida del ejercicio y por la distribución de dividendos realizada durante el período, tanto a los propietarios de la controladora como a los accionistas minoritarios de las filiales.

5. INDICADORES FINANCIEROS

Indicadores Financieros (*)	2T 2026	1T 2026	4T 2025	3T 2025	2T 2025	1T 2025
Liquidez Corriente (veces)	1,46	1,55	1,51	1,46	1,49	1,53
Razón Ácida (veces)	0,44	0,56	0,55	0,39	0,47	0,51
Razón de Endeudamiento (1) (veces)	1,24	1,24	1,32	1,31	1,32	1,34
Razón de Endeudamiento (2) (veces)	1,03	1,03	1,09	1,09	1,10	1,11
Cobertura Gastos Financieros (veces)	0,77	1,15	1,20	0,82	1,11	0,74
Rotación de Activos (veces)	0,03	0,05	0,10	0,03	0,05	0,03
Rotación de Inventarios (veces)	0,09	0,14	0,22	0,08	0,11	0,07
Promedio Cuentas por Cobrar (días)	135	113	96	137	141	232
Rentabilidad del Activo (ROA) 12m (3)	(0,00%)	0,1%	0,6%	0,6%	1,1%	1,1%
Rentabilidad del Patrimonio (ROE) 12m (3)	(0,01%)	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 corriente se situó en **1,46 veces** al **2T26**, nivel inferior a las **1,51 veces** registradas al cierre del **4T25**. En la misma línea, la razón ácida alcanzó **0,44 veces**, comparada con **0,55 veces** al cierre de 2025. Ambos indicadores reflejan la evolución de los activos y pasivos corrientes durante el período, en particular la recaudación de créditos hipotecarios y de ventas de lotes correspondientes al ejercicio 2025.

La razón de endeudamiento (1), calculada sobre el patrimonio atribuible a la controladora, se redujo desde **1,32 veces** al cierre del **4T25** a **1,24 veces** al **2T26**. La razón de endeudamiento (2), calculada sobre el patrimonio total, disminuyó de **1,09 veces** a **1,03 veces** en el mismo período. Ambas variaciones se explican principalmente por la amortización de pasivos financieros asociados a proyectos en proceso de escrituración.

La cobertura de gastos financieros, calculada como el **EBITDA** de los últimos doce meses sobre el gasto financiero total pagado en igual período, alcanzó **0,77 veces** al **2T26**, significativamente inferior a las **1,20 veces** registradas al cierre del **4T25**, en línea con el menor nivel de **EBITDA** generado en los últimos doce meses.

La rotación de activos se situó en **0,03 veces** al **2T26**, comparada con **0,10 veces** al cierre del **4T25**, mientras que la rotación de inventarios disminuyó desde **0,22 veces** a **0,09 veces** en el mismo período, ambas en línea con el menor nivel de ingresos y de costo de venta acumulado en los últimos doce meses. Por su parte, el promedio de cuentas por cobrar aumentó desde **96** a **135 días**, reflejando cambios en la composición de las cuentas por cobrar del período.

La rentabilidad del activo (**ROA**) y la rentabilidad del patrimonio (**ROE**), medidas sobre los últimos doce meses, alcanzaron **(0,00%)** y **(0,01%)** respectivamente al **2T26**, comparadas con **0,6%** y **1,3%** al cierre del **4T25**, en línea con la pérdida acumulada en los últimos doce meses.

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

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

7. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADO

Estado de Flujos de Efectivo (MM\$)	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado		
	jun-26	jun-25	Var. A/A	jun-26	jun-25	Var. A/A	jun-26	jun-25	Var. A/A
Flujos de Operación	16.774	(1.302)	n/a	7.174	(896)	n/a	19.977	(2.199)	n/a
Flujos de Inversión	(150)	504	n/a	-	-	0,0%	(150)	504	n/a
Flujos de Financiamiento	(19.137)	(2.194)	771,9%	2.195	(2.244)	n/a	(12.971)	(4.438)	192,2%
Incremento (disminución) en Efectivo	(2.513)	(2.993)	-16,0%	9.369	(3.140)	n/a	6.856	(6.133)	n/a
Efectivo y Equivalentes al inicio 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	8.464	11.292	-25,0%	10.569	2.941	259,4%	19.034	14.232	33,7%

(*) "n/a" indica variación no aplicable por cambio de signo entre períodos. Fuente: EEFF de Gestión al 30.06.2026, Nota 30 Flujo por Segmento.

El **flujo operacional** consolidado al **2T26** cerró con un saldo positivo de **MM\$ 19.977**, 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 **2T26** registró una disminución de **(MM\$ 150)** 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\$ 12.971)** al **2T26**, en comparación con el saldo negativo de **(MM\$ 4.438)** 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.

Como resultado de lo anterior, el efectivo y equivalentes al efectivo aumentó **MM\$ 6.856** durante el **2T26**, alcanzando un saldo de **MM\$ 19.034** al cierre del período, en comparación con el saldo de **MM\$ 12.177** registrado al inicio del trimestre. Esta variación se compara con la disminución de **MM\$ 6.133** observada en igual período de 2025, cuando el efectivo pasó de **MM\$ 20.365** a **MM\$ 14.232**.

8. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

Con posterioridad al 30 de junio de 2026, fecha de cierre de los presentes estados financieros, el Proyecto de Ley para la Reconstrucción Nacional y el Desarrollo Económico y Social avanzó en su trámite legislativo, y se encuentra próximo a ser promulgado y publicado en el Diario Oficial. Entre sus medidas se contempla una reducción gradual de la tasa del Impuesto de Primera Categoría, desde el 27% actual a un 25,5% en 2027, 24% en 2028 y 23% a contar del 2029. Esta modificación tendrá un impacto en el valor de los activos y pasivos por impuestos diferidos de la Sociedad.

A la fecha de cierre, dicha ley no había sido promulgada ni publicada, por lo que no cumplía con la condición de encontrarse aprobada o sustancialmente aprobada que exige la NIC 12. En consecuencia, conforme a la NIC 10, constituye un evento posterior que no implica ajuste, manteniéndose los activos y pasivos por impuestos diferidos al 30 de junio de 2026 medidos a la tasa vigente de 27%.

La Administración se encuentra en proceso de cuantificar el efecto que tendría la eventual promulgación del Proyecto de Ley, el cual se reconocería íntegramente en el ejercicio en que la ley sea promulgada o sustancialmente promulgada.

Entre la fecha de cierre y la fecha de emisión de los presentes estados financieros no han ocurrido otros hechos posteriores que pudieran afectar significativamente su interpretación o los resultados de la Compañía.

No han ocurrido otros hechos posteriores al cierre del período que requieran ajuste o revelación en la información financiera consolidada intermedia ni en sus notas excepto por lo descrito en el punto anterior, el cual se encuentra revelado en la Nota 33 a la información financiera consolidada intermedia.

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

En Santiago, las **promesas de venta** expresadas en UF al 2T26 **aumentaron 7,38%** respecto al mismo período del año anterior, mientras que en unidades el mercado **aumentó 9,93%**. El crecimiento fue transversal, con un alza de 1,64% en unidades para casas y de 11,62% en unidades para departamentos (11,51% en UF).

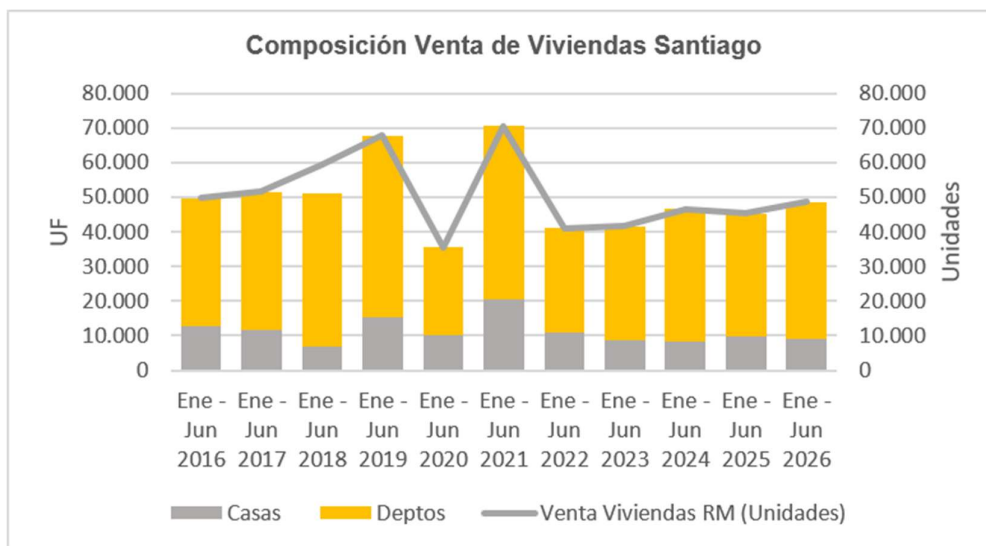


Gráfico N° 1: Composición promesas por tipo de viviendas RM Fuente: Toc Toc

En la Región Metropolitana, durante el **2T26** 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.

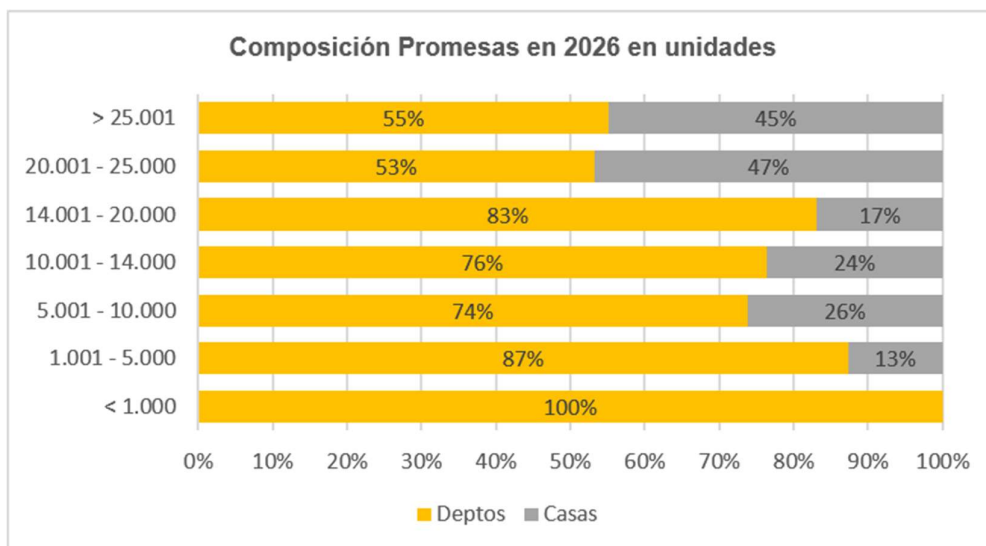


Gráfico N° 2: Composición promesas de viviendas por precio RM Fuente: Toc Toc

Al cierre del **2T26**, el **precio promedio** de las **casas** descendió a **UF 4.589** desde las **UF 5.149** reportadas en el mismo período de 2025, lo que implica una caída de **10,86%**. 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 3.790**, levemente por debajo (2,97% menos) de las **UF 3.906** 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 **4,49%** en **casas** y subió **2,25%** en **departamentos** (Gráfico N°4).

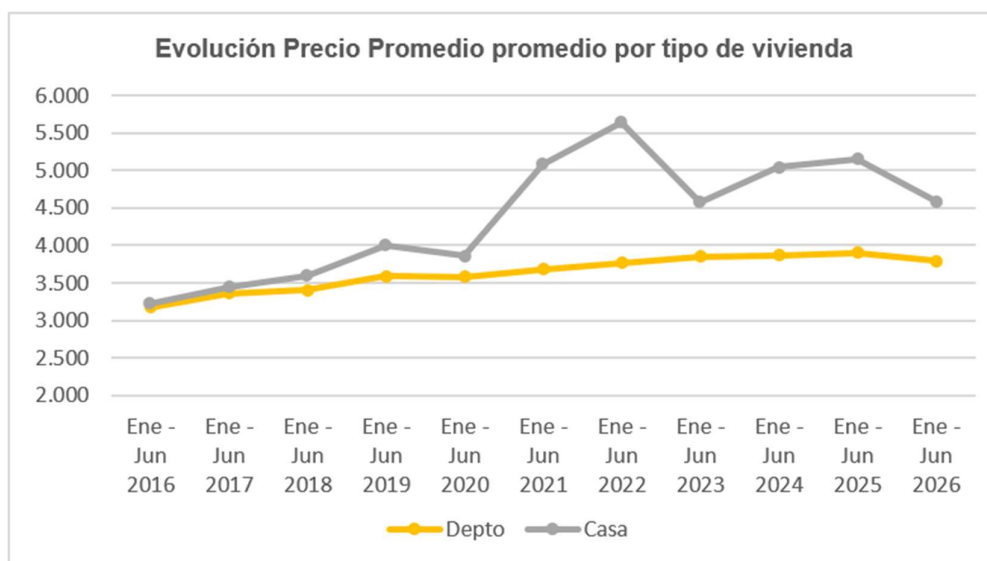


Gráfico N° 3: Evolución precio promedio por tipo de vivienda RM Fuente: Toc Toc

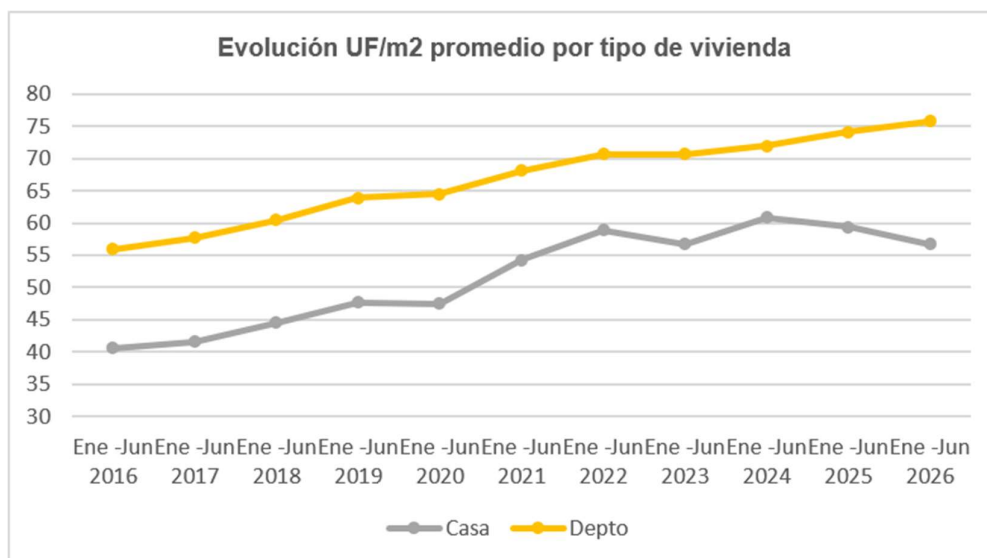


Gráfico N° 4: Evolución uf/m2 promedio por tipo de vivienda RM Fuente: Toc Toc.

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 **2T26**.

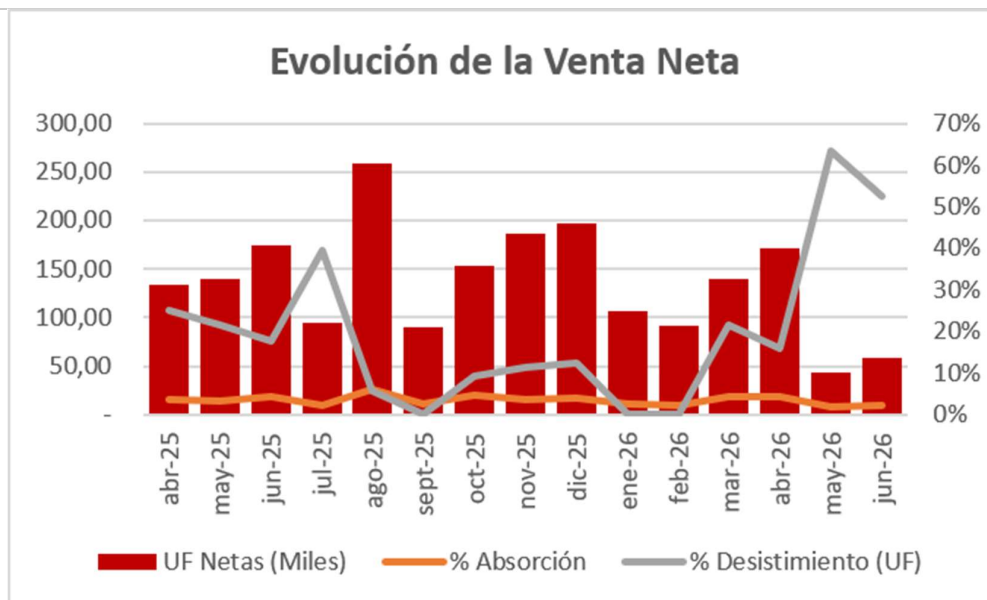


Gráfico N° 5: Evolución Ventas netas (UF), sector Chicureo, Piedra Roja, Colina Fuente: Toc Toc.

En términos de oferta disponible, durante el 2026 la oferta total disminuyó por el agotamiento del stock en blanco y la reducción de la entrega inmediata, mientras que la oferta en verde aumentó por el ingreso de nuevos proyectos.

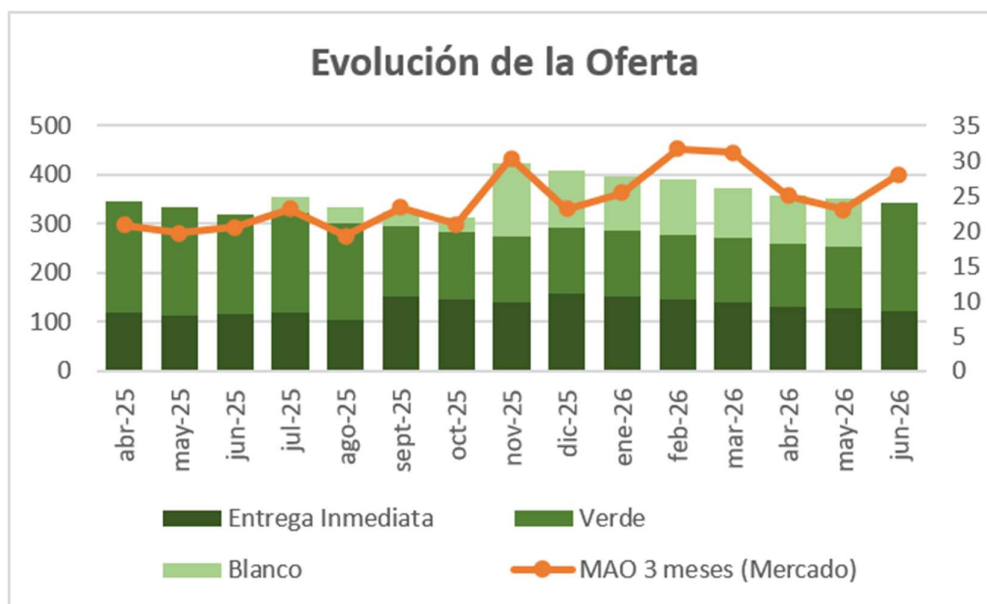


Gráfico N° 6: Evolución de la oferta disponible vs MAO, sector Chicureo, Piedra Roja, Colina Fuente: Toc Toc.

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 covenants 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 covenants asociados a un contrato Swap de cobertura de flujo de caja que mantiene con Scotiabank Chile. Los covenants 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 covenants 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 mantienen 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. Manquehue cuenta 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 sus clientes en cada uno de los proyectos inmobiliarios, para esto, a lo largo de toda la

cadena de valor, sus 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 las actividades de la Compañía, 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 proveedores y subcontratos, que permite prevenir incidentes y garantizar la continuidad de sus 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 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 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, la Compañía ha 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 sus empleados. Estas medidas permiten fortalecer su postura de seguridad y proteger sus 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 de 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 promesadas 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 aprobado por las direcciones de obras municipales correspondientes, pero que al cierre del período aún no se han 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 período dividido por los activos totales del período.

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 promesados.

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

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.

Análisis Razonado 2T26 al 30 de junio de 2026