



Apertura en Bolsa

IM INMOBILIARIA
MANQUEHUE®

40
AÑOS

2019

Termsheet

Apertura en bolsa de Inmobiliaria Manquehue

Emisor

- Inmobiliaria Manquehue S.A.

Mecanismo de la oferta

- Libro de Ordenes (“Subasta”) en la Bolsa de Comercio de Santiago

Acciones ofrecidas

- 221.833.490 acciones (37,5% post-colocación)
 - 88.733.398 acciones de primera emisión
 - Hasta 133.100.092 acciones secundarias

Período de Lock-up

- 180 días

Uso de fondos

- Financiamiento de nuevos proyectos, aceleramiento de proyectos actuales, capital de trabajo

Bookrunners



Calendario de la Transacción

Enero 2019

L	M	M	J	V
	1	2	3	4
7	8	9	10	11
14	15	16	17	18
21	22	23	24	25
28	29	30	31	

7 - 18

Roadshow

10

Reunión ampliada

Subasta de Libro de Órdenes

22

Apertura Libro de Órdenes

22 - 24

Recepción de Órdenes

24

Cierre del Libro / *Pricing*

25

Adjudicación de la subasta

29

Liquidación / *Settlement*

Presentadores



Fabian Wulf W.

Gerente General

Ingeniero Civil Industrial – PUC

- 22 años de experiencia en IMSA
- Lideró la entrada de Manquehue al segmento de casas y departamentos
- Miembro de Directorio de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliario ADI
- Consejero del Centro de Estudios Inmobiliario del ESE Business School



Martín Swett T.

Gerente de Adm. y Finanzas

Ingeniero Comercial – UAI

- 22 años de experiencia (6 en IMSA)
- Durante 12 años ha ocupado el cargo de Gerente de Administración y Finanzas en distintas empresas
- Amplio conocimiento y experiencia en el mercado financiero y mercado de valores



1

La Compañía

2

Cartera de Proyectos

3

Piedra Roja

4

Futuro

5

Proyecciones

6

Investment Highlights

7

Anexos



IMSA en una mirada

Inmobiliaria con 40 años de experiencia desarrollando barrios en Chile



Desarrollo inmobiliario

41

Proyectos desarrollados

278

Etapas Terminadas

~ 14.000

Viviendas construidas

+1,6 m

M² desarrollados

+UF 28 m

Ventas futuras estimadas

22

Proyectos en cartera



Venta de sitios y macrolotes

898 ha

de macrolotes vendidos (a 3^{er}os)

799 ha

de sitios unifamiliares vendidos

+300 ha

Banco de terrenos actual

+UF 8 m

Ventas futuras estimadas

30

Condominios operando en Piedra Roja

7

Desarrolladores inmobiliarios operando en Piedra Roja



Fuente: Inmobiliaria Manquehue

Notas: Ventas futuras de desarrollo inmobiliario ajustadas por participación de IMSA en los proyectos Ciudad del Sol, los Nogales y Vía Morada I

40 años de constante desarrollo



Nace Inmobiliaria Manquehue con el proyecto Santa María de Manquehue (Vitacura)

1979

1991

Lanzamiento de proyecto El Golf de Manquehue en La Dehesa



1993

Adquisición de fundo de 3.000 hectáreas entre Colina y Lo Barnechea, donde más tarde se desarrollaría Piedra Roja



1996

Lanzamiento de primer proyecto de casas desarrollado por Manquehue: El Carmen de Huechuraba



2000

Manquehue comienza a desarrollar proyectos en Piedra Roja, que se convierte en el mayor proyecto urbano desarrollado en Chile



2005

Manquehue incluye en la cartera de proyectos un desarrollo en la VI región, en la comuna de Machalí



2009

Inversiones Corso S.A. ingresa a la propiedad de la compañía

2016

Búsqueda de automatización e industrialización del proceso de construcción



2018

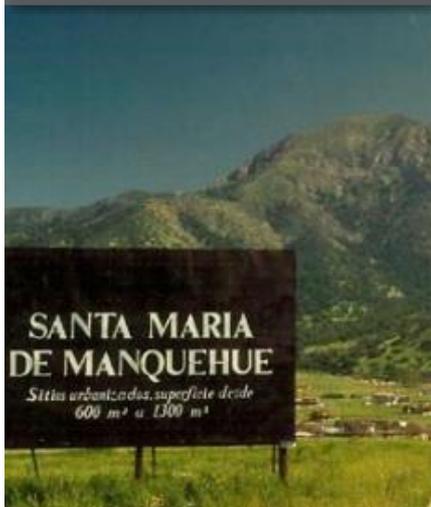
Compañía con 22 proyectos residenciales en distintas etapas de desarrollo



Proyectos emblemáticos

IMSA ha desarrollado proyectos esenciales para la ciudad de Santiago

Santa María de Manquehue



Primera urbanización de la zona de Santa María de Manquehue. Barrio de lujo que hoy en día cuenta con más de 40 años y se posiciona como un barrio emblemático del sector oriente de Santiago



Vitacura



1979 – vigente



+1.000 viviendas construidas



250 ha desarrolladas

Golf de Manquehue



Ubicado en el Valle Los Trapenses, Lo Barnechea, desarrollado en más de 250 hectáreas. Fue uno de los primeros proyectos urbanos de gran tamaño desarrollados en la zona



Lo Barnechea



1992 - 2007



+1.000 viviendas construidas



250 ha desarrolladas

El Carmen de Huechuraba



Primer proyecto de casas desarrollado por la empresa. Inmobiliaria Manquehue fue la primera inmobiliaria en desarrollar un proyecto de este tamaño en Huechuraba



Huechuraba



1996 - 2009



+1.500 viviendas construidas



72 ha desarrolladas

Ciudad del Sol



Ciudad del Sol contempla un total de 7.000 casas distribuidas en un plazo de 15 años. Actualmente acoge más de 5.000 familias, convirtiéndose así en uno de los mayores proyectos urbanos de Santiago



Puente Alto



2001 – vigente



+5.000 viviendas construidas



163 ha desarrolladas

Gobierno corporativo

Equipo de primer nivel al servicio de la Compañía

Directorio



Canio Corbo L. (Pdte)

Ingeniero Civil I. – P.U.C



Carlos Alberto Rabat V.

Ingeniero Civil I. – P.U.C



Elizabeth Lehmann C.

Ingeniero Comercial – P.U.C



Jorge Lama F.

Ingeniero Comercial – P.U.C



José Antonio Rabat V.

Ingeniero Comercial – P.U.C



José Luis Rabat V.

Abogado – P.U.C



Pelayo Rabat V.

Abogado – U. Diego Portales

Ejecutivos principales



Fabián Wulf W.

Gerente General
Ingeniero Civil I. – P.U.C



Juan Eduardo Bauzá R.

Gerente Inmobiliario
Ingeniero Civil – P.U.C



Juan Enrique Nestler G.

Gerente Comercial
Ingeniero Civil – P.U.C



Años de experiencia en la industria



Cristián Cominetti Z.

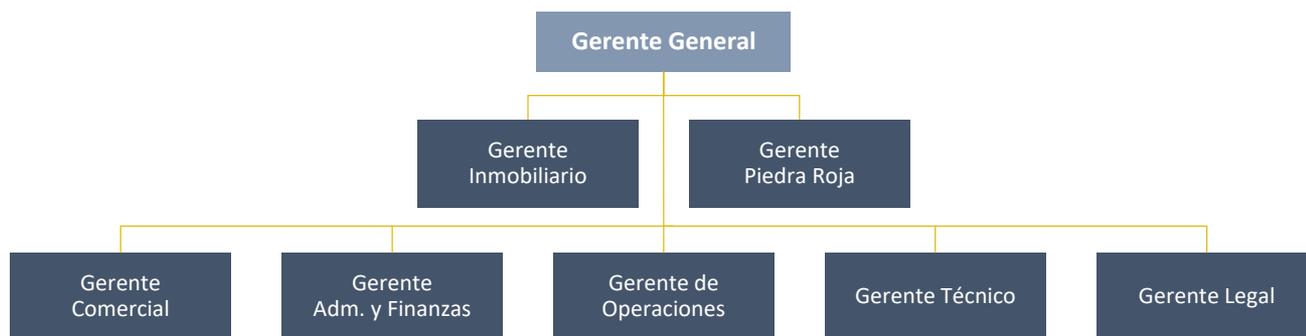
Gerente Piedra Roja
Ingeniero Civil Q. – P.U.C



Martín Swett T.

Gerente de Adm. y Finanzas
Ingeniero Comercial – U.A.I

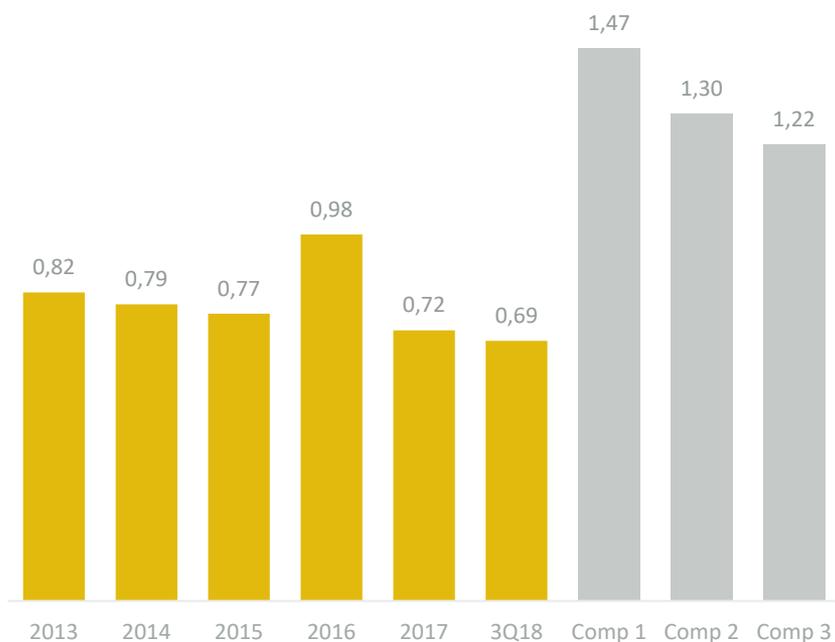
Estructura corporativa



Sólida Posición Financiera

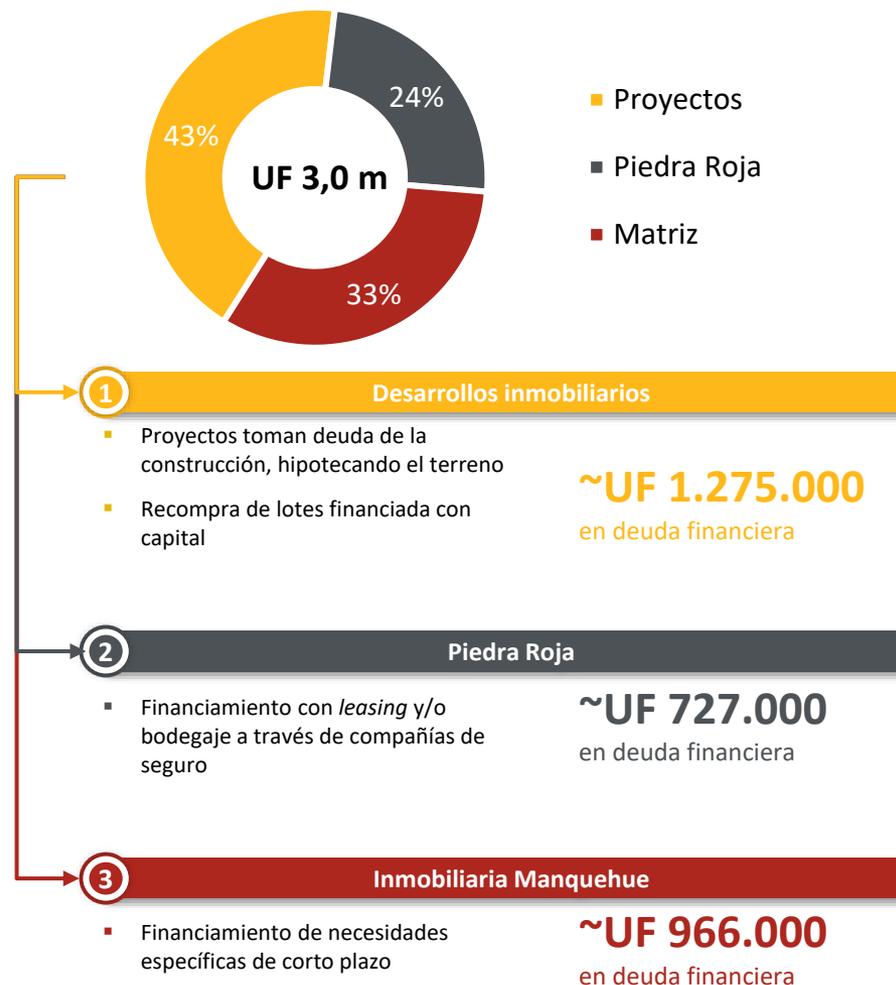
Leverage sano, con políticas de financiamiento estandarizadas

Deuda Financiera / Patrimonio Controladora



Sanos niveles de endeudamiento, por debajo de los de la competencia

Políticas de Financiamiento





1

La Compañía

2

Cartera de Proyectos

3

Piedra Roja

4

Futuro

5

Proyecciones

6

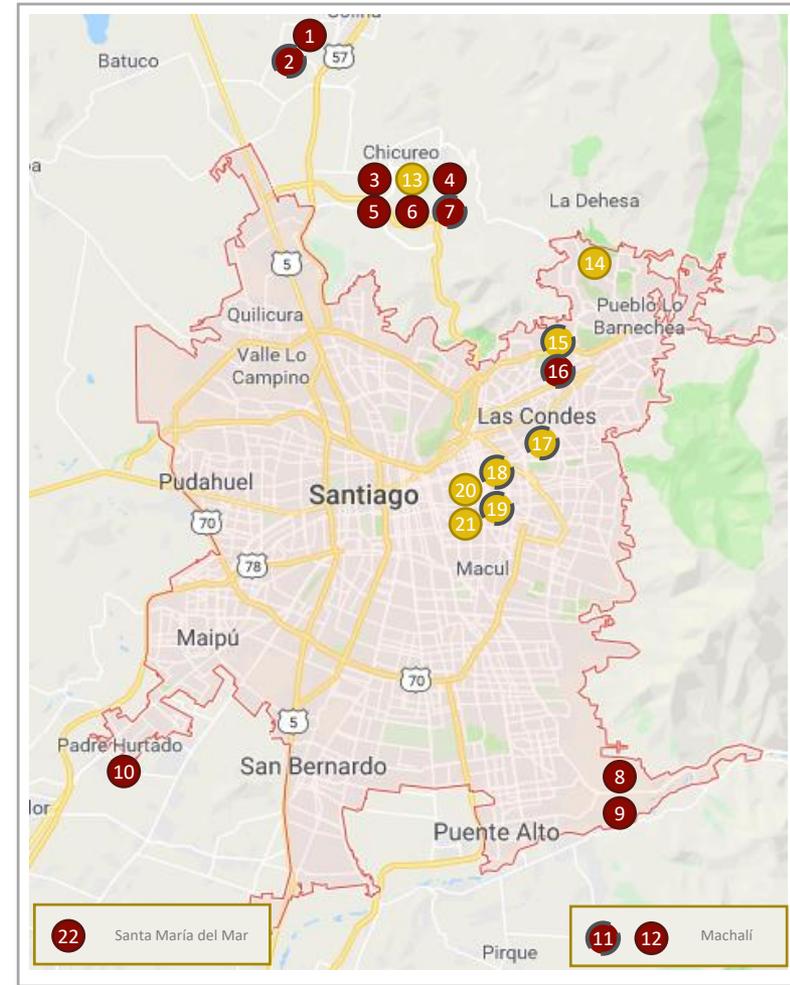
Investment Highlights

7

Anexos

Cartera de proyectos

22 proyectos en comunas de alto potencial



Casas # Departamentos (#) Proyectos

Fuente: Inmobiliaria Manquehue, Google Maps

1. Ubicado en Machalí, VI región del Libertador General Bernardo. O'Higgins
2. Via Morada II (16) corresponde a un proyecto de venta de sitios unifamiliares para construcción de casas

Cartera de proyectos (detalles)

Cartera de 22 proyectos con ventas estimadas de UF 28,1 millones

Proyectos	Comuna	Unidades totales	Precio promedio (UF)	Ventas futuras (UF)	Margen bruto prom. (%)	Velocidad de venta (un/mes)	% de la cartera total	
Proyecto vigentes								
1. 🏡	Alto Hacienda	Piedra Roja	195	15.900	3.100.500	21,3%	1,7	11,0%
2. 🏡	Cumbres del Peñón	Puente Alto	438	6.154	2.695.452	21,4%	5,2	9,6%
3. 🏡	El Recreo	Machalí	780	3.327	2.595.060	24,2%	9,3	9,2%
4. 🏡	Alto la Cruz	Padre Hurtado	618	3.629	2.242.722	22,5%	7,4	8,0%
5. 🏡	Fundo San Miguel	Colina	550	3.296	1.812.800	22,0%	6,5	6,5%
6. 🏡	Estancia Liray	Colina	537	3.296	1.769.952	21,7%	6,4	6,3%
7. 🏡	Los Montes	Piedra Roja	202	8.584	1.733.968	20,6%	2,4	6,2%
8. 🏡	Ciudad del Sol	Puente Alto	956	3.144	1.504.289	23,0%	8,2	5,4%
9. 🏡	Agua Piedra	Piedra Roja	114	12.400	1.413.600	21,5%	1,8	5,0%
10. 🏡	Aguas Claras	Piedra Roja	120	10.066	1.207.920	20,9%	1,4	4,3%
11. 🏡	Los Robles	Piedra Roja	121	9.985	1.208.185	22,5%	1,7	4,3%
12. 🏡	Manquehue Sur	Machalí	99	5.400	534.600	20,5%	2,1	1,9%
13. 🏠	Vía Morada II	Vitacura	20	14.504	290.080	28,2%	1,0	1,0%
14. 🏠	Santa María del Mar	Santo Domingo	83	3.011	249.900	28,0%	1,4	0,9%
Sub-Total Casas		4.834	4.625	22.359.028	22,1%		79,6%	
15. 🏢	Parque Los Nogales	Lo Barnechea	218	15.373	1.675.657	24,6%	1,5	6,0%
16. 🏢	Vía Morada I	Vitacura	60	30.515	915.450	27,3%	1,5	3,3%
17. 🏢	Mirador del Golf	Piedra Roja	53	13.340	707.016	18,3%	1,5	2,5%
18. 🏢	El Vergel	Providencia	70	10.009	700.630	20,2%	2,9	2,5%
19. 🏢	Manuel Montt	Ñuñoa	133	4.512	600.096	22,7%	3,7	2,1%
20. 🏢	Teniente Montt	Ñuñoa	59	6.827	402.793	22,6%	2,5	1,4%
21. 🏢	Los Alerces	Ñuñoa	112	3.281	367.472	23,1%	4,7	1,3%
22. 🏢	Victor Rae	Las Condes	26	13.216	343.616	22,3%	1,1	1,2%
Sub-Total Departamentos		731	7.815	5.712.734	23,1%		20,4%	
Total		5.565		28.071.762				

Fuente: Inmobiliaria Manquehue

Nota: Venta futura de cartera de proyectos ajustadas por participación de IMSA en los proyectos Ciudad del Sol (50%), los Nogales (50%) y Vía Morada I (50%)

Cartera de proyectos (continuación)

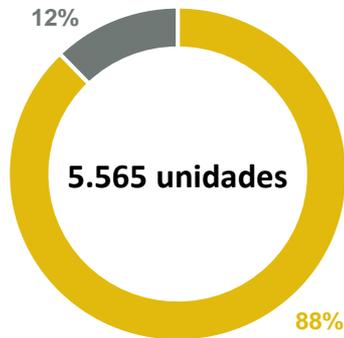
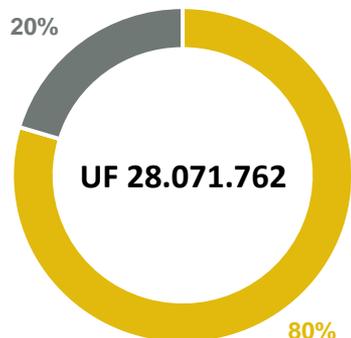
La diversificación de la cartera es esencial para IMSA

Diversificación por tipo

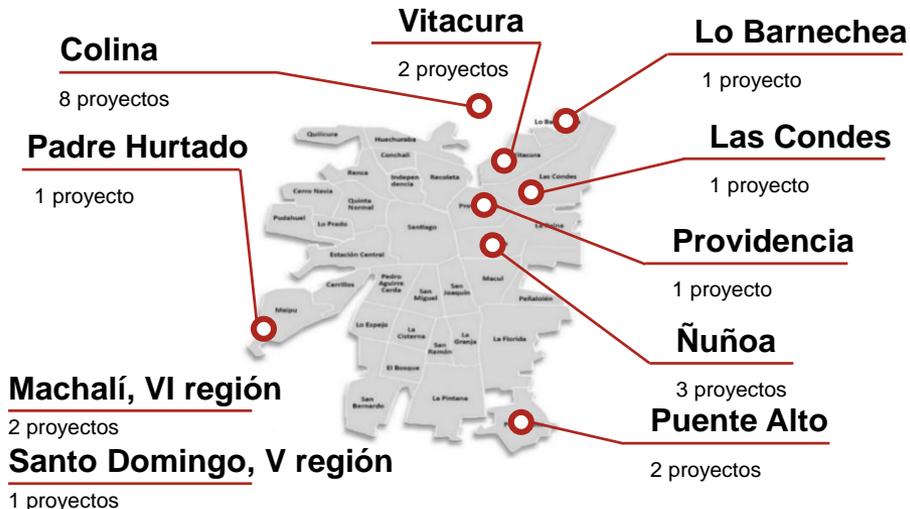
Ventas

Unidades

■ Casas ■ Departamentos

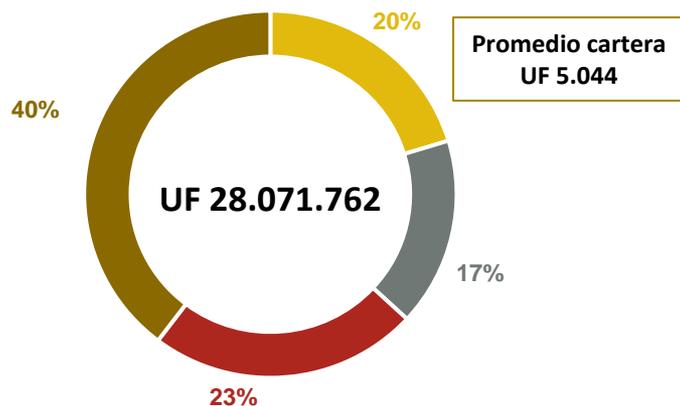


Diversificación por comuna



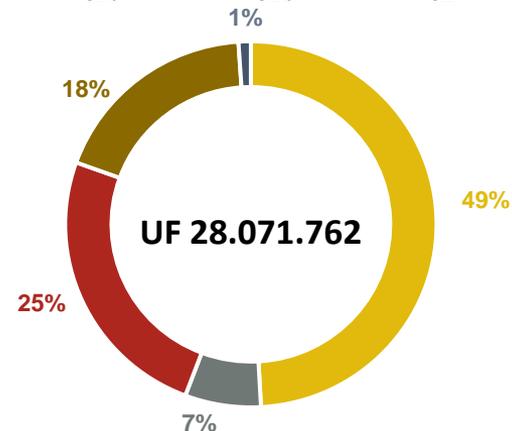
Diversificación por rango de precio (UF)

■ 15.000 - 37.500 ■ 10.000 - 15.000 ■ 5.000 - 10.000 ■ 2.000 - 5.000



Diversificación por GSE

■ AB ■ C1a ■ C1b ■ C2 ■ C3



Fuente: Inmobiliaria Manquehue, Instituto Nacional de Estadísticas (INE)
Nota: Ventas de negocio inmobiliario ajustada por la participación de IMSA

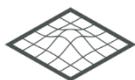


- 1 La Compañía
- 2 Cartera de Proyectos
- 3 **Piedra Roja**
- 4 Futuro
- 5 Proyecciones
- 6 *Investment Highlights*
- 7 Anexos

Piedra Roja – estado actual

Barrio consolidado y el mayor proyecto inmobiliario desarrollado en Chile

Descripción general



Superficie
1.800 ha



3 Accesos
**Nororiente
Libertadores**
Camino Juan Pablo II



Población
Actual
21.000 habs.

Población
Proyectada
~60.000 habs.



Condominios
Desarrollados
30

Desarrolladores
Inmobiliarios
7



4 Colegios



2 Supermercados
1 Centro Comercial



2 Clínicas



3 Clubs:
Golf, Náutico,
Ecuestre

Inmobiliarias en la zona

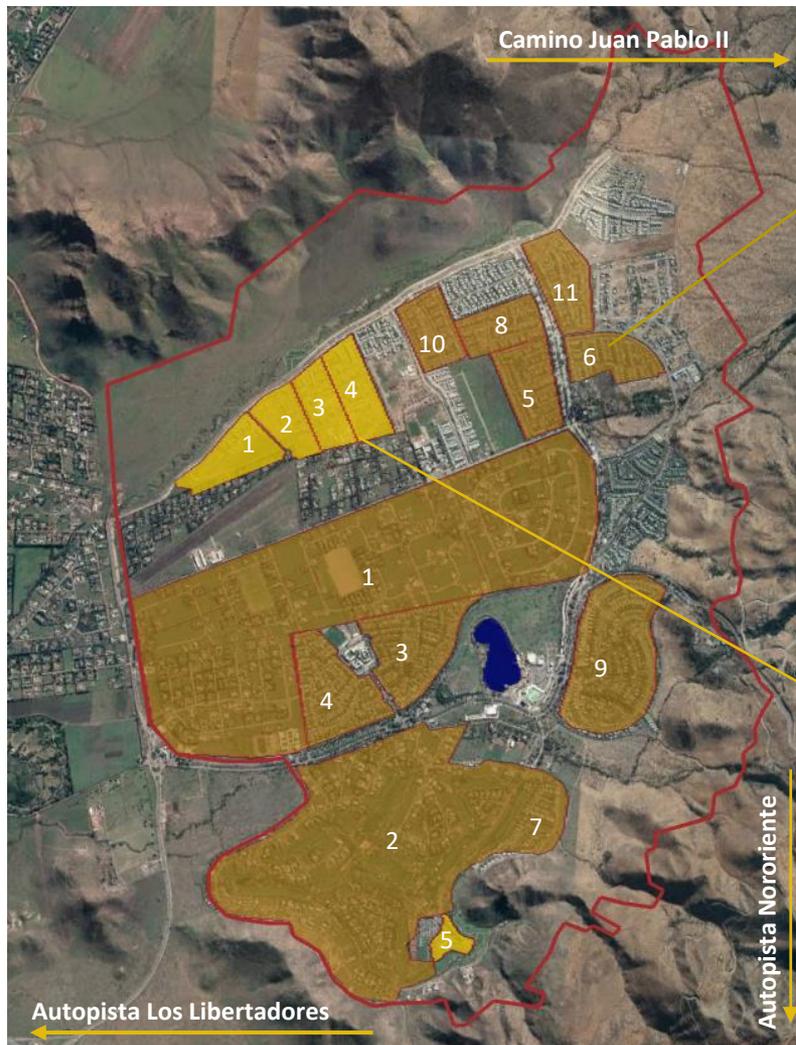


INMOBILIARIA
MANQUEHUE



aconcagua
inmobiliaria

Sinergia



Proyectos consolidados

1. Polo I, II, III & IV (1993)
2. Hda. Chicureo (2003)
3. Las Bandadas (2003)
4. Las Flores (2005)
5. Los Portones (2005)
6. La Fuente (2009)
7. Casas la Hacienda (2007)
8. Los Candiles (2010)
9. Los Bosques (2003)
10. Los Maderos (2012)
11. Montepiedra (2012)

Proyectos en desarrollo

1. Aguapiedra
2. Los Robles
3. Aguas claras
4. Los Montes
5. Departamentos Hacienda



1

La Compañía

2

Cartera de Proyectos

3

Piedra Roja

4

Futuro

5

Proyecciones

6

Investment Highlights

7

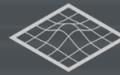
Anexos

Pilares estratégicos de crecimiento



i

Potenciar desarrollo de departamentos en barrios IMSA y nuevos mercados



Experiencia:
+270.000 m²



Facturación
Objetivo:
30% Dptos.



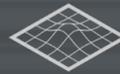
ii

Diseño y construcción eficientes a través de tecnologías que permiten la industrialización y la estandarización



iii

Piedra Roja permite capturar la expansión natural de Santiago hacia el norte



Superficie
urbana:
307 ha



Vida útil:
15-20 años



i Potenciar Negocio de Departamentos

Nuevos productos a los clientes actuales, apalancado en la experiencia en el desarrollo vertical

Experiencia IMSA en Departamentos

+270.000

m² desarrollados

36

Edificios Desarrollados

Proyectos Emblemáticos

Santa María del Mar



Cumbres del Cóndor



Nogales



1995

2008

2011

2014

2018

2019+



Parque Santa María de Manquehue

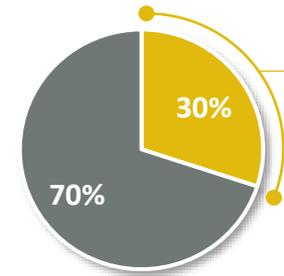


Departamentos de Hacienda

Objetivo a Largo Plazo

Ventas (Facturación)

■ Departamentos ■ Casas



i. Barrios IMSA

Desarrollos en Piedra Roja, Santa María de Manquehue, etc

Llevar al cliente actual a departamentos de calidad IMSA

ii. Nuevos Clientes

Llevar el producto IMSA a GSE medio-altos ubicados en comunas de alto potencial

Video



307 ha disponibles con ventas esperadas de UF 8,1 m

A Sector La Ñipa

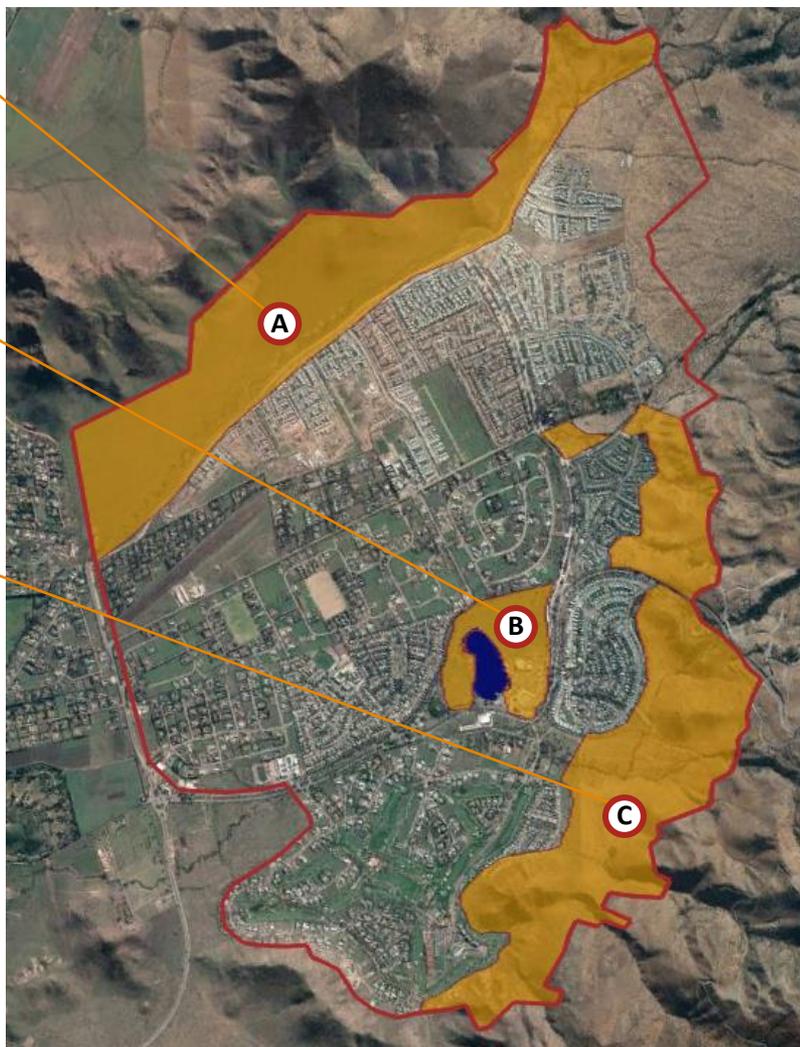
Superficie útil: **149 hectáreas**
 Precio promedio: 2,3 UF/m²
 Venta esperada: **UF 3,5 m**

B Sector La Laguna

Superficie útil: **23 hectáreas**
 Precio: 8,4 UF/m²
 Venta esperada: **UF 1,9 m**

C Sector Alto Hacienda

Superficie útil: **135 hectáreas**
 Precio promedio: 2,0 UF/m²
 Venta esperada: **UF 2,7 m**



Destacados

Venta Futura
Total

UF 8,1 m
(2,6 UF/m²)

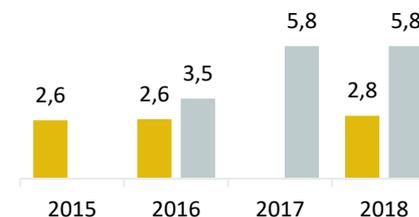


Valor Libro⁽¹⁾
Valorización 2010

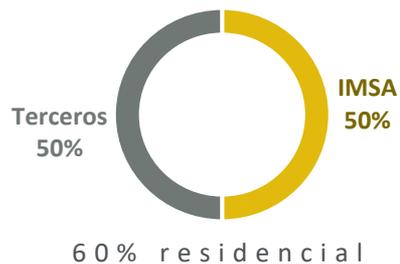
UF 3,5 m
(1,1 UF/m²)

Últimas Transacciones (UF/m²)

■ Habitacionales ■ Equipamiento



Uso de Suelo proyectado



Fuente: Inmobiliaria Manquehue, Google Earth

1. Consideran el 100% de la propiedad de Piedra Roja (IMSA es dueño del 68,3% de Piedra Roja). Cifras al 31 de diciembre de 2017

Proyecto inmobiliario de largo plazo

Proyecto

El proyecto Laguna de Piedra Roja será la primera ciudad caminable y pedaleable de Chile, con oficinas, comercio y viviendas para todos los segmentos de clientes, creando un ambiente familiar y comercial único en el gran Santiago

Plazo estimado de desarrollo  15 años

Desarrollo inmobiliario

 1.500 departamentos,
224.000 m²

 88.000 m²
de retail, supermercados y oficinas

Sustentabilidad

 13 ha
de áreas verdes

 3,7 km.
de ciclovías internas



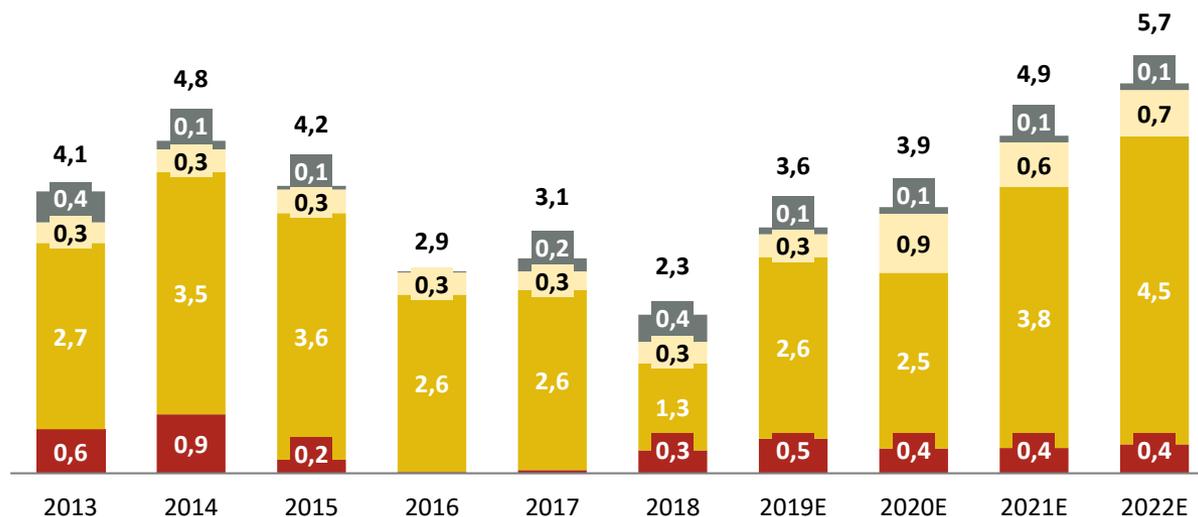


- 1 La Compañía
- 2 Cartera de Proyectos
- 3 Piedra Roja
- 4 Futuro
- 5 **Proyecciones**
- 6 *Investment Highlights*
- 7 Anexos

Proyecciones – Consolidado

Aseguran un flujo de ingresos en el corto y mediano plazo para IMSA

■ Ventas Piedra Roja (UF m) ■ Ventas inmobiliaria consolidada (UF m) ■ Ventas inmobiliaria no consolidada⁽¹⁾ (UF m) ■ Ventas matriz y otros (UF m)



Ganancia bruta	UF m	1,2	1,2	1,0	0,6	0,6	0,6	0,9	0,8	1,2	1,2
Mg. bruto	%	31%	27%	27%	24%	21%	29%	27%	28%	27%	24%
Resultado operacional	UF m	0,7	0,8	0,5	0,2	0,1	0,1	0,4	0,3	0,6	0,7
Mg. operacional	%	19%	17%	13%	6%	5%	6%	13%	11%	15%	14%

Fuente: Inmobiliaria Manquehue

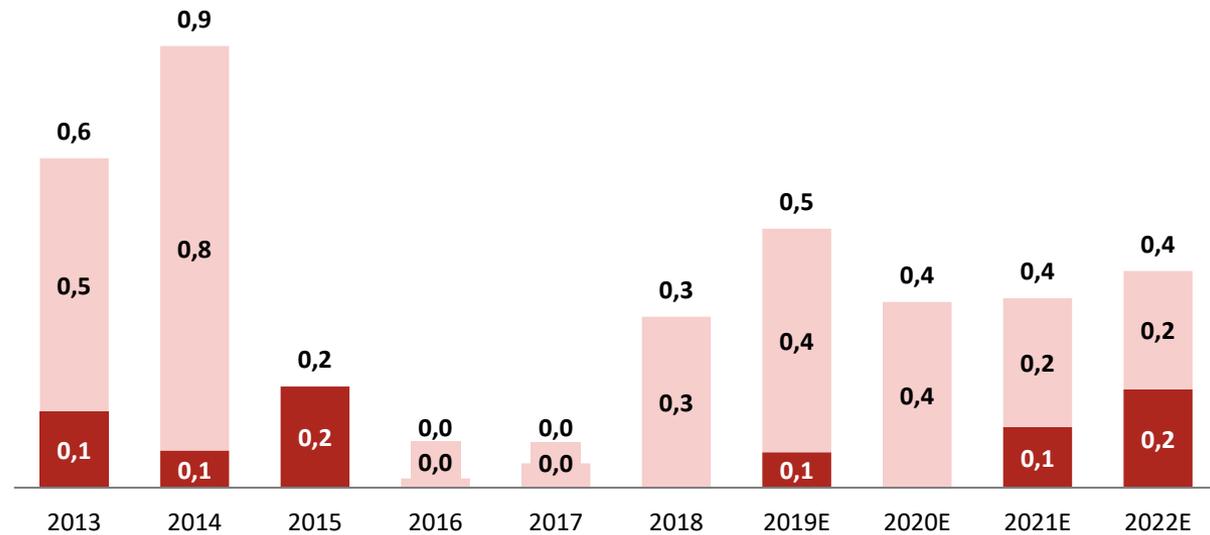
Nota: Los ingresos de Ciudad del Sol, Parque Los Nogales y Vía Morada I no se encuentran incluidos en la ganancia bruta, margen bruto, resultado operacional ni margen operacional. Las proyecciones de ventas incluyen nuevos proyectos a partir del año 2021E. Estos nuevos proyectos tienen características similares a los de la cartera vigente de la compañía.

1. Considera ventas de los proyectos Ciudad del Sol, Parque los Nogales y Vía Morada I

Proyecciones – Macrolotes y sitios

Resultado 2018 confirma el atractivo inmobiliario de Piedra Roja

■ Ventas Manquehue (UF m) ■ Ventas terceros (UF m)

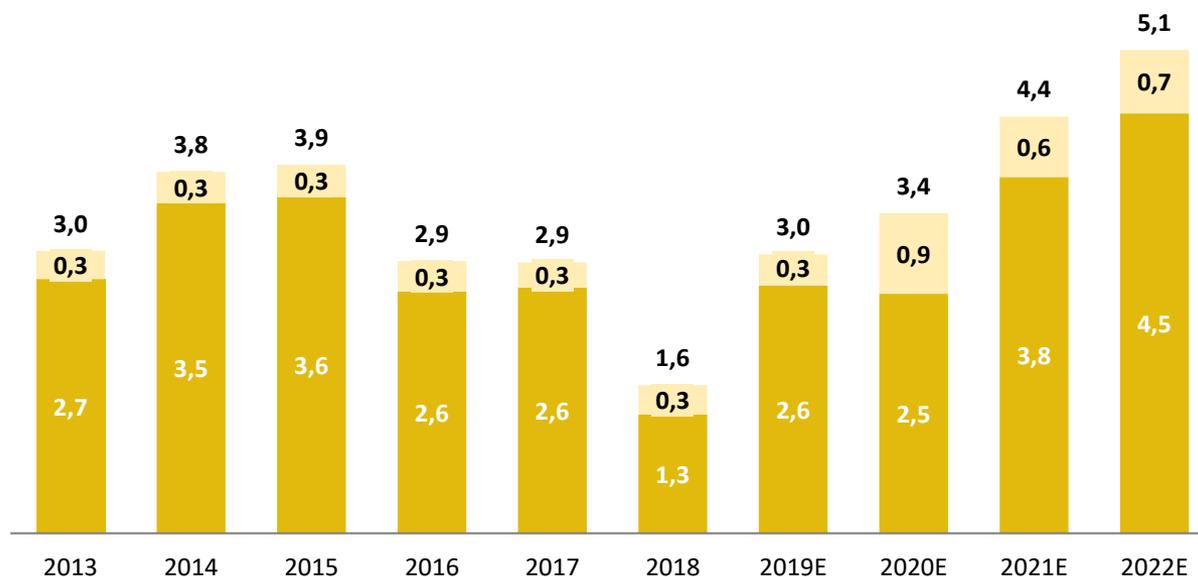


Ganancia bruta	UF m	0,4	0,3	0,1	0,0	0,0	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
Mg. bruto	%	56%	40%	58%	50%	82%	36%	37%	51%	60%	44%

Proyecciones – Negocio inmobiliario

Proyectos vigentes sustentan crecimiento de los próximos 5 años

■ Ventas consolidada (UF m) ■ Ventas no consolidada⁽¹⁾ (UF m)



Ganancia bruta	UF m	0,6	0,9	0,9	0,6	0,5	0,3	0,6	0,6	0,9	1,0
Mg. bruto	%	23%	25%	26%	24%	21%	20%	23%	23%	24%	22%

Fuente: Inmobiliaria Manquehue

Nota: Ventas negocio inmobiliario no incorporan ventas de proyectos que no consolidan

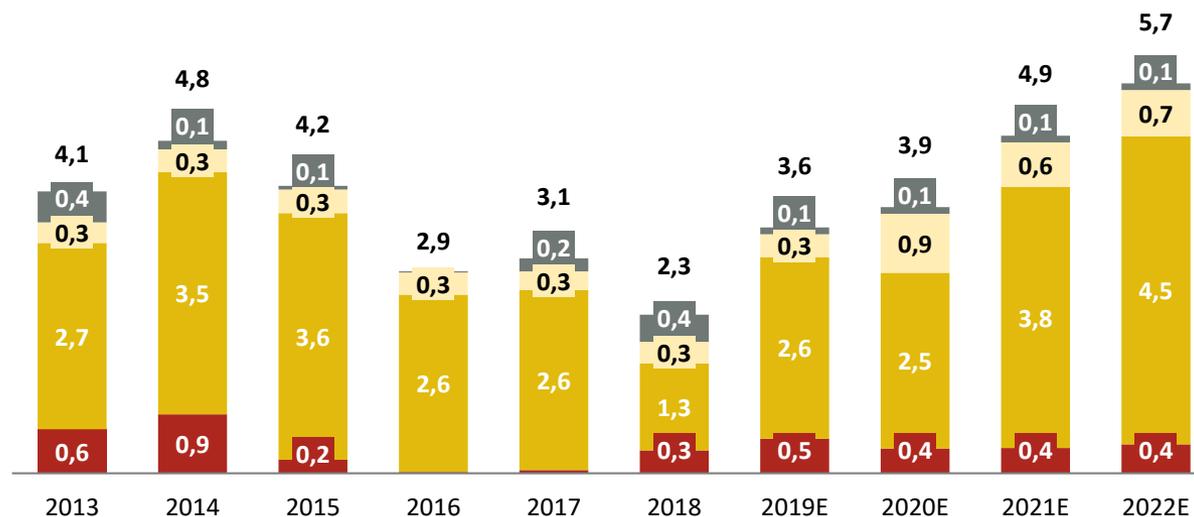
Las proyecciones de ventas incluyen nuevos proyectos a partir del año 2021E. Estos nuevos proyectos tienen características similares a los de la cartera vigente de la compañía.

1. Considera ventas de los proyectos Ciudad del Sol, Parque los Nogales y Vía Morada I

Proyecciones – Consolidado (cont.)

Aseguran un flujo de ingresos en el corto y mediano plazo para IMSA

■ Ventas Piedra Roja (UF m) ■ Ventas inmobiliaria consolidada (UF m) ■ Ventas inmobiliaria no consolidada⁽¹⁾ (UF m) ■ Ventas matriz y otros (UF m)



+ UF 36 mm
Ventas futuras
totales

+ UF 20 mm
Ventas
'18 - '22E

Ganancia bruta	UF m	1,2	1,2	1,0	0,6	0,6	0,6	0,9	0,8	1,2	1,2
Mg. bruto	%	31%	27%	27%	24%	21%	29%	27%	28%	27%	24%
Resultado operacional	UF m	0,7	0,8	0,5	0,2	0,1	0,1	0,4	0,3	0,6	0,7
Mg. operacional	%	19%	17%	13%	6%	5%	6%	13%	11%	15%	14%

Fuente: Inmobiliaria Manquehue

Nota: Los ingresos de Ciudad del Sol, Parque Los Nogales y Vía Morada I no se encuentran incluidos en la ganancia bruta, margen bruto, resultado operacional ni margen operacional. Las proyecciones de ventas incluyen nuevos proyectos a partir del año 2021E. Estos nuevos proyectos tienen características similares a los de la cartera vigente de la compañía.

1. Considera ventas de los proyectos Ciudad del Sol, Parque los Nogales y Vía Morada I



1

La Compañía

2

Cartera de Proyectos

3

Piedra Roja

4

Futuro

5

Proyecciones

6

Investment Highlights

7

Anexos

Investment Highlights



- 1 **Industria inmobiliaria creciente con sólidos fundamentos de largo plazo**
- 2 **Mayor desarrollador de barrios residenciales con fuerte posicionamiento en los mercados en que opera**
- 3 **Concreta cartera de proyectos en el corto y mediano plazo en zonas de alto crecimiento inmobiliario**
- 4 **Pilares estratégicos de crecimiento claros, que permitirán la diversificación de ingresos y ampliación de márgenes**
- 5 **Sólida posición financiera**
- 6 **Directorio y administración con vasta trayectoria en mercado inmobiliario**



1

La Compañía

2

Cartera de Proyectos

3

Piedra Roja

4

Futuro

5

Proyecciones

6

Investment Highlights

7

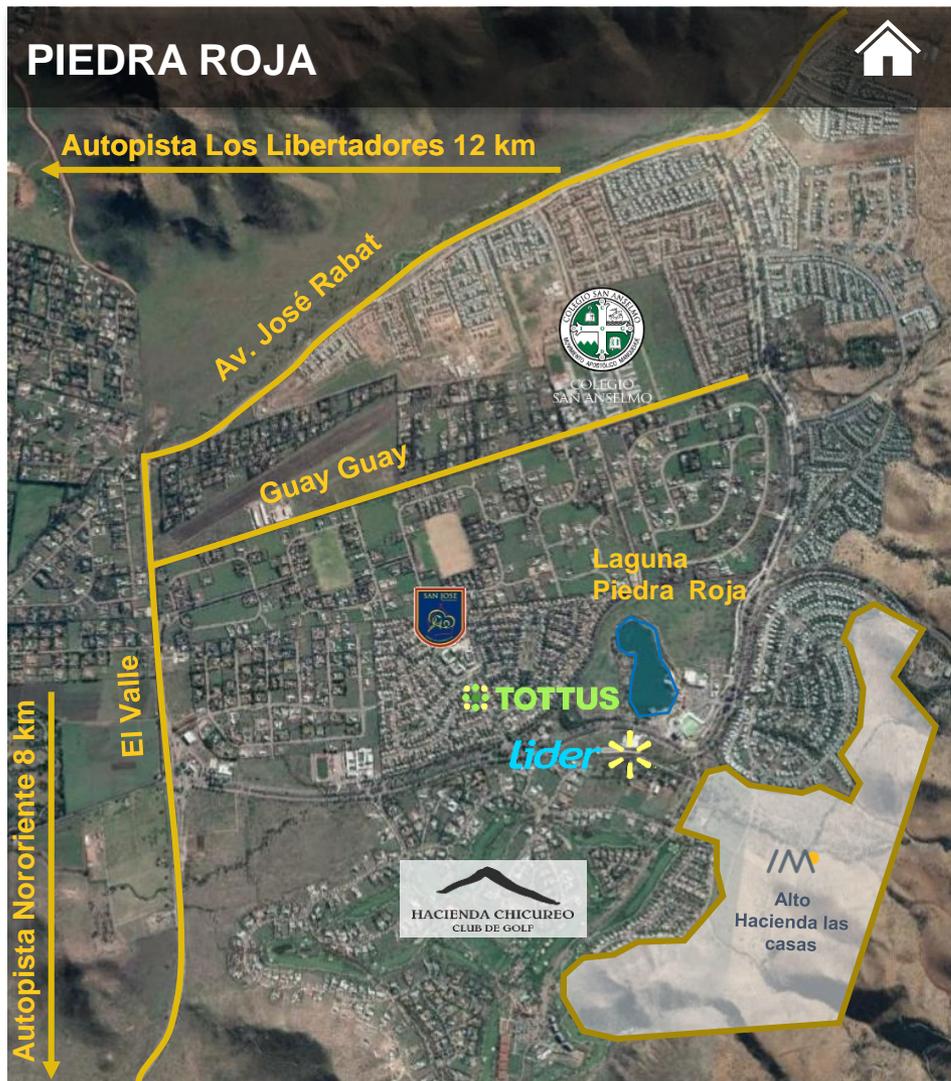
Anexos

Anexos: Estados financieros resumidos

EERR						
CLP\$ miles de millones	2013	2014	2015	2016	2017	3Q18 UDM
Ingresos	88	111	98	69	76	45
Costos	(61)	(81)	(72)	(52)	(60)	(34)
Margen Bruto	27	30	26	16	16	10
<i>Margen Bruto (%)</i>	<i>31,0%</i>	<i>27,1%</i>	<i>26,9%</i>	<i>23,9%</i>	<i>20,9%</i>	<i>22,9%</i>
SG&A	(10)	(11)	(13)	(12)	(12)	(12)
Resultado Operacional	17	19	13	4	4	(2)
Otros Ingresos (Costos)	(2)	(3)	(1)	(2)	(2)	2
Resultado Antes de Impuestos	15	16	12	3	2	(0)
Impuestos	(1)	(2)	(3)	(1)	(0)	2
Ganancia	14	14	9	2	2	2
<i>Margen Neto (%)</i>	<i>15,9%</i>	<i>13,0%</i>	<i>9,6%</i>	<i>2,6%</i>	<i>2,6%</i>	<i>4,8%</i>
EBITDA	20	22	17	8	7	1
<i>Margen EBITDA (%)</i>	<i>22,4%</i>	<i>20,2%</i>	<i>17,2%</i>	<i>10,9%</i>	<i>9,7%</i>	<i>1,2%</i>

Balance						
CLP\$ miles de millones	2013	2014	2015	2016	2017	3Q18
Caja	16	11	12	15	10	9
Cuentas por Cobrar	33	47	54	30	21	20
Inventarios	88	100	93	129	100	112
Propiedades de Inversión	131	118	118	120	112	95
Otros Activos	34	38	42	45	47	47
Total Activos	303	313	320	338	290	283
Otros Pasivos Financieros	83	86	86	109	81	77
Cuentas por pagar	23	26	39	36	24	27
Otros Pasivos	46	49	38	45	34	32
Total Pasivos	152	161	162	189	140	136
Patrimonio Controladora	101	108	112	112	112	111
Interés Minoritario	50	44	46	37	38	36
Total Patrimonio	151	152	158	149	150	147

Anexo: Alto Hacienda Casas

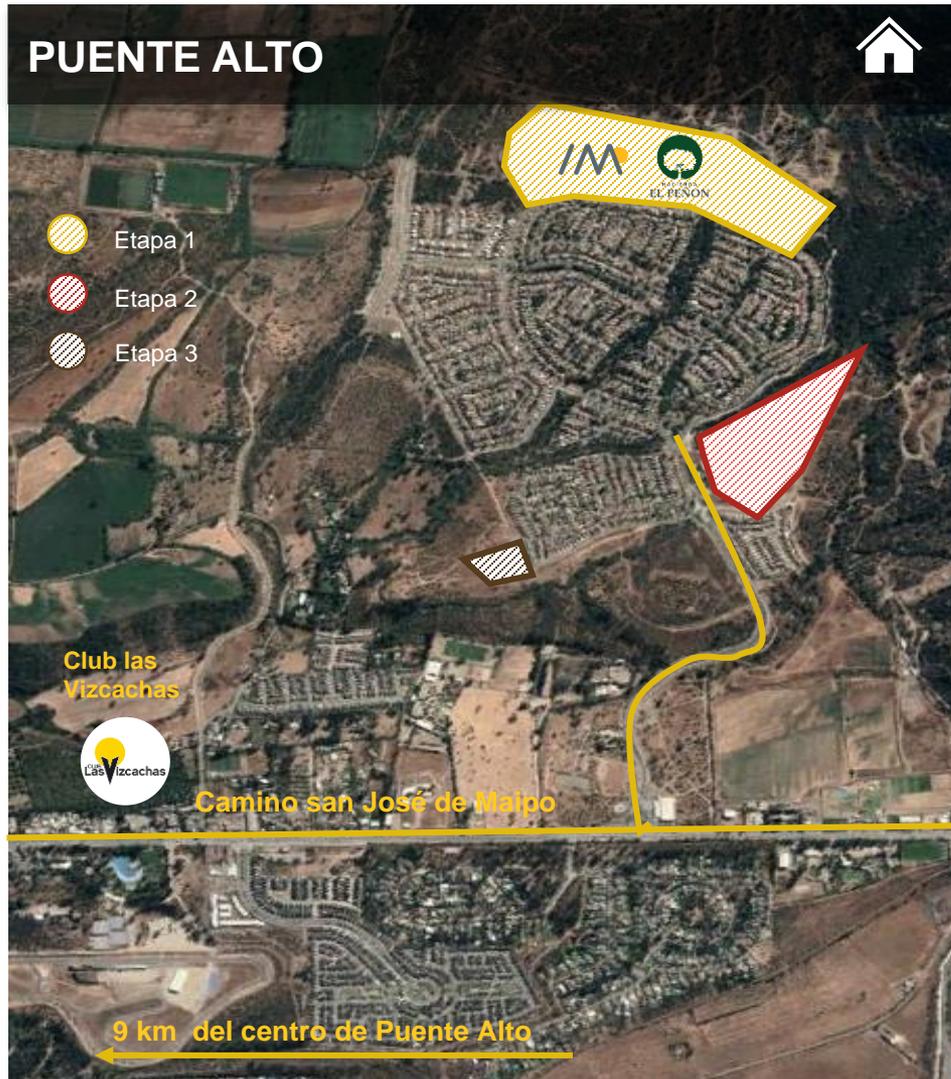


Destacados

- Proyecto de casas de estilo chileno y mediterráneo emplazado en medio de un polo de desarrollo inmobiliario
- Casas de entre 220 m² y 280 m² construidos con tickets entre los UF 13.800 y UF 18.000
- Ubicación privilegiada, con acceso directo al club de golf y laguna. Salida directa a la autopista nororiental y Pie Andino

Etapa	1 de 5
Plazo	10 años
Venta futura	UF 3.100.500
Unidades por vender	195
Precio promedio	UF 15.900
Superficie promedio (construida)	250 m ²

Anexo: Cumbres del Peñón



Destacados

- Está ubicado dentro del consolidado proyecto Hacienda el Peñón, contempla 4 modelos de casas de estilo chileno y mediterráneo. La primera etapa ofrece un total de 90 casas en condominio
- Casas de entre 110 m² a 140 m² construidos con tickets entre los UF 4.500 y UF 7.000
- Buena conectividad a través de la línea 4, estación Plaza Puente Alto. Cercano al proyecto existen colegios, clínicas y el Mall Plaza Tobaraba

Etapa

2 de 7

Plazo

7 años

Venta futura

UF 2.695.452

Unidades por vender

438

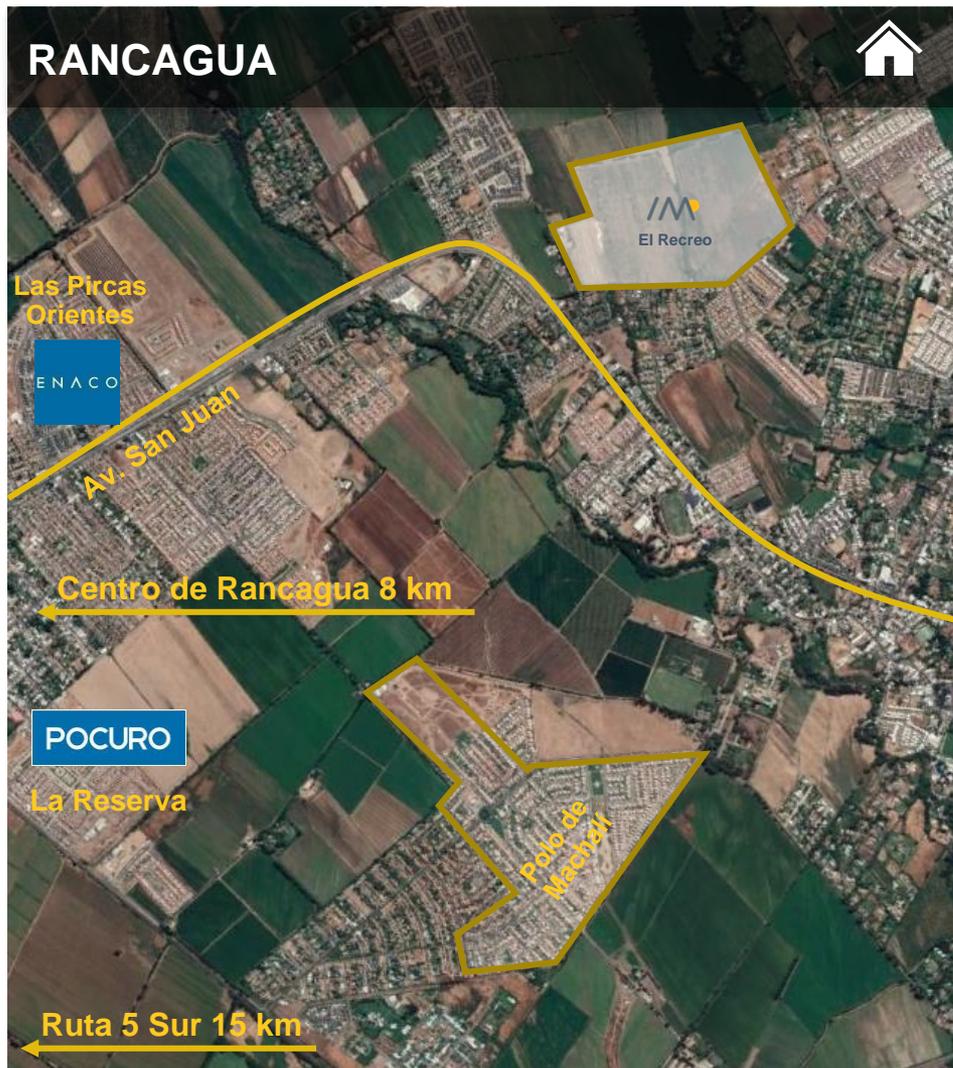
Precio promedio

UF 6.154

Superficie promedio (construida)

125 m²





Destacados

- Cercano al exitoso proyecto Polo de Machalí
- Casas de entre 140 m² y 180 m² construidos con tickets de los UF 2.300 y UF 5.500
- A 15 km de la Ruta 5 sur y a 8 km del centro de Rancagua

Etapa

1 de 4

Plazo

7 años

Venta futura

UF 2.595.060

Unidades por vender

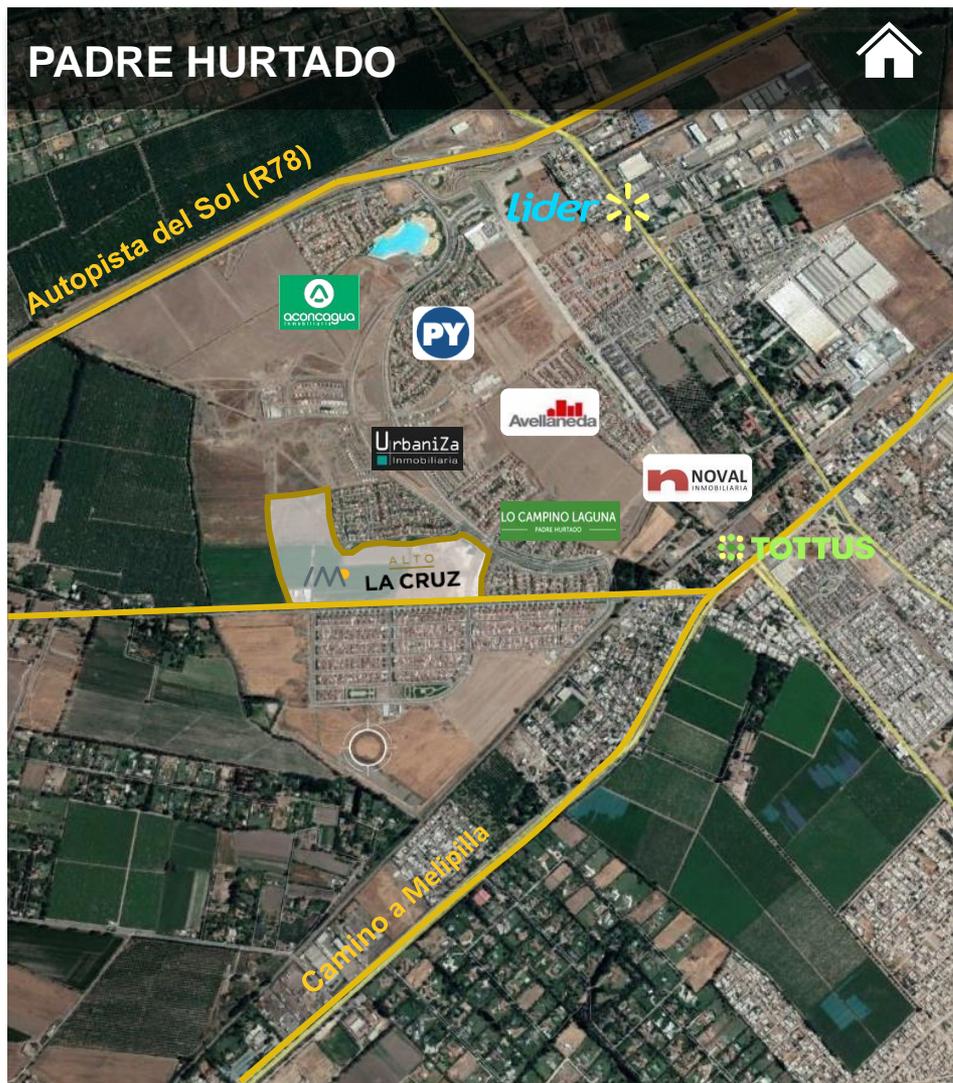
780

Precio promedio

UF 3.327

Superficie promedio (construida)

156 m²



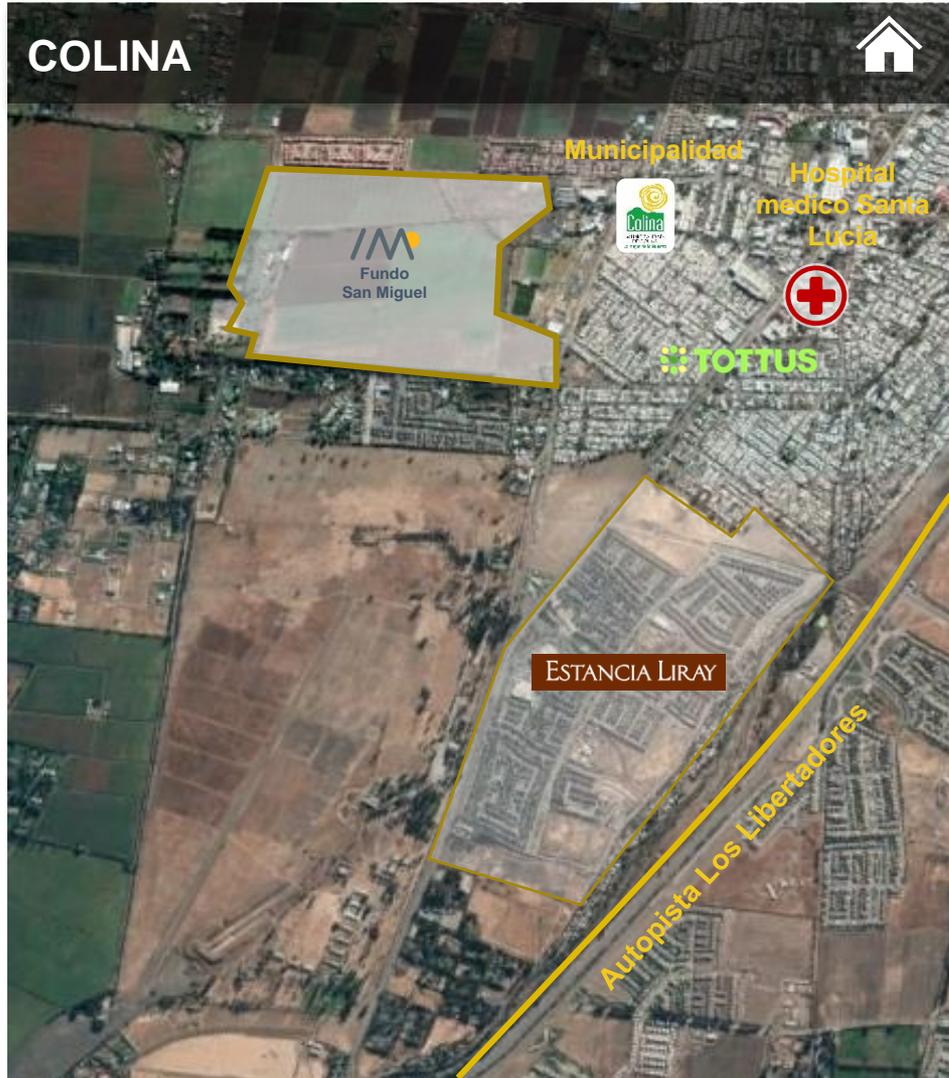
Destacados

- Proyecto de casas de estilo chileno emplazado en un terreno de 15,5 ha en medio de un polo de desarrollo inmobiliario
- Casas de entre 75 m² y 110 m² construidos con tickets entre los UF 2.850 y UF 4.700
- A 30 minutos del centro de Santiago, ofrece perfecta conectividad a través de autopistas y equipamiento comercial

Etapa	1 de 5
Plazo	7 años
Venta futura	UF 2.242.722
Unidades por vender	618
Precio promedio	UF 3.629
Superficie promedio (construida)	91 m ²



Anexo: Fundo San Miguel



Destacados

- Se encuentra junto al exitoso proyecto Estancia Liray, con excelente ubicación para la vida familiar
- Casas de entre 90 m² y 150 m² construidos con tickets de los UF 2.600 y UF 5.200
- A 5 minutos del centro de Colina, a 15 del Mall Plaza Norte y 30 del centro de Santiago, con empalme directo a la autopista Los Libertadores

Etapa

1 de 5

Plazo

7 años

Venta futura

UF 1.812.800

Unidades por vender

550

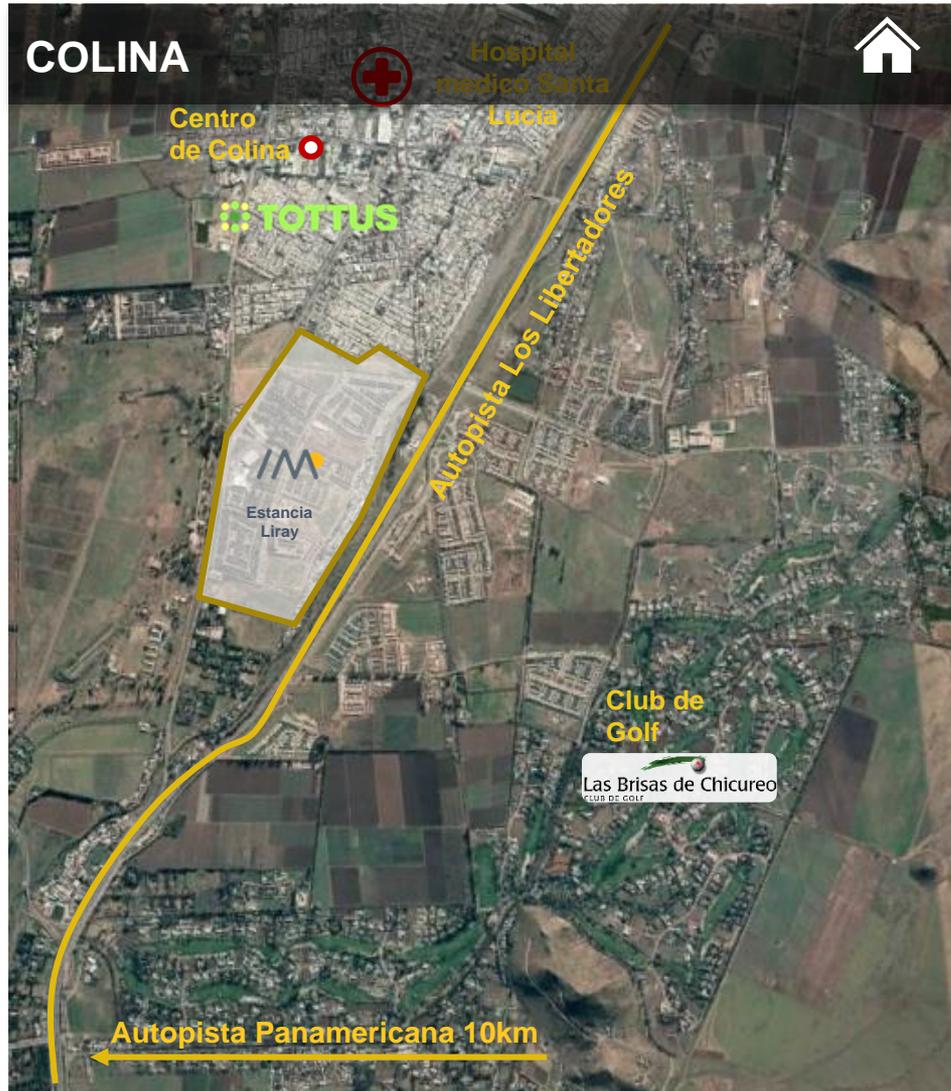
Precio promedio

UF 3.296

Superficie promedio (construida)

120 m²

Anexo: Estancia Liray



Destacados

- Estancia Liray es un consolidado barrio en el mejor sector de Colina, diseñado para privilegiar la vida familiar con amplias áreas verdes
- Casas de entre 81 m² y 129 m² construidos con tickets entre los UF 2.600 y UF 5.200
- A 5 minutos del centro de Colina, a 15 del Mall Plaza Norte y 30 del centro de Santiago, con empalme directo a la autopista Los Libertadores

Etapa

9 de 13

Plazo

7 años

Venta futura

UF 1.769.952

Número de unidades

537

Precio promedio

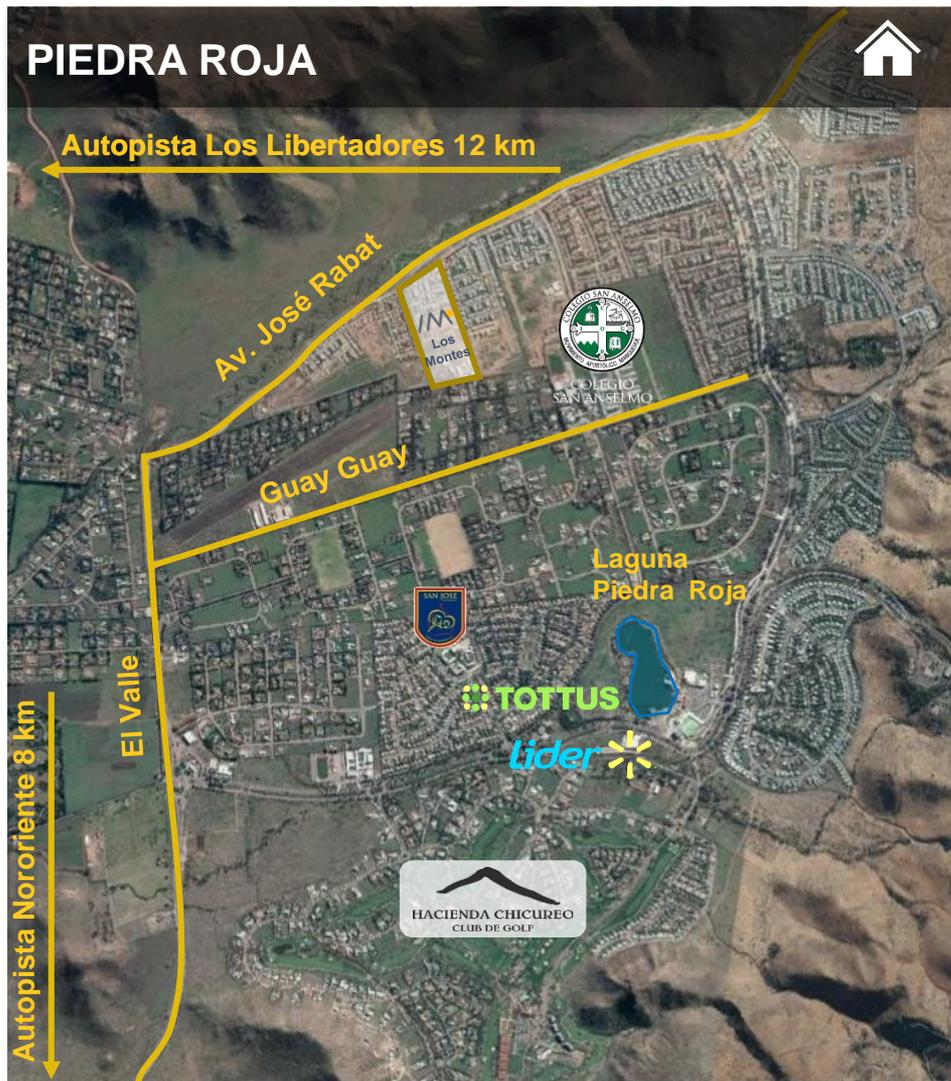
UF 3.296

Superficie promedio (construida)

94 m²



Anexo: Los Montes



Destacados

- Proyecto compuesto por casas chilenas y mediterráneas. Inserto en una comuna cuya plusvalía va en aumento
- Casas de entre 122 m² y 139 m² construidos con tickets entre los UF 7.000 y UF 9.700
- Fácil acceso a autopista Los Libertadores, Pie Andino y Nororiental

Etapa

1 de 5

Plazo

8 años

Venta futura

UF 1.733.968

Unidades por vender

202

Precio promedio

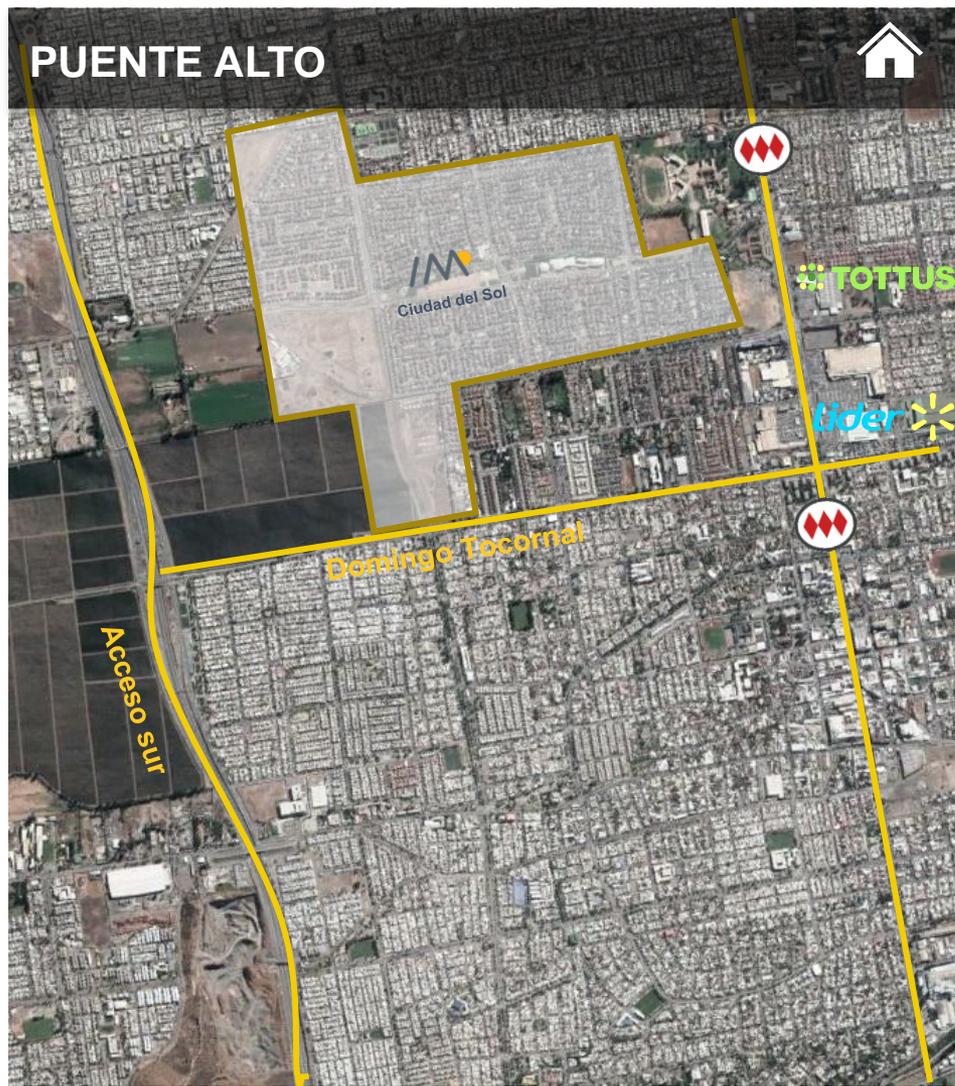
UF 8.584

Superficie promedio (construida)

133 m²



Anexo: Ciudad del Sol

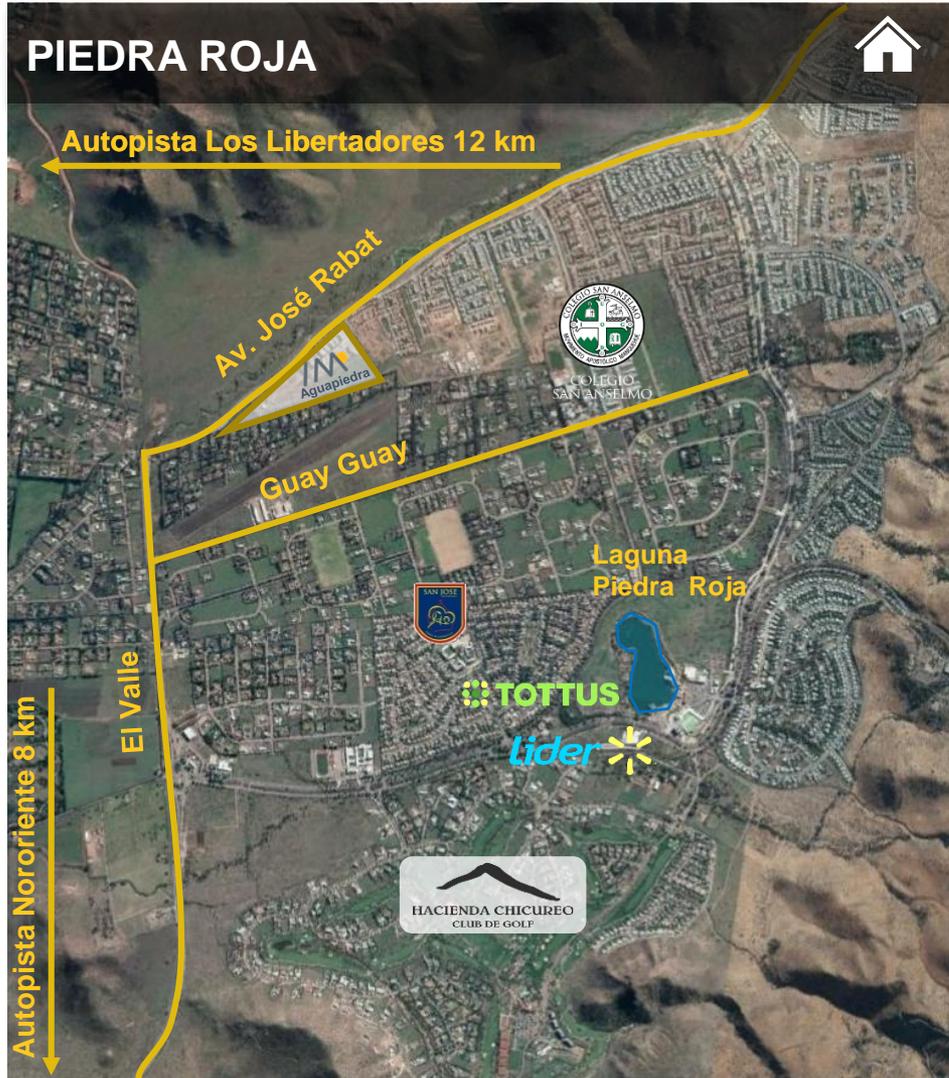


Destacados

- Ciudad del Sol, tiene una superficie aproximada de 163 hectáreas, convirtiéndose así en uno de los proyectos de mayor tamaño del gran Santiago
- Casas de entre 55 m² y 130 m² construidos con tickets entre los UF 1.900 y UF 4.879
- A metros de la nueva extensión de la Línea 4, entre las estaciones Protectora de la Infancia y estación Las Mercedes

Etapa	9 de 12
Plazo	4 años
Venta futura	UF 1.503.764
Unidades por vender	957
Precio promedio	UF 3.144
Superficie promedio (construida)	87 m ²





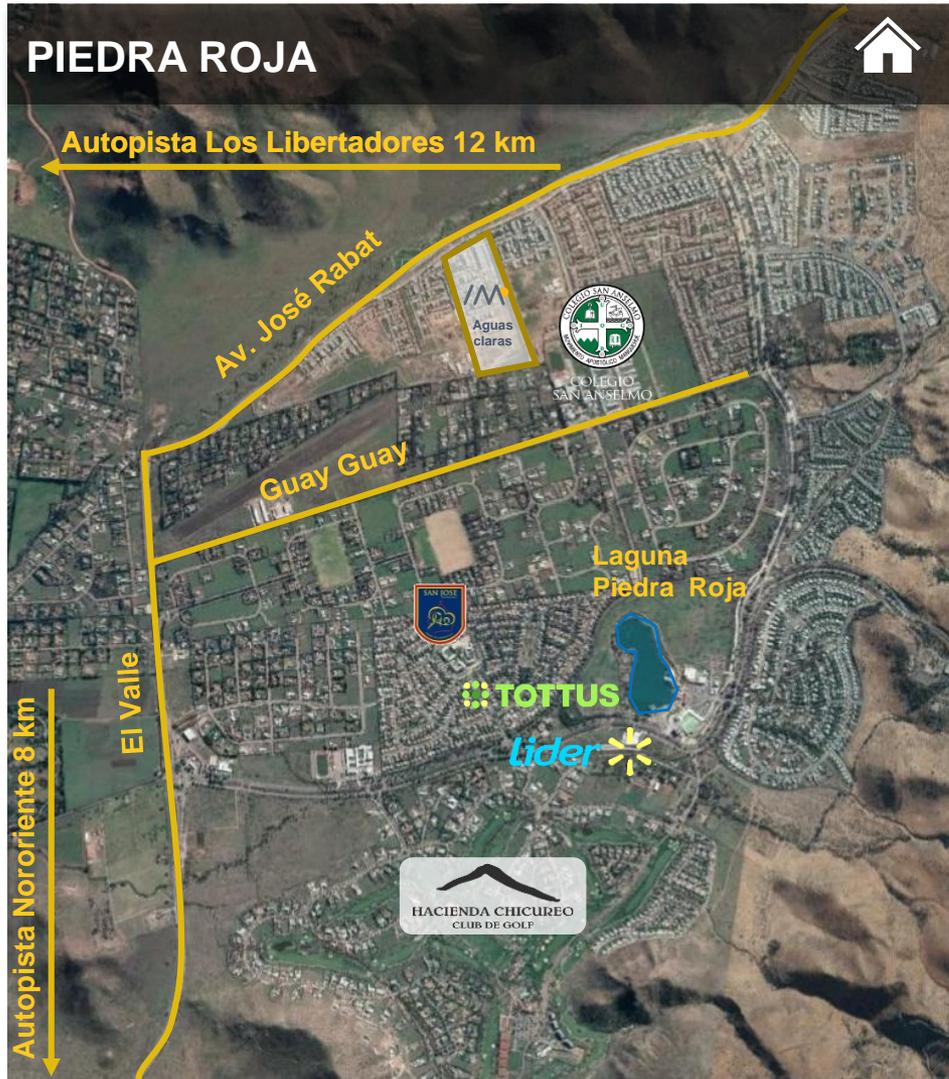
Destacados

- Proyecto de casas de estilo chileno y mediterráneo emplazado en un terreno de 14,9 has. en medio de un polo de desarrollo inmobiliario
- Casas de entre 170 m² y 190 m² construidos con tickets entre los UF 10.700 y UF 15.000
- Cuenta con un parque comunitario de 4.500 m² aproximadamente, con senderos y juegos para niños. Urbanización subterránea, acceso único y controlado las 24 horas

Etapa	1 de 3
Plazo	5 años
Venta futura	UF 1.413.600
Unidades por vender	114
Precio promedio	UF 12.400
Superficie promedio (construida)	190 m ²



Anexo: Aguas Claras



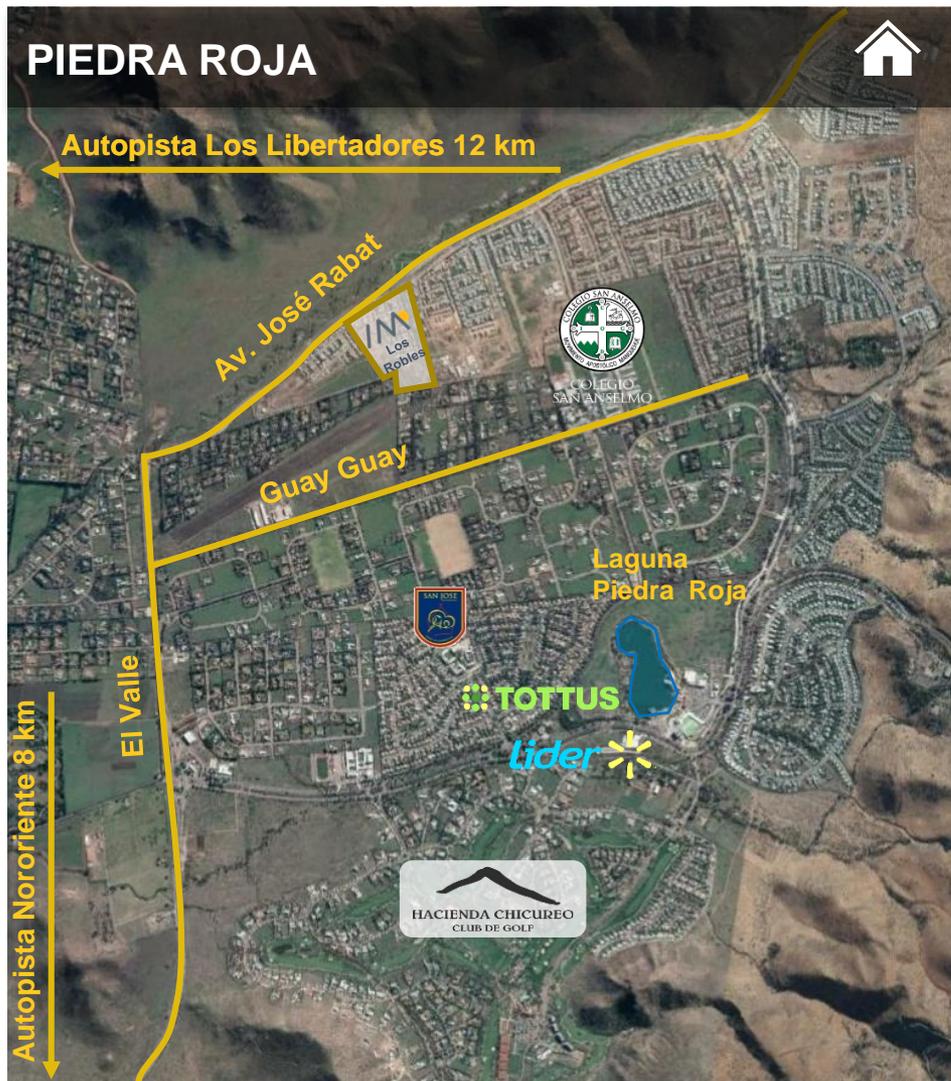
Destacados

- Aguas Claras es un exclusivo proyecto ubicado en Piedra Roja con casas mediterráneas emplazadas en 16 hectáreas
- Casas de entre 140 m² y 160 m² construidos con tickets entre los UF 9.121 y UF 9.990
- Cuenta con parque Eco sistémico de casi 11.000 m² de superficie, fue concebido para albergar distintas zonas: sectores con juegos de niños, lugares de sombra, áreas para practicar deportes y una gran ciclo vía

Etapa	3 de 5
Plazo	7 años
Venta futura	UF 1.207.920
Unidades por vender	120
Precio promedio	UF 10.066
Superficie promedio (construida)	151 m ²



Fuente: Google Maps, Portal Inmobiliario e Inmobiliaria Manquehue



Destacados

- El Condominio contempla un total de 184 casas estilo Chileno emplazadas en amplios terrenos de 450 m² promedio
- Casas de entre 140 m² y 170 m² construidos con tickets entre los UF 8.800 y UF 12.100
- Fácil acceso a autopista Los Libertadores, Pie Andino y Nororiental

Etapa	1 de 3
Plazo	6 años
Venta futura	UF 1.208.185
Unidades por vender	121
Precio promedio	UF 9.985
Superficie promedio (construida)	153 m ²



Anexo: Manquehue Sur (Polo de Machalí)



Destacados

- Junto al exitoso proyecto el Polo de Machalí , en las afueras de Rancagua, mantiene una mezcla perfecta entre lo urbano y lo natural
- Casas de 131 m² construidos con tickets de UF 5.000 a UF 6.500, el resto de los formatos están completamente agotados
- Emplazado cerca de colegios , supermercados y la Universidad de Rancagua

Etapa

8 de 9

Plazo

4 años

Venta futura

UF 534.600

Unidades por vender

99

Precio promedio

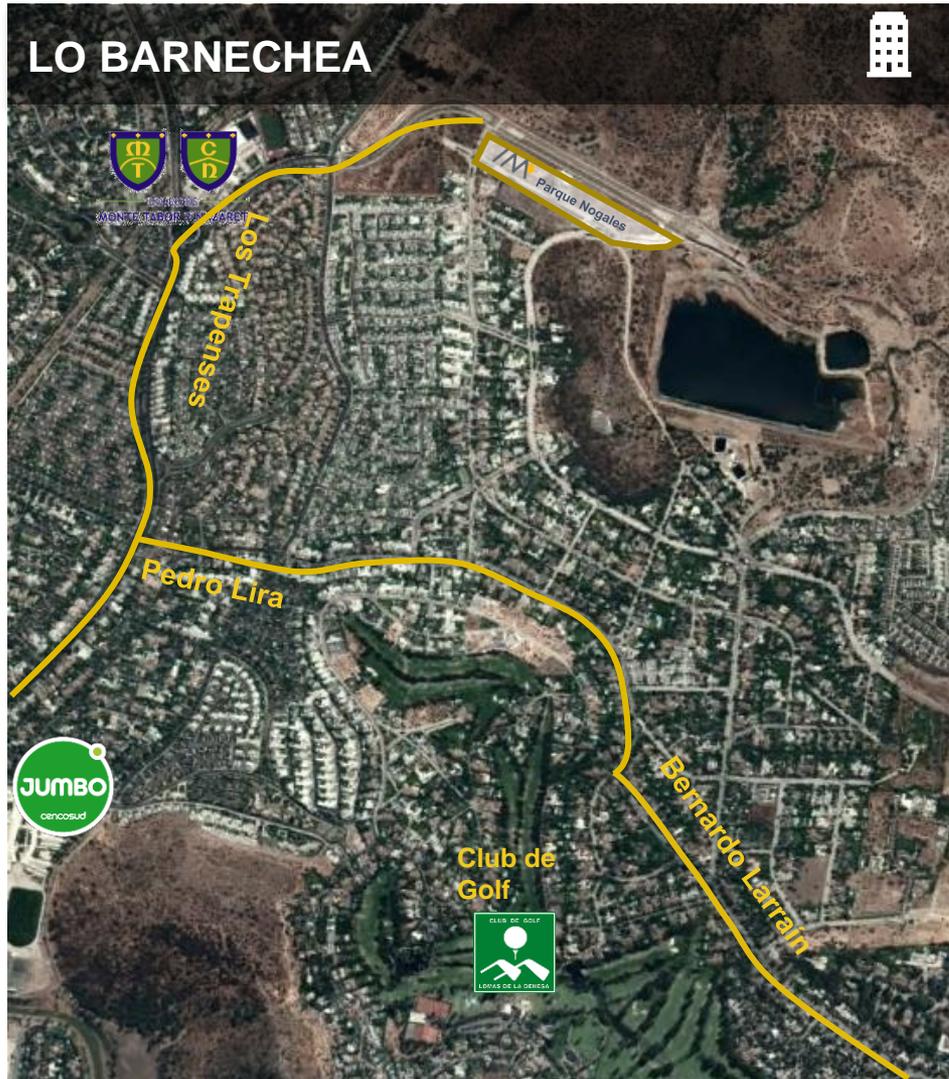
UF 5.400

Superficie promedio (construida)

126 m²



Anexo: Parque los Nogales



Destacados

- Exclusivo proyecto de departamentos en medio de un parque privado de más de 8.000 m² que invitan a disfrutar una vida al aire libre
- Casas de entre 130 m² y 480 m² construidos con tickets desde UF 14.700 y UF 26.500
- Ubicado en un barrio que cuenta con todo tipo de comodidades, desde colegios y supermercados hasta club de golf y tenis

Etapa

1 de 6

Plazo

5 años

Venta futura

UF 1.679.392

Unidades por vender

218

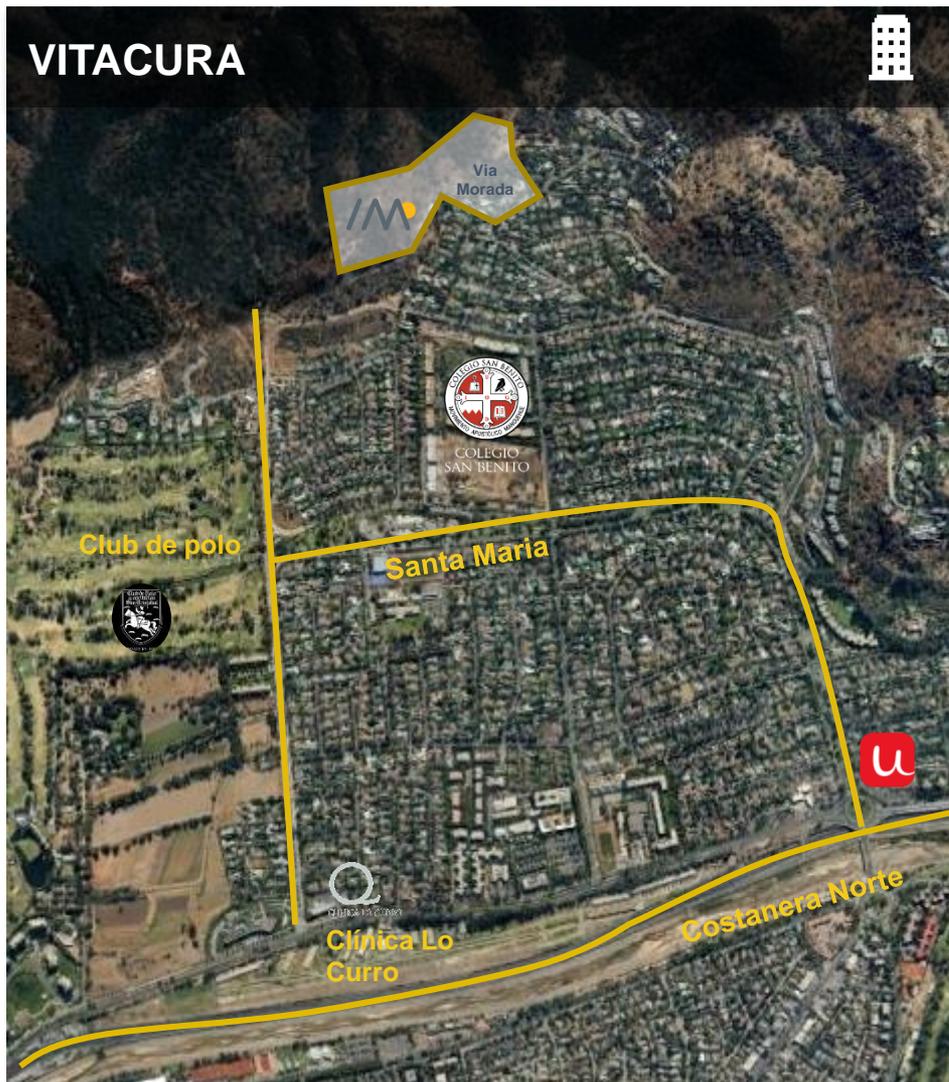
UF/m² promedio

132

Superficie promedio (construida)

106 m²





Destacados

- Acceso directo a autopista Costanera Norte
- Departamentos de entre 330 m² y 370 m² construidos con tickets desde UF 33.500 y UF 37.500
- Barrio residencial del mas alto nivel. Cuenta con una completa oferta de servicios, educación, salud, deporte
- Emplazado en una zona de probado éxito inmobiliario

Etapa

1 de 1

Plazo

2 años

Venta futura

UF 915.450

Unidades por vender

60

UF/m² promedio

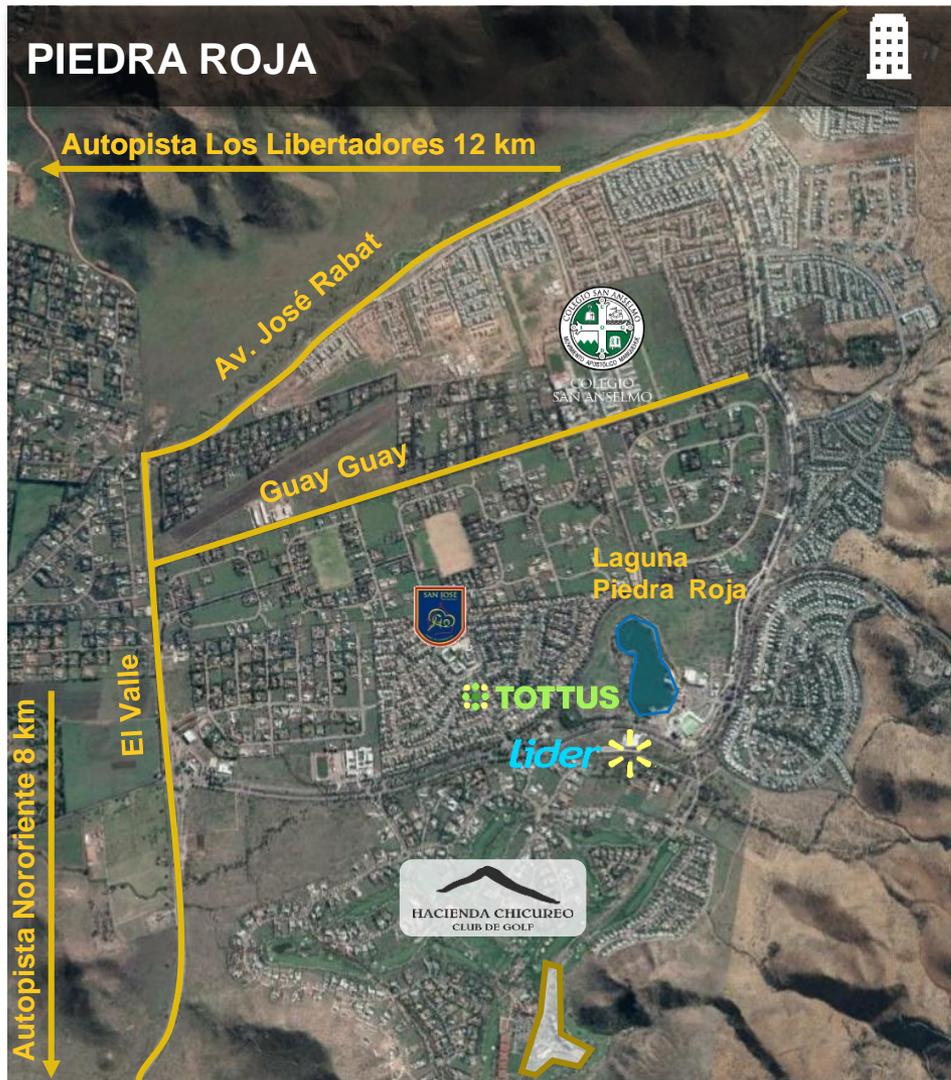
87

Superficie promedio (construida)

350 m²



Anexo: Mirador del Golf



Destacados

- Proyecto residencial dentro de las Brisas de Chicureo. Contiene una amplia gama de departamentos y ofrece los beneficios de estar inserto dentro del club
- Departamentos de entre 195 m² y 260 m² construidos con tickets entre los UF 9.500 y UF 22.000
- Excelente conectividad, con accesos a modernas autopistas

Etapa

1 de 4

Plazo

3 años

Venta futura

UF 707.016

Unidades por vender

53

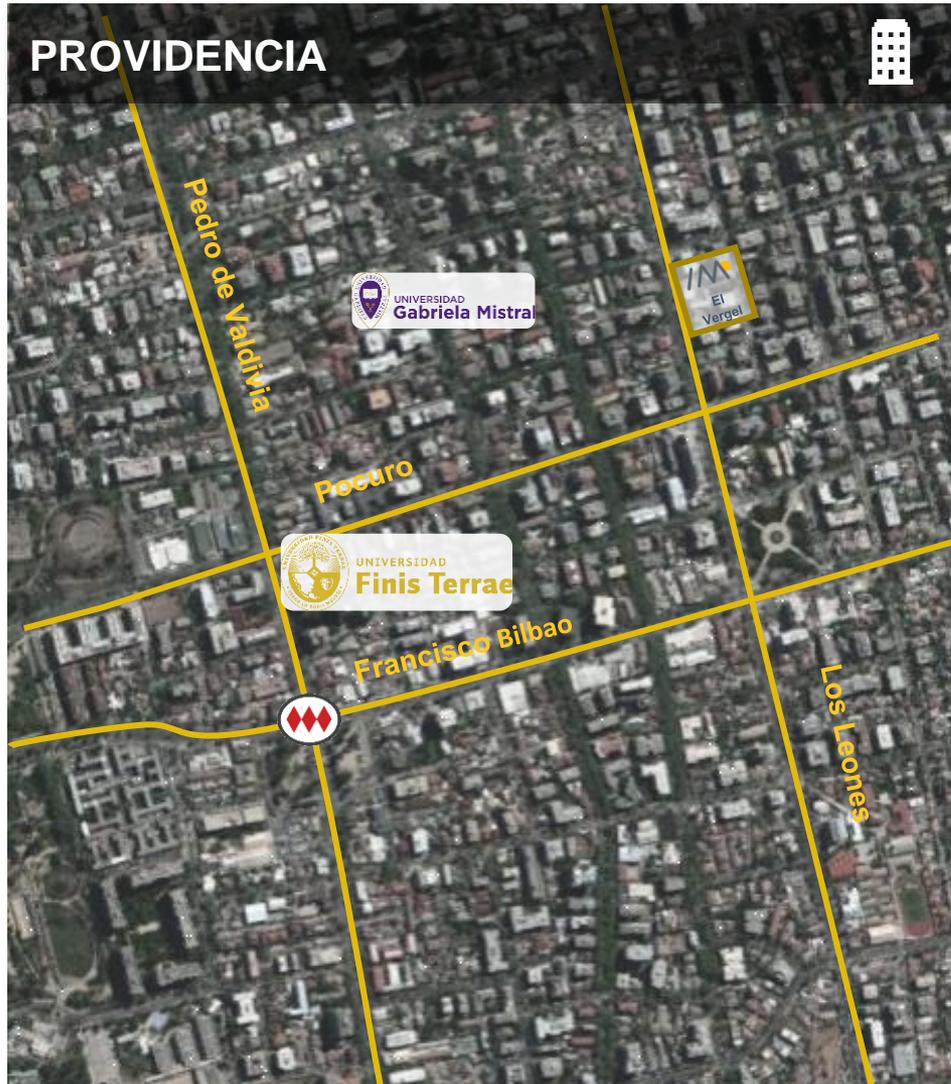
UF/m² promedio

58

Superficie promedio

230 m²





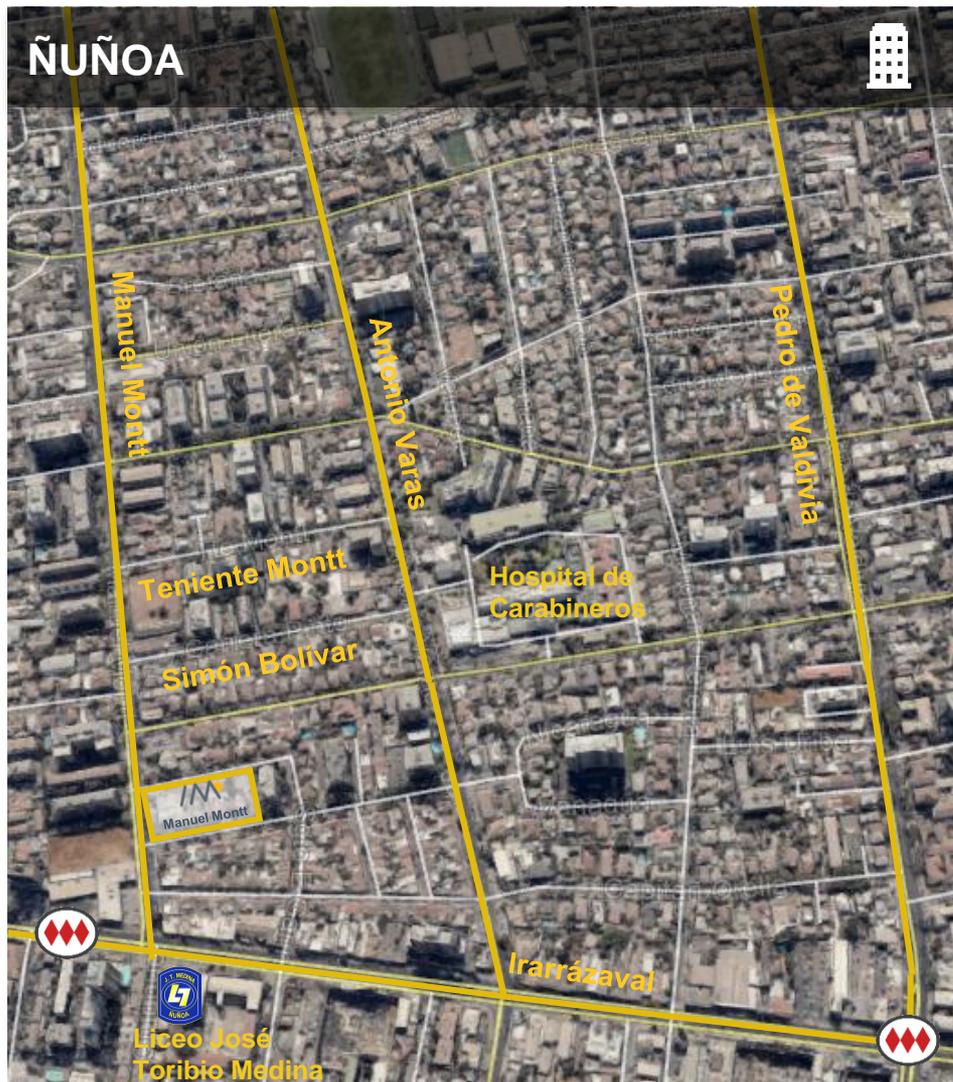
Destacados

- Buena conectividad, cerca de las líneas 3 y 4, estación Inés de Suarez y Francisco de Bilbao
- Departamentos de entre 70 m² y 160 m² construidos con tickets de los UF 4.600 y UF 12.000
- Barrio tradicional y tranquilo ubicado en calle Los Leones

Etapa	1 de 1
Plazo	2 años
Venta futura	UF 700.630
Unidades por vender	70
UF/m ² promedio	83
Superficie promedio	120 m ²



Anexo: Manuel Montt



Destacados

- Cuenta con buenos accesos, tanto viales como de transporte público, a pasos de la estación Ñuñoa (línea 6) y de la futura estación Monseñor Eyzaguirre (línea 3)
- Departamentos de entre 40 m² y 110 m² construidos con tickets de los UF 2.200 y UF 5.700
- Barrio en creciente plusvalía, de entorno tranquilo y con una alta gama de servicios, salud, educación y otros

Etapa

1 de 1

Plazo

3 años

Venta futura

UF 600.096

Unidades por vender

133

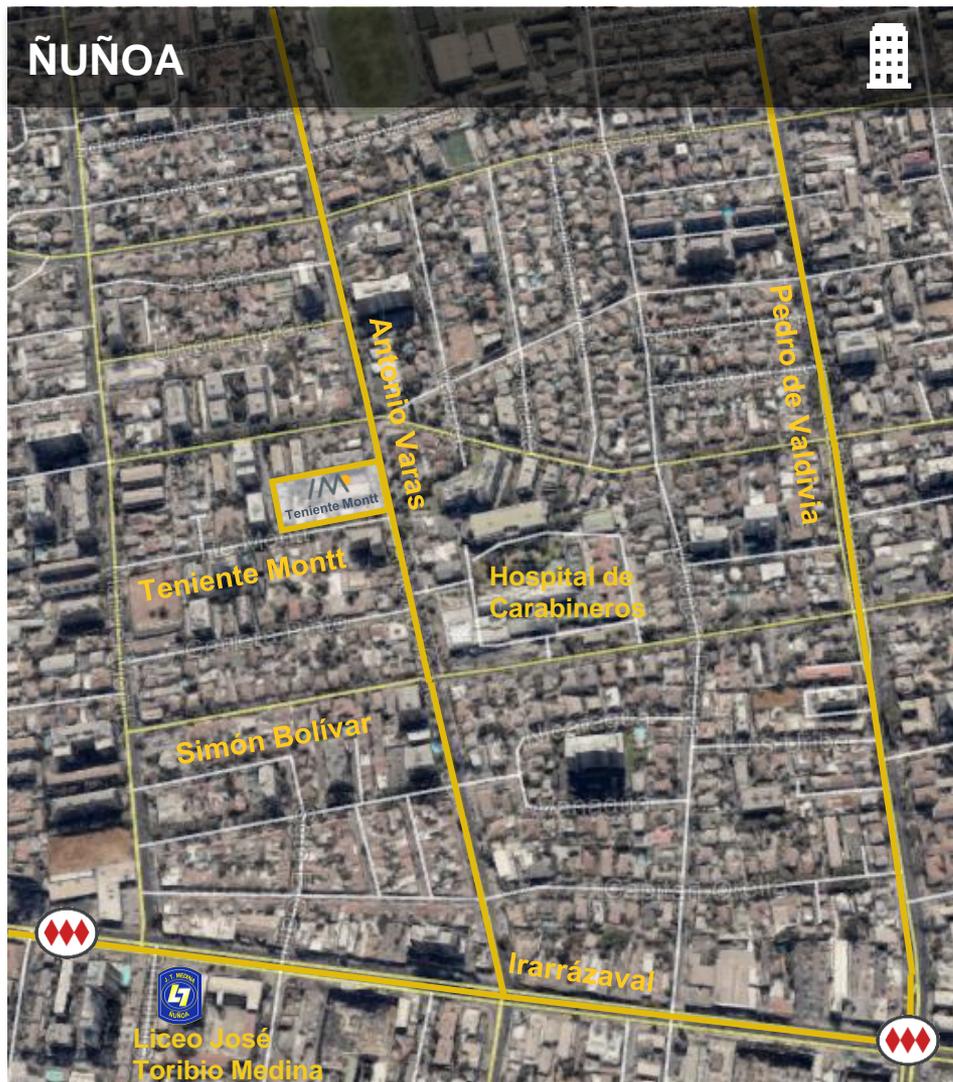
UF/m² promedio

67

Superficie promedio (construida)

67 m²

Anexo: Teniente Montt



Destacados

- A pasos de las futuras estaciones de la línea 3 del Metro: Monseñor Eyzaguirre (500m) y Ñuñoa (750m)
- Departamentos de entre 65 m² y 105 m² construidos con tickets de los UF 4.200 y UF 9.000
- Proyecto destaca por su innovación y por su equipamiento que se ajusta a las necesidades del estilo de vida mas urbano de hoy

Etapa	1 de 1
Plazo	2 años
Venta futura	UF 402.793
Número de unidades	59
UF/m ² promedio	91
Superficie promedio	75 m ²



Anexo: Los Alerces



Destacados

- Ubicado en un barrio con excelente conectividad, con múltiples accesos al Transantiago y líneas 5 y 6 del metro.
- Departamentos de entre 30 m² y 50 m² construidos con tickets de los UF 2.200 y UF 4.200
- Colindante a las instalaciones deportivas del recinto Julio Martínez, brinda una serie de beneficios para quienes viven en la comuna

Etapa	1 de 1
Plazo	2 años
Venta futura	UF 367.472
Unidades por vender	112
UF/m ² promedio	76
Superficie promedio (construida)	43 m ²



Declaración de responsabilidad

Esta presentación ha sido preparada por Inmobiliaria Manquehue S.A. (en adelante "IMSA", la "Compañía" o el "Emisor") en conjunto con Credicorp Capital Asesorías Financieras S.A. y BTG Pactual Asesorías Financieras S.A. (en adelante, los "Asesores Financieros") y por Credicorp Capital S.A. Corredores de Bolsa y BTG Pactual Chile S.A. Corredores de Bolsa (en adelante los "Agentes Colocadores"), con base en información pública y antecedentes privados facilitados por el Emisor.

Este documento no pretende incluir toda la información que podría necesitarse para evaluar la opción de adquirir estos valores. Todo receptor del mismo deberá realizar su propio análisis, en forma independiente de la Compañía y de los antecedentes aquí presentados.

Los Asesores Financieros no ha verificado en forma independiente la información que se incluye en este documento y, por lo tanto, no se hace responsable por la precisión o integridad de la misma.

La información incluida en esta publicación es una breve descripción de las características de la emisión y de la entidad emisora, no siendo ésta toda la información requerida para tomar una decisión de inversión. Mayores antecedentes se encuentran disponibles en la sede de la entidad emisora, en las oficinas de los Agentes Colocadores y en la Comisión para el Mercado Financiero.

Esta presentación incluye información proyectada, la que se entrega sólo con el objeto de asistir a los inversionistas en el análisis de los potenciales riesgos y beneficios de su inversión. Dichas estimaciones y proyecciones se basan en un conjunto de supuestos que están sujetos a incertidumbres y contingencias, las cuales son difíciles de predecir y, muchas de ellas, están fuera del alcance de la Compañía, de los Asesores Financieros y de los Agentes Colocadores, de modo que no existe certeza acerca del grado de cumplimiento de esas estimaciones, proyecciones y/o supuestos subyacentes. Bajo ninguna circunstancia, la incorporación de estimaciones y proyecciones puede ser considerada como una representación, garantía o predicción con respecto a su certeza o la de los supuestos subyacentes, y corresponde a cada interesado realizar sus propias evaluaciones respecto de la materia.

Señor Inversionista:

Antes de efectuar su inversión usted deberá informarse cabalmente de la situación financiera de la sociedad emisora y deberá evaluar la conveniencia de la adquisición de estos valores, teniendo presente que el único responsable del pago de los documentos son el Emisor y quienes resulten obligados a ellos.

Los Agentes Colocadores deberán proporcionar al inversionista la información contenida en el Prospecto presentado con motivo de la solicitud de inscripción al Registro de Valores, antes de que efectúe su inversión.

"La Comisión para el Mercado Financiero no se pronuncia sobre la calidad de los valores ofrecidos como inversión. La información contenida en esta presentación es de responsabilidad exclusiva del Emisor, y del o los intermediarios que han participado en su elaboración. El inversionista deberá evaluar la conveniencia de la adquisición de estos valores, teniendo presente que él o los únicos responsables del pago de los documentos son el Emisor y quienes resulten obligados a ello".