

metrovacesa

Illa Natura (Terrassa, Barcelona)

# Resultados 1S2022

29 de julio 2022

metrovacesa

# Aviso legal

Esta Presentación no constituye ni forma parte de ninguna oferta de venta, o invitación a comprar o a suscribir, o solicitud de oferta de compra o suscripción, de las acciones de Metrovacesa, S.A. ("Metrovacesa"). Esta Presentación, así como la información incluida en ella, no constituye ni forma parte de (i) ningún contrato o compromiso de compra o suscripción de acciones de acuerdo con la Ley del Mercado de Valores ni (ii) una oferta de compra, venta o intercambio de acciones ni una solicitud de cualquier tipo de derechos de voto en la jurisdicción de España, Reino Unido, EEUU o cualquier otra. Por "Presentación" se entiende: este documento y cualquier parte o contenido de este documento; cualquier presentación oral, sesión de preguntas y respuestas y material escrito o en audio tratado o distribuido durante la reunión relativa a la Presentación o que guarde cualquier vínculo con la Presentación. La Presentación y la información contenida en la Presentación no podrán ser reproducidas, usadas, distribuidas o publicadas, en su totalidad o en parte, en ningún supuesto, salvo en lo que respecta a la información extraída de la Presentación y utilizada para la elaboración de informes de analistas de conformidad con la normativa aplicable. El incumplimiento de este deber puede suponer una infracción de la legislación aplicable en materia de mercado de valores y de su infracción se pueden derivar responsabilidades civiles, administrativas o penales. Además de información relativa a hechos históricos, esta Presentación puede incluir proyecciones futuras sobre las ventas y resultados de Metrovacesa y sobre otras materias como la industria, la estrategia de negocios, objetivos y expectativas relativas a su posición de mercado, operaciones futuras, márgenes, rentabilidad, inversiones de capital, recursos propios y otra información operativa y financiera. Las proyecciones futuras incluyen afirmaciones relativas a los planes, objetivos, metas, estrategias, eventos futuros o desempeño, y suposiciones subyacentes y otras afirmaciones que no son declaraciones sobre hechos históricos. Las palabras "prever", "esperar", "anticipar", "estimar", "considerar", "podrá", y demás expresiones similares pueden identificar proyecciones futuras. Otras proyecciones futuras pueden identificarse con base en el contexto en el que se realizan. Las proyecciones futuras se basan en diversas hipótesis y asunciones relativas a la estrategia de negocios de Metrovacesa, presente y futura, así como en el entorno en el que Metrovacesa espera operar en el futuro. Las proyecciones futuras incluyen e implican riesgos conocidos y desconocidos, incertidumbres y otros factores materiales, que pueden afectar a los resultados reales y al desempeño de Metrovacesa o de la industria. Por tanto, el resultado y el desempeño real pueden ser materialmente diferentes de aquellos expresados o implícitos en estas proyecciones. Ninguna de las proyecciones futuras, expectativas o perspectivas incluidas en esta Presentación deberá considerarse como una previsión o promesa. Tampoco deberá entenderse que las proyecciones futuras implican manifestación, promesa o garantía alguna sobre la corrección o exhaustividad de las asunciones o hipótesis en las que se basan las referidas proyecciones futuras, expectativas, estimaciones o previsiones o, en el caso de las asunciones, de su completa inclusión en la Presentación. Numerosos factores podrían ocasionar que el resultado, rendimiento o desempeño real de Metrovacesa fuese materialmente diferente de cualquier resultado, rendimiento o desempeño futuro incluido de manera expresa o implícita en cualquiera de las referidas proyecciones futuras. En caso de materializarse alguno o varios de los referidos riesgos o incertidumbres, o en caso de que las asunciones resulten incorrectas, los resultados reales pueden ser materialmente diferentes de los descritos, anticipados, esperados o proyectados en la Presentación. Por tanto, el receptor de esta presentación no deberá depositar una confianza indebida en estas proyecciones futuras y su capacidad de predecir resultados futuros. Los analistas, agentes de valores e inversores, presentes y futuros, deberán operar con base en su propio criterio en cuanto a la idoneidad y adecuación de los valores en cuanto la consecución de sus objetivos particulares, habiendo tomado en consideración lo indicado en el presente aviso y la información pública disponible y habiendo recibido todo el asesoramiento profesional, o de cualquier otra categoría, considerado necesario o meramente conveniente en estas circunstancias, sin haber dependido únicamente en la información contenida en la Presentación. La difusión de esta Presentación no constituye asesoramiento o recomendación alguna por parte de Metrovacesa para comprar, vender u operar con acciones de Metrovacesa o con cualquier otro valor. Los analistas, agentes de valores e inversores deben tener en cuenta que las estimaciones, proyecciones y previsiones no garantizan el rendimiento, desempeño, resultado, precio, márgenes, tipos de cambio y otros hechos relacionados con Metrovacesa que estén sujetos a riesgos, incertidumbres u otras variables que no se encuentran bajo el control de Metrovacesa, de tal forma que los resultados futuros y el desempeño real podría ser materialmente diferente al previsto, proyectado y estimado. La información incluida en esta Presentación, que no pretende ser exhaustiva, no ha sido verificada por un tercero independiente y no será objeto de actualización. La información de la Presentación, incluidas las proyecciones futuras, se refiere a la fecha de este documento y no implica garantía alguna en relación con los resultados futuros. Metrovacesa renuncia expresamente a cualquier obligación o compromiso de difundir cualquier actualización o revisión de la información, incluyendo datos financieros y proyecciones futuras. En este sentido, Metrovacesa no distribuirá públicamente ninguna revisión que pueda afectar a la información contenida en la Presentación que se derive de cambios en las expectativas, hechos, condiciones o circunstancias en los que se basen las proyecciones futuras o de cualquier otro cambio ocurrido en la fecha de la Presentación o tras la misma. Los datos relativos a la industria, al mercado y a la posición competitiva de Metrovacesa contenidos en esta Presentación que no se atribuyan a una fuente específica han sido extraídos de los análisis o estimaciones realizados por Metrovacesa y no han sido verificados de forma independiente. Además, la Presentación puede incluir información relativa a otras sociedades que operan en el mismo sector e industria. Esta información proviene de fuentes públicas y Metrovacesa no otorga ninguna manifestación o garantía, expresa o implícitamente, ni asume responsabilidad alguna por la exactitud, la integridad o la verificación de los referidos datos. Determinada información financiera y estadística contenida en la Presentación está sujeta a ajustes de redondeo. Por consiguiente, cualquier discrepancia entre el total y la suma de los importes reflejados se debe al referido redondeo. Algunos de los indicadores de gestión financiera y operativa incluidos en esta Presentación no han sido sometidos a auditoría financiera o a verificación por parte de un tercero independiente. Además, determinadas cifras de la Presentación, que tampoco han sido objeto de auditoría financiera, son cifras proforma. Metrovacesa y sus empleados, directivos, consejeros, asesores, representantes, agentes o afiliados no asumen ninguna responsabilidad (por culpa o negligencia, directa o indirecta, contractual o extracontractual) por los daños y perjuicios que puedan derivarse del uso de esta Presentación o de su contenido o que, en cualquier caso, se encuentren relacionados con esta Presentación. La información incluida en esta Presentación no constituye asesoramiento legal, contable, regulatorio, fiscal, financiero o de cualquier otra categoría. La referida información no ha sido elaborada tomando en consideración las necesidades o situaciones particulares ni los objetivos de inversión, legales, contables, regulatorios, fiscales o financieros de los receptores de la información. Los receptores son los únicos encargados y responsables de formar su propio criterio y de alcanzar sus propias opiniones y conclusiones con respecto a estas materias y al mercado, así como de llevar a cabo una valoración independiente de la información. Los receptores son los únicos encargados y responsables de buscar asesoramiento profesional independiente en relación con la información contenida en la Presentación y con cualquier actuación realizada con base en la referida información. Ninguna persona asume responsabilidad alguna por la referida información o por las acciones realizadas por algún receptor o alguno de sus consejeros, directivos, empleados, agentes o asociados con base en la referida información. Ni esta presentación ni ninguna parte de la misma tienen naturaleza contractual, y no podrán ser utilizadas para formar parte o constituir un acuerdo de ningún tipo. Al recibir o al asistir a la Presentación, el receptor declara su conformidad y, por tanto, su sujeción a las restricciones indicadas en los párrafos anteriores.

# Agenda

Tabla de contenidos

1. Hechos destacados
2. Evolución del negocio
3. Situación financiera
4. Comentarios finales

Anexos



Ponentes



Jorge Pérez de Leza  
CEO



Borja Tejada  
CFO



Juan Carlos Calvo  
Estrategia & IR

# 1. Hechos destacados

myco

# Hechos destacados

Evolución positiva en un entorno cambiante

## Buenos resultados en 1S 2022

Ingresos totales	246,6 M€	+32% a/a
EBITDA	23,2 M€	+183% a/a
Bº Neto	12,0 M€	+517% a/a (sobre beneficio recurrente)
Cashflow op.	76,3 M€	+35% a/a
Dividendo	90,9 M€ en mayo2022	+49% a/a

## Gestionando con éxito el nuevo entorno

- **Costes de construcción**
  - Volatilidad en costes en 1S
  - Sin impacto significativo en calendario o márgenes a corto plazo
- **Demanda de viviendas**
  - Cierta ralentización en el 2T
  - Gestionando los precios vivienda a vivienda para optimizar los ingresos y márgenes
- **Terciario**
  - Se comienzan a materializar los acuerdos que se fueron gestando en los últimos meses

## 2. Evolución del negocio

mvc.

# Principales datos operativos

a 30 de junio de 2022

Proyectos  
activos



Cartera de ventas <sup>(1)</sup>

**3.061**      **916 M€**

Uds. vendidas      **299.000** €/ud PMV <sup>(2)</sup>

En comercialización

**5.883**      **315.000** €/ud PMV <sup>(2)</sup>

uds      **114** proyectos

Unidades activas

**7.889**      **145** proyectos activos  
uds.

Construcción



**3.360** Unidades en  
construcción <sup>(3)</sup>

**77** Desarrollos en  
construcción <sup>(3)</sup>

Entregas /  
Preventas



**952** unidades  
entregadas  
en el periodo

**252.000** €/ud PMV <sup>(2)</sup>

**980** unidades  
prevendidas <sup>(4)</sup>  
en el periodo

**311.000** €/ud PMV <sup>(2)</sup>

Cartera de  
suelo



**24,5 M€**  
ventas de suelo

**5,8 M€** contabilizadas  
**+ 18,7 M€** en contratos  
privados

**c.31.000**  
viviendas en  
cartera de suelo

Financieros



**268 M€**  
Total caja

**169 M€**  
Deuda neta

**6,6%**  
Ratio LTV

**15,52 €**  
NAV /acc.

Notas:

(1) Preventas acumuladas (contratos y reservas) menos entregas

(2) PMV: Precio medio de venta

(3) Incluye unidades con construcción finalizada

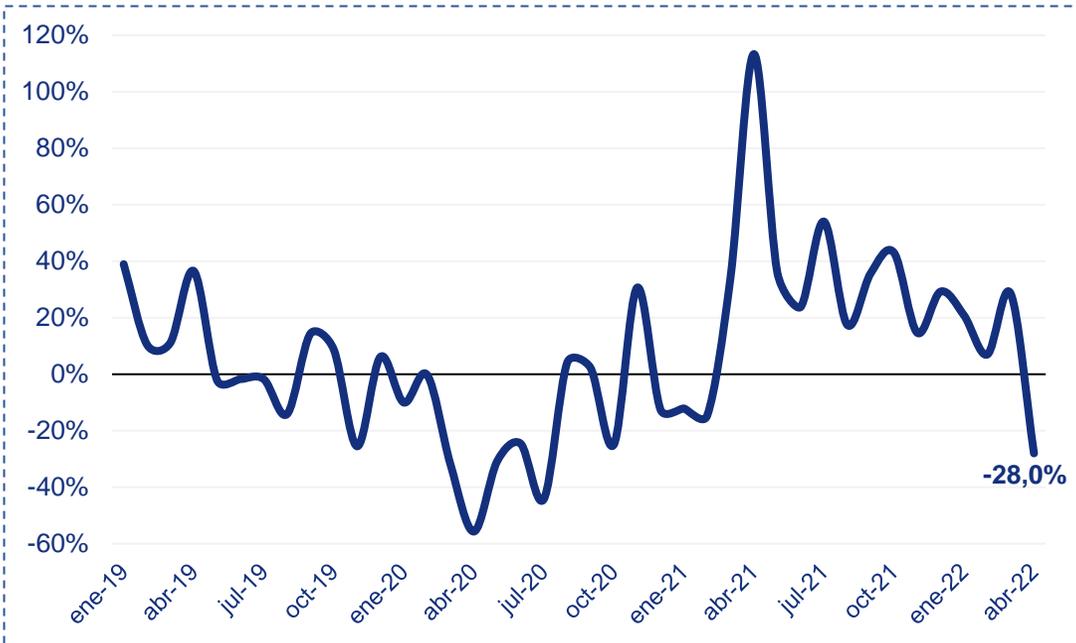
(4) Preventas en el periodo, netas de rescisiones

# Dinámicas del mercado (1/2)

## Estabilización costes de construcción

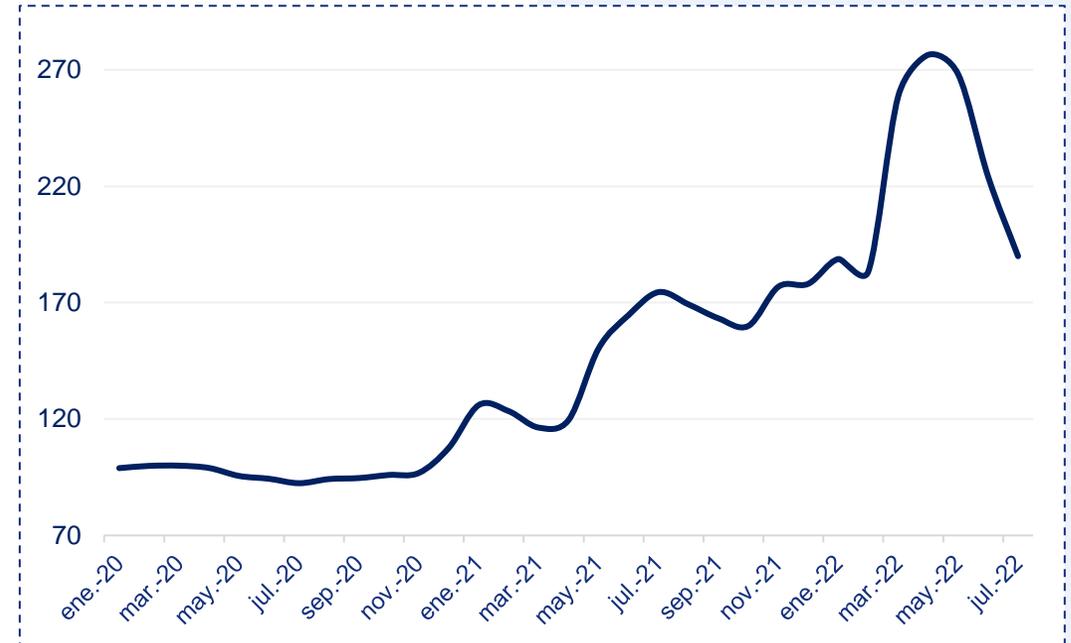
Oferta: visados de obra nueva, var.mensual a/a %

Fuente: MITMA



Precio del acero corrugado en España: índice Anifer (m)

Fuente: Cámara de Comercio



### Contracción inicios de obra

- Los visados de obra nueva sufrieron una caída del 28% a/a en el dato de abril
- Numerosos proyectos están retrasando su inicio debido al aumento de los costes de construcción

### Menor presión sobre costes construcción

- Los precios de las principales materias primas están comenzando a corregir, continuando con la tendencia iniciada en los meses anteriores
- Normalización en los procesos de licitación, con menor volatilidad

### Posición de MVC:

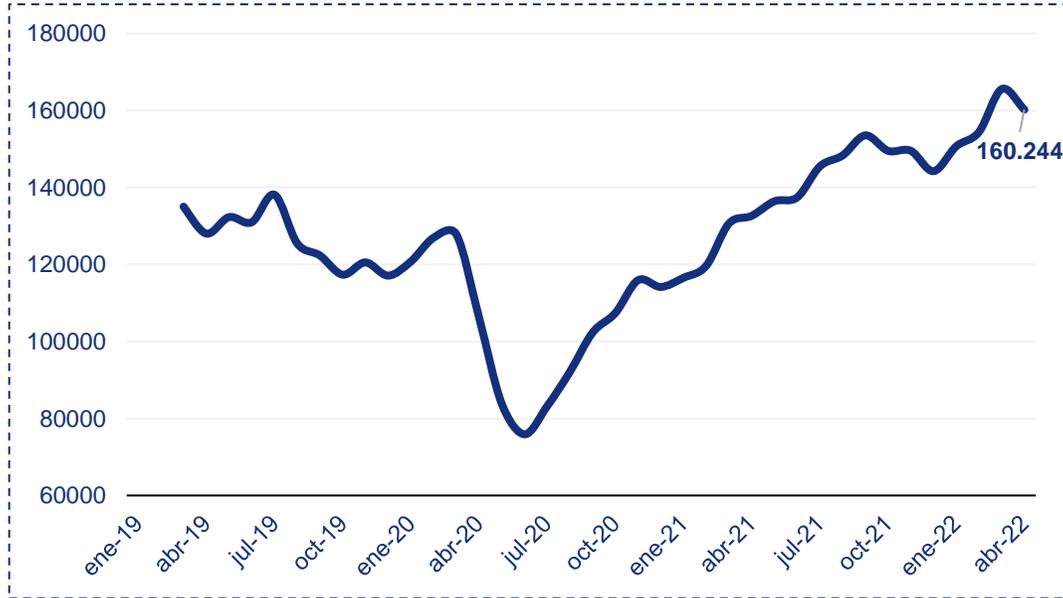
- No se han producido retrasos significativos en los proyectos en construcción
- Retraso de algunos inicios de obra, que esperamos recuperar durante el 2S

# Dinámicas del mercado (2/2)

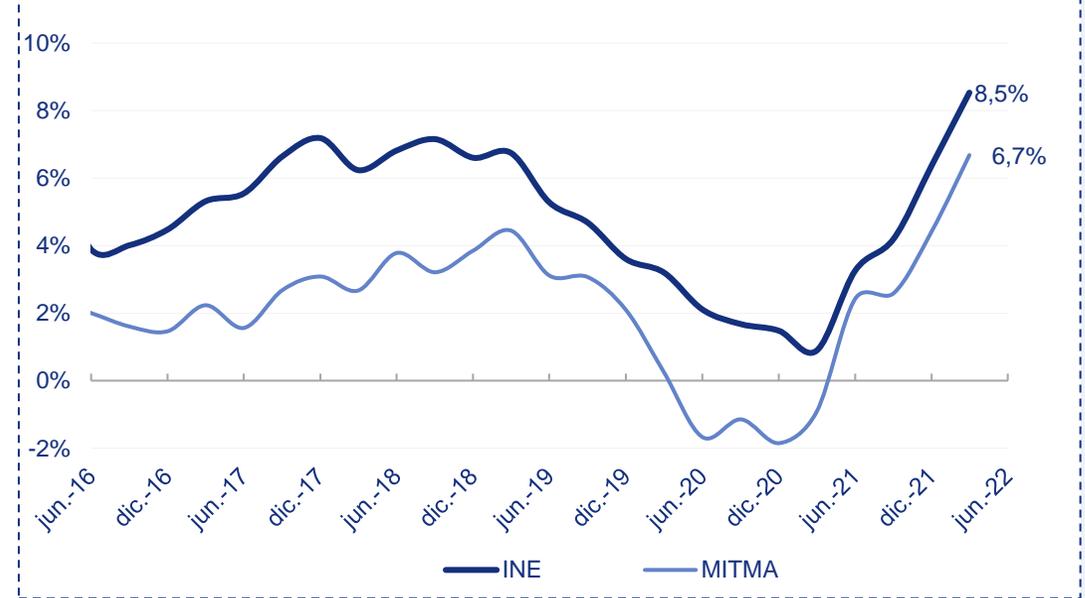
Evolución positiva de las cifras, pero desacelerando

**Demanda: transacciones de viviendas, 3m móvil nº uds**

Fuente: MITMA



**Precio de la vivienda España: variación mensual (a/a)**



## Algunos riesgos pueden afectar a la demanda

- A pesar de las recientes estadísticas positivas del sector sobre la demanda y los precios, el mercado se ha vuelto menos boyante a lo largo del segundo trimestre
- Nuevos riesgos: aumento de la inflación y de los tipos hipotecarios y desaceleración macroeconómica

## La oferta-demanda sigue siendo positiva

- Las perspectivas de la vivienda nueva siguen siendo favorables, debido a la positiva evolución demográfica, la preferencia de los compradores por la vivienda nueva y la escasa oferta en construcción

## Visión de MVC:

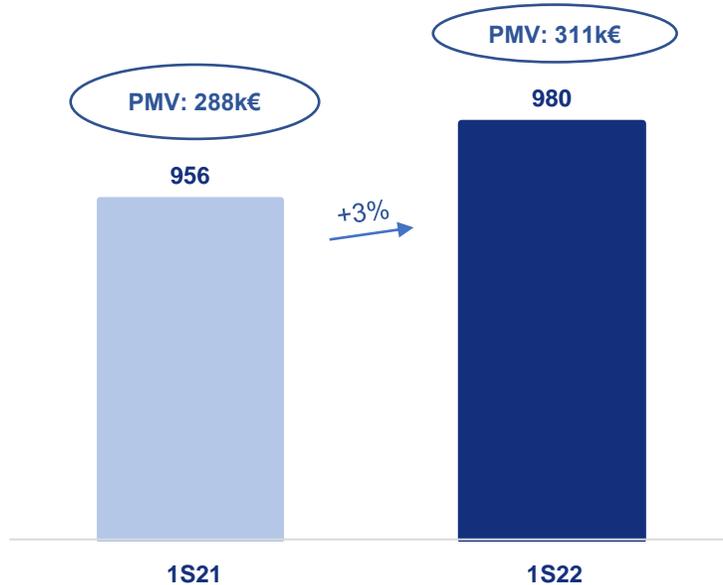
- Seguimos esperando una HPA positiva en el mercado inmobiliario español este año
- No hay cambios en los planes: se espera un margen bruto ligeramente por encima del 20% y nuevos lanzamientos del año entre 2.000 y 2.500 unidades

# Preventas

980 preventas netas en 1S22

## 1S22 preventas: 980 unidades

Nº unidades



### Demanda y ratios de absorción

- Cierta debilidad en la demanda de viviendas en el 2T vs trimestres anteriores: preventas de 412 uds. en el 2T y 568 en el 1T
- El ratio mensual de absorción media se situó en el 5,8% en el 1S (sobre uds. sin vender) o en el 2,8% (sobre el total de unidades), por encima de nuestra media histórica

### Incremento de precios de venta

- **Precio medio de venta de 311.000 € por unidad, + 8% a/a**
- Como resultado del cambio en el mix de producto, junto a la aceleración en la subida de precios
- Implementando subidas de precios de entre el 4% y el 10% en determinados proyectos

## Preventas últimos 12M apoyan entregas futuras

# unidades

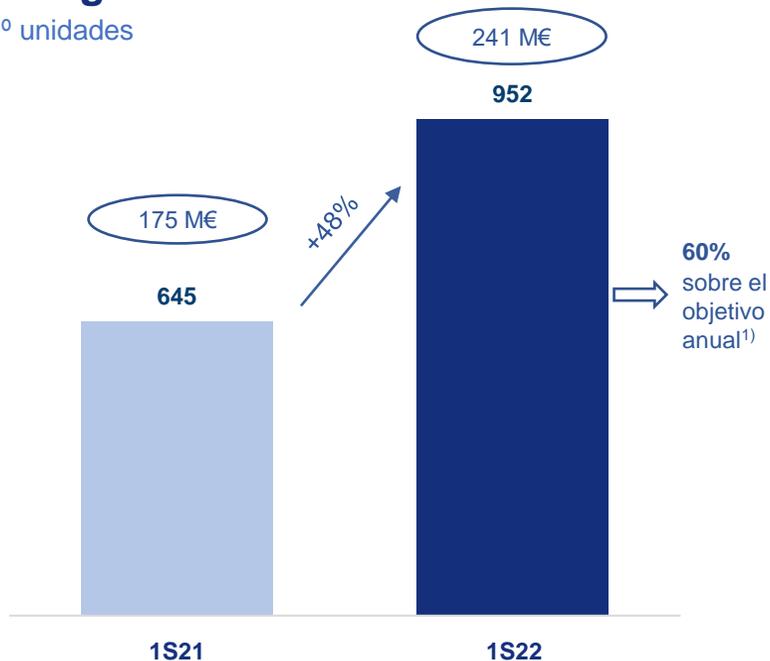


# Viviendas entregadas

En el camino para alcanzar el objetivo FY22 de 1.600-2.000 unidades

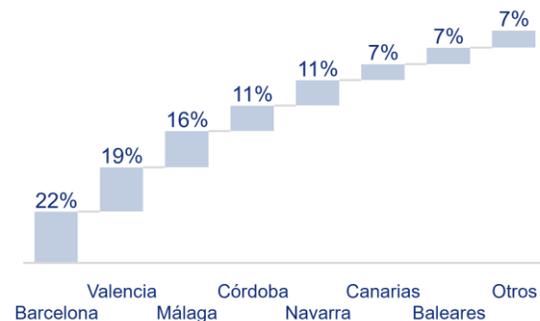
## Entregas 1S22

Nº unidades



## Entregas por provincia 1S22

% del total de unidades



## Detalles de las entregas 1S

- 540 unidades en 1T y 412 unidades en 2T
- **PMV de 252 k€** por unidad en entregas 1S
  - ✓ Debido al mix de producto, el PMV será mayor en el 2S
- **Margen bruto del 21,0%** en 1S (22,0% en 2T), en línea con las previsiones

## Elevada visibilidad sobre las entregas de final de año

- **Ejecución:** obras ya finalizadas en cerca del 100% de proyectos para cumplir con el objetivo de entregas del 2022
- **Cobertura de ventas:** el 93% del objetivo 2022 está prevenido o entregado

Nota:

(1) Calculado sobre el rango inferior del objetivo para el FY2022.

# Actividad operativa

Ofreciendo elevada visibilidad sobre los próximos años

## Cartera de preventas

**3.061**  
unidades en la  
cartera de ventas

- Precio medio de venta (PMV): **299 k€** (+6,7% vs. Dic.21)
- 72% contratos / 28% reservas
- Elevada cobertura de ventas: 93% de 2022 y >70% de 2023

## Evolución cartera en nº uds:



## Uds en construcción o finalizadas

**3.360**  
unidades en  
construcción<sup>(1)</sup>

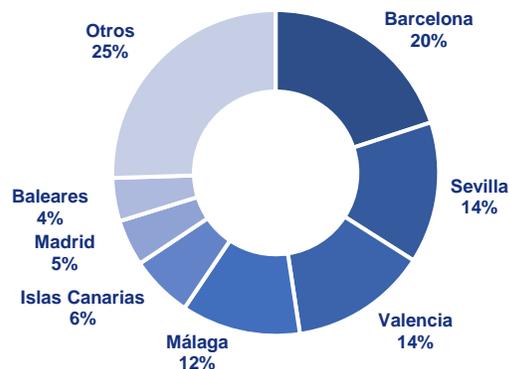
- Trabajos sin incidencias relevantes: 759 uds. finalizaron construcción en 1S
- Debido a los mayores costes de construcción, varios proyectos comenzarán construcción en 2S en lugar del 1S
- 305 uds.comenzaron construcción en 1S y 1.336 uds obtuvieron licencia de obras

## Unidades en comercialización

**5.883**  
unidades en  
comercialización

- Nuevos lanzamientos comerciales: 1.390 uds. en 1S22
- 114 proyectos en comercialización
- 52% está prevendido

## Desglose por provincia:



## Unidades activas

**7.889**  
unidades  
activas

- Nuevos lanzamientos: 1.280 unidades en 1S22
- 2.006 unidades en fase de diseño, para iniciar su comercialización en breve

Nota:

(1) Incluye unidades con construcción finalizada

# Actividad de Suelo

Progreso en la venta y desarrollo de suelo

## Ventas de suelo en 1S 2022

24,5 M€  
ventas  
firmadas

5,8 M€  
en ingresos contabilizados

- Suelo residencial y de escaso valor estratégico (87 uds)
- Terreros de pequeño tamaño con escaso interés para desarrollos propios
- Precios de venta cercanos a valor contable
- Localización: Alicante, Barcelona, Cádiz y Córdoba

18,7 M€  
en contratos privados

- Incluye tanto suelo para uso residencial como terciario
- Materializando acuerdos en suelo terciario
- Los contratos privados implican prepagos parciales y con fecha de formalización diferida, en algunos casos dentro de este ejercicio

## Progreso en el desarrollo de suelos en el 1S

### Palmas Altas / Isla Natura (Sevilla)



- 2.000 uds. finalista
- En proceso de urbanización. Reciente aprobación Acceso Sur
- Licencia de obra ya obtenida para los primeros edificios de viviendas

### Los Cerros (Madrid)



- 1.600 uds, NF
- Aprobación final Proyecto Urbanización. Los trabajos comenzarán en 2S

### Mesena (Madrid)



- 160 uds, finalista
- Aprobación final Estudio de Detalle, finalista para iniciar obras
- Promoción lanzada en el 2T

## Suelos transformados en finalistas en 1S

### Agustín Lara (Valencia), 133 uds



### Vaqueros La Estrecha (Oviedo), 176 uds



# Negocio terciario

Avance de acuerdos en el 1S

## Puerto Somport (Madrid)

### Nuevo alquiler de 5.200 m<sup>2</sup> de oficinas:

- Con una multinacional, contrato a largo plazo
- En negociaciones con otros potenciales inquilinos para el resto de los 20.000 m<sup>2</sup> del edificio
- Un edificio LEED-Platinum en Las Tablas en Madrid (el 24% es de MVC)
- MVC posee suelo para dos fases adicionales



## Monteburgos 2 (Madrid)

### MB2 llave en mano

- Ejecutado: 75% del proyecto
- Entrega prevista para el 4T 2022 al comprador



## Oria (Madrid)

### Acuerdo con VITA para desarrollar una residencia de estudiantes:

- Desarrollo conjunto de una residencia de estudiantes
  - MVC contribuye con el suelo y su conocimiento de desarrollo de proyectos
  - VITA contribuye con la financiación y su know-how en residencias de estudiantes
- VITA se convertirá en propietario del 100% del inmueble una vez finalizada la construcción, prevista para el 2025
- 20.100 m<sup>2</sup>, 588 estudios y excelentes servicios, como piscina, gimnasio y salas comunes
- Localización: en el ORIA Innovation Campus en Madrid, al lado de la antigua factoría de Clesa, con accesos directos a cercanías



## Ventas suelo

- Un contrato privado firmado en 1S para la venta de suelo terciario de uso comercial en Palma de Mallorca (19.000 m<sup>2</sup>)
- En negociaciones para cerrar ventas de suelo a lo largo del 2S

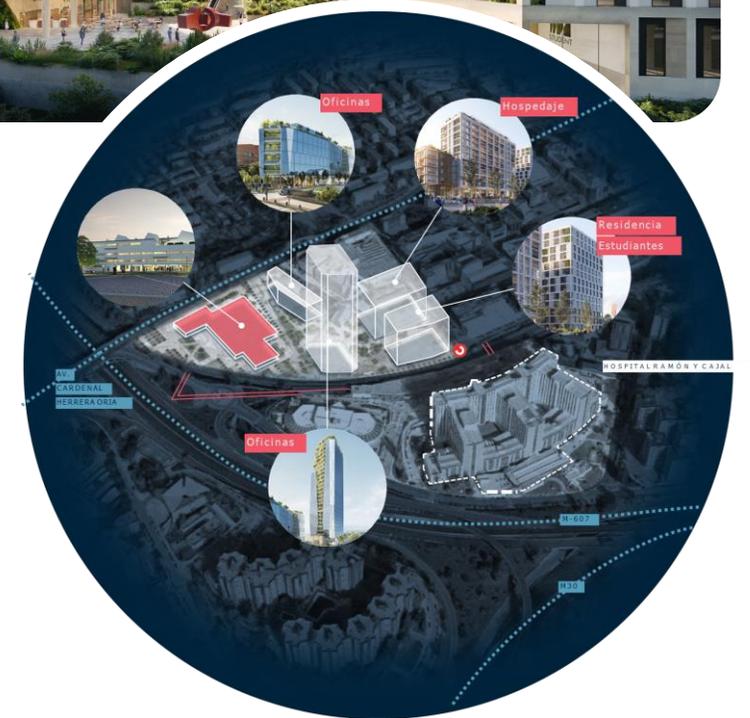
mvc.

# Oria Innovation Campus

Junto a la antigua fábrica de Clesa

- Oria es el mayor proyecto de terciario de MVC, con 89.000 m<sup>2</sup> de usos mixtos y una inversión total estimada de 330M€
- Localizado en **Madrid, junto a la antigua fábrica de Clesa**. Una localización atractiva, próxima a dos de los principales hospitales (Ramón y Cajal y La Paz) y buenas conexiones de transporte público
- Futuro hub para las actividades de biotecnología, farma y tecnología
- Consistirá de 4 edificios:
  - Una torre de oficinas de 25 pisos y 40.000 m<sup>2</sup>
  - Un segundo edificio de oficinas de 6.000 m<sup>2</sup>
  - Una residencia de estudiantes con 20.100 m<sup>2</sup>
  - Un apartahotel con 22.000 m<sup>2</sup>
- Tras el acuerdo firmado con VITA, MVC está analizando varias alternativas para los otros 3 edificios con potenciales inversores
- La construcción de los cuatro edificios comenzará a lo largo del 2023

**ORIA**  
Innovation Campus



# Sostenibilidad y ESG

Avanzamos en nuestros compromisos ESG



- **100% de las promociones** lanzadas en 1S22 con **certificación de sostenibilidad** en gestión
- **41% de promociones** lanzadas en 1S22 con Certificado de Eficiencia Energética objetivo **AA**
- Incorporación al **Clúster de la Edificación**, asociación sin ánimo de lucro compuesta por empresas, universidades y centros de investigación con el objetivo compartido de innovar en la edificación



- Implantación de proyectos de urbanismo sostenible innovadores en los principales ámbitos de desarrollo. Avance en la certificación con **BREEAM Urbanismo** de 2 ámbitos en desarrollo en Madrid y A Coruña
- Realización de **diagnósticos participativos** en Vinival (Alboraya- Valencia), Benimaclet (Valencia) y Percebeiras (A Coruña)



- **Resultado favorable de verificación externa de KPIs ESG del ejercicio 2021** asociados a la financiación corporativa sostenible
- Metrovacesa ha sido seleccionada para formar parte del **Clúster de Blockchain** de la Comunidad de Madrid



*Vinival (Alboraya- Valencia)*



*Percebeiras (A Coruña)*

### 3. Situación financiera

mvc.

# Cuenta de Resultados

## Resumen

 M €	1S 2021	1S 2022	% variación
<b>Ingresos</b>	<b>187,4</b>	<b>246,6</b>	<b>+31,6%</b>
Promoción	175,0	240,8	
Ventas suelo	12,4	5,8	
<b>Margen bruto</b>	<b>31,3</b>	<b>50,9</b>	<b>62,5%</b>
Promoción	25,8	50,6	
% margen bruto promoción	18,5%	21,0%	
Ventas suelo	(1,0)	0,2	
<b>Margen neto</b>	<b>20,8</b>	<b>37,3</b>	<b>79,4%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>8,2</b>	<b>23,2</b>	<b>183,4%</b>
<b>Rtdo antes de impuestos</b>	<b>(1,7)</b>	<b>16,6</b>	
<b>Resultado neto</b>	<b>(2,2)</b>	<b>12,0</b>	
Rtdo recurrente antes de impuestos <sup>(1)</sup>	3,0	18,5	516,7%

Crecimiento  
+31,6% en ingresos  
totales

Margen bruto  
promoción  
21,0%

EBITDA de  
23,2 M€, +183,4%

Beneficio neto  
12,0 M€

Notas:

(1) Rtdo recurrente antes de impuestos: excluyendo aportación de ventas de suelo e impacto por variaciones en la valoración de los activos

# Flujo de caja

## Resumen



### Cashflow

M €	1S 2021	1S 2022
+ EBITDA	8,2	23,2
- Gastos financieros netos pagados	(5,0)	(3,3)
- Impuestos pagados	0,0	(2,5)
+ Monetización del suelo:		
Valor contable de suelos vendidos <sup>(1)</sup>	12,4	5,6
Valor contable del suelo de entregas de viviendas <sup>(2)</sup>	40,8	50,5
+/- Otros	0,0	2,8
<b>= Cashflow operativo bruto (A)</b>	<b>56,4</b>	<b>76,3</b>
- Capex en suelo	(16,4)	(18,6)
- Capex en obra en curso	(160,6)	(112,0)
+ COGS de entregas (ex suelo)	101,9	139,6
+/- Cambio en CF de clientes y otros	89,1	(1,7)
<b>= Cashflow relativo a promociones en curso(B)</b>	<b>14,0</b>	<b>7,3</b>
<b>= Cashflow total (A) + (B)</b>	<b>70,4</b>	<b>83,6</b>
- Dividendo abonado	(60,6)	(90,9)
<b>= Variación de deuda neta</b>	<b>9,8</b>	<b>(7,3)</b>

Flujo de caja relativo a entregas y ventas de suelo del periodo = Base para el cálculo del dividendo

**76,3 M€**  
cashflow operativo bruto

**+35% a/a**

Nota:

(1) Caja procedente de ventas de suelo, no incluida en el EBITDA; (2) Componente del suelo en COGS, que supone generación de flujo de caja asumiendo que no hay necesidad de reponer la cartera de suelo.

# Deuda Neta

Sólida estructura financiera

## Detalle deuda neta

M€	Dic. 2021	Jun. 2022
Préstamo promotor	55,9	35,4
Deuda corporativa	338,6	324,1
<b>Deuda financiera bruta</b>	<b>394,5</b>	<b>359,5</b>
Caja no restringida	231,3	189,6
Inversiones a c/p	1,1	0,6
<b>Deuda financiera neta</b>	<b>162,1</b>	<b>169,3</b>
Caja restringida <sup>(1)</sup>	68,3	78,8
% LTV	6,2%	6,6%

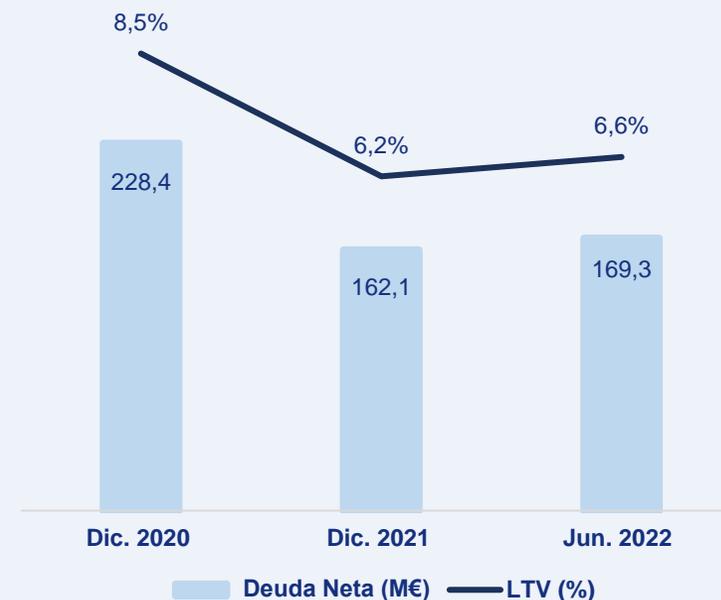
Tesorería  
268 M€

189,6 M€ caja no restringida

78,8 M€ Anticipos clientes

Deuda financiera estable  
a pesar del dividendo de  
90,9 M€

## Evolución deuda neta y ratio LTV



Tenue impacto de  
subida de tipos



- 89% de la deuda es a tipo fijo o está cubierta
- Deuda corporativa sin vencimientos relevantes hasta 2026

Nota:

(1) Caja restringida incluye anticipos de clientes, no empleada para el cálculo de la deuda neta o el ratio LTV

# Valoración de activos

NAV de 15,52 €/acción, +1,8% con dividendo

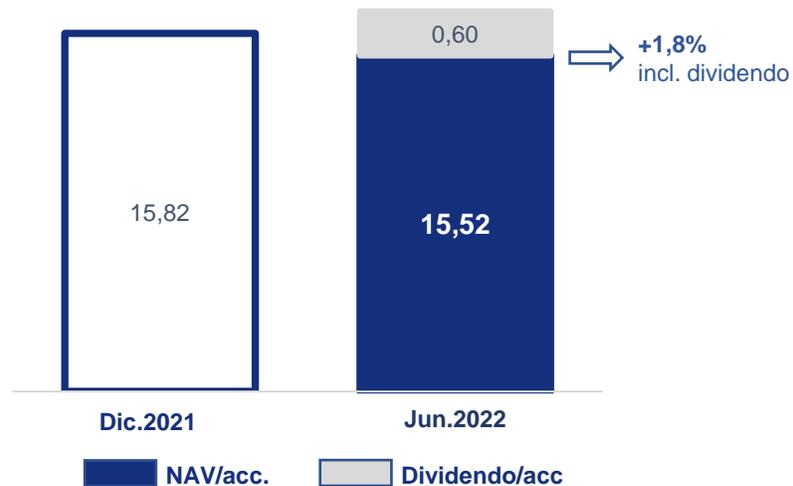
Like-for-like  
+2,7% vs.  
dic.21

- +3,2% uso residencial
- +0,9% uso terciario

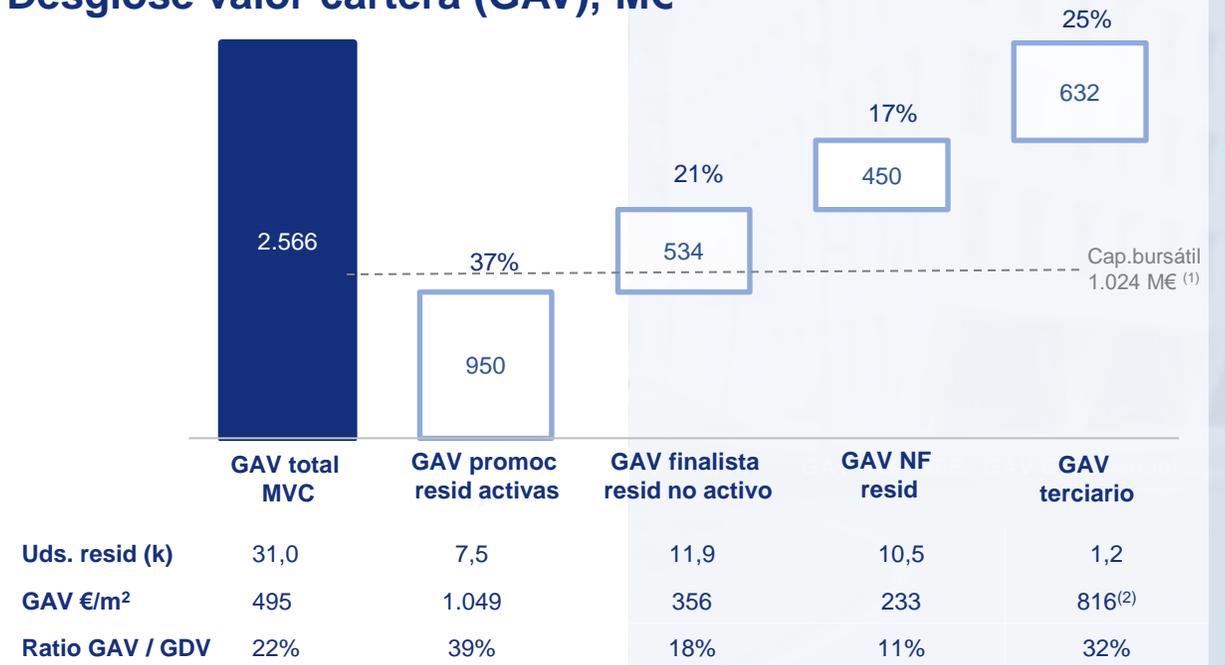
GAV total  
2.566 M€

- 75% residencial
- 25% terciario

## Valor neto activos (NAV), €/acc



## Desglose valor cartera (GAV), M€



Notes:

(1) Basado en la cotización a 27 de julio de 2022

(2) Calculado sobre el suelo terciario finalista, el cual supone el 97% de la cartera total de terciario

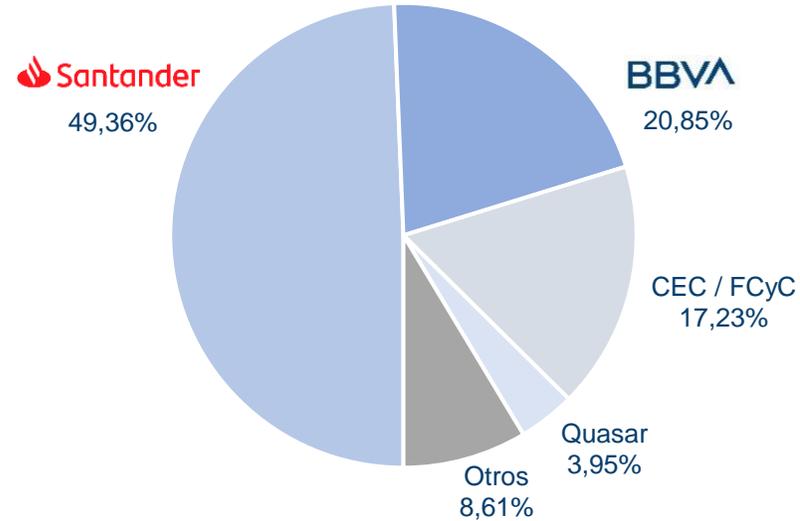
# 4. Comentarios finales



# Actualización estructura accionarial

CEC-FCyC tiene un 17,23% de MVC tras la OPA parcial<sup>(1)</sup>

## Estructura accionarial actual



## Volumen medio diario

Nº acciones



- El volumen posterior a la OPA es mayor que el registrado durante el 2021
- Recompra de acciones<sup>(2)</sup>: se paralizó desde el inicio del periodo de la OPA

## Oferta pública parcial finalizada en junio

- 23 marzo: FCyC comunica oferta sobre el 24% de MVC a 7,8 €/acc.
- 04 mayo: se ajusta el precio ofrecido hasta los 7,2 €/acc. por el dividendo pagado de 0,6 €/acc.
- 31 mayo: arranca el periodo de aceptación
- 14 junio: finaliza periodo de aceptación
- 20 junio: CNMV anuncia el resultado de la oferta

Aceptación:  
**11,47%**

Notas:

(1) Comunicado a la CNMV el 01/07/2022

(2) Vía financiación equity-swap. En la actualidad supone un 2,2% del capital social y una inversión de 21,1 M€

# Comentarios finales

Avances positivos en objetivos y estrategia

## Confirmación de objetivos para final de año

Entregas viviendas	1.600 a 2.000 unidades	<ul style="list-style-type: none"><li>• 93% prevendido</li><li>• Casi 100% construcción finalizada</li></ul>
Acuerdos venta de suelo	> 75M€	<ul style="list-style-type: none"><li>• 33% del progreso, incluyendo contratos privados</li></ul>
Entregas terciario	MB2 llave en mano	<ul style="list-style-type: none"><li>• Entrega en el 4T</li></ul>
Cashflow operativo	> 150M€	<ul style="list-style-type: none"><li>• Progreso del 51% en el 1S</li></ul>

## Reforzando la estrategia de MVC

Promoción de viviendas	<ul style="list-style-type: none"><li>• Reforzamos posición de liderazgo en España</li><li>• Incremento de actividad a 2.000-2.500 uds p.a.</li></ul>
Gestión del suelo	<ul style="list-style-type: none"><li>• Transformación de suelo a finalista</li><li>• Optimizar el tamaño de la cartera residencial</li></ul>
Negocio terciario	<ul style="list-style-type: none"><li>• Puesta en valor de la cartera actual</li><li>• Análisis caso a caso</li></ul>



Foco en la generación de flujo de caja

Atractiva remuneración por dividendo



Dividendos de 262 M€  
entre 2019-2022

metrovacesa

Residencial Aida (Sagunto, Valencia)

Anexos

metrovacesa

# Cuenta de resultados

	(M€)	1S 2021	1S 2022	a/a
<b>A</b>	<b>Ingresos totales</b>	<b>187,4</b>	<b>246,6</b>	<b>32%</b>
	Promoción residencial	175,0	240,8	
	Ventas de suelo	12,4	5,8	
	<b>Total coste de ventas</b>	<b>(156,1)</b>	<b>(195,7)</b>	
	Promoción residencial	(142,7)	(190,2)	
	Ventas de suelo	(13,5)	(5,6)	
<b>B</b>	<b>Margen bruto</b>	<b>31,3</b>	<b>50,9</b>	<b>62%</b>
	Margen bruto promoción	32,4	50,6	
	% Margen bruto promoción	18,5%	21,0%	+2,5pp
	Margen bruto ventas suelo	(1,0)	0,2	
	Gastos comerciales y otros	(10,5)	(13,5)	
<b>C</b>	<b>Margen neto</b>	<b>20,8</b>	<b>37,3</b>	<b>79%</b>
	Sueldos y salarios	(8,0)	(9,6)	
	Otros gastos generales	(4,6)	(4,5)	
<b>D</b>	<b>EBITDA</b>	<b>8,2</b>	<b>23,2</b>	<b>183%</b>
	Variación en el valor de los activos	(4,2)	(2,1)	
	Resultado neto financiero	(5,7)	(3,9)	
	Otros	0,0	(0,6)	
	<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(1,7)</b>	<b>16,6</b>	
	Impuesto de sociedades	(0,5)	(4,6)	
<b>E</b>	<b>Resultado neto del ejercicio</b>	<b>(2,2)</b>	<b>12,0</b>	
	<b>Rdo. recurrente antes de impuestos<sup>(1)</sup></b>	<b>3,0</b>	<b>18,5</b>	<b>517%</b>



## Aspectos clave

### A - Ingresos totales de 246,6 M€ (+32% a/a)

- Ingresos promoción de 240,8M€ (+38% a/a)
- Ventas de suelo de 5,8M€

### B - Margen bruto de 50,9 M€

- 21% margen bruto de promoción residencial

### C - Margen neto 37,3 M€, después de costes directos

### D - EBITDA de 23,2 M€ (+183% a/a)

- Incluye gastos no recurrentes de 0,7M€ relacionados con el proceso de OPA

### E - Resultado neto positivo de 12,0 M€

mvc

Notas:

(1) Rdo. recurrente antes de impuestos: excluye la contribución de la venta de suelo y el impacto por variación en el valor de los activos

# Balance de situación

(M€)	Dic.21	Jun.22
Inversiones inmobiliarias	417,0	298,2
Otros activos no corrientes	159,5	169,4
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>576,5</b>	<b>467,6</b>
Existencias	1.844,0	1.900,8
<i>Suelos</i>	992,5	966,9
<i>WIP &amp; producto terminado</i>	851,6	933,9
Caja	299,6	268,3
Otros activos corrientes	56,9	57,5
<b>Total activos corrientes</b>	<b>2.200,4</b>	<b>2.226,6</b>
<b>Total activos</b>	<b>2.777,0</b>	<b>2.694,2</b>
Provisiones	7,6	7,8
Deuda con entidades de crédito	287,4	288,0
Otros pasivos no corrientes	38,6	39,8
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>333,6</b>	<b>335,6</b>
Provisiones	28,6	32,3
Deuda con entidades de crédito	102,6	67,0
Otros pasivos corrientes	232,5	258,6
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>363,7</b>	<b>357,8</b>
Patrimonio neto	2.079,6	2.000,8
<b>Total pasivos</b>	<b>2.777,0</b>	<b>2.694,2</b>



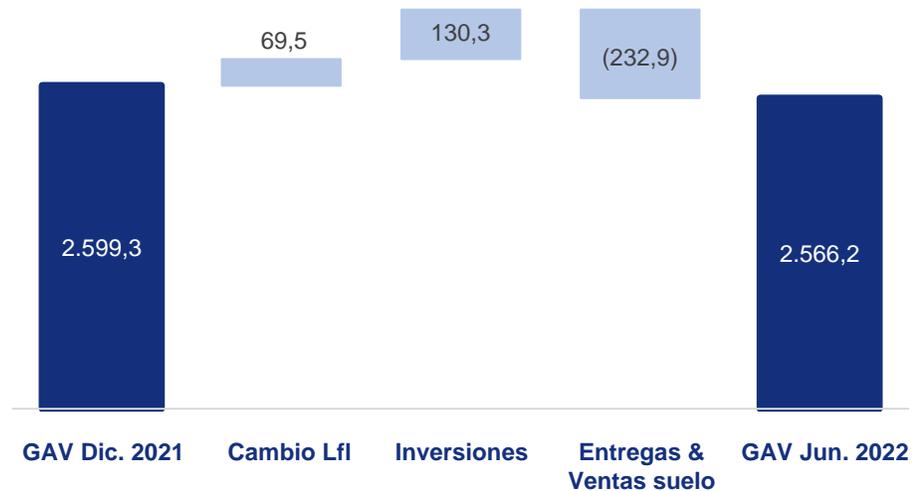
# GAV y NAV

## Detalles

### Cálculo del NAV (net asset value), M€

M€	Dic.2021	Jun.2022
<b>Fondos propios</b>	2.079,6	2.000,8
+/- Plusvalías implícitas	265,4	296,9
+/- Otros ajustes	54,9	56,0
<b>= NAV bruto</b>	<b>2.399,9</b>	<b>2.353,7</b>
+/- Impuestos s/ganancias	(66,4)	(74,2)
+/- Otros ajustes	(7,1)	(7,9)
<b>= NAV neto</b>	<b>2.326,5</b>	<b>2.271,6</b>
Número de acciones (M)	151,7	151,7
<b>NAV por acción (€)</b>	<b>15,82</b>	<b>15,52</b>
NNAV por acción (€)	15,34	14,98

### Evolución del GAV, M€



mvc.

# Cartera por provincias

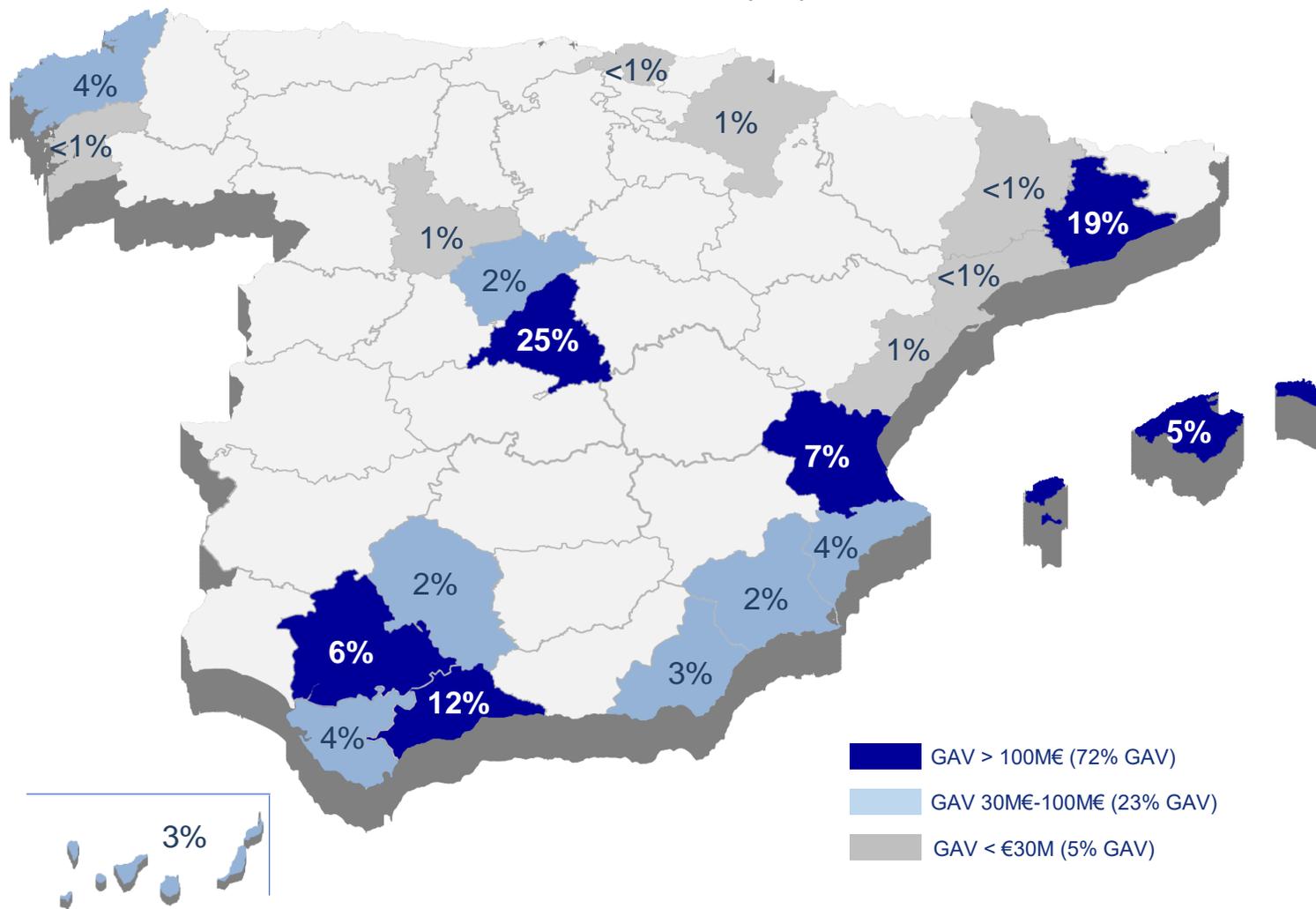
Fuerte presencia en las mejores zonas

Top 6 provincias: **73%** del GAV

## Detalle por provincia

Ordenado por % GAV junio 2022

Localización	GAV (%)			Uds residenciales		
	Total	Resid.	Terciario	Total	Finalista	En gestión
Madrid	25%	17%	49%	4,6k	0,8k	3,8k
Barcelona	19%	14%	32%	3,8k	1,8k	2,1k
Málaga	12%	15%	0%	1,9k	1,7k	0,3k
Valencia	7%	10%	0%	3,1k	1,8k	1,3k
Sevilla	6%	8%	0%	2,3k	2,3k	-
Baleares	5%	4%	7%	0,5k	0,5k	-
Cádiz	4%	4%	3%	1,8k	0,9k	0,9k
A Coruña	4%	5%	0%	2,0k	0,8k	1,2k
Alicante	3%	4%	1%	1,4k	1,0k	0,3k
Islas Canarias	3%	3%	4%	1,9k	1,8k	0,1k
Resto España	16%	16%	4%	7,7k	6,1k	1,7k
<b>Total MVC</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>31,0k</b>	<b>19,4k</b>	<b>11,6k</b>
<b>GAV (M€)</b>	<b>2.566</b>	<b>1.934</b>	<b>632</b>			



Nota: el mapa excluye algunas provincias con muy poca presencia, por debajo de 10 MM€ de GAV

# Datos operativos

## Evolución de datos clave

Nº Unidades	2018	2019	2020	2021	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	2T22
Preventas del periodo	888	1.511	1.037	2.093	263	27	505	242	407	549	590	547	568	412
Cartera de preventas (uds)	909	2.131	2.568	3.033	2.248	2.195	2.637	2.568	2.678	2.878	3.034	3.033	3.061	3.061
Cartera de preventas (M€)	271	597	744	850	630	619	747	744	798	846	860	850	878	916
Promociones activas (#)	102	136	125	138	134	133	125	125	130	134	136	138	138	145
Total unidades activas	5.565	7.962	7.382	7.561	8.054	7.893	7.429	7.382	7.276	7.216	7.502	7.561	7.323	7.889
Uds en comercialización	3.840	5.378	5.440	5.555	5.501	5.084	5.406	5.440	5.100	5.221	5.177	5.555	6.001	5.883
Unidades en construcción	1.329	3.383	3.550	4.007	3.747	3.463	3.639	3.550	3.481	3.620	3.698	4.007	3.724	3.360
Entregas del periodo	520	289	601	1.627	146	80	63	312	296	349	434	548	540	412

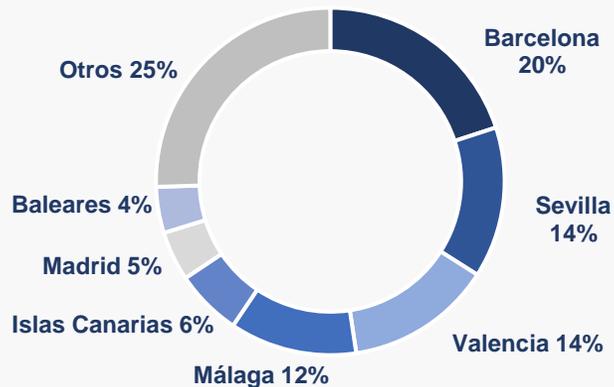
Nota / Definiciones: Preventas: número de reservas y contratos firmados en un periodo de tiempo, neto de cancelaciones; Cartera de ventas: saldo de preventas acumuladas, menos entregas a una fecha determinada; Unidades en comercialización: número total de unidades de las promociones en comercialización, incluyendo ventas y pendientes de venta; Unidades activas: unidades de promociones lanzadas internamente, incluyendo algunas ya en comercialización, y otros en fase de diseño (previo a la comercialización)

# Perfil clientes

Ubicación, precio, edad, motivación de compra y financiación

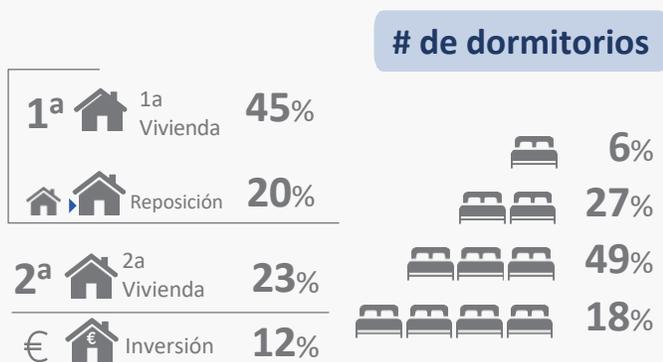
## Uds en comercialización por provincia

% unidades



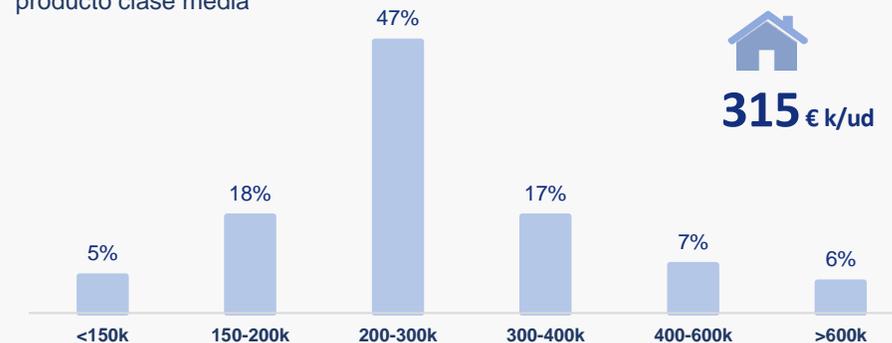
## MVC Perfil cliente: tipo de compra

Fundamentalmente 1<sup>as</sup> residencias



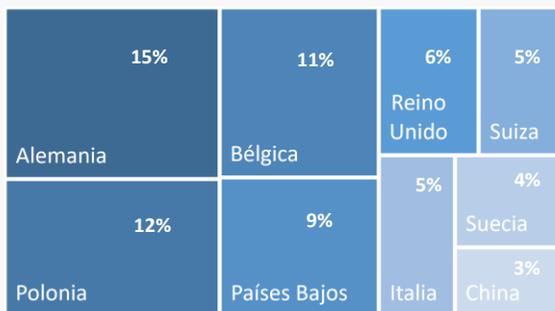
## Rango de precios de venta: k€ por ud

82% de la oferta entre 150€k-400€k, producto clase media



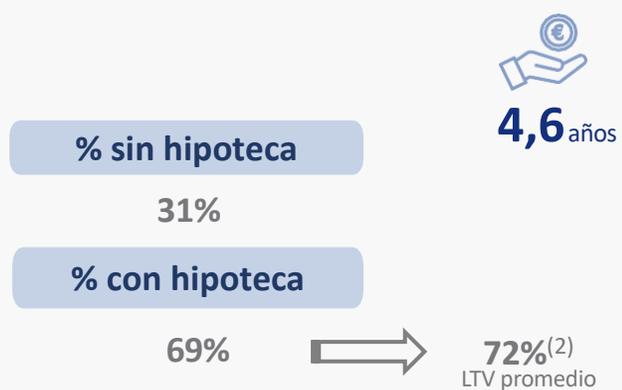
## MVC perfil cliente por nacionalidad

Mayoría cliente nacional; demanda extranjera heterogénea



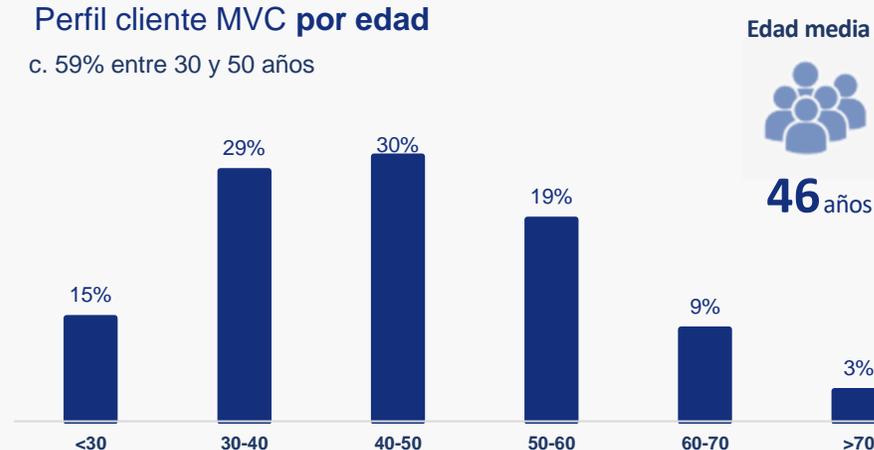
## Cliente MVC información financiera

Ratio accesibilidad <sup>(1)</sup>



## Perfil cliente MVC por edad

c. 59% entre 30 y 50 años



Note:

(1) Calculado como el número de años necesarios para pagar una vivienda (precio de la vivienda entre los ingresos brutos anuales de la unidad familiar)

(2) Hipoteca media solicitada por aquellos clientes que la solicitan (medida como % sobre el precio de la vivienda)



Q & A

nvc.