



1S 2018

Resultados

25 de julio de 2018

metrovacesa

Disclaimer

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 encuentren 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

Contenidos

1. Contexto Macroeconómico y Sectorial
2. Evolución del Negocio
3. Situación Financiera y Valoración
4. Consideraciones Finales
5. **Anexos** / Estudios de casos / Cuenta de Resultados por Segmentos

Ponentes



Jorge Pérez de Leza CEO



Borja Tejada CFO



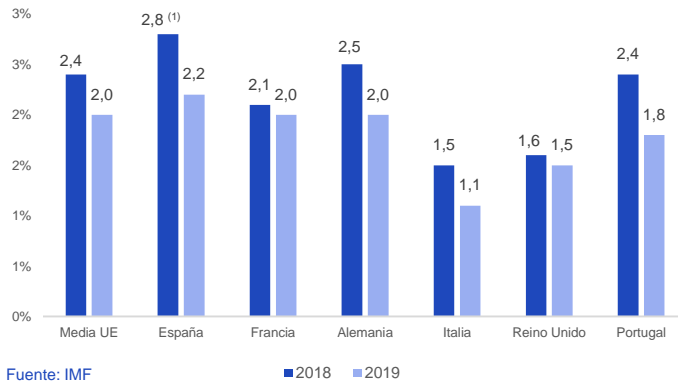
Pablo Ortiz IR

1. Contexto Macroeconómico y Sectorial

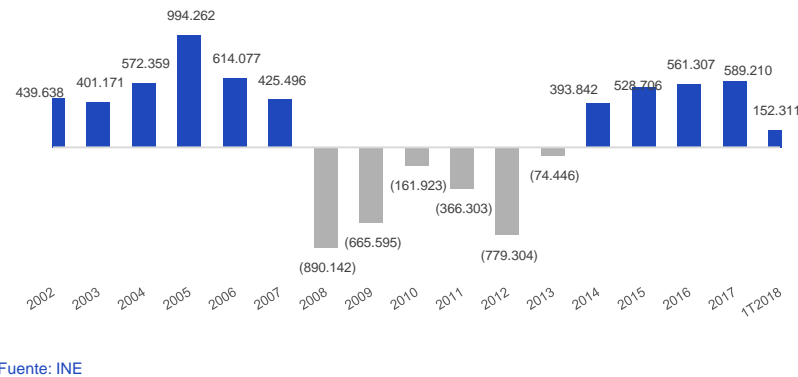


Indicadores macro y sectoriales

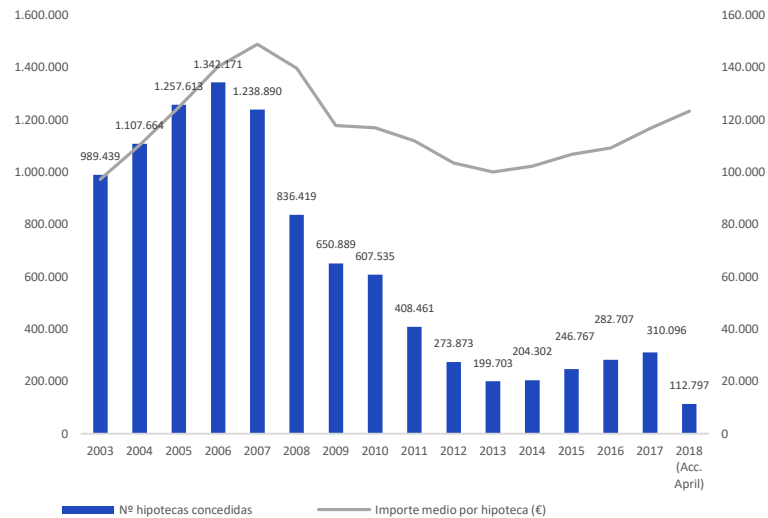
PIB. Previsión de crecimiento anual (%)



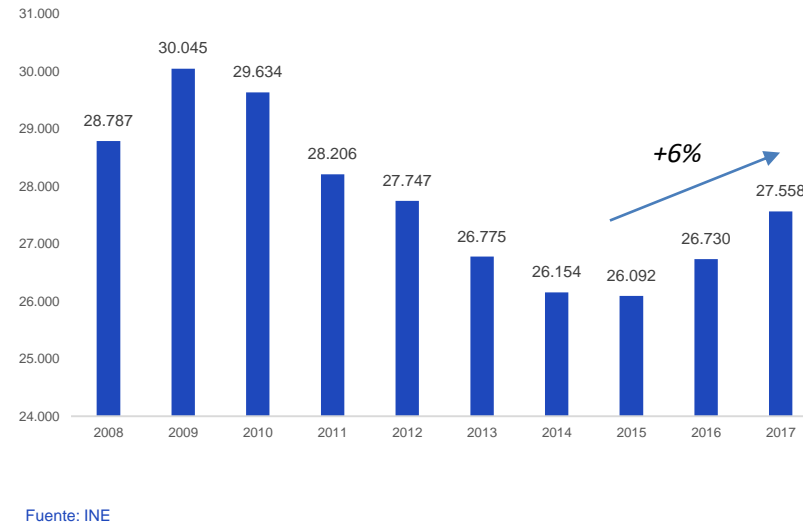
Creación de empleo (nº afiliados a la Seguridad Social)



Hipotecas concedidas anualmente para compra de vivienda



Renta anual neta media por hogar (€)

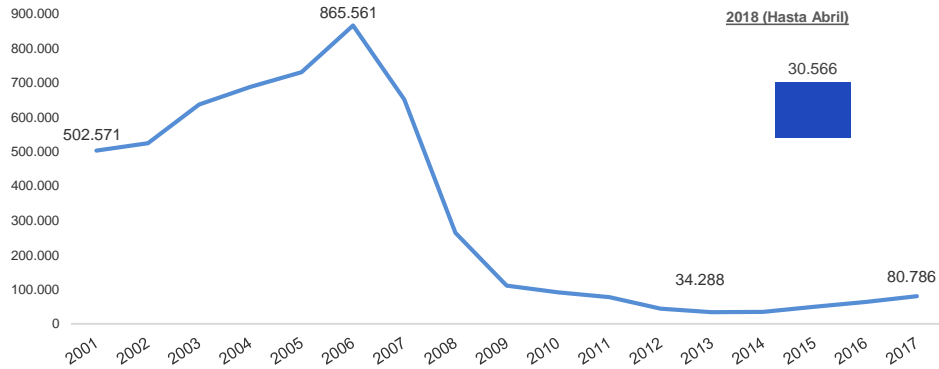


Aspectos clave

- La economía española volverá a crecer por encima de la media de la UE en 2018-2019
- El PIB creció un 3% interanual en el 1T 2018
- Crecimiento sostenido en el número de hipotecas concedidas para vivienda (+10% interanual en 2017), siendo la TCCA 2013-17 del 12%
- Se espera un crecimiento similar en 2018
- Fuerte mercado laboral. 518 mil nuevos empleos creados en los últimos 4 años, liderando la creación de empleo en Europa
- La tasa de paro se redujo al 16,7% en el 1T2018 desde el 26,9% del 1T2013 (INE)
- La creación de empleo tiene un impacto directo en el aumento de las rentas de los hogares (+6% desde 2015)

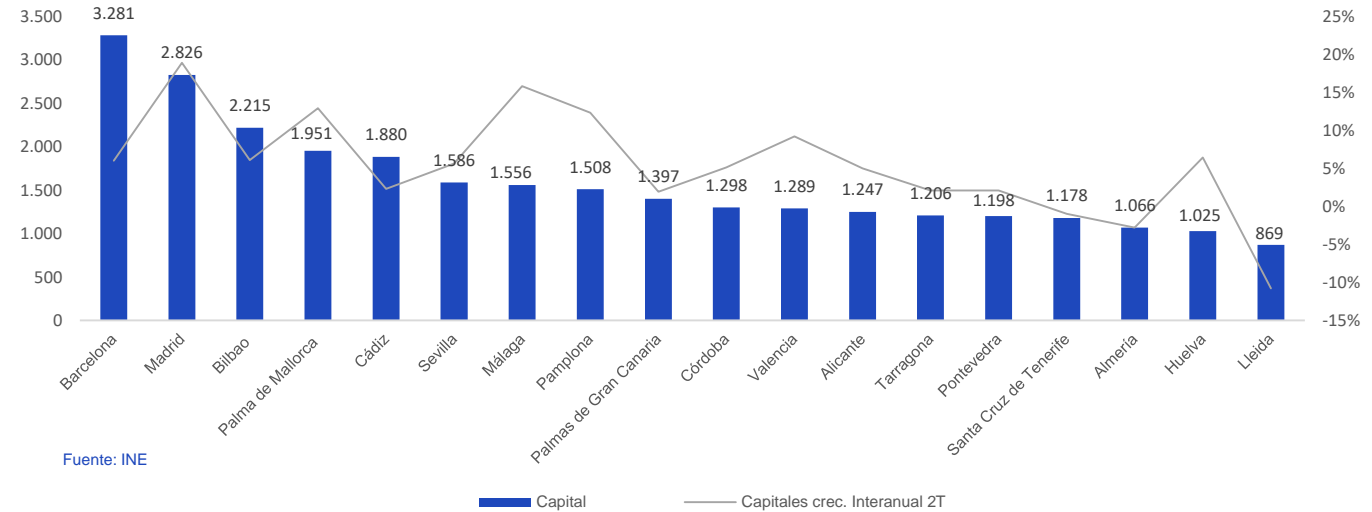
Indicadores del sector

Visados de vivienda de obra nueva



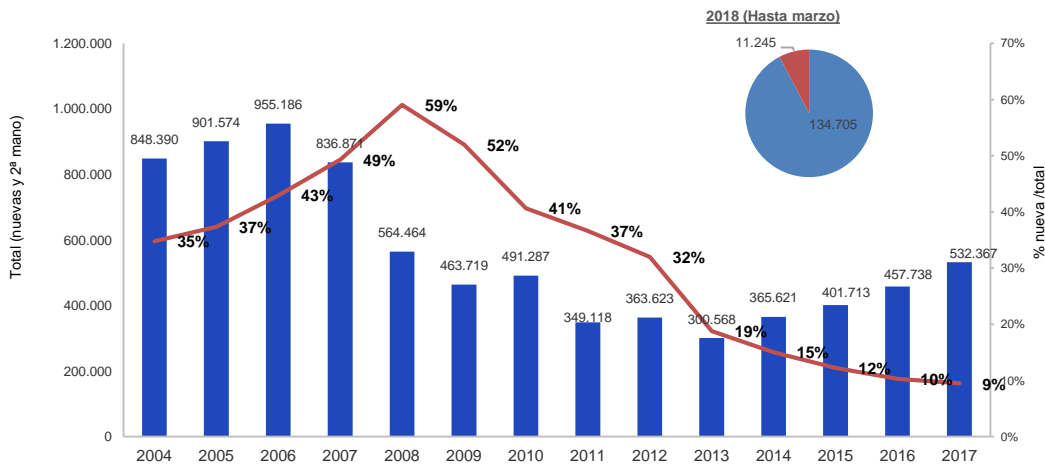
Fuente: Ministerio de Fomento

Precio (€/m2) capitales 2T 2018



Fuente: INE

Transacciones de vivienda de obra nueva



Fuente: Ministerio de Fomento

- Los indicadores adelantados de oferta de vivienda muestran un volumen de actividad muy bajo en comparación con la media histórica y la fuerte demanda
- Las viviendas de segunda mano monopolizan las compra-ventas, por lo que el potencial de crecimiento de la vivienda de obra nueva es muy alto
- Encontramos una estructura de **3 niveles** en términos del comportamiento de la demanda en el mercado residencial:
 - **Tier 1** (e.j. Madrid, Barcelona, Costa del Sol, Islas Baleares): HPA ⁽¹⁾ 5-10%, demanda excediendo a la oferta y escasez de suelo para nuevas promociones
 - **Tier 2** (e.j. Valencia, Bilbao, Sevilla, Alicante, Las Palmas): HPA c. 5%, demanda sensible al precio, escasez y precio elevado de suelo finalista
 - **Tier 3** (e.j. Huelva, Algeciras, Lleida): HPA 0-5%, mayor sensibilidad al precio y creciente número de transacciones de suelo

Nota

(1) HPA: House Price Appreciation

2. Evolución del negocio



Foto del Portfolio a 1S 2018

Negocio		4.546 unidades 86 promociones activas	€293.000/ud PMV ⁽¹⁾	2.314 unidades y 48 promociones en comercialización	Cartera de ventas ⁽²⁾ 675 unidades 178 MM €
		1.192 Unidades en construcción	27 Promociones en construcción		
		111 entregas	€235.000/ ud PMV ⁽¹⁾	 Negocio terciario Llave en mano: Josefa Valcárcel 87% avance Ventas de suelo: 36 MM €. Objetivo 2018 logrado	
		6,1 MM m² Superficie edificable	c.38.000 viviendas a desarrollar ⁽³⁾	76% ⁽⁴⁾ Suelo finalista	
	Financiero		2.686 MM € GAV	2.773 MM € NAV	c. 1% LTV

Notas

(1) PMV: Precio medio de venta

(2) Reservas + Contratos – Entregas en el periodo

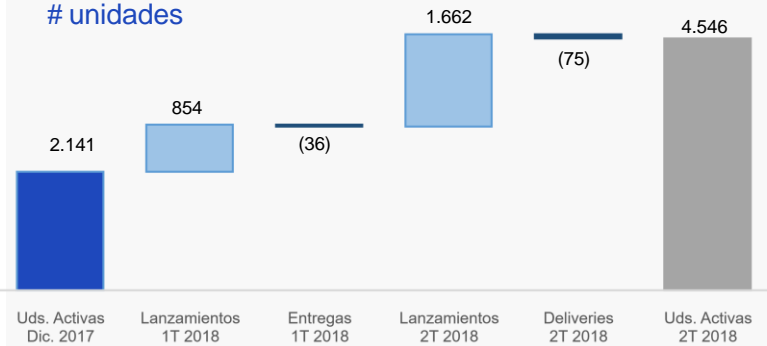
(3) Número estimado de unidades, que puede variar en el tiempo según el tipo de proyecto y la superficie máxima edificable

(4) Sobre el GAV a 30 de junio de 2018

Lanzamiento residencial y unidades activas: en línea con los objetivos marcados

Unidades activas

unidades

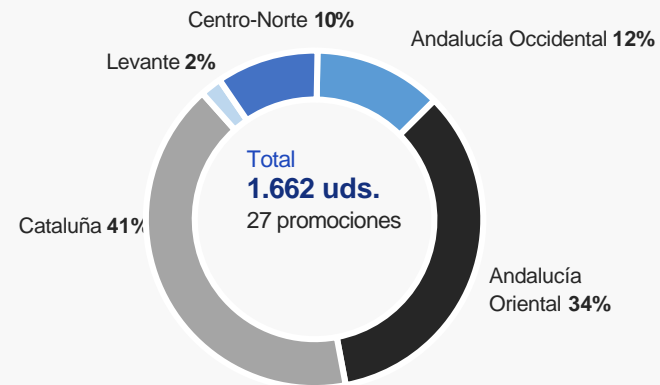


Unidades activas según fase de desarrollo

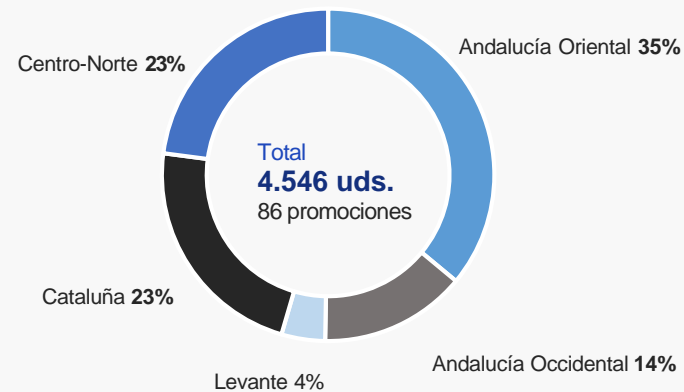
units ● of developments



2T Lanzamientos – Distribución geográfica ⁽¹⁾



2T Unidades activas – Distribución geográfica ⁽¹⁾



Aspectos clave

- 4.546 unidades activas, que representan el 70% de las unidades activas brutas previstas para 2018, con PMV de €293.000/ ud
- 27 nuevas promociones equivalentes a 1.662 unidades lanzadas en 2T 2018. El margen bruto medio de lanzamientos 1S es c.27% ⁽²⁾
- 58% del objetivo de lanzamientos para 2018 ya se ha lanzado durante el primer semestre
- 86 promociones activas, de las cuales 48 promociones en comercialización (incluyendo 27 en construcción)
- 46% unidades en construcción con un grado de avance de obra \geq 75%
- Uds. lanzadas son de media un 10% más grandes que las uds. de BP, a causa del diseño del proyecto adaptado a la demanda del mercado

Notas

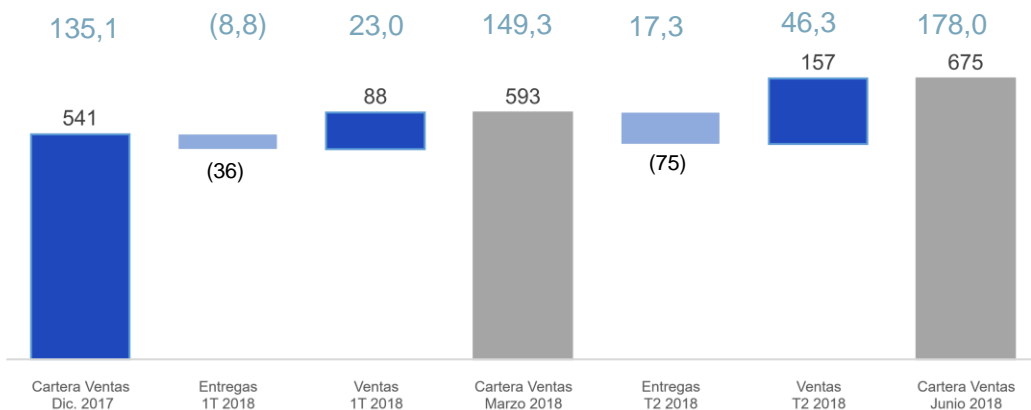
(1) Centro-Norte: Madrid, Navarra, Galicia, País Vasco, Castilla y León e Islas Canarias; Levante: Comunidad Valenciana e Ibiza; Cataluña: Cataluña y Mallorca; Andalucía Occidental: Córdoba, Sevilla, Huelva y Cádiz; Andalucía Oriental: Málaga (incluyendo Costa del Sol) y Almería

(2) Margen bruto de c.24% incluyendo gastos financieros capitalizados

Residencial evolución de ventas. 245 unidades vendidas en 1S

245 unidades vendidas, 675 unidades en cartera ⁽¹⁾

unidades ● MM€ cartera de ventas



- **Cartera de ventas:** 675 unidades (178 MM €), +14% sobre marzo 2018
- 86% y 38% de las entregas-objetivo de 2018 y 2019, ya vendidas

Situación comercial de entregas a junio de 2018

Fecha entregas	2018	2019	2020
Entregas objetivo (uds) ⁽²⁾	520	700	3.500
Unidades vendidas ⁽¹⁾	445	266	73
% ventas	86%	38%	2%

Notas

(1) Ventas de entregas-objetivo 2018-2019 (711 uuds) – entregas 1S18 (111 uuds) + ventas de entregas-objetivo 2020 (73 uuds) + ventas entregas objetivo 2021 (2 uuds)= 675 uuds

(2) Número estimado de unidades, que puede variar en el tiempo según el tipo de proyecto y la superficie máxima edificable

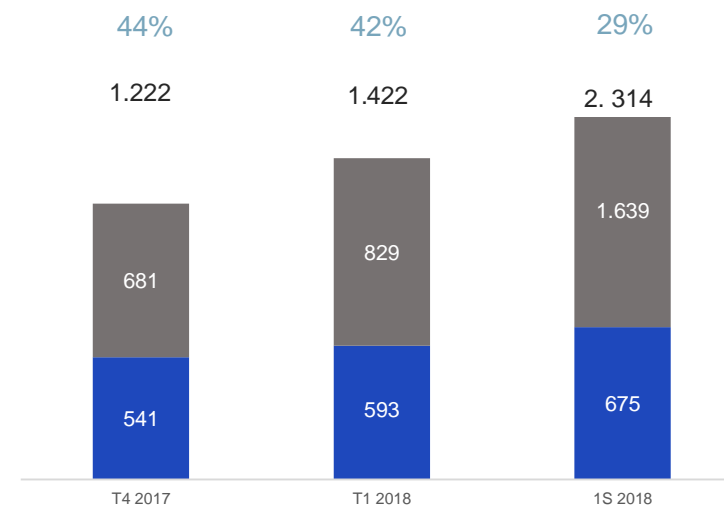
(3) Centro-Norte: Madrid, Navarra, Galicia, País Vasco, Castilla y León e Islas Canarias; Levante: Comunidad Valenciana e Ibiza; Cataluña: Cataluña y Mallorca; Andalucía Occidental: Córdoba, Sevilla, Huelva y Cádiz; Andalucía Oriental: Málaga (incluyendo Costa del Sol) y Almería

29% de unidades en comercialización vendidas

unidades

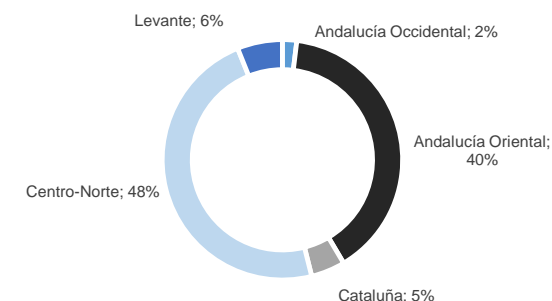
● % Ventas sobre unidades en comercialización

— Vendidas
— Por vender



- 2.314 unidades en comercialización a 30 de junio de 2018
- 29% de uds. en comercialización vendidas (76% contratos/ 24% preventas)

1S Cartera ventas Distrib. Geográfica ⁽³⁾



2018 y 2019 progresando como planeado

	Entregas objetivo	Licencias	Ventas/entregas	Entregas/ Estado construcción
2018	520	100%	86%	<ul style="list-style-type: none"> • 9 proyectos entregados en 1S • 8 proyectos en construcción a entregar en 2S
2019	700	100%	38%	<ul style="list-style-type: none"> • 11 proyectos en construcción • 2 licencias de obra adicionales concedidas, a comenzar la construcción en agosto

Main projects in commercialization and under construction

Promoción	Región	# Unidades	Fecha de entrega est.	% Ventas	Grado de avance obra
 Rosales Residencial	Madrid	132	2018	100%	100%
 Le Mirage I & II	Costa del Sol	72	2019	100%	44%
 Gaztelondo Berria	País Vasco	47	2018-2019	67% ⁽¹⁾	88%
 Villas de Miramadrid	Madrid	46	2019	100%	30%
 Residencial San Cosme	Madrid	43	2018	100%	65%
 Lago de Arrosadía	Navarra	41	2018	98%	100%

Note

(1) Calculado sobre Fase I del proyecto (21 unidades)

Residencial: 111 entregas en 1S 2018

Principales promociones entregadas en 2T

Mundo Aguilón, Pulpí (23 uds)



Ubicación	Almería
Región	Andalucía Oriental
Unidades	205
Superficie en venta (m ²)	19.656
Constructora	Jarquil
Comienzo de entrega	4T 2017
Ventas (en entrega)	20%
Margen bruto	c.34%

Gregorio Marañón (25 uds)



Ubicación	Almería
Región	Andalucía Oriental
Unidades	114
Superficie en venta (m ²)	12.997
Constructora	Gondomar
Comienzo de entrega	2T 2018
Ventas (en entrega)	67%
Margen bruto	c.29%

Villas de Bahía de las Rocas (11 uds)



Ubicación	Manilva, Málaga
Región	Costa del Sol
Unidades	13
Superficie en venta (m ²)	1.812
Constructora	Vías
Comienzo de entrega	2T 2018
Ventas (en entrega)	100%
Margen bruto	c.31%

Cándida Peña Bello (7 uds)



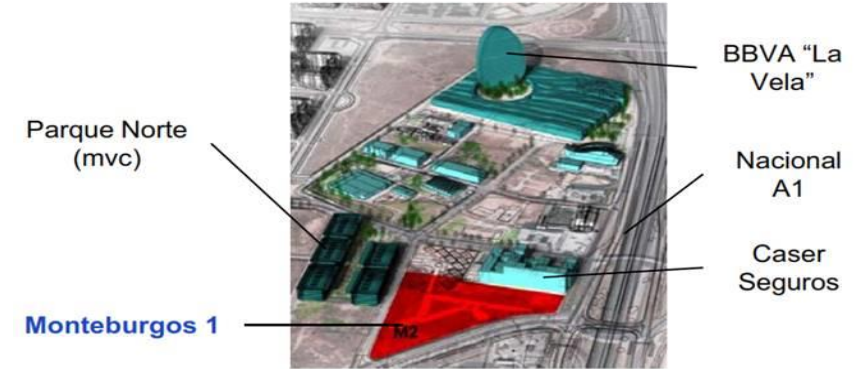
Ubicación	Sta. Cruz de Tenerife
Región	Islas Canarias
Unidades	7
Superficie en venta (m ²)	1.017
Constructora	P. Grana
Comienzo de entrega	2T 2018
Ventas (en entrega)	100%
Margen bruto	c.43%

Negocio terciario y gestión de suelo: Situación semestral

	Objetivo 2018	Estado	Información adicional
Ventas de suelo	> €30 MM €	Contratos acordados <ul style="list-style-type: none"> • Almogavers (Barcelona) 22 MM € • Sector Levante (Mallorca) 14 MM € 36 MM € Acuerdos previos: <ul style="list-style-type: none"> • Otros 8 MM € 	Venta de Almogavers y Sector Levante (parcelas terciarias) contabilizadas en T2 2018. Precio de venta en línea con GAV
Entregas llave en mano	€0 MM €	<ul style="list-style-type: none"> • Josefa Valcárcel (Madrid): 9.081 m² vendidos a Axiare (30 MM €) • Avance de obra al 87% 	Entrega estimada en 4T 2018 (objetivo inicial en 1T 2019) Operación cerrada por encima de GAV actual
Proyectos llave en mano y JVs	Lanzamiento de >36.000 m²	<ul style="list-style-type: none"> • En negociaciones avanzadas en múltiples proyectos que suman > 50.000 m² en Madrid y Barcelona 	JV con Tishman firmado con posterioridad a 1S 2018 (56.652 m ²)
Gestión de suelo	83% de GAV finalista (en 12-18 meses desde IPO)	<ul style="list-style-type: none"> • Actualmente el suelo finalista representa el 76% del GAV ⁽¹⁾ vs. 74% en IPO 	Buena evolución en la planificación urbanística en las carteras de Barcelona, Madrid, Málaga y Cádiz

JV Tishman Monteburgos I

- Desarrollo conjunto de 56.652 m²e para promover 3 edificios de oficinas de alta calidad en Las Tablas, Madrid
- **Acuerdo de JV firmado el 12 de julio de 2018**, con gestión compartida:
 - Tishman Speyer (TS): 76%. TS participa a través de un fondo en el que Allianz Real Estate ostenta una participación significativa
 - Metrovacesa (promotor local): 24%. Metrovacesa obtendrá ingresos adicionales por el acuerdo de gestión firmado
- Precio total estimado del suelo a aportar por Metrovacesa de 96 MM € (+ 8% sobre GAV junio y +12% sobre GAV IPO)
- Metrovacesa aportará suelo a la JV al inicio de cada fase (estimadas 3 en total)
- Lanzamiento de la Fase I previsto en 3T 2018, e inicio de construcción en 2T 2019. Ejecución de siguientes fases en función de grado de avance de obra y comercialización de las anteriores
- Financiación de la Fase I firmada con Crédit Agricole, por un importe total de 53 MM €

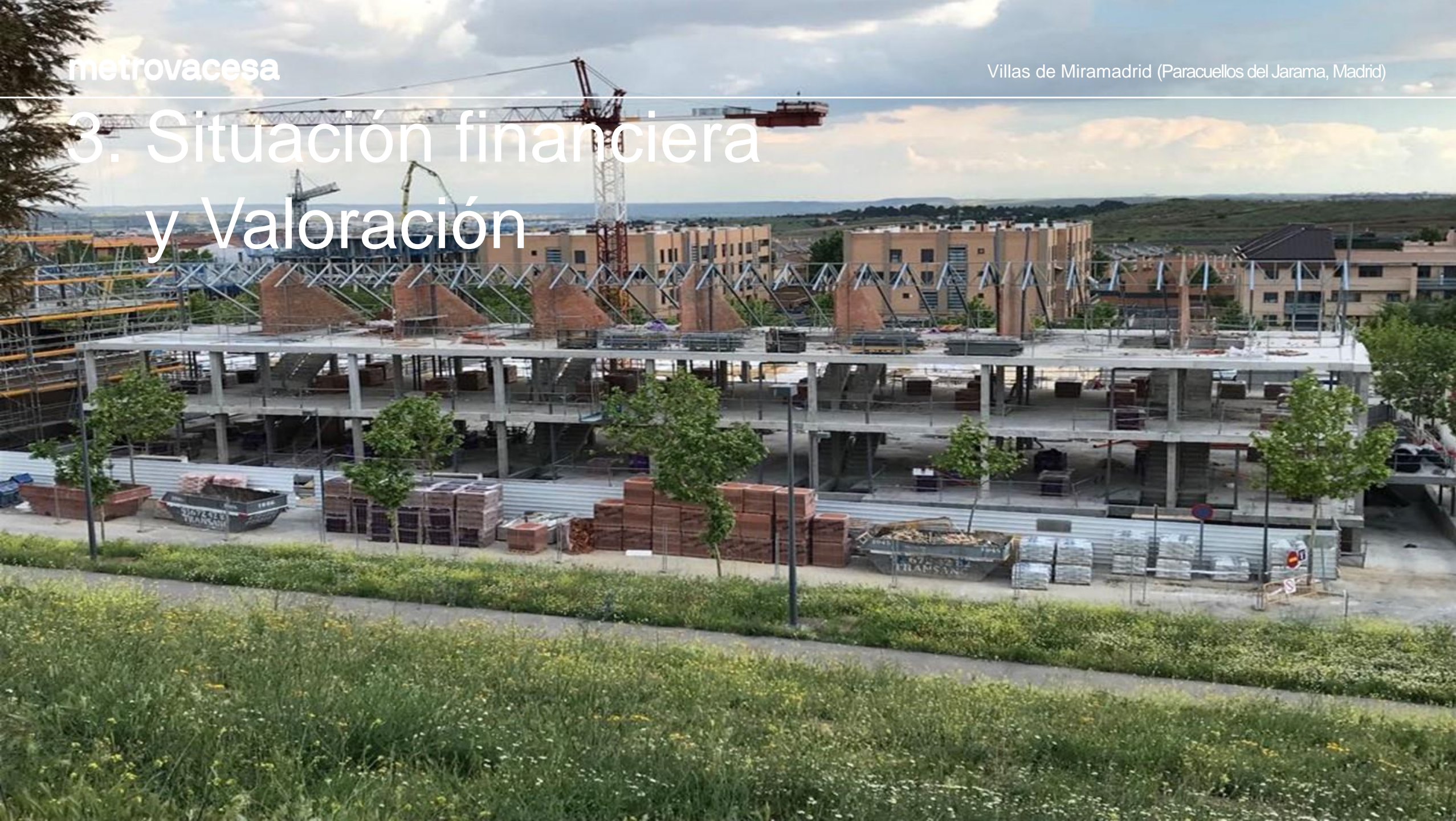


- Las oficinas Grado A representan sólo el 11,5% del total de oficinas en Madrid. El 70% de este stock de Grado A se concentra en las áreas periféricas
- El mercado de oficinas se enfoca principalmente en nuevos desarrollos más que en transacciones de edificios existentes
 - Un ejemplo es Oxseo, con 14.300 m², desarrollado por Gmp, diseñado por Rafael de la Hoz y elegido por CapGemini para ubicar su sede central

La transacción supone un paso adelante en la estrategia de MVC para la desinversión de su cartera de suelo terciario. Esta operación, junto con las otras dos realizadas hasta junio, supondrá alcanzar el 20% del objetivo de ventas de 500 MM € del PN

Este acuerdo demuestra que MVC puede atraer a los mejores socios, que valoran su cartera de suelo y su experiencia en la gestión

3. Situación financiera y Valoración



Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Resumen Cuenta de Resultados ⁽¹⁾

(€m)	March 18	YTD June 18
A Ingresos	8,8	48,6
Coste de ventas	(6,8)	(42,3)
B Margen bruto	2,0	6,4
% <i>margen bruto</i>	23%	13%
Sueldos y salarios	(3,5)	(6,0)
C Servicios exteriores	(4,5)	(8,2)
Otros ingresos((gastos)	-	(1,4)
EBITDA	(6,0)	(9,2)
D Variación provisiones tráfico	3,8	3,7
Variación de valor inv. Inmobiliaria	-	1,7
EBIT	(2,2)	(3,8)
E Ingreso/(gasto) financiero	(0,6)	(3,4)
Resultado antes de impuestos	(2,8)	(7,2)
Impuesto de sociedades	-	(1,1)
Resultado neto ejercicio	(2,8)	(8,3)
Gastos no recurrentes	3,0	4,1
Resultado neto ajustado	0,2	(4,1)

Aspectos clave

A

- Ingresos promoción residencial 26 MM € (111 unidades entregadas - €235.000 /ud)
- Ventas de suelo de 36 MM €. 22 MM € de existencias y 14 MM € de inversiones inmobiliarias ⁽²⁾

B

- 13% margen bruto
 - ✓ 25,7% promoción residencial
 - ✓ Suelo terciario vendido en línea con el GAV

C

- Servicios exteriores: principalmente gastos comerciales (2,5 MM €), asesoría legal y fiscal (1,1 MM €) y **costes no recurrentes**: derivados de la IPO (4,1 MM €)

D Valor de mercado revisado por expertos independientes. Efecto neto neutro

E

- Gasto financiero neto asociado, principalmente, a la financiación corporativa

Notas

(1) Marzo 2018: Estados financieros auditados ; Junio 2018: revisión limitada realizada por PwC

(2) De acuerdo a principios contables, la venta de inversiones inmobiliarias se contabiliza como la diferencia entre el valor de venta y el valor contable

Balance de situación

Resumen Balance de situación⁽¹⁾

	(MM €)	Dic. 2017	Junio 2018
A	Inversiones inmobiliarias ⁽²⁾	370,6	357,5
B	Otros activos no corrientes	177,3	190,4
	Total activos no corrientes	547,9	547,9
	Existencias	1.906,1	1.927,5
	Efectivo y otros activos líquidos	50,3	77,7
C	Administraciones Públicas Deudoras	10,8	6,8
	Otros activos corrientes	32,0	9,1
	Total activos corrientes	1.999,1	2.021,1
	Total Activos	2.547,0	2.569,0
	Provisiones ⁽³⁾	7,9	7,8
	Deuda con entidades de crédito	-	50,0
	Otros pasivos no corrientes	11,8	14,1
	Total pasivos no corrientes	28,4	71,9
	Provisiones ⁽³⁾	13,5	23,1
D	Deuda con entidades de crédito	47,5	16,1
E	Otros pasivos corrientes	60,2	61,3
	Total pasivos corrientes	121,3	100,5
	Patrimonio Neto	2.397,4	2.396,6
	Total Patrimonio neto y Pasivos	2.547,0	2.569,0

Aspectos clave

A

- **Valor contable (existencias + inversiones inmobiliarias): 2.288 MM € y estabilidad en las principales partidas del activo**
- Actualización de la valoración por expertos independientes a 30 de junio de 2018 (**GAV/ Book Value: 1,16x**)

B

- **Sólida posición de caja** para cubrir necesidades de liquidez a corto plazo

C

- **Activos corrientes:** Swap de derechos de cobro por existencias acordado con el Ayuntamiento de Sevilla (Palmas Altas), según explicación recogida en página 224 del folleto de salida a Bolsa

D

- **Préstamo corporativo:** repago parcial de 9 MM € por las ventas de suelo realizadas
- **Préstamo promotor:** aumento de las disposiciones, pero priorizando la utilización de los anticipos de clientes

Notas

(1) Diciembre 2017: Estados financieros auditados; Junio 2018: revisión limitada realizada por PwC

(2) Contabilizado a valor razonable (NIC)

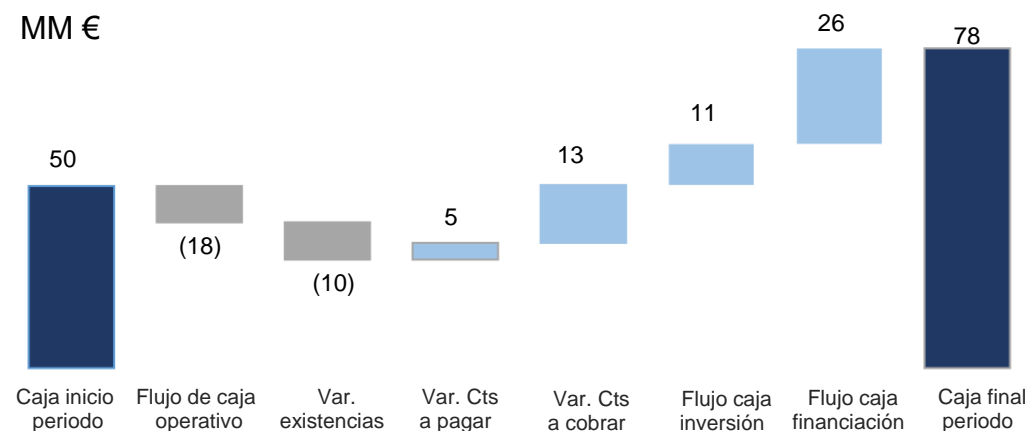
Estado de flujos de caja

Resumen de Estado de flujos de caja

(MM €)	Dic. 2017	Junio 2018
EBT	(78,1)	(7,2)
Ajustes al EBT	64,4	(11,0)
Var. en provisiones de tráfico	65,8	(5,9)
Var. en valor de inversiones inmobiliarias	(1,4)	(1,7)
Ingresos /(gastos) financieros	-	3,4
Otros ingresos /(gastos)	-	(6,8)
Cambios en capital circulante	(12,9)	10,3
Existencias	(22,1)	(10,3)
Deudores y otras cuentas a cobrar	(7,0)	4,7
Acreedores y otras cuentas a pagar	16,2	16,0
Otros flujos de act. de explotación	-	(2,5)
Flujos de caja de act. de explotación	(26,6)	(10,4)
Flujos de caja de act. de inversión	(2,7)	11,4
Flujos de caja de act. de financiación	47,2	26,4
Aumento/ (disminución) neta de caja	17,9	27,4
Caja al comienzo del periodo	32,4	50,3
Caja al final del periodo	50,3	77,7

Aspectos clave

- Flujo de caja de explotación negativo debido a fuerte actividad en lanzamientos y buen avance en trabajos de construcción, que se traducirá en entregas durante la segunda mitad del año
- Disposiciones recurrentes de **préstamos promotor**
- **Aumento de caja en 27 MM € durante el periodo**



Notas

(1) Dic. 2017: Estados financieros auditados; Junio 2018: revisión limitada realizada por PwC

(2) Del cual 1,1 MM € ha sido registrado en Cuenta de Pérdidas y Ganancias bajo la partida "Ingresos financieros/ (gastos)"

Plan de negocio totalmente financiado: 696 MM € de financiación disponible

Deuda neta ⁽¹⁾

(MM €)	Mar. 2018	Junio 2018
Deuda bruta ajustada	73,2	72,1 ⁽²⁾
Deuda corporativa		
No corriente		56,1
Corriente	65,0	0,6
Préstamo promotor		
No corriente		
Corriente	8,2	15,4
Otros pasivos		
Corriente		
Caja disponible ⁽³⁾	49,2	62,5
Deuda neta	24,0	9,6

Aspectos clave

- Sólida posición de efectivo y préstamo corporativo no dispuesto
- Deuda neta según se informa en folleto IPO
- Priorizando el uso de efectivo para minimizar gastos financieros
- LTV objetivo < 25%. LTV actual < 1%
- Estrategia de apalancamiento en aceleración

- Préstamo promotor: 430 MM €
 - ✓ Más de 312 MM € comprometidos, pendientes de firma
 - ✓ 118 MM € firmados, de los cuales 15 MM € dispuestos
 - ✓ Riesgo bancario diversificado (financiación con las principales entidades financieras)

- Préstamo corporativo: 266 MM € totalmente disponibles
 - ✓ Firmado en diciembre 2017
 - ✓ Importe: hasta 275 MM € desde enero 2018
 - ✓ Plazo: 5 años (60% principal al vencimiento)
 - ✓ Objetivo: urbanización, Opex, Capex, impuestos y gastos de construcción, repago de financiación puente

Notas

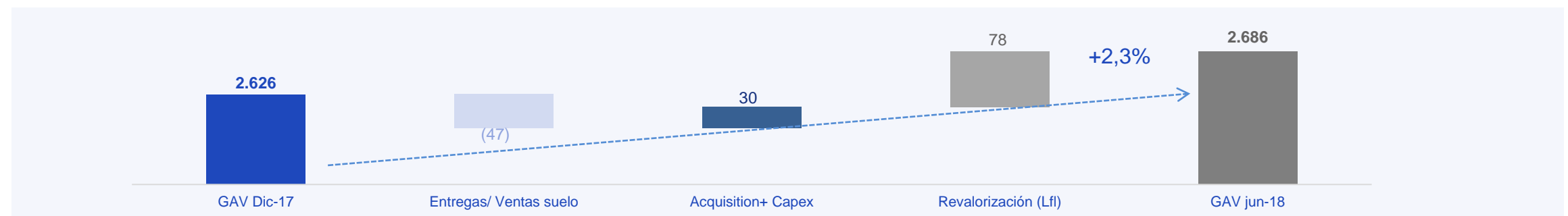
(1) Marzo 2018: Estados financieros auditados; Junio 2018: revisión limitada realizada por PwC

(2) Las cifras no incluyen el importe disponible por los anticipos otorgados por clientes

Evolución del GAV: 3% de crecimiento homogéneo vs diciembre 2017

Evolución del GAV a junio 2018 ⁽¹⁾

(€ m)	Fully Permitted			Under Permitting Process			Total
	Residential	Commercial	Total	Residential	Commercial	Total	
Starting GAV (December 2017)	1.383	608	1.991	547	88	635	2.626
Deliveries / land disposals	(27)	(20)	(47)	(0)	(0)	(0)	(47)
Acquisitions	5	0	5	3	0	3	8
Change in urban status ⁽²⁾	0	12	12	0	(12)	(12)	0
Adjusted Starting GAV (December 2017)	1.361	600	1.961	550	76	626	2.587
Capex ⁽³⁾	20	1	21	1	0	2	22
Revaluation (Lfl)	57	5	62	15	1	15	78
% Var. vs Adjusted Starting GAV	4,2%	0,8%	3,2%	2,6%	1,1%	2,4%	3,0%
Ending GAV (June 2018)	1.438	605	2.043	566	77	643	2.686



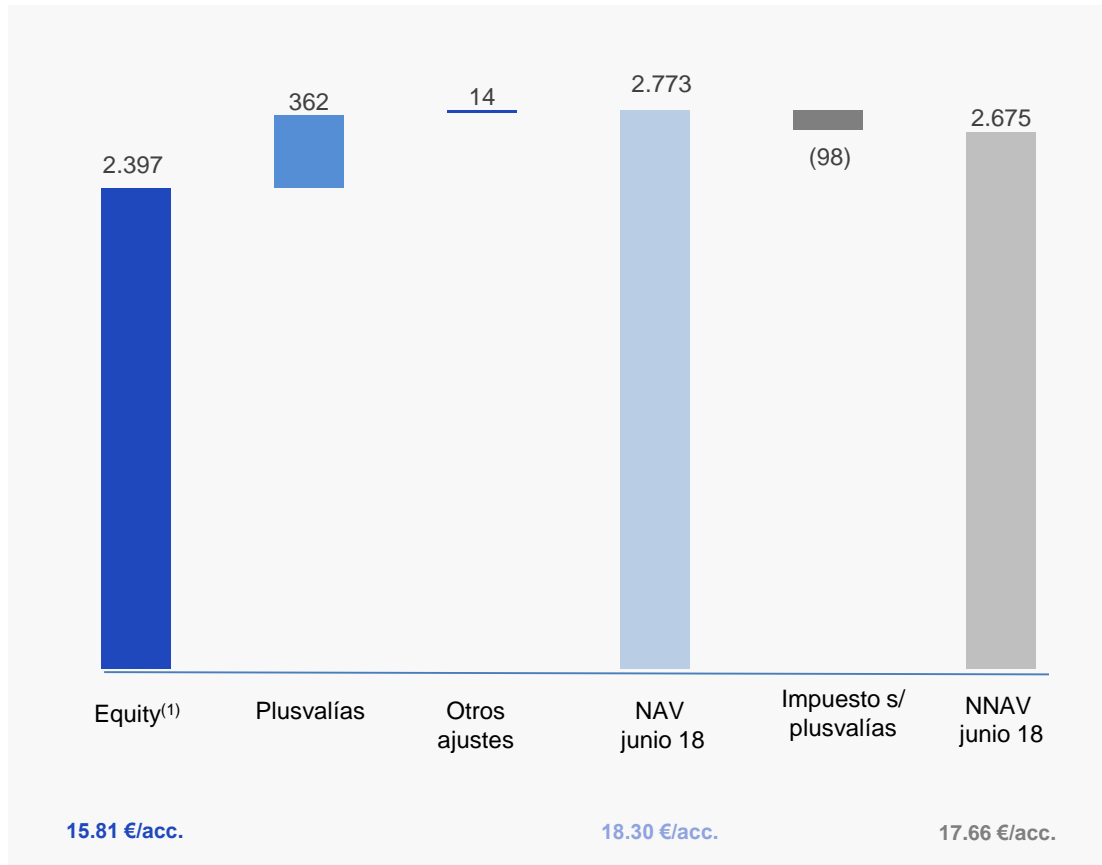
GAV de 2.686 MM € a junio 2018: +3% Lfl respecto a diciembre 2017

Notes

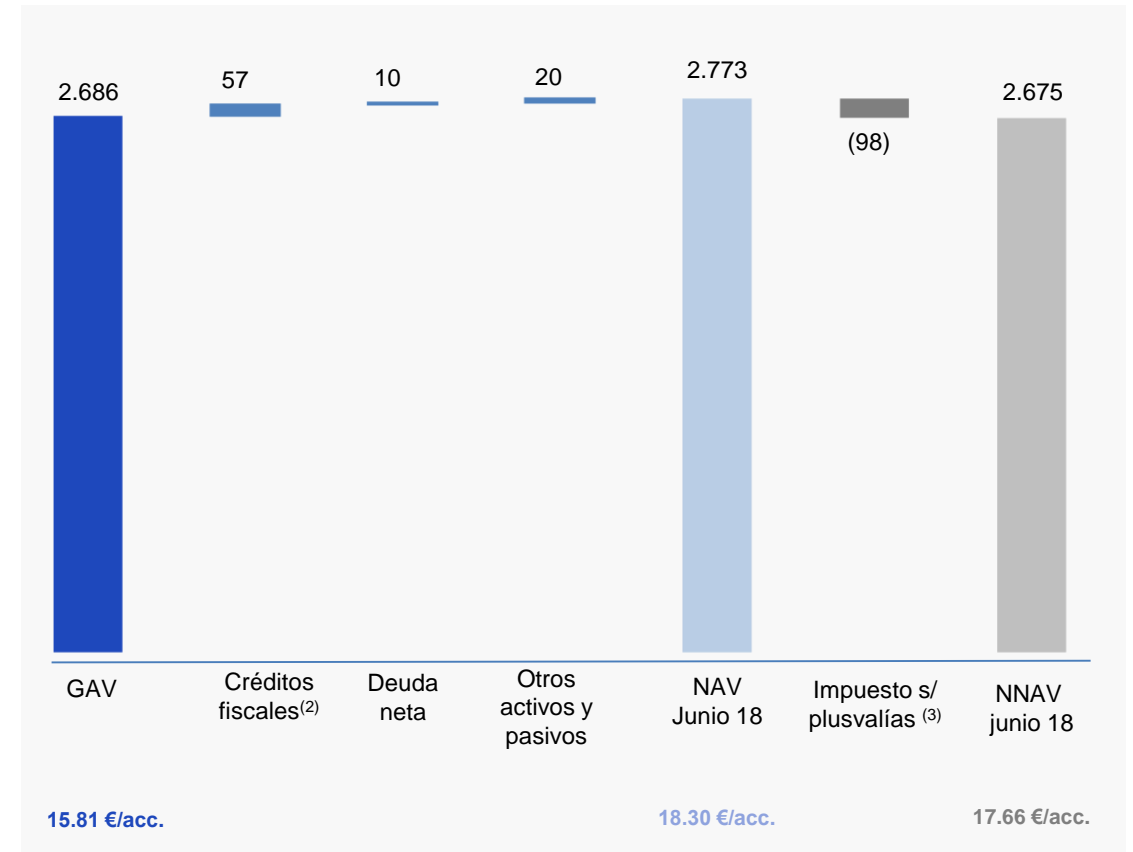
- (1) Valoración realizada por Savills Aguirre Newman y CBRE a 30 de junio de 2018, según la normativa RICS Valuation Global Standards ("Libro Rojo"), en base al "valor razonable" y no ajustado por el método de puesta en equivalencia
- (2) Incluye recalificación (al mismo importe) de activos transformados de no finalistas a finalistas
- (3) Incluye grado de avance de obra y Capex

Equity a NNAV y GAV a NNAV

Equity a NNAV



GAV a NNAV



2.675 MM € NNAV a 30 de junio 2018: +1,6% vs. diciembre 2017

Notas

(1) Información obtenida de estados financieros semestrales auditados

(2) Crédito s fiscales por bases imponibles negativas

(3) Principalmente, activos por impuestos anticipados y bases imponibles negativas no capitalizadas

4. Consideraciones finales



2018-2021 Outlook

Negocio residencial

- 2018 y 2019 con 520 y 700 unidades entregadas, en línea con el Plan de Negocio
- 2020, el mix cambia, pero el resultado es similar:
 - Menos unidades pero de mayor tamaño en superficie y a un precio más alto, con impacto en la facturación de entre un -3% a -6% vs. consenso de analistas (-30 MM € a -60 MM €)
 - Esta diferencia puede compensarse con HPA y ventas de suelo adicionales
 - Márgenes en línea con el consenso de analistas
- Entregas de 2021 aseguradas gracias al anticipo de lanzamientos en 2018 y 2019

Negocio terciario

- Continuaremos con nuestra estrategia de creación de valor para activos terciarios

Gestión de suelo

- Esfuerzo incesante en la gestión de suelo

Qué ha ocurrido durante el primer semestre de 2018

Aspectos positivos

1/ Negocio residencial: más lanzamientos, mayor tamaño y PMV más elevado

- Lanzamientos antes de lo previsto
 - 40%+ más superficie edificable que en el PN a finales de año
 - Ajuste del tamaño de las unidades a las necesidades del mercado: c.10% mayor tamaño que en PN. Misma superficie edificable, con menos unidades pero más grandes ⁽¹⁾
- HPA ha experimentado crecimiento
 - GDV actual de promociones lanzadas ha incrementado en torno al 7/8% desde valoración IPO (Sep. 2017). El GDV de los lanzamientos previstos para 2019 y 2020 también crece significativamente, un 4% desde IPO
 - Ello se traduce en un PMV/ unidad más alto que el previsto inicialmente
 - Metrovacesa entregará unidades de mayor tamaño a un PMV más alto. Media de 280.000 vs 241.000 (2018-20 media del consenso)

2/ Negocio terciario: mostrando resultados prometedores

- Venta de suelo terciario por encima de GAV, superando el objetivo anual de 30 MM €
- Firma de acuerdo de JV con socio Tishman Speyer (y Allianz Real Estate como co-inversor)

Desafíos, y cómo los estamos mitigando

1/ Desequilibrios en la oferta del sector constructor impacta sobre nuestro PN

- Incremento de costes por encima del 5% absorbidos por HPA, con estrecha monitorización por parte de la compañía
- Plazos de licitación y periodos de construcción añaden 1-3 meses extra al plazo de ejecución en determinados proyectos
- Impacto en valoración: impacto no recurrente en la valoración independiente de junio

2/ Ralentización del ritmo de pre-ventas, por diferentes razones:

- Principalmente de 1 a 2 meses en el inicio de comercialización de determinados proyectos
- Además, los mercados Tier 3 (15% de nuestros lanzamientos y en línea con la exposición de nuestra cartera) se están recuperando más lentamente
- Buenas noticias: aceleración del ritmo de ventas de 1,3 uds/proyecto /mes en el 1T, a 2 uds en el 2T

3/ ¿Qué medidas mitigantes está tomando Metrovacesa?

- La compañía persigue una estrategia de preservación de márgenes:
 - Decidimos no bajar precios en mercados más sensibles para ganar velocidad,
 - La compañía está preparada para ampliar el plazo de construcción entre 1-3 meses en algunos proyectos con el objetivo de acercar los costes a lo inicialmente presupuestado
 - Nuestro plazo medio de ejecución se incrementa en 3-4 meses

Nota

(1) Ejemplo: en un proyecto de 1.000 m² edificables, el Plan de Negocio preveía el lanzamiento de 9 unidades (@110m²/ unidad), pero la compañía lanza 8 unidades (@121 m²/ unidad)

metrovacesa

Residencial San Cosme (Valdemoro, Madrid)

5. Anexos



Anexos

Índice de contenidos

Casos Prácticos

Sector Levante (en fase de diseño)

Metropol Parc Nebridi (en comercialización)

Gaztelondo Berria (en construcción)

Villas Bahía de las Rocas (entregada)

Cuenta de Resultados por Unidades de Negocio

Sector Levante (en fase de diseño)

Datos clave

Localización	Palma de Mallorca
Región	Baleares
Unidades	102
Superficie en venta (m ²)	13.441
Constructora	n.a
Grado de avance	n.a
Grado de comercialización	n.a
Margen Bruto previsto	c.26%

Hechos destacados

- Sector Levante se sitúa en una nueva área de expansión al este de Palma de Mallorca, en la isla de Mallorca (Islas Baleares)
- Se trata de un complejo residencial distribuido en 2 bloques, con 6 alturas cada uno, más un sótano para plazas de parking y trasteros
- Zona ajardinada en el interior del complejo, con dos piscinas comunitarias con vistas panorámicas en cada una de las azoteas de los edificios



Metropol Parc Nebridi (en comercialización)

Datos clave

Localización	Terrasa, Barcelona
Región	Cataluña
Unidades	43
Superficie en venta (m ²)	4.965
Constructora	En proceso de licitación
Grado de avance	0%
Grado de comercialización	33%
Margen Bruto previsto	c.30%

Hechos destacados

- Metropol Parc se encuentra en Terrasa, a 23 km de la ciudad de Barcelona
- La parcela está en el distrito de Valparadís, cerca del centro histórico
- 41 pisos (2, 3 y 4 habitaciones) con 58 plazas de parking y 11 trasteros
- 2 locales comerciales en la planta baja de los edificios



Gaztelondo Berria (en construcción)

Datos clave

Localización	Bilbao
Región	País Vasco
Unidades	47
Superficie en venta (m ²)	11.427
Constructora	Avintia
Grado de avance	61%
Grado de comercialización	30%
Margen Bruto previsto	c.27%

Hechos destacados

- Gaztelondo Berria está situado a las afueras de Bilbao, en el País Vasco, a escasa distancia del centro histórico
- 47 viviendas semi-adosadas con 3 habitaciones en 3 alturas, cada una con su jardín privado
- 2 plazas de parking por vivienda, con acceso a la misma desde la planta baja



Villas Bahía de las Rocas (entregada)

Datos clave

Localización	Manilva, Málaga
Región	Costa del Sol
Unidades	13
Superficie en venta (m ²)	1.812
Constructora	Vías
Grado de avance	100%
Grado de comercialización	100%
Margen Bruto previsto	c.31%

Hechos destacados

- Con vistas inigualables, Villas de Bahía Rocas es un proyecto exclusivo de 13 viviendas independientes, con 3 habitaciones sobre 4 plantas
- Situado a escasa distancia de los mejores campos de golf de la zona y de la exclusiva urbanización de Sotogrande, con Gibraltar y Tarifa a tan solo 25 minutos en coche
- Estepona y Marbella están a 20 minutos en coche



Cuenta de Resultados por unidades de negocio

m€	1S 2018				
	Resi. Promo.	Com. Promo.	Venta Suelos	Otros	Total
Ventas	26,0	0,2	22,2	0,3	48,6
Promoción	26,0	0,1	-	-	26,2
Suelo	-	-	22,2	-	22,2
Otros	-	0,0	-	0,3	0,3
Coste de Ventas	(19,3)	(0,2)	(21,3)	(1,3)	(42,3)
Promoción	(19,3)	(0,1)	-	-	(19,4)
Suelo	-	-	(21,3)	-	(21,3)
Otros	-	(0,1)	-	(1,3)	(1,5)
Margen bruto	6,7	(0,0)	0,8	(1,1)	6,4
% Margen bruto	25,7%	(27,2%)	3,8%	(427,1%)	13,1%
Gasto de personal	(3,3)	-	(0,5)	(2,2)	(6,0)
Amortización	-	-	-	(0,1)	(0,1)
Servicios exteriores	(2,6)	-	-	(5,7)	(8,2)
Otras ganancias o pérdidas	-	-	-	(1,2)	(1,2)
Rdo ventas de inv. inmobiliarias	-	-	(0,1)	-	(0,1)
EBITDA recurrente	0,8	(0,0)	0,2	(10,2)	(9,2)
Variación provisiones tráfico	1,4	(0,3)	-	2,6	3,7
Variación de valor inv. Inmobiliaria	4,3	(2,6)	-	-	1,7
Resultado operativo	6,6	(3,0)	0,2	(7,6)	(3,8)
Ingreso financiero	-	-	-	1,5	1,5
Gasto financiero	-	-	-	(4,4)	(4,4)
Gastos financieros capitalizados	-	-	-	(0,4)	(0,4)
Resultado antes de impuestos	6,6	(3,0)	0,2	(10,9)	(7,2)

- Residencial:

- ✓ Estabilidad en margen bruto c. 26%
- ✓ Resultados positivos antes de impuestos

- Terciario:

- ✓ Ninguna actividad contabilizada durante el periodo
- ✓ Impacto operativo neutral

- Otros:

- ✓ Gastos no recurrentes asociados al IPO

metrovacesa

Residencial RIVA Terrazas IV (Marbella, Málaga)

Q&A

