

15 de mayo de 2019

Resultados 1T2019

Cancelada R2 (Estepona, Málaga)

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 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

Contenido

1. Resumen del trimestre
2. Evolución del negocio
3. Situación financiera
4. Conclusiones finales
5. Anexos

Ponentes



Jorge Perez de Leza CEO



Borja Tejada CFO



Juan Carlos Calvo IR

1. Resumen del trimestre



Datos clave 1T19



OPERATIVOS

417 unidades
ventas
+3% QoQ / +374% YoY

14 unidades
entregadas
93 unidades terminadas

Iniciada la construcción de
587 unidades

25 MM €
ventas de suelo

FINANCIEROS

29 MM €
Total Ingresos

7 MM €
Flujo de caja de operaciones positivo

-25 MM €
Caja neta

OTROS

Firmado el primer contrato 'Build to Rent'

121 unidades

Primer dividendo a abonar el 20 de mayo

€0,33/acc

Foto del portfolio a 31 de marzo de 2019

Negocio		5.834 unidades 105 promociones activas	€311.000/ud PMV ⁽¹⁾	4.625 unidades 83 promociones en comercialización	<u>Cartera de ventas ⁽²⁾</u> 1.312 Unidades €377m €287.000/ud PMV ⁽¹⁾
		1.902 unidades en construcción	38 promociones en construcción		
		14 unidades entregadas	€249.000/ud PMV ⁽¹⁾		Ventas de suelo: 25 MM €
		6,1 MM m² Superficie edificable	c.38.000 viviendas a desarrollar ⁽³⁾	79% ⁽⁴⁾ Suelo finalista	
	Financiero		€2.672 MM € GAV Dic. 2018	€2.795 MM € NAV Dic. 2018	-1% LTV

Notas

(1) PMV: Precio medio de venta actual, no incluye posibles HPA futuros

(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 31 de diciembre de 2018

2. Evolución del negocio



Residencial unidades activas: más de 100 promociones activas

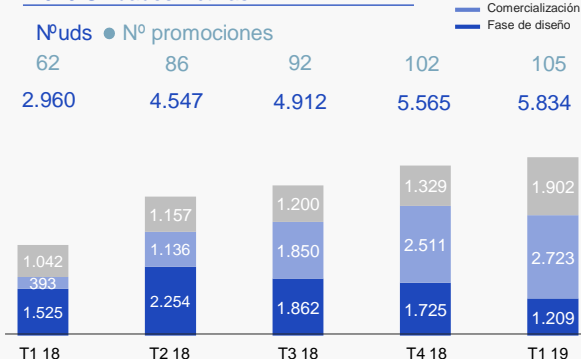
Unidades activas marzo 2019 acumulado



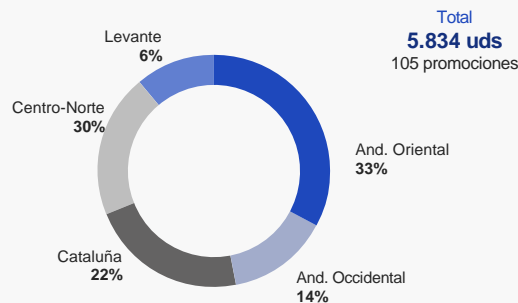
Aspectos clave a marzo 2019

- El total de unidades activas se sitúa en **5.834**, con un PMV de 311.000€/ud
- **105 proyectos activos**, de los que 83 están en fase de comercialización (incluyendo 38 en construcción)
- **283 unidades lanzadas durante 1T2019**
 - Geográficamente, **Andalucía Ocidental** abarca la mayoría de lanzamientos (33%), seguido de **Centro-Norte** (30%) y **Cataluña** (22%)

2019 Unidades Activas



2019 Unidades Activas – Distribución geográfica (1)



Datos recientes (a mediados de mayo de 2019)

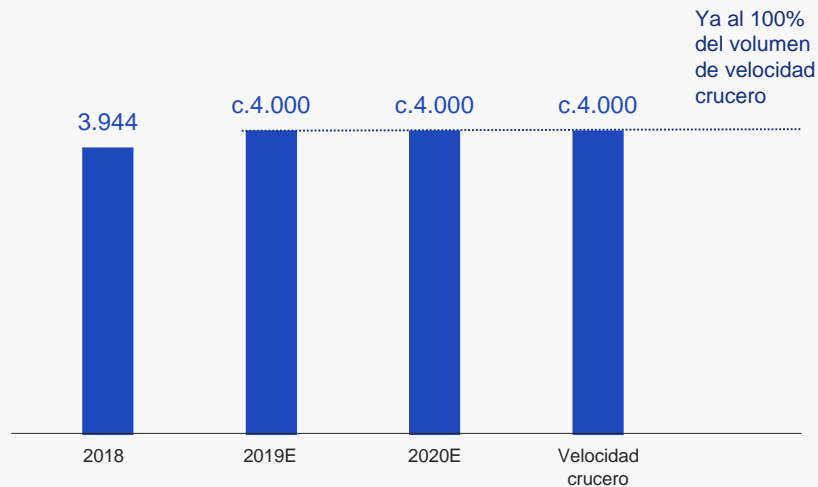
- Los datos más recientes muestran un **avance significativo en abril/mayo**
 - 946 unidades lanzadas en abril/mayo
 - Actualmente 6.772 unidades activas y 3.074 unidades en construcción (65 promociones)

Notas:

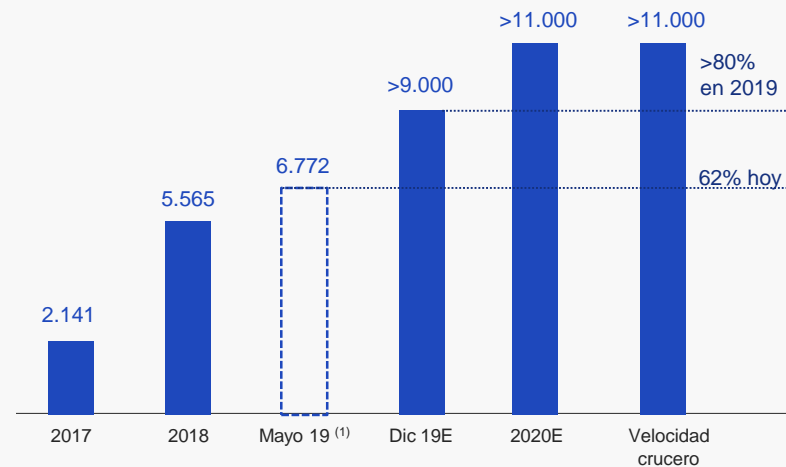
(1) Centro-Norte: Madrid, Navarra, Galicia, País Vasco, Islas Canarias y Castilla-León; Levante: Comunidad Valenciana, Murcia e Ibiza; Cataluña: Cataluña y Mallorca; Andalucía Occidental: Córdoba, Sevilla, Huelva, Cádiz; Andalucía Oriental: Costa del Sol y Almería

Objetivo a velocidad de crucero reiterado y acorde a los niveles de actividad actuales

Lanzamientos: ya a velocidad crucero c.4.000 unidades



Total unidades activas: >80% de velocidad crucero al final de 2019



Velocidad de crucero de c.4.000 unidades a partir de 2021+, respaldado por promociones lanzadas desde 2018

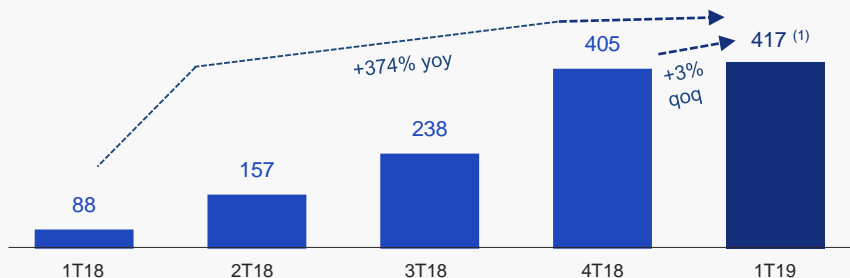
Notas:

(1) Dato a mediados de mayo

Residencial: 417 unidades vendidas a marzo 2019

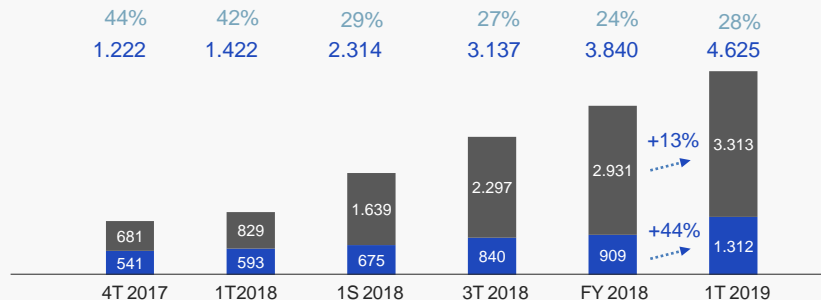
417 unidades vendidas en T1, manteniendo el fuerte ritmo

unidades



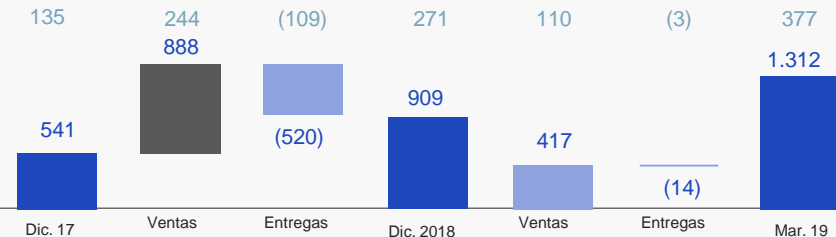
4.625 unidades en comercialización a 31 de marzo, 28% ya vendidas

uds ● % ventas sobre uds en comercialización



Cartera de ventas de 1.312 unidades

uds ● MME



Fuerte actividad en ventas

- Aumento del volumen durante el primer trimestre a pesar de la estacionalidad
- Surgimiento de nuevos clientes (Build-to-Rent): 121 unidades firmadas en 1T19
- El ritmo de ventas es similar al 1T18, en relación con el portfolio de unidades en comercialización, incluso sin BtR

Notas:

(1) Incluye 121 unidades vendidas a un inversor "Build to Rent", firmado en marzo 2019

Build to Rent ya está convirtiéndose en un cliente importante para MVC

2 proyectos
(121 unidades)
firmados con **Ares**
en marzo de 2019



Creciente interés
de los inversores
/ más ofertas
posibles en el
futuro



Ventajas



- **2 promociones de 121 unidades por 29 MME**
 - 1 en **Madrid** ciudad a entregar en 4T21
 - 1 en **Arganda del Rey** (Madrid) a entregar en 4T20

- **Hechos destacados:**

- Precio de venta sin descuento, ya que ambos proyectos ya estaban lanzados
- Ahorro en costes de marketing y comercialización

- En nuestra amplia cartera de suelo, hemos identificado varios proyectos para potenciales inversores
- **Incluye residencial en alquiler tradicional y usos alternativos** como residencias de estudiantes o de ancianos
- **Se está comercializando activamente entre algunos inversores.** Proyectos llave en mano, se descarta convertirse en operador de alquiler

- **Aporta visibilidad** de consecución de las entregas a *run-rate*, mitigando el riesgo comercial
- **Facilita el lanzamiento anticipado** de nuevas fases en el mismo proyecto
- '*Build to Rent*' y '*Build to Sell*' son **segmentos de mercado complementarios** y **MVC tiene flexibilidad** para atenderlos eficientemente

121 unidades *Build to Rent* firmadas en 1T 19

Ventas de suelo en línea para lograr el objetivo de 2019

100 MM€

Objetivo 2019
ventas de suelo

25 MM€

En 1T19
(12% margen bruto)

Proyecto	Ciudad	Uso	Edif. (m ²)	Ingresos (MM€)
Llacuna	Barcelona	Commercial	9.960	15,5
Avda Manuel Fdez Marquez	Barcelona	Commercial	11.778	5,9
Arrosadía A4	Pamplona	Residencial	1.465	2,0
Arrosadia A6	Pamplona	Residencial	3.214	2,1
TOTAL			28.000	25,4

29 MM€

pendientes de
firma en 2T19

- 29 MM€ de venta en 2T19 a la JV con Tishman Speyer (MVC participación minoritaria 24%), correspondiente a la fase I del proyecto Monteburgos ⁽¹⁾

33 MM€

negociaciones

- 5 suelos en negociaciones por importe de 33 MM€

87% de objetivo de ventas

Alta visibilidad sobre el 87% del objetivo de ventas de suelo

Notas:

(1) El acuerdo con Tishman Speyer supone la venta de un total de c.€90 MM€ de suelo a la JV (76% Tishman, 24% MVC) con una prima sobre GAV IPO. La venta de suelo se dividirá en 3 tramos: 2019, 2020 y 2021

Gestión de suelo: hitos clave recientes



Clesa (Madrid)

- Aprobación del Plan Especial por el Ayuntamiento en abril de 2019
- Localización: Madrid ciudad, área consolidada
- **GAV 115 MME**
- SBA: c. 90.000 m²
- Estatus: **finalista**, cambio de uso de industrial a otros usos terciarios, estimado en 2020



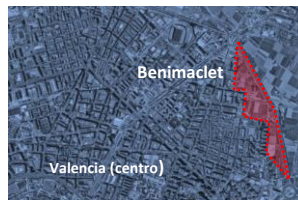
Las Térmicas (Barcelona)

- Creación de JV entre MVC y Endesa (39%/61%) con MVC como *manager*
- Localización: al norte del 22@ de Barcelona (Sant Adrià del Besós)
- **GAV 58 MME** (participación MVC)
- Uso mixto: residencial y terciario
- Estatus: **estimación finalista en 2021**



Palmas Altas (Sevilla)

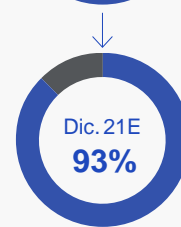
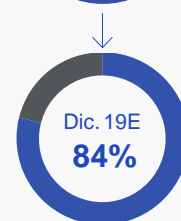
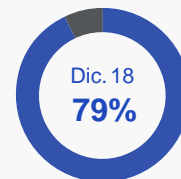
- Comienzo de obras de urbanización en 2019
- Localización: Sevilla ciudad
- **GAV 149 MME**
- # unidades: 2.189
- Estatus: **finalista**, primeros lanzamientos en 2S 2019



Benimaclet (Valencia)

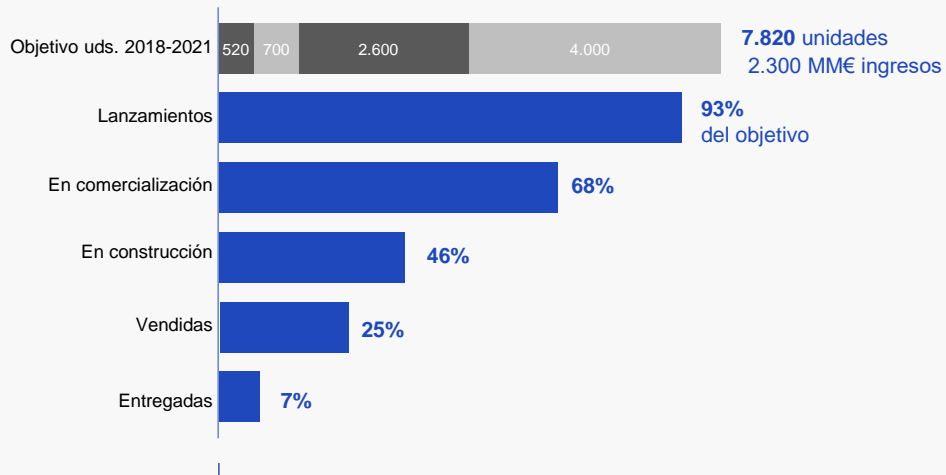
- Borrador de Plan Director aprobado por Ayuntamiento
- Localización: Valencia ciudad
- **GAV 16 MME**
- # unidades: 503
- Estatus: **estimación finalista en 2021**

Confirmando el avance en suelo finalista (% GAV)

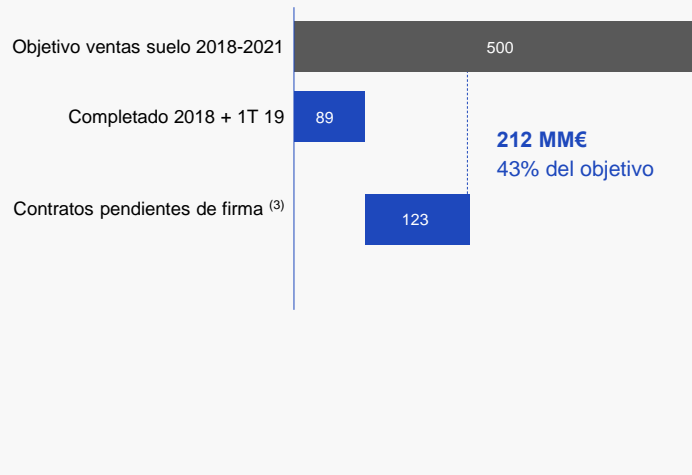


Avance en la monetización del Plan de Negocio 2018-2021

Avance en las entregas para 2018-2021 (# unidades) ⁽¹⁾



Avance en las ventas de suelo para 2018-2021 (MM€) ⁽²⁾



% del plan estratégico 2018-2021 que está ya en marcha: **93% residencial y 43% suelo**

El cumplimiento del Plan de Negocio del periodo 2018-2021 implica:
i) Generación de c.1000 MM€ de flujo de caja libre para 2021; ii) c.40% del GAV IPO será monetizado para 2021

Notas:

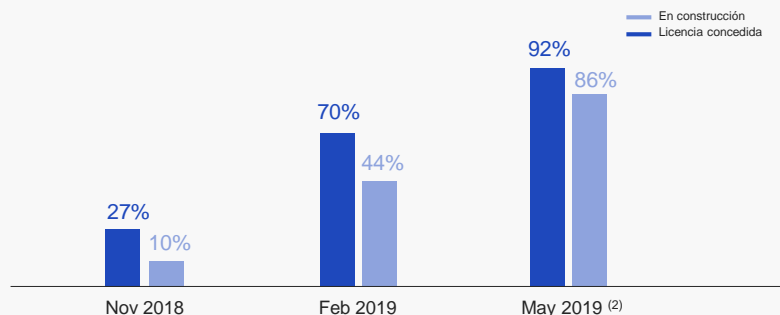
1) Datos acumulados a mayo de 2019

(2) Ventas de suelo objetivo de c.500 MM€ para el periodo 2018-2021 es coherente con el objetivo de Plan de Negocio anunciado de 600MM€ para el periodo 2018-2022

(3) Incluye c.90 MM€ en ventas de suelo correspondientes al proyecto Monteburgos I (JV con Tishman Speyer) más otros 33 MM€ en ventas de suelo que se encuentran en negociación

Avance en estado de licencias

Avance en licencias y construcción para las entregas 2020 ⁽¹⁾



Fuerte acelerón en la obtención de licencias en los últimos dos trimestres

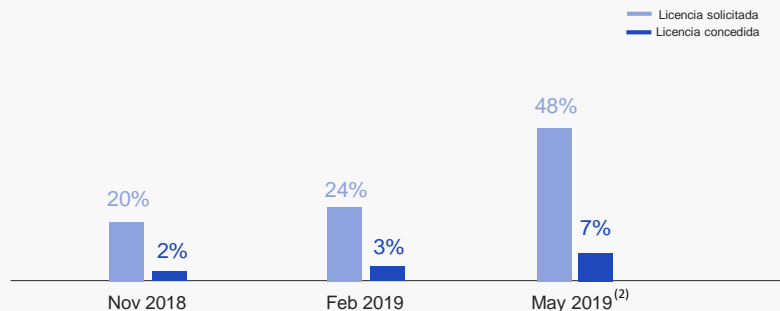
Entregas 2020:

- c.1.700 unidades (22 promociones) han obtenido licencia en los últimos 6 meses
- c.2.000 unidades (25 promociones) han iniciado construcción en los últimos 6 meses

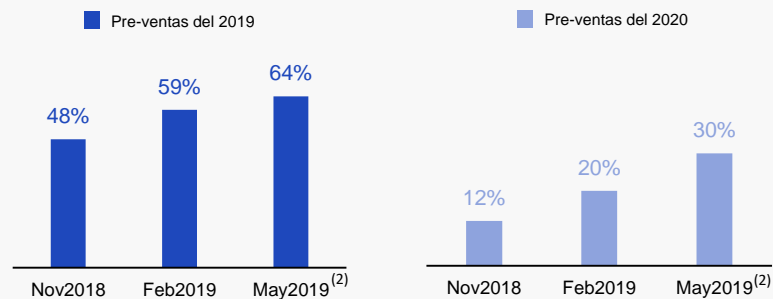
Entregas 2021:

- c.1.100 unidades (20 promociones) solicitaron licencia en los últimos 6 meses
- 140 unidades (2 promociones) han obtenido licencia

Avance en licencias para las entregas 2021 ⁽³⁾



Avance en las pre-ventas de las entregas objetivo del 2019 y 2020 ⁽¹⁾



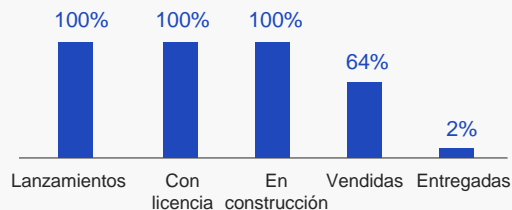
Notas:

- (1) Ratios calculados sobre 2.600 unidades objetivo para 2020
- (2) Dato a mediados de mayo de 2019
- (3) Ratios calculados sobre 4.000 unidades objetivo para 2021

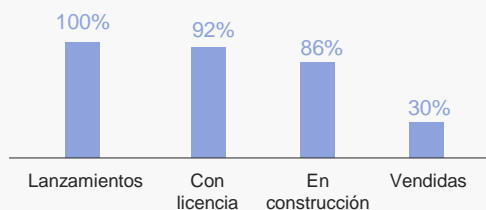
Residencial: Estatus de entregas 2019-2021⁽¹⁾



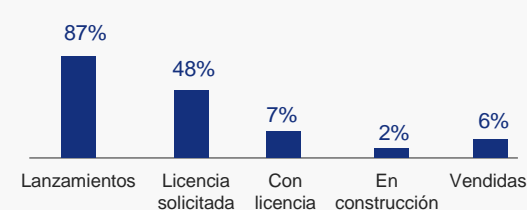
PMV: 242.000 €⁽¹⁾
Margen bruto c.23%⁽²⁾ **2019**



PMV: 295.000 €⁽¹⁾
Margen bruto c.24%⁽²⁾ **2020**



PMV: 310.000 €⁽¹⁾
Margen bruto c.26%⁽²⁾ **2021**



> 90% de las entregas objetivo 2020 se entregarán en el 2020 o en 1T21

Se mantiene el volumen de actividad anunciado para el periodo 2018-2021

Notas: Datos a mediados de mayo de 2019

(1) Las estimaciones de precio medio de venta (PMV) y Margen Bruto asumiendo un HPA anual del 3,4% (tal como se anunció en el folleto IPO) para las entregas de 2020 y 2021, así como una inflación de costes de construcción (CCI) del 4% para las entregas de 2021. Cualquier incremento de un 1% en HPA se traduce en un aumento de márgenes brutos de aproximadamente el 1,5%. El margen bruto incluye gastos financieros capitalizados

(2) Margen bruto ajustado, sin considerar el efecto acumulativo de la reversión de provisiones por deterioro. Menores márgenes debido a proyectos lanzados antes de IPO siguiendo criterios de flujo de caja, como se anunció en IPO

Innovación en la comercialización y diseño de proyectos

Galardón Google



- Elegido por Google como “caso de éxito” por su estrategia online (enero 2019)
- Estrategia online diseñada en 2018 para aumentar los clientes potenciales, el ratio de conversión y el posicionamiento de marca
- Segmentado por tipo de cliente, proyecto y geolocalización

Blockchain y tokenización



- Se ha creado una plataforma pionera para vender activos residenciales a inversores internacionales, basados en la tecnología Blockchain
- Alianza con Grant Thornton y Brickex
- Miembro de Alastria (Asociación española de Blockchain)

Tecnología BIM

BIM

Building Information Modeling

- BIM implementado con ayuda de más de 55 estudios de arquitectura en toda España
- Una tecnología de simulación en 3D que proporciona más eficiencia y precisión al diseño arquitectónico

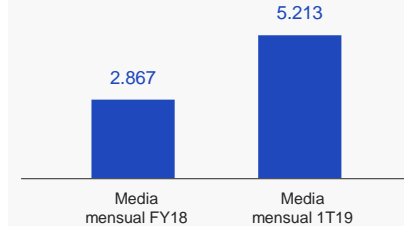
Iniciativa Crowdfunding

metrovacesa
INVEST

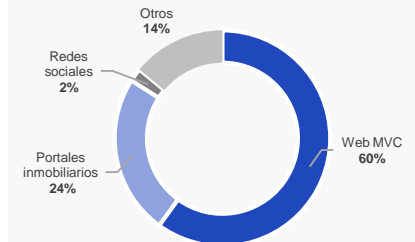
- MetrovacesaINVEST.com es un portal de crowdfunding creado para la venta de activos de real estate a inversores registrados
- In colaboración con Segofinance, una compañía Fintech registrada en la CNMV

Número de 'leads' trimestral

Total: 52.000 leads en los últimos 12 meses



'Leads' según origen (1T19)



3. Situación financiera



Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Resumen Cuenta de Resultados

(MM €)	Marzo 18	Marzo 19
Ingresos	8,8	28,9
Promoción residencial	8,8	3,5
Ventas de suelo ⁽¹⁾	-	25,4
Coste de ventas	(6,8)	(24,9)
Coste de ventas - Promoción residencial	(6,7)	(2,5)
Coste de ventas – Ventas Suelo	-	(22,3)
Otros	(0,1)	(0,2)
Margen bruto	2,0	4,0
% Margen bruto	23%	14%
Costes comerciales	(1,5)	(1,0)
Sueldos y salarios	(3,5)	(3,2)
Servicios exteriores	(3,0)	(2,1)
(Deterioro)/revalorización	3,8	(0,4)
EBIT	(2,2)	(2,8)
% margen EBITDA	-25%	-10%
Resultados financieros netos	(0,6)	(1,4)
Otros		(0,0)
Resultado antes de impuestos	(2,8)	(4,2)
Impuesto de sociedades		(0,5)
Resultado neto del ejercicio	(2,8)	(4,7)

Aspectos clave

- **Ingresos totales de 28,9 MM€ (+228% YoY)**
 - Ingresos promoción residencial de 3,5 MM€ (14 unidades entregadas)
 - Ventas de suelo de 25,4 MM€
- **Margen bruto de 4,0 MM€**
 - 29% de margen en promoción residencial
 - 12% margen en ventas de suelo

Nota

(1) Incluye 6,3 MM€ de ventas procedentes de existencias a marzo de 2019

Balance de situación

Resumen Balance de situación

(MM €)	Dic. 2018 ⁽¹⁾	Marzo 2019
A Inversiones inmobiliarias ⁽²⁾	340,1	333,5
Otros activos no corrientes	236,8	237,0
Total activos no corrientes	576,9	570,5
A Existencias	1.840,7	1.847,8
Suelo	1.456,8	1.428,0
WIP	345,3	382,9
B Efectivo y otros activos líquidos	147,0	117,2
Administraciones Públicas Deudoras	2,4	2,5
Otros activos corrientes	26,9	32,5
Total activos corrientes	2.016,9	2.000,0
Total activo	2.593,8	2.570,5
Provisiones	10,1	10,2
C Deuda con entidades de crédito	68,1	61,5
Otros activos corrientes	15,2	15,9
Total pasivos no corrientes	93,4	87,6
Provisiones	13,8	13,4
C Deuda con entidades de crédito	13,0	15,3
Otros pasivos corrientes	80,5	65,8
Total pasivos corrientes	107,3	94,4
Patrimonio Neto	2.393,1	2.388,4
Total patrimonio neto y pasivos	2.593,8	2.570,5

Aspectos clave

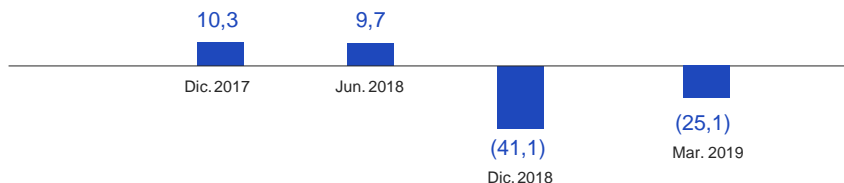
- A** • Valor contable (existencias + inversiones inmobiliarias): 2.180 MM€
 - Valoración realizada por expertos independientes a diciembre de 2018 resulta en un ratio GAV/ Book Value de 1,2x
- B** • El saldo de efectivo de 117,2 MM€ incluye caja de libre disposición por 98,9 MM€, y caja restringida por importe de 18,3 MM€
- C** • Deuda bruta incluye:
 - Préstamo promotor de 10,6 MM€. Un total de 178 MM€ disponibles pero priorizando el uso de anticipos de clientes
 - Deuda corporativa de 66,5 MM€, habiéndose repagado 6,9 MM€ en 1T19

Deuda neta: -25,1 MM€ a marzo de 2019 (caja neta)

Deuda neta

(MM €)	Dic. 2018 ⁽¹⁾	Marzo 2019
Deuda bruta ajustada	86,5	81,8
Financiación corporativa	78,1	71,2
No corriente	73,5	66,5 ¹
Corriente	4,6	4,6
Préstamos promotor	8,4	10,6
No corriente	8,4	10,6
Corriente		
Tesorería disponible ⁽²⁾	127,6	106,9
Otros activos líquidos ⁽³⁾	7,1	8,0 ²
Caja no restringida ⁽²⁾	120,5	98,9
Deuda neta	(41,1)	(25,1)

Evolución deuda neta



Notas

(1) Estados financieros auditados a Dic.2018

(2) Datos excluyendo anticipos de clientes

(3) Inversiones en activos líquidos a corto plazo

Aspectos clave

- **Deuda neta de 25,1 MM€ (caja neta)** a marzo de 2019
 - LTV -1%
- **Mantener la misma política de financiación**
 - Objetivo de LTV < 25%
 - Utilizar principalmente préstamo promotor para proyectos de construcción, y financiación corporativa para gastos generales, Capex, gastos de urbanización, etc.
- **Financiación disponible para el crecimiento sostenido de la compañía**
 - 500 MM€+ en préstamos promotores adicionales ya acordados y 180 MM€ ya firmados
 - Financiación corporativa: 185 MM€ todavía disponibles para financiar Opex, Capex, urbanización, impuestos y costes de desarrollo
- Ajustado al **dividendo** a abonar el 20 de mayo, la **deuda neta pro-forma** es de 24,9 MM€ (positiva)

Estado de flujos de caja

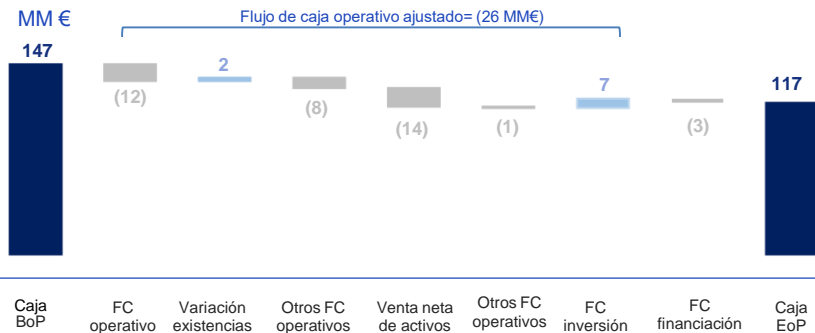
Resumen de Estado de flujos de caja

(MM €)	Dic. 2018 ⁽¹⁾	Marzo 2019
BAI	0,4	(4,2)
Variación de provisiones	1,6	(5,7)
Var. en valor de inversiones inmobiliarias	(9,7)	0,0
Costes/(ganancias) financieras	6,6	1,4
Otros ingresos/(gastos)	1,5	(2,2)
Flujo de caja operativo	0,5	(12,9)
Cambios en capital circulante	48,6	(19,8)
Existencias	41,7	2,3
Deudores y otras cuentas a cobrar	(5,1)	(7,9)
Acreedores y otras cuentas a pagar	11,9	(14,2)
Otros flujos de caja operativos	(14,6)	(1,2)
Flujos de caja de act. de explotación	34,5	(33,8)
Flujos de caja de actividades de inversión	11,4	7,3
Flujos de caja de actividades de financiación	50,7	(3,3)
Aumento/(disminución) neta de caja	96,6	(29,8)
Caja al comienzo del periodo (BoP)	50,3	147,0
Caja al final del periodo (EoP)	147,0	117,2
<i>Caja restringida</i>	26,5	18,3
<i>Caja no restringida</i>	120,5	98,9

Aspectos clave

- Recorte en el saldo de efectivo durante el primer trimestre:
 - Priorización de uso de anticipos de clientes, en sustitución a financiación. Repago deuda corporativa por venta de suelo (6,9 MME)
 - Flujo de caja de operaciones negativo por i) inversión en WIP neteada con ventas de suelos, ii) pago de IVA 4T18 (23 MME)
- Flujo de caja operativo positivo (7 MME) como se explica a continuación

Evolución flujo de caja



Nota

(1) Estados financieros auditados a Dic.2018

Estado de flujos de caja por línea de negocio

CF proyectado según la fuente de ingresos

(MM €)	Entregas Residencial ⁽¹⁾	Ventas de suelo	TOTAL
Ingresos	3	25	29
CF de proyectos	2	14 ⁽²⁾	16
% de ventas	61%	56%	57%

Cash flow por segmento

	(MM €)
CF total de proyectos	16
Gastos generales (caja) ⁽³⁾	(8)
Gastos financieros (caja)	(1)
CF de operaciones corrientes (A)	7
Capex de promociones en obra en curso	(17)
Anticipos de clientes	7
CF de promociones en obra en curso (B)	(10)
CF de suelo en transformación (C)	(7)
IVA ⁽⁴⁾ y otros	(17)
CF ajustado de actividades de explotación (A+B+C)	(26)

Notas

(1) Flujo de caja del proyecto calculado como diferencia entre los ingresos y la caja del coste de ventas, excluyendo gastos generales. Algunas de las entregas residenciales y terciarias del 2018 están relacionadas con activos aportados a MVC en 2017 encontrándose en construcción, lo que implica que los costes en efectivo incurridos por la compañía para su terminación fueron inferiores a los normalizados. El potencial sobre ventas normalizado se estima en c.40% para promociones residenciales, 51% para desarrollos terciarios y 97% para venta de suelos

(2) Ajustado por la recaudación diferida de 5 MM€ de ingresos por venta de suelo

(3) Incluye gastos generales, costes comerciales, impuestos municipales, sueldos y salarios

(4) IVA pagado en enero de 2019 correspondiente a los ingresos generados en diciembre de 2018

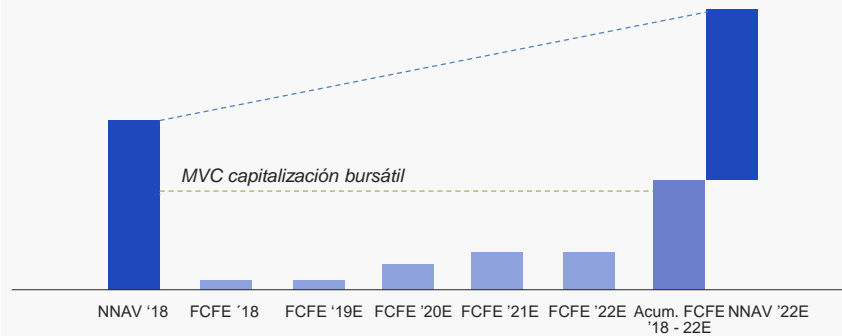
4. Conclusiones finales



Distribución del dividendo basada en generación de flujo de caja

50 MM€
de dividendo a abonar
el 20 de mayo ⁽¹⁾
(€0,33/acc)

Gráfico conceptual de generación de flujo de caja



- **MVC tiene como objetivo distribuir >80% del flujo de caja libre a sus accionistas**
- **Flujo de caja libre acumulado en periodo 2018-2022E debería exceder el valor de la capitalización actual en bolsa:**
 - Entregas residencial: flujo de caja libre del proyecto equivalente a c.40% de los ingresos (c.35% después de impuestos)
 - Ventas de suelo: flujo de caja libre equivalente al c.97%⁽²⁾ de los ingresos
- **Más un valor terminal: una plataforma a velocidad de crucero con retornos de dos dígitos en RoE y RoIC**

Reafirmando el compromiso de distribución del flujo de caja a los accionistas

Notas

(1) Representa una rentabilidad sobre el dividendo de c.3%. Distribución con cargo a reservas, aprobado en Junta de Accionistas el 29 de abril de 2019. Fecha *ex-dividend*: 16 de mayo

(2) Antes de amortización de deuda corporativa

Reafirmando objetivos de 2019 y a medio plazo



Objetivo para 2019

- Entregas: 700 unidades
- Lanzamientos: >4.000 unidades

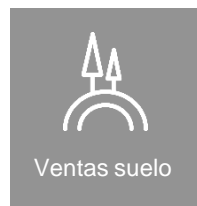
Objetivos media plazo

- Entregas a velocidad de crucero de c. 4.000 uds/año
- Cartera de suelo residencial de < 4 años después de 2022 vs. > 8 años ahora



- Lanzamiento de > 45.000 m²

- Ventas acumuladas en periodo 2019-2022 de 300 MM€ en relación a desarrollos y JV



- > 100 MM€ ventas de suelo
 - c. 40 MM€ residencial
 - c. 60 MM€ terciario
- Suelo finalista c.84%

- Ventas acumuladas en periodo 2019-2022 de 600 MM€ (residencial y terciario)
- Suelo finalista c.93% en 2021

Reiterando los objetivos de 2019 y a medio plazo

Consideraciones finales

· Periodo 2018-2021 en línea con el Plan de Negocio

- Gran avance en licencias, construcción y pre-ventas en los últimos 6 meses
- 93% de unidades ya lanzadas
- BtR: nuevo cliente complementario al tradicional
- Alta demanda de suelo, en residencial y terciario

· Amplia cartera de suelo, que demuestra ser una estrategia ganadora:

- MVC no tiene la necesidad de adquirir suelo adicional
- Creación de valor a través de la gestión de suelo y desarrollos terciarios

· Atractiva visibilidad en la generación de caja:

- Primer dividendo a abonar este mes (€0,33/acc)
- El FCL mejorará este año, con más entregas y ventas de suelo

5. Anexos



- Residencial: entregas objetivo 2019
- Residencial: fundamentales de la vivienda a buen ritmo

Residencial: Entregas objetivo 2019



Villas Miramadrid (Paracuellos, Madrid)



Villas de la Calderona (Bétera, Valencia)



Sunrise Heights (Manilva, Málaga)

Promoción	Provincia	Municipio	Objetivo entregas 2019	% ventas	Licencia	En construcción
Birdie & Falcon	Almería	Pulpí	58	24%	✓	Terminada
Gregorio Marañón	Almería	Almería	10	30%	✓	Terminada
Gaztelondo Berría F1	Vizcaya	Bilbao	13	46%	✓	Terminada
Mirador de Guadarrama	Madrid	Collado Villalba	64	92%	✓	Terminada
Puerta del Mediterráneo	Castellón	Oropesa del Mar	15	27%	✓	Terminada
Le Mirage I & II	Málaga	Estepona	72	100%	✓	Terminada
Gaztelondo Berría F2	Vizcaya	Bilbao	21	24%	✓	Terminada
Other			7	57%	✓	Terminada
Momentum	Barcelona	Montornés	78	26%	✓	✓
Villas de Miramadrid	Madrid	Paracuellos del Jarama	46	100%	✓	✓
Majestic Heights	Málaga	Manilva	37	33%	✓	✓
Sunrise Heights	Málaga	Manilva	38	41%	✓	✓
Le Mirage III	Málaga	Estepona	66	97%	✓	✓
Le Mirage IV	Málaga	Estepona	29	90%	✓	✓
Serenity Views	Málaga	Estepona	66	55%	✓	✓
Residencial Oasis	Cádiz	Algeciras	16	38%	✓	✓
Villas de la Calderona	Valencia	Bétera	19	89%	✓	✓
Res. Vivaldi	Valencia	Sagunto	21	95%	✓	✓
Mirador del Jalón	Valladolid	Valladolid	18	83%	✓	✓
Hacienda Cinco	Valladolid	Aldeamayor	6	50%	✓	✓
TOTAL			700	64%	100%	

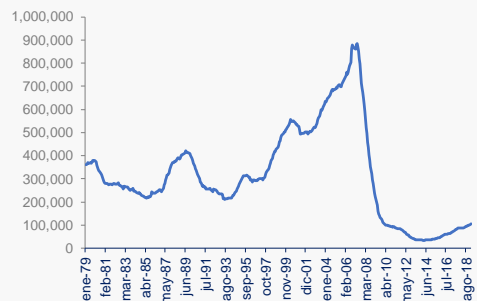
Notas

Datos a mediados de mayo de 2019

Macro y sectorial: fundamentales de la vivienda a buen ritmo

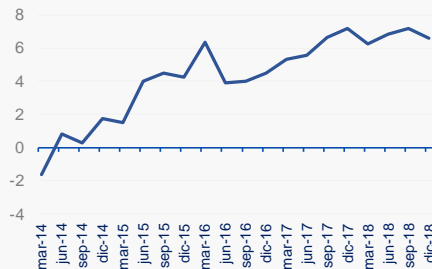
Nueva oferta: licencias de obra últimos 12m (unidades)

Fuente: MFOM



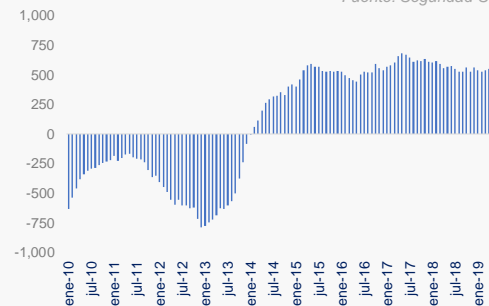
Incremento en el precio de la vivienda (% YoY)

Fuente: INE



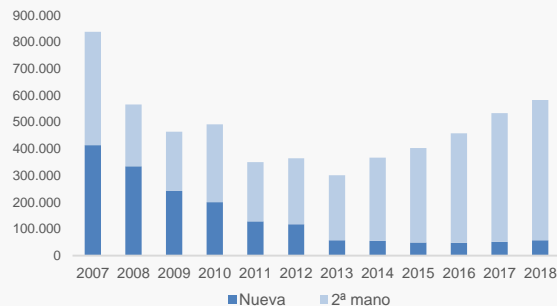
Empleos creados en últimos 12m (miles)

Fuente: Seguridad Social



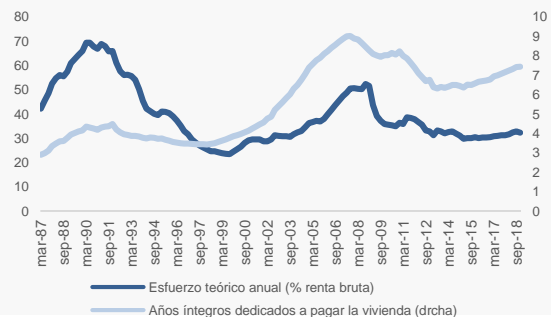
Demanda de vivienda: transacciones (unidades)

Fuente: MFOM



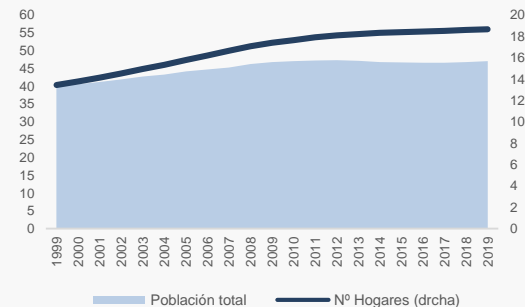
Ratio de esfuerzo y accesibilidad

Fuente: Banco de España



Población total y hogares (millones)

Fuente: INE



metrovacesa

Render Cala Llonga (Mahón, Menorca)

Q&A

