

# Resultados 1T2020

13 de mayo de 2020

Serenity Collection (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 a 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 basan 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 del trimestre
2. Evolución del negocio
3. Situación financiera
4. Conclusiones

Anexos

Ponentes



Jorge Perez de Leza **CEO**



Borja Tejada **CFO**



Juan Carlos Calvo **IR**

# 1. Hechos destacados en el trimestre



# Hechos destacados del trimestre



**Continúa el progreso operativo en el trimestre**

- **3.747 unidades en construcción** (+510 en 1T) y **5.501 en comercialización**
- Cartera de preventas  **aumenta a 2.248 unidades** y 630MM€ de ingresos futuros
- **Durante 1T20:** 263 unidades preventadas, 146 entregadas y 49MM€ en ventas de suelo



**Sólida posición financiera, reforzada en 1T20**

- **Posición de caja de 292MM€** en marzo, con fuerte aumento en 1T, y LTV del 3%
- **Flujo de caja positivo de 25MM€** durante el primer trimestre
- No hay repagos de deuda significativos en 2020 <sup>(1)</sup> y en abril se han firmado nuevos préstamos bancarios



**Covid-19 afecta a la visibilidad del negocio**

- Afecta a la actividad operativa desde marzo. Todavía es **pronto para evaluar el impacto** en ingresos, cashflow y calendarios
- Las **prioridades de MVC** son: preservar tesorería con una postura conservadora; continuidad en la actividad del negocio para minimizar el impacto; la salud y seguridad de todos los grupos de interés en la compañía

Nota:

(1) €7MM€ de repago de deuda previsto en 2020

# Covid-19: estado de situación e iniciativas



## Medidas comerciales

- **Puntos de venta reabiertos esta semana**, después de 8 semanas cerrados
- **#MVC Digital**: tours virtuales 360º, firma de reservas y contratos en remoto, etc.
- **#PromueveConfianza**: aplazamiento de dos mensualidades en el pago a los clientes, incentivos para nuevas reservas, etc.
- **#BeSafe**: póliza de seguros con cobertura para clientes actuales que resulten afectados



## Preservar la caja

- Disposición total del **préstamo corporativo** disponible
- **Firma de nuevos préstamos**: 30MM€ en abril
- Estudio caso por caso de inversiones en suelos
- Priorizando el uso de préstamo promotor sobre los anticipos de clientes



## Trabajos de construcción

- **Todas las obras en marcha desde el 13 de abril**. Se suspendieron los trabajos durante 2 semanas
- La actividad es algo inferior al 100% por los protocolos de seguridad, pero está mejorando
- **Nuevos visados**: decisión de empezar nuevos proyectos cuando el préstamo promotor esté firmado



## Decisiones corporativas

- Decisión sobre el **dividendo** se retrasa al 2º semestre por la incertidumbre
- **Plan de recompra de acciones** continúa en pie
- Se suspende la **previsión de generación de caja** de 2020, por la escasa visibilidad
- **Junta General de Accionistas** fijada para el 25 de mayo, con acceso telemático

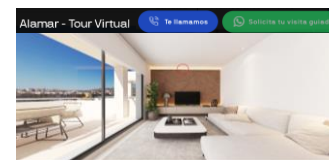


## Empleados y estructura

- El equipo de **MVC trabajando en remoto**; alta productividad
- **Medidas de seguridad** durante el estado de alarma, para una progresiva desescalada
- €10,160 en donaciones a ONGs, la mitad por los empleados y la mitad por la empresa MVC
- **Contención de gastos**: congelación de nuevas contrataciones, recorte en gastos no esenciales



#PromueveConfianza



#MVC Digital: tours virtuales

**MVC está bien posicionada para afrontar la actual situación**

# 2. Evolución del negocio



# Resumen de situación a marzo 2020

Negocio		<b>8.054</b> unidades <b>134</b> promociones activas	<b>€307k/ud.</b> PMV <sup>(1)</sup>	<b>5.501</b> unidades y <b>93</b> promociones en comercialización	Cartera de ventas <sup>(2)</sup> <b>2.248</b> Unidades <b>630MM€</b> €280k/ud. PMV <sup>(1)</sup>	
		<b>3.747</b> unidades en construcción	<b>59</b> promociones en construcción			
		<b>146</b> unidades entregadas en 1T	<b>€255k/ud.</b> PMV <sup>(4)</sup>	<b>263</b> Unidades vendidas en 1T <sup>(3)</sup>	<b>€255k/ud.</b> PMV	 <b>49MM €</b> Venta de suelo
		<b>6,0 MM m<sup>2</sup></b> Superficie edificable	<b>c.36.500</b> viviendas a desarrollar <sup>(5)</sup>	<b>81,1%</b> <sup>(6)</sup> finalista		
	Financiero		<b>2.707 MM€</b> GAV Dic. 19	<b>17,90€</b> por acción NAV Dic. 19	<b>3%</b> LTV	

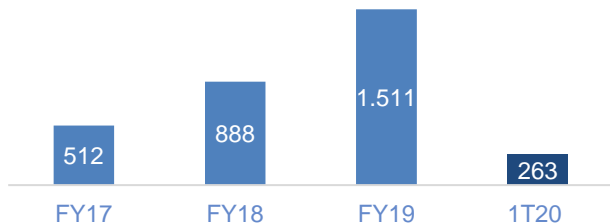
## Notas

- (1) PMV: Precio medio de venta actual, no incluye posibles HPA futuros
- (2) Definido como el acumulado de preventas (reservas y contratos) menos entregas
- (3) Reservas más contratos firmados en el periodo, neto de cancelaciones
- (4) Excluyendo algunas unidades vendidas que eran stock histórico
- (5) Número estimado de unidades, que puede variar en el tiempo según el tipo de proyecto y la superficie máxima edificable
- (6) Calculado sobre el GAV a diciembre de 2019

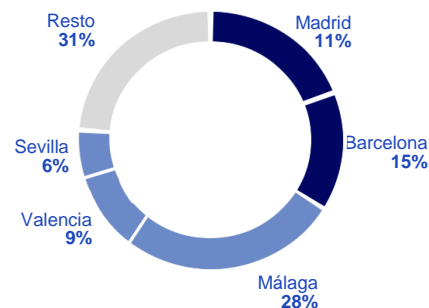


# Preventas residencial: 263 uds. en 1T, cartera de 2.248 uds.

**Preventas del periodo:** 263 unidades en 1T20  
# unidades



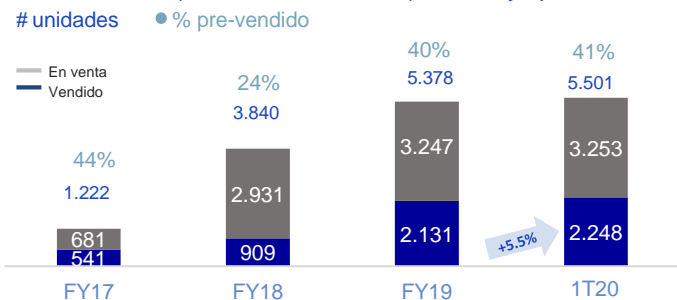
**Cartera de ventas por provincia**



- **Preventas 1T:** relativamente fuertes en enero y febrero, seguidos de un marzo más débil debido al efecto del Covid-19
- Mejora la visibilidad de la **cartera de preventas:** 2.248 unidades con 630MM€ de ingresos futuros. Aumenta progresivamente la proporción sobre las unidades totales en comercialización (41%)

**En comercialización:**

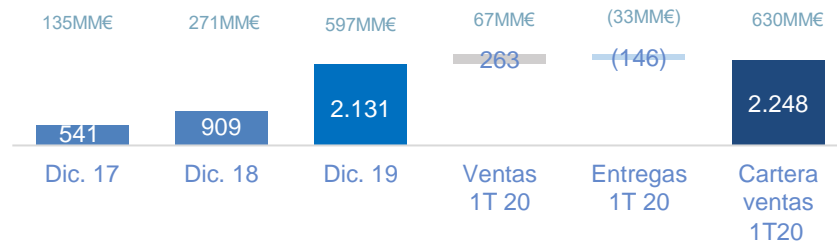
5.501 unidades (PMV de 300.000€/ud), el 41% ya prevendido



**Cartera de ventas:**

2.248 unidades (PMV 280.000€/ud)

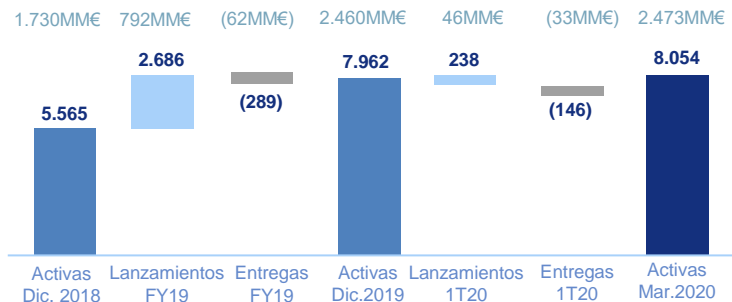
# unidades ● Valor de ventas en MM€



# Unidades activas: 8.054 a marzo

## Unidades activas marzo 2020 acumulado<sup>(1)</sup>

# unidades



## Cifras a marzo de 2020:

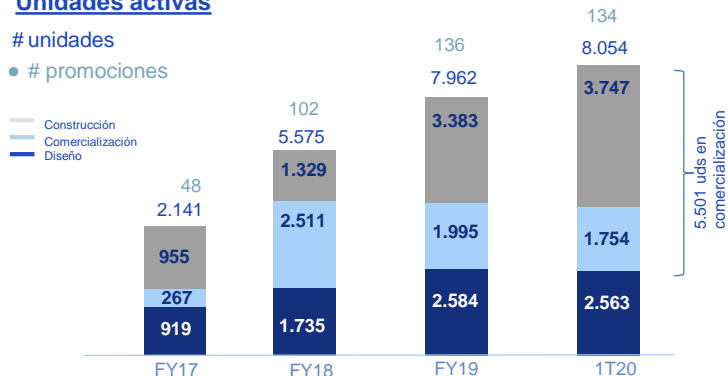
- El total de unidades activas alcanzó las **8.054** con un precio medio de venta (PMV) de **307.000€/ud**
- 134 promociones activas:**
  - 93 en comercialización (5.501 unidades)
  - 59 en construcción (3.747 unidades)
- Lanzamientos: **238 unidades lanzadas** en 1T

## Unidades activas

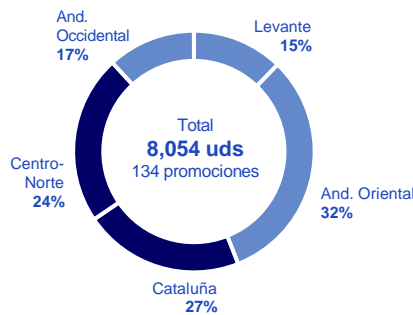
# unidades

● # promociones

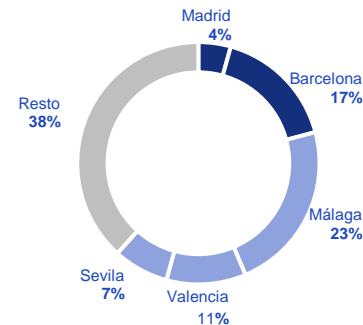
— Construcción  
— Comercialización  
— Diseño



## Activas – Por delegación <sup>(2)</sup>



## Activas – Por provincia



Notas:

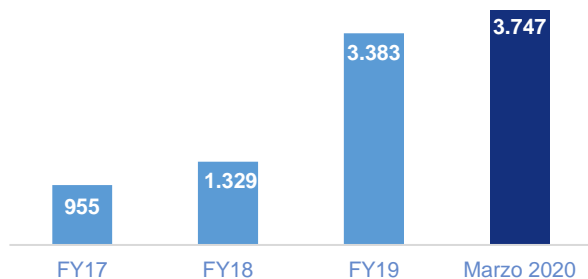
(1) Uds Activas: unidades de promociones lanzadas internamente, incluyendo aquellas ya en comercialización y en fase de diseño (anterior a la comercialización)

(2) 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

# Construcción y licencias a marzo

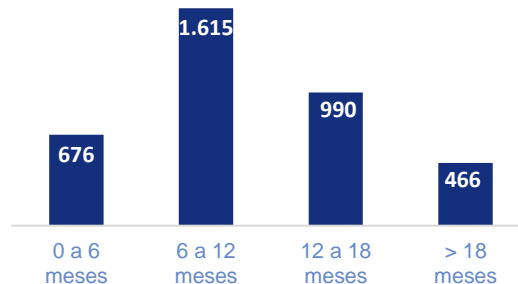
## Unidades totales en construcción (obra en curso)

(# unidades)



## Unidades actuales en construcción, por meses desde su inicio de obra

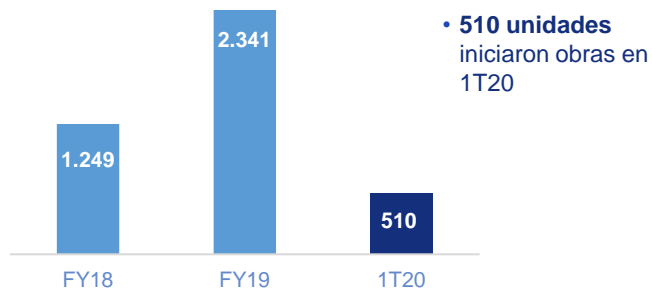
(# unidades)



- **3.747 unidades (59 promociones)** en construcción (obra en curso y producto terminado)
- Volumen total de obra contratada de **528MM€**, firmado con 27 constructoras diferentes
- Tiempo medio de 20-24 meses desde el comienzo de trabajos de construcción hasta la entrega

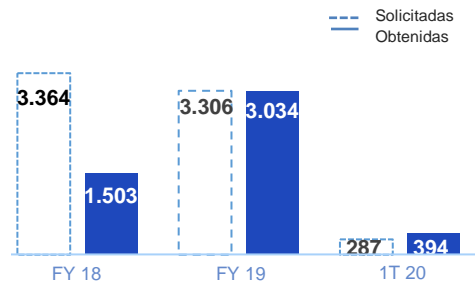
## Inicios de obra en el periodo

(# unidades)



## Licencias de obra solicitadas y obtenidas

(# unidades)



- En 1T20: **394 unidades** (9 promociones) recibieron **licencia de obra** y 287 unidades (5 promociones) solicitaron licencia
- **2.238 unidades (37 promociones)** en fase de obtención de licencia, con una media de 6 meses desde que se presentó

# Entregas en 1T 2020



## 146 unidades entregadas en el primer trimestre

- Compara con 14 unidades entregadas en 1T 2019, y se corresponde con la mayoría de las colas de entregas pendientes de finales de 2019
- Algunas unidades previstas para entregar en marzo han sido reagendadas a causa del Covid-19. Serán completadas tras el fin del Estado de Emergencia
- Todavía es pronto para evaluar el impacto del Covid-19 en el calendario de entregas de viviendas del 2020



## Detalles de entregas 1T

- Por delegación: 40% en Centro-norte, 38% en Andalucía Oriental, 18% en Cataluña y 4% en Levante
- Precio medio de venta (PMV) de las unidades entregadas en 255.000€/ud <sup>(1)</sup>, con un margen bruto del 16%, margen que se espera mejora en los próximos trimestres



Villas de Miramadrid (Paracuellos, Madrid)



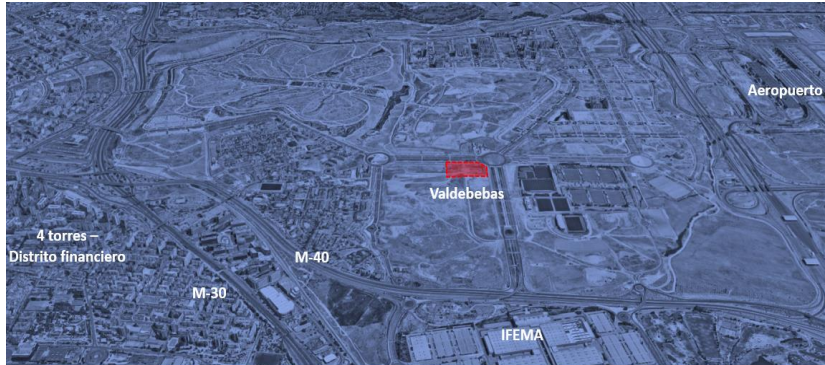
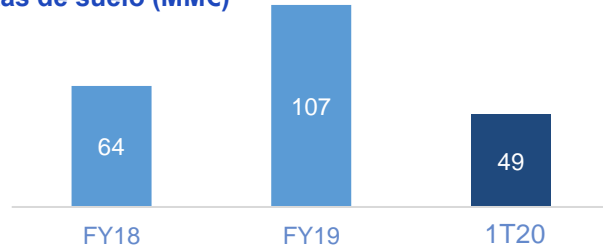
Serenity Views (Estepona, Málaga)

Notes

(1) Excluyendo algunas unidades vendidas del stock histórico, que tienen un precio poco comparable con el resto

# Ventas de suelo: 49MM€ en 1T20

Ventas de suelo (MM€)



[Link a ubicación de Valdebebas](#)

## Volumen significativo de ventas de suelo en 1T

- 49MM€ de ingresos en 1T20 frente a 25MM€ en 1T19 (+96%)
- Equivale al 46% de las ventas de suelo de todo el año 2019
- Precio de venta en línea con la valoración GAV
- Importante en términos de generación de flujo de caja, pero con un impacto limitado en resultado contable: valor en libros similar al GAV
- Dos operaciones: una parcela de gran tamaño en Valdebebas, y una residencial de menor tamaño en Logroño (1MM€), área *non-core* para MVC

## Venta de suelo en Valdebebas

- Suelo con una superficie edificable de 35,000 m<sup>2</sup> para uso de oficinas, vendido por 48MM€. Situado en un distrito en crecimiento dentro de Madrid, cercano a la estación de metro y al aeropuerto Madrid Barajas. MVC sigue siendo propietario de una parcela adyacente de 23.300 m<sup>2</sup>
- La transacción se cerró a principios de marzo, antes de que se implantaran las restricciones del Covid-19

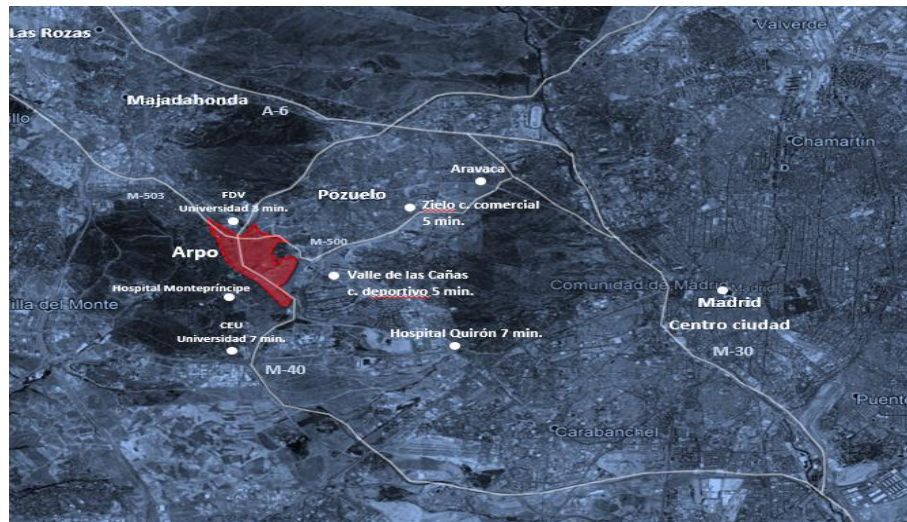
# Gestión de suelo: 306 unidades transformadas a FP en 1T

## Arpo, Pozuelo de Alarcón, Madrid

45.148 m<sup>2</sup> para 256 unidades (11% del ámbito)

- Finalista desde enero de 2020
- Ubicación inmejorable, siendo Pozuelo el municipio con más renta per cápita de toda España. Con 240 Ha, Arpo es el desarrollo urbanístico más grande de todo el municipio
- MVC es propietaria del 11% del ámbito, lo que representa el c.2% de nuestra cartera residencial finalista <sup>(1)</sup>
- Situación actual: plan de reparcelación aprobado en enero de 2020. Se espera la aprobación del Proyecto de urbanización para final de año, y el comienzo de los trabajos de urbanización a principios de 2021

[Link a localización de Arpo](#)



## Castellar del Vallés, Barcelona

4.183 m<sup>2</sup> para 50 unidades

- Finalista desde febrero de 2020
- Situado en Castellar del Vallés, municipio a 38 km al norte de Barcelona ciudad
- Apropiado para proyecto de residencia de tercera edad

[Link a localización Castellar](#)

### Otros hitos en 2020

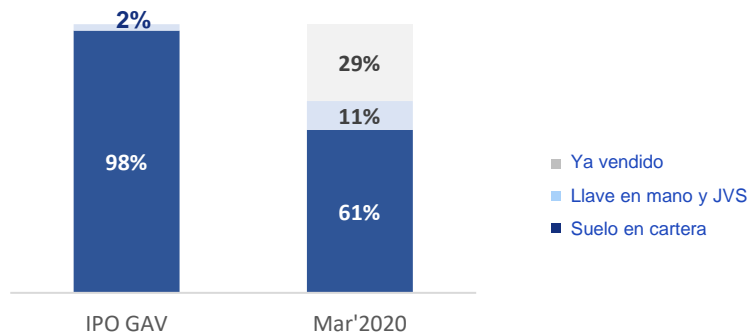
Suelo	Ubicación	Unids. #	m <sup>2</sup>	Estado urbanístico
Torre del Río	Málaga	241	43.722	Plan de reparcelación inscrito
Sotogrande	Cádiz	47	15.745	Aprobación inicial del Plan de urbanización
Calderotas	Barcelona	145	13.173	Plan de reparcelación inscrito

**Avance en la transformación de suelo: actualmente el 81% del GAV**

# Terciario: avances en la disminución de la cartera

## Evolución portfolio terciario

Calculado como % de GAV en la OPV



Puerto de Somport  
oficinas (Madrid)



## Progreso reciente

### 39% de la cartera ya vendida o acordada

- 29% vendido y 10% en acuerdos de llave en mano o de JV

### Proyecto de oficinas Puerto de Somport (24% MVC)

- Fase I de 20.000 m<sup>2</sup> ya en construcción, a finalizar en 2S 2021
- 3 bloques de edificios de oficinas de la más alta calidad, en comercialización con potenciales inquilinos

[Link a video – Proyecto Puerto Somport](#)

### Llave en mano Monteburgos II

- Edificio de oficinas de 11.250 m<sup>2</sup> office ubicado en Madrid
- Entrega esperada para finales de 2022

### Continúan las ventas de suelo

- Venta de Valdebebas en 1T

# 3. Situación financiera





# Cuentas financieras: hechos destacados 1T 2020



Villas de la Calderona (Bétera, Valencia)



Mirador de Montserrat (Barcelona)



## Cuenta de resultados

Ingresos totales: **81,4 MM€**

Entregas residencial:  
**32,6 MM€**

- 146 unidades
- Margen bruto: 16%

Ventas de suelo:  
**48,8 MM€**

- 98% terciario
- 2% residencial

**EBIT: (2,7) MM€**

**Beneficio neto: (6,2) MM€**



## Situación financiera

Ratio LTV: **3%**

Deuda neta: **90 MM€**

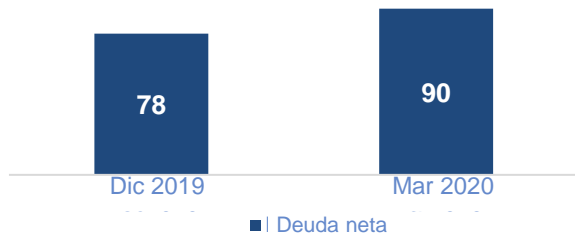
Caja: **292 MM€**

- **209 MM€** totalmente disponibles
- **83 MM€** anticipos de clientes no considerados en deuda neta

# Deuda neta: posición financiera sólida



## Deuda neta de 90 MM€, ligero incremento vs YE19



### Fuerte situación financiera

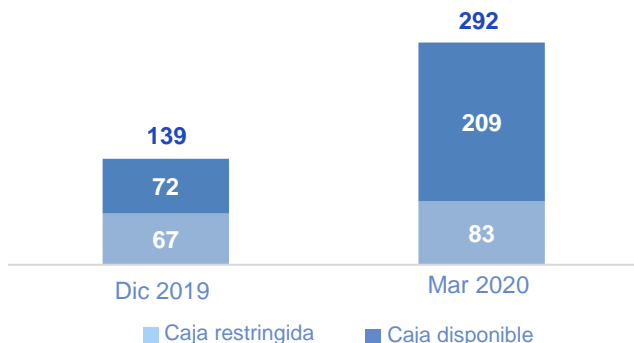
- Ratio LTV bajo del 3%
- Tesorería de 292MM€ a marzo, incremento desde los 139MM€ a Dic.2019
- Sin vencimientos de deuda significativos en el corto plazo (7MM€ en 2020)
- El préstamo corporativo vence en Dic. 2022

### Medidas implementadas para preservar la caja

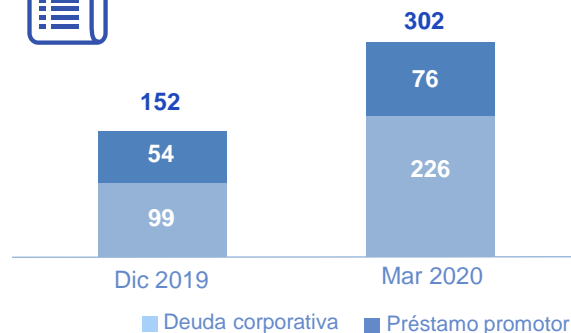
- Disposición total del remanente disponible del préstamo corporativo
- 30MM€ de nuevos préstamos firmados en abril (18MM€ promotor y 12MM€ corporativo)
- El importe total de préstamos promotores disponibles es de 325MM€ en marzo



## Fuerte posición de caja de 292 MM€



## Deuda bruta de 302MM€



# Flujo de caja libre para accionistas

Flujo de caja libre disponible para accionistas: definición simplificada coherente con nuestro *guidance* de FCF

	1T 2020 (MM€)
+ EBITDA	(2,5)
+ Book value del suelo vendido	49,3
+ Book value suelo de las entregas de viviendas	10,5
- Gastos financieros netos abonados	(1,7)
- Impuesto de sociedades abonado	(0,0)
- Repago de deuda corporative (por contrato)	(7,3)
- Otros cambios en el capital circulante	(22,9)
<b>= Flujo de caja libre ajustado</b>	<b>25,4</b>

## Comentarios



- Cobros por ventas de suelo, no incluidos en el Ebitda
- Componente del suelo dentro del coste de ventas. Representa generación de flujo de caja en la medida que no es necesario reponer el banco de suelo
- Según el contrato del préstamo corporativo, el 15% de los ingresos por venta de suelo se destinarán al repago anticipado del préstamo
- Incluye 34,2MM€ de cobros diferidos por ventas de suelo, a cobrar en 2020, y el cobro de algunas ventas registradas en 2019
- Flujo de caja libre disponible al accionista. Antes del capex de construcción de obra en curso (48MM€ en 1T) o/y capex en urbanización de suelo (3MM€ en 1T), que se financian con otras fuentes: anticipos de clientes y préstamo promotor (sin recurso)

# 4. Conclusiones



# Conclusiones



## MVC está preparado para un sólido desempeño post Covid

- **Enfoque conservador en la gestión durante la pandemia, enfocado en preservar la liquidez**
  - Contención de riesgos operativos
  - Políticas para preservar la tesorería
- **Cartera de suelo de gran tamaño y calidad: mayor flexibilidad**
  - Presencia geográfica diversificada: c.70% en las 6 provincias más importantes
  - Producto para múltiples perfiles de clientes y rangos de precios
  - Exposición al segmento terciario de oficinas
  - Gestión activa de suelo en transformación
- **Fuerte posición financiera**
  - Ratio LTV bajo (3%) y 292MM€ de caja
  - Sin vencimientos de deuda este año
  - Flujo de caja positivo y acceso a financiación
  - Sin necesidad de financiar compras de suelo para futuros proyectos
- **Valor respaldado por activos**
  - El precio actual de la acción supone valorar la cartera a solo 140€/m<sup>2</sup> o 7% del GDV <sup>(1)</sup>, comparado con el 23% según la valoración de mercado de los expertos independientes



## El mercado residencial en España tiene fundamentos más sólidos ahora

- **Sin grandes desequilibrios en el mercado inmobiliario**
  - Precios de vivienda un 30% por debajo del pico anterior con ratios de accesibilidad adecuados
  - Volumen moderado de construcción
- **Tanto promotores como bancos en mejor situación**
  - Promotores por lo general con menores niveles de deuda que en ciclos anteriores
  - El sector bancario tiene solvencia y liquidez

metrovacesa

Llull (Barcelona)

# Anexos



Cuentas financieras 1T2020  
Otra información

# Cuenta de Pérdidas y Ganancias

## Resumen cuenta de resultados

(MM€)	1T 2019	1T 2020
<b>A Ingresos</b>	28,9	81,4
Promoción residencial	3,5	32,6
Ventas de suelo	25,4	48,8
Coste de ventas	(24,9)	(76,6)
Coste ventas – Promoción residencial	(2,5)	(27,5)
Coste ventas – Ventas suelo	(22,3)	(49,0)
Otros	(0,2)	(0,1)
<b>Margen bruto</b>	4,0	4,9
<b>B % Margen bruto</b>	14%	6%
Costes comerciales	(1,0)	(1,8)
Sueldos y salarios	(3,2)	(4,0)
<b>C Servicios exteriores</b>	(2,1)	(1,7)
<b>EBITDA</b>	(2,3)	(2,6)
(Deterioro)/revalorización	(0,5)	(0,1)
<b>EBIT</b>	(2,8)	(2,7)
<b>% margen EBIT</b>	-10%	-3%
<b>D Resultados financieros netos</b>	(1,4)	(3,1)
Otros	0,0	(0,3)
Resultado antes de impuestos	(4,2)	(6,0)
Impuestos de sociedades	(0,5)	(0,1)
<b>Resultado neto del ejercicio</b>	<b>(4,7)</b>	<b>(6,2)</b>



## Aspectos clave

### A Ingresos totales de 81MM€

- Ingresos de promoción residencial de 33MM€: 146 unidades entregadas
- Ventas de suelo de 49MM€, parcela en Madrid

### B Margen bruto de 5MM€

- 16% margen en promoción residencial

### C Gastos operativos en línea con el volumen de actividad

- 191 empleados a tiempo completo

### D Interés en deuda senior: 3,1MM€

- 1,4MM€ de equity swap, y aumento en la disponibilidad del préstamo corporativo

# Balance de situación

## Resumen Balance de situación <sup>(1)</sup>

(MME)	Dic. 2019 <sup>(1)</sup>	Marzo 2020
Inversiones inmobiliarias <sup>(2)</sup>	334,1	334,2
Otros activos no corrientes	254,0	254,1
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>558,1</b>	<b>588,4</b>
<b>A</b> Existencias	1.902,3	1.886,5
Suelo	1.215,5	1.167,3
WIP y producto terminado	686,8	719,2
<b>B</b> Efectivo y otros activos líquidos	139,7	291,5
<b>C</b> Otros activos corrientes	43,2	68,2
<b>Total activos corrientes</b>	<b>2.090,2</b>	<b>2.251,6</b>
<b>Total activo</b>	<b>2.678,4</b>	<b>2.840,0</b>
Provisiones	10,1	9,8
<b>D</b> Deuda con entidades de crédito	95,0	223,0
Otros activos corrientes	23,4	25,0
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>128,4</b>	<b>257,8</b>
Provisiones	19,0	17,8
<b>D</b> Deuda con entidades de crédito	53,5	75,0
<b>E</b> Otros pasivos corrientes	136,6	154,7
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>209,1</b>	<b>247,5</b>
Patrimonio Neto	2.340,8	2.334,7
<b>Total patrimonio neto y pasivos</b>	<b>2.678,4</b>	<b>2.840,0</b>



## Aspectos clave

**A Aumento de la obra en curso** por nuevos lanzamientos e inversión en Capex

**B Aumento de las disposiciones del préstamo corporativo** (135 MME), además de entregas de promociones y ventas de suelo

**C Incremento en cuentas a cobrar** relacionado con las ventas de suelo (47MME) a cobrar en 2020

**D Préstamo corporativo de 135MME** dispuesto, parcialmente repagado (7MME), neto de comisiones de apertura (3,6MME)

**Préstamo promotor** de 75MME dispuesto, priorizando su uso sobre los anticipos de clientes

**E Incremento de la deuda con compañías constructoras** a medida que aumenta la obra en curso (45 días de periodo medio de pago)

### Programa de recompra de acciones:

3,1MME invertidos, 335.830 acciones adquiridas hasta el momento

Notas:

(1) Estados financieros auditados a diciembre de 2019

(2) Contabilizado a valor de mercado (NIC)



# Algunos ejemplos de promociones

Residencial Aria (El Ejido, Almería)



- Complejo de 5 bloques para 84 unidades, con terrazas y vistas al mar
- En primera línea de playa y cercano a centros comerciales y club de golf
- Zonas comunes ajardinadas y plazas de parking

[Link a Aria website](#)

Residencial Citrea (Málaga)



- Ubicado en la zona Colinas del Limonar, cerca de Playas de la Caleta
- 25 viviendas, cada una con 2 plazas de parking y un trastero
- Zona común con piscina infinity, grandes jardines y solárium

[Link a Citrea website](#)

Amura (Valencia)



- 53 unidades con amplias terrazas, a escasa distancia de la Ciudad de las Artes y las Ciencias, en una zona de expansión
- Muy cercano a las playas de Malvarrosa y Arenas
- Piscina comunitaria y zona infantil

[Link a Amura website](#)

Pórtico Simón Verde (Sevilla)



- Ubicado a 10min en coche de Sevilla ciudad, cuenta con un total de 78 viviendas
- Cerca de numerosos centros comerciales y zona de tiendas
- Zonas verdes y piscina comunitaria

[Link a Simón Verde website](#)

Q&A

