14 de noviembre de 2019

Resultados 3T2019

Majestic Heights (Manilva, Málaga)

metrovacesa

Disclaimer

This Presentation neither constitutes nor forms part of any offer for sale or invitation to purchase or subscribe for, or request for an offer of purchase or subscription, of the shares belonging to Metrovacesa, SA ("Metrovacesa"). This Presentation, as well as the information included therein, neither constitutes nor forms part of (i) any contract or commitment of purchase or subscription of shares in accordance with the Securities Market Law, or (ii) an offer of purchase, sale or exchange of shares, or a solicitation of any type of voting rights in the jurisdiction of Spain, UK, USA or any other. "Presentation" refers to this document and any part or content of this document; any oral presentation, brainstorming session and written or audio material processed or distributed during the meeting related to the Presentation or in any way associated with the Presentation. The Presentation and the information contained in the Presentation may not be reproduced, used, distributed or published, in whole or in part, in any case, except with regard to the information extracted from the Presentation and used for the preparation of analysts' reports in accordance with the applicable regulations. The breach of this obligation may result in a violation of the legislation applying to the securities market and this may lead to civil, administrative or criminal liability. In addition to information related to historical facts, this Presentation may contain forward-looking statements relative to Metrovacesa's sales and results and to other issues such as industry, business strategy, goals and expectations concerning its market position, future operations, margins, profitability, capital investment, own resources and other operational and financial information. Forward-looking statements include statements concerning plans, objectives, goals, strategies, future events or performance, and underlying assumptions and other statements that are not about historical facts. The terms "foresee", "expect", "anticipate", "estimate", "consider", "may" and other similar expressions may identify forward-looking statements. Other forward-looking statements can be identified based on their context. Forward-looking statements are based on numerous hypotheses and assumptions relating to Metrovacesa's present and future business strategy, as well as the environment in which Metrovacesa expects to operate in the future. Forward-looking statements include and involve known and unknown risks, uncertainties and other material factors that may affect the actual results and performance of Metrovacesa or the industry. Therefore, the result and the actual performance may differ materially from those expressed or implied in these statements. None of the forward-looking statements, expectations, or perspectives included in this Presentation should be construed as a prediction or a promise. Neither should it be understood that the forward-looking statements involve any demonstration, promise or warranty whatsoever of the accuracy or completeness of the assumptions or hypotheses which such forward-looking statements, expectations, estimates or forecasts are based on, or, in the case of the assumptions, their full inclusion in the Presentation. Numerous factors may cause Metrovacesa's results or actual performance to be materially different from any future results or performance expressly or implicitly included in any of the aforementioned forward-looking statements. In the event that one or several of the aforementioned risks or uncertainties were to materialise, or in the event that the assumptions prove incorrect, actual results may be materially different from those described, anticipated, expected or projected in the Presentation. Therefore, the recipient of this presentation should not unduly rely on these forward-looking statements and their ability to predict future outcomes. Present and future analysts, securities brokers and investors must operate based on their own judgement as to the suitability and adequacy of the securities in terms of the achievement of their particular goals, having taken into consideration what is specified in this notice and the public information available and having received all the professional advice, or of any other type, deemed necessary or merely convenient in these circumstances, without having relied solely on the information contained in the Presentation. The dissemination of this Presentation does not constitute advice or recommendation by Metrovacesa to buy, sell or trade with Metrovacesa shares, or with any other security. Analysts, securities brokers and investors should take into account that the estimates, projections and forecasts do not guarantee the performance, result, prices, margins, exchange rates and other facts relating to Metrovacesa, which are subject to risks, uncertainties or other variables that are not within Metrovacesa's control, in such a way that the future results and the actual performance could be materially different to that anticipated, projected and estimated. The information contained in this Presentation which is not intended to be all-inclusive, has not been verified by an independent third party and shall not be updated. The information of the Presentation, including the forward-looking statements, refers to the date of this document and does not imply any guarantee for future results. Metrovacesa expressly disclaims any obligation or undertaking to disseminate any updates or revisions of the information, including financial data and forward-looking statements. In this regard, Metrovacesa shall not publicly distribute any revision that may affect the information contained in the Presentation that is derived from changes in expectations, facts, conditions or circumstances on which is based the forward-looking statements, or any other change that occurred on the date of the Presentation or after this date. The data relating to the industry, the market and the competitive position of Metrovacesa contained in this Presentation that are not attributable to a specific source have been extracted from the analyses or estimates made by Metrovacesa and have not been independently verified. In addition, the Presentation may include information related to other companies operating in the same sector and industry. This information comes from public sources and Metrovacesa provides no express or implied representation or warranty, nor assumes any responsibility for the accuracy, completeness or verification of the aforementioned data. Certain statistical and financial information contained in the Presentation are subject to rounding adjustment. Therefore, any discrepancy between the total and the sum of the amounts reflected is due to this rounding off. Some of the indicators of financial and operational management included in this Presentation have not been subjected to a financial audit or verification by an independent third party. In addition, certain figures of the Presentation, which have not been subject to financial audit either, are pro forma figures. Metrovacesa and its employees, executives, directors, advisors, representatives, agents or affiliates assume no liability (for fault or negligence, direct or indirect, tort or contract) for damages that may arise from the use of this Presentation or its content or that, in any case, are related to this Presentation. The information contained in this Presentation does not constitute legal, accounting, regulatory, tax, financial or any other type of advice. The aforementioned information has not been prepared taking into consideration the needs or particular situations nor the investment, legal, accounting, regulatory, tax, or financial goals of the recipients of the information. Solely recipients shall be responsible for forming their own judgment and reaching their own opinions and conclusions with respect to these matters and the market, as well as for making an independent assessment of the information. Solely recipients shall be responsible for seeking independent professional advice in connection with the information contained in the Presentation and any action taken based on such information. No one takes responsibility for the information or for any actions taken by any recipient or any of its directors, executives, employees, agents or associates on the basis of the aforementioned information. Neither this presentation nor any part thereof are contractual in nature, and may not be used to form part of or constitute any kind of agreement. Upon receipt of or attendance to the Presentation, the recipient declares its conformity and, therefore, to be subject to the restrictions specified in the preceding paragraphs

Agenda

Contenido

1. Resumen 9M19
2. Evolución del negocio
3. Situación financiera
4. Dinámicas de mercado
5. Perspectivas
6. Anexo

Ponentes

Jorge Perez de Leza CEO

Borja Tejada CFO

Juan Carlos Calvo IR

Nereidas (Torremolinos, Málaga)

1. Resumen 9M19

Highlights

Progreso en el negocio de promoción residencial

- Preventas en 9M19 **1.104 unidades** (+129% YoY)
- Cartera de preventas **533MM€** (1.882 unidades)
- Licencias **2.242 unidades**

Actualización con hitos recientes

- **Construcción finalizada** en los objetivos de entregas de 2019
- **Ventas de suelo adicionales** de [€xxm] acordadas, pendientes de cerrarse pronto
- **Nuevo llave en mano** para edificio de oficinas en Madrid con 11.000 m^2

Resultados financieros en 9M2019

- Total Ingresos: **109MM€** (+16% YoY)
- Unidades entregadas: **131.** Ventas de suelo: **78MM€**
- Ebit: **7MM€ .** Beneficio antes de impuestos: **2MM€**
- LTV: **3%**

Dinámicas de mercado

- **Ligera desaceleración** en la demanda de vivienda en los últimos trimestres, con caídas en HPA y CCI
- **Creciente demanda** de compradores institucionales y demanda de nuestros suelos

Perspectivas

- 2019: cumpliendo los objetivos a FY con un mix diferente
- 2020 en adelante: revisando nuestro mix operativo para adaptarnos a los cambios en la dinámica de Mercado con el objetivo de mantener la fuerte generación de flujo de caja

Recompra de acciones de hasta 50 MM€

- El Consejo de Administración ha aprobado hoy un programa de recompra de acciones de hasta 50 MM€
- Dirigido a **crear valor al accionista** considerando el descuento significativo de la acción sobre el NAV

2. Evolución del negocio

Foto del portfolio a 30 de septiembre de 2019

Negocio

7.340 unidades
121 promociones activas

305.000 €/ud
PMV (1)

5.168 unidades
87 promociones en comercialización

Cartera de ventas(2)
1.882 **533MM€**
Unidades **283.000 €/ud** PMV (1)

3.388
unidades en construcción

57
promociones en construcción

131
unidades entregadas YTD

234.000 €/ud
PMV (1)

78,1MM€
Ventas de suelo

6,0 MM m²
Superficie edificable

c.37.000
viviendas a desarrollar (3)

79%(4)
Fully permitted

Financiero

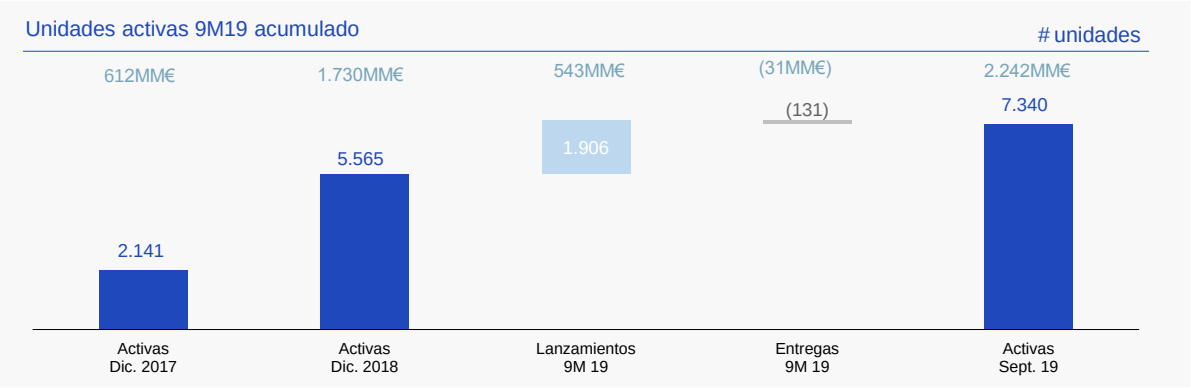
€2.690 MM €
GAV Junio 19

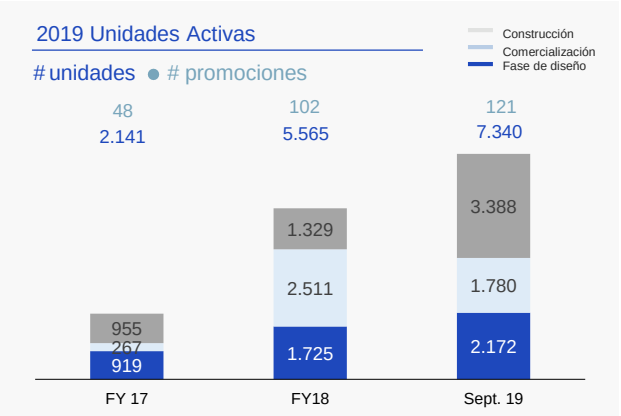
€2.758 MM €
NAV Junio 19

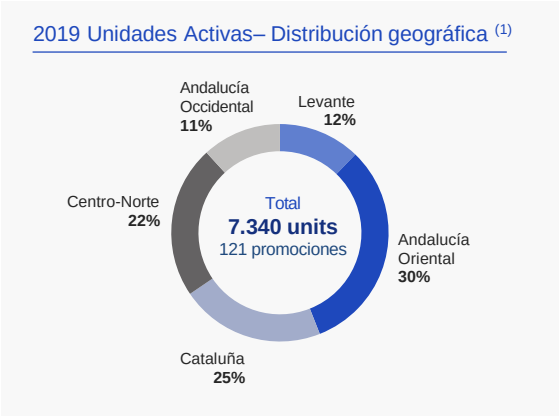
3%
LTV

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 30 de junio de 2019

Residencial unidades activas: 7.340 a 30 de septiembre







Aspectos clave a septiembre de 2019

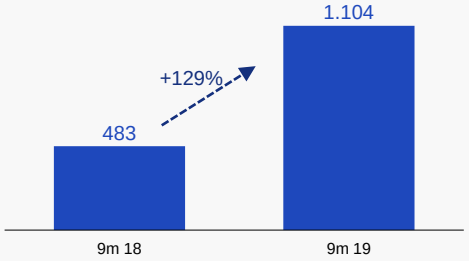
- El total de unidades activas se sitúa en 7.340, con un PMV de 305.000€/ud
- 121 proyectos activos:
  - 87 en comercialización (5.168 unidades)
  - 57 en construcción (3.388 unidades)
- Lanzamientos: 1.906 unidades lanzadas en 9M19
  - Sin lanzamientos en 3T, pero con 1.200 unidades planificadas para 4T
- Andalucía Oriental - sobre todo Costa del Sol- representa el 30% de las unidades activas, seguido de Cataluña

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

Residencial: 1.104 unidades vendidas en 9M19, cartera de 1.882 unidades

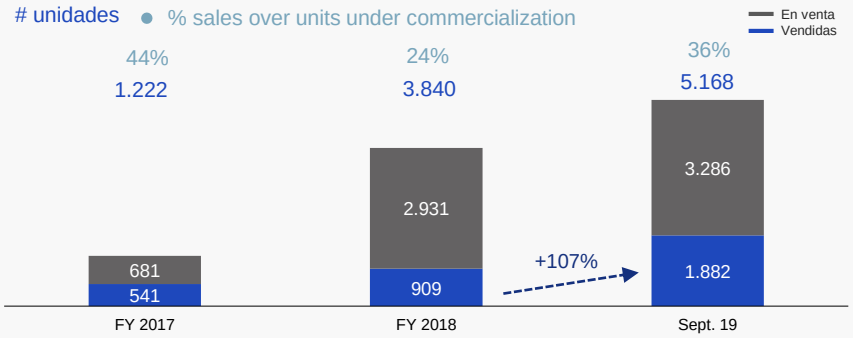
Preventas YtD: 1.104 unidades en 9M19 (263 en 3T)

unidades



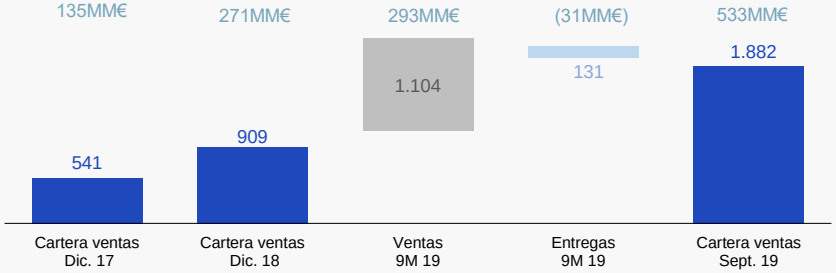
**Incluye 219 unidades vendidas a institucionales*
**PMV de 265.000€/ud*

5.168 unidades en comercialización, un 36% ya vendidas con un PMV de 299.000€/ud

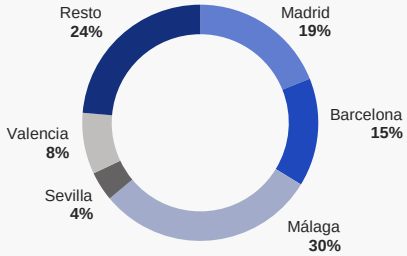


Cartera de ventas: 1.882 unidades (PMV 283.000€/ud)

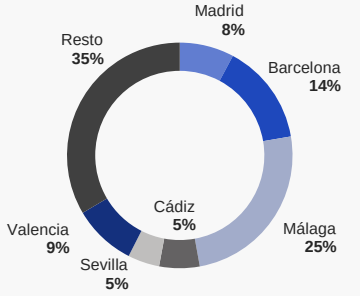
units



Cartera ventas por provincia

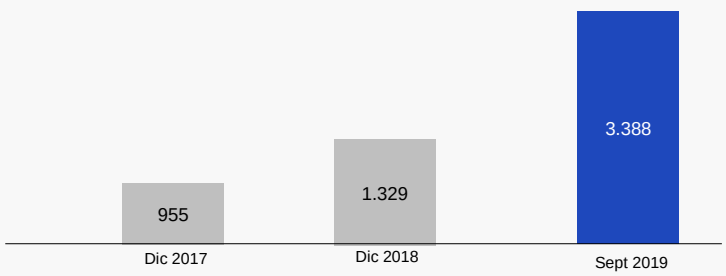


Uds. en comercialización por provincia

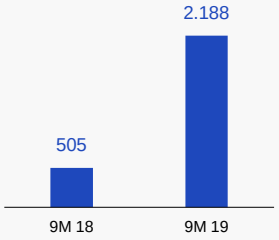


Construcción y licencias YTD

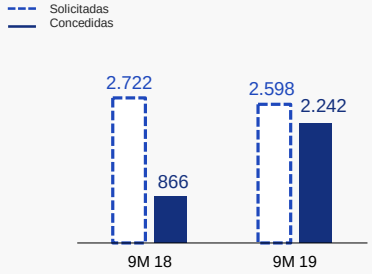
Unidades en construcción (#)



Construcción iniciada (#unidades)



Licencias solicitadas y concedidas (#unidades)



Obra en curso

- 57 promociones (3.388 unidades) en obra en curso
- El volumen total de obra contratada 425MM€ con 25 empresas constructoras
- Durante 9M 2019, 31 promociones (2.188 unidades) iniciaron construcción. En 3T: 10 promociones, 683 unidades
- Otras 10 promociones (500 unidades) con licencia de obra concedida y cuya construcción comienza inminentemente

Licencias de obra

- 35 promociones (2.242 unidades) obtuvieron licencia de obra en 9M 19. En 3T: 695 unidades
- Además, 1.361 unidades han solicitado licencia hace 6 meses (en promedio), por tanto estimamos su concesión en un plazo corto de tiempo

MVC en construcción industrializada

- Pionero en lanzar al mercado una construcción industrializada en altura en vivienda plurifamiliar (>7 plantas), en alianza con Viom System (Avintia)

Entregas: construcción finalizada en todas las promociones de 2019

Construcción finalizada para todas las promociones a entregar en 2019

- A excepción de las 95 unidades que pasan a 1S20, después de reemplazar a la empresa constructora, como anunciamos en 1S19
- 65% unidades tienen Licencia de Primera Ocupación (LPO) y están listas para entregarse; el 35% restante se espera entregar antes de fin de año
- Las entregas de 2019 puede alcanzar las 600 unidades, dependiendo de las ventas en 4T. A septiembre, 432 unidades están vendidas o entregadas

Entregas en 9M19: 131 unidades

- Con un PMV de 234.000€
- 99 unidades en 3T: Le Mirage I & II y Gaztelondo Berria

Unidades entregadas YtD

Promoción	Provincia	Municipio	Unidades entregadas YtD
Le Mirage I & II	Málaga	Estepona	72
Gaztelondo Berría F1	Vizcaya	Bilbao	11
Puerta Mediterráneo	Castellón	Oropesa del Mar	12
Gregorio Marañon	Almería	Almería	5
Gaztelondo Berría F2	Vizcaya	Bilbao	5
Birdie & Falcon	Almería	Pulpí	16
Hacienda 5	Valladolid	Aldeamayor	5
Otros	-	-	5
TOTAL			**131**

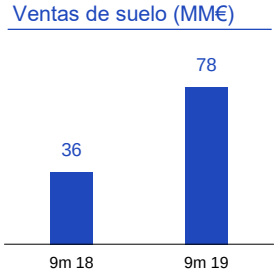
Le Mirage I & II

Ubicación	Estepona
Edificabilidad m²	8.949
Constructora	Dragados
PMV/ud	243.000
PMV/m²	2.335€

Gaztelondo Berria

Ubicación	Bilbao
Edificabilidad m²	2.894
Constructora	Avintia
PMV/ud	424.000
PMV/m²	1.637€

Ventas de suelo: 78MM€ a septiembre, más acuerdos en 4T



Proyecto	Ubicación	Uso	Precio venta (MM€)	Edificabilidad m²	Unidades Residencial #	Trimestre
Llacuna	Barcelona	Terciario	15,5	9.960		T1
Avda Manuel Fdez Marquez	Barcelona	Terciario	5,9	11.778		T1
Arrosadía A4	Pamplona	Residencial	2,0	3.048	29	T1
Arrosadia A6	Pamplona	Residencial	2,1	3.214	23	T1
Doctor Barraquer	Barcelona	Residencial	1,5	1.373	9	T2
Sup T-10 parcela 3.1 C	Málaga	Residencial		481	4	T2
Soto Lezkairu L.38	Pamplona	Residencial	3,8	5.419	45	T2
Monteburgos I.1 (1)	Madrid	Terciario	30,1	18.884		T2
Manoteras 14	Madrid	Terciario	15,4	12.016		T2
Sagunto 10A	Sagunto	Residencial	0,7	2.350	21	T3
Pozoalbero P.1	Cádiz	Residencial	0,3	320	2	T3
C/Rutlla 87	Girona	Residencial	0,7	989	10	T3
TOTAL			**78,1**	**69.544**	**143**	

100MM€

Objetivo 2019 ventas suelo

- **78MM€** ventas de suelo YtD
- **+11%** vs valor en libros (+9% vs GAV)
- **86%** terciario, 14% residencial

Ingresos adicionales en 4T

28MM€ ya firmado en contrato privado, que se formalizará en notaría en próximos meses
Hasta 50MM€ en negociación

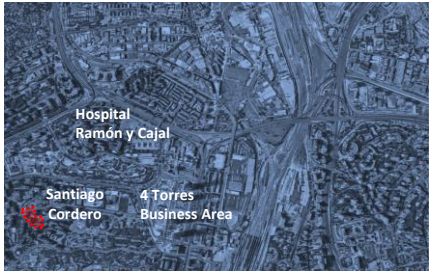
El objetivo de ventas de 100MM€ se superará cómodamente

Nota:
(1) Suelo vendido al 76% / 24% JV entre Tishman Speyer y Metrovacesa, correspondiente a la primera fase del proyecto Monteburgos I, que está en construcción. Se han programado ventas de suelo para 2020 y 2021 en relación con las fases posteriores del este proyecto

Gestión de suelo: 370 unidades convertidas en finalistas a septiembre

	Suelo	Municipio	MM€ (1)	Unidades	Fecha	Estatus
Finalista	Santiago Cordero	Madrid	7.4	65	2T	Transformado a FP, pendiente urbanización
	Calderotas	Martorell, Barcelona	1.3	187	3T	Transformado a FP (2)
	AD20	Barberá del Vallés, Barcelona	5.2	118	3T	Transformado a FP (2)
	Total finalista		**13,9**	**370**		
Otros hitos	Agustín Lara	Valencia	3.1	88	1H	De Clasificado a Ordenado
	Alcoholera	Manresa, Barcelona	2.2	76	1H	De Clasificado a Ordenado
	SUP T-12	Vélez-Málaga, Málaga	7.4	42	2H	FP, aprobación final de estudio de detalle
	Total		**12,7**	**206**		

Estimamos alcanzar el 83% de suelo finalista a final de año, en línea con el objetivo marcado



Santiago Cordero es el proyecto BtR de Jardines de Tetuán, vendido a Ares Management

Notas
(1) GAV a 30 de junio de 2019
(2) Aprobación final de proyecto de reparcelación y urbanización en 3T 19

Llave en mano firmado con 11.250 m^2 de oficinas en Madrid

Acuerdo de compraventa firmado en noviembre

- Llave en mano de 11.250 m^2 de un edificio de oficinas en Las Tablas (Madrid)
- Vendido a la compañía aseguradora Catalana Occidente
- Suelo conocido previamente como Monteburgos II

Entrega prevista para el año 2022

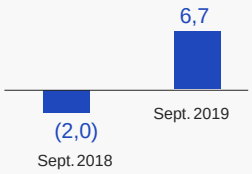
31% del GAV terciario a IPO ya está liquidado a través de ventas, llaves en mano y otros acuerdos recientes

Aqualina (Benahavís, Málaga)

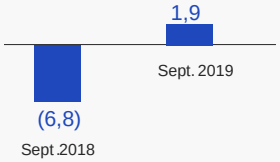
3. Situación financiera

Aspectos financieros clave

Ebit



Beneficio antes de impuestos



Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Ingresos totales: 109MM € (+16% YoY)

Promoción residencial: 31MM€

- 131 unidades
- Margen bruto: 19%

Ventas de suelo: 78MM€

- Margen bruto: 11%

EBIT: 6,7MM€

Beneficio antes de impuestos: 1,9MM€

Beneficio neto: 0,1MM€

Situación financiera

Ratio LTV: 3%

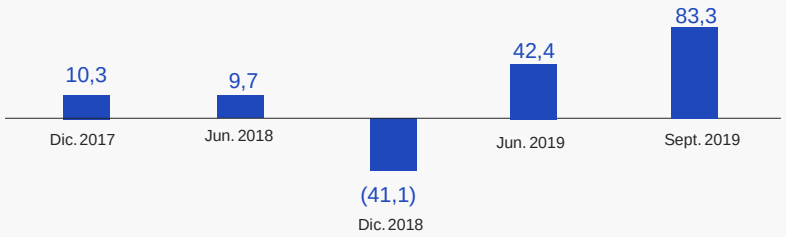
Deuda neta: 83,3MM€

Caja: 107MM€

- 58MM€ disponible
- 49MM€ anticipos de clientes (no considerado en deuda neta)

Deuda neta: ratio LTV del 3%

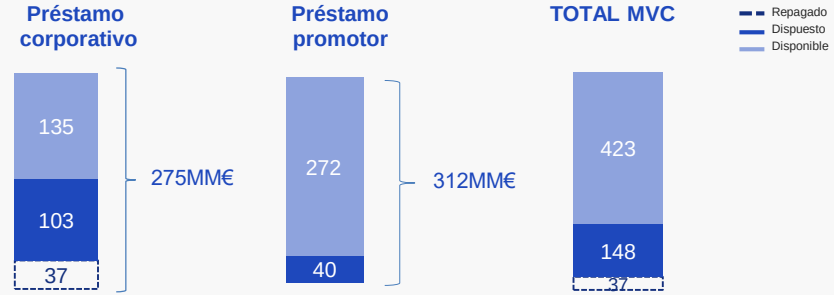
Evolución de la deuda neta (caja neta)



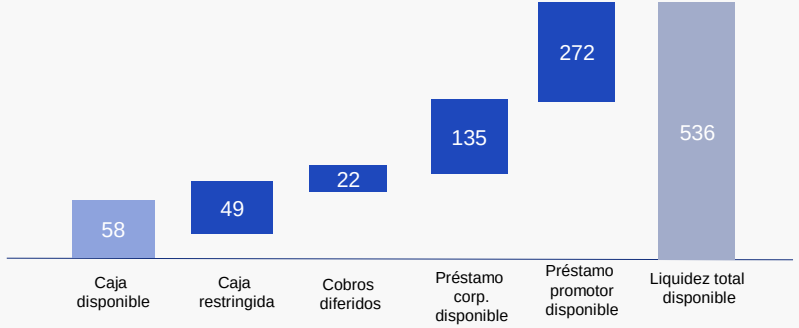
Aspectos clave

- Deuda neta de 83MM€
  - Ligero aumento de deuda neta en el 3T por aumento de capex en obra en curso
  - LTV del 3%
- Deuda bruta de 144MM€
  - Deuda préstamo sindicado de 103MM€ dispuestos después de repagar 37MM€, tras la venta de suelos.135MM€ disponibles
  - Préstamo promotor de 40MM€ y 272MM€ disponibles. Hay +300MM€ de préstamos ya acordados para nuevos proyectos
  - Priorizando el uso de anticipos de clientes sobre los préstamos bancarios

Fuentes de financiación



Liquidez disponible: 536MM€ no dispuestos todavía



4. Dinámicas de mercado

Parámetros sectoriales recientes

Precios de vivienda y demanda

- **Los precios se están desacelerando respecto al año pasado**
  Desaceleración en la demanda de vivienda, por la incertidumbre política y los cambios regulatorios
- Debería ser temporal porque los indicadores fundamentales siguen sólidos (creación de empleo, ratios de esfuerzo y
- accesibilidad, crecimiento demográfico, etc) y volumen de compraventas por debajo de 100.000 uds
  Menor presión sobre costes de construcción. Los cuellos de botella se absorben, y hay menos visados de obra

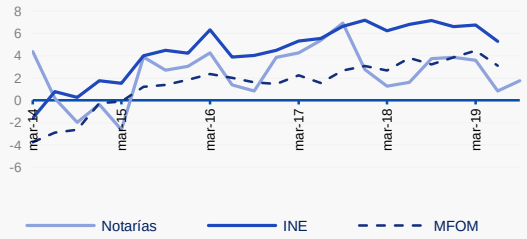
Compradores institucionales

- **Creciente demanda de compradores institucionales,** con impacto en entregas de 2022+
- Demanda de vivienda virando hacia institucionales, complementando la demanda de particulares
- España es un mercado muy atractivo para *players* de BtR debido a la poca presencia de profesionales del sector

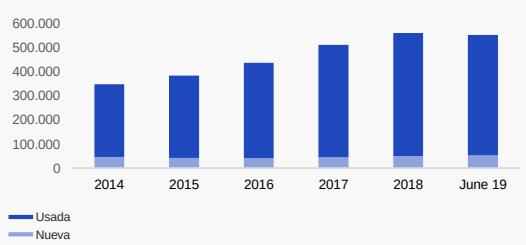
Mercado de suelo

- **Creciente interés en los suelos de MVC**
- Terciario: por el ciclo positivo del mercado de oficinas en Madrid y Barcelona y el escenario de bajos tipos de interés
- Residencial: también continuo interés en nuestros suelos

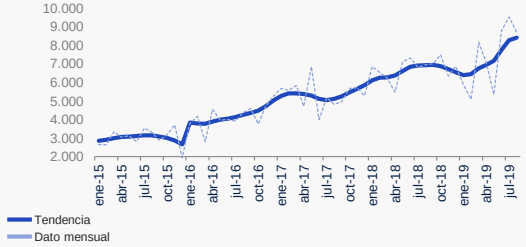
Incremento del precio de vivienda (HPA) YoY



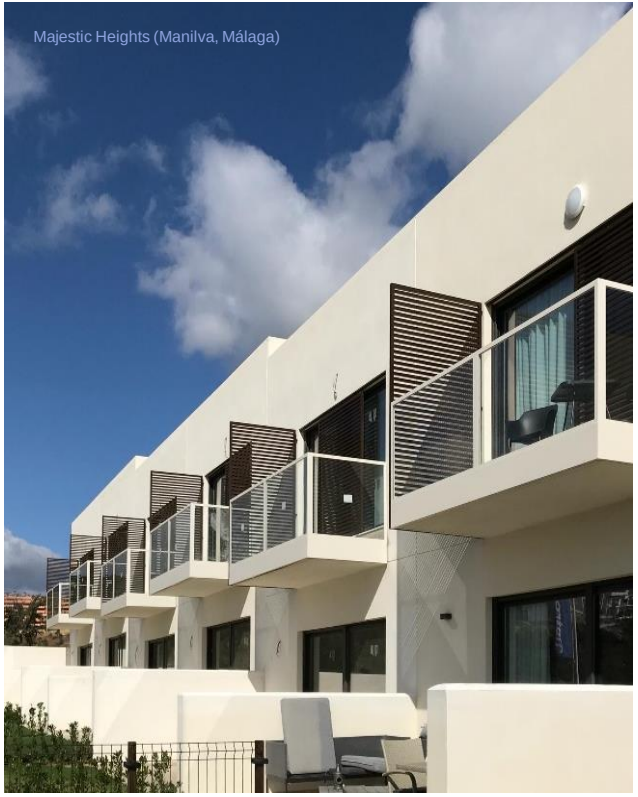
Compraventas (# unidades, 12 meses acumulado)



Visados de obra (# unidades mensuales)



MVC tiene experiencia adaptándose al contexto


Majestic Heights (Manilva, Málaga)

Enfoque conservador en nuevos lanzamientos

- Asumiendo un HPA inferior y tiempo de comercialización más largo
- Análisis más exhaustivo de tendencias de mercado

Mayor enfoque hacia clientes institucionales

- Comercializando actualmente un listado de proyectos adecuados
- Incluye residencial en alquiler tradicional así como residencias de estudiantes y de tercera edad
- Conviertiéndose en una importante fuente de demanda complementaria

Reforzando la estrategia de comercialización

- Equipo de coordinadores comerciales en las oficinas regionales
- Agentes: redefiniendo relaciones e incentivos
- Comercialización propia para los principals proyectos
- Puntos de venta en cada promoción

Ventas de suelo acelerándose

- Terciario: objetivo de liquidar la cartera, aprovechando el buen momento del mercado de oficinas. Más ventas que llaves en mano
- Residencial: acelerar las ventas de suelo

MVC se enfoca en su fuerte generación de flujo de caja

5. Perspectivas

Avante render (Valencia)

2019 perspectivas y recompra de acciones

Cumpliendo objetivos FY19

- **MVC mantiene sus expectativas de resultados y generación de caja,** con un mix diferente:
  - Menor entregas de vivienda
  - Más ventas de suelo
- MVC acelera ventas de suelo para compensar las posibles desviaciones en entregas de viviendas, adaptándose para preservar su elevada capacidad de flujo de caja

Recompra de acciones aprobada

- **Hoy, el Consejo de Administración ha anunciado una recompra de acciones de hasta 50 MM€**
- Como remuneración al accionista, dada la excelente visibilidad en la generación de caja para el FY19, reforzando el compromiso adquirido de remunerar al accionista
- Inversión muy atractiva dado el significativo descuento de la acción sobre el valor neto de los activos (NAV). Equivalente a adquirir nuestra propia cartera de suelo a mitad de su valor de mercado, y aprovechando el reducido nivel de endeudamiento

Perspectivas del 2020 en adelante

- Estamos revisando nuestro mix operativo para adaptarlo a los cambios en la dinámica del mercado para **mantener nuestro objetivo de generación de caja**
- MVC se adaptará a los cambios aprovechando sus ventajas competitivas:
  - Gran banco de suelo de alta calidad, con presencia geográfica diversificada en las mejores ubicaciones sin riesgo de inversión en suelo
  - Flexibilidad en el modelo de negocio: cartera adecuada para múltiples clientes y segmentos
  - Fácil acceso a financiación: LTV del 3% y +500 MM€ de liquidez disponible
- **Sólida posición** a día de hoy:

Entregas residencial + **Ventas de suelo** & FC de entregas de Terciario > **Potencial de generación FCFE > capitalización bursátil**

>8.000 uds activas a final de año	**Identificados 600-700 MM€ de activos para la venta**	**Mantenemos perfil de generación de caja**
Venta tradicional y compradores institucionales	Acelerando ventas de suelo	Compromiso de distribuir +80%
• MVC tendrá c.8.000 uds activas a Dic-19E: 7.340 uds a Sept + lanzamientos 4T • Visibilidad: 5.168 uds en comercialización y 3.388 en construcción a Sept. Cartera de ventas de 1.882 uds o 533 MM€ • Potencial de FCF: 700-900 MM€ de uds activas, con un PMV de 305.000€/ud y un ratio de conversion de FCF del 30%-40%	• Acelerando ventas de suelo para preservar el objetivo de generación de flujo de caja, como hemos demostrado en 2018 y 2019	• Como demostrado hasta ahora por: i) 50MM€ de dividendos pagados en mayo a cargo del FCF de 2018; ii) recompra de acciones de hasta 50MM€ aprobada por Consejo de Administración • El precio actual de la acción no refleja el valor de MVC por: i) su fuerte potencial de generar caja; ii) valor futuro con atractiva cartera de activos y plataforma operativa muy sólida

6. Anexo

- **Resultados financieros 9M 19**

Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Resumen Cuenta de Resultados

	(MM€)	Sept. 2018	Sept. 2019
A	Ingresos	93,4	108,7
	Promoción residencial	*70,8*	30,6
	Land Sales	*22,6*	*78,1*
	Coste de ventas	(79,7)	(94,4)
	Coste de ventas - Promoción residencial	*(56,5)*	*(24,9)*
	Coste de ventas - Venta de Suelo	*(21,6)*	*(69,6)*
B	Otros	(1,5)	0,1
	Margen bruto	13,7	14,2
	% Margen bruto	15%	**13%**
C	Costes comerciales	(4,1)	(6,6)
	Sueldos y salarios	*(8,8)*	(11,7)
D	Servicios exteriores	(6,8)	(4,7)
	(Deterioro)/revalorización	(0,8)	15,4
	EBIT	(6,8)	6,7
	% margen EBIT	-7%	**6%**
	Resultados financieros netos	1,2	(0,0)
	Otros	(1,4)	(1,2)
	Resultado antes de impuestos	(6,8)	1,9
	Impuesto de sociedades	(2,6)	(1,8)
	Resultado neto del ejercicio	**(9,3)**	**0,1**

Aspectos clave

A

- Ingresos totales de 108,7MM€ (+16% YoY)
  - Ingresos promoción residencial de 30,6MM€ (131 unidades entregadas)
  - Ventas de suelo de 78,1MM€

B

Margen bruto de 14,2MM€

- 19% de margen de promoción residencial
- 11% de margen de ventas de suelo

C

- Gastos operativos aumentando con el incremento de actividad
  - 170 empleados a cierre de septiembre

D

- EBIT positivo de 6,7MM€
  - Reversión de provisiones: 8,8MM€
  - Cambios en el valor razonable de inversiones inmobiliarias: 7,2MM€

Balance de situación

Resumen Balance de situación [1]

	(MM€)	Dic. 2018 [1]	Sept. 2019
A	Inversiones inmobiliarias [2]	340,1	341,3
B	Otros activos no corrientes	236,8	255,2
	Total activos no corrientes	576,9	596,5
A	Existencias	1.840,7	1.875,6
	Suelo	1,456.8	*1.267,5*
	WIP	345,3	*569,9*
C	Efectivo y otros activos líquidos	147,0	106,5
	Administraciones Públicas Deudoras	2,4	3,8
D	Otros activos corrientes	26,9	40,4
	Total activos corrientes	2.016,9	2.026,4
	Total activo	2.593,8	2.622,8
	Provisiones	10,1	9,9
E	Deuda con entidades de crédito	68,1	99,1
	Otros activos corrientes	15,2	21,2
	Total pasivos no corrientes	93,4	130,2
	Provisiones	13,8	16,1
E	Deuda con entidades de crédito	13,0	40,4
	Otros pasivos corrientes	80,5	92,9
	Total pasivos corrientes	107,3	149,3
	Patrimonio Neto	2.393,1	2.343,3
	Total patrimonio neto y pasivos	2.593,8	2.622,8

Aspectos clave

A

Valor contable de activos (existencias e inversiones inmobiliarias): 2.180 MM€

- Valoración realizada por expertos independientes de 2.690 MM€ a junio de 2019, lo que supone un ratio GAV/book value de 1.27x
- Incremento de la obra en curso (WIP) en 225MM€

B

Otros activos no corrientes incluye

- Inversión en empresas asociadas: JV con Endesa y JV con Tishman Speyer
- Bases imponibles negativas y préstamos a participadas

C

- Caja total de 106,5MM€, de la cual disponible de 58MM€ y restringida de 49MM€

D

Incremento en cuentas a cobrar relacionado con las ventas de suelo (22MM€)

E

- Préstamo corporativo 140MM€ repagado parcialmente (37MM€) neto de comisiones de apertura (4MM€)
- Préstamo promotor 11MM€, priorizando el uso de anticipo de clientes

Notes
(1) Audited financial statements
(2) Booked at fair market value (IFRS)

Estado de flujos de caja

Resumen de Estado de flujos de caja

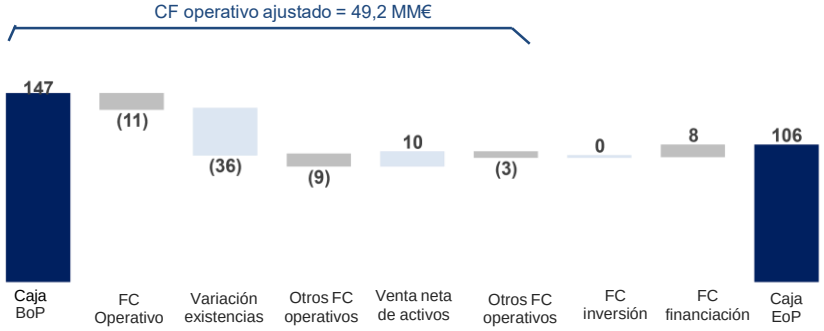
(MM€)	Dic. 2018 [1]	Sept. 2019
BAI	0,4	1,9
Variación de provisiones	1,6	(8,9)
Var. en valor de inversiones inmobiliarias	(9,7)	(7,3)
Costes/(ganancias) financieras	6,6	4,5
Otros ingresos/(gastos)	1,5	0,5
Flujo de caja operativo	0,5	**(11,5)**
Cambios en capital circulante	48,6	(34,3)
Existencias	41,7	(35,9)
Deudores y otras cuentas a cobrar	(5,1)	(8,8)
Acreedores y otras cuentas a pagar	11,9	10,4
Otros flujos de caja operativos	(14,6)	(3,5)
Flujos de caja de act. de explotación	34,5	**(49,2)**
Flujos de caja de actividades de inversión	11,4	0,5
Flujos de caja de actividades de financiación	50,7	8,3
Aumento/(disminución) neta de caja	96,6	**(40,5)**
Caja al comienzo del periodo (BoP)	50,3	147,0
Caja al final del periodo (EoP)	147,0	106,5
Caja restringida	26,5	*48,8*
Caja disponible	*120,5*	*57,7*

Note
(1) Audited financial statements

Aspectos clave

- La deuda neta ha aumentado en 124,4MM€ en 9M 19
  - Disminución de 40,5MM€ de caja y de 58,8MM€ de aumento de deuda bruta
- Operating cashflow is negative due to the increased activity in the construction of residential projects as well as the capex in land urbanization
  - Flujo de caja de explotación negativo debido a fuerte actividad en construcción de promoción residencial y al Capex de urbanización
  - El Cash Flow de actividades de financiación incluye la salida de caja por el repago de préstamo corporativo (20 MM€) y la distribución de dividendos (50MM€), compensado parcialmente por una mayor disposición de préstamo promotor

Evolución flujo de caja (MM€)



Q&A

Residencial Novolérez I & II (Pontevedra)