

metrovacesa

Isla Natura, Palmas Altas (Sevilla)

Resultados FY2024

19 de febrero, 2025

mvc



Aviso legal

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

Agenda

Tabla de contenidos

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

Anexos



Ponentes



Jorge Pérez de Leza
CEO



Borja Tejada
CFO



Juan Carlos Calvo
Desarrollo Corp. & IR

1. Hechos destacados



Hechos destacados

Escasez de oferta en el mercado de vivienda

- El desequilibrio entre oferta y demanda en España persiste, con las **nuevas viviendas iniciadas cubriendo sólo el 50% de los nuevos hogares creados**
- **Continúa la presión a alza** sobre los precios de la vivienda
- **c. 620k compraventas en 2024⁽¹⁾ (+6% vs. 2023)**, impulsadas por recortes en los tipos del BCE, que podrían continuar en 2025

Alcanzamos el objetivo de c.2.000 entregas

- **1.996 viviendas entregadas en 2024** (1.203 entregas en 4T24), alcanzando un importante hito antes de lo esperado
- **Ingresos récord de 657,8m€**, EBITDA de 73,4m€ y beneficio neto positivo de 15,9m€
- **Crecimiento del +12% en preventas** (660m€ vs. 591m€ en 2023), con una cartera de preventas total de 1.158m€ a 31 de diciembre

Superando previsiones

- **Cashflow Operativo Bruto de 146,5m€**, por encima del rango indicado de 100m-125m€

Notas:

(1) Fuente INE, dato a nov-24, de la suma de los últimos 12 meses

2. Evolución de negocio

mvc.

Principales datos operativos

a 31 de diciembre, 2024

Proyectos
activos



Cartera de ventas⁽¹⁾

3.265 viviendas
1.158m€
355k€ /ud PMV⁽²⁾

En comercialización

5.733 viviendas
371k€ /ud PMV⁽²⁾
86 promociones

Unidades activas

7.619 viviendas
115 promociones
activas

Construcción



4.143 viviendas en
construcción⁽³⁾

67 promociones en
construcción⁽³⁾

Entregas /
Ventas



1.996 viviendas
entregadas
en el periodo

294k€ /ud PMV⁽²⁾

1.929 viviendas
prevendidas⁽⁴⁾
en el periodo

342k€ /ud PMV⁽²⁾

Cartera de
suelo



Ventas de suelo

69,7m€ en ingresos PyG
98m€ en contrato privado a
31/dic

Compras de suelo

62,4m€ comprometidos
en 2024

c. 27,6k
viviendas en
cartera de suelo

Financieros



657,8m€
Ingresos totales

13,1%
Ratio LTV

2.386m€
GAV total

13,25€
NAV / acción

Notas:

(1) Definida como preventas acumuladas (contratos y reservas) menos entregas

(2) PMV: Precio medio de venta

(3) Incluye unidades con construcción finalizada

(4) Preventas en el periodo, netas de rescisiones

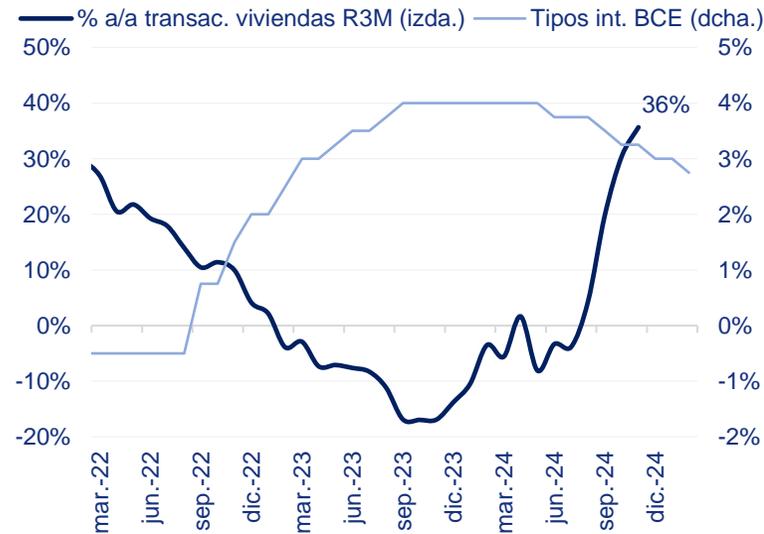
Mercado de vivienda español

El desequilibrio entre oferta y demanda impulsa las tendencias del mercado

Fuerte demanda de viviendas:

Aceleración en 2S, impulsado por menores tipos de interés del BCE

(fuente: INE; BdE)



Precios de vivienda continúan al alza:

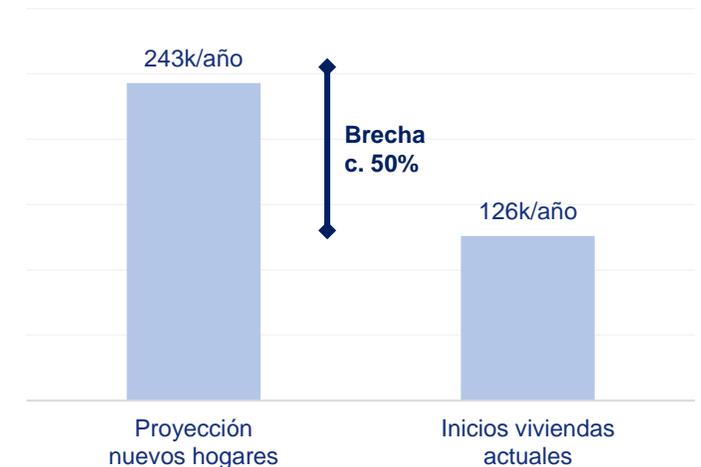
La obra nueva sigue superando a la segunda mano (fuente: INE)



Desequilibrio entre oferta y demanda:

Nuevas viviendas iniciadas cubren sólo c. 50% de los nuevos hogares proyectados (proyección INE 2024-39)

(fuente: INE, MITMA)



- Los fundamentales del mercado de la vivienda están bien soportados por la **demografía y el crecimiento macro**, y se están acelerando con las **bajadas de tipos de interés**
- Sin embargo, **la brecha de la oferta persiste**, creando demanda insatisfecha y descontento social, **especialmente en el segmento de vivienda asequible**. El principal cuello de botella es la **falta de suelo finalista**, y para resolverlo son necesarios unos procesos de transformación de suelo más ágiles, plazos de licencias más cortos y una mayor colaboración público-privada

Entregas promoción residencial

Alcanzamos las c. 2.000 viviendas entregadas en FY24, después de un fuerte 4T

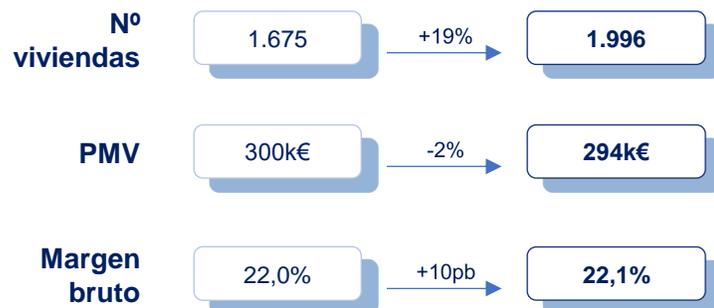
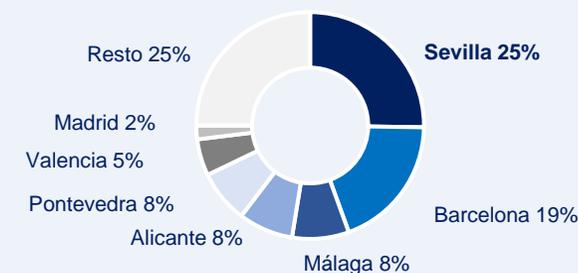
Ingresos de promoción residencial



Entregas por trimestres (nº viviendas)



Distribución geográfica Entregas 2024



Alcanzamos las c. 2.000 entregas

- Objetivo alcanzado **antes de tiempo**
- **Fuerte 4T con +1.200 viviendas**, algunas entregadas antes de lo previsto

Márgenes estables

- **Margen bruto de 22,1%** en FY24
- **Perspectiva positiva para los márgenes en los próximos años**, por mix de producto y mayor PMV

Isla Natura (Sevilla)

- **+300 viviendas entregadas** en 4T24 de 6 proyectos
- **+500 adicionales** que se entregarán en 2025

Segmento BTR

- **Dos proyectos BTR** entregados en el año, ambos en Sevilla
- **88 unidades** en 1T y 90 en 4T

Isla Natura, Palmas Altas – Sevilla

Ejemplo de la capacidad de MVC para desarrollar nuevos barrios

Isla Natura, Palmas Altas – jun-22



Isla Natura, Palmas Altas – dic-24



□ Isla Natura, el mayor proyecto residencial de MVC, ya está abierto para los residentes

- Un nuevo barrio en Sevilla, enteramente diseñado y desarrollado por Metrovacesa
- Inicio de entregas en 6 proyectos: 337 nuevas familias ya disfrutan de su nuevo barrio, con +500 adicionales en 2025
- Un total de 23 proyectos activos (+1.500 viviendas), con hueco para 6 más (+300 viviendas)
- Prueba de la capacidad de MVC para contribuir al crecimiento sostenible e inclusivo de las ciudades, que podríamos replicar en otros grandes suelos en gestión (como Los Cerros, Seda-Papelera o Vinival)



Estatus dic-24	nº	nº
	proyectos	viviendas
En diseño	3	166
En comercialización	14	964
De las cuales, en construcción	13	918
Entrega iniciada	6	373
De las cuales, entregadas en 2024		337
Total activas	23	1,503
Futuros lanzamientos	6	348

Proyectos con entregas en 2024

Kilimanjaro



Mulhacén



Montblanc



Villas del Sena



Villas del Volga



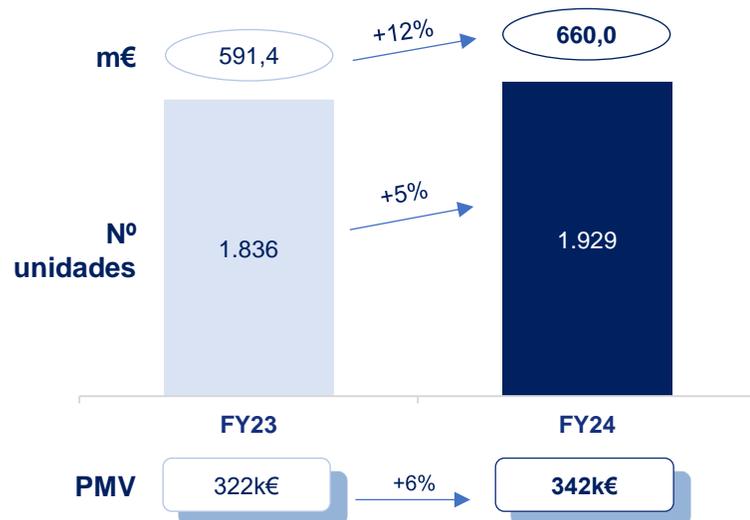
Villas del Nilo



Preventas

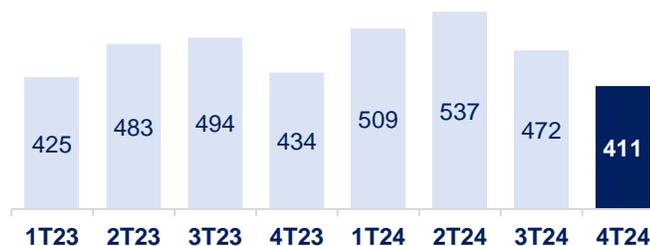
Continúa el crecimiento y con precios más altos

Preventas netas en el periodo



- **Capturando el crecimiento de la demanda en preventas:** incremento del +12% en euros y del +5% en unidades
- **Con precios medios más altos:** 342k€/ud en nuevas preventas (+6%)

Preventas netas por trimestre (nº unidades)



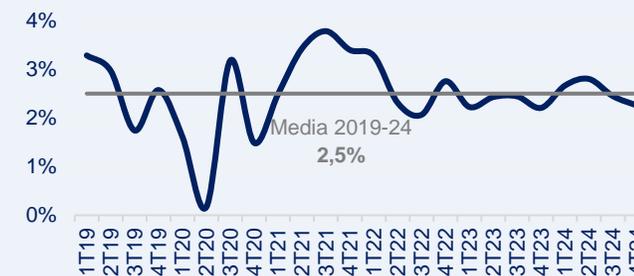
PVM por trimestre (k€/ud)



- **Preventas 4T24:** 411 unidades con un PMV de 363k€
- **Gestionando el equilibrio entre precio y volumen:** durante 2S, hemos priorizado precio sobre volumen dados nuestros sólidos ratios de cobertura para 2025-2027

Ratio de absorción neta ⁽¹⁾

En línea con nuestra media histórica



2,7%
media en FY24

Perfil de nuestro cliente:

diversificado y solvente

 **Motivo de compra**
62%
Vivienda habitual

 **Nacionalidad**
80% / 20%
Nacional / Extranjero⁽²⁾

 **Solvencia ⁽³⁾**
4,6 años
Ratio promedio precio/ingresos

Notas:

(1) Calculado como preventas netas mensuales divididas por el número promedio de uds. en comercialización, incluidas las uds. vendidas y no vendidas. Alternativamente, calculado sólo sobre unidades sin vender, sería 5.8% /

(2) Clientes no comunitarios ni residentes representan c. 4% del total / (3) Calculado como la mediana del número de años necesarios para pagar una vivienda (precio de la vivienda entre los ingresos brutos anuales del hogar)

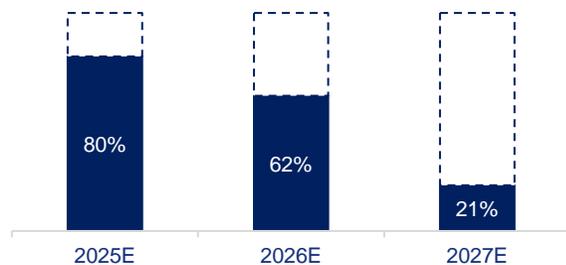
Actividad operativa

Alta visibilidad en la cartera de preventas y en construcción

Cartera de preventas 3.265 unidades

- **1.158m€ en futuros ingresos**, con un precio medio de venta (PMV) de **355k€/ud**
- **Fuerte visibilidad** de entregas futuras, soportadas por **sólidos ratios de cobertura**
- **Alto nivel de compromiso del cliente**, con un 82% formalizadas en contratos con anticipos (>10% depositado)

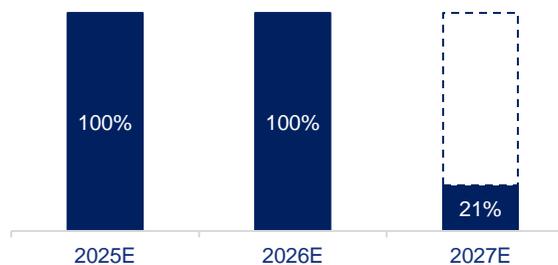
Cobertura preventas 2025-2027E
(% entregas esperadas)



En construcción 4.143 unidades

- **Incluye 510 unidades terminadas** pendientes de entrega a 31 de diciembre
- Inicio de construcción de 1.622 unidades en FY24

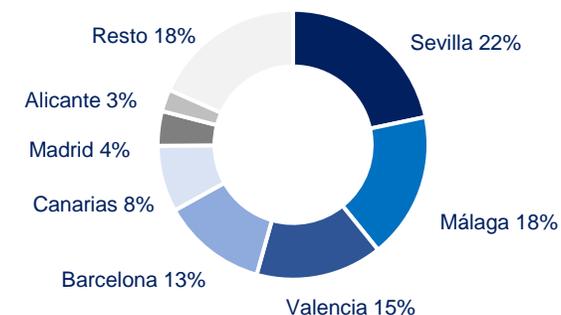
Cobertura de inicios de construcción 2025-2027E
(% entregas esperadas)



En comercialización 5.733 unidades

- **Ingresos potenciales de 2.127m€** (PMV de 371k€/ud)
- De las cuales el **57% ya están prevendidas**
- **Más 1,9k unidades activas en fase de diseño**, para iniciar comercialización próximamente

Mix geográfico de comercialización
(% unidades)



Actividad de suelo

Activos en toda la cadena de valor del suelo: gestión, venta e inversión

Gestión de suelo

- Principal fuente de suelo para los lanzamientos de los próximos años
- Desde 2018 a 2024: >2,7k unidades transformadas a finalistas
- Próximos 3 años: >6,0k unidades que se convertirán en finalistas en varios mercados clave

Los Cerros, Madrid (2.600 uds)



Seda-Papelera, Barcelona (1.800 uds)



Vinival, Valencia (860 uds)



Benimaclet, Valencia (470 uds)



Las Térmicas, Barcelona (440 uds)



Ventas de suelo & desarrollos comerciales

69,7m€

Ingresos PyG
FY24

98,5m€

Cartera contratos
privados⁽¹⁾

- **Desglose de ingresos:** 33% de suelo residencial y 67% de activos comerciales
- **Crecimiento de la cartera de contratos privados:** 98,5m€⁽¹⁾ a dic-24 (+140% vs. dic-23)
- **Optimización gradual de la cartera de suelo:** 455m€ en ingresos en 2018-2024 por ventas de suelos no estratégicos y activos comerciales

Ventas de suelo & ingresos comerciales (m€)
455m€ ingresos en 2018-2024



Compras de suelo⁽²⁾

787

unidades
compradas

62,4m€

inversión
comprometida

- **Salida de caja en FY24: 53,2m€**, el resto se desembolsará en 2025-26
- **Focalizadas en suelos finalistas** en ubicaciones con demanda sólida (675 unidades ya lanzadas)

Adeje, Tenerife (130 uds)



Cruzcampo, Sevilla (195 uds)



Valdecarros, Madrid (104 uds)



Entrenúcleos, Sevilla (194 uds)



Notas:

(1) Cartera de ventas firmadas en contrato privado a 31 de diciembre de 2024, con pagos parciales ya cobrados, que se formalizarán entre 2025 y 2026 / (2) Incluye compras bajo contrato privado pendientes de formalizar

Cartera terciaria

Generación de valor a través de ventas y JVs

Actividad en 2024:

46,5m€

Ingresos
PyG

- Incluye una **segunda JV firmada con VITA** en Madrid, y una parcela vendida en Palma de Mallorca

55,7m€

Cartera de
contratos privados⁽¹⁾

- Cartera a dic-24, que mayoritariamente se escriturarán en **2025**
- Reactivación de la actividad en el segmento comercial: **86,2m€ en nuevos acuerdos firmados en 2024**

75%

Ocupación en las oficinas
de Puerto de Somport

- Buen progreso en el arrendamiento en los últimos meses (JV 24% MVC)

ORIA Campus: actualización

- **2 JVs firmadas con VITA: capex estimado de 155m€ en Madrid⁽²⁾**
 - ✓ **Firmado en octubre 2024** – JV para desarrollar un **proyecto flex living** (519 hab. y 22.000m²): construcción iniciada en 4T, con finalización estimada en 2027
 - ✓ **Firmado en 2023** – JV para desarrollar una **residencia de estudiantes** (585 hab. y 20.100m²): a finalizar en 2026
- **2 edificios adicionales:** 40.000m² y 6.000m²
 - ✓ Conversaciones en curso con potenciales interesados

ORIA
Innovation Campus



ORIA PULSE
LIVING

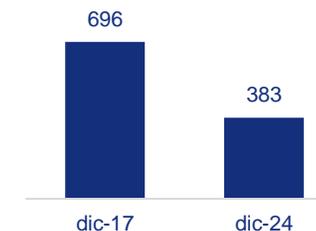


Living – 519 hab.

Cartera terciaria: avance en la estrategia de monetización

- **Estrategia:** monetizar la cartera terciaria a través de ventas de suelo, proyectos llave en mano o joint-ventures, caso por caso
- **Progreso en 2018-2024:**
 - ✓ **301m€ en ingresos** por ventas de activos en el periodo
 - ✓ **Reducción del 45%** del tamaño de la cartera
 - ✓ La cartera actual incluye activos en venta con contratos privados (15%)

Cartera terciaria
GAV 2017–2024 (m€)



Notas:

(1) Cartera de ventas firmadas en contrato privado a 31 de diciembre de 2024, con pagos parciales ya cobrados, que se formalizarán entre 2025 y 2026 / (2) Oria Innovation Campus, ubicado en Avenida Cardenal Herrera Oria (Madrid), al lado de la antigua fábrica de Clesa

ESG

Fomentamos la vivienda sostenible a partir de un modelo de negocio responsable



Principales logros de 2024

E

100%
Unidades
lanzadas

- ✓ con **certificado de Eficiencia Energética AA** y demanda de energía primaria al menos un **10% inferior al de los Edificios de Consumo de Energía Casi Nulo**
- ✓ en tramitación para la obtención de **certificados de sostenibilidad**
- ✓ con evaluación de impacto ambiental y Potencial Calentamiento Global (PCG) mediante **Análisis de Ciclo de Vida (ACV)**
- ✓ con **procesos de control de gestión de residuos** que permitan la valorización de al menos el 70% de los residuos generados en las obras

S



Implementación de un **protocolo de debida diligencia en materia de derechos humanos** y desarrollo de una **política de relación con grupos de interés**



Lanzamiento de la **VIII Edición del Programa de Talento Joven**, apostando por la **diversidad generacional**



Reconocimiento como **una de las 100 mejores empresas para trabajar** por la revista "Actualidad Económica"



Fomento de la **cohesión social y participación ciudadana** en una planificación sostenible e inclusiva del territorio a través del **desarrollo urbano sostenible**

G



Actualización del mapa de riesgos corporativos considerando los riesgos ESG identificados en el **análisis de doble materialidad** realizado por la compañía



Diseño e implementación de un Control Interno de la Información de Sostenibilidad, con la selección de estándares materiales para la compañía



Refinanciación del préstamo corporativo conforme a los **Principios de Prestamos Vinculados a la Sostenibilidad de la Loan Market Association**



Nuevo plan estratégico: ESG27

- **Hemos actualizado nuestra Estrategia de Sostenibilidad General** para el horizonte temporal 2025-2027, que responde a la **necesidad de seguir avanzando** hacia una construcción más sostenible, descarbonizada e inclusiva
- **Objetivo: consolidar la posición de Metrovacesa como un promotor sostenible y responsable**, acompañando activamente al nuevo marco regulatorio ESG, integrando la sostenibilidad en todos los procesos estratégicos y operativos

Dimensión ESG

Líneas estratégicas

Ambiental	Neutralidad y adaptación climática
	Sostenibilidad en las promociones de viviendas
Social	Bienestar de los clientes
	Cuidado del talento propio para el éxito del negocio
	Promotor social y contribuidor al desarrollo social
	Promoción, protección y aseguramiento de los DDHH
Gobierno	Seguridad, salud y bienestar
	Gobierno corporativo responsable y ética en los negocios
	Extensión de la sostenibilidad a proveedores y contratistas
	Innovación y ciberseguridad
	Gestión de la reputación y posicionamiento ESG



3. Situación financiera

mvc.

Cuenta de resultados

Resumen

 m€	FY 2023	FY 2024	% a/a
Ingresos	586,5	657,8	+12,2%
Promoción residencial	502,4	588,0	
Venta de suelo y otros	84,1	69,7	
Margen Bruto	127,6	128,0	+0,3%
Promoción residencial	110,7	129,8	
<i>% margen bruto promoción resid.</i>	22,0%	22,1%	
Venta de suelo y otros	17,0	(1,8)	
Margen Neto	104,2	102,5	-1,6%
<i>% margen neto</i>	17,7%	15,6%	
EBITDA	74,2	73,4	-1,1%
<i>% margen EBITDA</i>	12,7%	11,2%	
Var. de valor & provisiones ⁽¹⁾	(60,2)	(22,6)	
Rdo. financiero y pta. equivalencia	(30,5)	(26,4)	
Rdo. antes de impuestos	(16,5)	24,5	n.m.
Resultado neto	(20,8)	15,9	n.m.
Rdo. recurrente antes de impuestos⁽³⁾	31,6	48,8	+54,4%

Ingresos récord
657,8m€ (+12%)

EBITDA de
promoción⁽²⁾ de
75,2m€ vs 57,2m€

Beneficio neto
positivo 15,9m€

Resultado recurrente
48,8m€ ⁽³⁾ (+54%)

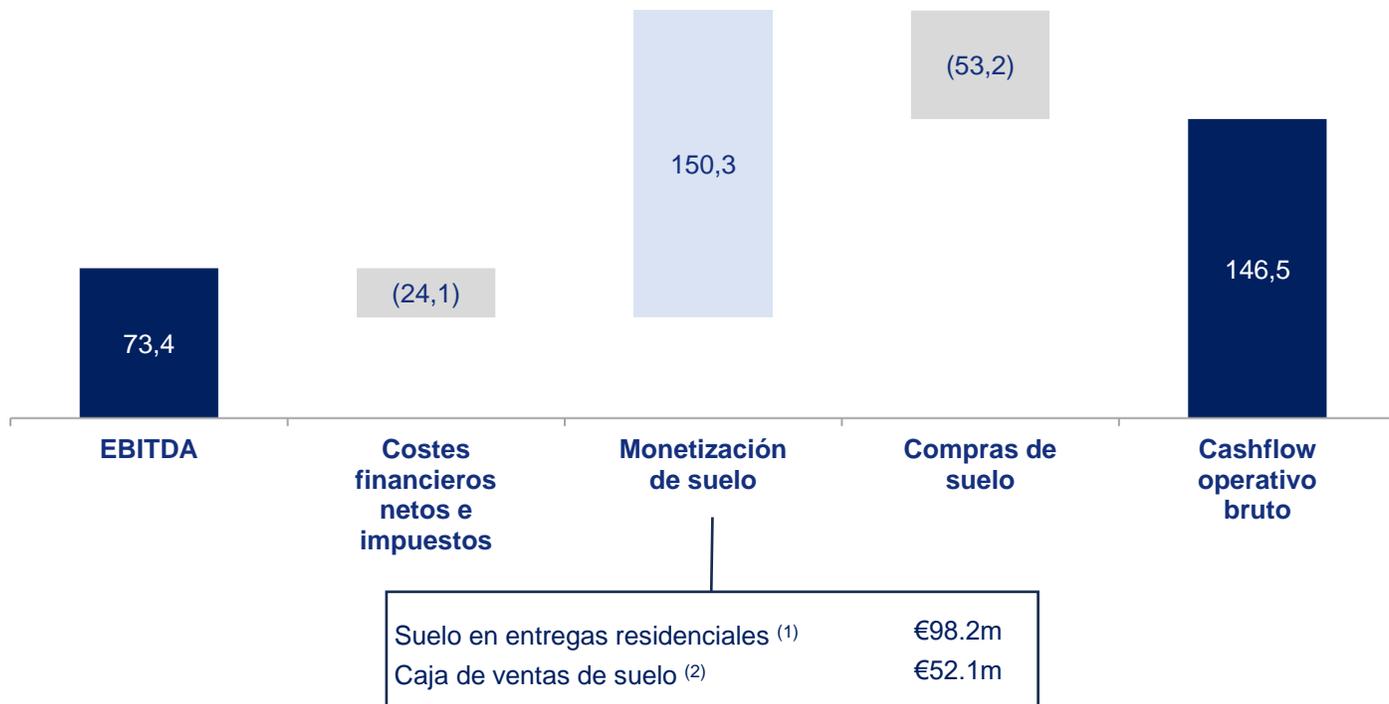
Notas:

(1) Basado en valoraciones externas. Incluye provisiones y amortizaciones. Caída en el valor de los activos principalmente en los activos del segmento terciario / (2) EBITDA excluyendo la contribución de ventas de suelo y otros ingresos (3) Resultado recurrente antes de impuestos: excluyendo las variaciones en el valor de los activos y la contribución de ventas de suelo y otros ingresos

Cashflow

Resumen

Cashflow operativo bruto (m€)



146,5m€
Cashflow
op. bruto

**Superando
previsiones**
100m-125m€

Notes:
(1) Componente de suelo en el coste de viviendas entregadas, que representa monetización del suelo / (2) Caja procedente de ventas de suelo, no incluida en el EBITDA

Deuda Neta

Refinanciada recientemente, asegurando la sostenibilidad financiera

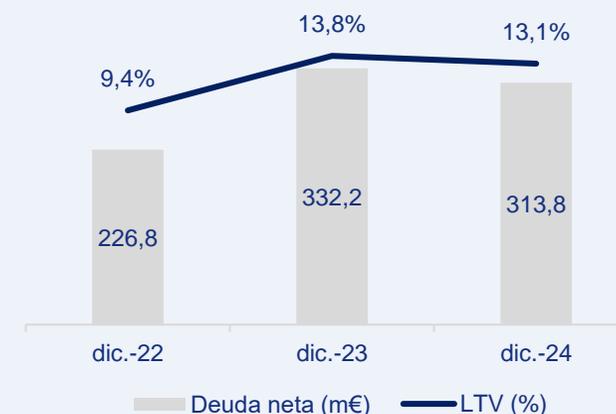
Detalle deuda neta

m€	Dic. 2023	Dic. 2024
Préstamo promotor	119,7	104,7
Deuda corporativa	320,7	293,3
Deuda financiera bruta	440,5	398,0
Caja no restringida	108,2	84,2
Deuda financiera neta	332,2	313,8
Caja restringida ⁽¹⁾	124,0	102,2
% LTV	13,8%	13,1%

Composición deuda bruta

	% total	Coste	Vencim.
Préstamo promotor	26%	5,5% ⁽²⁾	-
Préstamo sindicado	54%	6,5%	2029
Bono MARF	8%	3,9%	2026
Pagarés	11%	3,6%	C/P
Líneas de crédito	2%	5,2%	C/P
Total	100%	5,7%	

Evolución deuda neta y ratio LTV



□ Estructura financiera sólida y diversificada

- **% LTV conservador de 13,1%** (por debajo del rango 15-20%)
- **Fuerte posición de tesorería: 186m€**, de los cuales 102m€ son restringidos, con 71m€ adicionales de deuda corporativa no dispuesta
- **Buen acceso a fuentes variadas de capital**, con condiciones competitivas

□ Préstamo corporativo refinanciado hasta oct-29

- **Incremento del límite a 276m€** (+65m vs. préstamo anterior)
- **Plazo ampliado** hasta oct-2029 (vs. 2026 anteriormente)
- **Confianza renovada por parte de las instituciones financieras** en la fortaleza operativa y financiera de MVC

Notas:

(1) Caja restringida incluye anticipos de clientes, que no se tiene en cuenta para el cálculo de la deuda neta o la ratio LTV / (2) Excluye costes de ITP

Valoración activos

NAV de 13,25€/acción, +4,6%

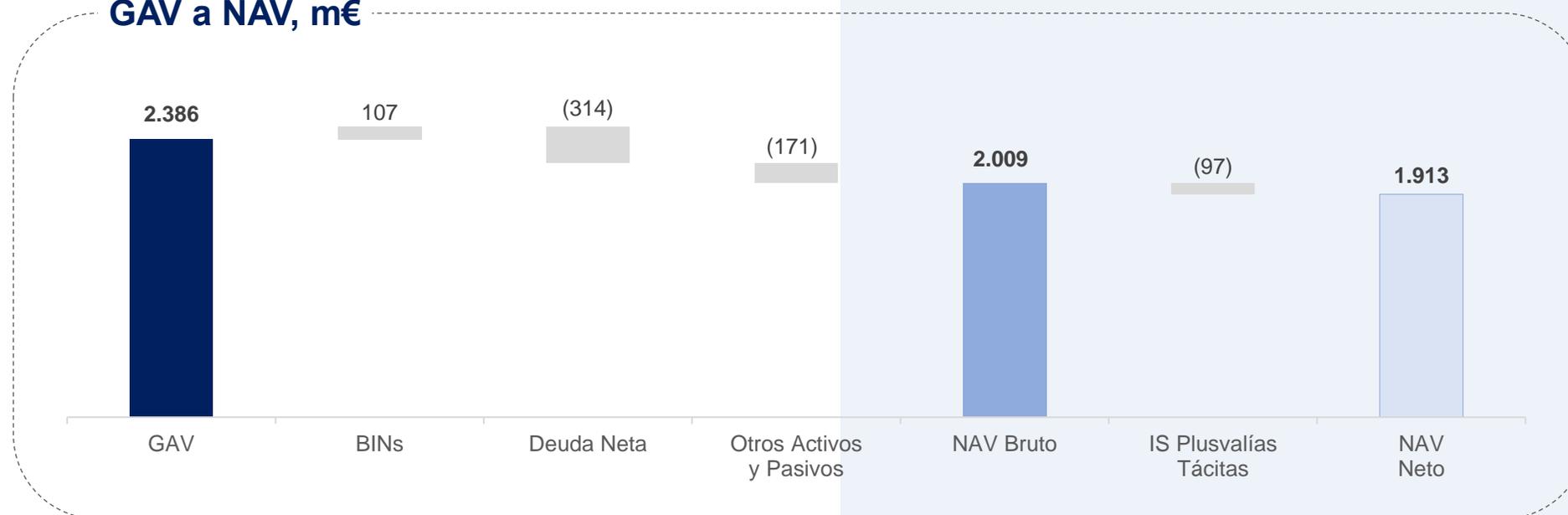
GAV total
2.386m€

- **GAV por segmento:** 84% residencial y 16% terciario
- **Crecimiento de valor de +4,7%** en términos LFL
- **Crecimiento por segmento:** positivo en residencial (+6,8% LFL) y caída en terciario (-4,6% LFL)

NAV /acc.
13,25€

- **Crecimiento del NAV por acción +4,6% vs dic-23**, ajustado por el dividendo pagado (0,69€/acc.)
- **NAV bruto total de 2.009m€** (NAV neto 1.913m€)

GAV a NAV, m€





4. Comentarios finales

mvc.

Comentarios finales

Un 2024 exitoso y perspectivas positivas para 2025

- ✓ **Alcanzamos el objetivo de c. 2.000 entregas** antes de los esperado con **ingresos récord** y resultado neto positivo
- ✓ **Dividendo de mayo a decidir en marzo**, con la convocatoria de la JGA
- ✓ **Alta visibilidad para 2025**, con coberturas de preventas sólidas y un **mayor dinamismo** en el mercado de suelo

Previsión para 2025: >150m€ de CF Op. Bruto

- ✓ **Mayor contribución en el Cashflow Operativo Bruto** por parte de las dos líneas de negocio
 - **Crecimiento en los ingresos de promoción residencial**, con mejora de márgenes
 - **Mayores ventas de suelo**, basadas en una fuerte cartera de contratos privados

Foco en nuestras líneas estratégicas clave

- ✓ **Desarrollo residencial** como nuestra línea de negocio clave, con **c. 2.000 unidades anuales, en propiedad al 100%**
- ✓ **Gestión y venta de suelo** para optimizar el tamaño y la calidad de la cartera
- ✓ **Segmento terciario**: desinversión progresiva vía ventas de suelo y desarrollo de proyectos

metrovacesa

Novolerez II (Pontevedra)



Anexos

mvc.

Cuenta de Resultados

m€	2023	2024	a/a
A Ingresos totales	586,5	657,8	+12,2%
Promoción residencial	502,4	588,0	+17,0%
Ventas de suelo & otros ingresos	84,1	69,7	-17,1%
Total coste de ventas	(458,8)	(529,7)	
Promoción residencial	(391,7)	(458,2)	
Ventas de suelo & otros ingresos	(67,1)	(71,5)	
Margen bruto	127,6	128,0	+0,3%
B Margen bruto promoción	110,7	129,8	
<i>% margen bruto promoción</i>	<i>22,0%</i>	<i>22,1%</i>	
<i>Margen bruto ventas de suelo & otros ingr.</i>	<i>17,0</i>	<i>(1,8)</i>	
Gastos comerciales y otros costes operativos	(23,4)	(25,6)	
Margen neto	104,2	102,5	-1,6%
C Sueldos y salarios	(18,9)	(18,9)	
C Otros gastos generales	(11,1)	(10,1)	
D EBITDA	74,2	73,4	-1,1%
E Var. valor activos y deterioros ⁽¹⁾	(60,2)	(22,6)	
Resultado financiero neto	(24,7)	(25,7)	
Puesta en equivalencia	(5,8)	(0,7)	
Resultado antes de impuestos	(16,5)	24,5	n.m.
Impuesto de sociedades	(4,3)	(8,6)	
F Resultado neto	(20,8)	15,9	n.m.
Rdo. recurrente antes de impuestos ⁽³⁾	31,6	48,8	+54,4%



Comentarios

A – Crecimiento de ingresos totales a 657,8m€ (+12,2%), impulsado por entregas de viviendas

B – Margen bruto de promoción estable (22,1%)

C – Costes de estructura totales de 29,0m€, caída del 3% a/a, equivalente al 4,4% sobre total ingresos

D – EBITDA de promoción ⁽²⁾ (excl. ventas de suelo) de 75,2m€ (+31% a/a), con un margen de +12,8% (vs. 11,4% en 2023)

E – Deterioros de 22,6m€ por variaciones en el valor de los activos y provisiones en FY24, comparado con 17,0m€ en 1S24 y 60,2m€ en FY23

F – Vuelta al beneficio positivo de 15,9m€ y resultado recurrente de 48,8m€, excluyendo ventas de suelo y cambios de valor

Notas:

(1) Basado en valoraciones externas. Incluye provisiones y amortizaciones. Caída en el valor de los activos principalmente en los activos del segmento terciario / (2) EBITDA excluyendo la contribución de ventas de suelo y otros ingresos (3) Resultado recurrente antes de impuestos: excluyendo las variaciones en el valor de los activos y la contribución de ventas de suelo y otros ingresos

Balance de situación

m€	dic-23	dic-24
Inversiones inmobiliarias	238,9	240,2
Otros activos no corrientes	156,7	147,8
Total activos no corrientes	395,6	388,1
Existencias	1.826,0	1.739,9
<i>Suelo</i>	822,3	763,4
<i>WIP & producto terminado</i>	1,003,6	976,5
Caja	196,3	186,4
Otros activos corrientes	114,8	99,1
Total activos corrientes	2.137,1	2.025,4
Total activos	2.532,7	2.413,5
Provisiones	14,5	7,5
Deuda con entidades de crédito	233,6	248,5
Otros pasivos no corrientes	43,8	54,1
Total pasivos no corrientes	292,0	310,1
Provisiones	31,1	35,6
Deuda con entidades de crédito	204,8	145,6
Otros pasivos corrientes	319,5	325,3
Total pasivos corrientes	555,4	506,6
Patrimonio neto	1,685,3	1,596,9
Total pasivos	2.532,7	2.413,5

Residencial Kilimanjaro (Palmas Altas, Sevilla)



Cashflow

Thalassa (Alicante)

m€	FY 2023	FY 2024
+ EBITDA	74,2	73,4
- Gastos financieros netos pagados	(19,6)	(24,1)
- Impuestos pagados	2,7	-
+ Monetización del suelo:		
Suelo en entregas residenciales ⁽¹⁾	122,1	98,2
Caja de ventas de suelo ⁽²⁾	42,3	52,1
- Compras de suelo	(90,2)	(53,2)
= Cashflow operativo bruto (A)	131,6	146,5
- Capex de urbanización	(48,6)	(38,3)
- Capex de obra en curso	(421,8)	(409,7)
+ COGS de entregas (ex suelo)	269,6	360,0
+/- Otro capital circulante y resto	63,9	64,5
= Cashflow relativo a promociones en curso (B)	(137,0)	(23,5)
= Cashflow total (A) + (B)	(5,4)	123,1
- Dividendo pagado	(100,0)	(104,6)
= Variación deuda neta	(105,4)	18,5



Notes:

(1) Componente de suelo en el coste de viviendas entregadas, que representa monetización del suelo / (2) Caja procedente de ventas de suelo, no incluida en el EBITDA

Valoración de cartera & NAV

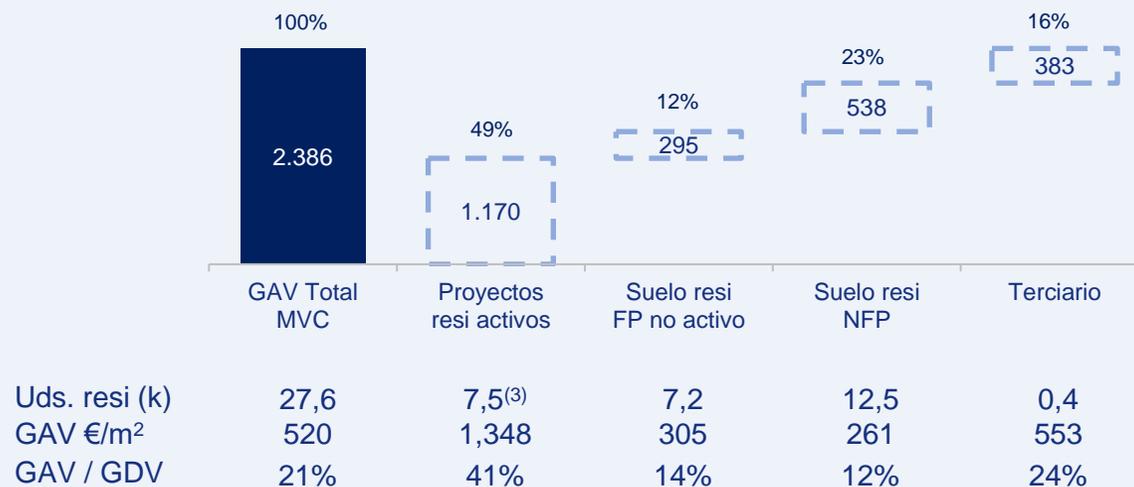
Cálculos en detalle

Cálculo del NAV (Net Asset Value), €/acc.

m€	dic-23	dic-24
Fondos propios	1.685,3	1.596,9
+/- Plusvalías implícitas	280,2	343,7
+/- Otros ajustes ⁽¹⁾	56,5	68,7
= NAV bruto	2.022,0	2.009,3
+/- Impuestos s/ ganancias ⁽²⁾	(70,0)	(85,9)
+/- Otros ajustes	(8,3)	(10,7)
= NAV neto	1.943,7	1.912,6
Número de acciones (m)	151,7	151,7
NAV por acción (€)	13,33	13,25
NNAV por acción (€)	12,81	12,61

+4,6% aj. por el dividendo pagado (0,69€/acc.)

Desglose de la cartera, GAV en m€



Notas:

(1) Principalmente BINs fuera de balance / (2) 25% de las plusvalías implícitas / (3) Excluye 104 unidades de la compra de Valdecarros, bajo contrato privado pendiente de escriturar a dic-24, que ya han sido lanzadas

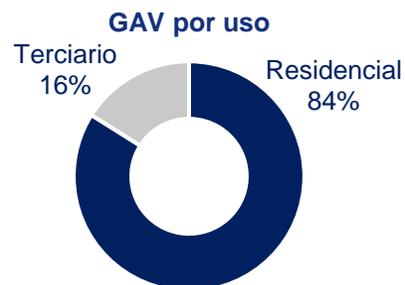
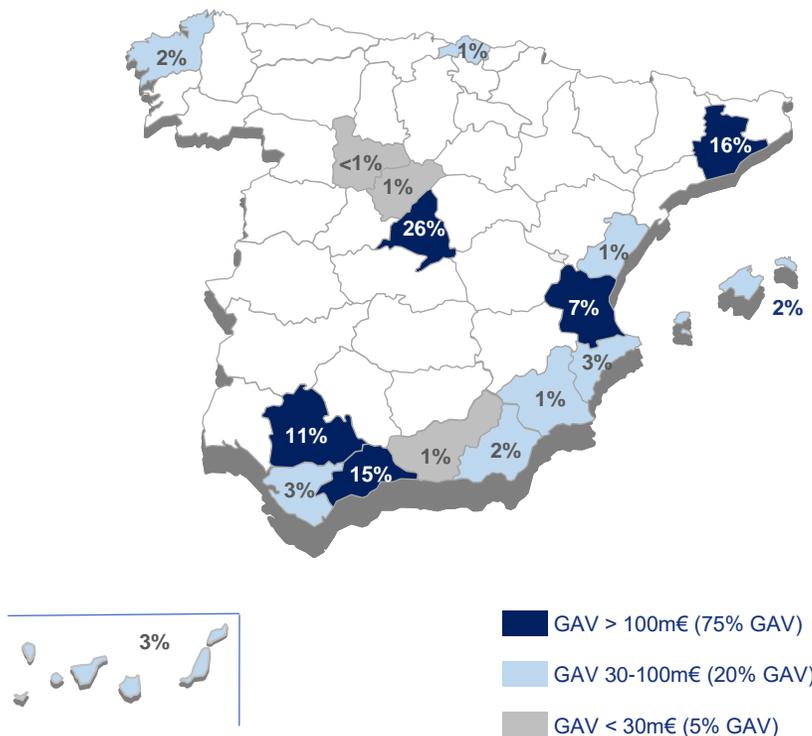
Cartera de suelo

Resumen

Distribución geográfica de la cartera (1):

2.386m€
GAV

27,6k
unidades
residenciales



- La cartera de suelo proporciona visibilidad sobre lanzamientos de futuros proyectos
- Mix geográfico en las ubicaciones clave:
 - ✓ Ubicaciones con demanda sólida y escasez de suelo finalista
 - ✓ 78% del valor de la cartera de suelo en las top-6 provincias
- El suelo en gestión también se concentra en las provincias clave

Distribución del GAV por provincia:

Provincia	Total	Residencial	Terciario
Madrid	26%	23%	43%
Barcelona	16%	12%	39%
Málaga	15%	18%	-
Sevilla	11%	13%	-
Valencia	7%	9%	-
Cádiz	3%	3%	5%
Alicante	3%	4%	-
Canarias	3%	3%	-
A Coruña	2%	3%	-
Baleares	2%	1%	8%
Resto	11%	12%	5%
Total	100%	100%	100%

Notas:

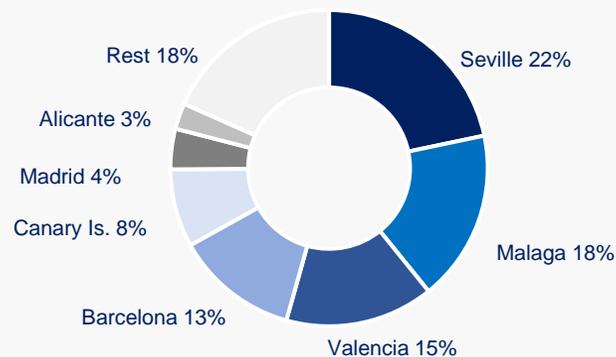
(1) Distribución como % del GAV a diciembre 2024. Excluye las provincias con exposición reducida (valor por debajo de 10m€)

Perfil clientes

Ubicación, precio, edad, motivación de compra y financiación⁽¹⁾

Uds en comercialización por provincia

% unidades

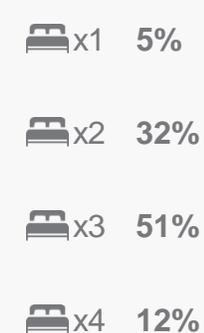


Cliente MVC por tipo de compra

Motivo de compra



Nº habitaciones



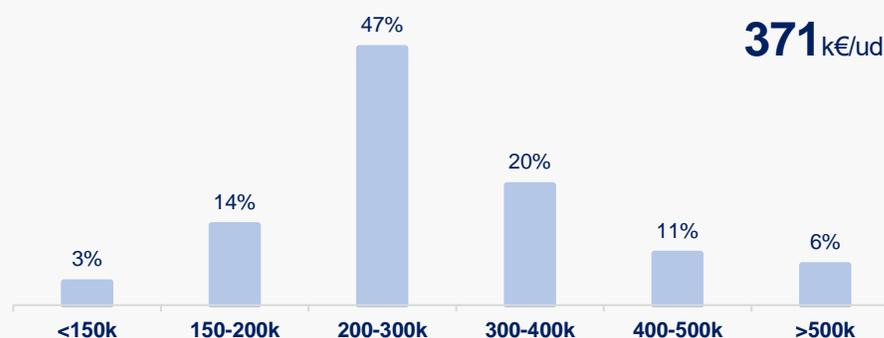
Rango de precios de venta: k€ por unidad

81% de la oferta entre 150k-400k€, producto clase media

PMV uds en comercialización

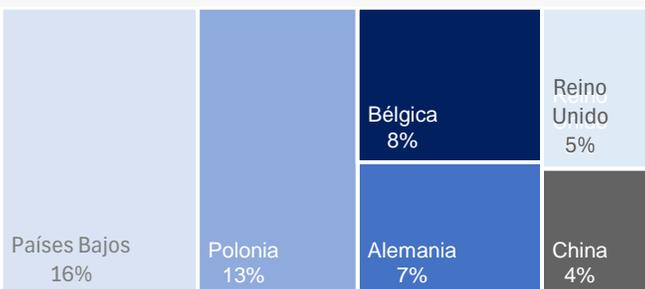


371 k€/ud



Cliente MVC por nacionalidad

Mayoría cliente nacional; demanda extranjera variada



Cliente MVC: información financiera

Ratio accesibilidad⁽³⁾



4,6 años



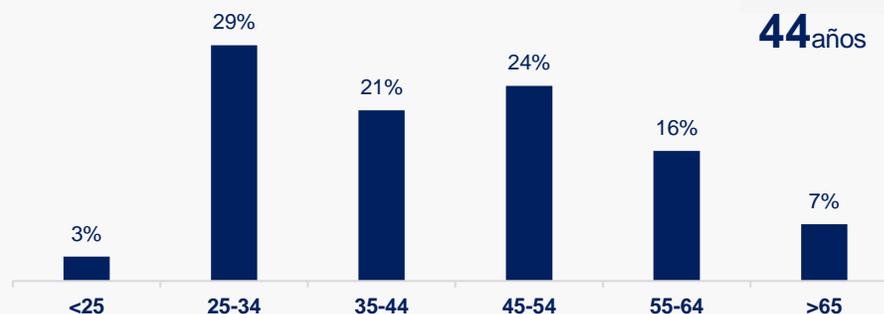
Cliente MVC por edad

c. 59% entre 30 y 50 años

Edad media



44 años



Notas:

(1) A 31 de diciembre de 2024 / (2) Clientes no comunitarios ni residentes representan c. 4% del total / (3) Calculado como la mediana del número de años necesarios para pagar una vivienda (precio de la vivienda entre los ingresos brutos anuales del hogar) / (4) Hipoteca media solicitada por aquellos clientes que la solicitan (medida como % sobre el precio de la vivienda)

Datos operativos

Evolución de los principales datos operativos

Nº unidades	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Preventas en el periodo	888	1.511	1.037	2.093	1.837	1.836	1.929
Cartera de preventas (uds)	909	2.131	2.568	3.033	3.171	3.332	3.265
Cartera de preventas (m€)	271	597	744	850	990	1.084	1.158
Promociones activas (nº prom.)	102	136	125	138	150	122	115
Unidades activas	5.565	7.962	7.382	7.561	7.947	8.009	7.619
Unidades en comercialización	3.840	5.378	5.440	5.555	6.235	6.385	5.733
Unidades en construcción	1.329	3.383	3.550	4.007	4.101	4.517	4.143
Entregas en el periodo	520	289	601	1.627	1.699	1.675	1.996

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

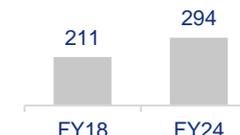
Principales cifras 2018-2024



Margen bruto promoción resi (%)



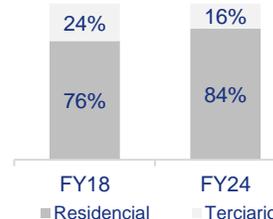
PMV (k€/ud) entregas



Cartera suelo (k uds)



GAV por uso (%)



Agenda corporativa en 2025

Calendario (tentativo)

Junta General de Accionistas	28 de abril
Evolución de negocio 1T25	29 de abril
Presentación resultados 1S25	23 de julio
Evolución de negocio 9M25	29 de octubre

Puerto de Somport 21-23 (Madrid)





Q&A

mvc.