

metrovacesa

Residencial Nereidas  
(Torremolinos, Málaga)

# Resultados 1S2021

27 de julio, 2021



# Disclaimer

Esta Presentación no constituye ni forma parte de ninguna oferta de venta, o invitación a comprar o a suscribir, o solicitud de oferta de compra o suscripción, de las acciones de Metrovacesa, S.A. ("Metrovacesa"). Esta Presentación, así como la información incluida en ella, no constituye ni forma parte de (i) ningún contrato o compromiso de compra o suscripción de acciones de acuerdo con la Ley del Mercado de Valores ni (ii) una oferta de compra, venta o intercambio de acciones ni una solicitud de cualquier tipo de derechos de voto en la jurisdicción de España, Reino Unido, EEUU o cualquier otra. Por "Presentación" se entiende: este documento y cualquier parte o contenido de este documento; cualquier presentación oral, sesión de preguntas y respuestas y material escrito o en audio tratado o distribuido durante la reunión relativa a la Presentación o que guarde cualquier vínculo con la Presentación. La Presentación y la información contenida en la Presentación no podrán ser reproducidas, usadas, distribuidas o publicadas, en su totalidad o en parte, en ningún supuesto, salvo en lo que respecta a la información extraída de la Presentación y utilizada para la elaboración de informes de analistas de conformidad con la normativa aplicable. El incumplimiento de este deber puede suponer una infracción de la legislación aplicable en materia de mercado de valores y de su infracción se pueden derivar responsabilidades civiles, administrativas o penales. Además de información relativa a hechos históricos, esta Presentación puede incluir proyecciones futuras sobre las ventas y resultados de Metrovacesa y sobre otras materias como la industria, la estrategia de negocios, objetivos y expectativas relativas a su posición de mercado, operaciones futuras, márgenes, rentabilidad, inversiones de capital, recursos propios y otra información operativa y financiera. Las proyecciones futuras incluyen afirmaciones relativas a los planes, objetivos, metas, estrategias, eventos futuros o desempeño, y suposiciones subyacentes y otras afirmaciones que no son declaraciones sobre hechos históricos. Las palabras "prever", "esperar", "anticipar", "estimar", "considerar", "podrá", y demás expresiones similares pueden identificar proyecciones futuras. Otras proyecciones futuras pueden identificarse con base en el contexto en el que se realizan. Las proyecciones futuras se basan en diversas hipótesis y asunciones relativas a la estrategia de negocios de Metrovacesa, presente y futura, así como en el entorno en el que Metrovacesa espera operar en el futuro. Las proyecciones futuras incluyen e implican riesgos conocidos y desconocidos, incertidumbres y otros factores materiales, que pueden afectar a los resultados reales y al desempeño de Metrovacesa o de la industria. Por tanto, el resultado y el desempeño real pueden ser materialmente diferentes de aquellos expresados o implícitos en estas proyecciones. Ninguna de las proyecciones futuras, expectativas o perspectivas incluidas en esta Presentación deberá considerarse como una previsión o promesa. Tampoco deberá entenderse que las proyecciones futuras implican manifestación, promesa o garantía alguna sobre la corrección o exhaustividad de las asunciones o hipótesis en las que se basan las referidas proyecciones futuras, expectativas, estimaciones o previsiones o, en el caso de las asunciones, de su completa inclusión en la Presentación. Numerosos factores podrían ocasionar que el resultado, rendimiento o desempeño real de Metrovacesa fuese materialmente diferente de cualquier resultado, rendimiento o desempeño futuro incluido de manera expresa o implícita en cualquiera de las referidas proyecciones futuras. En caso de materializarse alguno o varios de los referidos riesgos o incertidumbres, o en caso de que las asunciones resulten incorrectas, los resultados reales pueden ser materialmente diferentes de los descritos, anticipados, esperados o proyectados en la Presentación. Por tanto, el receptor de esta presentación no deberá depositar una confianza indebida en estas proyecciones futuras y su capacidad de predecir resultados futuros. Los analistas, agentes de valores e inversores, presentes y futuros, deberán operar con base en su propio criterio en cuanto a la idoneidad y adecuación de los valores en cuanto la consecución de sus objetivos particulares, habiendo tomado en consideración lo indicado en el presente aviso y la información pública disponible y habiendo recibido todo el asesoramiento profesional, o de cualquier otra categoría, considerado necesario o meramente conveniente en estas circunstancias, sin haber dependido únicamente en la información contenida en la Presentación. La difusión de esta Presentación no constituye asesoramiento o recomendación alguna por parte de Metrovacesa para comprar, vender u operar con acciones de Metrovacesa o con cualquier otro valor. Los analistas, agentes de valores e inversores deben tener en cuenta que las estimaciones, proyecciones y previsiones no garantizan el rendimiento, desempeño, resultado, precio, márgenes, tipos de cambio y otros hechos relacionados con Metrovacesa que estén sujetos a riesgos, incertidumbres u otras variables que no se encuentren bajo el control de Metrovacesa, de tal forma que los resultados futuros y el desempeño real podría ser materialmente diferente al previsto, proyectado y estimado. La información incluida en esta Presentación, que no pretende ser exhaustiva, no ha sido verificada por un tercero independiente y no será objeto de actualización. La información de la Presentación, incluidas las proyecciones futuras, se refiere a la fecha de este documento y no implica garantía alguna en relación con los resultados futuros. Metrovacesa renuncia expresamente a cualquier obligación o compromiso de difundir cualquier actualización o revisión de la información, incluyendo datos financieros y proyecciones futuras. En este sentido, Metrovacesa no distribuirá públicamente ninguna revisión que pueda afectar a la información contenida en la Presentación que se derive de cambios en las expectativas, hechos, condiciones o circunstancias en los que se 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 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. Resumen del trimestre
2. Evolución del negocio
3. Situación financiera
4. Conclusiones finales

Anexos



Ponentes



Jorge Pérez de Leza  
CEO



Borja Tejada  
CFO



Juan Carlos Calvo  
Estrategia & IR



metrovacesa

Novolírez (Pontevedra, Galicia)

# 1. Resumen del trimestre

# Resumen del trimestre

---

## La demanda de vivienda sigue mejorando

Nuevo trimestre récord en preventas: 1S similar a todo el año 2020

## Nuevo acuerdo *Build to Rent* para 206 unidades

Firmado con AEW en Valencia, confirmando el interés fuera de Madrid

## Acelerando los planes operativos

En camino de cumplir los objetivos del año, ahora incrementando el número de lanzamientos e inicios de obra, por la mejora del mercado



## 2. Evolución del negocio



# Foto del portfolio a junio 2021

Promociones activas	Construcción	Entregas / Ventas	Cartera de suelo	Financieros
 <u>Cartera de ventas</u> <sup>(1)</sup> <b>2.878</b> unidades vendidas 846 MM€ 294.000 €/ud PMV <sup>(2)</sup>  <b>5.221</b> unidades y <b>98</b> promociones en comercialización <b>301.000</b> €/ud PMV <sup>(2)</sup>  <b>7.216</b> unidades activas <b>134</b> promociones activas	  <b>3.620</b> unidades en construcción o terminadas  <b>70</b> promociones en construcción o terminadas	  <b>645</b> unidades entregadas <b>271.000</b> €/ud PMV <sup>(2)</sup>  <b>956</b> unidades pre-ventas <sup>(3)</sup> <b>288.000</b> €/ud PMV <sup>(2)</sup>	  <b>12,4 MM€</b> ventas de suelo <b>+ 17,2 MM€</b> en contrato privado  <b>c.33.600</b> en cartera de suelo <sup>(4)</sup>  <b>83%</b> <sup>(5)</sup> finalista	  <b>259 MM€</b> Caja total  <b>219 MM€</b> Deuda neta  <b>8%</b> ratio LTV  <b>16,05 €</b> NAV por acción

## Notas:

(1) Preventas acumuladas (contratos y reservas) menos entregas en el periodo

(2) PMV: Precio medio de venta

(3) Preventas del periodo, neto de cancelaciones

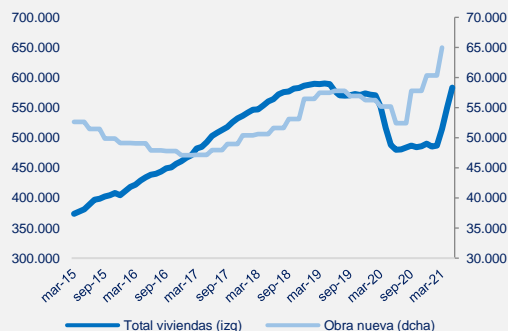
(4) Número estimado de unidades, que puede variar en el tiempo según el tipo de proyecto y la superficie máxima edificable

(5) En base al GAV de junio 2021

# Dinámicas del mercado: recuperación de la demanda

## Demanda: transacciones, acum. 12M (nº unidades)

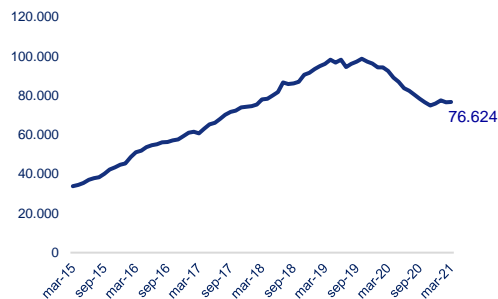
Fuente: MITMA y Notaríos



- Se confirma la recuperación de la demanda, sobre todo en vivienda nueva
- Aspectos clave: tasas de ahorro durante la pandemia, condiciones hipotecarias favorables, cambios en las preferencias de los compradores

## Oferta: inicios de obra, acum. 12M nº unidades

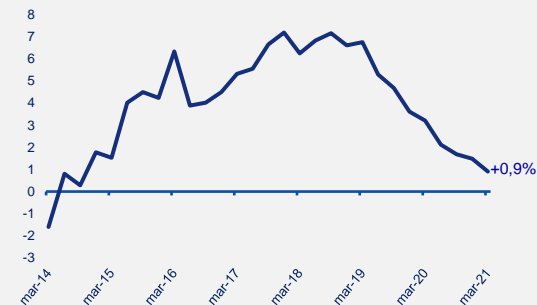
Fuente: MITMA



- Inicios de obra continúan por debajo de niveles pre-Covid
- Principales restricciones para la oferta: acceso a financiación, escasez de suelo

## Precios de Vivienda (variación % a/a)

Fuente: INE



- Mercado más equilibrado, que conduce a aumentos en los precios más moderados
- Estimamos un crecimiento moderado en precios, cercano a la inflación en zonas donde la oferta es limitada

## Márgenes brutos

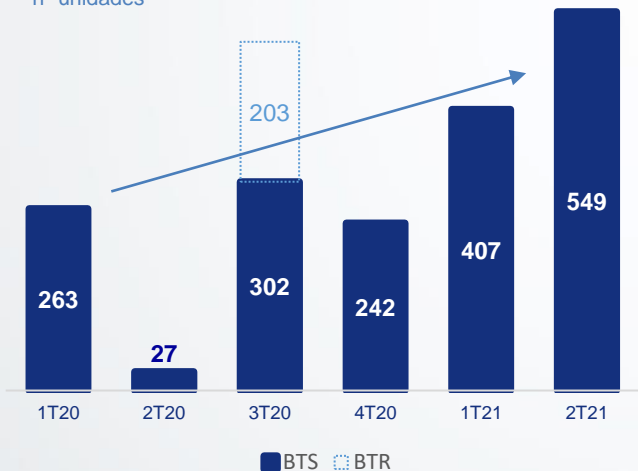
- Mantenemos lo anunciado sobre las perspectivas de márgenes para siguientes años. Para MVC: margen bruto en el rango bajo de 20's %
- Costes de construcción:
  - Riesgo de aumento en los precios de las materias primas y, potencialmente, los costes laborales
  - Hasta ahora, ningún impacto en márgenes en los contratos firmados recientemente, y las obras en curso transcurren de manera fluida. El impacto final será moderado, dependiendo del volumen de nueva construcción y HPA



# Preventas residencial: reflejando recuperación en la demanda

## MVC preventas trimestrales <sup>(1)</sup>

nº unidades



Trimestre récord:  
**549 unidades**  
vendidas en 2T

Semestre récord:  
**956 unidades**  
vendidas en 1S

- Preventas 1S21 (956 unidades) son 3x más que en 1S20, y cercano a las de FY20 (1.037)
- Ratio de absorción mensual del 3,6%<sup>(2)</sup>, reflejando una notable recuperación de la demanda
- Demanda en Costa del Sol aumentando (+50% en 2T vs 1T), aun por debajo de su potencial máximo

## Ratios de absorción, media mensual (%)<sup>(2)</sup>



## Cambios favorables en preferencias de compradores

- Preferencia por extrarradio frente a centro ciudad
  - Preferencia por viviendas de mayor tamaño y unifamiliares
  - Acceso a terrazas, espacios abiertos y zonas comunes
- Cambios que favorecen a la obra nueva frente a 2ª mano, y que probablemente se mantengan tras la pandemia

## Innovando en los procesos de venta

- Proceso de comercialización, reservas y contratos, totalmente digital. Uso del Big-data en todo el proceso
- Renovación del punto de venta de las oficinas de MVC
- Acuerdo con El Corte Inglés para implantar puntos de venta en grandes almacenes
- Fuerza de ventas propia en el 13% en nuestras promociones, con incrementos en el ritmo de ventas



Punto de venta MVC en un centro El Corte Inglés

### Notas:

(1) Preventas 2T21 no incluye el nuevo acuerdo BTR firmado en julio

(2) Preventas netas mensuales dividido entre el total de unidades en comercialización (ex BTR), vendidas y no vendidas

# Entregas: 645 unidades en 1S, con mayor precio medio y mejores márgenes



Más entregas

- **645 unidades en 1Q:** +185% yoy
- 349 unidades en 2T vs 296 unidades en 1T

Precios unitarios más altos

- **PMV de 307.000 €/ud en entregas 2T**
- Subida desde los 229.000 €/ud en 1T

Más ingresos

- **107 MM€ ingresos en 1S:** +124% a/a
- Principales ubicaciones: Málaga (184 unidades), Cádiz (107), Madrid (72), Sevilla (67)

Mayor margen

- **21,5% margen bruto en 2T**
- Subida desde el 14% en 1T21 ó 16% en 1S20

En camino para cumplir el objetivo de entregas de 2021

- **El target mínimo ya está 100% cubierto** con las preventas actuales en promociones terminadas
  - Rango del **target**: 1.300 a 1.700 viviendas entregadas en 2021
  - 50% ya entregadas en 1S (1); +60% a finales de julio
  - +700 unidades con construcción terminada y ya preventadas
- **Recorrido para mejorar el rango bajo**
  - 488 unidades disponibles para la venta en proyectos terminados recientemente, 68% en áreas costeras. Oportunidad de capturar la demanda, especialmente de compradores extranjeros
  - +800 unidades terminarán construcción en 2S



**Nereidas (Torremolinos, Málaga):**  
✓ 104 unidades  
✓ PMV +€650k  
✓ 94% vendido  
✓ En entrega

Notas:

(1) Calculado sobre el rango bajo

# Nueva operación Build to Rent: 206 unidades en Valencia

## Resumen de la nueva transacción

- Firmado acuerdo **llave en mano** con AEW para entregar **2 edificios con 206 unidades en la ciudad de Valencia**, junto a la emblemática "Ciudad de las Artes y las Ciencias"
  - Moreras Torre: una torre de 21 plantas con 155 viviendas
  - Segundo edificio de 11 plantas con 51 viviendas
- Las obras de construcción comenzarán en breve y estarán **terminadas en 2023**
- Precio total de venta: **cerca de 50 MM€**
- Esta es la segunda operación de BTR firmada con AEW, tras las 203 unidades del año pasado en Mallorca
- Acordado en julio: no se incluye en las preventas ni en la cartera de ventas del 2T

## Actividad global de BTR: 19% de la cartera de ventas

- Hasta ahora, MVC ha firmado acuerdos llave en mano en **7 proyectos BTR con un total de 702 unidades** con inversores institucionales
  - El primer proyecto ya está terminado y entregado, en Madrid
  - En la actualidad, BTR representa el **19% de la cartera de pedidos** (proforma)
  - Ubicaciones: Madrid, Barcelona, Mallorca y Valencia
- Además, varios proyectos identificados para futuras transacciones BTR: algunos con construcción iniciada (152 uds), y otros que se iniciarán en breve. Flexibilidad para cambiar al segmento BTS en función de la evolución de la demanda
- El enfoque de MVC en BTR es como promotor, no como propietario u operador, a través de acuerdos de compra futuros preservando los márgenes



Moreras Torre y Moreras F3 en Valencia (render)



# Inicio de Palmas Altas / Isla Natura

Buen comienzo del mayor proyecto de MVC

- **Palmas Altas**, ahora rebautizado como **Isla Natura**, es el proyecto de mayor envergadura de MVC: +2.000 viviendas, el 6% del GAV total
  - Barrio completamente nuevo en el sur de Sevilla, con 67 hectáreas, diseñado con los más altos estándares de sostenibilidad y respeto al medio ambiente
  - Con 248k m<sup>2</sup> de espacio residencial, 180k m<sup>2</sup> de zonas verdes y 66k m<sup>2</sup> para instalaciones educativas y deportivas. Acceso directo a nueva estación de metro
  - Las obras de urbanización del terreno se iniciaron en 1S; la inversión prevista asciende a 49 MM€ hasta 2023
- **Lanzamiento inicial muy exitoso:**
  - 240 unidades lanzadas en el 1S en cuatro promociones diferentes: dos plurifamiliares y dos para viviendas individuales
  - Ya se ha vendido el 45% en los primeros cuatro meses de comercialización
  - Preparados nuevos lanzamientos en el segundo semestre



Residencial Mont Blanc (108 unidades)



Residencial Mulhacén (52 unidades)



Villas del Nilo (33 unidades)



Villas del Volga (47 unidades)



# Actividad operativa: cartera ventas, en construcción y comercialización

## Cartera de preventas: evolución



+12%  
incremento  
en backlog

80%  
contratos,  
20% reservas

294.000  
PMV del  
backlog

## Cartera ventas: distribución por provincia



## Unidades en construcción o terminadas

Por % de avance de obra



100%

del target de entregas  
2021 ya terminadas

70

promociones en  
construcción

- Nuevos inicios de obra:  
✓ 708 unidades en 1S
- Licencias de obra obtenidas:  
✓ 1.237 unidades en 1S
- Obras finalizadas en el periodo:  
✓ 1.013 unidades en 1S
- Preferencia por constructoras grandes: menor riesgo de ejecución

## Unidades en comercialización

% split por provincia



55%  
prevendido

98

promociones en  
comercialización

- PMV de 301.000€/ud
- Inicios de comercialización:  
✓ 574 unidades en 1S

# Gestión de suelo: avances en la venta y gestión de suelos

## Ventas de suelos

29,6 MM€  
ventas firmadas

=

59%  
Objetivo anual

- **Ventas de suelo contabilizadas en 1S: 12,4 MM€**
  - Varias transacciones de pequeño tamaño
  - Ubicaciones: Huelva, Alicante, Tarrassa, Córdoba, Málaga y Cádiz
- **Más ventas en contrato privado: 17,2 MM€ hasta la fecha**
  - A formalizar antes de fin de año, con prepagos parciales ya recibidos
- Hasta la fecha, venta de suelos residenciales no estratégicos, por un total de 738 unidades, a precios cercanos a valor contable (-5%)
- Esperamos una revitalización de las ventas de suelo en el segmento comercial en la segunda mitad del año
- **Objetivo anual de (+50 MM€): 59% ya comprometido**

## Gestión de suelos

### • Transformación a finalista:

- 185 unidades transformadas en 1S: 2 parcelas en Barcelona (Sabadell y Manresa) y 1 en Málaga (Mijas)
- Otros hitos relevantes:
  - Palmas Altas (Sevilla): aprobación del plan de urbanización y del acceso norte
  - ARPO (Pozuelo, Madrid): registro del plan de reordenación
  - Parque Serralta (Barakaldo, Vizcaya): inicio de las obras de urbanización
- 16 MM€ de inversión en obras de urbanización en 1S

### • En camino de transformar +6.000 unidades a finalistas para 2023



#### Manresa (Barcelona)

- Transformado a FP en 2Q21
- 70 unidades residenciales



#### Parque Serralta (Barakaldo, Vizcaya)

- 259 unidades



#### ARPO (Pozuelo, Madrid)

- 256 unidades



# Negocio terciario: aumento del interés de los inversores

## Clesa (Madrid)

- MVC está preparando el diseño de un plan maestro para este importante emplazamiento, con 88.700 m<sup>2</sup> de superficie edificable en cuatro edificios de uso mixto:
  - Al menos un 50% para oficinas y hasta un 50% para usos alternativos (coliving, residencia de estudiantes, hotel, etc)
- Las obras de preparación del terreno ya han comenzado
- La titularidad de la antigua fábrica será transferida al Ayuntamiento de Madrid en breve. Kadans Science Partner ha obtenido una concesión a largo plazo para rehabilitarla y desarrollar un centro de ciencias de la vida basado en la investigación biotecnológica
- Estamos buscando activamente inversores para posibles acuerdos llave en mano en algunos de los nuevos edificios



## Puerto Somport (Madrid)

- La fase 1 se completó en junio: 18.900 m<sup>2</sup> de espacio de oficinas de alta calidad en la autopista A1
  - 4.000 m<sup>2</sup> de superficie abierta
  - Certificaciones superiores: Leed Platinum, Well Gold, Safe Site
- Actualmente en comercialización para potenciales inquilinos
- MVC posee el 24% y Tishman Speyer el 76%. Las futuras fases 2 y 3 se lanzarán bajo la misma JV



# Reforzamos nuestro **compromiso con la Sostenibilidad**

Trabajamos diariamente en el desarrollo de nuestro **Plan Estratégico de Sostenibilidad 2020-2022**, aprobado en 2020 y actualizado anualmente, construido sobre 8 principios estratégicos:

Aplicamos nuestra **propuesta de valor ESG** en cada eslabón de la cadena de valor, con los siguientes objetivos globales:

## Líneas Estratégicas

## Objetivos globales

**E**nvironmental dimension



- Mitigación y adaptación al cambio climático
- Medio ambiente y biodiversidad
- Economía circular

**S**ocial dimension



- Comunidades locales
- Igualdad, conciliación y desarrollo personal

**G**overnment dimension



- Gobierno sencillo y transparente

- Innovación de productos y procesos
- Gestión de proveedores

- Ser reconocida como una de las empresas del sector en España **más comprometida con la distribución del valor económico generado**
- Convertirse en **líderes de la gestión urbana sostenible**
- Promover la **sostenibilidad eficiente** de nuestros hogares
- **Reducir progresivamente la huella de carbono** de nuestras promociones y oficinas
- Convertirse en la **empresa más atractiva del sector** en cuanto a la **gestión del talento**

Participamos con las principales organizaciones de sostenibilidad:



Firmante como Socio Participante del **Pacto Mundial de las Naciones Unidas**, la mayor iniciativa de sostenibilidad empresarial del mundo



**Green Building Council España (GBCe)**, la principal organización de construcción sostenible en España



**Forética**, organización líder en sostenibilidad y responsabilidad social corporativa, y su iniciativa "**Ciudades Sostenibles 2030**"





### 3. Situación financiera



# Estados financieros: Cuenta de Pérdidas y Ganancias



## Profit & Loss

MM€	1S 2020 <sup>(1)</sup>	1S 2021	% variación
<b>Ingresos</b>	<b>48,6</b>	<b>187,4</b>	<b>286%</b>
Promoción	47,4	175,0	
Ventas de suelo	1,2	12,4	
<b>Margen bruto</b>	<b>7,8</b>	<b>31,3</b>	<b>301%</b>
Promoción	7,7	32,4	
% margen bruto promoción	16,2%	18,5%	
Ventas de suelo	0,1	(1,0)	
<b>Margen neto</b>	<b>3,1</b>	<b>21,2</b>	<b>571%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>(8,1)</b>	<b>8,2</b>	
<b>Beneficio antes impuestos</b>	<b>(73,0)</b>	<b>(1,7)</b>	
<b>Beneficio neto</b>	<b>(75,7)</b>	<b>(2,2)</b>	
<b>BAI recurrente <sup>(2)</sup></b>	<b>(14,4)</b>	<b>3,0</b>	

286% incremento en ingresos

Mejora en margen bruto promoción (21,5% en 2T)

EBITDA positivo y BAI recurrente

### Notas:

(1) Proforma en 1S2020, excluyendo la venta de una parcela como anunciado en el ejercicio 2020

(2) BAI recurrente: beneficio antes de impuestos, excluyendo aportación de ventas de suelo e impacto por variaciones en la valoración de activos

# Deuda neta: posición financiera sólida



## Deuda neta

Ratio LTV  
**8.0%**

Deuda neta  
**218,6 MM€**

Caja total  
**259,2 MM€**

MM €	Dic 2020	Jun 2021
Préstamo promotor	178,8	116,9
Deuda corporativa	257,1	296,7
<b>Deuda financiera bruta</b>	<b>435,9</b>	<b>413,7</b>
Caja no restringida	203,9	193,9
Inversiones c/p	3,5	1,1
<b>Deuda financiera neta</b>	<b>228,4</b>	<b>218,6</b>
Caja restringida <sup>(1)</sup>	130,1	65,3
% LTV	8,5%	8,0%

### Deuda corporativa

- Préstamo bancario sindicado: 193 MM€, tras devolver 28 MM€ en 1S
- Bono: 30 MM€ emitidos en mayo, a vencimiento 5 años y cupón del 4,1%, cotizando en el MARF
- Programa de pagarés: 42 MM€
- Otras líneas de crédito: 32 MM€

### Préstamo promotor

- 117 MM€ utilizados
- 436 MM€ en préstamos promotores sin disponer
- Más 258 MM€ preaprobados para nuevos inicios de construcción

### Caja

- Caja total de 259 MM€: 194 MM€ disponibles y 65 MM€ restringidos (anticipos de clientes)
- Priorizamos el uso de los anticipos de clientes para el capex de construcción



Momentum (Barcelona)

Notas:

(1) Caja restringida incluye anticipos de clientes, no empleada para el cálculo de la deuda neta o el ratio LTV

# Cashflow



## Flujo de caja

MM €	1S 2021
+ EBITDA	8,2
- Gastos financieros netos abonados	(5,0)
- Impuesto de sociedades abonado	0,0
+ Monetización del suelo:	
Valor contable de suelos vendidos <sup>(1)</sup>	12,4
Valor contable del suelo de entregas de vivienda <sup>(2)</sup>	40,8
+/- Otros	0,0
<b>= Cashflow bruto operativo (A)</b>	<b>56,4</b>
- Capex en suelo	(16,4)
- Capex de obra en curso	(160,6)
+ COGS de entregas (excluyendo suelo)	101,9
+/- Cambio en anticipos de clientes (aumenta = positivo)	14,5
+/- Cambio en saldo de caja restringida (disminuye = positivo)	64,8
+/- Otras variaciones del capital circulante	9,8
<b>= Cashflow relativo a promociones en curso (B)</b>	<b>14,0</b>
<b>= Cashflow total (A) + (B)</b>	<b>70,4</b>
- Dividendo abonado	(60,6)
<b>= Variación de deuda neta</b>	<b>9,8</b>

Flujo de caja relativo a entregas y ventas de suelo del periodo  
= Base para el cálculo del dividendo

Flujo de caja relativo a promociones en curso

Cashflow bruto operativo de 56,4 MM€

Objetivo flujo de caja del año (+100 MM€):  
56% alcanzado en 1S

Fuerte conversión en flujo de caja gracias al modelo de negocio MVC

Notas:

(1) Caja procedente de ventas de suelo, no incluida en el EBITDA; (2) Componente del suelo en COGS, que supone generación de flujo de caja asumiendo que no hay necesidad de reponer la cartera de suelo



# Valoración de activos: NAV de 16,05€ por acción, estable post dividendo

## ◀ Cálculo del valor neto de mercado de los activos

MM€	Dic 2020	Jun 2021
<b>Fondos propios</b>	2.179,8	2.117,4
+/- Plusvalías implícitas	265,4	261,5
+/- Otros ajustes	54,2	55,0
<b>= NAV bruto</b>	<b>2.499,4</b>	<b>2.433,9</b>
+/- Impuestos s/ ganancias	(66,4)	(65,4)
+/- Otros ajustes	(6,5)	(6,7)
<b>= NAV neto</b>	<b>2.426,6</b>	<b>2.361,9</b>
Número de acciones (MM)	151,7	151,7
<b>NAV por acción (€)</b>	<b>16,48</b>	<b>16,05</b>
NNAV por acción (€)	16,00	15,57

→ NAV p.a. estable ajustado por dividendo (0,40€/acc pagado en mayo)

GAV  
2.724 MM€

NAV  
16,05€/acc

LFL +0,3%  
vs Dic20

## ◀ Desglose cartera (GAV) in MM€

	MVC total	Uso residencial			Uso terciario
		Finalista uds activas	Finalista no activas	En gestión	
<b>GAV en MM€</b>	<b>2.724,0</b>	<b>968,4</b>	<b>679,4</b>	<b>472,4</b>	<b>603,9</b>
Nº viviendas	33,6k	7,2k	14,4k	11,0k	1,1k
GAV en €/m <sup>2</sup>	469	1.118	372	249	771 <sup>(1)</sup>
GAV como % de GDV	24%	43%	20%	12%	30%

→ El valor de mercado actual de MVC es similar al GAV de las unidades activas (968 MM€). A precios actuales, el valor implícito de todos los demás activos (1.760 MM€ GAV) es cercano a cero

→ Ratios implícitos en precio de acción<sup>(2)</sup>: 214€/m<sup>2</sup> o 11% del GDV

Notas:

(1) Calculado sobre la cartera finalista de terciario, que representa el 96% del portfolio terciario

(2) MVC precio acción a 23/07/2021

# 4. Conclusiones finales



# Posicionamiento estratégico y propuesta de valor

Ventajas competitivas ahora reforzadas

- ✓ Acceso a suelos
- ✓ Acceso a financiación
- ✓ Flexibilidad operativa

Principales cuellos de botella del sector...

- Falta de suelo de calidad en buenas ubicaciones
- Condiciones más duras para financiar proyectos residenciales

... pero ventajas competitivas para MVC

- ✓ Nuestra amplia cartera de suelo supone una mayor visibilidad para futuros lanzamientos, sobre todo con la transformación de los terrenos en gestión
- ✓ Buen acceso a financiación
- ✓ Cartera flexible y adaptable a una mezcla variada de usos, perfiles de clientes y ubicaciones

Propuesta de valor diferenciada

Fuerte generación de Cashflow

CF en 2021-2024 > capitalización bursátil actual

Promoción Residencial:

- ✓ 7.216 unidades activas actualmente: GAV 968 MME, PMV c.300.000 €/ud
- ✓ Conversión del flujo de caja:
  - c.30% ingresos
  - 10-15% de *cashflow yield* al precio actual de la acción (sólo con entregas)

más

Ventas de suelo:

- ✓ Activos de 600 MME identificados para la venta: terciarios y residenciales
- ✓ Flujo de caja: cerca del 100% de los ingresos

+

Plataforma recurrente

Visibilidad después de 2024

- ✓ Un promotor bien establecido, eficiente y flexible, con una posición de liderazgo
- ✓ Cartera de activos con visibilidad a largo plazo: más de 20k unidades residenciales en suelo restante más allá de 2024
- ✓ Incluyendo +6k unidades que se convertirán en finalistas para 2023

Política de dividendos muy atractiva

Payout: +80% del cashflow generado

- ✓ Nuestro modelo de negocio facilita una mayor generación de cashflow y dividendos

- ✓ 60,6 MME pagados en mayo (0,40 euros por acción)
- ✓ Cashflow para 2021 >100 MME, implica un dividendo de >80 MME

- ✓ Recompra de acciones en marcha<sup>(1)</sup>
- ✓ Ejecución hasta la fecha: 20,2 MME invertidos, 2,1% del capital

Notas:

(1) Compras de acciones realizadas a través de un equity swap. Datos a 23 de julio de 2021



# Conclusiones finales

---

## En camino de cumplir nuestros objetivos para todo el año 2021

- Rango de entregas: 1.300-1.700 viviendas
  - Objetivo mínimo ya cubierto al 100% con las preventas de proyectos terminados
  - 50% entregadas en 1S y >60% en Julio



Ventas de suelos: >50 MM€

- 59% comprometido hasta la fecha, incluyendo contratos privados que serán escriturados antes de final de año



- Generación de Cashflow: > 100 MM€
  - 56% alcanzado



## Intensificación de la actividad

- Incrementamos nuestros volúmenes de actividad: lanzamientos e inicios de construcción
- Gracias a: la mejora de las condiciones del mercado + los limitados inicios de construcción en el mercado + el buen acceso de MVC a financiación



# Anexos

# Cuenta Pérdidas y Ganancias

	(MM€)	1S 2020 <sup>(1)</sup>	1S 2021
<b>A</b>	<b>Ingresos totales</b>	<b>48,6</b>	<b>187,4</b>
	Promoción residencial	47,4	175,0
	Ventas de suelo	1,2	12,4
	<b>Total coste de ventas</b>	<b>(40,8)</b>	<b>(156,1)</b>
	COGs promoción residencial	(39,7)	(142,7)
	COGs ventas de suelo	(1,1)	(13,5)
<b>B</b>	<b>Margen bruto</b>	<b>7,8</b>	<b>31,3</b>
	Margen bruto promoción	7,7	32,4
	% Margen bruto promoción	16,2%	18,5%
	Margen bruto ventas suelo	0,1	(1,0)
	Costes comerciales y otros	(4,7)	(10,5)
<b>C</b>	<b>Margen neto</b>	<b>3,1</b>	<b>20,8</b>
	Suelos y Salarios	(7,9)	(8,0)
	Otros gastos generales	(3,3)	(4,6)
<b>D</b>	<b>EBITDA</b>	<b>(8,1)</b>	<b>8,2</b>
<b>E</b>	(Deterioro)/revalorización/amortización	(59,4)	(4,2)
	Resultado financiero neto	(5,4)	(5,7)
	Otros	(0,2)	0,0
	<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>(73,0)</b>	<b>(1,7)</b>
	Impuesto de sociedades	(2,7)	(0,5)
	<b>Resultado neto del ejercicio</b>	<b>(75,7)</b>	<b>(2,2)</b>
<b>F</b>	<b>Beneficio antes de impuestos recurrente<sup>(2)</sup></b>	<b>(14,4)</b>	<b>3,0</b>



## A – Ingresos totales de 187,4 MM€ (up 286% YoY)

- Ingresos promoción de 175,0 MM€
- Ventas de suelo de 12,4 MM€

## B – Margen bruto de 31,3 MM€

- 18,5% margen promoción residencial en 1S (21,5% en 2T)

## C – Margen neto de 20,8 MM€, después de costes directos

## D – EBITDA positivo de 8,2 MM€

## E – Impacto por variación en valor de los activos: -3,6 MM€

## F – BAI recurrente: 3,0 MM€

- BAI excluyendo aportación por ventas de suelo e impacto por variación en valor de los activos

Notas:

(1) Proforma P&L excluyendo la venta de una parcela, como se explica en los resultados 4T2020

(2) BAI recurrente: excluyendo aportación por ventas de suelos e impacto por variaciones en el valor de los activos



# Balance de situación

(MM€)	Dic. 2020	Jun. 2021
<b>A</b>		
Inversiones inmobiliarias	321,3	414,6
Otros activos no corrientes	154,0	161,2
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>475,3</b>	<b>575,8</b>
<b>A</b>		
Existencias	1.982,6	1.979,6
<i>Suelo</i>	<i>1.097,7</i>	<i>1.071,4</i>
<i>WIP &amp; producto terminado</i>	<i>884,9</i>	<i>908,3</i>
<b>B</b>		
Caja	334,0	259,2
Otros activos corrientes	133,7	27,8
<b>Total activos corrientes</b>	<b>2.450,3</b>	<b>2.284,0</b>
<b>Total activos</b>	<b>2.925,6</b>	<b>2.859,8</b>
Provisiones	14,6	14,0
<b>C</b>		
Deuda con entidades de crédito	217,4	220,7
Otros pasivos no corrientes	30,4	36,5
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>262,4</b>	<b>271,1</b>
Provisiones	26,6	26,9
<b>C</b>		
Deuda con entidades de crédito	215,9	191,2
Otros pasivos corrientes	241,0	253,1
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>483,5</b>	<b>471,2</b>
<b>D</b>		
Patrimonio neto	2.179,8	2.117,4
<b>Total patrimonio neto y pasivos</b>	<b>2.925,6</b>	<b>2.859,8</b>



## Key comments

**A – Valor contable de los activos** (existencias + inversiones inmobiliarias): 2.394 MM€

- Ratio GAV a BV de 1.1x
- Aumento en inversiones inmobiliarias debido a cambio de criterio de consolidación en una filial, de puesta en equivalencia a consolidación global

**B – Posición de caja de 259 MM€**

- Incluye 65 MM€ de caja restringida (anticipos de clientes) y 194 MM€ de caja disponible

**C – Deuda financiera**

- Disminución de deuda bruta debido a un mayor uso de la caja de clientes

**D – Patrimonio neto de 2.117,4 MM€**

# Datos operativos: evolución de datos clave

# Unidades	2017	2018	2019	2020	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21
Preventas del periodo	512	888	1.511	1.037	417	424	263	407	263	27	505	242	407	549
Cartera de preventas (uds)	541	909	2.131	2.568	1.312	1.718	1.882	2.131	2.248	2.195	2.637	2.568	2.678	2.878
Cartera de preventas (MM€)	135	271	597	744	377	487	533	597	630	619	747	744	798	846
Promociones activas (#)	48	102	136	125	105	121	121	136	134	133	125	125	130	134
Total unidades activas	2.141	5.565	7.962	7.382	5.834	7.436	7.340	7.962	8.054	7.893	7.429	7.382	7.276	7.216
Unidades en comercialización	1.222	3.840	5.378	5.440	4.625	4.899	5.168	5.378	5.501	5.084	5.406	5.440	5.100	5.221
Unidades en construcción	955	1.329	3.383	3.550	1.902	2.803	3.388	3.383	3.747	3.463	3.639	3.550	3.481	3.620
Entregas del periodo	110	520	289	601	14	18	99	158	146	80	63	312	296	349



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 ventas 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)

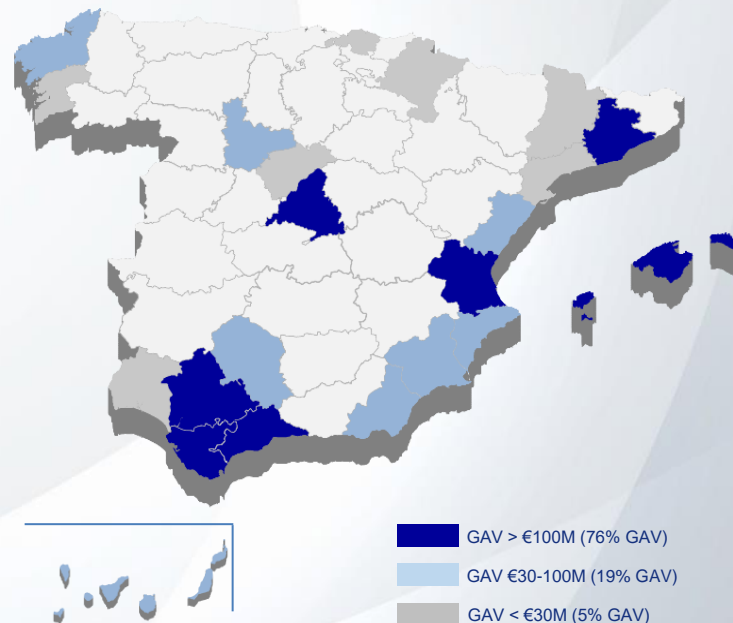
# Portfolio por provincias: fuerte presencia en regiones clave

## Portfolio details by province, ranked by % of GAV June 2021

Ubicación	GAV (%)			Unidades residenciales		
	Total	Resid.	Terciario	Total	Finalista	En gestión
Madrid	21%	14%	49%	4,6k	0,8k	3,8k
Barcelona	17%	13%	31%	4,1k	1,8k	2,3k
Málaga	16%	20%	0%	2,3k	2,0k	0,3k
Valencia	7%	9%	0%	3,4k	2,1k	1,3k
Sevilla	6%	7%	0%	2,4k	2,4k	-
Cádiz	4%	4%	3%	1,6k	1,0k	0,5k
Baleares	4%	4%	7%	0,6k	0,5k	-
Alicante	3%	4%	0%	1,5k	1,2k	0,3k
A Coruña	3%	4%	0%	1,9k	0,8k	1,1k
Is. Canarias	3%	3%	4%	0,9k	0,8k	0,2k
Resto de España	17%	18%	6%	10,3k	8,3k	2,0k
<b>Total MVC</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>33,6k</b>	<b>21,7k</b>	<b>11,9k</b>
<b>GAV (MM€)</b>	<b>2.724</b>	<b>2.120</b>	<b>604</b>			

Top 7 provincias:

**76%** del GAV





# MVC ejemplo proyectos I

Llull 495 (Barcelona)

[Link a web promoción](#)



Terrazas de Poniente Sur (Córdoba) [Link a web promoción](#)



Altum Lezkairu (Pamplona)

[Link a web promoción](#)



Mirades (Terrasa, Barcelona)

[Link a web promoción](#)



# MVC ejemplo proyectos II

**Atlantia (Huelva)**

[Link a web promoción](#)



**Jardins de Can Gambús (Sabadell, Barcelona)**

[Link a web promoción](#)



**Serenity Collection (Estepona, Málaga)**

[Link a web promoción](#)



**Alamar (Torremolinos, Málaga)**

[Link a web promoción](#)





# Q & A

