

An aerial photograph of a coastal city, likely Málaga, Spain. The foreground features a large construction site with a concrete structure under development, surrounded by greenery and a road. The middle ground is filled with dense residential buildings, including many multi-story apartment complexes. In the background, the city extends to the coast, with the Mediterranean Sea visible under a clear blue sky. Mountains are visible in the far distance.

metrovacesa

Resultados FY2019

28 de febrero de 2020

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 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 2019
2. Evolución del negocio
3. Situación financiera
4. Perspectivas

Anexo

Ponentes



Jorge Perez de Leza **CEO**



Borja Tejada **CFO**



Juan Carlos Calvo **IR**

1. Resumen 2019



Resumen 2019



Gran avance en el negocio de promoción residencial



Progreso en ventas



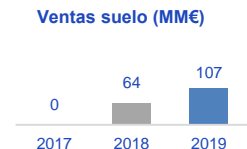
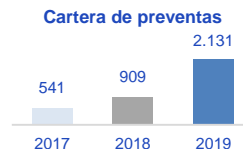
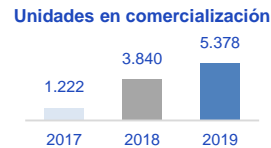
Resultados financieros



Remuneración al accionista



Guía: 1.100 – 1.400 MM€ de FCF en 2020-2023



- **Ingresos totales de 170 MM€** en 2019, con 289 unidades residenciales entregadas (**509 unidades incluyendo colas** a entregar a principios de 2020), y **ventas de suelo de 107 MM€**
- **NAV de 17,60 €/acción** a Dic.2019, estable YoY ex dividendo
- Ratio bajo de LTV, 3%

- **Dividendo de al menos 70 MM€** a decidir en marzo, lo cual representa un *yield* de más del 5% a los precios actuales
- **Recompra de acciones propias de hasta 50 MM€**, en funcionamiento desde principios del 2020. 2,6 MM€ invertidos hasta el momento

- Objetivo de generación de **1.100 – 1.400 MM€ de flujo de caja libre** en 2020-2023 y 150 – 200 MM€ en 2020
- Flexibilidad para combinar varias fuentes: promoción residencial, build-to-rent, ventas de suelo, negocio terciario
- Reafirmamos el compromiso de **distribuir >80% del flujo de caja libre** a los accionistas

2. Evolución del negocio



Foto del portfolio a 31 de diciembre de 2019

Negocio		7.962 unidades 136 promociones activas	309.000 €/ud. PMV ⁽¹⁾	5.378 unidades 92 promociones en comercialización	Cartera de ventas ⁽²⁾ 2.131 Unidades 597MM € 280 k€ /ud. PMV ⁽¹⁾	
		3.383 unidades en construcción	58 promociones en construcción			
		289 unidades entregadas 2019	249 k€ /ud. PMV ⁽⁴⁾	1.511 unidades vendidas 2019 ⁽³⁾	256 k€ /ud. PMV	 €106,8m Ventas de suelo
		6,0 MM m² Superficie edificable	c.36.500 viviendas a desarrollar ⁽⁵⁾	81% ⁽⁶⁾ Finalista		
	Financiero		2.707 MM€ GAV Dic 19	€17,90 €/acción NAV Dic. 19	3% LTV	

Notas

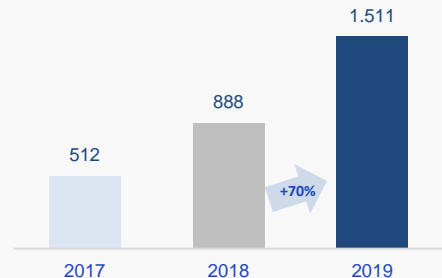
- (1) PMV: Precio medio de venta actual, no incluye posibles HPA futuros
- (2) Definido como el acumulado de preventas (reservas y contratos) menos entregas
- (3) Reservas más contratos firmados en el periodo, neto de cancelaciones
- (4) Excluyendo algunas unidades vendidas que eran obra en curso
- (5)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

Residencial preventas: 1.511 ventas en 2019, cartera de 2.131 unidades

Preventas:

1.511 unidades en 2019 (PMV de 256.000 €/ud.)

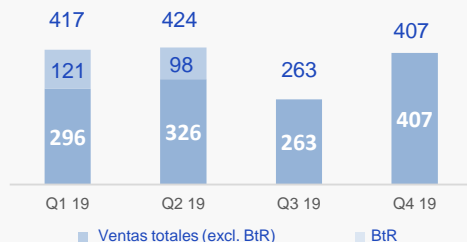
unidades



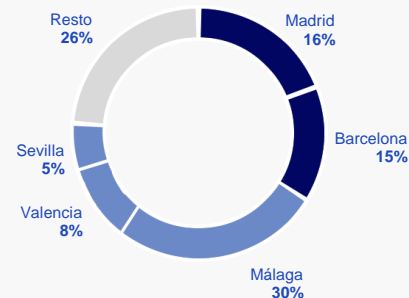
Preventas trimestrales:

407 unidades en 4T19

unidades



Cartera ventas por provincia

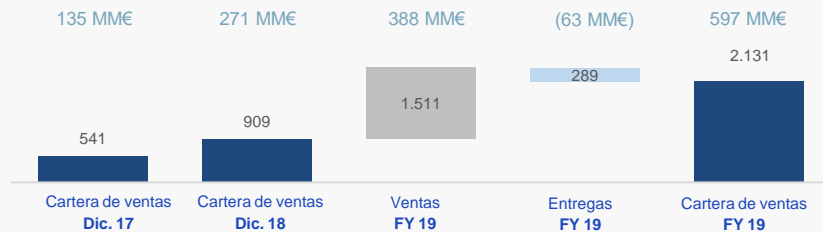


Cartera de ventas:

2.131 unidades (PMV de 280.000 €/ud.)

unidades

● Importe ventas en MM€

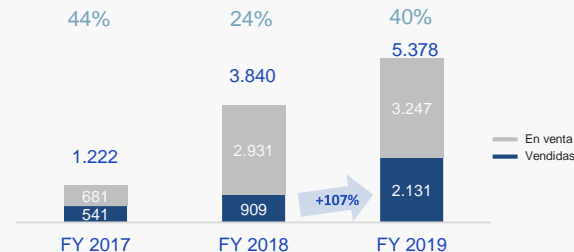


En comercialización:

5.378 unidades (PMV de 301.000 €/ud.) 40% ya pre-ventado

unidades

● % pre-ventas



Perfil de proyectos de MVC: localización, precio de venta y perfil del cliente

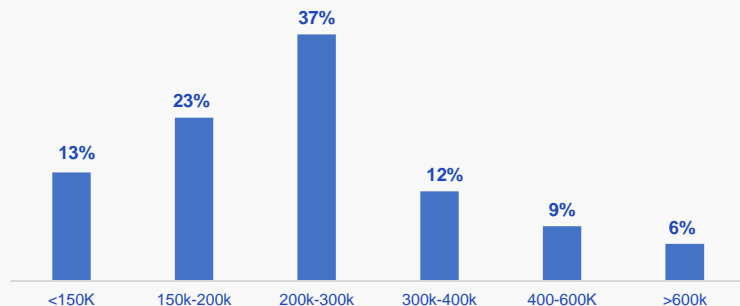
Unidades en comercialización: distribución por provincia

Diversificación de mix geográfico con gran presencia en mercados clave



Intervalos de precios de venta: € '000 por unidad residencial

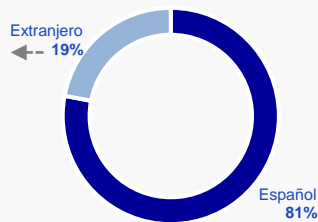
Amplio rango de precios, con un PMV de 301 k€/ud. en comercialización



MVC perfil del comprador por nacionalidad (1)

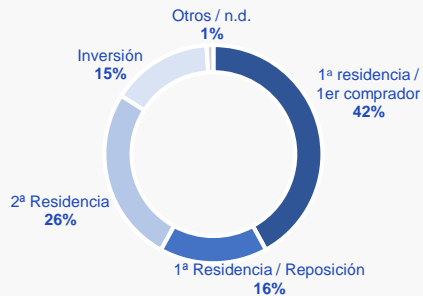
Mayoría de compradores nacionales; demanda extranjera dispersa

- 18% Bélgica
- 12% Suecia
- 12% UK
- 10% Países Bajos
- 7% Italia
- 4% Alemania
- 4% Rusia
- 15% Resto de Europa
- 4% LatAm
- 3% China
- 2% Oriente medio
- 9% Otros



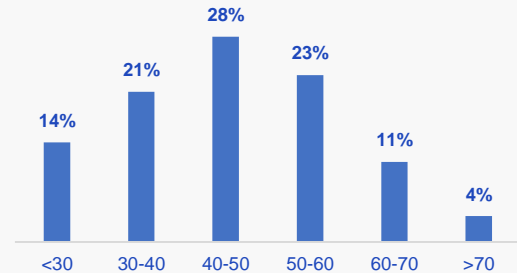
MVC perfil del comprador: motivo de compra (1)

Mayoría de compradores de primera residencia



MVC perfil del comprador por grupos de edad (1)

Perfil de edad diversificado



Notas

(1) Calculado como porcentaje de unidades sobre la cartera de ventas, excluyendo ventas build-to-rent

Residencial unidades activas: 7.962 a diciembre

Unidades activas Dic.2019 acumulado (1)



Aspectos clave a diciembre 2019:

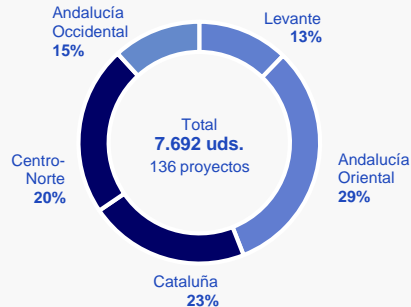
- El total de **unidades activas** se sitúa en **7.962**, con un PMV de 309.000€/uds.
- **136 promociones activas:**
 - 92 en comercialización (5.378 unidades)
 - 58 en construcción (3.383 unidades)
- Lanzamientos: **2.686 unidades lanzadas** en el año
 - 780 unidades lanzadas en 4T19

2019 Unidades Activas

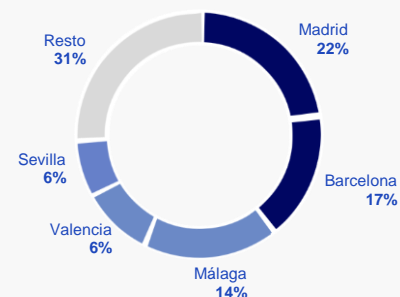
Unidades ● # de promociones



2019 Unidades Activas- Distribución geográfica (1)



2019 Unidades Activas - Distribución por provincia



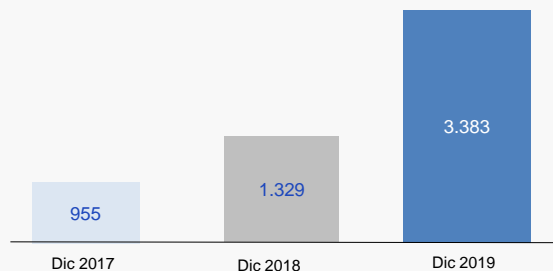
Notas:

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

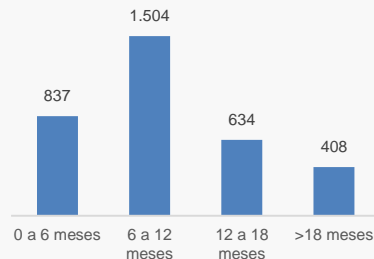
(2) Centro-Norte: Madrid, Navarra, Galicia, País Vasco, Islas Canarias y Castilla-León; Levante: Comunidad Valenciana, Murcia e Ibiza; Cataluña: Cataluña y Mallorca; Andalucía Occidental: Córdoba, Sevilla, Huelva, Cádiz; Andalucía Oriental: Costa del Sol y Almería

Construcción y licencias 2019

Unidades en construcción (#)

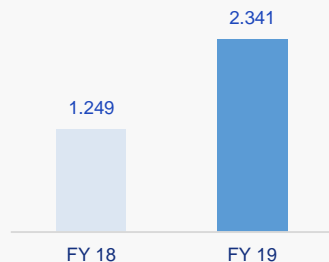


Grado de avance de obras por meses (#unidades)



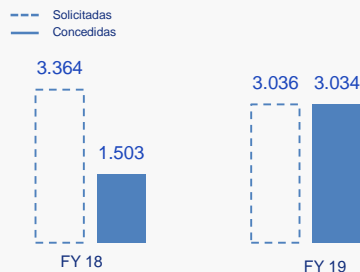
- 3.383 unidades (58 promociones) en obra en curso
- Otras 529 unidades adicionales han iniciado obra hasta febrero de 2020, dando un total de 3.912 uds en construcción
- El volumen total de obra contratada 483MME con 26 empresas constructoras
- El periodo de tiempo habitual desde comienzo construcción hasta la entrega se sitúa en 18-24 meses

Construcción iniciada (# unidades)



- 34 promociones (2.341 unidades) iniciaron construcción en 2019

Licencias solicitadas y concedidas (#unidades)



- 3.034 unidades (48 promociones) obtuvieron licencia de obra en 2019, el doble que en 2018. En 4T19: 768 unidades
- El tiempo medio de obtención de licencia es 8 meses
- 2.348 unidades con licencia solicitada y no obtenida todavía, con tiempo medio de 6 meses desde la solicitud

Entregas en 2019

289 uds en 2019 + 220 uds a principios de 2020

- Un total de 509 unidades preventidas en promociones cuya construcción se completó antes de fin de año
 - 289 uds entregadas en 2019
 - 220 uds están siendo entregadas al comienzo de 2020
- Proceso de entregas alargado por la nueva regulación sobre hipotecas y demoras en la recepción de Licencias de Primera Ocupación (LPO) en algunos proyectos
- PMV de unidades entregadas de €249k ⁽¹⁾, con un margen bruto del 19%

Sin impacto en fundamentales

- El retraso en entregas tiene impacto en una menor facturación contable en 2019, pero no en la situación financiera o los fundamentales del negocio
- Sin impacto en la decisión de distribución de dividendos, que depende de la generación de flujo de caja

Entrega de colas finalizando a comienzos de 2020



Vivaldi (Sagunto, Valencia)

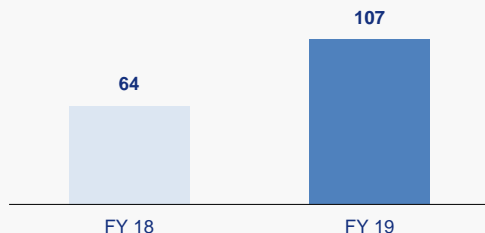


Majestic Heights (Manilva, Málaga)

Promociones 2019	Provincia	Municipio	Total uds. vendidas YE2019	Entregas 2019	Entregas a principios de 2020
Gaztelondo Berría I & II	Vizcaya	Bilbao	22	22	-
Puerta Mediterráneo	Castellón	Oropesa del Mar	15	15	-
Gregorio Marañón	Almería	Almería	12	12	-
Birdie & Falcon	Almería	Pulpí	27	26	1
Le Mirage I & II	Málaga	Estepona	72	52	20
Villas de Miramadrid	Madrid	Paracuellos	46	7	39
Villas de la Calderona	Valencia	Bétera	19	15	4
Res. Vivaldi	Valencia	Sagunto	21	20	1
Sunrise Heights	Málaga	Manilva	33	2	31
Mirador Guadarrama	Madrid	Collado Villalba	64	7	57
Majestic Heights	Málaga	Manilva	47	29	18
Mirador del Jalón	Valladolid	Valladolid	16	13	3
Hacienda 3,5,6	Valladolid	Aldeamayor	59	43	16
Momentum	Barcelona	Montornés	51	21	30
Otros	-	-	5	5	-
TOTAL			509	289	220

Ventas de suelo: 107 MM€ en 2019, por encima del objetivo

Ventas de suelo (MM€)



Ventas de suelo en 2019: 106,8 MM€ en total

- Por encima del objetivo de 100 MM€ y un +67% más que en 2018
- **Plusvalía del 11% sobre valor contable y 2% sobre GAV**

Terciario: 82% de ventas

- **7 suelos vendidos** en Madrid, Barcelona y Mallorca, un total de 79.603 m²

Residencial: 18% de ventas

- **13 suelos vendidos** en 9 provincias, equivalente a 415 unidades
- Residencial: suelos con menor interés para la compañía en promover: reducido tamaño (media 1,4 MM€) o en ubicaciones menos atractivas (GAV por m² es un 25% menor que la valoración media de la cartera finalista residencial de MVC)

	Ubicación	Precio venta (MM€)	Edific. m ²	Uds. Resi. #	Trim.	% /BV	% /GAV ⁽¹⁾
Suelo Terciario							
Llacuna	Barcelona		9.960		Q1		
Avda. Fdez. Marquez	Barcelona		11.778		Q1		
Monteburgos I.1	Madrid		18.884		Q2		
Manoterias 14	Madrid		12.016		Q2		
Las Tablas AU-17	Madrid		8.708		Q4		
Valdelacasa (partial sale)	Madrid		13.048		Q4		
Sector Levante 3.04	Palma Mallorca		5.209		Q4		
Total Terciario		88,1	79.603			13%	2%
Suelo Residencial							
Arrosadía A4 y A6	Pamplona		6.262	46	Q1		
Soto Lezkairu L.38	Pamplona		5.419	45	Q2		
Doctor Barraquer	Casteldefels, Barc		1.373	10	Q2		
Sup T-10 parcela 3.1 C	Vélez-Málaga		481	4	Q2		
Sagunto 10A	Valencia		2.350	21	Q3		
C/Rutlla 87	Girona		989	10	Q3		
Pozoalbero P.1	Jerez, Cádiz		320	2	Q3		
Espartales Norte	Alcalá H, Madrid		5.900	50	Q4		
Moreras 7.3	Valencia		5.541	56	Q4		
Cesáreo Alierta	Zaragoza		17.674	135	Q4		
C/Bilbao, 1	Tarrasa, Barcelona		2.814	32	Q4		
Arroyo del Fresno	Madrid		221	2	Q4		
Soto Lezkairu L.6.4 y L.48	Pamplona		995	2	Q4		
Total Residencial		18,7	50.339	415		5%	1%
TOTAL		106,8	129.942	415		11%	2%

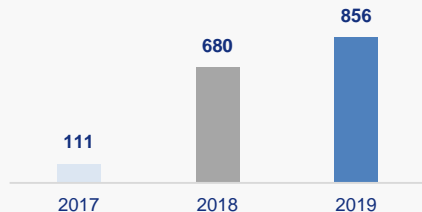
Nota

(1) Diferencia entre el precio de venta y la última valoración de activos realizada por expertos independientes antes de la venta

Gestión de suelo: 81% del portfolio es finalista

Suelo transformado en finalista (# unidades)

856 unidades transformadas en 2019⁽¹⁾; en total 1.647 unidades desde la salida a bolsa



Detalle de suelos transformados en finalistas

Suelo	Ubicación	Uds. #	Importe MME ⁽¹⁾
Santiago Cordero	Madrid	65	
Calderotas	Martorell, Barcelona	187	
AD20	Barberá del Vallés, Barcelona	118	
Sotogrande	Cádiz	47	
UER 17	Castellón	79	
Ramón Turró	Barcelona	104	
Arpo (*)	Pozuelo de Alarcón, Madrid	256	
Total conversión a FP		856	68

(*) Arpo transformado en enero 2020

Otros hitos en 2019

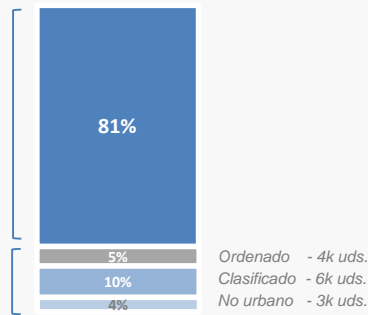
De Clasificado a Ordenado (NFP):

- Agustín Lara (Valencia): 88 uds.
- Alcohola (Manresa/Barcelona): 76 uds.
- Castellar del Vallés (Barcelona): 50 uds.

MVC cartera de suelo: c.36.500 unidades

Finalista (FP)
81% del GAV
23,6 k uds.

No finalista (NFP)
19% del GAV
12,9 k uds.



Evolución de Finalista como % del GAV total



Activos negocio terciario: avance importante en 2019

MVC apunta a vender o desarrollar su cartera comercial dentro de los próximos cuatro años

Ventas suelo

Progreso en ventas en 2019

- 88,1 MM€ de ventas de suelo de la cartera de terciario en 2019, 82% del total de ventas de suelo en el año
- Vendido un 2% por encima de la valoración GAV

Joint-ventures

Comenzada la construcción en Puerto de Somport (JV con Tishman Speyer)

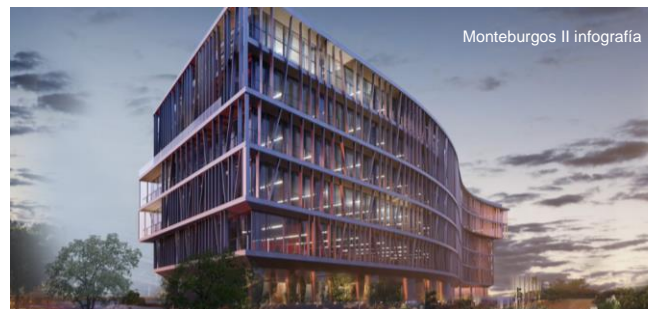
- Inicio de obra de Puerto Somport (Monteburgos I), una JV entre Tishman Speyer y MVC (76%/24%), para un total de 56.652 m² de complejo de oficinas en Las Tablas, Madrid
- Pre-alquiler en fase de comercialización
- Fase I en construcción para 19.000 m², a finalizar en 2021. Fase II iniciará obra a mediados del 2021, y fase III a mediados del 2022

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

Llave en mano

Llave en mano firmado en 4T19

- Acuerdo con la aseguradora Catalana Occidente (Monteburgos II)
- 11.250 m² de edificios de oficinas en Madrid, Las Tablas, a entregar en 2022



33% del GAV IPO de Terciario ya se ha liquidado mediante ventas, llaves en mano y JVs

3. Situación financiera



Aspectos financieros clave



Residencial Cornes (Santiago de Compostela)

Pórtico Simón Verde (Sevilla)



Cuenta de Pérdidas y Ganancias 2019

Ingresos totales: **170 MM€**

Promoción residencial: **63 MM€** Ventas de suelo: **107 MM€**

- 289 unidades
- Margen bruto: 19%
- 82% terciario /18% residencial
- Margen bruto: 11%

EBIT: **2,6MM€**

Beneficio antes de impuestos: **(2,4) MM€**

Beneficio neto: **(4,5) MM€**

Proforma PyG ⁽¹⁾

Ingresos totales: **218 MM€**

Promoción residencial: **111 MM€**

EBIT: **8,0 MM€**

Situación financiera

Ratio LTV: **3%**

Deuda neta **78 MM€**

Caja: **140 MM€**
• **72 MM€** disponible
• **67 MM€** anticipos clientes
(no considerado en deuda neta)

NAV: **17,90 €/acc.**

Flujo de caja libre para los accionistas

Flujo de caja disponible para los accionistas: definición consistente con nuestras directrices de FCF

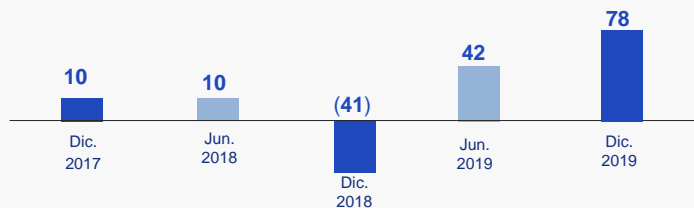


	Año 2019 (MM€)	
+ EBITDA	(9,9)	
+ Valor contable del suelo vendido	94,9	→
+ Valor contable del suelo de entregas residencial	22,3	→
- Gastos financieros pagados	(5,4)	
- Impuesto de sociedades abonado	(3,1)	
- Repago de deuda corporativa según contrato	(24,6)	→
- Otras variaciones de capital circulante	(31,2)	→
= Flujo de caja libre ajustado	43,5	→
+ Flujo de caja proforma de entregas en cola	31,1	
= Flujo de caja libre ajustado proforma	74,6	→

- Caja recuperada por la venta de suelos, no incluido en el Ebitda
- Generalmente, del 18% al 22% del precio de venta unitario, aunque fue más alto en 2019
- Asume que no es necesario reponer la cartera de suelo
- Según el acuerdo del préstamo corporativo, el 15% de los ingresos por ventas de suelo se emplearán para repagar anticipadamente este préstamo (25% antes de noviembre de 2019)
- Incluye 22,2 MM€ de cobros diferidos por ventas de suelo, a ingresar en 2020
- Flujo de caja libre disponible para los accionistas
- Antes de capex de construcción de obra en curso (WIP) o capex de urbanización de suelos, que se financian por otras fuentes: anticipos de clientes y préstamo promotor (sin recurso), o préstamo corporativo disponible, respectivamente

Deuda neta: ratio LTV del 3%

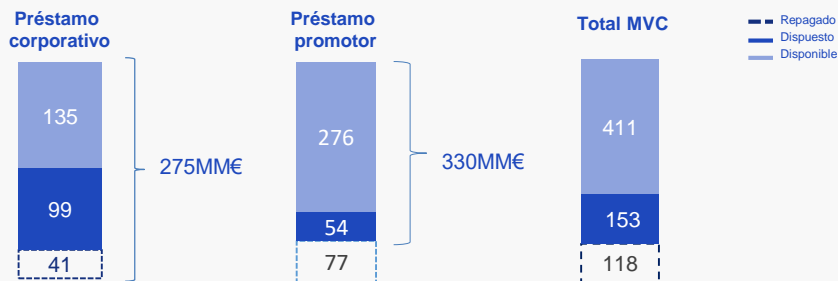
Evolución de la deuda neta (caja neta) (MM€)



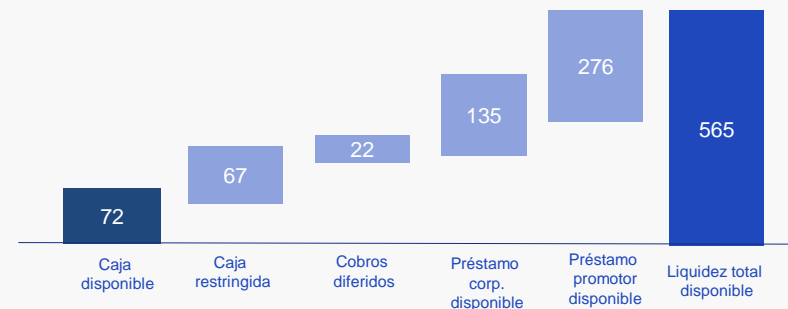
Aspectos clave

- **Deuda neta de 78 MM€**
 - Ligero aumento de deuda neta por aumento de capex en obra en curso
 - LTV ratio of 3%
- **Deuda bruta de 153 MM€**
 - **Deuda préstamo sindicado** de 99MM€ dispuestos después de repagar 41MM€, tras la venta de suelos. 135MM€ disponibles
 - **Préstamo promotor** de 54MM€ y 276MM€ disponibles. Hay +330MM€ de préstamos ya acordados para nuevos proyectos
 - Priorizando el uso de anticipos de clientes sobre los préstamos bancarios

Fuentes de financiación (MM€)

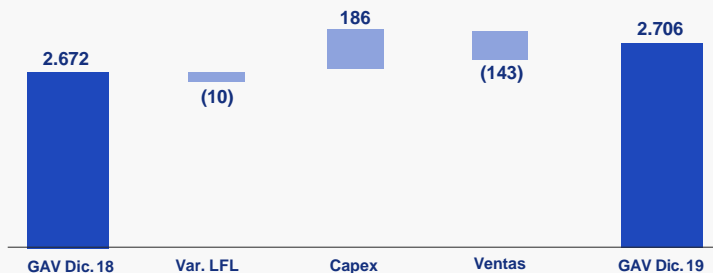


Liquidez disponible: 565MM€ no dispuestos todavía

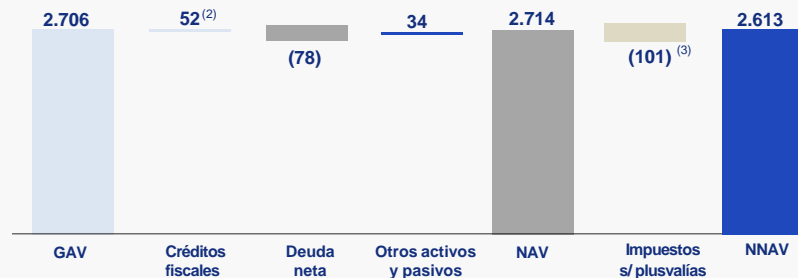


Evolución GAV a Dic 2019: 2.706 MM€ y NAV de 17,90 €/acc.

Evolución GAV (MM€) ⁽¹⁾



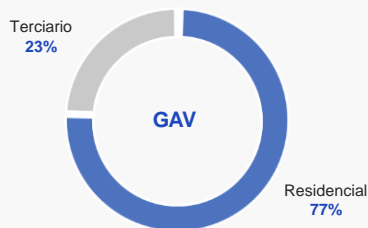
GAV a NNAV (MM€)



Detalles de la valoración

	€/m ² Dic.19	% LFL 2S19	GAV/ GDV ⁽⁵⁾
Residencial Finalista	576	-1,4%	27%
Tier1 FP	824	2,0%	32%
Tier2 FP	508	-3,8%	25%
Tier3 FP	387	-2,7%	22%
Residencial No finalista	261	1,9%	13%
Total Residencial	450	-0,6%	22%
Terciario ⁽⁴⁾	479	0,2%	26%
TOTAL MVC	457	-0,4%	23%

GAV según los usos



NAV y NNAV por acción (€)

	2018	2019	% YoY
NAV por acción	18,10 *	17,90	-1%
NNAV por acción	17,40 *	17,24	-1%

* Ex dividendo abonado

Valoración se ha mantenido prácticamente estable en 2019

Notas

(1) Valoración realizada por Savills Aguirre Newman y CBRE a diciembre de 2019 y 2018, de acuerdo a la normativa RICS Valuation Global Standards ("Libro Rojo"), en base al "valor razonable" y no ajustado por el método de puesta en equivalencia

(2) 25% de BINs reconocidas (170,2 MM€) y no reconocidas (38,8 MM€) según Nota 15 de CCAACC

(3) Equivalente al 25% de las plusvalías tácitas sobre beneficios

(4) Madrid y Barcelona tienen un GAV €/m² de 1.438 y 969, respectivamente

(5) Gross Development Value: se refiere al valor de mercado actual de un activo terminado

4. Perspectivas



Adaptándose al contexto cambiante

Prioridades estratégicas de MVC

- Crear una plataforma líder en promoción residencial
- Generar valor mediante la gestión de suelo
- Reducir la base de activos para mejorar las rentabilidades
- Plan de venta del portfolio terciario, analizando caso por caso
- Foco puesto en generar flujo de caja libre

Se mantienen intactas desde la salida a bolsa

Cambios recientes en dinámicas de mercado

- Extensión de plazos en promoción residencial: licencias, construcción, nueva ley hipotecaria, etc.
 - Ciertas limitaciones a la capacidad del sector construcción
 - Demanda residencial débil en los últimos trimestres
 - Moderación en alza de precios (HPA)
-
- + Aparición de inversores institucionales (BtR)
 - + Mayores interés en suelos no finalistas
 - + Continúa la fuerte demanda en el segmento terciario

Cambios mixtos desde la OPV

Adaptación a mercado

- **Volúmenes menores:** temporalmente, conservadores en nuevos lanzamientos y asunción de tiempos de venta más largos
- Foco en **inversores institucionales** (Build-to-Rent)
- **Acelerando las ventas de suelo**, tanto en terciario como en residencial

Manteniendo el perfil de fuerte generación de caja

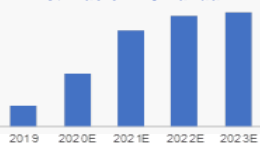
Perspectivas para 2020-2023: Flujo de caja libre de 1.100 – 1.500 MM€

Objetivo FCF (1)

Rango para 2020-2023: 1.100 a 1.400 millones €

Rango para 2020: 150 a 200 MM€

Estimación FCF anual



Mezcla de varias fuentes de generación de FCF

Promoción residencial: venta a particulares (BtS)

Promoción residencial: venta a institucionales (BtR)

Ventas de suelo

Desarrollos terciarios: llave en mano y JVs

MVC hará uso de distintas herramientas para maximizar el cashflow

Visibilidad y avances

Unidades activas Residencial	X	PMV (€/ud)	=	Ingresos potenciales	→	Conversión FCF
8k a YE19 +2-3k lanzamientos en 2020 para alimentar entregas hasta 2023		c.300k€/ud en comerc.		> 2.400 MM€		30%-40% ratio conversión

• Visibilidad:

- 3.912 unidades en construcción (a feb'20) más 2.348 unidades con licencia solicitada
- 5.378 unidades en comercialización y 2.131 unidades prevendidas (incluyendo 219 uds de Build-to-Rent)

Ventas suelo	→	Conversión FCF	+	Entregas Terciario	→	Conversión FCF
c.600 MM€ identificados 2/3 terciario 1/3 residencial		c.80% ratio conversión		• JV con Tishman ya en construcción • Proyecto llave en mano firmado con Catalana Occ.		c.30% ratio conversión

Atractivo perfil de generación de flujo de caja y distribución de dividendo

Notas:

- (1) FCF definido DESPUÉS de overheads, gastos financieros, impuesto de sociedades, y repago del préstamo corporativo. Y ANTES de Capex de construcción en WIP y capex de urbanización
 (2) Según los términos y condiciones del préstamo coporativo, 15% de los ingresos por ventas de suelo deben ir destinados a repagar esta deuda

Propuesta de valor de MVC



Remuneración al accionista



La remuneración al accionista aumenta sustancialmente este año

metrovacesa

Villas de Miramadrid (Paracuellos, Madrid)

Anexo



Estados financieros FY2019
Otra información

Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Resumen cuenta de resultados

(€m)	2018	2019	2019 Pro-forma ⁽³⁾
A Ingresos	200,9	170,1	218,0
Promoción residencial	109,5	63,2	111,1
Ventas de suelo	63,5	106,9	106,9
Desarrollos Terciario	27,9	-	-
Coste de ventas	(165,7)	(146,1)	(186,7)
Coste ventas – Promoción residencial	(105,9)	(51,5)	(92,0)
Coste ventas – Ventas suelo	(58,7)	(94,9)	(94,9)
B Otros	(1,4)	0,3	0,3
Margen bruto	35,2	24,0	31,3
% Margen bruto	18%	14%	14%
C Costes comerciales	(7,4)	(11,3)	(13,2)
Sueldos y salarios	(13,4)	(15,0)	(15,0)
Servicios exteriores	(8,8)	(7,6)	(7,6)
EBITDA	5,6	(9,9)	(4,6)
D (Deterioro)/revalorización	0,2	12,6	12,6
EBIT	5,4	2,6	8,0
% margen EBIT	3%	2%	4%
Resultados financieros netos	(4,9)	(4,8)	
Otros	0,0	(0,2)	
E Resultado antes de impuestos	0,4	(2,4)	
Impuestos de sociedades	(9,5)	(2,1)	
Resultado neto del ejercicio	(9,1)	(4,5)	

Notas

(1) Estados financieros auditados

(2) De acuerdo a la normativa NIC, la venta de inversiones inmobiliarias se reconoce como la diferencia entre el precio de venta y el valor contable

(3) Pro-forma incluyendo entregas en cola a principios de 2020



Aspectos clave

A Ingresos totales de 170 MME

- Ingresos promoción residencial de 63,2 MME
- Ventas de suelo de 106,8 MME, de los cuales 10,3 MME provienen de inversiones inmobiliarias ⁽²⁾

B Margen bruto de 24 MME

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

C Gastos operativos aumentando con el incremento de actividad

- 189 empleados a cierre de año

D Impacto neto de la valoración de activos; 12,9 MME

- Cambios en el valor razonable de inversiones inmobiliarias: 0,9 MME
- Reversión de provisiones: 12 MME

E Impuesto de sociedades de 2,1MME. Impuesto anticipado relacionado con la reversion de provisiones por deterioro, según el artículo 11.6 de la Ley de Sociedades, un efecto temporal

Balance de situación

Resumen Balance de situación ⁽¹⁾

(MM €)	Dic. 2018	Dic. 2019
A Inversiones inmobiliarias ⁽²⁾	340,1	334,1
B Otros activos no corrientes	236,8	254,0
Total activos no corrientes	576,9	588,1
A Existencias	1.840,7	1.902,3
Suelo	1.456,8	1.215,5
WIP y producto terminado	383,9	686,8
C Efectivo y otros activos líquidos	147,0	139,7
D Otros activos corrientes	29,3	48,2
Total activos corrientes	2.016,9	2.090,2
Total activo	2.593,8	2.678,4
Provisiones	10,1	10,1
E Deuda con entidades de crédito	68,1	95,0
Otros activos corrientes	15,2	23,4
Total pasivos no corrientes	93,4	128,4
Provisiones	13,8	19,0
E Deuda con entidades de crédito	13,0	53,5
Otros pasivos corrientes	80,5	136,6
Total pasivos corrientes	107,3	209,1
F Patrimonio Neto	2.393,1	2.340,8
Total patrimonio neto y pasivos	2.593,8	2.678,4



Aspectos clave

A Valor contable de activos (existencias e inversiones inmobiliarias): 2.236 MM€

- Valoración realizada por expertos independientes de 2.707 MM€ a diciembre de 2019, lo que supone un ratio GAV/book value de 1.16x
- Incremento de la obra en curso (WIP) en 302,9 MM€

B Otros activos no corrientes incluye

- Inversión en empresas asociadas (61,1 MM€), mayormente JV con Endesa y JV con Tishman Speyer
- Bases imponibles negativas (95,6 MM€) y préstamos a participadas (88,3 MM€)

C Caja total de 139,7MM€, de la cual disponible 72,3 MM€ y restringida 67,4 MM€

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

E

- **Préstamo corporativo** 95 MM€ disponibles, neto de comisiones de apertura
- **Préstamo promotor** 53,5 MM€ dispuestos

F Minoración de **fondos propios** después del reparto de 50 MM€

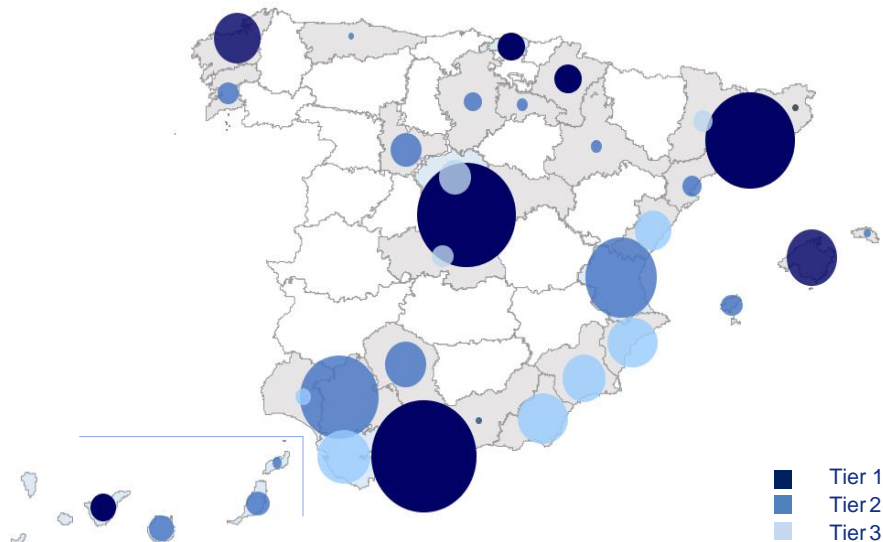
Notas:

(1) Estados financieros auditados

(2) Contabilizado a valor razonable (NIC)

Exposición geográfica: presencia en las regiones más dinámicas

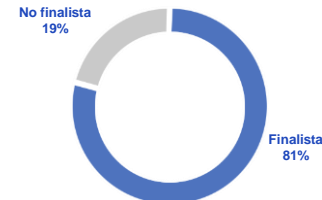
Distribución por provincias según tier ⁽¹⁾



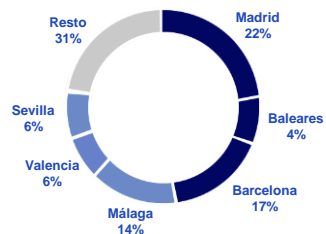
GAV por usos



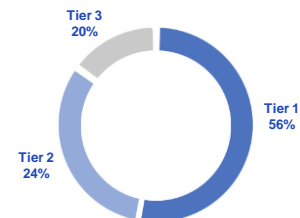
GAV por situación urbanística



GAV por provincia



GAV por tiers ⁽¹⁾



GAV en € m	Residencial		Terciario		TOTAL	
Finalista ⁽²⁾	1.595	77%	592	94%	2.188	81%
No finalista	481	23%	39	6%	519	19%
TOTAL MVC	2.076	100%	631	100%	2.706	100%

Notas:
 (1) Clasificación interna de MVC por Tiers según factores económicos, demográficos y de mercado. En provincias y municipios con distintos tiers, la clasificación por provincial se calcula en base al peso sobre el GAV
 (2) Suelo finalista definido como suelos con el Proyecto de urbanización y reparcelación aprobados

Algunos ejemplos de promociones a entregar en 2020

Balcón de Europa (Arganda Rey, Madrid)



Ópera Residencial (Sagunto, Valencia)



Serenity Views (Estepona, Málaga)



Impira (Lleida)



- 121 unidades (80 uds vendidas a inversor institucional BtR en 2019)
- Ubicado cerca de el Hospital Universitario del Sureste, a 20 min de Madrid en coche
- Piscina y zonas comunes ajardinadas



- 2 torres de 27 viviendas cada una, de 2 a 4 dormitorios
- 61 plazas de aparcamiento y 54 trasteros
- Ubicado a 15 min andando de la playa de Puerto Sagunto



- 66 viviendas a 500m de la playa de Estepona, la mayoría con balcones con vistas al mar
- Zona de expansión al oeste del pueblo de Estepona
- Piscina y zonas comunes ajardinadas



- 2 fases de 99 unidades. 1ª fase de 33 viviendas, con 44 plazas de parking y 34 trasteros
- Muy amplios, de 3 y 4 dormitorios
- Ubicado enfrente del Parc del Aigua de Lleida, zona de expansión urbana

Series de datos: evolución de los principales datos operativos

# Unidades	FY 2017	FY 2018	FY 2019	1T18	2T18	3T18	4T18	1T19	2T19	3T19	4T19
Preventas del periodo	512	888	1.511	88	157	238	405	417	424	263	407
Cartera de preventas (unidades)	541	909	2.131	593	675	931	909	1.312	1.718	1.882	2.131
Cartera de preventas (MM€)	135	271	597	149	178	250	271	377	487	533	597
Promociones activas (# promociones)	48	102	136	62	86	92	102	105	121	121	136
Unidades activas totales	2.141	5.565	7.962	2.959	4.546	4.912	5.565	5.834	7.436	7.340	7.962
Unidades en comercialización	1.222	3.840	5.378	1.422	2.314	3.137	3.840	4.625	4.899	5.168	5.378
Unidades en construcción	955	1.329	3.383	1.003	1.192	1.200	1.329	1.902	2.803	3.388	3.383
Unidades lanzadas en el periodo	2.141	3.944	2.686	855	1.662	438	989	283	1.620	3	780
Entregas en el periodo	110	520	289	36	75	73	336	14	18	99	158

Nota / Definiciones: Pre-ventas: número de reservas más contratos firmados en un periodo de tiempo, neto de cancelaciones; Cartera ventas: balance de preventas acumuladas menos entregas a una fecha determinada; Unidades en comercialización: número total de unidades en promociones en comercialización, incluyendo vendidas y no vendidas; Unidades activas: unidades de promociones lanzadas internamente, incluyendo aquellos ya en comercialización y en fase de diseño (anterior a comercialización)



Q&A

Serenity Views & Serenity Collection (Estepona, Málaga)