

30 julio 2019

Resultados 1S2019

Residencial Novolírez (Pontevedra)

metrovacesa

Disclaimer

Esta Presentación no constituye ni forma parte de ninguna oferta de venta, o invitación a comprar o a suscribir, o solicitud de oferta de compra o suscripción, de las acciones de Metrovacesa, S.A. ("Metrovacesa"). Esta Presentación, así como la información incluida en ella, no constituye ni forma parte de (i) ningún contrato o compromiso de compra o suscripción de acciones de acuerdo con la Ley del Mercado de Valores ni (ii) una oferta de compra, venta o intercambio de acciones ni una solicitud de cualquier tipo de derechos de voto en la jurisdicción de España, Reino Unido, EEUU o cualquier otra. Por "Presentación" se entiende: este documento y cualquier parte o contenido de este documento; cualquier presentación oral, sesión de preguntas y respuestas y material escrito o en audio tratado o distribuido durante la reunión relativa a la Presentación o que guarde cualquier vínculo con la Presentación. La Presentación y la información contenida en la Presentación no podrán ser reproducidas, usadas, distribuidas o publicadas, en su totalidad o en parte, en ningún supuesto, salvo en lo que respecta a la información extraída de la Presentación y utilizada para la elaboración de informes de analistas de conformidad con la normativa aplicable. El incumplimiento de este deber puede suponer una infracción de la legislación aplicable en materia de mercado de valores y de su infracción se pueden derivar responsabilidades civiles, administrativas o penales. Además de información relativa a hechos históricos, esta Presentación puede incluir proyecciones futuras sobre las ventas y resultados de Metrovacesa y sobre otras materias como la industria, la estrategia de negocios, objetivos y expectativas relativas a su posición de mercado, operaciones futuras, márgenes, rentabilidad, inversiones de capital, recursos propios y otra información operativa y financiera. Las proyecciones futuras incluyen afirmaciones relativas a los planes, objetivos, metas, estrategias, eventos futuros o desempeño, y suposiciones subyacentes y otras afirmaciones que no son declaraciones sobre hechos históricos. Las palabras "prever", "esperar", "anticipar", "estimar", "considerar", "podrá", y demás expresiones similares pueden identificar proyecciones futuras. Otras proyecciones futuras pueden identificarse con base en el contexto en el que se realizan. Las proyecciones futuras se basan en diversas hipótesis y asunciones relativas a la estrategia de negocios de Metrovacesa, presente y futura, así como en el entorno en el que Metrovacesa espera operar en el futuro. Las proyecciones futuras incluyen e implican riesgos conocidos y desconocidos, incertidumbres y otros factores materiales, que pueden afectar a los resultados reales y al desempeño de Metrovacesa o de la industria. Por tanto, el resultado y el desempeño real pueden ser materialmente diferentes de aquellos expresados o implícitos en estas proyecciones. Ninguna de las proyecciones futuras, expectativas o perspectivas incluidas en esta Presentación deberá considerarse como una previsión o promesa. Tampoco deberá entenderse que las proyecciones futuras implican manifestación, promesa o garantía alguna sobre la corrección o exhaustividad de las asunciones o hipótesis en las que se basan las referidas proyecciones futuras, expectativas, estimaciones o previsiones o, en el caso de las asunciones, de su completa inclusión en la Presentación. Numerosos factores podrían ocasionar que el resultado, rendimiento o desempeño real de Metrovacesa fuese materialmente diferente de cualquier resultado, rendimiento o desempeño futuro incluido de manera expresa o implícita en cualquiera de las referidas proyecciones futuras. En caso de materializarse alguno o varios de los referidos riesgos o incertidumbres, o en caso de que las asunciones resulten incorrectas, los resultados reales pueden ser materialmente diferentes de los descritos, anticipados, esperados o proyectados en la Presentación. Por tanto, el receptor de esta presentación no deberá depositar una confianza indebida en estas proyecciones futuras y su capacidad de predecir resultados futuros. Los analistas, agentes de valores e inversores, presentes y futuros, deberán operar con base en su propio criterio en cuanto a la idoneidad y adecuación de los valores en cuanto 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

Contenido

1. Resumen del semestre
2. Evolución del negocio
3. Situación financiera
4. Conclusiones finales
5. Anexos

Ponentes



Jorge Perez de Leza CEO



Borja Tejada CFO



Juan Carlos Calvo IR

1. Resumen del semestre



Datos clave del semestre

Preventas
841 unidades

Ventas de suelo
76 MM€

Cartera de ventas
487 MM€
(1.718 unidades)

Ingresos totales
84 MM€

NAV **18,18 €**
por acción



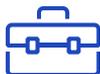
Avance continuo en actividad residencial

Record de **preventas (841 unidades)**, **licencias concedidas (1.682 unidades)** y **construcción iniciada (1.504 unidades)**



Segundo proyecto llave en mano firmado

Acuerdo con Sanitas para residencia de tercera edad (**98 unidades** residenciales equivalentes)



Ventas de suelo a buen ritmo

76 MM€ de ingresos de ventas de suelo en 1S, con un **10%** de margen, mayoritariamente del portfolio terciario



Resultados financieros sólidos

- **Ingresos totales de 84 MM€** (+73% YoY), con la mayoría de entregas de promoción residencial concentradas en el 2S
- **Flujo de caja operativo ajustado de 33 MM€** y **beneficio neto positivo de 6 MM€**
- **NAV de 18,18€** por acción, +0,4% vs Dic18 (ex dividendo) y un ratio LTV del 2%

2. Evolución del negocio



Foto del portfolio a 30 de junio de 2019

Negocio		7.436 unidades 121 promociones activas	307.000 €/ud PMV ⁽¹⁾	4.899 unidades 82 promociones en comercialización	Cartera de ventas ⁽²⁾ 1.718 487 MM € Unidades 284.000 €/ud PMV ⁽¹⁾
		2.803 unidades en construcción	49 promociones en construcción		
		32 unidades entregadas	213.000 €/ud PMV ⁽¹⁾		76,4 MM € Ventas de suelo
		6,0 MM m² Superficie edificable	c.37.000 viviendas a desarrollar ⁽³⁾	79% ⁽⁴⁾ Suelo finalista	
	Financiero		€2.690 MM € GAV Junio 19	€2.758 MM € NAV Junio 19	2% LTV

Notas

(1) PMV: Precio medio de venta actual, no incluye posibles HPA futuros. Excluyendo del cálculo las 98 unidades BtR de residencia de tercera edad

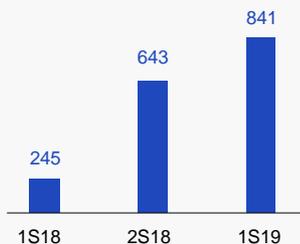
(2) Reservas + Contratos – Entregas en el periodo

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

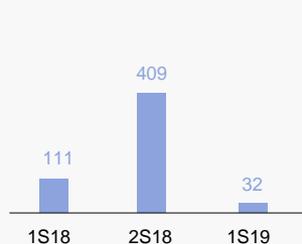
(4) Sobre el GAV a 30 de junio de 2019

Actividad en el semestre: avance notorio en el periodo

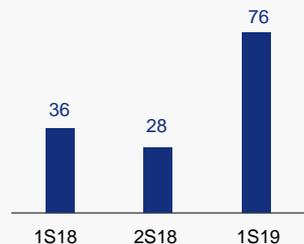
Pre-ventas (nº unidades)



Entregas (nº unidades)



Ventas de suelo (MM €)



Pre-ventas

- 841 unidades, incluyendo 219 vendidas a inversores institucionales
- 417 unidades vendidas en 1T y 424 en 2T

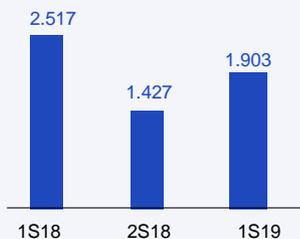
Entregas

- 32 unidades entregadas
- 247 unidades con construcción terminada
- Entregas 2019 concentradas en el 2S, mayormente en 4T

Ventas de suelo

- 76 MM€, con un margen del 10% s/ valor contable
- 25 MM€ en 1T y 51 MM€ en 2T

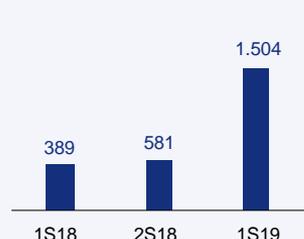
Lanzamientos (nº unidades)



Licencias (nº unidades)



Construcción iniciada (nº unidades)



Lanzamientos

- 26 nuevas promociones lanzadas (1.903 uds)
- 5 promociones en 1T y 21 in 2T

Licencias de construcción

- 30 licencias solicitadas (1.729 uds)
- 23 licencias concedidas (1.682 uds)

Construcción iniciada

- 21 promociones iniciaron construcción (1.504 uds)
- 7 promociones en 1T y 14 in 2T

Acercándonos al volumen de actividad a velocidad de crucero

Residencial unidades activas: 7.436 a 30 de junio



Aspectos clave a junio 2019

- El total de unidades activas se sitúa en **7.436**, con un PMV de 307.000€/ud
- 121 proyectos activos**, de los que 82 están **en fase de comercialización** (incluyendo 49 en construcción)
- Geográficamente, **Andalucía Oriental** abarca la mayoría de unidades activas (**31%**), seguido de **Cataluña (24%)**, y **Centro-Norte (22%)**
- 1.903 unidades lanzadas durante 1S 2019**

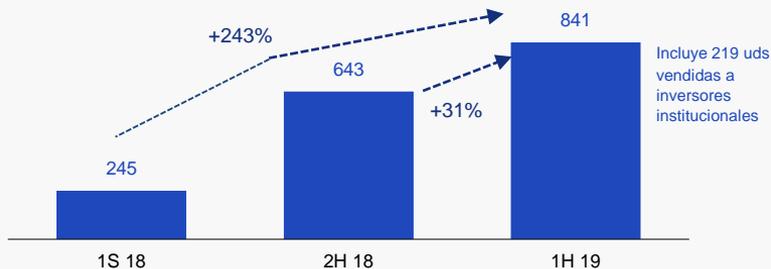
Notas:

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

Residencial: 841 unidades vendidas en 1S

841 unidades vendidas en 1S19: 417 en 1T y 424 en 2T

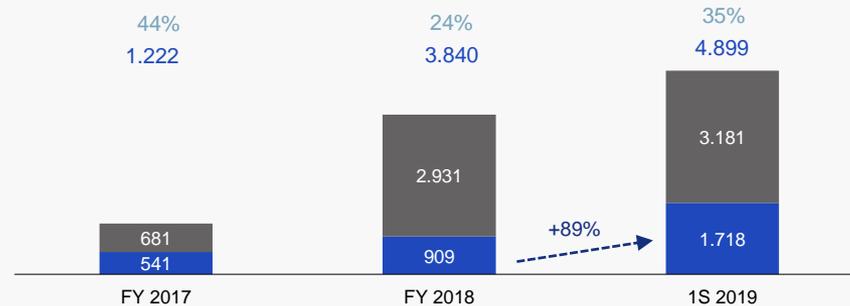
unidades



4.899 unidades en comercialización a 30 de junio, 35% ya vendidas

unidades

● % ventas sobre uds en comercialización



Cartera de ventas de 1.718 unidades

unidades



Continúa la fuerte actividad en ventas

- **Aumento del volumen** durante el primer semestre respecto al anterior. Por trimestres, el ritmo de ventas en 2T, sin considerar el efecto de las unidades BtR, es **+10% vs. 1T**
- Las unidades vendidas suponen el **35%** del total en comercialización
- La **cartera de ventas** es de 487 MME (1.718 unidades)

Build to Rent: segundo contrato firmado en el año

Nuevo contrato firmado en 2T :

con Sanitas para residencia de tercera edad



Firmado un llave en mano con Sanitas Mayores para un edificio de residencia de tercera edad



Detalles

- Situación: Manresa, Barcelona
- 1 edificio con 170 habitaciones, equivalentes a **98 unidades residenciales**
- Venta cuando finalice la obra, estimada en 1T 2022

Contexto adicional

- El suelo forma parte de la cartera residencial, junto a la promoción 'Mirador del Montserrat'. La fase I está en comercialización (61 unidades) y la fase II se ha lanzado recientemente (77 unidades)

Comprador institucional

como fuente complementaria de demanda



Segundo acuerdo firmado con un inversor institucional en 2019

- 1T: acuerdo con Ares para 2 promociones (121 unidades)
- 2T: acuerdo con Sanitas para 1 proyecto (98 unidades equivalentes)

Ventajas para MVC

- Da visibilidad y reduce riesgo comercial
- Facilita el lanzamiento de nuevas fases en el mismo mercado, con sinergias de costes

Más posibles acuerdos en el futuro

- Hay identificados ciertos proyectos adecuados para inversores profesionales
- Incluye residencial tradicional para alquiler, y usos alternativos como residencias de ancianos o de estudiantes

Inversores institucionales como fuente de demanda complementaria para los proyectos de MVC

Proyectos relevantes de promociones residenciales



Torre del Río / Picasso Tower (Málaga)

- Viviendas de lujo en primera línea de playa en 3 torres; somos propietarios de 2 (75 + 75 uds), más 99 uds (proyecto Halia)
- Diseñado por el prestigioso arquitecto Carlos Lamela
- Obras de urbanización han comenzado en 2T 19
- 1ª fase vendida en un 22% ⁽¹⁾

[Link a la promoción en la web](#)

unidades:

249

Edificabilidad

43.841 m²

PMV/unidad (1ª fase)

1.346.000 €

PMV/m² (1ª fase)

6.420 €



Sector Levante (Palma de Mallorca)

- 1ª fase (Jardins de Levant): 102 uds en 2 edificios, 6 alturas, 176 plazas de parking y 116 trasteros
- 1ª fase ya ha obtenido licencia en 2T 19
- Las obras comenzarán en 2S 19
- 1ª fase vendida en un 30% ⁽¹⁾

[Link a la promoción en la web](#)

unidades:

332

Edificabilidad

36.850 m²

PMV/unidad (1ª fase)

409.000 €

PMV/m² (1ª fase)

3.095 €



Cancelada, Estepona (Málaga)

- c. 400 uds (5 promociones) en construcción en Estepona
- 72 uds (1 promoción): entrega en 3T19 (100% preventas) ⁽¹⁾
- 317 uds (4 promociones): entrega en 2019 (c.95% preventas) y 2020 (c.30% preventas) ⁽¹⁾

[Link a la promoción en la web](#)

unidades:

603

Edificabilidad

75.991 m²

PMV/unidad

315.000 €

PMV/m²

2.600 €

Relación con constructoras: diversificación y enfoque proactivo

Enfoque proactivo para abordar situaciones problemáticas

- MVC cuenta con un equipo técnico interno de 30 miembros para monitorizar el diseño, licitación y proceso de ejecución
- Identificación temprana de situaciones potencialmente problemáticas
 - Flexibilidad para encontrar soluciones técnicas alternativas
 - Preservar la calidad del producto y los márgenes de rentabilidad
 - Toma de medidas decisivas en caso de ser necesario

Ejemplo: reemplazo de compañía constructora en julio

- MVC se ha visto obligada a rescindir contratos con una constructora regional, debido a continuos retrasos en las obras. Tiene impacto sobre 4 promociones:
 - 2 proyectos (95 uds) con entrega prevista en 2019 en Estepona, Málaga
 - 2 proyectos (198 uds) con entrega para 2020 en Estepona y Córbova
- Aunque se prevé un impacto mínimo en tiempo y costes adicionales, con posible riesgo de que los 2 proyectos del 2019 se entreguen en el 1T20

Diversificación en constructoras, con foco en compañías grandes/medianas

- MVC lleva a cabo un cuidadoso proceso de selección para sus contratistas. Este caso ha sido una excepción, y no prevemos que vayan a ocurrir situaciones parecidas en el resto de nuestra cartera
- Diversificación: actualmente, 49 proyectos en construcción, con un volumen contratado de 410 MM€, firmado con 24 compañías constructoras
- 65% del volumen contratado con multinacionales o compañías grandes
- Promociones con 60 unidades de media

Clasificación de compañías con obra adjudicada

Multinacionales:

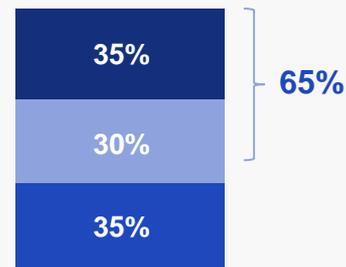
FCC, Ferrovial, Dragados/VIAS, Sacyr, etc.

Grandes:

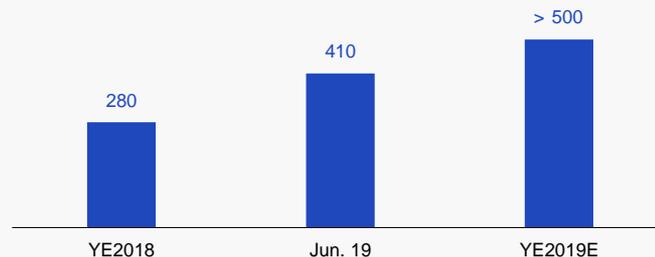
Avintia, San José, Ortiz, Azvi, Jarquil, Arpada, etc.

Locales:

Cartuja, Daltre, Edifesa, Canval, Torrescamara, Roig, Construalia, Sace, etc



Volumen en curso de obra adjudicada (MM €)



65% del volumen de obra contratada con multinacionales o grandes constructoras

Innovación en industrialización

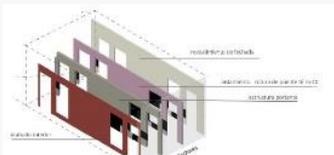
Pionero en lanzar al mercado una construcción industrializada en altura en vivienda plurifamiliar

- Alianza con el Viom System (Grupo AVINTIA) para construir 500 viviendas en bloque colectivo en altura de 7 plantas, bajo un sistema industrializado
- Ya ha solicitado licencia para iniciar el primer proyecto de estas características, una promoción de 74 viviendas en Manresa (Barcelona)



Sistema industrializado de la estructura y fachada

- Viom System utiliza paneles prefabricados, con varias capas que incorporan la estructura y las instalaciones a la estructura, así como aislamiento térmico y acústico y acabados en paredes
- Estándares de alta calidad en diseño y acabados, con una significativa reducción del uso de energía y del servicio post-venta



Plazos

- Reduce tiempos de construcción y entrega en un 30%
- Independencia de condiciones meteorológicas

Flexibilidad

- No hay limitaciones a la creatividad
- No hay restricciones logísticas respecto al volumen de elementos

Control

- Mayor precisión y trazabilidad durante la vida útil del edificio
- La tecnología BIM permite dotar de inteligencia a los elementos

Sostenibilidad

- Fabricación menos agresiva con el entorno
- Reducción de demanda energética y residuos

Ahorro

- Coste de construcción similar al sistema tradicional
- Retorno de inversión en menor tiempo

metrovacesa

Avintia
Grupo

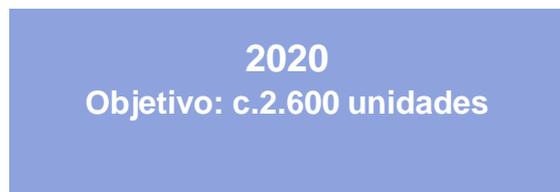
Residencial: Estatus del plan inicial de entregas 2019-2021 ⁽¹⁾



PMV ⁽¹⁾ : 242.000 €
Margen bruto ⁽²⁾ c.23%



Actualización: 2 proyectos podrían retrasarse al 1T20 tras sustituir a la empresa constructora



PMV ⁽¹⁾ : 295.000 €
Margen bruto ⁽²⁾ c.24%



Actualización: > 90% de las entregas objetivo 2020 se entregarán en el 2020 o en 1T21



PMV ⁽¹⁾ : 310.000 €
Margen bruto ⁽²⁾ c.26%



Notas: Datos a finales de julio de 2019

(1) Las estimaciones de precio medio de venta (PMV) y Margen Bruto asumiendo un HPA anual del 3,4% (tal como se anunció en el folleto IPO) para las entregas de 2020 y 2021, así como una inflación de costes de construcción (CCI) del 4% para las entregas de 2021. Cualquier incremento de un 1% en HPA se traduce en un aumento de márgenes brutos de aproximadamente el 1,5%. El margen bruto incluye gastos financieros capitalizados

(2) Margen bruto ajustado, sin considerar el efecto acumulativo de la reversión de provisiones por deterioro. Menores márgenes debido a proyectos lanzados antes de IPO siguiendo criterios de flujo de caja, como se anunció en IPO

Ventas de suelo: 76 MM€ en el semestre

100 MM€

Target 2019
land sales

25 MM€

En 1T19

51 MM€

En 2T19

Proyecto	Ubicación	Uso	Ingresos (MM€)	Edificabilidad (m²)	Unidades residenciales	Trimestre
Llacuna	Barcelona	Terciario	15,5	9.960		1T
Avda Manuel Fdez Marquez	Barcelona	Terciario	5,9	11.778		1T
Arrosadía A4	Pamplona	Residencial	2,0	3.048	29	1T
Arrosadía A6	Pamplona	Residencial	2,1	3.214	23	1T
Doctor Barraquer	Barcelona	Residencial	1,5	1.373	9	2T
Sup T-10 parcela 3.1 C	Málaga	Residencial	0,2	481	4	2T
Soto Lezkairu L.38	Pamplona	Residencial	3,8	5.419	45	2T
Monteburgos I (1)	Madrid	Terciario	30,1	18.884		2T
Manoteras 14	Madrid	Terciario	15,4	12.016		2T
TOTAL			76,4	66.173	110	

• **88%** suelo terciario
• **12%** suelo residencial

• **+10%** s/ valor contable
• **+9%** s/ último GAV

> €25 MM€

En negociación

Suelos adicionales
en negociación

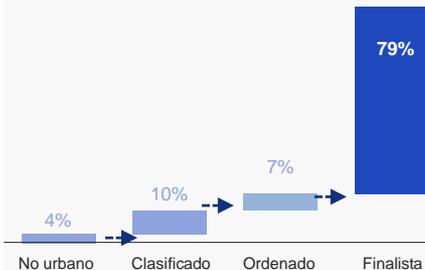
A buen ritmo para cumplir el objetivo de 100 MM€ de ventas en 2019

Nota:

(1) El acuerdo con Tishman Speyer supone la venta de un total de c.€90 MM€ de suelo a la JV (76% Tishman, 24% MVC) con una prima sobre GAV IPO. La venta de suelo se dividirá en 3 tramos: 2019, 2020 y 2021

Gestión de suelo: hitos clave recientes

79% del suelo de MVC es finalista



Transformación del suelo en 1S:

- 1 suelo convertido en finalista en Madrid ciudad (Santiago Cordero)
- 2 suelos pasan de Clasificado a Ordenado en Barcelona y Valencia

→ **Objetivo de alcanzar el 93% de suelo finalista en el año 2021**



Santiago Cordero/Jardines de Tetuán (Madrid)

- Conversión de ordenado a finalista en el 2T, tras la aprobación del Plan de Reparcelación por el Ayuntamiento
- En Madrid centro, dentro de la m-30
- **GAV 7 MME**
- Edificabilidad: 6.095
- # unidades: 65
- Estatus: **Finalista**
Promoción lanzada, se espera la concesión de licencia en el 2S



Heineken (Sevilla)

- Inscripción de las parcelas resultantes del proyecto de reparcelación
- En Sevilla ciudad
- **GAV 15 MME**
- Edificabilidad: 16.055
- # unidades: 114
- Estatus: **Finalista**, urbanización previstas para 2020



Seda Papelera (Barcelona)

- Informe favorable de la CTU al documento de la modificación del Plan General
- En El Prat, cerca del aeropuerto de Barcelona
- **GAV 51 MME**
- Edificabilidad : 176.383
- # unidades: 1.590
- Estatus: **No finalista**, urbanización previstas para 2021



Vinival (Valencia)

- Plazo de audiencia para revisión del Plan General. Pendiente cambio de uso a residencial y terciario
- En Valencia ciudad
- **GAV 23 MME**
- Edificabilidad : 64.074
- # unidades: 560
- Estatus: **No finalista**, urbanización previstas para 2021

Portfolio terciario: avance durante el 1S

Ventas de suelo terciario

- 67 MM€ vendidos en 1S
- 2 suelos en Madrid + 2 en Barcelona con un total de 52,600 m²
- Ventas con prima sobre la valoración de expertos independientes

Construcción comenzada en el proyecto de oficinas MIA

- Monteburgos-I rebautizado como MIA (Madrid Innovation Area)
 - Joint venture entre Tishman Speyer (76%) y Metrovacesa (24%)
 - Actualmente en comercialización, conversaciones ya iniciadas con potenciales inquilinos
 - Detalles:
 - Situado en Las Tablas (norte de Madrid) mirando directamente sobre la autovía A-1
 - El proyecto total son 56,652m², en 3 fases. Capex: c.120 MM€
 - Fase I de 18.955 m² ya en construcción, para ser finalizada en 2021
 - Implicaciones para MVC
- Monetización mediante las ventas de suelo previstas a la JV: suelo de la Fase I vendido por 30 MM€, al que se sumarán nuevas ventas de suelo en 2020 y 2021
 - Reinversión parcial en los fondos propios de la JV (participación del 24%)



TISHMAN SPEYER



Gran avance en cristalizar el valor de la cartera terciaria

3. Situación financiera



Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Resumen Cuenta de Resultados ⁽¹⁾

(MM €)	Jun. 2018	Jun. 2019
A Ingresos	48,6	83,8
Promoción residencial	26,2	7,4
Ventas de suelo ⁽²⁾	22,4	76,4
Coste de ventas	(42,3)	(73,6)
Coste de ventas - Promoción residencial	(19,4)	(5,5)
Coste de ventas - Venta de Suelo	(21,3)	(68,8)
Otros	(1,6)	0,6
Margen bruto	6,4	10,2
% Margen bruto	13%	12%
B Costes comerciales	(2,6)	(4,3)
Sueldos y salarios	(6,0)	(7,8)
Servicios exteriores	(5,7)	(3,8)
C (Deterioro)/revalorización	5,4	15,7
EBIT	(2,5)	10,0
D % margen EBITDA	-5%	12%
Resultados financieros netos	(3,4)	(3,0)
Otros	(1,4)	(0,1)
E Resultado antes de impuestos	(7,2)	7,0
Impuesto de sociedades	(1,1)	(0,8)
F Resultado neto del ejercicio	(8,3)	6,1

Aspectos clave

A

- Ingresos totales de 83,8 MM€ (+73% YoY)
 - Ingresos promoción residencial de 7,4 MM€ (32 unidades)
 - Ventas de suelo de 76,4 MM€, de los cuales 70 MM€ registrados como existencias y 6 MM€ como inversión inmobiliaria ⁽²⁾

B

- Margen bruto de 10,2 MM€
 - 26% de margen de promoción residencial
 - 10% de margen de ventas de suelo

C

- Gastos operativos aumentando con el incremento de actividad
 - 165 empleados a cierre de junio

D

- EBIT positivo después del impacto de 15,7 MM€ tras la nueva valoración de activos
 - Reversión de provisiones: 8 MM€
 - Cambios en el valor razonable de inversiones inmobiliarias: 7 MM€

E

- Gastos financieros de 3,0 MM€
 - Relativo al préstamo corporativo

F

- Provisión del impuesto de sociedades de 0,8 MM€
 - Incluye reversión de provisiones y la aplicación del artículo 11.6

Notas

(1) Estados financieros auditados

(2) Incluye ventas de existencias y de inversiones inmobiliarias. En los estados financieros, la venta de inv. Inmobiliarias se calcula como la diferencia entre el precio de venta y el valor contable

Balance de situación

Resumen Balance de situación ⁽¹⁾

(MM €)	Dec. 2018	Jun. 2019
A Inversiones inmobiliarias ⁽²⁾	340.1	340,2
B Otros activos no corrientes	236.8	255,0
Total activos no corrientes	576.9	595,1
A Existencias	1,840.7	1,846.9
Suelo	1,456.8	1,271.6
WIP	345.3	539.5
Efectivo y otros activos líquidos	147.0	109.6
Administraciones Públicas Deudoras	2.4	4.9
C Otros activos corrientes	26.9	60.3
Total activos corrientes	2,016.9	2.021,7
Total activo	2,593.8	2.616,8
Provisiones	10.1	10,2
Deuda con entidades de crédito	68.1	99,2
Otros activos corrientes	15.2	18,7
Total pasivos no corrientes	93.4	128,2
Provisiones	13.8	15,5
Deuda con entidades de crédito	13.0	20,3
D Otros pasivos corrientes	80.5	103,5
Total pasivos corrientes	107.3	139,3
Patrimonio Neto	2,393.1	2.349,3
Total patrimonio neto y pasivos	2,593.8	2.616,8

Aspectos clave

A

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

- Valoración realizada por expertos independientes de 2.690 MME a junio de 2019, lo que supone un ratio GAV/book value de 1.27x
- Incremento significativo en actividad promotora (WIP)

B

Otros activos no corrientes incluye

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

C

Incremento en cuentas a cobrar relacionado con las ventas de suelo (25 MME) y préstamo intercompañía (12 MME)

D

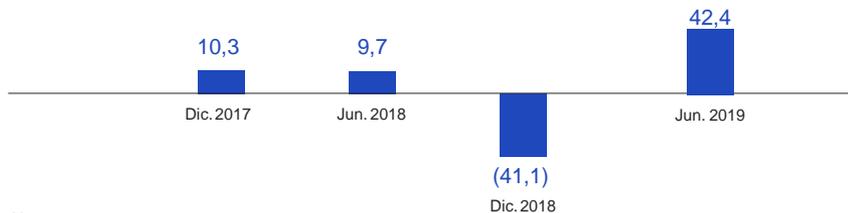
• **Incremento en cuentas a pagar** por impuestos (17 MME): IVA vinculado a la venta de suelos, más impuesto de sociedades de 2018

Deuda neta: 42 MM€ a junio de 2019

Deuda neta

(MM €)	Dec. 2018 ⁽¹⁾	Jun. 2019 ⁽¹⁾
Deuda bruta ajustada	86,5	124,2
Financiación corporativa	78,1	108,6
No corriente	73,5	103,9
Corriente	4,6	4,6
Préstamos promotor	8,4	15,7
No corriente	-	-
Corriente	8,4	15,7
Tesorería disponible ⁽²⁾	127,6	86,5
Otros activos líquidos ⁽³⁾	7,1	3,7
Caja no restringida ⁽²⁾	120,5	78,1
Deuda neta	(41,1)	42,4

Evolución deuda neta



Notas

(1) Estados financieros auditados

(2) Datos excluyendo anticipos de clientes

(3) Inversiones en activos líquidos a corto plazo

Aspectos clave

- **Deuda neta de 42,4 MM€ (caja neta)** a junio de 2019
 - Cambio desde posición neta de efectivo de 41 MM€ a Dic. 18
 - LTV 1,6%
- **Deuda bruta de 124,2 MM€**
 - **Financiación corporativa** de 108,6 MM€. Repago de 20 MM€ en 1S como consecuencia de la venta de suelos. 135 MM€ todavía disponibles
 - **Préstamo promotor** de 15,7 MM€ de los 192 MM€ disponibles Priorizando el uso de anticipos de clientes vs. préstamos bancarios
 - 500 MM€+ en préstamos promotores adicionales ya acordados
- **Mantener la misma política de financiación**
 - Objetivo de LTV < 25%
 - Utilizando principalmente préstamo promotor para proyectos de construcción, y financiación corporativa para gastos generales, capex, gastos de urbanización, etc.

Estado de flujos de caja

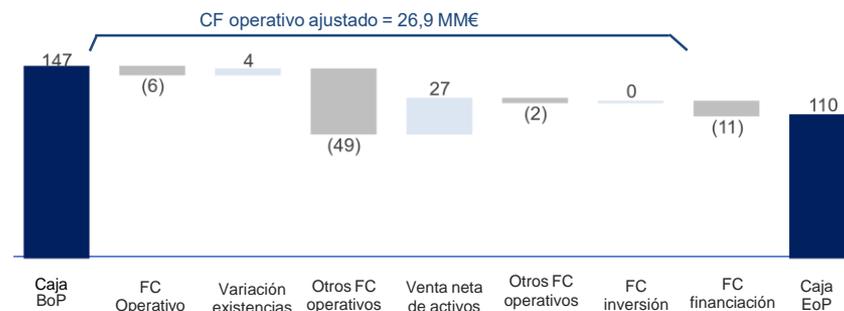
Resumen de Estado de flujos de caja

(MM €)	Dic. 2018 ⁽¹⁾	Jun. 2019 ⁽¹⁾
BAI	0,4	7,0
Variación de provisiones	1,6	(8,4)
Var. en valor de inversiones inmobiliarias	(9,7)	(7,3)
Costes/(ganancias) financieras	6,6	3,0
Otros ingresos/(gastos)	1,5	0,2
Flujo de caja operativo	0,5	(5,6)
Cambios en capital circulante	48,6	(19,3)
Existencias	41,7	3,5
Deudores y otras cuentas a cobrar	(5,1)	(49,7)
Acreedores y otras cuentas a pagar	11,9	27,0
Otros flujos de caja operativos	(14,6)	(2,3)
Flujos de caja de act. de explotación	34,5	(27,3)
Flujos de caja de actividades de inversión	11,4	0,4
Flujos de caja de actividades de financiación	50,7	(10,6)
Aumento/(disminución) neta de caja	96,6	(37,4)
Caja al comienzo del periodo (BoP)	50,3	147,0
Caja al final del periodo (EoP)	147,0	109,6
<i>Caja restringida</i>	26,5	31,5
<i>Caja no restringida</i>	120,5	78,1

Aspectos clave

- La deuda neta ha aumentado en 83,5 MM€ en el semestre
 - Abono de dividendo por importe de 50 MM€ en mayo
 - Disminución de 37,4 MM€ de caja y 37,7 MM€ de aumento de deuda bruta
- Flujo de caja de explotación negativo debido a fuerte actividad en construcción de promoción residencial y al Capex de urbanización
- El Cash Flow de actividades de financiación incluye la salida de caja por distribución de dividendos (50 MM€) y repago de préstamo corporativo (20 MM€), compensado parcialmente por una mayor disposición de préstamo promotor

Evolución flujo de caja (MM€)



Flujo de caja por línea de negocio

CF proyectado según la fuente de ingresos (1S19)

(MM€)	Entregas residencial ⁽¹⁾	Ventas suelo	Total
Ingresos	7,4	76,4	83,8
CF de proyectos	3,1	70,6	73,7
% de ventas	42%	92%	88%

Aspectos clave

- Flujo de caja de actividades de explotación ajustado positivo de 32,5 MM€
 - 3,1 MM€ de actividad de promoción residencial
 - 70,6 MM€ de ventas de suelo, con 25 MM€ de cobro aplazado (en los próximos 12 meses)
 - Menos 16,2 MM€ de gastos generales más gastos financieros
- Flujo de caja de actividades de explotación ajustado de -26,9 MM€,
 - Después de considerar el capex en promociones en obra en curso (49,1 MM€) y suelo (17,8 MM€), IVA y otros impuestos (15,6 MM€), financiados parcialmente con anticipos de clientes (23,1 MM€)



Cash flow por segmento (1S19)

	1S19 (MM€)
CF total de proyectos	73,7
Cobro aplazado por ventas de suelo ⁽²⁾	(25,0)
Gastos de generales (caja) ⁽³⁾	(13,8)
Gastos financieros (caja)	(2,4)
CF de operaciones corrientes (A)	32,5
Capex de promociones en obra en curso	(49,1)
Anticipos de clientes	23,1
CF de promociones en obra en curso (B)	26,0
CF de suelo en transformación (C)	(17,8)
IVA ⁽⁴⁾ y otros	(15,6)
CF ajustado de actividades de explotación (A+B+C)	(26,9)

Notas:

(1) Flujo de caja del proyecto calculado como diferencia entre los ingresos y la caja del coste de ventas, excluyendo gastos generales.

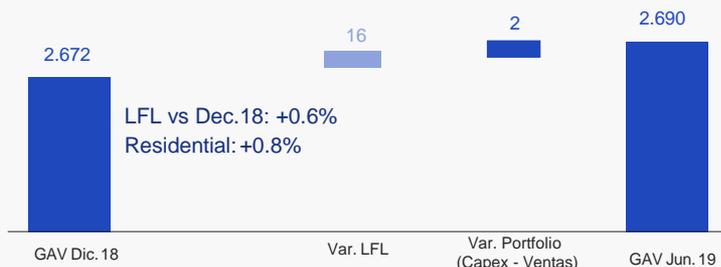
(2) Caja a cobrar en los próximos 6-18 meses

(3) Incluye gastos generales, costes comerciales, impuestos municipales, sueldos y salarios

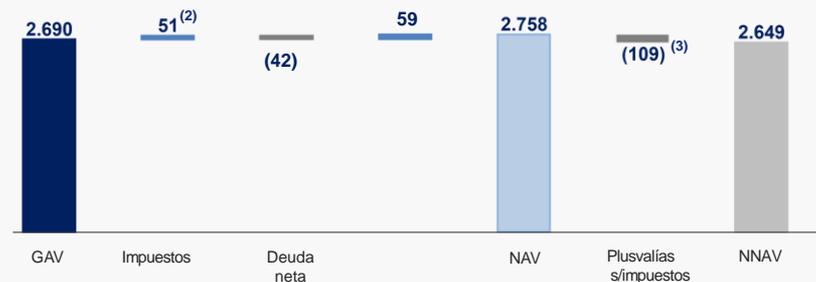
(4) Mayoritariamente IVA abonado en enero de 2019 en relación a los ingresos generados en diciembre de 2018

Evolución GAV: +0,6% crecimiento LFL en 1S 19

Evolución GAV (1)

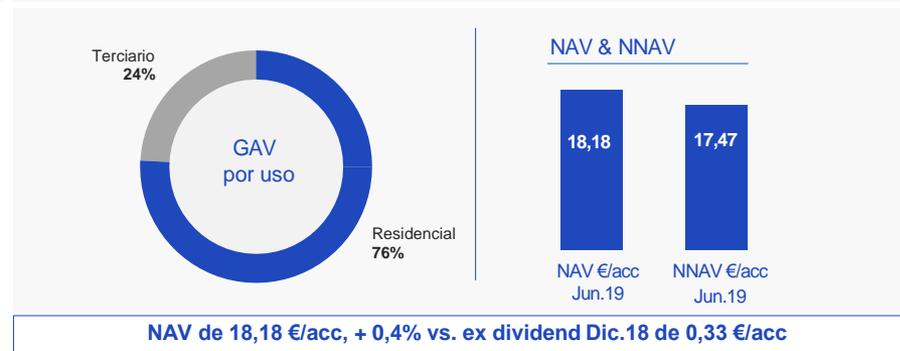


GAV to NNAV Bridge (€m)



Detalles de la valoración ⁽⁴⁾

	€/m ² Jun.19	% LFL 1S19	GAV/ GDV
Residencial Finalista	537	+0.9%	26%
Tier1 FP	755	+3.2%	31%
Tier2 FP	503	+0.2%	24%
Tier3 FP	410	(0.9%)	24%
Residencial No finalista	289	+0.4%	14%
Total Residencial	440	+0.8%	21%
Terciario ⁽⁴⁾	480	+0.2%	25%
TOTAL CARTERA MVC	449	+0.6%	22%



Notas

(1) Valoración realizada por Savills Aguirre Newman y CBRE a junio de 2019 y diciembre de 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 (169,7 MM €) y no reconocidas (34,4 MM€) según Nota 16 de CCAACC

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

(4) Madrid y Barcelona tienen un GAV €/m2 de

metrovacesa

Serenity Views & Serenity Collection (Estepona, Málaga)

4. Conclusiones finales



Conclusiones finales

· Actualización de mercado

- Normalización de precios, demanda y costes de construcción

· Otro trimestre fuerte en términos operativos

- Progreso continuo con cifras récord de preventa, licencias de construcción e inicio de construcción
- Proyectos llave en mano y compradores institucionales que se consolidan como demanda complementaria

· Visibilidad en FCF y remuneración

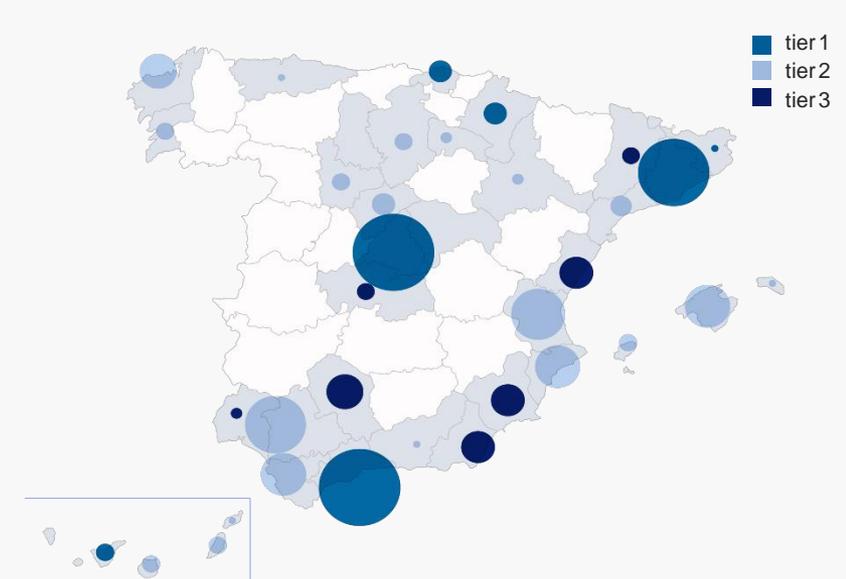
- FCF más visible con ventas de suelo y entregas objetivo
- Reafirmando el compromiso de distribuir > 80% FCF
- Remuneración al accionista a través de distribución de dividendos y posible recompra de acciones propias

5. Anexos

- **Capilaridad geográfica en las ubicaciones adecuadas**
- **Residencial: entregas objetivo 2019**
- **Avance en la monetización del Plan de Negocio 2018-2021**
- **Portfolio suelo terciario**

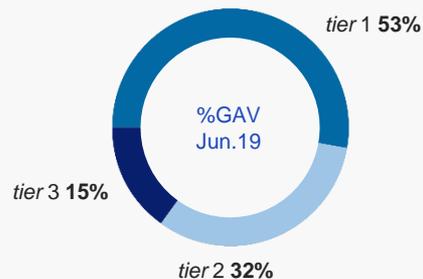
Capilaridad geográfica en las ubicaciones adecuadas

Distribución por provincia según *tiers*

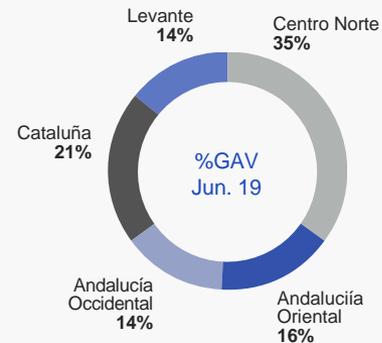


Distribución por municipios según *tiers*

Total portfolio
(2.690 MME)



GAV por región



MM €	Residencial		Terciario		TOTAL	
Finalista	1.521	74%	604	94%	2.125	79%
No finalista	526	26%	39	6%	565	21%
TOTAL MVC	2.047	100%	643	100%	2.690	100%

- La distribución de municipios por *tiers* da lugar a una distribución de *provincias por tiers*, resultando en un análisis macro menos complejo
- En provincias donde hay municipios con distintos *tiers*, la distribución por provincia se realiza acorde al GAV

Nota: Finalista se define como aquél suelo que tiene aprobada el proyecto de reparcelación y de urbanización

Residencial: Entregas objetivo 2019



Villas Miramadrid (Paracuellos, Madrid)



Villas de la Calderona (Bétera, Valencia)



Sunrise Heights (Manilva, Málaga)

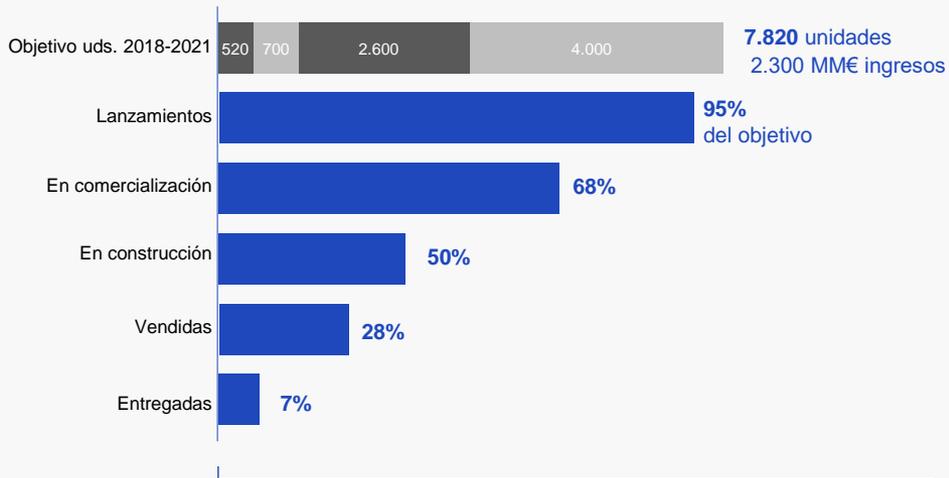
Promoción	Provincia	Municipio	Objetivo entregas 2019	Unidades entregadas	% ventas	Fin de construcción
Le Mirage I & II	Málaga	Estepona	72		100%	Terminada
Gaztelondo Berría F1	Vizcaya	Bilbao	13	6	69%	Terminada
Puerta del Mediterráneo	Castellón	Oropesa del Mar	15	6	47%	Terminada
Gregorio Marañón	Almería	Almería	10	3	45%	Terminada
Gaztelondo Berría F2	Vizcaya	Bilbao	21		33%	Terminada
Birdie & Falcon	Almería	Pulpí	58	12	26%	Terminada
Villas de Miramadrid	Madrid	Paracuellos del Jarama	46		100%	Terminada
Villas de la Calderona	Valencia	Bétera	19		100%	2S
Res. Vivaldi	Valencia	Sagunto	21		100%	2S
Le Mirage III	Málaga	Estepona	66		97%	2S
Mirador de Guadarrama	Madrid	Collado Villalba	64		95%	2S
Le Mirage IV	Málaga	Estepona	29		86%	2S
Mirador del Jalón	Valladolid	Valladolid	18		83%	2S
Hacienda 5	Valladolid	Aldeamayor	6		67%	2S
Serenity Views	Málaga	Estepona	66		64%	2S
Sunrise Heights	Málaga	Manilva	46		50%	2S
Momentum	Barcelona	Montornés	78		36%	2S
Majestic Heights	Málaga	Manilva	45		33%	2S
Otros	-	-	7	5	100%	Terminada
TOTAL			700	32	71%	

2019 deliveries are 71% pre-sold, with a 74% construction WIP ⁽¹⁾

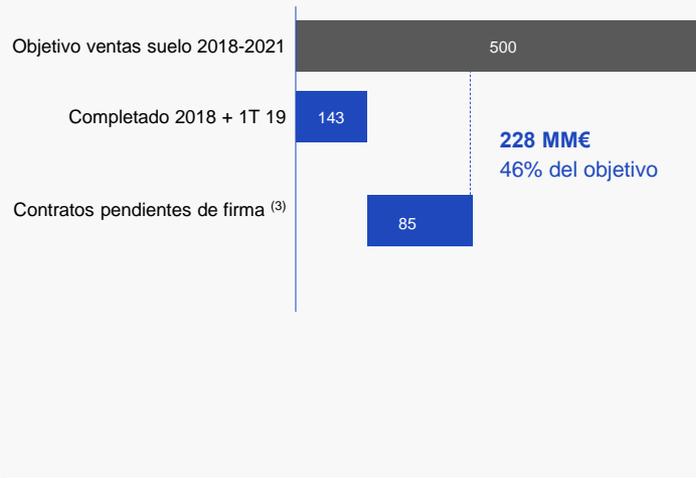
Notes:
Data as of late July, 2019

Avance en la monetización del Plan de Negocio 2018-2021

Avance en las entregas para 2018-2021 (# unidades) ⁽¹⁾



Avance en las ventas de suelo para 2018-2021 (MM€) ⁽²⁾



% del plan estratégico 2018-2021 que está ya en marcha: **95% residencial y 46% suelo**

El cumplimiento del Plan de Negocio del periodo 2018-2021 implica:
i) Generación de c.1000 MM€ de flujo de caja libre para 2021; ii) c.40% del GAV IPO será monetizado para 2021

Notas:

1) Datos acumulados a 30 de junio de 2019

2) Ventas de suelo objetivo de c.500 MM€ para el periodo 2018-2021 es coherente con el objetivo de Plan de Negocio anunciado de 600MM€ para el periodo 2018-2022

3) Incluye c.90 MM€ en ventas de suelo correspondientes al proyecto Monteburgos I (JV con Tishman Speyer) más otros 33 MM€ en ventas de suelo que se encuentran en negociación

Cartera de suelo terciario



Datos clave

- GAV Junio 19: 643 MME
- 1,25 millones m² (edificables)
- 94% finalista
- 86% en Madrid/Barcelona



Objetivo de vender o desarrollar la mayor parte de la cartera hasta el 2023

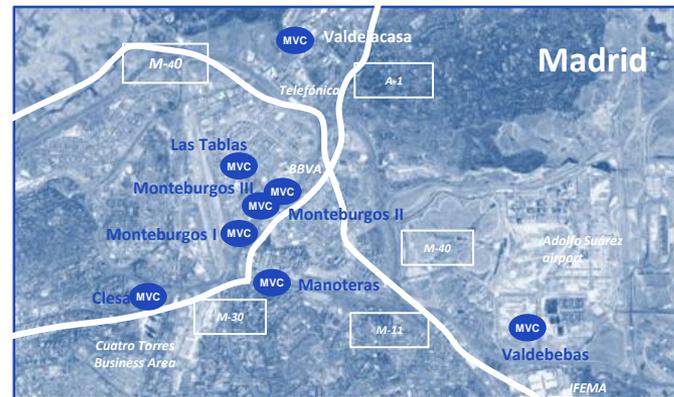
Enfoque caso por caso:

- Ventas oportunistas: 67 MME en 2018 + 76 MME en 1S 2019
- Llave en mano: edificio oficinas Josefa Valcárcel vendido a Colonial en 2018
- Joint Ventures: alianza con Tishman Speyer



Suelos finalistas más relevantes (60% GAV):

- **Clesa:** 88.702 m² - Madrid
- **La City:** 135.618 m² - Barcelona
- **Valdebebas:** 58.131 m² - Madrid
- **Loinsa:** 32.819 m² - Barcelona



metrovacesa

Q&A

Jardines de Tetuán (Madrid)

