

metrovacesa

Amura, Avante e Izar (Valencia)

# Resultados FY 2021

25 de febrero de 2022

mvo



# Aviso legal

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

# Agenda

## Tabla de contenidos

---

1. Resumen del año
2. Evolución del negocio
3. Situación financiera
4. Estrategia y Perspectivas

Anexos



## Ponentes



Jorge Pérez de Leza  
CEO



Borja Tejada  
CFO



Juan Carlos Calvo  
Estrategia & IR

# 1. Resumen del año

mvc.

# Resumen

2021: un año por encima de las expectativas

## Salto notable en el negocio promotor de MVC

Entregas residencial  
+171% a/a

Principales métricas  
operativas ya en c.2.000  
uds al año

### En 2021 vs 2020

• Entregas	1.627 uds	2,7x
• Preventas	2.093 uds	2,0x
• Inicios de obra	2.077 uds	2,0x
• Ventas de suelo	42,9 MM€	2,7x

## Fuerte generación de caja

Superando las  
previsiones de flujo  
de caja del año

Dos dividendos  
abonados en 2021:  
121 MM€ y 13% *yield*

### En 2021

• Beneficio neto	18,5 MM€	<i>neg. en 2020</i>
• Cashflow operativo	176,5 MM€	6,2x vs 2020
• Dividendo abonado	121 MM€	13% <i>yield</i> <sup>(1)</sup>

Notas:

(1) Calculado sobre el precio de la acción a principios de 2021 (€6,04) y el abono de dividendos en 2021: 0,40 €/acc. en mayo y 0,3955 €/acc.. en diciembre

## 2. Evolución del negocio



# Foto del portfolio

A diciembre de 2021

Proyectos  
activos



Cartera de ventas <sup>(1)</sup>

**3.033** Uds. vendidas  
**850 MM€**  
**280.000** €/ud PMV<sup>(2)</sup>

En comercialización

**5.555** unidades  
**303.000** €/ud PMV<sup>(2)</sup>  
**104** promociones

Unidades activas

**7.561** unidades  
**138** promociones

Construcción



**4.007** unidades en  
construcción <sup>(3)</sup>

**81** promociones en  
construcción <sup>(3)</sup>

Entregas /  
Ventas



**1.627** unidades  
entregadas  
en 2021

**290.000** €/ud PMV <sup>(2)</sup>

**2.093** unidades  
prevendidas <sup>(4)</sup>  
en 2021

Cartera  
de suelo



**42,9 MM€**  
Ventas de suelo

**38,6 MM€** en P&G  
**+ 4,3 MM€** en contrato privado

**C.32.000**  
viviendas en cartera  
de suelo

Financieros



**300 MM€**  
Caja total

**162 MM€**  
Deuda neta

**6,2%**  
ratio LTV

Notas:

(1) Preventas acumuladas (contratos y reservas) menos entregas

(2) PMV: Precio medio de venta

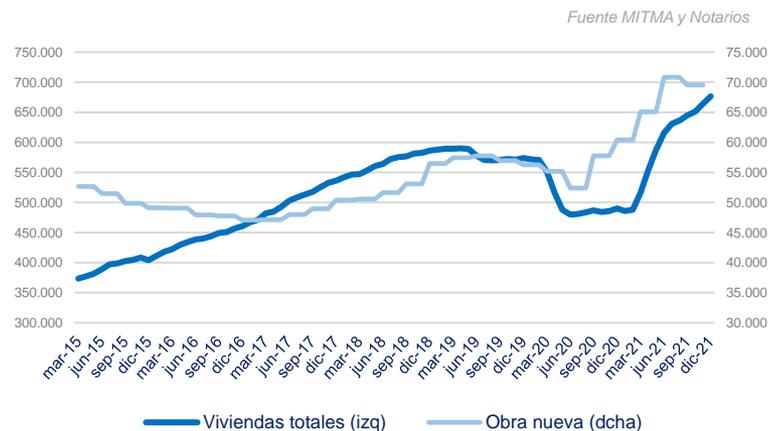
(3) Incluye unidades con construcción finalizada

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

# Mercado residencial español

Perspectivas de oferta-demanda favorables para próximos años

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



- Confirmación de una fuerte demanda de vivienda, especialmente en obra nueva

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



- Inicios de obra nueva volviendo a niveles pre-covid

### Precios de vivienda

- Incrementos de precio moderados, sobre todo en provincias con crecimiento demográfico

### Costes de construcción

- Incrementos moderados en los costes de construcción
- Mantenemos nuestras previsiones de márgenes

### Negocio terciario

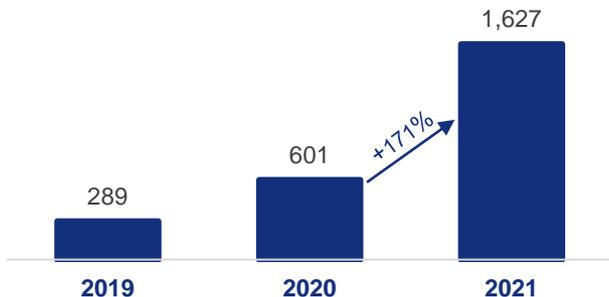
- Esperamos una mejora de la demanda en 2022

# Viviendas entregadas

1.627 unidades entregadas en 2021, en la parte alta del rango anunciado (1.300-1.700)

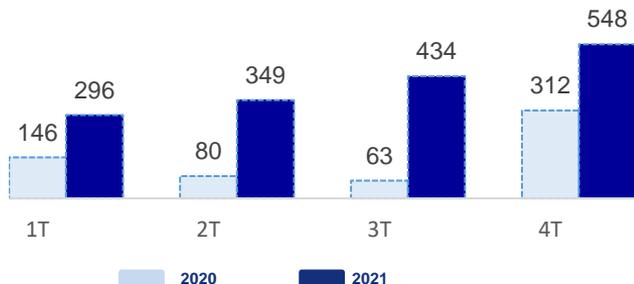
## Entregas: fuerte subida en este año

Nº de unidades



## Entregas trimestrales: 548 uds en 4T

Nº de unidades

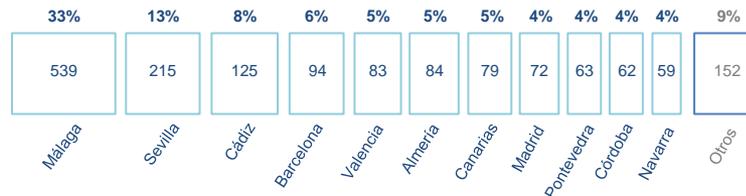


## Aumento de las entregas, precio medio y margen bruto



## Entregas por provincia en 2021

Nº de unidades / %

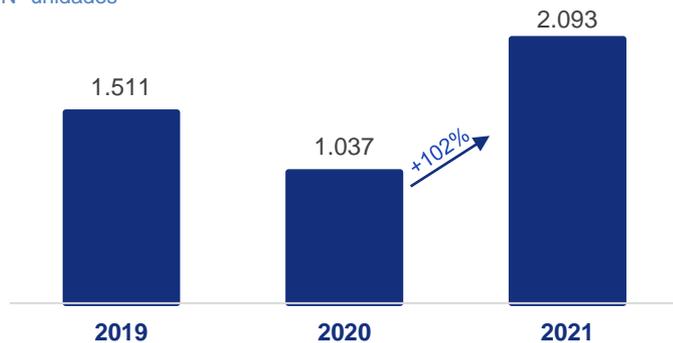


# Preventas

2.093 preventas netas en 2021, +102%

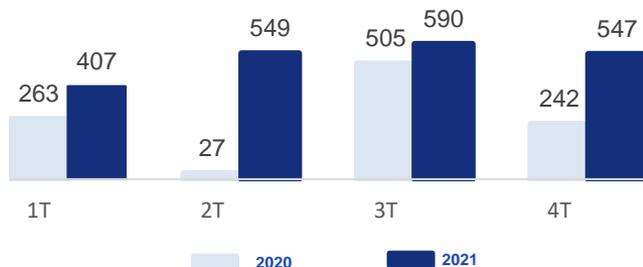
## Preventas 2021: + 102% a/a (1)

Nº unidades

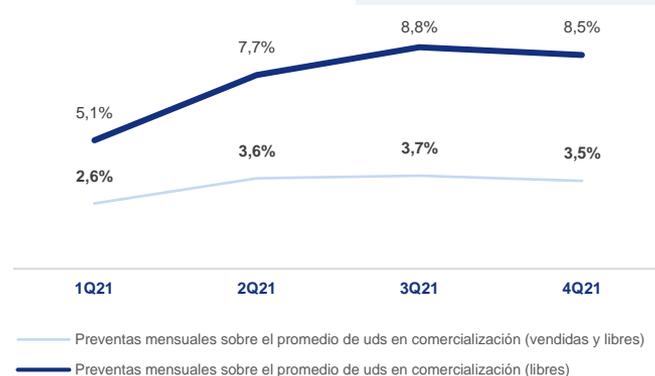


## Preventas por trimestre (1)

Nº unidades



## Ratios de absorción favorables



### Demanda de vivienda fuerte en BtS

- La demanda tradicional de vivienda (BtS) está mejorando en todas nuestras regiones
- Mayor de la demanda extranjera en Costa del Sol desde mediados de año

### Aumenta el interés de inversores BtR

- 360 unidades firmadas en 2021 (152 unidades en 4T21)
- 17% del total de preventas del año
- Interés creciente en los últimos meses

Notas:

(1) Incluye 208 uds BTR units en 3T21 y 152 uds BTR en 4T21, y 203 uds BTR en 3T20

# Actividad operativa

Ya en niveles de c.2.000 unidades al año en las principales métricas operativas

## Cartera de ventas

3.033  
unidades

- Precio medio de venta (PMV): 280.000 €/ud
- 77% contratos / 23% reservas
- 76% clientes particulares / 24% institucionales
- Fuerte cobertura: **>80% de entregas 2022**

Evolución cartera ventas en # unidades:



## Unidades en construcción o terminadas

4.007  
unidades en construcción<sup>(1)</sup>

- Obras iniciadas: **2.077 unidades** en 2021
- Nuevas licencias obtenidas: 2.251 unidades
- Obras terminadas: 1.883 uds en 2021 (49 promociones)

## Unidades en comercialización

5.555  
unidades en comercialización

- Nuevos lanzamientos comerciales: **1.929 uds** en 2021
- 104 promociones en comercialización
- 55% ya prevendido

Desglose por provincia:



## Unidades activas

7.561  
unidades activas

- Nuevos lanzamientos activos: 1.806 uds en 2021
- 2.006 uds en fase de diseño, para iniciar comercialización pronto

Notas:

(1) Incluye unidades con obra finalizada

# Build to rent

Fuerte demanda de inversores institucionales

## Último acuerdo: promoción de 152 uds en Valencia

- Firmado en Dic.2021: **llave en mano** para entregar un edificio con **152 unidades en Valencia**, a un inversor institucional de EE.UU
- Ya en construcción, con **finalización en 4T2022**
- Confirma el apetito inversor por parte de instituciones extranjeras en el negocio en España de vivienda en alquiler



Residencial Q F2, 152 unidades (Valencia)

## Segmento BTR: 17% de las ventas de 2021

- La demanda BTR es complementaria a nuestra actividad promotora
  - En 2021: 3 promociones con 360 unidades, lo que representa un 17% del total de preventas de 2021
  - En total: 7 proyectos BTR firmados con 726 unidades, que supone un 24% de la cartera de ventas. A entregar en 2022-2024
  - Ubicaciones variadas: Valencia (3 proyectos), Palma de Mallorca (2), Madrid (1), Barcelona (1)
- MVC actúa como promotor llave en mano en BTR, no como inversor u operador



Moreras Torre y Moreras F3 en Valencia (infografía)

# Isla Natura / Palmas Altas (Sevilla)

Un caso de éxito

## Más del 40% prevendido en las primeras promociones

- **Isla Natura/Palmas Altas** es un nuevo distrito en Sevilla ciudad, para 2.000 viviendas, 100% controlado por MVC
  - Las obras de urbanización comenzaron en 1T2021. Diseñado con los más altos estándares sostenibles y *eco-friendly*
  - Las obras de edificación empezarán a mediados de 2022
- **MVC ya tiene activas 11 promociones, con 813 unidades:**
  - 5 promociones (348 unidades) comenzaron a comercializarse en 2021: +40% prevendido, con incrementos de precio a lo largo del año
  - Otras 6 promociones en fase de diseño (465 unidades), que se lanzarán comercialmente este año. Más proyectos en cartera
- Al ser un proyecto de gran escala, nos permite combinar simultáneamente una amplia gama de productos segmentados para cubrir diferentes perfiles de compradores y rangos de precios



Teide



Kilimanjaro



Montblanc



Mulhacén



Himalaya



Villas del Volga



Villas del Nilo



Torre Arenal

Villas del Sena

Sierra Morena

Sierra Cazorra

# Gestión de suelo

Avance en transformación de suelo

## Cartera de suelo residencial



## Evolución cartera suelo



## Algunos suelos donde esperamos avances en 2022

### Madrid

#### Arpo/Pozuelo (Madrid)



- 256 uds, finalista
- Obras de urbanización empezarán en 2022

#### Los Cerros (Madrid)



- 1.600 uds, no finalista
- Finalista en 2022/23
- Obras de urbanización en 2022

#### La Estación/Getafe (Madrid)



- 417 uds, no finalista
- Finalista en 2022/23

#### Mesena (Madrid)



- 160 uds, finalista
- Aprobación Plan prevista en 2022

### Barcelona

#### 3 chimeneas, San Adriá (Barcelona)



- 494 uds para uso mixto, no finalista
- PDU aprobación en 2022
- Finalista en 2023

#### Seda-Papelera, El Prat (Barcelona)



- 1.500 uds, no finalista
- Cambio en el Plan General esperado en 2022
- Finalista en 2023-24

# Ventas de suelo

Buena demanda de suelo residencial

## Ventas de suelo (millones de €)



## Ventas de suelo en 2021

- 42,9 MM€ de ventas de suelo, incluyendo 38,6 MM€ contabilizados en P&G más 4,3 MM€ firmados en contrato privado, con prepagos parciales ya cobrados, cuya firma está prevista en 2022
- Precios cercanos a su valor en libros (-4%)
- Sólo suelo residencial, equivalente a 1.080 unidades, de tamaño medio pequeño (de media 1 MM€ por suelo)
- Ubicaciones: Málaga, Valencia, Alicante, Córdoba, Jerez (Cádiz), Almería, Valladolid, Tarragona y Tarrassa

## Suelo de uso residencial

- Demanda robusta, dada la escasez de suelo disponible y el creciente interés de compra por parte de promotores
- Estrategia de MVC: venta de suelos poco atractivos para nuestro negocio de promoción, por su tamaño, ubicación, estado urbanístico o rentabilidad

## Suelo de uso terciario

- Esperamos una mayor demanda en 2022, con mayor interés en los últimos meses por parte de inversores e inquilinos potenciales
- Demanda sólida en segmentos alternativos como residencias de estudiantes, *co-living* u hoteles, sobre todo para acuerdos llave en mano

# Negocio terciario

Actividad reciente

## Enfoque oportunista en segmento terciario

- **Cartera valorada en 610 MM€ (GAV):**
  - 50% en Madrid, 31% en Barcelona y 7% en Palma de Mallorca
  - Los 6 mayores activos representan +80% del valor: Clesa/Oria, LaCity, Monteburgos 1-2, Valdebebas, Loinsa y Palma de Mallorca
- **Estrategia:** añadir valor a activos existentes para maximizar su salida en los próximos años
  - Elegir la mejor ruta para cada activo: venta de suelos, llaves en mano y *joint-ventures*
  - 32% del GAV de salida a bolsa ya vendido o eliminado el riesgo vía JVs o llaves en mano

### Monteburgos 2: edificio de oficinas en construcción en Madrid



Monteburgos 2 (Madrid)

- Monteburgos 2: 11.250 m<sup>2</sup> de oficinas en construcción en Madrid (Las Tablas)
- Llave en mano firmado con la aseguradora Catalana Occidente

### Residencia de 3ª edad en construcción en Barcelona



Pau Concordia (Manresa, Barcelona)

- Pau Concordia en Manresa, Barcelona
- Llave en mano en construcción
- Suelo que en su origen era para uso residencial, para 98 unidades

### Proyecto ORIA (Clesa)



Fábrika CLESA (Madrid)

- MVC desarrollará un complejo de 88.700 m<sup>2</sup> con 4 edificios: 2 de oficinas, y 2 de usos alternativos (residencia de estudiantes, co-living, etc)
- La propiedad de la antigua fábrica de Clesa se ha transferido al Ayuntamiento de Madrid, que ha elegido a *Kadans Science Partner* para desarrollar un HUB de ciencias de la salud en estas instalaciones
- Obras de urbanización en marcha. La licencia de obras se solicitará en 1H22
- Actualmente analizando acuerdos llave en mano para usos alternativos, y posteriormente decidir el mejor enfoque para los edificios de oficinas

# Sostenibilidad y ESG

Mayor enfoque

## Medioambiente



- **Domum** es un sistema interno de certificación, para medir el impacto ambiental de nuestros proyectos, más allá de la normativa vigente



- **Domum** califica los proyectos en 5 grandes categorías: **huella de carbono** (iluminación, eficiencia energética), **construcción** (residuos, materiales), **bienestar** (calidad del aire, espacios verdes, protección contra el ruido), **huella hídrica** (reutilización de agua de lluvia, riego inteligente), **transporte** (recarga de vehículos eléctricos, movilidad)



- Acuerdo de colaboración con **Green Building Council Spain**
- Para la certificación "VERDE" de nuestros proyectos por GBCe y proporcionar una metodología para nuestros procedimientos de sostenibilidad



- MVC apuesta por métodos de construcción sostenibles: eficiencia energética, economía circular, adaptación a factores climáticos y paisajísticos
- **+80% de nuestros proyectos cuentan con certificado B/B o superior**

## Social



- MVC se ha adherido al Pacto Mundial de las Naciones Unidas como Socio Participante en 2021

forética



- Colaboración con Forética en su proyecto Ciudades Sostenibles 2030, para afrontar los retos de las ciudades modernas
- También en colaboración con el *World Business Council for Sustainable Development*, y *CSR Europe*



- Seleccionada de nuevo en 2021 entre las 100 mejores empresas para trabajar en España
- Única promotora en el ranking de AE

## Gobernanza



- En 2021, la Sostenibilidad se ha incluido como función clave en una Comisión del Consejo, que ha cambiado su nombre a Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Sostenibilidad



- A partir de 2022 se incorporan objetivos ESG a la retribución variable del equipo directivo así como del resto de la plantilla

### 3. Situación financiera



CONSTRUCCIONES  
ÁNGEL LOPE

# Cuenta de Resultados

## Resumen



MM €	2020	2021	% variación
<b>Ingresos</b>	<b>146,1</b>	<b>510,7</b>	<b>250%</b>
Promoción	130,3	472,2	
Ventas suelo	15,8	38,6	
<b>Margen bruto</b>	<b>25,4</b>	<b>103,4</b>	<b>307%</b>
Promoción	25,8	105,0	
% margen bruto promoción	19,8%	22,1%	
Ventas suelo	(0,4)	(1,6)	
<b>Margen neto</b>	<b>9,1</b>	<b>74,5</b>	<b>719%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>(7,8)</b>	<b>50,8</b>	
EBITDA recurrente <sup>(1)</sup>	(7,4)	52,4	
<b>Rtdo. antes impuestos</b>	<b>(157,4)</b>	<b>23,7</b>	
<b>Resultado neto</b>	<b>(163,5)</b>	<b>18,5</b>	
<b>Rtdo. recurrente antes impuestos <sup>(1)</sup></b>	<b>(22,0)</b>	<b>38,7</b>	

+250% incremento en ingresos

22,1% margen bruto promoción

EBITDA recurrente margen 11,1%

Resultado neto positivo 18,5 MM€

Notas:

(1) EBITDA recurrente y resultado antes de impuestos: excluyendo aportación de ventas de suelo e impacto por variaciones en la valoración de activos

# Flujo de caja

## Resumen



### Cashflow

MM €	FY 2021
+ EBITDA	50.8
- Gastos financieros netos pagados	(17.6)
- Impuesto de sociedades pagado	0.0
+ Monetización del suelo:	
Valor contable de suelos vendidos <sup>(1)</sup>	38.6
Valor contable del suelo de entregas de vivienda <sup>(2)</sup>	103.0
+/- Otros	1.7
<b>= Cashflow operativo bruto (A)</b>	<b>176.5</b>
- Capex en suelo	(20.3)
- Capex de obra en curso	(315.1)
+ COGS de entregas (excluyendo suelo)	264.1
+/- Cambio en anticipos de clientes (aumenta = positivo)	7.0
+/- Cambio en saldo de caja restringida (disminuye = positivo)	61.9
+/- Otras variaciones del capital circulante	12.7
<b>= Cashflow relativo a promociones en curso (B)</b>	<b>10.3</b>
<b>= Cashflow total (A) + (B)</b>	<b>186.8</b>
- Dividendo abonado	(120.5)
<b>= Variación de deuda neta</b>	<b>66.3</b>

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

**176,5 MM€**  
Cashflow operativo bruto

Muy por encima del objetivo del año (>100 MM€)

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

# Deuda neta

Mayor flexibilidad financiera

## Detalle deuda neta

MM €	Dic 2020	Jun 2021	Dic 2021
Préstamo promotor	178,8	116,9	55,9
Deuda corporativa	257,1	296,7	338,6
<b>Deuda financiera bruta</b>	<b>435,9</b>	<b>413,7</b>	<b>494,5</b>
Caja no restringida	203,9	193,9	231,3
Inversiones a c/p	3,5	1,1	1,1
<b>Deuda financiera neta</b>	<b>228,4</b>	<b>218,6</b>	<b>162,1</b>
Caja restringida <sup>(1)</sup>	130,1	65,3	68,3
% LTV	8,5%	8,0%	6,2%

Mayor flexibilidad con la deuda corporativa



- **260 MM€ deuda corporativa refinanciada hasta 2026:**

- Tipo de interés competitivo del 3,35%
- Financiación verde, ligada a objetivos ESG
- Covenant sobre el ratio LTV: <27,5%

- **Bono a 5 años emitido en mayo:** 30 MM€

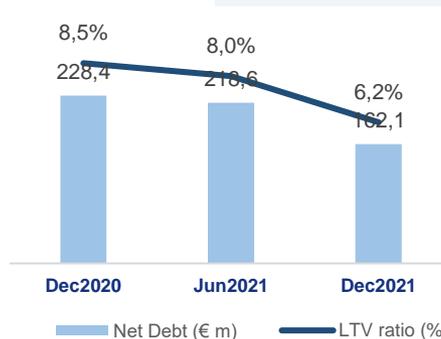
- Cupón del 4,1%, emitido en el MARF

- **Programa de pagarés**

- 36 MM€ en circulación, coste medio del 1,05%

**Usos de la deuda corporativa:** capex para urbanización y construcción de determinados proyectos (BTR, llaves en mano, etc)

## Evolución deuda neta y ratio LTV



Reducción de la deuda neta a pesar del pago de 121 MM€ en dividendos

Tesorería  
300 MM€

- 231,3 MM€ caja no restringida
- 68,3 MM€ anticipos de clientes

Recompra acciones

- 21,1 MM€ invertidos, a través de un equity swap
- 3,34 millones de acciones (2,2%)

Notas:

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

# Valoración de activos

Like-for-like +1,8% a/a; NAV de 15,82 € por acción

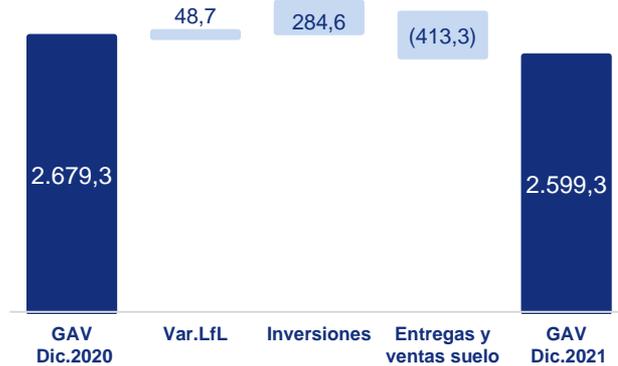
Like-for-like  
**+1,8% a/a**

- +2,5% uso residencial
- -0,5% uso terciario

GAV total  
**2.599 MM€**

- 77% residencial
- 23% terciario

## Evolución GAV MM€



## Valor neto activos (NAV), €/acc





## 4. Estrategia y Perspectivas

# Estrategia

Reafirmando nuestra estrategia a largo plazo

## Nuestros objetivos a largo plazo...

- 1** Reforzar nuestra posición de liderazgo en España como promotor
- 2** Alcanzar un volumen de actividad de 2.500+ viviendas anuales
- 3** Optimizar el tamaño de cartera de suelo residencial en torno a 6 años de actividad
- 4** Reducir progresivamente nuestra exposición a activos terciarios y centrarnos más en los activos residenciales

## El camino para lograrlo...

**Promoción residencial**  
Centrados en nuestro negocio principal impulsando la calidad, innovación y sostenibilidad



**Gestión de suelo**  
Equipo experto en gestión urbanística para garantizar el acceso a suelos de calidad y minimizar la necesidad de compras

**Ventas de suelo**  
Optimizar el tamaño de la cartera a través de la venta de activos no estratégicos



**Suelo terciario**  
Maximizar el valor de la cartera actual con un enfoque oportunista mediante venta de suelos, llave en mano o JVs



# Perspectivas

Previsiones para el año 2022

Promoción  
residencial

Rango de entregas 1.600 a 2.000 uds  
para 2022 y 2023

Negocio terciario

Entrega de un edificio de oficinas  
11.250 m<sup>2</sup> llave en mano

Ventas de suelo

Acuerdos de venta <sup>(1)</sup> >75 MM€



Cashflow operativo  
2022

>150 MM€



- **Próximo dividendo en 2T 2022:**
  - Política de distribución de +80% del flujo de caja
  - El dividendo de 2T 2022 se decidirá a finales de marzo para su aprobación en la próxima Junta General de Accionistas
  - La cifra será como mínimo la abonada en diciembre de 60MM€ (c. 0,40 €/acc.)
- **Dividendo en 2021: 0,7955 €/sh, un 13% de rentabilidad <sup>(2)</sup>**
  - 0,40 €/acción pagado en mayo, en base a la caja generada en 2019-2020
  - 0,3955 €/acción pagado en diciembre, como pago a cuenta del cashflow 2021

Notas:

(1) Incluye contratos privados

(2) Calculado sobre la cotización de la acción a principios de 2021 (6,04€) y los dos dividendos pagados en 2021



Anexos

mvc.

# Cuenta Pérdidas y Ganancias

	MM €	2020	2021
<b>A</b>	<b>Ingresos totales</b>	<b>146,1</b>	<b>510,7</b>
	Promoción residencial	130,3	472,2
	Ventas de suelo	15,8	38,6
	<b>Total coste de ventas</b>	<b>(120,7)</b>	<b>(407,3)</b>
	COGs promoción residencial	(104,5)	(367,2)
	COGs ventas de suelo	(16,3)	(40,2)
<b>B</b>	<b>Margen bruto</b>	<b>25,4</b>	<b>103,4</b>
	Margen bruto promoción	25,8	105,0
	% Margen bruto promoción	19,8%	22,1%
	Margen bruto ventas suelo	(0,4)	(1,6)
	Gastos comerciales y otros	(16,3)	(28,9)
<b>C</b>	<b>Margen neto</b>	<b>9,1</b>	<b>74,5</b>
	Sueldos y Salarios	(14,7)	(16,8)
	Otros gastos generales	(2,2)	(6,9)
<b>D</b>	<b>EBITDA</b>	<b>(7,8)</b>	<b>50,8</b>
	Variación en el valor de los activos	(135,0)	(13,4)
<b>E</b>	Resultado financiero neto	(8,3)	(15,1)
	Otros	(6,3)	1,4
	<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(157,4)</b>	<b>23,7</b>
	Impuesto de sociedades	(6,1)	(5,3)
<b>F</b>	<b>Resultado neto del ejercicio</b>	<b>(163,5)</b>	<b>18,5</b>
	<b>Resultado recurrente antes de impuestos <sup>(1)</sup></b>	<b>(22,0)</b>	<b>38,7</b>



## Aspectos clave

### A – Ingresos totales de 510,7 MM€ (+ 250% YoY)

- Ingresos promoción de 472,2 MM€
- Ventas de suelo de 38,6 MM€

### B – Margen bruto de 103,4 MM€

- 22,1% margen bruto de promoción residencial

### C – Margen neto de 74,5 MM€, después de costes directos

### D - EBITDA positivo de 50,8 MM€

### E – Resultado financiero neto: (15,1 MM€)

- Aumento principalmente relacionado con el coste de refinanciación del préstamo corporativo

### F – Resultado neto positivo de 18,5 MM€

Notas:

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

# Balance de situación

MM €	Dic. 2020	Dic. 2021
Inversiones inmobiliarias	321,3	417,0
Otros activos no corrientes	154,0	159,5
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>475,3</b>	<b>576,5</b>
Existencias	1.982,6	1.844,0
<i>Suelo</i>	1.097,7	992,5
<i>WIP &amp; producto terminado</i>	884,9	851,6
<b>A</b> Caja	334,0	299,6
Otros activos corrientes	133,7	38,0
<b>Total activos corrientes</b>	<b>2.450,3</b>	<b>2.200,4</b>
<b>Total activos</b>	<b>2.925,6</b>	<b>2.777,0</b>
Provisiones	14,6	7,6
<b>B</b> Deuda con entidades de crédito	217,4	287,4
Otros pasivos no corrientes	30,4	38,6
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>262,4</b>	<b>333,6</b>
Provisiones	26,6	28,6
<b>B</b> Deuda con entidades de crédito	215,9	102,6
Otros pasivos corrientes	241,0	232,5
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>483,5</b>	<b>363,7</b>
<b>C</b> Patrimonio neto	2.179,8	2.079,6
<b>Total patrimonio neto y pasivos</b>	<b>2.925,6</b>	<b>2.777,0</b>



## Aspectos clave

### A – Tesorería de 300 MM€

- Incluye 69 MM€ de caja restringida (anticipos de clientes) y 231 MM€ de caja no restringida

### B – Deuda financiera por importe de 390 MM€

- Refinanciación del préstamo sindicado, incrementado hasta los 260 MM€, y emisión de un bono de 30 MM€

### C – Patrimonio neto de 2.080 MM€

- Después de abonar 121 MM€ en dividendos en 2021

mvc

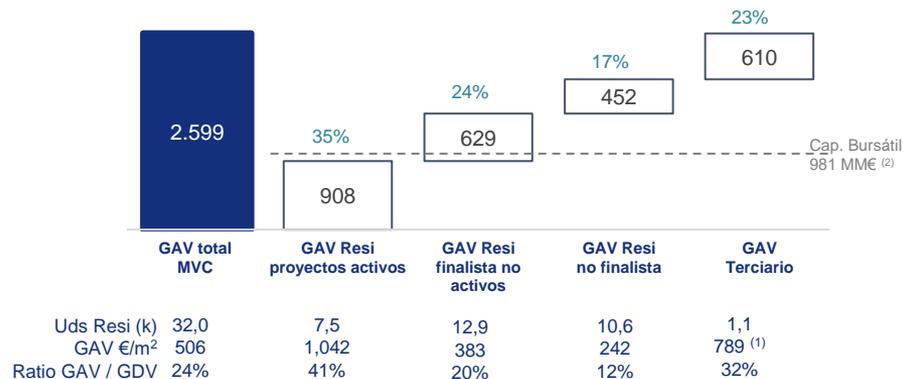
# GAV and NAV

## Detalle

### Cálculo del net asset value

MM €	Dic.2020	Jun.2021	Dic.2021
<b>Fondos propios</b>	2.179,8	2.117,4	2.079,6
+/- Plusvalías implícitas	265,4	261,5	265,4
+/- Otros ajustes	54,2	55,0	54,9
<b>= NAV bruto</b>	<b>2.499,4</b>	<b>2.433,9</b>	<b>2.399,9</b>
+/- Impuestos s/ ganancias	(66,4)	(65,4)	(66,4)
+/- Otros ajustes	(6,5)	(6,7)	(7,1)
<b>= NAV neto</b>	<b>2.426,6</b>	<b>2.361,9</b>	<b>2.326,5</b>
Número de acciones (MM)	151,7	151,7	151,7
<b>NAV por acción (€)</b>	<b>16,48</b>	<b>16,05</b>	<b>15,82</b>
NNAV por acción (€)	16,00	15,57	15,34

### Valor cartera (GAV) desglose, MM€



Notas:

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

(2) MVC precio acción a 23 de febrero de 2022

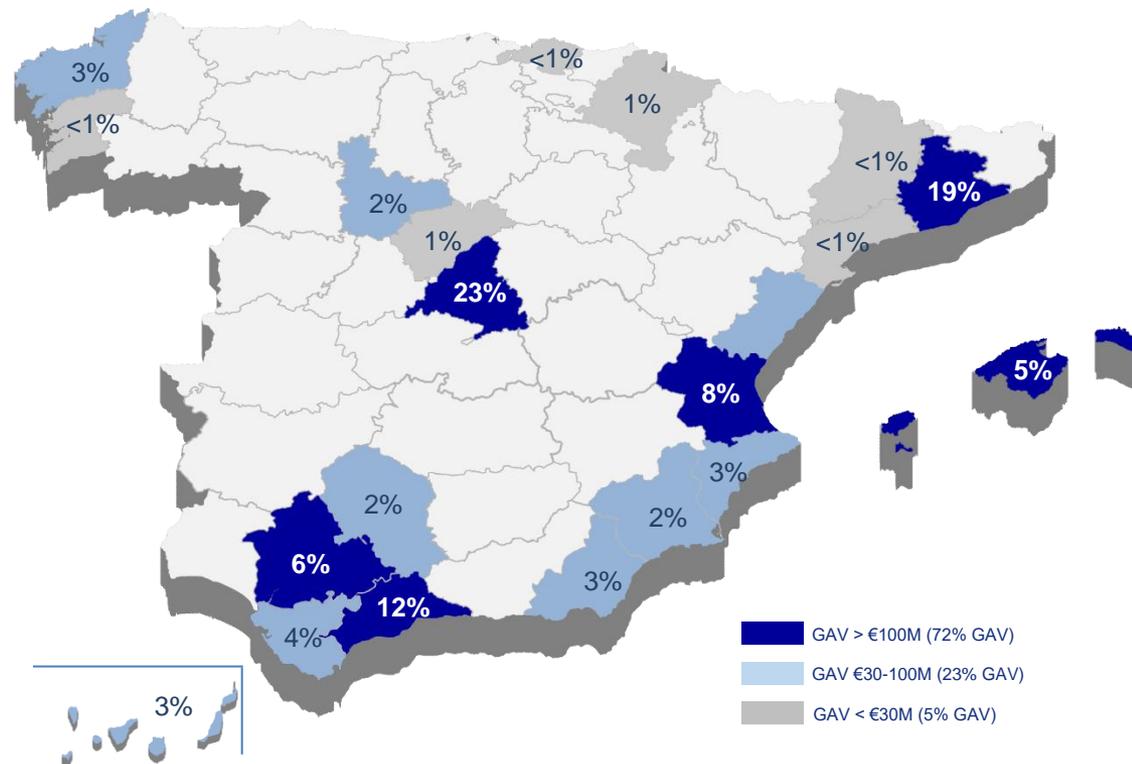
# Portfolio por provincias

Fuerte presencia en las mejores zonas

Top 6 provincias: **72%** del GAV

## Detalle por provincia, ordenado por % GAV Dic. 2021

Ubicación	GAV (%)			Unidades residenciales		
	Total	Resid.	Terciario	Total	Finalista	En gestión
Madrid	23%	15%	50%	4,6k	0,8k	3,8k
Barcelona	19%	15%	31%	4,0k	1,9k	2,1k
Málaga	12%	15%	0%	1,9k	1,7k	0,3k
Valencia	8%	10%	0%	3,2k	2,0k	1,3k
Sevilla	6%	7%	0%	2,3k	2,3k	-
Baleares	5%	5%	7%	0,6k	0,5k	-
Cádiz	4%	4%	3%	1,4k	0,9k	0,5k
Alicante	3%	4%	0%	1,5k	1,1k	0,3k
A Coruña	3%	5%	0%	1,9k	0,8k	1,1k
Is. Canarias	3%	3%	4%	0,9k	0,8k	0,2k
Resto España	15%	17%	5%	9,7k	7,6k	2,0k
<b>Total MVC</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>32,0k</b>	<b>20,4k</b>	<b>11,6k</b>
<b>GAV (MME)</b>	<b>2.599</b>	<b>1.989</b>	<b>610</b>			



# Datos operativos

## Evolución de datos clave

# Unidades	2017	2018	2019	2020	2021	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21
Preventas del periodo	512	888	1.511	1.037	2.093	417	424	263	407	263	27	505	242	407	549	590	547
Cartera de preventas (uds)	541	909	2.131	2.568	3.033	1.312	1.718	1.882	2.131	2.248	2.195	2.637	2.568	2.678	2.878	3.034	3.033
Cartera de preventas (MM€)	135	271	597	744	850	377	487	533	597	630	619	747	744	798	846	860	850
Promociones activas (#)	48	102	136	125	138	105	121	121	136	134	133	125	125	130	134	136	138
Total unidades activas	2.141	5.565	7.962	7.382	7.561	5.834	7.436	7.340	7.962	8.054	7.893	7.429	7.382	7.276	7.216	7.502	7.561
Uds en comercialización	1.222	3.840	5.378	5.440	5.555	4.625	4.899	5.168	5.378	5.501	5.084	5.406	5.440	5.100	5.221	5.177	5.555
Unidades en construcción	955	1.329	3.383	3.550	4.007	1.902	2.803	3.388	3.383	3.747	3.463	3.639	3.550	3.481	3.620	3.698	4.007
Entregas del periodo	110	520	289	601	1.627	14	18	99	158	146	80	63	312	296	349	434	548

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

# Clientes y proyectos:

Ubicación, precio, edad y motivación de compra

## Cartera ventas por provincia

% unidades



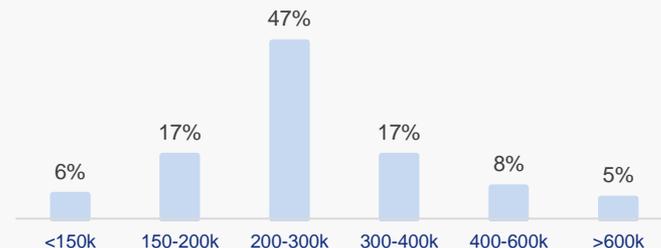
## Uds en comercialización por provincia

% unidades



## Rango de precios de venta: k€ por unidad

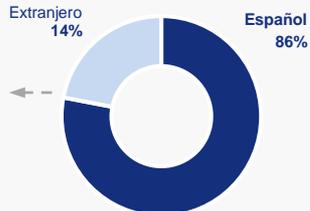
Variedad de precios, con **PMV de 303.000 €/ud** en comercialización



## MVC perfil cliente por nacionalidad<sup>(1)</sup>

Mayoría de clientes nacionales; demanda extranjera heterogénea

- 12% Suecia
- 11% Alemania
- 9% Bélgica
- 9% Reino Unido
- 9% Latam
- 7% Italia
- 6% Países Bajos
- 5% Rusia
- 3% China
- 3% Polonia
- 3% Oriente Medio
- 15% Resto de Europa
- 7% Otros



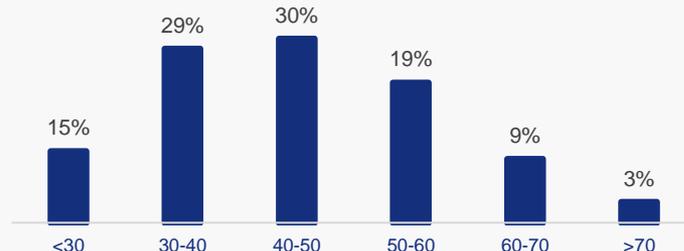
## MVC perfil cliente: motivo de compra<sup>(1)</sup>

Mayoría de 1ª residencia



## MVC perfil cliente por edad<sup>(1)</sup>

c. 59% entre 30 y 50 años de edad



Nota:  
(1) Calculado como porcentaje de unidades en cartera. Excluyendo ventas build to rent

# Metrovacesa

## Ejemplos de proyectos

Sunrise Heights (Manilva, Málaga)



Nieremberg 14 (Madrid capital)



Jardins de Llevant (Palma de Mallorca)



Meissa 28 (Málaga)



Adhara 42 (Málaga)



Terrazas de Poniente Sur (Córdoba)





Q & A