

# Resultados 1S2020

28 julio 2020

**metrovacesa**



Majestic Heights (Manilva, Málaga)

# 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 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 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

## Anexos

## Ponentes



Jorge Perez de Leza **CEO**



Borja Tejada **CFO**



Juan Carlos Calvo **IR**

# 1. Resumen del semestre



# Datos clave del semestre



**Actividad comercial impactada por el Covid-19 en 1S**

- Desaceleración en la demanda de vivienda, en obras de construcción y licencias administrativas
- Dinámica de mercado prometedora en junio-julio
- La evolución del sector dependerá en gran medida de la recuperación macro



**Progreso operativo de MVC**

- Ingresos + 15% YoY en 1S: entrega de 226 unidades y 49MM€ en ventas de suelo
- Preventas de 492 unidades brutas y cartera de ventas de 619MM€
- Seguimiento detallado de la cartera de proyectos:
  - Preparados para afrontar un entorno cambiante



**Aspectos financieros destacados**

- Situación financiera sólida: 5% LTV y 302 MM€ de caja
- P&L afectada por la actualización del valor de mercado de los activos
- NAV actualizado de 17.07€/acc sirve de soporte al precio de la acción

**Notable avance a pesar del contexto**

# 2. Evolución del negocio



# Foto del portfolio a junio de 2020

Negocio		<b>7.893</b> unidades <b>133</b> promociones activas	<b>310.000€/ud</b> PMV <sup>(1)</sup>	<b>5.084</b> unidades <b>86</b> promociones en comercialización	<u>Cartera de ventas <sup>(2)</sup></u> <b>2.195</b> unidades <b>619 MM€</b> 282.000€/ud PMV <sup>(1)</sup>
		<b>3.463</b> unidades en construcción	<b>44</b> promociones en construcción		
		<b>226</b> unidades entregadas en 1H	<b>492 / 290</b> uds. vendidas en 1S <sup>(3)</sup>		 <b>49 MM€</b> ventas de suelo
		<b>6,0 MM m<sup>2</sup></b> Superficie edificable	<b>c.36.000</b> Viviendas a desarrollar <sup>(4)</sup>	<b>81,6%</b> <sup>(5)</sup> Suelo finalista	
	Financiero		<b>€2.626Bn</b> GAV Junio 2020	<b>€17,07</b> por acción NAV Junio 2020	<b>5%</b> LTV

Notes:

- (1) PMV: Precio medio de venta actual, no incluye posibles HPA futuros
- (2) Reservas + Contratos – Entregas en el periodo
- (3) 492 unidades brutas, y 290 unidades neta de cancelaciones en 1S
- (4) Número estimado de unidades, que puede variar en el tiempo según el tipo de proyecto y la superficie máxima edificable
- (5) Sobre el GAV a 30 de junio de 2020

# Actualización Covid: visión de MVC



## Perspectiva del sector: todavía incierta

- Recuperación de la demanda en junio/julio muy prometedora, tanto para el comprador tradicional de vivienda como para la demanda institucional. A la espera de confirmación en los próximos meses
- Las perspectivas del sector siguen siendo inciertas y dependiendo de la recuperación de la economía y la situación sanitaria
- Los indicadores fundamentales del sector residencial sugieren un comportamiento resistente y un impacto limitado en el precio de la vivienda nueva
- Es probable que se produzca un recorte en los visados/inicios de construcción, debido a unos criterios más estrictos de financiación bancario y un enfoque más cauto de los promotores inmobiliarios



## Postura de MVC: prudencia por ahora

- Manteniendo enfoque en las políticas de preservación de caja
- Enfoque conservador en nuevos lanzamientos o inicios de construcción
- Contención de costes: ahorros de > 5MM€ en gastos generales en 2020
- Aplazamiento de 32MM€ en gastos de urbanización de suelo no prioritarios



## Seguimiento cercano de la cartera de proyectos de MVC

### ▪ Cartera de preventas de clientes

- Avance importante en la transformación de reservas de clientes a contratos: 542 contratos firmados en 1S20. Un paso importante antes de que comience la construcción prevista para el 2S
- Cancelaciones: 200 unidades en 1S20, más alto de lo habitual debido a la situación generada por el Covid-19

### ▪ Trabajos de construcción

- Vuelta al ritmo normal de obras, tras un periodo de actividad más lenta causada por las restricciones del Covid-19: impacto de 1 a 3 meses en cada proyecto
- Decisión interna de suspender obras solamente en 2 proyectos (210 unidades)

### ▪ Promociones en comercialización

- 86 promociones en comercialización con 5.084 uds, 43% ya prevenido

### ▪ Listos para acelerar en cuanto mejore la visibilidad

- 2.809 unidades ya activas en fase de diseño, previo a la comercialización
- Analizando diversas alternativas para aumentar el volumen de actividad, y lanzar nuevas unidades según las tendencias de la demanda

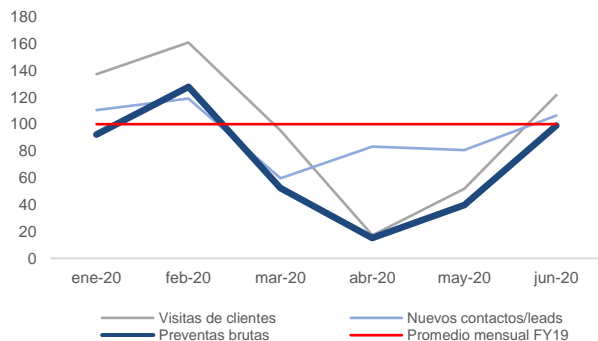
Afrontando el entorno cambiante con flexibilidad



# Preventas residenciales: demanda en junio cerca de niveles pre-Covid

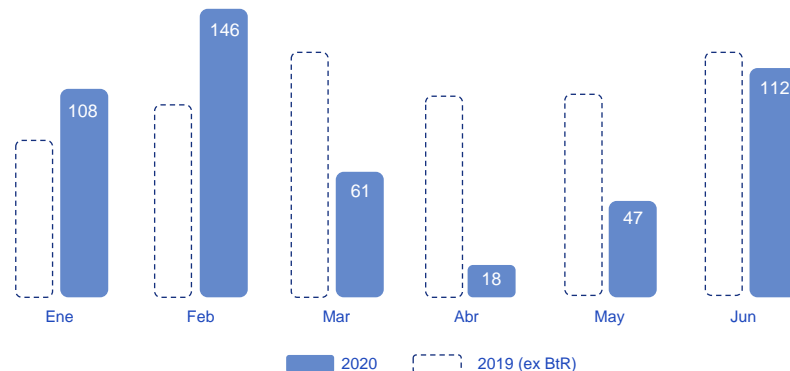
## Actividad comercial de MVC en meses recientes

Base 100 = FY19 promedio mensual



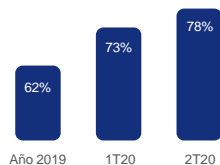
## Preventas brutas mensuales MVC

Número de unidades



## Canales digitales: creciente importancia para atraer clientes

% de leads provenientes de fuentes de internet



## Mejora gradual de la actividad, especialmente perceptible en junio

- Preventas brutas de 112 unidades en junio, similar al promedio mensual de junio de 2019 y del promedio del año 2019 (ex BtR)
- Los clientes potenciales, visitas y nuevos contactos, por encima del promedio mensual de 2019
- Sin cambios en los precios de venta, y a pesar de la escasa presencia de compradores extranjeros
- Aumento del interés en viviendas con terraza o jardín y en la periferia de las grandes ciudades
- Mayor penetración de canales online: 78% de los nuevos clientes potenciales de MVC

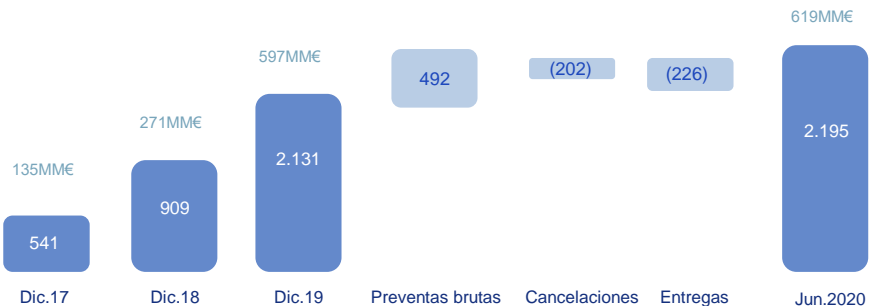
Buenas señales de recuperación de la demanda

# Cartera de ventas en junio 2020

## Cartera de ventas:

2.195 unidades y 619MME en ingresos futuros

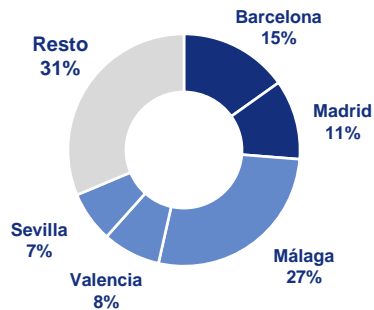
# unidades ● Importe de ventas en MME



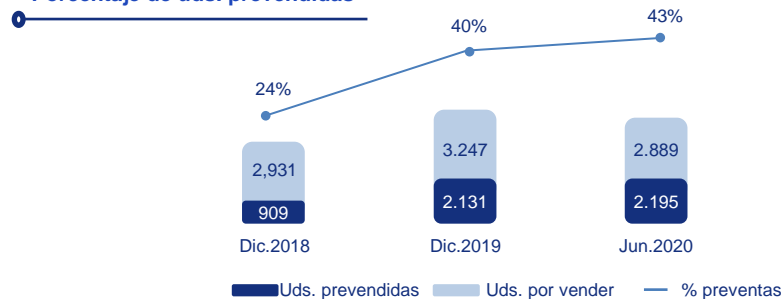
## Mayor visibilidad en el libro de pedidos

- Precio medio de venta de 282.000€/ud. Indica un incremento del precio de venta unitario en entregas futuras
- Los contratos representan un 80% de la actual cartera de ventas (vs 70% en Dic. 2019), con mayor compromiso del cliente, respecto a las reservas (20%)
- 43% del total de unidades en comercialización ya prevendidas, comparado con el 40% a Dic 2019 o el 24% en Dic 2018

## Cartera de ventas por provincia



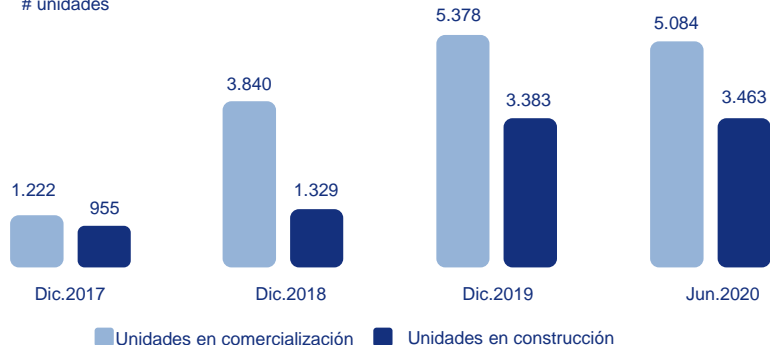
## Porcentaje de uds. prevendidas



# Visibilidad de proyectos: unidades en construcción y comercialización

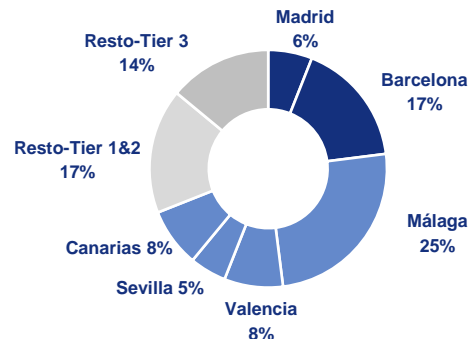
## Promociones en construcción y en comercialización

# unidades



## Split por provincia: uds. en comercialización

% de unidades



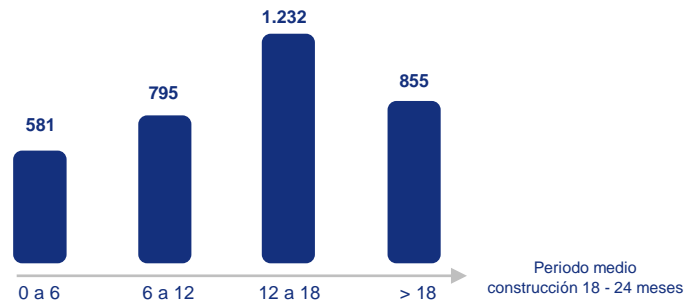
## Resumen activas en cartera



- Para entregas potenciales <24 meses
- 553MM€ de obras contratadas con 29 compañías; 55% con grandes constructoras
- 510 unidades comenzaron obras en 1S20
- Licencias de obra obtenidas: 751 unidades en 1S20; Otras 2.207 unidades en trámite de obtención
- PMV de 304.000€/ud; 43% ya prevenido
- 314 unidades empezaron comercialización en 1S20
- Incluye 2.809 unidades en fase de diseño
- 344 unidades nuevas lanzadas en 1S20 y 147 desactivadas

## Timeline de promociones en construcción

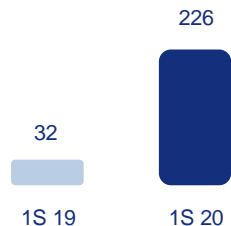
Unidades en construcción, split por # de meses desde inicio



# Entregas en 1S20

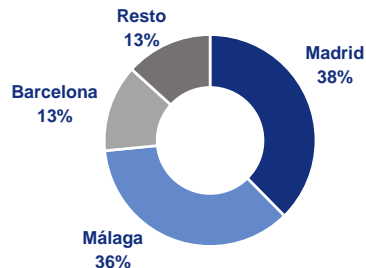
## Unidades entregadas en 1S

# de unidades



## Entregas en 1S

Split por provincia



- 226 unidades entregadas durante el primer semestre con unos ingresos de 47,4MM€. Incluye 80 viviendas formalizadas en 2T, a pesar de las restricciones de confinamiento del Covid-19 durante parte del trimestre
- No se han recibido nuevas licencias de primera ocupación (LPO) en 2T, por lo que todas las entregas se corresponden con promociones que empezaron el proceso de entrega antes del confinamiento en el mes de marzo
- La mayoría de entregas corresponden a promociones en Madrid, Málaga y Barcelona: 87% del total
- Margen bruto del 16%, que esperamos se vea mejorado en futuros trimestres



Cancelada (Estepona, Málaga)



Mirador de Guadarrama (Madrid)

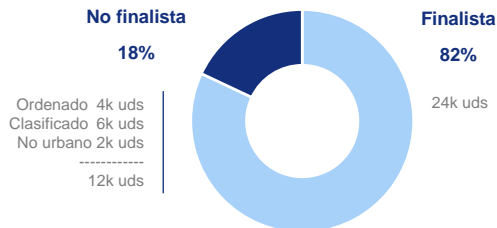
# Gestión de suelo: hitos clave logrados recientemente

## Ventas de suelo en 1S

- Ventas de suelo de 48,9MM€ en 1S, la mayoría en 1T
- Precios de venta en línea con las tasaciones a mercado (GAV)
- 98% del importe se debe a la venta de un suelo en Valdebebas (Madrid) para uso de oficinas. El resto es para uso residencial, en Logroño y Cádiz, donde MVC no planeaba desarrollar ningún proyecto

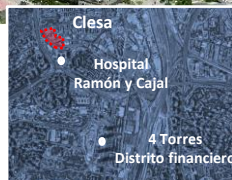
## Cartera de suelo por estado urbanístico

% GAV



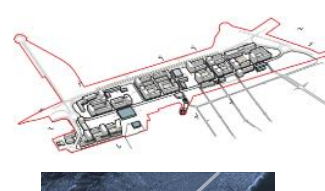
## Hitos recientes en suelos significativos

### Clesa (Madrid)



- Aprobación provisional de la Modificación del Plan General
- Cambio de uso de industrial a terciario (oficinas y hotelero)
- Ubicado en Madrid ciudad, en un área consolidada
- c.4% del GAV del total
- Sup. edificable: 88.792 m<sup>2</sup>
- Estatus: **Finalista**

### Seda Papelera (Barcelona)



- Aprobación inicial de la Modificación del Plan General
- Cambio de uso de industrial a residencial (73%) y terciario (27%)
- Ubicado en el Prat, cerca del aeropuerto de Barcelona
- c.2% del GAV del total
- Sup. edificable : 171.101 m<sup>2</sup> <sup>(1)</sup> / 1.597 uds
- Estatus: **No finalista (clasificado)**, obras de urbanización se estima que comiencen en 2022

### Albacerrado (Tarifa, Cádiz)



- Conversión de no urbano a clasificado
- Ubicado en Tarifa (Cádiz), área consolidada de 2ª residencia
- <1% del GAV del total
- Sup. edificable: 39.425 m<sup>2</sup> <sup>(2)</sup>, incluye hotel, uso de oficinas y residencial (165 uds.)
- Estatus : **No finalista (clasificado)**, obras de urbanización se estima que comiencen en 2021

Notas

(1) Edificabilidad residencial: 124.641 m<sup>2</sup> / Edificabilidad oficinas: 19.200 m<sup>2</sup> / Edificabilidad hotel: 8.068 m<sup>2</sup> / Edificabilidad comercial: 19.200 m<sup>2</sup>

(2) Edificabilidad hotel: 23.829 m<sup>2</sup> / Edificabilidad comercial: 6.499 m<sup>2</sup> / Edificabilidad residencial : 9.098 m<sup>2</sup>

# 3. Situación financiera



# Cuentas financieras: datos destacados 1S



Amura (Valencia)



## Pérdidas y Ganancias

Ingresos totales: **96,3 MM€** (+15% YoY)

Entregas residencial:  
**47,4 MM€**

- 226 unidades
- Margen bruto: 16%

Ventas suelo:  
**48,9 MM€**

- 98% terciario
- 2% residencial

**EBITDA: (8,0) MM€**

Impacto valoración  
tasadores: **(58,3) MM€**

**Resultado neto: (75,9) MM€**



## Situación financiera

Ratio LTV: **5%**

Deuda neta: **141,1 MM€**

Caja: **301,5 MM€**



## Tasación valoradores

**GAV: 2.626 MM€**  
-4,3% LfL vs Dic19

**NAV: 17,07 €/ acc**  
-5% vs Dic19

# Deuda neta en junio 2020



Citrea (Vélez-Málaga)



Residencial Inspira (Lleida)

Ratio LTV  
5%

Coste medio deuda  
2,6%

Caja total  
302MM€<sup>(1)</sup>

Eur MM€	Dic. 2019	Junio 2020	Variación
Préstamos promotor	48,8	110,9	62,1
Deuda corporativa	103,6	247,3	143,7
<b>Deuda financiera bruta</b>	<b>152,4</b>	<b>358,1</b>	<b>205,7</b>
Caja no restringida e inversiones c/p	74,7	217,0	142,3
<b>Deuda financiera neta</b>	<b>77,6</b>	<b>141,1</b>	<b>63,5</b>
Caja restringida	67,4	87,2	
% LTV	3%	5%	

- Sin vencimientos de deuda significativos en el corto plazo: 7MM€ en 2S20. La deuda del préstamo sindicado vence en Dic. 2022
- 145 MM€ de nuevas líneas de crédito firmadas en 1S: 128MM€ de nuevos préstamos promotor y 17MM€ de nuevas líneas de préstamo corporativo
- Total de líneas de préstamo disponibles y firmadas de 325MM€

**MVC continúa teniendo una situación financiera muy sólida**



# Flujo de caja para accionistas

## Análisis del cash flow

Eur MM€	1S 2020
+ EBITDA	(8,0)
+ Valor contable del suelo vendido <sup>(1)</sup>	49,1
+ Valor contable del suelo de entregas de vivienda residencial <sup>(2)</sup>	15,2
- Gastos financieros netos abonados	(3,7)
- Impuesto de sociedades abonado	(0,0)
- Repago de deuda corporativa <sup>(3)</sup>	(7,3)
- Otras variaciones del capital circulante <sup>(4)</sup>	(20,1)
<b>= Free Cash Flow to Equity ajustado</b>	<b>25,2</b>
- Capex de obra en curso	(109,5)
- Capex en suelo	(10,0)
- +/- Cambio en anticipos de clientes	34,3
- +/- Otros	(3,5)
<b>= Cambio en deuda neta: reducción / (incremento)</b>	<b>(63,5)</b>

### Comentarios



- Free Cashflow to Equity ajustado de 25,2 MM€ en el primer semestre
- Se espera recibir 42 MM € de cuentas a cobrar en los próximos 12 meses, provenientes de ventas contabilizadas en el pasado

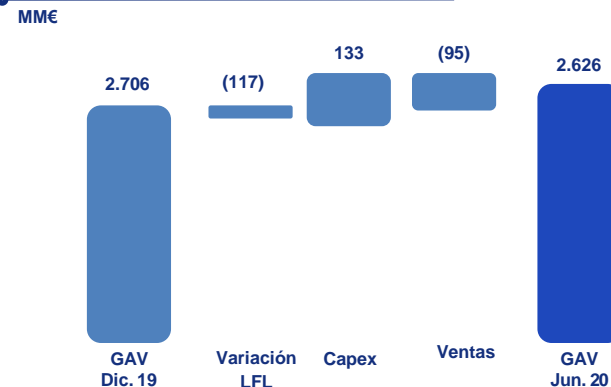
**Flujo de caja libre positivo de 25,2 MM€ en 1S20**

# GAV y NAV: actualización de la valoración a junio 2020

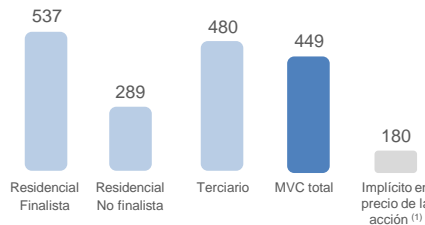
## Cálculo del valor neto de mercado de los activos

Eur MM€	Dic. 2019	Jun. 2020	Variación %
<b>Fondos propios</b>	2.340,8	2.264,8	-3%
+/- Plusvalías implícitas	363,4	299,1	
+/- Otros ajustes	9,5	25,6	
<b>= NAV bruto</b>	<b>2.713,6</b>	<b>2.589,4</b>	<b>-5%</b>
+/- Impuestos s/ ganancias	-90,8	-74,8	
+/- Otros ajustes	-9,5	-8,0	
<b>= NAV neto</b>	<b>2.613,3</b>	<b>2.506,7</b>	<b>-4%</b>
Número de acciones (MM)	151,7	151,7	
<b>NAV por acción (€)</b>	<b>17,89</b>	<b>17,07</b>	<b>-5%</b>
NNAV por acción (€)	17,23	16,53	-4%

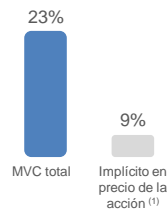
## Valor bruto de mercado (GAV) - evolución <sup>(1)</sup>



## Valor del suelo en €/m<sup>2</sup>



## Ratio GAV / GDV (%)



## Variación homogénea

- Reducción homogénea del -4.3% vs Dic.2019. Por segmentos:
  - Residencial: -5,1%
  - Terciario: -2,0%
- Impacto Covid-19: menor visibilidad en la demanda, a pesar de que no hay suficiente evidencia de transacciones de suelo
- Impacto en NAV es 124 MM€. Parte de ello también se refleja en menores valores contables a través de la cuenta de resultados: 58,3 MM€

**NAV de 17,07€/acc: valoración soportada por la cartera de activos**

# 4. Conclusiones finales



# Conclusiones finales

**Preparados para acelerar la actividad cuando mejore la visibilidad**



Cartera de suelo atractiva

Situación financiera sólida

Dirigido a multiples perfiles y segmentos de clientes

Enfoque de gestión prudente

**Se mantiene el enfoque en la remuneración al accionista**



Programa de recompra de acciones

- 50 MME de *buyback* activo
- Hasta la fecha: 642.082 acciones adquiridas, 4,9 MME invertidos <sup>(1)</sup>

Reparto de dividendo

- Decisión pospuesta al 2S, hasta tener más visibilidad

# Anexos



# Pérdidas y Ganancias

(MM€)	1S 2019	1S 2020
<b>A Ingresos</b>	<b>83,8</b>	<b>96,3</b>
Promoción residencial	7,4	47,4
Ventas de suelo	76,4	48,9
Coste de ventas	(73,6)	(88,7)
COGs promoción residencial	(5,5)	(39,7)
COGs ventas de suelo	(68,8)	(49,4)
Otros	0,6	0,5
<b>B Margen bruto</b>	<b>4,0</b>	<b>7,6</b>
% <i>margen bruto</i>	12%	8%
Costes comerciales	(4,3)	(4,7)
<b>C Suelos y salarios</b>	<b>(8,0)</b>	<b>(7,9)</b>
<b>C Servicios exteriores</b>	<b>(3,5)</b>	<b>(3,0)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>(5,6)</b>	<b>(8,0)</b>
<b>D (Deterioro)/revalorización/amortización</b>	<b>15,6</b>	<b>(59,6)</b>
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>10,0</b>	<b>(67,6)</b>
Resultados financieros netos	(3,0)	(5,4)
Otros	(0,1)	(0,2)
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>7,0</b>	<b>(73,2)</b>
Impuesto de sociedades	(0,8)	(2,7)
<b>Resultado neto del ejercicio</b>	<b>6,1</b>	<b>(75,9)</b>



## Aspectos clave

### A Ingresos totales de 93,6 MM€, +15% YoY

- Ingresos promoción residencial de 47,4 MM€
- Ventas de suelo de 48,9 MM€

### B Margem bruto de 7,6 MM€

- 16% de margen de promoción residencial

### C Gastos generales y de personal de 10,9 MM€

- Decremento del 5% por contención de costes

### D Deterioro de 58,3 MM€

- Reducción en los importes de tasación que se traduce parcialmente en valores en libros de menor importe

### E Gastos financieros de 5,4 MM€

- Aumento impulsado por la disposición total del préstamo corporativo y el impacto *mark-to-market* del *equity swap*

# Balance de situación

(MM€)	Dec. 2019	Jun. 2020
<b>A</b>		
Inversiones inmobiliarias	334,1	329,0
Otros activos no corrientes	254,0	249,9
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>588,1</b>	<b>578,9</b>
<b>A</b>		
Existencias	1.902,3	1.890,3
<i>Suelo</i>	1.215,5	1.115,9
<i>WIP &amp; product terminado</i>	686,8	774,5
<b>B</b>		
Caja	139,7	301,5
Otros activos corrientes	48,2	70,6
<b>Total activos corrientes</b>	<b>2.090,2</b>	<b>2.262,4</b>
<b>Total activos</b>	<b>2.678,4</b>	<b>2.841,3</b>
Provisiones	10,1	10,2
<b>C</b>		
Deuda con entidades de crédito	95,0	223,3
Otros pasivos no corrientes	23,4	25,5
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>128,4</b>	<b>259,0</b>
Provisiones	19,0	16,7
<b>C</b>		
Deuda con entidades de crédito	53,5	131,5
Otros pasivos corrientes	136,6	169,2
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>209,1</b>	<b>317,5</b>
<b>D</b>		
Patrimonio neto	2.340,8	2.264,9
<b>Total patrimonio neto y pasivos</b>	<b>2.678,4</b>	<b>2.841,3</b>



## Aspectos clave

### A Valor en libros de activos y obra en curso

- Disminución en 1S debido a ventas de suelo y a importes de tasación inferiores
- Mayor proporción de obra en curso y producto terminado de las promociones activas

### B Saldo de caja de 301,5 MM€

- Incluye 214,3 MM€ de caja no restringida y 87,2 MM€ de anticipos de clientes

### C Deuda financiera

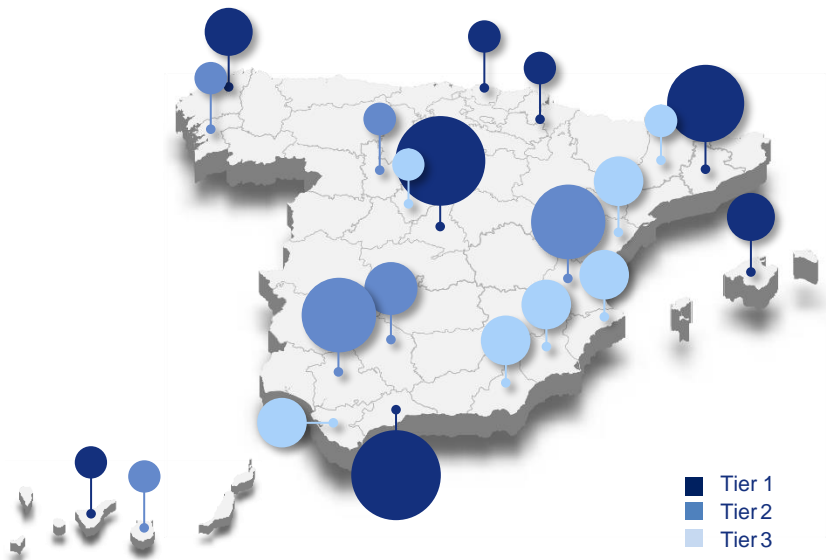
- Aumento debido a la disposición total del préstamo corporativo, así como al mayor uso de préstamo promotor

### D Patrimonio neto

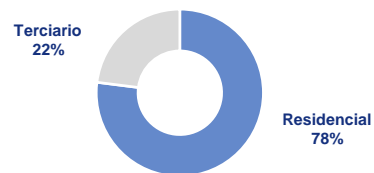
- Disminución relacionada con las provisiones sobre menor valor en libros de los activos

# Exposición geográfica: presencia en ubicaciones relevantes

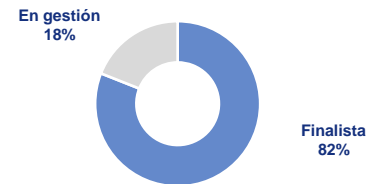
## Presencia geográfica por GAV y tiers (1) (2)



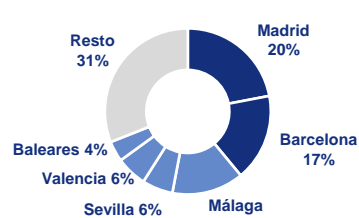
## GAV por uso



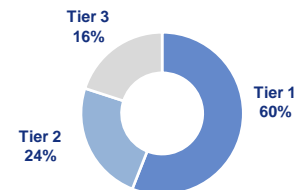
## GAV por estado urbanístico (3)



## GAV por provincia



## GAV por tiers (2)



GAV en MME	Residencial	Terciario	TOTAL
Finalista (3)	1.596 78%	548 94%	2.144 82%
No finalista	450 22%	32 6%	482 18%
<b>TOTAL MVC</b>	<b>2.046 100%</b>	<b>580 100%</b>	<b>2.626 100%</b>

### Notas:

(1) El mapa excluye provincias donde la presencia de MVC es reducida, menos de 10MME de GAV

(2) Clasificación interna por Tiers en base a diversos factores económicos, demográficos y de mercado. En provincias con municipios con diferentes tiers, se pondera según el peso del GAV

(3) Finalista definido como suelo con el proyecto de urbanización y reparcelación aprobados



# Negocio terciario: resumen

## Avances en los proyectos en marcha

### Proyecto de oficinas de Puerto de Somport en Las Tablas, Madrid

- Fase I de 20.000 m<sup>2</sup> ya en construcción, a finalizar en 2S 2021 (MVC 24%)

### Proyecto llave en mano - Monteburgos II

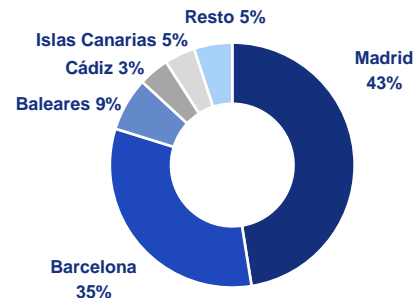
- Licencia de obra solicitada
- A entregar a finales del año 2022



Puerto de Somport - proyecto de oficinas (Madrid)

[Link a web del proyecto](#)

## Suelo terciario por ubicación (% GAV)



## Top 5 suelos terciarios: representan el 70% del portfolio terciario por GAV

Suelo	Uso	m <sup>2</sup>
1 La City (Barcelona)	Oficinas/Hotel	135.618
2 Clesa (Madrid)	Oficinas/Mixto	88.702
3 Monteburgos 1 (Madrid)	Oficinas	42.310
4 Valdebebas (Madrid)	Oficinas	23.331
5 Loinsa (Barcelona)	Oficinas	32.819

**Top 5 suelos terciarios**

**322.780**

# Iniciativas de Marketing y RSC

## Seguro BE SAFE

### Seguro BE SAFE

metrovesesa

- **Protección de pagos** que cubre a los clientes que se vean perjudicados por la crisis sanitaria actual por un ERE e incluso por un ERTE
- Las circunstancias actuales provocadas por la crisis sanitaria y las restricciones de movilidad han impulsado a Metrovesesa a trabajar para estar aún más cerca que antes de sus clientes



## MVC Digital



- Servicio que ofrece la **compra telemática de la vivienda**, desde la primera visita y la elección del mobiliario, hasta la gestión y firma de la reserva
- **Visitas 360º** y *free walk* de las viviendas
- Los clientes podrán conocer en profundidad todos los detalles- información técnica, planos, memoria de calidades, mobiliario, la localización y el entorno- como si realizaran una visita a un punto de venta físico



## Metrovesesa4u



- **Plataforma digital diseñada exclusivamente para la red de agentes**, donde podrán acceder a la información detallada de los proyectos en comercialización.
- Los agentes también accederán a incentivos, privilegios y premios en metálico



## Lanzamiento proyecto DE CONFIANZA



- Los clientes pueden conocer, de manera rápida y sencilla - escaneando con su teléfono móvil un código QR- toda la información
- En colaboración con Alastría, a través de la tecnología *Blockchain* se verifica la información de cada proyecto por terceras partes: la entidad financiera, la constructora, las licencias otorgadas...
- Compañías como Sacyr, Avintia, FCC y Ferrovial se han adherido a este proyecto



## Acuerdo con Google



- **Objetivo:** ofrecer una oferta de búsquedas enfocada a las preferencias de cada cliente
- Metrovesesa conseguirá optimizar mediante *machine learning* las diferentes opciones inmobiliarias en las que el usuario esté interesado
- Refuerza el compromiso de la compañía con la innovación, apostando firmemente por un modelo abierto de colaboración tanto con startups como con empresas líderes



Otorgado por Ministerio de Igualdad y gestionado por el Instituto de la Mujer



Este 'sello' "reconoce" el plan de igualdad 'Construimos la Igualdad' impulsado desde 2018 con el fin de desarrollar prácticas y políticas que integren la igualdad de trato y oportunidades entre hombres y mujeres



# Algunos ejemplos de proyectos

Jardins de Llevant (Mallorca)



- En Palma, a 7 minutos andando del Paseo Marítimo
- 114 unidades de 1 a 4 habitaciones
- Piscina con vistas panorámicas en la azotea, y zonas comunes con jardines

[Link a web Jardins de Llevant](#)  
[Link a ubicación en Google maps](#)

Villas de la Vega (Madrid)



- Ubicado en la localidad de Villaviciosa de Odón a 29km del centro de Madrid
- 39 viviendas individuales con jardín privado y 2 terrazas en la planta superior, algunas unidades con piscina privada
- 3 plazas de parking por vivienda

[Link a web Villas de Vega](#)  
[Link a ubicación en Google maps](#)

Jardins de Can Gambús (Sabadell)



- En la nueva área de expansión de Sabadell, son 60 unidades en 2 bloques multifamiliares
- 29km de Barcelona centro ciudad
- Parking, trasteros y zonas verdes comunes, además de piscina comunitaria

[Link a web Can Gambús](#)  
[Link a ubicación en Google maps](#)

Mozart (Sagunto, Valencia)



- Ubicado en Puerto de Sagunto, a 15 minutos andando de la playa, y 30km de Valencia ciudad
- 22 viviendas adosadas de 4 habitaciones, con jardín privado
- Zonas comunes ajardinadas y piscina

[Link a web Mozart](#)  
[Link a ubicación en Google maps](#)

# Datos operativos: evolución de datos clave

# Unidades	FY 2017	FY 2018	FY 2019	1T18	2T18	3T18	4T18	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20
Preventas del periodo	512	888	1.511	88	157	238	405	417	424	263	407	263	177 / 27 *
Cartera de preventas (uds)	541	909	2.131	593	675	931	909	1.312	1.718	1.882	2.131	2.248	2.195
Cartera de preventas (MM€)	135	271	597	149	178	250	271	377	487	533	597	630	619
Proyectos activos (# proyectos)	48	102	136	62	86	92	102	105	121	121	136	134	133
Unidades Activas	2.141	5.565	7.962	2.959	4.546	4.912	5.565	5.834	7.436	7.340	7.962	8.054	7.893
Uds. en comercialización	1.222	3.840	5.378	1.422	2.314	3.137	3.840	4.625	4.899	5.168	5.378	5.501	5.084
Uds. en construcción	955	1.329	3.383	1.003	1.192	1.200	1.329	1.902	2.803	3.388	3.383	3.747	3.463
Uds. lanzadas en el periodo	2.141	3.944	2.686	855	1.662	438	989	283	1.620	3	780	238	-81
Entregas del periodo	110	520	289	36	75	73	336	14	18	99	158	146	80

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)

\* 177 unidades brutas, y 27 unidades netas, después de cancelaciones

metrovacesa

Residencial Ópera (Sagunto, Valencia)

# Q&A

