

# Resultados 3T2020

30 de octubre de 2020

**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 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

Tabla de contenidos

1. Resumen del trimestre
2. Evolución del negocio
3. Situación financiera
4. Conclusiones finales

Anexos



Ponentes



Jorge Pérez de Leza  
CEO



Borja Tejada  
CFO



Juan Carlos Calvo  
Estrategia & IR

# 1. Resumen del trimestre

The background image shows a large, modern multi-story building under construction. The building has a white facade and many windows. Several construction cranes are visible, some with white safety netting draped over parts of the structure. In the foreground, there are several green trees and a paved area. The sky is clear and blue.

# Datos clave

---



## Actividad comercial

- Fuertes preventas: 505 unidades en 3T, +92% YoY
- Nuevo acuerdo Build-to-Rent firmado en Palma de Mallorca
- Cartera de ventas aumenta un 24% en 2020 hasta las 2.637 unidades
- Construcción finalizada de 1.077 unidades hasta octubre



## Mercado

- Mercado residencial: recuperación de la demanda con precios estables
- El entorno continúa volátil, agitado por la pandemia y la evolución macro
- Mercado de suelo: poca actividad, pero creciente interés en los últimos meses



## Adaptación al contexto cambiante

- Desde una postura prudente inicialmente, a una más flexible ahora, preparados para acelerar a medida que mejore la visibilidad
- Reforzando nuestro enfoque en la ejecución operativa, con algunos cambios:
  - Nuevo Director de Operaciones Residencial: Eduardo Carreño
  - Nuevo Director de la Delegación de Cataluña: Jesús Osorio
  - Refuerzo de la estrategia de comercialización



## Remuneración al accionista

- Retomar el pago de dividendo en 1S 2021: intención de distribuir al menos 0,26€ p.a.
- Avanza la ejecución de la recompra de acciones: 9,3MM€ y 0,91% del capital hasta ahora

metrovacesa

Metropol Parc (Terrassa, Barcelona)

ÚLTIMES  
UNITATS  
DISPONIBLES

900 99 25 25  
metrovacesa

VISIT  
PIS  
MOSTRA

900 99 25 25  
metrovacesa

ENTREGA  
2020

900 99 25 25  
metrovacesa

## 2. Evolución del negocio

# Foto del portfolio a 30 de septiembre del 2020



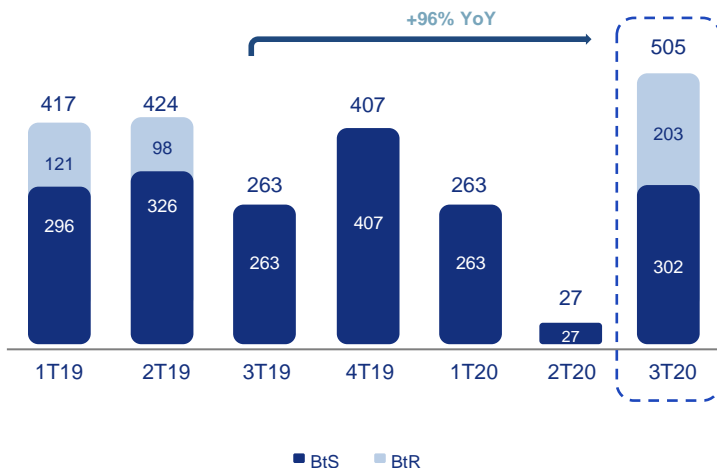
Notas:

- (1) PMV: Precio medio de venta actual
- (2) Reservas + Contratos – Entregas en el periodo
- (3) Preventas del periodo, neto de cancelaciones
- (4) Número estimado de unidades, que puede variar en el tiempo según el tipo de proyecto y la superficie máxima edificable
- (5) Sobre el GAV a 30 de junio de 2020

# Preventas residenciales: 505 unidades vendidas en 3T

## Preventas trimestrales MVC

Número de unidades, neto de cancelaciones



## Fuertes cifras de preventas en 3T 2020

- Cifra total de 505 unidades netas, el trimestre más fuerte desde la OPV
  - Incluye 302 unidades prevendidas a compradores particulares (Build-to-Sell); más
  - 203 unidades prevendidas en un nuevo acuerdo Build-to-Rent

## BtS: tendencias de demanda recientes

- +15% YoY en preventas BtS 3T20, creciendo en cada uno de los tres meses
  - Costa del Sol: -20% YoY, debido a la menor presencia de compradores internacionales
  - Resto de España: +32% YoY, indicando una sólida demanda en primera residencia
- Precios estables
- Cancelaciones apenas por encima de lo normal: cifra 2T no recurrente
- A pesar de las fuertes cifras 3T, la demanda continúa incierta y muy dependiente de la evolución macroeconómica y de los datos Covid-19

## BtR: nuevo acuerdo de venta

- Este nuevo acuerdo confirma el fuerte interés de inversores institucionales en el mercado residencial español

Recuperación de la demanda en 3T20



# Nuevo acuerdo BtR en Palma de Mallorca

## Detalles de la transacción

- MVC ha firmado un contrato de compra-venta futura con AEW para la entrega de dos promociones residenciales en Palma de Mallorca, con un total de 203 unidades: *Sol de Llevant* (115) y *Terrasses de Llevant* (88)
- Las obras de construcción comenzarán en 2021, con entrega en 2023
- En el mismo distrito de la ciudad de Palma, MVC tiene otra promoción en construcción (114 unidades) y suelo para otras dos promociones residenciales



Ubicación de los dos proyectos en Palma de Mallorca

## Revive el apetito de los inversores BtR

- Es una de las pocas transacciones firmadas en provincias fuera de Madrid o Barcelona
- Este acuerdo confirma el interés de los inversores en el mercado español de vivienda en alquiler



Sol de Llevant (Palma de Mallorca)

## Estrategia de MVC en Build-to-Rent

- Preferencia por los contratos de compra-venta futura
  - MVC ha firmado acuerdos para 5 proyectos de promoción residencial BtR (422 unidades) y un proyecto de oficinas (11.250 m<sup>2</sup>), hasta ahora
  - Margen similar que en promociones BtS (venta a particulares)
  - Construcción terminada para el primer proyecto BtR (Balcón de Europa, en Madrid) y que será entregada en los próximos meses. Otras dos promociones ya han comenzado obras de construcción (en Madrid y Barcelona), con entrega en 2022
- Considerando otras posibilidades para acelerar la actividad
  - Alrededor de 500 unidades seleccionadas para BtR, ya lanzadas y con licencia solicitada. Posibilidad de iniciar construcción anticipándonos a futuros acuerdos BtR

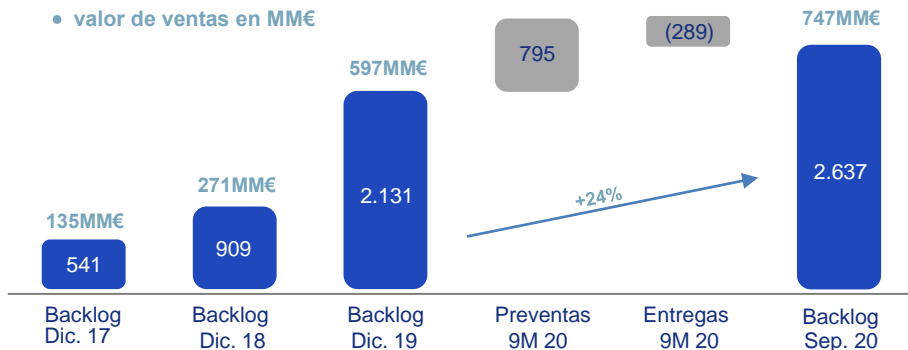
5 proyectos residenciales BtR firmados hasta la fecha

# Cartera de ventas: 2.637 unidades a septiembre

## Cartera de ventas: + 24% en 2020

# unidades

• valor de ventas en MM€

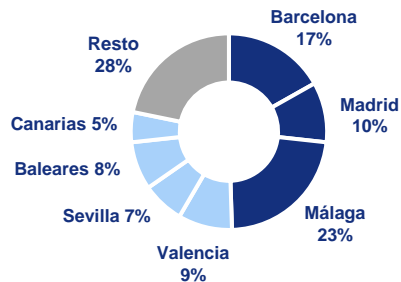


## Aumento de visibilidad en la cartera:

- Cartera de ventas ha aumentado un 24% en 2020 en unidades con 747 MM€ en ingresos futuros
- 49% de las unidades en comercialización ya están prevendidas, comparado con el 40% de Dic 2019 o 24% en Dic 2018
- Fuerte compromiso del cliente: 85% de la cartera formalizada en contratos (vs 70% en Dic 2019) y 15% en reservas
- El precio medio de venta (PMV) de la cartera son 283.000€/ud

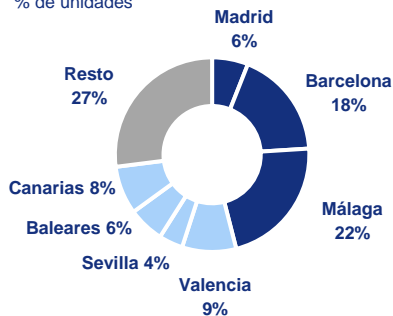
## Cartera por provincia

% de unidades



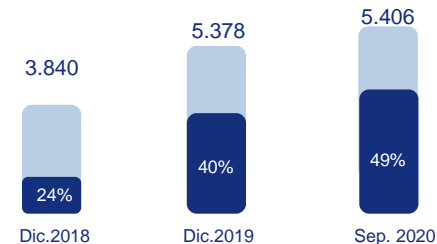
## Uds. en comercialización por provincia

% de unidades



## Unidades totales en comercialización

# de unidades



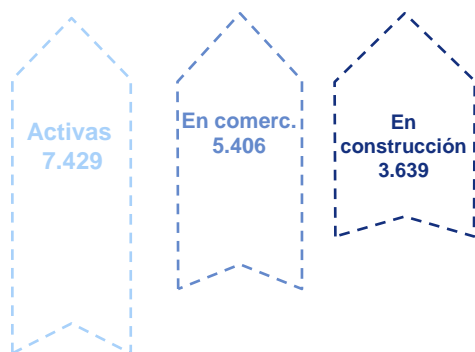
- 514 unidades lanzadas comercialmente en 9M

Notas

- (1) Resto Tier 1: 2%/ Resto Tier 2:13% / Resto Tier 3: 7%
- (2) Resto Tier 1: 1% / Resto Tier 2: 14% / Resto Tier 3: 12%

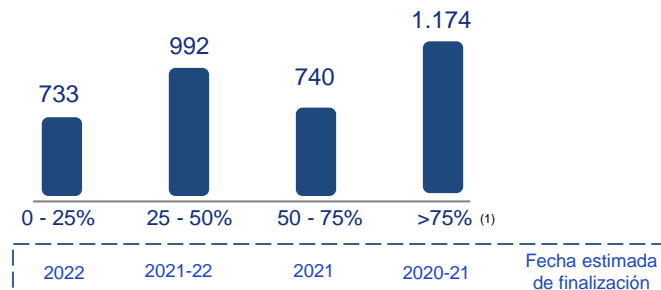
# Promociones en construcción

## Resumen de portfolio activo (unidades)



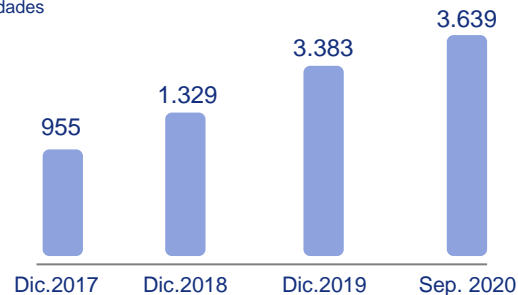
## Progreso en obras

Unidades en construcción, split por % de avance (total: 3.639)



## Número creciente de unidades en construcción

# de unidades



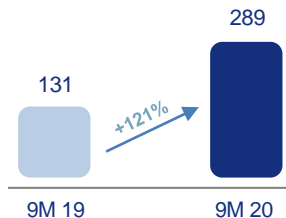
## Actividad en construcción

- Volumen total: 3.639 unidades en construcción <sup>(1)</sup> es un 8% más alta que en Dic19.
- Terminadas: 1.077 unidades con CFO <sup>(2)</sup> obtenido hasta octubre de este año
- Inicios de obra: 819 unidades empezaron obra en 9M
- Licencias de construcción: 900 unidades obtuvieron licencia en 9M, y otras 2.500 están en proceso de obtener la licencia

# Entregas a septiembre

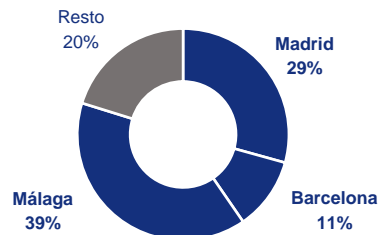
## Unidades entregadas en 9M

# de unidades



## Unidades entregadas en 9M

Split por provincia



Residencial Opera (Sagunto, Valencia)

## Entregas recientes

- 289 unidades entregadas en 9M 2020 con ingresos de 62,3MM€ (+103% YoY)
- 63 entregas en 3T con un precio medio de venta de 237.000 €/ud

## Visibilidad en el futuro cercano

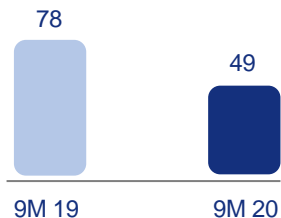
- Actualmente tenemos 788 unidades con construcción terminada, de las cuales 555 ya están prevendidas. La entrega de éstas se está llevando a cabo a medida que se recibe la LPO <sup>(1)</sup>



Residencial Oasis (Algeciras, Cádiz)

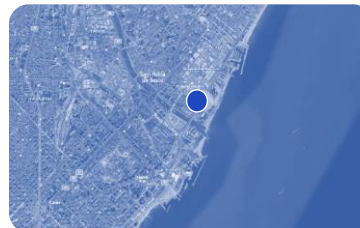
# Ventas de suelo y gestión urbanística

## Ventas de suelo (MM€)



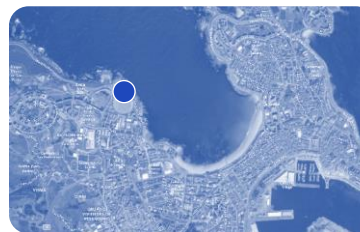
- 49,4MM€ de ventas contabilizadas en 9M20, con precios similares a los de la última valoración (GAV)
- Pipeline de >15MM€ de ventas de suelo en negociación
- El mercado de suelo ha estado muy tranquilo tras la pandemia generada por el Covid. Vemos mucho interés en los últimos dos meses, y esperamos que mejoren los volúmenes de transacción en 2021

## Gestión de suelo: hitos clave recientes



### Las Térmicas (Barcelona)

- Aprobación inicial del Plan Director Urbanístico
- 79.500 m<sup>2</sup> de uso mixto, con 477 unidades residenciales (participación MVC)
- Se estima finalista en 2022



### Percebeiras (A Coruña)

- Admisión a trámite del documento ambiental
- 27.400 m<sup>2</sup>, con 208 unidades residenciales
- Se estima finalista en 2023

## Gestión de suelo: hitos anteriores en 2020

- Arpo-Pozuelo (Madrid): conversión a finalista – 45.000 m<sup>2</sup> y 256 unidades residenciales
- Seda-Papelera (Barcelona): aprobación inicial de cambio del Plan Director – 1.597 unidades
- Tarifa (Cádiz): conversión de no urbano a clasificado– 39.400 m<sup>2</sup> de uso mixto

metrovacesa

Avante Residencial (Valencia)

### 3. Situación financiera



# Cuentas financieras: datos destacados 9M



Amura (Valencia)



## Cuenta de resultados

Ingresos totales: **111,8MM€** (+3% YoY)

Entregas promoción  
residencial:  
**62,3MM€**

- 289 unidades
- Margen bruto: 17%

Ventas de suelo:  
**49,4MM€**

- 98% terciario
- 2% residencial

**EBITDA: (11,2)MM€**

**Resultado neto: (81,7)MM€**

Incluye 58,3MM€ de impacto de  
valoración de activos junio 2020



## Situación financiera

Ratio LTV: **7%**

Deuda neta: **194,9MM€**

Caja: **302,4MM€**



## Tasación activos

**GAV: 2.626MM€**

Junio 2020

**NAV: 17,07 €/ acc**

Junio 2020

# Deuda neta en septiembre 2020



Aqualina Collection (Benhavis, Málaga)



Lull 495 (Barcelona)

## Deuda neta

MM€	Dic. 2019	Sept. 2020	Variación 9M
Préstamos promotor	48,8	156,6	107,8
Deuda corporativa	103,6	244,4	140,8
<b>Deuda financiera bruta</b>	<b>152,4</b>	<b>401,0</b>	<b>248,6</b>
Caja no restringida e inversiones c/p	74,7	206,1	131,4
<b>Deuda financiera neta</b>	<b>77,6</b>	<b>194,9</b>	<b>117,3</b>
Caja restringida <sup>(1)</sup>	67,4	104,5	
% LTV	3%	7%	

### Deuda bruta

- Sin vencimientos de deuda significativos en el corto plazo: 7MM€ en 4Q20. El préstamo corporativo vence en Dic. 2022
- Programa de pagarés registrado en octubre, hasta 100MM€
- 225MM€ de nuevas líneas de crédito firmadas en 2020, 87MM€ en 3T, a pesar del difícil entorno

### Caja

- Caja total de 302 MM€, incluyendo 104,5 MM€ de anticipos de clientes
- Volumen de caja muy alto tras disponer anticipadamente del préstamo corporativo, a utilizarse parcialmente para financiar capex de urbanización
- El total de préstamos firmados y disponibles es de 526 MM€

Situación financiera sólida y flexible



# Flujo de caja para accionistas

## Análisis del Cash Flow

MME	9M 2020
+ EBITDA	(11,2)
+ Valor contable del suelo vendido <sup>(1)</sup>	49,6
+ Valor contable del suelo de entregas de vivienda residencial <sup>(2)</sup>	18,1
- Gastos financieros netos abonados	(7,2)
- Impuesto de sociedades abonado	(0,0)
- Repago de deuda corporativa <sup>(3)</sup>	(7,4)
- Otras variaciones del capital circulante <sup>(4)</sup>	(28,2)
<b>= Free Cash Flow to Equity ajustado</b>	<b>28,1</b>
- Capex de obra en curso	(184,1)
- Capex en suelo	(14,2)
- +/- Cambio en anticipos de clientes	48,3
- +/- Otros	4,7
<b>= Variación de deuda neta: reducción / (incremento)</b>	<b>(117,3)</b>



Residencial Novolírez (Pontevedra, Galicia)

**Flujo de caja libre positivo en 9M20**

Notas:

(1) Caja recuperada por ventas de suelo, no incluidas en EBITDA; (2) Componente del suelo sobre el coste de ventas, que supone generación de flujo de caja, asumiendo que no es necesario reponer el banco de suelo; (3) En base al acuerdo del préstamo sindicado, 15% de los ingresos de suelo deben destinarse al repago anticipado de este préstamo; (4) Incluye el cobro diferido de algunas ventas contabilizadas en periodos anteriores;



## 4. Conclusiones

# Prioridades estratégicas confirmadas

## Consolidar el ramp-up en promoción residencial

- Estimamos un aumento notable en las unidades entregadas para 2021 y años siguientes
- Foco puesto en compradores tradicionales de vivienda residencial, así como inversores institucionales

## Creación de valor a través de la gestión de suelo

- Gestión activa para transformar suelo no finalista en finalista y ejecutar la urbanización
- Crear valor y facilitar suelo para nuevas promociones

## Optimizar el tamaño de la cartera de suelo

- Suelo terciario: estrategia de venta con un enfoque caso por caso
- Suelo residencial: reducir el tamaño de la cartera en proporción a las entregas

## Foco en generar cashflow y remunerar al accionista

### Perfil de flujo de caja :

- Ratio de conversión de cashflow alto, sin necesidad de reponer el suelo, añadido a las ventas de suelo

### Dividendos:

- Confirmamos el compromiso de distribuir la mayoría del flujo de caja generado
- Retomar dividendo en 1S21: intención de distribuir al menos 0,26€ por acción

### Recompra de acciones: avanza la ejecución

- 9,3MM€ invertidos hasta la fecha<sup>(1)</sup>, 0,91% del capital, de los cuales 4 MM€ invertidos en agosto y septiembre

Notas

(1) A 29 de octubre: 1.388.022 acciones adquiridas

# Consideraciones finales

## Perfil atractivo de MVC

- 3.639 unidades en construcción, para alimentar las entregas de los próximos 24 meses
- 7.429 unidades activas para alimentar entregas de los próximos 3-4 años
- Capacidad de acelerar la actividad tan pronto como el entorno sea más estable: cartera de suelo grande, con presencia diversificada, y buen acceso a capital
- Fuerte situación financiera y gestión prudente del equipo gestor
- Exposición geográfica: sesgado a regiones con demografía más favorable: 80% del GAV en las 4 CC.AA. con mayor creación de hogares en España

## Valoración a precio actual de la acción

- Valor de mercado actual es similar a la generación de flujo de caja estimada para las 7.429 unidades activas residenciales ... sin tener en cuenta las ventas de suelo
- Además, una cartera de suelo residencial con >28.000 unidades, más 580 MM€ en suelos terciarios
- El precio actual de la acción supone valorar la cartera a 160 €/m<sup>2</sup>, parecido al suelo no urbano
- Valora la cartera de suelo al 8% del valor de mercado del producto terminado (ratio EV a GDV <sup>(1)</sup>)



metrovacesa

Los Jarales (Algeciras, Cádiz)

Anexos



# Cuenta de resultados

(MM€)	9M 19	9M 20
<b>A Ingresos</b>	<b>108,7</b>	<b>111,8</b>
Promoción residencial	30,6	62,3
Ventas de suelo	78,1	49,4
Coste de ventas	(94,4)	(100,7)
COGs promoción residencial	(24,9)	(51,4)
COGs ventas de suelo	(69,6)	(49,9)
Otros	0,1	0,7
<b>B Margen bruto</b>	<b>14,2</b>	<b>11,1</b>
% <i>margen bruto</i>	13%	10%
Costes comerciales	(6,6)	(6,8)
<b>C Sueldos y salarios</b>	<b>(11,7)</b>	<b>(11,4)</b>
Gastos generales	(4,7)	(4,5)
<b>EBITDA</b>	<b>(5,6)</b>	<b>(11,6)</b>
<b>D (Deterioro)/revalorización/amortización</b>	<b>15,4</b>	<b>(59,4)</b>
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>6,7</b>	<b>(70,9)</b>
<b>E Resultados financieros netos</b>	<b>(4,5)</b>	<b>(8,2)</b>
Otros	(0,2)	(0,3)
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>1,9</b>	<b>(79,4)</b>
Impuesto de sociedades	(1,8)	(2,9)
<b>Resultado neto del ejercicio</b>	<b>0,1</b>	<b>(82,3)</b>



## Aspectos clave

### A – Ingresos totales de 111,8 MM€, +3% YoY

- Ingresos promoción residencial de 62,3 MM€
- Ventas de suelo de 49,4 MM€

### B – Margen bruto de 11,1 MM€

- 17% de margen de promoción residencial

### C – Gastos generales y de personal de 15,5 MM€

- Decremento del 5% por contención de costes

### D – Deterioro de 58,3 MM€

- Impacto derivado de la última valoración de activos a junio

### E - Gastos financieros de 8,2 MM€

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

# Balance de situación

(MM €)	Dic. 2019	Sept. 2020
<b>A</b>		
Inversiones inmobiliarias	334,1	329,7
Otros activos no corrientes	254,0	250,4
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>588,1</b>	<b>580,0</b>
<b>A</b>		
Existencias	1.902,3	1.963,6
<i>Suelo</i>	1.215,5	1.119,1
<i>WIP &amp; producto terminado</i>	686,8	844,6
<b>B</b>		
Caja	139,7	302,4
Otros activos corrientes	48,2	64,0
<b>Total activos corrientes</b>	<b>2.090,2</b>	<b>2.330,0</b>
<b>Total activos</b>	<b>2.678,4</b>	<b>2.910,1</b>
Provisiones	10,1	10,1
<b>C</b>		
Deuda con entidades de crédito	95,0	223,6
Otros pasivos no corrientes	23,4	28,2
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>128,4</b>	<b>261,9</b>
Provisiones	19,0	15,7
<b>C</b>		
Deuda con entidades de crédito	53,5	174,4
Otros pasivos corrientes	136,6	199,5
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>209,1</b>	<b>389,7</b>
<b>D</b>		
Patrimonio neto	2.340,8	2.258,5
<b>Total patrimonio neto y pasivos</b>	<b>2.678,4</b>	<b>2.910,1</b>



## Aspectos clave

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

- Disminución debido a ventas de activos y a importes de tasación inferiores
- Mayor proporción de obra en curso y producto terminado de promociones activas
- Ratio GAV sobre valor en libros (existencias + inversiones inmobiliarias): 1,2x

### B – Saldo de caja de 302,4 MM€

- Incluye 197,9 MM€ de caja no restringida y 104,5 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

# Demanda: fundamentos de apoyo a medio plazo

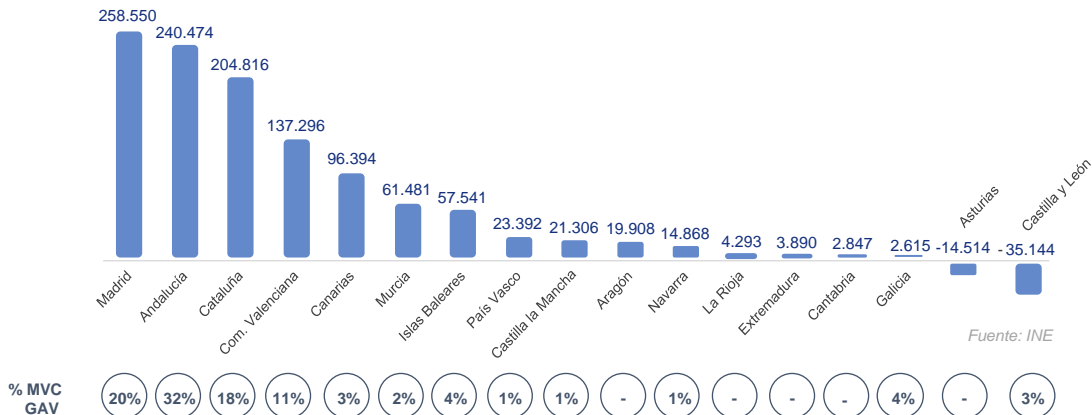
## Situación de la demanda de vivienda:

- **Corto plazo:** todavía volátil, dependiendo de la evolución del Covid-19 así como su impacto en la macroeconomía y las cifras de empleo
- **Medio y largo plazo:** continúa estable, impulsado por la demografía (aumento en el número de hogares) y ratios de accesibilidad a vivienda razonables. Además, los inicios de obra disminuyen

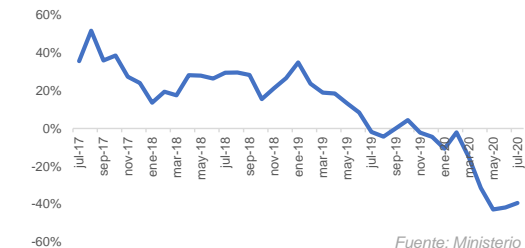
## La cartera de suelo de MVC está muy expuesta a provincias con demografía más favorable:

- INE ha publicado recientemente sus estimaciones para la demografía española de los próximos 15 años, con la creación de 73.000 nuevas viviendas anualmente
- 80% del suelo de MVC se ubica en las 4 provincias con la mayor proyección de creación de vivienda

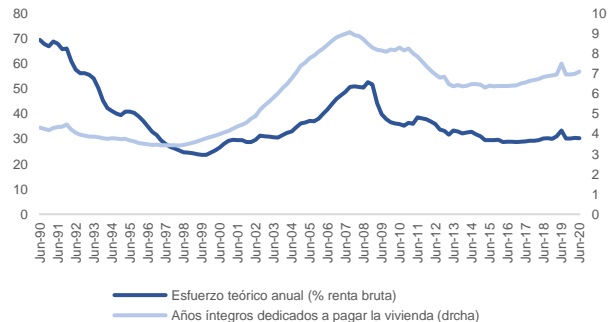
## Creación estimada de hogares 2020-2035



## Evolución inicios de obra % (media 3M interanual)



## Ratios de accesibilidad y esfuerzo





# Datos operativos: evolución de datos clave

# Unidades	FY 2017	FY 2018	FY 2019	1T18	2T18	3T18	4T18	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20
Preventas del periodo	512	888	1.511	88	157	238	405	417	424	263	407	263	177 / 27*	505
Cartera de preventas (uds)	541	909	2.131	593	675	840	909	1.312	1.718	1.882	2.131	2.248	2.195	2.637
Cartera de preventas (MM€)	135	271	597	149	178	250	271	377	487	533	597	630	619	747
Proyectos activos (nº proyectos)	48	102	136	62	86	92	102	105	121	121	136	134	133	125
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	7.429
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	5.406
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	3.639
Entregas del periodo	110	520	289	36	75	73	336	14	18	99	158	146	80	63

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

# Cartera por provincias: fuerte presencia en ubicaciones clave

## Detalles del portfolio por provincia, por % de GAV

Ubicación	GAV (%)			Nº unidades residenciales			Uds. Activas
	Total	Resid.	Terciario	Total	FP	NFP	
Madrid	22%	14%	47%	5.6k	1.0k	4.6k	0.3k
Barcelona	17%	12%	32%	4.4k	1.9k	2.5k	1.1k
Málaga	14%	18%	0%	2.7k	2.4k	0.3k	1.4k
Sevilla	6%	8%	0%	2.8k	2.8k	-	0.4k
Valencia	6%	8%	0%	3.4k	2.1k	1.3k	0.5k
Cádiz	5%	6%	4%	2.2k	1.2k	1.0k	0.2k
Baleares	4%	3%	7%	0.6k	0.5k	-	0.2k
Alicante	3%	5%	0%	1.6k	1.2k	0.4k	0.1k
A Coruña	3%	4%	0%	2.0k	0.9k	1.2k	0.2k
Canarias	3%	4%	4%	2.1k	2.0k	0.2k	0.4k
Resto España	17%	18%	6%	8.9k	7.6k	1.3k	2.5k
<b>Total MVC</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>36.2k</b>	<b>23.6k</b>	<b>12.6k</b>	<b>7.4k</b>
<b>GAV (MM€)</b>	<b>2.626</b>	<b>2.046</b>	<b>580</b>				



Excelente calidad y ubicación de la cartera de suelo

# Top 25 activos por GAV (1)

## Residencial: top 10 proyectos finalistas

Proyectos	% GAV total	% GAV resi FP	Uds. Resi #	Activas
1 Palmas Altas (Sevilla)	5%	8%	2.188	258
2 Cancelada (Estepona/Málaga)	3%	5%	552	387
3 Sector Llevant (Palma Mallorca)	3%	5%	494	318
4 Málaga Tower & Halia (Málaga)	3%	4%	249	249
5 Nereidas & Alamar (Málaga)	2%	4%	227	227
6 Mesena (Madrid)	2%	3%	160	-
7 Pulpí (Almería)	2%	3%	1.665	107
8 Sagunto (Valencia)	1%	2%	896	290
9 Arpo (Pozuelo, Madrid)	1%	2%	256	-
10 Moreras (Valencia)	1%	2%	460	332
<b>Top 10 proyectos FP</b>	<b>23%</b>	<b>38%</b>	<b>7.147</b>	<b>2.168</b>

## Residencial: top 10 suelos no finalistas

Suelos	Estatus	% GAV total	% GAV resi NFP	Uds. Resi #
1 Alcorcón (Madrid)	No urbano	4%	23%	2.521
2 Las Térmicas (Barcelona)	Clasificado	2%	12%	477
3 Seda Papelera (Barcelona)	Clasificado	2%	12%	1.558
5 Vinival (Valencia)	Clasificado	1%	4%	486
5 Los Cerros (Madrid)	Ordenado	1%	5%	1.645
6 O Portiño (A Coruña)	Clasificado	1%	4%	906
7 Novo Carthago (Cartagena)	Ordenado	1%	4%	487
8 Percebeiras (A Coruña)	Clasificado	1%	4%	208
9 Getafe La Estación (Madrid)	Clasificado	1%	3%	417
10 Benimaclet (Valencia)	Clasificado	1%	3%	472
<b>Top 10 proyectos NFP</b>		<b>15%</b>	<b>74%</b>	<b>9.177</b>

## Terciario: top 5 activos

Proyectos	% GAV total	% GAV Terciario	Uso	m <sup>2</sup>
1 La City (Barcelona)	5%	24%	Oficina/Hotel	135.618
2 Clesa (Madrid)	5%	21%	Oficina/Mixto	88.702
3 Monteburgos 1 (Madrid)	3%	13%	Oficina	42.297
4 Valdebebas (Madrid)	1%	6%	Oficina	23.331
5 Loinsa (Barcelona)	2%	7%	Oficina	32.819
<b>Top 5 proyectos terc.</b>	<b>16%</b>	<b>71%</b>		<b>322.767</b>

Los 25 activos más grandes suman el 54% del GAV

# MVC ejemplos de proyectos I

Puerto Somport / Monteburgos I proyecto oficinas (Madrid) [Link a la web](#)



Altum Lezkairu (Pamplona)

[Link a la web](#)



Impira I (Lleida)

[Link a la web](#)



Punta Terraces (Rota, Cádiz)

[Link a la web](#)



# MVC ejemplos de proyectos II

Nereidas (Torremolinos, Málaga)

[Link a la web](#)



Citrea (Málaga)

[Link a la web](#)



Hespérides (Sevilla)

[Link a la web](#)



Jardins de Llevant (Palma de Mallorca)

[Link a la web](#)



# MVC ejemplos de proyectos III

**Aria (Almería)**

[Link a la web](#)



**Aida I&II (Sagunto, Valencia)**

[Link a la web](#)



**Dora Maar (Marbella, Málaga)**

[Link a la web](#)



**Sunrise Heights (Manilva, Málaga)**

[Link a la web](#)



metrovacesa

Serenity Views (Estepona, Málaga)

Q & A

