

metrovesa

Málaga Towers – Living (Málaga)

Resultados 4T2023

28 de febrero, 2024

metrovesa



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 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.

"Copyright ©2024 Morningstar Sustainalytics. All rights reserved. The information, data, analyses and opinions contained herein: (1) includes the proprietary information of Sustainalytics and/or its content providers; (2) may not be copied or redistributed except as specifically authorized; (3) do not constitute investment advice nor an endorsement of any product, project, investment strategy or consideration of any particular environmental, social or governance related issues as part of any investment strategy; (4) are provided solely for informational purposes; and (5) are not warranted to be complete, accurate or timely. The ESG-related information, methodologies, tool, ratings, data, and opinions contained or reflected herein are not directed to or intended for use or distribution to India-based clients or users and their distribution to Indian resident individuals or entities is not permitted. Neither Morningstar Inc., Sustainalytics, nor their content providers accept any liability for the use of the information, for actions of third parties in respect to the information, nor are responsible for any trading decisions, damages or other losses related to the information or its use. The use of the data is subject to conditions available at <https://www.sustainalytics.com/legal-disclaimers>."

Agenda

Tabla de contenidos

1. Hechos destacados
2. Evolución de negocio
3. Situación financiera
4. Comentarios finales

Anexos



Ponentes



Jorge Pérez de Leza
CEO



Borja Tejada
CFO



Juan Carlos Calvo
Estrategia & IR



1. Hechos destacados



Hechos destacados

Demanda sólida de vivienda

- ✓ Apoyada por factores demográficos y una buena evolución del PIB
- ✓ A pesar del mayor coste hipotecario y un entorno volátil

Crecimiento de preventas

- ✓ Preventas BTS +11% en 2023 (+36% en 4T24)
- ✓ Cartera de preventas de ingresos potenciales de 1.100 M€ (+9%) con 3.332 viviendas

Mayor rotación de suelo

- ✓ Ingresos de 84,1M€, con recuperación de la demanda de suelo para uso terciario
- ✓ Asimismo, aumento del volumen de compras de suelo en 2S

Logrando objetivos operativos y financieros

- ✓ Entregas de viviendas: cumpliendo objetivos con mejora de márgenes
- ✓ EBITDA récord de 74,2M€, un crecimiento del +62%
- ✓ Beneficio ajustado antes de impuestos⁽¹⁾ de 48,6M€, +25%
- ✓ Flujo de caja operativo: 131,6M€, cumple con previsiones

Notas:

(1) Beneficio ajustado antes de impuestos: excluyendo las variaciones en el valor de los activos y las provisiones por 65,1M€

Proyectos emblemáticos

Avances más recientes



Málaga Towers

Las entregas de la primera torre (*Living*) comenzaron en Dic.2023

- ✓ 74 viviendas, PMV 1,4M€, ~7.000 €/m²
- ✓ Segunda torre (*Vision*) en construcción, con entrega prevista en 2025 (>70% prevendido)

[Enlace a la web del proyecto Málaga Towers](#)



Palmas Altas (Sevilla)

Las primeras entregas comenzarán en 2S 2024: >300 viviendas

- ✓ Un total de 20 promociones lanzadas, >1.200 viviendas en comercialización y >50% prevendidas

[Enlace a la web del proyecto Palmas Altas / Isla Natura](#)



Oria Campus (Madrid)

Acuerdo con VITA para dos edificios llave en mano: 42.000 m² y 1.100 habitaciones

- ✓ Oria Neo: construcción comenzó en dic.2023
- ✓ Oria Pulse: comenzará obras en 2024

[Enlace a la web del proyecto Oria](#)



2. Evolución de negocio

mvc.

Principales datos operativos

a 31 de diciembre 2023

Proyectos
activos



Cartera de ventas⁽¹⁾

3.332 **1.084 M€**

Uds **325 k€/ud PMV⁽²⁾**

En comercialización

6.385 **339 k€/ud PMV⁽²⁾**

Uds **118 promociones**

Unidades activas

8.009 **141 promociones**

activas

Construcción



4.517 Unidades en
construcción⁽³⁾

91 Promociones en
construcción⁽³⁾

Entregas /
Ventas



1.675 Unidades
entregadas
en el periodo

300 k€/ud PMV⁽²⁾

1.836 Unidades
prevendidas⁽⁴⁾
en el periodo

322 k€/ud PMV⁽²⁾

Cartera de
suelo



Ventas de suelo

84,1 M€ En ingresos P&G

40,9 M€ Cartera contratos
vinculantes

Compras de suelo

90,2 M€ en 2023⁽⁵⁾

c.29,3k

Uds.en cartera
de suelo

Financieros



332,2 M€

Deuda Neta

232,2 M€

Caja total

13,8%

Ratio LTV

13,33 €

NAV / acción

Notas:

(1) Definida como preventas acumuladas (contratos y reservas) menos entregas

(2) PMV: Precio medio de venta

(3) Incluye unidades con construcción finalizada

(4) Preventas en el periodo, netas de rescisiones

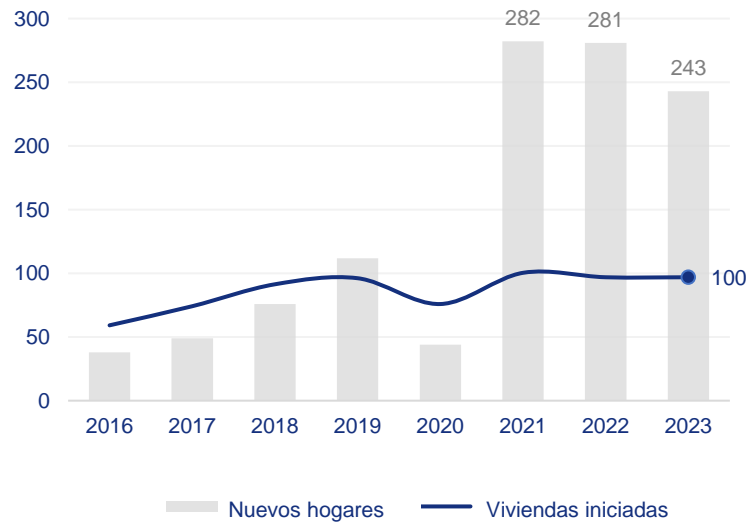
(5) Inversiones comprometidas, incluyendo pagos del 2024

El mercado residencial español

Demanda sólida a pesar de un contexto volátil

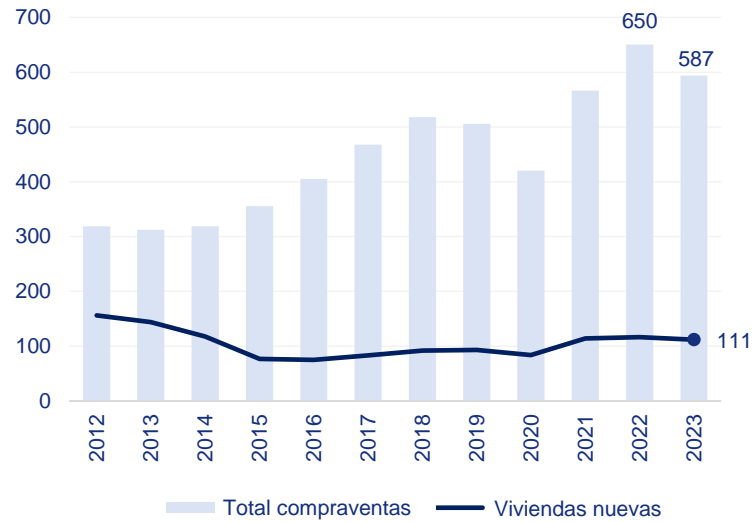
Desequilibrio de mercado:

inicios de construcción por debajo de la creación de hogares (miles de unidades al año; fuente: INE, MITMA)



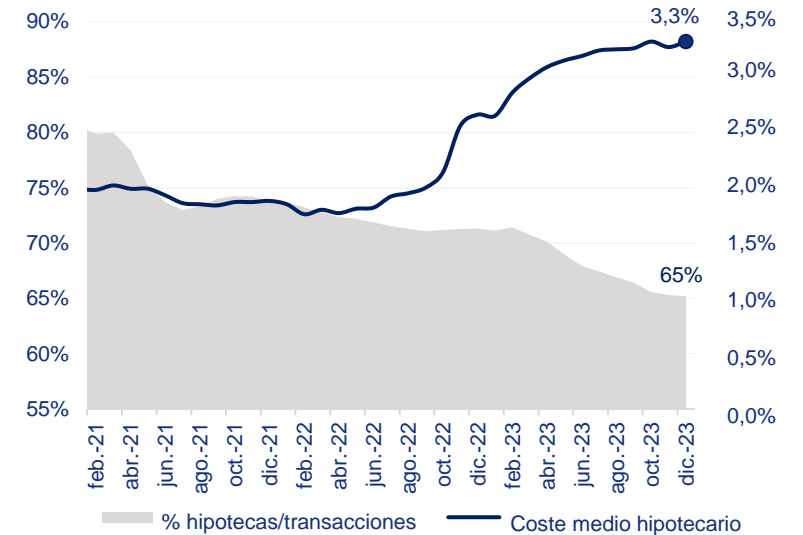
Demanda de vivienda saneada:

ligera caída en 2023, pero en sólidas cifras históricas (Transacciones en miles de unidades al año; fuente INE)



Hipotecas más caras: impacto moderado

menor % de hipotecas tras subida de tipos (% hipotecas/transacciones; coste nuevas hipotecas; fuente: INE)



- La **demografía** como factor clave: 524 mil nuevos hogares en 2 años
- **Oferta limitada:** Inicios de construcción cubren tan sólo ~40% de la creación de nuevos hogares

- El volumen de transacciones continúa **por encima de niveles pre-Covid**
- Subidas moderadas del precio de la vivienda, y estabilización del coste de construcción

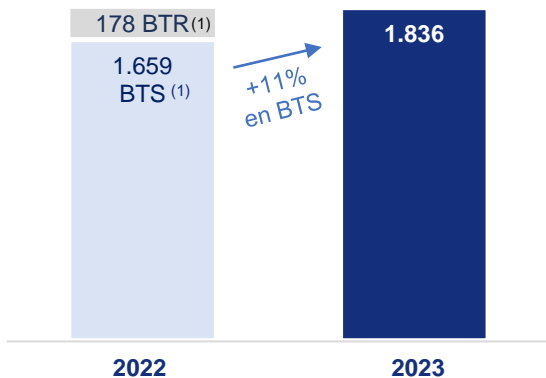
- La subida del **Euribor se ha trasladado sólo en parte** al coste de las hipotecas
- Saneada situación financiera de los hogares: endeudamiento reducido con elevados depósitos

Preventas

Positiva dinámica de la demanda en el 2S 2023

+11% en preventas BTS en 2023
y +36% en 4T23 a/a

Preventas netas (unidades)

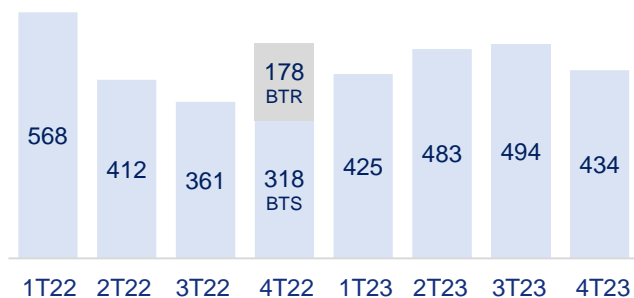


PMV (k€/unidad)



- ✓ La demanda de vivienda ha permanecido favorable y estable durante todo el año
- ✓ PMV aumentó por el mix de producto, así como por subidas de precio

Preventas netas por trimestre (unidades)

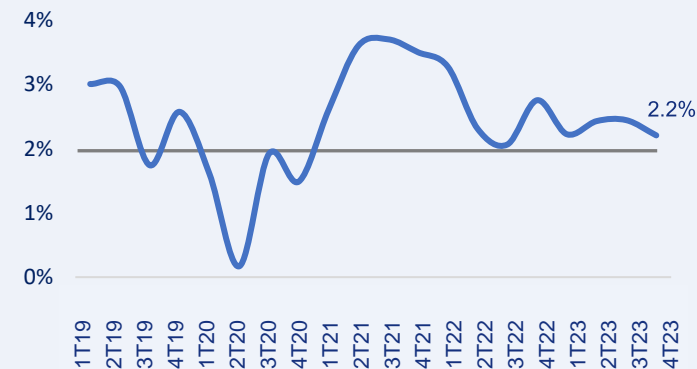


+36% en BTS

PMV por trimestre (€/unidad)



Índices saludables de absorción mensual (2019-2023) ⁽²⁾: por encima del 2%



Perfil de nuestro cliente: diversificado y solvente



Notas:

(1) BTR = Build to Rent, Vivienda para alquilar (cliente institucional); BTS = Build to Sell, Vivienda para venta (cliente particular)

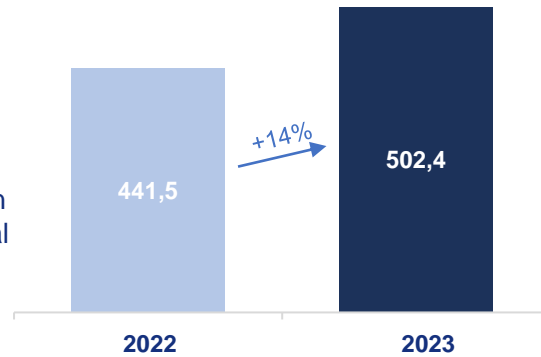
(2) Calculado como preventa neta mensual dividida por el número promedio de uds. en comercialización, incluidas las uds. vendidas y no vendidas. Alternativamente, calculado sobre unidades sin vender, sería 4,7% en 4T23

Entregas promoción residencial

Cumpliendo objetivos, con mejora en PMV y margen bruto

+14% aumento de ingresos

Ingresos entregas promoción residencial (€ M)



Unidades



PMV (k€/unidad)



Margen bruto (%)



En línea con objetivo

✓ Número de entregas similar al año anterior, tal y como se dijo a principios de 2023

Mejora mix producto

✓ Precio promedio superior (+16%), a pesar del mayor peso de entregas BTR

Mayor margen bruto

✓ Buena gestión coste-precio, en un contexto inflacionista de costes de construcción en los dos últimos años

Por segmento

✓ BTR: 6 proyectos entregados en FY2023 (2 en 4T23). Un total de 609 unidades, con PMV de 254k€
✓ BTS: 1.066 unidades, con un PMV de 326k€

Entregas por trimestre (unidades)

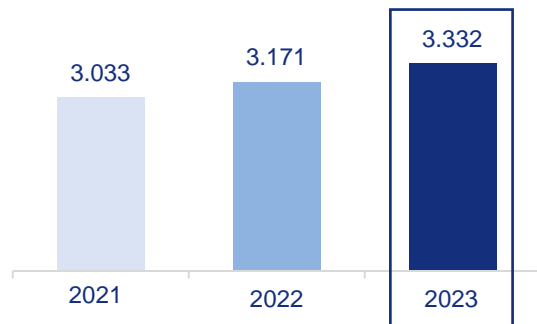


Distribución geográfica entregas 2023



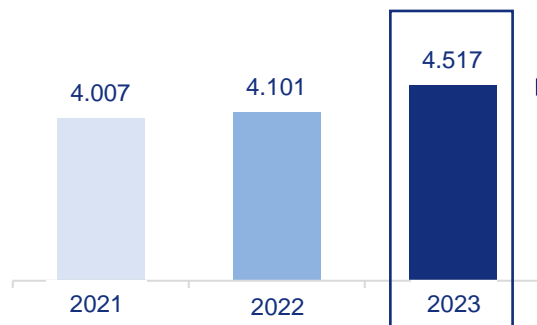
Actividad operativa

Negocio principal: ingresos y flujo de caja altamente predecible



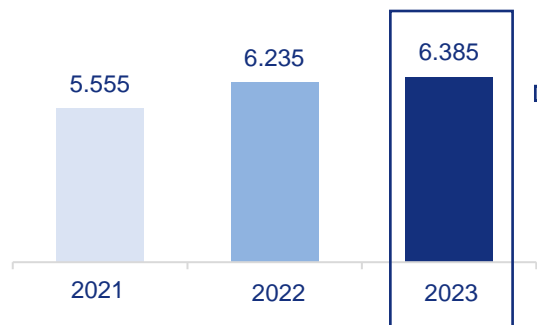
Cartera de Preventas 3.332 viviendas

- 1.100M€ en ingresos futuros (+9% a/a)
- Precio medio de venta (PMV): 325k€ (+4% a/a)
- 52% de las unidades en comercialización



En construcción⁽¹⁾ 4.517 viviendas

- Indica potenciales entregas dentro de los siguientes ~2 años
- 2.078 unidades iniciaron construcción en 2023
- 539 unidades vendidas y con la construcción finalizada a diciembre de 2023

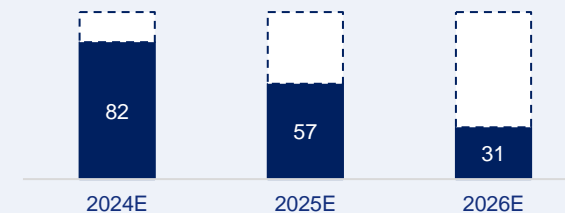


En comercialización 6.385 viviendas

- 1.821 viviendas lanzadas en 2023
- 2.200M€ en ingresos potenciales para los próximos 3-4 años
- Más 1.600 viviendas en fase de diseño, para iniciar comercialización a corto plazo

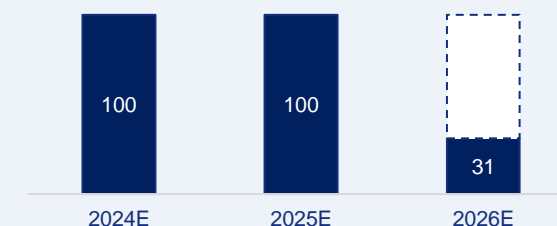
Cobertura de preventas 2024E-2026E

(% de entregas)

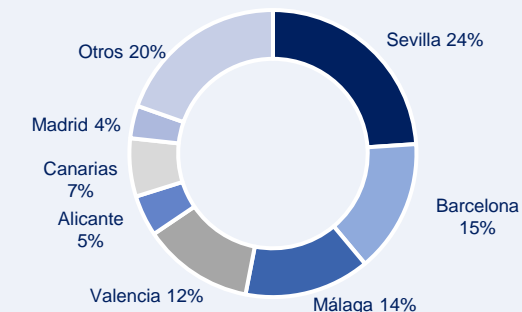


En construcción 2024E-2026E

(% de entregas)



Mix geográfico en comercialización (% uds)



Notes:
(1) Included units with construction completed

Actividad de suelo – compras

Incremento de la actividad inversora en 2023

□ Un jugador más activo

- Creación de un equipo especializado en 2022, con presencia local

□ Como complemento a la cartera actual de suelo

- Ubicaciones con sólida demanda y escasez de suelo finalista
- Ocasionalmente, para reforzar la presencia de MVC en un ámbito y mejorar la calidad del producto final

□ ~1.900 viviendas adquiridas en 2023

- En localizaciones selectivas: Madrid (56% in total viviendas), Valencia (19%), Granada (10%) o Málaga (8%)
- Con buenas TIRes y márgenes

□ Inversión 90M€ en 2023

Buscando equilibrio entre:

- Preservar la fuerte capacidad de generación de caja para remunerar a los accionistas
- Invertir en un modelo sostenible como promotor a largo plazo

Adquisición estratégica en Los Cerros (Madrid)



Los Cerros (Madrid)

- >1.000 viviendas y >150.000 m²
- Pago diferido parcialmente a 2024
- Obras de urbanización ya comenzadas. Los primeros lanzamientos para 2024
- MVC se convierte en el mayor propietario de suelo en este nuevo ámbito en el sureste de Madrid
- Una estrategia combinada: promoción propia, así como futuras ventas de suelo

Otras compras en 2023:



Distrito Z (Málaga)

- Nuevo distrito residencial en Málaga ciudad
- 157 viviendas ya lanzadas, en diseño
- Lanzamiento comercial previsto para 2024



Vinival (Valencia)

- 329 viviendas
- Complementa la exposición de MVC en este distrito



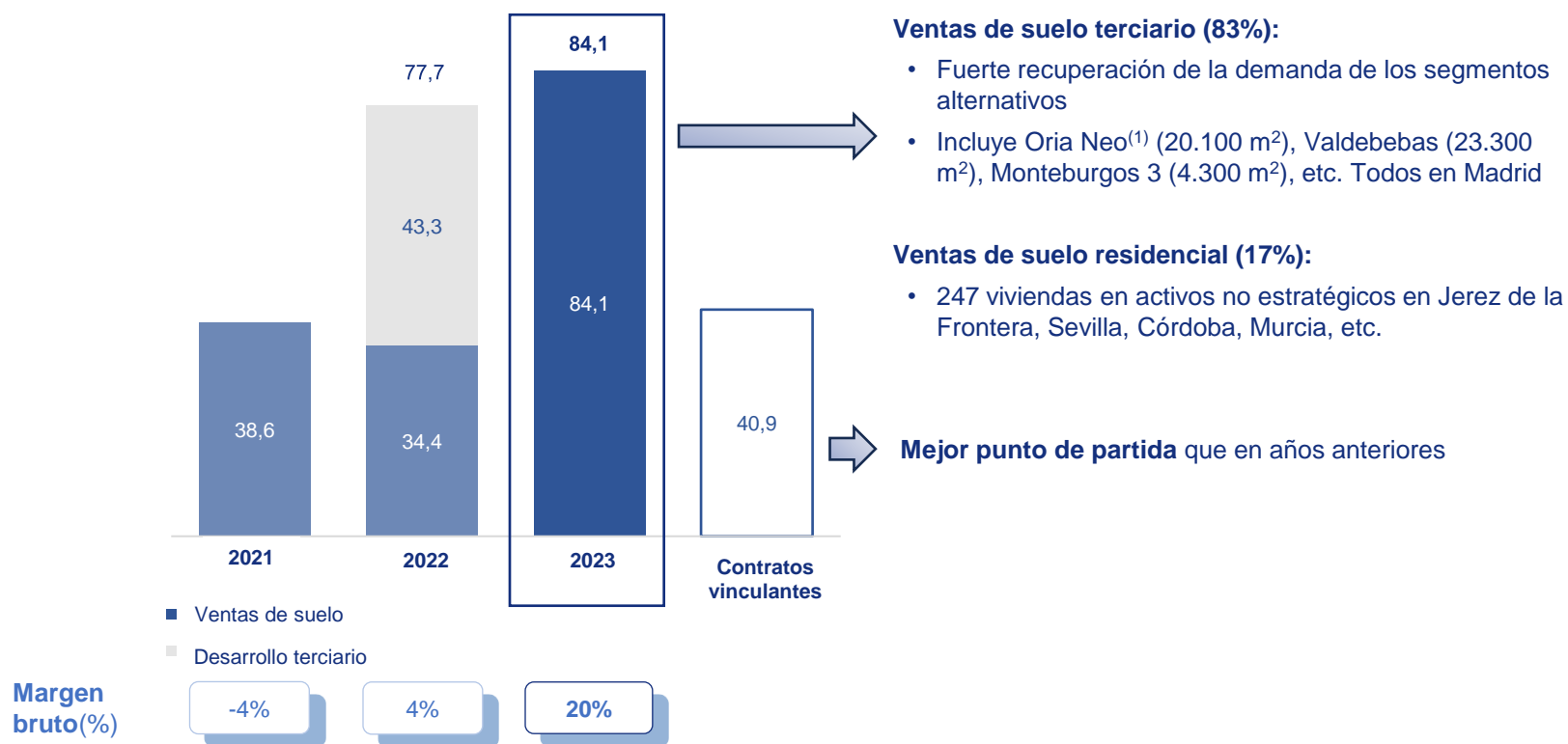
Cuarteles Mondragón (Granada)

- ~200 viviendas en el centro de Granada
- Fase 1 (Alma) ya lanzada

Actividad de suelo - venta de suelo y otros

Recuperación de la demanda de terciario

Venta suelo: 84,1M€ en 2023, con margen bruto del 20%

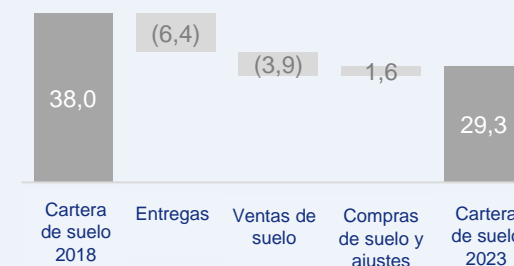


Rotación cartera, 2018-2023

Con el objetivo de optimizar el tamaño y mejorar su calidad



Reducción gradual de la cartera de suelo residencial, 2018-2023 (k unidades)



Notas:

(1) Se firmó un acuerdo con VITA para desarrollar una residencia de estudiantes en el complejo Oria, formalizado con la creación de una empresa conjunta donde Metrovacesa no tiene control efectivo. La transacción se registra contablemente en su totalidad al inicio del proyecto, mientras que el pago se divide entre el inicio y el final del proyecto. / (2) Cartera de ventas firmadas en contratos vinculantes a diciembre de 2023, con un pago parcial en efectivo ya recaudado. / (3) Incluyendo contratos vinculantes a diciembre de 2023.

Oria Innovation Campus

Acuerdos de llave en mano con Vita



Gran empuje para Oria, el proyecto más grande de terciario de MVC

Llave en mano para dos edificios: 42.100 m² y 1.100 habitaciones

- MVC y Vita han ampliado su acuerdo a un segundo edificio (segmento *living*). La construcción del primer edificio (residencia de estudiantes) comenzó en 4T23
- La financiación del capex de construcción está asegurada por Vita, tras cerrar acuerdos con sus socios *equity* (Prudential) y de deuda (Cain International)
- Vita adquirirá el total cuando se finalicen los edificios en 2026
- MVC percibirá fees de gestión durante su construcción

Resumen de los dos proyectos

	Uso	m ²	Habitac.	Inicio construcc.	Finalización	Apunte P&G ⁽¹⁾	Entrada caja ⁽¹⁾
Oria Neo	Res.estud.	20.100	585	4T23	2026	4T23	2023 / 2026
Oria Pulse	<i>Living</i>	22.000	519	2024	2026	2024	2024 / 2026

ORIA PULSE
LIVING



ORIA NEO
STUDENT HOUSING



Notas:

(1) Cada proyecto se formaliza con la creación de una empresa conjunta donde Metrovacesa no tiene control efectivo. La transacción se registra contablemente en su totalidad al inicio de cada proyecto, mientras que el pago se divide entre el comienzo y el final del proyecto, así como una comisión de gestión durante el proceso de desarrollo.

ESG

Fomentamos la vivienda sostenible a partir de un modelo de negocio responsable



AMBIENTAL

Iniciativas sostenibles y respetuosas con el medio ambiente



Nuestra propia marca de compromiso con la calidad y sostenibilidad

100% de los lanzamientos 2023 con objetivo de **Certificado AA**

100% de los lanzamientos 2023 avanzando para conseguir **certificaciones sostenibles**

100% de los lanzamientos 2023, con **Análisis de Ciclo de Vida (ACV)**



SOCIAL

Contribuimos al desarrollo económico y bienestar social



Referente en la gestión sostenible del suelo

Hemos realizado 7 procesos participativos en grandes desarrollos (Madrid, Valencia, Barcelona y A Coruña)



Gestión proactiva de la acción social

Implantación de planes anuales basados en el diálogo con los grupos de interés y alineados con los ODS de la ONU en la Agenda 2030



GOBERNANZA

Comprometidos con la transparencia y el Código de Buen Gobierno



Modelo de negocio sostenible



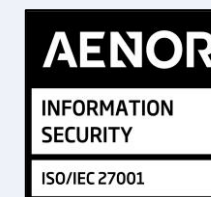
Gobierno corporativo responsable y ética en los negocios



Gestión de la reputación y liderazgo ESG



MVC es **miembro adherido del Pacto Mundial** de Naciones Unidas



Nuevo en 2023

CERTIFICADOS Y RATINGS 2023

S&P Global Sustainability Assessment⁽¹⁾: :
Percentil 88 (REA Real Estate industry)

Morningstar Sustainalytics:
15,9 Rating riesgo ESG,
“Low Risk”

Nota:
(1) A febrero 2023

metrovacesa

Oria Innovation
Campus render (Madrid)

3. Situación financiera



Cuenta de resultados

Resumen

 M€	2022	2023	a/a
Ingresos	519,2	586,5	+13,0%
Promoción residencial	441,5	502,4	+13,8%
Venta de suelo y Otros	77,7	84,1	+8,2%
Margen Bruto	97,1	127,6	+31,4%
Promoción residencial	93,7	110,7	
Venta de suelo y Otros	3,4	17,0	
Margen Neto	72,9	104,2	+42,9%
EBITDA	45,8	74,2	+62,0%
% margen EBITDA	8,8%	12,7%	
Varic. de valor & provisiones ⁽¹⁾	(54,3)	(60,2)	
Rdo. financiero neto	(6,4)	(24,7)	
Puesta en equivalencia	(3,5)	(5,8)	
Rdo. antes de impuestos	(18,3)	(16,5)	
Resultado neto	(23,5)	(20,8)	
Beneficio ajust. antes imp. ⁽²⁾	38,9	48,6	+25,9%

Crecimiento ingresos
+13% a/a

Expansión del margen
Bruto: 21,7% (+3,0 p.p.)
Neto: 17,8% (+3,8 p.p.)

EBITDA
74,2 M€ +62%
Margen 12,7% (+4p.p.)

Beneficio ajustado⁽²⁾
48,6M€ +25%

Notas:

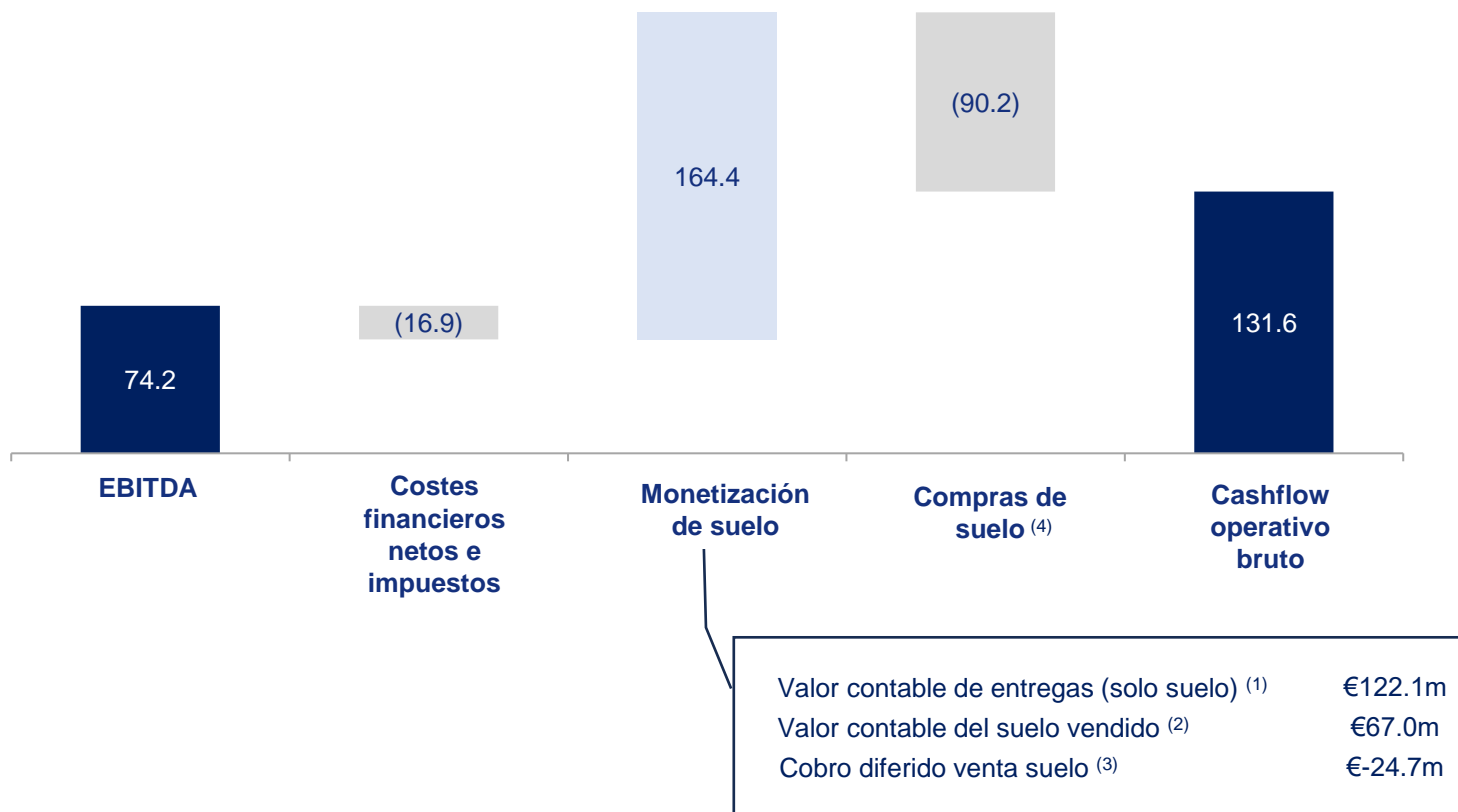
(1) Deterioro por disminución del valor de activos. Principalmente relacionados con los activos del segmento terciario

(2) Resultado ajustado antes de impuestos: excluyendo las variaciones en el valor de los activos y las provisiones por 65,1M€

Cashflow

Resumen

Cashflow operativo bruto (M€)



131,6 M€
CashFlow
Op.bruto

**Cumpliendo
previsión**
100M€-150M€

Notas:

(1) Componente de suelo en el coste de viviendas entregadas, que representa monetización del suelo

(2) Caja procedente de ventas de suelo, no incluida en el EBITDA

(3) Diferencias temporales en el cobro de las ventas de suelo

(4) En 2023, incluye pagos pendientes para 2024

Deuda Neta

Sólida estructura financiera

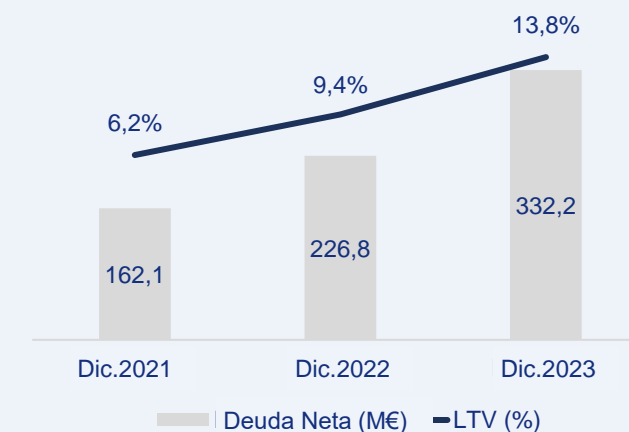
Detalle deuda neta

M€	Dic. 2022	Dic. 2023
Préstamo promotor	35,2	119,7
Deuda Corporativa	315,7	320,7
Deuda financiera bruta	350,9	440,5
Caja no restringida	124,1	108,2
Deuda financiera neta	226,8	332,2
Caja restringida ⁽¹⁾	77,9	124,0
% LTV	9,4%	13,8%

Composición deuda bruta

	% total	% coste	Vencim.
Préstamo promotor	24%	6,5%	-
Préstamo sindicado	56%	6,7%	2026
Bono MARF	7%	3,9%	2026
Pagarés	10%	4,8%	S/T
Líneas de crédito	3%	6,3%	S/T
Total	100%	6,6%	

Evolución de la deuda neta y ratio LTV



□ Posición caja total 232,2M€

- Incluye 124,0M€ de caja restringida⁽¹⁾ y 108,2M€ de no restringida
- Más 478M€ no dispuestos de préstamos promotor y líneas de crédito

□ Aumento deuda bruta

- Crecimiento de los préstamos promotor, vinculados al aumento del capex en promociones en construcción

□ Mix de financiación diversificado

- Buen acceso a diferentes fuentes de capital, a un coste competitivo

□ LTV del 13,8%

- Continúa siendo una estructura financiera muy sólida

Notas:

(1) Caja restringida incluye anticipos de clientes, que no se tiene en cuenta para el cálculo de la deuda neta o la ratio LTV

Valoración activos

NAV de 13,33 €/acción

GAV total
2.411M€

- +3,8% residencial LFL
- 9,6% terciario LFL
- +0,8% LFL total vs Dic2022**

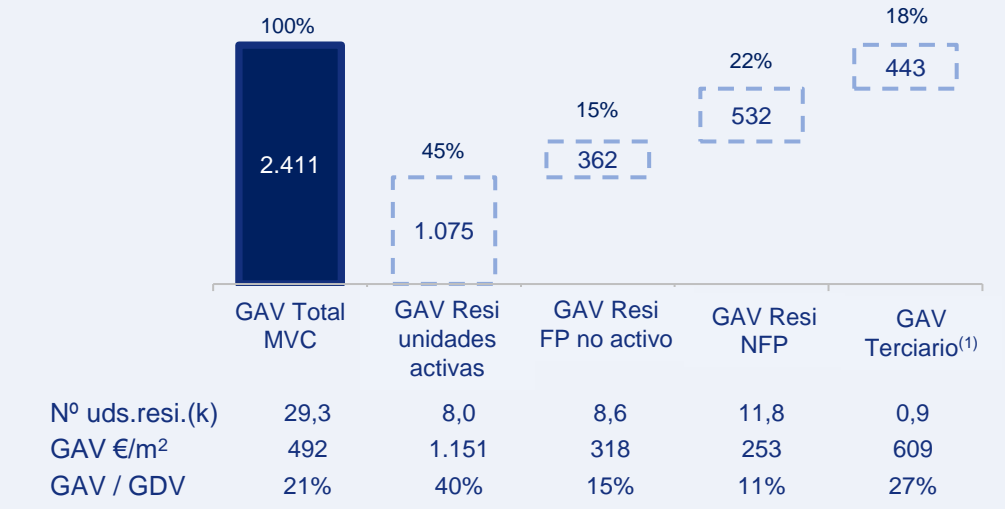
NAV /acc.
13,33€

- Plano vs Dic2022**
ex dividendo de 0,66€/acc

Cálculo del NAV (Net Asset Value), €/acc.

M€	Dic. 2022	Dic. 2023
Fondos propios	1.805,6	1.685,3
+/- Plusvalías implícitas	268,0	280,2
+/- Otros ajustes	55,7	56,5
= NAV bruto	2.129,3	2.022,0
+/- Impuestos s/ganancias	(67,0)	(70,0)
+/- Otros ajustes	(7,6)	(8,3)
= NAV neto	2.054,7	1.943,7
Número de acciones (m)	151,7	151,7
NAV por acción (€)	14,04	13,33
NNAV por acción (€)	13,55	12,81

Desglose del valor de la cartera, GAV in M€



GAV a NAV, M€



Notas:

(1) Ratios calculados sobre el suelo terciario finalista, que representa el 97% de la cartera total

4. Comentarios finales

2023 ha sido un buen año para MVC, cumpliendo objetivos

- ✓ Ejecución según el plan previsto
- ✓ Mantenemos el objetivo a medio plazo de ~2k unidades al año para promoción residencial
- ✓ Avanzando en la rotación de la cartera de suelo hacia un tamaño y mix óptimos

Remuneración al accionista

- ✓ Dividendo a cuenta de 50M€ pagado en Dic 2023
- ✓ Dividendo final para proponer en marzo, con el anuncio de la JGA
- ✓ Equilibrio entre: i) fuerte generación de caja y dividendos; ii) inversiones con rentabilidades atractivas en el medio plazo

Perspectivas: buena visibilidad a comienzo del año

- ✓ Elevada cobertura de preventas en promoción de viviendas
- ✓ Cartera elevada de ventas de suelo con contratos vinculantes
- ✓ Los potenciales futuros recortes de tipos por parte del BCE podría animar la demanda
- ✓ **Cash flow operativo 2024: rango de 100M€ a 125M€**, dependiendo de las ventas y compras de suelo



Anexos

mvc.

Pérdidas y Ganancias

M€	2022	2023	a/a
Ingresos totales	519,2	586,5	+13,0%
Promoción residencial	441,5	502,4	+13,8%
Venta de suelo y Otros	77,7	84,1	+8,2%
Total coste de ventas	(422,1)	(458,8)	
Promoción residencial	(347,8)	(391,7)	
Venta de suelo y Otros	(74,4)	(67,1)	
Margen bruto	97,1	127,6	+31,4%
Margen bruto promoción	93,7	110,7	
% margen bruto promoción	21,2%	22,0%	+80 p.b.
Margen bruto ventas de suelo	3,4	17,0	
A Gastos comerciales y otros costes operativos	(24,2)	(23,4)	
Margen neto	72,9	104,2	+42,9%
Sueldos y salarios	(17,0)	(18,9)	
Otros gastos generales	(10,0)	(11,1)	
B EBITDA	45,8	74,2	+62,0%
C Var.valor activos & provisiones ⁽¹⁾	(54,3)	(60,2)	
D Resultado financiero neto	(6,4)	(24,7)	
C Puesta en equivalencia	(3,5)	(5,8)	
Resultado antes de impuestos	(18,3)	(16,5)	
Impuesto de sociedades	(5,2)	(4,3)	
Resultado neto	(23,5)	(20,8)	
E B° ajustado antes de impuestos⁽²⁾	38,9	48,6	+24,9%



Comentarios

A - Gastos operativos y comerciales, pasaron a representar un 4,6% de los ingresos de promoción residencial (vs. 5,5% en 2022) por el mayor peso de los BTRs y las menores ventas en Costa del Sol

B - EBITDA de 74,2M€ (+62% a/a), con un margen del 12,7% (vs. 8,8% en 2022)

C - Deterioro de 65,1M€ por la variación en el valor de los activos, fundamentalmente en terciario (-9,6% LFL), and provisiones

D - Gastos financieros suben por el aumento de los tipos de interés, el aumento de la deuda bruta y un impacto negativo de los derivados

E – Beneficio ajustado antes de impuestos de 48,6M€ (+24,9% a/a) excluyendo el deterioro por la valoración de los activos y las provisiones

Notas:

(1) Basado en la valoración realizada por un externo. El deterioro se ha producido fundamentalmente en el segmento terciario

(2) Beneficio ajustado antes de impuestos: excluye la variación en el valor de los activos y las provisiones por 65,1M€

Balance

M€	Dic.22	Dic.23
Inversiones inmobiliarias	240,4	238,9
Otros activos no corrientes	167,1	156,7
Total activos no corrientes	407,5	395,6
Existencias	1.842,9	1.826,0
<i>Suelos</i>	883,6	822,3
<i>WIP & producto terminado</i>	959,3	1.003,6
Caja	202,0	196,3
Otros activos corrientes	61,5	114,8
Total activos corrientes	2.106,4	2.137,1
Total activos	2.513,9	2.532,7
Provisiones	12,7	14,5
Deuda con entidades de crédito	273,1	233,6
Otros pasivos no corrientes	40,4	43,8
Total pasivos no corrientes	326,2	292,0
Provisiones	26,5	31,1
Deuda con entidades de crédito	74,4	204,8
Otros pasivos corrientes	281,2	319,5
Total pasivos corrientes	382,1	555,4
Patrimonio neto	1.805,6	1.685,3
Total pasivos	2.513,9	2.532,7



Cashflow

€m	FY 2022	FY 2023
+ EBITDA	45.8	74.2
- Gastos financieros netos pagados	(18.8)	(19.6)
- Impuestos pagados	(4.9)	2.7
+ Monetización del suelo:		
Valor contable del suelo de entregas de vivienda ⁽¹⁾	109.2	122.1
Valor contable de los suelos vendidos ⁽²⁾	31.5	67.0
Cobro diferido ventas de suelo ⁽³⁾	(5.2)	(24.7)
- Compra de suelos ⁽⁴⁾	(5.8)	(90.2)
= Cashflow operativo bruto (A)	151.8	131.6
- Capex en suelo	(39.8)	(48.6)
- Capex en obra en curso	(248.4)	(421.8)
+ COGS de entregas (ex suelo)	274.4	269.6
+/- Cambio en CF de clientes y otros	12.7	63.9
= Cashflow relativo a promociones en curso (B)	28.7	(137.0)
= Cashflow total (A) + (B)	186.3	(5.4)
- Dividendo abonado	(251.0)	(100.0)
= Variación de deuda neta	(64.7)	(105.4)

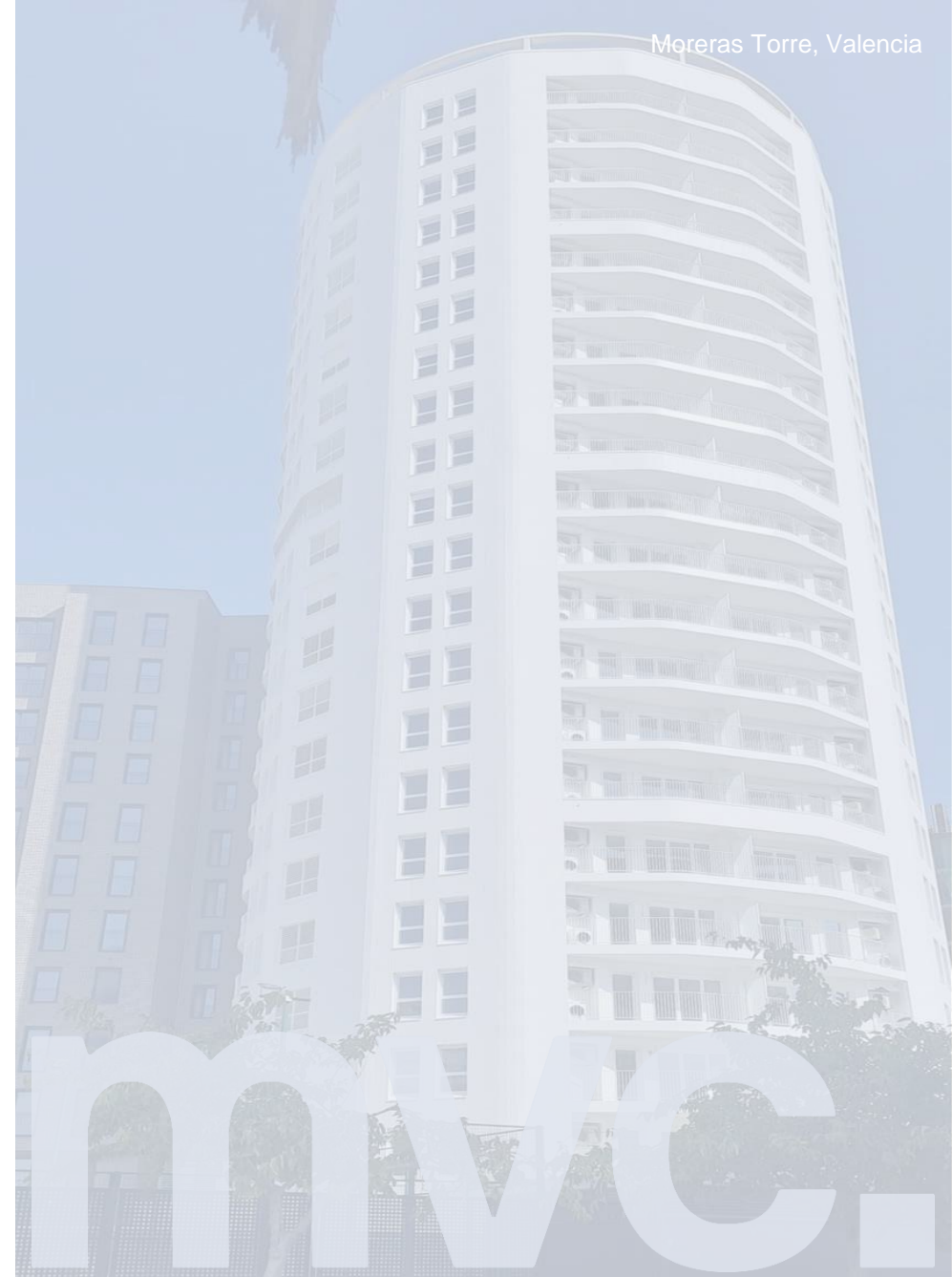
Notas:

(1) Componente de suelo en el coste de viviendas entregadas, que representa monetización del suelo

(2) Caja procedente de ventas de suelo, no incluida en el EBITDA

(3) Diferencias temporales en el cobro de las ventas de suelo

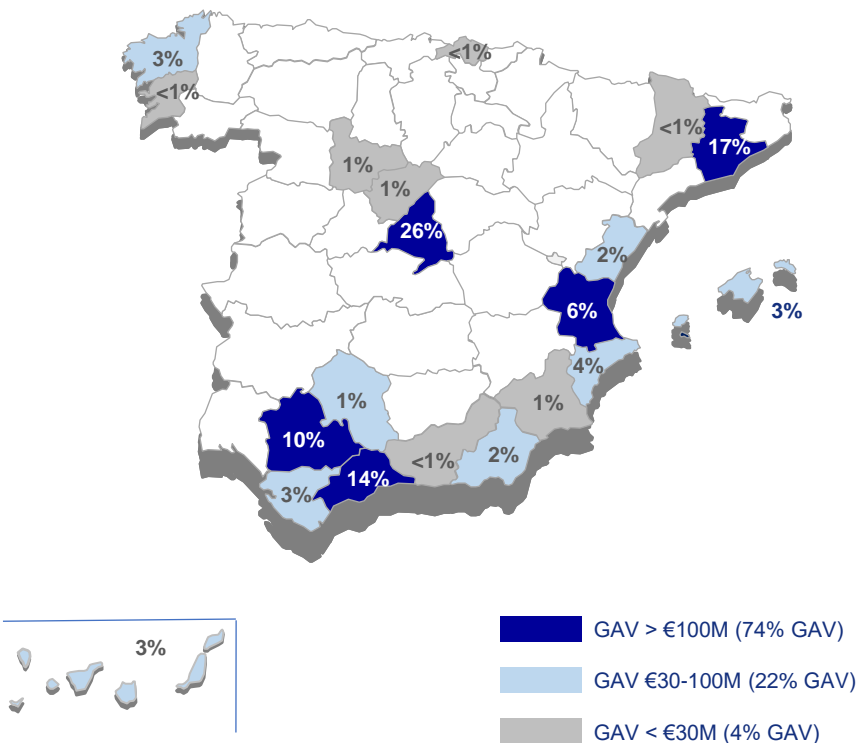
(4) En 2023, incluye pagos pendientes para 2024



Cartera de suelo

Características de la cartera

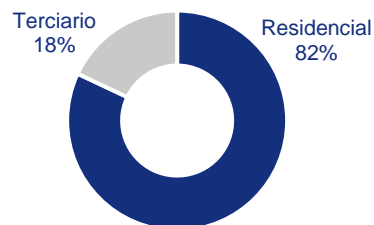
Distribución por provincias⁽¹⁾:



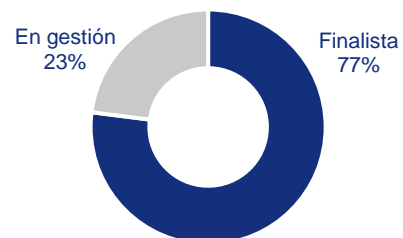
2.411M€
GAV

29,3k
Viviendas

GAV por uso



GAV por status



❑ La cartera de suelo aporta visibilidad sobre los lanzamientos futuros

❑ Distribución geográfica en las ubicaciones adecuadas:

- Localizaciones con demanda sólida y escasez de suelo finalista
- 74% del valor de la cartera de suelo se concentra en las 6 provincias principales

❑ El suelo en gestión también se encuentra en las principales provincias

Distribución del GAV por provincia:

Localización	% Total GAV	% Residencial GAV	% Terciario GAV
Madrid	26%	21%	45%
Barcelona	17%	13%	35%
Málaga	14%	17%	-
Sevilla	10%	12%	-
Valencia	6%	7%	-
Alicante	4%	5%	1%
Baleares	3%	1%	8%
A Coruña	3%	4%	-
Cádiz	3%	4%	2%
Canarias	3%	3%	4%
Otros	11%	13%	5%
Total	100%	100%	100%

Notas:

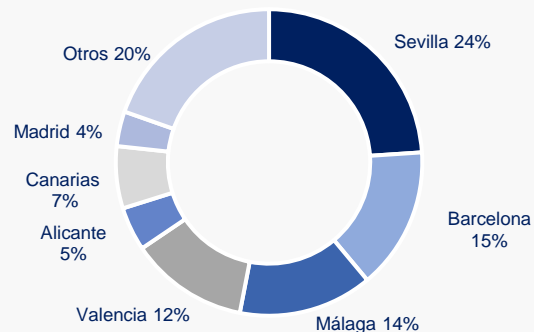
(1) Distribución como % del GAV Diciembre 2023. Excluye las provincias con exposición reducida (valor por debajo 10M€)

Perfil clientes

Ubicación, precio, edad, motivación de compra y financiación (1)

Uds en comercialización por provincia

% unidades

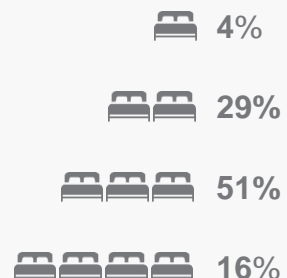


MVC Perfil cliente: tipo de compra

Motivo de compra

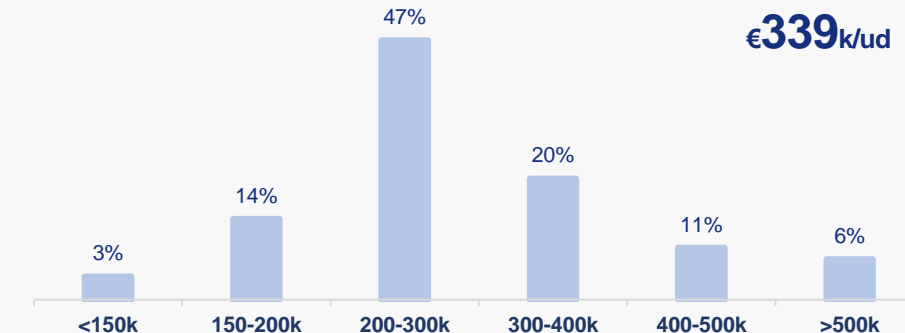


Nº de habitaciones



Rango de precios de venta: k€ por ud

83% de la oferta entre 150€k-400€k, producto clase media



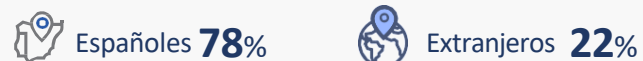
PMV uds en comercialización



€339k/ud

MVC perfil cliente por nacionalidad

Mayoría cliente nacional; demanda extranjera variada



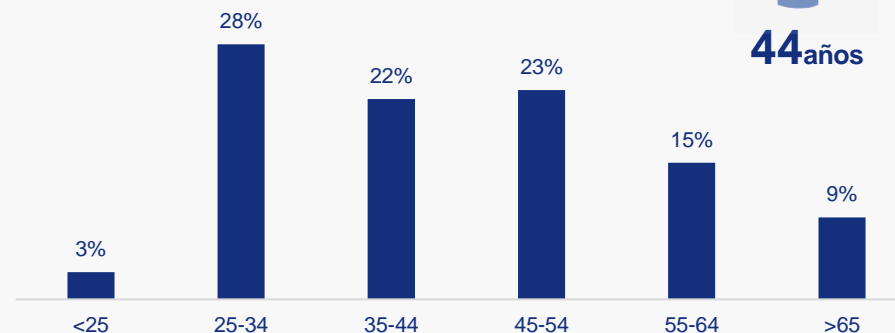
Cliente MVC información financiera

Ratio accesibilidad (2)



Perfil cliente MVC por edad

c. 59% entre 30 y 50 años



Edad media



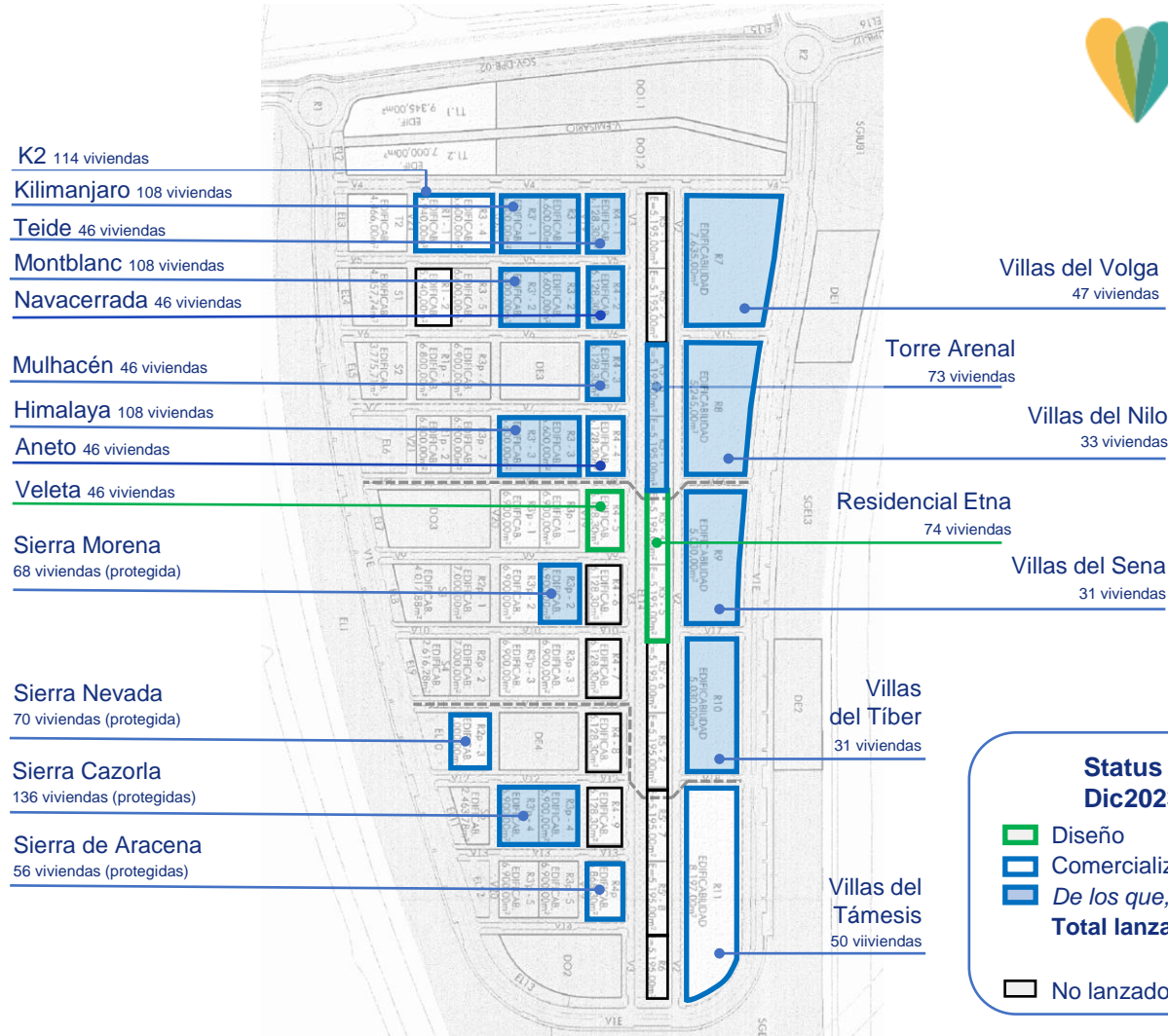
44 años

Notas:

(1) A 31 de diciembre de 2023; (2) Calculado como la mediana del número de años necesarios para pagar una vivienda (precio de la vivienda entre los ingresos brutos anuales de la unidad familiar); (3) Hipoteca media solicitada por aquellos clientes que la solicitan (medida como % sobre el precio de la vivienda)

Palmas Altas/Isla Natura (Sevilla)

Preventas >50% del total de viviendas



Status Dic2023	# promoc	# viv.
■ Diseño	2	120
■ Comercialización	18	1.217
■ De los que, construcción	13	995
Total lanzado	20	1.337
 No lanzado	9	520

□ Isla Natura es el desarrollo residencial más grande de MVC

- ✓ Un nuevo barrio en el sur de Sevilla con los estándares más elevados de confort y medioambiente
- ✓ MVC ya ha lanzado un total de 20 promociones a la fecha, incluyendo >1.200 viviendas en comercialización y cerca de 1.000 en construcción
- ✓ Más del 50% de las viviendas están prevendidas
- ✓ Las primeras viviendas se entregarán en el 2S 2024

Teide



Villas del Sena



Himalaya



Villas del Támesis



Residencial K2



Residencial Etna



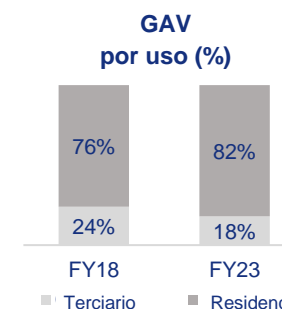
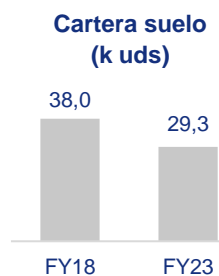
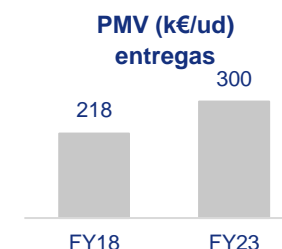
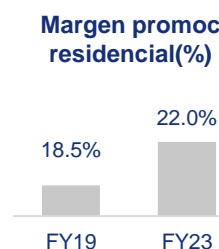
Datos operativos

Evolución de los principales datos operativos

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Preventas en el periodo (uds)	888	1.511	1.037	2.093	1.837	1.836
Cartera de preventas (uds)	909	2.131	2.568	3.033	3.171	3.332
Cartera de preventas (M€)	271	597	744	850	990	1.084
Promociones activas (# promociones)	102	136	125	138	150	141
Unidades activas totales	5.565	7.962	7.382	7.561	7.947	8.009
Unidades en comercialización	3.840	5.378	5.440	5.555	6.235	6.385
Unidades en construcción	1.329	3.383	3.550	4.007	4.101	4.517
Entregas en el periodo	520	289	601	1.627	1.699	1.675

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 ventas 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)

Principales cifras 2018-2023



Nueva sede social & Agenda corporativa

Cambio de sede social

- Nueva dirección desde el 1 de enero de 2024:
Puerto de Somport 23, 1ª planta, 28050 Madrid
- Cumple con los requisitos técnicos y ESG más estrictos:
certificaciones LEED-platinum y WELL-platinum
- Edificio promovido por Metrovacesa; participación minoritaria
del 24%

Agenda Corporativa

- **JGA** 30 abril (tentativa)
- **Rdos 1T24** 30 abril (tentativa)
- **Rdos 2T24** 24 julio (tentativa)





Q & A

mvc.