

metrovacesa

Málaga Towers (Málaga)

Resultados FY2025

24 de febrero de 2026

mvc



Aviso legal

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

Agenda

Tabla de contenidos

1. 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
Desarrollo Corp. & IR

metrovacesa

Mesena 80 (Madrid)

1. Hechos destacados

mvc



Hechos destacados

Sólidos resultados FY2025

Ingresos
Totales

708,5m€

+8%

EBITDA

127,6m€

+74%

Resultado
Neto

56,9m€

+258%

Cash Flow
Operativo

225,1m€

+54%

Dividendo

240m€

abonado en 2025

17%

yield⁽¹⁾

❑ Cifras record en 2025

- ✓ **Ingresos, EBITDA y resultado neto alcanzan niveles récord**, superando las expectativas
- ✓ **El Cashflow Operativo alcanza los 225,1m€**, significativamente por encima del objetivo inicial de 150m€
- ✓ **Contexto de mercado: la demanda residencial se mantiene sólida en España**, y la demanda de suelo terciario continúa mejorando
- ✓ **La actual cartera de preventas ofrece buena visibilidad** sobre las futuras entregas de vivienda e ingresos por venta de suelo

Notas:

(1) Calculado sobre el precio de la acción al inicio de 2026

metrovacesa

Residencial K2, Isla Natura (Sevilla)

2. Evolución de negocio

mvc



Principales datos operativos

a 31 de diciembre de 2025

Proyectos activos



Cartera de ventas ⁽¹⁾

3.095 **1.110m€**
Uds. vendidas **359k€** /ud PMV⁽²⁾

En comercialización

5.196 **379k€** /ud PMV⁽²⁾
unidades **74** promociones

Unidades activas

7.641 **106** promociones
unidades activas

Construcción



3.917 unidades en
construcción⁽³⁾

56 promociones en
construcción⁽³⁾

Entregas/ Ventas



1.805 unidades
entregadas
en el periodo

375k€ /ud PMV⁽²⁾

1.635 unidades
prevendidas⁽⁴⁾
en el periodo

381k€ /ud PMV⁽²⁾

Cartera de Suelo



Ventas de suelo

32,1m€ en ingresos PyG
163m€ en contrato privado
a 31 de diciembre

Compras de suelo

~60m€ en FY25

c. 25,2k uds resi. en
cartera de suelo

81% Finalista⁽⁵⁾

Financieros



301m€
Deuda neta

194m€
Caja total

13,5%
Ratio LTV

12,13€
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

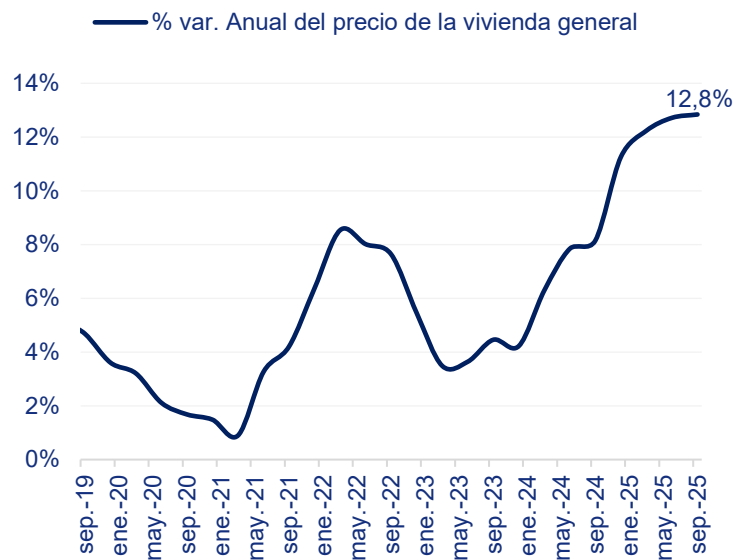
(4) Preventas en el periodo, netas de rescisiones

(5) Porcentaje del GAV más reciente, según la situación urbanística a febrero de 2026

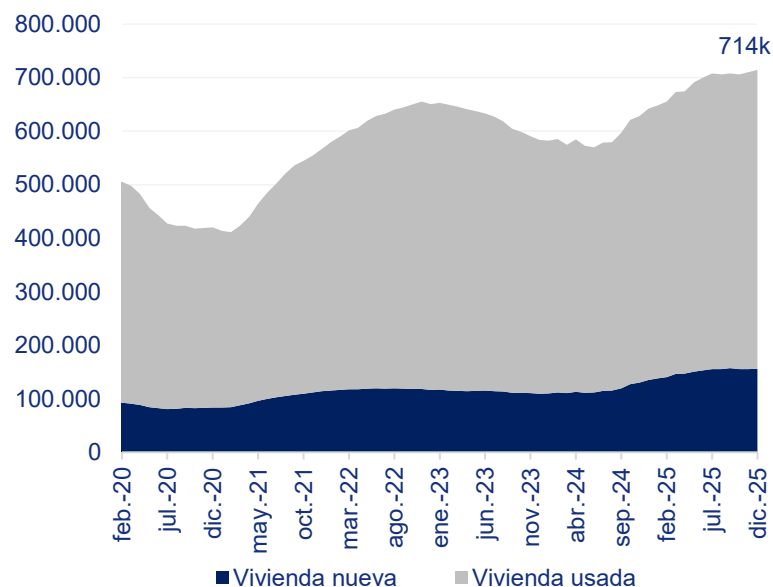
El mercado inmobiliario español

El déficit estructural de oferta continúa respaldando los precios de la vivienda

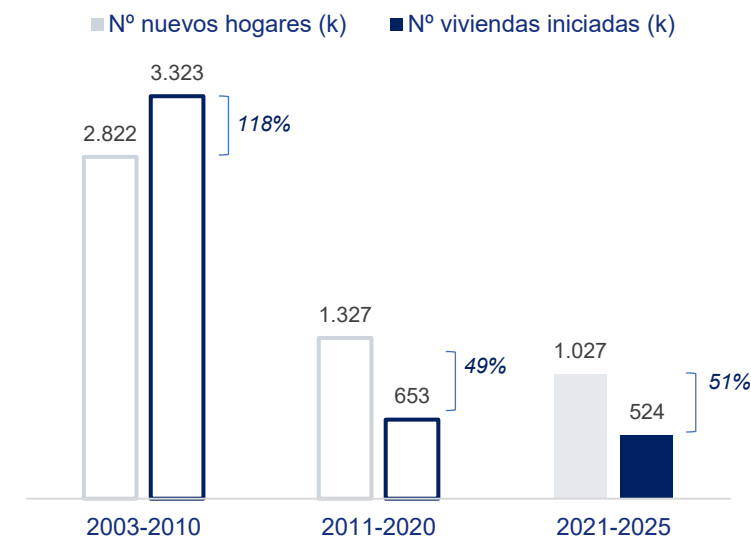
Fuerte crecimiento de precios en 2025,
con una ligera desaceleración en los últimos meses
(fuente: INE)



Sólida demanda de vivienda:
El volumen de transacciones alcanza niveles
históricamente elevados: 714k en 2025 (fuente: INE)



Desequilibrio oferta-demanda:
Las viviendas iniciadas cubren solo ~50% de la
creación de hogares desde 2011 (fuente: INE, MITMA)

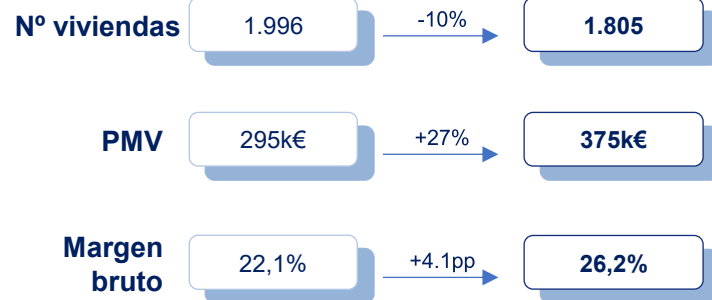
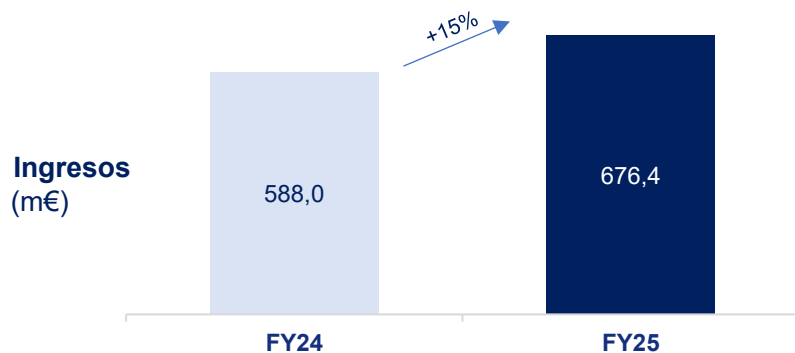


- El reciente repunte de las transacciones, junto con el persistente **desequilibrio oferta-demanda**, sigue impulsando el crecimiento de precios a ritmos muy elevados
- **Los ratios de accesibilidad pueden moderar la demanda**, pero el déficit estructural de oferta persistirá, con la disponibilidad de suelo y los cuellos de botella administrativos como factores críticos

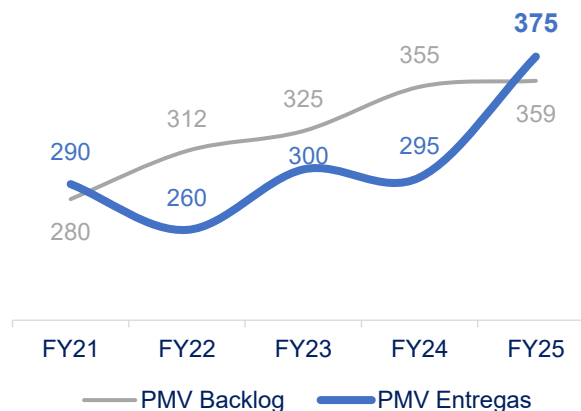
Entregas promoción residencial

Ingresos, PMV y Margen Bruto (%) en niveles récord

Ingresos por entregas de viviendas



Precio Medio Venta (PMV) por año (€/ud.)



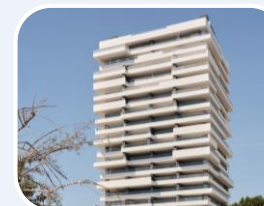
Crecimiento de ingresos y margen

- **676m€ de ingresos en FY25** (+15% interanual)
- **Fuerte incremento del margen bruto hasta el 26,2%** (vs. 22,1% en 2024)

Aumento del precio medio de venta

- **El PMV de entregas alcanza 375k€** (+27%), impulsado por un mejor mix de producto y la reducción del diferencial frente al backlog
- El PMV del Backlog respalda el mantenimiento de niveles sólidos de precios en futuras entregas

Algunos proyectos premium entregados en 4T25



Vision – Malaga Towers (Málaga)



Mesena 80 (Madrid)

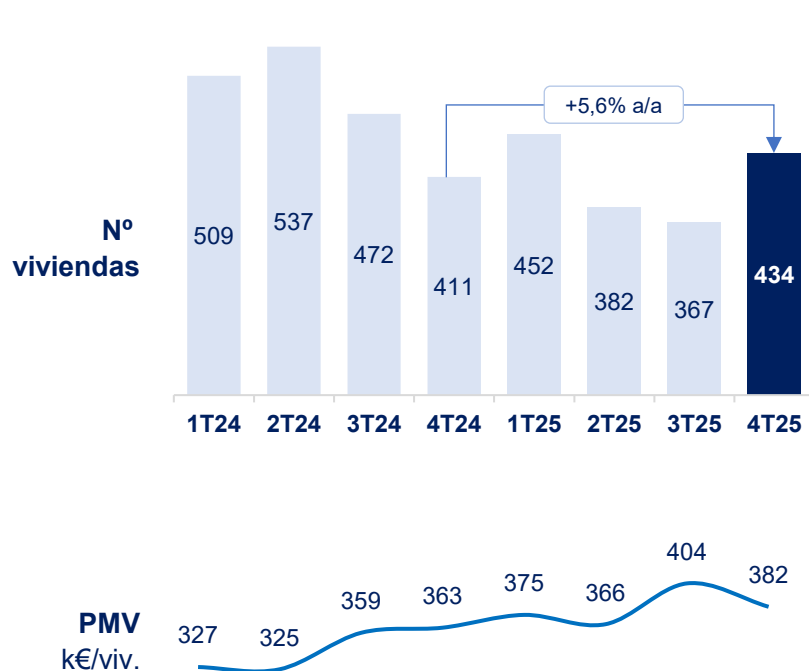


Serene Atalaya (Estepona, Málaga)

Preventas

El dinamismo de la demanda se mantiene sólido

Preventas netas por trimestre



1.635
viviendas
prevendidas
en FY25

- Recuperación de las preventas en 4T: +5,6% a/a (434 unidades)
- Gestión del equilibrio precio-volumen, apoyada en los altos niveles de cobertura

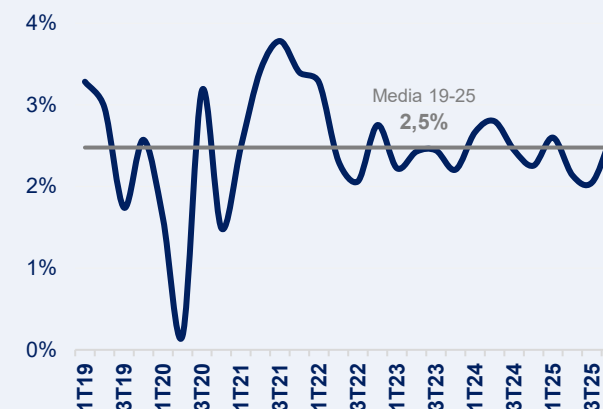
PMV
381k€/ud.
en FY25

- La demanda se mantiene sólida, con precios medios más elevados (+11,5% a/a)

2,5%
Ratio
absorción
medio FY25

- Tasas de absorción en línea con la media histórica
- 4T25: ligera mejora hasta el 2,6%

Ratio de absorción mensual ⁽¹⁾



Notas:

(1) Calculada como preventas netas mensuales divididas por el número medio de viviendas en comercialización, incluyendo unidades vendidas y no vendidas. Si se calcula únicamente sobre unidades no vendidas, la tasa de absorción sería del 6,0% en FY25 y del 6,7% en 4T25.

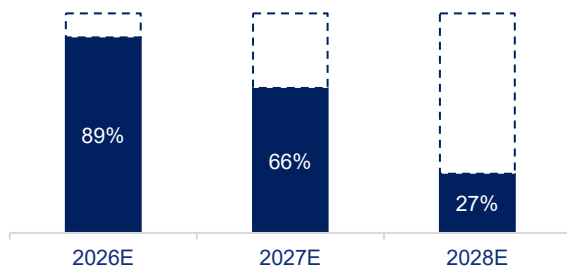
Actividad operativa

Buena visibilidad para los próximos años respaldada por la cartera de preventas

Cartera de preventas 3.095 uds

- **1.100m€ en ingresos futuros**, con un precio medio de **359k€/unidad**
- **Las futuras entregas están bien cubiertas** por la cartera de preventas: 89% / 66% / 27%
- **Alta fiabilidad**, con el 80% formalizado en contratos con >10% de anticipo

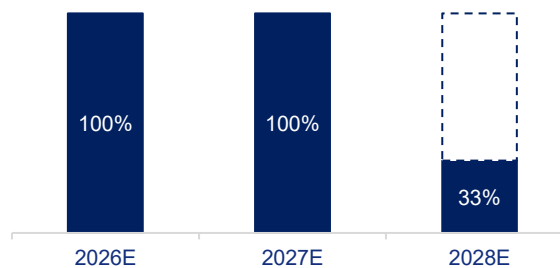
Cobertura de preventas 2026-2028E (% sobre entregas previstas)



En construcción 3.917 uds

- **Incluye 851 unidades con la obra finalizada**
- 1.578 unidades iniciadas en FY25

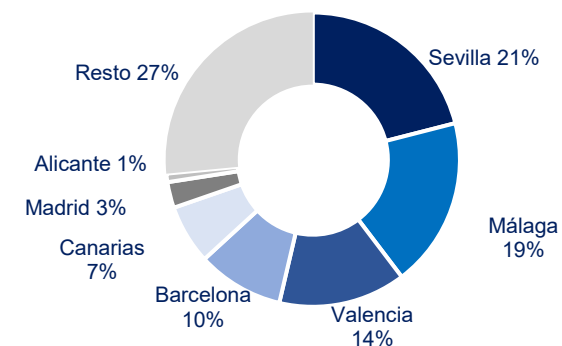
Cobertura de obra iniciada 2026-2028E (% sobre entregas previstas)



En comercialización 5.196 uds

- **Ingresos potenciales de 2.000m€** (PMV de 379k€/unidad)
- **60% ya está en prevendido**
- **Además, 2.400 unidades activas en fase de diseño**, con inicio de comercialización previsto a corto plazo

Distribución geográfica: mix comercial (% de unidades)



Isla Natura, Sevilla

Más de 800 viviendas ya entregadas

Isla Natura en 2022



Isla Natura en 2025



❑ Isla Natura es el mayor proyecto residencial de MVC

- Un nuevo barrio en Sevilla íntegramente **diseñado y desarrollado por Metrovacesa**
- **817 viviendas ya entregadas** entre 2024-2025 en 13 promociones
- **28 promociones lanzadas** hasta la fecha (1.869 viviendas) de tipologías diversas, incluyendo más de +500 VPP. Otras +200 viviendas adicionales están previstas en próximos lanzamientos
- **Un ejemplo de la capacidad de MVC** para desarrollar nuevos barrios completos y contribuir a un crecimiento urbano sostenible e inclusivo. Este modelo es replicable en otros grandes suelos en desarrollo, como Los Cerros, Seda-Papelera o Vinival



Situación a dic-25	Nº Proyectos	Nº Unidades
En diseño	3	247
En comercialización	12	700
Parte en construcción	9	535
Entregas iniciadas	13	922
De las cuales entregas en 2024/25		871
Total lanzadas	28	1.869
Futuros lanzamientos	3	212

Proyectos entregados durante 2025

Navacerrada



Teide



Villas del Tíber



Himalaya



K2



Sierra de Cazorla



Actualización sobre los grandes desarrollos de Madrid

Los Cerros y Valdecarros, próximos al inicio de comercialización

❑ Los Cerros (Madrid): lanzamiento comercial previsto para mediados de 2026

- Suelo finalista desde enero de 2026, tras la aprobación definitiva del proyecto de reparcelación
- Obras de urbanización en curso: Fase 1 ejecutado al 67% y Fase 2 iniciada en septiembre de 2025
- MVC es el mayor propietario de suelo, con aproximadamente 2.700 viviendas, en uno de los principales futuros desarrollos residenciales de Madrid
- Lanzamiento comercial de las primeras promociones previsto para mediados de 2026



los
cerros



❑ Valdecarros (Madrid):

- Aprobación definitiva del proyecto de reparcelación prevista para mediados de 2026
- Obras de urbanización avanzando: 90% completado en Fase 1; 50% en Fases 2-3
- Cartera de suelo de MVC: 441 viviendas, con lanzamiento comercial previsto en el 2S 2026



Actividad de suelo

Ventas e inversiones en FY25

Ventas de suelo

32,1m€

Ingresos P&L FY25

162,7m€

Cartera de contratos privados⁽¹⁾

- **32,1m€ de ingresos por ventas de suelo formalizadas en 2025:** 22m€ residencial y 10m€ terciario
 - El cierre de la venta del suelo de Valdebebas se ha reprogramado del 4T25 al 1T26
- **Fuerte actividad comercial en 2025,** especialmente en suelo terciario, impulsando la cartera de contratos privados hasta 162,7m€ a dic-25
 - Ingresos a formalizar y reconocer entre 2026-2027
 - El proyecto Oria, con cuatro promociones en marcha, se considera de forma separada y no está incluido en esta cifra

Compras de suelo⁽²⁾

636

viviendas adquiridas

~ €60m

Precio de adquisición

- **Varias adquisiciones en mercados clave:** Valdecarros (Madrid), Sabadell (Barcelona), Valencia y Marbella (Málaga)
 - Precio total de adquisición de 60m€, con parte del pago aplazado
 - Todos los suelos cuentan ya con proyectos activos en desarrollo

Valdecarros (Madrid)
340 uds.



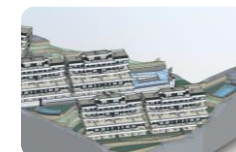
Turianova (Valencia)
98 uds.



Sabadell (Barcelona)
95 uds.



Marbella (Málaga)
98 uds.



- **MVC mantiene una política de asignación de capital disciplinada,** con un enfoque selectivo en nuevas adquisiciones y estudiará potenciales coinversiones con socios en segmentos BTS o flex-living

Notas:

(1) Cartera de ventas firmadas mediante contratos vinculantes a 31 de diciembre de 2025, con parte del cobro ya realizado. / (2) Incluye adquisiciones bajo contrato vinculante, pendientes de formalización.

Cartera terciaria (1/2)

Actualización del proyecto Oria: nuevo acuerdo que completa su comercialización

❑ Nuevo acuerdo: proyecto llave en mano para desarrollo de oficinas

• Nuevo contrato llave en mano para el desarrollo de oficinas:

- ✓ Precio: 200m€
- ✓ Desarrollo y venta de dos edificios de oficinas con 48.000 m² de SBA:
 - Torre de oficinas: 41.400 m² y 26 plantas
 - Edificio de oficinas: 6.400 m² y 6 plantas
- ✓ El comprador, Atrea RE, adquirirá los activos a su finalización en 2029
- ✓ Diseñado con los más altos estándares de calidad y sostenibilidad:
 - LEED Platinum
 - WELL Gold
 - WELL Community para el complejo completo

ORIA
Innovation Campus



❑ Culminación del proyecto Oria

Este acuerdo completa la comercialización de Oria Campus, el mayor proyecto terciario de MVC

- ✓ Proyecto de regeneración urbana de 89.000 m² de usos mixtos en la ciudad de Madrid, compuesto por cuatro edificios, con una inversión total de aproximadamente 350m€
- ✓ Ejemplo de un proceso integral de regeneración urbana, transformando una antigua área industrial en un nuevo polo de actividad económica
- ✓ Los dos primeros edificios ya están en construcción y serán entregados a VITA Group: una residencia de estudiantes y un activo de flex living

❑ Calendario del proyecto

- 2026:** entrega del edificio PBSA (residencia de estudiantes), con 585 habitaciones. Impacto en caja, sin efecto en P&L
- 2027:** entrega del edificio flex living, con 519 habitaciones. Impacto en caja, sin efecto en P&L
- 2029:** entrega de los dos edificios de oficinas con 48.000 m² SBA. Impacto tanto en P&L como en caja

Notas:

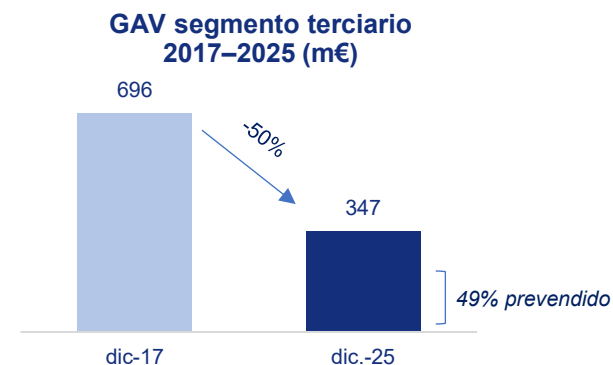
(1) Oria Innovation Campus, ubicado en la Avenida Cardenal Herrera Oria (Madrid), junto a la antigua fábrica de Clesa.

Cartera terciaria (2/2)

Mejora de las dinámicas de mercado en el segmento

Avances significativos en el periodo 2017-2025

- Principales cifras:
 - ✓ Reducción del 50% en el tamaño de la cartera en el periodo
 - ✓ 324m€ de ingresos por ventas de activos⁽¹⁾ en el segmento
- La exposición al segmento se ha reducido significativamente, en línea con la estrategia de puesta en valor y monetización de la cartera terciaria mediante ventas de suelo, desarrollos llave en mano o joint-ventures, caso a caso



Cartera actual:

- 347m€ de GAV a dic-2025, equivalente al 15,5% del total de MVC. Los 5 principales activos representan aproximadamente el 80% de la cartera
- El 49% de la cartera actual ya está prevendida, incluyendo contratos de venta de suelo y acuerdos llave en mano

Principales activos	Estado	
• Oria / Madrid	Turnkey firmado / total	✓
• La City / Barcelona	Preventa firmada / parcial	✓
• Monteburgos1 / Madrid	Preventa firmada / parcial	✓
• Valdebebas / Madrid	Cierre en 1T26 / total	✓
• Loinsa 22@ / Barcelona	Preventa firmada / parcial	✓

Oficina Puerto de Somport

- Buen avance en la actividad de alquiler en 2025:
 - ✓ Incremento de la tasa de ocupación hasta el 87%
 - ✓ Negociaciones avanzadas para un 10% adicional de ocupación
- Activo participado en un 24% por MVC



Notas:

(1) Incluye ventas de suelo y entregas de desarrollos terciarios.

ESG

Promovemos un modelo de vivienda sostenible, descarbonizado e inclusivo



2025 marca la consolidación de nuestra estrategia ESG27

Metrovacesa ha reforzado la **integración de ESG27 en toda la organización**, con foco en el fortalecimiento del **cumplimiento normativo**, la optimización de procesos internos, el impulso de la colaboración **a lo largo de la cadena de valor** y la mejora de la **transparencia mediante un reporting más robusto** de desempeño.

Nuestro objetivo último es consolidar la posición de Metrovacesa como promotora sostenible y responsable



Dimensión ESG

Líneas estratégicas

Ambiental	Sostenibilidad en los desarrollos residenciales
	Neutralidad climática y adaptación
Social	Bienestar del cliente
	Cuidado del talento para el éxito del negocio
	Impulso y contribución al desarrollo social
	Promoción, protección y garantía de los derechos humanos
	Seguridad, salud y bienestar
Gobernanza	Gobierno corporativo responsable y ética empresarial
	Extensión de criterios de sostenibilidad a proveedores y contratistas
	Innovación y ciberseguridad
	Gestión reputacional y posicionamiento ESG

Algunos ejemplos



El 100% de los proyectos lanzados integran los más **altos estándares de eficiencia energética**, certificaciones de edificación sostenible, **análisis de ciclo de vida (LCA)** y **prácticas avanzadas de gestión de residuos** en construcción



Integración de **criterios de mitigación y adaptación al cambio climático** en el diseño y ejecución de proyectos mediante herramientas estructuradas específicas



Reconocida como **una de las 100 mejores empresas para trabajar** por la revista “Actualidad Económica”



Lanzamiento de **la 9ª edición del Programa Young Talent**, reforzando nuestro compromiso con la atracción, desarrollo y retención de profesionales de alto potencial



El desarrollo urbano **Seda-Papelera fue reconocido en los premios IBI BREEAM® ES** por su liderazgo en sostenibilidad e innovación urbana, superando los estándares regulatorios



Refuerzo de los **procesos de homologación y contratación de proveedores** clave mediante la **incorporación de requisitos ESG adicionales obligatorios** e **implementación de una nueva versión del Código Ético**, ampliando su alcance a principios específicos aplicables a proveedores



Mantenimiento del compromiso con el Pacto Mundial de Naciones Unidas y sus Diez Principios en materia de derechos humanos, estándares laborales, medioambiente y lucha contra la corrupción

metrovacesa

3. Situación financiera

Oria oficinas (Madrid)

mvc.



Cuenta de resultados

Resumen

 m€	FY 2024	FY 2025	% a/a
Ingresos	657,8	708,5	+8%
Promoción residencial	588,0	676,4	
Ventas de suelo & otros ingresos	69,7	32,1	
Margen Bruto	128,0	179,6	+40%
Promoción residencial	129,8	177,4	
% margen bruto promoción	22,1%	26,2%	
Ventas de suelo & otros ingresos	(1,8)	2,2	
Margen Neto	102,5	155,9	+52%
% margen neto	15,6%	22,0%	
EBITDA	73,4	127,6	+74%
% margen EBITDA	11,2%	18,0%	
Var. valor activos & deterioros ⁽¹⁾	(22,6)	(38,2)	
Rdo. financiero & pta. equivalencia	(26,4)	(16,9)	
Rdos. antes de impuestos	24,5	72,5	+197%
Resultado Neto	15,9	56,9	+258%
Rdo. recurrente antes de impuestos⁽²⁾	48,8	108,5	+122%

Ingresos totales
récord
708,5m€ (+8%)

EBITDA récord
127,6m€
(22% EBITDA)

Resultado neto
récord
56,9m€

Resultado
recurrente⁽²⁾
108,5m€ (+122%)

Notas:

(1) Deterioro por descenso de valor según tasaciones de activos, principalmente relacionado con activos del segmento comercial./ (2) Resultado recurrente antes de impuestos: excluye el margen bruto de ventas de suelo y las variaciones en el valor razonable de los activos.

Cashflow operativo

Resumen

Cashflow operativo bruto (m€)



225,1m€
Cashflow operativo
bruto

**Muy por encima del
objetivo >150m€**

Notas:

(1) Componente de suelo incluido en el coste de ventas de las entregas, representando una monetización del portfolio de suelo. / (2) Caja recuperada por ventas de suelo con resultado registrado, no incluida en EBITDA.

Deuda neta

Estructura financiera sólida

Detalle de la deuda neta (m€)

m€	dic-24	dic-25
Deuda promotora	104,7	107,6
Deuda corporativa	293,3	330,2
Deuda financiera bruta	398,0	437,9
Caja disponible	84,2	137,3
Deuda financiera neta	313,8	300,6
Caja restringida ⁽¹⁾	102,2	63,8
% LTV	13,1%	13,5%

❑ LTV estable en 13,5%

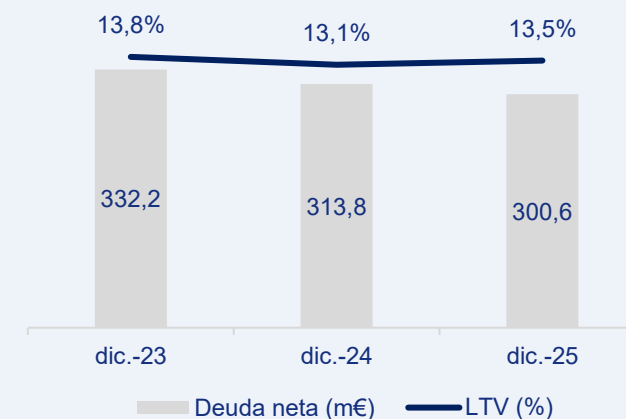
- Ratio por debajo del rango de referencia del 15%-20%
- Préstamo sindicado con vencimiento en mediados de 2029

Tesorería
201,1m€

130,3m€ Caja disponible

70,8m€ Anticipos de clientes

Evolución de la deuda neta y %LTV



❑ Buen acceso a financiación

- Más de 300m€ disponibles y no dispuestos de préstamos de proyecto y corporativos a cierre de ejercicio
- Coste medio de la deuda: 5,5%

Notes:

(1) La caja restringida incluye anticipos de clientes, no considerados para el cálculo de deuda neta ni del ratio LTV.

Valoración de activos

NAV de 12,13€ por acción, LFL +3,5%

GAV Total
2.230m€

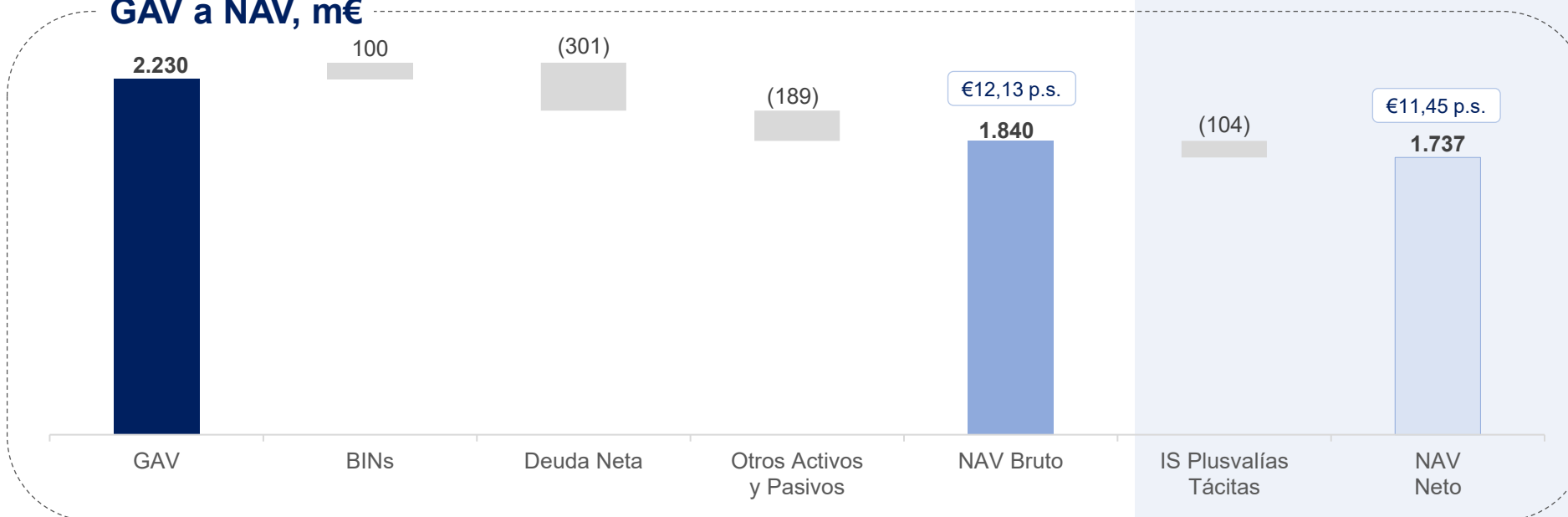
+3,5% LFL vs. dic-24

- Positivo en residencial
- Negativo en terciario

NAV/acción
12,13€

- +3,5% vs dic-24
ajust. por dividendo de 1,58€/acc.

GAV a NAV, m€



metrovacesa

4. Comentarios finales

mvc



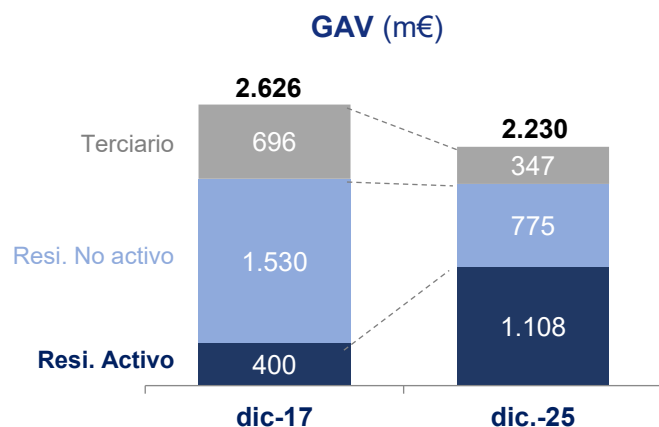
Serene Atalaya (Estepona, Málaga)

Evolución global periodo 2018-2025

Transformación del portfolio y ejecución operativa que impulsan una elevada generación de caja

❑ Mix de cartera más optimizado

- Mayor peso de desarrollos activos (en curso)
- Reducción de activos no lanzados y del tamaño total de la cartera de suelo

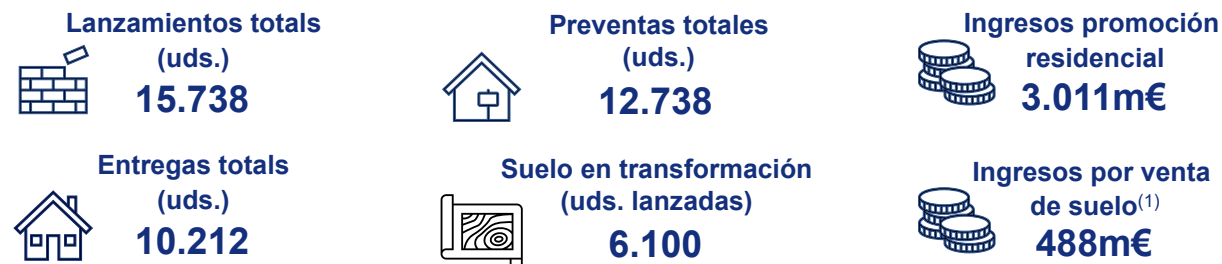


Cartera de suelo residencial (k uds.)



❑ Principales datos operativos: 2018 a 2025

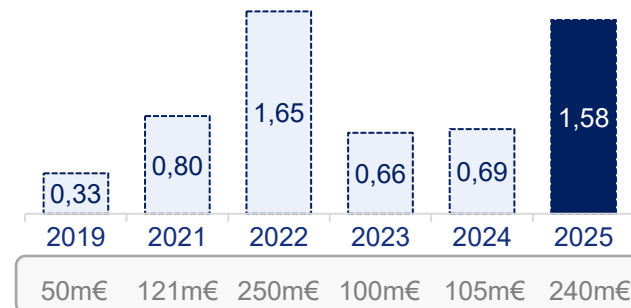
- Más de 10.000 viviendas entregadas y más de 15.000 viviendas lanzadas



❑ Foco en dividendos, impulsado por la generación de caja

- 865m€ pagados en dividendos hasta la fecha, equivalente al 50% de la capitalización bursátil actual
- Payout del 92% del cashflow operativo generado en 2018-2025

Dividendo por acción (€/acc.)



Dividendo total
865m€

Cashflow operativo total
936m€

Notas:

(1) Incluye la venta de promociones no residenciales (terciario)

Comentarios finales

Sólidos resultados en 2025

- ✓ **Crecimiento de ingresos y expansión del margen bruto**, impulsando un beneficio neto récord
- ✓ **Fuerte incremento del ASP de las entregas del ejercicio**. El backlog actual respalda niveles sólidos de precios en futuras entregas
- ✓ **Sólida cobertura de preventas que aporta alta visibilidad** para los próximos años

Atractiva remuneración al accionista

- ✓ **240m€ (1,58€/acc.)** distribuidos en 2025 tras una significativa generación de caja
- ✓ Atractiva rentabilidad por dividendo del 17%⁽¹⁾
- ✓ Próximo dividendo en mayo de 2026, importe a anunciar en marzo

Sólidas perspectivas para 2026

- ✓ **Generación de caja bruta por encima de >200m€**
 - **Entregas residenciales:** volumen de viviendas similar a 2025
 - **Ventas de suelo:** crecimiento significativo de ingresos, apoyado en el backlog existente

Notas:

(1) Calculado sobre el precio de la acción a comienzos de 2026.

metrovacesa

Ramón Turró (Barcelona)

Anexos

mvc.



Cuenta de resultados

	€m	FY 2024	FY 2025	YoY
A Ingresos totales		657,8	708,5	+8%
Promoción residencial		588,0	676,4	
Ventas de suelo & otros ingresos		69,7	32,1	
Total coste de ventas		(529,7)	(528,8)	
Promoción residencial		(458,2)	(499,0)	
Ventas de suelo & otros ingresos		(71,5)	(29,9)	
B Margen bruto		128,0	179,6	+40%
Margen bruto promoción		129,8	177,4	
% margen bruto promoción		22,1%	26,2%	
Margen bruto ventas de suelo		(1,8)	2,2	
Gastos comerciales y otros coste operativos		(25,6)	(23,8)	
C Margen neto		102,5	155,9	+52%
Sueldos y salarios		(18,9)	(19,0)	
Otros gastos generales		(10,1)	(9,2)	
D EBITDA		73,4	127,6	+74%
E Var. valor activos y deterioros		(22,6)	(38,2)	
Resultado financiero neto		(25,7)	(16,8)	
Puesta en equivalencia		(0,7)	(0,1)	
Resultado antes de impuestos		24,5	72,5	+197%
Impuesto de sociedades		(8,6)	(15,7)	
F Resultado neto		15,9	56,9	+258%
Rdo. recurrente antes de impuestos ⁽¹⁾		48,8	108,5	+122%



Comentarios

A – Ingresos totales de 708,5m€

- Ingresos promoción residencial de 676,4m€
- Ventas de suelo de 32,1m€

B – Margen bruto de 179,6m€

- 26,2% margen en promoción residencial

C – Margen neto de 155,9m€, tras gastos directos

D – EBITDA de 127,6m€, presenta un 18% de margen EBITDA

E – Deterioros de (38,2m€) debido al descenso de valor tras la valoración de activos, principalmente en el segment terciario

F – Resultado neto de 56,9m€

Notas:

(1) Beneficio recurrente antes de impuestos: excluyendo el beneficio bruto por ventas de suelo y las variaciones en el valor razonable de los activos.

Balance de situación

m€	dic-24	dic-25
Inversiones inmobiliarias	240,2	245,6
Otros activos no corrientes	147,8	138,1
Total activos no corrientes	388,1	383,7
Existencias	1.739,9	1.570,0
<i>Suelo</i>	763,4	645,8
<i>WIP & producto terminado</i>	976,5	924,2
Caja	186,4	194,1
Otros activos corrientes	99,1	110,3
Total activos corrientes	2.025,4	1.874,3
Total activos	2.413,5	2.258,0
Provisiones	7,5	7,6
Deuda con entidades de crédito	248,5	253,7
Otros pasivos no corrientes	54,1	61,0
Total pasivos no corrientes	310,1	322,4
Provisiones	35,6	31,3
Deuda con entidades de crédito	145,6	180,9
Otros pasivos corrientes	325,3	309,3
Total pasivos corrientes	506,6	521,4
Patrimonio neto	1.596,9	1.414,2
Total pasivos + patrimonio neto	2.413,5	2.258,0



Cashflow

m€	FY 2024	FY 2025
+ EBITDA	73,4	127,6
- Gastos financieros netos pagados	(24,1)	(17,1)
- Impuestos pagados	-	(11,5)
+ Monetización del suelo:		
Suelo en entregas residenciales ⁽¹⁾	98,2	136,2
Caja de ventas de suelo ⁽²⁾	52,1	29,9
- Compras de suelo	(53,2)	(40,0)
= Cashflow operativo bruto (A)	146,5	225,1
- Capex de urbanización	(38,3)	(28,2)
- Capex de obra en curso	(409,7)	(384,5)
+ COGS de entregas (ex suelo)	360,0	362,8
+/- Otro capital circulante y resto	64,5	77,5
= Cashflow relativo a promociones en curso (B)	(23,5)	27,6
= Cashflow total (A) + (B)	123,1	252,7
- Dividendo pagado	(104,6)	(239,5)
= Variación deuda neta	18,5	13,2

Notas:

(1) Componente de suelo incluido en el coste de ventas (coste de las entregas), que representa una monetización del portfolio de suelo. / (2) Caja recuperada de ventas de suelo registradas, no incluida en el EBITDA.

Valoración de cartera & NAV

Cálculos detallados

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

m€	dic-24	dic-25
Fondos propios	1.596,9	1.414,2
+/- Plusvalías implícitas	343,7	358,8
+/- otros ajustes	68,7	67,3
= NAV bruto	2.009,3	1.840,3
+/- Impuestos s/ ganancias	(85,9)	(89,7)
+/- Otros ajustes	(10,7)	(13,9)
= NAV neto	1.912,6	1.736,7

Número de acciones (m)	151,7	151,7	
NAV por acción (€)	13,25	12,13	→ +3,5% aj. por dividendo de 1,52€/acc.
NNAV por acción (€)	12,61	11,45	

Desglose de la cartera, GAV en m€



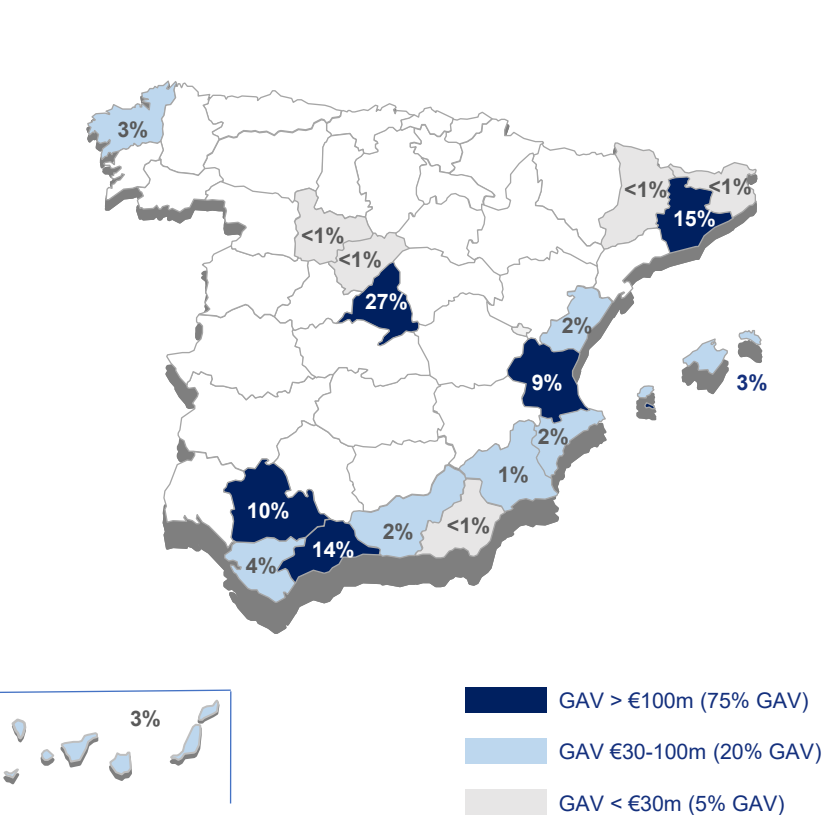
Notas:

(1) Principalmente bases imponibles negativas pendientes de compensar fuera de balance / (2) 25% de las plusvalías brutas / (3) Excluye 198 viviendas correspondientes a una compra de suelo bajo contrato vinculante aún pendiente de formalización, que ya han sido lanzadas / (4) Incluye Los Cerros, que obtuvo plena condición de suelo finalista en ene-26.

Cartera de suelo

Resumen

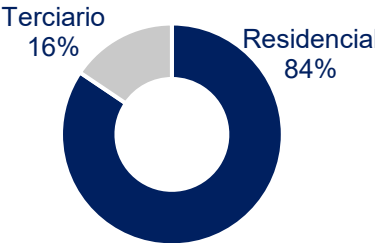
Distribución geográfica de la cartera⁽¹⁾:



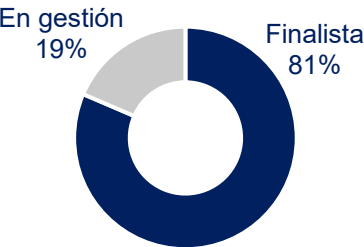
2.230m€
GAV

25,2k€
Uds Resi

GAV por uso



GAV por status⁽²⁾



75% del valor de la cartera de suelo en los mercados principales: Madrid, Barcelona, Malaga, Seville and Valencia

Distribución GAV por provincia:

Location	% Total GAV	% Residencial GAV	% Terciario GAV
Madrid	27%	24%	44%
Barcelona	15%	10%	38%
Malaga	14%	17%	-
Sevilla	10%	12%	-
Valencia	9%	11%	-
Cadiz	4%	3%	5%
Canarias	3%	4%	-
A Coruña	3%	4%	-
Baleares	3%	2%	8%
Granada	2%	3%	-
Resto	10%	11%	4%
Total	100%	100%	100%

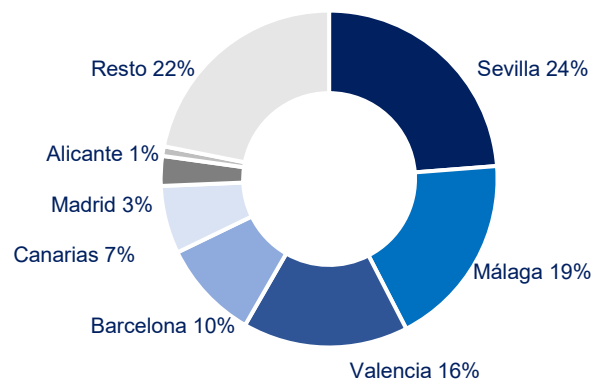
Notas:
(1) Distribución como % del GAV a diciembre de 2025. Excluye provincias con exposición reducida (valor inferior a €10m). / (2) Porcentaje del GAV más reciente, en función de la situación urbanística a febrero de 2026.

Perfil clientes

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

¿Dónde vendemos?

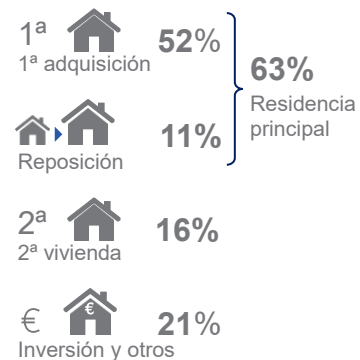
por % de unidades



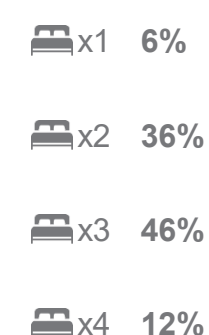
¿Qué es lo que compran?

Perfil del cliente por tipo de adquisición

Motivo de compra



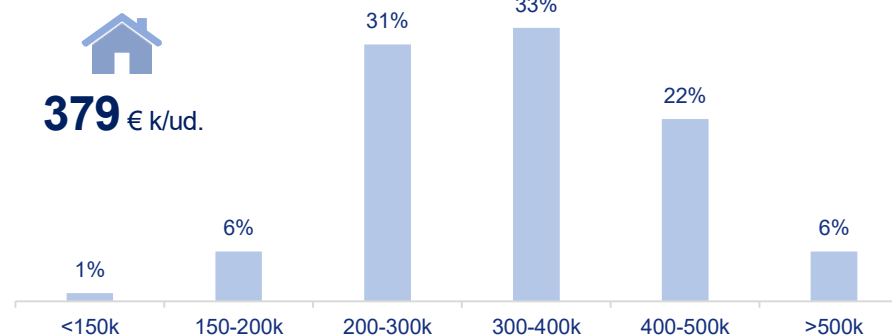
Nº habitaciones



¿Cuál es el precio medio de compra?

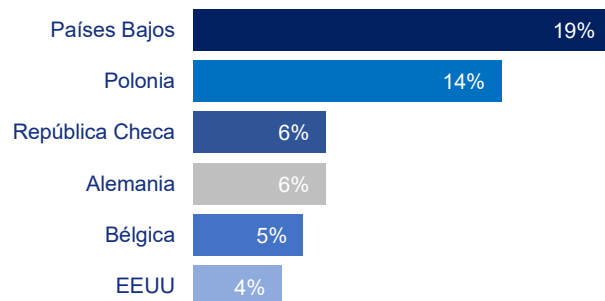
Producto clase media: 64% entre 200k€-400k€

PMV uds en comercialización



¿De dónde vienen?

Mayoría cliente nacional; demanda extranjera variada



Perfil financiero

Apalancamiento razonable y 26% de clientes sin hipoteca

Apalancamiento⁽³⁾



69% LTV promedio⁽⁵⁾

Ratio accesibilidad⁽⁴⁾



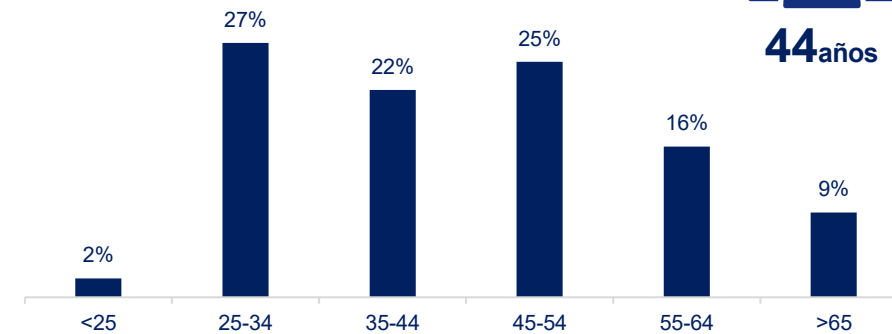
¿Quién compra?

c. 50% entre 35 y 54 años

Edad media



44 años



Notas:

(1) Nuevos clientes en 2025 / (2) Clientes no comunitarios ni residentes representan c. 4% del total / (3) Calculado sobre clientes con entrega en el periodo / (4) Calculado como la mediana del número de años necesarios para pagar una vivienda (precio de la vivienda entre los ingresos brutos anuales del hogar) / (5) Hipoteca media solicitada por aquellos clientes que la solicitan (medida como % sobre el precio de la vivienda)

Datos operativos

Evolución de los principales datos operativos

# Unidades	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Preventas en el periodo (uds)	888	1.511	1.037	2.093	1.837	1.836	1.929	1.635
Cartera de preventas (uds)	909	2.131	2.568	3.033	3.171	3.332	3.265	3.095
Cartera de preventas (m€)	271	597	744	850	990	1.084	1.158	1.110
Promociones activas (nº)	102	136	125	138	150	141	114	106
Unidades activas totales	5.565	7.962	7.382	7.561	7.947	8.009	7.619	7.641
Unidades en comercialización	3.840	5.378	5.440	5.555	6.235	6.385	5.733	5.196
Unidades en construcción	1.329	3.383	3.550	4.007	4.101	4.517	4.143	3.917
Entregas en el periodo	520	289	601	1.627	1.699	1.675	1.996	1.805

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)

Agenda corporativa en 2026

Calendario 2026 (fechas provisionales)

Junta General de Accionistas	28 de abril
Datos operativos 1T26	29 de abril
Presentación de resultados 1S26	22 de julio
Datos operativos 9M26	22 de octubre

Puerto de Somport 21-23 (Madrid)



metrovacesa

Q&A

Villas del Mar (Castellón)

mvc.

