

INFORMACIÓN RELEVANTE

En Madrid, a 3 de julio de 2026

En cumplimiento del deber de información establecido en el Artículo 227 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, comunicamos la siguiente **INFORMACIÓN RELEVANTE**:

A.- El día 29 de junio de 2026 se celebró, en primera convocatoria, Junta General Ordinaria de accionistas de la Sociedad, con una concurrencia de capital, presente o representado, del 91,9007% con derecho a voto.

B.- En la misma se procedió al informe, debate y, en su caso, votación de los puntos del Orden del Día contenidos en la convocatoria, aprobándose los siguientes acuerdos con las mayorías necesarias en cada caso:

I) En el punto primero del orden del día se aprobó, por unanimidad del capital social asistente a la Junta, lo siguiente: a) Las Cuentas Anuales individuales y consolidadas y el Informe de Gestión tanto de Montebalito, S.A. como de su Grupo Consolidado de Sociedades, todo ello correspondiente al ejercicio 2025; b) La aplicación del resultado individual de Montebalito, S.A. correspondiente al ejercicio 2025, el cual arroja un resultado negativo por importe de tres millones setenta y nueve mil seiscientos veinticinco euros con veintinueve céntimos (-3.079.625,21 €), de manera que sea aplicado a la cuenta de Resultados Negativos de Ejercicios Anteriores; y, c) La actuación realizada por el Consejo de Administración de Montebalito, S.A. durante el ejercicio 2025.

II) En el punto segundo del orden del día se informó a la Junta sobre las líneas estratégicas de la Sociedad para el ejercicio 2026 las cuales quedaron concretadas en las siguientes actuaciones:

a) Promoción inmobiliaria y patrimonial.

Montebalito pretende ser un grupo de referencia en el sector de la promoción inmobiliaria en España y, especialmente, en Las Palmas de Gran Canaria, donde no solo se encuentran algunos de sus activos de mayor potencial, sino que se constituye como su principal apuesta de crecimiento para los próximos años, tanto por su experiencia, dado su posicionamiento histórico en las islas, como por la demanda de su mercado turístico y residencial. La actualización y culminación de la urbanización Calas de Gran Canaria Polígono 24, en el municipio de Mogán, es su desarrollo más emblemático y, una vez finalizado, permitirá activar la solicitud de nuevas licencias para la construcción de hoteles, apartamentos turísticos agrupados, villas residenciales y equipamientos comerciales. Por su dimensión y sus características, esta urbanización es un elemento clave de su pipeline de crecimiento a medio y largo plazo.

En San Bartolomé de Tirajana (San Agustín, Gran Canaria), su objetivo es lograr una modificación menor del plan parcial que permitirá el desarrollo de un complejo de 55 pisos destinados al turismo, con usos complementarios. Además, en Fuerteventura, se desarrollará un hotel boutique en la localidad de El Cotillo, dentro del municipio de La Oliva, uno de los destinos con mayor atractivo y crecimiento turístico de la isla.

Por lo que respecta a la Península, en Sevilla, la compañía continúa las obras de un hotel de 86 habitaciones en la Cartuja, que cuenta con un contrato de arrendamiento firmado por 15 años una vez se produzca la entrega del activo. La finalización de las obras está prevista para el cuarto trimestre de 2026. Además, en Vigo, está en proceso la obtención de la licencia de construcción de 11 viviendas, en concreto en el edificio de Plaza de Compostela 17. En esta ciudad gallega se ha ampliado el uso a terciario del terreno de la promotora en San Andrés de Comesaña y en Esperanto, gracias a la aprobación de su Plan General Urbanístico.

En el plano internacional, en Brasil se ha proyectado una promoción compuesta por 54 viviendas en Recife con un valor de venta previsto, como edificio terminado, de 3 millones de euros; también se ha obtenido la correspondiente licencia para la construcción de 232 apartamentos en la Praia Dos Carneiros (Pernambuco), cuyo valor de venta, como inmueble finalizado, se estima en 20 millones de euros.

En República Dominicana, la compañía tiene en venta las últimas unidades de las promociones de las torres Veiramar I y II. En cuanto a la torre Veiramar III, se ha completado la estructura de la torre principal, que consta de 23 plantas con 23.000 metros cuadrados útiles y han ejecutado la cimentación del edificio de parking, que dispondrá de 703 plazas de garaje. Este complejo de tres torres supone el mayor desarrollo residencial de Montebalito en la región Caribe, mercado clave para su desarrollo internacional.

b) Búsqueda de nuevos negocios.

La búsqueda de nuevos negocios en el ámbito de la promoción inmobiliaria representa una línea estratégica fundamental para impulsar el crecimiento y la diversificación del Grupo. Este enfoque tiene como objetivo identificar oportunidades de inversión y desarrollo en nuevos mercados, así como promover proyectos innovadores que respondan a las necesidades actuales del sector inmobiliario y a las tendencias de demanda existentes.

Para ello, se apuesta por la detección de suelos y activos con potencial de desarrollo, el análisis continuo del mercado y la creación de alianzas estratégicas con entidades públicas y privadas que permitan ampliar la capacidad de actuación del Grupo. Asimismo, la incorporación de criterios de sostenibilidad, eficiencia energética y transformación urbana se convierte en un elemento diferenciador en la promoción de nuevos proyectos inmobiliarios.

La estrategia de expansión contempla también la diversificación de tipologías de activos, incluyendo promociones residenciales, comerciales y de uso mixto, con el objetivo de generar nuevas oportunidades de negocio y fortalecer la posición competitiva del Grupo. Todo ello contribuye a consolidar un modelo de crecimiento sólido, innovador y orientado a largo plazo dentro del sector de la promoción inmobiliaria.

c) Estrategias de venta.

Las estrategias de venta en el mercado inmobiliario español requieren un enfoque dinámico y adaptado a las nuevas tendencias de consumo, a la evolución del sector y a las necesidades específicas de los clientes. En un entorno cada vez más competitivo, resulta fundamental desarrollar acciones comerciales orientadas a mejorar la visibilidad de los activos, optimizar la experiencia del cliente y acelerar los procesos de comercialización.

Para ello, se apuesta por una estrategia basada en el análisis del mercado, la segmentación de clientes y la utilización de herramientas digitales que permitan una mayor difusión y posicionamiento de los proyectos inmobiliarios. La presencia en plataformas especializadas, el marketing digital, las visitas virtuales y las acciones de comunicación personalizadas se convierten en elementos clave para incrementar el alcance comercial y captar potenciales compradores e inversores.

Asimismo, la adaptación de la oferta a las demandas actuales del mercado español, priorizando aspectos como la sostenibilidad, la eficiencia energética, la calidad de los espacios y la ubicación estratégica de los activos, contribuye a aumentar el atractivo de las promociones y mejorar su competitividad. La flexibilidad en las condiciones comerciales y la atención personalizada también representan factores diferenciales para fortalecer la confianza del cliente y facilitar la toma de decisiones de compra.

En este contexto, las estrategias de venta se orientan a consolidar la posición del Grupo en el mercado inmobiliario español, impulsando la generación de nuevas oportunidades de negocio y favoreciendo un crecimiento sostenido y rentable a largo plazo.

d) Incremento de la capacidad de crecimiento del Grupo.

El crecimiento del Grupo en los próximos años constituye un objetivo estratégico clave para garantizar su sostenibilidad, competitividad y proyección futura. Este crecimiento implica fortalecer las capacidades internas, optimizar los recursos disponibles y ampliar las oportunidades de negocio en mercados actuales y potenciales. A través de la mejora continua y la adaptación a las nuevas demandas del entorno, el Grupo busca consolidar una estructura más sólida y flexible, capaz de responder de manera eficiente a los cambios del mercado.

Asimismo, el aumento de la capacidad de crecimiento se va a apoyar en la reserva de suelo y el desarrollo de activos considerados premium. La colaboración entre las diferentes áreas del Grupo y la creación de alianzas estratégicas también desempeñan un papel esencial en la expansión de sus operaciones y en la mejora de su posicionamiento competitivo.

En este contexto, el Grupo orienta sus esfuerzos hacia un modelo de crecimiento sostenible y la generación de oportunidades a largo plazo, con el fin de fortalecer su presencia en el sector y asegurar un desarrollo continuo y equilibrado.

En un mercado financiero complicado, el Grupo explorará nuevas vías de financiación que aporten liquidez adicional. Con ello, se pretende aumentar las posibilidades de inversión en nuevos proyectos inmobiliarios a corto y medio plazo. En esta misma línea y con los mismos objetivos, el Grupo explorará posibles operaciones corporativas que puedan aportar liquidez.

III) Dentro del punto tercero del orden del día, el Presidente informó a la Junta sobre los siguientes aspectos: a) La dimisión de don José-Alberto Barreras Barreras como Consejero de la Sociedad, y, en consecuencia, como Presidente del Consejo de Administración y como miembro y Presidente de la Comisión Ejecutiva y miembro de la Comisión de Auditoría. La dimisión fue presentada mediante carta de fecha 11 de septiembre de 2025, con causa en motivos de edad, y con efectos desde la fecha de la mencionada comunicación; b) El nombramiento de don José-Luis Rodríguez Rodríguez como Consejero de la Sociedad, acordado por el Consejo de Administración en su reunión de fecha 16 de septiembre de 2025, mediante el procedimiento de cooptación, cubriendo la vacante producida como consecuencia de la dimisión de don José-Alberto Barreras Barreras. Además, en la misma reunión del Consejo de Administración de la Sociedad, se nombró a don José-Luis Rodríguez Rodríguez Consejero Delegado de la Compañía. La vigencia del cargo del Sr. Rodríguez se extendería hasta la celebración de la siguiente Junta General.

Adicionalmente se sometió a la aprobación de la Junta la ratificación del acuerdo del Consejo de Administración de la Sociedad adoptado en su reunión de fecha 11 de septiembre de 2025, consistente en el nombramiento de don José-Luis Rodríguez Rodríguez como Consejero de la Sociedad, siendo aprobada dicha ratificación por unanimidad, manteniéndose así el número de Consejeros de la Compañía en cinco.

IV) En el punto cuarto del orden del día la Junta, por unanimidad, aprobó, con carácter consultivo, el Informe Anual sobre Remuneraciones de los Consejeros correspondiente al ejercicio 2025.

V) En el punto quinto del orden del día se informó sobre los aspectos más relevantes del Gobierno corporativo de la Compañía.

VI) En el punto sexto del orden del día la Junta, por unanimidad, acordó delegar en cualquier miembro del Consejo de Administración, así como en el Secretario no Consejero, para que pueda comparecer ante Notario de su elección y elevar a público los acuerdos anteriores, suscribiendo cuantos documentos públicos y privados sean necesarios y realizando las gestiones que se precisen hasta la inscripción de los mismos en el Registro Mercantil, facultando expresamente para que pueda aclarar, concretar y subsanar los acuerdos adoptados por la presente Junta de Accionistas si algún error, omisión o defecto obstaculizase la efectividad de los acuerdos y para que comparezca ante cualesquiera autoridades competentes por razón de cualquiera de los acuerdos adoptados, a fin de realizar los trámites necesarios o pertinentes para su efectividad.

Atentamente,