

metrovacesa

Villas del Sena (Palmas Altas, Sevilla)

Resultados 1S2025

23 de julio de 2025

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

1. Hechos destacados

Hechos destacados

Demanda creciente

- **El volumen de transacciones continúa al alza** (+15% a/a a abr-25), a pesar de la aceleración de los precios de la vivienda (+12% a/a en 1T25)
- **Demanda soportada por una riqueza de los hogares creciente** (c. 10bn€ a dic-24; +5% crecimiento medio anual desde 2014)

Actividad operativa en línea

- **Ingresos totales de 132,8m€**, con 423 viviendas entregadas y un margen bruto de promoción de 22,0%
- **Preventas de 310m€ en 1S**, con 834 viviendas y un PMV de 371k€/unidad (+14% a/a)
- **Cartera de preventas de 1.340m€ (+16% vs. dic-24)**, para un total de 3.676 viviendas (PMV de 365k€/unidad)

Reiteramos objetivos para FY2025

- **Mayor concentración de entregas en 2S25**, soportado por un ratio de cobertura del 96% para 2025 y 742 viviendas vendidas y terminadas a junio
- **Los objetivos para final de año se mantienen sin cambios**

2. Evolución de negocio

inmC

Principales datos operativos

a 30 de junio de 2025

Proyectos
activos



Cartera de ventas⁽¹⁾

3.676 uds. vendidas
1.340m€
365k€ /ud PMV⁽²⁾

En comercialización

6.060 unidades
379k€ /ud PMV⁽²⁾
82 promociones

Unidades activas

7.501 unidades
105 promociones activas

Construcción



4.403 unidades en construcción⁽³⁾

63 promociones en construcción⁽³⁾

Entregas /
Ventas



423 unidades entregadas en el periodo

309k€ /ud PMV⁽²⁾

834 unidades preventadas⁽⁴⁾ en el periodo

371k€ /ud PMV⁽²⁾

Cartera
de suelo



Ventas de suelo

1,8m€ en ingresos PyG
99m€ en contrato privado a 30 de junio

Compras de suelo

~38m€ en 1S25

c. 27,1k

Uds. en cartera de suelo

Financieros



407m€

Deuda neta

95m€

Caja total

15,9%

Ratio LTV

13,27€

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

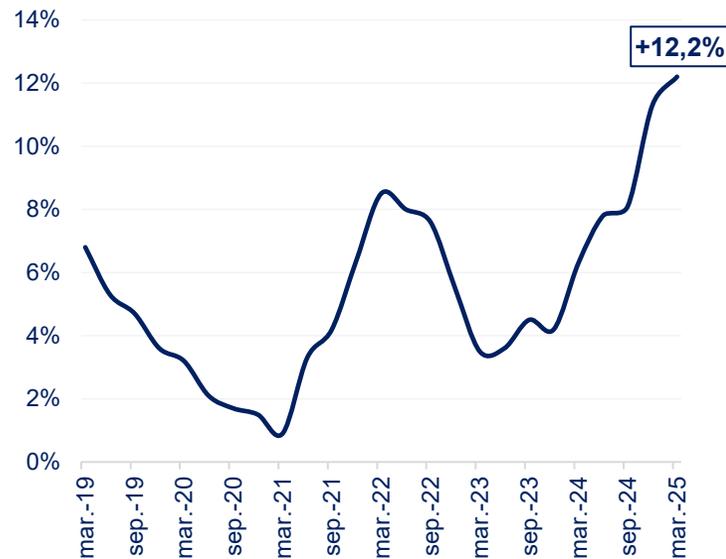
(4) Preventas en el periodo, netas de rescisiones

El mercado inmobiliario español

Demanda sólida a pesar del incremento en precios

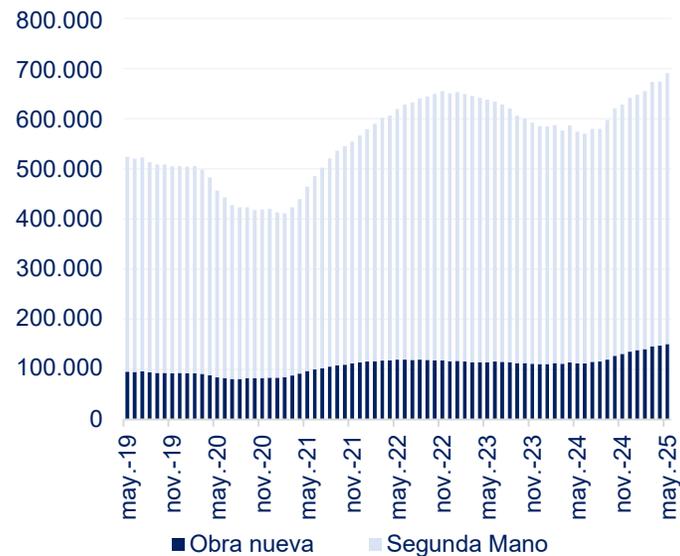
Los precios de vivienda siguen acelerando:

El desequilibrio de oferta-demanda impulsan los precios
(Índice de precios de la vivienda %a/a; fuente: INE)



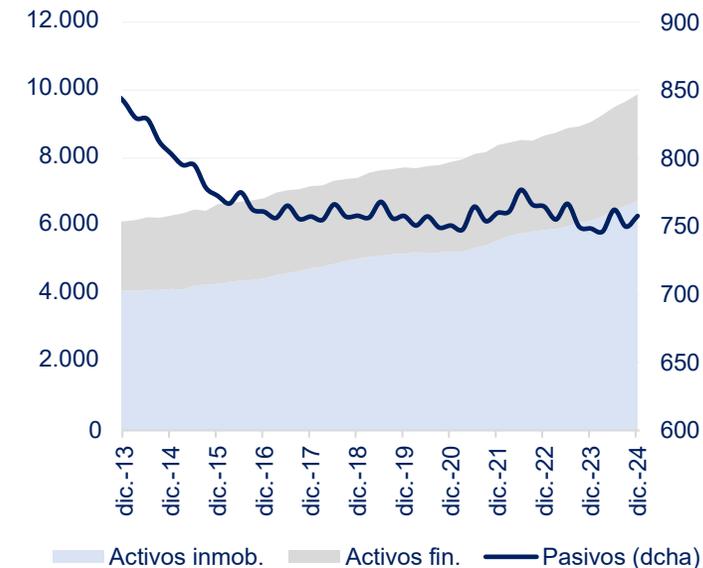
Volumen de transacciones por encima de 2022:

c. 690k transacciones a pesar del incremento en precios
(nº transacciones suma 12 meses; fuente: INE)



La economía de los hogares sigue solvente

Riqueza creciente vs. endeudamiento decreciente
(miles de millones de euros; fuente: BdE)



- Los precios de la vivienda han acelerado por séptimo trimestre consecutivo, alcanzando +12% a/a en mar-25
- Unos tipos del BCE a la baja y el desequilibrio de oferta-demanda continúan empujando los precios

- A pesar de ello, las transacciones han alcanzado su mayor volumen desde abr-08 (c.690k en 12 meses; +20% a/a)
- Obra nueva (+35%) creciendo más que la segunda mano (+17%)

- La resiliencia de la demanda descansa en la situación saneada de los hogares
- La riqueza de los hogares continúa creciendo con una posición de deuda estable

Actividad operativa

La cartera sigue creciendo con buena visibilidad

Cartera de preventas 3.676 unidades

- 1.340m€ en ingresos futuros (+16% vs. dic-24)
- Precio medio de venta (PMV): 365k€
- Alto nivel de compromiso del cliente, con un 83% formalizadas en contratos con anticipos



En construcción 4.403 unidades

- 683 inicios de construcción en 1S25
- Coherente con la velocidad de cruce de entregas futuras

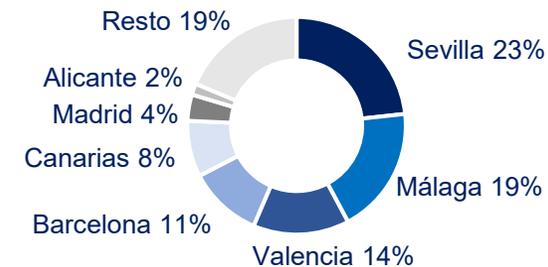


En comercialización 6.060 unidades

- De las cuales el 61% ya están prevendidas
- 750 unidades lanzadas al mercado en 1S25
- 2.297m€ en ingresos potenciales (PMV de 379k€/ud)
- Más 1,4k unidades activas en fase de diseño, para iniciar comercialización próximamente



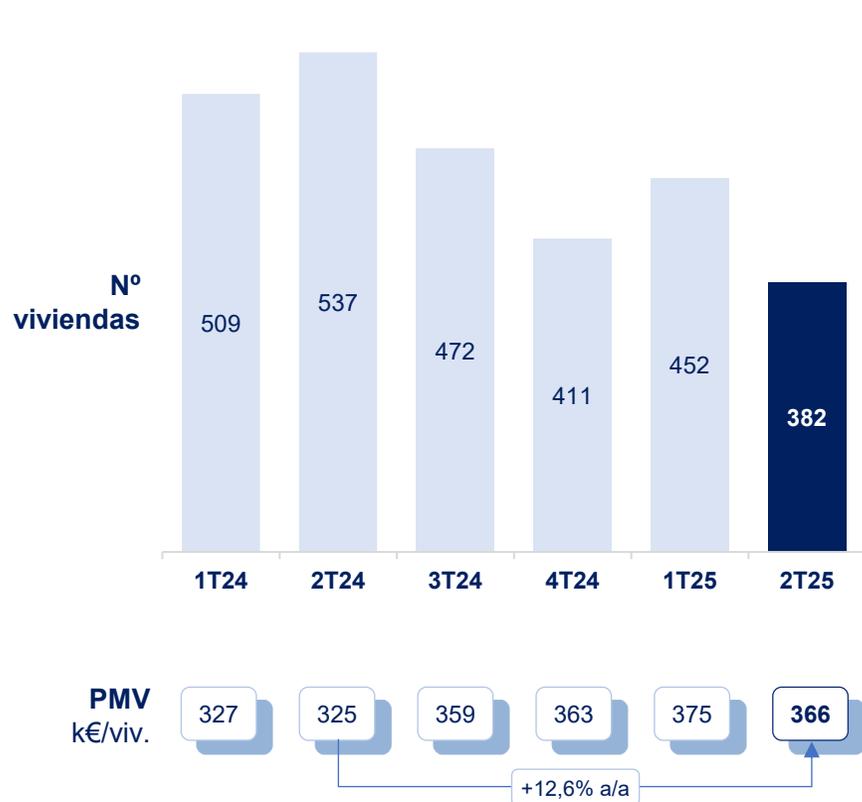
Mix de comercialización (% unidades)



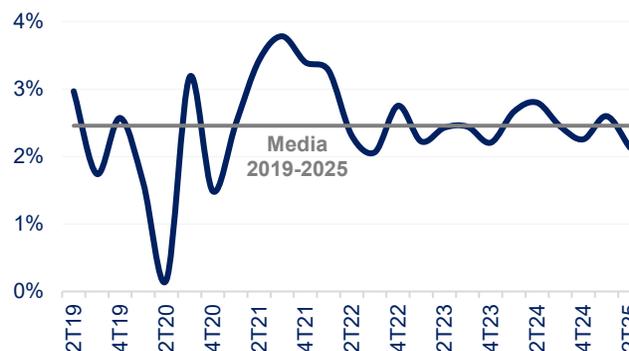
Preventas

Priorizando precio sobre volumen

Preventas netas por trimestre



Ratio de absorción mensual⁽¹⁾



2,4% en 1S25

- ✓ El mercado sigue sólido, con **ratios de absorción en torno a la media histórica**
- ✓ Debido a nuestros altos ratios de cobertura, continuamos **priorizando precio sobre volumen**

Próximamente:
Los Cerros, Madrid

□ Inicio de comercialización en 2S25

- Unos de los principales nuevos distritos de Madrid, ubicado en la zona sur-este
- Total de 14.000 viviendas, de las cuales MVC es el principal propietario (c. 2.700)



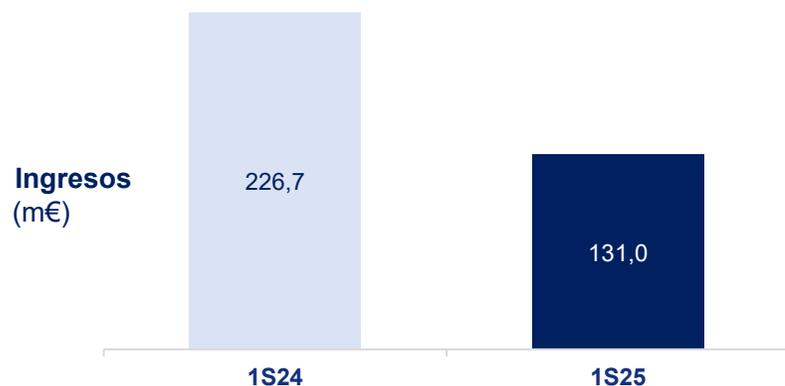
Notas:

(1) Calculado como preventas netas mensuales divididas por el número promedio de unidades en comercialización, incluidas las unidades vendidas y no vendidas. Calculado sobre unidades no vendidas sería 5,7%

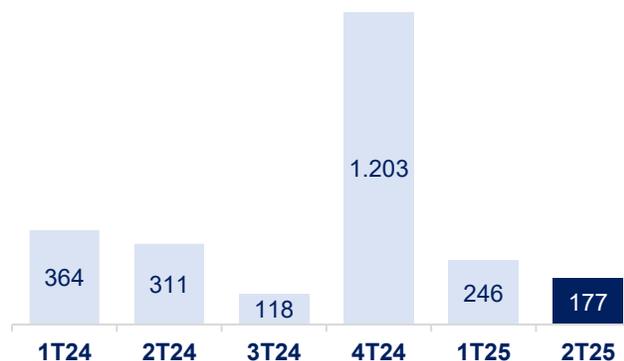
Entregas promoción residencial

Foco en 2S25

Ingresos por entregas de viviendas



Entregas por trimestre (nº viviendas)



Mayor concentración en 2S25

- Los calendarios de construcción apuntan a una **mayor concentración en 2S25**

742 viviendas vendidas y terminadas

- **A 30 de junio**, a entregar en próximos meses
- Además, varios proyectos finalizarán obra en 3T

Ratios de cobertura

% de entregas previstas



2025



2026



2027

Alta visibilidad

- **Fuertes ratios de cobertura** proporcionan alta visibilidad sobre los ingresos futuros

Objetivos FY2025 en línea

- **Confirmamos objetivos: crecimiento esperado** en ingresos de promoción residencial vs. 2024

Actividad de suelo

Avance en ventas de suelo e inversiones en 1S25

Ventas de suelo & desarrollos comerciales

1,8m€

Ingresos PyG 1S25

98,7m€

Cartera de contratos privados⁽¹⁾

- **Venta de cuatro pequeñas parcelas residenciales:** principalmente en Murcia, Cádiz y Barcelona
- **Cartera de contratos privados sólida: 98,7m€⁽¹⁾** a jun-25 que se formalizarán y reconocerán en PyG mayoritariamente entre 2025 y 2026
 - 45% suelo residencial
 - 55% suelo terciario
- **Optimización progresiva de la cartera de suelo: 458m€ en ingresos** por ventas de suelo residencial no estratégico y activos comerciales entre 2018-2025

Inversión en suelo⁽²⁾

357

unidades compradas

~ 38m€

inversión comprometida

- **Dos parcelas compradas en 1S25:** Valdecarros (Madrid) y Valencia
- **14,6m€ de caja pagada en el periodo,** incluyendo pagos diferidos de compras pasadas
- **Adicionalmente, una nueva parcela comprada en Valdecarros, Madrid** (81 viviendas) que se formalizará en 2S25⁽³⁾. En los últimos 12 meses, se han adquirido un total de 444 viviendas en el distrito de Valdecarros



Valdecarros (Madrid)



Turianova (Valencia)

Notas:

(1) Cartera de ventas firmadas en contrato privado a 30 de junio de 2025, con pagos parciales ya cobrados / (2) Incluye ventas bajo contrato privado pendientes de formalizar / (3) Proceso de subasta adjudicada a Metrovacesa en 2T25, con firma de contrato estimada en 3T25

Cartera comercial

Actualización sobre el segmento comercial

❑ ORIA Innovation Campus:

- **Avance de obra para las 2 JVs firmadas con VITA según estimado:** capex total de 155m€ en Madrid⁽¹⁾
 - ✓ **Residencia de estudiantes** (585 hab. y 20.100m²) – Firmado en diciembre 2023 con entrega esperada en 2026 (52% avance de obra)
 - ✓ **Proyecto flex living** (519 hab. Y 22.000m²) – Firmado en octubre 2024 con entrega esperada en 2027 (8% avance de obra)
- **2 edificios adicionales proyectados:** 40.200m² y 6.300m²
 - ✓ En conversaciones en curso con interesados

Res. estudiantes – 585 hab.

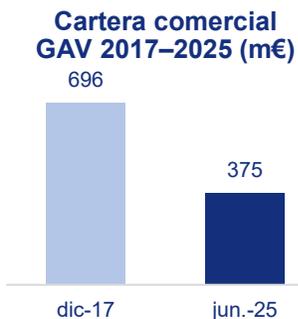


Living – 519 hab.



❑ Actividad de suelo:

- **53,9m€ en contratos privados de venta de suelo terciario**
 - ✓ Para formalizar mayoritariamente en 2025
- **Desinversión acumulada de 460m€ desde 2017**
 - ✓ En ventas de suelo y desarrollos comerciales
 - ✓ Reducción de la cartera comercial en un 46%



❑ Oficina de Puerto de Somport:

- **Buenos avances en el arrendamiento en los últimos meses**
 - ✓ 75% de ratio de ocupación alcanzado
 - ✓ Conversaciones avanzadas para el arrendamiento de un 12% adicional
- **Oficina desarrollada y en propiedad a través de JV con Tishman Speyer (24% MVC)**

Notas:

(1) Oria Innovation Campus, ubicado en Avenida Cardenal Herrera Oria (Madrid), al lado de la antigua fábrica de Clesa

ASG

Actualización del *S&P Global Sustainability Assessment*: percentil 93%



AMBIENTAL

Iniciativas sostenibles y respetuosas con el medio ambiente

100%

de las unidades lanzadas en 1S25...

- ✓ con objetivo de obtener un **Certificado de Eficiencia Energética AA** y demanda de energía primaria un **10% inferior a los Edificios de Consumo de Energía Casi Nulo**
- ✓ en tramitación para la obtención de **certificados de sostenibilidad**
- ✓ con evaluación de impacto ambiental y Potencial de Calentamiento Global (PCG), mediante **Análisis de Ciclo de Vida (ACV)**
- ✓ con **procesos de control de gestión de residuos** con el objetivo de recuperar al menos el 70% de los residuos generados en la construcción



SOCIAL

Contribuimos al desarrollo económico y bienestar social



Actualización de la estrategia de Acción Social, en línea con la Estrategia de Sostenibilidad ESG27, y aprobación del Plan Anual de Acción Social 2025



Lanzamiento de la **IX Edición del Programa Talento Joven**, en línea con nuestro compromiso por la diversidad generacional



Centrados en la contribución al desarrollo de ciudades sostenibles en España, creando espacios que mejoren la calidad de vida de las personas



GOVERNANZA

Comprometidos con la transparencia y el Código de Buen Gobierno



Obtención del percentil 93% en la evaluación *S&P Global Sustainability Assessment* para el sector Real Estate Management & Development



Mantenemos nuestro compromiso con el **Pacto Mundial de las Naciones Unidas**, y sus Diez Principios en materia de derechos humanos, normas laborales, medioambiente y lucha contra la corrupción



Actualización del proceso de homologación de proveedores incorporando criterios ESG esenciales para una mejor gestión de la cadena de valor

3. Situación financiera

Cuenta de Resultados

Resumen

 m €	1S 2024	1S 2025
Ingresos	235,0	132,8
Promoción residencial	226,7	131,0
Ventas de suelo & otros ingresos	8,3	1,8
Margen Bruto	58,2	29,0
Promoción residencial	54,8	28,9
% margen bruto promoción	24,2%	22,0%
Ventas de suelo & otros ingresos	3,2	0,2
Margen Neto	45,6	20,0
% margen neto	19,4%	15,1%
EBITDA	31,3	5,4
% margen EBITDA	13,3%	4,1%
Var. valor activos & deterioros ⁽¹⁾	(17,0)	(13,7)
Rdo. financiero & pta. equivalencia	(9,0)	(8,7)
Rdos. antes de impuestos	5,4	(17,0)
Resultado Neto	3,8	(15,5)
Rdo. recurrente antes de impuestos⁽²⁾	22,4	(3,5)

Ingresos totales
132,8m€

Margen bruto de
promoción
22,0%

EBITDA
5,4m€

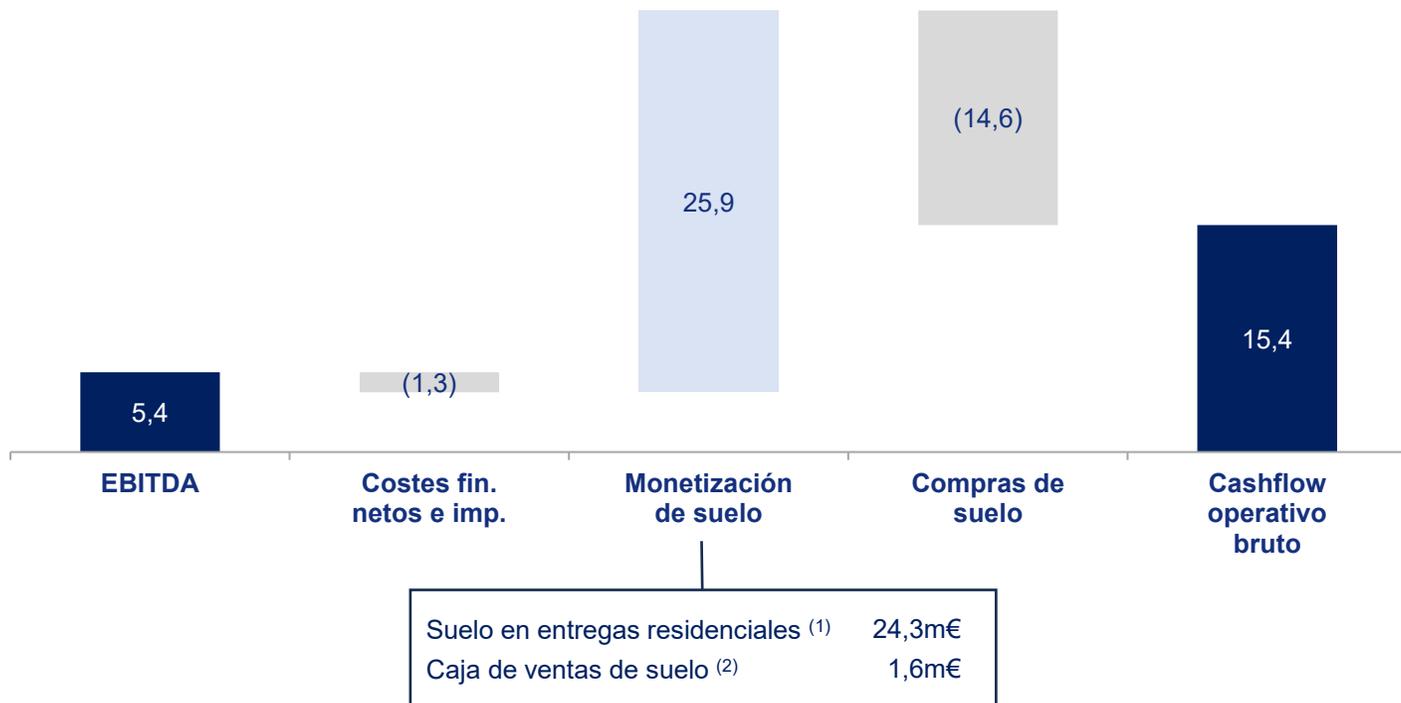
Notas:

(1) Deterioro por disminución del valor de activos, principalmente relacionados con los activos del segmento terciario / (2) Beneficio recurrente antes de impuestos: excluyendo las variaciones en el valor de los activos (incluidos los de puesta en equivalencia)

Cashflow operativo

Resumen

Cashflow operativo bruto (m€)



15,4m€
Cashflow op. bruto

>150m€
objetivo FY2025

Deuda neta

Estructura financiera sólida

Detalle deuda neta

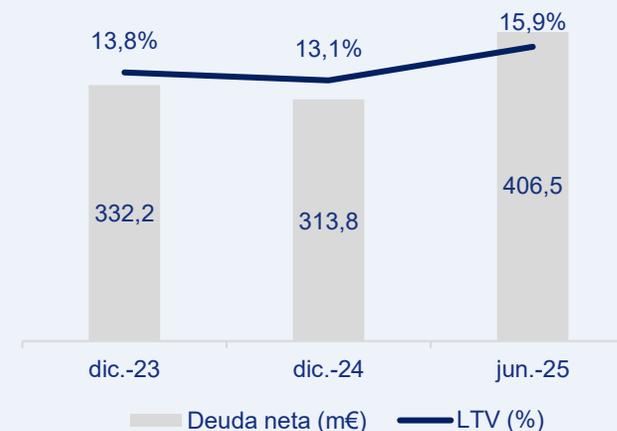
m€	dic-24	jun-25
Préstamo promotor	104,7	131,3
Deuda corporativa	293,3	308,0
Deuda financiera bruta	398,0	439,3
Caja no restringida	84,2	32,8
Deuda financiera neta	313,8	406,5
Caja restringida ⁽¹⁾	102,2	62,4
% LTV	13,1%	15,9%

Caja total
95,2m€

32,8m€ Caja disponible

62,4m€ Caja de clientes restringida

Evolución de la deuda neta y LTV



□ LTV alcanza el 15,9%

- Apalancamiento dentro de nuestra referencial L/P de 15-20%
- Deuda bancaria sindicada: vencimiento a mediados de 2029

□ Buen acceso a financiación

- >500m€ disponibles sin disponer en los préstamos promotores a junio
- Coste medio de la deuda de 4,8%

Notas:

(1) Caja restringida incluye anticipos de clientes, no empleada para el cálculo de la deuda neta o del ratio LTV

Valoración de activos

NAV de 13,27€ por acción, LFL +3,6%

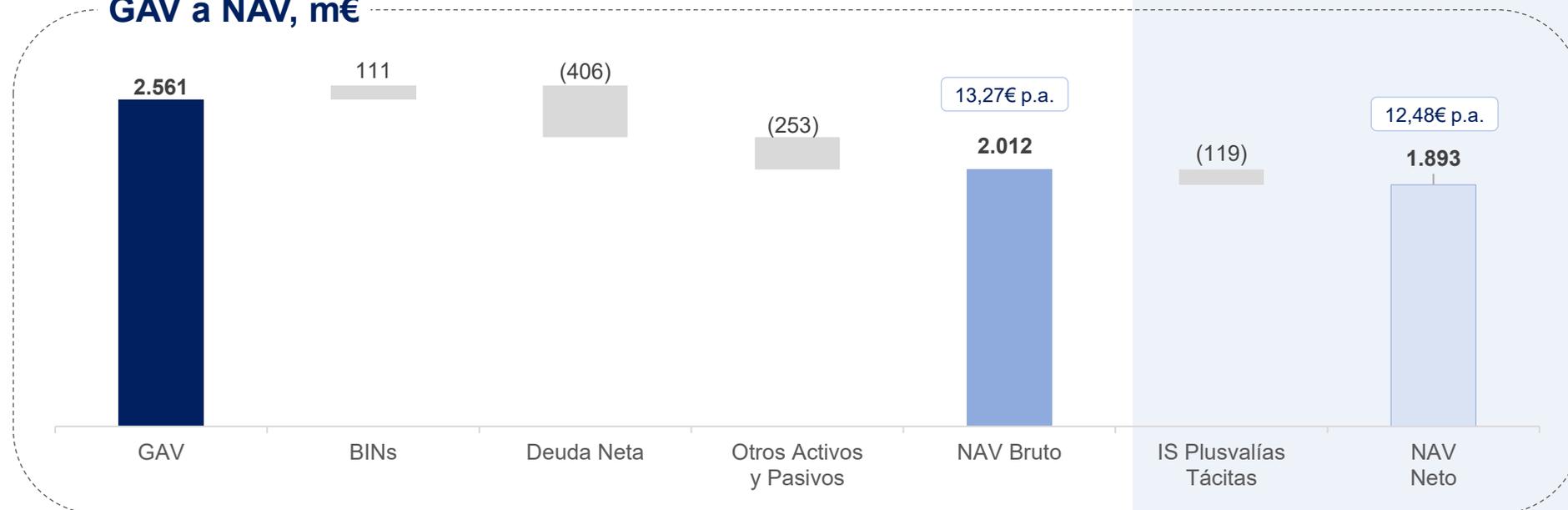
GAV total
2.561m€

- +4,1 LFL vs. dic-24**
- +5,3% residencial
 - -2,3% terciario

NAV p.a.
13,27€

- +3,6 vs dic-24
aj. por dividendo de 0,46€/acc.

GAV a NAV, m€



4. Comentarios finales

mvc.

Comentarios finales

Demanda respaldada por fundamentales sólidos

- ✓ **Las transacciones de vivienda continúan creciendo** (+15% a/a) a pesar de la aceleración de los precios (+12% a/a)
- ✓ **La demanda se apoya en una situación financiera sólida de los hogares**, con mayor riqueza y una deuda controlada

Cartera creciente y visibilidad alta

- ✓ **La cartera de preventas crece un 16%** (vs. dic-24) hasta los **1.340m€**, con fuertes ratios de cobertura (93% y 80% para 2025 y 2026)
- ✓ **Cartera de ventas de suelo en c. 100m€**, para formalizar mayoritariamente entre 2025 y 2026

Confirmamos objetivos para FY2025

- ✓ **>150m€ de Cashflow Operativo:**
 - **Crecimiento en ingresos de promoción vs. FY24**, con mejora de márgenes
 - **Mayores ingresos de ventas de suelo vs. FY24**

mvc.

metrovacesa

Villas del Volga (Palmas Altas, Sevilla)

Anexos

metrovacesa

Cuenta de resultados

m€	1S 2024	1S 2025
A Ingresos totales	235,0	132,8
Promoción residencial	226,7	131,0
Ventas de suelo & otros ingresos	8,3	1,8
Total coste de ventas	(177,0)	(103,8)
Promoción residencial	(171,9)	(102,2)
Ventas de suelo & otros ingresos	(5,1)	(1,6)
B Margen bruto	58,0	29,0
Margen bruto promoción	54,8	28,9
% <i>margen bruto promoción</i>	24,2%	22,0%
<i>Margen bruto ventas de suelo</i>	3,2	0,2
Gastos comerciales y otros costes operativos	(12,4)	(9,0)
C Margen neto	45,6	20,0
Sueldos y salarios	(9,7)	(9,8)
Otros gastos generales	(4,6)	(4,8)
D EBITDA	31,3	5,4
E Var. valor activos y deterioros	(17,0)	(13,7)
Resultado financiero neto	(8,3)	(8,4)
Puesta en equivalencia	(0,6)	(0,3)
Resultado antes de impuestos	5,4	(17,0)
Impuesto de sociedades	(1,6)	1,5
F Resultado neto	3,8	(15,5)
Rdo. recurrente antes de impuestos ⁽¹⁾	22,4	(3,5)



Comentarios

A - Ingresos totales de 132,8m€

- Ingresos promoción residencial de 131,0m€
- Ventas de suelo de 1,8m€

B - Margen bruto de 29,0m€

- 22,0% margen en promoción residencial

C - Margen neto de 20,0m€, tras gastos directos

D - EBITDA de 5,4m€

E - Deterioros de (13,7m€) debido al descenso de valor tras la valoración de activos de jun-25, principalmente en el segmento terciario

F - Resultado neto de (15,5m€)

Notas:

(1) Beneficio recurrente antes de impuestos: excluyendo las variaciones en el valor de los activos (incluidos los de puesta en equivalencia)

Balance de situación

m€	dic-24	jun-25
Inversiones inmobiliarias	240,2	243,9
Otros activos no corrientes	147,8	146,1
Total activos no corrientes	388,1	390,1
Existencias	1.739,9	1.833,5
<i>Suelo</i>	763,4	707,5
<i>WIP & producto terminado</i>	976,5	1.126,0
Caja	186,4	95,2
Otros activos corrientes	99,1	99,3
Total activos corrientes	2.025,4	2.028,0
Total activos	2.413,5	2.418,0
Provisiones	7,5	8,1
Deuda con entidades de crédito	248,5	232,0
Otros pasivos no corrientes	54,1	56,7
Total pasivos no corrientes	310,1	296,8
Provisiones	35,6	29,8
Deuda con entidades de crédito	145,6	203,1
Otros pasivos corrientes	325,3	374,2
Total pasivos corrientes	506,6	607,1
Patrimonio neto	1.596,9	1.514,1
Total pasivos	2.413,5	2.418,0



Cashflow

m€	1S 2024	1S 2025
+ EBITDA	31,3	5,4
- Gastos financieros netos pagados	(8,5)	(6,2)
- Impuestos pagados	0,5	4,8
+ Monetización del suelo:		
Suelo en entregas residenciales ⁽¹⁾	41,6	24,3
Caja de ventas de suelo ⁽²⁾	10,5	1,6
- Compras de suelo	(9,3)	(14,6)
= Cashflow operativo bruto (A)	66,2	15,4
- Capex de urbanización	(21,9)	(12,5)
- Capex de obra en curso	(163,7)	(225,4)
+ COGS de entregas (ex suelo)	130,3	77,9
+/- Otro capital circulante y resto	32,6	121,6
= Cashflow relativo a promociones en curso (B)	(22,7)	(38,4)
= Cashflow total (A) + (B)	43,4	(23,0)
- Dividendo pagado	(54,6)	(69,7)
= Variación deuda neta	(11,1)	(92,7)

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



Valoración de cartera & NAV

Cálculos detallados

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

m€	dic-24	jun-25
Fondos propios	1.596,9	1.511,7
+/- Plusvalías implícitas	343,7	427,0
+/- otros ajustes	68,7	73,8
= NAV bruto	2.009,3	2.012,4
+/- Impuestos s/ ganancias	(85,9)	(106,7)
+/- Otros ajustes	(10,7)	(12,3)
= NAV neto	1.912,6	1.893,4
Número de acciones (m)	151,7	151,7
NAV por acción (€)	13,25	13,27
NNAV por acción (€)	12,61	12,48

→ +3,6% aj. por dividendo de 0,46€/acc.

Desglose de la cartera, GAV en m€



Notas:

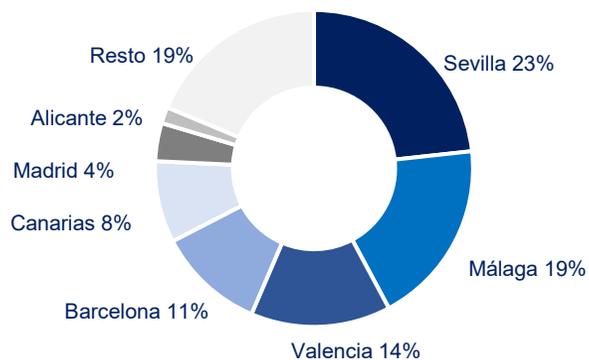
(1) Principalmente BINs fuera de balance / (2) 25% de las plusvalías implícitas / (3) Excluye 202 unidades de suelos comprados bajo contrato privado pendiente de escriturar, que ya han sido lanzadas

Perfil clientes

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

¿Dónde vendemos?

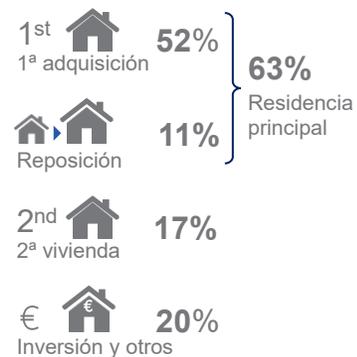
por % de unidades



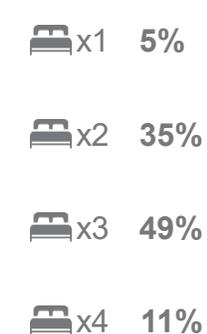
¿Qué es lo que compran?

Perfil del cliente por tipo de adquisición

Motivo de compra



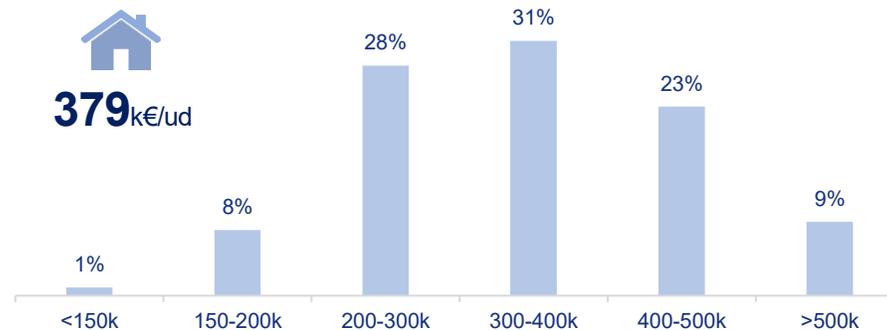
Nº habitaciones



¿Cuál es el precio medio de compra?

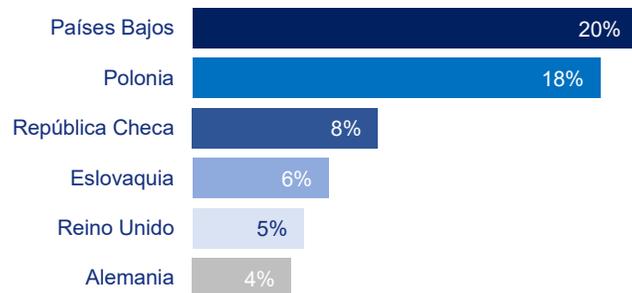
Producto clase media: 81% entre 150k€-400k€

PMV uds en comercialización



¿De dónde vienen?

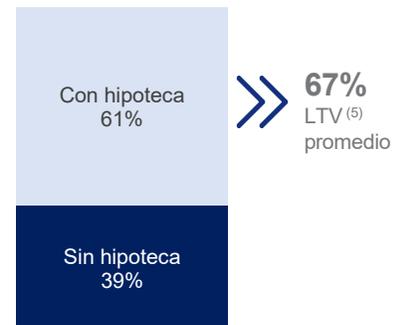
Mayoría cliente nacional; demanda extranjera variada



Perfil financiero

Apalancamiento razonable y 39% de clientes sin hipoteca

Apalancamiento⁽³⁾



Ratio accesibilidad⁽⁴⁾



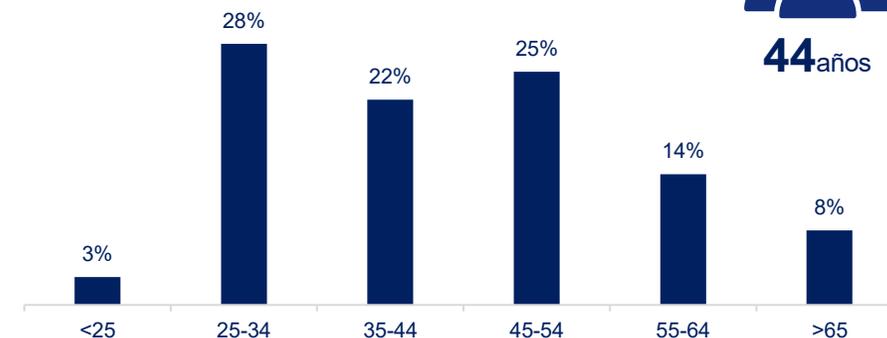
¿Quién compra?

c. 50% entre 35 y 54 años

Edad media



44 años



Notas:

(1) Nuevos clientes en 1S25 / (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	1S25
Preventas en el periodo (uds)	888	1.511	1.037	2.093	1.837	1.836	1.929	834
Cartera de preventas (uds)	909	2.131	2.568	3.033	3.171	3.332	3.265	3.676
Cartera de preventas (m€)	271	597	744	850	990	1.084	1.158	1.340
Promociones activas (# promociones)	102	136	125	138	150	141	114	105
Unidades activas totales	5.565	7.962	7.382	7.561	7.947	8.009	7.619	7.501
Unidades en comercialización	3.840	5.378	5.440	5.555	6.235	6.385	5.733	6.060
Unidades en construcción	1.329	3.383	3.550	4.007	4.101	4.517	4.143	4.403
Entregas en el periodo	520	289	601	1.627	1.699	1.675	1.996	423

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)



Q&A