

metrovacesa

Ramón Turró I, II & III (Barcelona)

Resultados 1S2026

22 de julio de 2026

mvo.



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

Residencial Azahara (Valdemoro, Madrid)

1. Hechos destacados

mvc.



Hechos destacados

Resultados 1S26

Ingresos
Totales

315,8m€

+138%
a/a

EBITDA

49,2m€

+809%
a/a

Resultado
Neto

17,8m€

vs. neg.

Cash Flow
Operativo

128,9m€

+735%
a/a

Dividendo

137m€
pagados en mayo

18% yield⁽¹⁾

❑ Cifras muy sólidas en el 1S26

- ✓ **315,8m€ de ingresos totales (+138% a/a)**, con 809 viviendas entregadas a un PMV de 343k€/ud
- ✓ **Se confirma una mejora del margen bruto: 27,2% (+5,2 p.p.)**, elevando el EBITDA a 49,2m€ y con beneficio neto positivo (17,8m€)
- ✓ **Fuerte generación de caja con 129m€, y una deuda neta estable** a pesar del significativo dividendo pagado en mayo (0,90€/acc.)
- ✓ Contexto de mercado: **demanda de vivienda en España en niveles saludables**, a pesar de cierta moderación en la cifra de compraventas a principios de 2026

Notas:

(1) Rentabilidad anual calculada como la suma de los dividendos pagados en dic-25 (1,12€/acc.) y may-26 (0,90€/acc) sobre el precio de cotización actual

metrovacesa

Caleida render (A Coruña)

2. Evolución de negocio

mvo



Principales datos operativos

a 30 de junio de 2026

Proyectos activos



Cartera de ventas ⁽¹⁾

2.893 **1.064m€**
Uds. vendidas **368k€** /ud PMV⁽²⁾

En comercialización

5.259 **380k€** /ud PMV⁽²⁾
unidades **71** promociones

Unidades activas

7.228 **96** promociones
unidades activas

Construcción



3.363 unidades en
construcción⁽³⁾

96 promociones en
construcción⁽³⁾

Entregas/ Ventas



809 unidades
entregadas
en el periodo

343k€ /ud PMV⁽²⁾

607 unidades
prevendidas⁽⁴⁾
en el periodo

376k€ /ud PMV⁽²⁾

Cartera de Suelo



Ventas de suelo

38,2m€ en ingresos PyG

134m€ en contratos privados
pendientes de
escriturar

Cartera de suelo

c. 24,3k uds resi. en
cartera de suelo

81% Finalista

Financieros



309m€
Deuda neta

161m€
Caja total

14,4%
Ratio LTV

11,55€
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

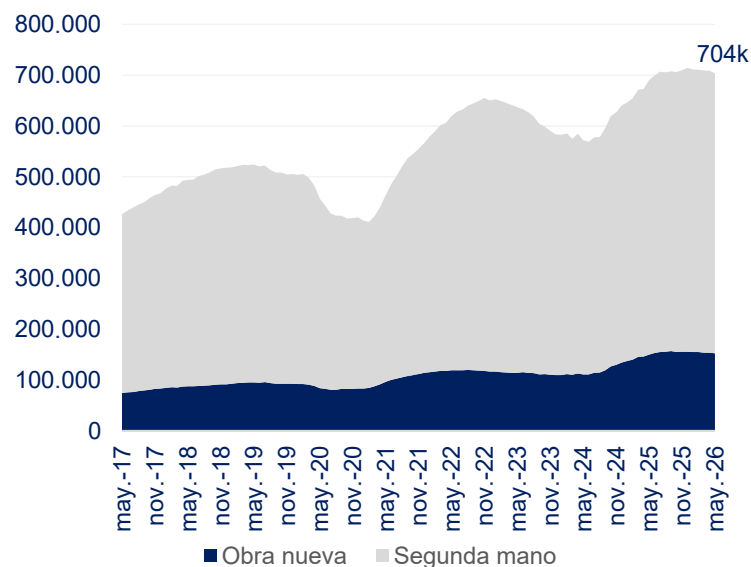
(4) Preventas en el periodo, netas de rescisiones

El mercado inmobiliario español

La demanda de viviendas se estabiliza en valores elevados

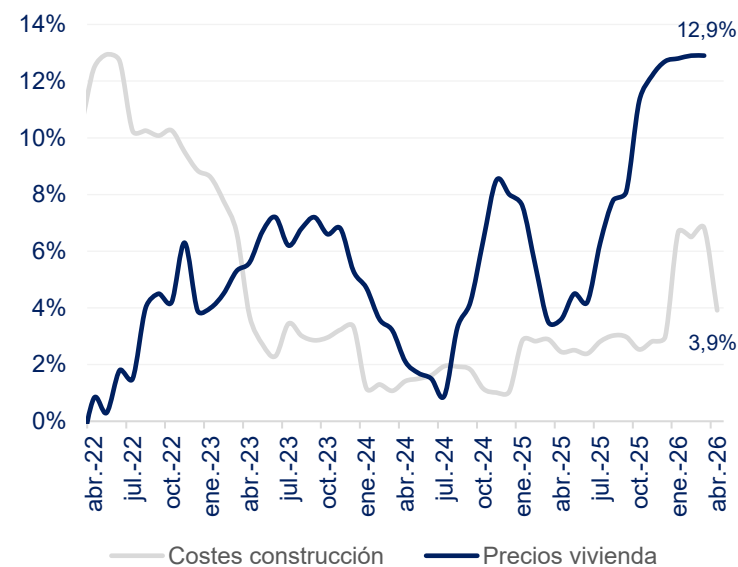
Demanda por encima de las 700k⁽¹⁾ unidades al año

Ligera desaceleración en el año hasta la fecha⁽²⁾: -3,4%
(Suma 12 meses transacciones; fuente: INE)



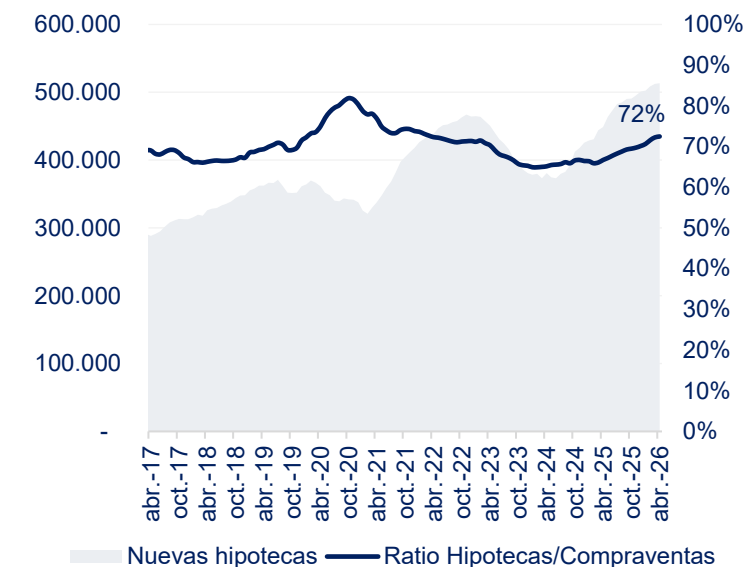
Precios de vivienda subiendo más que costes

El diferencial de precio-coste sostiene los márgenes
(variación a/a %; fuente: INE)



Nº hipotecas impulsado por la creciente demanda

Crece ligeramente la penetración de hipotecas a 72%
(Suma 12 meses nuevas hipotecas y % hipotecas-transacciones; fuente: INE)



- El mercado de vivienda español se está estabilizando con volúmenes de transacciones cerca de máximos (704k 12 meses) tras una ligera desaceleración en lo que va de año⁽¹⁾ (-3,4%), mientras que la penetración de las hipotecas continúa creciendo
- La oferta de nueva vivienda sigue estando por debajo de la demanda, lo que impulsa los precios de venta por encima de los costes de construcción, si bien algunas zonas empiezan a mostrar cierta tensión en los ratios de esfuerzo

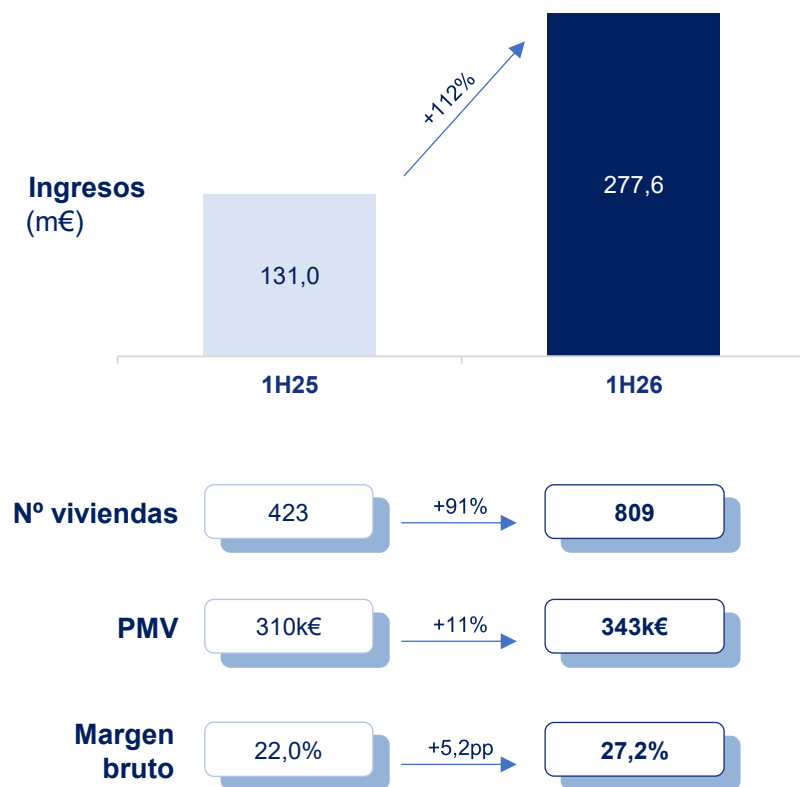
Nota:

(1) 704k suma 12 meses hasta may-26 / (2) Variación a/a para los primeros cinco meses del año

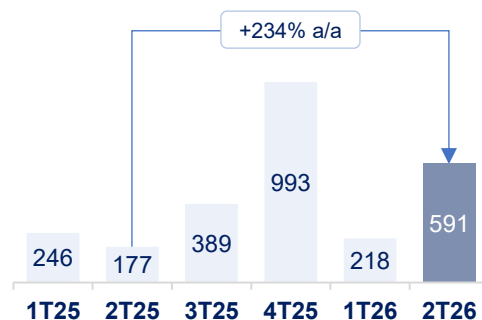
Entregas promoción residencial

Mayores volúmenes de entregas y PMV impulsan el crecimiento de ingresos y márgenes

Ingresos por entregas de viviendas



Entregas por trimestre (nº viviendas)



278m€
ingresos por entregas

27,2%
margen bruto

- **809 viviendas entregadas** (+91% a/a) a un PMV de **343k€/viv.** (+11% a/a)
- **Distribución más homogénea de las entregas trimestrales para 2026** aportando mayor certeza sobre los objetivos del año
- **Consolidación de la mejora del margen:** +5.2p.p. vs. 1S25

Algunos proyectos entregados en 1S26



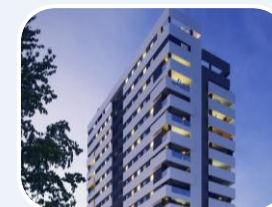
Serene Atalaya II
(Estepona, Málaga)



Residencial Patraix
(Valencia)



Edifici Barberá
(Barcelona)



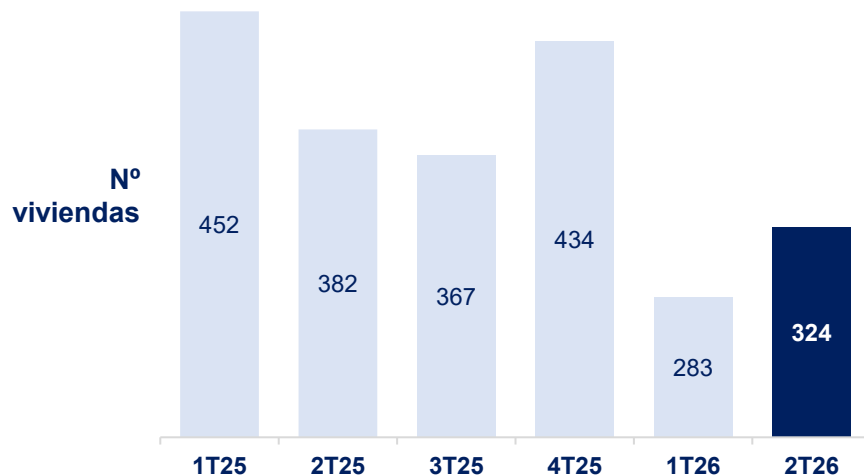
Torre Arenal
(Seville)

- ❑ **Entregas en mercados clave:** Valencia (37%), Sevilla (23%), Barcelona (17%), Málaga (10%) e Islas Canarias (10%)

Preventas

Iniciando comercialización en nuevos distritos clave

Preventas netas por trimestre



607
preventas
netas en 1S26

- La evolución a/a es coherente con los **fuertes ratios de cobertura de MVC**
- **Incremento del 15% en 2T** comparado con 1T de este año

376k€/viv.
PMV en 1S26

- PMV continúan mostrando **tasas de crecimiento sostenibles** (+2,9% en 2T26 vs. 366k€/viv. en 2T25)



Inicios comerciales clave:

- ❑ **Inicio de comercialización en nuevos distritos** tras avanzar en su gestión urbanística:



- ❑ **Los Cerros:** Alyssa (118 viv.)
 - Suelo para +c.1.900 viviendas adicionales para futuras promociones



- ❑ **Murcia:** Boreal (70 viv.)
 - Suelo para c.400 viviendas adicionales para futuras promociones



- ❑ **Lleida:** Torre Lumina (132 viv.)
 - +130 viviendas adicionales planificadas para la segunda fase

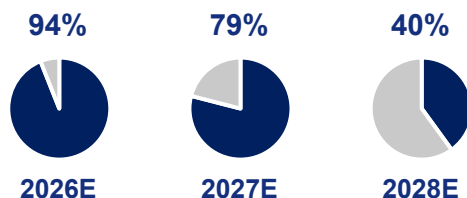
Actividad operativa

La fuerte cobertura de preventas aporta visibilidad a las entregas e ingresos futuros

Cartera de preventas 2.893 uds

- **1.058m€ en ingresos futuros**, con un precio medio de **368k€/unidad**
- **Elevada cobertura de futuras entregas** con preventas: 94% / 79% / 40%
- **Alta fiabilidad**, con el 78% formalizado en contratos con >10% de anticipo

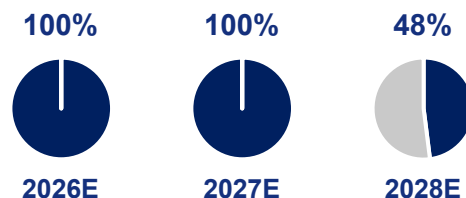
Cobertura de preventas 2026-2028E (% sobre entregas previstas)



En construcción 3.363 uds

- **Incluye 654 unidades con la obra finalizada**
- 255 unidades iniciadas en 1H26

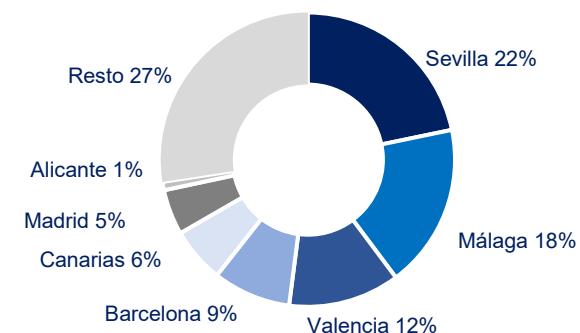
Cobertura de obra iniciada 2026-2028E (% sobre entregas previstas)



En comercialización 5.259 uds

- **Ingresos potenciales de 2.000m€** (PMV de 380k€/unidad)
- **55% ya está en prevendido**
- **Además, c.2.000 unidades activas en fase de diseño**, con inicio de comercialización previsto a corto plazo

Mix comercial por provincia (% de unidades)



Actividad de suelo

Sólida monetización de suelo y reposición disciplinada de la cartera de suelo

Monetización de suelo



Notas:

(1) Cartera de ventas firmadas mediante contratos vinculantes a 30 de junio de 2026, con parte del cobro ya realizado

Inversión en suelo

Co-inversiones

360
unidades de
co-living en JVs

- Dos JVs con **Santander Alternative Investments** para desarrollar **dos proyectos de co-living**: MVC tiene un 10% de participación
 - **Primera JV creada en mar-26**: 180 uds en Sevilla
 - **Segunda JV formalizada en jun-26**: 180 uds en Valencia
- Seguimos explorando **nuevas oportunidades de co-inversión** con otros socios

Sevilla – Co-living (180 uds)



Adquisiciones propias

367
viviendas

- **367 viviendas protegidas** en Granada adquiridas mediante **acuerdo de permuta** con la Junta de Andalucía

Cartera terciaria

Continuamos con la reducción de la cartera de terciario: GAV 283m€ (13% del total de MVC)

❑ Avances en el proyecto Oria Innovation Campus⁽¹⁾

• Calendario del proyecto:

- ✓ **Residencia de estudiantes** (585 hab.): entrega prevista en 3T26⁽²⁾
- ✓ **Edificio flex-living** (519 hab.): construcción en curso, se entregará en 2027⁽²⁾
- ✓ **Edificios de oficinas** (48.000m² SBA): construcción iniciada y se espera entregar en 2029

- **El mayor proyecto comercial de MVC:** proyecto de regeneración de 89.000m² de usos mixtos en la ciudad de Madrid, con una **inversión total de c.350m€**

ORIA
Innovation Campus



❑ Venta del edificio de oficinas de P. Somport

• Venta formalizada en junio

- ✓ c.20.000m² SBA de oficinas en Madrid
- ✓ Ratio de ocupación del 97%

• Desarrollado bajo JV con Tishman Speyer, 24% participación de MVC

- ✓ Sin impacto en ingresos totales, ya que el resultado se registra bajo el método de puesta en equivalencia en participadas (por debajo de EBITDA)
- ✓ Contribución de cashflow para MVC de 7m€, neta de deuda



Notas:

(1) Oria Innovation Campus, ubicado en la Avenida Cardenal Herrera Oria (Madrid), junto a la antigua fábrica de Clesa / (2) Impacto en cash flow pero no en PyG

ESG

Promovemos un modelo de vivienda sostenible, descarbonizado e inclusivo

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

E



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



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

S



Incorporación como socio colaborador del **Observatorio de Arquitectura Saludable (OAS)**, reflejando nuestro compromiso con la salud y el bienestar de los clientes



Avance en la **medición y gestión del impacto en proyectos urbanísticos**, mediante el desarrollo de un modelo específico



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



Consolidación del **Sistema de Control Interno de Información de Sostenibilidad**, impulsando la supervisión y el aseguramiento de los KPIs ESG

G



Fomento de la aplicación práctica de la IA en el sector inmobiliario, mediante la **segunda edición del AI Challenge**

metrovacesa

Informe Anual
de Sostenibilidad
2025



Publicamos nuestro **Informe Anual de Sostenibilidad 2025**



Reconocimiento a la plaza pública del desarrollo **Jardines de Tetuán (Madrid)** en los premios **IDEQUO Escala de interiorismo**, por su aportación a la experiencia urbana



El **desarrollo urbanístico de Vinival (Valencia)** de Metrovacesa recibe una Mención Especial al **Mejor Proyecto de Regeneración Urbana** en los premios **ASPRIMA-SIMA 2026**

metroacesa

3. Situación financiera

Alma I (Granada)

mvc.



Cuenta de resultados

Resumen

 m€	1S 2025	1S 2026	%a/a
Ingresos	132,8	315,8	+138%
Promoción residencial	131,0	277,6	
Ventas de suelo & otros ingresos	1,8	38,2	
Margen Bruto	29,0	75,5	+160%
Promoción residencial	28,9	75,4	
% margen bruto promoción	22,0%	27,2%	
Ventas de suelo & otros	0,2	0,1	
Margen Neto	20,0	63,6	+218%
% margen neto	15,1%	20,1%	
EBITDA	5,4	49,2	+809%
% margen EBITDA	4,1%	15,6%	
Var. valor activos & deterioros ⁽¹⁾	(13,7)	(17,9)	
Rdo. financiero & pta. equivalencia	(8,7)	(6,9)	
Rdos. antes de impuestos	(17,0)	24,4	n.a.
Resultado Neto	(15,5)	17,8	n.a.
Rdo. recurrente antes de impuestos⁽²⁾	(3,5)	42,2	n.a.

Ingresos totales
315,8m€ (+138%)

EBITDA
49,2m€ (+809%)
(15,6% margen EBITDA)

Resultado neto
17,8m€

Resultado recurrente⁽²⁾
42,2m€

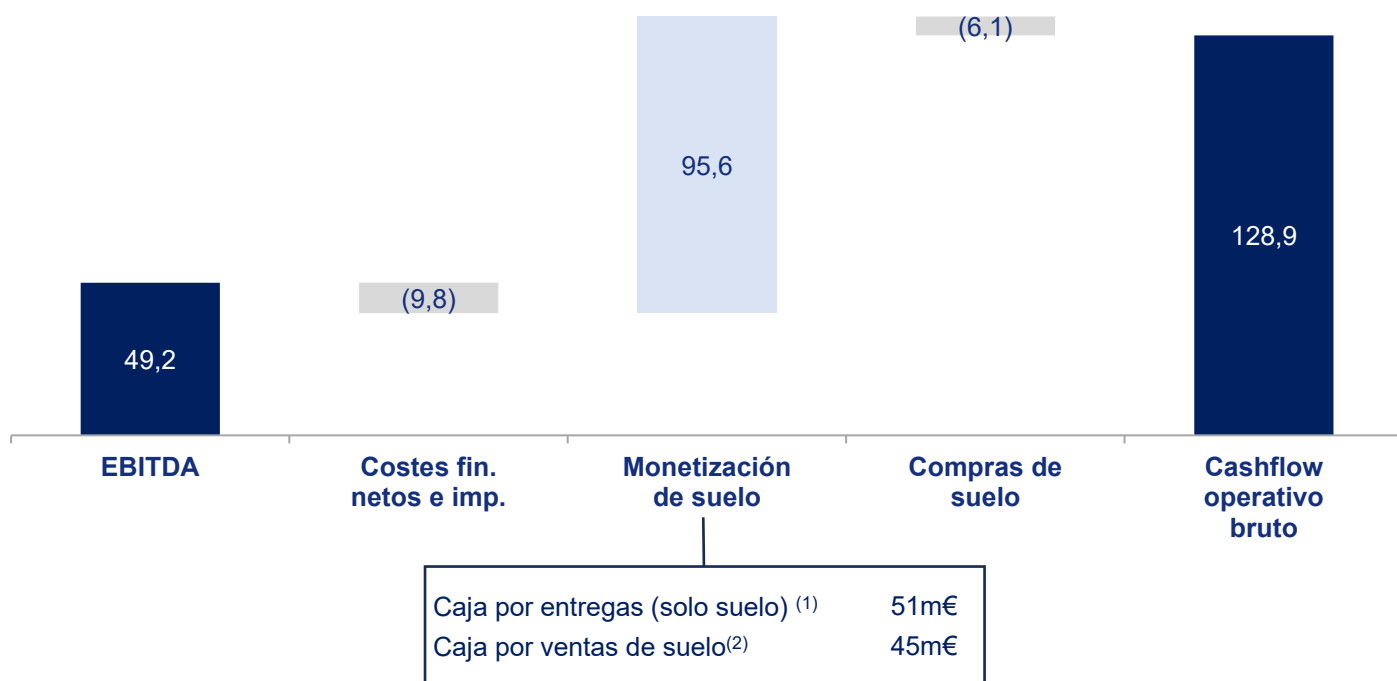
Notas:

(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€)



128,9m€
Cashflow operativo
bruto

Reiteramos previsión
año 2026 >200m€

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-25	jun-26
Deuda promotora	107,6	98,2
Deuda corporativa	330,2	294,6
Deuda financiera bruta	437,9	392,8
Caja disponible	137,3	83,6
Deuda financiera neta	300,6	309,2
Caja restringida ⁽¹⁾	63,8	76,2
% LTV	13,5%	14,4%

Tesorería
159,8m€

83,6m€ Caja disponible

76,2m€ Caja restringida

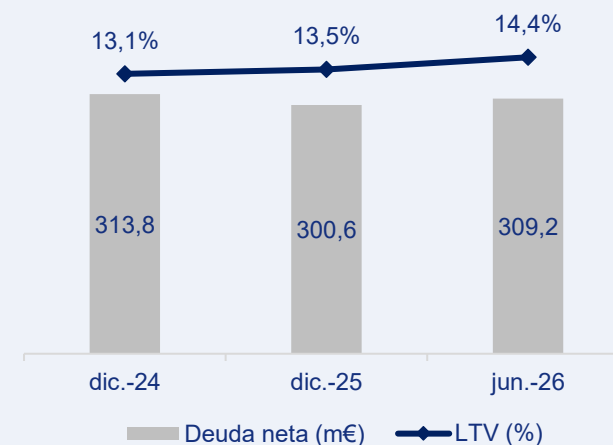
❑ Posición de deuda estable a pesar del fuerte dividendo pagado en mayo

- Fuerte capacidad de generación de caja
- LTV prudente del 14%, por debajo del rango de referencia del 15%-20%

❑ Préstamo sindicado: vencimiento a finales de 2029

- Más de 300m€ disponibles y no dispuestos de préstamos de proyecto y corporativos a jun-26
- Coste medio de la deuda: 5,1%

Evolución de la deuda neta y %LTV



Nota:

(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 11,55€ por acción, GAV +3,2% LFL

GAV Total
2.142m€

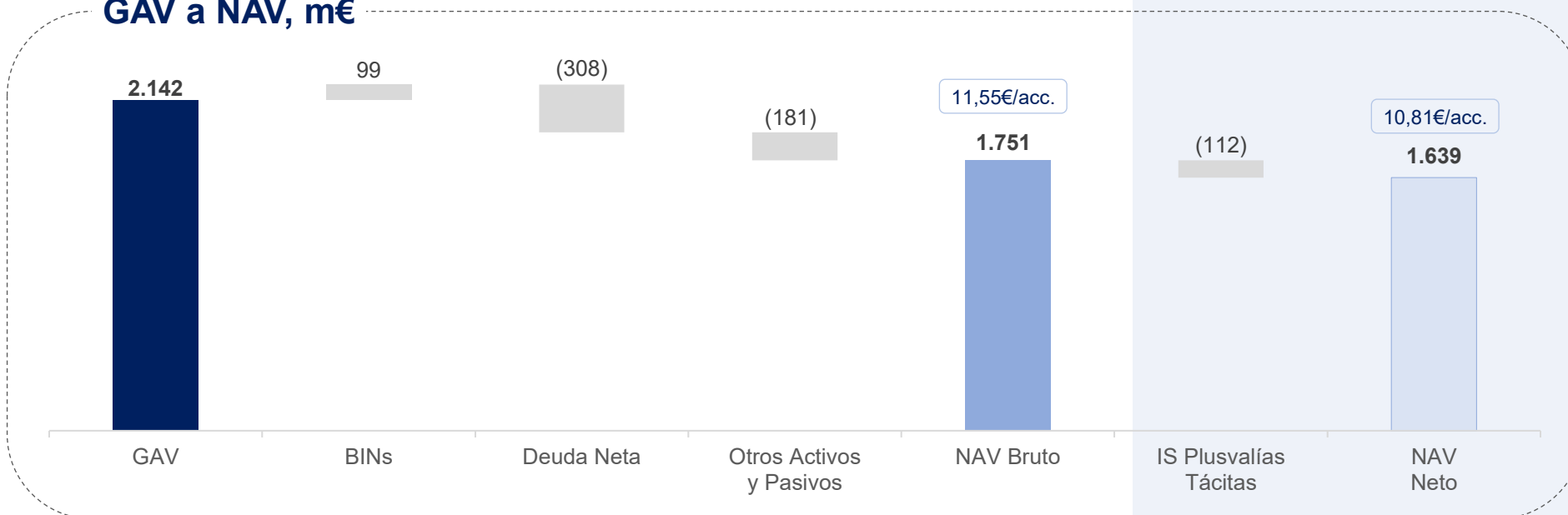
+3,2% LFL vs. dic-25

- Positivo en residencial
- Negativo en terciario

NAV/acc.
11,55€

- **+2,6% vs dic-25**
ajust. por dividendo de 0,90€/acc.

GAV a NAV, m€



metrovacesa

4. Comentarios finales

Aire render (Estepona, Málaga)

mvc.



Comentarios finales

Mercado estabilizándose en valores altos

- ✓ **Volúmenes saludables de transacciones (704k últimos 12 meses⁽¹⁾)** a pesar de un inicio de año más lento (-3,4%⁽²⁾ a may-26)
- ✓ **Volatilidad en costes de construcción**, aunque compensados por la subida en el precio de vivienda (+13% a/a a mar-26)

Desempeño destacado en el 1S26

- ✓ **Una distribución más homogénea de las entregas** entre los trimestres aporta más certeza sobre los objetivos del año 2026
- ✓ **Confirmación de la mejora del margen bruto**, impulsando EBITDA y Resultado Neto
- ✓ **Sólida cobertura de preventas**, que aporta alta visibilidad sobre entregas e ingresos futuros

Confirmación del *guidance* para 2026

- ✓ **Generación de Cash Flow Operativo Bruto: >200m€**
 - **Entregas residenciales:** número similar a 2025
 - **Ventas de suelo:** crecimiento significativo en ingresos, basado en la cartera de contratos privados existente

Nota:

(1) Suma 12 meses a may-26 / (2) Variación a/a para los primeros 5 meses del año

metrovacesa

Anexos

mvc

Molí Mistral (Quart de Poblet, Valencia)



Cuenta de resultados

	m€	1S 2025	1S 2026	a/a
A Ingresos totales		132,8	315,8	+138%
Promoción residencial		131,0	277,6	
Ventas de suelo & otros ingresos		1,8	38,2	
Total coste de ventas		(103,8)	(240,3)	
Promoción residencial		(102,2)	(202,2)	
Ventas de suelo & otros ingresos		(1,6)	(38,1)	
B Margen bruto		29,0	75,5	+160%
Margen bruto promoción		28,9	75,4	
% <i>margen bruto promoción</i>		22,0%	27,2%	
<i>Margen bruto ventas de suelo</i>		0,2	0,1	
Gastos comerciales y otros coste operativos		(9,0)	(11,9)	
C Margen neto		20,0	63,6	+218%
Sueldos y salarios		(9,8)	(9,9)	
Otros gastos generales		(4,8)	(4,5)	
D EBITDA		5,4	49,2	+809%
E Var. valor activos y deterioros		(13,7)	(17,9)	
Resultado financiero neto		(8,4)	(8,6)	
Puesta en equivalencia		(0,3)	1,6	
Resultado antes de impuestos		(17,0)	24,4	n.a.
Impuesto de sociedades		1,5	(6,6)	
F Resultado neto		(15,5)	17,8	n.a.
Rdo. recurrente antes de impuestos ⁽¹⁾		(3,5)	42,2	n.a.



Comentarios

A – Ingresos totales de 315,8m€

- Ingresos promoción residencial de 277,6m€
- Ventas de suelo de 38,2m€

B – Margen bruto de 75,5m€

- 27,2% margen en promoción residencial

C – Margen neto de 63,6m€, tras gastos directos

D – EBITDA de 49,2m€, presenta un 15,6% de margen EBITDA

E – Deterioros de (17,9m€) debido al descenso de valor tras la valoración de activos, principalmente en el segmento terciario

F – Beneficio neto de 17,8m€

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-25	jun-26
Inversiones inmobiliarias	245,6	255,8
Otros activos no corrientes	138,1	135,7
Total activos no corrientes	383,7	391,5
Existencias	1.570,0	1.463,1
<i>Suelo</i>	645,8	580,6
<i>WIP & producto terminado</i>	924,2	882,5
Caja	194,1	159,8
Otros activos corrientes	110,3	116,5
Total activos corrientes	1.874,3	1.739,4
Total activos	2.258,0	2.130,9
Provisiones	7,6	6,4
Deuda con entidades de crédito	253,7	234,2
Otros pasivos no corrientes	61,0	63,4
Total pasivos no corrientes	322,4	304,0
Provisiones	31,3	29,8
Deuda con entidades de crédito	180,9	155,2
Otros pasivos corrientes	309,3	345,5
Total pasivos corrientes	521,4	530,5
Patrimonio neto	1.414,2	1.296,4
Total pasivos + patrimonio neto	2.258,0	2.130,9



Cashflow

m€	1S 2025	1S 2026
+ EBITDA	5,4	49,2
- Gastos financieros netos pagados	(6,2)	(8,2)
- Impuestos pagados	4,8	(1,6)
+ Monetización del suelo:		
Suelo en entregas residenciales ⁽¹⁾	24,3	50,7
Caja de ventas de suelo ⁽²⁾	1,6	44,9
- Compras de suelo	(14,6)	(6,1)
= Cashflow operativo bruto (A)	15,4	128,9
- Capex de urbanización	(12,5)	(12,2)
- Capex de obra en curso	(225,4)	(152,1)
+ COGS de entregas (ex suelo)	77,9	151,5
+/- Otro capital circulante y resto	121,6	11,8
= Cashflow relativo a promociones en curso (B)	(38,4)	(1,0)
= Cashflow total (A) + (B)	(23,0)	127,9
- Dividendo pagado	(69,7)	(136,5)
= Variación deuda neta	(92,7)	(8,6)

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

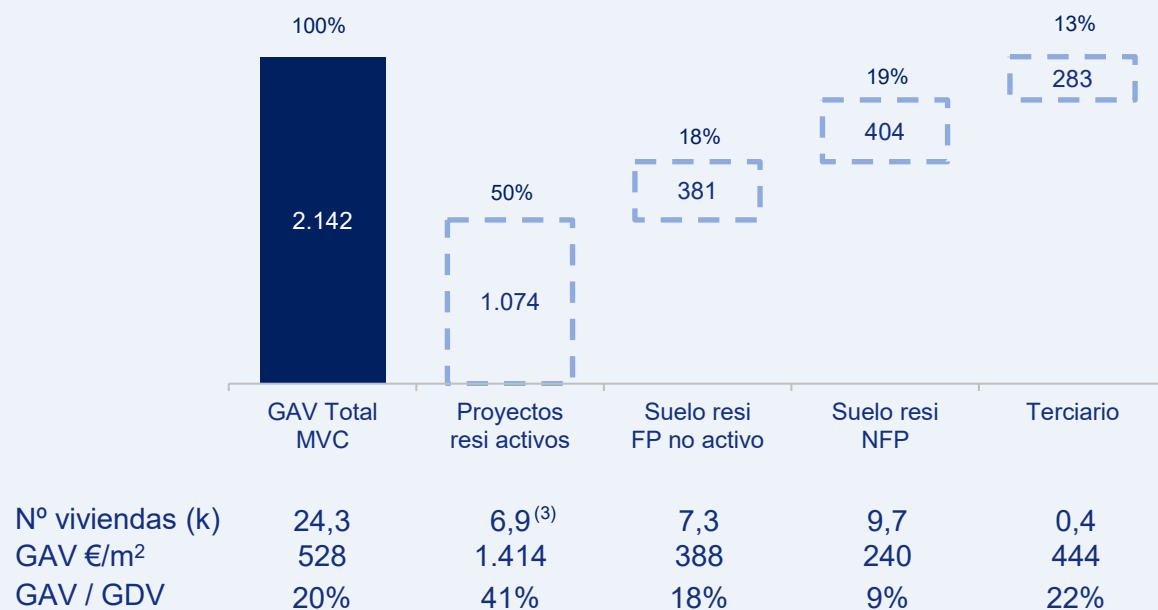
Cálculos detallados

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

m€	dic-25	jun-26
Fondos propios	1.414,2	1.296,4
+/- Plusvalías implícitas	358,8	385,4
+/- otros ajustes ⁽¹⁾	67,3	69,3
= NAV bruto	1.840,3	1.751,1
+/- Impuestos s/ ganancias ⁽²⁾	(89,7)	(96,3)
+/- Otros ajustes	(13,9)	(15,7)
= NAV neto	1.736,7	1.639,1

Número de acciones (m)	151,7	151,7	
NAV por acción (€)	12,13	11,55	→ +2,6% aj. por dividendo de 0,90€/acc.
NNAV por acción (€)	11,45	10,81	

Desglose de la cartera, GAV en m€



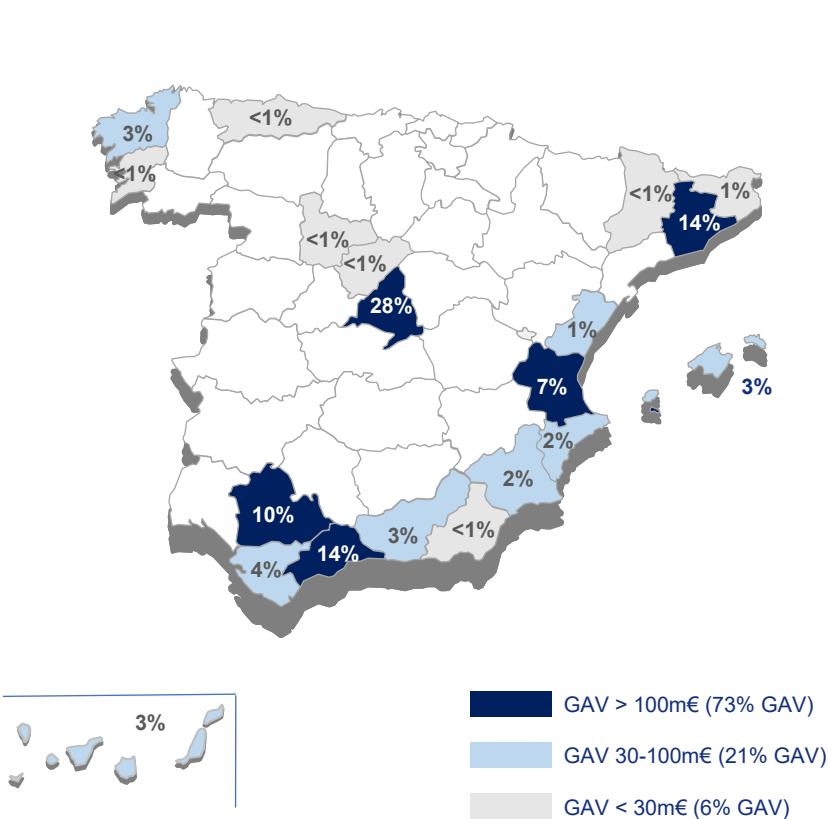
Notas:

(1) Principalmente bases imponibles negativas pendientes de compensar fuera de balance / (2) 25% de las plusvalías brutas / (3) La cartera activa excluye 464 viviendas correspondientes a una compra de suelo bajo contrato vinculante aún pendiente de formalización, que ya han sido lanzadas

Cartera de suelo

Resumen

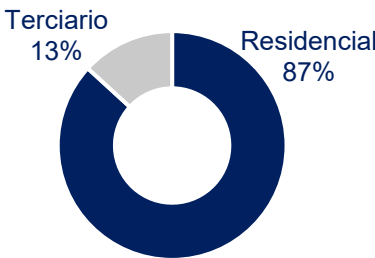
Distribución geográfica de la cartera⁽¹⁾:



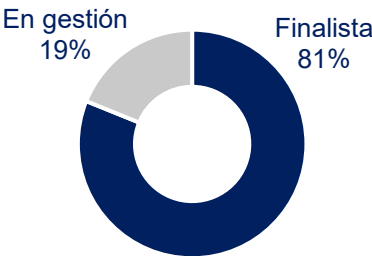
2.142m€
GAV

24,3k€
Uds Resi

GAV por uso



GAV por status⁽²⁾



73% del valor de la cartera de suelo en los 5 principales mercados:
Madrid, Málaga, Barcelona, Sevilla y Valencia

Distribución GAV por provincia:

Location	% Total GAV	% Residencial GAV	% Terciario GAV
Madrid	28%	27%	35%
Málaga	14%	16%	0%
Barcelona	14%	9%	43%
Sevilla	10%	12%	0%
Valencia	7%	8%	0%
Cádiz	4%	3%	5%
A Coruña	3%	4%	0%
Is. Baleares	3%	2%	10%
Granada	3%	3%	-
Is. Canarias	3%	4%	-
Resto	11%	11%	6%
Total	100%	100%	100%

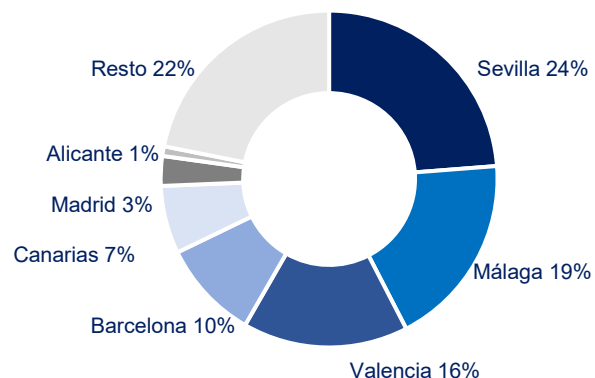
Notas:
(1) Distribución como % del GAV a junio de 2026. Excluye provincias con exposición reducida (valor inferior a €10m). / (2) Porcentaje del GAV más reciente

Perfil clientes

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

¿Dónde vendemos?

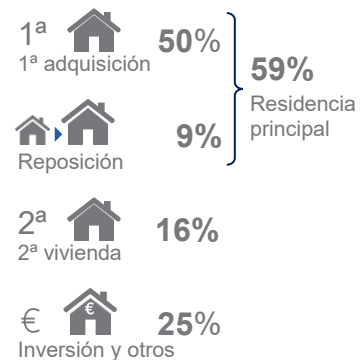
por % de unidades



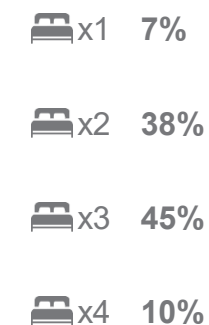
¿Qué es lo que compran?

Perfil del cliente por tipo de adquisición

Motivo de compra

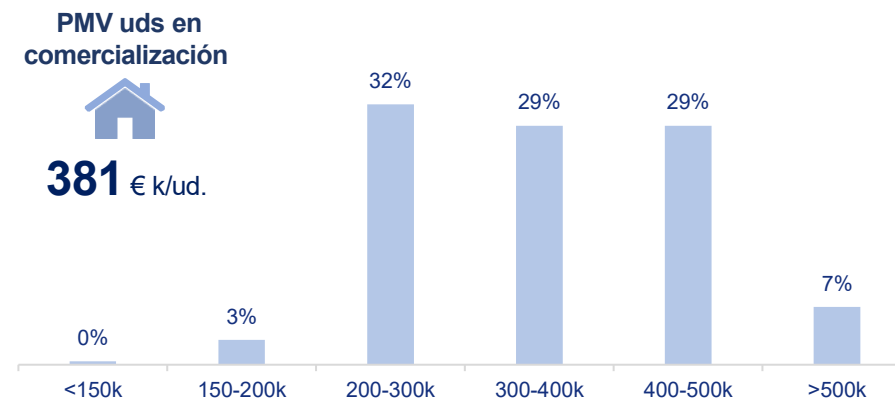


Nº habitaciones



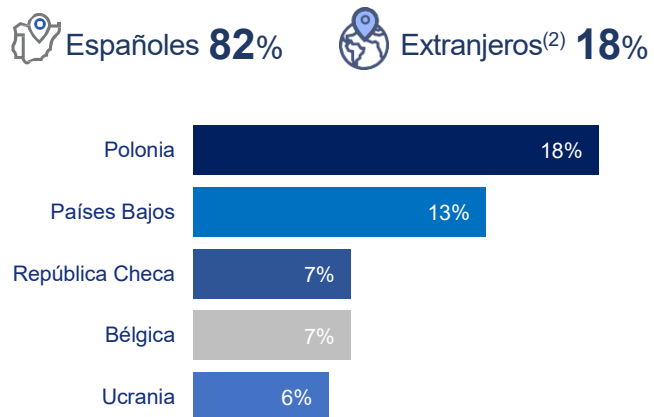
¿Cuál es el precio medio de compra?

Producto clase media: 61% entre 200k€-400k€



¿De dónde vienen?

Mayoría cliente nacional; demanda extranjera variada



Perfil financiero

Apalancamiento razonable y 28% de clientes sin hipoteca

Apalancamiento⁽³⁾



Ratio accesibilidad⁽⁴⁾



65% LTV promedio⁽⁵⁾

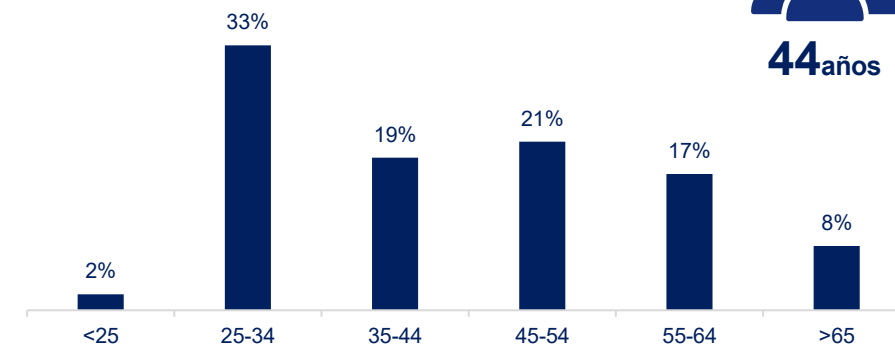
¿Quién compra?

73% entre 25 y 54 años

Edad media



44 años



Notas:

(1) Nuevos clientes en 1S26 / (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	1S26
Preventas en el periodo (uds)	888	1.511	1.037	2.093	1.837	1.836	1.929	1.635	607
Cartera de preventas (uds)	909	2.131	2.568	3.033	3.171	3.332	3.265	3.095	2.893
Cartera de preventas (m€)	271	597	744	850	990	1.084	1.158	1.110	1.064
Promociones activas (nº)	102	136	125	138	150	141	114	106	96
Unidades activas totales	5.565	7.962	7.382	7.561	7.947	8.009	7.619	7.641	7.228
Unidades en comercialización	3.840	5.378	5.440	5.555	6.235	6.385	5.733	5.196	5.259
Unidades en construcción	1.329	3.383	3.550	4.007	4.101	4.517	4.143	3.917	3.363
Entregas en el periodo	520	289	601	1.627	1.699	1.675	1.996	1.805	809

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)

metrovacesa

Q&A

Residencial Allegro (Sagunto, Valencia)

mvc.

