

## OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

### GAVARI PROPERTIES SOCIMI, S.A.

Madrid, 10 de enero de 2025

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 227 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity (“**BME Growth**”), GAVARI PROPERTIES SOCIMI, S.A. (la “**Sociedad**”) pone en conocimiento lo siguiente:

Nos complace informar a nuestros accionistas sobre el progreso de las obras de nuestro edificio ubicado en San Marcelo 23 (Madrid). Nos encontramos en la fase final de construcción y esperamos concluir todos los trabajos para finales de marzo de 2025.

Con la finalización de las obras y la puesta en arrendamiento de los inmuebles de diversos activos (tal como se explica a continuación en el presente documento), se cumple una fase de reforma y reposicionamiento de todos los activos de la compañía que permitirá alcanzar un nivel de rentas en 2025 próximo a los 2,3 millones de euros. Esto supondrá un salto cualitativo en la puesta en rentabilidad de la SOCIMI, duplicando los ingresos por rentas alcanzados en 2023.

A continuación, se muestran las previsiones estimadas para el cierre del ejercicio 2025, que se han preparado utilizando criterios comparables a los utilizados para la información financieras histórica, aprobadas por unanimidad por el Consejo de Administración de la Sociedad de fecha 9 de enero de 2025:

<b>Cuenta de Pérdidas y Ganancias (miles €)</b>	<b>2025 (e)</b>
Importe neto de la cifra de negocios	2.273,4
Reparaciones y conservación	-22,1
Primas de seguros (rentas y daños)	-40,3
Suministros	-16,6
Otros servicios (limpieza, basuras, ...)	-30,9
Operación y comercialización de los activos	-22,3
IBI	-44,0
<b>NOI</b>	<b>2.097,2</b>

Para elaborar estas previsiones, GAVARI ha tomado como base la cuenta de resultados a 30 de noviembre de 2024, así como las siguientes principales hipótesis para el periodo proyectado basadas en factores en los que pueden influir los miembros del Consejo de Administración: :

1. Hipótesis empleadas en las proyecciones:

Importe neto de la cifra de negocios.

Las estimaciones del “Importe neto de la cifra de negocios” incluyen la renta derivada de los contratos vigentes, así como los próximos contratos o renovaciones que se espera establecer a medida que venzan los contratos en vigor. Las cifras estimadas no prevén la adquisición de ningún inmueble nuevo durante el período de proyección.

La entrada del último proyecto en rehabilitación se llevará a cabo en mayo de 2025 - San Marcelo - con una tipología de explotación en media estancia, tenemos varias propuestas por operadores en las que cifran la renta neta media por unidad/mes en 1.350 euros, con un potencial *upside* (no contemplado en la proyección) a través de una gestión *in-house*. Para la proyección, se ha asumido una ocupación del 100%, basada en la fuerte demanda de este tipo de alojamiento en esa zona.

Respecto al proyecto Molino de Viento, se proyecta un *ramp-up* sobre la renta para septiembre de 2025 del 5%, específicamente en las unidades gestionadas bajo el modelo de renta fija (16). Paralelamente, se contempla la entrada en operación de la oficina (bajo A) para antes de final de año, de la cual se estima obtener una renta mensual de 2.000 euros.

En relación con el resto de los activos, consideramos actualizar las rentas en función del Índice de Referencia de Arrendamiento de Vivienda manteniendo una media para el ejercicio del 2,0%. Para la proyección, se ha considerado plena ocupación en los activos como consecuencia de la situación de mercado y la escasa rotación que estamos teniendo.

Adicionalmente, se ha identificado un potencial incremento en los ingresos - solo previsto en 2025 en una vivienda en Callejo y otra en Jaime Hermida por un importe de 10.000 euros - que podría lograrse mediante un cambio en el modelo de explotación hacia media estancia. Para evaluar la viabilidad de este cambio de tipología de explotación, se ha realizado un profundo análisis del mercado enfocado en operadores especializados en media estancia. Como resultado, se han recibido propuestas para la gestión de los activos de Marcelino Álvarez, Jaime Hermida y Callejo, con rentas netas mensuales medias proyectadas por vivienda en torno a los 1.450 euros, 1.350 euros y 950 euros, respectivamente, que podrían aumentar el nivel de rentas anualizado en cerca de 225.000 euros (sin haber sido considerado en la previsión de 2025).

Gastos Operativos.

Recoge principalmente los gastos derivados de la explotación del negocio de alquiler de las viviendas (en torno a 159 mil euros). Los principales gastos recogidos en este concepto son: IBI, seguros de rentas y daños, otros servicios (limpieza, basuras, comunidades de propietarios), mantenimiento y conservación, suministros, comercialización y property management.

NOI (Rentas netas).

Métrica operativa (sin reconocimiento en el plan contable) que refleja las rentas percibidas después de deducir los gastos operativos directos derivados del negocio de alquiler de viviendas.

2. Potenciales riesgos asociados a las proyecciones

Las proyecciones incluidas en el presente documento están principalmente sujetas a los mismos riesgos que los recogidos en el documento de incorporación de la SOCIMI (recogidos los principales en el Anexo 1 del presente documento). A estos habría que añadir los riesgos de retrasos en las obras y futura ocupación del activo de San Marcelo 23, lo que supondría una menor generación de rentas en el año 2025.

De conformidad con lo dispuesto en la citada Circular 3/2020 del BME Growth, se indica que la información comunicada por la presente ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus administradores.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

Atentamente,

---

D. Juan Merino de Cabo

Presidente del Consejo de Administración de GAVARI PROPERTIES SOCIMI, S.A.

## ANEXO 1

### Factores de Riesgo Asociados a la Actividad de GAVARI

Las actividades, resultados y perspectivas de GAVARI están condicionados tanto por factores internos exclusivos de la Sociedad como por factores externos que afectan al sector inmobiliario en general. A continuación, se presenta un análisis detallado de los riesgos agrupados en dos categorías principales: riesgos relacionados con la actividad de la Sociedad, y riesgos asociados al sector inmobiliario.

#### 1. Riesgos Relacionados con la Actividad de la Sociedad

##### 1.1. Riesgo de Concentración del Negocio en España

GAVARI opera exclusivamente en España, con una cartera inmobiliaria localizada principalmente en Madrid y Málaga. Esta dependencia geográfica hace que los resultados de la Sociedad estén estrechamente vinculados a las condiciones económicas y sociales de estas regiones específicas. Cambios en el ciclo económico, como una recesión o un aumento significativo del desempleo, podrían reducir la capacidad adquisitiva de los arrendatarios y, en consecuencia, impactar negativamente en las tasas de ocupación, en los ingresos por arrendamientos y en el valor de los activos.

##### 1.2. Riesgo Derivado de la Concentración en el Alquiler Residencial

La actividad de GAVARI se centra en el mercado de alquiler residencial, lo que la hace particularmente vulnerable a factores económicos que afecten a los arrendatarios, como pérdida de empleo, descensos salariales o cambios en las dinámicas familiares. Estas situaciones podrían derivar en incumplimientos de pago, renegociaciones contractuales o resoluciones anticipadas de contratos.

Para mitigar dicho riesgo, GAVARI ha implementado un riguroso sistema de control en la selección de inquilinos, evaluando exhaustivamente todas las variables, tanto cualitativas como cuantitativas, del historial de su vida laboral.

##### 1.3. Riesgo de Contraparte en Contratos de Arrendamiento

La dependencia de los ingresos provenientes de los arrendatarios conlleva riesgos de incumplimientos, insolvencias o dificultades para reemplazar a inquilinos en caso de terminación de contratos. Además, retrasos en los procesos judiciales para desalojar inmuebles podrían agravar este problema, afectando tanto los ingresos como la rentabilidad de la Sociedad.

GAVARI lleva a cabo un control semanal del cobro, asegurándose de que los pagos se realicen puntualmente y gestionando de manera eficaz cualquier incidencia relacionada con cuentas incobrables. Este proceso incluye la revisión de los pagos, la identificación de posibles retrasos y la toma de medidas correctivas para garantizar la estabilidad financiera de la empresa.

#### **1.4. Riesgos Inherentes a la Inversión en Bienes Inmuebles**

La inversión en bienes inmuebles está sujeta a riesgos intrínsecos, como deterioro físico, problemas legales relacionados con la propiedad o fluctuaciones en los valores de mercado. Adicionalmente, imprevistos como aumentos en los costes de mantenimiento, problemas estructurales o retrasos en la regularización documental podrían impactar negativamente en los ingresos. La implementación de auditorías regulares y planes de mantenimiento preventivo reducen este tipo de riesgos.

En términos de ocupación, el mercado inmobiliario español se caracteriza por una alta competitividad, con numerosos actores que cuentan con mayor experiencia y recursos financieros. No obstante, las altas barreras de entrada, derivadas de un déficit de vivienda y un exceso de demanda, contribuyen a mantener un nivel de ocupación altamente favorable, lo que clasifica este riesgo como de escasa relevancia o preocupación.

#### **1.5. Riesgo General de Reclamaciones Judiciales y Extrajudiciales**

Aunque actualmente no existen reclamaciones significativas en curso, GAVARI está expuesta a posibles litigios en el futuro, como demandas relacionadas con defectos en los activos, incumplimientos contractuales o conflictos con proveedores. Incluso con pólizas de seguro, los costes legales y la exposición reputacional podrían ser significativos. Mantener una robusta gestión de riesgos legales y garantizar el cumplimiento normativo son fundamentales para minimizar este tipo de contingencias.

## **2. Riesgos Asociados al Sector Inmobiliario**

### **2.1. Riesgos por Cambios Adversos en la Coyuntura Económica o Política**

El sector inmobiliario es particularmente sensible a fluctuaciones económicas, como aumentos en la inflación, cambios en los tipos de interés o variaciones en la confianza del consumidor. A nivel político, cambios en la legislación fiscal, tensiones geopolíticas o inestabilidad gubernamental podrían influir en la demanda de inmuebles y en el valor de los activos.

## **2.2. Riesgo del Marco Normativo**

El marco regulatorio aplicable al sector inmobiliario está sujeto a constantes cambios. Modificaciones en normativas relacionadas con licencias, uso del suelo, alquileres o fiscalidad podrían generar incrementos en los costes de cumplimiento y afectar la viabilidad de ciertos proyectos.