



PREMIER ESPAÑA, S.A.U.

(Sociedad constituida en España de acuerdo con la Ley de Sociedades de Capital)

Programa de Pagarés Premier España 2025

Saldo vivo máximo: 50.000.000€

**DOCUMENTO BASE INFORMATIVO DE INCORPORACIÓN DE PAGARÉS
AL MERCADO ALTERNATIVO DE RENTA FIJA**

I. INFORMACIÓN GENERAL

PREMIER ESPAÑA, S.A.U. (en adelante, "**PREMIER**" o el "**Emisor**") sociedad anónima unipersonal constituida bajo la legislación española con domicilio social en la C/ Martínez Villegas 49, Edificio V 2ª Planta (28027) Madrid, inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, en el tomo 33897, folio 62, hoja 477067 y con Número de Identificación Fiscal A59134593 y código LEI 959800W7EKSXF4ZJJX20, solicitará la incorporación de los pagarés (los "**Pagarés**") que se emitan de acuerdo con lo previsto en el presente Documento Base Informativo de Incorporación (el "**Documento Base Informativo**") de Pagarés al Mercado Alternativo de Renta Fija ("**MARF**").

El MARF es un Sistema Multilateral de Negociación ("**SMN**") y no un mercado regulado, de conformidad con lo previsto en el artículo 68 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión (la "**LMVSI**"). Este Documento Base Informativo es el documento requerido por la Circular 1/2025, de 16 de junio, sobre incorporación y exclusión de valores en el Mercado Alternativo de Renta Fija (la "**Circular 1/2025**").

Los Pagarés estarán representados mediante anotaciones en cuenta correspondiendo la llevanza de su registro contable a la Sociedad de Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores, S.A.U. ("**IBERCLEAR**") que, junto con sus entidades participantes, será la encargada de su registro contable.

Invertir en los Pagarés conlleva ciertos riesgos.

Lea la sección 1 de factores de riesgo de este Documento Base Informativo.

El MARF no ha efectuado ningún tipo de verificación o comprobación en relación con este Documento Base Informativo, ni sobre el contenido de la documentación e información aportada por el Emisor en cumplimiento de la Circular 1/2025.

LEAD ARRANGER

BANKINTER INVESTMENT, S.A.U.

ENTIDADES COLABORADORAS

BANKINTER, S.A.

RENTA 4 BANCO, S.A.

KUTXABANK INVESTMENT, S.V., S.A.

BANCA MARCH, S.A.

AGENTE DE PAGOS

BANKINTER, S.A.

ASESOR REGISTRADO

BANCA MARCH, S.A.

La fecha de este Documento Base Informativo 17 de diciembre de 2025

II. OTRA INFORMACIÓN

Un potencial inversor no debería basar su decisión de inversión en información distinta a la que se contiene en el presente Documento Base Informativo.

Las Entidades Colaboradoras no asumen ninguna responsabilidad por el contenido del Documento Base Informativo. Las Entidades Colaboradoras han suscrito con el Emisor un contrato de colaboración para la colocación de los Pagarés sin asumir ningún compromiso de aseguramiento de los Pagarés, sin perjuicio de que la Entidades Colaboradoras podrán adquirir, en nombre propio, una parte de los Pagarés.

Los Pagarés que se emitan bajo el programa se dirigen exclusivamente a inversores cualificados y clientes profesionales de acuerdo con lo previsto en el artículo 2 (e) del Reglamento (UE) 2017/1129 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de junio de 2017, sobre el folleto que debe publicarse en caso de oferta pública o admisión a cotización de valores en un mercado regulado ("**Reglamento de Folletos**") y de los artículos 194 y 196 de la LMVSI.

No se ha llevado a cabo ninguna acción en ninguna jurisdicción a fin de permitir una oferta pública de los Pagarés o de permitir la posesión o distribución del Documento Base Informativo o de cualquier otro material de oferta donde sea requerida actuación para tal propósito. Este Documento Base Informativo no ha de ser distribuido, directa o indirectamente, en ninguna jurisdicción en la que tal distribución suponga una oferta pública de valores. Este Documento Base Informativo no es una oferta pública de venta de valores ni la solicitud de una oferta pública de compra de valores, ni se va a realizar ninguna oferta de valores en ninguna jurisdicción en la que dicha oferta o venta sea considerada contraria a la legislación aplicable. En particular, este Documento Base Informativo no constituye un folleto informativo conforme al Reglamento de Folletos y, por lo tanto, no ha sido aprobado y registrado en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (la "**CNMV**"). La emisión de los Pagarés que se emitan bajo el programa no constituye una oferta pública de conformidad con lo previsto en el artículo 35 LMVSI, lo que exime de la obligación de aprobar, registrar y publicar un folleto informativo en la CNMV.

NO SE HA LLEVADO A CABO NINGUNA ACCIÓN EN NINGUNA JURISDICCIÓN A FIN DE PERMITIR UNA OFERTA PÚBLICA DE LOS PAGARÉS O LA POSESIÓN O DISTRIBUCIÓN DEL DOCUMENTO BASE INFORMATIVO O DE CUALQUIER OTRO MATERIAL DE OFERTA EN NINGÚN PAÍS O JURISDICCIÓN DONDE SEA REQUERIDA ACTUACIÓN PARA TAL PROPÓSITO. EL PRESENTE DOCUMENTO BASE INFORMATIVO NO HA DE SER DISTRIBUIDO, DIRECTA O INDIRECTAMENTE, EN NINGUNA JURISDICCIÓN EN LA QUE TAL DISTRIBUCIÓN SUPONGA UNA OFERTA PÚBLICA DE VALORES. ESTE DOCUMENTO BASE INFORMATIVO NO ES UNA OFERTA PÚBLICA DE VENTA DE VALORES NI LA SOLICITUD DE UNA OFERTA PÚBLICA DE COMPRA DE VALORES, NI SE VA A REALIZAR NINGUNA OFERTA DE VALORES EN NINGUNA JURISDICCIÓN EN LA QUE DICHA OFERTA O VENTA SEA CONSIDERADA CONTRARIA A LA LEGISLACIÓN APLICABLE.

REGLAS DE GOBERNANZA DE PRODUCTO BAJO MiFID II

**EL MERCADO DESTINATARIO SERÁ ÚNICAMENTE
CONTRAPARTES ELEGIBLES Y CLIENTES PROFESIONALES**

Exclusivamente a los efectos del proceso de aprobación del producto que ha de llevar a cabo cada productor, tras la evaluación del mercado destinatario de los Pagarés se ha llegado a la conclusión de que: (i) el mercado destinatario de los Pagarés son únicamente "*contrapartes elegibles*" y "*clientes profesionales*", según la definición atribuida a cada una de dichas expresiones en la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 15 de mayo de 2014 relativa a los mercados de instrumentos financieros y por la que se modifican la Directiva 2002/92/CE y la Directiva 2011/61/UE ("**MiFID II**") y en su normativa de desarrollo (incluyendo los artículos 194 y 196 de la LMVSI); y (ii) son adecuados todos los canales de distribución de los Pagarés a contrapartes elegibles y clientes profesionales. En consecuencia, en cada emisión de pagarés, los productores identificarán el mercado objetivo potencial utilizando la lista de cinco categorías mencionadas en el número 198 de las Directrices sobre los requisitos de gobernanza de productos de MIFID II, publicadas el 3 de marzo de 2023, por la Autoridad Europea de Valores y Mercados.

Toda persona que tras la colocación inicial de los Pagarés ofrezca, venda, ponga a disposición de cualquier otra forma o recomiende los Pagarés (el “**Distribuidor**”) deberá tener en cuenta la evaluación del mercado destinatario del productor. No obstante, todo Distribuidor sujeto a la MiFID II será responsable de llevar a cabo su propia evaluación del mercado destinatario con respecto a los Pagarés (ya sea aplicando la evaluación del mercado destinatario del productor o perfeccionándola) y de determinar los canales de distribución adecuados.

(Resto de la página intencionadamente en blanco)

PROHIBICIÓN DE VENTA A INVERSORES MINORISTAS DEL ESPACIO ECONÓMICO EUROPEO

Los Pagarés no están destinados a su oferta, venta o cualquier otra forma de puesta disposición, ni deben ser ofrecidos, vendidos a o puestos a disposición de inversores minoristas en el Espacio Económico Europeo ("**EEE**"). A estos efectos, por "*inversor minorista*" se entiende una persona que se ajuste a cualquiera de las siguientes definiciones o a ambas: (i) cliente minorista en el sentido previsto en el apartado (11) del artículo 4(1) de MiFID II, y (ii) cliente en el sentido previsto en la Directiva (UE) 2016/97, siempre que no pueda ser calificado como cliente profesional conforme a la definición incluida en el apartado (10) del artículo 4(1) de MiFID II. En consecuencia, no se ha preparado ninguno de los documentos de datos fundamentales exigidos por el Reglamento (UE) nº 1286/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo de 26 de noviembre de 2014, sobre los documentos de datos fundamentales relativos a los productos de inversión minorista empaquetados y los productos de inversión basados en seguros (el "**Reglamento 1286/2014**") a efectos de la oferta o venta de los Pagarés a, o de su puesta a disposición a inversores minoristas en el EEE y, por tanto, cualquiera de dichas actividades podría ser ilegal en virtud de lo dispuesto en el Reglamento 1286/2014.

RESTRICCIONES DE VENTA EN EL REINO UNIDO Y LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

No se ha realizado ninguna acción en ninguna jurisdicción que permita una oferta pública de los Pagarés o la posesión o distribución del Documento Base Informativo o cualquier otro material de oferta en cualquier país o jurisdicción donde dicho permiso sea requerido para dicho propósito y en particular en el Reino Unido o los Estados Unidos de América.

Promoción financiera: sólo se ha comunicado o hecho comunicar y sólo se comunicará o se hará comunicar cualquier invitación o incitación a realizar una actividad de inversión (en el sentido del artículo 21 de la Financial Services and Markets Act 2000 ("**FSMA**")) en relación con la emisión o venta de cualesquiera Pagarés en aquellas circunstancias en las que el artículo 21(1) de la FSMA no sea aplicable al Emisor.

Cumplimiento general: el Emisor ha cumplido y cumplirá con todas las disposiciones aplicables de la FSMA con respecto a todo lo que haga en relación con los Pagarés en el Reino Unido o que impliquen a este país.

Los Pagarés no han sido ni serán registrados bajo la Ley de Valores de 1933 de los Estados Unidos de América (Securities Law of 1933), con sus respectivas modificaciones (la "**Ley de Valores US**" o "**US Securities Act**") y no pueden ser ofrecidos o vendidos en los Estados Unidos a menos que estén registrados o exentos de registro bajo la Ley de Valores US. No hay intención de registrar ningún pagaré en los Estados Unidos ni de hacer una oferta de ningún tipo de los valores en los Estados Unidos.

PROYECCIONES

Algunas de las declaraciones contenidas en este Documento Base Informativo pueden ser de carácter prospectivo y, por tanto, constituir proyecciones. Estas proyecciones incluyen, pero no se limitan a, cualquier declaración que no sea una declaración de hechos pasados expuesta en este Documento Base Informativo, incluyendo, sin limitación, cualquier declaración relativa a la situación financiera futura y a los resultados de las operaciones realizadas por el Emisor, su estrategia, sus planes de negocio, su situación financiera, su desarrollo en los mercados en los que el Emisor opera actualmente o en los que podría entrar en el futuro y cualquier cambio legislativo futuro que pueda ser aplicable.

Estas declaraciones pueden identificarse porque hacen uso de términos prospectivos tales como "pretender", "proponer", "proyectar", "predecir", "anticipar", "estimar", "planear", "creer", "esperar", "poder", "intentar", "deber", "continuar", "prever" o, según el caso, sus conjugaciones, negativos u otras variaciones y otras palabras o expresiones similares o comparables que se refieran a los resultados de las operaciones del Emisor o a su situación financiera u ofrezcan otras declaraciones de carácter prospectivo. Las proyecciones, debido a su naturaleza, no constituyen una garantía y no predicen resultados futuros. Están sujetas a riesgos conocidos y desconocidos, incertidumbres y otros elementos como los factores de riesgo incluidos en la sección denominada "Factores de Riesgo" de este Documento Base Informativo. Muchas de estas situaciones no están bajo el control del Emisor y pueden hacer que los resultados reales de las operaciones del Emisor y su situación financiera real

sean significativamente diferentes de los sugeridos en las proyecciones expuestas en este Documento Base Informativo. Se advierte a los lectores de este Documento Base Informativo que no deben confiar plenamente en las proyecciones.

Ni el Emisor, ni sus administradores, ni sus directivos, ni sus asesores, ni ninguna otra persona hacen declaraciones ni ofrecen certeza o garantías en cuanto a la ocurrencia total o parcial de los acontecimientos expresados o insinuados en las proyecciones expuestas en este Documento Base Informativo.

El Emisor actualizará o revisará la información contenida en este Documento Base Informativo según lo requiera la ley o la normativa aplicable. De no existir tal requisito, el Emisor renuncia expresamente a cualquier obligación o compromiso de presentar públicamente actualizaciones o revisiones de las proyecciones contenidas en este Documento Base Informativo para reflejar cualquier cambio en las expectativas o en los hechos, condiciones o circunstancias que sirvieron de base para dichas proyecciones.

PREVISIONES O ESTIMACIONES

Este Documento Base Informativo no contiene previsiones ni estimaciones de beneficios o resultados futuros respecto de ningún periodo.

REDONDEO

Algunas cifras de este Documento Base Informativo, incluidas las magnitudes financieras, han sido redondeadas para facilitar su presentación. Por consiguiente, en determinados casos, la suma o la resta de los números indicados puede no ajustarse exactamente a la cifra total de su adición o sustracción al igual que la suma o resta de algunas cifras expresadas en porcentaje puede no corresponderse exactamente con el porcentaje total indicado.

MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO

Este Documento Base Informativo incluye magnitudes y ratios financieros, tales como "EBITDA" o "Deuda Financiera", entre otros, que tienen la consideración de Medidas Alternativas de Rendimiento ("**MAR**") de conformidad con las Directrices de la European Securities and Markets Authority ("**ESMA**"), publicadas en octubre de 2015.

Las MAR proceden o se calculan a partir de (o están basadas en) los estados financieros de las cuentas anuales consolidadas auditadas del Emisor correspondientes a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2024 y a 31 de diciembre de 2023. El cálculo se llevará a cabo, generalmente, añadiendo o restando cantidades a las partidas de dichos estados financieros y a cuyo resultado se le asigna una nomenclatura que, aunque habitual en la terminología empresarial y financiera, no es utilizada por el Plan General de Contabilidad de España aprobado por el Real Decreto 1514/2007 ni por las Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el International Accounting Standards Board ("**IASB**") adoptadas por la Unión Europea ("**NIIF-UE**").

Las MAR se presentan para una mejor evaluación del rendimiento financiero, los flujos de efectivo y la situación financiera del Emisor en la medida que son utilizadas por el Emisor en la toma de decisiones financieras, operativas o estratégicas. No obstante, las MAR no están auditadas ni se exigen o presentan de conformidad con el Plan General de Contabilidad de España aprobado por el Real Decreto 1514/2007 ni con las NIIF-UE. Por tanto, las MAR no deben ser consideradas de forma aislada sino como información complementaria de la información financiera auditada del Emisor. Las MAR utilizadas por el Emisor incluidas en este Documento Base Informativo podrían no ser comparables con las MAR denominadas de igual forma o similar por otras sociedades.

III. ÍNDICE

I.	INFORMACIÓN GENERAL	1
II.	OTRA INFORMACIÓN	2
III.	ÍNDICE	6
IV.	FACTORES DE RIESGO	7
V.	INFORMACIÓN DEL EMISOR	26
VI.	ASESOR REGISTRADO	28
VII.	PERSONA RESPONSABLE	28
VIII.	TÉRMINOS Y CONDICIONES	28
IX.	FISCALIDAD	33
X.	INCORPORACIÓN	33
XI.	ANEXOS	37

DOCUMENTO BASE INFORMATIVO DE INCORPORACIÓN DE PAGARÉS AL MERCADO ALTERNATIVO DE RENTA FIJA

IV. FACTORES DE RIESGO

Invertir en los Pagarés conlleva ciertos riesgos. Los potenciales inversores deben analizar atentamente los riesgos descritos a continuación, junto con el resto de la información contenida en este Documento Base Informativo antes de invertir en los Pagarés. En caso de materializarse alguno de estos riesgos, la actividad, la situación financiera, los resultados de explotación del Emisor y su capacidad para reembolsar los Pagarés a vencimiento podrían verse afectados de forma adversa y, como consecuencia, el precio de mercado de los Pagarés podría disminuir, ocasionando la pérdida de la totalidad o parte de cualquier inversión en los Pagarés.

El Emisor considera que los factores descritos a continuación representan los riesgos principales o materiales inherentes a la inversión en los Pagarés, pero el impago de los Pagarés en el momento del reembolso puede producirse por otros motivos no previstos o no conocidos. En la mayoría de los casos, los factores descritos representan contingencias, que pueden producirse o no y el Emisor no se encuentra en disposición de emitir una opinión acerca de la probabilidad de que dichas contingencias lleguen a materializarse.

El Emisor no garantiza la exhaustividad de los factores descritos a continuación. Es posible que los riesgos e incertidumbres descritos en este Documento Base Informativo no sean los únicos a los que el Emisor se enfrente y que pudieran existir riesgos e incertidumbres adicionales, actualmente desconocidos o que en estos momentos no se consideren significativos, que por sí solos o junto con otros (identificados en este Documento Base Informativo o no) potencialmente pudieran causar un impacto material adverso en la actividad, la situación financiera, los resultados de explotación del Emisor y su capacidad para reembolsar los Pagarés a vencimiento y que ello pudiera, en consecuencia, resultar en una disminución del precio de mercado de los Pagarés y/u ocasionar una pérdida de la totalidad o parte de cualquier inversión en los Pagarés.

El orden en el que se presentan los factores de riesgo expuestos a continuación no es necesariamente una indicación de la probabilidad de que dichos riesgos se materialicen, de la potencial importancia de los mismos, ni del alcance de los posibles perjuicios para las actividades, los resultados o la situación financiera del Emisor y del Grupo y/o para los Pagarés.

I.1. Información fundamental sobre los principales riesgos específicos del Emisor o de su sector de actividad

Los principales riesgos específicos del Emisor y de su actividad, son los siguientes:

I.1.1. Riesgos relacionados con las áreas de negocio del Emisor

(1) El sector inmobiliario está condicionado por el ciclo económico:

La evolución del negocio del Emisor ha estado estrechamente vinculada en el pasado, y es probable que continúe siendo así en el futuro, al ciclo económico de las regiones y mercados en los que el Emisor opera (Comunidad de Madrid y provincia de Barcelona, principalmente) y, en general, a la evolución del mercado español.

Normalmente, un crecimiento económico sólido del mercado inmobiliario español conduce a una mayor demanda de sus servicios y productos, mientras que un crecimiento económico lento o una situación de contracción o recesión económica en el mercado inmobiliario español reducen la demanda, y, por tanto, las ventas y el resultado del Emisor. El sector de la promoción inmobiliaria residencial en España es cíclico por naturaleza y depende en gran medida del nivel de empleo, la renta disponible de las familias y niveles de confianza macroeconómica, que a su vez están condicionados por la situación general de la economía española. Dicho carácter cíclico dota de gran volatilidad a la evolución del sector y dificulta la capacidad para realizar estimaciones futuras, especialmente ante coyunturas económicas negativas.

En este sentido, el mercado español había experimentado, hasta pasada la primera mitad de la década de los 2000, un crecimiento extraordinario impulsado por factores económicos (creación de empleo, crecimiento del producto interior bruto), financieros (bajos tipos de interés), demográficos, culturales y

sociales, hasta que se desencadenó la crisis financiera internacional en verano de 2007. Esta crisis financiera afectó muy negativamente al sector inmobiliario y originó un vuelco en las expectativas de un mercado en el que los niveles de precios y *stocks* inmobiliarios habían sobrepasado ampliamente los niveles de equilibrio y, finalmente, provocó una caída significativa de los precios y la demanda.

La recuperación del sector inmobiliario se inició en el año 2014, habiéndose acelerado el ritmo de crecimiento tanto en volumen de operaciones como en precios. No obstante, esta tendencia alcista del sector inmobiliario se vio perjudicada considerablemente durante la pandemia de Covid-19, registrando una caída del 52% en su actividad en los meses de confinamiento y afectando a la economía española en un 6,5%. Sin embargo, el sector inmobiliario retomó la senda de crecimiento en 2021.

En 2022, el sector inmobiliario vivió un “boom” con récords históricos en precios y compraventas, alcanzando cifras no vistas desde 2008. Sin embargo, la invasión de Ucrania y el aumento de la inflación llevaron a los Bancos Centrales a implementar políticas restrictivas, incrementando los tipos de interés y endureciendo las condiciones de financiación, lo que redujo la concesión de crédito y provocó una caída en la firma de hipotecas en 2023 (14,4% interanual en agosto). En ese mes, las compraventas de viviendas en España bajaron a 49.252, comparadas con las 57.548 de 2022.

A inicios de 2024, la economía de la zona euro mostró claros signos de recuperación, impulsada principalmente por el aumento del gasto de los hogares y el crecimiento de los salarios. El Banco Central Europeo (“BCE”) redujo sus tasas de interés en 25 puntos básicos en octubre, situando la facilidad de depósito en el 3,25% y las principales operaciones de financiación en el 3,40%. Sin embargo, la inflación se mantuvo por encima del objetivo del 2%, lo que limitó el margen para nuevas bajadas y mantuvo cierta prudencia en los mercados financieros y de crédito. En 2025, tras varios años de ajustes, el sector inmobiliario español ha consolidado su estabilización en un entorno de mayor certidumbre económica y monetaria. La paulatina reducción de los tipos de interés por parte del BCE ha favorecido la recuperación gradual de la demanda especialmente en las grandes urbes y regiones de costa con fuerte componente turístico. La financiación hipotecaria ha experimentado un leve repunte, impulsado por un crédito más asequible y por la mejora de la confianza de los hogares e inversores.

Según los últimos datos del Instituto Nacional de Estadística, las compraventas de vivienda en España alcanzaron un crecimiento cercano al 20% en el primer semestre de 2025 respecto al año anterior, registrando la cifra más alta desde 2007. En paralelo, los precios han experimentado incrementos notables con subidas anuales próximas al 10%, mostrando un desequilibrio entre oferta y demanda. No obstante, la oferta de nueva construcción se mantiene contenida debido al elevado coste de los materiales y la escasez de suelo urbanizable en las áreas metropolitanas, lo que actúa como un freno al despegue de la oferta.

Asimismo, el entorno macroeconómico también ha contribuido a la estabilidad del sector. La economía ha mantenido un crecimiento cercano al 2,5% en 2025 apoyado en la solidez del consumo privado, la mejora del empleo y el dinamismo del turismo. En paralelo, el BCE realizó una nueva rebaja de los tipos en julio, situando la facilidad del depósito en 3,00% y reforzando la liquidez del sistema financiero europeo. La inflación cerró el trimestre en un 2,3% en España, lo que acerca las expectativas al objetivo del BCE y podría sostener las condiciones favorables de financiación a lo largo de 2026.

(2) El sector inmobiliario está condicionado por la situación política nacional e internacional:

El Emisor está expuesto al riesgo político de España y, en menor medida, del resto de Europa. El crecimiento en España y en algunos estados miembros de la Unión Europea de ideologías con políticas y prioridades alternativas, o incluso contrarias a la Unión Europea, podría afectar negativamente a la situación política y económica de la Eurozona y de España. Todo ello podría provocar un impacto material adverso en las actividades, los resultados de explotación y la situación financiera del Emisor.

España sigue atravesando actualmente un contexto político complejo y desafiante, marcado por la incertidumbre generada tras las elecciones generales de julio de 2023, que no otorgaron una mayoría clara para formar gobierno. La legislatura continúa tensionada por la fragmentación parlamentaria que dificulta- cuando no paraliza- la estabilidad y toma de decisiones, cada vez con mayores tensiones e incluso incertidumbre sobre una posible convocatoria temprana de elecciones generales.

En el ámbito internacional, la política arancelaria impulsada por la llamada Administración Trump, que en este año ha recrudecido con la imposición de un arancel del 15% gran parte de las exportaciones europeas, especialmente materiales esenciales para la construcción como el acero, cemento y aluminio, ha encarecido enormemente los costes de producción en España, conllevando la ralentización de proyectos inmobiliarios y dificultando la puesta en marcha de nuevas promociones especialmente en Cataluña donde la inversión estadounidense era significativa. Además, aunque el impacto en la compra de vivienda por parte de nacionales estadounidenses es marginal, la inversión extranjera procedente de EEUU que se redujo un 53% en el primer trimestre refleja la pérdida de capacidad de inversión inducida por dichas medidas proteccionistas junto con la depreciación del dólar americano frente al euro.

El conflicto de Gaza ha finalizado formalmente en 2025 tras un acuerdo de cese de hostilidades, reduciendo la volatilidad de la situación regional de Oriente Medio, aunque se mantiene la incertidumbre en la franja no permitiendo reducir la presión al alza en los costes de energía por su reciente reactivación. No obstante, aún persisten riesgos que afectan los precios internacionales de materias primas estratégicas tales como el petróleo y otras fuentes energéticas. Asimismo, aun tras dicha estabilización, otras tensiones geopolíticas como el prolongado conflicto en Ucrania continúan impactando la economía mundial, influyendo en las cadenas globales de suministro y en la inflación.

Adicionalmente, el auge de gobiernos de corte derechista en varias regiones del mundo durante 2025 impulsa políticas económicas más proteccionistas y nacionalistas que, si bien buscan fortalecer las industrias locales, generan riesgos comerciales que ponen en riesgo la cooperación internacional. Este contexto contribuye a una ralentización del crecimiento global, afectando la demanda de inversión en bienes raíces en países con alta dependencia de capital extranjero como España.

(3) El sector inmobiliario es altamente competitivo:

El sector inmobiliario en España es altamente competitivo, caracterizándose por la existencia de pocas barreras de entrada a nuevas empresas. No obstante, en el actual ciclo del sector inmobiliario existen mayores barreras de entrada que en el anterior ciclo expansivo, como consecuencia del endurecimiento de las condiciones de financiación del sector por parte del sector financiero, lo que impide la entrada de operadores con escasa capacidad financiera.

Los competidores del Emisor son normalmente empresas de ámbito nacional o local, e incluso internacional, las cuales pueden tener mayor tamaño o recursos financieros. Esta competencia se ha visto aún más acentuada con la incorporación de nuevos actores al sector inmobiliario.

Adicionalmente, las sociedades anónimas cotizadas de inversión en el mercado inmobiliario (las “**SOCIMI**”) se incorporaron al mercado español respaldadas por inversores tanto españoles como internacionales, principalmente fondos de inversión internacionales, altamente profesionalizados, de gran tamaño y solvencia. Recientemente se está produciendo un proceso de concentración de compañías promotoras que han servido de vehículos para la inversión, fundamentalmente en suelos finalistas, de fondos internacionales en sector de la promoción residencial. Además, algunos de estos fondos internacionales tienen en su estrategia acceder a cotizar sus títulos en el mercado bursátil como medio para materializar las plusvalías de sus inversiones.

Como consecuencia de la incorporación de estos nuevos actores en el mercado inmobiliario ha aumentado la competencia para la compra de suelos y solares para el desarrollo de las actividades.

Es posible que el Emisor no pueda llevar a cabo determinadas adquisiciones de activos debido, entre otras causas, a la escasez de financiación, a las dificultades en las negociaciones para su adquisición, al incremento del precio de los solares disponibles o a la elevada competencia del sector inmobiliario. Esta elevada competencia podría dar lugar a un exceso de oferta o a una disminución de los precios, y, en definitiva, a una reducción del valor de los activos.

Adicionalmente, otros competidores del mercado podrían adoptar modelos de negocio de alquiler, de promoción, de desarrollo y adquisición de inmuebles similares a los del Emisor, lo que podría reducir sus ventajas competitivas y perjudicar significativamente sus actividades. Todo ello podría provocar un impacto material adverso en las actividades, los resultados de explotación y la situación financiera del Emisor.

(4) Elevado stock de viviendas sin vender en España:

El estallido de la crisis inmobiliaria en 2007 provocó un importante exceso de oferta de viviendas nuevas en España, lo que se tradujo en la acumulación de un gran número de viviendas nuevas no vendidas, si bien cabe destacar que esta situación ha tenido una menor relevancia en las zonas metropolitanas de Madrid y Barcelona respecto a otras zonas del resto de la península ibérica, siendo estas dos zonas en las cuales ejerce su actividad el Emisor.

A partir del año 2010, la tendencia dominante ha sido la absorción progresiva del *stock* acumulado de vivienda nueva. En esta línea, a cierre de 2024, el número de viviendas nuevas no vendidas en España se situó en 455.280, reflejando un incremento del 1,70% respecto al año anterior (447.691 en 2023).

Pese a esta ligera subida, la situación económica y política en España y Europa junto con la inflación y los conflictos internacionales a gran escala con sus efectos en la economía nacional e internacional podrían provocar una nueva acumulación de vivienda nueva no vendida, elevando el *stock* y ejerciendo presión a la baja sobre los precios. Esto podría impactar materialmente en las actividades, resultados y situación financiera del Emisor. Además, la concentración del *stock* se mantiene en Cataluña, la Comunidad Valenciana y Andalucía, sumando casi la mitad del total nacional.

(5) Incurrencia en costes significativos por adquisiciones que no se completan, costes de ejecución de proyectos y la aparición de riesgos relevantes no identificados o imprevistos:

Para las adquisiciones de suelo, el Emisor identifica, en primer lugar, las oportunidades que ofrece el mercado y lleva a cabo un proceso de *due diligence* para posteriormente, teniendo en cuenta los resultados de la misma, proceder a la negociación de la adquisición del suelo. En todo este proceso, el Emisor, ocasionalmente, incurre en costes en relación con las valoraciones, la financiación y la gestión de los activos, áreas en las que, además, de manera ocasional, intervienen terceros mediante la prestación de servicios profesionales. En este sentido, cabe destacar que pese a tratarse de un riesgo relevante en el sector inmobiliario, los costes de *due diligence* del Emisor no son elevados puesto que realiza casi todo el proceso internamente, a excepción de los estudios geotécnicos, en los que cuenta con especialistas externos de elevada profesionalidad y garantía.

Dentro del sector inmobiliario, en ocasiones, las adquisiciones analizadas y negociadas no llegan a ejecutarse, conllevando la pérdida del capital invertido en dichos servicios y la asunción de costes. En este sentido, cuanto mayor sea el número de adquisiciones no ejecutadas, mayor será el potencial impacto que los costes asumidos en estos procesos. Señalar, no obstante, que este tipo de situaciones no ha supuesto pérdidas relevantes para el Emisor en los últimos ejercicios.

Además, incluso ante un escenario de materialización de las adquisiciones analizadas y valoradas, no existe certeza de que, en el proceso de adquisición del suelo, se hayan identificado y analizado correctamente el detalle o el alcance de los riesgos, pudiendo en este caso, afectar la rentabilidad de la inversión en cuestión. Así, los inmuebles o suelos adquiridos por el Emisor o aquellos en los que pueda invertir en el futuro pueden estar sujetos a derechos de propiedad ocultos o ser objeto de evicción, vicios ocultos o defectos no aparentes en el momento de realización de los procesos de *due diligence* o en el momento de adquisición lo que puede tener un impacto material adverso significativo en las actividades, los resultados de explotación y la situación financiera del Emisor.

En relación con los costes de ejecución del proyecto, cabe destacar que el Emisor se encuentra expuesto a riesgos relacionados con el incremento significativo de los costes o con costes inicialmente no previstos en la ejecución y desarrollo de los proyectos inmobiliarios debido a una serie de factores, entre otros, a errores y omisiones relevantes en el presupuesto, al incremento de los costes de adquisición del suelo, de los materiales de construcción (como el cemento o el acero) o del capital humano interviniente en los proyectos, a la escasez sobrevenida de mano de obra o a los incrementos en el coste de contratación y de los salarios, a situaciones que afecten a los contratistas y proveedores del Emisor como su insolvencia o dificultades financieras, o a cambios regulatorios en la normativa tributaria aplicable.

Cualesquiera costes relevantes originados durante la ejecución y desarrollo de los proyectos de promoción o derivados de una mala gestión de los mismos pueden dar lugar a pérdidas o a una disminución significativa de los beneficios previstos, así como implicar retrasos e incumplimientos de

plazos de finalización y entrega de las unidades, con el potencial impacto material adverso que ello puede acarrear para las actividades, los resultados de explotación y la situación financiera del Emisor.

(6) Imposibilidad de desarrollar y vender las viviendas con éxito o en los plazos previstos:

La actividad a la que se dedica el Emisor, la promoción inmobiliaria, suele requerir desembolsos significativos de capital durante el proceso de construcción, pudiendo darse el caso de transcurso de tiempo considerables, incluso años, entre los desembolsos iniciales de capital y la materialización de flujos de caja positivos. Durante el proceso de construcción de promociones inmobiliarias, el Emisor puede encontrarse con impedimentos operativos u otro tipo de dificultades, incluyendo aquellas relacionadas con aspectos técnicos de ingeniería en el ámbito de las infraestructuras, cambios regulatorios en la normativa aplicable, disputas con contratistas y proveedores, aumentos de costes de materiales y producción, no disponibilidad de suministros, meteorología adversa, accidentes y desastres naturales, o cambios en los criterios y requisitos de potenciales compradores que pueden implicar una modificación, retraso o dificultad en la finalización de proyectos de promoción inmobiliaria o un incremento considerable de los costes.

Además, el incumplimiento de los plazos de entrega de las unidades construidas puede exponer al Emisor a costes adicionales, dar lugar a la terminación de contratos, conllevar la imposición de penalizaciones o sanciones, causar la ejecución de garantías bancarias por los compradores y, en última instancia, afectar negativamente a su reputación con el consecuente impacto material adverso que cualquiera de estos escenarios acarrearía sobre su actividad, resultado de explotación y situación financiera.

Por último, cabe destacar que, una vez finalizada la construcción de proyectos de promoción inmobiliaria, es posible que el Emisor no sea capaz de vender parte de las unidades terminadas de los proyectos en el plazo establecido, por razones tales como cambios en las condiciones económicas generales o del mercado inmobiliario. En estos supuestos, las existencias del Emisor relativas a unidades terminadas y no vendidas aumentarían, conllevando costes adicionales como los derivados de obligaciones tributarias (entre otros, el Impuesto sobre Bienes Inmuebles ("IBI")) o gastos de comunidad o mantenimiento en relación con las unidades terminadas, pero no vendidas. Adicionalmente, podría darse el caso de que el Emisor tuviera que vender estas unidades obteniendo márgenes significativamente menores o incluso pérdidas, todo ello con el consecuente impacto material adverso en las actividades, los resultados de explotación y la situación financiera del Emisor.

No obstante, el Emisor se caracteriza por tener una alta visibilidad en la generación de ingresos a corto plazo, favorecida por los elevados niveles de ventas y entregas futuras (contratos privados de compraventa con 10% s/precio final entregado + pagos mensuales hasta entrega). A 30 de septiembre de 2025, la cartera de ventas y entregas futuras (contratos de compraventa en firme) del Emisor estaba compuesta, incluyendo exclusivamente viviendas, de 802 viviendas vendidas de promociones en curso sin entregar y 52 finalizadas pendientes de entrega con un valor aproximado de € 382,32M y unos niveles de cobertura del 90% para 2025, el 63% en 2026 y en torno al 47% en 2027. En total, la cartera de viviendas a esa fecha era de 1625 viviendas, con un importe de cifra de ventas de €329M. Los satisfactorios niveles de ventas y entregas futuras permiten al Emisor mantener unas estimaciones financieras alcanzables en el corto plazo, con rentabilidades adecuadas en un contexto de incertidumbre por la crisis sanitaria y mayor endeudamiento asociado al desarrollo de su actividad.

A la fecha de elaboración del presente Documento Base Informativo, el *stock* de vivienda terminada de Premier España es prácticamente irrelevante.

(7) Reducciones de valor significativas ante disminuciones futuras del valor del suelo:

La propiedad de suelo y la promoción inmobiliaria residencial conllevan ciertos riesgos que pueden materializarse ante una reducción significativa de la demanda de vivienda nueva. En esos casos, el Emisor podría tener en propiedad suelo o viviendas adquiridas a un precio cuyos costes serían parcialmente recuperables o directamente irrecuperables o tener en propiedad suelo o viviendas en los que no es rentable construir y vender viviendas lo que podría afectar de forma negativa a su actividad, resultados de explotación y situación financiera.

Si las condiciones del mercado y del sector se deteriorasen de manera considerable en el futuro, el Emisor podría verse obligado a reducir el valor contable de muchos de sus activos inmobiliarios (incluyendo el suelo), cuyo impacto en el balance supondría una reducción drástica del valor de sus activos, lo cual, a su vez, afectaría negativamente a sus rendimientos e ingresos, provocando un efecto adverso de dimensiones considerables en las actividades, los resultados de explotación y la situación financiera del Emisor. Adicionalmente, el Emisor podría tener que vender viviendas o suelo con márgenes inferiores a los estimados, con un impacto sobre la actividad y los resultados similar al mencionado previamente.

Lo anterior, sumado a la naturaleza intrínsecamente ilíquida de los terrenos y las propiedades inmobiliarias, impide que éstos activos puedan convertirse en efectivo de forma inmediata. Sin perjuicio de que el Emisor adquiriera suelos ya desarrollados con el fin de llevar a cabo su promoción inmobiliaria y busque su rentabilidad a través de la venta de dichos activos en forma de unidades residenciales, en ocasiones podría verse obligado a vender terrenos sin haber iniciado su promoción inmobiliaria. Esto podría ocurrir por diversas razones tales como cambios en los planes de desarrollo, la decisión de no proceder con la promoción inmobiliaria residencial, cambios en las condiciones económicas o del mercado inmobiliario o problemas financieros.

El carácter intrínsecamente ilíquido de los terrenos y propiedades inmobiliarias puede afectar a la capacidad del Emisor de poder dar salida a este tipo de activos en los tiempos requeridos y a precios razonables, pudiendo ocasionar en última instancia costes imprevistos para el Emisor, lo que podría tener un impacto material adverso en sus actividades, resultados de explotación y situación financiera.

Para tratar de limitar el impacto que la reducción de valor del suelo pueda suponer sobre su negocio, la actividad del Emisor se desarrolla, principalmente, en la Comunidad de Madrid y las provincias de Barcelona, Valencia y Alicante, cuatro regiones con una relevante demanda inmobiliaria y niveles de precios elevados que favorece los fundamentos competitivos del Emisor.

(8) Costes, disponibilidad y rendimiento de contratistas, subcontratistas y otros proveedores de servicios y régimen de responsabilidad:

El Emisor ha de emplear a contratistas (que, a su vez, dependen de los servicios de subcontratistas) y a otros proveedores de servicios para el desarrollo del negocio y, en particular, para el desarrollo y supervisión de los proyectos de promoción en curso, incluyendo el diseño y ejecución de las obras correspondientes.

En este sentido, el Emisor se caracteriza por externalizar la fase de construcción en una red de proveedores con los que opera habitualmente, concentrados en 10 compañías de primer nivel, realizado procesos de control y seguimiento continuados para mitigar potenciales problemas de solvencia ante escenarios negativos de actividad.

No obstante, aún persiste el riesgo de que, en la contratación de terceros, el Emisor no contratara a personas idóneas para la ejecución de los trabajos o la prestación del servicio, o se produjera una reducción en la disponibilidad de empresas prestadoras de servicios esenciales para la finalización de los proyectos. En el caso en el que el Emisor fuera incapaz de contratar a contratistas cualificados y de confianza para el diseño, desarrollo y supervisión de sus proyectos, por razones de disponibilidad de los mismos en el mercado o por elecciones desacertadas, la capacidad del Emisor para completar con éxito los proyectos en plazo y con la calidad necesaria o para la venta de las unidades dentro de los plazos y precios previstos podría verse afectada. En la medida en que el Emisor no sea capaz de subcontratar determinados servicios o adquirir el equipamiento y materiales acorde a las previsiones realizadas, el riesgo de no finalización de cualquier obra o proyecto con la calidad adecuada y de prestación efectiva y satisfactoria de los servicios a sus clientes aumenta, junto con los correspondientes riesgos de penalizaciones, resolución de contratos o responsabilidades que pudieran derivarse para el Emisor, lo que podría tener un impacto material adverso en sus actividades, resultados de explotación y situación financiera.

Además, si bien el Emisor es extremadamente diligente en la verificación y comprobación periódica del cumplimiento por parte de los contratistas de los requisitos establecidos por la normativa aplicable en materia de salud, seguridad y medio ambiente, y en especial aquellos requisitos establecidos por la legislación laboral y demás normativa aplicable, el incumplimiento de los mismos por parte de los contratistas podría derivar en la atribución de responsabilidad por razón de los mismos al Emisor, y el

consecuente deterioro de su reputación. En particular, ante ciertos escenarios, el Emisor podría ser responsable mancomunado y solidario por incumplimientos por parte de los contratistas seleccionados en (i) el cumplimiento de las disposiciones establecidas por la ley aplicable en materia de salud y seguridad; (ii) el pago de los sueldos de sus empleados; o (iii) el pago de las contribuciones a la seguridad social pertinentes. Ante cualquiera de estos escenarios, el Emisor podría verse afectado por el cumplimiento de obligaciones de pago o la imposición de sanciones, lo que podría tener un impacto material adverso en su actividad, resultados de explotación y situación financiera.

Adicionalmente, de conformidad con lo establecido en el Código Civil, el incumplimiento de las obligaciones de pago de las constructoras ante sus contratistas implica que éstos están facultados para dirigirse frente a la respectiva sociedad y reclamar el pago hasta el importe equivalente a las cantidades adeudadas por este último a la constructora. En consecuencia, si las constructoras incumplen sus obligaciones de pago, existiría un riesgo potencial de reclamaciones de los subcontratistas por dichas cantidades, si bien es cierto que éste se encuentra muy mitigado por el obligatorio *Project Monitoring* que exigen todas las entidades financieras.

El mencionado servicio de *Project Monitoring* se realiza por un experto independiente en el que se monitoriza el proceso de construcción de cada promoción en tres fases fundamentales:

1. **Análisis Inicial:** El experto independiente comprueba la idoneidad técnica, urbanística, contractual y administrativa del proyecto y de la documentación técnica necesaria para el desarrollo de la promoción inmobiliaria en cuestión.
2. **Control y seguimiento de la ejecución de la obra:** El experto independiente controla periódicamente la ejecución de la obra para que se realice conforme con lo previsto (planificación, facturación y coste), y comprueba que las disposiciones del crédito promotor se utilizan para pagar al Contratista, y que éste pague a sus subcontratistas, en la forma establecida y conforme a las certificaciones de obra realmente ejecutada.
3. **Informe final de obra:** El experto independiente comprueba que la obra se ha ejecutado finalmente conforme a lo previsto, que se han abonado todas las certificaciones de obra de la constructoras y subcontratistas, y que el edificio cuenta con todas las autorizaciones necesarias y cumple con todos los requisitos legales establecidos para proceder a la entrega de las viviendas resultantes.

Por otro lado, en virtud de la Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación (la “LOE”), el Emisor tiene la condición de promotor, implicando la responsabilidad solidaria junto a los intervinientes en el proceso de construcción en caso de ser terceras partes frente a los adquirentes de las unidades construidas por defectos o daños materiales en las mismas causados por defectos o vicios en la construcción de las viviendas. Así, como promotor, el Emisor es responsable: (i) durante un periodo de un año por cualesquiera daños materiales por vicios o defectos en la ejecución que afecten a elementos de terminación o acabado de las obras; (ii) durante un periodo de tres años por cualesquiera daños que afecten a la habitabilidad del inmueble causados en los elementos de construcción o instalaciones; y (iii) durante un periodo de diez años por cualesquiera daños materiales que afecten a los elementos estructurales del inmueble. Los anteriores escenarios pueden dar lugar a responsabilidad civil o penal frente a terceros, así como a daño reputacional en los casos particulares en los que se ponga en riesgo la seguridad pública, lo que podría tener un impacto material adverso en la actividad, resultados de explotación y situación financiera del Emisor.

Además, a diferencia de la responsabilidad atribuida por la LOE al resto de participantes en el proceso de desarrollo y construcción, la responsabilidad atribuida al Emisor en su condición de promotor no está únicamente vinculada al incumplimiento de sus obligaciones, sino que se encuentra vinculada al incumplimiento de obligaciones de terceros. Así, el Emisor no se encuentra sujeto a riesgos típicos o específicos, sino que será responsable por los actos y/u omisiones de los demás participantes, sean personas físicas o jurídicas, en el proceso de construcción.

En este sentido, de acuerdo con las disposiciones de la LOE, el promotor tiene la condición de garante de facto del cumplimiento de las obligaciones del resto de participantes. Aunque el Emisor provisione tales contingencias, podría ocurrir que las cuantías exigidas o exigibles bajo el régimen de responsabilidad aplicable excedieran dichas provisiones. Asimismo, en caso de que el actual régimen de

responsabilidad se endureciera como consecuencia de un cambio legislativo o normativo esto podría tener un impacto material adverso en su actividad, resultados de explotación y situación financiera.

Por último, los contratistas de los que potencialmente puede depender el Emisor para la finalización de proyectos pueden verse afectados por las recesiones y crisis económicas y su impacto en el sector, así como por la mala gestión realizada por su personal de dirección. La insolvencia u otras dificultades financieras de cualquiera de los contratistas actuales del Emisor podrían tener un impacto material adverso en las actividades, resultados de explotación y situación financiera del mismo.

(9) Limitaciones a la disponibilidad de préstamos hipotecarios y/o aumentos de tipos de interés:

La adquisición de vivienda residencial en España generalmente se articula a través de la suscripción, por los particulares, de préstamos hipotecarios con entidades financieras. Por lo tanto, el negocio del Emisor depende en gran parte de la capacidad de sus clientes de acceder a dicha financiación. Una contracción de la disponibilidad del crédito podría afectar negativamente al mismo.

En los últimos años, el acceso a la financiación hipotecaria para vivienda residencial en España se vio restringido debido a una serie de factores, incluyendo, entre otros, (i) la salida de un gran número de entidades financieras del mercado español; (ii) el incremento de los requisitos de capitalización de las entidades financieras; (iii) unas tasaciones de las viviendas más exigentes y cautelosas; y (iv) un deseo de ciertas entidades financieras a limitar su exposición de riesgo en las financiaciones hipotecarias de vivienda residencial. Adicionalmente, el incremento de los requisitos para el acceso y obtención de financiación para la adquisición de vivienda residencial ha venido dificultando a los promotores y constructores dar salida a un gran número de stock de viviendas en los últimos años.

Asimismo, se promulgaron leyes destinadas a proteger a los consumidores como, por ejemplo, la Ley 5/2019, de 15 de marzo de Contratos de Crédito Inmobiliario que impone, entre otros, la imposición a las entidades financieras de ciertos requisitos de transparencia y formalidades precontractuales adicionales a cumplir a la hora de facilitar crédito hipotecario para la adquisición de vivienda que ha ido incrementado de forma paulatina el plazo de obtención de dicho crédito por particulares.

Por último, cabe destacar que el otorgamiento de préstamos hipotecarios en España en 2025 se encuentra en un contexto de estabilización y ligera disminución de los tipos de interés, especialmente del EURIBOR, que ha ido decreciendo tras un período mantenido de incrementos en años anteriores. Esta tendencia ha mejorado las condiciones para la financiación hipotecaria, favoreciendo la accesibilidad para los clientes del Emisor y ha mitigado el impacto negativo en la demanda de vivienda nueva. Si bien algunas entidades financieras han realizado ajustes puntuales en sus tipos, en general, el coste de la financiación se ha reducido, favoreciendo tanto a los clientes como al Emisor y contribuyendo a una situación financiera más equilibrada.

(10) Riesgo de exposición al coste de las materias primas:

El Emisor por la naturaleza de su actividad depende, entre otros factores, de los aprovisionamientos. En este sentido las fluctuaciones en las variables que determinan los precios de las materias primas, reflejadas en la volatilidad de los mercados globales de materias primas, pueden influir en los costes de la actividad económica del Emisor y, en consecuencia, afectar en mayor o menor medida la rentabilidad del negocio.

En 2025, la inflación en España ha continuado superando los objetivos del BCE, situándose alrededor del 3% interanual, con incrementos especialmente en los sectores de electricidad y transporte. El Emisor sigue expuesto a las variaciones en los precios de materias primas cotizadas en mercados regulados. En este contexto, los conflictos bélicos como la guerra de Ucrania iniciada en 2022 y el conflicto en la franja de Gaza, junto con las tensiones surgidas en Israel y el pueblo palestino desde octubre de 2023, han seguido impactando la disponibilidad de precios de materias primas y energía. Estos factores continúan generando riesgos para el consumo, tensiones en los mercados financieros y posibles repercusiones negativas en el crecimiento económico e inflación, manteniendo un entorno de incertidumbre económica que podría afectar al Emisor.

(11) Riesgos asociados con el material de construcción de los edificios:

Las actividades de promoción del Emisor están expuestas a posibles retrasos en las entregas en función de la disponibilidad del material de construcción de los edificios empleado por los proveedores a los que externaliza el diseño y la ejecución de las promociones. Asimismo, dichas actividades contienen el riesgo de utilización de materiales que, si bien estaban permitidos en el momento de la construcción, podrían prohibirse posteriormente.

En este sentido, pese a los esfuerzos del Emisor por garantizar en todo momento el empleo de proveedores cualificados y reconocido prestigio, y que los materiales utilizados en sus proyectos de desarrollo cumplan debidamente con la normativa vigente, cualquier cambio posterior en la normativa podría dar lugar a la prohibición de cualquiera de estos materiales, dando lugar a reclamaciones.

En caso de reclamaciones por daños o responsabilidad con motivo de los materiales empleados o el retraso en la ejecución de los proyectos, el Emisor podría incurrir en costes adicionales, así como en responsabilidad por cualquier daño producido. Si el Emisor queda sujeto a reclamaciones importantes en el futuro, esto podría tener un impacto material adverso en sus actividades, resultados de explotación y situación financiera.

(12) Cambios en las preferencias de los consumidores y cambios demográficos que puedan afectar negativamente a la demanda de viviendas:

Las tendencias en las preferencias de los consumidores, así como la ralentización del crecimiento demográfico y envejecimiento de la población tienen un impacto considerable en la demanda de vivienda de nueva construcción. Cualquier imprevisto en dichas tendencias o una errónea interpretación de las mismas podría suponer un impacto material adverso para las actividades, resultados de explotación y situación financiera del Emisor.

Por ejemplo, un cambio de tendencia en el interés general de los consumidores reconducido a otras alternativas de residencia, tales como el alquiler de vivienda o cualesquiera otros que impliquen la desaceleración o la pérdida de atractivo de la compra de vivienda nueva, podría tener un impacto negativo en la demanda de viviendas el Emisor, con el consecuente impacto material adverso en su actividad, resultados de explotación y situación financiera.

Además, existe la posibilidad de que se produzcan acontecimientos ajenos al control del Emisor que produzcan un deterioro en la percepción del consumidor respecto del atractivo o la calidad de los productos ofertados y comercializados por el Emisor, entre los que se pueden incluir entre otros: (i) la preferencia por un vecindario o ubicación específica en una determinada región (sobre la que el Emisor eventualmente no pudiera tener acceso), (ii) las dinámicas macroeconómicas o de empleo que concentren la demanda en un área específica; o (iii) la preferencia por una tipología específica de vivienda (adossados o casas individuales).

Por último, si bien es cierto que según indica el INE, desde 2016 el crecimiento poblacional en España es positivo, un cambio de tendencia cíclica que implique una ralentización del crecimiento demográfico y el envejecimiento progresivo de la población podría afectar de forma adversa a la demanda a largo plazo de viviendas de nueva construcción ocasionando un impacto material adverso para las actividades, resultados de explotación y situación financiera del Emisor.

(13) Cambios en la normativa e interpretación de la misma:

En general, el Emisor está sujeto a numerosa legislación española y de la Unión Europea sobre activos inmobiliarios, desarrollo y planeamiento urbanístico, seguridad y salud, cuestiones técnicas, impuestos, protección de datos, prevención del blanqueo de capitales y financiación del terrorismo, medioambiente y protección de los consumidores, entre otros. La administración o los gobiernos a nivel local, regional, nacional y de la Unión Europea pueden imponer sanciones por incumplimiento de estas normas.

Asimismo, cualquier cambio sustancial en estas disposiciones legales y reglamentarias, o un cambio que afecte al modo en que estas se aplican o interpretan, o en sus requisitos de cumplimiento, podría obligar al Emisor a modificar sus planes de desarrollo o a asumir costes adicionales. Habitualmente, esta normativa otorga amplio margen de discrecionalidad a las autoridades administrativas competentes.

Estos cambios normativos podrían afectar negativamente al uso al que inicialmente el Emisor tenía previsto destinar un inmueble y podrían igualmente provocar un aumento en los costes de inversión o en los gastos corrientes. Cualquiera de estas circunstancias podría tener un impacto material adverso en las actividades, los resultados de explotación y la situación financiera del Emisor.

Respecto a la normativa medioambiental, la administración o los gobiernos a nivel local, regional, nacional o de la Unión Europea regulan y establecen normas medioambientales que son aplicables a las actividades del Emisor. En este sentido, este no puede asegurar que la manera en que estas administraciones o los tribunales competentes interpreten o apliquen aquellas normas no se traduzca en costes adicionales para el Emisor. La legislación española vigente en materia medioambiental contiene una regulación básica para todo el Estado, si bien faculta a las comunidades autónomas para regular determinados aspectos en esta materia. Así, por ejemplo, la responsabilidad de limpieza de las superficies contaminadas se basa en el principio de que las personas que hayan realizado tal contaminación sean responsables.

Con independencia de que el Emisor lleve o no a cabo obras, si el terreno de su propiedad estuviera contaminado y no fuera posible identificar al causante de esa contaminación, el Emisor podría resultar responsable, como consecuencia de la responsabilidad subsidiaria que establece dicha normativa básica. El coste de cualquier acción requerida para eliminar, reparar o investigar tal contaminación podría ser muy elevado. Además, cualquier cambio sustancial en dicha normativa, en su interpretación o aplicación por los correspondientes organismos, o por los tribunales de justicia europeos o españoles, podría obligar al Emisor a modificar sus planes de desarrollo e incurrir en costes adicionales, lo que podría ocasionar un impacto material adverso en sus actividades, sus resultados de explotación y su situación financiera.

(14) Riesgos propios de la gestión de los activos inmobiliarios:

Las inversiones de este tipo son en mayoría ilíquidas debido a su propia naturaleza. A pesar de la evolución de los indicadores tales como el empleo, los tipos de interés o la confianza del consumidor muestran una recuperación económica y la consolidación de un cambio de ciclo del mercado inmobiliario español, la iliquidez de las inversiones inmobiliarias podría obligar al Emisor a mantener activos inmobiliarios en su cartera durante más tiempo del inicialmente previsto, limitar la capacidad del emisor de convertir los activos inmobiliarios en efectivos en un periodo de tiempo breve y/o exigir una reducción significativa de su precio.

Los desarrollos inmobiliarios requieren un plazo de ejecución de varios meses/años durante los cuales se pueden producir múltiples circunstancias que afecten negativamente a los mismos, tales como anulaciones en sede judicial del planeamiento urbanístico, tanto de carácter general como parcial, como de los sistemas de gestión de urbanística de las unidades de ejecución, problemas técnicos, cambios regulatorios, relaciones con contratistas, subcontratistas o proveedores, accidentes laborales, climatología adversa, desastres naturales, cambios en los requerimientos del comprador, etc. que pueden alargar o retrasar la duración de la construcción.

Adicionalmente, un cambio de ciclo en el sector entre la fecha de la inversión y la fecha de venta del proyecto inmobiliario podría tener un impacto negativo en la rentabilidad de las inversiones realizadas. Estos factores podrían ocasionar costes adicionales a los inicialmente previstos, resolución de compromisos de venta, disminución de los precios de venta, alargamiento de los plazos de comercialización o aumento de los costes financieros y operativos, entre otros, lo que podría ocasionar un impacto material adverso en las actividades del Emisor, sus resultados de explotación y su situación financiera.

Como hemos apuntado anteriormente, el *stock* de obra nueva terminada (y no vendida) de Premier España a la fecha de elaboración de este informe es irrelevante, a 30 de septiembre de 2025 no hay viviendas terminadas sin vender.

(15) Riesgo derivado de la adopción de criterios ESG:

El riesgo derivado de los factores ESG radica en la necesidad de las empresas de llevar a cabo una transición a nuevas prácticas en materia medioambiental, social y de gobernanza en el corto y medio plazo, con el objetivo de cumplir con los estándares requeridos por los consumidores.

El Emisor desarrolla su actividad en una industria íntimamente ligada a criterios ambientales, sociales y de gobernanza. En concreto, el sector de la construcción y la promoción inmobiliaria presenta un impacto no solo ambiental, sino también social, con motivo de su incidencia tanto en las comunidades como en el entorno donde se asientan las construcciones. Por este motivo, se exige un modelo gestión con unos niveles de autoexigencia elevados en el desarrollo y la comercialización de las promociones, más allá del puro interés económico.

Entre los restos ESG más destacados del sector y con incidencia en la actividad del Emisor, cabe destacar el cuidado medioambiental en el desarrollo de las promociones, la eficiencia energética, la gestión responsable de los residuos, la validación de los inmuebles en materia de sostenibilidad a través de certificaciones (BREEAM, LEED, VERDE, etc.), la implementación de planes de igualdad o la educación de los equipos directivos en materia ESG.

En este sentido, el Emisor se encuentra en una fase temprana de aplicación de criterios ESG, en línea con su objetivo de adaptarse a la práctica de mercado y cumplir activamente con los criterios medioambientales, sociales y de gobernanza. No obstante, el retraso en la adaptación a dichos factores podría tener un impacto adverso en su imagen frente a los consumidores y deteriorar su posición competitiva frente a otros *players* del sector, provocando un impacto material adverso en sus actividades, resultados de explotación y situación financiera.

I.1.2. Riesgos propios del Emisor

(1) Concentración geográfica de las actividades del Emisor:

Los activos y operaciones del Emisor se encuentran localizados en su totalidad en el territorio nacional con una concentración prácticamente completa en la Comunidad Autónoma de Madrid y la provincia de Barcelona (95% del importe neto de la cifra de negocios del Emisor en el período comprendido entre el 1 de enero de 2025 y la fecha del presente DBI, frente al 96% en el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2024).

En este sentido, con la excepción de la limitada actividad en las provincias de Alicante y Valencia, el Emisor opera en dos regiones que han mostrado un comportamiento relevante en términos de crecimiento de su parque inmobiliario durante los últimos ejercicios, condicionando positivamente su estructura de ingresos. El enfoque de su actividad en estas regiones se traslada a un precio medio de venta de sus unidades inmobiliarias de 386.000€ en 2024, situando a la compañía en el segmento medio-alto dentro del sector.

No obstante, si bien la demanda de vivienda en la Comunidad de Madrid y en Barcelona ha mantenido una tendencia alcista en los últimos años, la concentración geográfica significativa de los activos y operaciones del Emisor implica una mayor exposición a la volatilidad del mercado y otros riesgos derivados de la falta de diversificación, y cualquier desaceleración en el mercado inmobiliario puede conllevar un impacto material adverso en las actividades, los resultados de explotación y la situación financiera del Emisor.

Aun así, el Emisor sigue confiando en Madrid y Barcelona como motores, no sólo del sector inmobiliario en particular, sino de la economía española en general, demostrando mucha mayor fortaleza que cualquier otra provincia española. Adicionalmente, como se mencionaba anteriormente, el Emisor ha incrementado la diversificación geográfica de sus ingresos a través de un acuerdo con Cimbra Homes para desarrollar promociones en las provincias de Alicante y Murcia, lo cual ya se está evidenciando en forma de facturación en el presente ejercicio.

(2) Riesgos derivados del endeudamiento del Emisor:

El sector inmobiliario, en general, es un sector con un alto grado de apalancamiento financiero. El Emisor muestra un alto nivel de dependencia a la financiación, tanto interna como externa, para la adquisición de terrenos y la construcción de las promociones. En concreto, a 31 de diciembre de 2024, la deuda financiera bruta del Emisor ascendía a €88,2M, lo que supuso una disminución del 16,8% con respecto al año anterior (€73,3M). Como se venía previendo, la dependencia del Emisor del endeudamiento continúa en ascenso a causa de sus necesidades de capital y con el fin de afrontar las metas que su plan de expansión requiere.

A la fecha de este Documento Base Informativo, el Emisor no se encuentra en una situación de incumplimiento de sus obligaciones bajo los contratos de financiación de los que es parte, lo cual pudiera dar lugar a una situación de vencimiento anticipado de sus compromisos bajo los mismos. No obstante, podrían existir motivos tales como reducciones en los resultados, así como unas mayores necesidades de financiación o efectivo, que podrían incrementar el endeudamiento del Emisor o limitar la capacidad para atender el endeudamiento existente.

En este sentido, cabe señalar que el balance del Emisor, a cierre del ejercicio 2024, presenta un nivel excelente de solvencia patrimonial, un fondo de maniobra positivo de €117,5M (aumentando en €16M frente al registrado en 2023) y un endeudamiento considerado 100% operativo (no existe deuda no asociada a programas en curso) con muy altos niveles de comercialización. Adicionalmente, la propuesta de distribución de resultados del ejercicio finalizado en 2024, formulada por los Administradores Solidarios del Emisor, contempla destinar los €21.962 miles de euros del resultado del ejercicio para repartir en forma de dividendos.

No obstante, la capacidad futura del Emisor para cumplir con los ratios financieros y el resto de las obligaciones comprometidas bajo los contratos de financiación de los que es parte, atender el pago del principal e intereses de la deuda derivada de aquellos, o poder refinanciarla en el caso de que fuera necesario, está condicionado por la obtención de resultados del negocio y por otros factores económicos y de los sectores en que opera el Emisor.

El incumplimiento de las obligaciones asumidas por el Emisor frente a las distintas entidades financieras concedentes de su financiación externa podría provocar el vencimiento anticipado de las obligaciones de pago bajo los correspondientes contratos de financiación y el que dichas entidades financieras exigieran anticipadamente el pago del principal de la deuda y sus intereses y, en su caso, ejecutaran las garantías que pudieran haber sido otorgadas a su favor, lo que podría afectar negativamente a las actividades, los resultados de explotación y la situación financiera del Emisor.

Además de lo anterior, cabe destacar las barreras existentes a la obtención de financiación bancaria en el sector inmobiliario, donde con frecuencia se imponen requisitos previos al otorgamiento de la misma, dificultando al Emisor el acceso a dicha financiación ante la exigencia de asegurar un determinado porcentaje de viviendas vendidas antes de comenzar la financiación y construcción del proyecto o de incrementar la inversión requerida de capital del Emisor en los respectivos proyectos. La dificultad o imposibilidad del Emisor para obtener nueva financiación o su obtención en condiciones más desfavorables o a un coste más elevado podría afectar también negativamente a sus actividades, resultados de explotación y situación financiera. Además, un apalancamiento elevado por parte del Emisor puede aumentar su exposición a factores económicos adversos como recesiones o deterioros de la economía española o un incremento en los tipos de interés, lo que a su vez podría reducir los márgenes previstos por el Emisor en sus diferentes proyectos, materializándose en un impacto material adverso en sus actividades, resultados de explotación y situación financiera.

A fecha de elaboración del presente Documento Base Informativo, el Emisor nunca ha dejado de conseguir financiación bancaria para ninguno de sus proyectos, salvo en aquellos casos (muy puntuales) en los que la compañía decidió, voluntariamente, financiar el proyecto íntegramente con recursos propios.

(3) Estructura financiera del Emisor enfocada en el corto plazo:

En relación con el calendario de vencimiento de sus pasivos exigibles, el Emisor muestra una estructura de amortización enfocada en el corto plazo (2025-2026) que responde a la tipología de su endeudamiento y volumen actual de unidades en desarrollo, condicionando la capacidad de pago a la entrega efectiva de viviendas y realización de su suelo en propiedad. A cierre de 2024, el Emisor mantenía líneas de financiación disponibles por valor de €88M adicionales al saldo en tesorería y activos a corto plazo, reflejando una adecuada capacidad a corto plazo para acometer sus compromisos de pago, no previéndose tensiones de liquidez en el futuro cercano.

De esta forma, su actividad se expone en cualquier caso al riesgo de demanda y desarrollo de sus unidades inmobiliarias en los próximos ejercicios, requiriendo del mantenimiento de niveles de ventas satisfactorios que no deterioren su capacidad de pago a la vez que dote de visibilidad suficiente su generación de fondos.

Dicha práctica, si bien es común en el sector inmobiliario, requiere de una adecuada gestión de la liquidez de la empresa para hacer frente a sus compromisos de pago en el corto plazo. En este sentido, el Emisor cuenta con una cartera de ventas y entregas futuras holgada, así como un sólido respaldo por parte de la matriz francesa, lo cual permitiría mitigar cualquier tensión de caja dentro de la compañía. No obstante, en una coyuntura económica como la actual, con medidas restrictivas y de paralización económica como las acordadas en los últimos meses, la falta de finalizaciones y entregas de viviendas suficientes podría provocar una situación de tensión de liquidez que requeriría de un esfuerzo relevante por parte del Emisor para ser solventada, afectando posiblemente a su estructura financiera y sus resultados.

(4) Limitaciones en la obtención de financiación por parte del Emisor:

El sector de la promoción inmobiliaria requiere de importantes desembolsos iniciales para la adquisición de terrenos y las actividades de construcción y desarrollo integral de promociones y de financiación recurrente.

Cabe destacar que, si bien el Emisor normalmente compra suelo finalista, existen ciertas excepciones en las que debe incurrir en ciertos costes para su desarrollo. En este sentido, con posterioridad a la adquisición del suelo, el Emisor, en ciertas ocasiones, incurre en determinados costes antes del comienzo de la construcción de unidades. En función del grado de desarrollo de un proyecto, la construcción de vivienda puede implicar costes de preparación y tratamiento del suelo, de reparcelación, de instalación y acondicionamiento de infraestructuras como vías de acceso, sistemas de desagüe y gestión de residuos u otros similares, de naturaleza tributaria u otros relacionados con la propiedad del terreno en el que se va a desarrollar la construcción de viviendas.

Si el Emisor no pudiese obtener financiación para la compra de suelo finalista u obtener financiación para sus necesidades de circulante, podrían incurrir en penalizaciones contractuales, comisiones e incluso incrementos en los costes. Cualquier dificultad para la obtención de capital suficiente para suplir los costes correspondientes a las adquisiciones y promociones previstas puede también causar el retraso en la finalización de los proyectos en marcha y tal incumplimiento de plazos puede resultar en un incremento de costes. Cualquiera de los escenarios anteriormente descritos podría tener un impacto material adverso en las actividades, los resultados de explotación y la situación financiera del Emisor.

(5) Escasa diversificación de la actividad del Emisor frente a otros *players* del sector:

Tal como se mencionaba anteriormente, el Emisor cuenta con un ámbito geográfico de actividad más limitado que otros competidores del sector, centrandó prácticamente la totalidad de su negocio en la Comunidad Autónoma de Madrid y la provincia de Barcelona, lo cual puede resultar positivo en ciertos aspectos, pero también una limitación en otros.

Adicionalmente, la actividad del Emisor se basa principalmente en el desarrollo promotor de la vivienda residencial condicionando sus resultados al desarrollo y ejecución de su cartera inmobiliaria, mientras que otros competidores nacionales cuentan con una mayor diversificación hacia otros sectores (*industria, retail...*), reduciendo así el riesgo de concentración de la actividad ante posibles eventos que puedan afectar exclusivamente a uno de los sectores en los que operan.

Esta mayor concentración de la actividad responde a la política estratégica de la compañía, operando en mercados con una alta demanda y todavía no satisfecha en su totalidad, lo cual favorece las perspectivas de crecimiento para próximos años. No obstante, esta mayor concentración requiere de una adecuada gestión de su banco de suelo finalista y una recurrente captación de clientes para no deteriorar la generación de resultados, elevando igualmente los riesgos inherentes a mercados más concentrados. En caso de producirse un evento nocivo exclusivamente para el sector de la vivienda residencial, se produciría un impacto material adverso sobre las actividades, los resultados de explotación y la situación financiera del Emisor.

Por último, respecto a la diversificación de ventas, el desarrollo promotor concentró la mayor parte de los ingresos de la compañía en el último año. A cierre de 2023, la facturación alcanzó los €130,2M y en 2024 experimentó un crecimiento significativo llegando a los €161,8M, con un margen EBITDA del 17%. A pesar de esta mejora, el impacto del descenso en el ritmo de adquisiciones de suelo durante las primeras fases de la pandemia sigue afectando el volumen de ventas previsto a medio plazo, dado que

la construcción de las promociones suele completarse en un plazo de 24 a 30 meses, Esta concentración de la actividad mantiene ciertos riesgos vinculados a la limitada diversificación, los cuales podrían influir en los resultados de explotación y la situación financiera del Emisor en el futuro.

(6) Riesgo de falta de obtención de terrenos, permisos y aprobaciones necesarios para los proyectos de desarrollo

El sector de las promociones inmobiliarias requiere la obtención de licencias, permisos y otras aprobaciones necesarias de carácter urbanístico y medioambiental para la iniciación de la construcción de los proyectos. Asimismo, para la entrega de unidades construidas a los clientes es necesaria la obtención de licencias de obra y otras aprobaciones, así como permisos de las correspondientes autoridades públicas.

Si bien es cierto que el Emisor adquiere el suelo finalista para comenzar a realizar directamente la labor de promoción y construcción de la vivienda, es posible que algunos de estos terrenos cuenten con alguna licencia pendiente de emisión para poder iniciar la construcción. La capacidad del Emisor para la obtención de estos permisos y licencias requeridas dependen primordialmente del cumplimiento de los requisitos regulatorios urbanísticos y medioambientales. La concesión de dichos permisos se encuentra regulada a nivel autonómico y local y puede estar sujeta al criterio de las autoridades públicas correspondientes.

Adicionalmente, la normativa de planeamiento urbanístico establece que los permisos y licencias obtenidos pueden ser impugnados ante la autoridad competente dentro del plazo legalmente establecido. En caso de impugnación, la obtención de tales permisos y licencias puede causar retrasos en la entrega de las unidades e incluso la imposibilidad de completar ciertos proyectos en los términos previstos, lo que a su vez puede tener un impacto material adverso en las actividades, los resultados de explotación y la situación financiera del Emisor. No obstante, el hecho de que Premier sea siempre un comprador de suelo finalista reduce considerablemente los riesgos antes comentados.

Por otro lado, cabe destacar el impacto que supondría la escasez de disponibilidad de terrenos finalistas; la demora en la obtención de licencias urbanísticas y otras autorizaciones derivadas de la actuación de la Administración Pública; los efectos adversos derivados de la potestad administrativa para la ordenación urbanística *-ius variandi-*; limitaciones o restricciones sobrevenidas de las determinaciones urbanísticas, fijaciones de precios de venta o arrendamiento, entre otras cuestiones. Esto puede tener un impacto material adverso en las actividades, los resultados de explotación y la situación financiera del Emisor.

Asimismo, un factor para tener en cuenta son los incumplimientos contractuales en la ejecución y entrega en tiempo y/o forma de activos inmobiliarios, bien por las sociedades constructoras o bien por el Emisor, que conlleven la resolución anticipada de la relación contractual y la posible incursión en pérdidas derivadas de una demanda judicial, así como la posibilidad de riesgo de fraude o acciones negligentes o dolosas por una parte interna o un tercero que redunden en pérdidas para el negocio.

La materialización de cualquiera de estos factores de riesgo podría tener un impacto material adverso en la actividad, resultados de explotación y situación financiera del Emisor.

(7) Riesgo asociado a la modificación de las preventas:

Durante el desarrollo de su actividad, el Emisor afronta el riesgo de que sus preventas no se materialicen en los términos acordados por circunstancias asociadas a, por ejemplo, cancelaciones de reservas existentes o retiradas de clientes. A 31 de diciembre del 2024, la cartera de ventas y entregas futuras (contratos de compraventa en firme) del Emisor estaba compuesta, incluyendo exclusivamente viviendas, de 802 viviendas vendidas de promociones en curso sin entregar y 52 finalizadas pendientes de entrega con un valor aproximado de € 382,32M y unos niveles de cobertura del 90% para 2025, el 63% en 2026 y en torno al 47% en 2027. No obstante, factores externos como la coyuntura económica actual, el desarrollo de la guerra entre Rusia y Ucrania, el conflicto armado entre Israel y Palestina y el recrudecimiento de las tensiones políticas en España podrían tener un efecto negativo sobre la economía española, afectando directamente a las preventas acordadas entre el Emisor y sus contrapartes a través de posibles cancelaciones y retiradas de clientes.

Asimismo, el Emisor podría afrontar una serie de circunstancias que le impidiera cumplir con sus obligaciones, tales como un incremento en los costes que haga el proyecto inviable, incumplimiento de calendarios, falta de obtención de licencias o la imposibilidad de poder cerrar el porcentaje mínimo de preventas iniciales necesarias para obtener la financiación bancaria promotora adecuada para el proyecto de promoción inmobiliaria.

En estos casos, el Emisor se vería obligado a reembolsar los importes adelantados por aquellos clientes que hubieran suscrito las preventas, así como a abonar, en su caso, aquellas penalizaciones asociadas a dicha rescisión, pudiendo esto impactar adversamente en las actividades, los resultados de explotación y la situación financiera de éste.

(8) Pérdidas no cubiertas por pólizas de seguro:

El Emisor tiene contratado pólizas de seguro de daños y de responsabilidad civil en relación con sus activos con unos límites de cobertura que el Emisor considera adecuados y habituales en el sector. No obstante, con independencia de las pólizas de seguro contratadas, algunos tipos de daños pueden encontrarse excluidos o superar el límite máximo de aseguramiento.

En consecuencia, el importe máximo de la cobertura podría no ser suficiente para pagar el valor total de mercado o el coste de reposición del activo dañado y perder todo o parte del capital invertido en el activo, así como los ingresos futuros derivados del mismo, e incluso ser responsable de obligaciones económicas relacionadas con el activo lo que podría tener un impacto material adverso lo que podría afectar de forma negativa las actividades, los resultados de explotación y la situación financiera del Emisor.

9) Incidentes fuera del control del Emisor:

Desastres naturales, tales como huracanes, terremotos, volcanes y tsunamis, la propagación de enfermedades contagiosas, pandemias como la derivada del Covid-19, así como actos terroristas y acciones militares, guerras, delincuencia generalizada, difusión de noticias que pongan en duda la seguridad de determinadas zonas o incertidumbres políticas en áreas geográficas en las que el Emisor opera de forma significativa, o de las que se nutre de gran número de clientes así como otros incidentes fuera del control del Emisor, podrían causar, por un lado, el daño, deterioro e incluso destrucción de sus infraestructuras, lo que podría tener un impacto material adverso en sus actividades, resultados de explotación y situación financiera.

(10) Dependencia del personal clave:

Tanto para el desarrollo de sus actividades como para la consecución de sus objetivos estratégicos, el Emisor depende de la calidad y formación de sus empleados y personal de dirección, así como de la suficiencia de su plantilla.

El Emisor cuenta con un equipo gestor profesional experimentado y cualificado, cuya estabilidad y experiencia en el seno del Emisor ha permitido obtener una mejora en su posición dentro del sector inmobiliario español.

La gestión desarrollada por el Emisor durante su trayectoria reciente está soportada en un equipo de profesionales con amplia trayectoria dentro de la compañía que desarrollan una estrategia fundamentada en la adquisición selectiva de suelo de calidad y mantenimiento de niveles de rentabilidad satisfactorios, desarrollando sus promociones una vez realizadas, un volumen de ventas y entregas futuras adecuado que incluyen únicamente los contratos privados de compraventa en firme (10% sobre precio venta como garantía, más pagos mensuales hasta la entrega).

La pérdida de cualquier miembro clave de la alta dirección o del equipo gestor o la eventual incapacidad del Emisor para atraer y retener personal directivo con cualificación suficiente podría limitar o retrasar los esfuerzos de desarrollo del negocio del Emisor y la ejecución de su plan estratégico con el consiguiente impacto material adverso en las actividades, los resultados de explotación y la situación financiera del Emisor.

(11) Carácter familiar en la mayor parte del accionariado:

A la fecha del presente Documento Base Informativo, la mayoría del capital social del Emisor se encuentra en manos de varios accionistas significativos con participaciones superiores al 5%. En concreto, la familia Miterrand es titular, directa o indirectamente, de una participación superior al 85% del capital social del Emisor.

Por tanto, dicho grupo familiar tiene en conjunto una influencia muy significativa y determinante tanto en la gestión del Emisor como en cualquier asunto que haya de ser aprobado por la Junta General de Accionistas, incluyendo, entre otros, el reparto de dividendos, la aprobación de modificaciones estatutarias, la elección o el cese de consejeros y la aprobación de fusiones, así como de otras operaciones societarias relevantes.

Estos accionistas podrían llevar a cabo determinadas actuaciones para proteger sus intereses económicos, o sus intereses podrían diferir de los de otros accionistas, los del Emisor, o los tenedores de los Pagarés. Conflictos internos derivados de esta situación podrían conllevar un impacto material adverso en las actividades, los resultados de explotación y la situación financiera del Emisor.

(12) Riesgo de fraude:

Supervisar el cumplimiento de las normas de blanqueo de capitales, financiación del terrorismo y soborno puede suponer una carga financiera para el Emisor, así como problemas técnicos significantes. A pesar de que el Emisor considera que sus actuales políticas y procedimientos son suficientes para cumplir con la regulación aplicable y que hasta la fecha no se ha producido ningún caso de fraude, soborno o corrupción, no puede garantizar que sus políticas y procedimientos contra el blanqueo de capitales, la financiación de terrorismo y soborno no vayan a ser eludidas o sean suficientes para prevenir completamente el blanqueo de capitales, la financiación del terrorismo o el soborno.

Cualquiera de estos eventos podría tener graves consecuencias, incluyendo sanciones civiles y penales, multas y notables consecuencias reputacionales, que podrían tener un impacto material adverso las actividades, los resultados de explotación y la situación financiera del Emisor.

(13) Riesgo reputacional:

El Emisor está expuesto a riesgos por pérdida de imagen y reputación debido a la ausencia de cumplimiento o cumplimiento negligente de contratos con repercusión pública, a requisitos legales, a daños materiales o a personas, a la conflictividad sociolaboral o a cualquier otro aspecto relevante para el público y los mercados.

Daños en la reputación, publicidad negativa u opiniones públicas adversas, sean ciertas o no, provengan de las actividades del Emisor o de determinados agentes del sector en general, podrían tener un impacto material adverso en las actividades, los resultados de explotación y la situación financiera del Emisor.

(14) Dependencia de sistemas tecnológicos:

El Emisor depende cada vez más de tecnologías de la información altamente sofisticadas que no forman parte de su ámbito de actividad y área de *expertise*. Estos sistemas son vulnerables a una serie de problemas, tales como el mal funcionamiento, la piratería maliciosa, el daño físico a centros tecnológicos o los virus informáticos.

Adicionalmente, los sistemas necesitan actualizaciones periódicas y es posible que el Emisor no pueda implementar las actualizaciones de manera oportuna o estas no funcionen según lo planeado. Además, la imposibilidad de proteger sus operaciones de ciberataques o el uso inadecuado de los sistemas tecnológicos podrían resultar en la pérdida de datos del cliente o del proyecto u otro tipo de información. Las amenazas son cada vez más sofisticadas y no se puede garantizar que el Emisor pueda protegerse de todas ellas. Como resultado de cualquier fallo de sus sistemas tecnológicos, el Emisor podría sufrir interrupciones importantes de su negocio, podría perder o comprometer datos importantes e incurrir en costes significativos.

En este sentido, el Emisor no puede asegurar que los sistemas de apoyo y programas antivirus que mantiene para proporcionar disponibilidad de servicio de alto nivel y garantizar la continuidad del negocio no pueda ser objeto de ataques o fallos sobrevenidos fuera de su alcance. En caso de fallo o inadecuación de los sistemas, la pérdida de datos confidenciales de clientes o su propiedad podría afectar de forma material y adversa a la reputación del Emisor o exponerlo a reclamaciones legales, lo que podría tener un impacto material adverso en sus actividades, resultados de explotación y situación financiera.

1.1.3. Riesgos financieros

En el curso habitual de las operaciones, el Emisor se encuentra expuesto a determinados riesgos financieros, principalmente, al riesgo de crédito, de tipo de interés y de liquidez, los cuales se describen a continuación.

La gestión de los riesgos financieros del Emisor está centralizada en la dirección financiera del Emisor, la cual tiene establecidos los mecanismos necesarios para controlar la exposición a los riesgos descritos a continuación.

(1) Riesgo de crédito:

El riesgo de crédito se produce por la posible pérdida causada por el incumplimiento de las obligaciones contractuales de las contrapartes del Emisor, es decir, por la falta de cobro en los términos de importe y plazos establecidos. El Emisor se encuentra expuesto al riesgo de crédito con clientes, contratistas, subcontratistas y otros proveedores de servicios, así como al riesgo de crédito con aquellas entidades financieras encargadas de financiar, en cada caso, las construcciones y la adquisición de terrenos por el Emisor en la medida en que estas entidades financieras podrían eventualmente incumplir sus obligaciones contractuales de pago en tiempo y forma.

En este sentido, para entender el riesgo de crédito al que se enfrenta el Emisor en su trato con clientes, es necesario comprender la mecánica de la venta de viviendas, plazas de aparcamiento y locales comerciales. En esta actividad, el cliente paga por adelantado, antes de la entrega, entre el 10% y el 20% del total, y en el momento de la entrega de la vivienda (plazas de parking y locales comerciales), el 100% mediante abono en efectivo y subrogación en el préstamo hipotecario, por lo que no hay riesgo alguno de crédito.

Asimismo, el Emisor se encuentra expuesto al riesgo de crédito que pudiera derivarse de, entre otras cosas, el cambio en la calidad de sus contrapartes como resultado del contexto económico y financiero o a la posible rescisión de contratos privados de compraventa suscritos por los clientes. La actividad comercial que desarrolla el Emisor requiere una importante inversión inicial en activos que resultan especialmente sensibles al riesgo de crédito y que, en caso de incumplimiento, podrían no ser recuperables o reutilizables. En consecuencia, el incumplimiento de las obligaciones contractuales de las contrapartes del Emisor podría tener un impacto material adverso en su actividad, resultados de explotación y situación financiera.

Cabe destacar, no obstante, que el riesgo de crédito cobra relevancia exclusivamente en una situación de crisis global similar a la ocurrida en 2007, ya que, si un cliente no puede adquirir la vivienda, ésta se vende a un tercero, generalmente a un precio superior. De esta forma, sólo en el caso de crisis globales es cuando es patente el riesgo de crédito. Por otro lado, a fecha del presente Documento Base Informativo, no existe mora, ni impagos por parte del Emisor.

(2) Riesgo de tipo de interés en los flujos de efectivo:

Las variaciones en los tipos de interés modifican el valor razonable de aquellos activos y pasivos que devengan un tipo de interés fijo, así como los flujos futuros de los activos y pasivos referenciados a un tipo de interés variable. A cierre de 2024, más de la mitad del endeudamiento del Emisor devenga intereses a tipos variables, por lo que, tanto su tesorería como su deuda financiera están expuestas al riesgo de fluctuación de los tipos de interés.

Más concretamente, a cierre de 2024, el porcentaje de deuda del Emisor referenciado a tipo de interés fijo se encontraba cercano al 33% (€29,4M), con el 67% restante (€58,7M) referenciado a tipo de interés

variable. El Emisor no utiliza instrumentos financieros de cobertura para fijar dicho tipo de interés variable, por lo que una modificación sustancial de los tipos de interés podría provocar efectos materiales adversos en los flujos futuros a pagar por el Emisor, afectando directamente a su situación patrimonial y sus resultados financieros.

(3) Riesgo de liquidez:

El riesgo de liquidez se produce por la posibilidad de que el Emisor no pueda disponer de fondos líquidos, o acceder a ellos, en la cuantía suficiente y el coste adecuado para hacer frente en todo momento a sus obligaciones de pago. Para mitigar el riesgo de liquidez en la actividad promotora del Emisor, se debe analizar su estructura de financiación.

La deuda hipotecaria, o préstamo hipotecario promotor no se cancela con el flujo de caja obtenido en el negocio, sino a través de las ventas, mediante subrogación del comprador. Por este motivo, no sería adecuado utilizar la ratio Deuda Financiera Neta/EBITDA para este tipo de actividad.

Para reducir el riesgo de liquidez, el Emisor exige un elevado nivel de preventas antes de comenzar la construcción de cada promoción y solicitar financiación bancaria a tal fin. La situación de incertidumbre actual de los mercados puede provocar un aumento general de las tensiones de liquidez en la economía, así como una contracción del mercado de crédito.

A pesar de ello, durante los próximos meses, el Emisor, a la vista de sus previsiones de tesorería y de disponibilidad de financiación, no prevé dificultades de liquidez. La compañía mantiene un adecuado perfil de liquidez, con la presencia de efectivo y otros activos líquidos equivalentes disponible por €62,9M a cierre de 2024 (€39,2M a cierre de 2023) y de líneas de financiación sin disponer por €13,9M, además de los fondos disponibles procedentes de su matriz, lo cual refuerza su solvencia.

I.2. Información fundamental sobre los principales riesgos específicos de los valores.

Los principales riesgos de los Pagarés que se emiten son los siguientes:

(1) Riesgo de mercado

Los Pagarés son valores de renta fija y su precio en el mercado está sometido a posibles fluctuaciones, principalmente por la evolución de los tipos de interés. Por tanto, el Emisor no puede asegurar que los Pagarés se negocien a un precio de mercado igual o superior al precio de suscripción de estos.

(2) Riesgo de crédito

Los Pagarés están garantizados por el patrimonio del Emisor. El riesgo de crédito de los Pagarés surge ante la potencial incapacidad del Emisor de cumplir con las obligaciones establecidas derivadas de los mismos, y consiste en la posible pérdida económica que puede generar el incumplimiento, total o parcial, de esas obligaciones.

(3) Riesgo de variaciones en el informe de solvencia y el informe de *rating* del Emisor

Con fecha 17 de febrero de 2025, la agencia de calificación crediticia Ethifinance Ratings, S.L. ("**Ethifinance**") realizó un informe de *rating* evaluando la calidad crediticia del Emisor, asignándole un *rating* a largo plazo de BB+ con tendencia estable, con base en una adecuada estructura financiera, favorable cartera de ventas en firme y sólido apoyo y respaldo financiero de su matriz Bassac.

De acuerdo con la metodología seguida por esta agencia de calificación, una valoración de "BB+" se encuentra por debajo del grado de inversión (*sub-investment grade*) y, normalmente, se otorga a negocios de riesgo medio-bajo, con flujos de caja estables y predecibles, flujos de caja libre positivo o con un ratio de apalancamiento bajo.

El Emisor no puede asegurar que, en el futuro, pueda mantener una calificación crediticia de "BB+". Una evolución desfavorable del negocio, actividad, situación financiera, resultados de operaciones y

perspectivas del Emisor podría conllevar un deterioro de su solvencia y, a su vez, una rebaja de su calificación crediticia.

Las calificaciones crediticias emitidas por agencias de calificación son una forma de evaluar el riesgo crediticio de los emisores. En consecuencia, la obtención una calificación crediticia inferior por parte del Emisor podría implicar una pérdida de liquidez de los Pagarés emitidos al amparo del Programa de Pagarés Premier España 2025 y la consecuente pérdida de su valor.

(4) Riesgo de liquidez

Es el riesgo de que los inversores no encuentren contrapartida para los Pagarés cuando quieran materializar la venta de estos antes de su vencimiento. Aunque, para mitigar este riesgo, se va a solicitar la incorporación de los Pagarés emitidos al amparo de este Documento Base Informativo en el MARF, no es posible asegurar que vaya a producirse una negociación activa en el mercado.

En este sentido, se indica que el Emisor no ha suscrito ningún contrato de liquidez por lo que no hay ninguna entidad obligada a cotizar precios de compra y venta. En consecuencia, los inversores podrían no encontrar contrapartida para los valores.

(5) Orden de prelación

De acuerdo con la clasificación y orden de prelación de créditos establecidos en el Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Concursal, en su redacción vigente ("**Ley Concursal**"), en caso de concurso del Emisor, los créditos que tengan los inversores en virtud de los Pagarés se situarían por detrás de los créditos privilegiados y por delante de los subordinados (salvo que pudieran ser calificados como tales conforme a lo previsto en el artículo 281.1 de la Ley Concursal).

Conforme al artículo 281.1 de la Ley Concursal, se considerarán como créditos subordinados, entre otros, los siguientes:

- (1) Los créditos que, habiendo sido comunicados tardíamente, sean incluidos por la administración concursal en la lista de acreedores, así como los que, no habiendo sido comunicados, o habiéndolo sido de forma tardía, sean incluidos en dicha lista por comunicaciones posteriores o por el juez al resolver sobre la impugnación de ésta.
- (2) Los créditos por recargos e intereses de cualquier clase, incluidos los moratorios, salvo los correspondientes a créditos con garantía real hasta donde alcance la respectiva garantía.
- (3) Los créditos de que fuera titular alguna de las personas especialmente relacionadas con el deudor a las que se refiere los artículos 282, 283 y 284 de la Ley Concursal.

(Resto de la página intencionadamente en blanco)

V. INFORMACIÓN DEL EMISOR

V.1. Información general del Emisor

Denominación social	PREMIER ESPAÑA, S.A.U.
Domicilio social	C/ Martínez Villergas 49 Edificio V 2ª Planta 28027 Madrid
Tipo societario	Sociedad Anónima (Unipersonal).
Duración	Indefinida.
Constitución	Escritura pública otorgada el 7 de julio de 1989 ante el Notario de Madrid D. José Luis Álvarez, con el número 2.444 de su protocolo.
Inscripción	Registro Mercantil de Madrid, en el tomo 10039, folio 10, hoja 91.119.
NIF	A59134593
LEI	959800W7EKSXF4ZJJX20
Web	https://www.premierinmobiliaria.es/www.premierinmobiliaria.es

V.2. Objeto social del Emisor

De acuerdo con lo establecido en el artículo 2 de los estatutos sociales en vigor, constituye el objeto social del Emisor: *"la constitución, participación o colaboración de cualquier clase en todo tipo de Sociedades, así como la realización de operaciones – con exclusión de aquellas para las que la Ley requiere una forma social especial – sobre valores muebles o bienes inmuebles pertenecientes a sociedades de todo tipo"*.

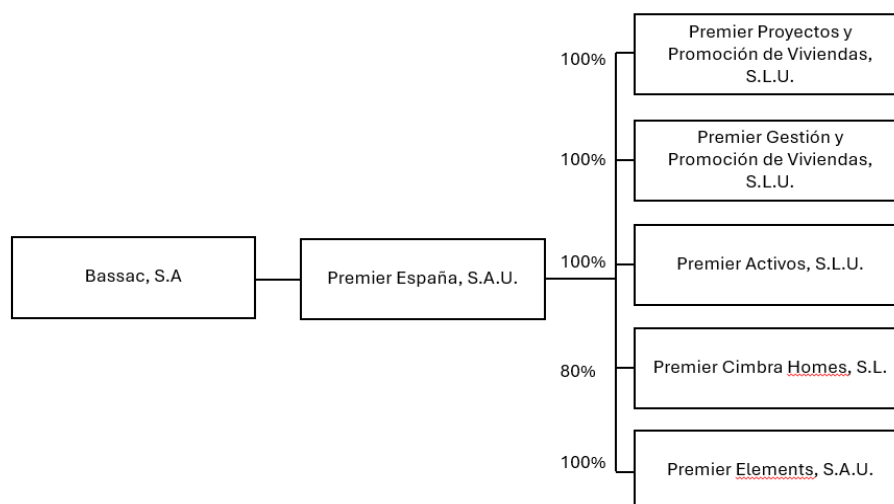
Adicionalmente, en el artículo 3 de los estatutos sociales, se señala que dichas actividades podrán ser realizadas por el Emisor, directa o indirectamente, incluso mediante su participación en otras sociedades de objeto idéntico o análogo.

V.3. Sucinta descripción de las actividades del Emisor

El Emisor tiene como principal actividad la construcción, promoción y tráfico inmobiliario, la tenencia de valores en sociedades de su grupo y la prestación de servicios a empresas de promoción inmobiliaria. Esta actividad se centra en promociones inmobiliarias de edificios de viviendas y, en su caso, plazas de parking y locales comerciales.

V.4. Organigrama del grupo de empresas del Emisor

Por su parte, el Emisor es sociedad dominante de un grupo formado por seis sociedades dependientes y dos sociedades asociadas (el "**Grupo**"), cuyo detalle se muestra en el siguiente gráfico.



Como se puede observar, el Emisor cuenta con seis sociedades dependientes, con una participación del 100% en cinco de ellas y del 80% en la restante. Las seis entidades dependientes consolidan en las cuentas del Emisor por integración global.

V.5. Estructura de la propiedad y equipo directivo

El Emisor se encuentra inscrito en el Registro Mercantil de Madrid como Sociedad Anónima (unipersonal).

Por este motivo, cuenta con un único accionista, la sociedad francesa BASSAC, S.A. (anteriormente LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS, S.A.) con domicilio social en Route de la Reine, número 50, código postal 92100, Boulogne-Billancourt, Francia, y que posee el 100% de participación.

Cabe señalar que, en la medida en que BASSAC, S.A., accionista único de PREMIER, es una sociedad cotizada en la Bolsa de París (*Euronext Paris-Compartment B*), la información relevante para accionistas e inversores (donde se incluyen, entre otras, las participaciones significativas en su accionariado en cada momento, la composición del órgano de administración y sus comisiones) se encuentra disponible en el apartado correspondiente de la web, así como en la página web de Euronext Paris (<https://live.euronext.com/en/product/equities/FR0004023208-XPAP/company-information>).

V.6. Órgano de Administración

El Órgano de Administración del Emisor está compuesto por dos administradores solidarios: por un lado, BASSAC, S.A., cuyo representante persona física es Vicenç Topas; y por otro, Moise Mitterrand, presidente del Grupo.

Ambos conforman el principal órgano de decisión del Emisor y se encargan de la toma de las principales decisiones estratégicas y operativas del mismo, con el fin de determinar los procesos necesarios para alcanzar su objeto social.

V.7. Auditor de cuentas

El auditor de cuentas designado por el Emisor para los ejercicios 2023 y 2024 es la firma Forvis Mazars Auditores, S.L.P., con domicilio en la Calle Diputació, 260, 06007, Barcelona, inscrita en el Registro Mercantil de Barcelona al tomo 30.734, folio 212, hoja B-180111, inscripción 1, con C.I.F. B-61622262 (en adelante, "Mazars Auditores"). Mazars Auditores está inscrito en el R.O.A.C. con el número 1189.

V.8.Procedimientos judiciales, administrativos y de arbitraje que tengan la condición de significativos

Como resultado del curso habitual del negocio, el Emisor se puede encontrar incurso en litigios o reclamaciones de diverso carácter, si bien su resultado es incierto y no puede ser determinado con exactitud.

Estos litigios surgen fundamentalmente de las relaciones con clientes, proveedores y empleados, así como de sus actividades. A fecha de este Documento Base Informativo, no existen procedimientos judiciales o de arbitraje pendientes contra el Emisor que puedan afectar de modo relevante a sus actividades, resultados de explotación y situación financiera.

VI. ASESOR REGISTRADO

BANCA MARCH, S.A., inscrita en el Registro Mercantil de Baleares, al Tomo 20, Libro 104, Folio 230, Hoja 195, con domicilio social en Avenida de Alejandro Roselló 8, 07002 Palma de Mallorca y Número de Identificación Fiscal A-07004021 y código LEI 959800LQ598A5RQASA61 ("**Banca March**"), es la entidad designada por el Emisor como asesor registrado. Banca March es una entidad admitida como asesor registrado del MARF conforme a la Instrucción Operativa 8/2014 de 24 de marzo sobre la admisión de asesores registrados en el Mercado Alternativo de Renta Fija. Banca March, como Asesor Registrado del Programa, desempeña las funciones establecidas en la Circular 2/2025, de 16 de junio de 2025, sobre asesores registrados del Mercado Alternativo de Renta Fija, el Reglamento del Mercado y la legislación aplicable.

VII. PERSONA RESPONSABLE

D. Vicenç Topas Martínez, en nombre y representación del Emisor, en su condición de representante persona física del administrador solidario persona jurídica BASSAC, S.A. conforme a la autorización otorgada por los administradores solidarios del Emisor en su reunión del 17 de diciembre de 2025 asume la responsabilidad por el contenido de este Documento Base Informativo de incorporación de Pagarés.

D. Vicenç Topas Martínez asegura que, tras comportarse con una diligencia razonable para garantizar que así es, la información contenida en este Documento Base Informativo es, según su conocimiento, conforme a los hechos y no incurre en ninguna omisión que pudiera afectar a su contenido.

VIII. TÉRMINOS Y CONDICIONES

VIII.1. Denominación completa de la emisión de valores

«PROGRAMA DE PAGARÉS PREMIER ESPAÑA 2025».

VIII.2. Saldo vivo máximo

El saldo vivo máximo del Programa de Pagarés Premier España 2025 será de cincuenta millones de euros (50.000.000€) nominales (el "**Programa de Pagarés**").

Este importe se entiende como saldo máximo vivo que puede alcanzar en cada momento la suma del nominal de los Pagarés en circulación que se emitan bajo el Programa de Pagarés y que se incorporen al MARF al amparo de este Documento Base Informativo.

VIII.3. Descripción del tipo y la clase de los valores. Nominal unitario

Los Pagarés son valores emitidos al descuento, que representan una deuda para su Emisor, devengan intereses y son reembolsables por su nominal al vencimiento.

Para cada emisión de Pagarés con el mismo vencimiento se asignará un código ISIN.

Cada pagaré tendrá un valor nominal de cien mil euros (100.000€), por lo que el número máximo de Pagarés vivos en cada momento no podrá exceder de quinientos (500).

VIII.4. *Legislación según la cual se han creado los valores*

Los valores se emiten de conformidad con la legislación española que resulte aplicable al Emisor o a los mismos. En particular, se emiten de conformidad con el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, y con la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión (la "**LMVSI**"), de acuerdo con sus respectivas normativas de desarrollo o concordantes.

Los Pagarés se registrarán de conformidad con la legislación española y los Juzgados y Tribunales de la ciudad de Madrid tendrán jurisdicción exclusiva para el conocimiento de cualquier discrepancia que pudiera surgir en relación con los Pagarés.

VIII.5. *Representación mediante anotaciones en cuenta*

De conformidad con lo dispuesto en los artículos 6 y 8.3. de la LMVSI y en el Real Decreto 814/2023, de 8 de noviembre, sobre instrumentos financieros, admisión a negociación, registro de valores negociables e infraestructuras de mercado (el "**RD 814/2023**"), los Pagarés a emitir al amparo del Programa de Pagarés estarán representados por anotaciones en cuenta, tal y como está previsto por los mecanismos de negociación en el MARF en el que se solicitará su incorporación, siendo IBERCLEAR, con domicilio en Madrid, Plaza de la Lealtad, 1, junto con sus Entidades Participantes, la encargada de su registro contable.

VIII.6. *Divisa de la emisión*

Los Pagarés emitidos al amparo del Programa de Pagarés estarán denominados en Euros.

VIII.7. *Clasificación de los valores*

Los Pagarés emitidos no tendrán garantías reales ni personales de terceros. En consecuencia, será el Emisor quien responda con su patrimonio frente a los inversores en virtud de los Pagarés.

De acuerdo con la clasificación y orden de prelación de créditos establecidos en el Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Concursal, en caso de concurso del Emisor, los titulares de los Pagarés estarían situados por detrás de los acreedores con privilegio que a la fecha tenga el Emisor, en el mismo nivel que el resto de los acreedores comunes y por delante de los acreedores subordinados (salvo que pudieran ser calificados como tales conforme a lo previsto en el artículo 281.1 de la Ley Concursal) y no gozarían de preferencia entre ellos.

VIII.8. *Descripción de los derechos vinculados a los valores y procedimiento para el ejercicio de los mismos. Método y plazos para el pago de los valores y para la entrega de los mismos*

Conforme a la legislación vigente, los Pagarés emitidos al amparo del presente programa de Pagarés carecerán, para el inversor que los adquiera, de cualquier derecho político presente y/o futuro sobre el Emisor.

Los derechos económicos y financieros para el inversor asociados a la adquisición y tenencia de los Pagarés serán los derivados de las condiciones de tipo de interés, rendimientos y precios de amortización con que se emitan y que se encuentran en los epígrafes 14 y 16 siguientes.

La fecha de desembolso de los valores emitidos coincidirá con la fecha de emisión de estos. Su precio de emisión será abonado al Emisor por la Entidad Colaboradora (conforme este término se encuentra definido en la sección 15 siguiente) o por los inversores, según el caso, a través del Agente de Pagos (conforme este término se encuentra definido en la sección 15 siguiente), en su condición de Agente de Pagos, en la cuenta que éste le indique en cada fecha de emisión.

Se podrá expedir por la Entidad Colaboradora o por el Emisor, según el caso, un certificado de adquisición, nominativo y no negociable. Dicho documento acreditará provisionalmente la suscripción de los Pagarés hasta que se practique la oportuna anotación en cuenta, que otorgará a su titular el derecho a solicitar el pertinente certificado de legitimación.

Igualmente, el Emisor, a través del Asesor Registrado, comunicará el desembolso, mediante el correspondiente certificado, a MARF y a IBERCLEAR.

VIII.9. Fecha de emisión. Plazo de vigencia del programa

La vigencia del Programa de Pagarés es de un (1) año a partir de la fecha de incorporación por parte del MARF de este Documento Base Informativo.

Al tratarse de un Programa de Pagarés de tipo continuo, los Pagarés podrán emitirse, suscribirse e incorporarse al MARF al amparo del presente Documento Base Informativo cualquier día durante la vigencia del mismo. No obstante, el Emisor se reserva la posibilidad de no emitir Pagarés cuando lo estime oportuno, de acuerdo con las necesidades de tesorería del Emisor o porque encuentre condiciones de financiación más ventajosas.

En las certificaciones complementarias de cada emisión se establecerá la fecha de emisión y la fecha de desembolso de los Pagarés. La fecha de emisión, desembolso e incorporación de los Pagarés no podrá ser posterior a la fecha de expiración de este Documento Base Informativo.

VIII.10. Tipo de interés nominal. Indicación del rendimiento y método de cálculo

El tipo de interés nominal anual de los Pagarés se fijará en cada emisión.

Los Pagarés se emitirán al tipo de interés acordado entre el Emisor y las Entidades Colaboradoras o los inversores, según sea el caso. El rendimiento quedará implícito en el nominal del Pagaré, a rembolsar en la fecha de su vencimiento.

Al ser valores emitidos al descuento y tener una rentabilidad implícita, el importe efectivo a desembolsar por el inversor varía de acuerdo con el tipo de interés de emisión y plazo acordados.

Así, el importe efectivo de cada Pagaré se puede calcular aplicando las siguientes fórmulas:

- (1) Cuando el plazo de emisión sea inferior o igual a 365 días:

$$E = \frac{N}{1 + i_n \frac{d}{B}}$$

- (2) Cuando el plazo de emisión sea superior a 365 días:

$$E = \frac{N}{(1 + i_n)^{d/B}}$$

N	importe nominal del pagaré.
E	importe efectivo del pagaré.
d	número de días del período, hasta el vencimiento.
i_n	tipo de interés nominal, expresado en tanto por uno.
B	base; Si la base es $\frac{act}{365}$, B=365. Si la base es $\frac{act}{360}$, B= 360

Se incluye una tabla de ayuda para el inversor donde se especifican las tablas de valores efectivos para distintos tipos de interés y plazos de amortización, incluyendo además una columna donde se puede observar la variación del valor efectivo del pagaré al aumentar en 10 días el plazo del mismo. La base de cálculo utilizada para cada una de las emisiones de pagarés de la tabla siguiente es Act/365. Dado que para cada emisión de pagarés la base de cálculo podrá ser Act/360 o Act/365, si la base es Act/360, la tabla podría variar.

(Continúa en siguiente página)

Valor efectivo de un pagaré de cien mil euros (100.000€) nominales

VALOR EFECTIVO DE UN PAGARÉ DE 100.000 EUROS NOMINALES												
(Plazo inferior al año)												
Tipo Nominal (%)	7 DÍAS			14 DÍAS			30 DÍAS			60 DÍAS		
	Precio Suscriptor (euros)	TIR/TAE (%)	+10 días (euros)	Precio Suscriptor (euros)	TIR/TAE (%)	+10 días (euros)	Precio Suscriptor (euros)	TIR/TAE (%)	+10 días (euros)	Precio Suscriptor (euros)	TIR/TAE (%)	+10 días (euros)
0,25%	99.995,21	0,25%	-6,85	99.990,41	0,25%	-6,85	99.979,46	0,25%	-6,85	99.958,92	0,25%	-6,84
0,50%	99.990,41	0,50%	-13,69	99.980,83	0,50%	-13,69	99.958,92	0,50%	-13,69	99.917,88	0,50%	-13,67
0,75%	99.985,62	0,75%	-20,54	99.971,24	0,75%	-20,53	99.938,39	1,62%	-20,52	99.876,86	0,75%	-20,49
1,00%	99.980,83	1,00%	-27,38	99.961,66	1,00%	-27,37	99.917,88	2,17%	-27,34	99.835,89	1,00%	-27,30
1,25%	99.976,03	1,26%	-34,22	99.952,08	1,26%	-34,20	99.897,37	2,71%	-34,16	99.794,94	1,26%	-34,09
1,50%	99.971,24	1,51%	-41,06	99.942,50	1,51%	-41,03	99.876,86	3,26%	-40,98	99.754,03	1,51%	-40,88
1,75%	99.966,45	1,77%	-47,89	99.932,92	1,76%	-47,86	99.856,37	3,82%	-47,78	99.713,15	1,76%	-47,65
2,00%	99.961,66	2,02%	-54,72	99.923,35	2,02%	-54,68	99.835,89	4,38%	-54,58	99.672,31	2,02%	-54,41
2,25%	99.956,87	2,28%	-61,55	99.913,77	2,27%	-61,50	99.815,41	4,93%	-61,38	99.631,50	2,27%	-61,15
2,50%	99.952,08	2,53%	-68,38	99.904,20	2,53%	-68,32	99.794,94	5,50%	-68,17	99.590,72	2,53%	-67,89
2,75%	99.947,29	2,79%	-75,21	99.894,63	2,79%	-75,13	99.774,48	6,06%	-74,95	99.549,98	2,78%	-74,61
3,00%	99.942,50	3,04%	-82,03	99.885,06	3,04%	-81,94	99.754,03	6,63%	-81,72	99.509,27	3,04%	-81,32
3,25%	99.937,71	3,30%	-88,85	99.875,50	3,30%	-88,74	99.733,59	7,20%	-88,49	99.468,59	3,29%	-88,02
3,50%	99.932,92	3,56%	-95,67	99.865,93	3,56%	-95,54	99.713,15	7,78%	-95,25	99.427,95	3,55%	-94,71
3,75%	99.928,13	3,82%	-102,49	99.856,37	3,82%	-102,34	99.692,73	8,35%	-102,00	99.387,34	3,81%	-101,38
4,00%	99.923,35	4,08%	-109,30	99.846,81	4,08%	-109,13	99.672,31	8,93%	-108,75	99.346,76	4,07%	-108,04
4,25%	99.918,56	4,34%	-116,11	99.837,25	4,34%	-115,92	99.651,90	9,52%	-115,50	99.306,22	4,33%	-114,70
4,50%	99.913,77	4,60%	-122,92	99.827,69	4,60%	-122,71	99.631,50	10,10%	-122,23	99.265,71	4,59%	-121,34

VALOR EFECTIVO DE UN PAGARÉ DE 100.000 EUROS NOMINALES												
(Plazo inferior al año)												
Tipo Nominal (%)	90 DÍAS			180 DÍAS			365 DÍAS			730 DÍAS		
	Precio Suscriptor (euros)	TIR/TAE (%)	+10 días (euros)	Precio Suscriptor (euros)	TIR/TAE (%)	+10 días (euros)	Precio Suscriptor (euros)	TIR/TAE (%)	+10 días (euros)	Precio Suscriptor (euros)	TIR/TAE (%)	+10 días (euros)
0,25%	99.938,39	0,25%	-6,84	99.876,86	0,25%	-6,83	99.750,62	0,25%	-6,81	99.501,87	0,25%	-6,81
0,50%	99.876,86	0,50%	-13,66	99.754,03	0,50%	-13,63	99.502,49	0,50%	-13,56	99.007,45	0,50%	-13,53
0,75%	99.815,41	0,75%	-20,47	99.631,50	0,75%	-20,39	99.255,58	0,75%	-20,24	98.516,71	0,75%	-20,17
1,00%	99.754,03	1,00%	-27,26	99.509,27	1,00%	-27,12	99.009,90	1,00%	-26,85	98.029,60	1,00%	-26,72
1,25%	99.692,73	1,26%	-34,02	99.387,34	1,25%	-33,82	98.765,43	1,25%	-33,39	97.546,11	1,25%	-33,19
1,50%	99.631,50	1,51%	-40,78	99.265,71	1,51%	-40,48	98.522,17	1,50%	-39,87	97.066,17	1,50%	-39,59
1,75%	99.570,35	1,76%	-47,51	99.144,37	1,76%	-47,11	98.280,10	1,75%	-46,29	96.589,78	1,75%	-45,90
2,00%	99.509,27	2,02%	-54,23	99.023,33	2,01%	-53,70	98.039,22	2,00%	-52,64	96.116,88	2,00%	-52,13
2,25%	99.448,27	2,27%	-60,93	98.902,59	2,26%	-60,26	97.799,51	2,25%	-58,93	95.647,44	2,25%	-58,29
2,50%	99.387,34	2,52%	-67,61	98.782,14	2,52%	-66,79	97.560,98	2,50%	-65,15	95.181,44	2,50%	-64,37
2,75%	99.326,48	2,78%	-74,28	98.661,98	2,77%	-73,29	97.323,60	2,75%	-71,31	94.718,83	2,75%	-70,37
3,00%	99.265,71	3,03%	-80,92	98.542,12	3,02%	-79,75	97.087,38	3,00%	-77,41	94.259,59	3,00%	-76,30
3,25%	99.205,00	3,29%	-87,55	98.422,54	3,28%	-86,18	96.852,30	3,25%	-83,45	93.803,68	3,25%	-82,16
3,50%	99.144,37	3,55%	-94,17	98.303,26	3,53%	-92,58	96.618,36	3,50%	-89,43	93.351,07	3,50%	-87,94
3,75%	99.083,81	3,80%	-100,76	98.184,26	3,79%	-98,94	96.385,54	3,75%	-95,35	92.901,73	3,75%	-93,65
4,00%	99.023,33	4,06%	-107,34	98.065,56	4,04%	-105,28	96.153,85	4,00%	-101,21	92.455,62	4,00%	-99,29
4,25%	98.962,92	4,32%	-113,90	97.947,14	4,30%	-111,58	95.923,26	4,25%	-107,02	92.012,72	4,25%	-104,86
4,50%	98.902,59	4,58%	-120,45	97.829,00	4,55%	-117,85	95.693,78	4,50%	-112,77	91.573,00	4,50%	-110,37

Dada la diversidad de tipos de emisión que previsiblemente se aplicarán a lo largo del Programa de Pagarés, no es posible predeterminar el rendimiento resultante para el inversor (TIR). En cualquier caso, se determinaría, para los Pagarés de hasta 365 días, por la fórmula que a continuación se detalla:

$$i = \left(\frac{N}{E} \right)^{\frac{365}{d}} - 1$$

En la que:

i	Tipo de interés efectivo anual expresado en tanto por uno.
N	Valor nominal del pagaré.
E	Importe efectivo en el momento de la suscripción o adquisición.
d	Número de días naturales comprendidos entre la fecha de emisión (inclusive) y la fecha de vencimiento (exclusive).

Para los plazos superiores a 365 días, la TIR es igual al tipo nominal del Pagaré descrito en este apartado.

VIII.11. *Entidades Colaboradoras, Agente de pagos y entidades depositarias*

Las entidades que colaboran en el Programa de Pagarés (colectivamente, las "**Entidades Colaboradoras**" o, individualmente cada una, la "**Entidad Colaboradora**") son, a la fecha del presente Documento Base Informativo, las siguientes:

<i>Denominación social:</i>	BANKINTER, S.A.
<i>N.I.F.:</i>	A28157360
<i>Domicilio:</i>	Paseo de la Castellana 29, 28046 Madrid
<i>Denominación social:</i>	RENTA 4 BANCO, S.A.
<i>N.I.F.:</i>	A82473018
<i>Domicilio:</i>	Paseo de La Habana 74, 28036 Madrid
<i>Denominación social:</i>	KUTXABANK INVESTMENT, S.V., S.A.
<i>N.I.F.:</i>	A48403927
<i>Domicilio:</i>	Plaza de Euskadi 5, 48009 Bilbao
<i>Denominación social:</i>	BANCA MARCH, S.A.
<i>N.I.F.:</i>	A07004021
<i>Domicilio:</i>	Av. Alejandro Roselló 8, 07002 Palma de Mallorca

El Emisor ha firmado un contrato de colaboración con las Entidades Colaboradoras para el Programa de Pagarés, que incluye la posibilidad de vender a terceros.

Asimismo, el Emisor podrá suscribir otros contratos de colaboración con nuevas entidades colaboradoras para la colocación de las emisiones de Pagarés, lo que será, en su caso, comunicado al MARF mediante la correspondiente comunicación de Otra Información Relevante (OIR).

Bankinter, S.A. actuará como agente de pagos (el "**Agente de Pagos**").

No hay una entidad depositaria de los Pagarés designada por el Emisor. Cada suscriptor de los Pagarés designará, de entre las entidades participantes en IBERCLEAR, en qué entidad deposita los Pagarés.

VIII.12. *Precio de amortización y disposiciones relativas al vencimiento de los valores. Fecha y modalidades de amortización*

Los Pagarés emitidos al amparo del Programa de Pagarés se amortizarán por su valor nominal en la fecha indicada en el documento acreditativo de adquisición con aplicación, en su caso, de la retención a cuenta que corresponda.

Al estar prevista la incorporación a negociación en el MARF, la amortización de los Pagarés se producirá de acuerdo con las normas de funcionamiento del sistema de compensación y liquidación de dicho mercado, abonándose, en la fecha de vencimiento, el importe nominal del Pagaré al titular legítimo del mismo, siendo la entidad delegada de pago Bankinter quien no asume obligación ni responsabilidad alguna en cuanto al reembolso por parte del Emisor de los Pagarés a su vencimiento.

En el caso de que el reembolso coincidiera con un día inhábil según el calendario T2 (*Sistema de Liquidación Bruta en Tiempo Real*), se demorará el reembolso al primer día hábil posterior, sin que esto pueda tener efecto sobre el importe que deba satisfacerse.

VIII.13. *Plazo válido en el que se puede reclamar el reembolso del principal*

Conforme a lo dispuesto en el artículo 1.964 del Código Civil, la acción para exigir el reembolso del nominal de los Pagarés prescribirá a los cinco (5) años desde que pueda exigirse el mismo.

VIII.14. *Plazo mínimo y máximo de emisión*

Durante la vigencia de este Documento Base Informativo se podrán emitir e incorporar al MARF Pagarés, que podrán tener un plazo de amortización de entre tres (3) días hábiles y setecientos treinta (730) días naturales (es decir, veinticuatro (24) meses).

A estos efectos, tendrá la consideración de “**día hábil**” cualquier día de la semana en el que puedan realizarse operaciones de acuerdo con el calendario T2.

VIII.15. *Imposibilidad de amortización anticipada*

Los Pagarés no incorporarán opción de amortización anticipada ni para el Emisor (*call*) ni para el titular del pagaré (*put*). No obstante, lo anterior, los Pagarés podrán amortizarse anticipadamente siempre que, por cualquier causa, obren en poder y posesión legítima del Emisor.

VIII.16. *Restricciones a la libre transmisibilidad de los valores*

Según la legislación vigente, no existen restricciones particulares, ni de carácter general, a la libre transmisibilidad de los Pagarés que se prevé emitir.

IX. FISCALIDAD

De conformidad con lo dispuesto en la legislación en vigor, los Pagarés se califican como activos financieros con rendimiento implícito. Las rentas derivadas de los mismos se conceptúan como rendimientos del capital mobiliario y están sometidas a los impuestos personales sobre la renta (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (“**IRPF**”), Impuesto sobre Sociedades (“**IS**”) e Impuesto sobre la Renta de no Residentes (“**IRNR**”)) y a su sistema de retenciones a cuenta, en los términos y condiciones establecidos en sus respectivas leyes reguladoras y demás normas que les sirven de desarrollo. Asimismo, se deberán tener en consideración como los regímenes locales podrían tener impacto en cada inversor.

X. INCORPORACIÓN

X.1. Plazo de incorporación

Se solicitará la incorporación de los Pagarés descritos en este Documento Base Informativo en el MARF. El Emisor se compromete a realizar todos los trámites necesarios para que los Pagarés coticen en dicho mercado en un plazo máximo de siete (7) días hábiles a contar desde cada fecha de emisión que coincidirá, como se ha indicado anteriormente, con la fecha de desembolso. La fecha de incorporación de los Pagarés al MARF deberá ser, en todo caso, una fecha comprendida dentro del periodo de vigencia de este Documento Base Informativo y anterior a la fecha de vencimiento de los respectivos Pagarés. En caso de incumplimiento de dicho plazo, se comunicarán los motivos del retraso a MARF y se harán públicos los motivos del retraso mediante la publicación como “Otra Información Relevante” (“**OIR**”) en la página web del MARF, sin perjuicio de la eventual responsabilidad contractual en que pueda incurrir el Emisor.

MARF adopta la estructura jurídica de un sistema multilateral de negociación (SMN), en los términos previstos en el artículo 68 de la LMVSI, constituyéndose en un mercado alternativo, no oficial, para la negociación de los valores de renta fija.

El presente Documento Base Informativo es requerido por la Circular 1/2025.

Ni el MARF, ni la CNMV, ni las Entidades Colaboradoras han aprobado o efectuado ningún tipo de verificación o comprobación en relación con el contenido de este Documento Base Informativo, de las cuentas anuales auditadas del Emisor y del informe de solvencia (*Solvency Rating*) del Emisor sin que la intervención del MARF suponga una manifestación o reconocimiento sobre el carácter completo,

comprensible y coherente de la información contenida en la documentación aportada por el Emisor. Se recomienda al inversor leer íntegra y cuidadosamente este Documento Base Informativo con anterioridad a cualquier decisión de inversión relativa a los Pagarés.

Se recomienda a cada potencial inversor leer íntegra y cuidadosamente este Documento Base Informativo y obtener asesoramiento financiero, legal y fiscal de expertos en la contratación de estos activos financieros con anterioridad a cualquier decisión de inversión relativa a los Pagarés como valores negociables.

El Emisor hace constar expresamente que conoce los requisitos y condiciones que se exigen para la incorporación, permanencia y exclusión de los Pagarés en el MARF, según la legislación vigente y los requerimientos de su organismo rector, aceptando cumplirlos.

El Emisor hace constar expresamente que conoce los requisitos para el registro y liquidación en IBERCLEAR. La liquidación de las operaciones se realizará a través de IBERCLEAR.

X.2. Publicación de la incorporación de la emisión de Pagarés

Se informará de la incorporación de la emisión a través de la página web de MARF (www.bolsasymercados.es) dentro de la siguiente página:

<https://www.bolsasymercados.es/bme-exchange/es/Mercados-y-Cotizaciones/Renta-Fija/Admision-a-Cotizar/MARF-Incorporacion-de-Pagares>

X.3. Descripción del sistema colocación y, en su caso, aseguramiento de la emisión

3.1. Colocación por las Entidades Colaboradoras

Las Entidades Colaboradoras podrán actuar como intermediarias de la colocación de los Pagarés. No obstante, las Entidades Colaboradoras podrán suscribir Pagarés en nombre propio.

A estos efectos, las Entidades Colaboradoras podrán solicitar al Emisor cualquier día hábil, entre las 10:00 y 14:00 horas (C.E.T.), cotizaciones de volumen y tipos de interés para potenciales emisiones de Pagarés a fin de poder llevar a cabo los correspondientes procesos de prospección de la demanda entre inversores cualificados y/o clientes profesionales.

El importe, el tipo de interés, la fecha de emisión y desembolso, la fecha de vencimiento, así como el resto de los términos de cada emisión colocada por las Entidades Colaboradoras se determinará mediante acuerdo entre el Emisor y las Entidades Colaboradoras. Los términos de dicho acuerdo serán confirmados mediante el envío al Emisor por parte de las Entidades Colaboradoras de un documento que recoja las condiciones de la emisión y el Emisor, en caso de conformidad con dichos términos, lo devolverá a las Entidades Colaboradoras en señal de confirmación.

En caso de suscripción originaria por las Entidades Colaboradoras para su posterior transmisión a los inversores cualificados y/o clientes profesionales, se deja constancia de que el precio al que las Entidades Colaboradoras transmitan los Pagarés será el que libremente se acuerde entre los interesados, que podría no coincidir con el precio de emisión (es decir, con el importe efectivo).

3.2. Emisión y suscripción de los Pagarés directamente por inversores

Igualmente, se prevé la posibilidad de que inversores finales que tengan la consideración de inversores cualificados (tal y como estos se definen en el artículo 2 (e) del Reglamento de Folletos o la norma que lo sustituya y en la normativa equivalente en otras jurisdicciones) o clientes profesionales (de acuerdo con lo previsto en el artículo 194 de la LMVSI) puedan suscribir los Pagarés directamente del Emisor, siempre dando cumplimiento a cualesquiera requisitos que pudieran derivarse de la legislación vigente.

En tales casos, el importe, el tipo de interés, la fecha de emisión y desembolso, la fecha de vencimiento, así como el resto de los términos de cada emisión así acordada serán los pactados por el Emisor y los inversores finales de que se trate con ocasión de cada emisión concreta.

X.4. Contrato de liquidez

El Emisor no ha suscrito con ninguna entidad compromiso de liquidez alguno sobre los Pagarés a emitir y que se incorporen al MARF al amparo del presente Documento Base Informativo.

En Madrid, a 17 de diciembre de 2025.

Como responsable del Documento Base Informativo:

Nombre: Vicenç Topas Martínez
Emisor: **PREMIER ESPAÑA, S.A.U.**

EMISOR

PREMIER ESPAÑA, S.A.U.

C/ Martínez Villergas 49, Edificio V 2ª Planta
28027 Madrid

LEAD ARRANGER

BANKINTER INVESTMENT, S.A.U.

Paseo Eduardo Dato 18
28010 Madrid

ENTIDADES COLABORADORAS

BANKINTER, S.A.

Paseo de la Castellana 29
28046 Madrid

RENTA 4 BANCO, S.A.

Paseo de la Habana 74
28036 Madrid

**KUTXABANK
INVESTMENT S.V., S.A.**

Plaza de Euskadi 5
48009 Bilbao

BANCA MARCH, S.A.

Av. Alejandro Roselló 8
07002 Palma de Mallorca

AGENTE DE PAGOS

BANKINTER, S.A.

Paseo de la Castellana 29
28046 Madrid

ASESOR REGISTRADO

BANCA MARCH, S.A.

Avenida Alejandro Roselló 8
07002 Palma de Mallorca

ASESOR LEGAL DEL EMISOR

DELOITTE ABOGADOS Y ASESORES TRIBUTARIOS, S.L.U.

Plaza Pablo Ruiz Torre Picasso 1
28020 Madrid

XI. ANEXOS

ANEXO I

INFORMACIÓN DEL EMISOR Y SU NEGOCIO

1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO DEL EMISOR

En España, PREMIER junto con sus subsidiarias se presentan como la filial participada al 100% por el grupo conformado por Bassac S.A. ("**Bassac**") (el "**Grupo Bassac**") compañía cotizada francesa especialista en promoción inmobiliaria de vivienda residencial y oficinas con amplia trayectoria y presencia consolidada en Europa (Francia, España y Alemania). PREMIER se constituyó en el año 1989, siendo la primera compañía del Grupo Bassac ubicada fuera de Francia.

PREMIER basa su actividad en el desarrollo promotor de viviendas residenciales, las cuales son entregadas al cliente una vez finaliza su construcción.

Para ello, el PREMIER mantiene una recurrente cartera inmobiliaria a desarrollar y un banco de suelo suficiente que favorece sus niveles de ventas y entregas futuras, y contratos de compraventa en firme con pagos mensuales hasta la entrega. El tamaño de esta cartera sitúa PREMIER como un grupo de tamaño medio en el sector, que prioriza la generación de rentabilidades significativas a un mayor tamaño y crecimiento dentro de este mercado.

Respecto a la tipología de activo con la que suele operar PREMIER, ésta se ha especializado en un tamaño medio determinado de promoción, 40-70 viviendas, dirigido a un segmento específico (clase media), orientados a la elección de suelos finalistas que no requieran gran gestión urbanística, es decir, solares, aportando un amplio *expertise* del mercado. De esta manera, consiguen una alta velocidad de rotación de sus activos que les otorga una posición diferenciadora con respecto a sus competidores, además de evitar realizar desinversiones al desarrollar íntegramente todo el banco de suelo adquirido.

PREMIER opera bajo la supervisión de la empresa francesa BASSAC S.A., anteriormente LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS ("LNC"), fundada en 1972 por Oliver Mitterrand. Desde la fecha de su fundación, Bassac ha entregado más de 90.000 viviendas, convirtiéndose en uno de los promotores inmobiliarios más conocidos en la industria francesa, con gran actividad en los mercados de España y Alemania.

Bassac es una empresa con un núcleo accionarial familiar estable, donde la familia Mitterrand y el equipo directivo representan alrededor del 85% del Grupo. Es una empresa que cuenta con 51 años de experiencia en el sector.

Opera principalmente en seis de las áreas metropolitanas más grandes de Francia, estando tres de ellas en París, y el resto distribuidas en Niza/Marsella/Cannes, Lyon y Toulouse/Montpellier. Bassac también se encuentra presente a nivel internacional, concretamente en Múnich (Alemania), bajo la denominación Concept Bau y ZAPF, compañía dedicada al diseño, construcción y venta de garajes prefabricados.

2. PRINCIPALES HITOS EN EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD DEL EMISOR

Los principales hitos y hechos relevantes del Emisor son los siguientes:

- En 1989, el Emisor francés LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS inicia su actividad en España, concretamente en Barcelona y Madrid, bajo la marca PREMIER.
- En 1991, el Emisor entrega el primer edificio de oficinas en Madrid (Centro de Negocios Norte).
- En 1993, se entrega la primera promoción en Barcelona, la cual consta de 77 viviendas plurifamiliares situadas en el Boulevard de Catalunya, Sant Adrià del Besós. En el mismo año, se produce la entrega de la primera promoción residencial en Madrid, con 98 viviendas plurifamiliares en San Sebastián de los Reyes.
- En 1996, se produce la entrega de la vivienda número 1.000, en Villasol Residencial (Barcelona).
- En 1997, se produce la entrega de la promoción Oasis Plaza (Madrid) que consta de 248 viviendas.
- En 2003, se produce la entrega de la promoción Parque Central (Madrid) que consta de 231 viviendas.

- En 2008, el Emisor realizó un proceso de fusión por el cual absorbió las sociedades sobre las que tenía control, PREMIER PARETS, S.A. y PREMIER MPI PARTNERSHIP, S.L.
- En diciembre de 2009, se adquiere el primer terreno tras la crisis de 2008, localizado en Paracuellos del Jarama (Madrid).
- El 13 de octubre de 2014, el accionista único de ambas sociedades, Bassac S.A., aprobó la fusión entre PREMIER ESPAÑA S.A. (SOCIEDAD UNIPERSONAL) y LNC DE INVERSIONES, S.A. (SOCIEDAD UNIPERSONAL). La escritura de la mencionada operación fue firmada ante notario el 29 de diciembre de 2014, registrándose finalmente la fusión por absorción en el Registro Mercantil de Madrid el 13 de enero de 2015.
- En diciembre de 2014, se entrega la primera promoción con sello BREEAM (*Building Research Establishment Environmental Assessment Methodology*), en Ensanche de Vallecas (Madrid).
- El 16 de noviembre de 2017, el Emisor adquirió PREMIER ASOCIADOS Y PROMOCIÓN DE VIVIENDAS, S.L. Posteriormente, el 19 de marzo de 2018, vendió el 50% de su participación en dicha sociedad a un tercero ajeno al grupo.
- El 18 abril de 2018, el Emisor adquirió PREMIER INVERSIONES Y PROMOCIÓN DE VIVIENDAS, S.L., vendiendo el 50% de participaciones a un tercero ajeno al grupo.
- El 20 de junio de 2018, el Emisor adquirió PREMIER PROYECTOS Y PROMOCIÓN DE VIVIENDAS, S.L.U, con el objetivo de llevar a cabo la promoción inmobiliaria de vivienda libre de un complejo residencial en Madrid. Con el mismo fin, el 24 de octubre de 2018 se adquirió la sociedad PREMIER GESTIÓN Y PROMOCIÓN DE VIVIENDAS S.L.U.
- El 28 de febrero de 2019, el Emisor adquirió el 50% de las participaciones restantes de PREMIER PARTNERS, situada en Barcelona, por €1,7M, alcanzando el 100% del capital social de esta. Como resultado de la compra, se registró una plusvalía como mayor importe del valor de la promoción (€0,7M). Con Dicha adquisición, la empresa pasó a ostentar el 100% de dicha sociedad.
- El 2 de junio de 2020, BASSAC, S.A., el accionista único de Premier España, S.A., aprobó una ampliación del capital del Emisor mediante la elevación del valor nominal de las acciones.
- El 4 de diciembre del 2020, el Emisor adquirió el 100% de las participaciones de la sociedad PREMIER NORTE, S.L.U. (anteriormente Salterni, S.L.U.).
- El 18 de diciembre de 2020, el Emisor registró su primer Programa de Pagarés en el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF), por valor de €50M, con el objetivo de diversificar sus fuentes de financiación, tener mejor acceso a la compra de suelos estratégicos con mayor independencia de la matriz y abaratar los costes financieros globales.
- El 20 de diciembre de 2021, el Emisor registró un nuevo Programa de Pagarés en el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF), por valor de €50M, con el mismo objetivo que el registrado inicialmente.
- El 20 de diciembre de 2021, el Emisor procedió a la liquidación de la sociedad participada al 50% Premier Asociados, S.L., una vez se vendieron todos los pisos, plazas de garaje y locales comerciales de la promoción.
- Durante el ejercicio 2021, el Emisor entregó un total de 725 viviendas y 15 locales, cifra récord histórica tanto en número de unidades vendidas como en cifra de negocio.
- A finales de 2021, el Emisor cerró un acuerdo con Cimbra Homes para el desarrollo conjunto de promociones en las provincias de Alicante y Murcia destinadas a clientes extranjeros, adquiriendo para ello el 80% de las participaciones de la sociedad vehicular constituida a tal efecto (Premier Cimbra Homes, S.L.).
- Durante el ejercicio 2022, el Emisor retomó, después de más de 10 años, la tipología de vivienda unifamiliar con promociones de viviendas en Pozuelo de Alarcón, Paracuellos del Jarama, Julián Camarillo y Alcalá de Henares.
- Durante el ejercicio 2022, la sociedad dependiente Premier Norte S.L., participada al 80% por el Emisor, cambió su denominación a Premier Cimbra Homes, S.L.

- En diciembre de 2022 se procedió a la liquidación de Premier Inversiones y Promoción de Viviendas, S.L., una vez se vendieron todos los pisos, plazas de garajes y locales comerciales de la promoción.
- A principios del año 2023, el Emisor se unió como socio al distrito urbano tecnológico MADBIT, un proyecto que tiene como objetivo impulsar la transformación de la zona de Julián Camarillo en un distrito mixto que combine la actividad terciaria con zonas residenciales.
- En junio de 2023, el Emisor presentó un nuevo proyecto residencial en L'Eixample de Sabadell, Barcelona, que contará con 52 viviendas de renta libre. Asimismo, presentó otra promoción de pisos en el centro de Sabadell, Barcelona.
- Durante el ejercicio 2023, el Emisor se embarcó en un proyecto de nueva promoción en Tres Cantos, Madrid, que contará con dos edificios para un total de 56 viviendas.
- El 30 de junio de 2023, tuvo lugar una fusión por absorción de Premier Partners, S.L.U. (sociedad absorbida) y Premier Nouveaux, S.L.U. (sociedad absorbida) a favor del Emisor, Premier España S.A.U. (sociedad absorbente).
- Durante el ejercicio 2024 y 2025, el Emisor ha adquirido varios suelos, apostando por los desarrollos del sureste de Madrid con la adquisición de parcelas en Berrocales y Valdecarros que respectivamente resultaran en la construcción de 138 y 277 pisos. El Emisor también siguió formalizando su posición en zonas más consolidadas como en Alcalá donde se embarcó en un proyecto que genera 198 viviendas. La compañía invirtió en varios suelos en Barcelona y Madrid en línea con su estrategia de desarrollo de los últimos años.
- El 20 de noviembre de 2025, tuvo lugar una fusión por absorción de Premier Desarrollos, S.L.U (sociedad absorbida) a favor del Emisor, Premier España S.A.U (sociedad absorbente).

3. ESTRATEGIA Y ACTIVOS

El Emisor cuenta con una cartera inmobiliaria en desarrollo compuesta por 13 Promociones a cierre de septiembre de 2025, lo que se corresponde con un total de 749 unidades residenciales, incluyendo tanto viviendas como locales comerciales.

De las 24 Promociones activas a septiembre de 2025, 23 se localizan en Madrid y Barcelona, ambas regiones con una alta demanda que mitiga el tamaño más reducido de su cartera respecto a otros *players* del sector y el enfoque exclusivo de su actividad en dos territorios dentro del mercado nacional. La promoción restante se localiza en Alicante.

En relación con el estado de las mencionadas Promociones, cabe señalar que el 45,8% de las unidades se encuentran en la fase de construcción, mientras que el resto se sitúan en fase de comercialización o proyecto.

Cartera inmobiliaria a 30 de septiembre de 2025 (viviendas y locales comerciales)		
Fases	Viviendas	Peso/Total (%)
Proyecto	957	48,28%
Comercialización	128	6,46%
Construcción	749	37,79%
Finalizada (pendiente de LPO)	148	7,47%
TOTAL	1982	100%

Las Promociones en fase de Proyecto se corresponden con solares recién adquiridos en los que se inicia de manera inmediata el diseño del producto. Una vez se tiene Proyecto, se inicia la comercialización. Una vez conseguida la Licencia de Obras, se inicia la construcción. Una vez finalizada la Obra y está pendiente la entrega y la Licencia de Primera Ocupación (LPO), se considera vivienda finalizada pendiente de entrega.

A 30 de septiembre de 2025, la cartera de viviendas vendidas sin entregar asciende a 802 viviendas que supone un 40,46% del total de la cartera de viviendas totales mencionada.

La compañía adaptó sus criterios de adquisición de suelos tras el desarrollo urbanístico de varias zonas importantes de Madrid y Barcelona y tuvo que alargar sus inversiones a suelos no finalistas con calendarios de simultaneidad controlados. El total de la inversión en solares pendientes de adquisición por parte del Emisor asciende, a 31 de octubre de 2025, a €298,069M.

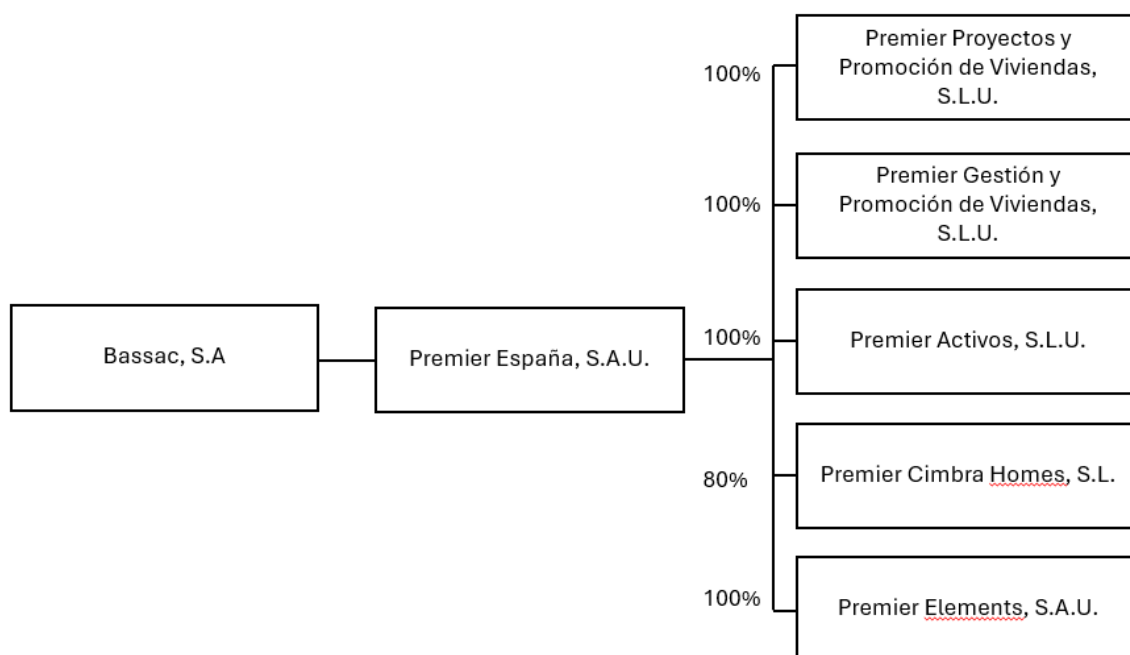
4. ESTRUCTURA DE LA PROPIEDAD Y EQUIPO DIRECTIVO

El Emisor se encuentra inscrito en el Registro Mercantil de Madrid como Sociedad Anónima (unipersonal).

Por este motivo, cuenta con un único accionista, la sociedad francesa Bassac, S.A. (anteriormente Les Nouveaux Constructeurs, S.A.) con domicilio social en Route de la Reine, número 50, código postal 92100, Boulogne-Billancourt, Francia, y que posee el 100% de participación.

Cabe señalar que, en la medida en que BASSAC, S.A., accionista único de PREMIER, es una sociedad cotizada en la Bolsa de París (*Euronext Paris-Compartiment B*), la información relevante para accionistas e inversores (donde se incluyen, entre otras, las participaciones significativas en su accionariado en cada momento, la composición del órgano de administración y sus comisiones) se encuentra disponible en el apartado correspondiente de la web, así como en la página web de Euronext Paris (<https://live.euronext.com/en/product/equities/FR0004023208-XPAR/company-information>).

Por su parte, el Emisor es sociedad dominante de un grupo formado por seis sociedades dependientes y dos sociedades asociadas (el "**Grupo**"), cuyo detalle se muestra en el siguiente gráfico.



Como se puede observar, el Emisor cuenta con seis sociedades dependientes, con una participación del 100% en cinco de ellas y del 80% en la restante. Las seis entidades dependientes consolidan en las cuentas del Emisor por integración global.

Tanto el domicilio social como el objeto social y la actividad de las ocho entidades son los mismos que los del Emisor, siendo esta última la construcción y promoción inmobiliaria, principalmente.

A continuación, se describe brevemente cada una de ellas:

PREMIER PROYECTOS Y PROMOCIÓN DE VIVIENDAS, S.L.U.

Sociedad adquirida a mediados de 2018 con la finalidad de llevar a cabo la vivienda libre de un complejo residencial en Madrid. Inició la comercialización de la promoción inmobiliaria de Badalona 3 a cierre del ejercicio 2019. La fase de construcción de esta promoción finalizó durante el ejercicio

2023. De un total de 130 unidades, 105 se entregaron durante el ejercicio 2023.

PREMIER GESTIÓN Y PROMOCIÓN DE VIVIENDAS, S.L.U.

La sociedad se adquirió en octubre de 2018 para llevar a cabo la promoción inmobiliaria de vivienda libre en Julián Camarillo (Madrid). Durante 2022, se inició la fase de comercialización. La fase de construcción comenzó a finales del ejercicio 2023, para comenzar con las entregas en 2025.

PREMIER ACTIVOS S.L.U.

Sociedad adquirida durante el año 2020, la cual se mantuvo inactiva durante dicho ejercicio, 2021, 2022 y 2023.

PREMIER CIMBRA HOMES, S.L.

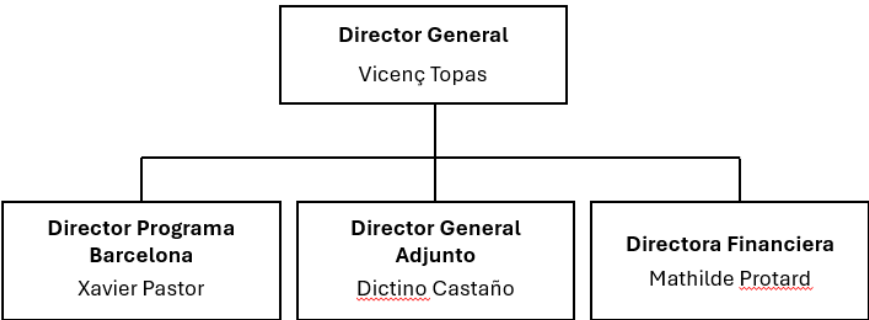
Anteriormente Premier Norte, S.L., firmó un acuerdo con la empresa CIMBRA a finales del ejercicio 2021, cambiando su denominación social en 2022 a Premier Cimbra Holmes, S.L. En abril de 2022, adquirió suelo para desarrollar conjuntamente una promoción de 25 viviendas en la costa de Alicante. A 3 de noviembre de 2024, la sociedad tiene tres proyectos en curso (Nuad Thai, Benoa Thay y Marina Garden).

PREMIER ELEMENTS, S.A.U.

Sociedad controlada al 100% por el Emisor para desarrollar una promoción de viviendas multifamiliares en Torrejón de Ardoz, concretamente 76 viviendas. Se comenzaron a comercializar en noviembre de 2023, con fecha de entrega en 2026.

Respecto a la organización operativa del Emisor, cabe destacar que ha establecido una verticalización de las principales funciones, exigiendo a las sociedades dependientes y entidades locales que forman parte de este el cumplimiento estricto de las políticas, delegación de autoridad y procedimientos internos definidos para sus actividades.

La organización se encuentra dividida por delegaciones, contando, por un lado, con la delegación de Barcelona, a cuyo cargo se sitúa el Director General del Emisor, Vicenç Topas; y con la delegación de Madrid, a cuyo cargo se encuentra el Director General Adjunto, Dictino Castaño. El comité de dirección del Emisor se encuentra compuesto por los siguientes integrantes:



5. PARTICIPACIÓN EN EL CAPITAL

Con fecha 2 de junio 2020, el accionista único aprobó la ampliación del capital social del Emisor mediante la elevación del valor nominal de las acciones desde la cuantía de 0,08 euros de valor nominal cada una, a 0,85 euros de valor nominal. Esta ampliación fue realizada mediante la compensación de reservas de libre disposición por importe de 4.546 miles de euros.

De esta forma, el Capital Social del Emisor, a 31 de diciembre de 2024, estaba representado por 5.903.326 acciones de 0,85€ de valor nominal cada una, alcanzando un Capital Social total de 5.017.827,10€. Dichas acciones se encuentran totalmente suscritas y desembolsadas y, tal como se mencionaba anteriormente, en manos de la matriz francesa, BASSAC, S.A.

Por su parte, el Emisor participa en el capital de sus seis sociedades dependientes en un porcentaje del 100%, en cinco de ellas, y un 80% en la restante.

El detalle sobre sociedades participadas por el Emisor a 31 de diciembre de 2024 es el siguiente:

	% Participación	VNC Participación (Miles de €)	Patrimonio Neto (Miles de €)
PREMIER DESARROLLOS, S.L.U.	100%	1.576	2.203
PREMIER PROYECTOS Y PROMOCIÓN DE VIVIENDAS, S.L.U.	100%	4	1.222
PREMIER GESTIÓN Y PROMOCIÓN DE VIVIENDAS, S.L.U.	100%	2.519	(643)
PREMIER ACTIVOS, S.L.U.	100%	10	7
PREMIER CIMBRA HOMES, S.L.	80%	1.324	407
PREMIER ELEMENTS, S.A.U.	100%	5.379	577

6. INFORMACIÓN FINANCIERA:

6.1. Cuentas anuales (individuales y consolidadas) auditadas correspondientes a los ejercicios anuales cerrados el 31 de diciembre de 2023 y el 31 de diciembre de 2024

Se presentan como **Anexo** a este Documento Base Informativo las cuentas anuales individuales y las cuentas anuales consolidadas del Emisor correspondientes a los ejercicios anuales cerrados a 31 de diciembre de 2023 y a 31 de diciembre de 2024, las cuales fueron auditadas por MAZARS AUDITORES, S.L.P., y que arrojaron una opinión favorable y sin salvedades todas ellas en ambos ejercicios.

6.2. Magnitudes financieras

A continuación, se incluyen las principales variaciones de ciertas magnitudes financieras del Emisor y su Grupo obtenidas a partir de las cuentas anuales consolidadas auditadas del Emisor correspondientes a los ejercicios 2023 y 2024:

- a) **Cuenta de pérdidas y ganancias** analíticas consolidadas correspondientes a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2023 y 2024:

RENTABILIDAD (Miles de €)			
	31.12.2024	31.12.2023	Diferencia ¹
Facturación	161.932	130.176	24,3%
EBITDA	24.487	22.485	8,9%
Margen EBITDA	15,12%	17,27%	-12,5%
EBIT	24.467	22.457	8,95%
Resultado financiero	-1.814	-2.608	30,45%
EBT	22.653	19.849	14,12%
Impuesto sobre beneficios	-6.046	-4.090	47,82%
Resultado del ejercicio	16.607	15.759	5,38%

- b) **Estructura financiera consolidada** del Grupo correspondiente a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2023 y 2024:

DÉBITOS Y PARTIDAS A PAGAR (Miles €)	31.12.2024	31.12.2023	Diferencia
<i>PASIVO NO CORRIENTE</i>			
	715	1.093	-378
Deudas con entidades de crédito	715	1.093	-378
<i>PASIVO CORRIENTE</i>			
Pasivos financieros a corto plazo	87.472	72.241	15.231
Deudas con entidades de crédito	87.413	72.201	15.212
Otros pasivos financieros	59	40	19
Total deuda financiera bruta	88.187	73.334	14.853
Total efectivo y equivalentes	62.937	39.221	23.716
Total deuda financiera neta	25.250	34.113	-8.863

- c) **Estado de flujos de efectivo** correspondiente a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2023 y 2024:

(Miles de €)	31.12.2024	31.12.2023	Diferencia
Resultado antes de impuestos (EBT)	22.653	19.849	2.804
+ Amortización del ejercicio	20	28	-8
Variación de provisiones	207	-264	471
+/- Resultado financiero	-6.710	-6.378	-332
+/-Activación de costes financieros	-4.896	-3.770	-1.126
+/-Part. Sociedades puestas en Equivalencia	0	0	0
Cambios en el capital corriente	13.153	6.137	7.016

¹ ((2024 – 2023) / 2023) x 100 para obtener la diferencia.

+/-Existencias	29.727	6.502	23.225
+/-Deudores y otras cuentas a cobrar	7.327	-276	7.603
+/-Otros activos corrientes	-178	-4041	3.863
+/-Acreedores y otras cuentas a pagar	35.745	13.369	22.376
+/-Otros activos y pasivos no corrientes	-14	-50	36
Otros flujos de efectivo de explotación	-14.284	-10.752	-3.532
Total flujos de efectivo (explotación)	23.563	17.606	5.957
Total flujos efectivo (inversión)	-8.649	8.183	-16.832
Total flujos efectivo (financiación)	8.802	-15.449	24.251
Aumento/disminución neta del activo y equivalentes	23.716	10.340	13.376
Efectivo y equivalentes al comienzo del ejercicio	39.221	28.880	10.341
Efectivo y equivalentes al final del ejercicio	62.937	39.221	23.716

ANEXO II
Cuentas anuales del emisor correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de
Diciembre de 2023

Auditadas y sin salvedades.

ANEXO III
Cuentas anuales del emisor correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de
Diciembre de 2024

Auditadas y sin salvedades.