

ATRIA HOMES – MADRID
ENTREGADA Q1 2019



Neinor
HOMES

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS ANUALES 2019

> 27 DE FEBRERO 2020

DISCLAIMER

Esta Presentación no constituye ni forma parte de ninguna oferta de venta, o invitación a comprar o a suscribir, o solicitud de oferta de compra o suscripción, de las acciones de Neinor Homes, S.A, (“Neinor”), Esta Presentación, así como la información incluida en ella, no constituye ni forma parte de (i) ningún contrato o compromiso de compra o suscripción de acciones de acuerdo con la Ley del Mercado de Valores ni (ii) una oferta de compra, venta o intercambio de acciones ni una solicitud de cualquier tipo de derechos de voto en la jurisdicción de EEUU o cualquier otra, Por “Presentación” se entiende: este documento y cualquier parte o contenido de este documento; cualquier presentación oral, sesión de preguntas y respuestas y material escrito o en audio tratado o distribuido durante la reunión relativa a la Presentación o que guarde cualquier vínculo con la Presentación,

La Presentación y la información contenida en la Presentación no podrán ser reproducidas, usadas, distribuidas o publicadas, en su totalidad o en parte, en ningún supuesto, salvo en lo que respecta a la información extraída de la Presentación y utilizada para la elaboración de informes de analistas de conformidad con la normativa aplicable, El incumplimiento de este deber puede suponer una infracción de la legislación aplicable en materia de mercado de valores y de su infracción se pueden derivar responsabilidades civiles, administrativas o penales,

Además de información relativa a hechos históricos, esta Presentación puede incluir proyecciones futuras sobre las ventas y resultados de Neinor y sobre otras materias como la industria, la estrategia de negocios, objetivos y expectativas relativas a su posición de mercado, operaciones futuras, márgenes, rentabilidad, inversiones de capital, recursos propios y otra información operativa y financiera, Las proyecciones futuras incluyen afirmaciones relativas a los planes, objetivos, metas, estrategias, eventos futuros o desempeño, y suposiciones subyacentes y otras afirmaciones que no son declaraciones sobre hechos históricos, Las palabras “prever”, “esperar”, “anticipar”, “estimar”, “considerar”, “podrá”, y demás expresiones similares pueden identificar proyecciones futuras, Otras proyecciones futuras pueden identificarse con base en el contexto en el que se realizan, Las proyecciones futuras se basan en diversas hipótesis y asunciones relativas a la estrategia de negocios de Neinor, presente y futura, así como en el entorno en el que Neinor espera operar en el futuro, Las proyecciones futuras incluyen e implican riesgos conocidos y desconocidos, incertidumbres y otros factores materiales, que pueden afectar a los resultados reales y al desempeño de Neinor o de la industria, Por tanto, el resultado y el desempeño real pueden ser materialmente diferentes de aquellos expresados o implícitos en estas proyecciones, Ninguna de las proyecciones futuras, expectativas o perspectivas incluidas en esta Presentación deberá considerarse como una previsión o promesa, Tampoco deberá entenderse que las proyecciones futuras implican manifestación, promesa o garantía alguna sobre la corrección o exhaustividad de las asunciones o hipótesis en las que se basan las referidas proyecciones futuras, expectativas, estimaciones o previsiones o, en el caso de las asunciones, de su completa inclusión en la Presentación, Numerosos factores podrían ocasionar que el resultado, rendimiento o desempeño real de Neinor fuese materialmente diferente de cualquier resultado, rendimiento o desempeño futuro incluido de manera expresa o implícita en cualquiera de las referidas proyecciones futuras, En caso de materializarse alguno o varios de los referidos riesgos o incertidumbres, o en caso de que las asunciones resulten incorrectas, los resultados reales pueden ser materialmente diferentes de los descritos, anticipados, esperados o proyectados en la Presentación, Por tanto, el receptor de esta presentación no deberá depositar una confianza indebida en estas proyecciones futuras y su capacidad de predecir resultados futuros,

Los analistas, agentes de valores e inversores, presentes y futuros, deberán operar con base en su propio criterio en cuanto a la idoneidad y adecuación de los valores en cuanto la consecución de sus objetivos particulares, habiendo tomado en consideración lo indicado en el presente aviso y la información pública disponible y habiendo recibido todo el asesoramiento profesional, o de cualquier otra categoría, considerado necesario o meramente conveniente en estas circunstancias, sin haber dependido únicamente en la información contenida en la Presentación, La difusión de esta Presentación no constituye asesoramiento o recomendación alguna por parte de Neinor para comprar, vender u operar con acciones de Neinor o con cualquier otro valor, Los analistas, agentes de valores e inversores deben tener en cuenta que las estimaciones, proyecciones y previsiones no garantizan el rendimiento, desempeño, resultado, precio, márgenes, tipos de cambio y otros hechos relacionados con Neinor que estén sujetos a riesgos, incertidumbres u otras variables que no se encuentren bajo el control de Neinor, de tal forma que los resultados futuros y el desempeño real podría ser materialmente diferente al previsto, proyectado y estimado,

La información incluida en esta Presentación, que no pretende ser exhaustiva, no ha sido verificada por un tercero independiente y no será objeto de actualización, La información de la Presentación, incluidas las proyecciones futuras, se refiere a la fecha de este documento y no implica garantía alguna en relación con los resultados futuros, Neinor renuncia expresamente a cualquier obligación o compromiso de difundir cualquier actualización o revisión de la información, incluyendo datos financieros y proyecciones futuras, En este sentido, Neinor no distribuirá públicamente ninguna revisión que pueda afectar a la información contenida en la Presentación que se derive de cambios en las expectativas, hechos, condiciones o circunstancias en los que se basen las proyecciones futuras o de cualquier otro cambio ocurrido en la fecha de la Presentación o tras la misma,

Los datos relativos a la industria, al mercado y a la posición competitiva de Neinor contenidos en esta Presentación que no se atribuyan a una fuente específica han sido extraídos de los análisis o estimaciones realizados por Neinor y no han sido verificados de forma independiente, Además, la Presentación puede incluir información relativa a otras sociedades que operan en el mismo sector e industria, Esta información proviene de fuentes públicas y Neinor no otorga ninguna manifestación o garantía, expresa o implícitamente, ni asume responsabilidad alguna por la exactitud, la integridad o la verificación de los referidos datos,

Determinada información financiera y estadística contenida en la Presentación está sujeta a ajustes de redondeo, Por consiguiente, cualquier discrepancia entre el total y la suma de los importes reflejados se debe al referido redondeo, Algunos de los indicadores de gestión financiera y operativa incluidos en esta Presentación no han sido sometidos a auditoría financiera o a verificación por parte de un tercero independiente, Además, determinadas cifras de la Presentación, que tampoco han sido objeto de auditoría financiera, son cifras proforma,

Neinor y sus empleados, directivos, consejeros, asesores, representantes, agentes o afiliados no asumen ninguna responsabilidad (por culpa o negligencia, directa o indirecta, contractual o extracontractual) por los daños y perjuicios que puedan derivarse del uso de esta Presentación o de su contenido o que, en cualquier caso, se encuentren relacionados con esta Presentación,

La información incluida en esta Presentación no constituye asesoramiento legal, contable, regulatorio, fiscal, financiero o de cualquier otra categoría, La referida información no ha sido elaborada tomando en consideración las necesidades o situaciones particulares ni los objetivos de inversión, legales, contables, regulatorios, fiscales o financieros de los receptores de la información, Los receptores son los únicos encargados y responsables de formar su propio criterio y de alcanzar sus propias opiniones y conclusiones con respecto a estas materias y al mercado, así como de llevar a cabo una valoración independiente de la información, Los receptores son los únicos encargados y responsables de buscar asesoramiento profesional independiente en relación con la información contenida en la Presentación y con cualquier actuación realizada con base en la referida información, Ninguna persona asume responsabilidad alguna por la referida información o por las acciones realizadas por algún receptor o alguno de sus consejeros, directivos, empleados, agentes o asociados con base en la referida información,

Ni esta presentación ni ninguna parte de la misma tienen naturaleza contractual, y no podrán ser utilizadas para formar parte o constituir un acuerdo de ningún tipo,

Al recibir o al asistir a la Presentación, el receptor declara su conformidad y, por tanto, su sujeción a las restricciones indicadas en los párrafos anteriores,



Borja García
Egotxeaga
Consejero Delegado



Jordi Argemí García
Consejero Delegado
Adjunto / Director
Financiero



Juan Gómez Vega
Director General de
Relación con
Inversores

1

—
Evolución
financiera y del
negocio

2

—
Lanzamiento
Neinor Rental

3

—
Objetivos
2020

4

—
Reporte ASG

5

—
Preguntas y
Respuestas

A

—
Apéndice

1

Evolución financiera y del negocio



RIVERSIDE HOMES – MADRID
Entregada Q4 2019

UN RENDIMIENTO DESTACADO EN 2019



Rentabilidad demostrada:

- > **€489m ingresos y €64m beneficio neto**



Objetivos sobrepasados:

- > Margen bruto promotor: **30% vs. 28% objetivo**
- > **€104m EBITDA ajustado vs. €70m objetivo**



- > 80% de las 11.000 unidades del banco de suelo están en producción – **Visibilidad de flujos de caja y dividendos muy alta**
- > Base sólida de activos: **NAV⁽¹⁾: €1.288m / NAV por acción: €16,30**



- > **Anticipo del primer dividendo: €40m (€0,51 por acción) a pagar durante 2020**

(1) NAV sin ajustar + €38.5m deuda equity swap neta asociada al programa de recompra

2019 RESULTADOS OPERATIVOS DESTACADOS

FOTO DICIEMBRE 2019

PROGRESO FY 2019



Actividad de desarrollo

11.000+ uds.
Banco de suelo

c. 5.000 uds.
WIP & FP

Licencias
2.200+ obtenidas
1.300+ acum. Solicitadas⁽¹⁾

2.700+
Inicios de obra

1.269
Entregas



Actividad pre-ventas

2.660 (c. €900m)

Unidades / pre-ventas acumuladas

1.418 unidades

Pre-ventas

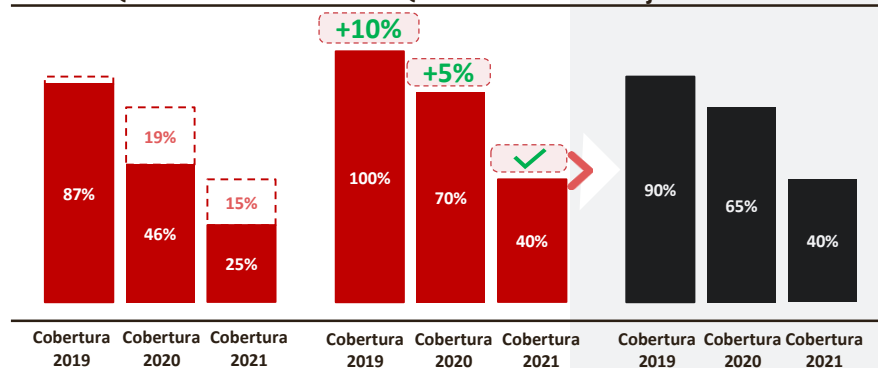
c. 70% / 40% / 20%

Pre-ventas 2020/2021/2022

Q1 2019

Q4 2019

Objetivos anuales 2019



- Sobrepasando objetivos 2019
- Alta demanda en los 6 mercados y localizaciones de Neinor
- Utilizando los mejores procesos comerciales



Protección de margen

MARGEN BRUTO PROMOTOR: 30%
vs. **OBJETIVO: 28%**

5,0% YoY
HPA observado⁽²⁾

4,7%
Inflación obs. costes de construcción⁽³⁾



Servicing

€32,2m
Ingresos

€22,0m
EBITDA (68% margen)

Nota: Ritmo pre-ventas a diciembre de 2019. ⁽¹⁾ Tiempo medio acumulado desde la solicitud de las licencias de 12 meses. Las 1.300 licencias son además de las c.5.000 unidades que ya las tenían a diciembre de 2019 ⁽²⁾ Ver el apéndice para mas detalles sobre el HPA observado. ⁽³⁾ Inflación por metro cuadrado medido por el equipo de operaciones.

2019 RESULTADOS FINANCIEROS DESTACADOS

> El sólido rendimiento ha permitido el anticipo de un dividendo anual inicial de €40m, a pagar en 2020

KPIs financieros



P&L

€489m
Ingresos⁽¹⁾

€104m
EBITDA ajustado

€64m
Beneficio neto



Balance

€1.200m
Inventario promotor

80%
Del inventario promotor está activo

€173m⁽²⁾
Caja



Deuda

€180m
Deuda neta

€261m
Deuda neta ajustada

16%
LTV



Valoración

€1.650m
GAV

€1.300m⁽³⁾
NAV

€1.200m
NNAV



Dividendos y recompra

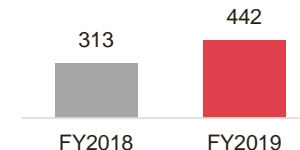
c. €90m
de €250-300m del plan '19-'22

€49,3m
Acciones recompradas (del max. €100m)

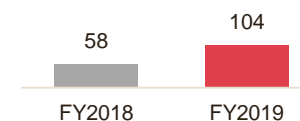
€40m
€0,51 p.a.
Dividendo a pagar
Pay-out >60%

Progreso año a año

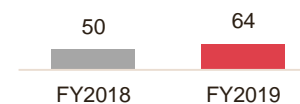
+41% Ingresos de desarrollo



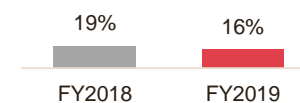
c.2x EBITDA ajustado



Beneficio neto +28%

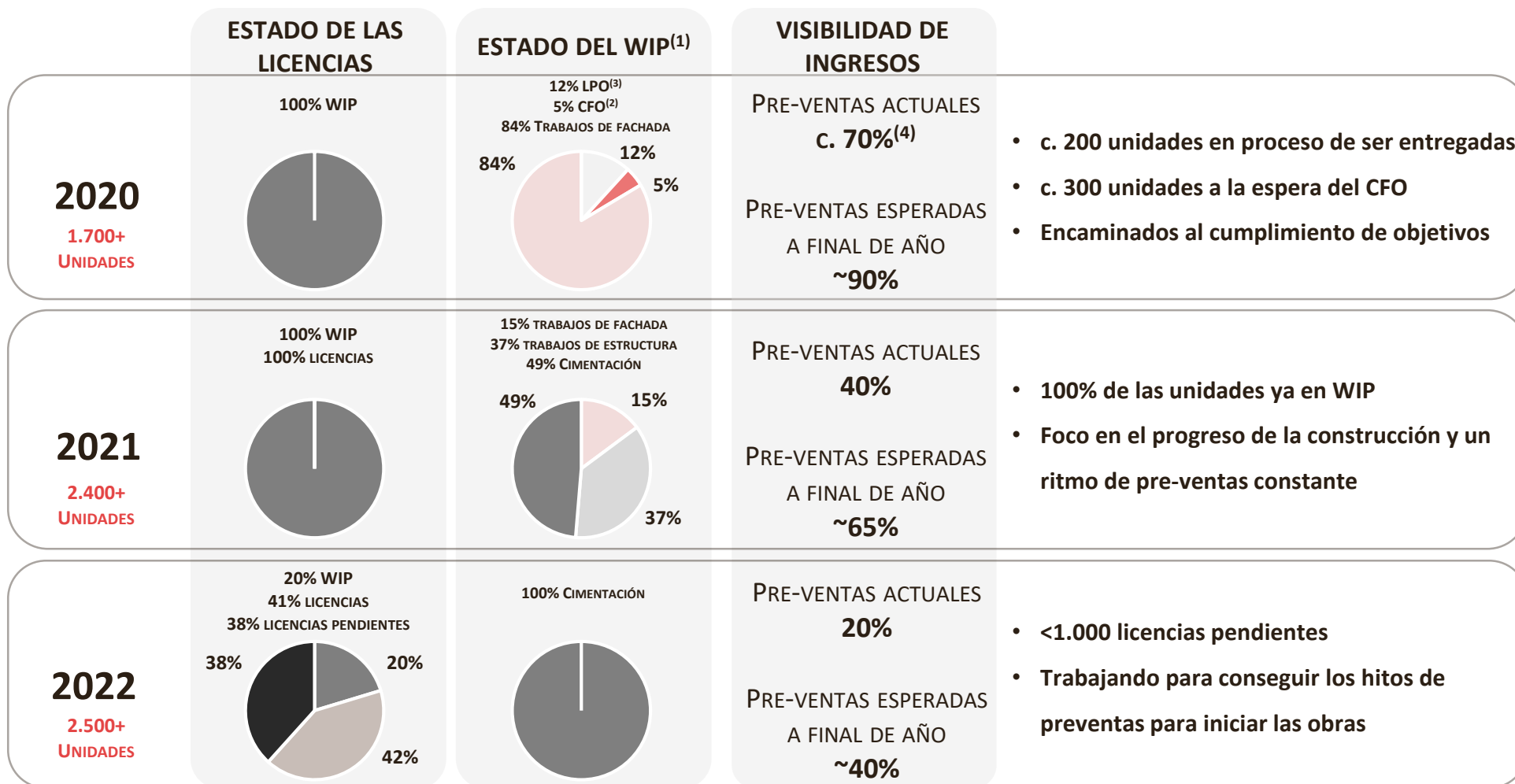


Reducción ratios de apalancamiento



⁽¹⁾Legacy ha supuesto unas ventas de €14.3m en 2019. A 31 de diciembre, €11m de valor contable restante a vender en 2020, con un GAV (Savills 2016) de €14m. ⁽²⁾Incluye €43m de caja no disponible ⁽³⁾NAV sin ajustar + €38.5m deuda equity swap neta asociada al programa de recompra

ALTA VISIBILIDAD PARA CUMPLIR OBJETIVOS



⁽¹⁾Status a fin de diciembre 2019 ⁽²⁾CFO alude a "Certificado Final de Obra", el último paso antes de solicitarle al Ayuntamiento la LPO. ⁽³⁾La sigla "LPO" alude a "Licencia de Primera Ocupación", el certificado municipal que permite a las constructoras notarizar y entregar las unidades a los compradores. ⁽⁴⁾Incluye promociones anticipadas de 2020 (Abra Homes y Leioandi Homes)

COMPRA DE SUELO – PROYECTOS ACTIVOS Y ESTRATEGIA

> €250m / 2.500 unidades negociadas en exclusividad

> Objetivo de compras de suelo en 2020 de €110m+ de caja

> Estrategia:

- **Localización:** Foco solo en los mejores mercados y zonas
- **Eficiencia en el uso de capital, creando valor**

> Cartera global: c. 35.000 unidades y €1.400m

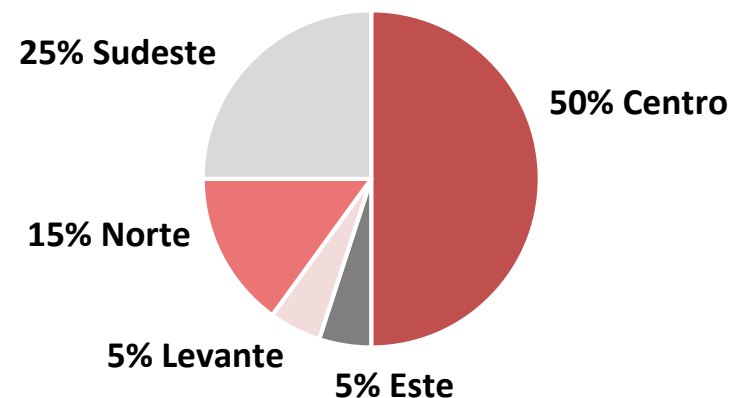
> En exclusividad: €250m / 2.500 unidades negociadas en exclusividad

> Foco en 7 regiones de España con mejor rendimiento



- Tipo: 80% 1ª residencia/ 20% 2ª residencia
- Estado de desarrollo: Estratégico y finalista

> Distribución geográfica de los proyectos (35.000 unidades)



2

Lanzamiento Neinor Rental



ABRA HOMES – VIZCAYA
Entregada Q4 2019

CAPTURANDO LA MAYOR OPORTUNIDAD RESIDENCIAL

SECTOR DEL ALQUILER PRIVADO

- El **23%** de los españoles alquila, desde el 16% en 2001⁽¹⁾
- **Oferta limitada:** Una unidad se alquila en solo 1,5 meses⁽¹⁾
- **Asequibilidad + tendencia generacional:** el 75% de los inquilinos son menores de 35 años⁽¹⁾

COMPLEMENTO ESTRATÉGICO AL NEGOCIO PRINCIPAL

- Iniciando desde una **demostrada** base operacional
- Transición hacia una **plataforma residencial integral**
- **Apalancamiento** en el negocio promotor
- Acuerdo con **uno de los mejores operadores de alquiler**

OBJETIVO A MEDIO PLAZO

- Claros **beneficios de la combinación de líneas de negocio:** monetización adelantada combinando promoción y alquiler
- Convertirse en uno de los **líderes del mercado**
- **Objetivo ~5,000 unidades, generando ~€40m FFO**

PORTFOLIO INICIAL NEINOR RENTAL: 1.200 UNIDADES

CIFRAS ECONOMICAS ATRACTIVAS

- Ubicaciones seleccionadas con una **sólida base económica**
- Proyectos iniciales con una alta rentabilidad
 - Desarrollado al 6-7% de retorno sobre coste bruto
 - ROE de 15%

UN AÑADIDO FLEXIBLE

- Lanzamiento **100% financiado**
- Sin requerimientos de capital
- El portfolio inicial representa c. **€250+m NAV** en valoración
- Ningún impacto en los objetivos del plan de negocio - Sin modificar el pay-out ratio de dividendo

PROYECTOS INICIALES EN LOS MEJORES MERCADOS DE ALQUILER

PREMISAS OPERATIVAS

- Entregas: '21: 113# / '22: 498#
- Ocupación: 95% en el 2º año
- Alquiler mensual / metro²: €9,1
- Alquiler mensual / unidad: €1.045
- Alquiler estabilizado 2024: €8,7m
- Fondos de Operaciones: ~€4,8m

LOCALIZACIÓN DE LAS 611 UNIDADES



CONSIDERACIONES FINANCIERAS

- €95m CapEx, 100% financiado por bancos
- Retorno sobre coste bruto: 6-7%+
- Beneficios fiscales (@4% IS e IVA reducido)
- Decisión del alquiler como uso mas rentable – adelanta el uso de los suelos
- ROE: 15%

REGIONES SELECCIONADAS EN LOS MEJORES MERCADOS DE ALQUILER CON MAYOR POTENCIAL DE CRECIMIENTO

Hacienda Homes – Málaga



- En la ciudad de Málaga, cerca de las principales zonas universitarias, el complejo de justicia de Málaga y el hospital Virgen Victoria
- Buenas conexiones de metro y autobús
- Baja oferta de alquiler, en un área con una media de subidas del 10% en los precios de alquiler en los últimos 4 años
- Alta demanda de ventas. Media de 4 unidades por mes en los últimos 2 años

Sky Homes – Valencia



- En Valencia ciudad. Barrio de gran expansión en frente del hospital de La Fe, con más de 6.000 empleados y 300.000 pacientes por año.
- Producto nuevo de alquiler inexistente en un área con un 8% de incremento medio anual en los últimos 4 años
- Demanda de ventas contrastada. Media de 7 unidades mensuales.

SS de los Reyes – Madrid



- Zona de nivel alto de la región de Madrid, a 5 minutos en coche/metro/bus de la zona norte de oficinas de Madrid (Telefónica, BBVA, etc) y cerca del Hospital Infanta Sofia.
- Oferta de alquiler limitada, con una media de incremento del precio de 7%
- Demanda media contrastada de 6,5 unidades vendidas / mes los últimos 2 años (Dehesa, Alea, Bulevar)

Parla – Madrid



- Parla es una ciudad dormitorio al sur de Madrid con un crecimiento de población de c. 130.000 habitantes, siendo un 50% menores de 35 años. Suelos en barrios finalistas
- Trenes directos al centro cada 15 min.
- Oferta de alquiler limitada, con crecimientos medios en el precio de alquiler de 8% en los últimos 4 años.



4

Objetivos 2020



ATRIA HOMES –MADRID
Enregada Q1 2019

OBJETIVOS 2020

Cobertura pre-ventas a fin de año: **'20-90%/'21-65%/'22-40%**

Rentabilidad: **EBITDA €100+ m**

Pay-out ratio de dividendo sobre el beneficio de 2020: **50%**

Neinor Rental: **1.200 unidades lanzadas**

4

Reporte ASG



AIGUADOLÇ HOMES – SITGES
Entregada Q2 2019

REPORTE ASG



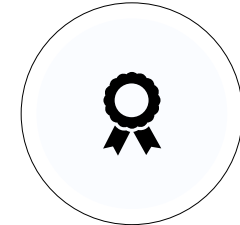
Gobierno Corporativo

- **Nombramiento de nuevos miembros del consejo: Mr. Van J. Stults y Aref H. Lahham**, socios fundadores de Orion Capital partners (poseedores del 28% de los derechos de voto), se unieron al consejo en el Q4, aportando más de 30 años de experiencia en el sector inmobiliario.
- **Aprobado por el consejo**
 - **Anticipo del primer dividendo**, a pagar durante 2020
 - **Plan de incentivos del equipo directivo**, a ser ratificado en la **Junta General de Accionistas**
 - **Llamada a la Junta General de Accionistas el 1 de abril de 2020**



Sostenibilidad

- **84 certificados BREEAM obtenidos** equivalente a 7.600 unidades.
- **1 de cada 3 certificados BREEAM residenciales en España se otorga a una promoción de Neinor**, convirtiéndonos en líder del sector.
- **BREEAM es un certificado europeo** que asegura que las unidades se han construido de forma que aumentan el confort mientras **reducen el impacto medioambiental: 7-56% reducción en emisiones de carbón y 20-35% menor consumo de agua.**
- **Implementación de “Acuerdos de préstamos verdes” con BBVA y LaCaixa:** préstamos con un interés reducido para compradores de casas con altos certificados sostenibles.
- **Top 20% del Sector Global en ASG por MSCI:** Reiterado el rating de “A” para Neinor Homes.



Producto de alta calidad

- **Certificados renovados:**
 - **Certificado de calidad (ISO 9001)**
 - **Certificado de gobierno sostenible (ISO 14001)**
 - **Certificado de gobierno I+D (UNE 166002)**
- **Nuestro Libro Blanco** (primer estándar de diseño y construcción en España) **va por la 14 edición**, lo que demuestra nuestro compromiso de implementar los mejores y más sostenibles procesos y tecnologías para nuestros clientes.

5

Preguntas y Respuestas



LEOANDI HOMES –VIZCAYA
Entregada Q4 2019



A

Apéndice



RIVERSIDE HOMES – MADRID
Entregada Q4 2019

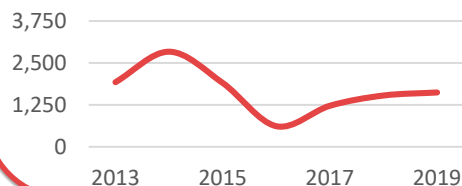
DEMANDA SÓLIDA EN NUESTROS MERCADOS

➤ Oferta por debajo de demanda | Crecimiento de población | Margen para crecimiento de empleo

Vizcaya

- Ranking: 9
- Población : 1.1m
- Incr. población⁽¹⁾: 0.2%
- PIB per capita: 30.900
- Tasa de paro: 10.9%
- Demanda estimada⁽²⁾: 4,400

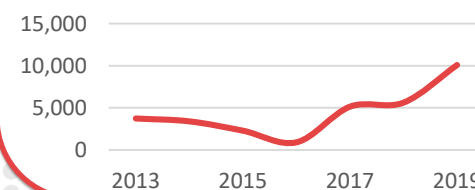
Certificados fin de obra (oferta)



Barcelona

- Ranking: 2
- Población : 5.6m
- Incr. población⁽¹⁾: 1.0%
- PIB per capita: 29.800
- Tasa de paro: 11.3%
- Demanda estimada⁽²⁾: 17,700

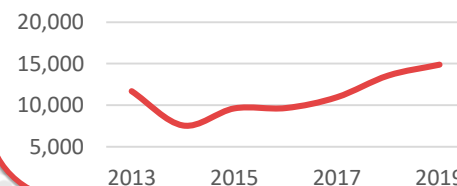
Certificados fin de obra (oferta)



Madrid

- Ranking: 1
- Población : 6.6m
- Incr. población⁽¹⁾: 1.3%
- PIB per capita: 34,000
- Tasa de paro: 10.3%
- Demanda estimada⁽²⁾: 32,500

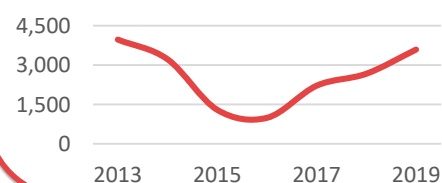
Certificados fin de obra (oferta)



Sevilla

- Ranking: 4
- Población : 1.9m
- Incr. población⁽¹⁾: 0.1%
- PIB per capita: 19.600
- Tasa de paro: 21.4%
- Demanda estimada⁽²⁾: 33,300

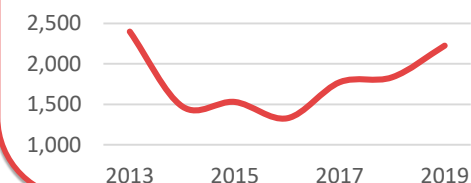
Certificados fin de obra (oferta)



Valencia

- Ranking: 3
- Población : 2.5m
- Incr. población⁽¹⁾: 0.7%
- PIB per capita: 22.800
- Tasa de paro: 14.6%
- Demanda estimada⁽²⁾: 11,300

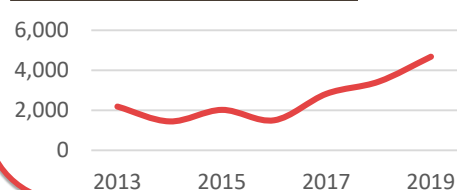
Certificados fin de obra (oferta)



Málaga

- Ranking: 6
- Población : 1.6m
- Incr. población⁽¹⁾: 1.2%
- PIB per capita: 18.000
- Tasa de paro: 18.1%
- Demanda estimada⁽²⁾: 33,300

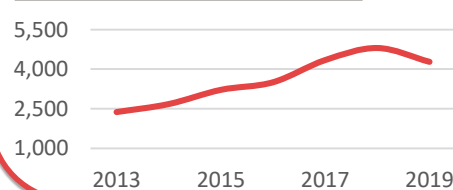
Certificados fin de obra (oferta)



Alicante

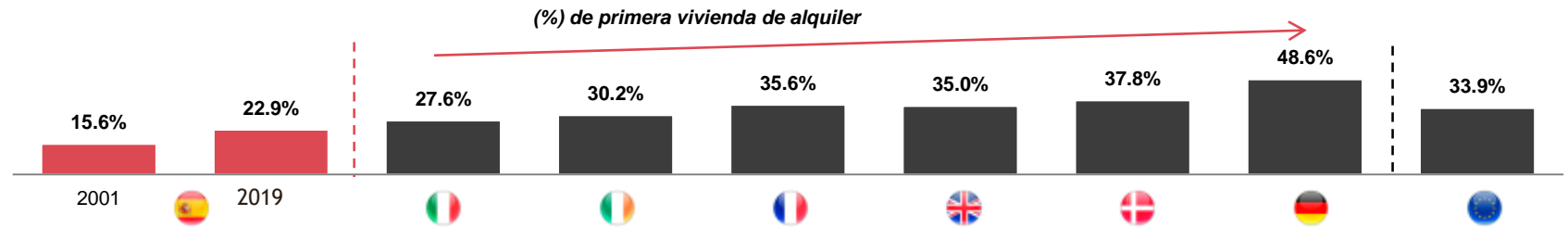
- Ranking: 5
- Población : 1.8m
- Incr. población⁽¹⁾: 1.0%
- PIB per capita: 19,800
- Tasa de paro: 13.6%
- Demanda estimada⁽²⁾: 11,300

Certificados fin de obra (oferta)

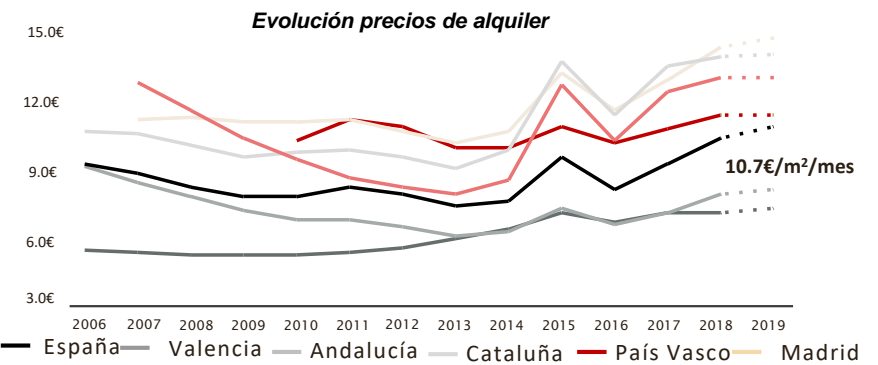
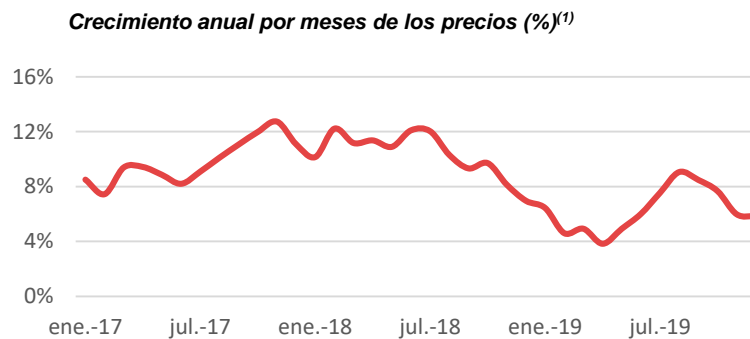


ANÁLISIS MACRO PARA EL SECTOR PRIVADO DE ALQUILER (PRS)

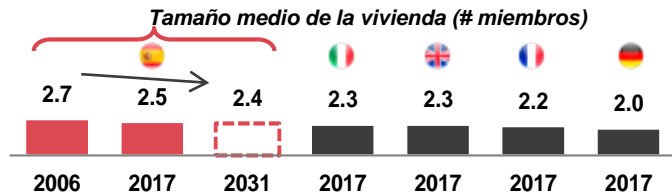
Tendencias macro a largo plazo positivas



Potencial de crecimiento



Datos demográficos y de asequibilidad atractivos



Conversión progresiva al tamaño estándar Europeo de largo recorrido

Edad media del inquilino

Macro positiva

29 Años España⁽⁴⁾

52 Años Alemania

14% desemp. Dic '19

2% PIB 2019

Se espera que la asequibilidad mejore a medida que la edad del inquilino alcance la media europea

Apetito inversor emergente

 Compra de Testa por c.€2.500m Sep-2018	 Inversión de €330m en Tempore (Activos residenciales de alquiler en España) Jul-2019	 €870m Joint Venture para recapitalizar Lazora Sep-2018	 Inversión de €500m en activos residenciales de alquiler en Madrid H1- 2019	 Inversión de €256m activos residenciales en España 2019	 Próximo lanzamiento de 5,000 unidades BTR H2-2019
--	--	--	--	---	---

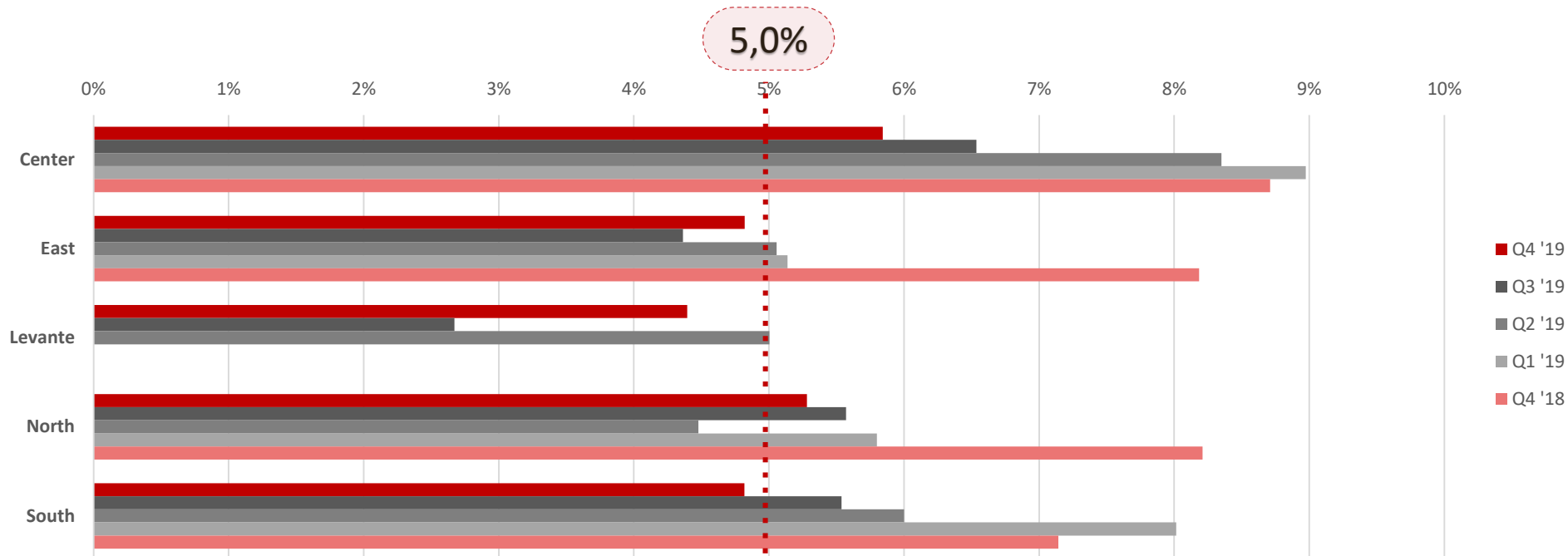
Portfolios de segunda mano finalizados <3% Retornos Netos

Portfolios build-to-rent Retornos oportunistas de c.15%

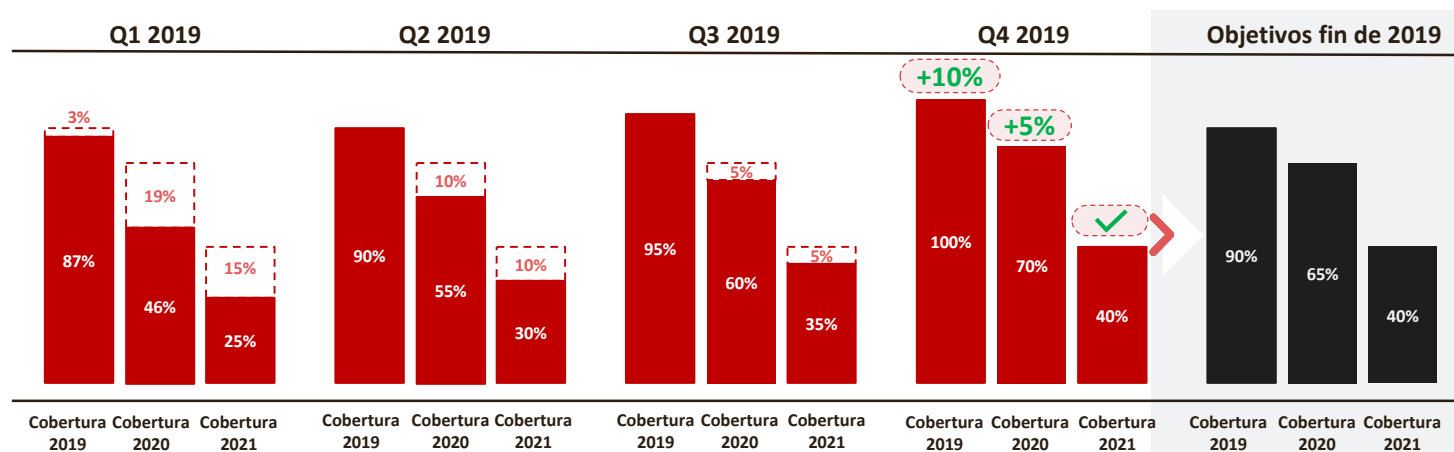
Fuente: Fotocasa, Institute for Public Policy Research (Edad media de los inquilinos en Alemania); INE, Newsrun y Bundesbank. ⁽¹⁾ Fuente: Fotocasa. Crecimiento basado en un GAV medio mixto en las regiones donde va a estar el portfolio inicial de alquiler (Barcelona, Madrid, Valencia, Málaga, Bilbao Córdoba y Sevilla). ⁽²⁾ Alquiler de apartamentos ocupados por propietarios en Alemania; propiedades basadas en transacciones y ponderadas por regiones / 127 ciudades de Bundesbank del 2007 al 2017. ⁽³⁾ Cifras anuales de alquiler según Fotocasa de 2007 a 2018. ⁽⁴⁾ Alquiler Seguro a 2018.

1.418 UNIDADES VENDIDAS EN 2019 – EN LÍNEA CON OBJETIVOS

> 401 unidades pre-vendidas en Q4 con un 5,0% HPA⁽¹⁾ observado en los últimos 12 meses



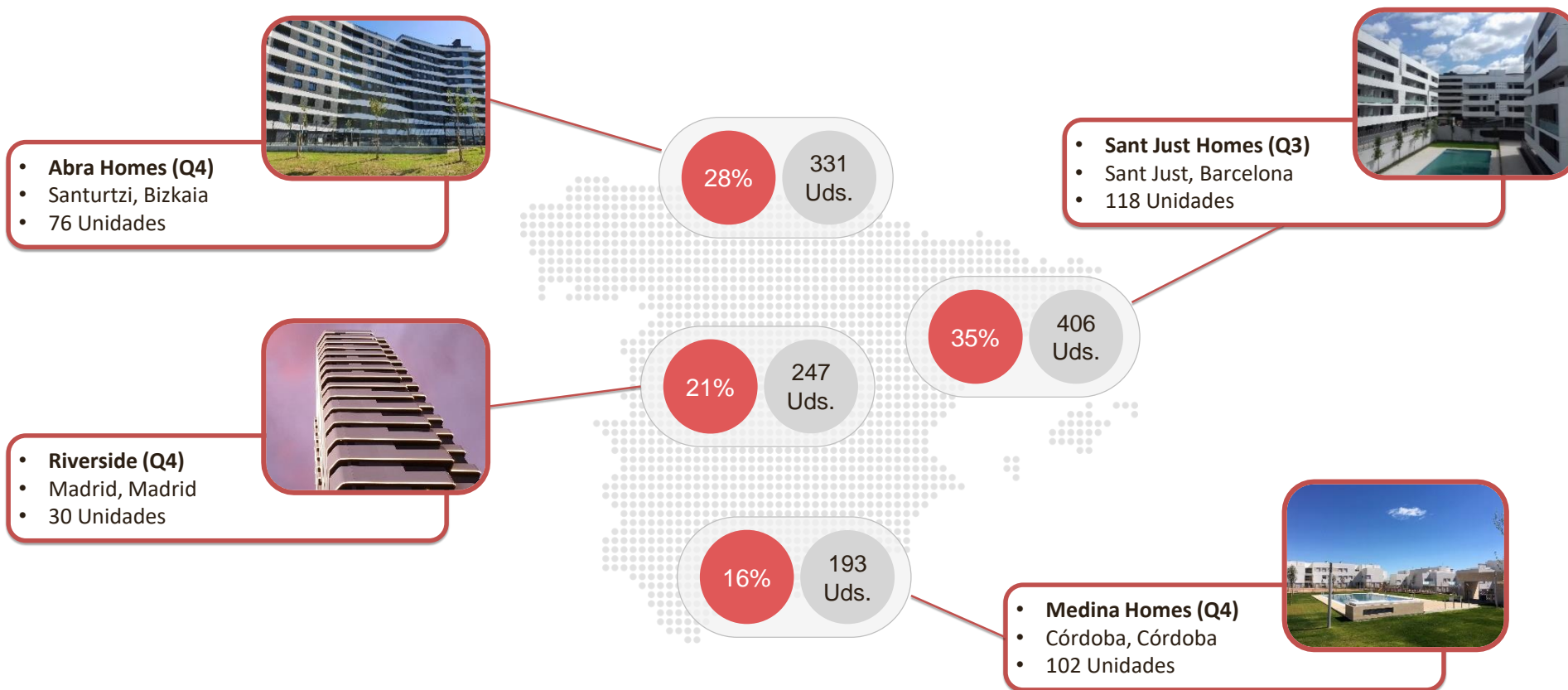
> RITMO DE PRE-VENTAS DE 2019 HA ASEGURADO LAS COBERTURAS ADECUADAS PARA CADA AÑO



⁽¹⁾ Medido según 1) las promociones que han estado en el mercado durante la mayor parte del año y 2) que tuvieron pre-ventas en viviendas comparables en Q4 2018 y Q4 2019. Muestra de 12 viviendas en 11 promociones

CASI 1.300 VIVIENDAS ENTREGADAS EN 2019

> Alto poder de ejecución a través de las 5 oficinas para sobrepasar objetivos



> **ALTO PODER DE EJECUCIÓN**
 700+ unidades escrituradas
 en Q4

> **DIVERSIDAD GEOGRÁFICA**
 Escrituraciones en 5 oficinas
 regionales⁽¹⁾

> **OBJETIVOS SUPERADOS**
 Entregas por encima del
 mínimo de 1.200 unidades

⁽¹⁾ Entregas para cada region excluyen la venta de suelos y colas de años anteriores

P&L: EBITDA AJUSTADO DE €104M – c.2X VS 2018

> Sólidos KPIs financieros que reflejan los progresos operacionales

Resumen P&L (en €M)

€M	FY 2019	FY 2018	FY'19 vs FY'18	
Ingresos	489,1	381,8	107,3	28%
Margen bruto	160,4	121,7	38,7	32%
<i>Margen bruto (%)</i>	<i>32,8%</i>	<i>31,9%</i>	<i>0,9%</i>	<i>3%</i>
Gastos operativos & otros ⁽¹⁾	(55,2)	(62,9)	7,7	-12%
Resultado (deterioro) inmovilizado ⁽²⁾	(0,0)	(0,0)	(0,0)	N.M.
EBITDA operativo	105,2	58,9	46,4	79%
TIP& LTIP	(1,3)	(0,7)	(0,6)	89%
EBITDA Ajustado	103,9	58,2	45,7	79%
Cambio en la provisión comercial ⁽³⁾	(9,6)	(1,9)	(7,8)	N.M.
Amortización	(4,0)	(1,3)	(2,7)	N.M.
Resultado operativo	90,3	55,1	35,2	64%
<i>Margen operativo</i>	<i>18,5%</i>	<i>14,4%</i>	<i>4,0%</i>	<i>28%</i>
Resultado financiero	(9,0)	(10,9)	1,9	-17%
Resultado antes de impuestos	81,3	44,2	37,1	84%
Impuestos	(17,5)	5,8	(23,3)	N.M.
Beneficio neto	63,7	50,0	13,8	28%

€489M INGRESOS

Promoción
€442,3m

Legacy
€14,6m

Servicing
€32,2m

MARGEN BRUTO PROMOTOR **30%** VS 29%
ESPERADO

MARGEN EBITDA DE SERVICING **68%** VS
61% ESPERADO

1.287⁽²⁾ UNIDADES DE DESARROLLO
ENTREGADAS EN 2019

€104M

EBITDA AJUSTADO

VS

€58M

EN 2018

€64M BENEFICIO NETO

⁽¹⁾ Se refiere a las ventas de activos no corrientes. ⁽²⁾ Atria Homes 148#, Sant Just Homes 118#, Medina Homes 102#, Volpalleres 76#, Abra 76#, Via 69#, Almijara 54#, Volaplleres II 47# Aiguadolc 47#, Can Mates 46#, Cañada 37#, Goiegi 36#, Goiegi II 36#, Arbaizenea 35#, Urban Homes 35#, Leioandi 32#, Plaza Homes 31#, Port Forum III 31#, Riverside 30#, Urban II 29#, Iturribarri 29#, Deaign 23#, Marina Badalona 21#, Sitges 17# y otros 82# (incluyendo 18 ventas de suelo). ⁽³⁾ Deterioro relacionado a activos sin vender

FLUJO DE CAJA I ACELERACIÓN DEL CAPEX

> €130M+ DE FLUJO DE CAJA Y FLUJO DE CAJA NETO DE €57M

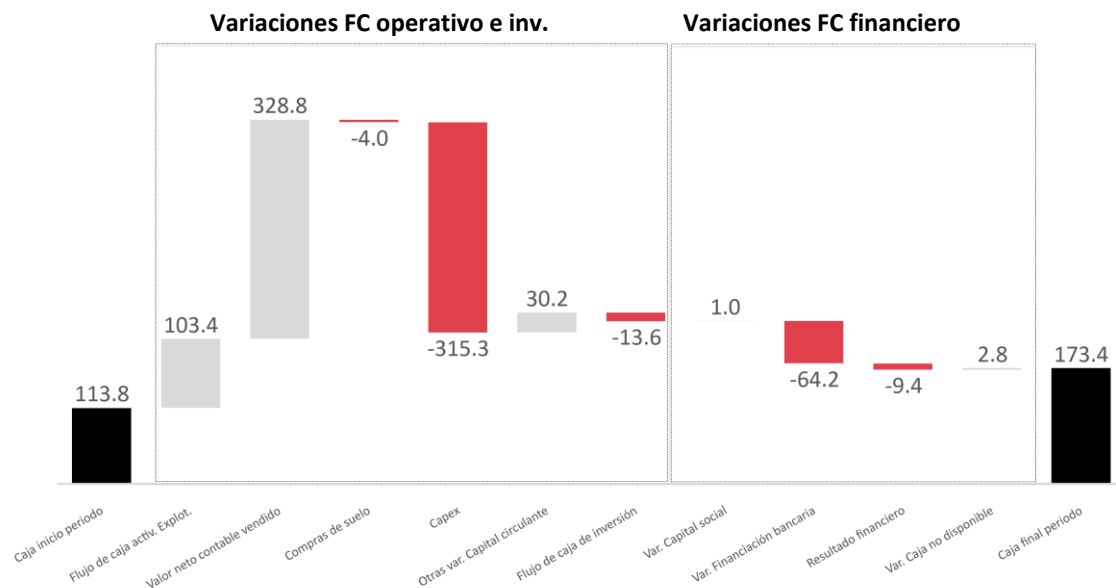
Flujo de caja (in €M)

€M	FY 2019	FY 2018	FY'19 vs FY'18	
Resultado antes de impuestos ⁽¹⁾	81,3	44,2	37,1	83,9%
Ajustes	22,1	23,7	(1,6)	-6,7%
Amortización	4,0	1,3	2,6	N.M.
Resultado financiero	9,0	10,4	(1,4)	-13,9%
Var. provisiones	7,8	10,8	(3,0)	-28,1%
Planes de incentivo	1,4	0,7	0,7	102,6%
Depreciación acciones propias	-	0,4	(0,4)	-100,0%
Resultado (deterioro) inmovilizado	(0,0)	0,0	(0,1)	N.M.
Flujo de caja activ. explot.	103,4	67,9	35,5	52,3%
Var. capital circulante	39,7	(15,2)	54,9	-360,7%
Var. existencias	9,5	(89,3)	98,8	-110,6%
Valor neto contable vendido ⁽²⁾	328,8	260,1	68,6	26,4%
Compra de suelo ⁽³⁾	(4,0)	(95,1)	91,1	-95,8%
Capex	(318,2)	(224,5)	(93,7)	41,7%
Otros	2,8	(29,9)	32,7	-109,5%
Otras var. capital circulante	30,2	74,1	(43,9)	-59,2%
Flujo de caja operativo neto	143,1	52,7	90,4	171,6%
Flujo de caja de inversión	(13,6)	(6,5)	(7,1)	109,2%
Flujo de caja libre	129,5	46,2	83,3	180,4%
Flujo de caja de financiación	(72,6)	(8,7)	(63,8)	N.M.
Var. capital social / premium	1	(0,9)	1,9	N.M.
Var. financiación bancaria	(64,2)	(34,2)	(30,0)	87,6%
Var. pago diferido del suelo	0,9	36,8	(35,9)	-97,5%
Resultado financiero	(8,9)	(10,4)	1,5	-14,6%
Resultado alquiler	(1,4)	-	(1,4)	N.M.
Flujo de caja neto	56,9	37,4	19,5	52,0%
Var. caja no disponible	2,8	(0,4)	3,2	N.M.
Caja inicio del periodo	113,8	76,8	36,9	48,1%
Caja final del periodo	173,4	113,8	59,7	52,4%

+€143M FLUJO DE CAJA OPERATIVO VS **€52M** EN 2018

CRECIMIENTO DEL CAPEX: **€318M€** VS **€225M** EN 2018

Variaciones flujo de caja (en €M)



⁽¹⁾ Excluye el MIP, pagado por Lone Star. ⁽²⁾ El valor neto contable vendido incluye €310m de valor contable de Development y €19m de Legacy.

BS | €1.470M DE ACTIVOS

> Inventario promotor de €1.200m

Resumen de balance (en € m)

€M	FY 2019	FY 2018	FY'19 vs FY'18	
Inmovilizado material	7,2	7,7	(0,4)	-5,8%
Derecho de uso de activos	3,3	-	3,3	100,0%
Inversiones inmobiliarias	0,2	1,0	(0,8)	-78,2%
Otros activos no corrientes	2,3	2,7	(0,4)	-16,2%
Activos fiscales diferidos	25,5	22,3	3,2	14,5%
Activo no corriente	38,5	33,7	4,9	14,5%
Existencias	1.210,7	1.229,7	(19,1)	-1,5%
<i>Liquidación</i>	11,1	41,8	(30,7)	-73,5%
<i>Desarrollo</i>	1.199,6	1.187,9	11,7	1,0%
Otros activos corrientes	12,8	0,0	12,7	N.M.
Caja y equivalentes	173,4	113,8	59,7	52,4%
<i>De los cuales no disp.</i>	43,5	40,7	2,8	6,8%
Activo corriente	1.430,5	1.384,0	46,5	3,4%
Total activo	1.469,0	1.417,6	51,4	3,6%
Patrimonio neto	789,4	772,7	16,8	2,2%
Deuda bancaria	50,0	-	50,0	0,0%
Acreeedores por arrendamientos finan.	2,2	-	2,2	100,0%
Otros pasivos no corrientes	0,0	0,1	(0,1)	-92,4%
Pasivo no corriente	52,2	0,1	52,1	N.M.
Deuda bancaria	315,7	380,5	(64,8)	-17,0%
Acreeedores por arrendamientos finan.	1,3	-	1,3	100,0%
Acreeedores	196,8	160,3	36,5	22,8%
Otros pasivos corrientes	113,6	104,0	9,5	9,2%
Pasivo corriente	627,4	644,9	(17,5)	-2,7%
Total pasivo y patrimonio neto	1.469,0	1.417,6	51,4	3,6%

€M	FY 2019	FY 2018	Variación	
Capital circulante ajustado	1.015,9	1.084,2	-68,3	-6,3%

€1.470M BALANCE

€1.200M INVENTARIO PROMOTOR

€950M STOCK PROMOCIÓN ACTIVO

€57M Finalizado, €684M WIP, €127M en pre-comercialización y €82M ya lanzados

€1.000M CIRCULANTE

RIVERSIDE HOMES – MADRID
Entregada Q4 2019

CONTINUAMOS CON RATIOS DE APALANCAMIENTO CONSERVADORES

- Deuda controlada al haber entregado, pagado y extendido Deuda Corporativa y usado la línea del programa de recompra

Deuda neta (en € m)

€M	FY 2019	FY 2018	Change FY '19 vs FY'18	
Deuda bruta	365,7	380,5	(14,8)	-3,9%
Deuda bancaria (l/p)	50,0	-	50,0	0,0%
Financiación corporativa	50,0	-	50,0	0,0%
Deuda bancaria (c/p)	315,7	380,5	(64,8)	-17,0%
Financiación suelo	181,4	224,6	(43,2)	-19,2%
WIP	110,9	109,4	1,4	1,3%
No WIP	70,5	115,1	(44,6)	-38,7%
Financiación CAPEX	58,8	24,1	34,7	144,3%
Financiación corporativa	74,3	124,0	(49,7)	-40,1%
Financiación IVA	0,0	7,3	(7,3)	-100,0%
Intereses	1,2	0,5	0,6	116,0%
Activos no corrientes	12,8	1,1	11,7	N.M.
Caja y equivalentes	173,4	113,8	59,7	52,4%
Deuda neta	179,5	265,7	(86,2)	-32,4%

Deuda neta	179,5	265,7	(86,2)	-32,4%
Ajustes	81,1	77,5	3,7	4,8%
Pago diferido del suelo	37,7	36,8	0,9	2,5%
Caja no disponible	43,5	40,7	2,8	6,8%
Deuda neta ajustada	260,7	343,2	(82,5)	-24,0%

RATIOS DE APALANCAMIENTO CONSERVADORES

LTV DE **16%**

DEUDA NETA DE **€180M**

DEUDA NETA AJUSTADA DE **€261M**

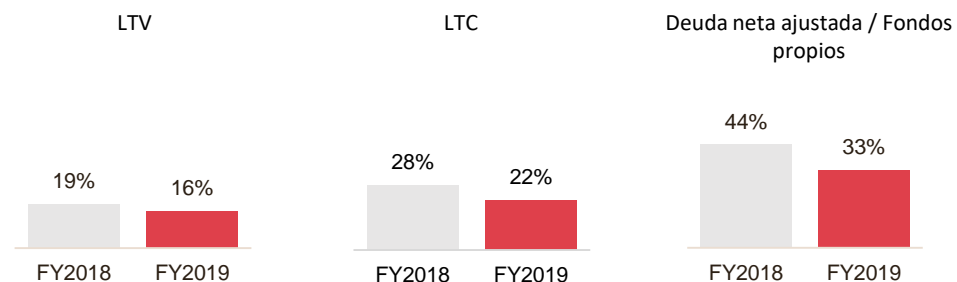
FINANCIACIÓN CAPEX DE **€59M** VS **€24M** EN 2018



RIVERSIDE HOMES – CENTER REGION

- Programa de recompra: 4.5M acciones, €49.3M utilizados y NAV pro-forma por acción que ascendería a €16.77⁽¹⁾

Principales ratios(%)



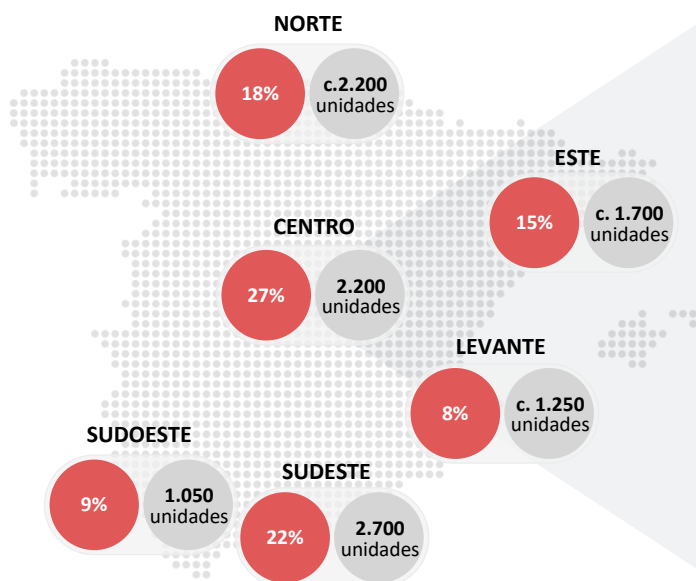
⁽¹⁾ Asumiendo la cancelación de las acciones propias. Desde los €15.82 por acción con el número de acciones actual (79.005.034). ⁽²⁾ La línea corporativa con Deutsche Bank se ha extendido a diciembre 2022

VALORACIÓN SAVILLS – DICIEMBRE 2019

- > GAV de suelo finalista en €1.600m
- > NAV disminuyó a €1.249m debido a los ajustes de costes de construcción, impuestos y ventas / deterioro de legacy

Banco de suelo de Neinor – Presencia a nivel nacional

% sobre GAV de los activos de banco de suelo

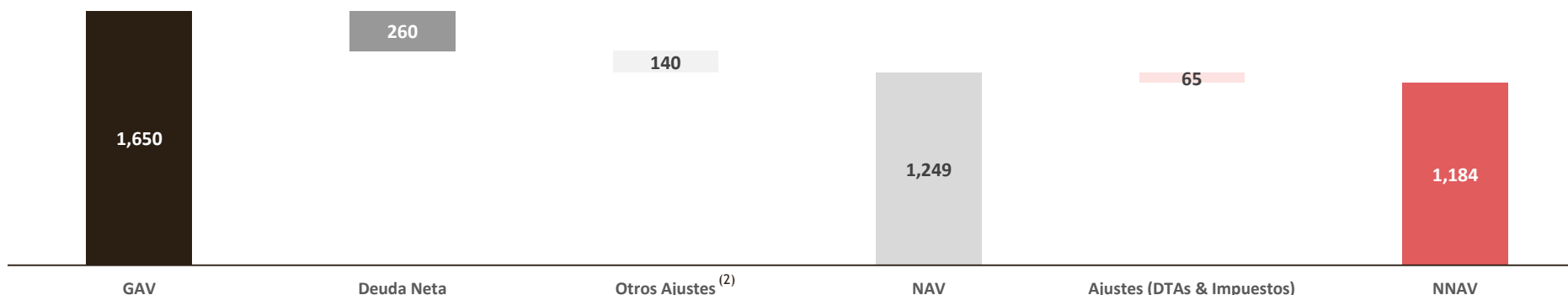


División del Savills GAV según oficina regional – Banco de suelo finalista⁽¹⁾

	Norte	Centro	Este	Levante	Sudeste	Sudoeste	Total FY2019
Número de unidades	1.932	1.967	1.286	1.353	2.140	1.421	10.099
Edificabilidad (m2)	206.423	260.653	145.333	155.447	286.026	194.284	1.248.166
GDV (€m)	600	843	451	361	780	387	3.423
ASP (k €)	311	429	350	267	364	273	338.914
Average Price per sqm (€)	2.908	3.236	3.101	2.324	2.727	1.993	2.742
Costes pendientes (€m)	244	308	172	175	356	195	1.450
Costes pendientes por unidad (k €)	126	156	134	129	166	137	143.558
Costes pendientes por m2 (€)	1.184	1.181	1.186	1.126	1.243	1.002	1.162
Valoración (€m)	290	420	240	133	351	150	1.583
Valoración por m2 (€)	1.407	1.611	1.649	854	1.226	771	1.268
Suelo estratégico sobre GAV en balance (€m)							53
GAV restante de Legacy (€m)							14
GAV reportado a 31 de diciembre de 2019 (€ m)							1.650

Puente desde el GAV a NNAV

€ millones



⁽¹⁾ El suelo en gestión alcanza las 1.000+ unidades, lo que lleva el total del banco de suelo a 11.000+

⁽²⁾ Otros ajustes es el cambio en capital circulante (excluyendo inventarios). Los principales componentes de la subida (EUR 49m) desde 2018: incremento de c. €19m cuentas a pagar (proveedores) y el balance debido a los depósitos + caja no disponible utilizada para el negocio promotor.

VALORACIÓN SAVILLS – DICIEMBRE 2019

> Ajustes de costes de construcción, impuestos, recompra y legacy son los principales cambios en el NAV

VALORACIÓN a 30 de junio de 2019

GAV
 € millones **1.803**

NAV
 € millones **1.325**
 € p.a. **16,77**



EFFECTO
 VALORACIÓN



AJUSTES DE COSTES DE CONSTRUCCIÓN



IMPUESTOS CORPORATIVOS

IMPACTO EN NAV
 -€33M
 -€0,42 p.a.

EFFECTO
 CONTABLE



PROGRAMA DE RECOMPRA



ACTIVOS LEGACY: VENTA POR DEBAJO DE SAVILLS GAV (VALORACIÓN DE DIC. 2016) Y DETERIORO DE €10M

IMPACTO EN NAV
 -€29M
 -€0,37 p.a.

IMPACTO EN NAV
 -€14M
 -€0,18 p.a.



VALORACIÓN a 31 de diciembre de 2019

GAV
 € millones **1.650**

NAV
 € millones **1.249**
 € p.a.⁽¹⁾ **15,82**

⁽¹⁾ El NAV por acción asumiendo la cancelación de las acciones compradas hasta el 31 de diciembre de 2019 (c. 4,5m acciones) sería de €16.78



Neinor

H O M E S

El grupo residencial líder

“Cuando pienses en tu casa, piensa en Neinor Homes”

Video [ENG](#) / [ESP](#)