Neinor
HOMES

Nota para incluir en los estados financieros sobre el impacto COVID-19

Nota para incluir en los estados financieros sobre el impacto COVID-19

La aparición y expansión global de la pandemia COVID-19 a principios de 2020 y su duración por tiempo indefinido, la falta de vacuna y su afección a los sistemas sanitarios de todo el mundo ha provocado la toma de una serie de medidas por parte de los respectivos gobiernos para contener su propagación, que incluyen o han incluido: el aislamiento, confinamiento, cuarentena y restricción al libre movimiento de personas, cierre de locales públicos y privados, cierre de fronteras y reducción drástica del transporte aéreo, marítimo, ferroviario y terrestre.

Estas medidas han afectado de forma significativa a la economía global, debido a la interrupción o ralentización de las cadenas de suministro y al aumento significativo de la incertidumbre económica, evidenciado por un aumento en la volatilidad del precio de los activos, tipos de cambio y disminución de los tipos de interés a largo plazo.

En particular en España, ha sido especialmente significativo su impacto en el segundo trimestre del año, coincidiendo con la mayor propagación del virus en el país y las medidas de confinamiento implantadas.

La aprobación de la vacuna y el comienzo de la vacunación contra la covid-19 en el último trimestre del año ha avivado las expectativas sobre la recuperación. Sin embargo, los riesgos aún no se han disipado: la llegada de una tercera ola de contagios, los descubrimientos de nuevas cepas del virus y un alza en la insolvencia de las empresas meterán presión a la reactivación económica. Además, teniendo en consideración la complejidad de los mercados a causa de la globalización de estos, las medidas tomadas por el Gobierno en relación a la recuperación y la incertidumbre en la demanda de vivienda, las consecuencias para las operaciones de la Sociedad aún son inciertas y van a depender en gran medida de los ritmos de vacunación y de la confianza del mercado.

Por todo ello, a la fecha de formulación de estos Estados financieros es prematuro realizar una valoración detallada o cuantificación de los posibles impactos que tendrá el COVID-19 sobre la Sociedad en 2021, debido a la incertidumbre sobre sus consecuencias, a corto, medio y largo plazo. No obstante, confiamos en que el sector inmobiliario sea un reactivador de la economía.

En el presente documento vamos a detallar el impacto que ha tenido en el transcurso del ejercicio 2020.

La compañía, dentro de su Sistema Integrado de Control y Gestión de Riesgos, ha definido desde el comienzo del estado de alarma un modelo específico para tratar los riesgos que se pudieran materializar por esta situación (Proyecto Escipión), que se ha trasladado a toda la organización, que se encuentra asociado a objetivos estratégicos, a los procesos y a actividades de control y que se monitoriza periódicamente reportando sus resultados a la alta dirección y al Comité de Auditoría.

En este sentido, esta estructura de riesgos de la compañía junto con determinadas medidas de carácter conservador y prudente tomadas por las respectivas Direcciones Generales en el negocio de la compañía previamente a la declaración del estado de alarma, han permitido potenciar la resiliencia de la organización dotándola de capacidad para abordar oportunidades de negocio, lo que ha hecho que haya salido reforzada y en una posición ventajosa de cara a afrontar el periodo de incertidumbre al que nos enfrentamos.

Se muestra a continuación la información que refleja las medidas tomadas y el impacto que ha tenido hasta la fecha actual, la situación de emergencia sanitaria producida, según los riesgos principales que se han identificado.

•**Riesgo de Salud:** La principal prioridad de la compañía ha sido y es la de salvaguardar la salud de sus empleados, por ello durante la práctica totalidad del estado de alarma, los empleados han teletrabajado, se han establecido como mínimo las medidas establecidas por las autoridades en todos los centros de trabajo, se ha verificado la correcta implantación de medidas en nuestras obras en curso y se han establecido igualmente medidas de prevención en los puntos de venta.

Una vez finalizado el estado de alarma, se han ido estableciendo y comunicando diferentes fases de desescalada para la incorporación escalonada de los trabajadores a las oficinas, las cuales se han actualizado como mínimo una vez al mes, siempre en función de la evolución de la pandemia y tomando como medidas mínimas a aplicar las más restrictivas establecidas por las autoridades.

•**Riesgo motivacional del equipo:** Desde Neinor Homes se ha considerado al equipo / plantilla como una pieza clave de cara a la recuperación, al mantenimiento de la operatividad y del mejor desempeño frente a nuestros clientes y proveedores, por ello desde el inicio del estado de alarma, la compañía ha decidido no realizar ningún ERTE, ha realizado periódicas comunicaciones para dar visibilidad y transparencia de la situación en cada momento y ha aprovechado los momentos de menor intensidad comercial y operativa de la compañía para realizar revisiones internas, mejorar los procesos y dar formación en diversas materias.

•**Riesgo de liquidez:** la situación general de los mercados está provocando un aumento general de las tensiones de liquidez en la economía, así como una contracción del mercado de crédito. En este sentido, detallamos las principales actuaciones realizadas hasta la fecha por la compañía:

✓Financiación Corporativa: la Sociedad en el mes de Enero del ejercicio del presente informe (2020) ha abonado / amortizado 75 millones de euros y ha refinanciado 50 millones de euros, cuya amortización no vence hasta el 29 de diciembre de 2022.

Adicionalmente, se han firmado a finales de año dos pólizas por importe de 15 y 25 millones para fortalecer la posición de caja.

✓Financiación Promotora: la compañía ha seguido manteniendo su ritmo / dinámica habitual de firmas de préstamos promotor.

A fecha de los presentes estados financieros, la compañía tiene concedidos más de 584 millones de euros de préstamo promotor, que le dan una cobertura de financiación de más del 97% del capex de las promociones en curso.

✓Respecto a la posición neta de Tesorería: la Sociedad estableció desde el primer momento, un ambicioso plan de aseguramiento de caja, este plan de contingencia contempla en este momento diversas medidas, entre las que se encuentran principalmente: plan de ahorro de gastos operativos, la adopción de una política más conservadora respecto a las inversiones en suelo y la paralización del pago previsto del dividendo aprobado en la Junta General de Accionistas.

Adicionalmente la sociedad ha recibido la entrada de fondos proveniente de las escrituraciones de todas las promociones que tenían prevista su entrega en este ejercicio, cumpliendo el Business Plan previo al Covid-19.

En este sentido se informa que nuestra posición neta de caja al comienzo del mes de marzo, cuando se estableció el plan de contingencia de tesorería, era de 95,8 millones de euros y al cierre del ejercicio ha ascendido a más de 249 millones de euros. Esto se debe a la adopción de las medidas mencionadas anteriormente y, en gran medida, al cumplimiento de las entregas previstas en nuestro Business Plan.

Estas actuaciones unidas a la puesta en marcha de planes específicos para la mejora y gestión eficiente de la liquidez han permitido afrontar dichas tensiones y cumplir con todas nuestras obligaciones de pago.

•Riesgo de operaciones (Obra en curso): la situación de emergencia sanitaria y confinamiento ha podido implicar la aparición de un riesgo de ralentización del avance de las obras en curso o incluso de interrupción temporal de la producción motivadas entre otros motivos por rupturas puntuales de la cadena de suministro, la implantación de las medidas establecidas por las autoridades sanitarias que han provocado cambios en las formas de ejecución y organización de las obras, por una limitada capacidad de las constructoras y subcontratas de continuar con la ejecución de estas así como por contagios producidos en las mismas.

Por ello, la Sociedad ha establecido una serie de medidas que contribuyan eliminar o paliar los efectos de dicha emergencia sanitaria. Dentro de estas medidas, podemos destacar, dos de las mismas:

✓La constitución de una compañía constructora dentro del grupo (Neinor Works), que se encuentra plenamente operativa, y que está en disposición de continuar los trabajos de constructoras que no cumplan lo acordado o de comenzar desarrollos por ser la mejor opción económica y de ejecución de las ofertas presentadas.

A fecha de los presentes resultados, las 4 promociones cuya ejecución está llevando Neinor Works han avanzado de forma óptima.

✓La monitorización y anticipo de pagos a constructoras y principales subcontratas para dirigir dicha liquidez a la ejecución y grado de avance de las promociones en curso.

Adicionalmente a las medidas anteriores, se han tomado otro tipo de actuaciones como son: la planificación y adelanto de pagos de suministros, recomendaciones de implementación de medidas de prevención, programas de aceleración de obra, análisis de optimización de proyectos en ejecución así como de organización y formas de ejecución de trabajos, de cara a trasladar las mejores prácticas a cada una de nuestras promociones en curso.

Consideramos que todas estas prácticas y procedimientos específicos destinados a monitorizar y gestionar en todo momento la evolución de las obras, han conseguido minimizar el impacto de esta situación en nuestras operaciones.

✓Todas nuestras obras WIP han mantenido su actividad, excepto entre el 30 de marzo y el 13 de abril en base a RDL 10/200 de 29 de marzo en el contexto de la lucha contra el COVID-19, y ninguna de las mismas se ha paralizado.

✓Los contagios que se han producido en las obras han sido puntuales y se han controlado rápidamente gracias a la aplicación de los protocolos establecidos en cada caso.

✓El retraso previsto en la finalización de las obras por causas imputables al estado de emergencia decretado o por el Covid han sido muy reducidos y en la mayoría de los casos se ha podido recuperar.

Respecto a las entregas del ejercicio 2020, se ha logrado finalizar todas las obras comprometidas en el Business Plan del año excepto una, debido a un concurso de acreedores de la constructora (por motivos ajenos al Covid). Además, hemos podido adelantar 6 promociones cuya entrega estaba prevista para el 2021.

En resumen, a pesar del Covid-19 y de las dos semanas de parón durante el confinamiento, en 2020 hemos finalizado las obras de 28 promociones: 22 de las 23 promociones a las que nos habíamos comprometido para 2020 y 6 promociones cuya entrega prevista para 2021 hemos podido adelantar a este año.

•**Riesgo Comercial:** los factores que se han mencionado anteriormente, junto con otros específicos, como un contexto macroeconómico complejo con caídas del PIB, una mayor tasa de desempleo, la restricción de movimientos, la incertidumbre sobre las expectativas económicas a corto y medio plazo, ... impactan de manera significativa en el comportamiento de la demanda de vivienda. Por ello, al igual que en los otros apartados, la compañía ha establecido un plan de contingencia de cara a minimizar, en la actividad comercial, el impacto de la situación creada por la pandemia, trabajando en distintas líneas de acción:

Aseguramiento de la cartera de pedidos / reservas: Asegurar los contratos de preventa mediante su conversión a contratos privados. En este sentido, con el objetivo de ayudar a nuestros clientes que tuvieran una situación delicada como consecuencia de la situación del estado de alarma, se ofreció a todos nuestros clientes la posibilidad de aplazar el pago de dos mensualidades, sin coste financiero alguno. A esta medida se acogió únicamente el 8% de nuestra cartera de clientes

Asimismo se ha procedido a monitorizar a aquellos clientes que pudieran presentar alguna situación laboral o sanitaria especial, para lo que se ha contado con el apoyo del seguro de protección Family Homes Protection, que les da protección en casos de pérdidas de empleo o enfermedad. En el ejercicio 2020 el uso del Family Homes Protection se ha incrementado considerablemente, 87 clientes están recibiendo prestación de dicho seguro desde el 13 de Marzo de 2020, frente a los 5 clientes que habían recurrido a él desde su lanzamiento en Septiembre de 2017.

Por último, se ha impulsado la total implantación de la plataforma de firma digital en todas las promociones de la compañía.

Los datos, de los que actualmente dispone la compañía sobre su cartera de clientes, son:

✓Un 85% de nuestros clientes tienen firmado un contrato de compraventa privado.

✓Estos clientes han abonado de manera anticipada una media de un 16% del precio de la vivienda.

Las cancelaciones / rescisiones de contratos de reserva, han estado en torno a un 0,5% durante el año, porcentaje que no varía mucho del 0,5% que históricamente tiene la compañía en los dos últimos ejercicios.

Continuación en la actividad de ventas: la implantación de la venta on-line, el desarrollo del CRM, la realización de visitas virtuales con los clientes y la firma digital junto con el lanzamiento de unas campañas de marketing especialmente diseñadas, han minimizado el impacto negativo de la pandemia.

Ello ha conllevado la implantación de formación online a las comercializadoras en los nuevos procesos.

La evolución de las ventas de obra nueva durante el año alcanzó un cumplimiento del 81% con 1.393 unidades frente a las 1.713 previstas en el plan de negocio de la compañía. Este cumplimiento se traduce en un 88% si consideramos únicamente las promociones que se han lanzado según las previsiones del plan de negocio, con un Business Plan resultante de 1.587 unidades. Si además excluimos del análisis los meses de confinamiento (marzo-abril-mayo), el cumplimiento ha sido de un 109%, con 1.218 unidades sobre unos objetivos de 1.118 unidades. Estos resultados claramente favorables nos han situado en una posición de liderazgo en el mercado.

A fecha de cierre del ejercicio, las unidades vendidas correspondientes a las promociones entregadas en el 2020 ascendían a un 94%, situándose las unidades prevendidas de las promociones a entregar en el 2021 en un 60%.

Garantizar la seguridad sanitaria de los clientes y del personal de ventas en las Neinor Store: para ello se han generado los protocolos de prevención sanitaria en las Neinor Store, dotándolos de los equipamientos necesarios (señalética, EPIs, dispensadores, ...).

Pese al confinamiento, el contexto de incertidumbre y las restricciones, Neinor ha entregado 1.580 viviendas, cumpliendo con el 93% del objetivo de entregas fijado para el ejercicio 2020 en el Business Plan.

•**Riesgo de servicio de gestión de activos (Servicing):** Los riesgos expuestos con anterioridad, tienen su correlativo impacto en nuestro negocio de gestión de servicios a la entidad bancaria Kutxabank.

Nuestros ingresos por esta rama de actividad dependen de tres variables: el saneamiento de activos, el volumen de activos que tenemos en gestión (indicador con más peso) y el porcentaje por la venta de éstos.

Si bien, creemos que es necesario diferenciar la tipología de activos de obra nueva de los que se gestionan en Servicing, con una valoración superior a 60% correspondiente a suelos (de los cuales el 70% requieren de planeamiento y gestión, no son aún licenciables) y una tipología de activos de vivienda con una valoración media entre 70.000 y 120.000 mil euros.

En cuanto se pudiera producir no sólo una potencial pérdida de ingresos para la compañía sino una merma de eficacia o reputacional nuestra hacia el cliente, a fin de mitigar los riesgos y haciendo de la necesidad, virtud, se han implantado acciones centradas en tres grandes ejes: evaluar nuestra exposición frente a terceros con los que trabajamos en el área Servicing; reforzar la calidad de los servicios prestados a la entidad, así como el control de los mismos; y actualizar la cifra de ventas para este ejercicio.

Para ello, se ha reforzado el control de proveedores externos estratégicos analizando sus planes de contingencia frente a la Covid-19 y se han puesto en marcha una serie de acciones de mejora en toda la cadena de valor, así como la implantación de 17 nuevos KPIs (frente a los 12 inicialmente previstos) para aprovechar esta extraordinaria situación para afinar y mejorar procesos, cara a que nuestro cliente Kutxabank no viera pérdida de eficacia como Servicer. Igualmente, se ha realizado una actualización del presupuesto de ventas para trasladar la corrección en la cifra estimada de ventas para este ejercicio, compartiendo un análisis exhaustivo de cartera y documentando en detalle los motivos por los cuales estimamos que la cifra final va a mermar a consecuencia de la pandemia, consensuando la nueva cifra con el cliente una vez compartidas las motivaciones del ajuste. Este conjunto de acciones queda monitorizado en reuniones quincenales cliente - gestor, a fin de documentarlas y evaluarlas.

A fecha de los presentes estados financieros, hemos superado en un 32% el presupuesto de ventas acordado tras el ajuste derivado de la situación Covid y hemos cumplido todos los planes de acción puestos en marcha, manifestando nuestro cliente la eficacia de las medidas implantadas y su satisfacción por los resultados obtenidos.

En cuanto a ingresos, éstos se han visto ligeramente afectados por el menor volumen de ventas en el año (motivado por la pandemia), lo que ha supuesto facturar un 50% menos de lo previsto por este concepto. Conviene recordar que el 65% de los ingresos Servicing provienen del fee de gestión, por lo que una reducción en las ventas tiene un coste de oportunidad positivo, ya que continuamos facturando sobre los activos no transmitidos.

No obstante, hemos cumplido al 79% con lo contemplado en el Business Plan pre covid. (101% si hablamos de Business Plan post covid).

•Riesgo de valoración de los activos del balance: un cambio en las estimaciones futuras de las ventas, la variabilidad de los costes financieros de las obras que financiamos con fondos propios, la sensibilidad de las variaciones en los precios de venta establecidos, el diferente destino que puede tener una promoción (venta o alquiler), cobrabilidad de los clientes, etc. pueden tener impacto en la valoración de dichos elementos en función del método de valoración empleado, dado que dependen de las tasas de descuento y los flujos de caja actualizados empleados.

Una evolución negativa de los factores mencionados anteriormente podría llevar aparejada una caída en las valoraciones de la compañía, si bien ésta probablemente no tuviera impacto en los estados financieros de la compañía, ya que el modelo de valoración del valorador externo independiente suele ser conservador y prudente.

Según la valoración realizada a 31 de diciembre de 2020, el valor de los activos de la compañía asciende a 1.584 millones de euros de valor razonable, que supone un porcentaje de un 32% superior al valor contable de las existencias de 1.210 millones de euros de la compañía a dicha fecha.

Según la valoración del 31 de diciembre de 2019, el valor de los activos de la compañía ascendía a 1.722 millones de euros de valor razonable, un 43% superior al valor contable de las existencias de la compañía a dicha fecha.

Dada la situación de incertidumbre en la que aún nos encontramos, esta ha repercutido sobre la actual valoración de la cartera, afectando a plazos de venta y KPIs de mercado, que ha derivado en una disminución en la valoración de los activos respecto al valor contable de las existencias de un 11%, que consideramos por encima de las de las mejores expectativas que se tenían y en la que debemos considerar que los crecimientos de PIB que se pronostican por la recuperación de la economía una vez pasado el efecto covid, los bajos tipos de interés, la consideración de la vivienda como inversión “refugio” y el ajuste de la oferta por la caída de otros promotores, volverán a recuperar el porcentaje que

manteníamos, y que aun no recuperándolo, la compañía considera que mantiene un margen razonable de cara a las consecuencias que puedan producirse por una bajada en la demanda de vivienda debido al entorno macroeconómico.

•Riesgo de continuidad (going concern): Consideramos una multitud de factores que deben de ser considerados de manera previa a hablar del principio de empresa en funcionamiento en una compañía que es una de las principales promotoras residenciales a nivel nacional.

Lamentablemente, en un entorno complejo y con dificultad de acceso a las fuentes de financiación es probable una consolidación en el sector y la discontinuidad de bastantes pequeñas y medianas empresas promotoras.

Hay una demanda mínima en España de vivienda de obra nueva que, independientemente del ciclo económico en el que nos encontramos, podría tener una banda inferior entorno a unas 60.000 a 80.000 unidades.

La situación que se ha materializado de una posible recesión en el corto plazo ha coincidido con un sector promotor mucho más saneado, profesionalizado, procedimentado e innovador, que se encuentra con unos niveles de apalancamiento muy razonables respecto a sus balances.

Consideramos que de una u otra forma el mercado premiará a aquellas compañías que pivoten su negocio en factores como la sostenibilidad y la transformación digital. En ambos aspectos, la compañía comenzó a trabajar hace años, como pueden observar en detalle en sus respectivas Memorias de Responsabilidad Social publicadas en su página web.

Además del negocio promotor, la compañía mantiene una línea de servicio como Servicer de Kutxabank, con contrato hasta 2022, que le permite tener unos ingresos recurrentes.

Diversificación y crecimiento: la compañía, antes de la presentación de la pandemia, aprobó por su Consejo y tiene aprobada la financiación de su línea de negocio de alquiler. Asimismo se exploran de manera recurrente otras líneas de negocio como la promoción delegada, la integración de la cadena de valor, acuerdos público-privados, construcción de vivienda de alquiler social, ... y se encuentra continuamente explorando alternativas tanto de crecimiento orgánico como inorgánico.

Además, de las acciones llevadas a cabo para mitigar los diferentes riesgos, en el ejercicio 2020 se han llevado a cabo las siguientes operaciones como parte de la estrategia de diversificación y la no dependencia del ciclo promotor / demanda y situación macro:

✓Adquisición del 75% de Renta Garantizada, una de las compañías líderes en gestión de alquileres en España que presta servicios de gestión de propiedades y activos a clientes institucionales y privados y que tiene más de 2.500 viviendas bajo gestión. De este modo, Neinor integra una compañía operativa a su línea de negocio de alquiler.

✓Adquisición de un portfolio PRS (Private Rented Sector, producto terminado y alquilado) compuesto por 9 edificios residenciales (391 viviendas), por 58 millones de euros. Con esta operación, se busca consolidar el negocio de alquiler.

Teniendo en cuenta todos los factores antes mencionados y considerando adicionalmente los descritos en los apartados anteriores, los administradores consideran que la conclusión detallada en la Nota XXX sobre aplicación del principio de empresa en funcionamiento, sigue siendo válida.

En este sentido, la compañía considera relevante señalar que sus gastos operativos recurrentes o estructurales (pago de nóminas, seguros, alquiler de oficinas...) ascienden a un importe aproximado de 25 millones de euros anuales, cifra que se encuentra ya cubierta con los ingresos procedentes de la línea de negocio de "Servicing".

Consideramos relevante considerar que dentro de los riesgos que puede suponer la situación creada con la pandemia, la compañía, manteniendo una gran disciplina y prudencia respecto a la liquidez interna, ha desarrollado una estrategia de diversificación que se ha materializado en ser la única compañía en España que cubre el 100% de toda la cadena de valor desde la compra del suelo y gestión urbanística, hasta la gestión de viviendas de terceros para el alquiler.

Por último, resaltar que los Administradores y la Dirección de la Sociedad están realizando una supervisión constante de la evolución de la situación, con el fin de afrontar con éxito los eventuales impactos, tanto financieros como no financieros, que puedan producirse.

•**Hechos posteriores:** pasado el cierre del ejercicio y a fecha del presente documento:

1. Se ha aprobado un reparto de dividendos por importe de 0,5 euros brutos por cada acción de Neinor con derecho a percibirlo, cuyo pago tendrá lugar a finales de febrero de 2021.

2. Se ha realizado una operación englobada dentro de la estrategia de diversificación de la compañía. Se ha llevado a cabo una fusión por absorción de la sociedad Quabit Inmobiliaria como parte de la línea de adquisición de suelo, la cual estaba paralizada desde que a principios del ejercicio 2020 se estableció no comprar suelo a cualquier precio, sino esperar al momento oportuno.

La operación ha supuesto una buena oportunidad dada la situación financiera de Quabit y nos permitirá aumentar la capacidad de nuestro banco de suelo para poder construir más de 16.000 viviendas, integrando dicho suelo bajo una plataforma de desarrollo inmobiliario bien definida. La fusión, además, podrá complementar y fortalecer distintas líneas de negocio de Neinor, como pueden ser la promoción para viviendas en alquiler, una ampliación de la oferta a distintas tipologías de demanda y consolidar la actividad constructora de Neinor a través de la integración de las capacidades de construcción del grupo Quabit.

Dirección de GRC
(Gobierno, Riesgo y Cumplimiento)
y Auditoría Interna.

canal.etico@neinorhomes.com

Dirección postal:
Paseo de la Castellana 20, 6to Planta
28046 - Madrid - España.

Neinor
HOMES