



31 Octubre | 2017 19:00 CET

Presentación de Resultados – Tercer Trimestre 2017



Esta presentación es una traducción del original en inglés. Ante cualquier discrepancia, la presentación original prevalecerá sobre su traducción.

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.

Agenda del día

Ponentes



Juan Velayos
Consejero Delegado



Jordi Argemí
Director Financiero



Juan Gómez Vega
Director de Relación con Inversores

Contents

1

Introducción

2

Evolución del Negocio

3

Resumen Financiero

4

Casos de Estudio

5

Responsabilidad Social Corporativa

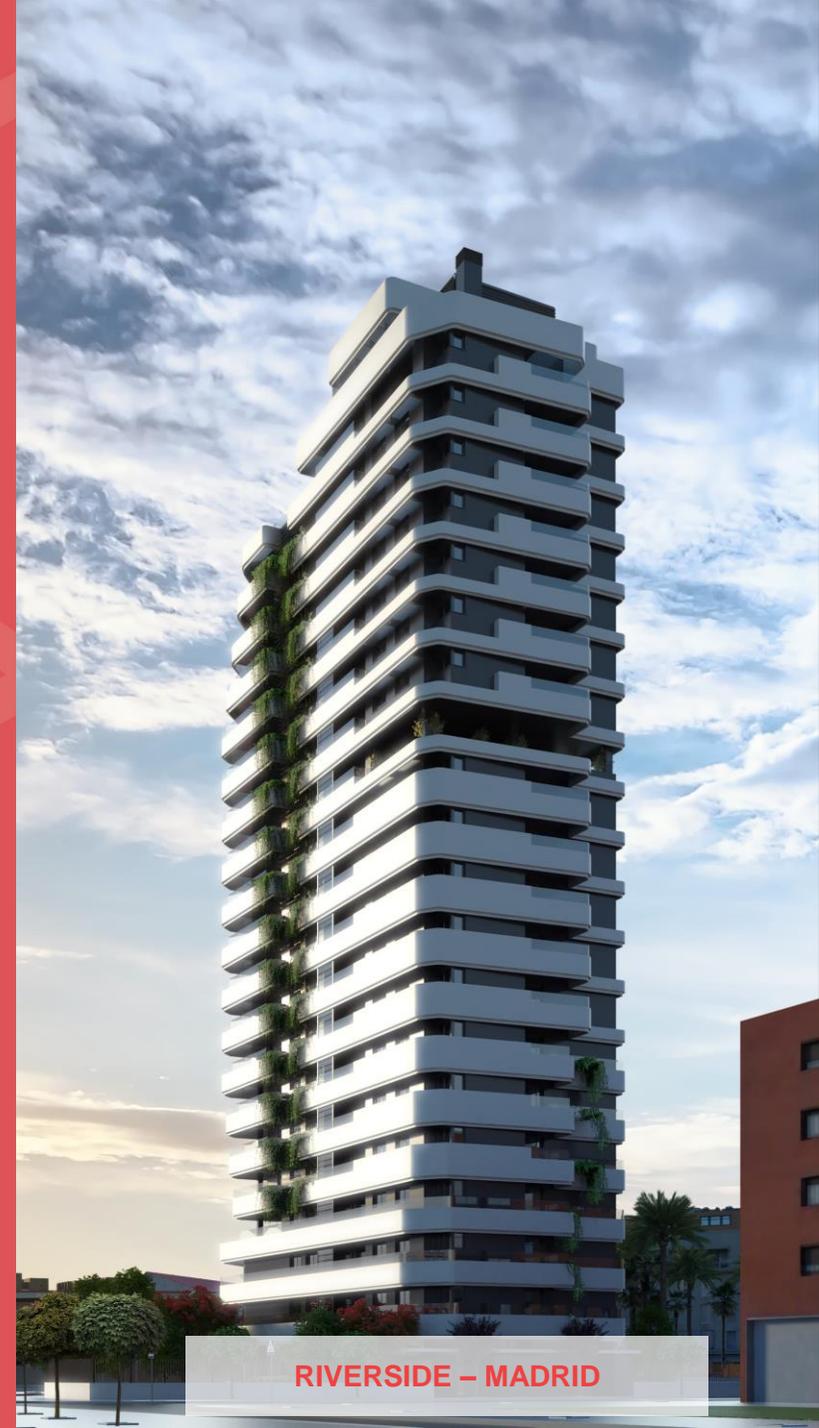
6

Preguntas

Miembro de:

IBEX Medium Cap

1. INTRODUCCIÓN



RIVERSIDE – MADRID

La Oportunidad Neinor Homes

El equipo

- **Equipo directivo del más alto nivel** con dilatada experiencia en **promoción residencial, gestión de proyectos y finanzas**
- **Más de 250 empleados** trabajando juntos desde hace más de dos años y medio en una compañía con 26 años de historia y más de 10.000 viviendas entregadas
- **Plan de incentivos del equipo gestor 100% alineado con la evolución de la acción**

Compra de suelo

- **Probada capacidad de ejecución:** + 10.000 millones de euros en suelo analizado, más de 1.300 millones de euros de suelo adquirido
- **Pleno control del banco de suelo:** sin JVs ni socios. NPLs sólo considerados si el acceso a la propiedad es inmediato

Banco de Suelo

- **El mayor banco de suelo en España para la promoción residencial***, con concentración geográfica limitada y sin necesidad de ventas de suelo
- **La calidad del banco de suelo ha sido validada** por las 71 promociones activas y la tasa de descuento utilizada por valoradores externos (en torno al 10%)
- **Especialización en clase media:** sin exposición al mercado de lujo ni al de viviendas de protección oficial
- **Banco de suelo objetivo equivalente a 3 años de entregas** que optimiza el ROCE y dota de flexibilidad a la compañía ante una posible desaceleración

*Excepto Metrovacesa

Modelo industrial

- **Protección del margen basada en un modelo industrial:** Libro Blanco (versión 10), BIM, buenas practicas en la selección de proveedores (pre-cualificación, evaluación) y en la optimización del incremento de precios y el ritmo de ventas
- **Modelo externalizado, flexible y escalable**, con la casa matriz en Madrid centralizando el *know how*
- **Objetivos disciplinados: ~20% margen EBIT** (sacrificando el HPA potencial por el adelanto de entregas): **>15% ROCE; EUR 300k ASP; 3,500 viviendas; 20% LTV**

Actividad promotora

- **Ventaja tangible del de ser el primero:** 71 promociones activas, unas 5.500 viviendas
- **Track Record de entregas:** 7 promociones entregadas, más de 300 viviendas
- **Velocidad crucero en 2020:** 2 años por delante de la competencia y mostrando capacidad de ejecución

Camino a la velocidad de crucero

- **La compañía se acerca a la velocidad de crucero:** LTV c. 25% demuestra una optimización de retornos durante la etapa de crecimiento y un negocio en expansión
- **Negocios complementarios generando un flujo de caja recurrente:** aportan además opcionalidad y conocimiento de mercado, y *servicing* un EBITDA estable

Mercados de capitales

- **Acción líquida con un 87,5% de free float**
- **Precio a NAV 1.16x:** la reciente volatilidad de mercado favorecida por la situación de Cataluña y la OPV de Aedas ha disminuido el ratio por debajo de la OPV

Sólidos resultados disminuyendo el riesgo de la plataforma

OBSERVACIONES

LA INCERTIDUMBRE PROVOCADA POR CATALUÑA SUPONE UNA OPORTUNIDAD

275 MILLONES DE EUROS DE INVERSIÓN EN SUELO – ANTICIPANDO EL 42% DEL PRESUPUESTO DE 2018

~700 M EUR DE PRE-VENTAS – OPTIMIZANDO VELOCIDAD PARA CAPTURAR MÁS HPA

5 ENTREGAS DESDE LA OPV – EN PLAZO Y EN MARGEN

~50% DE ACTIVOS *LEGACY* VENDIDOS DESDE DIC '16

NAV CRECIÓ 100 M EUR, LTV AL 25%

ENTORNO MACROECONÓMICO

PIB esperado 2017

3.1% crecimiento anual

Por encima de la media europea

Poder adquisitivo vivienda

6.95x ratio precio/salario medio*

5,6% incremento de precios*

27% por debajo de máximos

Desempleo en T3

16,4% (-2.6% anual)

Nivel más bajo desde 2008

T2 2017

IMAGEN GLOBAL

LOS NUEVE MESES

KPIs

Banco de Suelo

12.000 viviendas aprox.

180 promociones

Adquisiciones

3.000 viviendas

24 activos

Margen bruto combinado

del año **27% aprox****

** No incluye costs capitalizados de financiación – en línea con los objetivos fijados en la OPV

Preventas acumuladas

2.101 viviendas

697 M EUR

Preventas

1.080 viviendas

368 M EUR

En línea con expectativas

+8% volumen

5.470 viviendas / 71 prom.

2.057 viviendas / 29 WIP

2.657 viviendas / 33 lanzadas

308 viviendas / 7 prom. entregadas con ~ 27% m. bruto

2.514 viviendas/31 nuevas prom.

508 viviendas / 8 WIP nuevas

2.006 viviendas / 23 lanz.

185 viviendas / 5 prom. entregadas con ~ 27% m. bruto

WIP m. bruto 28% aprox.

4,2% HPA capturado en el año

113 M EUR VC *Legacy*

1.450 M EUR Activos bajo gestión *Servicing*

109,2 M EUR ventas *Legacy*

13,7 M EUR EBITDA *Servicing*

Legacy +4% VC

Ingresos *Servicing* +4% vs. expectativas

LOS ESTADOS FINANCIEROS

Ingresos

169,4 M EUR

En línea con expectativas

Activo Neto (NAV)

1.194 M EUR

Loan to Value

25%

Caja disponible

51 M EUR

Neto de depósitos

2. EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO



LEIOANDI HOMES – LEIOA
(VIZCAYA)

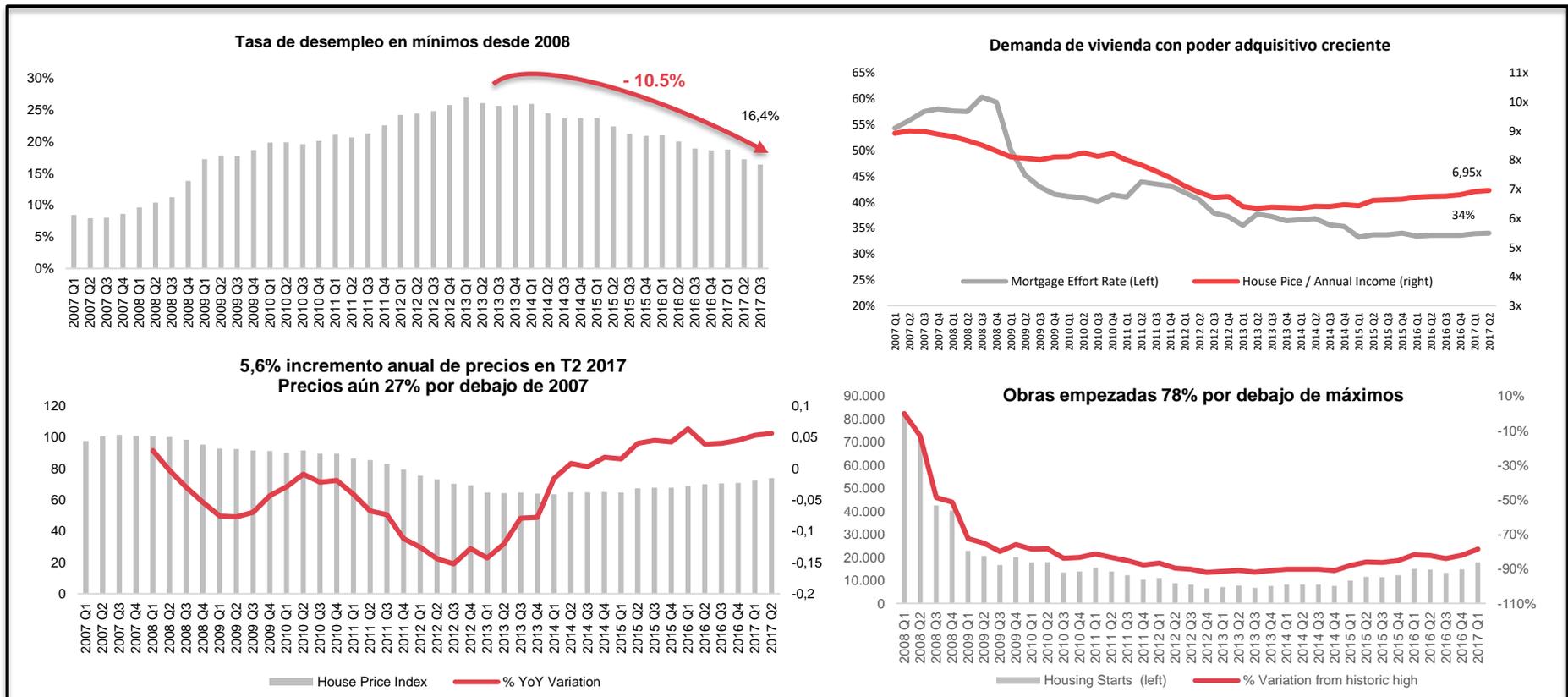
Desajuste oferta/demanda y creación de empleo apoyando

Crecimiento del PIB y del empleo apoyando la demanda

- ✓ **Creación de empleo:** el desempleo descendió a mínimos desde 2008 (16.4%)
- ✓ **Las estimaciones de crecimiento del PIB en 2017 se sitúan en 3,1%.** España es la economía que más crece en Europa, con un ojo en la incertidumbre provocada por el conflicto catalán
- ✓ **El poder adquisitivo de los compradores de vivienda sigue mejorando,** mientras un total de **79,691 hipotecas fueron concedidas en T2 2017,** aún 77% por debajo de máximos

Pocos competidores para satisfacer una demanda creciente

- ✓ **Fuerte alza del precio de la vivienda (5,6% anual en T2 2017) pero los precios siguen un 27% por debajo de máximos**
- ✓ **Oferta creciente** pero aún 78% por debajo de máximos. 17.846 obras comenzadas en T1 2017, +20% anual – de las cuales 339 corresponden a Neinor
- ✓ **Demanda claramente superior a la oferta:** recorrido para el crecimiento y la consolidación en un mercado de oferta fragmentada



El conflicto catalán como oportunidad: la ventaja de 2 años de Neinor

Cataluña en España

✓ El desafío independentista Catalán

- Declaración unilateral de independencia de Cataluña el 27 de Octubre
- El Gobierno central toma el control de la autonomía aplicando el artículo 155, convocando elecciones para el 21 de Diciembre
- La aceptación de las elecciones por ambos bandos es el principal foco de atención actual. La incertidumbre afecta a los mercados

✓ Cataluña en números

- ✓ 19% del PIB nacional
- ✓ Población: 7.5 millones
- ✓ PIB Per Capita: 28.590 EUR
- ✓ Desempleo: 13,2%
- ✓ Deuda: 76,000 M EUR
- ✓ Calificación crediticia por debajo de grado de inversión: Moody's: Ba3, S&P: B+, Fitch: BB

Exposición de Neinor Homes a Cataluña

- ✓ Después de más de 2 años de actividad con éxito, sólo el **4% del GAV no ha sido lanzado**
- ✓ **327 M EUR GAV**, 22% del GAV total, **unas 1.900 viviendas en 30 promociones**, 16% del total de viviendas
- ✓ Unas **1.500 viviendas activas / 23 promociones: 10 WIP, 10 lanzadas, 3 lanzamientos inmediatos**

Corto plazo: pre-ventas

- ✓ **Riesgo mitigado: + 900 viviendas pre-vendidas** (+80%viviendas en comercialización); **+80% tienen contratos firmados** (10% o más pagado en concepto de depósito)
- ✓ Ventas han decelerado y están en línea con Plan de Negocio, lo que permite capturar mayor incremento de precios

Medio plazo: lanzamientos y adquisiciones

- ✓ **7 promociones sin lanzar (4% del GAV)**
- ✓ **Adquisiciones:** compra oportunista v. gestor prudente

Sobrerreacción: una oportunidad

- ✓ Los mercados **han reaccionado ante la incertidumbre** con presión vendedora en España y en el sector inmobiliario
- ✓ La acción cerró a **17.49 euros**, el 30 de Octubre **+6,2%** desde OPV, **-3,4%** desde el 1 de octubre y **-12,9%** desde el máximo en julio
- ✓ **P/NAV en 1.16x, por debajo de la OPV en marzo**
- ✓ **Media del consenso de analistas de Bloomberg en 21,57 EUR** por acción le da a Neinor Homes un potencial de revalorización de **+22%**

Nuevas compras generando valor

El equipo de adquisiciones continúa añadiendo materia prima al banco de suelo

- ✓ **Las compras de suelo finalista de alta calidad ascienden a 275 M EUR** ⁽¹⁾ en lo que va de año, correspondientes a más de 3,000 viviendas con un margen bruto en torno al 27%*
 - **T3: 11 activos adquiridos por 118 M EUR y más de 1.250 viviendas**
 - **100% y 42% completado de los objetivos de 2017 y 2018 en transacciones que añaden valor al plan de negocio de la compañía**
 - **150 M EUR de financiación puente firmada en Agosto con JP Morgan para anticipar las compras de 2018, en un mercado oportunista con bancos acelerando las ventas de activos**
- ✓ **Banco de suelo: 180 promociones, más de 1.3 millones de m², unas 12.000 viviendas**
 - **Mayor banco de suelo en España para la promoción residencial ****
 - Diversificado, listo para construir, con concentración geográfica limitada y sin necesidad de venta de suelo
 - Especialización en clase media: sin exposición al mercado de lujo ni al de viviendas de protección oficial

* No incluye costes capitalizados de financiación – consistente con los objetivos fijados en la OPV **Excepto Metrovacesa

Evolución del programa de compras



383 M EUR en curso



Adquisiciones aportando valor a un banco de suelo finalista de alta calidad

Id. Propiedad	Trimestre	Region	Ciudad	Viviendas (2)
A	T3	East	Barcelona	44
B	T3	East	Tarragona	94
C	T3	Levante	Valencia	215
D	T3	Eastern Andalusia	Malaga	5
E	T3	Eastern Andalusia	Málaga	68
F	T3	Eastern Andalusia	Málaga	270
G	T3	Eastern Andalusia	Málaga	147
H	T3	Eastern Andalusia	Málaga	36
I	T3	Eastern Andalusia	Málaga	90
J	T3	Eastern Andalusia	Málaga	100
K	T3	Eastern Andalusia	Málaga	188
				1,257



▶ Suelos adquiridos en Colinas del Limonar, Málaga a un banco español en Septiembre 2017, para la promoción de más de 400 viviendas



▶ Suelos adquiridos en Hacienda Cabello, Málaga a un banco español en Septiembre 2017, para la promoción de más de 400 viviendas

(1) Incluye costes de cierre más 11 M EUR de gastos de urbanización pendientes (2) Unidades aproximadas. El número final depende de la definición de producto

Sólidas preventas

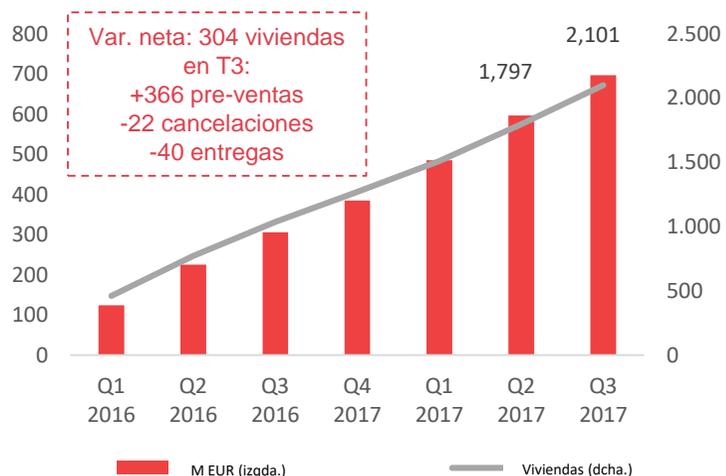
Optimizando la velocidad de ventas para capturar HPA

- ✓ **Ventas en T3 en línea con S1**
 - ✓ 1.080 viviendas vendidas en lo que va de año (en línea con expectativas), equivalente a 368 M EUR (8% por encima de expectativas)
 - ✓ 4,2% incremento de precios capturado en lo que va de año, por encima de expectativas
 - ✓ Cumplimiento del plan de negocio 2017 del 69% en viviendas, 75% en volumen
 - ✓ Precio medio de venta 341k EUR⁽¹⁾
 - ✓ Velocidad de venta unas 3 viviendas / mes por promoción activa
- ✓ **Pre-ventas acumuladas 697 M EUR – 2,101 viviendas**
 - ✓ 467M EUR (67%) en contratos, 230 M EUR en depósitos (33%)
 - ✓ Bajo ratio de cancelación: 1% en contratos y 3,5% en reservas ⁽²⁾
 - ✓ Caja recibida: 70 M EUR

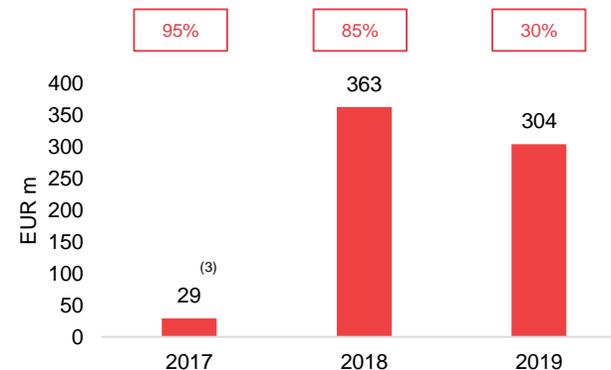
Comercialización activa en 50 promociones



Libro de pre-ventas



Fuerte visibilidad de pre-ventas



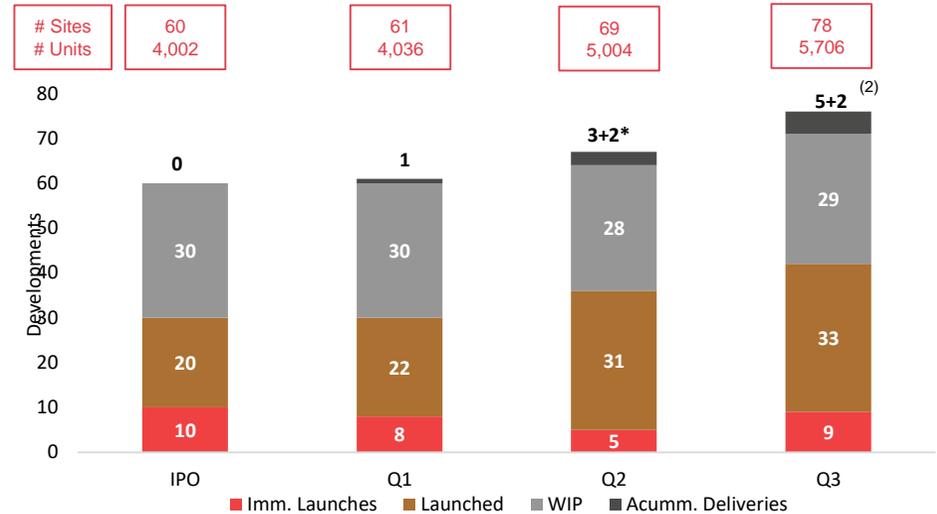
(1) Precio medio de venta depende de la tipología y región de las promociones en comercialización (2) Ratio de cancelación calculado como unidades canceladas en 2017 / (unidades al inicio del periodo + nuevos contratos y reservas) (3) No incluye 39M EUR de entregas

Actividad promotora: 71 promociones en producción

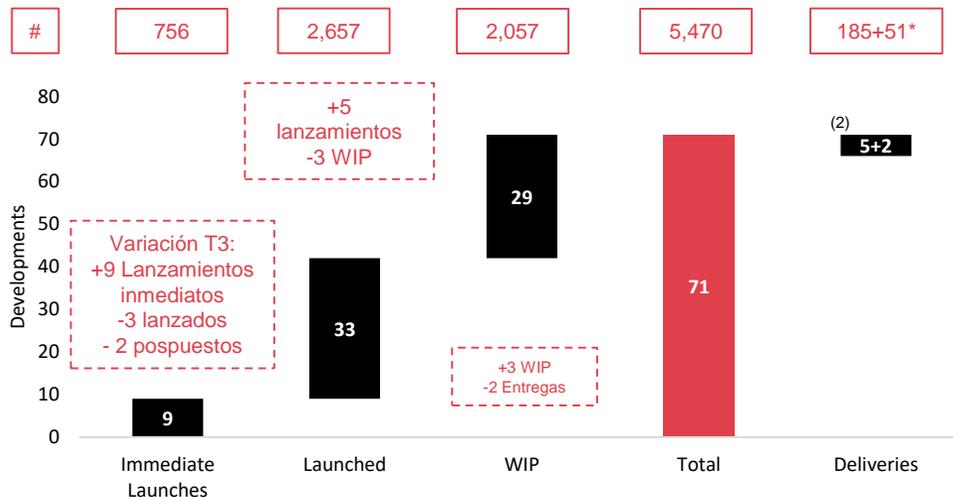
Actividad promotora por delante de la competencia

- ✓ **Actividad en el tercer trimestre**
 - ✓ 5 nuevos lanzamientos – 528 viviendas
 - ✓ 3 nuevos WIP (obra en curso) – 169 viviendas
- ✓ **71 promociones en producción representando 5,470 viviendas:**
 - ✓ 9 lanzamientos inmediatos ⁽¹⁾ (756 viviendas)
 - ✓ 33 lanzadas (2,657 viviendas)
 - ✓ 29 WIP (2.057 viviendas) en plazo y en margen ⁽³⁾
- ✓ **Margen bruto reportado WIP en torno al 28%**

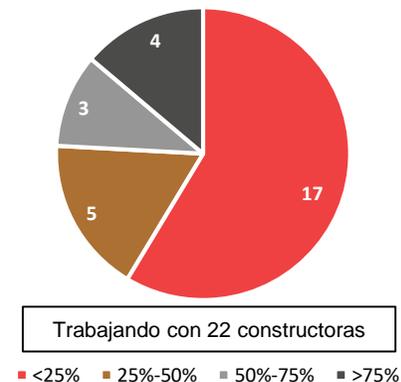
Evolución de la actividad promotora



La ventaja de ser el primero: 185 viviendas entregadas, 71 promociones activas, 29 WIP



Grado de avance de las 29 WIP



(1) Lanzamientos inmediatos se refieren a aquellos lanzamientos con el plan de marketing en proceso (definición de producto y estudio de oferta /demanda) (2) Las dos promociones (51 viviendas) que la compañía desarrolló como promotor delegado fueron entregadas exitosamente en el segundo trimestre (3) En plazo y en margen a nivel agregado.: Criterio coste:: +/-5% a BP (3 prom. por debajo y 1 por encima). Criterio: tiempo +/- 6 meses (1 prom..adelantada y una promoción retrasada)

Entregas materializándose: 185 viviendas en el año

2 entregas con éxito en T3 llevando el total del año a 5 entregas

- ✓ 5* promociones (185 viviendas) entregadas en el año en plazo y en margen
- ✓ 39 M EUR en ingresos con un margen bruto en torno al 27%
- ✓ Leku Eder Homes y Urduliz Homes (32 viviendas) entregadas en T3
- ✓ Neinor Experience gestionó el proceso de notarización en un breve periodo de tiempo. Las pre-ventas también fueron gestionadas por el equipo con éxito
- ✓ “Neinor Key Day” organizado para las cinco entregas
- ✓ Desde la creación de Neinor Homes, 308 viviendas en 7 promociones han sido entregadas con un margen bruto del entorno del 28%

T3: Leku Eder Homes



Región	Norte
Ubicación	Miramón, San Sebastián
Viviendas (#)	16
m ²	1,792
Empresa constructora	Moyua
Comienzo de obra	T4 2015
Finalización de obra	T1 2017
Entrega	T3 2017
Pre-ventas en entrega	100%
Margen bruto (%)	c. 32%

[Haga click aquí para acceder al tour virtual](#)

T3: Urduliz Homes



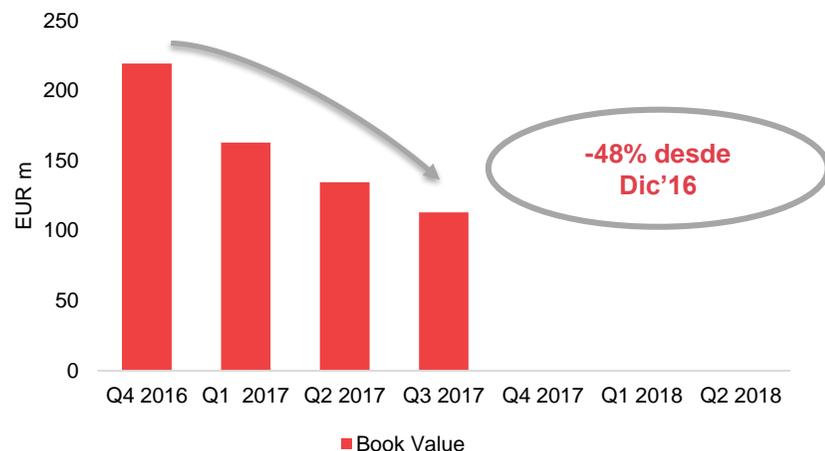
Región	Norte
Ubicación	Urduliz, Vizcaya
Viviendas (#)	16
m ²	1,655
Empresa constructora	Urbelan
Comienzo de obra	T2 2016
Finalización de obra	T2 2017
Entrega	T3 2017
Pre-ventas en entrega	100%
Margen bruto (%)	c. 34%

[Haga click aquí para acceder al tour virtual](#)

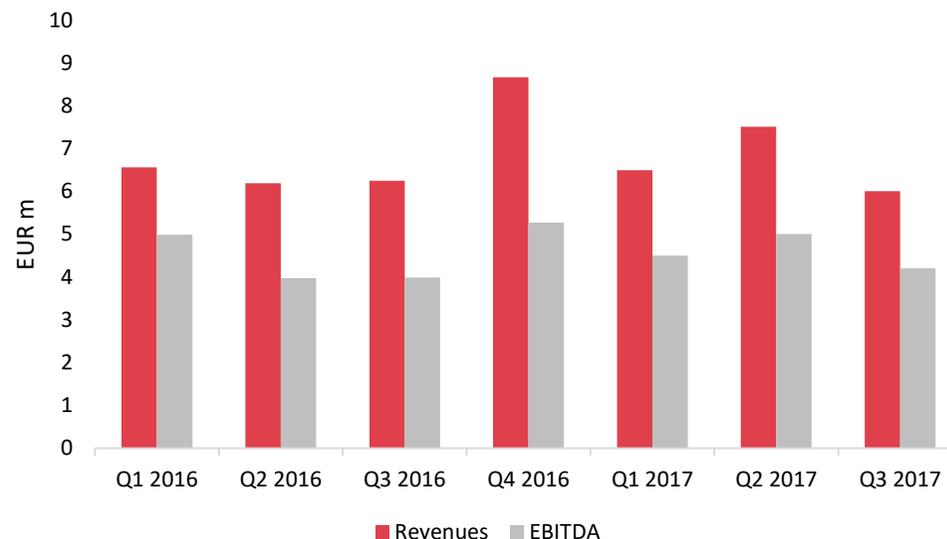
* No incluye las dos promociones (51 viviendas) que la compañía desarrolló como promotor delegado fueron entregadas exitosamente en el segundo trimestre

Negocios complementarios generando caja

Valor contable de *Legacy* y ventas trimestrales (M EUR)



Ingresos *Servicing* y evolución del EBITDA



Observaciones de *Legacy*

- ✓ 109,2⁽¹⁾ M EUR ventas en el año
- ✓ Margen bruto de 4%⁽¹⁾ M EUR sobre valor contable
- ✓ 113 M EUR de valor contable al final del trimestre
- ✓ La Compañía continua priorizando la velocidad de venta ante volumen para reinvertir la caja en el negocio promotor con un retorno del entorno del 20% de TIR desapalancada

Observaciones de *Servicing*

- ✓ Activos bajo gestión estables en 1.450 M EUR
- ✓ Los activos gestionados permanecen estables debido a que la venta de activos se compensa con la entrada de nuevos activos
- ✓ 21M EUR de ingresos en el año (4% por encima de expectativas) con 13.7 M EUR EBITDA
- ✓ En camino para cumplir con los objetivos fijados en la OPV

(1) Incluye 3.6M EUR de ventas de activos que estaban bajo regimen de alquiler. Por normativa contable, estas ventas se registran como margen sobre valor contable en el epígrafe "Margen sobre ventas" – 0.3 M EUR

3. RESUMEN FINANCIERO



PRADO HOMES – BOADILLA
(MADRID)

6 Aspectos Financieros Clave

- ✓ **EBITDA positivo en el año¹ YTD** gracias al incremento del peso del negocio promotor: 2 promociones entregadas en T3, 5 en lo que va de año con **márgenes en línea con expectativas**.
- ✓ **Peso de los negocios complementarios en el total de ingresos: 77%**.
- ✓ En Agosto 2017, **Neinor Homes firmó un acuerdo de financiación puente con JP Morgan de hasta 150 M EUR para anticipar la compra de suelo del año 2018, aprovechando el buen momento del mercado**. La compañía espera repagar el préstamo en 2018 con la caja generada por el negocio ordinario. **Este préstamo no supone ningún cambio en la política de apalancamiento de la compañía**.
- ✓ **Ratios de deuda sólidos:** Deuda neta de 403 M EUR, con LTV de 25% y LTC de 35%.
- ✓ La emisión primaria en la OPV y el préstamo puente (45% dispuesto a cierre de T3), **ha permitido la compra de más de 275² M EUR de suelo (100% del objetivo anual y 42% del de 2018)**, manteniendo 51 M EUR de caja disponible al final del trimestre.

1. EBITDA ajustado

2. De los cuales 11M EUR corresponden a gastos de urbanización pendientes

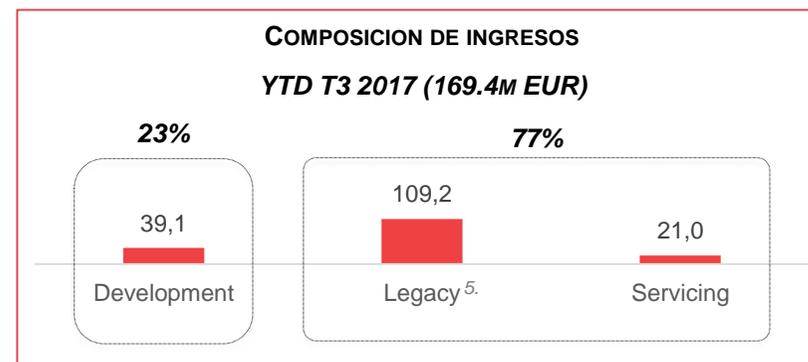
P&G: EBITDA operativo positivo e incremento del peso del negocio promotor

P&G Consolidada (EUR m)	
€M	YTD Q3 2017
Ingresos	169,4
Margen Bruto	40,7
<i>Margen Bruto (%)</i>	24,0%
Gastos Operativos ¹	-40,4
Resultado (deterioro) inmovilizado ²	0,3
EBITDA Operativo	0,5
Provisión IBIs ³	-1,2
EBITDA Ajustado	-0,7
Amortización	-0,5
Resultado Operativo (Pérdida)	-1,2
<i>Margen Operativo</i>	-0,7%
Resultado Financiero	-4,9
Resultado antes de Impuestos	-6,1
Impuestos	0,0
Resultado Neto	-6,1

- Los valores no muestran ni el MIP (15,7€M de los cuales 14,4€M fijos y 1,3€M variables), pagado en su totalidad por parte de Lone Star ni los costes de salida a bolsa (2,3€M).
- El importe se refiere a la venta de 3,6€M de activos no corrientes de Legacy, 0,3€M por encima del valor contable.
- El 1 de enero 2017 se registró la provisión anual de IBI (4,7€M). A fecha 30 de Septiembre, la provisión pendiente para T3 2017 es de 1,2€M

- ✓ **EBITDA positivo de** 0.5 M EUR en línea con el primer semestre(1.6M EUR)
- ✓ **Ingresos robustos (en línea con expectativas)**. Generados por los negocios complementarios, con sólidas ventas de *legacy* (109.2 M EUR) e ingresos estables de *servicing* (21 M EUR). **Entrega de una promoción anticipada** (16 viviendas, de T4 a T3 2017).
- ✓ Visibilidad de ingresos futuros gracias a unas excelentes **pre-ventas del negocio promotor de 368 M EUR en el año y un libro de pre-ventas de 697 M EUR** (+100 M EUR vs. S1 2017 neto de entregas)
- ✓ **Margen bruto de 24%, (vs. 21% en S1), con peso del negocio ordinario incrementándose**: 5 promociones entregadas (181 viviendas⁴) en tiempo y alineadas con los márgenes esperados.

4. Las 5 promociones entregadas hasta T3 suman un total de 185 viviendas. 4 viviendas serán notarizadas en T4
5. Ingresos de Legacy incluyen i) 105€M de ventas y ii) 4€M de otros ingresos de legacy (alquileres, etc.). Esta cifra no incluye 3,6€M de eventos relacionadas con contratos de alquiler.



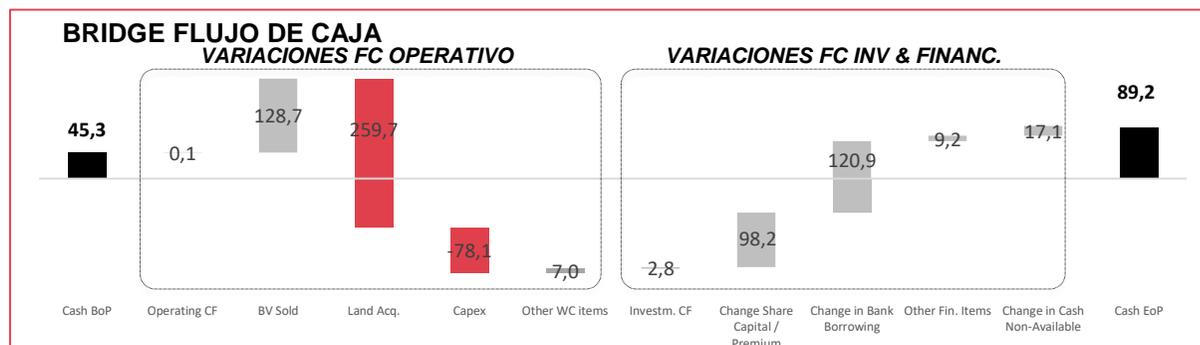
Core business empieza a tener peso en la P&G: el negocio promotor representa ahora 20% de los ingresos

Flujo de Caja: positivo a pesar de mayores compras de suelo

Resumen Flujo de Caja (en €M)

€M	YTD Q3 2017
Resultado antes de Impuestos ^{1,2}	-6,1
Ajustes	6,2
Amortización	0,5
Resultado Financiero	4,9
Var. Provisiones	1,0
Resultado (deterioro) inmovilizado	-0,3
Flujo de Caja Activ. Explot.	0,1
Var. Capital Circulante	-202,1
Var. Existencias	-209,1
Valor Neto Contable de Ventas	128,7
Compra de Suelo	-259,7
Capex	-78,1
Otras var. Capital Circulante ³	7,0
Flujo de Caja Operativo Neto	-202,0
Flujo de Caja de Inversión	2,8
Flujo de Caja Libre	-199,2
Flujo de Caja de Financiación	228,3
Var. Capital Social/Premium ^{2,4}	98,2
Var. Financiación Bancaria ⁷	120,9
Var. Pago Diferido del Suelo ⁵	14,1
Resultado Financiero	-4,9
Flujo de Caja Neto	29,1
Var. Caja No Disponible	17,1
Caja Inicio del Periodo	45,3
Caja Final de Periodo	89,2

- ✓ **Flujo de Caja operativo positivo: 0.1 M EUR.**
- ✓ **Flujo de caja libre negativo de 199.2 M EUR.**
 - ✓ Fuerte **inversión en el negocio promotor** de más de 300 M EUR: i) aceleración de la compra de suelo (275.3 M EUR)⁶ y ii) Capex negocio promotor de 78.1 M EUR
 - ✓ **Venta de Legacy** (109.2 M EUR – Valor contable 103.4 M EUR incluyendo 3.4 M EUR de activos no corrientes incluidos en flujo de caja de inversión) y **entregas del negocio promotor** (valor contable 28.7 M EUR)
- ✓ **Flujo de caja libre negativo de 199.2 M EUR financiado** a través de **100 M EUR capital primario en la OPV** y con el acuerdo de financiación con JP Morgan
- ✓ **Flujo de caja positivo neto de 29,1 M EUR.** El 2 de octubre, Neinor Homes repagó unos 26 M EUR de pago diferido de Suelo de la compra del portfolio Estepona/Las Rozas



1. El resultado antes de impuestos no incluye gastos de salida a bolsa (2.3€M),
2. No incluye MIP (15.7€M de los cuales 14.4€M fijos y 1.3€M variables), pagados por la inyección de capital de Lone Star.
3. Otras variaciones del Capital Circulante incluye Variación en Deudores, Caja No Disponible, Acreedores (excluyendo el Pago Diferido del Suelo) y otros Pasivos Corrientes
4. Incluye: 100M€ de ampliación de capital, -1.4M€ de autocartera y +1.5M€ de reclasificación contable
5. Por prudencia, el Pago Diferido del Suelo se considera deuda.
6. Incluye i) 259.7m€ pagados, ii) 11m€ de gastos de urbanización pendientes y iii) 4.7m€ de gastos de cierre pendientes
7. Incluye la cancelación de cuentas a pagar al accionista/LS de €3.1m

La financiación puente permite la compra de suelo de alta calidad

Balance Consolidado: Incremento de activos y fuerte posición de caja

Resumen Balance Consolidado (en EUR m)

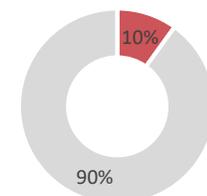
€M	Q3 2017	EoP 2016	Variación	
Inmovilizado Material	1,7	1,6	0,1	7,9%
Inversiones Inmobiliarias	9,5	12,9	-3,4	-26,7%
Otros Activos No Corrientes	1,3	1,1	0,3	23,1%
Activo No Corriente	12,5	15,5	-3,1	-19,7%
Existencias	1.132,0	925,4	206,7	22,3%
Deudores	64,5	29,6	34,9	117,8%
Caja y Equivalentes	89,2	45,3	43,9	96,8%
Activo Corriente	1.285,7	1.000,3	285,4	28,5%
Total Activo	1.298,2	1.015,8	282,4	27,8%
Patrimonio Neto	720,8	631,0	89,8	14,2%
Deuda Bancaria (l/p)	17,6	26,6	-9,0	-33,8%
Otros Pasivos No Corrientes	0,8	0,4	0,4	125,6%
Pasivo No Corriente	18,4	27,0	-8,6	-31,7%
Deuda Bancaria (c/p)	410,0	277,1	132,9	48,0%
Impuestos a Pagar	3,1	4,4	-1,3	-29,0%
Otros Pasivos Corrientes	76,1	31,5	44,5	141,2%
Pasivo Corriente	559,0	357,8	201,2	56,2%
Total Pasivo y Patrimonio Neto	1.298,2	1.015,8	282,4	27,8%

1. Acreedores incluye pago diferido de suelo (EUR 26,0m)

✓ **Balance de ~1.300 EUR**, Patrimonio neto de 721M EUR y un pasivo total de 577 M EUR (no corriente de 18 M EUR y corriente de 559 M EUR)

✓ **El negocio promotor representa 90% del total del inventario**

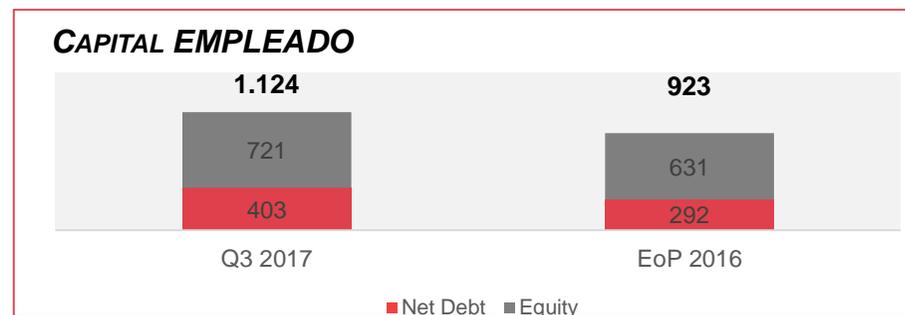
€M	Q3 2017	EoP 2016
Inversiones Inmob.	9,5	12,9
Existencias	1.132,0	925,4
Total Existencias	1.141,5	938,3
Legacy	113,2	219,4
Development	1.028,3	718,9



■ Legacy ■ Development

✓ **Fuerte posición de caja (89 M EUR) – 51 M disponibles**

✓ **Capital empleado de 1.100 M EUR**



■ Net Debt ■ Equity

Sólido Balance de ~1.300 M EUR y 1.100 M EUR de Capital Empleado

Capital Circulante: Incremento de la actividad promotora

Capital Circulante (en EUR m)

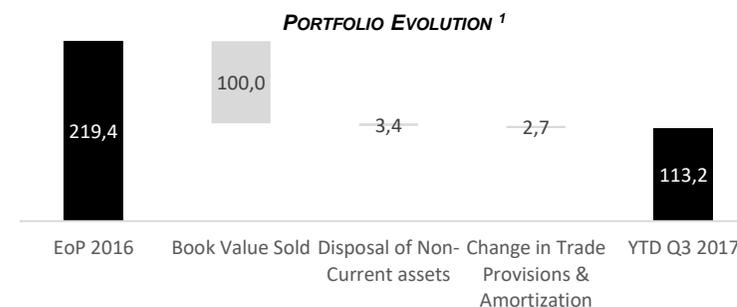
€M	Q3 2017	EoP 2016	Variación	
Inversiones Inmobiliarias	9,5	12,9	-3,4	-27%
Existencias	1.132,0	925,4	206,7	22%
Deudores	64,5	29,6	34,9	118%
Cuentas Comerciales a Cobrar	21,8	20,6	1,3	6%
Impuestos a Cobrar	42,3	9,1	33,2	367%
Cuentas Cobrar Acc./ LS	0,0	0,0	0,0	0%
Otros Activos Corrientes	0,5	0,0	0,4	1878%
Caja y Equivalentes - No Disponible	38,5	21,4	17,1	80%
Activo Corriente (Ajustado)¹	1.244,5	989,3	255,2	25,8%
Acreedores	-46,9	-37,4	-9,6	26%
Provisiones	-7,1	-9,1	1,9	-21%
Cuentas Comerciales a Pagar ²	-36,7	-20,8	-15,9	76%
Impuestos a Pagar	-3,1	-4,4	1,3	-29%
Cuentas Pagar Acc. / LS ³	0,0	-3,1	3,1	-100%
Otros Pasivos Corrientes	-76,1	-31,5	-44,5	141%
Pasivo Corriente (Ajustado)⁴	-123,0	-68,9	-54,1	78,6%
Otros Pasivos No Corrientes	-0,8	-0,4	-0,4	126%
Pasivo No Corriente	-0,8	-0,4	-0,4	125,6%
Capital Circulante Ajustado	1.120,7	920,0	200,7	21,8%

✓ **El Capital Circulante ha incrementado hasta más de 1.100 M EUR a T3, debido a la compra de suelo y a la inversión en CAPEX**

1. Incluye Inversiones Inmobiliarias (partida de Activo No Corriente)
2. No incluye el Pago Diferido del Suelo
3. Este epígrafe ha sido incluido en el Estado de Flujos de Caja en la partida "Var. financiación bancaria"
4. Incluye Pasivo menos Deuda Bancaria y Pago Diferido del Suelo

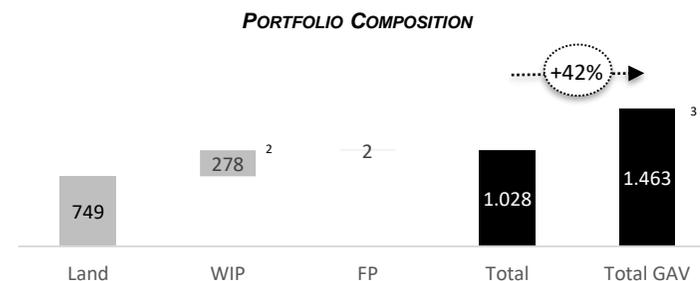
EXISTENCIAS E INVERSIONES INMOBILIARIAS

LEGACY (13% DE EXISTENCIAS)



1. Incluye Existencias e Inversiones Inmobiliarias

DEVELOPMENT (90% DE EXISTENCIAS)



2. WIP incluye promociones con la obra empezada

3. GAV en función de la valoración de Savills a fecha 30 de junio 2017 más nuevas compras y CAPEX valorado a valor contable neto de entregas

El Capital circulante ha incrementado hasta 1.121 M EUR. Activos de Development representan el 90% de los inventarios

Deuda Neta: ratios moderados incluyendo crédito puente

Deuda Neta (en EUR m)

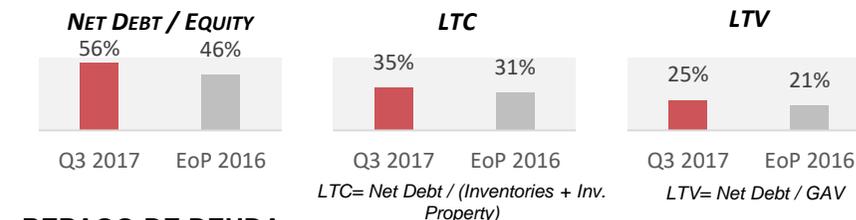
€M	Q3 2017	EoP 2016	Variación	
Deuda Bruta	453,6	315,6	138,1	43,8%
Deuda Bancaria (I/p)	17,6	26,6	-9,0	-33,8%
Financiación Corporativa	17,6	26,6	-9,0	-33,8%
Deuda Bancaria (c/p)	410,0	277,1	132,9	48,0%
Financiación Suelo	245,4	200,9	44,5	22,1%
WIP	101,5	180,4	-78,9	-43,7%
No WIP	143,9	20,6	123,3	598,9%
Financiación Capex	3,6	2,1	1,4	66,6%
Financiación Corporativa	124,4	66,9	57,5	85,9%
Financiación IVA	36,0	6,9	29,1	421,9%
Intereses	0,7	0,2	0,5	261,0%
Otra Deuda	26,0	11,9	14,1	118,9%
Pago Diferido del Suelo ¹	26,0	11,9	14,1	118,9%
Caja Disponible	50,7	23,9	26,8	111,9%
Deuda Neta	402,9	291,6	111,3	38,2%

1. Por prudencia, el Pago Diferido del Suelo se considera deuda.

ACUERDO DE FINANCIACIÓN PUENTE DE 150 M € FIRMADO CON JP MORGAN EN AGOSTO 2017

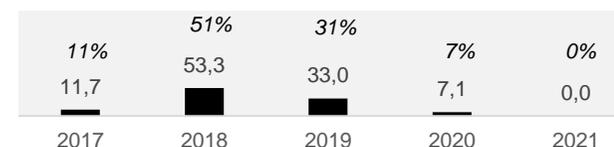
- ✓ **Propósito:** anticipación de los objetivos de compra de Suelo de 2018
- ✓ **Términos económicos:** i) 12 meses más dos opciones de extensión del 50% de la línea (6+6) y ii) 350bps durante los primeros 12 meses. Incremento de 50bps por extensión
- ✓ **Disponibilidad:** 67m€ dispuestos, disponibilidad del 100% esperada en T4.

RATIOS



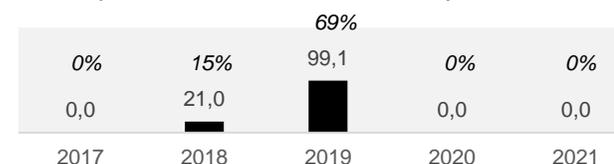
REPAGO DE DEUDA

WIP & CAPEX (105M EUR – VIDA MEDIA 1,1 AÑO)²



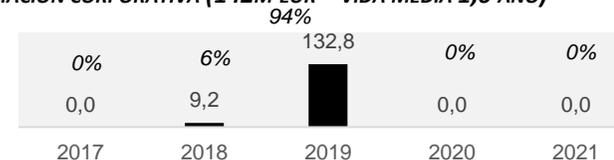
2. Repago en función de las entregas. Periodo de carencia adicional no incluido (promedio 18 meses). Aprox. 80M€ de deuda tiene un fecha de vencimiento >2022

SUELO NO WIP (144 M EUR – VIDA MEDIA 2,1 AÑOS)³



3. En cuanto empiece la obra, el repago se renegocia y se suele aplazar hasta la entrega. Aprox. 24M€ vencen en 2022

FINACIACIÓN CORPORATIVA (142M EUR – VIDA MEDIA 1,6 AÑO)⁴



4. Repago JP Morgan rasumido en 2019.

Deuda Neta de 403 M EUR, LTC 35% y LTV 25%

4. CASOS DE ESTUDIO



**AIGUADOLÇ HOMES – SITGES
(BARCELONA)**

Adquisición: Juan XXIII, Valencia (Levante)

9 semanas

Lanzamiento

WIP

Entrega

Adquisición

Plan de Marketing

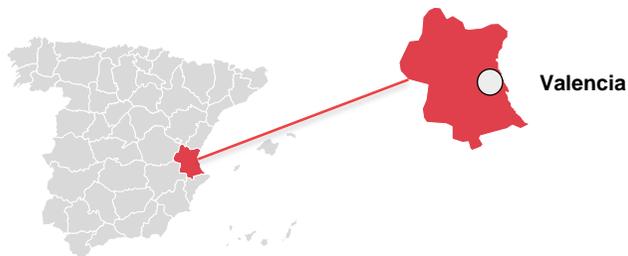
Diseño / Contratación / Comercialización

En construcción

Post Venta

- ✓ Suelo localizado en el distrito de Benicalap, un área residencial en Valencia con 45.000 habitantes
- ✓ **Suelo de gran tamaño** que será destinado a la promoción de un complejo residencial de calidad media
- ✓ **Precio de entrada atractivo:** adquirido a un promotor con necesidad de caja, y también siendo un ticket grande, lo que reduce la competencia

Ubicación	Valencia
Viviendas (#)	215
Área construible (m ²)	26,342
Fecha de adquisición	sep-17
Tipología de vendedor	Promotor
Tipo de operación	Vendedor reciclando caja / Tamaño operación
Due Diligence legal	Uría
Due Diligence técnica	Hill International
Margen bruto objetivo (%) ⁽¹⁾	c. 25%



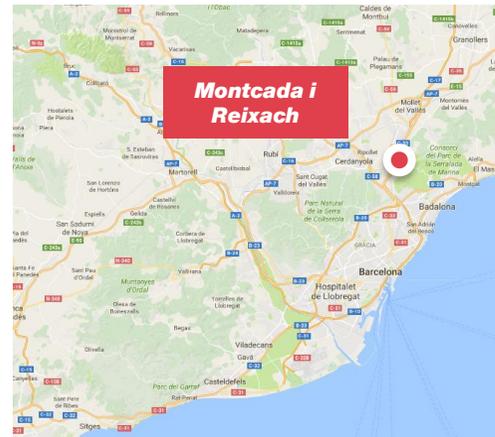
(1) El margen bruto objetivo hace referencia al margen bruto de la promoción Estimado durante el análisis previo a la compra

Lanzamiento Inmediato⁽¹⁾: Montcada i Reixac (Este)



- ✓ **Montcada i Reixach es un municipio en el área metropolitana de Barcelona con unos 34.000 habitantes**
- ✓ Este municipio constituye una ciudad dormitorio de Barcelona y se sitúa a 18 km del centro de la ciudad
- ✓ El Suelo de sitúa en el nuevo área de expansión de Mas Rampinyo, que goza de excelentes comunicaciones tanto por transporte público como privado
- ✓ Mercado objetivo: 1^{era} residencia, multifamiliar, clase media
- ✓ **Inicio de comercialización esperada en T1 2018**

Ubicación	Montcada i Reixach, Barcelona
Viviendas (#)	44
Área construible (m ²)	5,144
Mercado objetivo	Middle Class
Calidades	Medium
Tipo de unidades	2B, 3B, 4B
Marge bruto objetivo (%) ⁽²⁾	c. 24%



(1) Promociones con plan de marketing en curso (previo estudio de demanda y oferta y definición de producto) / (2) El margen bruto objetivo hace referencia al margen bruto de la promoción Estimado durante el análisis previo a la compra

Lanzamiento: Iturribarri Homes II (Norte)



- ✓ Iturribarri Homes II es la segunda promoción de la compañía en Getxo, un municipio de alto poder adquisitivo situado en el área metropolitana de Bilbao con unos 80.000 habitantes y un ingresos per cápita 10% por encima de la media nacional
- ✓ La compañía promoverá 40 viviendas multifamiliares de calidad media-alta con 2, 3 y 4 dormitorios
- ✓ **La comercialización comenzó en septiembre, alcanzando un 33% de pre-ventas en un mes**

Ubicación	Getxo, Vizcaya
Viviendas (#)	40
Área construible (m²)	4,611
Comienzo de comercialización	Q3 2017
Pre-ventas acumuladas	33%
Arquitecto	Cooperactiva
Agente inmobiliario	Aixerrota
Margen bruto (%)⁽¹⁾	31%



Exterior Renderings

(1) El margen bruto objetivo hace referencia al margen bruto de la promoción estimado durante el análisis previo a la compra.

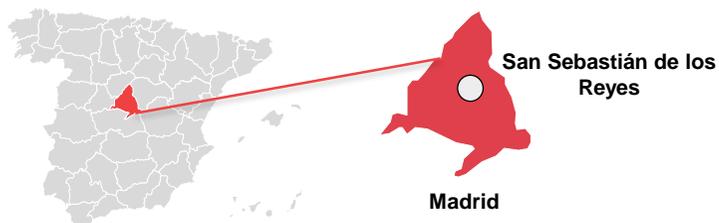
WIP: Dehesa Homes (Centro)



- ✓ **Dehesa Homes se encuentra en San Sebastián de los Reyes**, una ciudad dormitorio con unos 86.000 habitantes a 20 km al Noroeste de Madrid
- ✓ **La entrega tendrá lugar en T4 2017 y será la primera entrega de un producto 100% Neinor Homes**
- ✓ **Neinor Experience** se encuentra actualmente trabajando en el proceso de entrega

Ubicación	San Sebastián de los Reyes, Madrid
Viviendas (#)	76
Área construible (m ²)	9,741
Compañía constructora	Arpada
Grado de progreso	100%
Entrega esperada	Q4 2017
% de pre-ventas	100%
Presupuesto (2)	On budget
Plazo	On time
Margen bruto (%) ⁽¹⁾	c. 28%

*Residencial 100% pre-vendido. El local comercial se encuentra a la venta



(1) El margen bruto objetivo hace referencia al margen bruto de la promoción Estimado durante el análisis previo a la compra

(2) Según estándares de mercado, 'En plazo' y 'En coste' medido contra plan de negocio: variaciones de coste dentro del rango +/- 5% y variaciones de tiempo dentro del rango +/- 6 meses dependiendo del tamaño del proyecto

5. RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA



PLAZA EUROPA 38
HOMES – HOSPITALET
(BARCELONA)

Responsabilidad social corporativa: Liderando la transformación del sector

✓ Institucionalización

- **Nuevo Consejero Independiente:** Alberto Prieto se une como consejero independiente, sustituyendo a Dominique Cressot, hasta ahora consejero dominical de Lone Star. El Consejo tiene ahora 4 directores independientes de 7. El Sr Prieto tiene una amplia experiencia en el mercado de suelo residencial
- **Libro Blanco:** versión 10 aprobada en octubre con una nueva evolución en el producto y en la industrialización de procesos
- **Neinor Next:** Joint Venture con Bararabés.biz para apoyar la creación de start-ups para liderar la transformación del sector residencial

✓ High-Quality Product

- **BREEAM:** 23 promociones en fase de diseño han obtenido la certificación durante el los nueve primeros meses del año, con 20 más en proceso
- **Seguridad y Salud:** 25 auditorías de obra llevadas a cabo en los primeros nueve meses del año. Índice de incidentes un 32% por debajo de la media
- **Evaluación periódica:** 196 re-evaluaciones han sido realizadas en compañías pre-cualificadas durante los últimos 12 meses a 30 de Septiembre

✓ Cliente

- **Neinor Homelife:** iniciativa lanzada con Alares que permite al cliente tener un servicio de asistencia personal que incluye servicio médico, legal, psicológico y nutricional, entre otros
- **Diploma Ilunion:** Ilunion otorgó a Neinor Homes un diploma reconociendo el compromiso de la Compañía con la accesibilidad de personas de movilidad reducida a través del Mobility Pack
- **Huella de carbono:** conseguido el registro para la medición y certificación de la huella de carbono de la Compañía (Neinor Norte)

6. PREGUNTAS



ALBORADA HOMES – BENAHAVÍS
(MÁLAGA)

