



26 de Abril | 2017 18:45 CET

Presentación de Resultados 1er 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 ningún contrato o compromiso de compra o suscripción de acciones. 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.

Esta Presentación no ha sido elaborada para su publicación, difusión o distribución, directa o indirecta, en, y no podrá ser llevada o transmitida a, los Estados Unidos de Norte América, Canadá, Sur África, Japón o Australia, y no podrá ser copiada, reproducida, distribuida o transmitida en o hacia los Estados Unidos de Norte América, Canadá, Sur África, Japón, Australia o cualquier otra jurisdicción en donde resulte contrario a la normativa aplicable. La distribución de esta Presentación en otras jurisdicciones puede estar sujeta a restricciones de conformidad a la normativa aplicable y las personas receptoras de esta Presentación deberán informarse sobre dichas restricciones y su cumplimiento. El incumplimiento de estas restricciones puede suponer una infracción de la normativa aplicable en Estados Unidos de Norte América, Canadá, Sur África, Japón o Australia o de cualquier otra jurisdicción.

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.

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
Responsable de Relación con
inversores

Índice

1

Introducción

2

Evolución del Negocio

3

Resumen Financiero

4

Aspectos Clave

5

Casos de Estudio

6

Responsabilidad Social Corporativa

7

Preguntas

1. Introducción



RIVERSIDE HOMES - MADRID

LA PROMOTORA RESIDENCIAL LÍDER EN ESPAÑA

Promotora residencial líder en España con 30 años de historia

- ✓ Especializada en la promoción de **viviendas plurifamiliares**
- ✓ Contamos con una sólida base de **clientes de poder adquisitivo medio-alto** con acceso a hipotecas
- ✓ El 75% de nuestro producto es primera residencia, frente a un 25% que es segunda residencia

Tres pilares para la transformación del sector

- ✓ **Institucionalización:** a través de la adopción y aplicación de las mejores prácticas internacionales
- ✓ **Producto:** nuestra definición de producto es única, apostamos por viviendas de calidad y diseño, eficientes y sostenibles
- ✓ **Cliente:** Es el centro atención de la compañía, en torno al cual gira toda nuestra actividad

Banco de suelo finalista de alta calidad

- ✓ **Banco de suelo finalista** equivalente a un año de producción para optimizar el ROCE
- ✓ Adquiridos en las **mejores ubicaciones** con demanda inmediata después de un análisis exhaustivo y riguroso

Partimos de un modelo de negocio industrializado

- ✓ **Equipo gestor** al frente de 208 empleados **con formación financiera** y dilatada experiencia en la promoción de más de 35.000 viviendas
- ✓ Nuestro modelo de negocio es **escalable y flexible**, basado en la externalización
- ✓ **Disciplinado y con bajo riesgo:** hitos necesarios para el comienzo de la construcción: 30% preventas, obtención de la licencia de construcción, contratación de la empresa constructora y firma de la financiación de la obra

Flujos de caja estables provenientes de líneas de negocio complementarias

- ✓ **Servicing inmobiliario:** Contrato en exclusiva con Kutxabank para la gestión de activos inmobiliarios con vigencia hasta 2022
- ✓ **División Legacy:** Selección de los activos inmobiliarios más líquidos de Kutxabank para ser vendidos en los próximos 18 meses

Sólida estrategia de crecimiento rentable

- ✓ Objetivo de venta de **3.500-4.000 unidades al año**, ligado a la cuota de mercado y a la consolidación del sector
- ✓ **300.000 euros** de precio medio de venta – nicho de mercado con acceso a financiación creciente
- ✓ Margen sobre **EBIT objetivo del 20% y ROCE superior al 15%** - disciplina en la protección de márgenes unido a poca competencia
- ✓ **Bajo apalancamiento: LTV por debajo del 20% y Deuda Neta / Capital por debajo del 40%** limitado a la financiación de la obra

Sólido trimestre por encima de expectativas

OBSERVACIONES

ENTORNO MACROECONÓMICO FAVORABLE PARA LA DEMANDA DE VIVIENDA

NUEVAS ADQUISICIONES POR ENCIMA DEL MARGEN OBJETIVO

VOLUMEN Y VALOR DE PREVENTAS POR ENCIMA DE OBJETIVOS

MARGEN PROMOTOR REPORTADO DEL 22%, POR ENCIMA DE OBJETIVOS

SÓLIDAS VENTAS DE LEGACY Y SERVICING GENERANDO CAJA

FUERTE POSICIÓN FINANCIERA

ENTORNO MACROECONÓMICO

1	PIB 2016 3,2% crecimiento anual Por encima de la media europea	Poder adquisitivo vivienda 6.8x ratio precio/salario medio* 4,5% incremento de precios**/30% por debajo de máximos	Construcción de viviendas 64.038** 73% por debajo de máximos
----------	--	---	--

*T4 2016 ** 2016

IMAGEN GLOBAL

TRIMESTRE

KPIs

2	Banco de suelo 9.700 viviendas aprox. 166 promociones	Adquisiciones 700 viviendas aprox. 7 promociones	Margen promotor acumulado del año 20% aprox.
----------	---	--	--

3	Preventas acumuladas 1.511 viviendas 483 M EUR	Preventas 319 viviendas 116 M EUR	Expectativas acumuladas año +46% viviendas +60% volumen
----------	--	---	---

4	Actividad promotora 3.979 viviendas / 60 prom. 3 entregas / 159 viviendas Margen Bruto ⁽¹⁾ del 28%	Comienzo de obras 267 viviendas / 3 prom. 1 entrega / 40 viviendas Margen Bruto ⁽¹⁾ del 22%	Margen promotor reportado obra en curso 22% aprox.
----------	---	--	--

(1) Se reportarán márgenes brutos en las entregas durante la fase de expansión de la compañía. Incluye provision contable eliminada en la auditoría de 2016, ligada al valor contable original

5	163 M EUR VC Legacy 1.500 M EUR Activos gestionados Servicing	57 M EUR ventas Legacy 4,5 M EUR EBITDA Servicing	Ventas acumuladas año Legacy +1% VC Ingresos acumulados año Servicing +4% expectativas
----------	--	--	---

ESTADOS FINANCIEROS

6	Ingresos 72 M EUR +32% expectativas	Deuda Neta / Capital 29%	Caja disponible 107 M EUR <i>Neto de depósitos</i>
----------	---	------------------------------------	---

2. Evolución del Negocio



ATRIA HOMES - MADRID

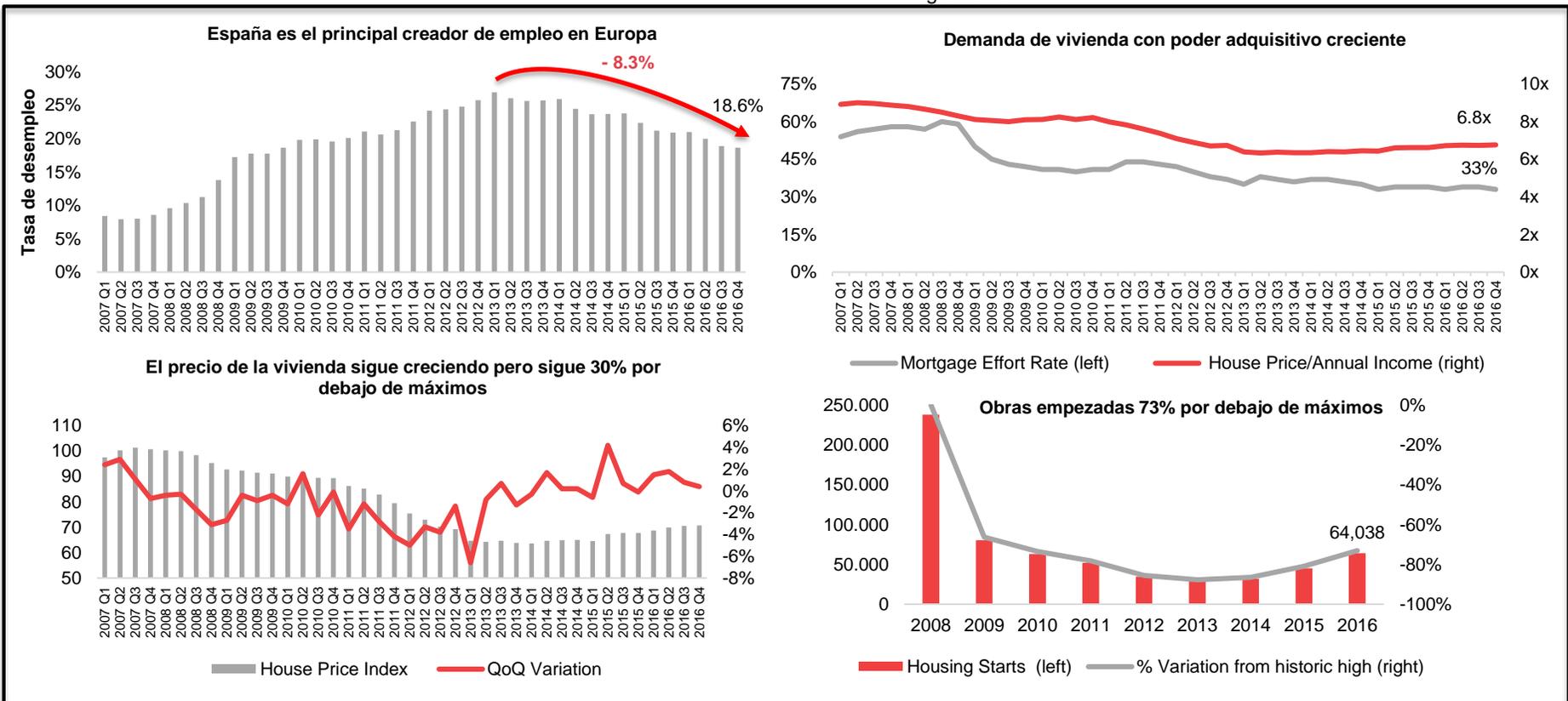
Entorno macroeconómico favorable

Crecimiento macroeconómico favorable para la demanda de vivienda

- ✓ El PIB de creció un 3,2% en 2016 y se espera un crecimiento del 2,6% en 2018, siendo España la gran economía que más crece en Europa
- ✓ **El desempleo cayó al 18,6%** y se espera que decrete hasta el 16,6% en 2017, lo que supone la creación de unos **500.000 puestos de trabajo**
- ✓ **El poder adquisitivo de los compradores de vivienda sigue mejorando**, y un total de **281.328 hipotecas fueron concedidas en 2016**, 79% por debajo de máximos

Pocos competidores para satisfacer una demanda creciente

- ✓ **Fuerte alza del precio de la vivienda (+4,5% en 2016) pero los precios siguen 30% por debajo de máximos**
- ✓ **La oferta sigue creciendo pero sigue un 73% por debajo de máximos.** 64.038 obras comenzadas en 2016 – de las cuales 927 corresponden a Neinor Homes
- ✓ Potencial de crecimiento y consolidación en un mercado con la oferta fragmentada

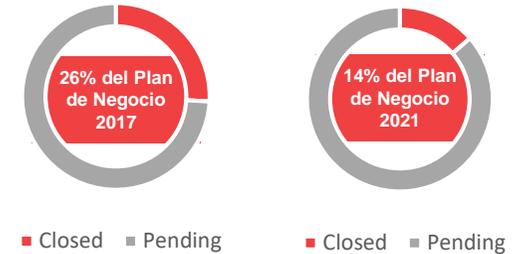


Continúa la adquisición de suelo finalista

Adquisiciones de suelo del trimestre

- ✓ 7 adquisiciones cerradas durante el primer trimestre por **51,6 M EUR**, que corresponden a unas **700 viviendas** con un **margen promotor combinado del 20%**
 - Primer suelo adquirido en Valencia – *ver caso de estudio para más información*
- ✓ El banco de suelo asciende a **166 promociones** y unas **9.700 unidades**
- ✓ En exclusiva o fase de *due diligence* por suelos por valor de **81M EUR** y unas **1.000 viviendas**
- ✓ **Proceso de cierre eficiente, siguiendo un análisis disciplinado y riguroso**, lo que permite un flujo continuo **de adquisiciones de dueños de suelo no naturales**

Evolución del programa de compras



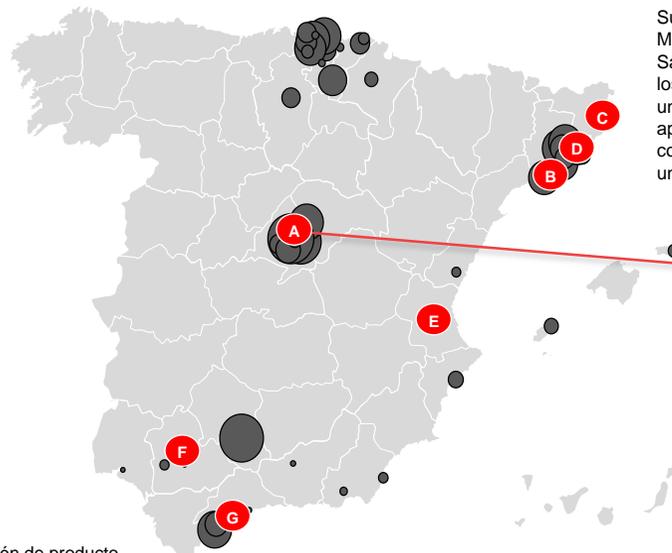
380 M EUR en curso



Adquisiciones en T1 añadidas a un banco de suelo finalista de calidad

ID.	Region	City	Units ⁽¹⁾
A	Center	San Sebastián de los Reyes	120
B	East	Sitges	51
C	East	Gerona	85
D	East	Sabadell	90
E	East	Valencia	54
F	South	Mairena de Aljarafe	150
G	South	Casares	150
			700

- Promociones en el 31 de Diciembre de 2016
- T1 2017 Adquisición de suelos



Suelo adquirido en Marzo de 2017 en San Sebastián de los Reyes, Madrid a un banco privado, apto para la construcción de unas 100 viviendas



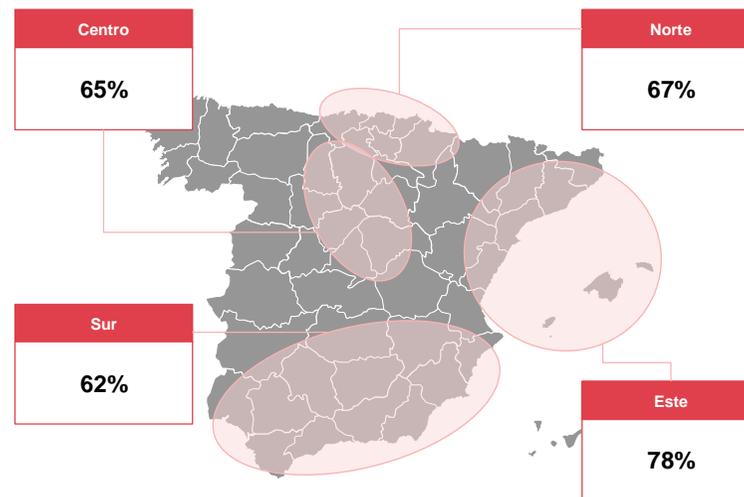
(1) Unidades aproximadas. El número final depende de la definición de producto

33 promociones en comercialización ⁽¹⁾

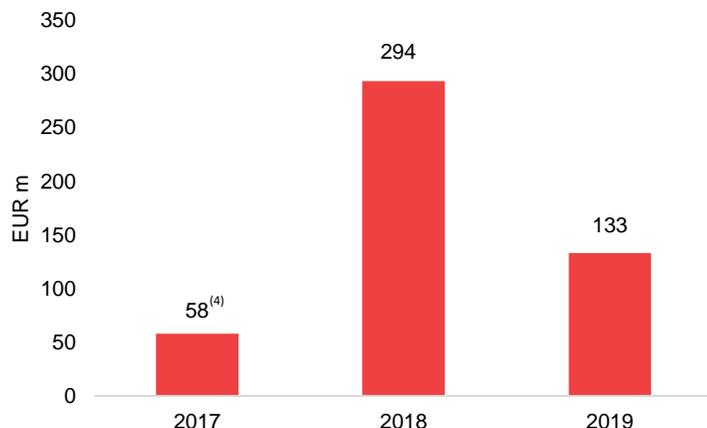
Sólidas ventas durante el trimestre

- ✓ **Sólidas preventas en un trimestre tradicionalmente lento**
 - ✓ 319 viviendas (46% por encima de expectativas acumuladas del año), equivalente a 116 M EUR (60% por encima de expectativas acumuladas del año)
 - ✓ Cumplimiento del plan de negocio de 2017 del 20% en número de viviendas y del 24% en volumen
 - ✓ Precio medio de venta 364 mil EUR⁽²⁾
 - ✓ Incremento de precios capturado del 4,5%
 - ✓ Velocidad de ventas +3 viviendas/mes por promoción en comercialización
 - ✓ Stock disponible de 11 meses de ventas - vs. 17 meses de periodo medio de construcción
- ✓ **Libro de preventas de 483 M EUR – 1.511 unidades**
 - ✓ Bajo ratio de cancelación: 2% en reservas, 0,1% en contratos
 - ✓ Efectivo recibido hasta la fecha: 38,9 M EUR ⁽³⁾

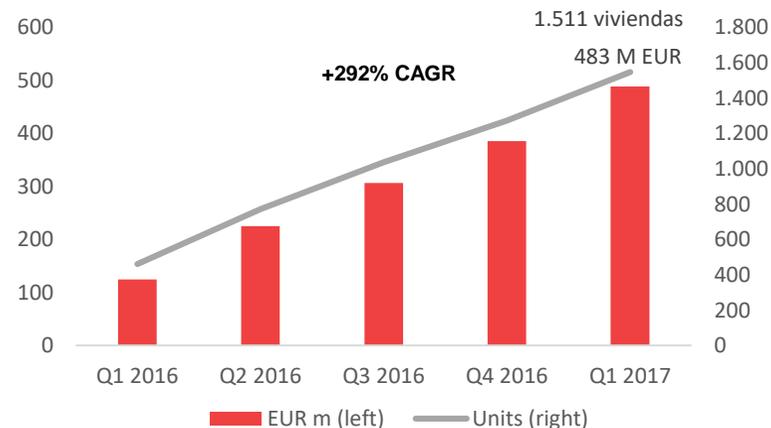
% Preventas / Stock total por región



Visibilidad de preventas (M EUR)



Libro de pedidos (M EUR – # viviendas)



(1) No incluye 3 promociones 100% pre-ventas al final de 2016 (2) Precio medio de venta depende de la tipología y región de las promociones en comercialización (3) Ratio de cancelación calculado como unidades canceladas en T1 2017 / (unidades al fin del periodo + unidades canceladas) (4) No incluye 8.6 M EUR de entregas

Actividad Promotora: 60 promociones en producción

Resumen de la actividad promotora del trimestre

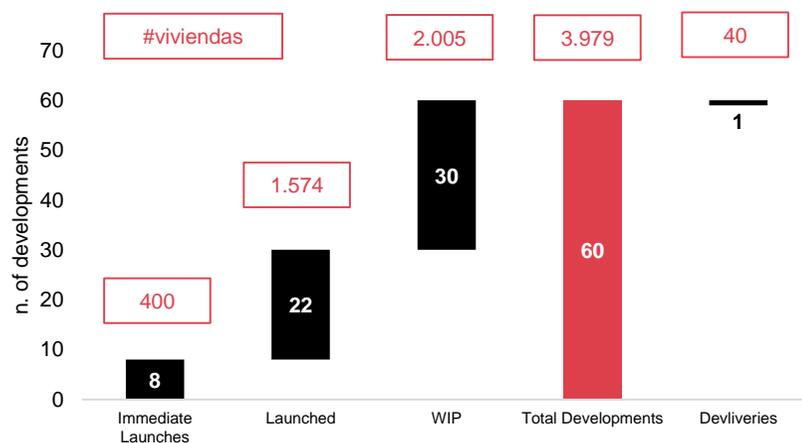
- ✓ **Actividad durante el primer trimestre**
 - ✓ 7 nuevos lanzamientos – 696 unidades
 - ✓ **3 nuevas WIP (obra en curso) – 267 viviendas**
 - ✓ **1 entrega – 40 viviendas** – *ver caso de estudio para más información*
- ✓ Al final del T1 – 60 promociones / 3.979 viviendas en producción
- ✓ 30 promociones en construcción (WIP) – 2.005 viviendas
- ✓ **Obras en curso en tiempo y plazo**
- ✓ **Margen reportado de WIP (obra en curso) 22% aprox.**

Dehesa Homes – 1 de las 30 promociones en construcción

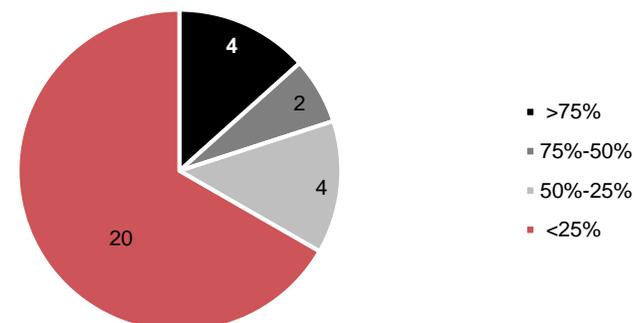


[Hacer click aquí para visualizar video de la obre de Dehesa Homes](#)

Resumen de la actividad promotora

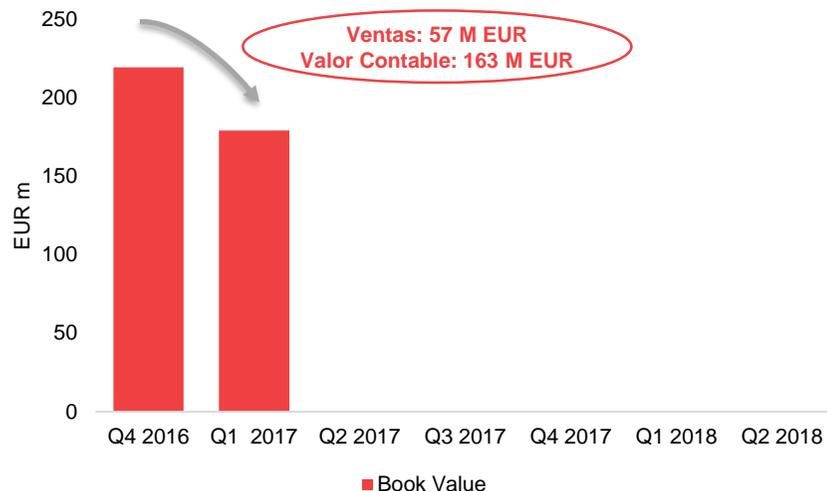


% Progreso de los 30 WIP (obras en curso)

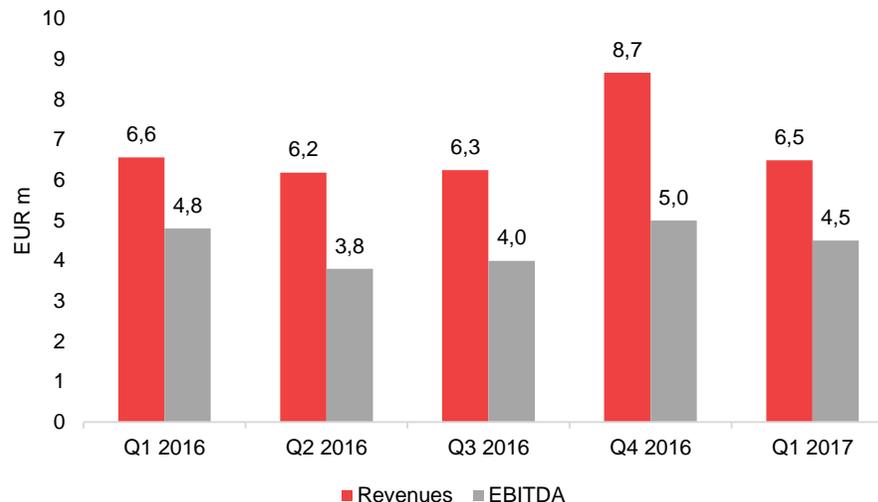


Negocio complementario generando caja

Valor contable de Legacy y ventas del trimestre (M EUR)



Ingresos Servicing y evolución del EBITDA



Observaciones de Legacy

- ✓ 57 M EUR de ventas en el trimestre, 41% por encima de expectativas acumuladas del año
- ✓ El activo singular Valle Romano fue vendido durante el primer trimestre (VC de 24 M EUR)
- ✓ Margen bruto de ventas acumulado del año 1%⁽¹⁾ sobre valor contable
- ✓ 163 M EUR de valor contable al final del trimestre

Observaciones de Servicing

- ✓ Activos gestionados en 1.500 M EUR
- ✓ Activos gestionados estables: la inclusión de nuevos activos compensa las ventas registradas
- ✓ 7 M EUR de ingresos (4% por encima de las expectativas del acumulado del año) con 5 M EUR EBITDA

(1) Neto de un cambio en la provisión contable

3. Resumen financiero



ARBAIZENEA HOMES – DONOSTIA
(PAÍS VASCO)

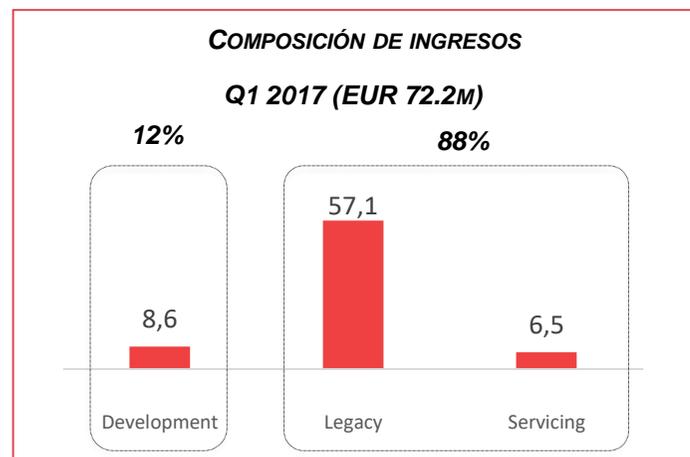
P&G: Resultados en línea con el Margen objetivo a pesar de la aceleración en las Ventas

P&G consolidada (en EUR m)	
€M	Q1 2017
Ingresos	72,2
Margen Bruto	10,8
<i>Margen Bruto (%)</i>	<i>14,9%</i>
Gastos Operativos ^{1,2}	(17,2)
EBITDA Ajustado	(6,4)
Amortización	(0,1)
Resultado Operativo (Pérdida)	(6,5)
<i>Margen Operativo</i>	<i>(9,0%)</i>
Resultado Financiero	(1,7)
Resultado antes de Impuestos	(8,2)
Impuestos	-
Resultado Neto	(8,2)

- Los valores no muestran ni el MIP (14.4€M), pagado en su totalidad mediante una aportación de socios por parte de Lone Star, ni los costes de salida a bolsa (2.6€M). El tratamiento contable del MIP (base & variable) y su impacto en el Impuesto sobre Sociedades está siendo analizado por Deloitte.
- Los valores incluyen la provisión anual del IBI (4.2€M).

CONSIDERACIONES CLAVE

- ✓ **Solidez en el nivel de ingresos (32% por encima de las estimaciones YTD)**, liderado por los negocios auxiliares, con unas fuertes ventas de Legacy (EUR 57m) y unos ingresos por Servicing estables (EUR 7m)
- ✓ **El negocio principal no tiene todavía reflejo material en la P&G**: 1 entrega de 40 unidades. El futuro de los ingresos se refleja en unas **pre-ventas excelentes de EUR 116m**
- ✓ **Márgenes en línea con las estimaciones YTD y no representativos**. EBITDA ligeramente negativo (EUR 6.4m), por i) periodo *ramp up* del negocio principal, y ii) Provisión anual del IBI (EUR 4.2m)



P&G centrada en los negocios auxiliares, los cuales aportan cerca del 90% de los ingresos

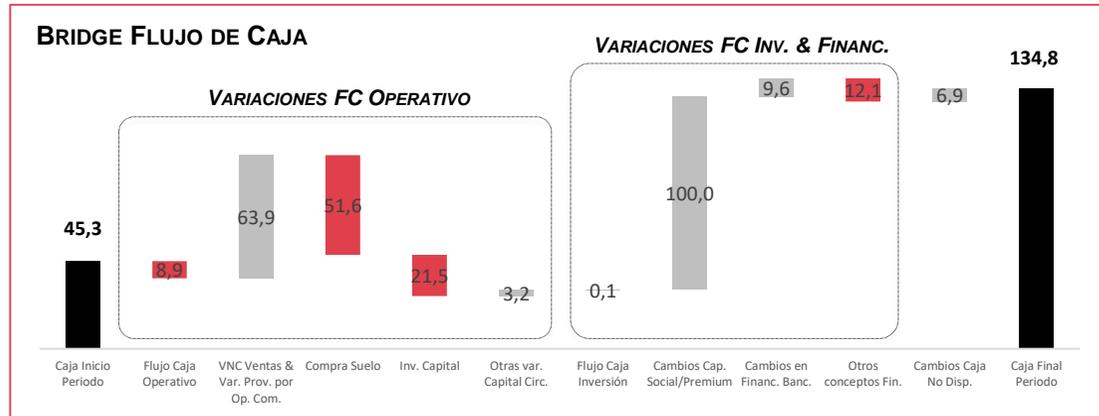
Flujo de Caja: la Ventas de Legacy financian el Ramp-Up

Resumen Flujo de Caja (en €M)

€M	Q1 2017
Resultado antes de Impuestos ^{1,2}	(10,7)
Ajustes	1,8
Amortización	0,1
Resultado Financiero	1,7
Flujo de Caja Activ. Explot.	(8,9)
Var. Capital Circulante	(6,0)
Var. Existencias	(9,2)
Valor Neto Contable de Ventas	61,4
Var. Provisiones por Op. Com.	2,4
Compra de Suelo	(51,6)
Capex	(21,5)
Otras var. Capital Circulante ³	3,2
Flujo de Caja Operativo Neto	(14,9)
Flujo de Caja de Inversión	0,1
Flujo de Caja Libre	(14,8)
Flujo de Caja de Financiación	97,5
Var. Capital Social/Premium ²	100,0
Var. Financiación Bancaria	9,6
Var. Pago Diferido del Suelo ⁴	(10,4)
Resultado Financiero	(1,7)
Flujo de Caja Neto	82,7
Var. Caja No Disponible	6,9
Caja Inicio del Periodo	45,3
Caja Final de Periodo	134,8

CONSIDERACIONES CLAVE

- ✓ **Flujo de Caja Libre ligeramente negativo** (EUR 15m negativo).
 - ✓ **Las ventas de Legacy han financiado íntegramente i) adquisiciones de suelo** (EUR 51.6m) y **ii) ramp-up del negocio promotor (Development)**
 - ✓ **El Capex (EUR 21.5m) ha sido financiado por las reservas de las pre-ventas (contratos)**, y el uso de la financiación bancaria
- ✓ **Flujo de Caja Neto muy sólido por la ampliación de capital de EUR 100m en la salida a bolsa**, que será empleado principalmente en la adquisición de nuevos suelos



- El Resultado antes de Impuestos incluye los gastos de salida a Bolsa (2.6€M)
- Los valores no incluyen los costes MIP (14.4€M) debido a su impacto neutro. El tratamiento contable del MIP (base & variable) y su impacto en el Impuesto sobre Sociedades está siendo analizado por Deloitte.
- Otras variaciones del Capital Circulante incluye Variación en Deudores, Caja No Disponible, Acreedores (excluyendo el Pago Diferido del Suelo) y otros Pasivos Corrientes.
- Por prudencia, el Pago Diferido del Suelo se considera deuda.

Toda la caja generada se ha reinvertido en suelo de alta calidad para el negocio core - Development

Balance de Situación: Fuerte posición de Tesorería

Resumen Balance de Situación (en EUR m)

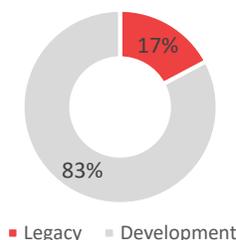
€M	Q1 2017	EoP 2016	Variación	
Inmovilizado Material	1,5	1,6	0,0	-1,9%
Inversiones Inmobiliarias	12,5	12,9	-0,4	-3,0%
Otros Activos No Corrientes	1,2	1,1	0,1	11,9%
Activo No Corriente	15,3	15,5	-0,3	-1,8%
Existencias	934,6	925,4	9,2	1,0%
Deudores	37,1	29,6	7,5	25,4%
Caja y Equivalentes	134,8	45,3	89,5	197,7%
Activo Corriente	1.106,6	1.000,3	106,3	10,6%
Total Activo	1.121,8	1.015,8	106,0	10,4%
Deuda Bancaria (l/p)	26,6	26,6	0,0	0,0%
Otros Pasivos No Corrientes	0,5	0,4	0,2	47,0%
Pasivo No Corriente	27,1	27,0	0,2	0,6%
Deuda Bancaria (c/p)	286,6	277,1	9,6	3,5%
Acreedores ¹	47,6	49,2	-1,6	-3,3%
Otros Pasivos Corrientes	40,2	31,5	8,6	27,4%
Pasivo Corriente	374,4	357,8	16,6	4,6%
Patrimonio Neto	720,2	631,0	89,2	14,1%
Total Pasivo y Patrimonio Neto	1.121,8	1.015,8	106,0	10,4%

1. Acreedores incluye el Pago Diferido del Suelo (EUR 1,5m)

✓ **Balance total de EUR 1.1 bn.** Patrimonio Neto de EUR 720m y Pasivo total de EUR 402m

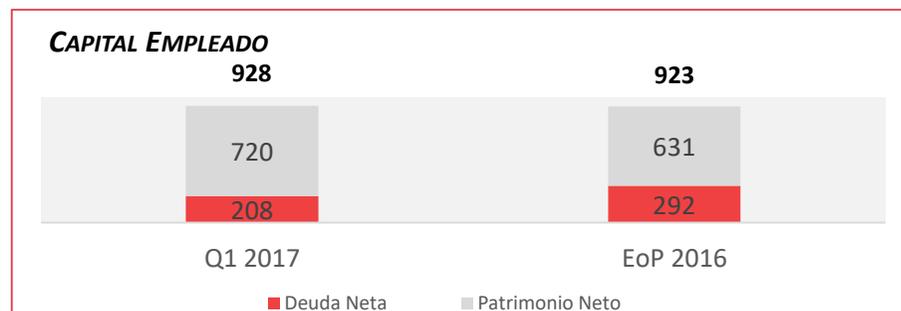
✓ Existencias e Inversiones Inmob. representan un 84%. Development representa un 83% del total de Existencias e Inversiones Inmob.

€M	Q1 2017	EoP 2016
Inversiones Inmob.	12,5	12,9
Existencias	934,6	925,4
Total Existencias	947,1	938,3
Legacy	163,0	219,4
Development	784,0	718,9



✓ **Fuerte posición de caja (EUR 134m)**

✓ **Capital Empleado de EUR 0.9 bn.**



Sólido Balance de EUR 1.1M y EUR 0.9bn de Capital Empleado

Capital Circulante: Disminuyendo el peso de Legacy

Capital Circulante (en EUR m)

€M	Q1 2017	EoP 2016	Variación	
Inversiones Inmobiliarias	12,5	12,9	(0,4)	(3%)
Existencias	934,6	925,4	9,2	1%
Deudores	37,1	29,6	7,5	25%
Cuentas Comerciales a Cobrar	15,6	20,6	(5,0)	(24%)
Impuestos a Cobrar	16,2	9,1	7,2	79%
Cuentas Cobrar Acc./ LS	5,3	-	5,3	-
Otros Activos Corrientes	0,0	0,0	(0,0)	(83%)
Caja y Equivalentes - No Disponible	28,2	21,4	6,9	32%
Activo Corriente (Ajustado)¹	1.012,5	989,3	23,2	2%
Acreedores	(46,1)	(37,4)	(8,7)	23%
Provisiones	(6,1)	(9,1)	3,0	(33%)
Cuentas Comerciales a Pagar ²	(28,0)	(20,8)	(7,1)	34%
Impuestos a Pagar	(9,0)	(4,4)	(4,6)	104%
Cuentas Pagar Acc. / LS	(3,1)	(3,1)	(0,0)	0%
Otros Pasivos Corrientes	(40,2)	(31,5)	(8,6)	27%
Pasivo Corriente (Ajustado)³	(86,3)	(68,9)	(17,4)	25%
Otros Pasivos No Corrientes	(0,5)	(0,4)	(0,2)	47%
Pasivo No Corriente	(0,5)	(0,4)	(0,2)	47%
Capital Circulante Ajustado	925,7	920,0	5,6	1%

1. Incluye Inversiones Inmobiliarias (partida de Activo No Corriente)
2. No incluye el Pago Diferido del Suelo
3. Incluye Pasivo menos Deuda Bancaria y Pago Diferido del Suelo

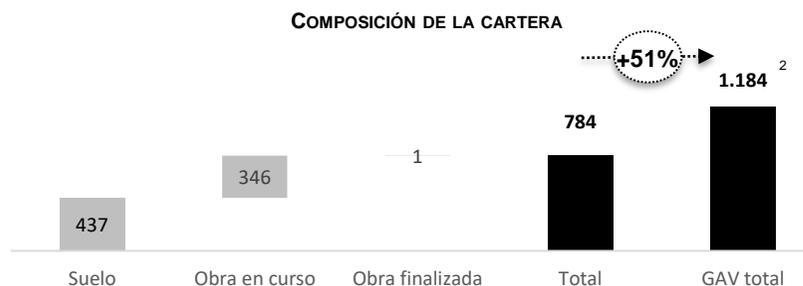
EXISTENCIAS E INVERSIONES INMOBILIARIAS

LEGACY (17% DE LAS EXISTENCIAS)



1. Incluye Existencias e Inversiones Inmobiliarias

DEVELOPMENT (83% DE LAS EXISTENCIAS)



2. GAV calculado como GAV a final de 2016 (1.120M€) menos unidades entregadas, más Nuevas Adquisiciones y Capex valorado a VNC

Capital Circulante Ajustado estable en EUR 926m. Los activos de Development representan un 83% del total de Existencias

Deuda Neta: Ratios de Deuda Moderados

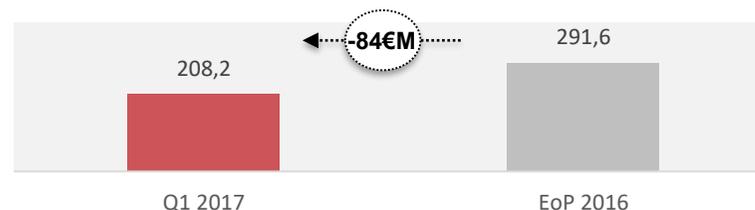
Deuda Neta (en EUR m)

€M	Q1 2017	EoP 2016	Variación	
Deuda Bruta	314,8	315,6	(0,8)	(0,3%)
Deuda Bancaria (l/p)	26,6	26,6	-	-
Financiación Corporativa	26,6	26,6	-	-
Deuda Bancaria (c/p)	286,6	277,1	9,6	3,5%
Financiación Suelo	208,6	205,0	3,5	1,7%
Financiación Capex	1,7	2,1	(0,5)	(22,4%)
Financiación Corporativa	62,4	63,0	(0,6)	(1,0%)
Financiación IVA	14,0	6,9	7,1	103,4%
Otra Deuda	1,5	11,9	(10,4)	(87,3%)
Pago Diferido del Suelo ¹	1,5	11,9	(10,4)	(87,3%)
Caja Disponible	106,6	23,9	82,7	345,6%
Deuda Neta	208,2	291,6	(83,5)	(28,6%)

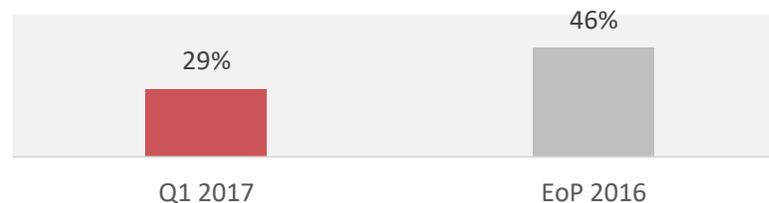
1. Por prudencia, el Pago Diferido del Suelo se considera deuda.

RATIOS CLAVE

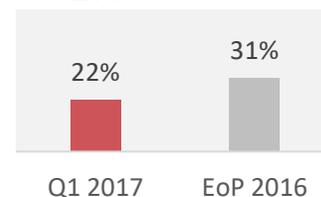
DEUDA NETA



DEUDA NETA / PATRIMONIO NETO

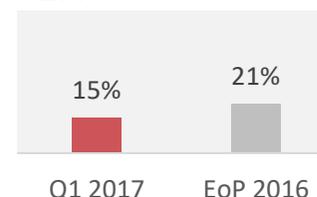


LTC



LTC= Deuda Neta / (Existencias + Inv. Inmob.)

LTV



LTV= Deuda Neta / GAV

10 nuevos préstamos firmados durante Q1 para financiar Suelo (c. EUR 4m) y Capex (c. EUR 77m)

4. Aspectos Clave



VOLPELLERES HOMES – SANT CUGAT
(CATALONIA)

Sólido primer trimestre del año

1

ENTORNO FAVORABLE CAPITALIZADO EXCEPCIONALMENTE POR LA COMPAÑÍA. EL LIDERAZGO DE NEINOR SE HA VISTO FORTALECIDO POR UNA OPV EXITOSA

2

CONTINÚA LA ADQUISICIÓN DE SUELO FINALISTA POR ENCIMA DE LOS OBJETIVOS DE MÁRGENES

3

LAS PREVENTAS ALZAN 100 VIVIENDAS / MES EN T1, SOBREPASANDO LAS EXPECTATIVAS DE LA COMPAÑÍA. EL LIBRO DE PEDIDOS ALCANZA LAS 1.511 VIVIENDAS (483 M EUR)

4

30 PROMOCIONES EN CONSTRUCCIÓN EN COSTE Y EN PLAZO. ACTIVIDAD ACELERADA EN T1: SIETE NUEVOS LANZAMIENTOS, TRES OBRAS EMPEZADAS Y UNA PROMOCIÓN ENTREGADA

5

SÓLIDAS VENTAS DE LEGACY. SERVICING ESTABLE. AMBAS LÍNEAS DE NEGOCIO COMPLEMENTARIAS GENERANDO CAJA

6

FUERTE POSICIÓN FINANCIERA: DEUDA POR DEBAJO DEL 20% LTV. DEUDA NETA / CAPITAL POR DEBAJO DEL 30%

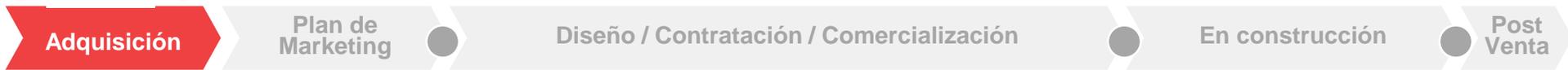
5. Casos de Estudio



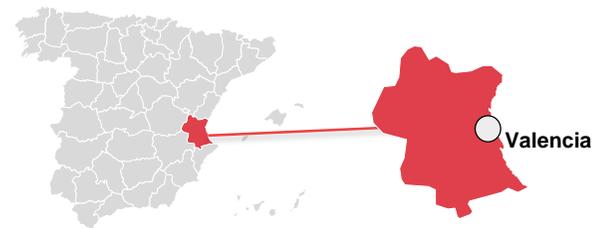
PRADO HOMES - MADRID

Adquisición: Malilla, Valencia

← 9 semanas →

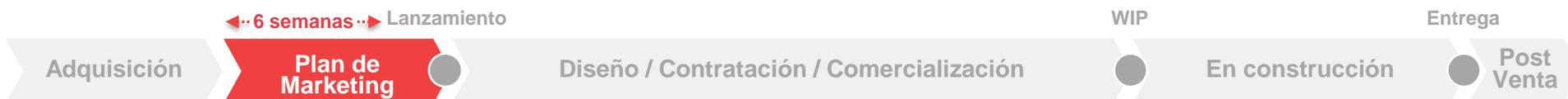


Ubicación	Malilla, Valencia
Viviendas (#)	54
Metros cuadrados	6.809
Fecha de adquisición	Marzo 2017
Tipo de vendedor	Banco privado
Tipo de adquisición	Portfolio
Due Diligence legal	Cuatre Casas
Due Diligence técnica	Hill International
Margen EBIT Objetivo (%)⁽¹⁾	Por encima del 20%

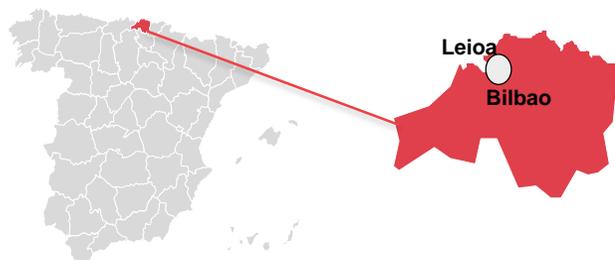


(1) Margen EBIT estimado en el análisis de compra

Próximo lanzamiento⁽¹⁾: Leioandi Homes, País Vasco



Ubicación	Leioa, Bilbao
Viviendas (#)	62
Metros cuadrados	7.474
Público objetivo	Clase media-alta
Calidades	Medias Certificación BREEAM
Tiipo de habitaciones	2B, 3B, 4B
Margen EBIT Objetivo (%)⁽²⁾	18% aprox.



(1) Promociones con plan de marketing en curso (previo estudio de demanda y oferta y definición de producto) (2) Margen EBIT estimado en el plan de negocio

Lanzamiento: Vollpelleres Homes II, Cataluña



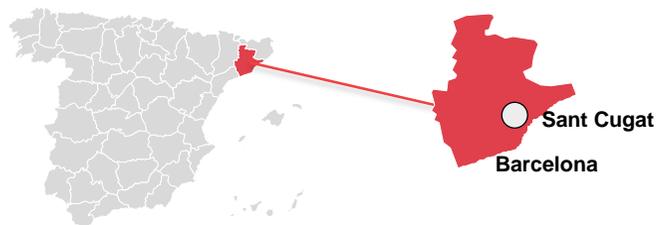
Ubicación	Sant Cugat, Barcelona
Viviendas (#)	48
Metros cuadrados	4.875
Comienzo de comercialización (esperada)	T2 2017
Arquitecto	Musquera Arquitectura
Broker	Basico Homes
Margen EBIT Objetivo (%) ⁽¹⁾	20% aprox.



Vistas del exterior (WIP)

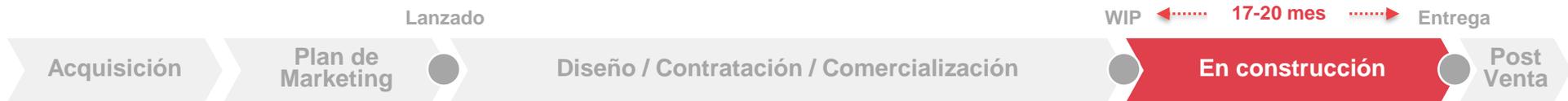


Vistas del interior (WIP)



(1) Margen EBIT estimado en el plan de negocio

WIP: Avenida Homes, Madrid



Ubicación	La Latina, Madrid
Viviendas (#)	54
Metros cuadrados	5.766
Empresa constructora	CHM
Progreso	<25%
Entrega esperada	2018
% de preventas	100%
Presupuesto/costes ⁽²⁾	En coste
Plazo ⁽²⁾	En plazo
Margen EBIT Objetivo (%) ⁽¹⁾	22% aprox.

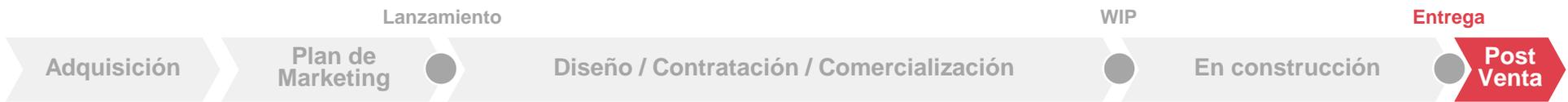


Progreso de obra

(1) Margen EBIT estimado en el plan de negocio

(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 +/-3 ó 6 meses dependiendo del tamaño del proyecto

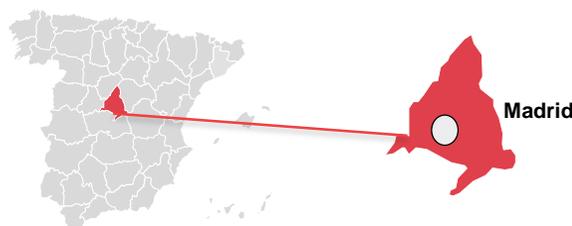
Entrega: Los Alerces – Móstoles, Madrid



Ubicación	Mostoles, Madrid
Viviendas (#)	40
Metros cuadrados	4.525
Empresa constructora	Obenasa
Comienzo de construcción	T2 2015
Meses de construcción	17
Entrega	T1 2017
Preventas en la entrega	100%
Margen Bruto (%) ⁽¹⁾	22% aprox. ⁽²⁾



- ✓ Entrega gestionada por Neinor Experience
- ✓ Primer “Key Day”
- ✓ Escrituración de 40 viviendas en 5 días
- ✓ Sin percances post entrega con Neinor Experience supervisando la posventa con los clientes



(1) Se reportarán márgenes brutos de las promociones entregadas durante la fase de expansión de la compañía

(2) Por encima de las expectativas de la compañía. Incluye la provisión contable eliminada durante la auditoría de 2016 ligada al valor contable original del portfolio Kutxabank.

6. Responsabilidad Social Corporativa



PLAZA HOMES - MADRID

Una compañía socialmente responsable

✓ Gobierno corporativo: adaptado a las mejores prácticas de una compañía cotizada

- ✓ **3 Directores Independientes del Consejo de Administración** nombrados antes de la OPV
- ✓ Modificación de estatutos: Consejo de Administración, Comité de Auditoría y Cumplimiento, Comité de Nombramientos y Retribuciones
- ✓ Aprobación de: Reglamento de la Junta General de Accionistas, del Reglamento Interno de Conducta del Mercado de Valores, del Consejo de Administración y de sus Comisiones de Auditoría y Gestión, además de Nombramientos de Retribuciones e Inversiones Inmobiliarias

✓ Iniciativas socialmente responsables

- ✓ Primer **Informe de Responsabilidad Corporativa 2016** completado y aprobado
- ✓ El 4 de marzo, **primer patrocinio del programa de responsabilidad social corporativa**: Masterclass solidaria organizada por la ONG *'Fundación Pequeño Deseo'* en Barcelona

✓ Creación de empleo: contribución significativa a la recuperación del mercado laboral

- ✓ **Unos 650* empleos directos** creados durante el primer trimestre en tres obras empezadas. Unos **5.000* empleos directos** creados desde 2015

✓ Progreso en la Certificación BREEAM en los proyectos de Neinor Homes

- ✓ BREEAM es un método de evaluación y certificación de la sostenibilidad en la edificación
- ✓ Durante el primer trimestre, Neinor **recibió 3 Certificaciones en fase de diseño, alcanzando las 10 certificaciones en dicha fase**
- ✓ Además, la compañía tiene **26 proyectos más** en diferentes fases del proceso de certificación.

7. Preguntas



