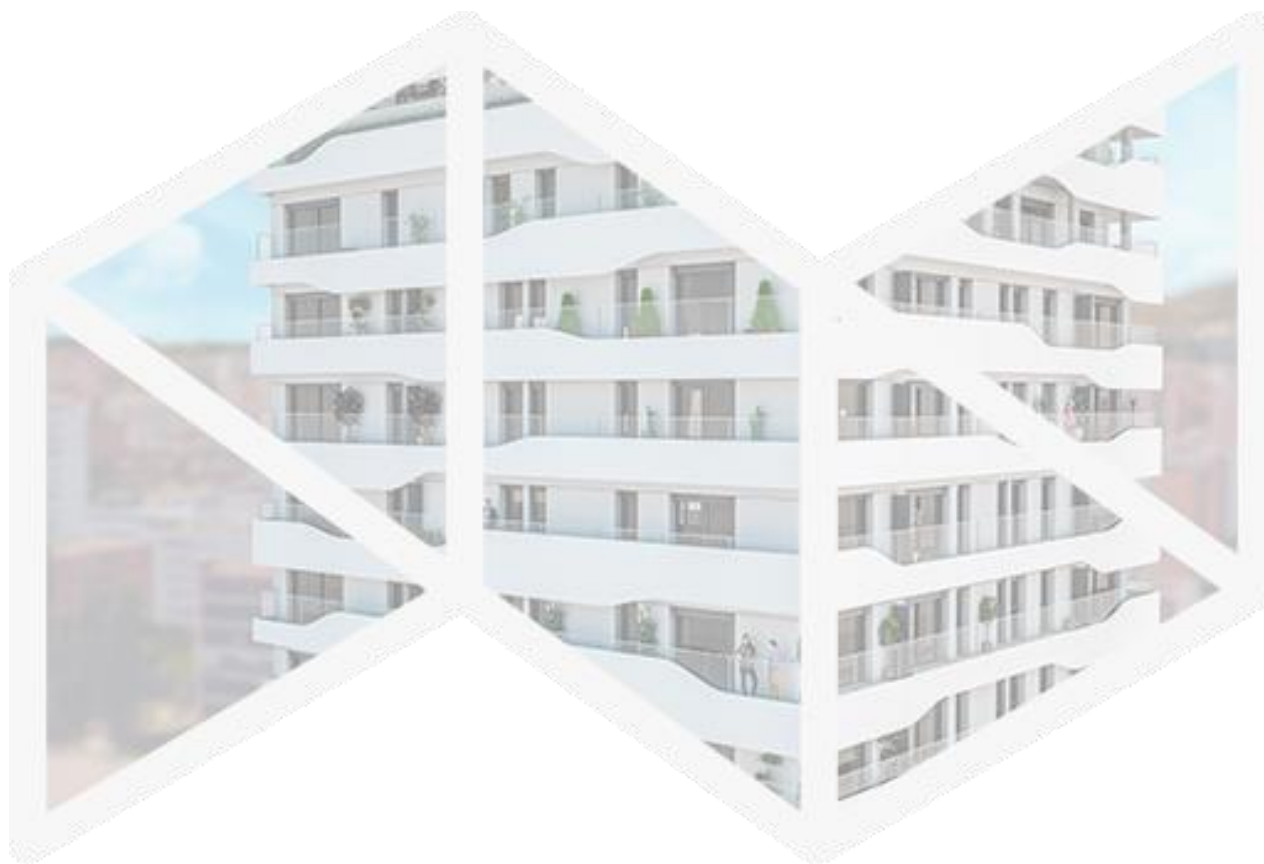




26 Julio | 2017 19:00 CET

## Presentación de Resultados - 1er Semestre 2017



# 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 a 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, 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

# 1. INTRODUCCIÓN



ITURIBARRI HOMES – GETXO  
(VIZCAYA)

# Sólido semestre por encima de expectativas

## OBSERVACIONES

**CRECIMIENTO ACELERADO DEL PIB +0.5% EXPECTATIVAS**

**157,5 MILLONES DE EUROS DE INVERSIÓN EN SUELO - 79% DEL OBJETIVO ANUAL**

**600 MILLONES DE EUROS DE PREVENTAS ACUMULADAS - ALTA VISIBILIDAD DE INGRESOS**

**3 ENTREGAS DESDE OPV EN PLAZO Y EN LÍNEA CON EL MARGEN OBJETIVO**

**~40% DE ACTIVOS LEGACY VENDIDOS DESDE DICIEMBRE 2016**

**EL NAV CRECIÓ 110 MILLONES DE EUROS EN S1, LTV EN 20%**

## ENTORNO MACROECONÓMICO

1	<b>PIB esperado 2017</b> <b>3.1% crecimiento anual</b> Por encima de la media europea	<b>Poder adquisitivo vivienda</b> <b>6.9x</b> ratio precio/salario medio* <b>5,3%</b> incremento de precios* / 29% por debajo de máximos	<b>Construcción de viviendas</b> <b>+20,4% en T1</b> <b>78%</b> por debajo de máximos
---	---	--	---

T1 2017

### IMAGEN GLOBAL

### EL SEMESTRE

### KPIs

2	<b>Banco de suelo</b> <b>10.700 viviendas aprox.</b> <b>172 promociones</b>	<b>Adquisiciones</b> <b>1.750 viviendas</b> <b>13 activos</b>	<b>Margen bruto combinado del año</b> <b>28% aprox.</b>
---	---	---	--

3	<b>Preventas acumuladas</b> <b>1.797 units</b> <b>596 M EUR</b>	<b>Preventas</b> <b>721 viviendas</b> <b>251 M EUR</b>	<b>Expectativas acumuladas año</b> <b>+12% viviendas</b> <b>+20% volumen</b>
---	---	--	--

4	<b>Actividad promotora</b> 4.800 viviendas / 64 promociones 5 promociones / 272 viviendas Margen Bruto de 28% aprox.	<b>Comienzo de obras</b> 339 viviendas / 5 promociones 3 entregas/ 153 viviendas Margen Bruto 27% aprox.	<b>Margen bruto obra en curso 30% aprox.</b> <b>4,8% de incremento de Precios / +3,9% vs. expectativas</b>
---	---	---	---

5	<b>134 M EUR VC Legacy</b> <b>1.500 M EUR Activos bajo gestión Servicing</b>	<b>87 M EUR ventas Legacy</b> <b>9,5 M EBITDA Servicing</b>	<b>Ventas/Ingresos acumuladas año Legacy +3% VC</b> <b>Servicing +6% expectativas</b>
---	---	--	--

## LOS ESTADOS FINANCIEROS

6	<b>Ingresos</b> <b>127,5 M EUR</b> +9% expectativas	<b>Deuda Neta / Activo (LTV)</b> <b>20%</b>	<b>Caja disponible</b> <b>53,6 M EUR</b> Neto de depósitos
---	---	--	--

## 2. EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO



URBAN HOMES – URDULIZ  
(VIZCAYA)

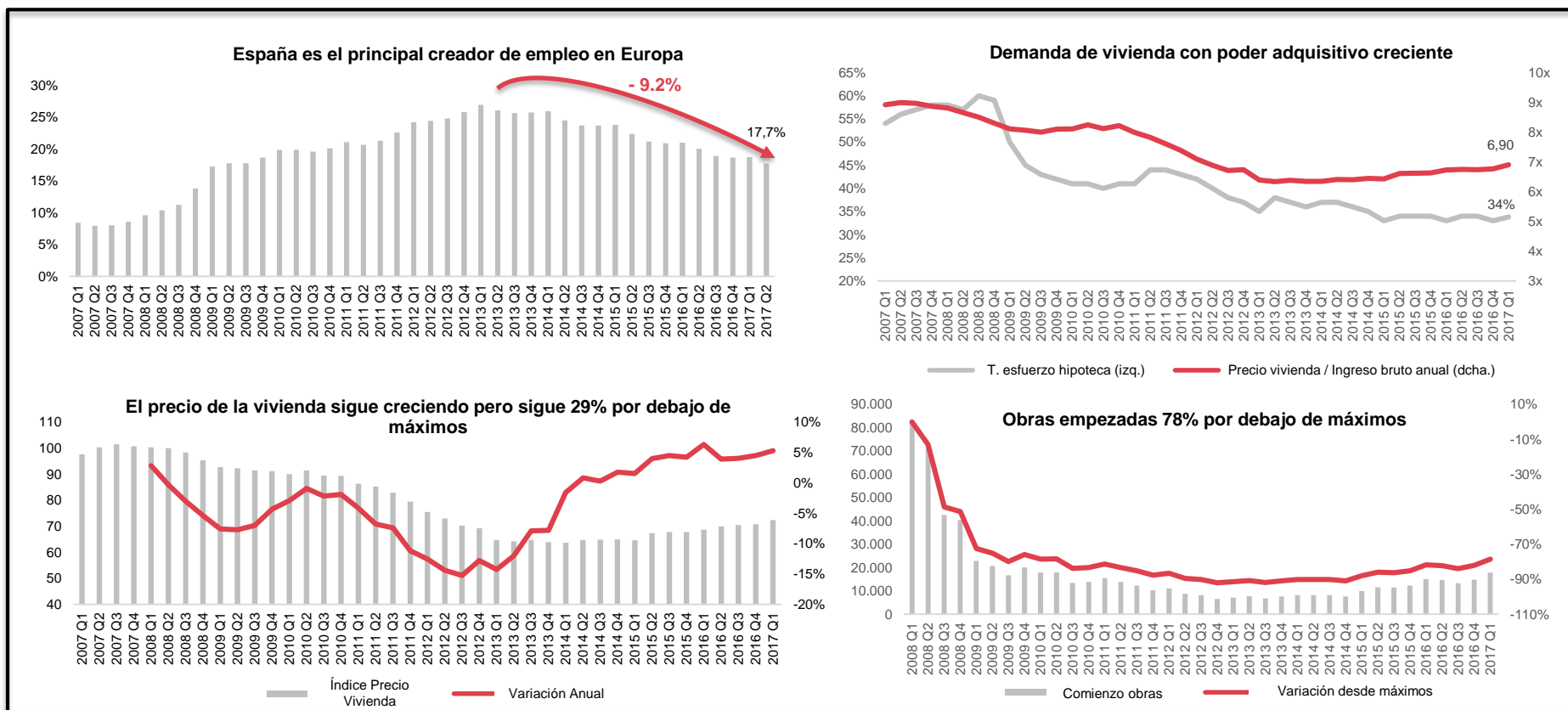
# Entorno macroeconómico favorable – claro desajuste oferta/demanda

## Crecimiento acelerado del PIB apoyando la demanda de viviendas

- ✓ Las estimaciones de crecimiento de PIB para 2017 subieron un 0,5%, hasta 3,1%. España es la gran economía que más crece en Europa
- ✓ Más empleo: el desempleo descendió hasta 17,7% (-0,9% anual)
- ✓ El poder adquisitivo de los compradores de vivienda sigue mejorando, un total de 79.302 hipotecas fueron concedidas en T1 2017, aún 77% por debajo de máximos

## Pocos competidores para satisfacer una demanda creciente

- ✓ Fuerte alza del precio de la vivienda (5,3% anual en T1 2017) pero los precios siguen 29% 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



# Un mercado liderado por Neinor con competencia disciplinada



- Neinor Homes lidera el sector promotor español
- Algunos competidores nacionales siguiendo el camino de OPV establecido por Neinor Homes
- Competidores nacionales con capital institucional
- 5-10 competidores liderarán la consolidación del sector
- El capital, necesario para la compra de suelo actúa como principal barrera de entrada, y como seguro ante una nueva burbuja

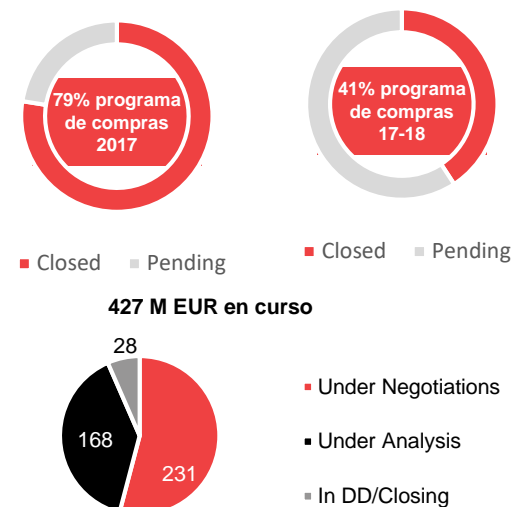


# 79% del objetivo anual de adquisiciones de suelo completado

## Adquisiciones de suelo del semestre

- ✓ Las adquisiciones durante el primer semestre ascendieron a **157.5 M EUR**, que corresponden a más de **1.750 viviendas** con un **margen bruto combinado de aprox. 28%**
  - **T2: seis activos adquiridos por 105,9 M EUR para el desarrollo de más de 1.000 viviendas**
- ✓ **Banco de suelo: 172 promociones, más de 1.25 millones m<sup>2</sup> o unas 10.800 viviendas**
- ✓ En exclusiva o fase de *due diligence* para la compra de suelo por valor de **28 M EUR** y más de 400 viviendas
- ✓ **Neinor Homes continúa muy activo en un entorno oportunista** con ventas aceleradas de activos bancarios, evaluando alternativas para anticipar las adquisiciones de 2018,

## Evolución del programa de compras

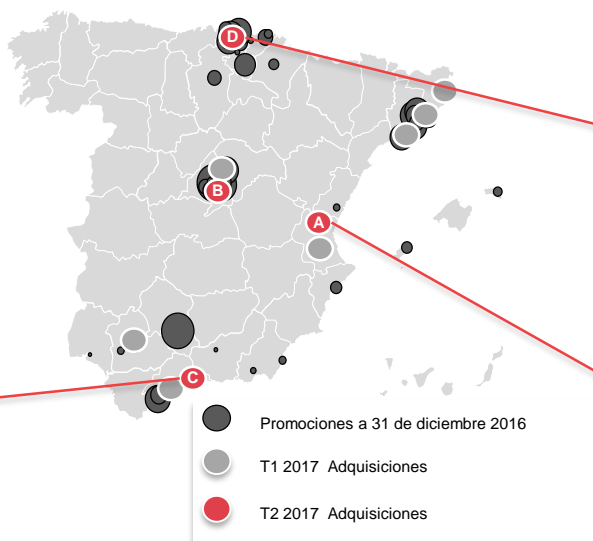


## Adquisiciones destacables para un banco de suelo finalista de calidad

Adquisición	Activo	Region	Ciudad	Provincia	Viviendas (1)
T2	A	Levante	Valencia	Valencia	400
T2	B	Center	Madrid	Las Rozas	300
T2	C	South	Estepona <sup>(2)</sup>	Málaga	300
T2	D	North	Sopelana	Vizcaya	70
					<b>1,070</b>

(1) Unidades aproximadas. El número final depende de la definición de producto  
(2) Pese a estar en una línea, Estepona representa 3 activos

Suelo adquirido en junio 2017 proveniente de un portfolio en Estepona, Málaga, apto para el desarrollo de unas 300 viviendas



Suelo adquirido en junio 2017 fa un Family Office en Sopelana, para el desarrollo de unas 70 viviendas



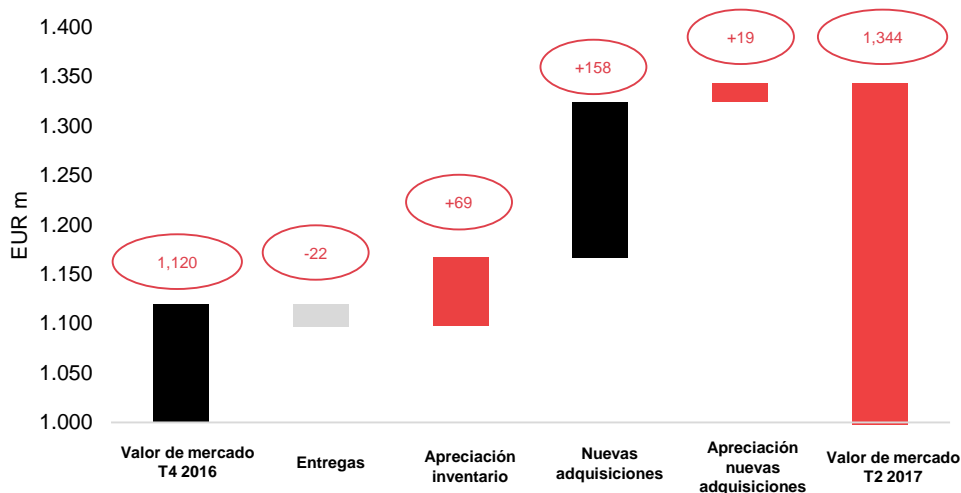
Suelo adquirido en Valencia en junio 2017 a un promotor restructurando su balance para el desarrollo de unas 400 viviendas

# NAV incrementó un 10% con la valoración semestral de Savills

## Resumen de la valoración

Viviendas/ m <sup>2</sup> construibles	10,694 / 1.25 M m <sup>2</sup>
Valor de mercado / por m <sup>2</sup> (EUR)	1.344 M / 1.076 por m <sup>2</sup>
Valor Final / por vivienda/ por m <sup>2</sup> (EUR)	3.114 M / 291k / 2.493 por m <sup>2</sup>
Costes de construcción pendientes / por vivienda / por m <sup>2</sup> (EUR)	1.256 M / 117k / 1.005 por m <sup>2</sup>

## Diciembre 2016 – Enero 2017



## Aspectos clave

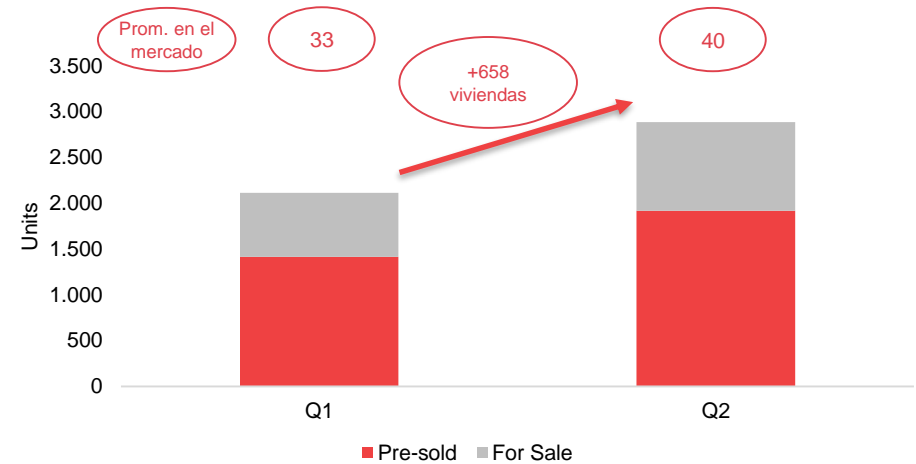
- Valoración de **acuerdo con los estándares RICS** <sup>(1)</sup>
- Valoración a través del método de descuento de flujos de caja, comparativo de ventas o valoración residual estática dependiendo de la tipología de activo
- **La valoración asume 0% de incremento anual de precios**
- **GAV (valor bruto de Mercado) aumentó a 1.344 M EUR + 224 M EUR** dividido en:
  - **Banco de suelo diciembre 2016: + 69 M EUR**
    - Entregados/vendidos (22 M EUR): 3 promociones han sido vendidas y entregadas, 7 promociones terminadas han sido vendidas
    - **Incremento like for like: 6%** basado en ventas reales de Neinor y en comparables de mercado
  - **Nuevas adquisiciones:** el suelo adquirido durante el primer trimestre valorado en **19 M EUR más (~12%) apreciación** debido a:
    - Localizaciones en áreas con fuerte incremento de precios
    - Fueron adquiridos con un descuento sobre precios de mercado debido a operaciones de portfolio o de naturaleza *off-market*

# Sólidas preventas: visibilidad de ingresos para la fase de expansión

## Sólidas preventas en el semestre más flojo del año

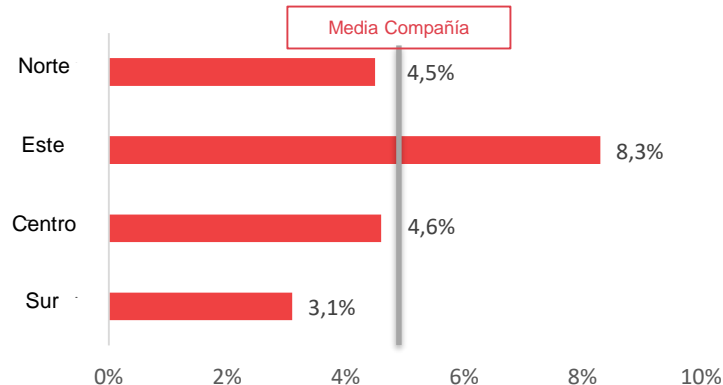
- ✓ **Ventas en T2 superaron en 26% las ventas de T1**
  - ✓ 721 viviendas (12% por encima de las expectativas acumuladas del año) pre vendidas en S1, 251 M EUR (20% por encima de expectativas acumuladas del año)
  - ✓ 4,8% incremento de precios capturado en el acumulado del año, en comparación con 0,9% de las expectativas de la compañía
  - ✓ Cumplimiento del plan de negocio acumulado del año: 46% en viviendas, 51% en volumen
  - ✓ Precio medio de venta 348k EUR<sup>(2)</sup>
  - ✓ Velocidad de venta 3+ viviendas/ mes por promoción activa
- ✓ **Pre-ventas acumuladas 596 M EUR – 1.797 viviendas**
  - ✓ Bajo ratio de cancelaciones: 2,5% en reservas, 0,7% en contratos<sup>(3)</sup>
  - ✓ Caja recibida hasta la fecha 55,9 M EUR
  - ✓ 65% de contratos, 35% de reservas

## Comercialización activa en 40 promociones<sup>(1)</sup>

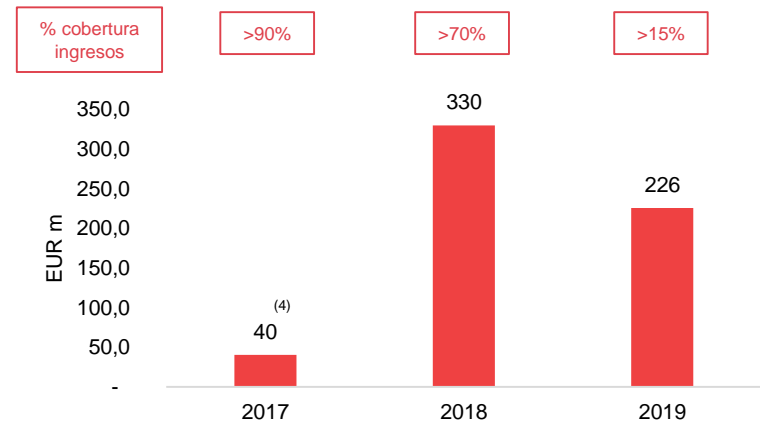


Explicación variación: 33 promociones activas en T1 incluyendo 2 promociones delegadas 100% pre vendidas que fueron entregadas en T2

## 4,8% incremento de precios capturado en el acumulado del año



## Visibilidad de preventas (M EUR)



Incremento de precios en S1 calculado comparado con precios al inicio de la comercialización. Cambio con respecto a la metodología del T1 donde el incremento de precios se media contra el plan de negocio 2017. Esta será la metodología a aplicar de aquí en adelante

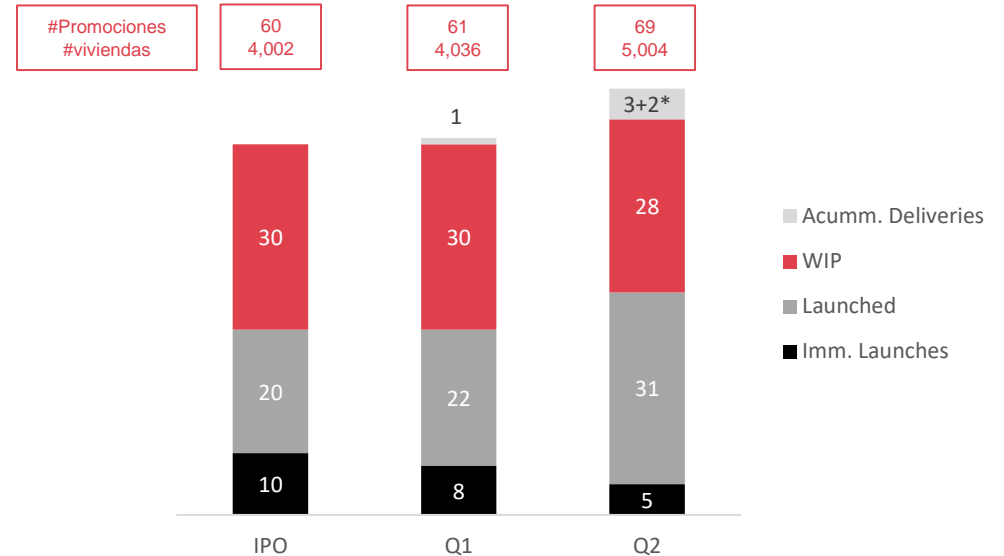
(1) La cifra incluye 3 promociones que estaban pre vendidas al 100% al final de 2016 e incluye 2 promociones que han sido entregadas durante el primer semestre: Las Salinas and Port Forum (2) Precio medio de venta depende de la tipología y región de las promociones en comercialización (3) Ratio de cancelación calculado como unidades canceladas en H1 2017 / (unidades al fin del periodo + unidades canceladas) (4) No incluye 27M EUR de entregas

# Actividad promotora: 64 promociones en producción

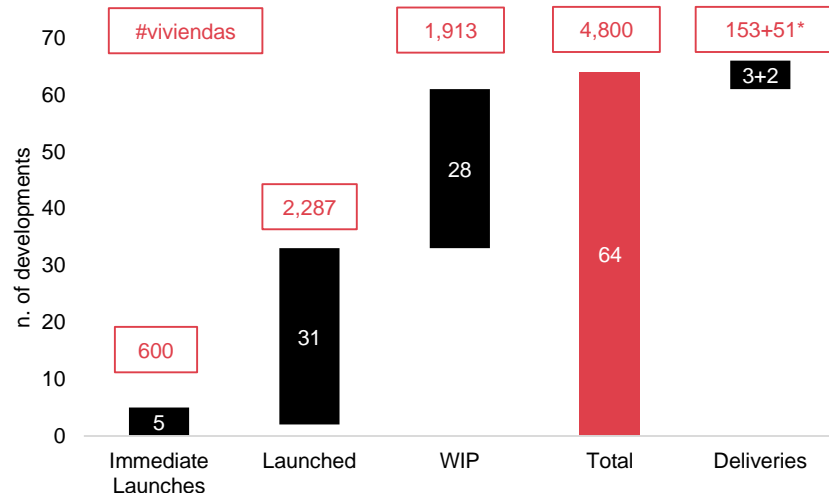
## Resumen de la actividad promotora del semestre

- ✓ **Actividad en el primer semestre**
  - ✓ 18 nuevos lanzamientos – 1.478 viviendas
  - ✓ 5 nuevas WIP (obra en curso) – 339 viviendas
- ✓ Promociones en producción al final de H1
  - ✓ 64 promociones / 4.800 viviendas
  - ✓ 44% del banco de suelo
- ✓ 28 promociones en construcción (WIP) – 1.913 viviendas. **En plazo y en coste**
- ✓ **Margen bruto WIP en torno al 30%**

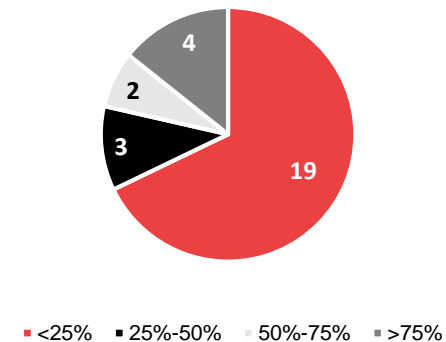
## Evolución de la actividad promotora



## Resumen de la actividad promotora



Grado de avance de obra en los 28 WIP



\*Las dos promociones (51 viviendas) que la compañía desarrolló como promotor delegado fueron entregadas exitosamente en el segundo trimestre

# Entregas en plazo y en coste: 153 viviendas en S1

## 3 promociones entregadas con éxito en S1

- ✓ **3\* promociones (153 viviendas) entregadas en S1 en tiempo y en plazo**
- ✓ **25,6 M EUR de ingresos con un margen bruto en torno al 27%**
- ✓ Las Salinas Homes y Port Forum Homes (113) entregadas en T2, a falta de 12 viviendas que se escriturarán 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 tres entregas

## T2: Las Salinas Homes



Ubicación	Fuengirola, Málaga
Viviendas (#)	58
m <sup>2</sup>	3,770
Compañía constructora	Sodelor
Comienzo de obra	T2 2016
Meses de construcción	9
Entrega	T2 2017
Pre-ventas en entrega	100%
Margen bruto (%) <sup>(1)</sup>	27%



(1) Las Salinas Homes fue adquirido en el portfolio Kutxabak como WIP (estructura inacabada)

\* Este número no incluye las 2 promociones delegadas (51 viviendas) que la compañía entregó en el segundo trimestre

## T1: Móstoles, Los Alerces



Ubicación	Móstoles, Madrid
Viviendas (#)	40
m <sup>2</sup>	4,525
Compañía constructora	Obenasa
Comienzo de obra	T2 2015
Meses de construcción	17
Entrega	T1 2017
Pre-ventas en entrega	100%
Margen bruto (%) <sup>(1)</sup>	c. 22%

(1) 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.

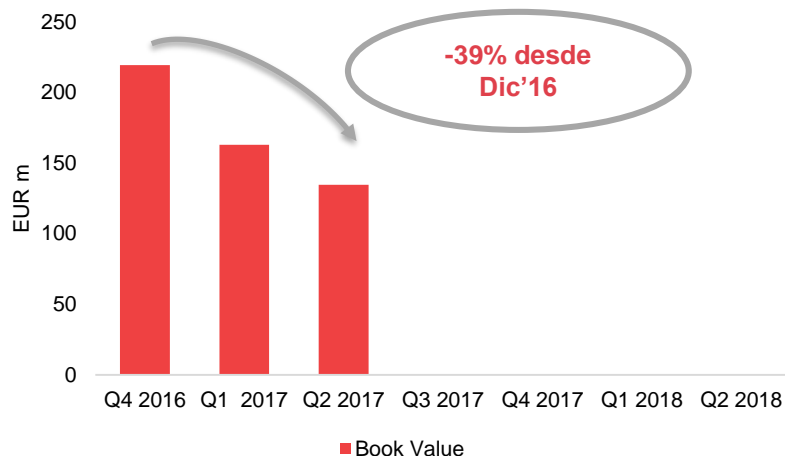
## T2: Port Forum Homes



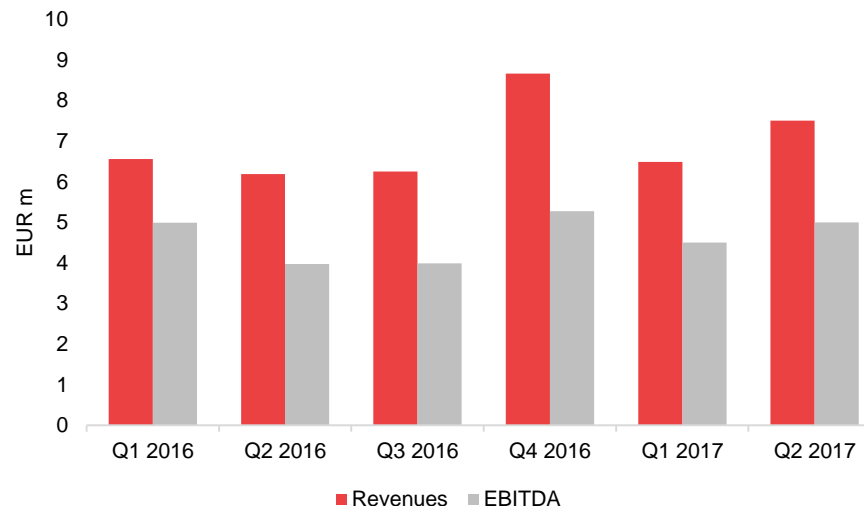
Ubicación	Sant Adrià de Besòs, Barcelona
Viviendas (#)	54
m <sup>2</sup>	5,337
Compañía constructora	San José
Comienzo de obra	T3 2015
Meses de construcción	20
Entrega	T2 2017
Pre-ventas en entrega	100%
Margen bruto (%) <sup>(1)</sup>	c. 30%

# Negocios complementarios generando caja

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



Ingresos *Servicing* y evolución del EBITDA



## Observaciones de *Legacy*

- ✓ 87<sup>(1)</sup>M ventas en S1, 16% por encima de las expectativas del acumulado del año
- ✓ Margen bruto de 3%<sup>(1)</sup> sobre valor contable
- ✓ 134M EUR de valor contable al final del semestre
- ✓ En línea para cumplir con los objetivos fijados en la OPV

## Observaciones de *Servicing*

- ✓ Activos bajo gestión estables en 1.500 M EUR
- ✓ Los activos gestionados permanecen estables debido a que la venta de activos se compensa con la entrada de nuevos activos
- ✓ 14 M EUR de ingresos en S1 (6% por encima de expectativas de la compañía en el acumulado del año) con 9.5 M EUR EBITDA.
- ✓ En línea para cumplir con los objetivos fijados en la OPV

(1) Incluye 2.7M 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" – 0.4 M EUR

### 3. RESUMEN FINANCIERO



CAÑADA HOMES – MARBELLA  
(MÁLAGA)

## 6 Aspectos financieros clave

- ✓ En línea con las **mejores prácticas de mercado**, Neinor Homes encargó a Deloitte un informe de auditoría de revisión limitada de las cuentas del primer semestre del año, **con opinión favorable**.
- ✓ Las cuentas del primer semestre del año cerraron con un **EBITDA<sup>1</sup> operativo positivo**, gracias al peso creciente del negocio promotor en la cuenta de resultados: 2 promociones entregadas durante el segundo trimestre, 3 en el semestre **con márgenes en línea con lo esperado**.
- ✓ **Los negocios complementarios representan casi el 80% de los ingresos** (descendiendo desde 90% en el primer trimestre).
- ✓ Savills ha valorado el banco de suelo del negocio promotor en **1.344 millones de euros a junio de 2017**, habiendo **incrementado un 20% el GAV** (valor de mercado bruto) con respecto a la valoración de diciembre 2016
- ✓ **Ratios de deuda sostenibles**: deuda neta de 301 M EUR, con un LTV de 20% y LTC de 29%
- ✓ **Las ventas de Legacy y la emisión primaria en la OPV** han permitido **el anticipo de adquisición de suelo** (casi 60% por encima de expectativas) mientras que la **caja disponible** se sitúa en **54 M EUR** al final del semestre.

1. EBITDA ajustado antes de la provisión por IBI



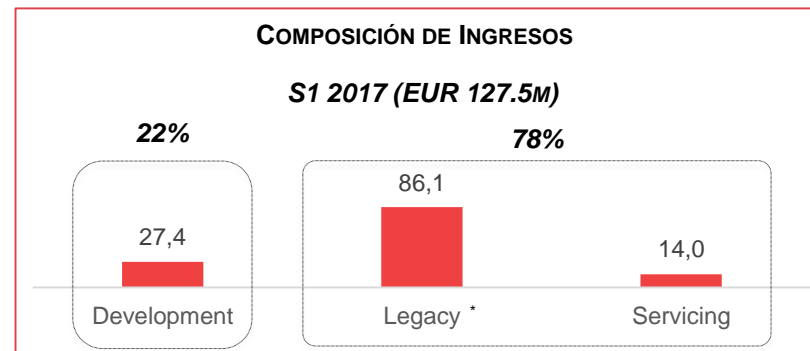
# P&G: EBITDA operativo positivo e incremento del peso del negocio promotor

P&G Consolidada (EUR m)	
€M	H1 2017
<b>Ingresos</b>	<b>127,5</b>
Margen Bruto	26,8
Margen Bruto (%)	21,0%
Gastos Operativos <sup>1</sup>	-25,6
Resultado (deterioro) inmovilizado <sup>2</sup>	0,4
<b>EBITDA Operativo</b>	<b>1,6</b>
Provisión IBIs <sup>3</sup>	-2,4
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>-0,8</b>
Amortización	-0,4
<b>Resultado Operativo (Pérdida)</b>	<b>-1,1</b>
Margen Operativo	-0,9%
Resultado Financiero	-3,1
<b>Resultado antes de Impuestos</b>	<b>-4,2</b>
Impuestos	0,0
<b>Resultado Neto</b>	<b>-4,2</b>

- Los valores no muestran ni el MIP (15€M del cual 14.4€M fijo y 0.6€M variable), pagado en su totalidad por parte de Lone Star ni los costes de salida a bolsa (2.1€M).
- El importe se refiere a la venta de 2.7M€ de activos no corrientes de Legacy, 0.4M€ por encima del valor contable.
- El 1 de enero 2017 se registró la provisión anual de IBI (4.7€M). A fecha 30 de junio, la provisión pendiente para H2 2017 es de 2.4M€

- ✓ **EBITDA Operativo positivo:** EUR 1.6m vs. EUR -2.2m en Q1
- ✓ Visibilidad sobre ingresos futuros gracias a unas **excelentes preventas en S1 de EUR 251m, lo que conlleva un Order Book acumulado de EUR 596m**
- ✓ **Sólido nivel de ingresos (9% por encima de las estimaciones).** Negocios auxiliares continúan liderando la PyG con sólidos ingresos en Legacy (EUR 87m) y estables en Servicing (EUR 14m).
- ✓ **Incremento del Margen Bruto de 14.9% en Q1 a 21%,** gracias al **mayor peso del Core business en P&G:** 3 promociones entregadas (153 unidades\*) en plazo y con márgenes en línea con lo esperado.

\* Las 2 promociones entregadas en Q2 constan de 113 unidades. 101 se entregaron en junio, y 12 se entregaran en Q3.



\* Incluye i) 84.4M€ de ventas y ii) 1.7M€ de Otros Ingresos vinculados a Legacy (alquileres, etc.). El dato no incluye 2.7M€ de ventas de activos no corrientes de Legacy.

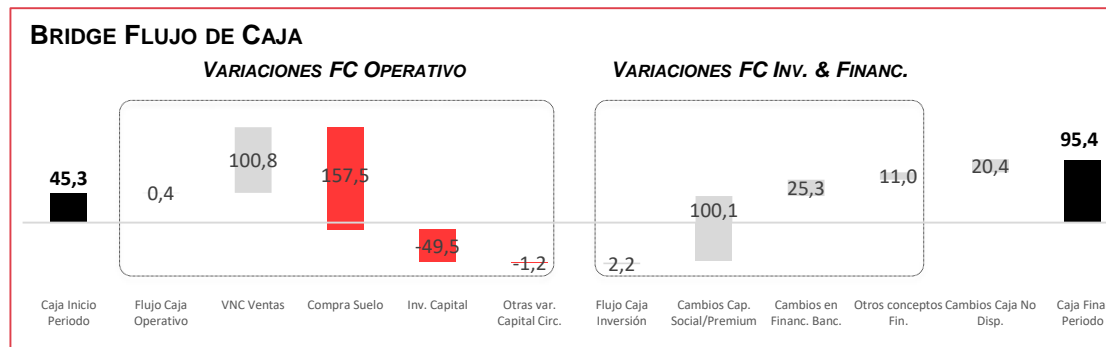
**Core business empieza a tener peso en la P&G: el negocio promotor representa ahora 20% de los ingresos**

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

## Resumen Flujo de Caja (en €M)

€M	H1 2017
Resultado antes de Impuestos <sup>1,2</sup>	-4,2
Ajustes	4,6
Amortización	0,4
Resultado Financiero	3,1
Var. Provisiones	1,6
Resultado (deterioro) inmovilizado	-0,4
<b>Flujo de Caja Activ. Explot.</b>	<b>0,4</b>
<b>Var. Capital Circulante</b>	<b>-107,3</b>
Var. Existencias	-106,2
Valor Neto Contable de Ventas	100,8
Compra de Suelo	-157,5
Capex	-49,5
Otras var. Capital Circulante <sup>3</sup>	-1,2
<b>Flujo de Caja Operativo Neto</b>	<b>-106,9</b>
<b>Flujo de Caja de Inversión</b>	<b>2,2</b>
<b>Flujo de Caja Libre</b>	<b>-104,7</b>
<b>Flujo de Caja de Financiación</b>	<b>136,4</b>
Var. Capital Social/Premium <sup>2,4</sup>	100,1
Var. Financiación Bancaria	25,3
Var. Pago Diferido del Suelo <sup>5</sup>	14,1
Resultado Financiero	-3,1
<b>Flujo de Caja Neto</b>	<b>31,8</b>
Var. Caja No Disponible	20,4
<b>Caja Inicio del Periodo</b>	<b>45,3</b>
<b>Caja Final de Periodo</b>	<b>95,4</b>

- ✓ **Flujo de Caja operativo positivo: EUR 0.4m** (pre EUR 2.1m de Costes IPO no recurrentes).
- ✓ **Flujo de Caja libre negativo en EUR 104.7m** (pre EUR 2.1m de Costes IPO no recurrentes):
  - ✓ Fuerte **inversión en Development** por más de EUR 200m: i) aceleración en la compra de suelo (EUR 157.5m) y ii) *ramp up* del negocio de Development (Capex EUR 49.5m)
  - ✓ **Aceleración desinversión Legacy**
- ✓ **Flujo de Caja libre negativo en EUR 104.7m financiado** principalmente con **EUR 100m de ampliación de capital en la salida a bolsa.**
- ✓ **Flujo de Caja neto positivo en EUR 31.8m.** En septiembre, la Compañía tendrá que pagar c. EUR 25m de pago diferido de suelo por la compra del portfolio *Las Rozas/Estepona*.



- El resultado antes de impuestos no incluye gastos de salida a bolsa (2.1€M), pero la Caja al final del periodo sí los incluye
- Los valores no incluyen el MIP (15€M del cual 14.4M€ fijo y 0.6M€ variable), pagado en su totalidad por parte de Lone Star.
- Otras variaciones del Capital Circulante incluye Variación en Deudores, Caja No Disponible, Acreedores (excluyendo el Pago Diferido del Suelo) y otros Pasivos Corrientes
- Incluye: 100M€ de ampliación de capital, -1.4M€ de autocartera y +1.5M€ de reclasificación contable
- Por prudencia, el Pago Diferido del Suelo se considera deuda.

**Toda la caja generada se ha reinvertido en suelo finalista de alta calidad**

# Balance Consolidado: Incremento de activos y fuerte posición de caja

## Resumen Balance Consolidado (en EUR m)

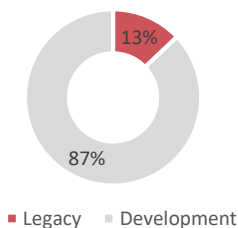
€M	Q1 2017	EoP 2016	Variación	
Inmovilizado Material	1,6	1,6	0,0	0,4%
Inversiones Inmobiliarias	10,5	12,9	-2,4	-18,3%
Otros Activos No Corrientes	1,3	1,1	0,2	14,7%
<b>Activo No Corriente</b>	<b>13,3</b>	<b>15,5</b>	<b>-2,2</b>	<b>-14,2%</b>
Existencias	1.029,1	925,4	103,7	11,2%
Deudores	51,8	29,6	22,2	74,8%
Caja y Equivalentes	95,4	45,3	50,1	110,5%
<b>Activo Corriente</b>	<b>1.176,3</b>	<b>1.000,3</b>	<b>176,0</b>	<b>17,6%</b>
<b>Total Activo</b>	<b>1.189,6</b>	<b>1.015,8</b>	<b>173,8</b>	<b>17,1%</b>
Deuda Bancaria (l/p)	17,6	26,6	-9,0	-33,8%
Otros Pasivos No Corrientes	0,7	0,4	0,3	93,7%
<b>Pasivo No Corriente</b>	<b>18,3</b>	<b>27,0</b>	<b>-8,7</b>	<b>-32,1%</b>
Deuda Bancaria (c/p)	311,4	277,1	34,3	12,4%
Acreedores (1)	71,8	49,2	22,6	45,8%
Otros Pasivos Corrientes	63,3	31,5	31,8	100,8%
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>446,5</b>	<b>357,8</b>	<b>88,7</b>	<b>24,8%</b>
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>724,8</b>	<b>631,0</b>	<b>93,8</b>	<b>14,9%</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio Neto</b>	<b>1.189,6</b>	<b>1.015,8</b>	<b>173,8</b>	<b>17,1%</b>

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

✓ **Balance total de ~EUR 1.2 bn.** Patrimonio neto de EUR 725m y Pasivo total de EUR 465m

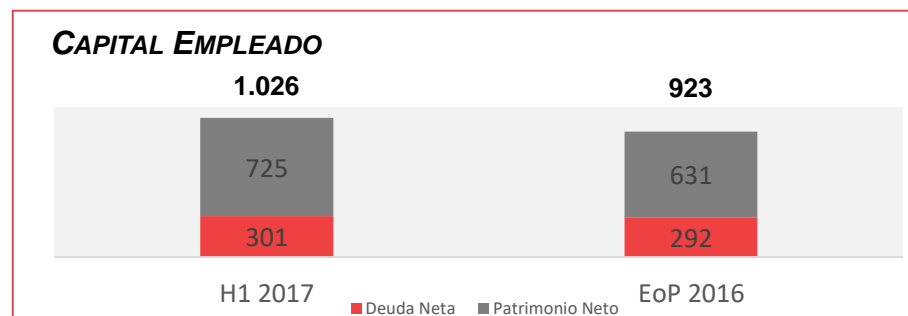
✓ **Development representa 87% del total de Existencias e Inversiones Inmobiliarias**

€M	Q1 2017	EoP 2016
Inversiones Inmob.	10,5	12,9
Existencias	1.029,1	925,4
<b>Total Existencias</b>	<b>1.039,6</b>	<b>938,3</b>
Legacy	134,5	219,4
Development	905,1	718,9



✓ **Fuerte posición de caja (EUR 95m) – EUR 54m disponible**

✓ **Capital Empleado de EUR 1.0 bn.**



**Sólido Balance de ~EUR 1.2Bn y EUR 1.0Bn de Capital Empleado**

# Capital Circulante: Incremento de la actividad promotora

## Capital Circulante (en EUR m)

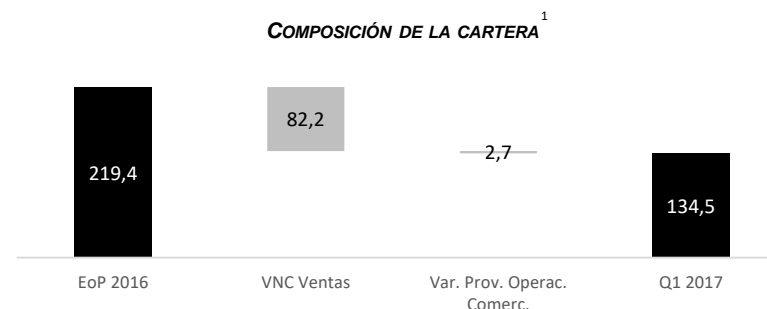
€M	Q1 2017	EoP 2016	Variación	
Inversiones Inmobiliarias	10,5	12,9	-2,4	-18%
Existencias	1.029,1	925,4	103,7	11%
Deudores	51,8	29,6	22,2	75%
Cuentas Comerciales a Cobrar	21,5	20,6	0,9	5%
Impuestos a Cobrar	30,3	9,1	21,2	235%
Cuentas Cobrar Acc./ LS	-	-	0,0	0%
Otros Activos Corrientes	0,0	0,0	0,0	-83%
Caja y Equivalentes - No Disponible	41,8	21,4	20,4	95%
<b>Activo Corriente (Ajustado)<sup>1</sup></b>	<b>1.133,2</b>	<b>989,3</b>	<b>144,0</b>	<b>14,6%</b>
Acreedores	(45,8)	(37,4)	-8,4	23%
Provisiones	(7,9)	(9,1)	1,2	-13%
Cuentas Comerciales a Pagar <sup>2</sup>	(31,4)	(20,8)	-10,6	51%
Impuestos a Pagar	(3,4)	(4,4)	1,0	-22%
Cuentas Pagar Acc. / LS	(3,1)	(3,1)	0,0	0%
Otros Pasivos Corrientes	(63,3)	(31,5)	-31,8	101%
<b>Pasivo Corriente (Ajustado)<sup>3</sup></b>	<b>(109,1)</b>	<b>(68,9)</b>	<b>-40,2</b>	<b>58,4%</b>
Otros Pasivos No Corrientes	(0,7)	(0,4)	-0,3	94%
<b>Pasivo No Corriente</b>	<b>(0,7)</b>	<b>(0,4)</b>	<b>-0,3</b>	<b>93,7%</b>
<b>Capital Circulante Ajustado</b>	<b>1.023,4</b>	<b>920,0</b>	<b>103,4</b>	<b>11,2%</b>

✓ **El Capital Circulante se ha incrementado en más de EUR 100m a EUR 1Bn en H1**, debido a la compra de suelo e inversión en Capex

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 (13% DE LAS EXISTENCIAS)



1. Incluye Existencias e Inversiones Inmobiliarias

#### DEVELOPMENT (87% DE LAS EXISTENCIAS)



2. A partir de H1, el valor de Obra en curso no incluye promociones lanzadas cuya construcción todavía no está en marcha.

3. GAV en función de la valoración de Savills a fecha 30 de junio 2017

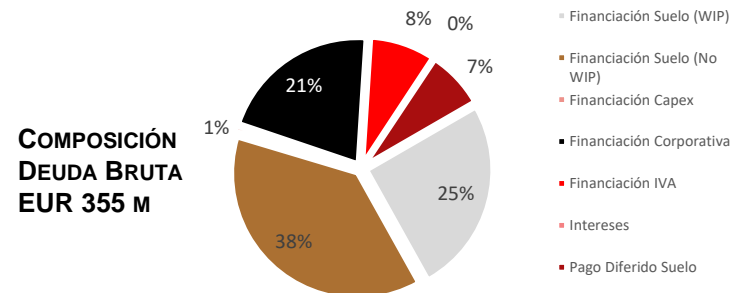
**Capital Circulante ajustado se ha incrementado hasta EUR 1.023m. Development representa 87% de las existencias**

# Deuda Neta: ratios de deuda moderados

## Deuda Neta (en EUR m)

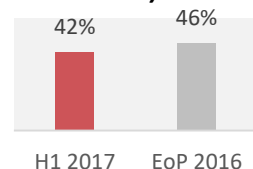
€M	Q1 2017	EoP 2016	Variación	
<b>Deuda Bruta</b>	<b>355,0</b>	<b>315,6</b>	<b>39,4</b>	<b>12,5%</b>
<b>Deuda Bancaria (I/p)</b>	<b>17,6</b>	<b>26,6</b>	<b>-9,0</b>	<b>-33,8%</b>
Financiación Corporativa	17,6	26,6	-9,0	-33,8%
<b>Deuda Bancaria (c/p)</b>	<b>311,4</b>	<b>277,1</b>	<b>34,3</b>	<b>12,4%</b>
Financiación Suelo	223,5	202,2	21,3	10,5%
WIP	89,6	71,9	17,7	24,6%
No WIP	133,9	130,3	3,6	2,8%
Financiación Capex	2,0	2,1	-0,1	-6,9%
Financiación Corporativa	56,3	65,6	-9,3	-14,2%
Financiación IVA	29,3	6,9	22,4	324,9%
Intereses	0,3	0,2	0,1	47,4%
<b>Otra Deuda</b>	<b>26,0</b>	<b>11,9</b>	<b>14,1</b>	<b>118,9%</b>
Pago Diferido del Suelo <sup>1</sup>	26,0	11,9	14,1	118,9%
<b>Caja Disponible</b>	<b>53,6</b>	<b>23,9</b>	<b>29,7</b>	<b>124,0%</b>
<b>Deuda Neta</b>	<b>301,4</b>	<b>291,6</b>	<b>9,8</b>	<b>3,4%</b>

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

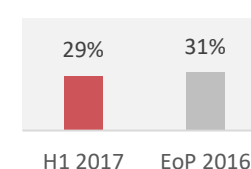


## RATIOS

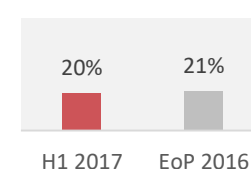
### DEUDA NETA / PATRIM.



### LTC



### LTV

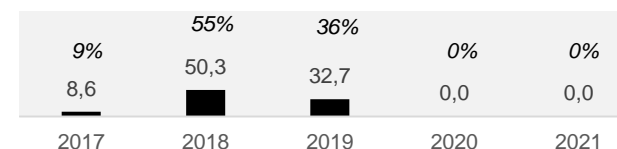


LTC= Deuda Neta / (Existencias + Inv. Inmob.)

LTV= Deuda Neta / GAV

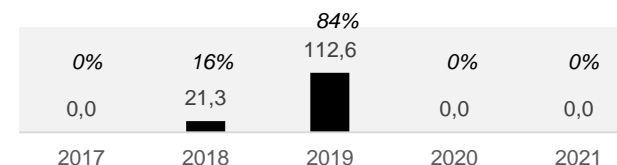
## REPAGO DE LA DEUDA

### FINANCIACIÓN SUELO WIP & CAPEX (EUR 92M – VIDA MEDIA 1,3YR)<sup>2</sup>



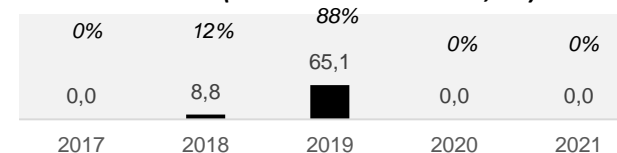
2. Repago en función de las entregas. Periodo de carencia adicional no incluido (promedio 18 meses). Aprox. 80M€ de deuda tiene un fecha de vencimiento >2022

### FINANCIACIÓN SUELO NO WIP (EUR 134 – VIDA MEDIA 1,8YR)<sup>3</sup>



3. En cuanto empiece la obra, el repago se renegocia y se suele aplazar hasta la entrega.

### FINANCIACIÓN CORPORATIVA (EUR 74M – VIDA MEDIA 1,9YR)



**Deuda Neta EUR 301m. LTC < 30% y LTV de ca. 20%**

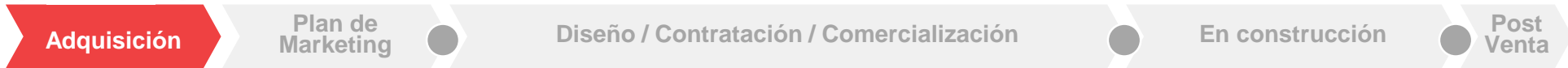
## 4. CASOS DE ESTUDIO



**PLAZA EUROPA 14 HOMES –  
L'HOSPITALET DE LLOBREGAT  
(BARCELONA)**

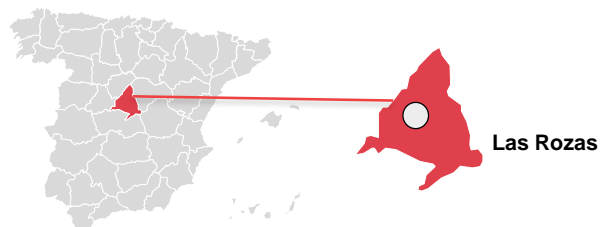
# Adquisición: Las Rozas (Madrid)

← 9 semanas →



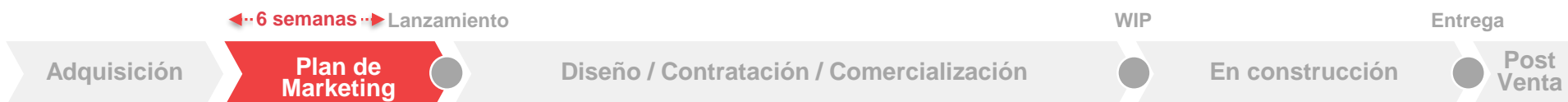
- ✓ Suelo prime en una de las mejores zonas residenciales de Madrid en **el 5º municipio con mayor renta per cápita en España**
- ✓ Dicho suelo permitirá la promoción de un **gran complejo residencial con espaciosas zonas comunes**
- ✓ **Atractivo precio de compra** dado que se compró un portfolio de 4 activos y al elevado importe que ha reducido la competencia potencial

Ubicación	Las Rozas, Madrid
Viviendas (#)	336
m <sup>2</sup>	41,088
Fecha de adquisición	jun-17
Tipología de vendedor	Promotora
Tipo de operación	Porfolio
Due Diligence legal	Cuatrecasas
Due Diligence técnica	Hill International
Marge bruto objetivo (%) <sup>(1)</sup>	c. 25%



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

# Próximo lanzamiento<sup>(2)</sup>: Mairena Homes



- ✓ **Primera promoción en Sevilla**
- ✓ El suelo se ubica en **Mairena de Aljarafe**, un **área de expansión** al Suroeste de Sevilla que atrae fundamentalmente a jóvenes parejas debido a la falta de product de obra nueva en la ciudad
- ✓ Mairena Homes dispondrá de piscina comunitaria y amplias terrazas
- ✓ **Inicio de comercialización esperado en T4 2017**

Ubicación	Mairena de Aljarafe, Sevilla
Viviendas (#)	144
Área construible (m <sup>2</sup> )	17,284
Mercado objetivo	Clase media
Calidades	Media, BREEAM
Tipo de unidades	2B, 3B, 4B
Marge bruto objetivo %(1)	26%



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

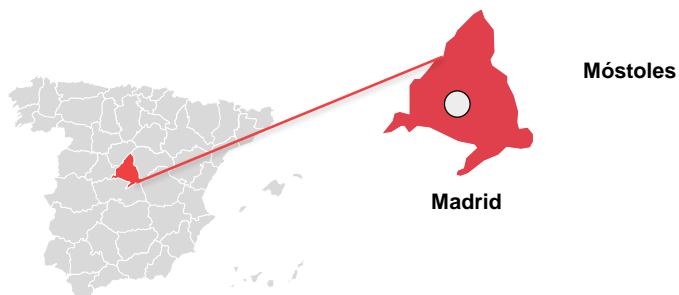


# Lanzamiento: Vía Homes



- ✓ Promoción **que destaca por su diseño** ubicada en Móstoles, al Sur de Madrid
- ✓ La comercialización de Vía Homes comenzó en T2, alcanzando en torno **a un 30% de preventas al final del semestre, habiendo capturado un incremento de precios del 5.6%**

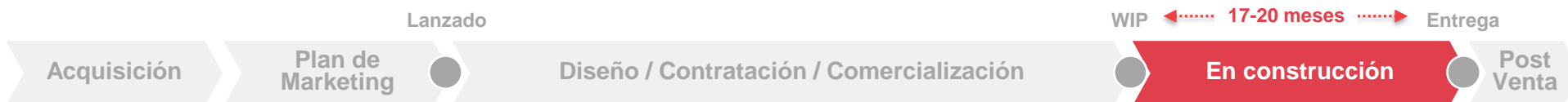
Ubicación	Móstoles, Madrid
Viviendas (#)	70
Área construible (m <sup>2</sup> )	7,690
Comienzo de comercialización	Q2 2017
Pre-ventas acumuladas	30%
Arquitecto	BOD
Agente inmobiliario	Magnum Partners
Margen bruto (%) <sup>(1)</sup>	c. 22%



Representación exterior (WIP)

(1) El margen bruto objetivo hace referencia al margen bruto de la promoción Estimado durante el análisis previo a la compra. Vía Homes fue parte de la adquisición original a Kutxabank, y arrastra el valor de libros del banco

# WIP: Urduliz Homes

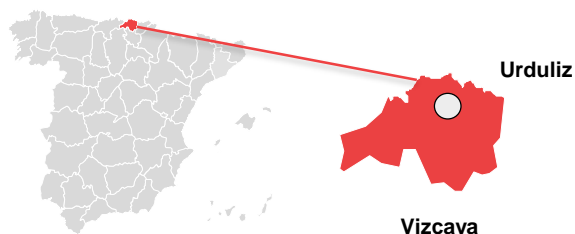


- ✓ **Urduliz** es una ciudad de más de 4.000 habitantes ubicada 20km al Noreste de Bilbao. La compañía tiene un banco de suelo de más de 400 viviendas en la ciudad y ha trabajado en la elaboración del plan general, centrándose en el producto y en la calidad
- ✓ **Entrega esperada en T4 2017, el primero de las 11 promociones de Neinor en la ciudad**
- ✓ **Neinor Experience** se encuentra actualmente trabajando en el proceso de entrega

<b>Ubicación</b>	Urduliz, Vizcaya, Basque Country
<b>Viviendas (#)</b>	16
<b>Área construible (m<sup>2</sup>)</b>	1,655
<b>Compañía constructora</b>	Urbelan
<b>Grado de progreso</b>	95%
<b>Entrega esperada</b>	T4 2017
<b>% de pre-ventas</b>	100%
<b>Presupuesto (2)</b>	En coste
<b>Plazo</b>	En plazo
<b>Margen bruto (%)<sup>(1)</sup></b>	+30%



Construcción en progreso



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

## 5. RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA



VÍA HOMES – MÓSTOLES  
(MADRID)

# Responsabilidad social corporativa: Liderando la transformación del sector

## ✓ Institucionalización

- **Gobierno Corporativo Fuerte**
  - **El Consejo de Administración ha aprobado las siguientes políticas de mejores prácticas:** autocartera, dividendos, inversión y financiación, selección y retribución de miembros del Consejo, reglas para el foro de accionistas
  - **Adquisición de suelo: Código de Buenas Prácticas** lanzado en junio, firmado por el 60% de los agentes inmobiliarios que trabajan con la compañía
  - **Impuestos:** El Consejo aprobó la adhesión voluntaria al Código de Buenas Prácticas de la Agencia Tributaria Española
- **Industrialización**
  - **Seguridad y Salud:** 17 auditorías en promociones durante S1 2017. Índice de incidentes 24% debajo de la media nacional
  - **Evaluación periódica de proveedores:** 119 compañías homologadas fueron re-evaluadas en los últimos doce meses
- **Neinor 3.0:** 11 planes de acción aprobados y en curso para conseguir la transformación digital

## ✓ Producto de alta calidad

- **BREEAM:** 19 promociones en fase de diseño han obtenido la certificación durante el semestre
- **Mobility Pack:** lanzado en abril en colaboración con Ilunion, ofrece soluciones a clientes ancianos y discapacitados
- **Libro Blanco:** versión 9 será aprobada en septiembre con una nueva evolución en el producto y en el proceso de industrialización

## ✓ Cliente

- **Nueva App Neinor Experience :** versión 2.0 lanzada en junio para mejorar la información entre compradores y la compañía
- **Family Protection:** lanzada en T2 en colaboración con la aseguradora CNP. Disponible en 10 promociones

## 6. PREGUNTAS



ALBORADA HOMES – BENAHAVÍS  
(MÁLAGA)

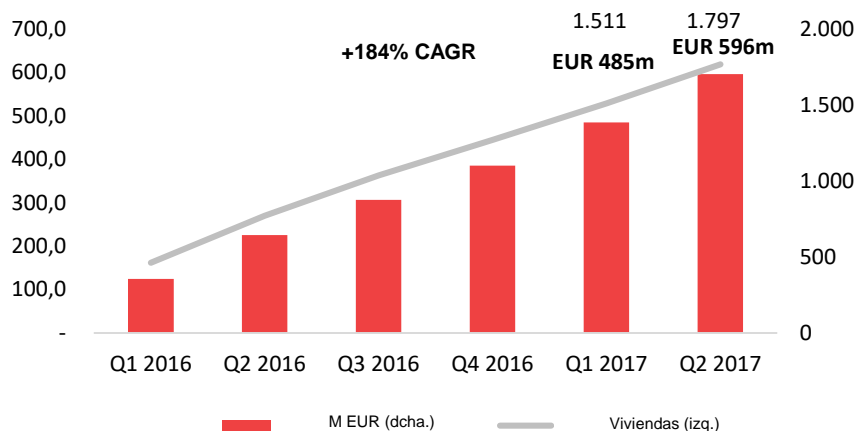
# APÉNDICE



PALACIO HOMES – CORDOBA (ANDALUCÍA)

# APÉNDICE: Progresión trimestral

### Libro de pedidos (EUR m LHS – # units RHS)



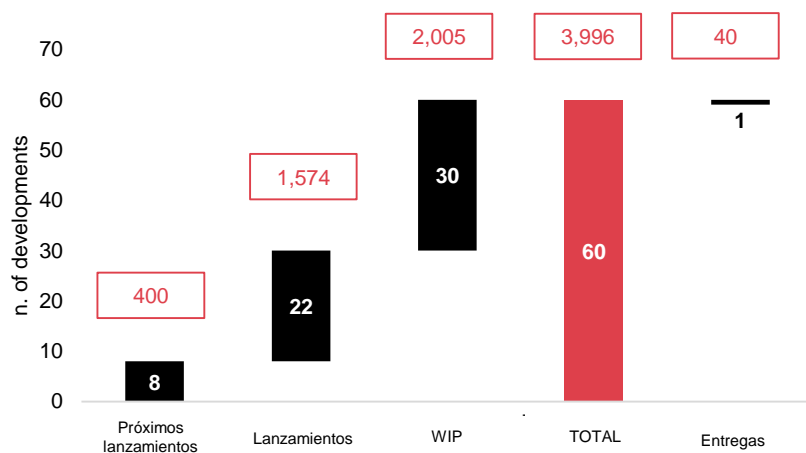
### Variación libro de pedidos

#### 286 viviendas de variación neta

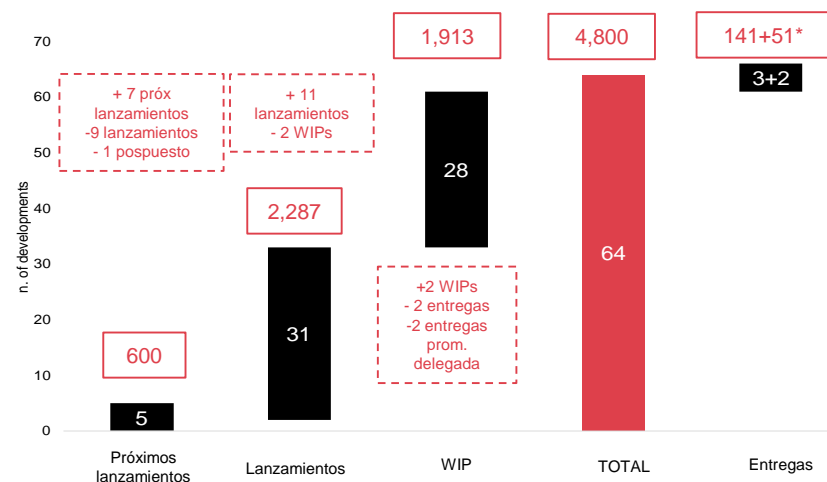
- + 402 pre-ventas en T2
- 15 cancelaciones
- 101 entregas\*

\*Al 30 de junio, 12 de las 113 unidades de Las Salinas y Port Forum estaban pendientes de escriturar

### Actividad promotora T1 2017



### Actividad promotora T2 2017



\*En T2, las dos promociones (51 viviendas) que la compañía promovió como promotor delegado fueron entregadas, mientras que en el T1 figuraban en la categoría WIP

# APÉNDICE: Valoración Savills junio 2017 – detalle por región

	Norte	Este	Levante	Sur	Centro	TOTAL	TOTAL 31.12.16	Dif.	%
Número de viviendas	2,449	1,911	658	2,988	2,688	10,694	9,025	1,669	18%
Área construible m <sup>2</sup>	274,631	209,185	77,034	360,950	327,215	1,249,013	1,036,131	212,882	21%
Valor final de venta (M EUR)	732	620	150	712	900	3,114	2,549	565	22%
Precio medio de venta por unidad (EUR)	298,813	324,361	228,096	238,338	334,817	291,179	282,385	8,795	3%
Precio medio por m <sup>2</sup> (EUR)	2,665	2,963	1,948	1,973	2,750	2,493	2,460	33	1%
Costes de construcción pendientes (M EUR)	287	208	82	338	340	1,256	1,021	235	23%
Costes de construcción pendientes por vivienda (EUR)	117,198	108,969	124,729	113,185	126,566	117,424	113,077	4,348	4%
Costes de construcción pendientes por m <sup>2</sup> (EUR)	1,045	995	1,065	937	1,040	1,005	985	20	2%
Valor de mercado (M EUR)	323	326	42	252	400	1,344	1,120	224	20%
Valor de mercado por m <sup>2</sup> (EUR)	1,177	1,558	546	699	1,224	1,076	1,081	-5	0%



