

ALEA HOMES - MADRID  
ENTREGADA Q3 2020



**Neinor**  
HOMES

**Q3 2020**

**PRESENTACIÓN DE RESULTADOS**

> 29 OCTUBRE 2020

# DISCLAIMER

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



**Borja García**  
**Egotxeaga**  
*Consejero Delegado*



**Jordi Argemí García**  
*Consejero Delegado*  
*Adjunto / Director*  
*Financiero*



**José Francisco**  
**Cravo**  
*Director de IR*

**1**

—  
Evolución  
financiera y del  
negocio

**2**

—  
Preguntas y  
Respuestas

**A**

—  
Apéndice

# INDICADORES FUNDAMENTALES SÓLIDOS

## DÉFICIT DE OFERTA DE VENTA Y ALQUILER

- ▶ **Gran déficit de vivienda:** Desde 2017, las seis regiones donde Neinor está presente han acumulado un **déficit de producción de 134k unidades** debido a que los **inicios de obras no han sido suficientes para compensar el crecimiento demográfico**.
- ▶ En 2019, cuando los **inicios de obra** llegaron al **pico del ciclo actual**, había un **déficit de producción de 69k unidades**.
- ▶ **El déficit de producción se agravará en los próximos años:** en 2020, los **inicios de obra** han caído un **28% vs 2019**.

### Regiones Neinor 6 regiones de mayor crecimiento



Región	Población	Crecimiento	Stock de	Habitante	Requerimiento	Transacciones	Inicios de Obra			Déficit / excedente de vivienda
	2020 <sup>1</sup>	YoY	Vivienda <sup>5</sup>	por Stock	de viviendas <sup>3</sup>	Obra Nueva	2019	2020 <sup>4</sup>	(YoY%)	
Madrid	6.75	105,777	3.01	2.2	47,204	9,211	21,530	17,512	-19%	-25,674
Barcelona	5.64	59,840	2.65	2.1	28,158	4,613	9,052	7,314	-19%	-19,106
Levante <sup>2</sup>	4.45	50,382	2.77	1.6	31,353	7,190	10,215	10,114	-1%	-21,138
Sevilla	1.96	7,558	0.91	2.2	3,496	1,893	3,565	796	-78%	69
Malaga	1.68	22,287	0.92	1.8	12,162	3,393	8,770	4,156	-53%	-3,392
Vizcaya	1.14	5,733	0.55	2.1	2,779	1,111	2,772	452	-84%	-7
<b>Total Neinor</b>	<b>21.6</b>	<b>251,577</b>	<b>10.81</b>	<b>2.0</b>	<b>125,152</b>	<b>27,411</b>	<b>55,904</b>	<b>40,344</b>	<b>-28%</b>	<b>-69,248</b>
Resto de España	25.7	141,344	14.98	1.7	88,977	23,312	40,449	24,812	-39%	-48,528
<b>Total España</b>	<b>47.3</b>	<b>392,921</b>	<b>25.79</b>	<b>1.8</b>	<b>214,129</b>	<b>50,723</b>	<b>96,353</b>	<b>65,156</b>	<b>-32%</b>	<b>-117,776</b>
% Neinor	46%	64%	42%		58%	54%	58%	62%		

# RESIDENCIAL

## EL SECTOR MEJOR POSICIONADO DENTRO DEL INMOBILIARIO



### > **Vivienda:** De un refugio al núcleo de nuestras vidas

- También se ha convertido en **nuestra oficina, gimnasio, escuela y centro de ocio**
- Los compradores buscan **más espacio, terrazas y entornos más saludables**
- **De ciudades grandes y congestionadas a preferir el estilo de vida de las áreas suburbanas**

### > **Precios:** Se han mantenido después del confinamiento. ¿Por qué?

- Una **política monetaria relajada** está manteniendo **bajos los costes de las hipotecas**
- **Políticas fiscales expansivas** para preservar el **empleo y los ingresos de los hogares**
- **El ratio de ahorro de los hogares** ha subido y los compradores potenciales tienen **más ahorros para pagar el primer depósito**

### > **Neinor:** Preparados para adoptar los cambios en un mundo post Covid

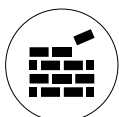
- En Neinor Homes estamos **centrados en cubrir las necesidades, las preferencias cambiantes y las aspiraciones de nuestros clientes**
- **Nunca hemos estado mejor posicionados financiera, operacional y tecnológicamente para afrontar este reto**
- Excelente **producto de 1ª residencia + Mejores localizaciones + Suelo comprado a los precios correctos**

# Q3 2020 RESUMEN EJECUTIVO



## 3Q20 Resultados financieros creciendo con las entregas

- > 3Q20: €96m ingresos / €19m EBITDA / BN €15m (+17% YoY)
- > 9M20: €197m ingresos / €34m EBITDA / BN €22m



## Actividad de ventas y progreso de construcción

- > 400 unidades pre-ventas durante 3Q20 y 1.086 en 9M20 (+4% YoY)
- > Obtenido CFOs<sup>1</sup> para el 100% de las entregas y LPOs<sup>2</sup> para el 80%<sup>3</sup>



## Cómoda posición de balance

- > Neinor dispone de una liquidez de €115m de caja y un 20% LTV



## Adquisición de Renta Garantizada con 2.500 unidades bajo gestión

- > Neinor se ha convertido en la única plataforma residencial en España que incorpora totalmente la cadena de valor del alquiler

Neinor  
ALBORADA HOMES  
HOW FLA  
←

1

# Evolución financiera y del negocio



**ALBORADA HOMES – MÁLAGA**  
*Entregada Q2 2020*

# Q3 2020 RESULTADOS OPERATIVOS DESTACADOS

FOTO SEPTIEMBRE 2020

PROGRESO 9M 2020


**Actividad Promotora**
**c. 10.300 units**

Banco de suelo

**c. 4.800 units**

WIP &amp; FP

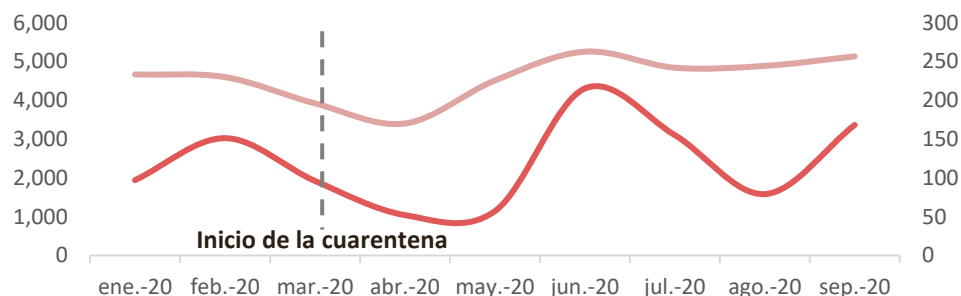
**+1.700**

CFO's

**1.364**

LPO's

**503**
**(27% Margen Bruto)**  
 Entregas

**Leads**


Datos Mensuales — Leads (Lzq.) — Pre-ventas (Der.)

**Comportamiento de**
**ventas resiliente**
**Leads +18% YoY**
**Pre-ventas +4% YoY**

**Actividad pre-ventas**
**3.069 (€1.000m)**

Unidades / pre-ventas acumuladas

**1.086 uds.**

Pre-ventas en 9M

**Sin repunte en cancelaciones<sup>1</sup>**

En línea con los años anteriores


**Calidad pre-ventas**
**86%**  
**(+5pp QoQ)**

Contratos Privados

**17%**

 Media de contratos pagados  
 (de 20% de depósito)

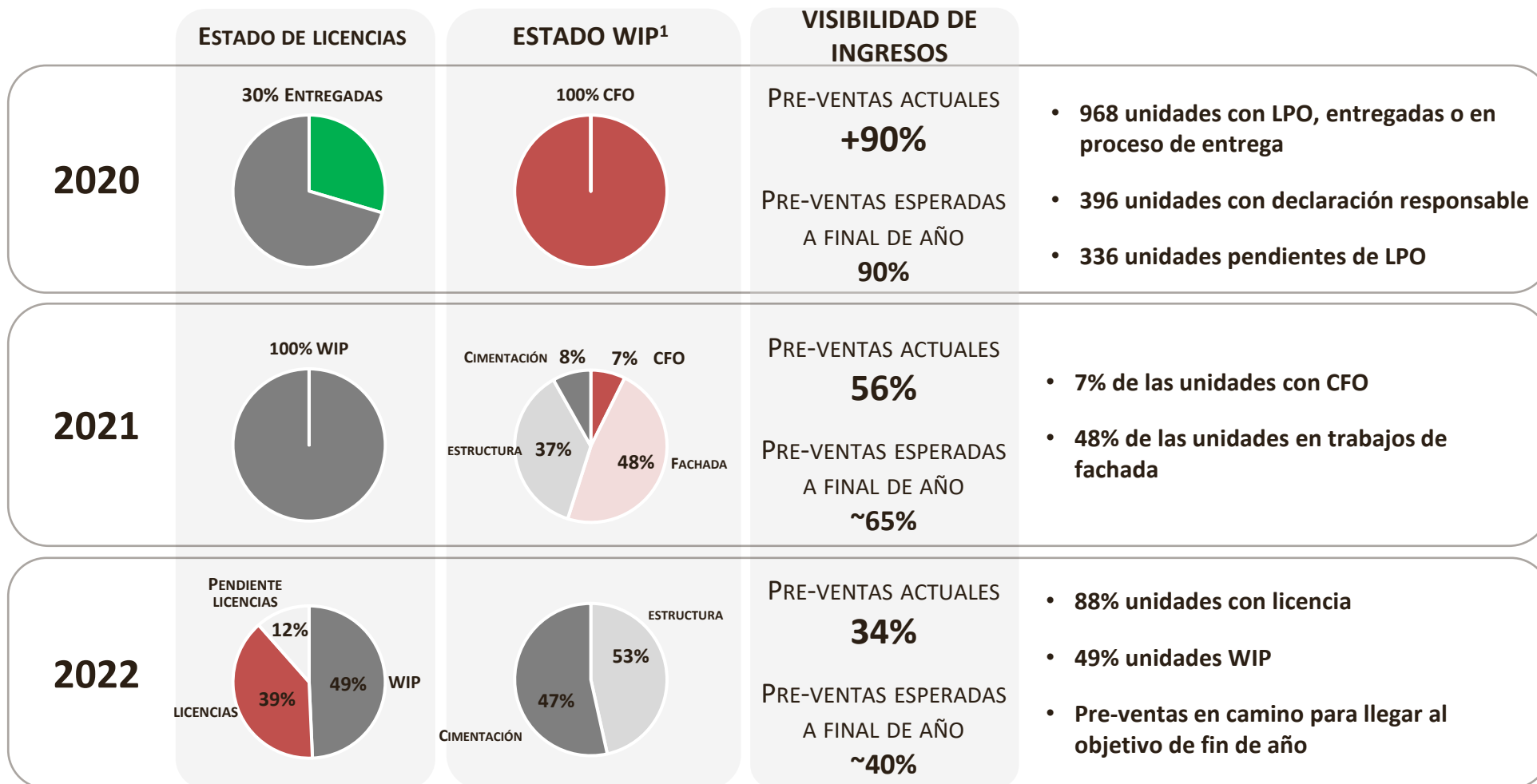
**2.094 (c. 68%)**

 Unidades con seguro de  
 Protección familiar

1. Media móvil de 12 meses de el ratio de cancelaciones, excluyendo el efecto de las cancelaciones debidas al lanzamiento de rental y las pre-reservas es de 6% a fin de Septiembre. Las cancelaciones de los contratos privados son de <1%.



# ESTADO DE LA CONSTRUCCIÓN



<sup>1</sup> Estado a 26/10/2020 e incluyendo unidades entregadas.

# ACTUALIZACIÓN COMPRAS DE SUELO

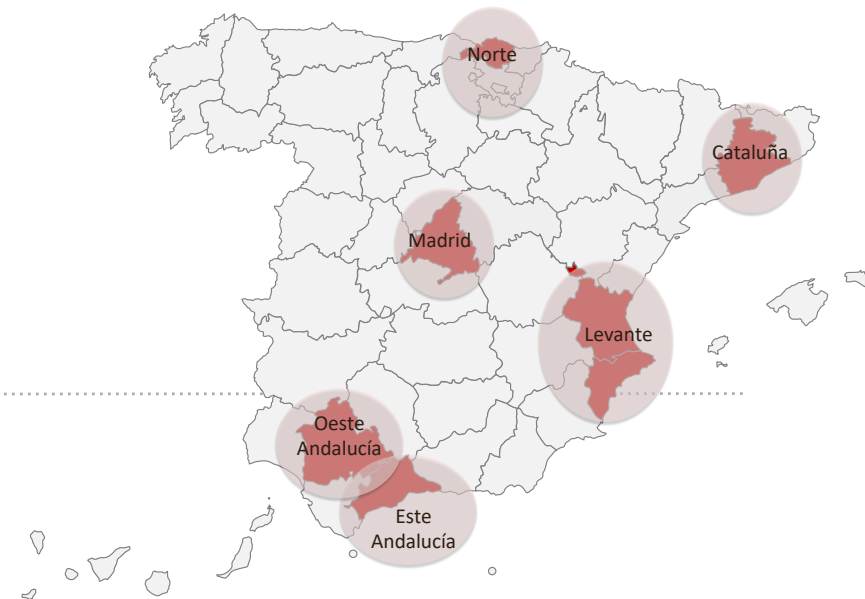
Manteniendo nuestra **estrategia disciplinada** en un mercado aún más de compradores

## > Estrategia de compra de suelo

- ▶ Estamos bajo exclusividad para la compra de +2.000 unidades
- ▶ Situadas en ubicaciones privilegiadas en las 6 mejores regiones de España por demanda residencial
- ▶ Estructura de pago eficiente para aumentar los retornos
- ▶ Margen objetivo de +20% y ROE's +15%

## > Primer acuerdo Asset Light

- ▶ Gestión de activos de 1.100 unidades y opción de compra de otras c. 4.400
- ▶ Región de Madrid
- ▶ Estructura de capital eficiente en que Neinor aporta su experiencia promotora
- ▶ Objetivo de contribución de margen promotor neto de €20-70m<sup>1</sup> a lo largo de 5-7 años



La única Plataforma residencial en España que incorpora totalmente la cadena de valor del alquiler.  
Una vez estabilizada, se esperan €15-16m de EBITDA recurrente.

PropCo

## ACTIVOS DE ALQUILER

- ▶ **Portfolio de 1.200 unidades BTR** situado mayoritariamente en Madrid (c. 60%)
- ▶ 611 han sido lanzadas y las primeras unidades serán entregadas en 1H21 (**150 unidades** en Hacienda, Malaga)
- ▶ **NOI<sup>1</sup> recurrente de +€14m/año**
- ▶ **Objetivo a largo plazo de llegar a las 5.000 unidades**



## GESTIÓN DE ACTIVOS Y PROPIEDADES INSTITUCIONALES

- ▶ **€1mn/año de sinergias de coste** de los servicios de gestión de activos y propiedades al Portfolio de Neinor Rental (1.200 unidades).
- ▶ **Servicios a portfolios de terceros ya con 100 unidades bajo gestión**

Renta

Garantizada



## GESTIÓN DE ACTIVOS Y PROPIEDADES GRANULARES / MINORISTAS

- ▶ **2.500 unidades bajo gestión** en un mercado altamente fragmentado con c. 5m de unidades.
- ▶ **Ingresos CAGR (2015-2019) de 28% y se espera que continúe a un ritmo de doble dígito.**
- ▶ **EBITDA CAGR (2015-2019) de 48%** lo que demuestra que el negocio es altamente escalable
- ▶ **EBITDA 2019 de €0.5m**

Tras el Covid, se han anunciado **inversiones de c. €1.000m** tratando de **replicar la estrategia de alquiler de Neinor** – todas de inversores con **objetivos de IRR de 12-15%** y en participaciones con empresas locales Españolas

# Q3 2020 RESULTADOS FINANCIEROS DESTACADOS

> EBITDA de €34M y Beneficio neto de €22M

## KPIs Financieros



P&L

**€197m**

Ingresos

**€34m**

EBITDA

**€22m**

Beneficio neto



Balance

**€1.400m**

Inventario  
promotor

**80%**

del inventario  
promotor está activo

**€115m**

Caja<sup>1</sup>



Deuda

**€280m**

Deuda neta

**€349m**

Deuda neta ajustada

**20%**

LTV



Servicing

**€1.400m**

Activos bajo  
gestión

**€17.4m**

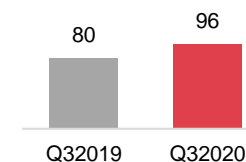
Ingresos

**58%**

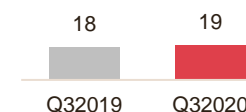
Margen EBITDA

## Progreso trimestral

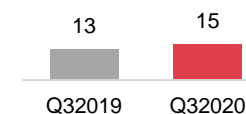
Ingresos (+20%)



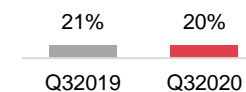
EBITDA (+4%)



Beneficio Neto (+17%)



LTV



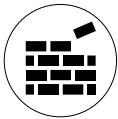
<sup>1</sup> Incluye €31m de caja restringida

# CONCLUSIONES FINALES



## Objetivo de FY20 reiterado

- > A pesar del Covid, confirmamos el objetivo de EBITDA 2020 de +€100m



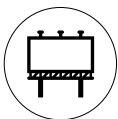
## Ventas y actividad de construcción

- > Se espera que las pre-ventas y los precios resistan durante 4Q20
- > Productividad de la construcción en niveles pre-Covid (c. 100%)



## Apuesta por el alquiler corroborada por inversores privados

- > Se ha demostrado que desarrollar un portfolio de alquiler propio es la estrategia correcta para maximizar el retorno para el accionista
- > Alto valor por escasez. Neinor es la única compañía cotizada que participa en el sector del alquiler residencial Español



## Mercado de suelo todavía más atractivo

- > Anticipación del ciclo de precios de suelo, viendo más oportunidades
- > Se espera terminar el año con +€200mn de caja para crecer

2

## Preguntas y respuestas



**ALEA HOMES – MADRID**  
*Entregada Q3 2020*



**A**

**Apéndice**



**ITURRIBARRI II - BILBAO**  
*Entregada Q2 2020*

# INGRESOS DE 96M EN Q3 CON EBITDA LLEGANDO A €19M

## > 26% margen bruto promotor

### Resumen P&G (en €M)

€M	Q3 2020	Q3 2019	Q3'20 vs Q3'19	
<b>Ingresos</b>	<b>96,0</b>	<b>80,2</b>	<b>15,8</b>	<b>20%</b>
Margen bruto	29,3	30,0	(0,7)	-2%
<i>Margen bruto (%)</i>	30,5%	37,4%	(0,1)	-19%
Gastos operativos & otros	(10,6)	(12,2)	1,6	-13%
Resultado (deterioro) inmovilizado <sup>(1)</sup>	-	0,1	n.s.	n.s.
<b>EBITDA operativo</b>	<b>18,6</b>	<b>17,9</b>	<b>0,7</b>	<b>4%</b>
Provisión IBIs	0,5	0,6	(0,1)	-13%
<b>EBITDA</b>	<b>19,2</b>	<b>18,5</b>	<b>0,7</b>	<b>4%</b>
Amortización	(1,1)	(1,0)	(0,1)	15%
<b>Resultado operativo</b>	<b>18,0</b>	<b>17,7</b>	<b>0,3</b>	<b>2%</b>
<i>Margen operativo</i>	18,8%	22,1%	-3,3%	-15%
Resultado financiero	(2,0)	(2,2)	0,2	-11%
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>16,1</b>	<b>15,5</b>	<b>0,7</b>	<b>4%</b>
Impuestos	(1,2)	(2,7)	1,5	-54%
<b>Beneficio neto</b>	<b>14,9</b>	<b>12,8</b>	<b>2,1</b>	<b>17%</b>

**€96M** INGRESOS EN Q32020 vs 80M EN Q32019

Promoción<sup>2</sup>  
**€88,5m**

Legacy  
 €1,6m

Servicing  
 €5,9m

MARGEN BRUTO PROMOTOR **26%** EN Q32020

MARGEN EBITDA DE SERVICING **59%**

**263** UNIDADES DE PROMOCIÓN

ENTREGADAS EN Q32020 ( **503**<sup>3</sup> EN 2020)

**€19M** EBITDA EN Q32020

**€15M** BENEFICIO NETO EN Q32020

<sup>1</sup> Se refiere a las ventas de activos no corrientes. <sup>2</sup> Incluye 5 suelos vendidos. <sup>3</sup> Alea 78#, Mairena 66#, Iturribarri II 40#, Azahar 39#, Almirajara 36#, Natura I 25#, La Llacuna 24#, Alquerias 21#, Riverside 20#, Leioandi II 19#, Abra 19#, Leioandi 19#, Port Forum III 18#, Alborada 17#, Cañada 10# y otros 52#.



# FLUJO DE CAJA I ACELERACIÓN DEL CAPEX

## > Flujo de caja operativo positivo: +€31M

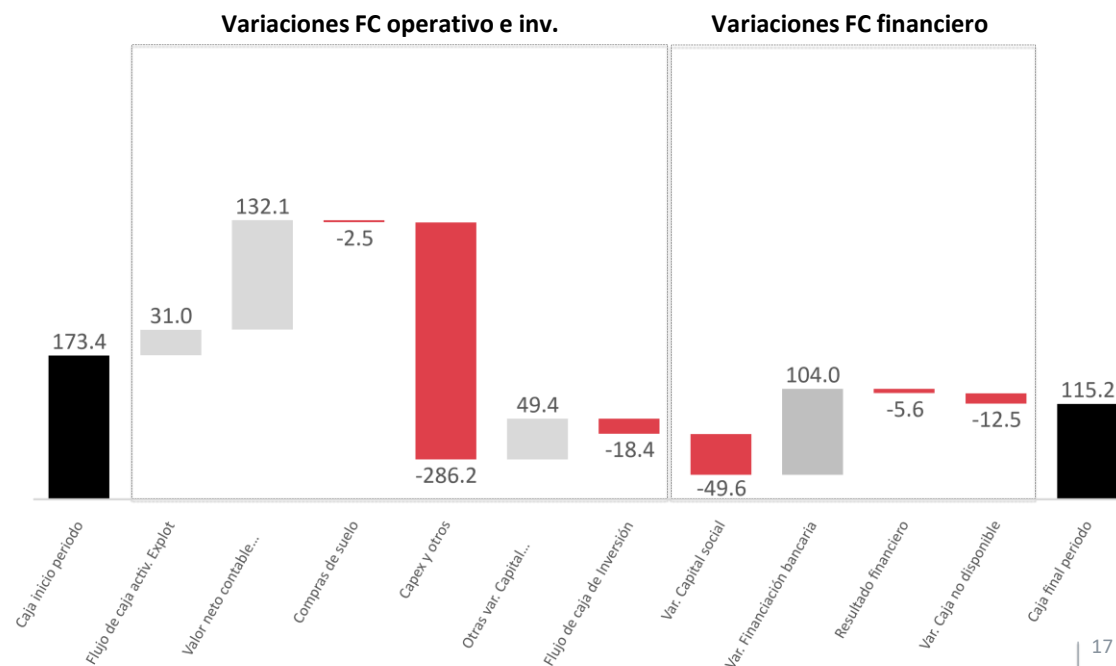
### Flujo de caja (in €M)

€M	Q3 2020	Q3 2019	Q3'20 vs Q3'19	
Resultado antes de impuestos	25,7	32,6	(6,9)	-21,1%
Ajustes	<b>5,3</b>	<b>9,0</b>	<b>(3,7)</b>	<b>-41,2%</b>
Amortización	3,0	3,1	(0,1)	-3,6%
Resultado financiero	5,3	6,9	(1,6)	-23,9%
Var. Provisiones	(3,1)	(2,1)	(1,0)	46,0%
Planes de incentivo	0,1	1,1	(1,0)	-89,5%
Resultado (deterioro) inmovilizado	0,0	-	0,0	0,0%
<b>Flujo de caja activ. explot.</b>	<b>31,0</b>	<b>41,6</b>	<b>(10,6)</b>	<b>-25,5%</b>
<b>Var. capital circulante</b>	<b>(107,1)</b>	<b>(23,2)</b>	<b>(83,9)</b>	<b>n.s.</b>
Var. Existencias	(156,6)	(63,5)	(93,1)	n.s.
Valor neto contable vendido	132,1	161,5	(29,4)	-18,2%
Compra de suelo	(2,5)	(0,6)	(1,9)	n.s.
Capex y otros	(286,2)	(224,5)	(61,7)	27,5%
Otras var. capital circulante	49,4	40,3	9,1	22,7%
<b>Flujo de caja operativo neto</b>	<b>(76,1)</b>	<b>18,3</b>	<b>(94,4)</b>	<b>n.s.</b>
<b>Flujo de caja de inversión</b>	<b>(18,4)</b>	<b>(12,4)</b>	<b>(6,0)</b>	<b>48,4%</b>
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>(94,5)</b>	<b>5,9</b>	<b>(100,4)</b>	<b>n.s.</b>
<b>Flujo de caja de financiación</b>	<b>48,8</b>	<b>(38,6)</b>	<b>87,4</b>	<b>n.s.</b>
Var. capital social / premium	(49,6)	1,1	(50,6)	n.s.
Var. financiación bancaria	104,0	(33,5)	137,5	n.s.
Var. pago diferido del suelo	0,7	0,7	0,0	1,9%
Resultado financiero	(5,2)	(6,8)	1,6	-24,0%
Resultado alquiler	(1,1)	-	(1,1)	0,0%
<b>Flujo de caja neto</b>	<b>(45,7)</b>	<b>(32,7)</b>	<b>(13,0)</b>	<b>39,9%</b>
Var. caja no disponible	(12,5)	(4,6)	(7,9)	n.s.
<b>Caja inicio del periodo</b>	<b>173,4</b>	<b>113,8</b>	<b>59,7</b>	<b>52,4%</b>
<b>Caja final del periodo</b>	<b>115,2</b>	<b>76,6</b>	<b>38,6</b>	<b>50,4%</b>

**+€31M** FLUJO DE CAJA OPERATIVO

CRECIMIENTO DEL CAPEX: **€292M€** VS **€226M** EN Q32020

### Variaciones flujo de caja (en €M)



# BS | €1.600M DE ACTIVOS

## > Foco en la promoción (99% de inventarios totales)

### Resumen de balance (en € m)

€M	Q3 2020	FY 2019	Q3'20 vs FY'19	
Inmovilizado material	6,3	7,2	(0,9)	-12,8%
Derecho de uso de activos	3,5	3,3	0,2	100,0%
Inversiones inmobiliarias	0,2	0,2	(0,0)	-8,8%
Otros activos no corrientes	5,2	2,3	2,9	124,6%
Activos fiscales diferidos	25,5	25,5	-	0,0%
<b>Activo no corriente</b>	<b>40,7</b>	<b>38,5</b>	<b>2,2</b>	<b>5,6%</b>
Existencias	1,367,2	1,210,7	156,6	12,9%
<i>Liquidación</i>	8,1	11,1	(3,0)	-27,0%
<i>Desarrollo</i>	1,359,2	1,199,6	159,6	13,3%
Otros activos corrientes	2,1	12,8	(10,7)	n.s
Deudores	35,6	33,6	2,0	6,0%
Caja y equivalentes	115,2	173,4	(58,2)	-33,6%
<i>De los cuales no disp.</i>	31,0	43,5	(12,5)	-28,8%
<b>Activo corriente</b>	<b>1,520,2</b>	<b>1,430,5</b>	<b>89,7</b>	<b>6,3%</b>
<b>Total activo</b>	<b>1,560,9</b>	<b>1,469,0</b>	<b>91,9</b>	<b>6,3%</b>
<b>Patrimonio neto</b>	811,0	789,4	21,5	2,7%
Deuda bancaria	90,0	50,0	40,0	80,0%
Acreedores por arrendamientos finan.	3,2	2,2	1,1	100,0%
Provisiones	0,1	-	0,1	100,0%
Otros pasivos no corrientes	0,0	0,0	0,0	2,6%
<b>Pasivo no corriente</b>	<b>93,4</b>	<b>52,2</b>	<b>41,2</b>	<b>79,0%</b>
Deuda bancaria	305,1	315,7	(10,6)	-3,4%
Acreedores por arrendamientos finan.	0,5	1,3	(0,8)	100,0%
Acreedores	197,7	196,8	0,9	0,4%
<i>Pago diferido de suelo</i>	38,4	37,7	0,7	1,9%
Otros pasivos corrientes	153,2	113,6	39,7	34,9%
<b>Pasivo corriente</b>	<b>656,5</b>	<b>627,4</b>	<b>29,1</b>	<b>4,6%</b>
<b>Total pasivo y patrimonio neto</b>	<b>1,560,9</b>	<b>1,469,0</b>	<b>91,9</b>	<b>6,3%</b>
<b>WC Ajustado</b>	<b>1.127,2</b>	<b>1.015,9</b>	<b>111,3</b>	<b>11%</b>

€1.600M BALANCE

€1.400M INVENTARIO PROMOTOR

€1.000M STOCK PROMOCIÓN ACTIVO

€85M Finished Product, €897M WIP, €82M under pre-commercialization and €67M already launched

€1.100M CIRCULANTE

**ALEA HOMES – MADRID**  
Entregada Q3 2020

# APALANCAMIENTO CONSERVADOR: LTV DE 20%

## Deuda neta (en € m)

€M	Q3 2020	FY 2019	Q3'20 vs FY'19	
<b>Deuda bruta</b>	<b>395,1</b>	<b>365,7</b>	<b>29,4</b>	<b>8,0%</b>
<b>Deuda bancaria (l/p)</b>	<b>90,0</b>	<b>50,0</b>	<b>40,0</b>	<b>80,0%</b>
Financiación corporativa	90,0	50,0	40,0	80,0%
<b>Deuda bancaria (c/p)</b>	<b>305,1</b>	<b>315,7</b>	<b>(10,6)</b>	<b>-3,4%</b>
Préstamo promotor	264,4	181,4	83,0	45,8%
Suelo	113,3	110,9	2,4	2,2%
Capex	151,1	70,5	80,6	114,2%
Financiación de suelo	40,0	58,8	(18,8)	-32,0%
Financiación corporativa	-	74,3	(74,3)	-100,0%
Financiación IVA	0,0	0,0	-	0,0%
Intereses	0,7	1,2	(0,5)	-40,2%
<b>Activos financieros corrientes</b>	<b>-</b>	<b>1,3</b>	<b>(1,3)</b>	<b>n.s</b>
<b>Caja y equivalentes</b>	<b>115,2</b>	<b>173,4</b>	<b>(58,2)</b>	<b>-33,6%</b>
<b>Deuda neta</b>	<b>279,9</b>	<b>191,0</b>	<b>88,9</b>	<b>46,6%</b>
<b>Deuda neta</b>	<b>279,9</b>	<b>191,0</b>	<b>88,9</b>	<b>46,6%</b>
Ajustes	69,4	81,1	(11,8)	-14,5%
Pago diferido del suelo	38,4	37,7	0,7	1,9%
Caja no disponible	31,0	43,5	(12,5)	-28,8%
<b>Deuda neta ajustada</b>	<b>349,3</b>	<b>272,1</b>	<b>77,2</b>	<b>28,4%</b>

## RATIOS DE APALANCAMIENTO CONSERVADORES

LTV DE **20%**

DEUDA NETA DE **€280M**

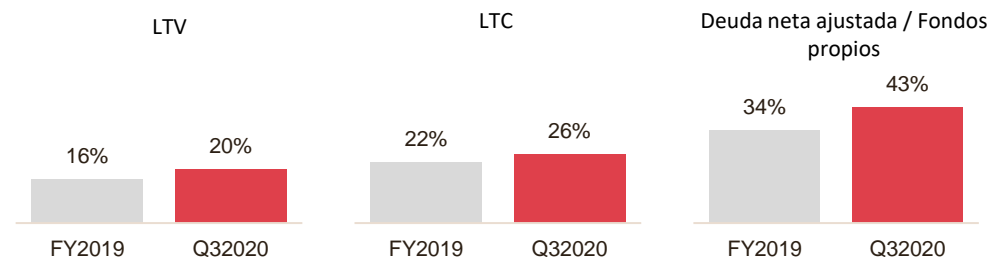
DEUDA NETA AJUSTADA DE **€349M**

FINANCIACIÓN CAPEX DE **€151M**



ALBORADA HOMES

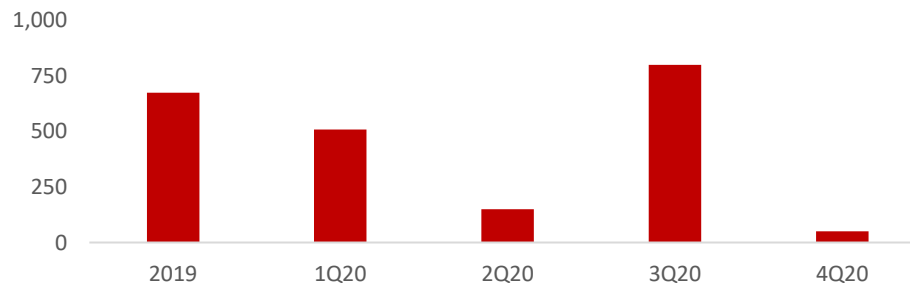
## Ratios clave (%)



# ESTRATEGIAS SECTOR DE ALQUILER

- Tras el Covid, se han anunciado **inversiones por c. €1.000m**, tratando de **replicar la estrategia de alquiler de Neinor** – todas de inversores con **objetivos de IRR de 12-15%** y en participaciones con empresas locales Españolas
- Mercado Español: Clara **escasez de plataformas de gestión de alquileres**

Volúmenes de inversión en alquiler - España



Fuente: Colliers y Neinor

El capital extranjero es un firme defensor del sector del alquiler en España



## Proyectos Llave en Mano

- Inversores compran un producto de alquiler terminado a un rentabilidad neta de 4-6%
- El promotor asume el 100% del riesgo de construcción y obtiene menos de un 10% de margen promotor neto
- Retorno total para los inversores de 12-15% IRR apalancado.
- Esta estrategia reduce el riesgo de comercialización pero genera la menores retornos para el accionista

## Joint Venture

- Inversores compran un producto de alquiler terminado a un rentabilidad neta de 5-6%
- Estructura financiera en de Joint Venture en la que el promotor contribuye el suelo sin margen incluido. El espónsor financiero obtiene una participación mayoritaria y asume el riesgo de construcción
- Retorno total para los inversores de 12-15% IRR apalancado.
- Mayor beneficio para el promotor vs Llave en mano al retener parte de la creación de valor

## 100% en balance

- Inversor/Promotor crea un producto a un 6-7% de rentabilidad sobre costes
- Inversor/Promotor controla el 100% de la cadena de valor, desde la compra de suelo a la gestión de activos, y asume el riesgo de construcción
- Retorno total para los inversores de +15% IRR apalancado.
- Estrategia seguida por empresas Europeas

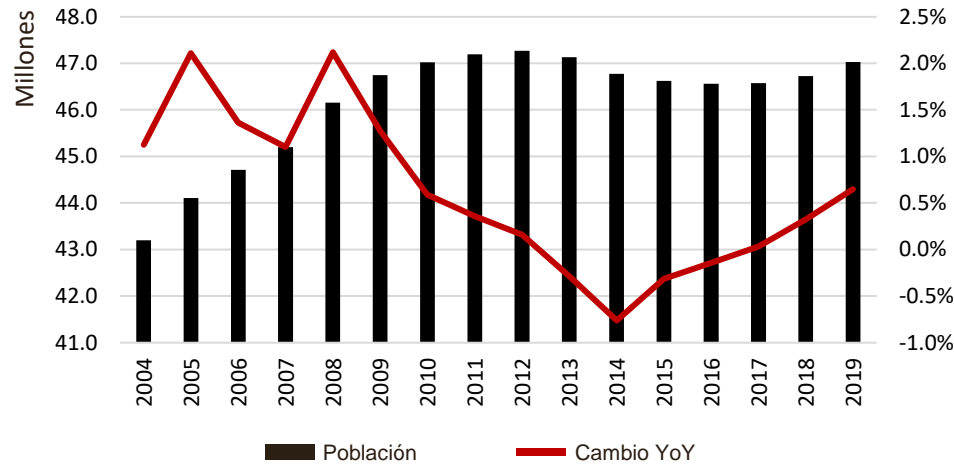
McCarthy & Stone

BUWOG group

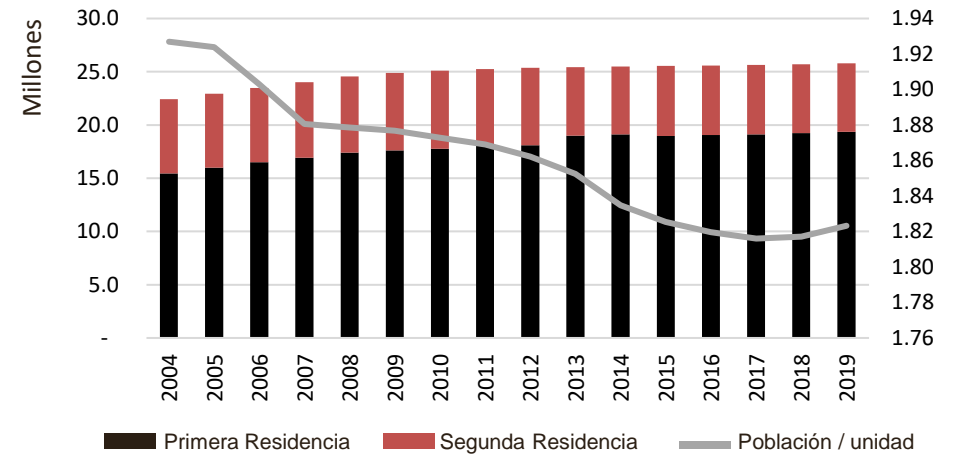
TAG Immobilien AG

# ESPAÑA: ANALISIS MACRO RESIDENCIAL

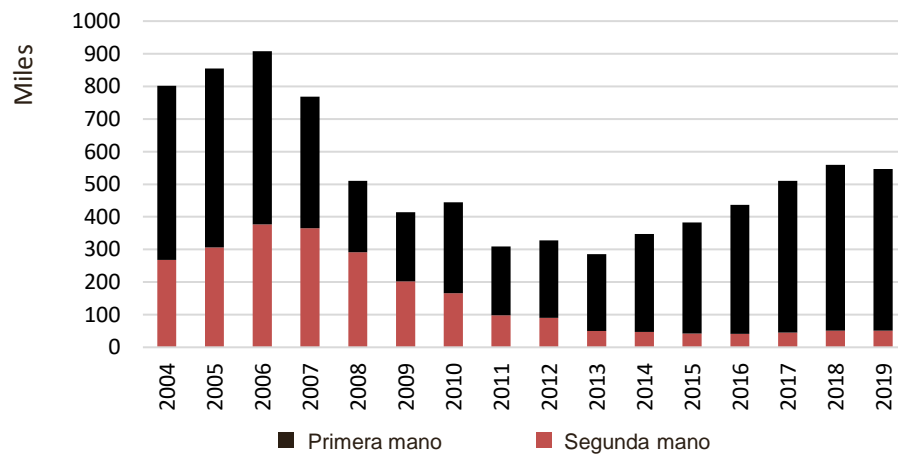
### Población



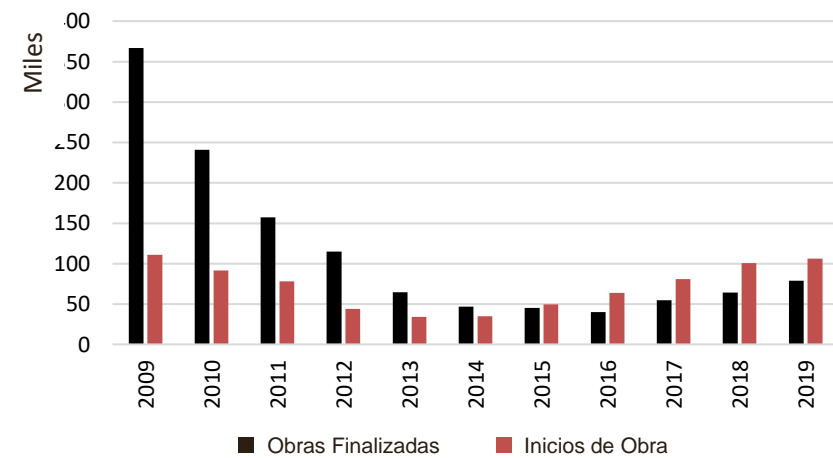
### Stock Residencial



### Transacciones de primera y segunda mano

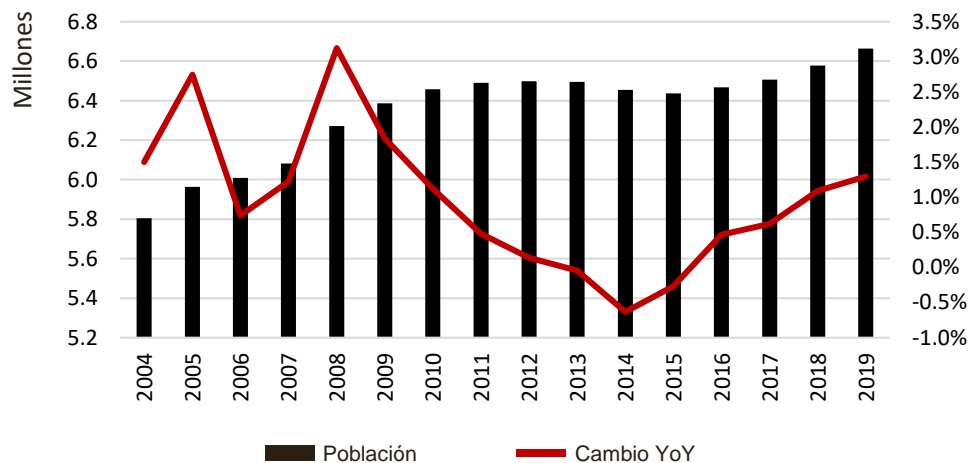


### Inicios de obra y Obras finalizadas

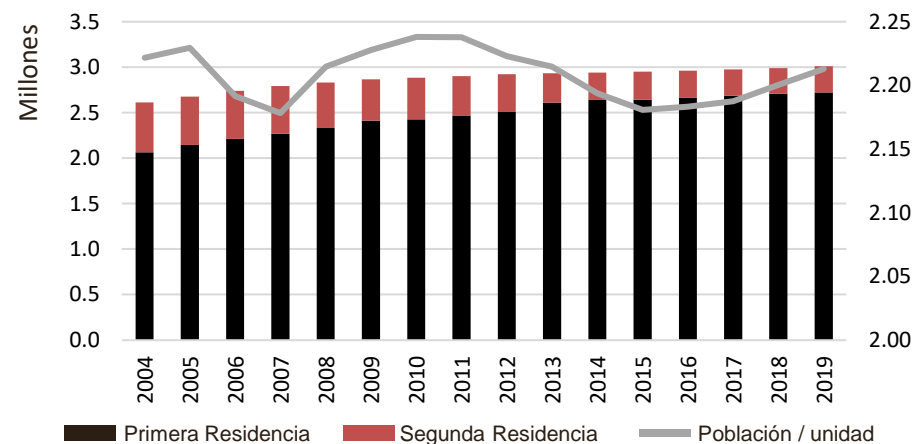


# MADRID: ANALISIS MACRO RESIDENCIAL

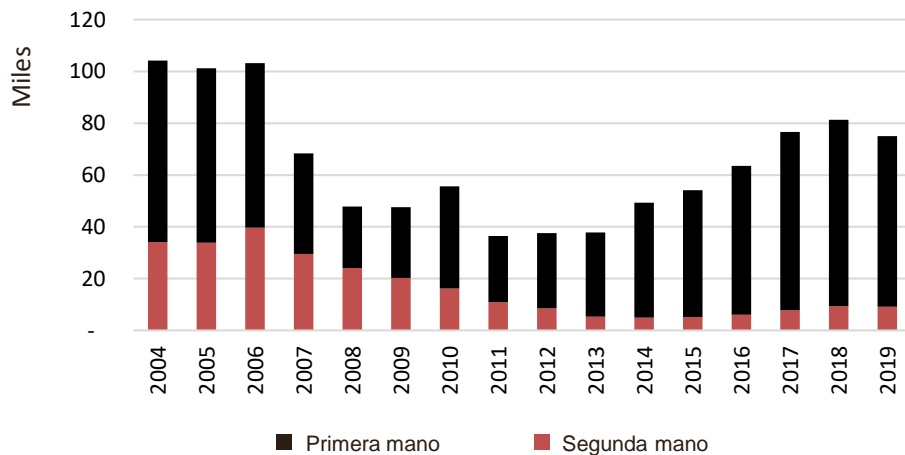
### Población



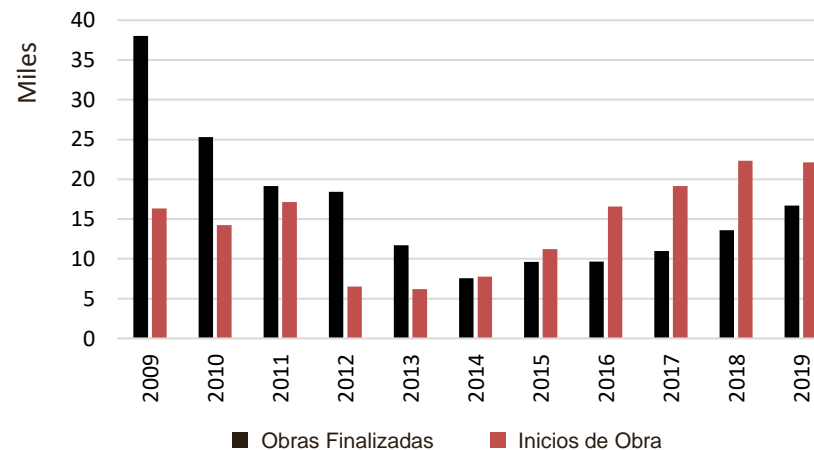
### Stock Residencial



### Transacciones de primera y segunda mano

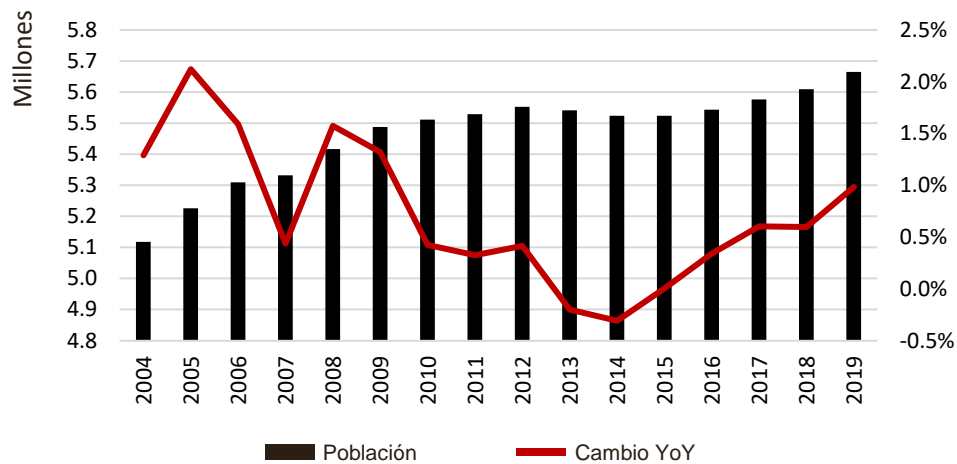


### Inicios de obra y Obras finalizadas

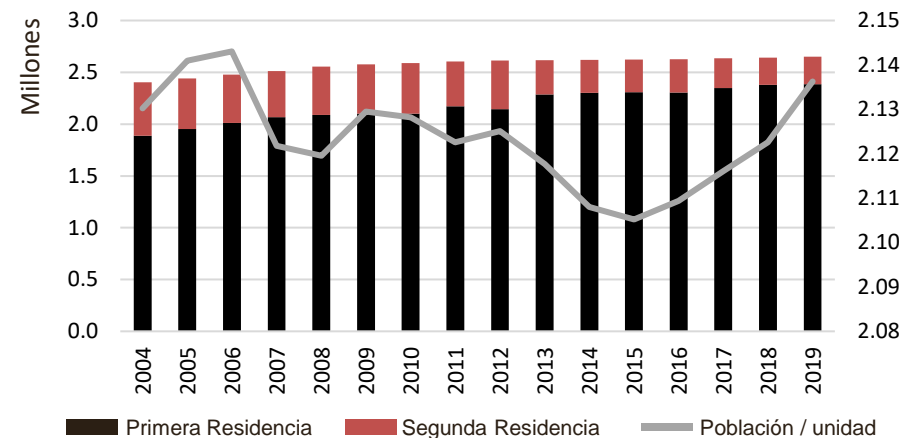


# BARCELONA: ANALISIS MACRO RESIDENCIAL

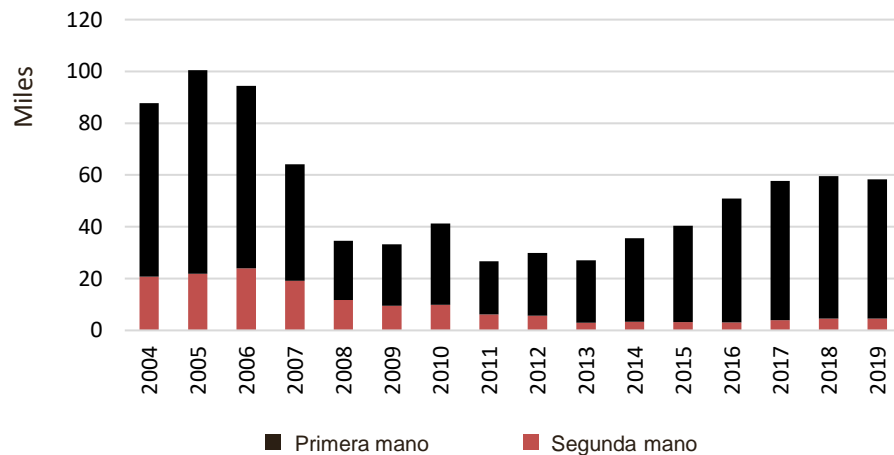
### Población



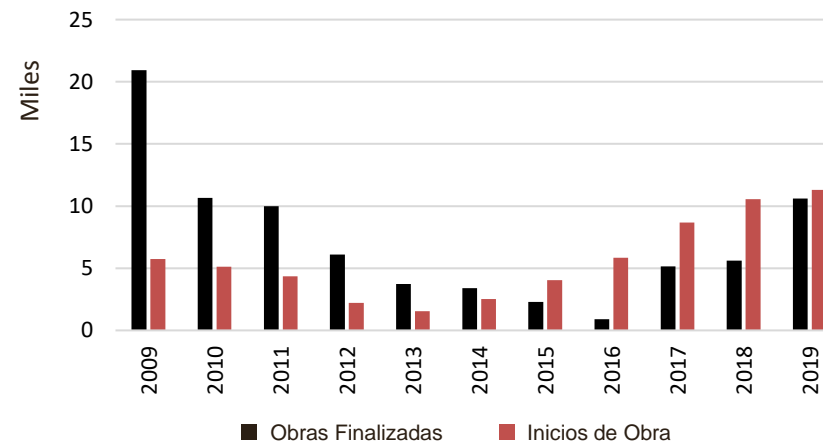
### Stock Residencial



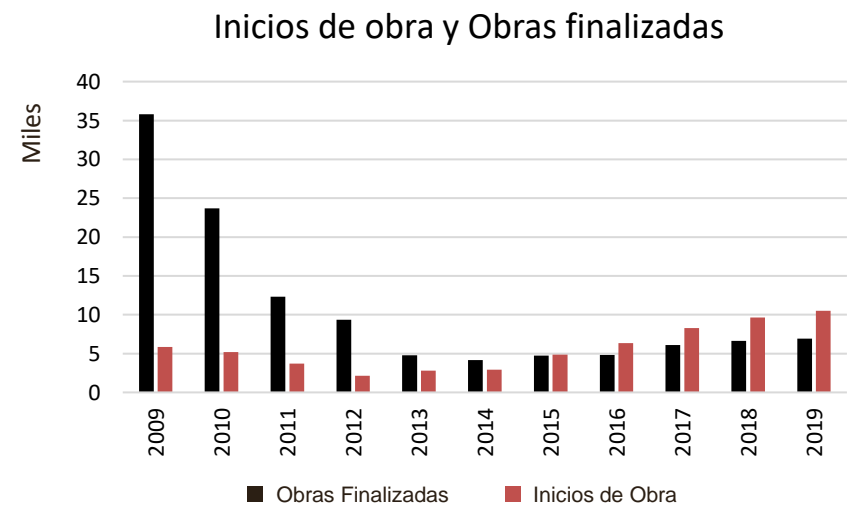
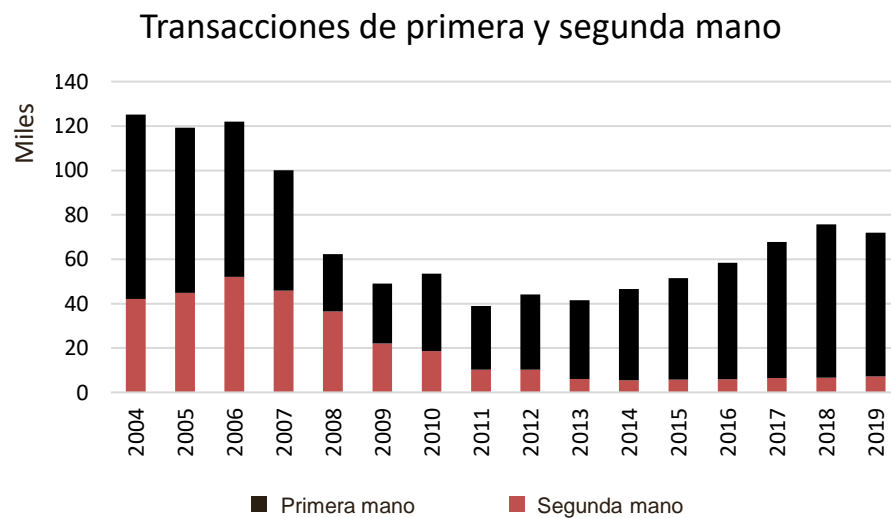
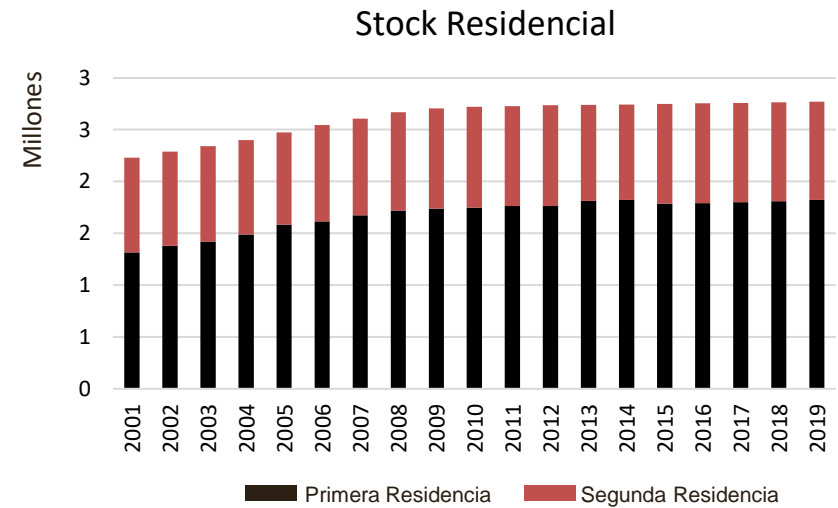
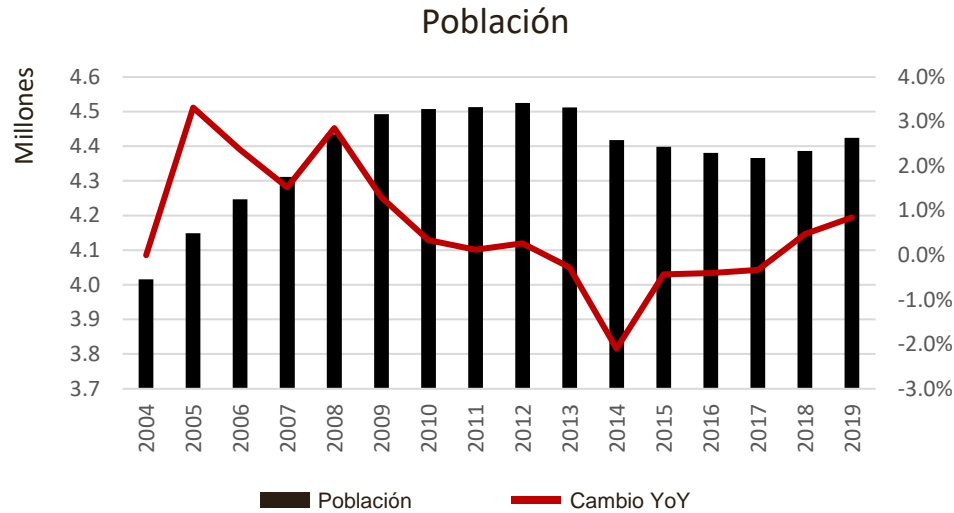
### Transacciones de primera y segunda mano



### Inicios de obra y Obras finalizadas



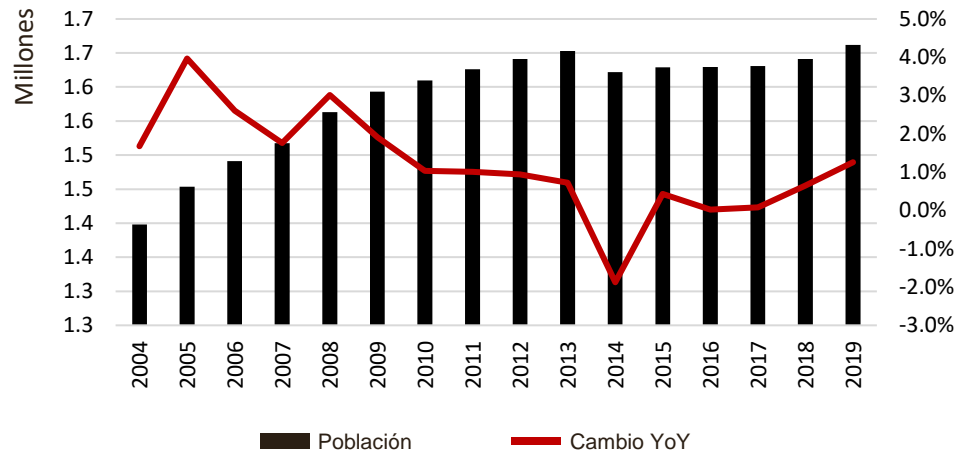
# LEVANTE: ANALISIS MACRO RESIDENCIAL



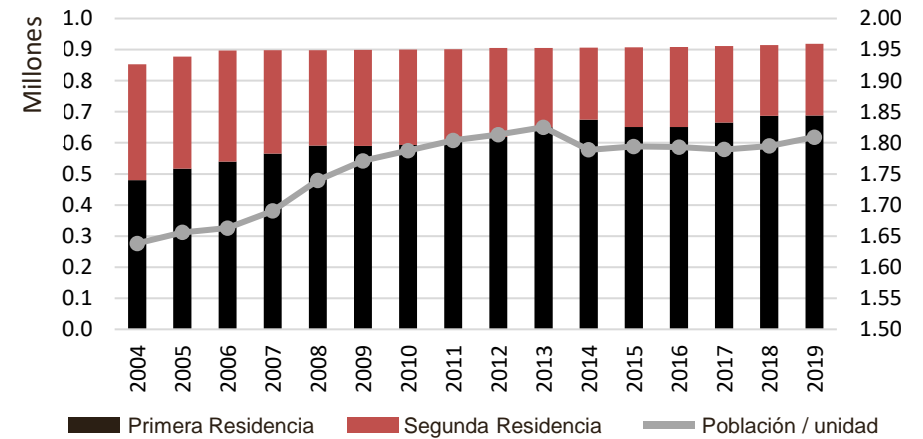


# MALAGA: ANALISIS MACRO RESIDENCIAL

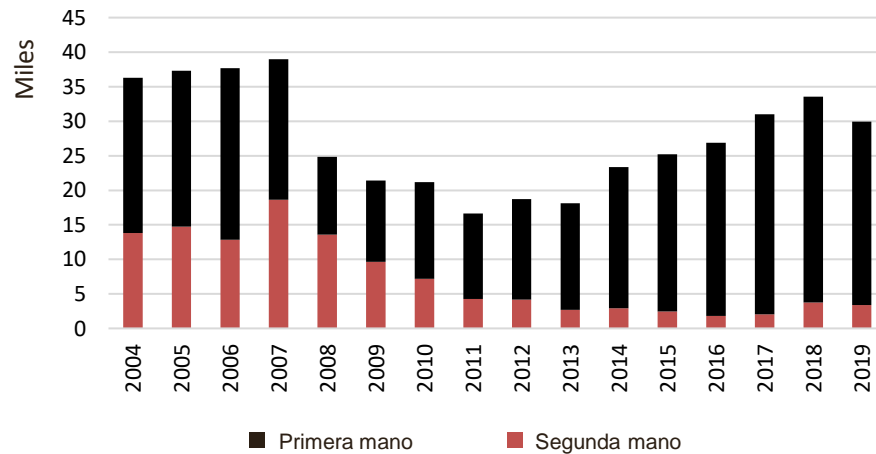
### Población



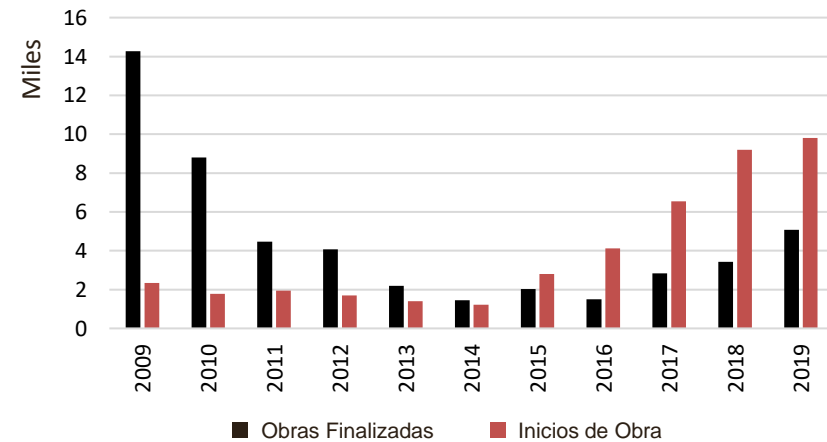
### Stock Residencial



### Transacciones de primera y segunda mano

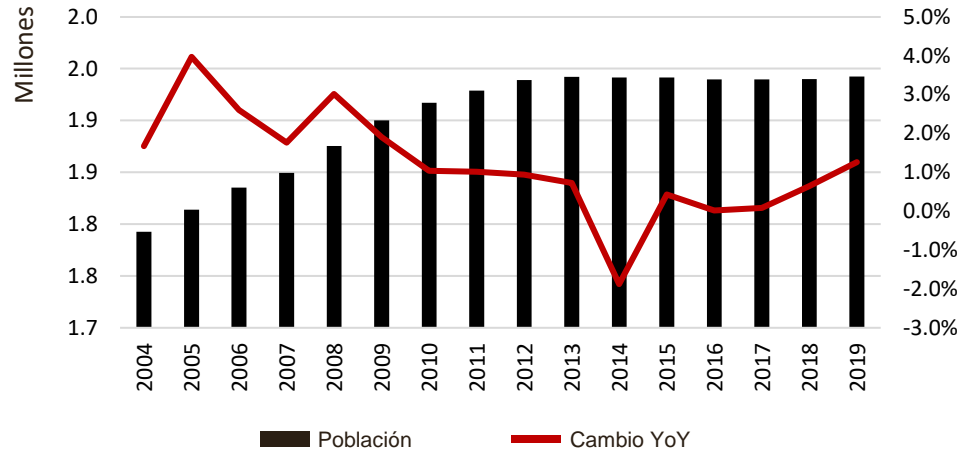


### Inicios de obra y Obras finalizadas

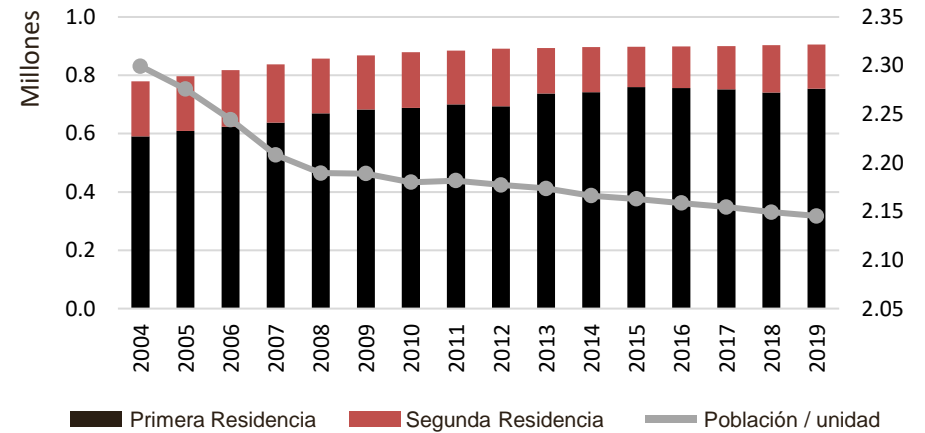


# SEVILLA: ANALISIS MACRO RESIDENCIAL

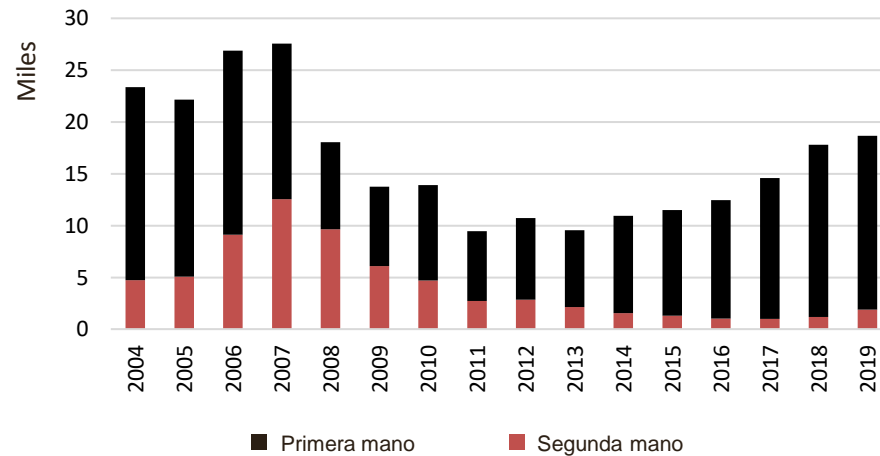
### Población



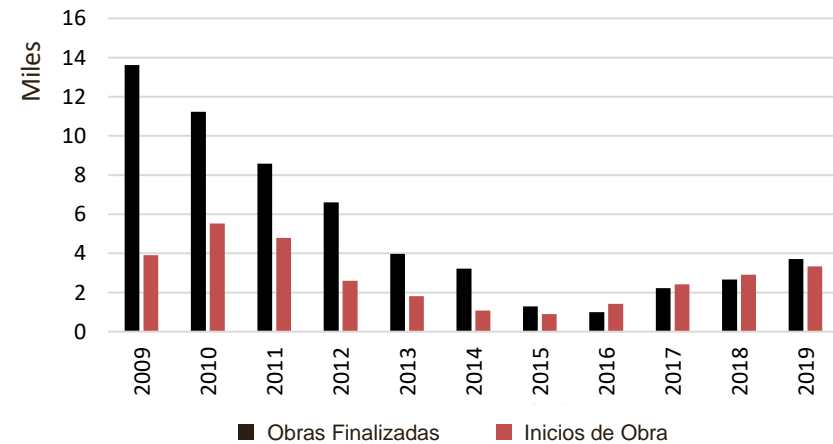
### Stock Residencial



### Transacciones de primera y segunda mano

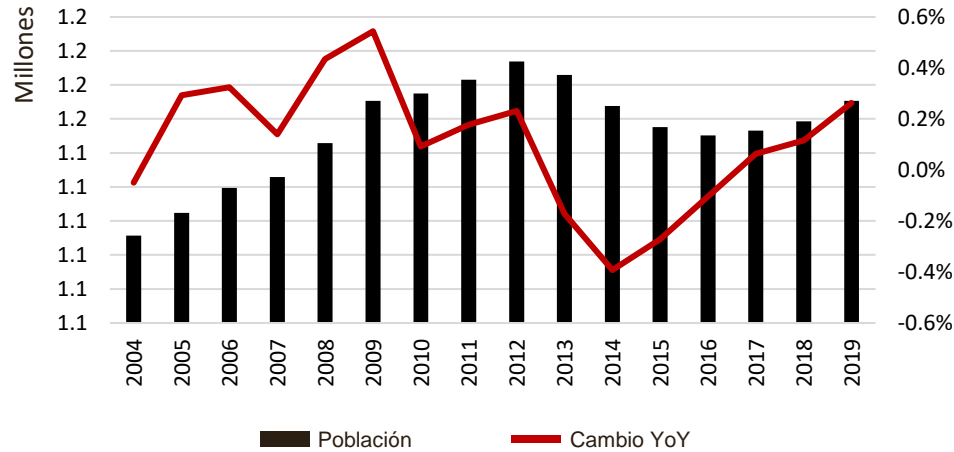


### Inicios de obra y Obras finalizadas

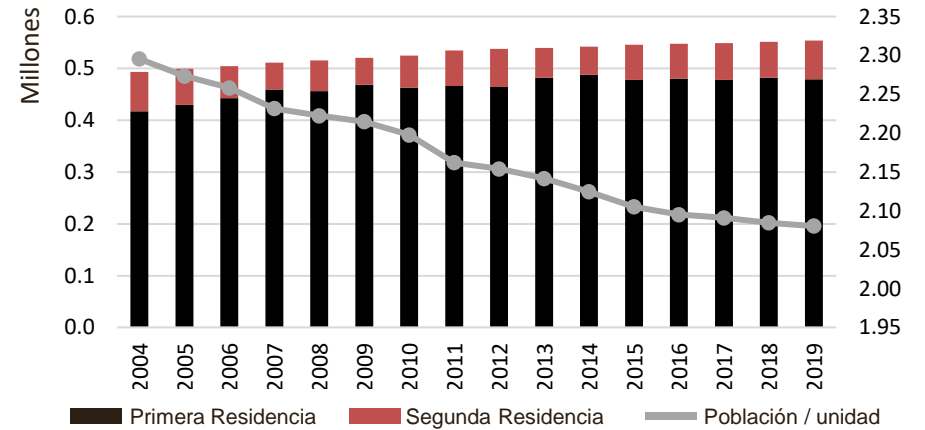


# VIZCAYA: ANALISIS MACRO RESIDENCIAL

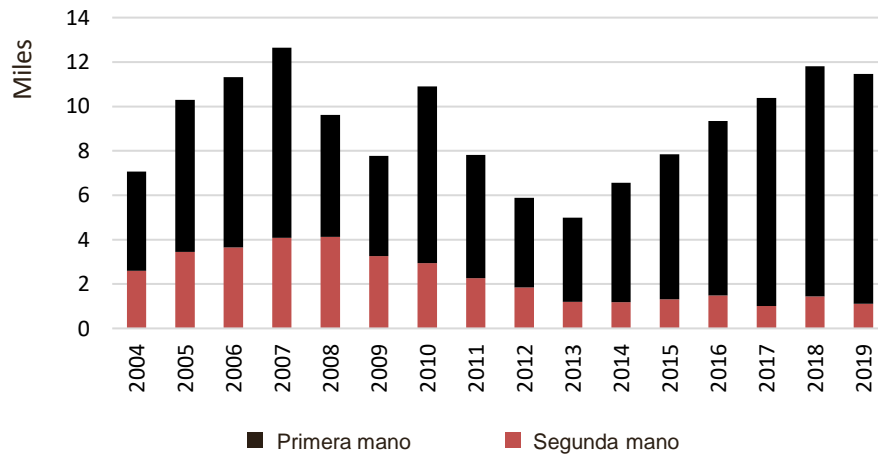
### Población



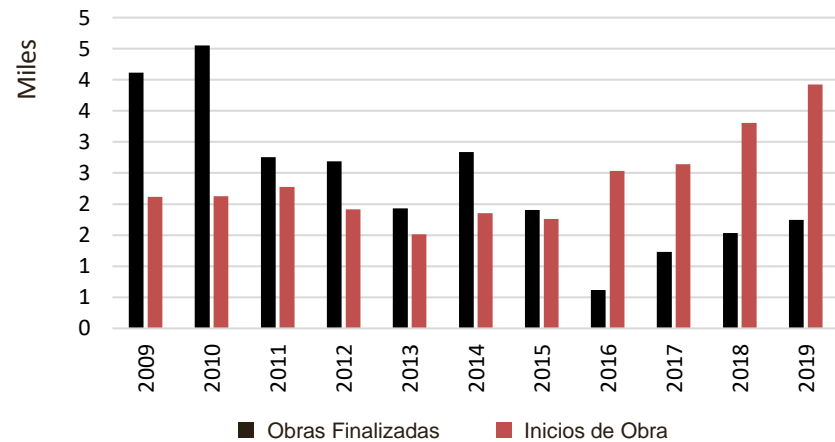
### Stock Residencial

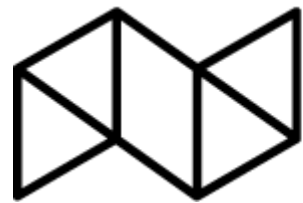


### Transacciones de primera y segunda mano



### Inicios de obra y Obras finalizadas





**Neinor**

H O M E S

El grupo residencial líder

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