



Neinor
HOMES

22 de Febrero de 2018

2017

Presentación de Resultados Anuales

Dehesa Homes – Madrid – Entregada en 4T 2017

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

DISCLAIMER

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

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

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

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

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



Juan Velayos Lluís
Consejero Delegado









Jordi Argemí García
Director Financiero



Juan Gómez Vega
Director de Relación con
Inversores

Índice







-  **1** Evolución del negocio en 2017
-  **2** Evolución financiera en 2017
-  **3** Hitos y retos 2018
-  **4** Responsabilidad Social Corporativa
-  **5** Conclusiones
-  **6** Casos de Estudio
- Apéndice

A photograph of a modern, multi-story apartment building with white balconies and glass railings, set against a clear blue sky. The building is partially obscured by a white diagonal graphic element.

1. Evolución del Negocio en 2017

2017: SUPERANDO EXPECTATIVAS

CONSOLIDANDO Y POTENCIANDO EL LIDERAZGO DEL SECTOR

 Macro	<p>+3.1% Incremento del PIB</p>	<p>-2% El desempleo baja al 16.6%</p>	<p>Demanda > viviendas iniciadas unas 70,000 viviendas</p>
 Banco de suelo	<p>12.500 viviendas aprox. 176 promociones de suelo finalista (1,5 millones de m²)</p>		<p>286 M€ 3.100 viviendas aprox. adquiridas en 2017 con un margen bruto en torno al 27%</p>
 Lanzamientos	<p>8.300 viviendas activas aprox. +5.500 viviendas lanzadas en 2017</p>	<p>2/3 del banco de suelo en carga objetivo del 2020 asegurado</p>	
 Construcción	<p>+2.400 viviendas en construcción comienzo de obras de 800 viviendas. Aprox. en 2017</p>	<p>28% margen bruto aprox. obra en curso incremento de precios superior al incremento de costes de construcción</p>	
 Pre-ventas	<p>746 M€ pre-ventas acumuladas +2.200 viviendas aportando visibilidad de ingresos</p>	<p>459 M€ pre-ventas en 2017 +1.300 viviendas: optimizando el ritmo de ventas para capturar incremento de precios</p>	
 Márgenes	<p>3,9% ingresos extra ingresos extra de 17,3 M€</p>	<p>+3% impacto en márgenes 11,7 M€ estimación neta de incrementos en costes</p>	
 Entregas	<p>313 viviendas entregadas rumbo a la velocidad de crucero</p>	<p>28% margen bruto aprox. peso creciente del negocio promotor</p>	
 Negocios complementarios	<p>85 M€ valor contable Legacy 126 M€ vendido en 2017</p>	<p>18.5 M€ EBITDA Servicing +60% de margen financiando el crecimiento</p>	
 Estados financieros	<p>EBITDA ajustado positivo 8,3 M€</p>	<p>+8% NAV 1.291 M€ y LTV en 22%</p>	

Macro e indicadores apoyan una recuperación continuada

+611 mil empleos creados en 2017 – tasa de paro en mínimos de 9 años

Acceso a la Financiación creciendo: **número de hipotecas aún 80% por debajo de máximos**

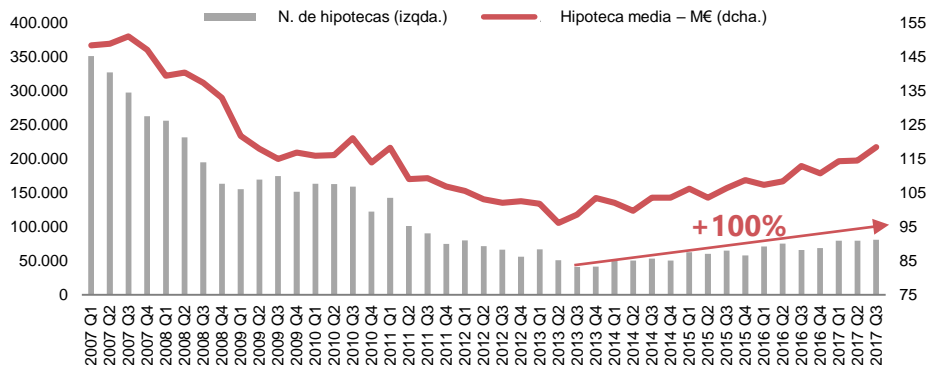
80 mil viviendas iniciadas aprox. en 2017: 88% por debajo del máximo

El número de transacciones viviendas de obra nueva creció en 2017

por primera vez en 7 años, y representa sólo el 17% del total

Acceso a hipotecas mejorando

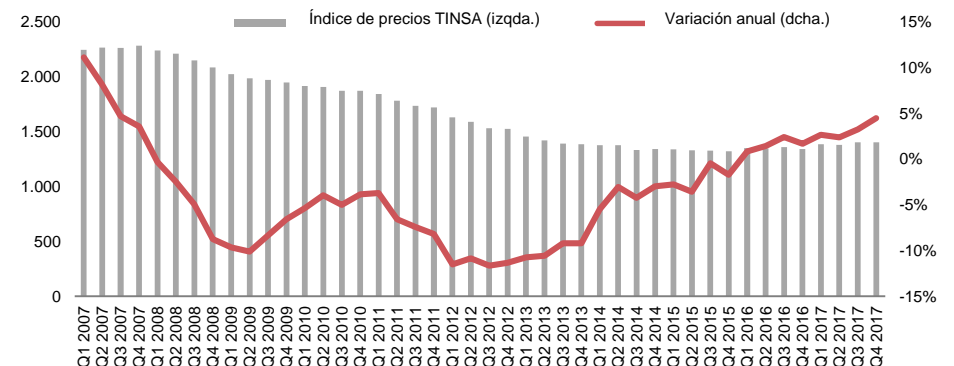
El número de hipotecas se ha incrementado un 100% pero sigue 80% por debajo de máximos



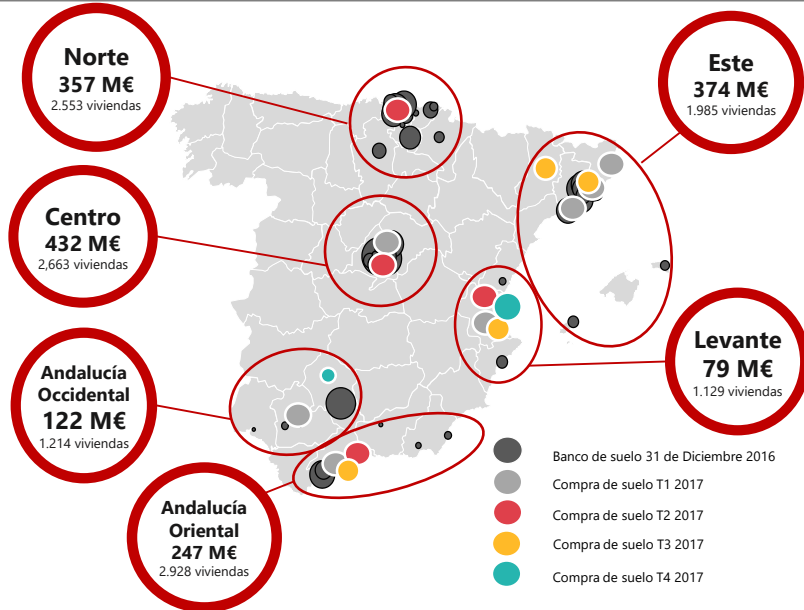
Fuente: INE, Ministerio de Fomento, BdE, FMI, Tinsa

El desequilibrio entre oferta y demanda apoya la subida de precios

**4,5% incremento anual de precios en T4 2017
Precios 39% por debajo de 2007**



Banco de suelo – 1.610 GAV ⁽¹⁾



Resumen del programa de adquisiciones en 2017

12.500 viviendas ⁽²⁾ aprox.
 176⁽³⁾ promociones de suelo finalista, 1,5 millones de m²

3.100 viviendas adquiridas aprox.
 consolidando la presencia en ciertas áreas y abriendo **nuevos mercados con alta demanda como Valencia Málaga**

+500 M€ de suelo en el radar

Suelo estratégico

La compañía está en negociaciones avanzadas en varias operaciones de suelo estratégico para asegurar la compra de suelo no finalista minimizando el uso de fondos propios, siguiendo el modelo anglosajón

Compras de suelo de calidad en 2017

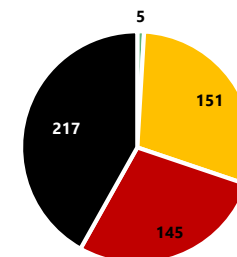
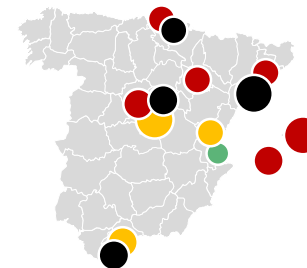


Suelo ubicado en Colinas del Limonar, Málaga para el desarrollo de más de 400 viviendas adquirido en T3 2017



Suelo ubicado en las Rozas, Madrid para el desarrollo de más de 330 viviendas adquirido en T2 2017

+500 M€ de suelo en el radar



- DD/Cierre
- Oferta
- Bajo Análisis
- Suelo estratégico

(1) GAV: Valoración Savills. El desglose por región no suma 1.610 M€ por motivos de redondeo / (2) El número final de viviendas puede variar durante la fase de definición de producto / (3) Algunos suelos han sido fusionados durante T3 2017



EL NAV HA INCREMENTADO UN 8% DESDE LA OPV

LA VALORACIÓN DE SAVILLS HA AUMENTADO GRACIAS A SÓLIDAS PRE-VENTAS, AL INCREMENTO DE PRECIOS Y A LAS COMPRAS DE SUELO DE GRAN CALIDAD



GAV: 1.717 M€

Incluye 107 M€ GAV de *legacy*

NAV: 1.291 M€ / +8% anual

NNAV: 1.196 M€

Vuelta a la valoración relativa de la OPV debido a las turbulencias de mercado



+19% en términos comparativos

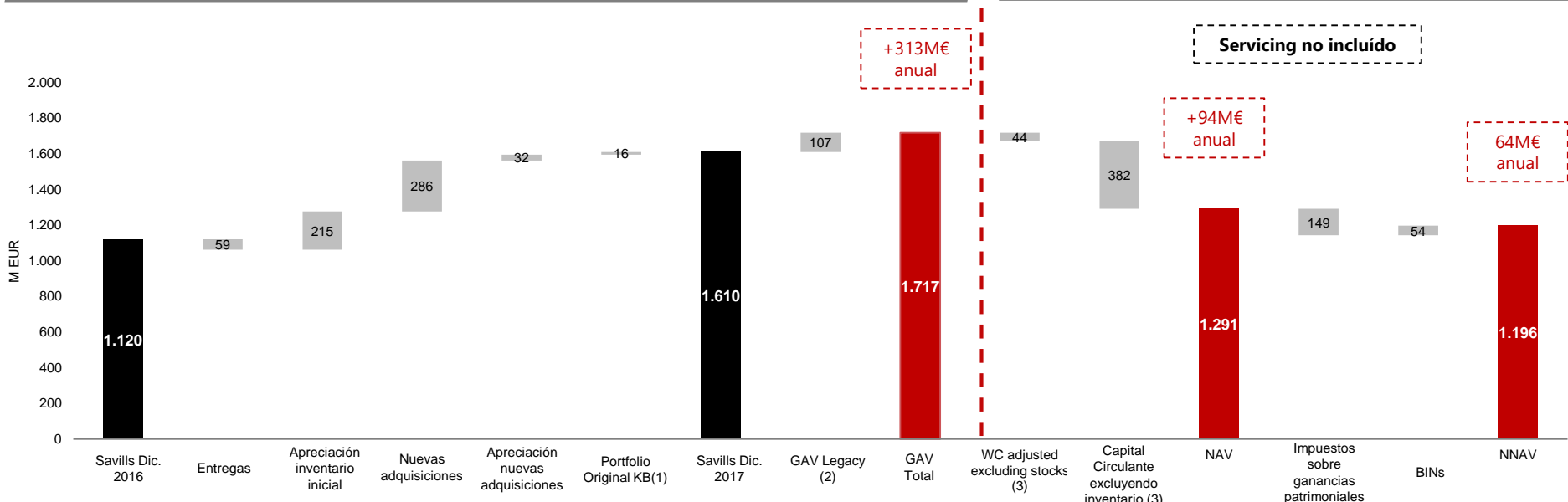
Revaloración con respecto a la OPV basada en ventas reales, incremento de precios, CapEx invertido y menor tasa de descuento gracias a la disminución de riesgo

+11% compras 2017

Fuerte incremento de precios + operaciones *off market*

GAV de Diciembre 2016 a Diciembre 2017

De GAV a NAV a NNAV



(1) **Portfolio Kutxabank:** suelo finalista para la promoción de más de 500 viviendas inicialmente destinadas a la venta han sido transferidas al banco de suelo. Todos localizados en áreas que cumplen con los requisitos de la compañía: escasez de oferta, poca competencia, evolución poblacional positiva y demanda insatisfecha (2) GAV de *Legacy* corresponde a la valoración de Savills de diciembre 2016 de los activos que continúan en balance (3) Diferencia neta entre cuentas a cobrar y pago a proveedores



CONFIRMANDO LA DECISIÓN DE INCREMENTAR LA VELOCIDAD DE CRUCERO

OBJETIVO DE +4.000 VIVIENDA ANUALES A PARTIR DE 2020

Lanzamientos acelerados en 2017

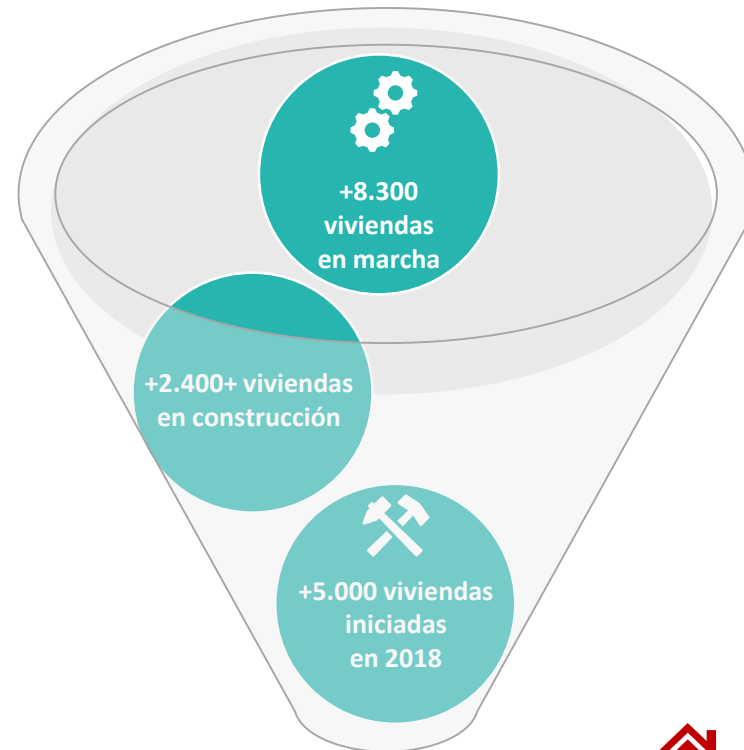
8.300 viviendas activas aprox.

90 promociones en producción

5,517 viviendas lanzadas en 2017

Manteniendo y aumentando la ventaja competitiva

100% de las entregas hasta 2020 en marcha



Etapa de crecimiento hasta 2020

- ✓ Doblando entregas cada año hasta 2020
- ✓ Faseamiento más conservador: anticipando hasta 6 meses retrasos potenciales de 2018 y 2019 debido a la interacción con municipios con el foco en la protección del margen y la calidad de los ingresos
- ✓ Confirmación de las + 4.000 viviendas en velocidad de crucero

Entregas hasta 2020 cubiertas con creces

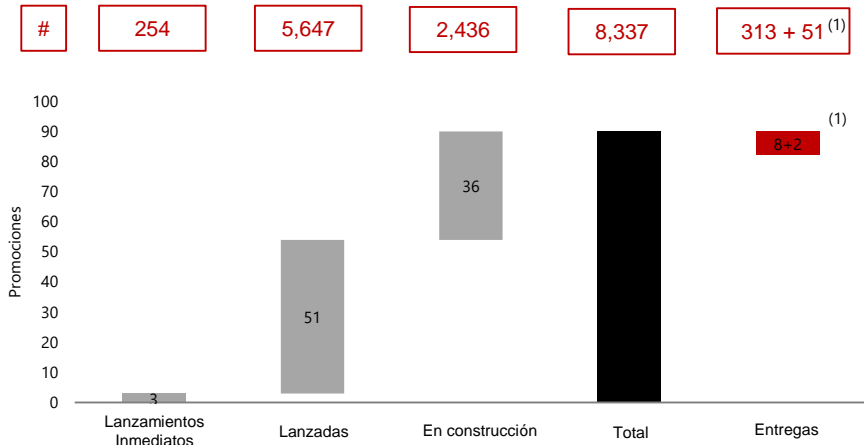


Doblando entregas cada año hasta 2020

+2.400 VIVIENDAS EN CONSTRUCCIÓN

EVIDENTE VENTAJA COMPETITIVA

Actividad promotora*



*En la OPV – Lanzamientos inmediatos: 10 promociones (#789); Lanzadas: 20 promociones (#1,208); En construcción: 30 promociones (2,005#); Entregadas: 2 promociones (119#)

Resumen de la actividad constructora

+2.400 viviendas en construcción
36 promociones en tiempo y en plazo⁽²⁾

Comienzo de obras **800 viviendas aprox.**
16 promociones

+28%
margen bruto obra en curso

36 promociones en construcción en España



Avenida Homes
Aluche, Madrid

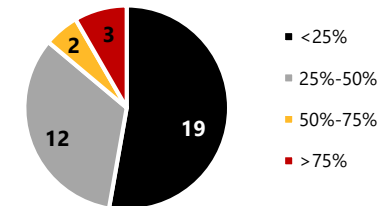


San Roke Homes
Portugalete, Vizcaya



Port Forum Homes II
Sant Adrià de Besos, Barcelona

Grado de avance de las obras



Trabajando con 25 constructoras



Pre-ventas

PRE-VENTAS ACUMULADAS: 746 M€

ESTRATEGIA DE VENTAS ADAPTADA A CAPTURAR INCREMENTO DE PRECIOS Y A PROTEGER EL MARGEN

2.246 viviendas en el libro de pre-ventas

1.353 viviendas (459 M€, +39% desde 2016) pre-ventas en 2017
Precio medio de venta: 339 m€

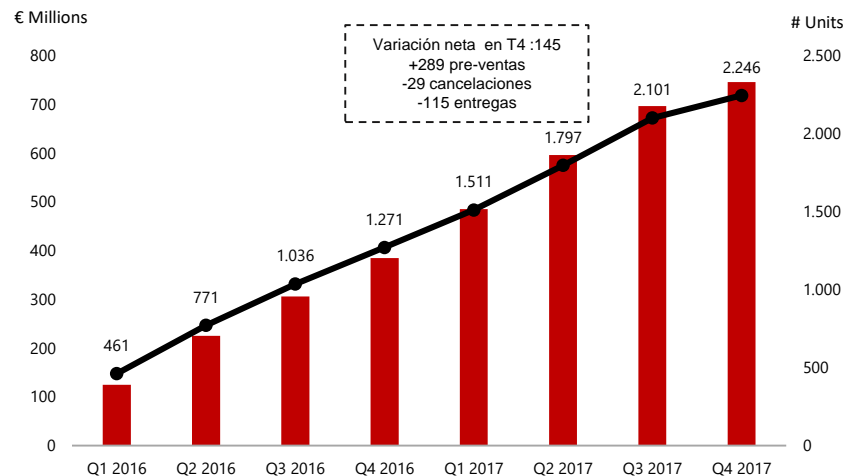
Cataluña lideró las pre-ventas en 2017 y representa 40% del libro de pre-ventas.

El número de contactos se redujo un 10% en el periodo de octubre – noviembre comparado con la media de 2017. No obstante, la compañía ha observado una fuerte recuperación en diciembre - enero

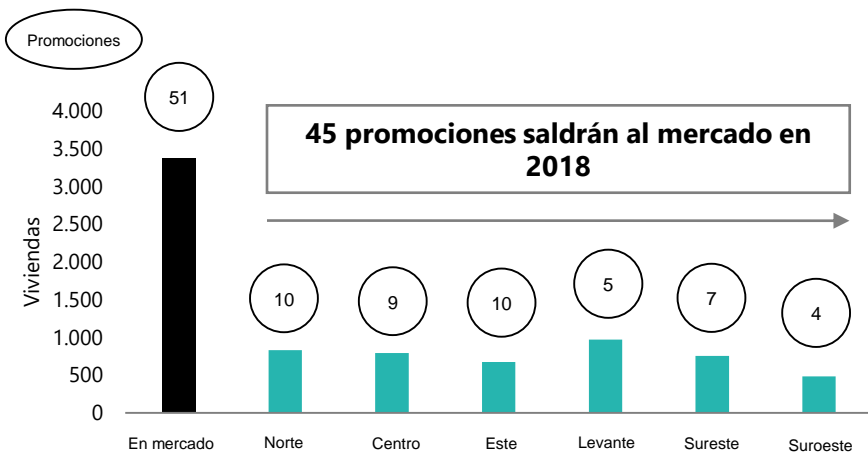
Potente visibilidad de ingresos: +80%+ en 2018,
60% aprox. en 2019

Estrategia de pre-ventas de optimizada
Implementada y mejorando pre-ventas desde S2 2017

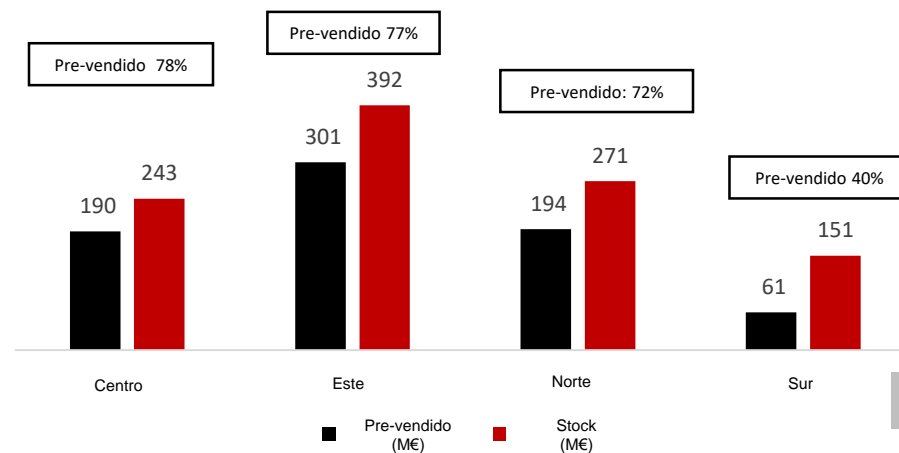
CRECIMIENTO ANUAL DEL 93% DEL LIBRO DE PRE-VENTAS



4.500 VIVIENDAS SALEN AL MERCADO EN 2018



LIBRO DE PREVENTAS Y STOCK POR REGIÓN



PRE-VENTAS 2017: +3% IMPACTO EN MARGEN

BANCO DE SUELO CON MARGEN IMPLÍCITO DEL 29% APROX.

3,9% INGRESOS EXTRA

+17,3 M€ (Pre-ventas reales menos ventas BP)

8,5% INCREMENTO DE PRECIOS

Observado en viviendas comparables durante el año

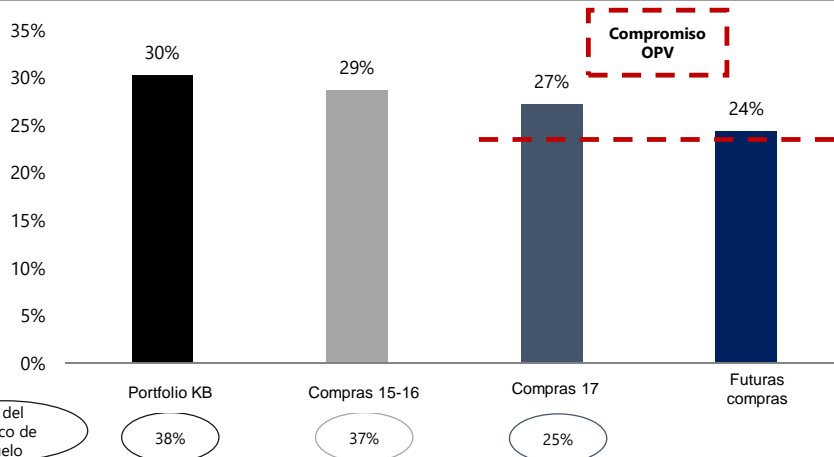
INCREMENTO DE PRECIOS SUPERIOR AL INCREMENTO DE COSTES

+3% impacto en margen de viviendas pre-ventas en 2017

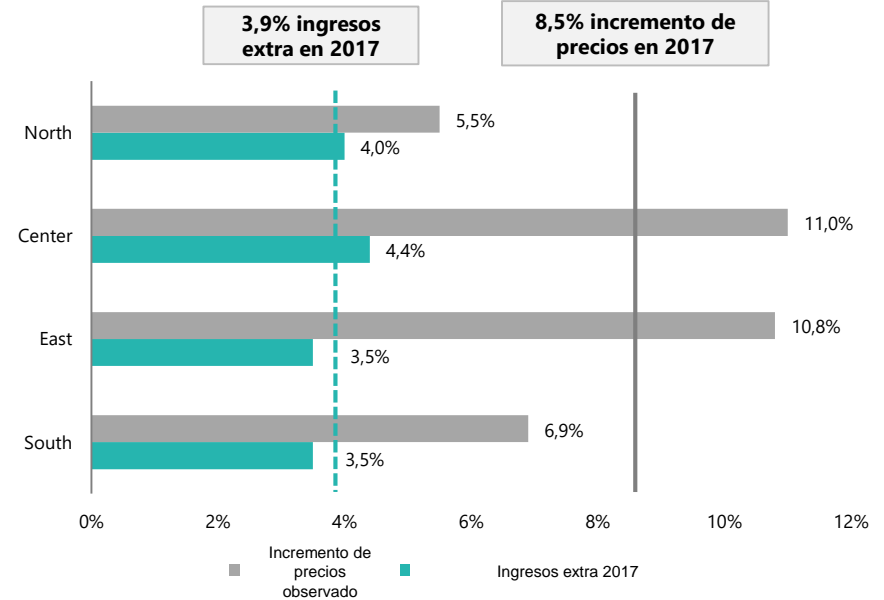
BANCO DE SUELO CON MARGEN BRUTO DEL 29% aprox.

Compras del 2017 con márgenes superiores al compromiso de la OPV

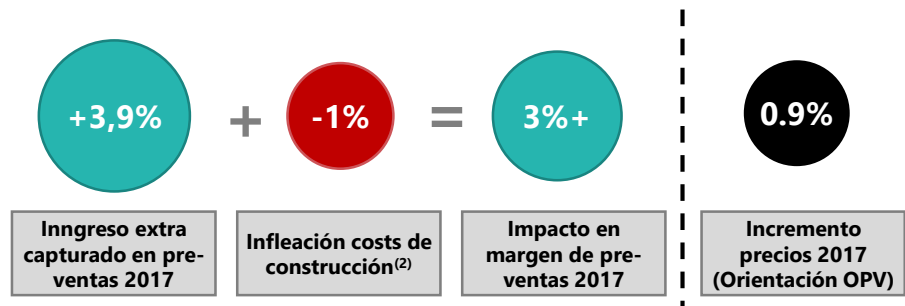
MÁRGENES DE LAS ADQUISICIONES DE 2017 POR ENCIMA DEL OBJETIVO



INGRESOS EXTRA vs. INCREMENTO DE PRECIOS OBSERVADO⁽¹⁾



IMPACTO EN MARGEN DE INGRESOS EXTRA



(1) Calculado a través de 1) promociones que han estado en comercialización la mayor parte del año y 2) con pre-ventas de viviendas comparables al principio y al final del año. Muestra de 7 promociones (en torno al 17% de la media de promociones en comercialización durante el año /2) Resultante de la actualización de costes de construcción. Incluye promociones lanzadas y en construcción



Entregas

313* VIVIENDAS ENTREGADAS EN PLAZO Y EN MARGEN

Margen bruto del 28% aprox.

76,6 M€ DE INGRESOS EN 2017

2 promociones anticipadas de 2018 con un total de 3 promociones entregadas en T4 2017

ENTREGAS DESDE 2015**: 432 VIVIENDAS CON MARGEN BRUTO DE 28% APROX.

DEHESA Y PINTOR ALSAMORA: LAS PRIMERAS ENTREGAS 100% NEINOR HOMES

Las primeras promociones adquiridas en 2015 diseñadas, vendidas y entregadas por la compañía



Dehesa Homes



Región	Centro
Ubicación	San Sebastián de los Reyes, Madrid
Viviendas (#)	77
m ²	9.741
Empresa constructora	Arpada
Comienzo de obra	T1 2016
Finalización de obra	T3 2017
Entrega	T4 2017
Pre-ventas en entrega	100%
Margen bruto (%)	>28%

Jardines de Zabalgana IV



Región	Norte
Ubicación	Vitoria, Álava
Viviendas (#)	17
m ²	1.770
Empresa constructora	Urrutia
Comienzo de obra	T3 2016
Finalización de obra	T4 2017
Entrega	T4 2017
Pre-ventas en entrega	100%
Margen bruto (%)	>18%



Pintor Alsamora Homes



Región	Este
Ubicación	Barcelona
Viviendas (#)	34
m ²	2.925
Empresa constructora	Beta Konkret
Comienzo de obra	T2 2016
Finalización de obra	T3 2017
Entrega	T4 2017
Pre-ventas en entrega	100%
Margen bruto (%)	> 31%

* De las 313 viviendas entregadas en 2017, 18 serán notariadas en 2018 (13 ya han sido notariadas a fecha 12 de febrero) ** No incluye las dos promociones (51 viviendas) que la compañía desarrolló como promotor delegado fueron entregadas exitosamente en el segundo trimestre

LOS NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS CONTINÚAN GENERANDO FLUJOS DE CAJA ESTABLES

Los activos de *legacy* remanentes suponen un reto para 2018

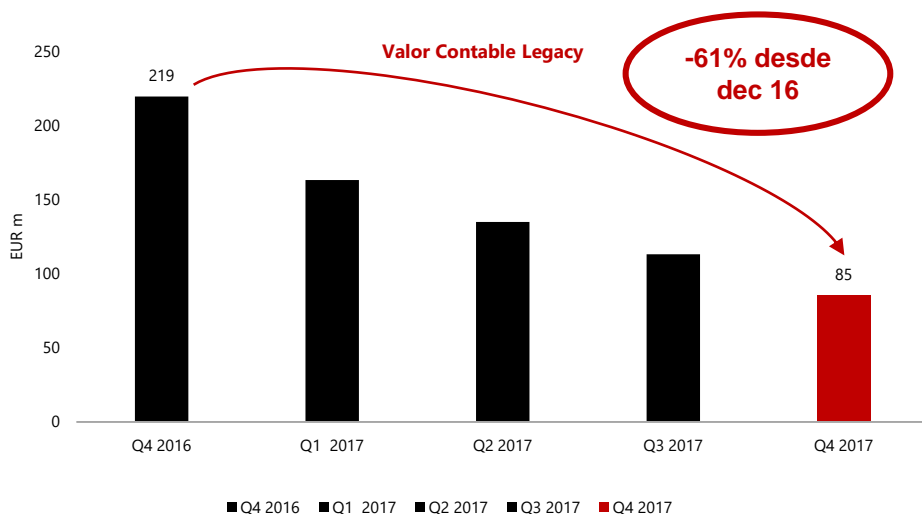
LEGACY

126 M€⁽¹⁾ de ventas en 2017
3% margen bruto⁽¹⁾ sobre valor contable

85 M€ Valor Contable⁽²⁾

Del portfolio original de 650 M€ de Kutxabank

Foco en liquidación completa en 2018



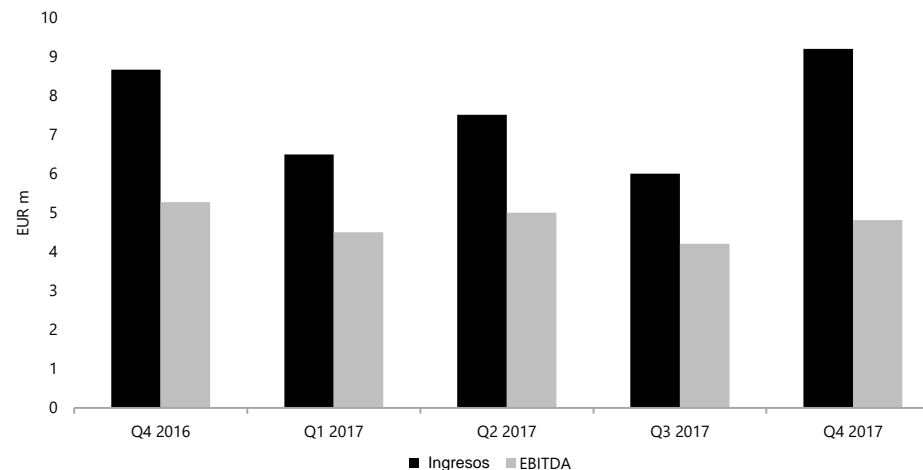
SERVICING

1.500 M€ de activos bajo gestión
 Estables gracias a que la entrada de activos compensa las ventas registradas

18,5M€ EBITDA

+60% margen, superando expectativas

Sólida relación con Kutxabank como socio estratégico



(1) Incluye 11.9M€ de ventas de activos bajo regimen de alquiler / (2) El valor contable al inicio del period ascendía a 219 M€. El descenso a 85 M€ se debe a i) valor contable vendido (108 M€), ii) valor contable vendido de activos no corrientes (11 M€), iii) deterioro (7 M€) y iv) suelo calificado "para la venta" incorporado al banco de suelo (8M€)



2.

Evolución Financiera 2017



PyG: 8.3€M EBITDA AJUSTADO POSITIVO

INCREMENTO DEL PESO DEL NEGOCIO PROMOTOR

PyG (in €M)

€M	FY 2017
Ingresos¹	225,1
Margen Bruto	61,3
<i>Margen Bruto (%)</i>	<i>27,2%</i>
Gastos Operativos y Otros ²	-53,8
Deterioro y resultado por enajenaciones de inmovilizado ³	0,7
EBITDA Ajustado	8,3
Deterioros ⁴	-4,5
EBITDA	3,7
Amortización	-0,7
Resultado Operativo (Pérdida)	3,0
<i>Margen Operativo</i>	<i>1,3%</i>
Resultado Financiero	-7,7
Resultado antes de Impuestos	-4,7
Impuestos	0,0
Resultado Neto	-4,6

**AUDITORÍA ANUAL DELOITTE:
OPINIÓN FAVORABLE**

€225M INGRESOS

Ventas Legacy €113.9M⁸ / Development €76.6M / Servicing
€29.2M / Otros Ingresos⁵ €5.4M

MARGEN BRUTO PROMOCIÓN: 28%

8 promociones y 313⁶ unidades entregadas en 2017

MARGEN BRUTO TOTAL: 27.2%

Incremento desde un Margen Bruto Total del 24% en septiembre

EBITDA AJUSTADO DE €8.3M

Por encima de las expectativas (neutrales)

Reconciliación vs. CCAA

- Ingresos incluye 219.7€M de ventas y 5.4€M de Otros Ingresos. Las CCAA reportan ingresos adicionales por importe de 0.9€M (principalmente refacturaciones) considerados como menor gasto operativo.
- Gastos Operativos de 75.1€M incluye 2.4€M de deterioro de un activo de Legacy vendido en 2017 y excluye el MIP pagado por Lone Star (19.0€M) y los gastos de salida a bolsa (2.3€M).
- El beneficio (pérdida) del periodo de los EEFF auditados asciende a -25 M€

Otros Comentarios

- El importe se refiere a las ventas de activo fijo (Legacy) por c. 11.9€M, 0.7€M por encima del valor contable neto.
- Deterioro de activos de Legacy no vendidos.
- Otros Ingresos incluye principalmente 2.7€M de condonación de deuda y 2.2€M de otros ingresos de Legacy
- 18 unidades se entregarán en 2018 (13 ya entregadas a fecha 12 de febrero)
- No incluye ventas de activos no corrientes (legacy) por 11,9 M€



FC: FLUJO DE CAJA NETO POSITIVO

CAJA OPERATIVA Y PRÉSTAMO PUENTE JP MORGAN INVERTIDOS EN SUELO DE ALTA CALIDAD

Flujo de Caja (in €M)

€M	FY 2017
Resultado antes de Impuestos ^{1,2}	-4,7
Ajustes ²	9,1
Amortización	0,7
Resultado Financiero	7,7
Var. Provisiones	4,1
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	-0,7
Condonación Deuda Accionista	-2,7
Flujo de Caja Activ. Explot.	4,5
Var. Capital Circulante	-191,1
Var. Existencias	-224,9
Valor Neto Contable Vendido ⁵	163,8
Compra de Suelo ⁶	-271,2
Capex	-115,6
Otros	-1,9
Otras var. Capital Circulante ³	33,8
Flujo de Caja Operativo Neto	-186,6
Flujo de Caja de Inversión	10,5
Flujo de Caja Libre	-176,1
Flujo de Caja de Financiación	190,2
Var. Capital Social/Premium ^{2,7}	95,8
Var. Financiación Bancaria	114,0
Var. Pago Diferido del Suelo	-11,9
Resultado Financiero	-7,7
Flujo de Caja Neto	14,1
Var. Caja No Disponible	19,8
Caja Inicio del Periodo	45,3
Caja Final de Periodo⁴	76,8

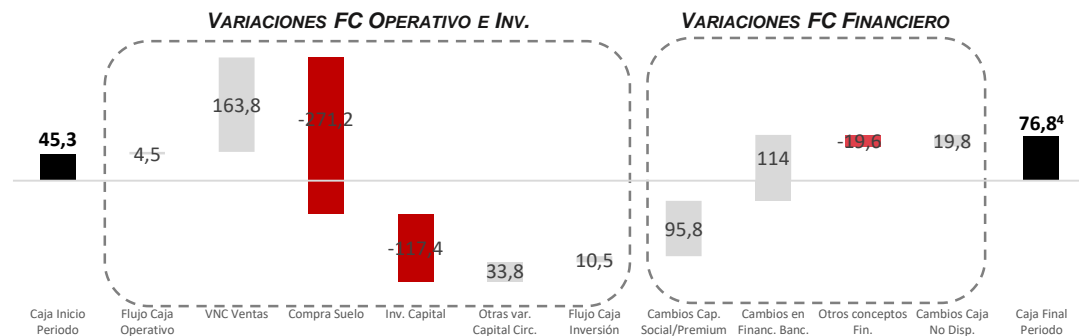
+€4.5M FC OPERATIVO

€387M INVERSIÓN EN CRECIMIENTO: €271M SUELO, €116M CAPEX

DESINVERSIÓN LEGACY €119M⁵ ENTREGAS DEVELOPMENT €56M

FINANCIACIÓN: AMPLIACIÓN CAPITAL EN SALIDA A BOLSA Y PRÉSTAMO PUENTE

Variaciones Flujo de Caja (En €M)



Reconciliación vs. CCAA

- Resultado antes de Impuestos no incluye gastos de salida a bolsa (2.3€M)
- La tabla no incluye 19€M de MIP pagados por Lone Star. En las CCAA se ajusta el flujo de caja por 13.6€M en Ajustes y por 5.2€M en Variación de Capital
- Otras var. de Circulante incluye variación en Caja no disponible (+19.8€M incluidos post Flujo de Caja Neto) y excluye el pago diferido de suelo (-11.9€M incluido en FC de financiación)
- Caja a final de periodo incluye los 2.3€M de gastos de salida a bolsa para reconciliar con CCAA

Otros Comentarios

- Valor neto contable vendido incluye 55.6€M de Development y 108.1€M de Legacy (otros 11.1€M de valor contable vendido de activo fijo de Legacy se incluyen en FC de Inversión)
- Compra de suelo incluye i) 271.2 m€ pagados, ii) 7.9 m€ de trabajos de urbanización pendientes y iii) 1.6m€ de costes de transacción pendientes
- Variación en Capital incluye i) 100m€ de ampliación de capital en salida a bolsa y ii) -4.2m€ de autocartera



BALANCE: INCREMENTO DEL ACTIVO

LA ACELERACIÓN DEL NEGOCIO SE REFLEJA EN EL INCREMENTO DE EXISTENCIAS

Balance Sheet (in EUR m)

€M	FY 2017	FY 2016	Variación	
Inmovilizado Material	1,9	1,6	0,3	20,9%
Inversiones Inmobiliarias	1,6	12,9	-11,3	-87,5%
Otros Activos No Corrientes	1,6	1,1	0,5	47,0%
Activo No Corriente	5,1	15,5	-10,4	-67,2%
Existencias	1.143,3	925,4	217,9	23,5%
<i>Liquidation</i>	83,1	206,5	-123,3	-59,7%
<i>Development</i>	1.060,1	718,9	341,2	47,5%
Deudores	53,7	29,6	24,1	81,4%
Caja y Equivalentes	76,8	45,3	31,5	69,6%
<i>Caja No Disponible</i>	41,1	21,4	19,8	92,5%
Activo Corriente	1.273,9	1.000,3	273,6	27,3%
Total Activo	1.279,0	1.015,8	263,1	25,9%
Patrimonio Neto	722,4	631,0	91,4	14,5%
Deuda Bancaria (l/p)	17,9	26,6	-8,7	-32,8%
Otros Pasivos No Corrientes	0,2	0,4	-0,2	-46,5%
Pasivo No Corriente	18,1	27,0	-8,9	-32,9%
Deuda Bancaria (c/p)	399,8	277,1	122,7	44,3%
Acreedores	55,1	49,2	5,9	12,0%
<i>Pago Diferido de Suelo</i>	0,0	11,9	-11,9	-100,0%
Otros Pasivos Corrientes	83,5	31,5	52,0	164,9%
Pasivo Corriente	538,4	357,8	180,6	50,5%
Total Pasivo y Patrimonio Neto	1.279,0	1.015,8	263,1	25,9%

€M	FY 2017	FY 2016	Variación	
Capital Circulante Ajustado	1.100,9	920,0	180,9	19,7%

Capital Circulante Ajustado calculado como Existencias + Inv. Inmobiliarias + Deudores + Caja no disponible - Acreedores (al neto del pago diferido de suelo) - Otro Pasivo Corriente y No Corriente

€1.3BN BALANCE

Incremento de €263M en 2017

VENTA DE 61% DEL STOCK¹ DE LEGACY

€1.06BN DEVELOPMENT

€737M Suelo / €318M OBRA EN CURSO –
VALORACIÓN SAVILLS +52% VS. INVENTARIO

FUERTE POSICIÓN DE CAJA

€100M+ de caja disponible + disponible préstamo
puente

€1.1BN CIRCULANTE

Incremento de €180M+ comparado con dic. 2016

Otros Comentarios

1. Stock Legacy enero dic. 2016 de 219M€. El decremento a 85€M a finales de dic. 2017 es debido a i) valor contable vendido (108€M), ii) valor contable vendido de activo no corriente (11M€), iii) Deterioros (7M€) y iv) cambio de perímetro a Development (8M€)



DEUDA NETA: ESTRATEGIA PRUDENTE

LOAN-TO-VALUE DE 22% A PESAR DE ANTICIPAR COMPRAS DE SUELO

Deuda Neta (in EUR m)

€M	FY 2017	FY 2016	Variación	
Deuda Bruta	417,7	315,6	102,1	32,4%
Deuda Bancaria (I/p)	17,9	26,6	-8,7	-32,8%
Financiación Corporativa	17,9	26,6	-8,7	-32,8%
Deuda Bancaria (c/p)	399,8	277,1	122,7	44,3%
Financiación Suelo	236,3	200,9	35,4	17,6%
WIP	107,8	46,3	61,5	132,9%
No WIP	128,5	154,7	-26,1	-16,9%
Financiación Capex	3,2	2,1	1,0	48,4%
Financiación Corporativa	134,3	66,9	67,4	100,8%
Financiación IVA	25,5	6,9	18,6	269,8%
Intereses	0,5	0,2	0,3	139,7%
Otra Deuda	0,0	11,9	-11,9	-100,0%
Pago Diferido del Suelo ¹	0,0	11,9	-11,9	-100,0%
Caja Disponible	35,7	23,9	11,8	49,1%
Deuda Neta	382,0	291,6	90,3	31,0%

1. El pago diferido de suelo se considera deuda por prudencia

DEUDA NETA €382M

Política de endeudamiento prudente en *ramp-up*

RATIOS CONTROLADOS

LTV 22%, LTC 33%

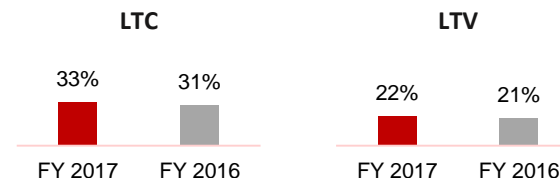
BRIDGE LOAN: 51% DISPUESTO

€150M JP Morgan con margen de disposición

POOL BANCOS BALANCEADO

Todos los bancos < 20% del total

Ratios (%)





3. Hitos y Retos 2018

HITOS 2018

REFORZANDO LA EJECUCIÓN

FOCO EN ASEGURAR LA ENTREGA EN PLAZO Y EN MARGEN DE LAS 8.300 VIVIENDAS ACTIVAS

 Banco de Suelo	<p>+200 M€ COMPRA DE SUELO</p>	<p>PRIMERAS COMPRAS DE SUELO ESTRATÉGICO</p>
 Lanzamientos	<p>+2.500 LANZAMIENTOS</p>	<p>OPTIMIZAR EL DISEÑO PARA MAXIMIZAR Y ASEGURAR MÁRGENES</p>
 Construcción	<p>+5.000 VIVIENDAS INICIADAS</p>	<p>MEJORAR LOS PLAZOS DE OBTENCIÓN DE LICENCIAS A TRAVÉS DE GESTIÓN ACTIVA</p>
 Pre-ventas	<p>+750 M€ PRE-VENTAS</p>	<p>OPTIMIZAR EL RITMO DE VENTAS DE MÁS DE 4.500 VIVIENDAS PARA MAXIMIZAR EL INCREMENTO DE PRECIOS</p>
 Entregas	<p>+1.000 ENTREGAS</p>	<p>SERVICIO POST-VENTA: NEINOR EXPERIENCE</p>
 Márgenes	<p>Protección del margen</p>	<p>CAPTURA DEL INCREMENTO DE PRECIOS / EFICIENCIA EN COSTES CON CRECIMIENTO MÁS CONSERVADOR</p>
 Negocios complementarios	<p>Desinversión legacy Servicing</p>	<p>DESINVERSIÓN DE 85 M€ DE VALOR CONTABLE MANTENER UN SERVICIO DE CALIDAD CON +50% DE MARGEN</p>
 Financials	<p>EBIDA POSITIVO</p>	<p>LTV DISCIPLINADO OPTIMIZACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL</p>

HITOS 2018

MANTENIENDO EL LIDERAZGO DE MERCADO

LA COMPAÑÍA SOSTIENE E INCREMENTA LOS 2 AÑOS DE VENTAJA COMPETITIVA EN UN ENTORNO COMPETITIVO

Competencia

3 cotizadas y otras por llegar

- ✓ Mercado fragmentado, hueco para competencia disciplinada
- ✓ La consolidación esperada empieza a ser una realidad

Inflación de Suelo

Más capital presionando los precios

- ✓ Disciplina e y reputación a la hora de ejecutar
- ✓ Se esperan operaciones de portfolios de vendedores no naturales
- ✓ Suelo estratégico

Inflación transicional de costes

En torno al 5%

- ✓ Inflación de costes actual basada en la escasez de mano de obra
- ✓ Se espera un descenso a medida que el mercado se adapte
- ✓ Neinor Homes actualmente centrado en mejores proyectos, industrialización y en la aplicación de los aprendizajes de casi 100 promociones activas
- ✓ Contratos marco con proveedores estratégicos

Incremento de precios

Media nacional en torno al 5%

- ✓ Equilibrando visibilidad de ingresos con incremento de precios
- ✓ 2018: primer año complete a implementar la estrategia de colas/joyas

Márgenes implícitos

Mantener +24% margen bruto de 2021 en adelante

- ✓ Cristalizar los márgenes implícitos del portfolio actual (29%)
- ✓ Compras de portfolios, *off market* y en nuevas regiones que aporten valor

Reto operacional

Gestionar +100 promociones activas

- ✓ Profundizar la industrialización en 2018 y 2019 para alcanzar el objetivo de 2020, partiendo de +300 entregas en 2017

Entregas en tiempo

Cumplir con los plazos

- ✓ Faseamiento más conservador (+1.000, +2.000 viviendas) para proteger el margen, mejorar la calidad de ingresos y entregar +4.000 viviendas del 2020 en adelante

Objetivo 2020

Mantener el ritmo de +4.000 viviendas

- ✓ Adaptar el programa de adquisiciones para alimentar el banco de su...
- ✓ Incrementar la distancia con competidores

A photograph of a modern, multi-story apartment building with white balconies and large windows, set against a blue sky and a blurred cityscape in the background. The image is partially obscured by a white diagonal line that separates it from the text area.

4. Responsabilidad Social Corporativa

TRANSFORMANDO EL SECTOR RESIDENCIAL

LOS HITOS ALCANZADOS MUESTRAN EL FUERTE COMPROMISO ÉTICO DE LA COMPAÑÍA



Medio ambiente

- ✓ **Dehesa Homes** es la primera promoción entregada en obtener la certificación BREEAM de producto terminado. Además, la compañía cuenta con 27 proyectos en fase de diseño con dicha certificación
- ✓ **El 100% de las promociones lanzadas en 2017 cuenta con certificación A y B**
- ✓ **Las oficinas de la compañía han reducido el consumo de energía un 14% y el uso de papel un 11%**



Social

- ✓ **Home Protect** – seguro para los clientes en caso de pérdida de empleo o fallecimiento durante la construcción
- ✓ **Mobility Pack** – acuerdo con Ilunion para facilitar soluciones de movilidad para las personas mayores o con movilidad reducida
- ✓ Alianza con **Foretica**, una asociación de empresas y profesionales de la responsabilidad social empresarial y sostenibilidad líder en España y Latinoamérica



Excelencia

- ✓ La compañía ha sido galardonada el **sello de excelencia EFQM 300+**, siendo la primera promotora española desde la crisis en obtener dicho certificado después de la crisis
- ✓ Certificaciones obtenidas o mantenidas: **ISO 9001** (gestión de calidad), **ISO 14001** (gestión de medio ambiente) e **ISO 27001** (gestión de seguridad de la información), **UNE 166002** (I+D+I) y **OHAS 18001** (salud y seguridad)
- ✓ **Libro banco** (manual de diseño y construcción) actualmente en versión número 11



Transformación digital e innovación

- ✓ Proyecto lanzado en 2017, con herramientas ya implementadas e integradas: **Big Data, Realidad Aumentada e Inteligencia Artificial**
- ✓ **BIM: implementación completa en la fase de diseño**, actualmente trabajando en la implementación en las fases de construcción y de comercialización
- ✓ **Neinor Next**: Proyecto lanzado en T4 2017, actualmente en proceso de selección de las 10 *start-ups* de *prop tech* que trabajarán junto a Neinor Homes para el desarrollo de sus proyectos



Control de riesgos – Sistema de Gobierno Corporativo y Gestión de Riesgos integrado – cubriendo aspectos regulatorios y operacionales de la matriz de riesgos de la compañía



Comprometidos con todas las partes

- ✓ **235 empleos directos**: igualdad de género + plan de Carrera + orientación profesional + acuerdos con 4 universidades para contratar becarios
- ✓ **Empleos directos**: Neinor Homes ha creado **+13.000 empleos de construcción indirectos** – **el índice de incidencias se sitúa 35% por debajo de la media nacional en 2017**
- ✓ **Proveedores: código de buenas practicas para intermediarios**; pre-cualificación y auditorías periódicas a proveedores (421 llevadas a cabo en 2017)
- ✓ **Clientes: 3.2 sobre 4.0 en la última encuesta de satisfacción** (enero 2018, 899 respuestas)
- ✓ **Comunidad inversora (accionistas y analistas de research)**: pro-actividad, transparencia y canal directo de comunicación para comunicar a inversores y analistas la estrategia y los resultados de la compañía

A photograph of a modern, multi-story apartment building with white balconies and glass railings, set against a blue sky. The building is partially obscured by a diagonal white line that separates it from the rest of the slide.

5. Conclusiones

CONCLUSIONES



Recuperación continuada del sector residencial español junto al desequilibrio entre oferta y demanda aportan visibilidad de crecimiento a largo plazo



La mejora de los procesos en 2017 consolidan y aumentan la ventaja competitiva de Neinor Homes, siendo la única promotora cotizada con +8,300 viviendas activas y una clara visibilidad sobre ingresos



Incremento del objetivo de entregas de 2020 en adelante a más de 4.000 viviendas al año



Nuevo enfoque más conservador para 2019 maximiza el retorno gracias al incremento de precios en un mercado alcista y asegura la eficiencia operacional en costes



Gran visibilidad sobre 2018 gracias al nivel actual de lanzamientos, pre-ventas y obras en curso

Preguntas





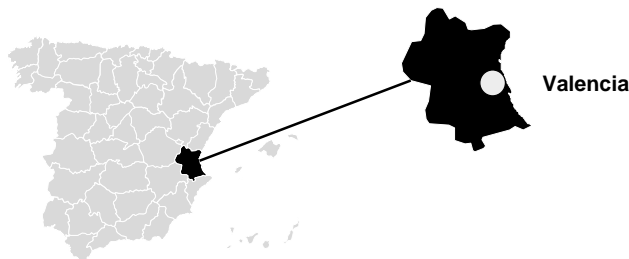
6. Casos de estudio

Adquisición: Quatre Carreres, Valencia (Levante)



- ✓ Quatre Carreres es un área residencial consolidada de Valencia con más de 75.000 habitantes ubicada 2km al sur del centro de la ciudad
- ✓ Suelo de tamaño medio para la promoción de un complejo residencial de calidad media

Ubicación	Valencia
Viviendas (#)	96
Área construible (m²)	12.979
Fecha de adquisición	Noviembre 2017
Tipología de vendedor	Fondo de Inversión
Tipo de operación	Track record de ejecución
Due Diligence legal	Uría
Due Diligence técnica	Hill International
Marge bruto objetivo (%)⁽¹⁾	c. 25%



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

Lanzamiento: Amara Homes, Las Rozas de Madrid (Centro)

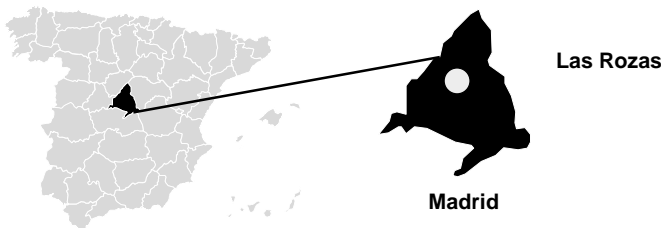
Lanzamiento ◀ 32 semanas ▶ WIP

Entrega



- ✓ El Proyecto consta de 316 viviendas ubicadas en las Rozas, un área residencial consolidada ubicada a 20 km al noroeste del centro de la ciudad
- ✓ Las Rozas tiene unos 100 mil habitantes y es la municipalidad con la quinta renta per cápita de España
- ✓ La compañía promoverá viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios de calidad media-alta
- ✓ La comercialización comenzará en T1 2018

Ubicación	Las Rozas, Madrid
Viviendas (#)	316
Área construible (m²)	72.564
Comienzo de comercialización	T1 2018
Arquitecto	L-35
Agente inmobiliario	Knight Frank
Margen bruto (%)⁽¹⁾	c. 25%



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

WIP: Atria Homes, Alcobendas (Centro)

Lanzamiento

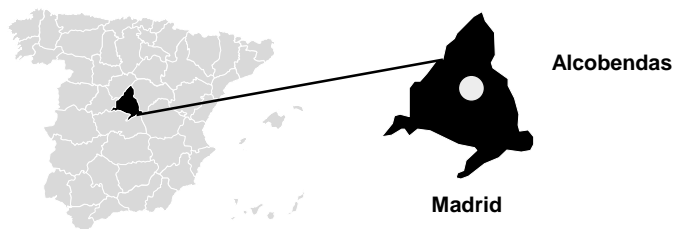
WIP ← 17-20 meses → Entrega



- ✓ Atria Homes es un complejo residencial en Alcobendas, un municipio ubicado 10 km al norte del centro de la ciudad
- ✓ Alcobendas tiene más de 110 mil habitantes y es el municipio con la novena renta per cápita más alta de España
- ✓ La compañía está construyendo viviendas de 2,3 y 4 dormitorios
- ✓ La entrega se espera para T4 2018



Ubicación	Alcobendas, Madrid
Viviendas (#)	148
Área construible (m²)	18.299
Compañía constructora	Sodelor
Grado de progreso	37%
Entrega esperada	T4 2018
% de pre-ventas	94%
Presupuesto ⁽²⁾	En coste
Plazo	En plazo
Margen bruto (%)⁽¹⁾	> 30%



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

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

APÉNDICE



Valoración Savills 2017 – detalle por región

- ✓ Valoración de acuerdo con los estándares RICS ⁽¹⁾
- ✓ 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
- ✓ Tasa de descuento media del 10%

	Norte	Centro	Este	Levante	A. Oriental	A. Occidental	TOTAL	TOTAL 31.12.16	Dif.	%
Número de viviendas	2.553	2.663	1.985	1.129	2.928	1.214	12.472	9.025	3.447	28%
Área construible m ²	288.283	335.749	223.869	127.395	331.809	161.689	1.468.792	1.036.131	432.661	29%
Valor final de venta (M EUR)	728	929	659	256	756	321	3.649	2.549	1.100	30%
Precio medio de venta por unidad (EUR)	285.224	348.919	331.787	226.908	258.133	264.318	292.561	282.385	10.176	3%
Precio medio por m ² (EUR)	2.526	2.767	2.942	2.011	2.278	1.985	2.484	2.460	25	1%
Costes de construcción pendientes (M EUR)	271	335	202	120	340	148	1.416	1.021	395	28%
Costes de construcción pendientes por vivienda (EUR)	106.149	125.789	101.670	106.221	116.092	121.910	113.504	113.077	428	0%
Costes de construcción pendientes por m ² (EUR)	940	998	901	941	1.024	915	964	985	-21	-2%
Valor de mercado (M EUR)	357	432	374	79	247	122	1.610	1.120	490	30%
Valor de mercado por m ² (EUR)	1.238	1.286	1.669	620	745	753	1.096	1.081	15	1%

(1) Royal Institution of Chartered Surveyors



Riverside Homes – Madrid (Centro)