



Neinor
HOMES

18 de abril de 2018

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Presentación del Consejero Delegado

Dehesa Homes – Madrid – Entregada en T4 2017



1.

Propuestas de acuerdos de la Junta General de Accionistas

AGENDA DEL DÍA

APROBACIÓN DE LAS CCAA 2017, CAMBIOS EN EL CONSEJO Y REMUNERACIÓN DE CONSEJEROS

Formulación y aprobación de las Cuentas Anuales	<ul style="list-style-type: none">• Cuentas Anuales• Informes de Gestión• Gestión del Consejo de Administración• Reelección del Auditor• Aplicación del Resultado Individual del Ejercicio
Consejo de Administración	<ul style="list-style-type: none">• Ratificación del nombramiento de D. Alberto Prieto Ruiz• Fijación del número de miembros del Consejo de Administración en 9 (propuesta de Adar n. 1)<ul style="list-style-type: none">• Nombramiento de D. Jorge Pepa como consejero dominical (propuesta de Adar n. 2)• Nombramiento de D. Francis Btsh como consejero dominical (propuesta de Adar n. 3)
Remuneración	<ul style="list-style-type: none">• Modificación de la política de remuneraciones de los consejeros para los ejercicios 2017, 2018 y 2019<ul style="list-style-type: none">• Cuantía global máxima anual de la remuneración de los consejeros• Votación consultiva del informe anual sobre remuneraciones de los consejeros de 2017
Aspectos Generales	<ul style="list-style-type: none">• Delegación de facultades para la formalización y ejecución de todos los acuerdos adoptados por la Junta General ordinaria de accionista



2. Estados Financieros

Estados
Financieros

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
Margen Bruto (%)	27,2%
Gastos Operativos y Otros ²	-53,8
Resultado (deterioro) inmovilizado ³	0,7
EBITDA Ajustado	8,3
Deterioros ⁴	-4,5
EBITDA	3,7
Amortización	-0,7
Resultado Operativo (Pérdida)	3,0
Margen Operativo	1,3%
Resultado Financiero	-7,7
Resultado antes de Impuestos	-4,7
Impuestos	0,0
Resultado Neto⁵	-4,6
Plan de Incentivos MIP (pagado por Lone Star)	-19
Costes OPV	-2,3
Beneficio (pérdida) del periodo en CCAA auditadas	-25,9

€225M INGRESOS

Ventas Legacy €113.9M⁶ / Promoción €76.6M / Servicing €29.2M /
Otros Ingresos⁷ €5.4M

MARGEN BRUTO PROMOCIÓN: 28%

8 promociones y 313⁸ unidades entregadas en 2017

MARGEN BRUTO TOTAL: 27.2%

Incremento desde el 24% acumulado a septiembre

EBITDA AJUSTADO DE €8.3M

Por encima de las expectativas

**AUDITORÍA ANUAL DELOITTE:
OPINIÓN FAVORABLE**

Reconciliación con CCAA y otros comentarios

- 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 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.
- El beneficio (pérdida) de los EEEF auditados asciende a -25.9 ME
- No incluye ventas de activos no corrientes (legacy) por 11,9 ME
- Otros Ingresos incluye principalmente 2.7€M de condonación de deuda y 2.2€M de otros ingresos de Legacy
- 18 unidades se entregaron durante el primer trimestre de 2018



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

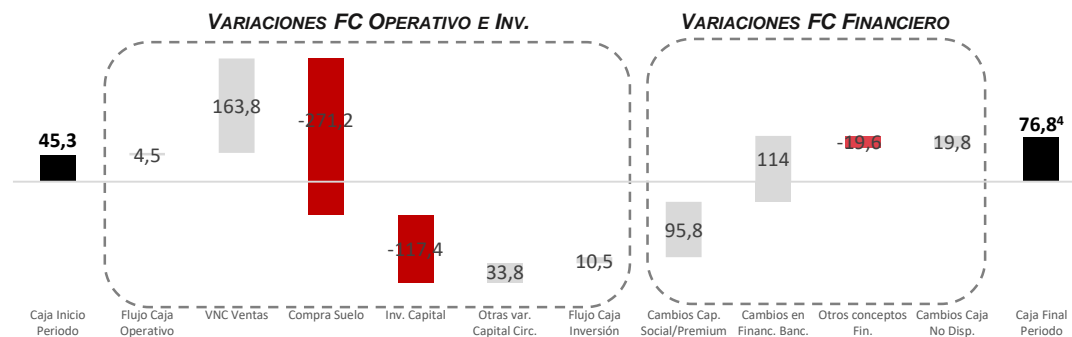
+ €4.5M FC OPERATIVO

€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 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

€1.300M 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 entre caja disponible y disponible préstamo
puente

€1.1BN CIRCULANTE

Incremento de €180M+ comparado con dic. 2016

Otros Comentarios

1. Stock Legacy en dic. 2016 de 219M€. El decremento a 85M€ a finales de dic. 2017 es debido a i) valor contable vendido (108M€), 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 CONSERVADORES

LTV 22%, LTC 33%

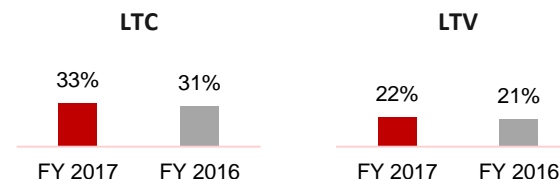
BRIDGE LOAN: 51% DISPUESTO

€150M JP Morgan con margen de disposición

POOL BANCOS EQUILIBRADO

Todos los bancos < 20% del total

Ratios (%)

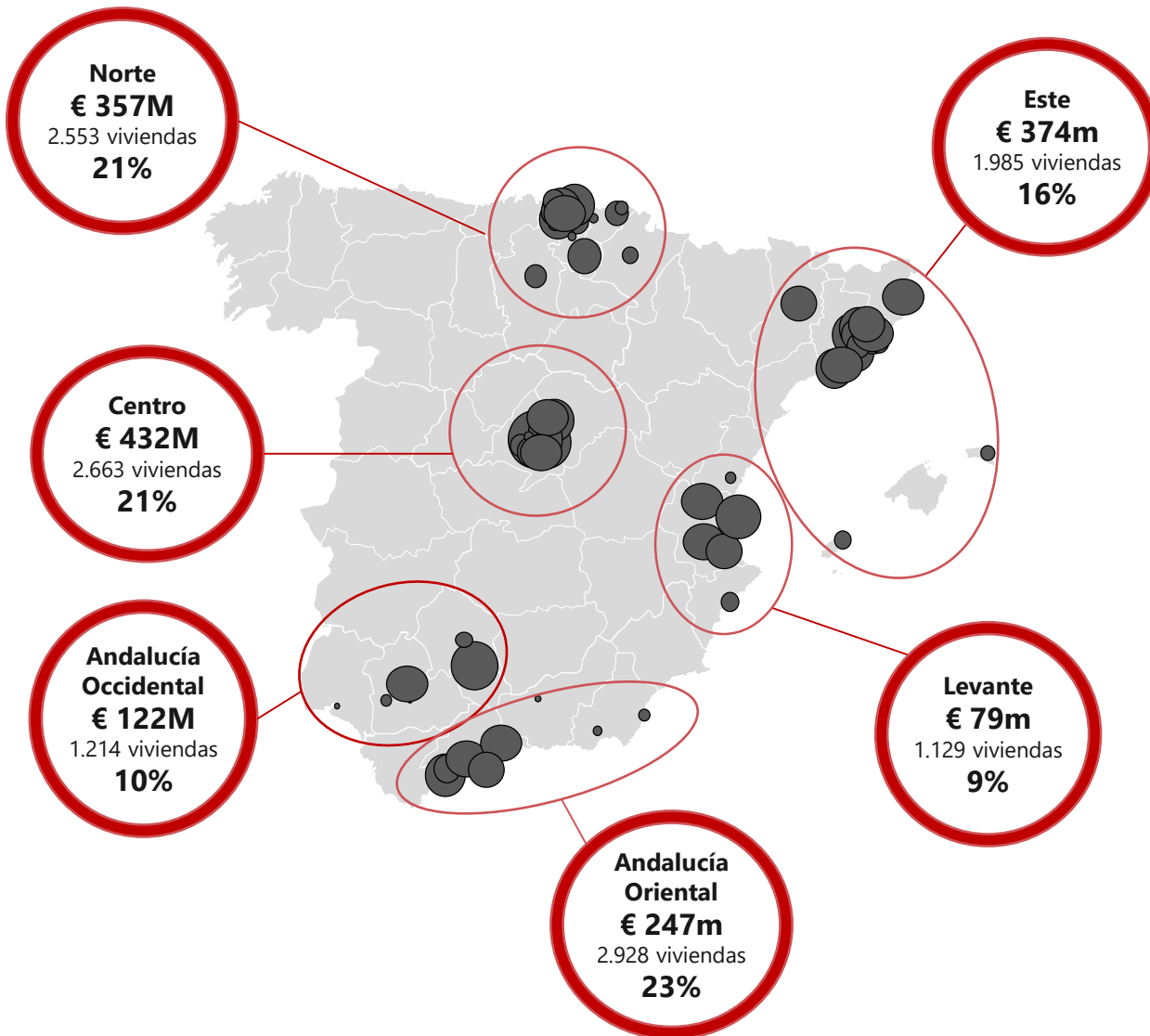


A photograph of a modern, multi-story apartment building with white balconies and glass railings, set against a clear blue sky. The building is partially obscured by a diagonal white line that separates it from the rest of the slide.

3. Evolución del Negocio

12.500 VIVIENDAS DE SUELO FINALISTA

176 promociones en 23 provincias, valoradas por Savills en €1.610M (Dic. 2017)



Riverside Homes – Madrid (Centro)

~3.100 VIVIENDAS ADQUIRIDAS EN 2017

€286M INVERTIDOS EN SUELO DE CALIDAD CON MARGEN BRUTO DE ~27%



Suelo adquirido en Las Rozas, Madrid para la promoción de más de 330 viviendas



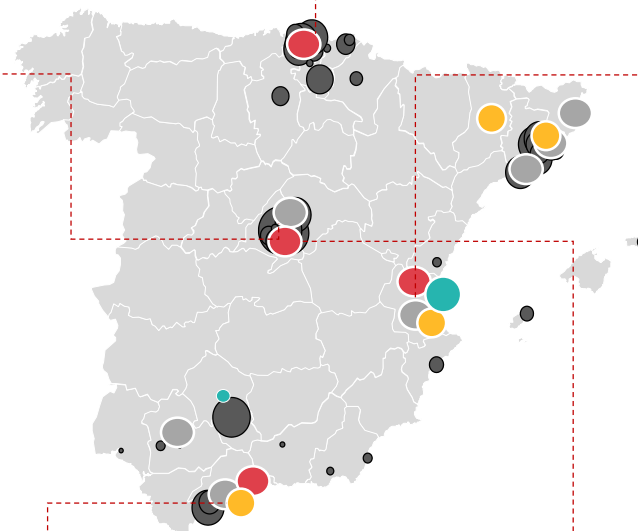
Suelo adquirido en Sopelana, Vizcaya para la promoción de unas 70 viviendas



Suelo adquirido en Malilla, Valencia para la promoción de más de 400 viviendas



Suelo adquirido en Colinas del Limonar, Málaga para la promoción de más de 400 viviendas



- Suelo a 31 de Diciembre de 2016
- Compra de suelo T1 2017
- Compra de suelo T2 2017
- Compra de suelo T3 2017
- Compra de suelo T4 2017



Suelo adquirido en San Sebastián de los Reyes, Madrid para la promoción de unas 120 viviendas

2017: RUMBO A LA VELOCIDAD DE CRUCERO

ESTRUCTURA CON ~250 EMPLEADOS PREPARADA PARA EL 2020

Actividad de lanzamiento acelerada en 2017

~8.500 viviendas activas

90 promociones en producción

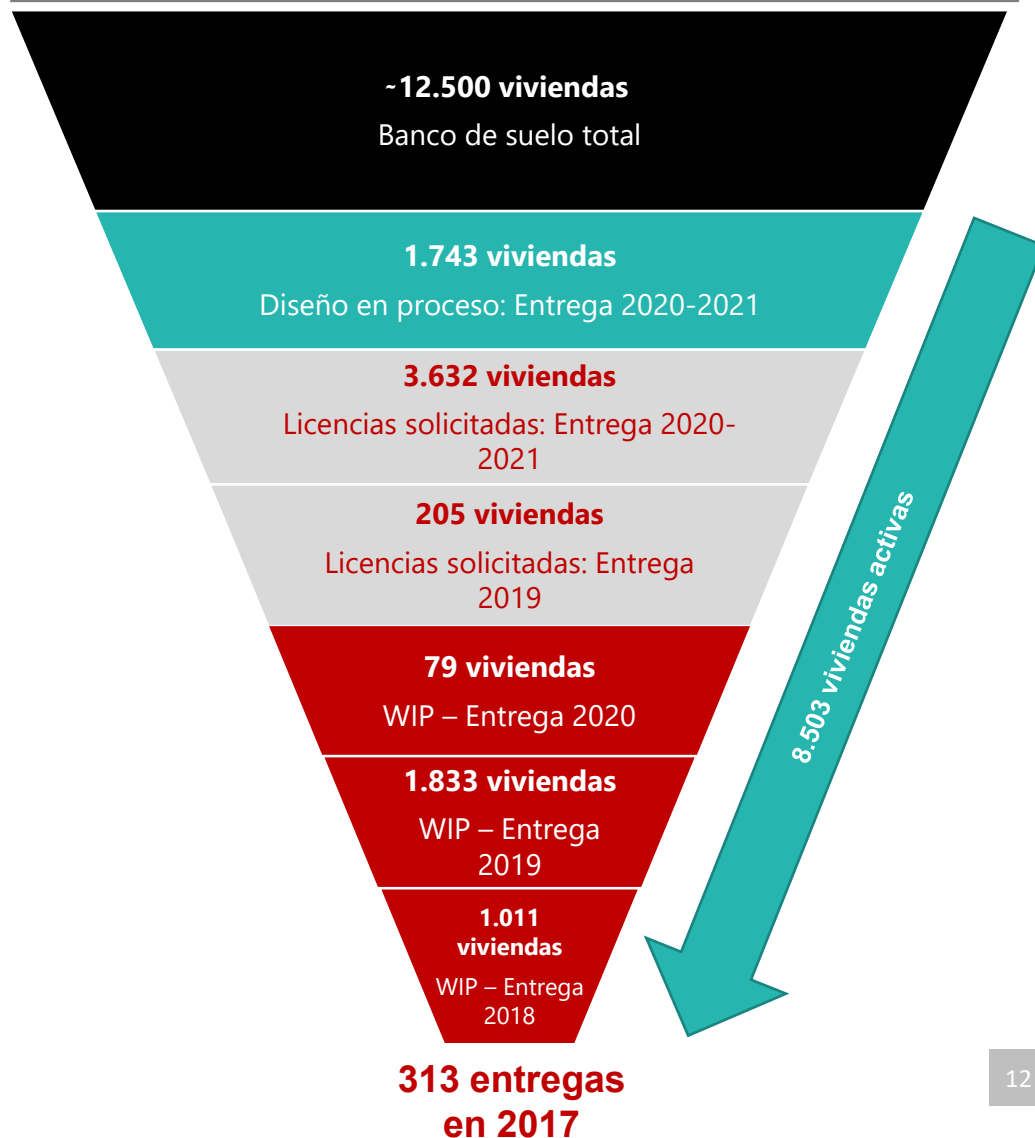
5.517 viviendas lanzadas en 2017

Reforzando la ventaja competitiva

Rumbo a 2020

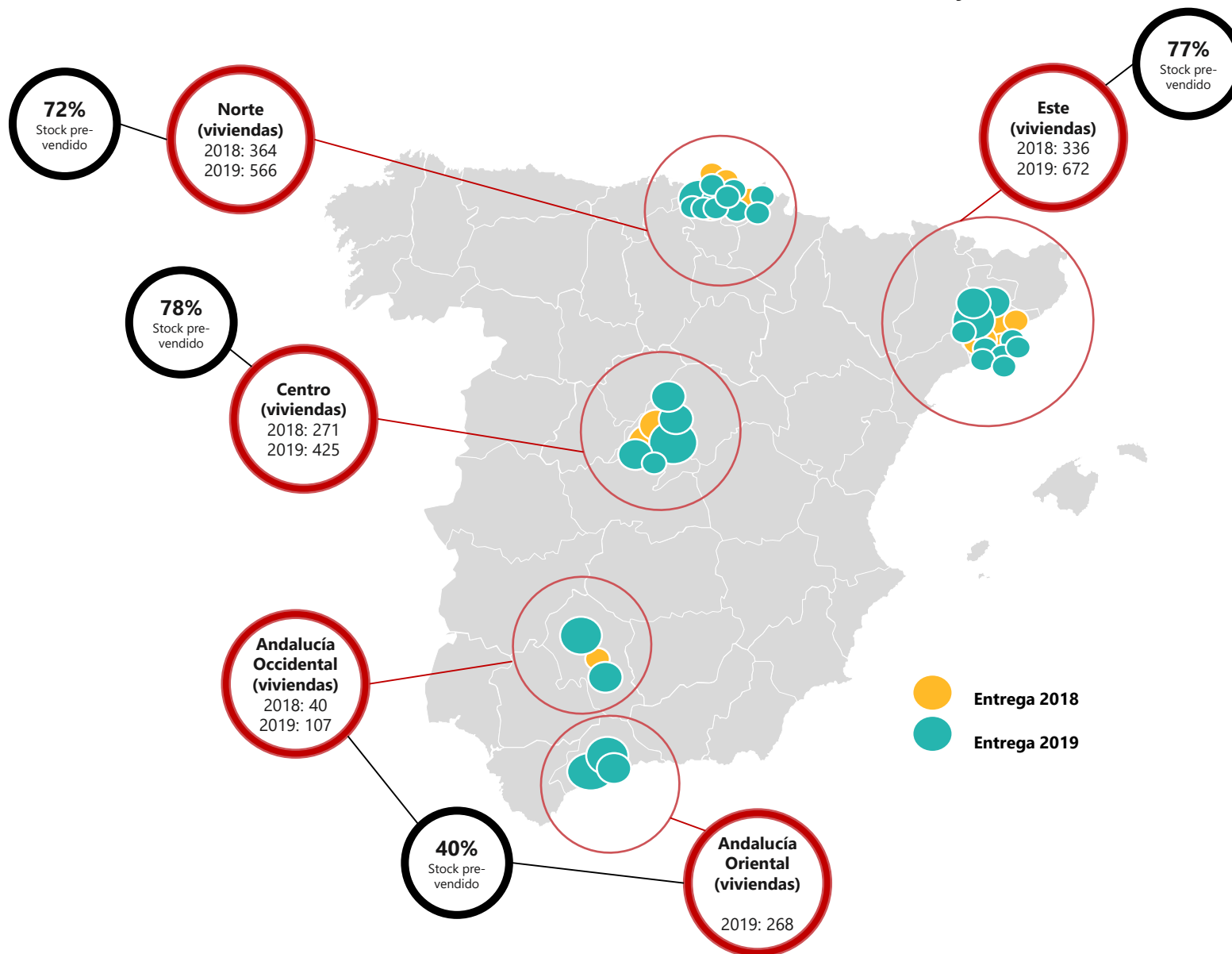
- Todas las viviendas necesarias para cubrir las entregas de 2020 ya han sido lanzadas
- Los lanzamientos anticipados incluyen un excedente de +1.000 viviendas para cubrir las 4.000 entregas esperadas
- 90% de las licencias ya han sido solicitadas

Desglose de la Actividad Promotora a 28 de febrero



FOCO 2018 / 2019 POR REGIÓN

+3.000 VIVIENDAS, 45 PROMOCIONES A ENTREGAR EN 2018 y 2019



ZOOM 2018 POR REGIÓN

+1,000 VIVIENDAS, 14 PROMOCIONES A ENTREGAR EN 2018



Avenida Homes (54 viviendas). Entrega estimada en S2 2018



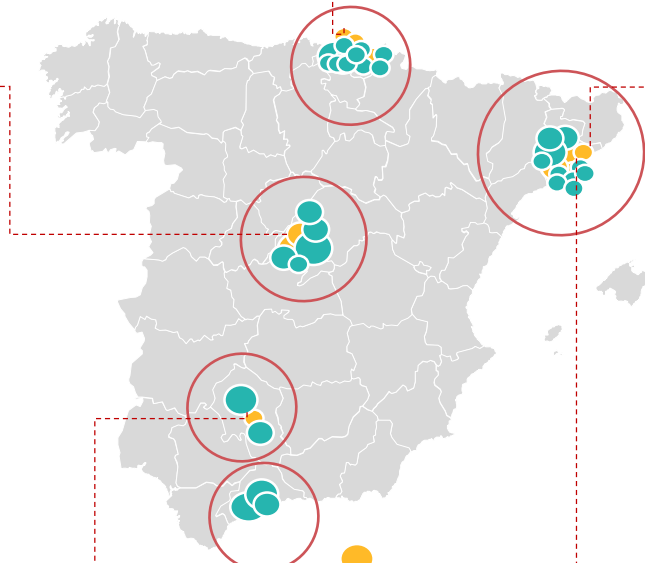
Urduliz Homes (36 viviendas). Entrega estimada en S1 2018



La Catalana R-4 (86 viviendas). Entrega estimada en S1 2018



Palacio Homes (40 viviendas). Entrega estimada en S2 2018



Marina de Badalona (173 viviendas). Entrega estimada en S2 2018

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

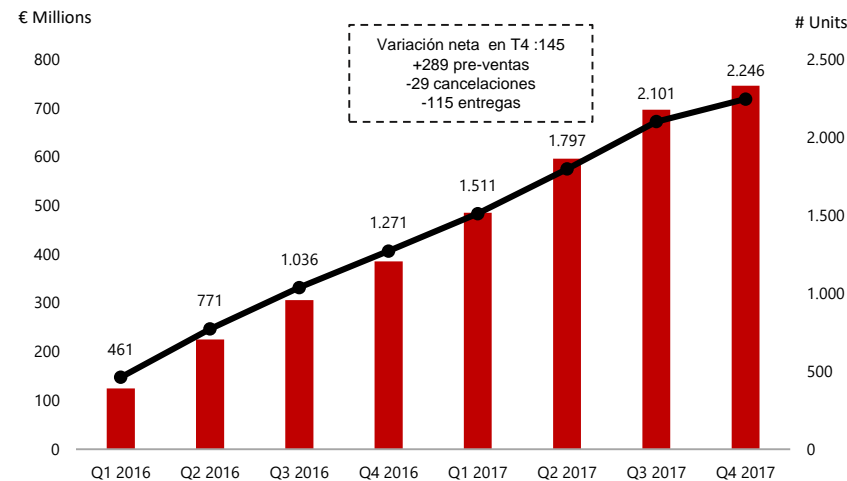
1.353 viviendas (459 M€, +39% desde 2016) pre-ventas en 2017
 Precio medio de venta: 339 m€

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

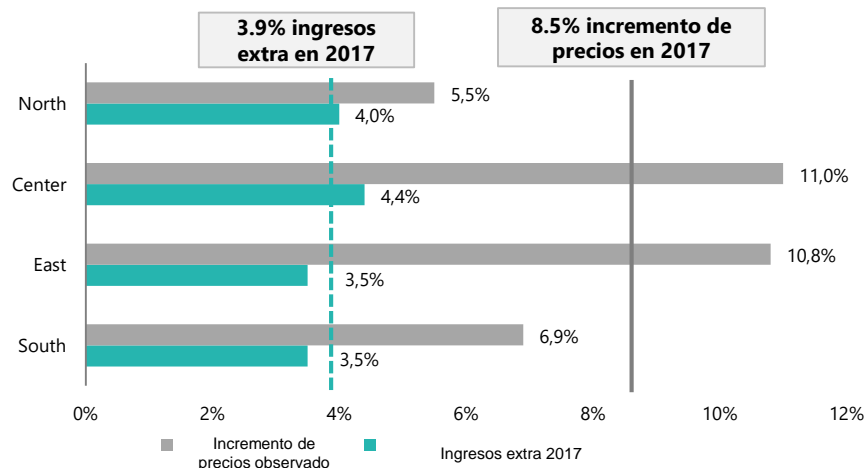
Potente visibilidad de ingresos: 90% aprox. en 2018,
 60% aprox. en 2019

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

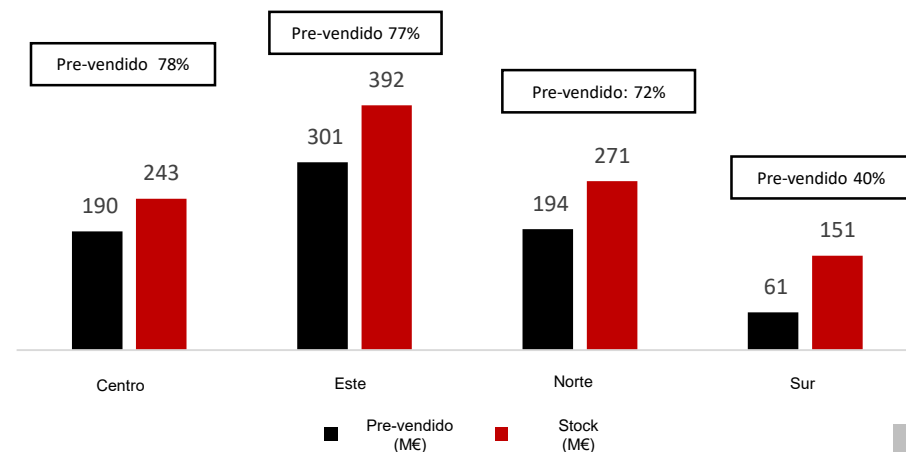
CRECIMIENTO ANUAL DEL 93% DEL LIBRO DE PRE-VENTAS



INGRESOS EXTRA vs. INCREMENTO DE PRECIOS OBSERVADO⁽¹⁾



LIBRO DE PREVENTAS Y STOCK POR REGIÓN



(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

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

Primeros suelos adquiridos en 2015 y viviendas 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%

2018: FOCO EN LA EJECUCIÓN



Entregas
2018 y 2019

ENTREGAS 2018 y 2019

2018: Entregar 1.000 viviendas (14 promociones)
en plazo y con márgenes de calidad
2019: seguimiento intenso de las entregas
2.000 viviendas (31 promociones)



Velocidad de
crucero

VELOCIDAD DE CRUCERO 2020

Foco en las +5.500 viviendas lanzadas

SEGUIMIENTO LICENCIAS

Acelerar el proceso burocrático para obtener las licencias de las entregas de
2020 (>90% solicitadas con antelación)

CONSTRUCCIÓN

Inicio de construcción de más de 5.000 viviendas

ENTREGAS 2021

Lanzamiento del 100% de las entregas de 2021 (3.500 viviendas)



Control de
gasto

CONTROL DE GASTO

Control intensivo de CAPEX y OPEX



Colas y joyas

ESTRATEGIA DE COLAS Y JOYAS

Implementación completa de la estrategia de colas y
joyas para maximizar la captura de incremento de precios



Deuda
corporativa

DISCIPLINA FINANCIERA

Anticipo del repago de deuda corporativa (152M€)
antes de S1 2019

Foco del endeudamiento en CAPEX y suelo



Compra de
suelo

COMPRA DE SUELO EN 2018

Estrategia oportunista para la compra de suelo finalista
Foco en oportunidades de suelo estratégico