



Volver a arrancar desde una Excelente Base Operacional

> 8 de abril de 2019

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,

ASPECTOS DESTACADOS

1

Neinor Homes entrega más de 1.000 viviendas en el 2018, batiendo el consenso, a la vez que generó la primera ganancia significativa del sector y **demostró la capacidad de entregar 700 viviendas en un trimestre**, convirtiéndose en uno de los promotores más representativos en Europa.

2

El sector de la vivienda continúa siendo fuerte, lo que da lugar a desafíos en el corto plazo para la industria: **tiempos de obtención de licencias y generales más largos con presión sobre los costes de construcción** debido a haber capacidades limitadas. **Hasta que el sector se estabilice, los plazos de ejecución se han alargando y el ciclo promotor se ha extendido** más allá de lo esperado en el momento del OPV. El resultado es una **revisión a la baja del calendario de entregas para el '19-'21 totalmente de acuerdo con la información real con la que contamos hoy.**

3

Cambio en el equipo directivo- El CEO ha acordado ceder el puesto con el Consejo, con los siguientes cambios: **Borja Garcia-Egotxeaga, antiguo Director de Operaciones, reemplaza a Juan Velayos como CEO; el Director Financiero Jordi Argemi se une como Consejero Delegado Adjunto; y el Consejero Jorge Pepa se une como Vice Presidente Ejecutivo**, permaneciendo en el Consejo. El Consejo y el CEO han **acordado mutuamente este cambio**, y el Sr. Velayos tendrá un rol de senior advisor para asegurar la correcta transición.

4

El nuevo equipo directivo ha tomado algunas decisiones estratégicas para el plan de negocios 2019-2023, que fue aprobado de forma unánime por el Consejo.

- **Plan de entrega 2019-2021 conservador que protege los beneficios y los clientes de Neinor.**
- **Nueva velocidad crucero de 2,500-3,000 viviendas.**
- **Programa de adquisición de suelo disciplinado que optimiza la utilización de fondos propios**
- **Aprovechar las capacidades existentes.**
- **Remuneración del accionista**

5

Neinor Homes ya es un promotor líder :

- **El mejor banco de suelo (equivalente a c.5 años)**
- **Una muy alta visibilidad y un plan de negocio sin riesgo para 2019-2021**
- **c.€300m de caja para devolver a inversores entre 19'-22'**

Propuesta de valor:

- **Base de activos robusta (€1,4bn NAV).**
- **Flujos de caja solidos (€150m-175m de EBITDA objetivo en velocidad de crucero)**

UNA COMPAÑÍA RENTABLE CON PROBADA CAPACIDAD INDUSTRIAL

➤ La compañía demuestra una sólida trayectoria al entregar más de 1.000 en 2018 generando una ganancia significativa.



Beneficios

- €56m EBITDA conseguidos en 2018
- Primer beneficio significativo de €50m
- Margen Bruto promotor del 29%



Entregas

- c. 1.500 unidades entregadas desde su inicio
- Más de 1.000 unidades en 2018



Ancillary

- Servicing: generando un EBITDA estable de €18.5m

NEINOR ES EL LIDER INDUSTRIAL DE LOS PROMOTORES ESPAÑOLES

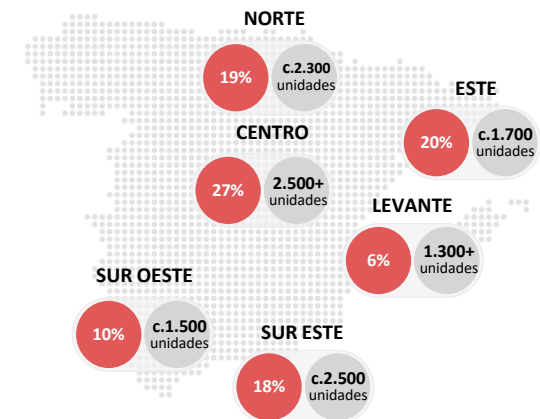
> Las capacidades robustas se reflejan en métricas clave, lo que demuestra el poder industrial integrado en la empresa.



Banco de Suelo

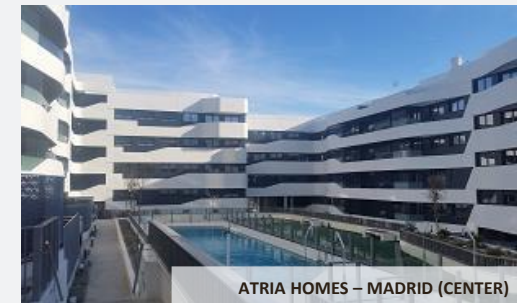
- 13.000+ unidades de banco de suelo prime
- Banco de suelo de alta calidad en las 6 principales regiones de España valoradas actualmente en c.40% por debajo de NAV(c.700€/m2)
- Márgenes sólidos ya probados en 2018

Banco de Suelo Neinor – Huella Nacional



Construcción

- 5,000+ unidades WIP / c.€600m de CapEx contratado
- 6,200+ licencias obtenidas / c.2,700 solicitadas
- Trabajando con más de 30 constructoras
- 6 oficinas regionales con auténtico ADN promotor, más de 270 empleados



Financiación

- >1bn CapEx & Deuda Corporativa levantada con los tipos más bajos del mercado
- Relación equilibrada con todos los prestamistas españoles



Ventas

- c.1bn de ingresos en el libro de pedidos a fecha actual
- 4,000+ unidades prevendidas acumuladas
- El mejor marketing online del mercado (50k + leads el año fiscal 2018) y mejor estrategia de ventas (Neinor Stores)



MACRO FUERTE Y MERCADO DE VIVIENDAS ROBUSTO

➤ Mercado inmobiliario con fuerte crecimiento, mostrando una recuperación saludable.

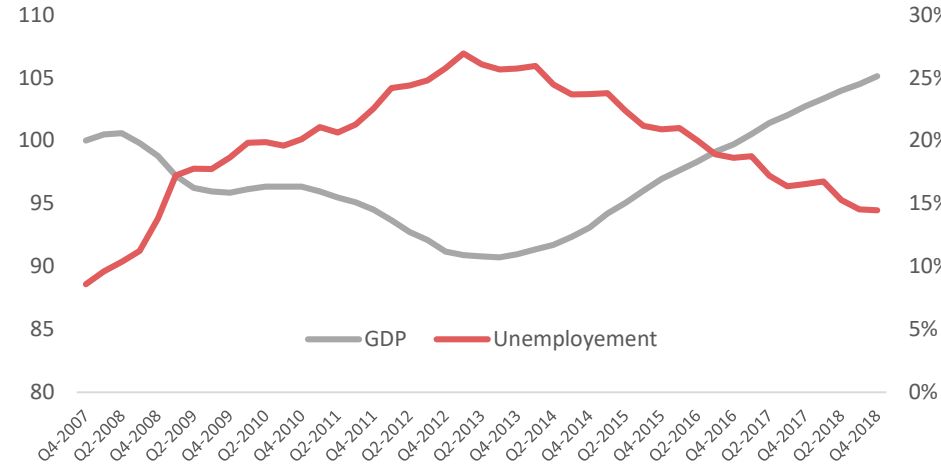
España es una de las economías de más rápido crecimiento en Europa

Crecimiento PIB vs tasa de desempleo (QoQ)

PIB 100 bps base Q4-2017

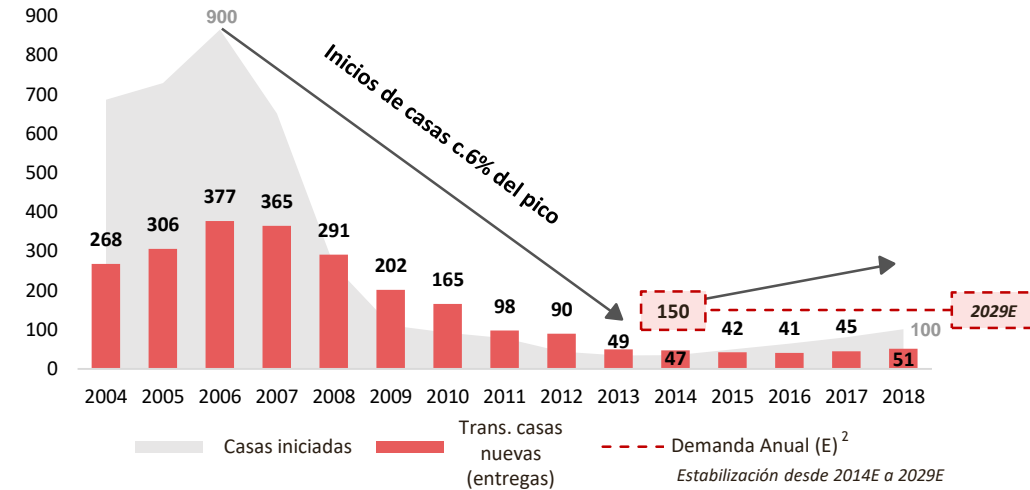
Tasa

Desempleo(%)



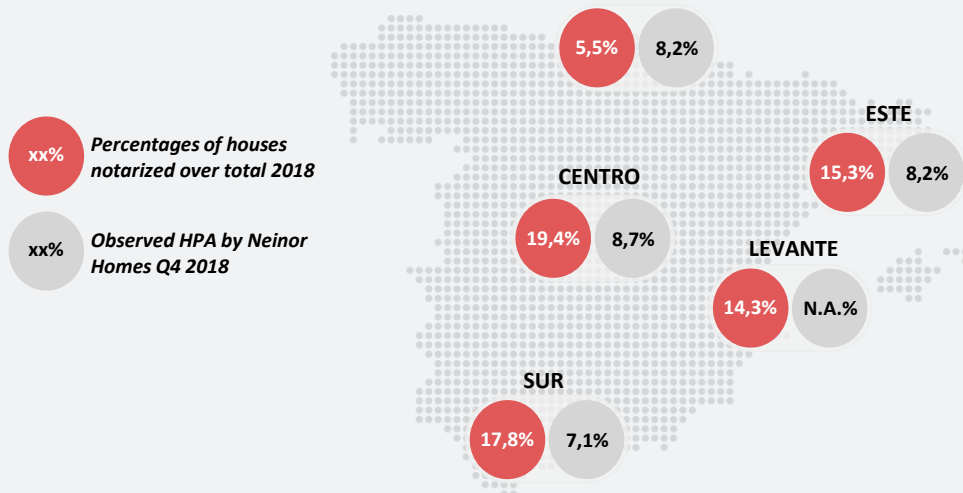
La oferta de viviendas nuevas sigue un 50% por debajo de la demanda estabilizada

Venta de casas en España ('000)



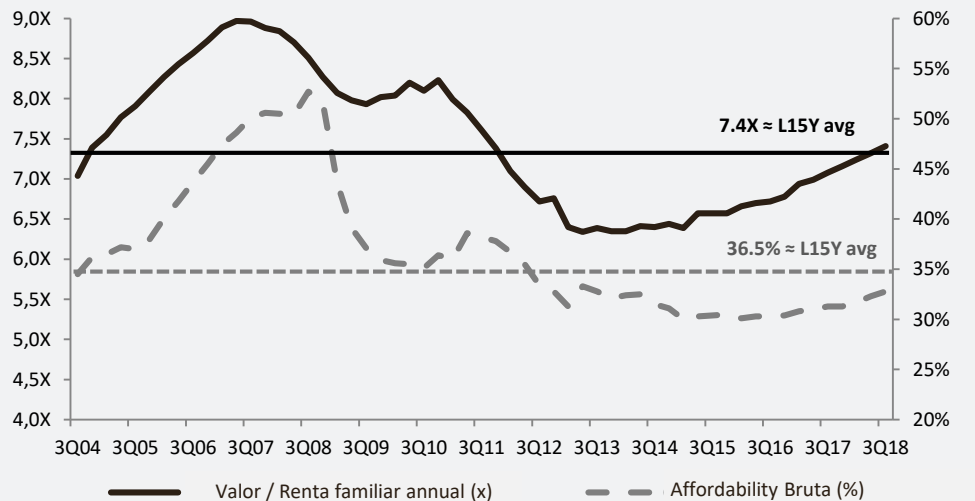
Fuerte evolución de las regiones más representativas del mercado español

Distribución de casas escrituradas & HPA Observado



Los niveles de affordability aún están por debajo de 2004 y los niveles promedio de L15Y

Affordability Hipotecas



¹Fuente: Ministerio de Fomento, INE, Banco de España, Fotocasa. ²Fuente: La potencial demanda de vivienda informe del "Banco de España" en 2015

LIDERAZGO DIRECTIVO

> Nuevo CEO: Borja Garcia-Egotxeaga



Antiguo Director de Operaciones

> Consejero Delegado Adjunto: Jordi Argemi



Continuara siendo Director Financiero



Puntos Clave

- ✓ Nuevo CEO con gran experiencia en el sector y una destacada trayectoria operativa
- ✓ El Director Financiero está asumiendo el rol de Director Ejecutivo Adjunto en la fase de crecimiento
- ✓ Jorge Pepa nombrado Vice Presidente Ejecutivo

PLAN DE NEGOCIO

DECISIÓN DIRECCIÓN

RACIONAL

IMPACTO



Plan de entrega revisado

- Visibilidad total en cuanto a tiempos gracias a la capacidad comprobada
- Prioridad al cliente de Neinor y el beneficio
- **Objetivos basados en EBITDA y en rango bajo de entregas**

OBJETIVOS: EBITDA RANGO DE UNIDADES

2019: €70m+ 1,200#-1,700#
 2020: €100m+ 1,700#-2,400#
 2021: €150m+ 2,400#-2,750#



Producción anual a velocidad crucero

- **Velocidad de funcionamiento establecida en capacidad ya probada**
- **Plan totalmente financiado para 2,500# p.a.** – Acuerdos con pocas exigencias de capital para incrementar el rango superior

2,500-3,000 # p.a.

Banco de suelo actual ~ **5 años**



Programa de adquisición de suelo

- **Suelo finalista:** siguiendo nuestros objetivos habituales
- **Suelo estratégico** en ubicaciones actuales para complementar necesidades futuras y buscar un margen extra.

€100m

Patrimonio neto que se utilizará en adquisiciones en '19-'20



Capacidades de ventaja existentes

- **Contratos de Servicing (Kutxabank)**
- **Acuerdos con utilización eficiente del capital / acuerdos de promoción delegada**
- **Joint ventures**

Generando ya un **EBITDA anual de €18m** y enfoque en aumentar los ingresos.



Valor accionista y remuneración

- **Retorno a los inversores del exceso de caja como dividendos es una prioridad máxima.**
- **Ejecutar el programa recompra de acciones** para sacar ventaja del descuento actual en el mercado

Dividendo inicial: 2020¹

Recompra de acciones:

Hasta €100m²

PLAN DE NEGOCIO: OBJETIVOS




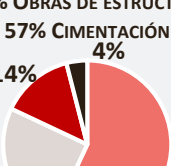
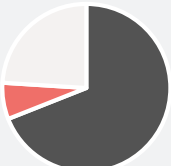
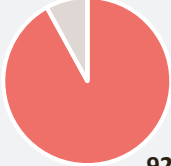
➤ La compañía esta focalizada en los clientes de Neinor y en la generación de beneficios a través del incremento del EBITDA (c.3x vs 2018).



¹ Números objetivos por la compañía. ² Reconciliación del objetivo complete se puede encontrarse en el Apéndice 3 ³ Plan de negocios totalmente financiado para 2,500 viviendas por año a velocidad crucero

PLAN DE NEGOCIOIS: ALTA VISIBILIDAD PARA ALCANZAR RUN-RATE

➤ Reducción significativa del riesgo en cuellos de botella externos críticos y cambios implementados en procesos internos

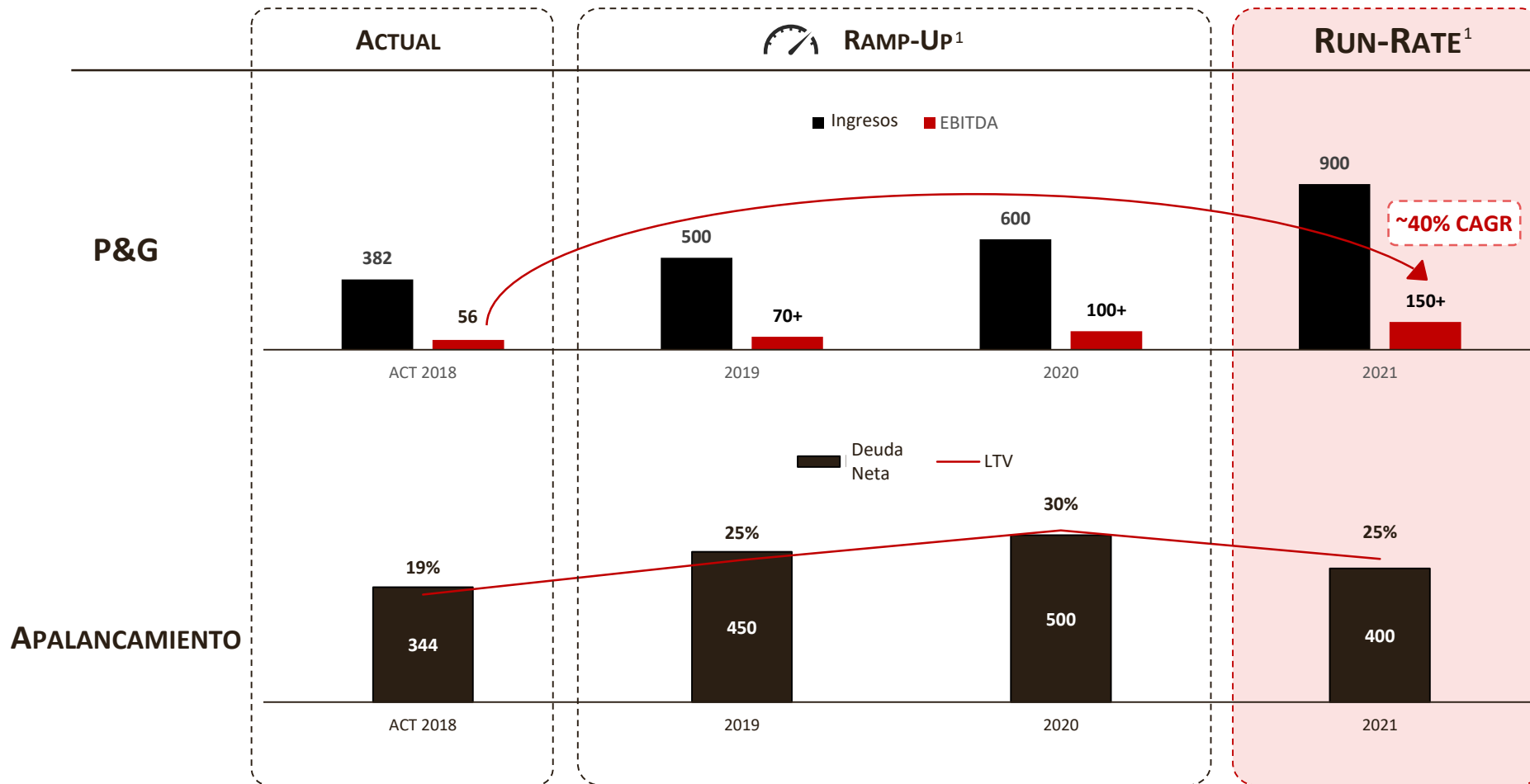
	ESTADO DE LA LICENCIA	ESTADO WIP	VISIBILIDAD DE INGRESOS	
2019	<p>100% WIP 100% LICENCIAS</p> 	<p>67% CFO¹ 33% OBRAS DE FACHADA</p> 	<p>PRE-VENTAS ACTUALES c.80%</p> <p>PRE-VENTAS FA-19 ~90%</p>	<ul style="list-style-type: none"> Las últimas viviendas por venderse están bloqueadas hasta que se obtenga la licencia de primera ocupación. Pueden venderse luego de la entrega para maximizar el HPA.
2020	<p>100% WIP 100% LICENCIAS</p> 	<p>4% CFO 14% OBRAS DE FACHADA 25% OBRAS DE ESTRUCTURA 57% CIMENTACIÓN 4%</p> 	<p>PRE-VENTAS ACTUALES c.40%</p> <p>PRE-VENTAS FA-19 ~65%</p>	<ul style="list-style-type: none"> Financiación CAPEX aprobada a partir del 30%+ pre-ventas. Optimizar el ritmo de ventas para capturar HPA extra y así compensar la inflación de costes.
2021	<p>45% WIP 32% LICENCIAS 24% LICENCIA PENDIENTE²</p>  <p>LICENCIA PROMEDIO 8 MESES</p>	<p>8% OBRAS DE ESTRUCTURA 92% CIMENTACIÓN</p> 	<p>PRE-VENTAS ACTUALES c.25%</p> <p>PRE-VENTAS FA-19 ~30%</p>	<ul style="list-style-type: none"> Solo el 24% de las licencias están pendientes de entrega – Todas entregadas con un promedio de 8 meses de espera. Lograr el objetivo de un 30% de pre-ventas para utilizar la financiación de CAPEX.

El banco de suelo existente cubre totalmente el EBITDA 2022 y más del 50%+ del 2023

¹ La sigla "CFO" alude a "Certificado Final de Obra", que es el último paso antes de solicitarle al Ayuntamiento la Licencia de primera ocupación.³ 100% de las licencias presentadas.

PLAN DE NEGOCIOS: ESTADOS FINANCIEROS

- > Sólida trayectoria aumentando la rentabilidad desde el punto de partida positivo de 2018. Política de apalancamiento prudente con objetivos de tasa sobre el 20% LTV en run-rate.



Apalancamiento:

Plan de negocios totalmente financiado. Nuevo préstamo a plazo de 2,5 años acordado con Deutsche Bank para reemplazar JP Morgan Bridge Loan.

¹ Números objetivos marcados por la compañía

VALOR DE LOS ACCIONISTAS Y REMUNERACIÓN

➤ La creación de valor y la remuneración de los accionistas a través de dividendos es una prioridad máxima para la nueva gerencia

FLUJOS DE DIVIDENDOS COMIENZAN EN 2020

DIVIDENDO INICIAL 2020¹



**c.€200M DE FLUJOS DE DIVIDENDOS
ESPERADOS EN 2020-2022**



**ESTABILIZACIÓN EN 70% DE
INGRESO NETO A VELOCIDAD
CRUCERO**

RECOMPRA DE ACCIONES 2019

**FINANCIACIÓN ACORDADA PARA
REALIZAR HASTA €100M DE RECOMPRA
DE ACCIONES²**



OBJETIVO 2019: €50M HASTA €100M



**SE ESPERA UN EPS MEJORADO DADA LA
DIFERENCIA ACTUAL ENTRE LA VALORACIÓN Y
EL VALOR DE MERCADO**

Hasta €300m² destinados a la remuneración accionista / creación de valor en 2019-2022, lo que refleja las menores necesidades de capital del nuevo plan de negocios.

¹ Pagado en T1 del año siguiente. ² Acuerdo cerrado con Goldman Sachs para obtener un crédito que reduce el tiempo de recepción de los ingresos de las entregas del 2019. 18 meses de madurez y flexibilidad en la reducción. ⁴ Se asume el repago de toda la deuda corporativa en el periodo.

CLAVES PARA LLEVARSE: PROPOSICIÓN DE VALOR DE NEINOR HOMES

> Un negocio sólido que ya produce flujos de efectivo positivos con un potencial de crecimiento significativo

NEGOCIO EXISTENTE PRODUCCIENDO UNA GANANCIA CONSIDERABLE

- Más de 13.000+ unidades¹ en banco de suelo prime (equivalente a c. 5 años)
- Negocio con alta visibilidad y sin riesgos para 2019-2021
- C.€300m de flujo de caja para remunerar a accionistas entre 19'-22'

LA PLATAFORMA A VELOCIDAD CRUCERO DE 2021 EN ADELANTE

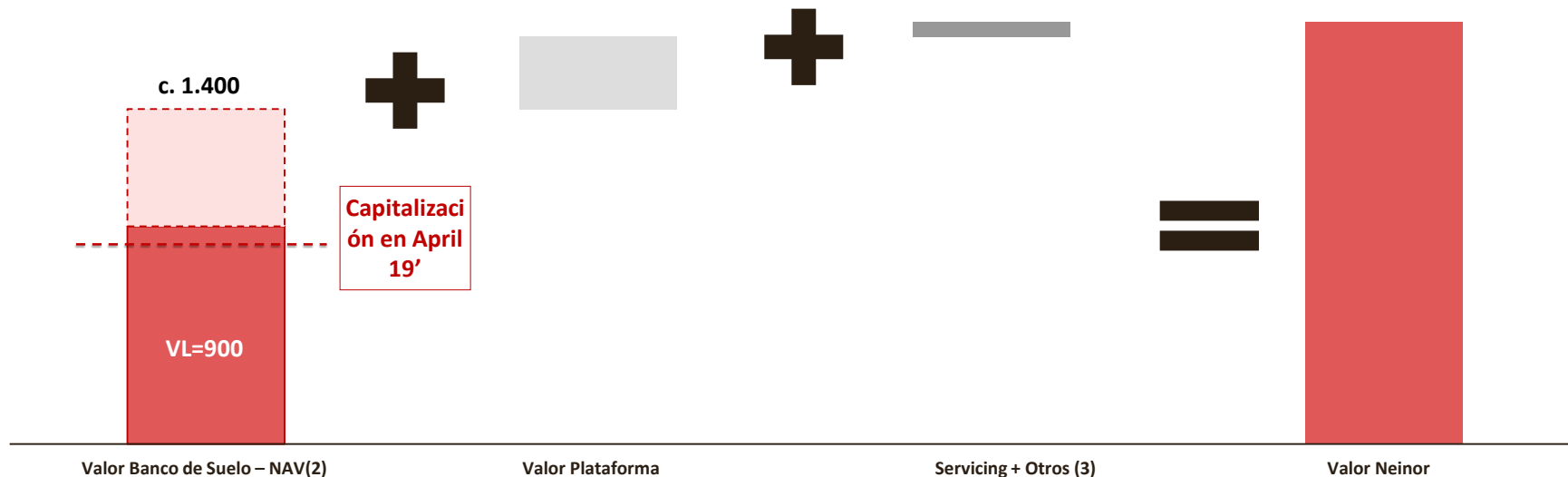
Producción anual a velocidad crucero

EBITDA
€150m-€175m
Entregas (2.500 -3.000 unidades)

Servicing + Otros

Servicing (€15-20m EBITDA p.a.), promoción delegada y JVs

€ millones



¹ El Banco de suelo incluye suelo estratégico fuera del Balance de la compañía ² El ajuste para llegar a NNAV es de c.€125m ³ Teniendo en cuenta servicing y otros negocios donde se puedan apalancar las capacidades existentes.



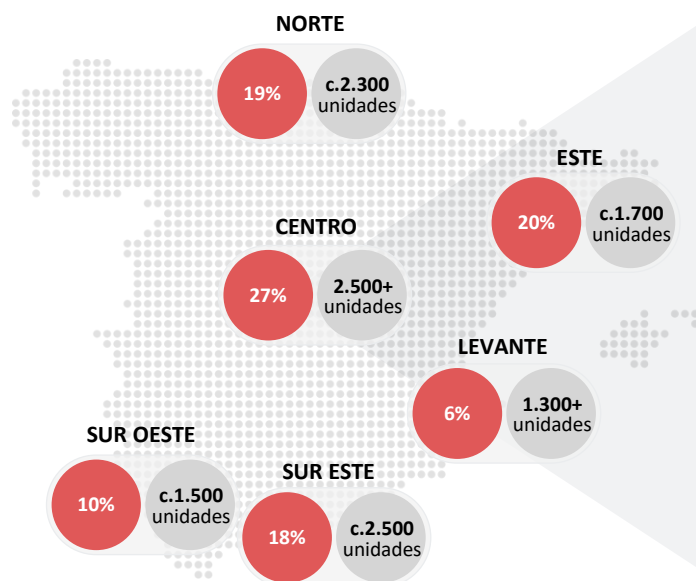
Appendice: Materiales adicionales

APÉNDICE: BANCO DE SUELO ACTUAL

➤ Neinor tiene un banco de suelo diversificado con presencia en algunos de los mercados más fuertes de España, como Madrid o Barcelona

Banco de Suelo Neinor – Huella Nacional

% sobre GAV de los activos del banco de suelo



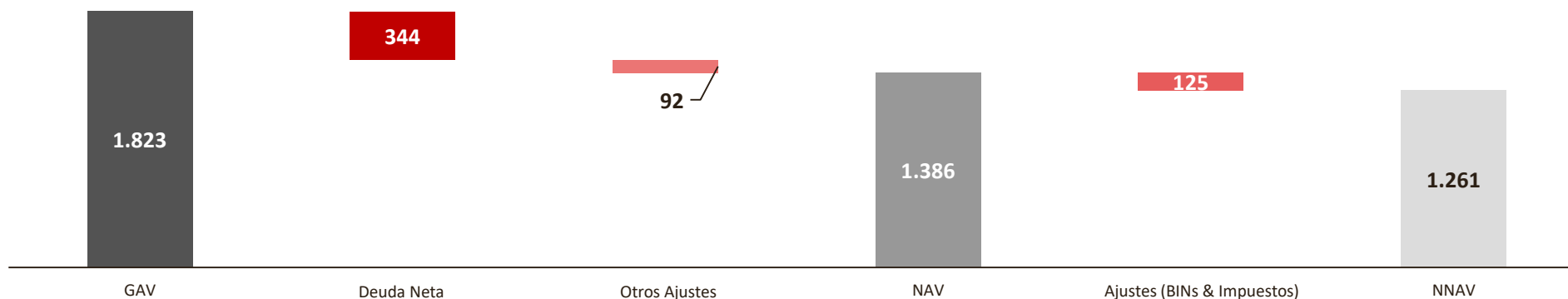
GAV de Savills por Territorial – Banco de suelo finalista¹

	Norte	Centro	Este	Levante	Sur Este	Sur Oeste	Total AF-2018
Número de unidades	2.268	2.510	1.687	1.317	2.500	1.456	11.738
Edificabilidad (m2)	284.173	317.599	239.461	141.224	326.841	204.886	1.514.184
GDV (EURm)	709	965	612	346	878	418	3.928
ASP (EUR)	313	385	363	263	351	287	335
Precio medio por m2 (EUR)	2.496	3.039	2.557	2.450	2.686	2.039	2.594
Costes pendientes (EURm)	299	367	206	175	439	194	1.680
Costes pendientes por unidad (EUR)	132	146	122	133	176	133	143
Costes pendientes por m2 (EUR)	1.052	1.155	861	1.239	1.344	945	1.109
Valoración (EURm)	324	463	344	110	307	168	1.717
Valoración en €/m2 (EUR)	1.140	1.459	1.438	780	940	821	1.134
GAV del suelo estratégico en Balance (EURm)							51
GAV remanente Legacy (EURm)							54
GAV reportado 31 Diciembre 2018 (EURm)							1.823

¹ Suelo estratégico (no finalista) suma aproximadamente unas 1,400+ unidades, llevando el banco de suelo total a 13,000+

Reconciliación de GAV hasta NNAV

EUR millions



APÉNDICE 2: NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS

> Los negocios complementarios siguen trayéndoles un flujo de caja consistente a los resultados de la compañía



LEGACY

€37.5m ventas en FY2018, de acuerdo con el presupuesto a **valor neto contable**

€43m BV restante

PARA LOS ACTIVOS RESTANTES, EN SU MAYORÍA GRANULARES, ESPERAMOS UNA REDUCCIÓN DE VALOR DE HASTA UN 50% PARA ACELERAR LAS VENTAS.



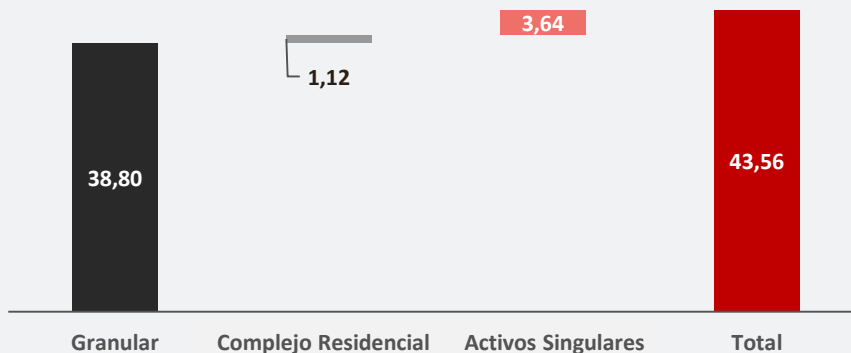
SERVICING

€1.610m AUM del Kutxabank

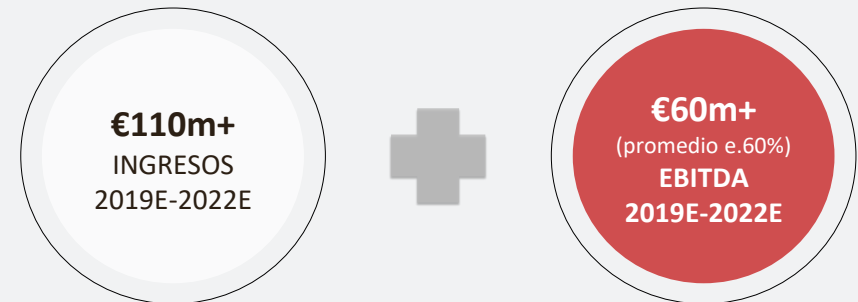
€32m ingresos, €18.5m EBITDA en FY2018

~ 58% de margen

DIVISIÓN SEGÚN LA TIPOLOGÍA DEL ACTIVO (~ 90% GRANULAR)



ESTIMACIONES P&G DE SERVICING HASTA QUE EXPIRE EL CONTRATO



El equipo está enfocado en **ENTREGARLE AL CLIENTE RESULTADOS DE PRIMERA CALIDAD**, con el fin de **CONSIDERAR UNA POTENCIAL EXTENSIÓN DEL CONTRATO**.

APÉNDICE 3: RECONCILIACIÓN DE LAS UNIDADES 2019 Y 2020

> Demoras con respecto a los targest iniciales debido a: i) licencias & plazos del Ayuntamiento, ii) construcción & protección del margen y iii) otros.

UNITS DELAYED

MOTIVOS DE LOS RETRASOS

RECONCILIACIÓN DE UNIDADES

2019E

c.800¹ unidades
de 2.000



Licencias

47%



Construcción &
Protección Margen

45%



Otros

8%²



Unidades retrasadas

Promociones	Un.
Sitges Homes ²	80
Prado Homes	70
Sitges II	52
Plaça Europa 38 Homes	92
Arbaizenea Homes F2	12
Total	306

Unidades variables

Promociones	Un.
Iturribarri Homes	32
Leioandi Homes	62
Abra Homes	105
Natura Homes I	34
Iturribarri Homes II	40
Alea Homes	86
Teatinos Homes	115
Total	474

2020E

c.2.300³ unidades
de 4.000



Licencias

50%



Construcción &
Protección Margen

45%



Otros

5%⁴



Unidades retrasadas

Promociones	Un.
Retrasos 2019	-306
Anticipación 2021	-607
Aiguadolç II	35
Can Mates III	41
Cortijo Sur, Boadilla Monte	30
Ribera Homes	124
Boreal	87
Las Carcavas	13
Hacienda Cabello	319
Solagua	32
San Juan Homes	192
Solar Gran Capitan	140
La Catalana R-1	89
Sant Just III	102
Zahir	56
Almenara Homes	117
Bahia De Casares	70
Augusta Homes	108
Europa Homes	134
Bulevar Homes	119
Almogavar Homes	143
Mistral	213
Bolueta Fase I	332
Total	1.583

Unidades variables

Promociones	Un.
Cantal Homes	96
Austral Homes	38
Plaça Europa 38 Homes	92
Iturribarri Getxo	32
Sopela Homes	70
Sant Just Homes IV	90
Plaza Europa 14 Homes	79
Urban Homes Iii	48
Limonar Homes	154
Total	699

¹ No incluye colas de las entregas de 2018 ² Corresponde a Sitges Homes, con entrega anticipada en 2018. ³ Cifra neta, teniendo en cuenta las demoras del 2019E en el 2020. ⁴ Corresponde a viviendas en las que se están revisando la comercialización/promoción.