

Neinor Homes, S.A. (“**Neinor**” o la “**Sociedad**”) en cumplimiento de lo previsto en el artículo 228 del Texto Refundido la Ley del Mercado de Valores aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, mediante el presente escrito comunica la siguiente

HECHO RELEVANTE

Neinor Homes acaba de publicar los resultados correspondientes al periodo de tres meses que finaliza el 31 de marzo de 2018, con unos ingresos de 19,1 millones de euros, un flujo de caja neto de -14,4 millones de euros y unas preventas acumuladas de 828 millones de euros.

Se adjunta la presentación de resultados

Madrid, 8 de mayo de 2018

Neinor Homes, S.A.

9 de Mayo de 2018

 **Neinor** HOMES
Construimos casas pensando en personas.

T1 2018

Presentación de Resultados

Atria Homes
Madrid (entrega 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.

AGENDA



Member of:
IBEX Medium Cap

Juan Velayos Lluís
Consejero Delegado



Jordi Argemí García
Director Financiero



Juan Gómez Vega
Director de Relación con Inversores

Contenido

- 01 Evolución del negocio
- 02 Evolución financiera
- 03 Reporting no financiero
- 04 Día del inversor – 3T
- 05 Preguntas
- 06 Apéndice

01 | Evolución del negocio



Atria Homes
Madrid (Centro)

RESUMEN EJECUTIVO



2018

Entregas 2018

Rumbo a entregar c. 1.000 viviendas

14 obras en marcha según lo planeado

1 terminada, 13 en obras de fachada/cerramientos



2019

Entregas 2019

Rumbo a entregar c. 2.000 viviendas

Todas las licencias recibidas, 31 obras*

Progreso adecuado: 6 en obra de fachada / 7 en estructura / 13 en cimentación / 5 iniciando construcción

*Sant Just Homes II (49 viviendas) recibió licencia de construcción en abril, Alborada Homes (45 viviendas) inició las obras en abril



2020-2021

Entregas 2020 & 2021

+ 5,500 viviendas lanzadas

Licencia solicitada para 4.900 viviendas

Libro Blanco actualizado para reforzar la eficiencia de los procesos



Ingresos

Visibilidad sobre ingresos

€828m Libro de pedidos (2.494 viviendas)

2018: 90% pre-vendido / 2019: 60% pre-vendido



Operaciones

44 obras en marcha

€430m CAPEX contratado

c. 1% por debajo de presupuesto a nivel agregado



Protección del Margen

Margen Protegido

Incremento de precios superior al incremento de costes

c. 28% margen bruto esperado en obras

+c.2% margen bruto desde la OPV



Banco de suelo

Foco en suelo finalista
Primeras transacciones oportunistas de suelo estratégico

€7.5m / 3 suelos / c.120 viviendas

€194m⁽¹⁾ / €17m capital invertido / 1,400+ viviendas

Contratos de suelo estratégico ejecutados solo si el suelo se convierte en finalista en el plazo acordado

(1) Una operación de €117m, para más de 800 viviendas fue cerrada en abril.

Calendario de entregas esperado

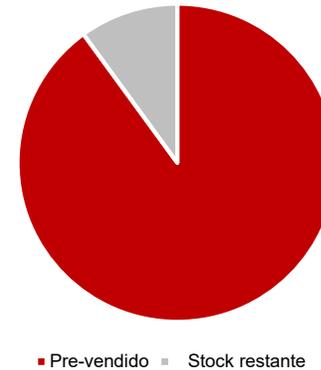
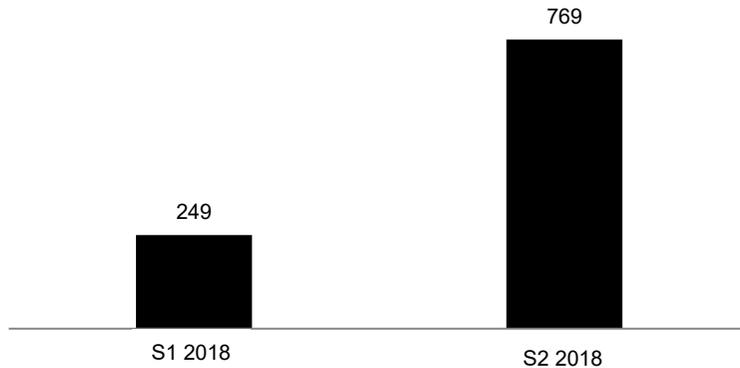
EN MARCHA PARA ENTREGAR c. 1,000 VIVIENDAS EN 2018

Compañía centrada en la ejecución

Amplia visibilidad de ingresos de las entregas de 2018

90%+ del las entregas de 2018 pre-ventas

Las viviendas restantes serán pre-ventas antes de la entrega para maximizar precio

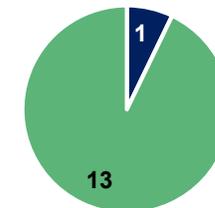


14 promociones en construcción serán entregadas en 2018

GRADO DE AVANCE ADECUADO

1 promoción finalizada / 13 en obras de fachada

Ver detalle promoción por promoción en apéndice



■ Terminada ■ Obras de fachada



2019

DETALLE DE LAS ENTREGAS DE 2019

2,000+ VIVIENDAS EN CONSTRUCCIÓN

Calendario de entregas esperado

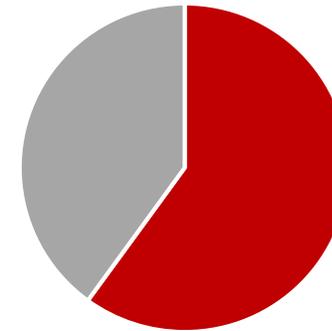
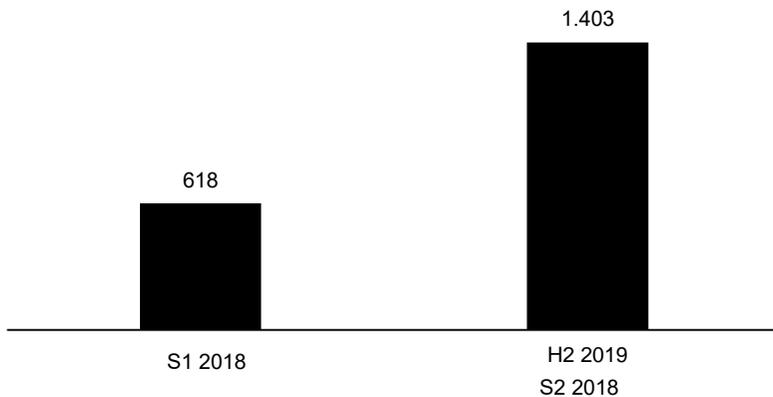
Amplia visibilidad de ingresos de las entregas de 2019

EN MARCHA PARA ENTREGAR

c. 2,000 VIVIENDAS EN 2019

All licenses have been secured

60%+ of 2019 deliveries pre-sold

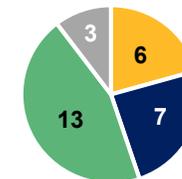


■ Pre-ventido ■ Stock restante

29 ⁽¹⁾ promociones en construcción serán entregadas en 2019

GRADO DE AVANCE ADECUADO

6 en obras de fachada / 7 sites en estructura / 13 sites en cimentación / 5 en inicio de obra



■ Fachada ■ Estructura ■ Cimentación ■ Inicio de obra

Ver detalle promoción por promoción en apéndice



(1) Sant Just Homes II (49) y Alborada Homes (45) han comenzado la construcción en abril



2020-2021

DETALLE DE LAS ENTREGAS 2020 & 2021

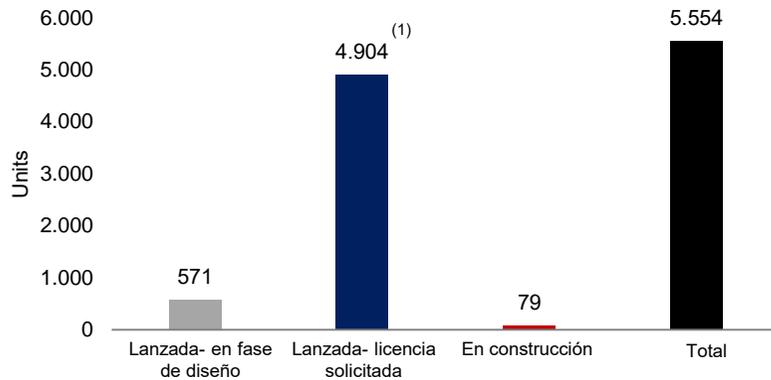
ACCIONES IMPLEMENTADAS EN LAS ENTREGAS DE 2020

VISIBILIDAD SOBRE 2020 Y 2021

5,500+ VIVIENDAS LANZADAS PARA 2020 & 2021

C. 4,000 VIVIENDAS PARA ENTREGA EN 2020

90%+ CON LICENCIA SOLICITADA O EN CONSTRUCCIÓN EN T1 2018



(1) Datos a 31.03.2018. Casares Homes (134) y Mairena Homes (144) obtuvieron licencia en abril

ACCIONES IMPLEMENTADAS PARA LA ENTREGA EN PLAZO

5,500+ viviendas lanzadas

36+ meses antes de la entrega planeada

Solicitud de licencias para 4,900 viviendas

3,700 solicitadas hace menos de 4 meses / c.1,100 4-8 meses / c.100 8+ meses

Mejora del diseño y la eficiencia interna

Eficiencias de diseño incorporadas al Libro Blanco

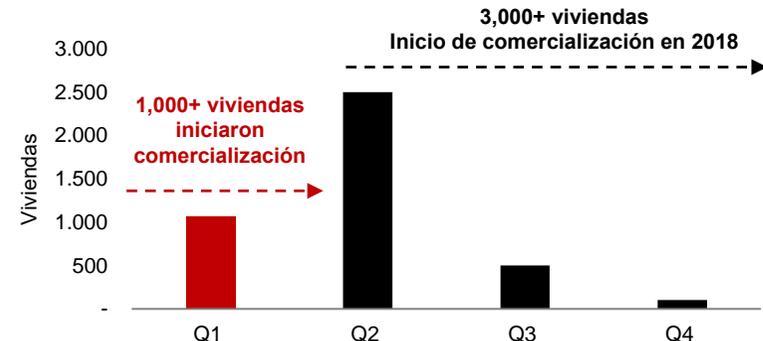
Ratios de construcción actualizados para mejorar la estimación de gastos de construcción

50 PROMOCIONES ACTIVAS A ENTREGAR EN 2020 & 2021



NUEVO PRODUCTO AL MERCADO

1,500+ UNIDADES A PRE-VENDER DURANTE EL RESTO DEL AÑO





Ingresos

€828m DE PRE-VENTAS

+1.000 VIVIENDAS INICIARON COMERCIALIZACIÓN EN T1

294 VIVIENDAS (€98M) PRE-VENDIDAS EN T1

2.494 viviendas en el libro de pedidos (€828m) – Pº medio €332k
c. 80% del volumen asegurado con contratos privados
32 cancelaciones – potencial captura de incremento de precios adicional (10% incremento medio de precios en las promociones con cancelaciones)

8.1% INCREMENTO DE PRECIOS OBSERVADO

En unidades comparables que han estado en comercialización durante los últimos doce meses

VISIBILIDAD SOBRE INGRESOS

90%+ en 2018, 60%+ en 2019

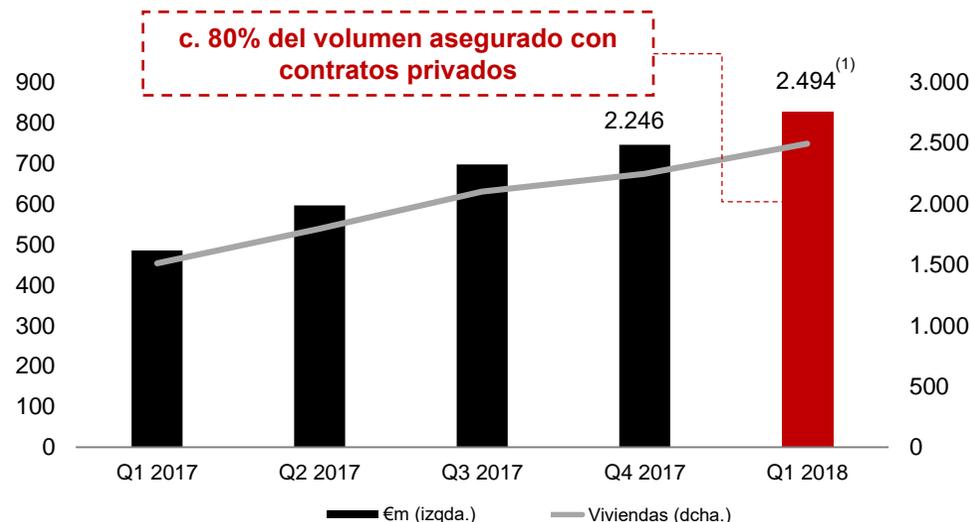
10% restante de '18 será vendido antes de la entrega para maximizar ingresos

1,000+ NUEVAS VIVIENDAS EN EL MERCADO

4,000+ viviendas en comercialización

3,000+ viviendas saldrán al mercado en lo que queda de año

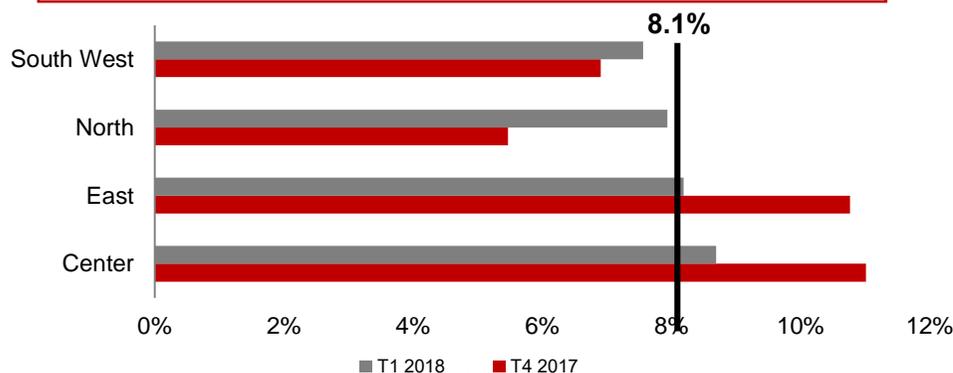
€ 82m+ CRECIMIENTO NETO EN EL LIBRO DE PEDIDOS EN T1



(1) 248 variación neta en T1 2018: +294 pre-ventas -32 cancelaciones -14 entregas

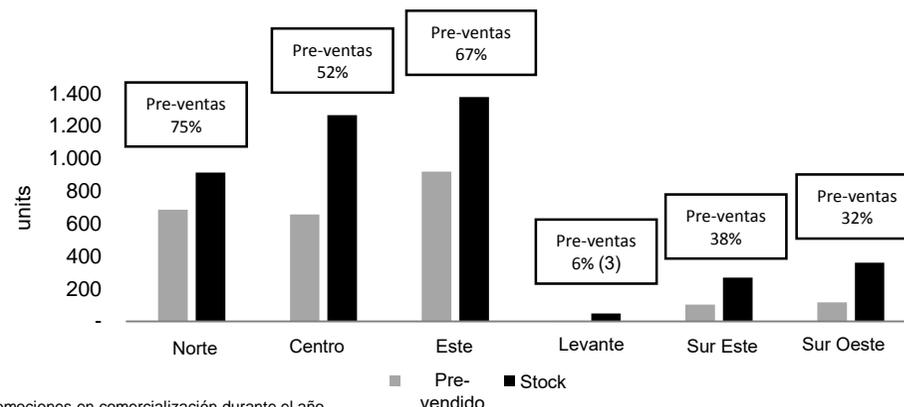
8.1% INCREMENTO DE PRECIOS OBSERVADO⁽²⁾

En unidades comparables que han estado en comercialización durante los últimos doce meses



LIBRO DE PRE-VENTAS Y STOCK POR REGIÓN

c. 60% del stock pre-vendido



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)



CONSTRUCCIÓN SEGÚN LO PLANEADO

DISCIPLINA EN COSTE Y PLAZOS

44⁽¹⁾ PROMOCIONES EN CONSTRUCCIÓN

c. 1% por debajo de las estimaciones

En marcha para cumplir con los objetivos de entregas de '18 and '19

CONSTRUCCIÓN SEGÚN LO PLANEADO

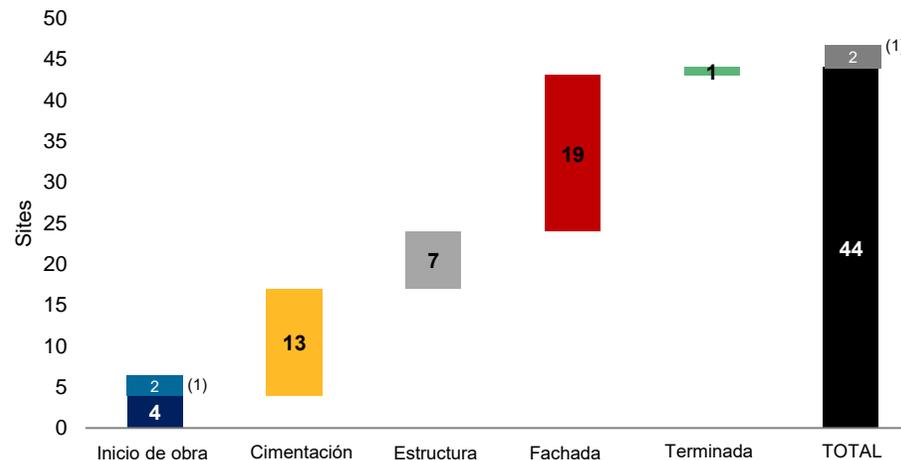
C. €430M CAPEX CONTRATADO

C. 1% POR DEBAJO DE ESTIMACIONES DE MANERA AGREGADA

PLANTILLA ADECUADA PARA GESTIONAR LA ACTIVIDAD

C.170 EMPLEADOS DEDICADOS AL NEGOCIO PROMOTOR⁽²⁾

SEPARACIÓN POR GRADO DE AVANCE



(1) 46 promociones en construcción incluyendo las obras que empezaron en abril I (Sant Just Homes II y Alborada Homes) (2) 246 empleados incluyendo Servicing y Legacy

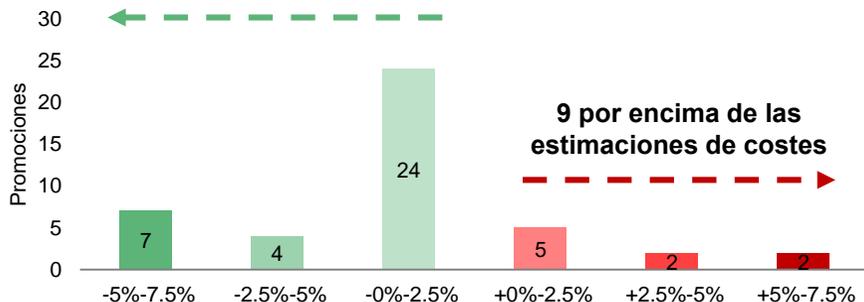
TODAS LAS OBRAS MARCHAN SEGÚN LO PLANEADO

DISCIPLINA EN LA CONTRATACIÓN DE CONSTRUCTORAS⁽³⁾

68 compañías homologadas
27 constructoras trabajando
1 constructora remplazada

Concentración de riesgo limitado:
15 compañías con 1 obra; 9 con 2; 2 con 3; 1 con 5

35 promociones en línea o por debajo de las estimaciones de costes



9 por encima de las estimaciones de costes

(3) Compañías con tamaño medio e ingresos medios de €76m



Protección del margen

C.28% MARGEN BRUTO ESPERADO EN 44 OBRAS EN MARCHA

C.28% MARGEN BRUTO ESPERADO⁽¹⁾
EN 44 OBRAS EN MARCHA

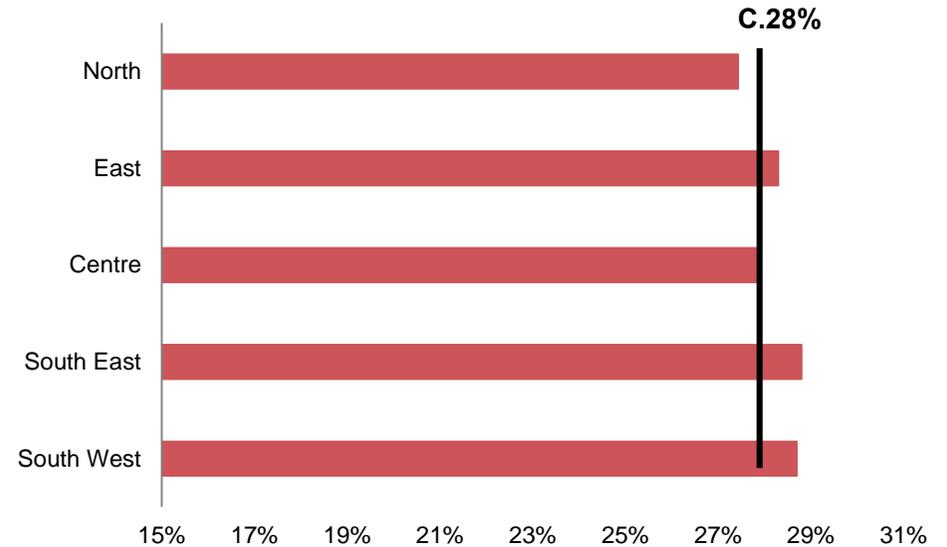
INCREMENTO ACUMULADO DE C. 2% DESDE OPV
INGRESOS EXTRA DE C.€20M

INCREMENTO DE PRECIOS SUPERIOR AL
INCREMENTO EN COSTES

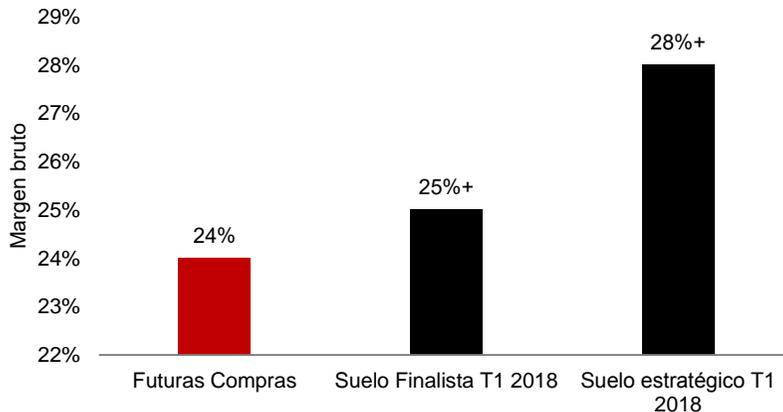
COMPRAS DE SUELO POST-OPV MEJORANDO EL
MARGEN BRUTO

(1) MARGEN DESPUÉS DE DEDUCIR GASTOS FINANCIEROS Y OTROS GASTOS CAPITALIZABLES

MARGEN BRUTO ESPERADO POR REGIÓN

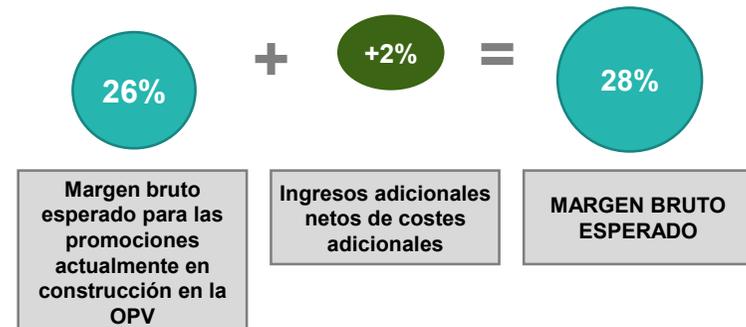


MÁRGENES DE COMPRA DE SUELO ⁽²⁾ SUPERIORES AL OBJETIVO



(2) MARGEN DESPUÉS DE DEDUCIR GASTOS FINANCIEROS Y OTROS GASTOS CAPITALIZABLES.

IMPACTO EN MARGEN DE LOS INGRESOS EXTRA



COMPRA DE SUELO EN 2018

COMPRA DE SUELO FINALISTA

SELECCIÓN DE SUELO FINALISTA DE ALTA CALIDAD EN 2018
OPTIMIZACIÓN DEL CAPITAL A TRAVÉS DE PAGO DIFERIDO

El anticipo de la compra de suelo en 2017 ha reducido la necesidad de compra de suelo a **€60m** hasta T1 2019 para mantener el escenario base del plan de negocio

LA OFERTA DE SUELO CONTINUA CON FUERZA

OPERACIONES DE SUELO ESTRATÉGICO

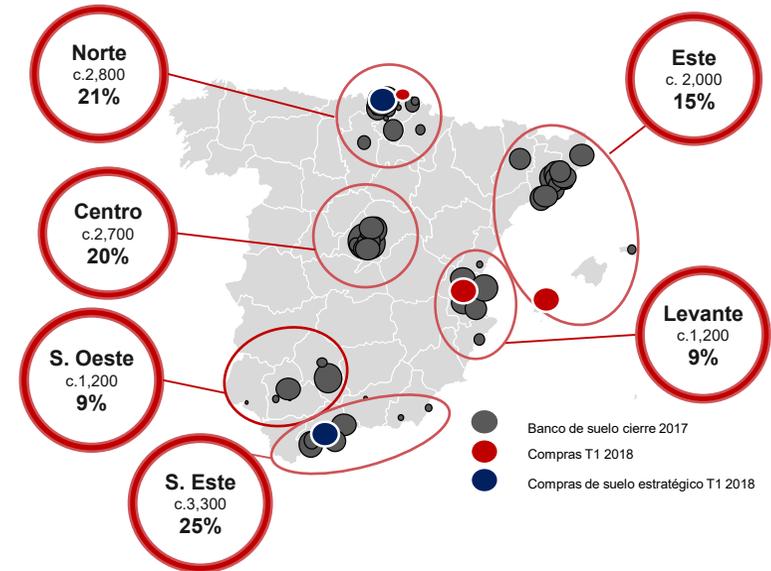
TRANSACCIONES OPORTUNISTAS PARA EL CONTROL DE SUELO
(ENTREGAS DEL 2022-2024)

USO DE FONDOS PROPIOS LIMITADO Y SÓLO PAGANDO EL
PRECIO TOTAL SI EL SUELO SE TRANSFORME EN FINALISTA

SIN TRANSFERENCIA DE RIESGO URBANÍSTICO

PROTECCIÓN DEL MARGEN DE FUTURAS COMPRAS : **28%+**
MARGEN BRUTO EN LAS OPERACIONES DE COMPRA DE SUELO
DEL T1 2018

BANCO DE SUELO – C. 13.200 VIVIENDAS⁽¹⁾



COMPRA DE SUELO T1

Finalista: 3 suelos comprados para la promoción de
126 viviendas en Levante, Este y Norte por **€ 7.5m⁽²⁾**

Suelo estratégico⁽³⁾: €194m / 1,400+ viviendas

Pago de €17m

800+ viviendas, cerrado en abril

⁽²⁾ Compras en T1 incluyen incluyen la ejecución de un contrato privado por un suelo de Cala Llenya (Ibiza) (50 viviendas), firmado en 2015, y la compra de una parte no dividida de un suelo en Leioandi (16 units)

⁽³⁾ Una operación de 4 suelos en Centro, Este y Sur Este para más de 800 viviendas, €117m y c.€6m pagados por adelantado, se cerró en abril 2018, therefore not reflected in the financial statements of Q1 2018

LEGACY

€7.5m ventas en T1⁽¹⁾, en línea con las expectativas
12% margen bruto sobre valor contable

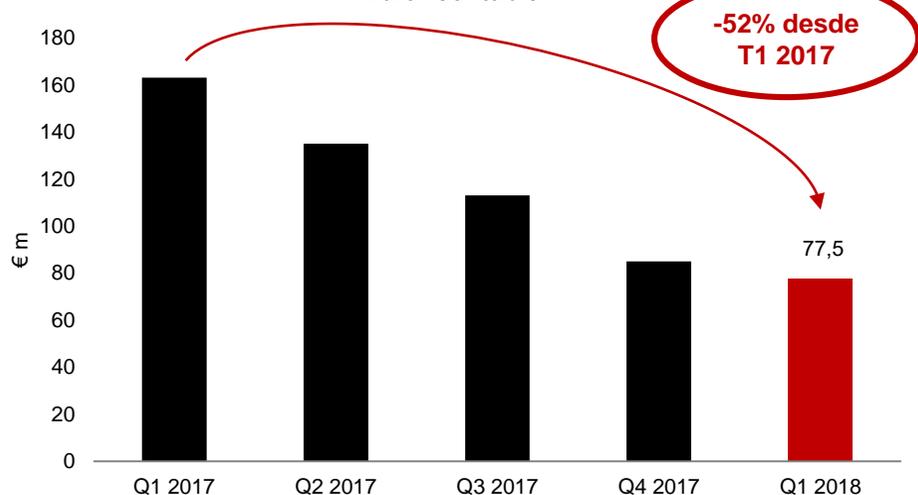
€77.5m valor contable

De los €650m inicialmente adquiridos Kutxabank

**COMPAÑÍA PREPARADA PARA ACELERAR LA VENTA EN
 DETRIMENTO DE LOS MÁRGENES Y REINVERTIR EN
 COMPRAS DE SUELO DE 2018**

(1) No incluye €0.5m de ventas de activos fijos. Incluyendo estos, las ventas ascenderían a €8m y el margen bruto a 10%+

Valor contable



SERVICING

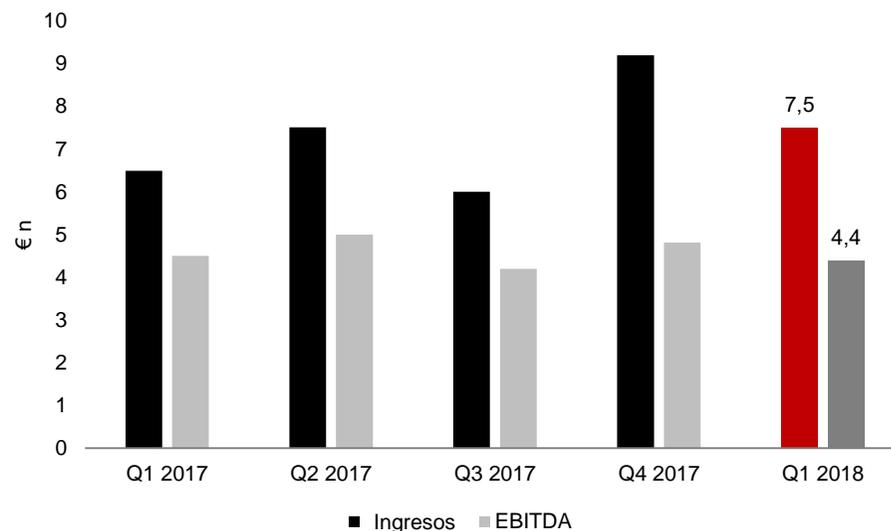
€1.500m activos bajo gestión

Estables gracias a que la entrada de activos compensa las ventas registradas

€4.4m EBITDA en T1

59% margen

Ingresos superando expectativas debido a las comisiones por entrada de activos y por venta de activos





Etapa de crecimiento

CRECIMIENTO AUTO-FINANCIADO

Generación de caja suficiente para financiar la etapa de crecimiento y repagar la deuda corporativa

CRECIMIENTO AUTO-FINANCIADO

CAJA EXTRA

+€50M A FINALES DE 2019 NETO DE DEUDA CORPORATIVA

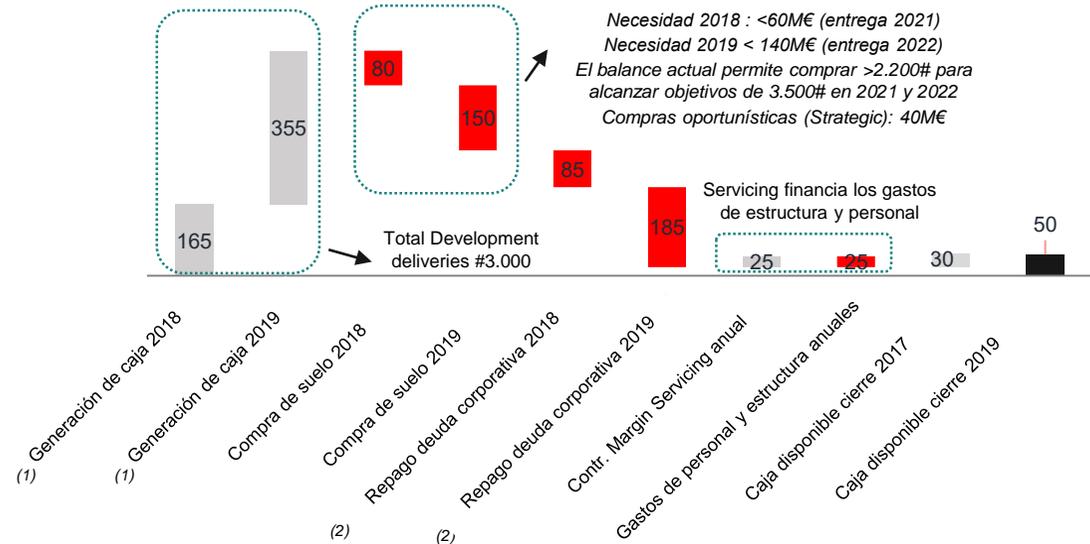
APALANCAMIENTO MODERADO

LTV MAX EN 2019 C. 30%

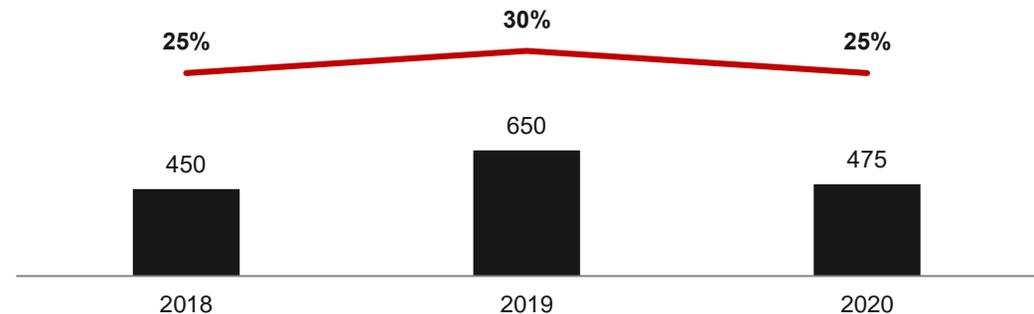
LA EJECUCIÓN ES UNA PRIORIDAD ANTES DE CONSIDERAR MÁS CAPITAL O DEUDA CORPORATIVA

CONVICCIÓN DEL EQUIPO DIRECTIVO: COMPAÑÍA ESTRUCTURADA PARA CONSEGUIR OBJETIVOS MÁS AMBICIOSOS

GENERACIÓN DE CAJA 2018-2019



NET DEBT & LTV EVOLUTION



(1) Generación de caja incluye: i) Entregas de promoción (ca. 1.000# en 2018, ca. 2.000# en 2019), ii) Ventas legacy, iii) Opex (excluyendo gastos directos de servicing y los de estructura y personal) y iv) intereses e impuestos
(2) Repago de deuda correspondiente a la deuda de suelo de las entregas de 2018-2019

02 | Evolución financiera



Alquerías Homes
Valencia (Levante)



PyG: EN LÍNEA CON LO ESPERADO

LEGACY Y SERVICING SUPONEN LA MAYORÍA DE LOS INGRESOS – ENTREGAS EMPIEZAN EN Q2

PyG (en €M)

€M	Q1 2018
Ingresos	19,1
Margen Bruto	9,7
<i>Margen Bruto (%)</i>	<i>50,8%</i>
Gastos Operativos y Otros ¹	-12,4
Resultado (deterioro) inmovilizado ²	-0,1
EBITDA Operativo	-2,7
Provisión IBIs ¹	-2,7
EBITDA Ajustado	-5,4
Amortización	-0,2
Resultado Operativo (Pérdida)	-5,5
<i>Margen Operativo</i>	<i>-29,0%</i>
Resultado Financiero	-2,3
Resultado antes de Impuestos	-7,9
Impuestos	0,0
Resultado Neto	-7,9

Otros comentarios

1. OpEx suma 12.4€M excluyendo el MIP, pagado íntegramente por Lone Star (1.0€M), y la Provisión de IBI (2.7€M) Esta Provisión se muestra por debajo de EBITDA Operativo.
2. Se refiere a la venta de activos no corrientes (Legacy) por 0.5€M, 0.1€M por debajo de valor contable.
3. Unidades correspondientes a promociones parcialmente entregadas en Q4 '17.

€19M INGRESOS

Ventas Legacy €7.5m* / Development €4.1m / Servicing €7.5m

*No incluye €0.5m de ventas de activos fijos. Incluyendo esto, las ventas serían de €8m y el margen bruto de 10%+

MARGEN BRUTO DEVELOPMENT: 31%

14³ unidades entregadas en Q1 2018

MARGEN BRUTO TOTAL: 50.8%

Peso de Servicing c. 40%

EBITDA OPERATIVO DE -€2.7M

En línea con lo esperado

Objetivo Development '18: 14 promociones, c. 1,000 unidades a entregar desde abril 2018



FC: FOCO EN INVERSIÓN EN INVENTARIO

INCREMENTO EN CAPEX DEMUESTRA EL PERIODO ACTUAL DE RAMP-UP

Flujo de Caja (en €M)

€M	Q1 2018
Resultado antes de Impuestos ¹	-7,9
Ajustes	4,7
Amortización	0,2
Resultado Financiero	2,3
Var. Provisiones	2,3
Planes de incentivo ²	-0,2
Resultado (deterioro) inmovilizado	0,1
Flujo de Caja Activ. Explot.	-3,2
Var. Capital Circulante	-52,7
Var. Existencias	-100,2
Valor Neto Contable Vendido ³	9,4
Compra de Suelo ⁴	-55,4
Capex	-54,1
Otras var. Capital Circulante ⁵	47,5
Flujo de Caja Operativo Neto	-55,9
Flujo de Caja de Inversión	-0,6
Flujo de Caja Libre	-56,6
Flujo de Caja de Financiación	42,2
Var. Capital Social/Premium	-0,4
Var. Financiación Bancaria	8,9
Var. Pago Diferido del Suelo	36,1
Resultado Financiero	-2,3
Flujo de Caja Neto	-14,4
Var. Caja No Disponible	-0,2
Caja Inicio del Periodo	76,8
Caja Final de Periodo	62,3

Otros comentarios

1. Excluye MIP, pagado en su totalidad por Lone Star (1.0€M).
2. Planes de incentivo incluye LTIP.
3. Valor Neto Contable Vendido incluye 2.8€M de Development y 6.6€M de Legacy (otros 0.5€M de valor contable vendido de activo fijo de Legacy se incluyen en FC de Inversión).
4. €55M de compra de suelo se dividen en i) Suelo fully permitted: €7.5m (de los cuales €5.8m corresponden a pago diferido), ii) Suelo strategic: €47.3m y iii) Otros costes capitalizables: €0.6m. Suelo strategic incluye: a)

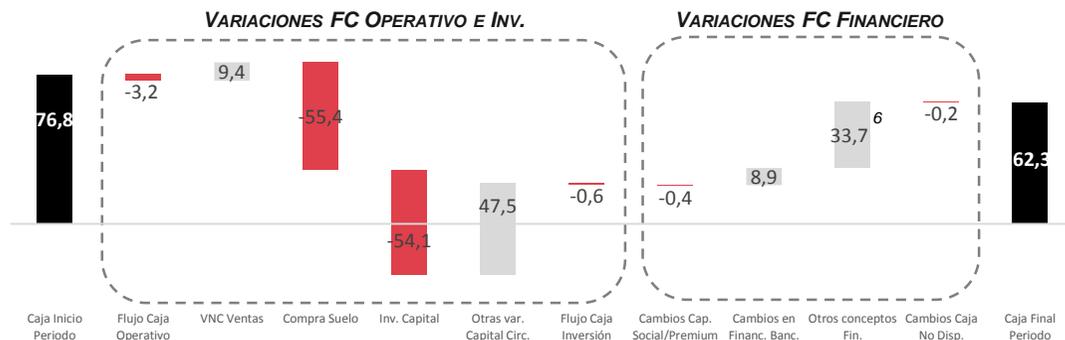
OPTIMIZACIÓN MÁXIMA DE FONDOS PROPIOS

COMPRA DE SUELO FINANCIADA VÍA PAGOS DIFERIDOS Y BRIDGE LOAN

€54M CAPEX INVERTIDO - INCREMENTO ACTIV. CONSTRUCTORA HASTA LAS 44 PROMOCIONES

**DESINVERSIÓN EN LEGACY €7M³
ENTREGAS €3M**

Variaciones Flujo de Caja (in €M)



Cartera de KB: €40.4m (4.3m€ ya pagados) y b) Parcelas de Zorrozaurre €6.9m (20% ya pagado). Cartera de KB incluye el valor total de las parcelas de suelo. Sin embargo, en línea con las operaciones de suelo strategic la posesión de la parcela se obtendrá en función del logro de determinados hitos urbanísticos.

5. Otras var. Capital Circulante incluye variaciones de Caja no disponible (-0.2€M incluidos post Flujo de Caja Neto) y excluye el pago diferido de suelo (36.1€M incluido en FC de financiación).
6. Otros conceptos financieros incluye Variación pago diferido del suelo y Resultado financiero.



BS: INCREMENTO EXISTENCIAS

NEGOCIO CORE REFLEJADO EN BALANCE (AHORA 94% DEL STOCK TOTAL)

Resumen de Balance (en € m)

€M	FY 2017	FY 2016	Variación	
Inmovilizado Material	2,3	1,9	0,5	24,6%
Inversiones Inmobiliarias	1,3	1,6	-0,3	-21,2%
Otros Activos No Corrientes	1,9	1,6	0,3	17,2%
Activo No Corriente	5,5	5,1	0,4	7,7%
Existencias	1.243,5	1.143,3	100,2	8,8%
<i>Liquidation</i>	76,3	83,1	-6,9	-8,3%
<i>Development</i>	1.167,2	1.060,1	107,0	10,1%
Deudores	36,4	53,7	-17,3	-32,2%
Caja y Equivalentes	62,3	76,8	-14,6	-19,0%
<i>Caja No Disponible</i>	40,9	41,1	-0,2	-0,5%
Activo Corriente	1.342,1	1.273,9	68,3	5,4%
Total Activo	1.347,6	1.279,0	68,7	5,4%
Patrimonio Neto	714,0	722,4	-8,5	-1,2%
Deuda Bancaria (l/p)	17,9	17,9	0,0	0,0%
Otros Pasivos No Corrientes	0,2	0,2	0,0	0,0%
Pasivo No Corriente	18,1	18,1	0,0	0,0%
Deuda Bancaria (c/p)	408,6	399,8	8,9	2,2%
Acreedores	103,9	55,2	48,7	88,3%
<i>Pago Diferido de Suelo</i>	36,1	0,0	36,1	0,0%
Otros Pasivos Corrientes	103,1	83,5	19,6	23,4%
Pasivo Corriente	615,6	538,4	77,1	14,3%
Total Pasivo y Patrimonio Neto	1.347,6	1.279,0	68,7	5,4%
€M	Q1 2018	FY 2017	Variación	
Capital Circulante Ajustado	1.151,0	1.100,9	50,1	4,6%

BALANCE DE €1.3BN

Incremento de €69M durante Q1 2018

c. €1.2BN INVENTARIOS

+€107M en Q1 debido a capex y compra de suelo

75%+ DE LAS EXISTENCIAS DE DEVELOPMENT ESTÁN ACTIVAS

€413M WIP, €504M lanzado y €2M PT

€1.15BN CIRCULANTE

Incremento de €50M+ comparado con dic. 2017

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



DEUDA NETA: ESTRATEGIA PRUDENTE

FOCO EN PRÉSTAMO PROMOTOR Y POSIBLE REPAGO DEUDA CORPORATIVA

Deuda Neta (en € m)

€M	FY 2017	FY 2016	Variación	
Deuda Bruta	462,6	417,7	45,0	10,8%
Deuda Bancaria (I/p)	17,9	17,9	0,0	0,0%
Financiación Corporativa	17,9	17,9	0,0	0,0%
Deuda Bancaria (c/p)	408,6	399,8	8,9	2,2%
Financiación Suelo	236,7	236,3	0,4	0,2%
WIP	119,9	107,8	12,1	11,2%
No WIP	116,8	128,5	-11,7	-9,1%
Financiación Capex	7,8	3,2	4,6	146,7%
Financiación Corporativa	155,4	134,3	21,1	15,7%
Financiación IVA	8,3	25,5	-17,2	-67,5%
Intereses	0,4	0,5	0,0	-2,2%
Otra Deuda	36,1	0,0	36,1	0,0%
Pago Diferido del Suelo ¹	36,1	0,0	36,1	0,0%
Caja Disponible	21,3	35,7	-14,4	-40,2%
Deuda Neta	441,3	382,0	59,3	15,5%

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

DEUDA NETA €441M

Incremento principal pago diferido de suelo

RATIOS CONTROLADOS

LTV 24%, LTC 35% and Deuda Neta/Fondos Propios 62%

APALANCAMIENTO CENTRADO EN CAPEX

Foco en anticipar el repago de la deuda corporativa

USO LIMITADO BRIDGE LOAN

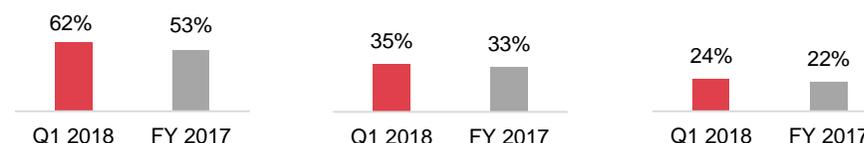
Limitando voluntariamente su uso a €110m

Ratios (%)

DEUDA NETA / FONDOS PROPIOS

LTC

LTV



03 | Reporting no financiero



Plaza Europa 38 Homes
Hospitalet, Barcelona (Centro)



Gobierno Corporativo / Nuevos miembros en el consejo propuestos por Adar Capital Partners (ACP)

- ✓ **Nuevo accionista significativo:** ACP incrementó su posición por encima del 28%. Accionista desde la OPV con visión a largo plazo, confía en la compañía y en su equipo directivo. ACP expresó su intención de supervisar la evolución del rendimiento de Neinor Homes apoyando al equipo directivo.
- El Consejo y el equipo directivo apoyaron los nuevos consejeros propuestos por ACP
- El Consejo aumentó de 7 a 9 miembros con Jorge Pepa y and Francis Btsh uniéndose como consejeros dominicales por ACP. Jorge Pepa es el hermano de Juan Pepa, antiguo MD de Lone Star y quien introdujo la compañía a ACP
- El equipo de *compliance* ha establecido un procedimiento para garantizar el tratamiento igualitario de accionistas
- ✓ Primera **JGA como compañía cotizada el 18 de abril : quorum del 74% y todas las propuestas aprobadas.**



Institucionalización

- ✓ La compañía recibió el premio a la mejor iniciativa de acercamiento a los accionistas entre compañías españolas cotizadas, otorgado por Atrevia y el IESE
- ✓ Comenzando con el informe anual de RSC de 2017 la compañía seguirá el formato de reporting de GRI4 establecido por el **Global Reporting Initiative**



Producto

- ✓ Dehesa Homes – **Primer sello de “vivienda segura y saludable” de Spatium** (con máximo rating)



Cliente

- ✓ **Neinor Stores:** la compañía ha lanzado 4 “Neinor Stores” en Barcelona, Bilbao, Madrid y Valencia. La tienda de Marbella se abrirá en las próximas semanas. Este esfuerzo comercial y tecnológico busca conseguir economías de escala y optimizar los gastos de comercialización. Además, mejorará el conocimiento y la experiencia de compra del cliente



Transformación digital

- ✓ **Implementación de iniciativas de transformación digital** (big data para adquisiciones, gestión post venta, automatización de cuadros de mando, etc)
- ✓ **Neinor Next (la incubadora de Neinor Homes):** la compañía ha seleccionado 9 start-ups para empujar sus proyectos. Las soluciones más disruptivas tendrán la oportunidad de participar en un programa piloto con Neinor Homes

04 | Día del inversor – 3T



Can Mates Homes III
Sant Cugat, Barcelona (Este)

LA COMPAÑÍA CELEBRARÁ INVESTOR DAYS EN T3

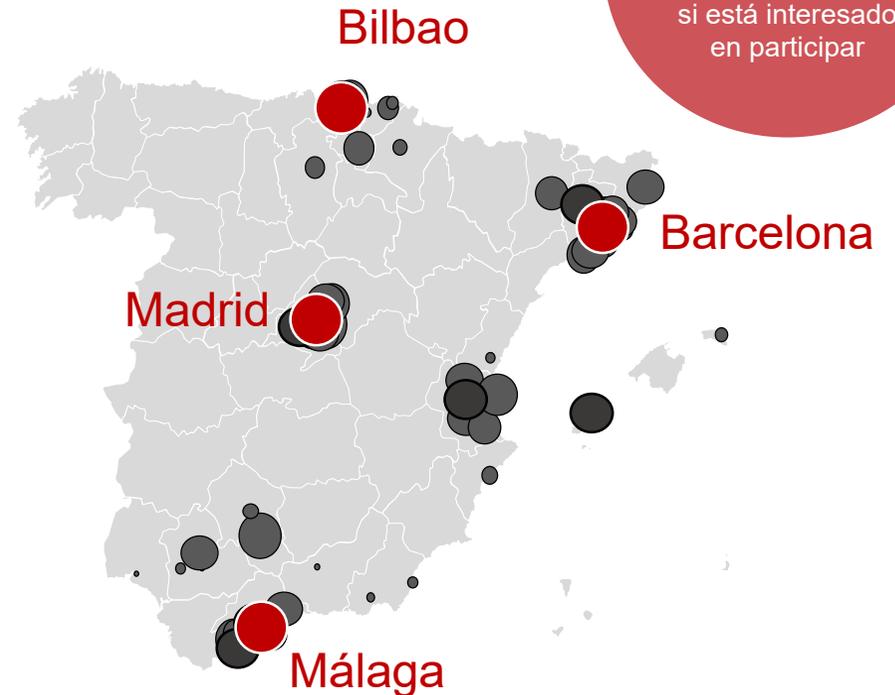
UN TOUR COMPLETO ALREDEDOR DEL PAÍS CON EL EQUIPO GESTOR

La compañía celebrará los Investor Days en la semana del 24 de septiembre de 2018. La fecha exacta será confirmada más adelante

Tours guiados en una o más de las siguientes regiones: **Madrid, Barcelona, Málaga y Bilbao**

Oportunidad para conocer Neinor Homes de primera mano **visitando suelos, obras en curso y delegaciones territoriales**

El equipo directivo y los directores territoriales participarán en las reuniones, ofreciendo una visión completa de las operaciones y de las promociones que serán entregadas en los años 2018, 2019 y 2020



Contacte con el equipo de Relación con Inversores si está interesado en participar

05 | Preguntas



Amara Homes
Las Rozas, Madrid (Centro)

06 | Apéndice



Amara Homes
Las Rozas, Madrid (Centro)



2018

DETALLE DE LAS ENTREGAS 2018

14 PROMOCIONES

NORTE



Promoción	URDULIZ HOMES
Región	Norte
Viviendas	36
Pre-ventas	100%
Entrega esperada	S1 2018
Progreso constr.	100%
Status obras	Terminado



Promoción	LANDAKO HOMES
Región	Norte
Viviendas	51
Pre-ventas	94%
Entrega esperada	S1 2018
Progreso constr.	89%
Status obras	Obras de fachada



Promoción	SAN ROKE HOMES
Región	Norte
Viviendas	76
Pre-ventas	97%
Entrega esperada	S1 2018
Progreso constr.	95%
Status obras	Obras de fachada



Promoción	IRUN HOMES
Región	Norte
Viviendas	38
Pre-ventas	100%
Entrega esperada	S2 2018
Progreso constr.	82%
Status obras	Obras de fachada



Promoción	TORRESOLO HOMES
Región	Norte
Viviendas	60
Pre-ventas	87%
Entrega esperada	S2 2018
Progreso constr.	63%
Status obras	Obras de fachada



Promoción	ASTRABUDUA HOMES
Región	Norte
Viviendas	48
Pre-ventas	81%
Entrega esperada	S2 2018
Progreso constr.	54%
Status obras	Obras de fachada



Promoción	IKASLE HOMES
Región	Norte
Viviendas	55
Pre-ventas	95%
Entrega esperada	S2 2018
Progreso constr.	60%
Status obras	Obras de fachada



2018

DETALLE DE LAS ENTREGAS 2018

14 PROMOCIONES

ESTE



Promoción	PORT FORUM HOMES II
Región	Este
Viviendas	86
Pre-ventas	100%
Entrega esperada	S1 2018
Progreso constr.	98%
Status obras	Obras de fachada

Promoción	DIAGONAL 119 HOMES
Región	Este
Viviendas	32
Pre-ventas	97%
Entrega esperada	S2 2018
Progreso constr.	48%
Status obras	Obras de fachada

Promoción	CAN MATES HOMES
Región	Este
Viviendas	45
Pre-ventas	100%
Entrega esperada	S2 2018
Progreso constr.	78%
Status obras	Obras de fachada

Promoción	LA MARINA DE BADALONA
Región	Este
Viviendas	180
Pre-ventas	94%
Entrega esperada	S2 2018
Progreso constr.	58%
Status obras	Obras de fachada

CENTRO



Promoción	PLAZA HOMES
Región	Centro
Viviendas	217
Pre-ventas	86%
Entrega esperada	S2 2018
Progreso constr.	49%
Status obras	Obras de fachada

Promoción	AVENIDA HOMES
Región	Centro
Viviendas	54
Pre-ventas	100%
Entrega esperada	S2 2018
Progreso constr.	83%
Status obras	Obras de fachada

Promoción	PALACIO HOMES
Región	Suroeste
Viviendas	40
Pre-ventas	60%
Entrega esperada	S2 2018
Progreso constr.	68%
Status obras	Obras de fachada

SUR OESTE



2019

DETALLE DE LAS ENTREGAS 2019

31 PROMOCIONES

NORTE



Promoción	GOIEGI HOMES
Región	Norte
Viviendas	36
Pre-ventas	94%
Entrega esperada	S1 2019
Progreso constr.	32%
Status obras	Estructura

Promoción	URBAN HOMES
Región	Norte
Viviendas	39
Pre-ventas	85%
Entrega esperada	S2 2019
Progreso constr.	18%
Status obras	Estructura

Promoción	ARBAIZENEA HOMES
Región	Norte
Viviendas	48
Pre-ventas	73%
Entrega esperada	S2 2019
Progreso constr.	10%
Status obras	Estructura

Promoción	DESIGN HOMES
Región	Norte
Viviendas	28
Pre-ventas	100%
Entrega esperada	S2 2019
Progreso constr.	1%
Status obras	Cimentación



Promoción	GOIEGI HOMES II
Región	Norte
Viviendas	36
Pre-ventas	42%
Entrega esperada	S2 2019
Progreso constr.	2%
Status obras	Cimentación

Promoción	ITURRIBARRI HOMES
Región	Norte
Viviendas	32
Pre-ventas	97%
Entrega esperada	S2 2019
Progreso constr.	1%
Status obras	Cimentación

Promoción	URBAN HOMES II
Región	Norte
Viviendas	44
Pre-ventas	43%
Entrega esperada	S2 2019
Progreso constr.	4%
Status obras	Estructura

Promoción	ITURRIBARRI HOMES II
Región	Norte
Viviendas	40
Pre-ventas	65%
Entrega esperada	S2 2019
Progreso constr.	0%
Status obras	Cimentación



2019

DETALLE DE LAS ENTREGAS 2019

31 PROMOCIONES

NORTE



Promoción	ABRA HOMES
Región	Norte
Viviendas	105
Pre-ventas	70%
Entrega esperada	S2 2019
Progreso constr.	5%
Status obras	Estructura

Promoción	NATURA HOMES
Región	Norte
Viviendas	34
Pre-ventas	21%
Entrega esperada	S2 2019
Progreso constr.	0%
Status obras	Cimentación

Promoción	LEOIANDI HOMES
Región	Norte
Viviendas	62
Pre-ventas	52%
Entrega esperada	S2 2019
Progreso constr.	1%
Status obras	Cimentación

ESTE



Promoción	SITGES HOMES
Región	Este
Viviendas	80
Pre-ventas	95%
Entrega esperada	S1 2019
Progreso constr.	40%
Status obras	Obras de fachada

Promoción	SANT JUST HOMES
Región	Este
Viviendas	119
Pre-ventas	89%
Entrega esperada	S1 2019
Progreso constr.	46%
Status obras	Obras de fachada

Promoción	AIGUADOLÇ HOMES
Región	Este
Viviendas	48
Pre-ventas	94%
Entrega esperada	S1 2019
Progreso constr.	26%
Status obras	Obras de fachada

Promoción	VOLLPALLERES HOMES
Región	Este
Viviendas	80
Pre-ventas	100%
Entrega esperada	S1 2019
Progreso constr.	33%
Status obras	Obras de fachada



2019

DETALLE DE LAS ENTREGAS 2019

31 PROMOCIONES

ESTE



Promoción	PLAÇA EUROPA HOMES
Región	Este
Viviendas	92
Pre-ventas	88%
Entrega esperada	S2 2019
Progreso constr.	5%
Status obras	Cimentación

Promoción	VOLLPALLERES HOMES II
Región	Este
Viviendas	48
Pre-ventas	60%
Entrega esperada	S2 2019
Progreso constr.	7%
Status obras	Cimentación

Promoción	CAN MATES HOMES II
Región	Este
Viviendas	50
Pre-ventas	94%
Entrega esperada	S2 2019
Progreso constr.	8%
Status obras	Cimentación

Promoción	LA CATALANA R-9
Región	Este
Viviendas	54
Pre-ventas	69%
Entrega esperada	S2 2019
Progreso constr.	2%
Status obras	Cimentación



Promoción	SITGES HOMES II
Región	Este
Viviendas	52
Pre-ventas	42%
Entrega esperada	S2 2019
Progreso constr.	0%
Status obras	Inicio de obra

Promoción	SANT JUST HOMES II(1)
Región	Este
Viviendas	49
Pre-ventas	29%
Entrega esperada	S2 2019
Progreso constr.	0%
Status obras	Inicio de obra

(1) Sant Just Homes II comenzó la construcción en abril



2019

DETALLE DE LAS ENTREGAS 2019

31 PROMOCIONES

CENTRO



Promoción	ATRIA HOMES
Región	Centro
Viviendas	148
Pre-ventas	97%
Entrega esperada	S1 2019
Progreso constr.	54%
Status obras	Obras de fachada



Promoción	VIA HOMES
Región	Centro
Viviendas	70
Pre-ventas	79%
Entrega esperada	S2 2019
Progreso constr.	13%
Status obras	Estructura



Promoción	ALEA HOMES
Región	Centro
Viviendas	86
Pre-ventas	83%
Entrega esperada	S2 2019
Progreso constr.	2%
Status obras	Cimentación



Promoción	PRADO HOMES
Región	Centro
Viviendas	70
Pre-ventas	71%
Entrega esperada	S2 2019
Progreso constr.	3%
Status obras	Estructura



Promoción	RIVERSIDE HOMES
Región	Centro
Viviendas	51
Pre-ventas	98%
Entrega esperada	S2 2019
Progreso constr.	9%
Status obras	Cimentación



2019

DETALLE DE LAS ENTREGAS 2019

31 PROMOCIONES

SUR ESTE



Promoción	ALMUJARA HOMES
Región	Sureste
Viviendas	104
Pre-ventas(1)	18%
Entrega esperada	S2 2019
Progreso constr.	0%
Status obras	Inicio de obra

Promoción	TEATINOS HOMES
Región	Sureste
Viviendas	115
Pre-ventas	35%
Entrega esperada	S2 2019
Progreso constr.	1%
Status obras	Cimentación

Promoción	CAÑADA HOMES
Región	Sureste
Viviendas	49
Pre-ventas	90%
Entrega esperada	S2 2019
Progreso constr.	0%
Status obras	Inicio de obra

Promoción	ALBORADA HOMES(2)
Región	Sureste
Viviendas	45
Pre-ventas(3)	0%
Entrega esperada	S2 2019
Progreso constr.	0%
Status obras	Inicio de obra

(1) Producto de segunda residencia. Cliente objetivo adverso a la compra sobre plano. Inicio de construcción adelantado (2) Alborada Homes inició la construcción en abril (3) Producto de segunda residencia. Cliente objetivo adverso a la compra sobre plano. Inicio de comercialización empezará el próximo mes

SUR OESTE



Promoción	MEDINA HOMES
Región	Suroeste
Viviendas	107
Pre-ventas	74%
Entrega esperada	S1 2019
Progreso constr.	45%
Status obras	Obras de fachada



Banco de
suelo

€194M EN COMPRA DE SUELO ESTRATÉGICO

3 OPERACIONES*: 1,400+ VIVIENDAS – PAGO DE € 17M



Suelo ubicado en Vizcaya para la promoción de unas 200 unidades



Suelo ubicado en Málaga para la promoción de más de 400 unidades



Suelo ubicado en Madrid para la promoción de más de 200 unidades



Suelo ubicado en Vizcaya para la promoción de unas 200 unidades



Suelo ubicado en Málaga para la promoción de unas 100 unidades

Transacción	A (Q1)	B (Q1)	C (Q2)
Planeamiento	Suelo urbano consolidado	Suelo urbano consolidado	Suelo urbano consolidado
Ubicación	Bilbao, Málaga	Bilbao	Barcelona (2), Málaga, Madrid
Valor del activo	€43m	€34m	€117m
Viviendas	400+	c. 200	800+
Gestión urbanística	Neinor Homes	Vendedor	Vendedor
Vendedor	Banco	Familia	Inversor privado
Estructura de pago	10% con la firma del contrato, 15% con la aprobación del proyecto de reparcelación, 75% con la escritura	20% a la constitución de hipoteca en garantía de la devolución del precio anticipado, 10% a los 12 meses, 50% otorgamiento escritura, 20% cuando suceda el primero de: (i) recepción de las obras de urbanización o (ii) 2 años desde el pago del 50%.	5% a la firma del contrato, 5% antes del 31/1/2018, 10% en la anterior de: (i) inscripción en el RP del Proyecto de Reparcelación o (ii) reinicio obras urbanización + aprobación definitiva proyecto de reparcelación, 70% otorgamiento escritura
Escritura	en la anterior de: (i) aprobación definitiva proyecto urbanización o (ii)	en la anterior de: (i) obtención declaración calidad del suelo y (ii) posibilidad de simultanear obras	En la anterior de: (i) acta de recepción obras urbanización o (ii) posibilidad de simultanear obras
Resolución	en caso de variación de edificabilidad > o < 50%	4 años si no se cumplen los hitos para otorgamiento de escritura	30 meses desde el inicio de obras de urbanización si los hitos urbanísticos se cumplen. En caso de variación de edificabilidad > o < 50%

*Una operación de 4 suelos en el Centro, Este y Sureste para más de 800 viviendas se cerró después del cierre del primer trimestre de 2018, y por lo tanto no se ve reflejada en los estados financieros del periodo

Riverside Homes
Madrid (Centro)



Neinor

HOMES