

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 nueve meses que finaliza el 30 de septiembre de 2017, con unos ingresos de 169,4 millones de euros, un flujo de caja neto de 29,1 millones de euros y unas preventas acumuladas de 697 millones de euros.

Se adjunta nota de prensa.

Madrid, 31 de octubre de 2017.

Neinor Homes, S.A.



31 Octubre | 2017 19:00 CET

Presentación de Resultados – Tercer Trimestre 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 basen las proyecciones futuras o de cualquier otro cambio ocurrido en la fecha de la Presentación o tras la misma.

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

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

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

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

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

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

Agenda del día

Ponentes



Juan Velayos
Consejero Delegado



Jordi Argemí
Director Financiero



Juan Gómez Vega
Director de Relación con Inversores

Contents

- 1 Introducción
- 2 Evolución del Negocio
- 3 Resumen Financiero
- 4 Casos de Estudio
- 5 Responsabilidad Social Corporativa
- 6 Preguntas

Miembro de:



1. INTRODUCCIÓN



RIVERSIDE - MADRID

La Oportunidad Neinor Homes

El equipo

- **Equipo directivo del más alto nivel** con dilatada experiencia en **promoción residencial, gestión de proyectos y finanzas**
- **Más de 250 empleados** trabajando juntos desde hace más de dos años y medio en una compañía con 26 años de historia y más de 10.000 viviendas entregadas
- **Plan de incentivos del equipo gestor 100% alineado con la evolución de la acción**

Compra de suelo

- **Probada capacidad de ejecución:** + 10.000 millones de euros en suelo analizado, más de 1.300 millones de euros de suelo adquirido
- **Pleno control del banco de suelo:** sin JVs ni socios. NPLs sólo considerados si el acceso a la propiedad es inmediato

Banco de Suelo

- **El mayor banco de suelo en España para la promoción residencial***, con concentración geográfica limitada y sin necesidad de ventas de suelo
- **La calidad del banco de suelo ha sido validada** por las 71 promociones activas y la tasa de descuento utilizada por valoradores externos (en torno al 10%)
- **Especialización en clase media:** sin exposición al mercado de lujo ni al de viviendas de protección oficial
- **Banco de suelo objetivo equivalente a 3 años de entregas** que optimiza el ROCE y dota de flexibilidad a la compañía ante una posible desaceleración

*Excepto Metrovacesa

Modelo industrial

- **Protección del margen basada en un modelo industrial:** Libro Blanco (versión 10), BIM, buenas practicas en la selección de proveedores (pre-cualificación, evaluación) y en la optimización del incremento de precios y el ritmo de ventas
- **Modelo externalizado, flexible y escalable,** con la casa matriz en Madrid centralizando el *know how*
- **Objetivos disciplinados: ~20% margen EBIT** (sacrificando el HPA potencial por el adelanto de entregas): **>15% ROCE; EUR 300k ASP; 3,500 viviendas; 20% LTV**

Actividad promotora

- **Ventaja tangible del de ser el primero:** 71 promociones activas, unas 5.500 viviendas
- **Track Record de entregas:** 7 promociones entregadas, más de 300 viviendas
- **Velocidad crucero en 2020:** 2 años por delante de la competencia y mostrando capacidad de ejecución

Camino a la velocidad de crucero

- **La compañía se acerca a la velocidad de crucero:** LTV c. 25% demuestra una optimización de retornos durante la etapa de crecimiento y un negocio en expansión
- **Negocios complementarios generando un flujo de caja recurrente:** aportan además opcionalidad y conocimiento de mercado, y *servicing* un EBITDA estable

Mercados de capitales

- **Acción líquida con un 87,5% de free float**
- **Precio a NAV 1.16x:** la reciente volatilidad de mercado favorecida por la situación de Cataluña y la OPV de Aedas ha disminuido el ratio por debajo de la OPV

Sólidos resultados disminuyendo el riesgo de la plataforma

OBSERVACIONES

✓ LA INCERTIDUMBRE PROVOCADA POR CATALUÑA SUPONE UNA OPORTUNIDAD

✓ 275 MILLONES DE EUROS DE INVERSIÓN EN SUELO – ANTICIPANDO EL 42% DEL PRESUPUESTO DE 2018

✓ ~700 M EUR DE PRE-VENTAS – OPTIMIZANDO VELOCIDAD PARA CAPTURAR MÁS HPA

✓ 5 ENTREGAS DESDE LA OPV – EN PLAZO Y EN MARGEN

✓ ~50% DE ACTIVOS *LEGACY* VENDIDOS DESDE DIC '16

✓ NAV CRECIÓ 100 M EUR, LTV AL 25%

ENTORNO MACROECONÓMICO

1 PIB esperado 2017 **3.1% crecimiento anual**
Por encima de la media europea

Poder adquisitivo vivienda **6.95x ratio precio/salario medio***
5,6% incremento de precios*
27% por debajo de máximos

Desempleo en T3 **16,4% (-2.6% anual)**
Nivel más bajo desde 2008

T2 2017

IMAGEN GLOBAL

LOS NUEVE MESES

KPIs

2 Banco de Suelo
12.000 viviendas aprox.
180 promociones

Adquisiciones
3.000 viviendas
24 activos

Margen bruto combinado del año **27% aprox****

** No incluye costs capitalizados de financiación – en línea con los objetivos fijados en la OPV

3 Preventas acumuladas
2.101 viviendas
697 M EUR

Preventas
1.080 viviendas
368 M EUR

En línea con expectativas
+8% volumen

4 5.470 viviendas / 71 prom.
2.057 viviendas / 29 WIP
2.657 viviendas / 33 lanzadas
308 viviendas / 7 prom.
entregadas con ~ 27% m. bruto

2.514 viviendas/31 nuevas prom.
508 viviendas / 8 WIP nuevas
2.006 viviendas / 23 lanz.
185 viviendas / 5 prom.
entregadas con ~ 27% m. bruto

WIP m. bruto **28% aprox.**
4,2% HPA capturado en el año

5 **113 M EUR VC Legacy**
1.450 M EUR Activos bajo gestión Servicing

109,2 M EUR ventas Legacy
13,7 M EUR EBITDA Servicing

Legacy +4% VC
Ingresos Servicing +4% vs. expectativas

LOS ESTADOS FINANCIEROS

6 Ingresos
169,4 M EUR
En línea con expectativas

Activo Neto (NAV)
1.194 M EUR
Loan to Value
25%

Caja disponible
51 M EUR
Neto de depósitos

2. EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO



LEIOANDI HOMES – LEIOA
(VIZCAYA)

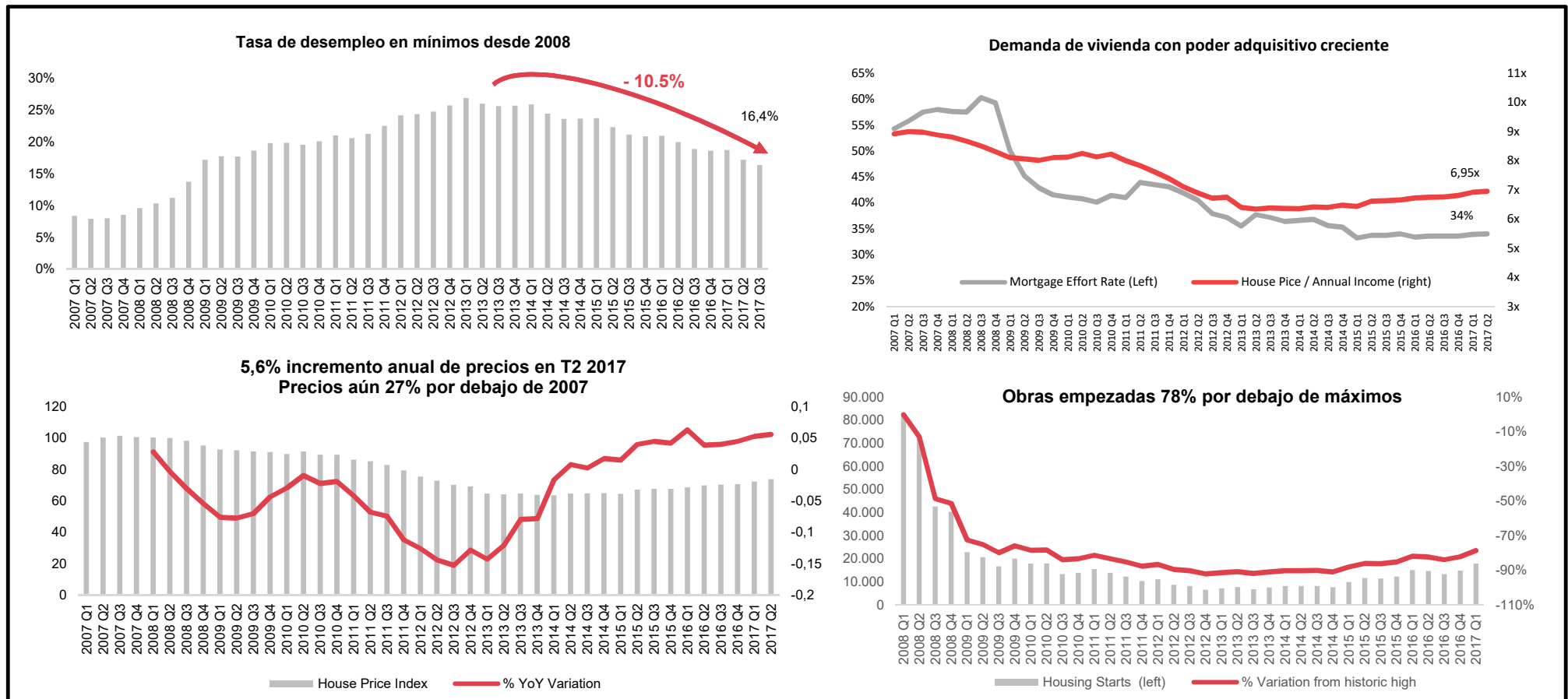
Desajuste oferta/demanda y creación de empleo apoyando

Crecimiento del PIB y del empleo apoyando la demanda

- ✓ **Creación de empleo:** el desempleo descendió a mínimos desde 2008 (16.4%)
- ✓ **Las estimaciones de crecimiento del PIB en 2017 se sitúan en 3,1%.** España es la economía que más crece en Europa, con un ojo en la incertidumbre provocada por el conflicto catalán
- ✓ **El poder adquisitivo de los compradores de vivienda sigue mejorando,** mientras un total de **79,691 hipotecas fueron concedidas en T2 2017,** aún 77% por debajo de máximos

Pocos competidores para satisfacer una demanda creciente

- ✓ **Fuerte alza del precio de la vivienda (5,6% anual en T2 2017) pero los precios siguen un 27% por debajo de máximos**
- ✓ **Oferta creciente** pero aún 78% por debajo de máximos. 17.846 obras comenzadas en T1 2017, +20% anual – de las cuales 339 corresponden a Neinor
- ✓ **Demanda claramente superior a la oferta:** recorrido para el crecimiento y la consolidación en un mercado de oferta fragmentada



Fuente: INE, Ministerio de Fomento, BdE, FMI

El conflicto catalán como oportunidad: la ventaja de 2 años de Neinor

Cataluña en España

✓ El desafío independentista Catalán

- Declaración unilateral de independencia de Cataluña el 27 de Octubre
- El Gobierno central toma el control de la autonomía aplicando el artículo 155, convocando elecciones para el 21 de Diciembre
- La aceptación de las elecciones por ambos bandos es el principal foco de atención actual. La incertidumbre afecta a los mercados

✓ Cataluña en números

- ✓ 19% del PIB nacional
- ✓ Población: 7.5 millones
- ✓ PIB Per Capita: 28.590 EUR
- ✓ Desempleo: 13,2%
- ✓ Deuda: 76,000 M EUR
- ✓ Calificación crediticia por debajo de grado de inversión: Moody's: Ba3, S&P: B+, Fitch:

BB

Exposición de Neinor Hoems a Cataluña

- ✓ Después de más de 2 años de actividad con éxito, sólo el **4% del GAV no ha sido lanzado**
- ✓ **327 M EUR GAV**, 22% del GAV total, **unas 1.900 viviendas en 30 promociones**, 16% del total de viviendas
- ✓ Unas **1.500 viviendas activas / 23 promociones: 10 WIP, 10 lanzadas, 3 lanzamientos inmediatos**

Corto plazo: pre-ventas

- ✓ **Riesgo mitigado: + 900 viviendas pre-ventas** (+80%viviendas en comercialización); **+80% tienen contratos firmados** (10% o más pagado en concepto de depósito)
- ✓ Ventas han decelerado y están en línea con Plan de Negocio, lo que permite capturar mayor incremento de precios

Medio plazo: lanzamientos y adquisiciones

- ✓ **7 promociones sin lanzar (4% del GAV)**
- ✓ **Adquisiciones:** compra oportunista v. gestor prudente

Sobrereacción: una oportunidad

- ✓ Los mercados **han reaccionado ante la incertidumbre** con presión vendedora en España y en el sector inmobiliario
- ✓ La acción cerró a **17.49 euros**, el 30 de Octubre **+6,2%** desde OPV, **-3,4%** desde el 1 de octubre y **-12,9%** desde el máximo en julio
- ✓ **P/NAV en 1.16x, por debajo de la OPV en marzo**
- ✓ **Media del consenso de analistas de Bloomberg en 21,57 EUR** por acción le da a Neinor Homes un potencial de revalorización de **+22%**

Nuevas compras generando valor

El equipo de adquisiciones continúa añadiendo materia prima al banco de suelo

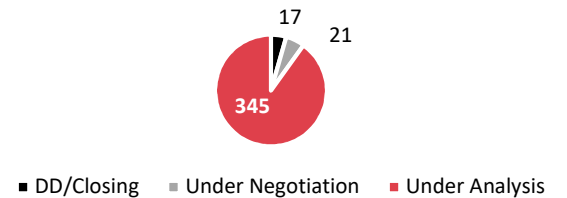
- ✓ **Las compras de suelo finalista de alta calidad ascienden a 275 M EUR** ⁽¹⁾ en lo que va de año, correspondientes a más de 3,000 viviendas con un margen bruto en torno al 27%*
 - **T3: 11 activos adquiridos por 118 M EUR y más de 1.250 viviendas**
 - **100% y 42% completado de los objetivos de 2017 y 2018 en transacciones que añaden valor al plan de negocio de la compañía**
 - **150 M EUR de financiación puente firmada en Agosto con JP Morgan para anticipar las compras de 2018, en un mercado oportunista con bancos acelerando las ventas de activos**
- ✓ **Banco de suelo: 180 promociones, más de 1.3 millones de m², unas 12.000 viviendas**
 - **Mayor banco de suelo en España para la promoción residencial ****
 - Diversificado, listo para construir, con concentración geográfica limitada y sin necesidad de venta de suelo
 - Especialización en clase media: sin exposición al mercado de lujo ni al de viviendas de protección oficial

* No incluye costes capitalizados de financiación – consistente con los objetivos fijados en la OPV **Excepto Metrovacesa

Evolución del programa de compras

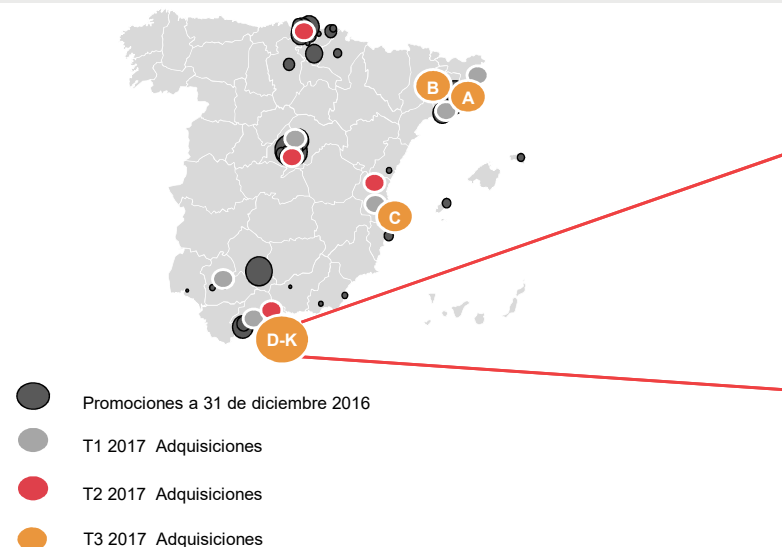


383 M EUR en curso



Adquisiciones aportando valor a un banco de suelo finalista de alta calidad

Id. Propiedad	Trimestre	Region	Ciudad	Viviendas (2)
A	T3	East	Barcelona	44
B	T3	East	Tarragona	94
C	T3	Levante	Valencia	215
D	T3	Eastern Andalusia	Malaga	5
E	T3	Eastern Andalusia	Málaga	68
F	T3	Eastern Andalusia	Málaga	270
G	T3	Eastern Andalusia	Málaga	147
H	T3	Eastern Andalusia	Málaga	36
I	T3	Eastern Andalusia	Málaga	90
J	T3	Eastern Andalusia	Málaga	100
K	T3	Eastern Andalusia	Málaga	188
				1,257



▶ Suelos adquiridos en Colinas del Limonar, Málaga a un banco español en Septiembre 2017, para la promoción de más de 400 viviendas



▶ Suelos adquiridos en Hacienda Cabello, Malaga a un banco español en Septiembre 2017, para la promoción de más de 400 viviendas

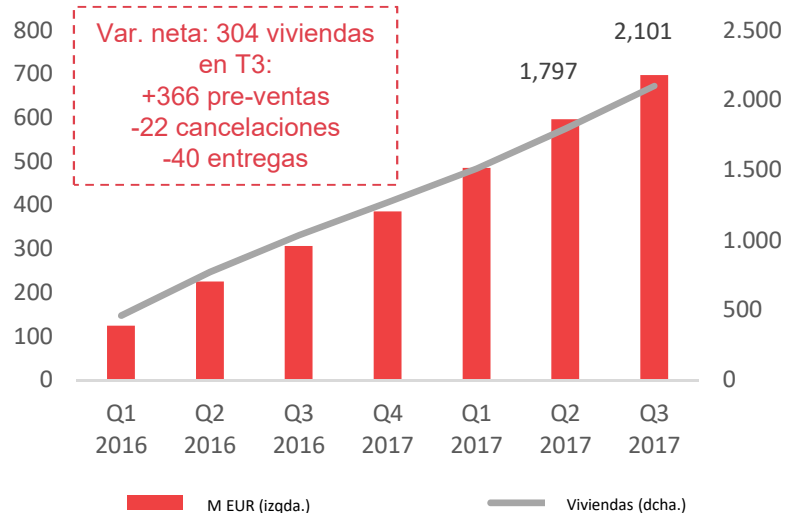
(1) Incluye costes de cierre más 11 M EUR de gastos de urbanización pendientes (2) Unidades aproximadas. El número final depende de la definición de producto

Sólidas preventas

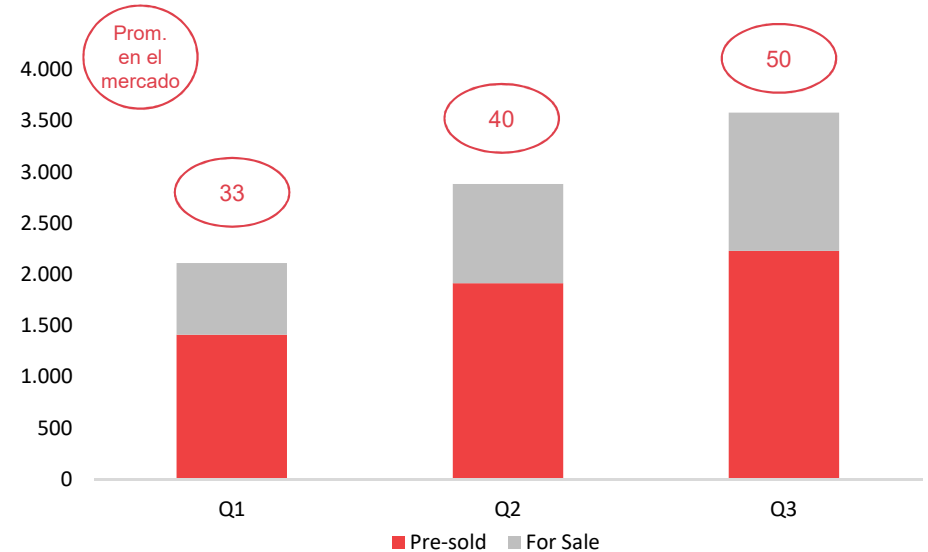
Optimizando la velocidad de ventas para capturar HPA

- ✓ **Ventas en T3 en línea con S1**
 - ✓ **1.080 viviendas vendidas** en lo que va de año (en línea con expectativas), equivalente a **368 M EUR (8% por encima de expectativas)**
 - ✓ **4,2% incremento de precios capturado en lo que va de año, por encima de expectativas**
 - ✓ **Cumplimiento del plan de negocio 2017 del 69% en viviendas, 75% en volumen**
 - ✓ **Precio medio de venta 341k EUR⁽¹⁾**
 - ✓ **Velocidad de venta unas 3 viviendas / mes por promoción activa**
- ✓ **Pre-ventas acumuladas 697 M EUR – 2,101 viviendas**
 - ✓ **467M EUR (67%) en contratos, 230 M EUR en depósitos (33%)**
 - ✓ **Bajo ratio de cancelación: 1% en contratos y 3,5% en reservas ⁽²⁾**
 - ✓ **Caja recibida: 70 M EUR**

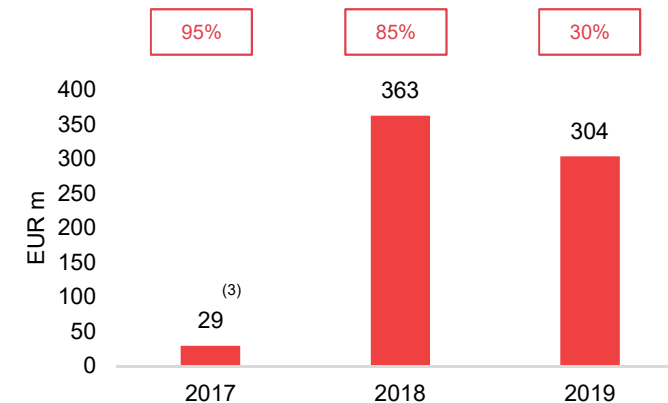
Libro de pre-ventas



Comercialización activa en 50 promociones



Fuerte visibilidad de pre-ventas



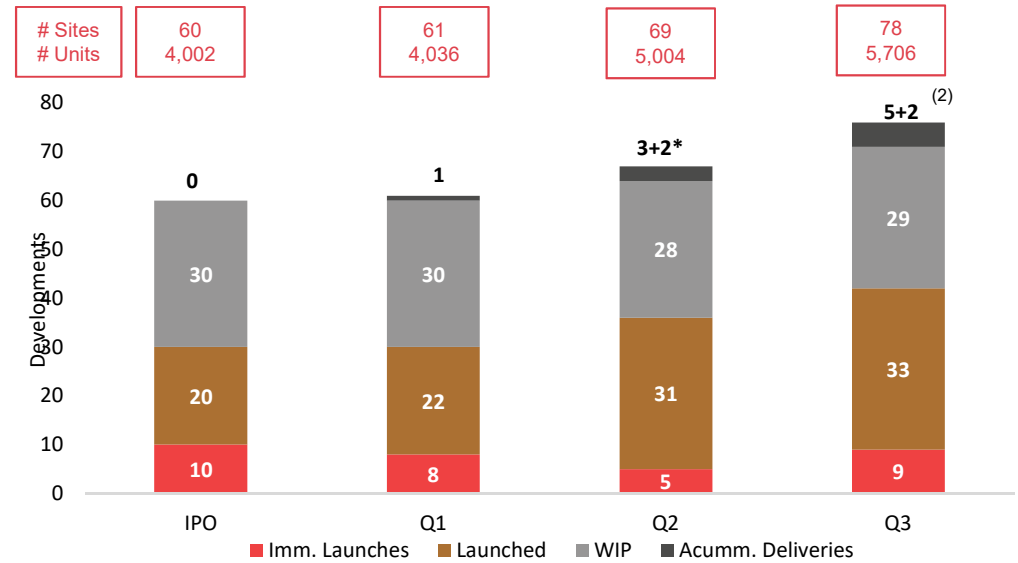
(1) Precio medio de venta depende de la tipología y región de las promociones en comercialización (2) Ratio de cancelación calculado como unidades canceladas en 2017 / (unidades al inicio del periodo + nuevos contratos y reservas) (3) No incluye 39M EUR de entregas

Actividad promotora: 71 promociones en producción

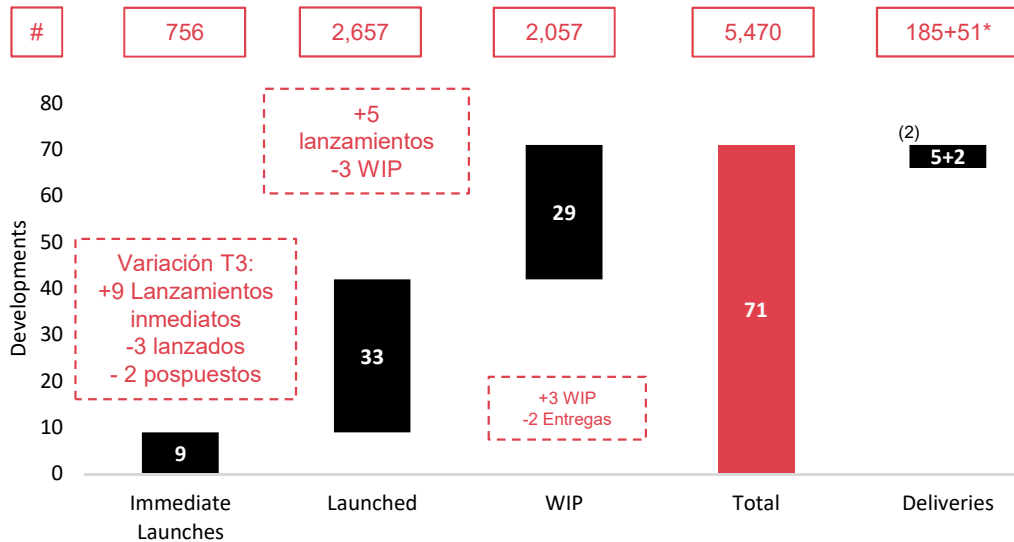
Actividad promotora por delante de la competencia

- ✓ **Actividad en el tercer trimestre**
 - ✓ 5 nuevos lanzamientos – 528 viviendas
 - ✓ 3 nuevos WIP (obra en curso) – 169 viviendas
- ✓ **71 promociones en producción representando 5,470 viviendas:**
 - ✓ 9 lanzamientos inmediatos ⁽¹⁾ (756 viviendas)
 - ✓ 33 lanzadas (2,657 viviendas)
 - ✓ 29 WIP (2.057 viviendas) **en plazo y en margen** ⁽³⁾
- ✓ **Margen bruto reportado WIP en torno al 28%**

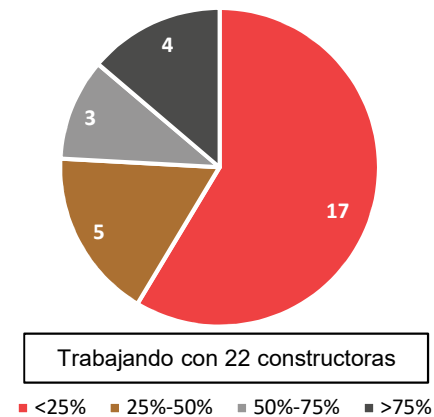
Evolución de la actividad promotora



La ventaja de ser el primero: 185 viviendas entregadas, 71 promociones activas, 29 WIP



Grado de avance de las 29 WIP



(1) Lanzamientos inmediatos se refieren a aquellos lanzamientos con el plan de marketing en proceso (definición de producto y estudio de oferta /demanda) (2) Las dos promociones (51 viviendas) que la compañía desarrolló como promotor delegado fueron entregadas exitosamente en el segundo trimestre (3) En plazo y en margen a nivel agregado. Criterio coste: +/-5% a BP (3 prom. por debajo y 1 por encima). Criterio: tiempo +/- 6 meses (1 prom..adelantada y una promoción retrasada)

Entregas materializándose: 185 viviendas en el año

2 entregas con éxito en T3 llevando el total del año a 5 entregas

- ✓ 5* promociones (185 viviendas) entregadas en el año en plazo y en margen
- ✓ 39 M EUR en ingresos con un margen bruto en torno al 27%
- ✓ Leku Eder Homes y Urduliz Homes (32 viviendas) entregadas en T3
- ✓ Neinor Experience gestionó el proceso de notarización en un breve periodo de tiempo. Las pre-ventas también fueron gestionadas por el equipo con éxito
- ✓ “Neinor Key Day” organizado para las cinco entregas
- ✓ Desde la creación de Neinor Homes, 308 viviendas en 7 promociones han sido entregadas con un margen bruto del entorno del 28%

T3: Leku Eder Homes



Región	Norte
Ubicación	Miramón, San Sebastián
Viviendas (#)	16
m ²	1,792
Empresa constructora	Moyua
Comienzo de obra	T4 2015
Finalización de obra	T1 2017
Entrega	T3 2017
Pre-ventas en entrega	100%
Margen bruto (%)	c. 32%

[Haga click aquí para acceder al tour virtual](#)

T3: Urduliz Homes



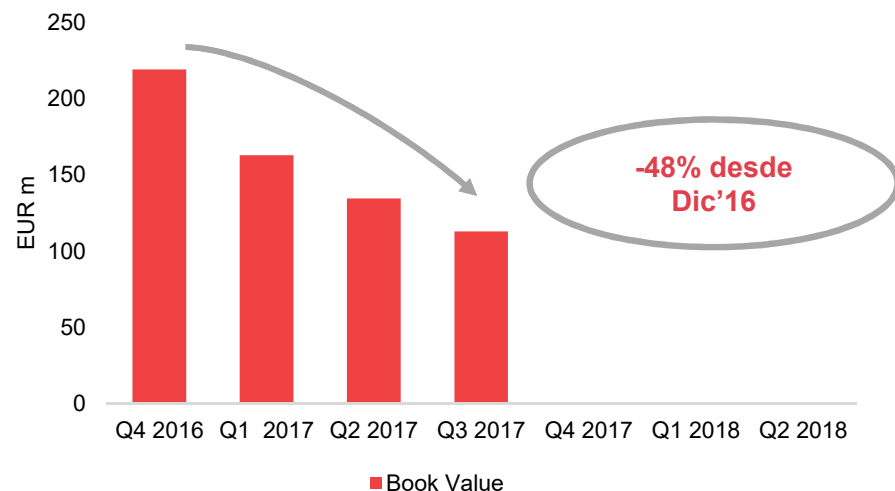
Región	Norte
Ubicación	Urduliz, Vizcaya
Viviendas (#)	16
m ²	1,655
Empresa constructora	Urbelan
Comienzo de obra	T2 2016
Finalización de obra	T2 2017
Entrega	T3 2017
Pre-ventas en entrega	100%
Margen bruto (%)	c. 34%

[Haga click aquí para acceder al tour virtual](#)

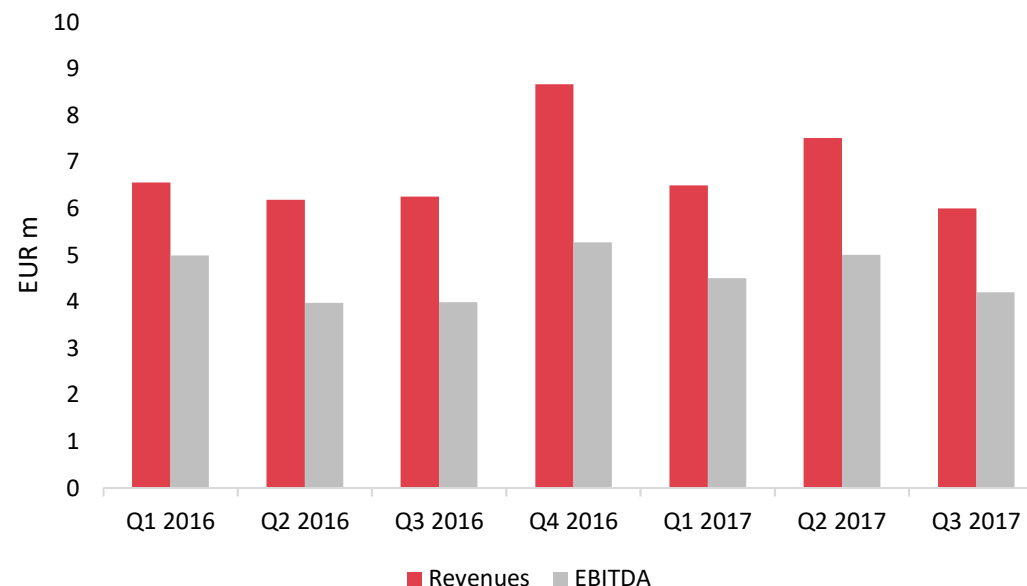
* No incluye las dos promociones (51 viviendas) que la compañía desarrolló como promotor delegado fueron entregadas exitosamente en el segundo trimestre

Negocios complementarios generando caja

Valor contable de *Legacy* y ventas trimestrales (M EUR)



Ingresos *Servicing* y evolución del EBITDA



Observaciones de *Legacy*

- ✓ 109,2⁽¹⁾ M EUR ventas en el año
- ✓ Margen bruto de 4%⁽¹⁾ M EUR sobre valor contable
- ✓ 113 M EUR de valor contable al final del trimestre
- ✓ La Compañía continua priorizando la velocidad de venta ante volumen para reinvertir la caja en el negocio promotor con un retorno del entorno del 20% de TIR desapalancada

Observaciones de *Servicing*

- ✓ Activos bajo gestión estables en 1.450 M EUR
- ✓ Los activos gestionados permanecen estables debido a que la venta de activos se compensa con la entrada de nuevos activos
- ✓ 21M EUR de ingresos en el año (4% por encima de expectativas) con 13.7 M EUR EBITDA
- ✓ En camino para cumplir con los objetivos fijados en la OPV

(1) Incluye 3.6M EUR de ventas de activos que estaban bajo regimen de alquiler. Por normativa contable, estas ventas se registran como margen sobre valor contable en el epígrafe "Margen sobre ventas" – 0.3 M EUR

3. RESUMEN FINANCIERO



PRADO HOMES – BOADILLA
(MADRID)

6 Aspectos Financieros Clave

- ✓ **EBITDA positivo en el año¹ YTD** gracias al incremento del peso del negocio promotor: 2 promociones entregadas en T3, 5 en lo que va de año con **márgenes en línea con expectativas**.
- ✓ **Peso de los negocios complementarios en el total de ingresos: 77%**.
- ✓ En Agosto 2017, **Neinor Homes firmó un acuerdo de financiación puente con JP Morgan de hasta 150 M EUR para anticipar la compra de suelo del año 2018, aprovechando el buen momento del mercado**. La compañía espera repagar el préstamo en 2018 con la caja generada por el negocio ordinario. **Este préstamo no supone ningún cambio en la política de apalancamiento de la compañía**.
- ✓ **Ratios de deuda sólidos**: Deuda neta de 403 M EUR, con LTV de 25% y LTC de 35%.
- ✓ La emisión primaria en la OPV y el préstamo puente (45% dispuesto a cierre de T3), **ha permitido la compra de más de 275² M EUR de suelo (100% del objetivo anual y 42% del de 2018)**, manteniendo 51 M EUR de caja disponible al final del trimestre.

1. EBITDA ajustado

2. De los cuales 11M EUR corresponden a gastos de urbanización pendientes

P&G: EBITDA operativo positivo e incremento del peso del negocio promotor

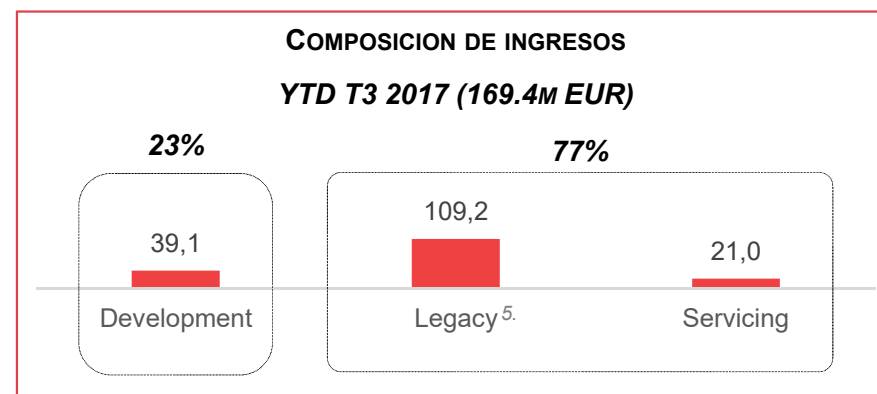
P&G Consolidada (EUR m)	
€M	YTD Q3 2017
Ingresos	169,4
Margen Bruto	40,7
Margen Bruto (%)	24,0%
Gastos Operativos ¹	-40,4
Resultado (deterioro) inmovilizado ²	0,3
EBITDA Operativo	0,5
Provisión IBIs ³	-1,2
EBITDA Ajustado	-0,7
Amortización	-0,5
Resultado Operativo (Pérdida)	-1,2
Margen Operativo	-0,7%
Resultado Financiero	-4,9
Resultado antes de Impuestos	-6,1
Impuestos	0,0
Resultado Neto	-6,1

- Los valores no muestran ni el MIP (15,7€M de los cuales 14.4€M fijos y 1.3€M variables), pagado en su totalidad por parte de Lone Star ni los costes de salida a bolsa (2.3€M).
- El importe se refiere a la venta de 3.6€M de activos no corrientes de Legacy, 0.3€M por encima del valor contable.
- El 1 de enero 2017 se registró la provisión anual de IBI (4.7€M). A fecha 30 de Septiembre, la provisión pendiente para T3 2017 es de 1.2€M

- ✓ **EBITDA positivo de** 0.5 M EUR en línea con el primer semestre(1.6M EUR)
- ✓ **Ingresos robustos (en línea con expectativas)**. Generados por los negocios complementarios, con sólidas ventas de *legacy* (109.2 M EUR) e ingresos estables de *servicing* (21 M EUR). **Entrega de una promoción anticipada** (16 viviendas, de T4 a T3 2017).
- ✓ Visibilidad de ingresos futuros gracias a unas excelentes **pre-ventas del negocio promotor de 368 M EUR en el año y un libro de pre-ventas de 697 M EUR** (+100 M EUR vs. S1 2017 neto de entregas)
- ✓ **Margen bruto de 24%, (vs. 21% en S1)**, con **peso del negocio ordinario incrementándose**: 5 promociones entregadas (181 viviendas⁴) en tiempo y alineadas con los márgenes esperados.

4. Las 5 promociones entregadas hasta T3 suman un total de 185 viviendas. 4 viviendas serán notarizadas en T4

5. Ingresos de Legacy incluyen i) 105M€ de ventas y ii) 4M€ de otros ingresos de legacy (alquileres, etc.). Esta cifra no incluye 3.6M€ de eventos relacionadas con contratos de alquiler.



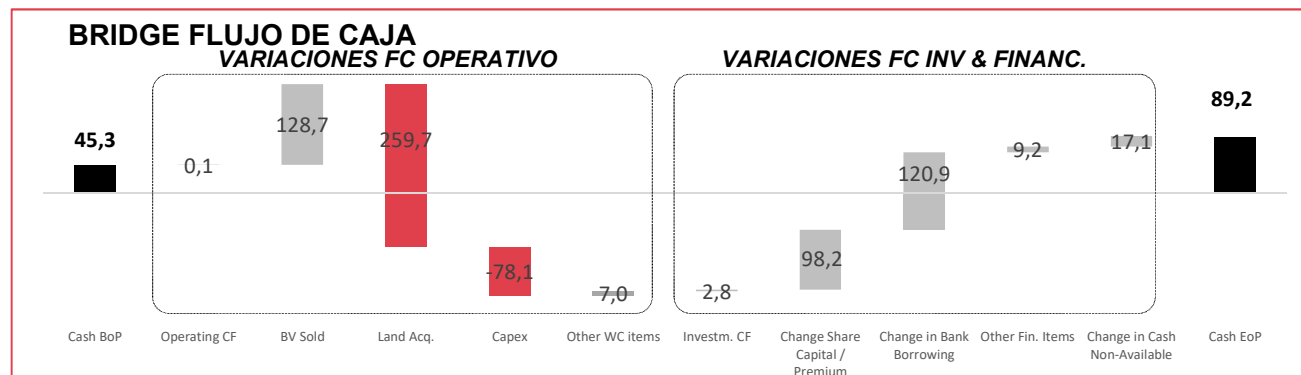
Core business empieza a tener peso en la P&G: el negocio promotor representa ahora 20% de los ingresos

Flujo de Caja: positivo a pesar de mayores compras de suelo

Resumen Flujo de Caja (en €M)

€M	YTD Q3 2017
Resultado antes de Impuestos ^{1,2}	-6,1
Ajustes	6,2
Amortización	0,5
Resultado Financiero	4,9
Var. Provisiones	1,0
Resultado (deterioro) inmovilizado	-0,3
Flujo de Caja Activ. Explot.	0,1
Var. Capital Circulante	-202,1
Var. Existencias	-209,1
Valor Neto Contable de Ventas	128,7
Compra de Suelo	-259,7
Capex	-78,1
Otras var. Capital Circulante ³	7,0
Flujo de Caja Operativo Neto	-202,0
Flujo de Caja de Inversión	2,8
Flujo de Caja Libre	-199,2
Flujo de Caja de Financiación	228,3
Var. Capital Social/Premium ^{2,4}	98,2
Var. Financiación Bancaria ⁷	120,9
Var. Pago Diferido del Suelo ⁵	14,1
Resultado Financiero	-4,9
Flujo de Caja Neto	29,1
Var. Caja No Disponible	17,1
Caja Inicio del Periodo	45,3
Caja Final de Periodo	89,2

- ✓ **Flujo de Caja operativo positivo: 0.1 M EUR.**
- ✓ **Flujo de caja libre negativo de 199.2 M EUR.**
 - ✓ Fuerte **inversión en el negocio promotor** de más de 300 M EUR: i) aceleración de la compra de suelo (275.3 M EUR)⁶ y ii) Capex negocio promotor de 78.1 M EUR
 - ✓ **Venta de Legacy** (109.2 M EUR – Valor contable 103.4 M EUR incluyendo 3.4 M EUR de activos no corrientes incluidos en flujo de caja de inversión) y **entregas del negocio promotor** (valor contable 28.7 M EUR)
- ✓ **Flujo de caja libre negativo de 199.2 M EUR financiado** a través de **100 M EUR capital primario en la OPV** y con el acuerdo de financiación con **JP Morgan**
- ✓ **Flujo de caja positivo neto de 29,1 M EUR.** El 2 de octubre, Neinor Homes repagó unos 26 M EUR de pago diferido de Suelo de la compra del portfolio Estepona/Las Rozas



1. El resultado antes de impuestos no incluye gastos de salida a bolsa (2.3€M).
2. No incluye MIP (15.7€M de los cuales 14.4€M fijos y 1.3€M variables), pagados por la inyección de capital de Lone Star.
3. Otras variaciones del Capital Circulante incluye Variación en Deudores, Caja No Disponible, Acreedores (excluyendo el Pago Diferido del Suelo) y otros Pasivos Corrientes
4. Incluye: 100M€ de ampliación de capital, -1.4M€ de autocartera y +1.5M€ de reclasificación contable
5. Por prudencia, el Pago Diferido del Suelo se considera deuda.
6. Incluye i) 259.7m€ pagados, ii) 11m€ de gastos de urbanización pendientes y iii) 4.7m€ de gastos de cierre pendientes
7. Incluye la cancelación de cuentas a pagar al accionista/LS de €3.1m

La financiación puente permite la compra de suelo de alta calidad

Balance Consolidado: Incremento de activos y fuerte posición de caja

Resumen Balance Consolidado (en EUR m)

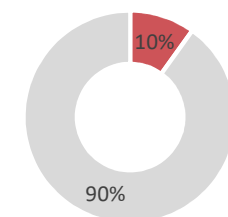
€M	Q3 2017	EoP 2016	Variación	
Inmovilizado Material	1,7	1,6	0,1	7,9%
Inversiones Inmobiliarias	9,5	12,9	-3,4	-26,7%
Otros Activos No Corrientes	1,3	1,1	0,3	23,1%
Activo No Corriente	12,5	15,5	-3,1	-19,7%
Existencias	1.132,0	925,4	206,7	22,3%
Deudores	64,5	29,6	34,9	117,8%
Caja y Equivalentes	89,2	45,3	43,9	96,8%
Activo Corriente	1.285,7	1.000,3	285,4	28,5%
Total Activo	1.298,2	1.015,8	282,4	27,8%
Patrimonio Neto	720,8	631,0	89,8	14,2%
Deuda Bancaria (l/p)	17,6	26,6	-9,0	-33,8%
Otros Pasivos No Corrientes	0,8	0,4	0,4	125,6%
Pasivo No Corriente	18,4	27,0	-8,6	-31,7%
Deuda Bancaria (c/p)	410,0	277,1	132,9	48,0%
Impuestos a Pagar	3,1	4,4	-1,3	-29,0%
Otros Pasivos Corrientes	76,1	31,5	44,5	141,2%
Pasivo Corriente	559,0	357,8	201,2	56,2%
Total Pasivo y Patrimonio Neto	1.298,2	1.015,8	282,4	27,8%

1. Acreedores incluye pago diferido de suelo (EUR 26,0m)

✓ **Balance de ~1.300 EUR**, Patrimonio neto de 721M EUR y un pasivo total de 577 M EUR (no corriente de 18 M EUR y corriente de 559 M EUR)

✓ **El negocio promotor representa 90% del total del inventario**

€M	Q3 2017	EoP 2016
Inversiones Inmob.	9,5	12,9
Existencias	1.132,0	925,4
Total Existencias	1.141,5	938,3
Legacy	113,2	219,4
Development	1.028,3	718,9

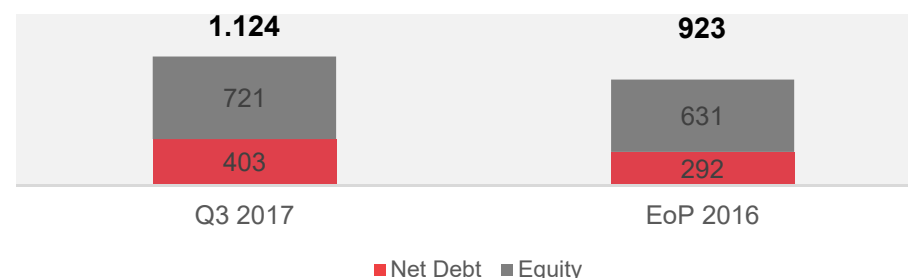


■ Legacy ■ Development

✓ **Fuerte posición de caja (89 M EUR) – 51 M disponibles**

✓ **Capital empleado de 1.100 M EUR**

CAPITAL EMPLEADO



■ Net Debt ■ Equity

Sólido Balance de ~1.300 M EUR y 1.100 M EUR de Capital Empleado

Capital Circulante: Incremento de la actividad promotora

Capital Circulante (en EUR m)

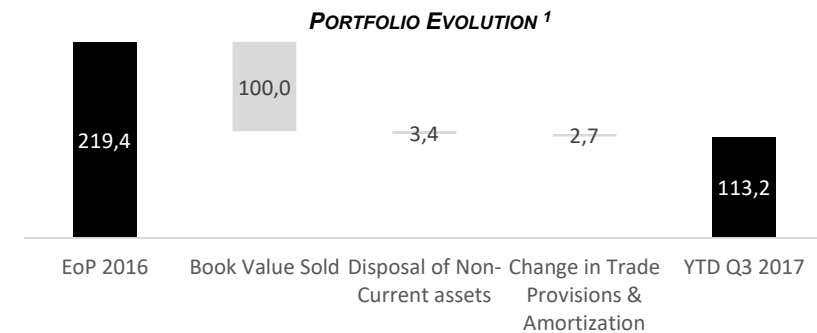
€M	Q3 2017	EoP 2016	Variación	
Inversiones Inmobiliarias	9,5	12,9	-3,4	-27%
Existencias	1.132,0	925,4	206,7	22%
Deudores	64,5	29,6	34,9	118%
Cuentas Comerciales a Cobrar	21,8	20,6	1,3	6%
Impuestos a Cobrar	42,3	9,1	33,2	367%
Cuentas Cobrar Acc./ LS	0,0	0,0	0,0	0%
Otros Activos Corrientes	0,5	0,0	0,4	1878%
Caja y Equivalentes - No Disponible	38,5	21,4	17,1	80%
Activo Corriente (Ajustado)¹	1.244,5	989,3	255,2	25,8%
Acreedores	-46,9	-37,4	-9,6	26%
Provisiones	-7,1	-9,1	1,9	-21%
Cuentas Comerciales a Pagar ²	-36,7	-20,8	-15,9	76%
Impuestos a Pagar	-3,1	-4,4	1,3	-29%
Cuentas Pagar Acc. / LS ³	0,0	-3,1	3,1	-100%
Otros Pasivos Corrientes	-76,1	-31,5	-44,5	141%
Pasivo Corriente (Ajustado)⁴	-123,0	-68,9	-54,1	78,6%
Otros Pasivos No Corrientes	-0,8	-0,4	-0,4	126%
Pasivo No Corriente	-0,8	-0,4	-0,4	125,6%
Capital Circulante Ajustado	1.120,7	920,0	200,7	21,8%

✓ **El Capital Circulante ha incrementado hasta más de 1.100 M EUR a T3, debido a la compra de suelo y a la inversión en CAPEX**

1. Incluye Inversiones Inmobiliarias (partida de Activo No Corriente)
2. No incluye el Pago Diferido del Suelo
3. Este epígrafe ha sido incluido en el Estado de Flujos de Caja en la partida "Var. financiación bancaria"
4. Incluye Pasivo menos Deuda Bancaria y Pago Diferido del Suelo

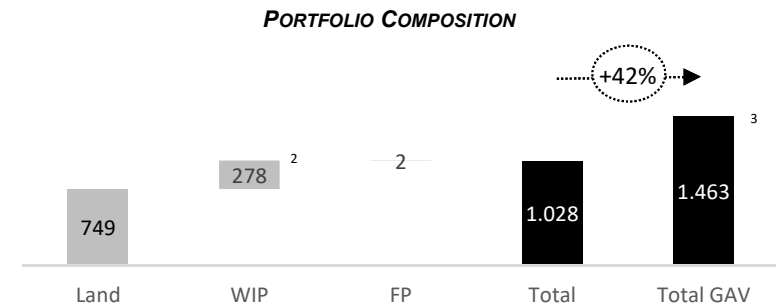
EXISTENCIAS E INVERSIONES INMOBILIARIAS

LEGACY (13% DE EXISTENCIAS)



1. Incluye Existencias e Inversiones Inmobiliarias

DEVELOPMENT (90% DE EXISTENCIAS)



2. WIP incluye promociones con la obra empezada

3. GAV en función de la valoración de Savills a fecha 30 de junio 2017 más nuevas compras y CAPEX valorado a valor contable neto de entregas

El Capital circulante ha incrementado hasta 1.121 M EUR. Activos de Development representan el 90% de los inventarios

Deuda Neta: ratios moderados incluyendo crédito puente

Deuda Neta (en EUR m)

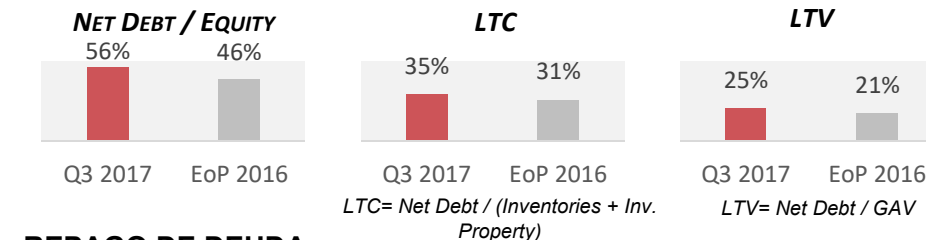
€M	Q3 2017	EoP 2016	Variación	
Deuda Bruta	453,6	315,6	138,1	43,8%
Deuda Bancaria (l/p)	17,6	26,6	-9,0	-33,8%
Financiación Corporativa	17,6	26,6	-9,0	-33,8%
Deuda Bancaria (c/p)	410,0	277,1	132,9	48,0%
Financiación Suelo	245,4	200,9	44,5	22,1%
WIP	101,5	180,4	-78,9	-43,7%
No WIP	143,9	20,6	123,3	598,9%
Financiación Capex	3,6	2,1	1,4	66,6%
Financiación Corporativa	124,4	66,9	57,5	85,9%
Financiación IVA	36,0	6,9	29,1	421,9%
Intereses	0,7	0,2	0,5	261,0%
Otra Deuda	26,0	11,9	14,1	118,9%
Pago Diferido del Suelo ¹	26,0	11,9	14,1	118,9%
Caja Disponible	50,7	23,9	26,8	111,9%
Deuda Neta	402,9	291,6	111,3	38,2%

1. Por prudencia, el Pago Diferido del Suelo se considera deuda.

ACUERDO DE FINANCIACIÓN PUENTE DE 150 M € FIRMADO CON JP MORGAN EN AGOSTO 2017

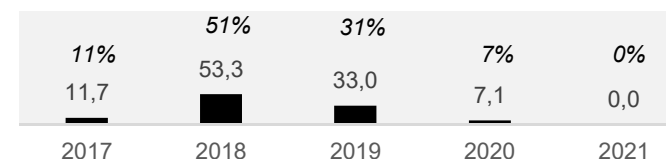
- ✓ **Propósito:** anticipación de los objetivos de compra de Suelo de 2018
- ✓ **Términos económicos:** i) 12 meses más dos opciones de extensión del 50% de la línea (6+6) y ii) 350bps durante los primeros 12 meses. Incremento de 50bps por extensión
- ✓ **Disponibilidad:** 67m€ dispuestos, disponibilidad del 100% esperada en T4.

RATIOS



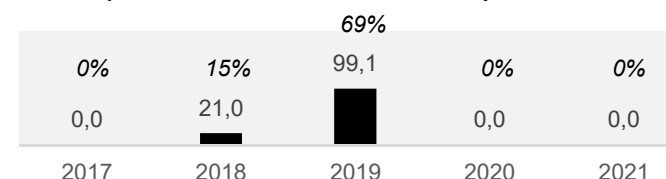
REPAGO DE DEUDA

WIP & CAPEX (105M EUR – VIDA MEDIA 1,1 AÑO)²



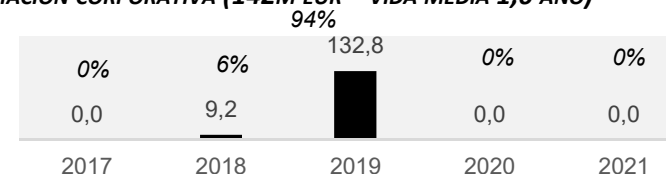
2. Repago en función de las entregas. Periodo de carencia adicional no incluido (promedio 18 meses). Aprox. 80M€ de deuda tiene un fecha de vencimiento >2022

SUELO NO WIP (144 M EUR – VIDA MEDIA 2,1 AÑOS)³



3. En cuanto empiece la obra, el repago se renegocia y se suele aplazar hasta la entrega. Aprox. 24M€ vencen en 2022

FINACIACIÓN CORPORATIVA (142M EUR – VIDA MEDIA 1,6 AÑO)⁴



4. Repago JP Morgan rasumido en 2019.

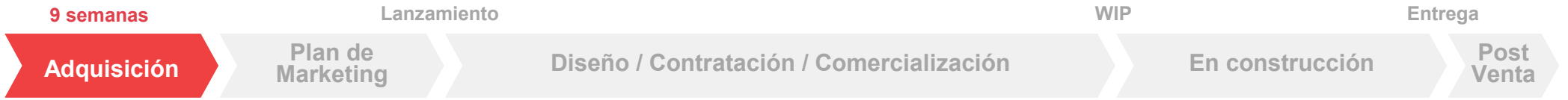
Deuda Neta de 403 M EUR, LTC 35% y LTV 25%

4. CASOS DE ESTUDIO



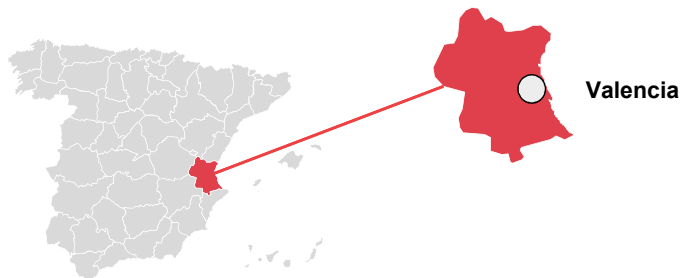
**AIGUADOLÇ HOMES – SITGES
(BARCELONA)**

Adquisición: Juan XXIII, Valencia (Levante)



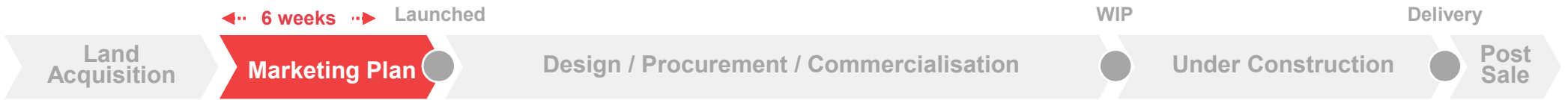
- ✓ Suelo localizado en el distrito de Benicalap, un área residencial en Valencia con 45.000 habitantes
- ✓ **Suelo de gran tamaño** que será destinado a la promoción de un complejo residencial de calidad media
- ✓ **Precio de entrada atractivo:** adquirido a un promotor con necesidad de caja, y también siendo un ticket grande, lo que reduce la competencia

Ubicación	Valencia
Viviendas (#)	215
Área construible (m ²)	26,342
Fecha de adquisición	sep-17
Tipología de vendedor	Promotor
Tipo de operación	Vendedor reciclando caja / Tamaño operación
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 Inmediato⁽¹⁾: Montcada i Reixac (Este)



- ✓ **Montcada i Reixach es un municipio en el área metropolitana de Barcelona con unos 34.000 habitantes**
- ✓ Este municipio constituye una ciudad dormitorio de Barcelona y se sitúa a 18 km del centro de la ciudad
- ✓ El Suelo de sitúa en el nuevo área de expansión de Mas Rampinyo, que goza de excelentes comunicaciones tanto por transporte público como privado
- ✓ Mercado objetivo: 1^{era} residencia, multifamiliar, clase media
- ✓ **Inicio de comercialización esperada en T1 2018**

Ubicación	Montcada i Reixach, Barcelona
Viviendas (#)	44
Área construible (m²)	5,144
Mercado objetivo	Middle Class
Calidades	Medium
Tipo de unidades	2B, 3B, 4B
Marge bruto objetivo (%) ⁽²⁾	c. 24%



(1) Promociones con plan de marketing en curso (previo estudio de demanda y oferta y definición de producto) / (2) El margen bruto objetivo hace referencia al margen bruto de la promoción Estimado durante el análisis previo a la compra

Lanzamiento: Iturribarri Homes II (Norte)



- ✓ Iturribarri Homes II es la segunda promoción de la compañía en Getxo, un municipio de alto poder adquisitivo situado en el área metropolitana de Bilbao con unos 80.000 habitantes y un ingresos per cápita 10% por encima de la media nacional
- ✓ La compañía promoverá 40 viviendas multifamiliares de calidad media-alta con 2, 3 y 4 dormitorios
- ✓ **La comercialización comenzó en septiembre, alcanzando un 33% de pre-ventas en un mes**

Ubicación	Getxo, Vizcaya
Viviendas (#)	40
Área construible (m ²)	4,611
Comienzo de comercialización	Q3 2017
Pre-ventas acumuladas	33%
Arquitecto	Cooperactiva
Agente inmobiliario	Aixerrota
Margen bruto (%) ⁽¹⁾	31%

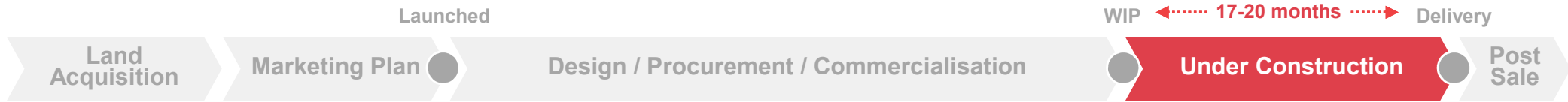


Exterior Renderings



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

WIP: Dehesa Homes (Centro)

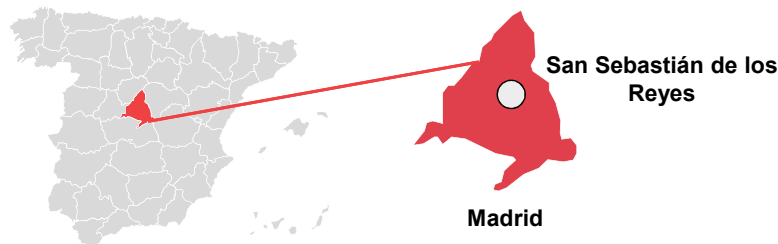


- ✓ **Dehesa Homes se encuentra en San Sebastián de los Reyes**, una ciudad dormitorio con unos 86.000 habitantes a 20 km al Noroeste de Madrid
- ✓ **La entrega tendrá lugar en T4 2017 y será la primera entrega de un producto 100% Neinor Homes**
- ✓ **Neinor Experience** se encuentra actualmente trabajando en el proceso de entrega

Ubicación	San Sebastián de los Reyes, Madrid
Viviendas (#)	76
Área construible (m ²)	9,741
Compañía constructora	Arpada
Grado de progreso	100%
Entrega esperada	Q4 2017
% de pre-ventas	100%
Presupuesto (2)	On budget
Plazo	On time
Margen bruto (%) ⁽¹⁾	c. 28%



*Residencial 100% pre-vendido. El local comercial se encuentra a la venta



(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

5. RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA



PLAZA EUROPA 38
HOMES – HOSPITALET
(BARCELONA)

Responsabilidad social corporativa: Liderando la transformación del sector

✓ Institucionalización

- **Nuevo Consejero Independiente:** Alberto Prieto se une como consejero independiente, sustituyendo a Dominique Cressot, hasta ahora consejero dominical de Lone Star. El Consejo tiene ahora 4 directores independientes de 7. El Sr Prieto tiene una amplia experiencia en el mercado de suelo residencial
- **Libro Blanco:** versión 10 aprobada en octubre con una nueva evolución en el producto y en la industrialización de procesos
- **Neinor Next:** Joint Venture con Bararabés.biz para apoyar la creación de start-ups para liderar la transformación del sector residencial

✓ High-Quality Product

- **BREEAM:** 23 promociones en fase de diseño han obtenido la certificación durante el los nueve primeros meses del año, con 20 más en proceso
- **Seguridad y Salud:** 25 auditorías de obra llevadas a cabo en los primeros nueve meses del año. Índice de incidentes un 32% por debajo de la media
- **Evaluación periódica:** 196 re-evaluaciones han sido realizadas en compañías pre-cualificadas durante los últimos 12 meses a 30 de Septiembre

✓ Cliente

- **Neinor Homelife:** iniciativa lanzada con Alares que permite al cliente tener un servicio de asistencia personal que incluye servicio médico, legal, psicológico y nutricional, entre otros
- **Diploma Ilunion:** Ilunion otorgó a Neinor Homes un diploma reconociendo el compromiso de la Compañía con la accesibilidad de personas de movilidad reducida a través del Mobility Pack
- **Huella de carbono:** conseguido el registro para la medición y certificación de la huella de carbono de la Compañía (Neinor Norte)

6. PREGUNTAS



**ALBORADA HOMES – BENAHAVÍS
(MÁLAGA)**



Neinor Homes, S.A. (“**Neinor**” or the “**Company**”), pursuant to article 228 of the consolidated text of the Securities Market Act, approved by Royal Legislative Decree 4/2015, of 23 October, hereby informs of the following:

MATERIAL FACT

Neinor Homes has just released results for the 9-month report for the period ended on September 30th, 2017, with revenues of EUR 169.4 million, net cash flow of EUR 29.1 million and cumulative pre-sales of EUR 697 million.

A press release is attached.

Madrid, 31st October 2017.

Neinor Homes, S.A.



31st October | 2017 19:00 CET

Q3 2017 Results Presentation



DISCLAIMER

This Presentation has been prepared by Neinor Homes, S.A. (“**Neinor**”) for information purposes only and it is not regulated information or information which has been subject to prior registration or control by the Spanish Securities Market Commission. “**Presentation**” means this document, its contents or any part of it, as well as any oral presentation, any question or answer session and any written or oral material discussed or distributed during meetings carried out in connection with this document.

This Presentation may not be reproduced in any form, used or further distributed to any other person or published, in whole or in part, for any purpose without the express and prior written consent of Neinor. Failure to comply with this obligation may constitute a violation of applicable securities laws and/or may result in civil, administrative or criminal penalties.

Neither Neinor nor any of its employees, officers, directors, advisers, representatives, agents or affiliates shall have any liability whatsoever (in negligence or otherwise, whether direct or indirect, in contract, tort or otherwise) for any loss howsoever arising from any use of this Presentation or its contents or otherwise arising in connection with this Presentation.

Neither this Presentation nor any part of it constitutes a contract, nor may it be used for incorporation into or construction of any contract or agreement.

This Presentation may include forward-looking statements about revenue and earnings of Neinor and about matters such as its industry, business strategy, goals and expectations concerning its market position, future operations, margins, profitability, capital expenditures, capital resources and other financial and operating information. The words “believe”, “expect”, “anticipate”, “intends”, “estimate”, “forecast”, “project”, “will”, “may”, “should” and similar expressions may identify forward-looking statements. Other forward looking statements can be identified from the context in which they are made. These forward-looking statements are based on numerous assumptions regarding the present and future business strategies of Neinor and the environment in which Neinor expects to operate in the future. These forward-looking statements involve known and unknown risks, uncertainties and other factors, which may cause the actual results, performance or achievements of Neinor, or industry results, to be materially different from those expressed or implied by these forward-looking statements. Forward-looking statements should not be taken as forecasts or promises and they should not be taken as implying any indication, assurance or guarantee that the assumptions on which such forward-looking statements have been prepared are correct or exhaustive or, in the case of the assumptions, fully stated in the Presentation. As a result, you should not place undue reliance on these forward-looking statements as a prediction of actual results or otherwise.

The information in this Presentation, which does not purport to be comprehensive, has not been independently verified and will not be updated. The information in this Presentation, including but not limited to forward-looking statements, applies only as of the date of this Presentation and is not intended to give any assurances as to future results. Neinor expressly disclaims any obligation or undertaking to disseminate any updates or revisions to the information, including any financial data and any forward-looking statements contained in this Presentation, and will not publicly release any revisions that may affect the information contained in this Presentation and that may result from any change in its expectations, or any change in events, conditions or circumstances on which these forward-looking statements are based or any change in whichever other events or circumstances arising on or after the date of this Presentation.

Market data and competitive position used in this Presentation not attributed to a specific source are estimates of Neinor and have not been independently verified. In addition this Presentation may contain certain information in relation to other companies operating in the same sector and industry. This information has been derived from publicly-available sources and Neinor accepts no responsibility whatsoever and makes no representation or warranty expressed or implied for the fairness, accuracy, completeness or verification of such information.

Certain financial and statistical information contained in this Presentation is subject to rounding adjustments. Accordingly, any discrepancies between the totals and the sums of the amounts listed are due to rounding. Certain management financial and operating measures included in this Presentation have not been subject to a financial audit or have been independently verified by a third party. In addition, certain figures contained in this Presentation, which have also not been subject to financial audit, may be combined and pro forma figures.

The financial information contained herein may include items which are not defined under the International Financial Reporting Standards as adopted by the European Union (IFRS-EU) and which are considered to be “alternative performance measures”. Other companies may calculate such financial information differently or may use such measures for different purposes, limiting the usefulness of such measures as comparative measures. Such financial information must be considered only in addition to, and not as a substitute for or superior to, financial information prepared in accordance with IFRS-EU.

IMPORTANT INFORMATION: This Presentation does not constitute or form part of any purchase, sales or exchange offer, nor is it an invitation to draw up a purchase, sales or exchange offer, or advice on any stock issued by Neinor. In particular, this Presentation and the information contained herein do not form part of or constitute (i) an offer to acquire or subscribe shares, in accordance with the Spanish Securities Market Act and its implementing regulation or (ii) an offer to purchase, sell or exchange securities, a solicitation of any offer to purchase, sell or exchange securities or a solicitation of any kind of voting rights in the United States or any other jurisdiction.

The securities of Neinor have not been and will not be registered under the U.S. Securities Act of 1933, as amended (the “**US Securities Act**”) or the laws of any state or other jurisdictions of the United States. Such securities may not be offered or sold in the United States except on a limited basis, if at all, to Qualified Institutional Buyers (as defined in Rule 144A under the US Securities Act, as amended) in reliance on an exemption from, or transaction not subject to, the registration requirements of the US Securities Act. The securities of Neinor have not been and will not be registered under the applicable securities laws of any state or jurisdiction of Australia, Canada, Japan or Switzerland and, subject to certain exceptions, may not be offered or sold within Australia, Canada, Japan or Switzerland or to or for the benefit of any national, resident or citizen of Australia, Canada, Japan or Switzerland.

The information contained in this Presentation does not constitute investment, legal, accounting, regulatory, taxation or other advice and the information does not take into account your investment objectives or legal, accounting, regulatory, taxation or financial situation or particular needs. You are solely responsible for forming your own opinion and conclusions on such matters and the market and for making your own independent assessment of the information included in this Presentation. You are solely responsible for seeking independent professional advice in relation to the information contained herein and any action taken on the basis of the information contained herein. No responsibility or liability is accepted by any person for any of the information or for any action taken by you or any of your officers, employees, agents or associates on the basis of the information included in this Presentation.

Today's Agenda

Presenters



Juan Velayos
Chief Executive Officer



Jordi Argemí
Chief Financial Officer



Juan Gómez Vega
Chief Investor Relations Officer

Contents

- 1 Introduction
- 2 Business Review
- 3 Financial Overview
- 4 Case Studies
- 5 Non Financial Reporting
- 6 Q&A

Member of:



1. INTRODUCTION



RIVERSIDE - MADRID

Re-Cap of Neinor Homes Opportunity

The Team

- **Management team** with **top backgrounds** in **homebuilding, project management, construction** and **finance**
- **250+ employees working together for the past 2.5 years**; on top of a 26 year old developer having delivered over 10,000 homes
- **Management Incentive Plan 100% aligned with stock market performance**

Land Acquisitions

- **In-house proven capacity: EUR 10bn+ land underwritten**, more than **EUR 1.3 bn acquired** (EUR 0.3bn post-IPO)
- **Full control of the land bank**: no JVs or Operating Partners required. NPLs considered only if there is immediate access to land

Land Bank

- **Biggest land bank in Spain for development purposes***, with limited excess concentration and no need to sell down plots
- **Quality of land bank validated by 71 active sites and discount rates used by external appraiser (c. 10%)**
- **Mid-market segment specialization: no exposure to luxury or social housing**
- **Land bank: target of ~3 years to optimize ROCE** and react better to cycle downturn

*Except for Metrovacesa

Industrialized model

- **Margin protection based on Industrial approach.** White Paper (v. 10), BIM, best practices in tendering, pre-qualification, evaluation; and optimization of HPA and sales rhythm
- **Externalized, flexible and scalable model**, with a strong headquarter centralizing the know how
- **Disciplined Targets: ~20% EBIT** (sacrificing potential HPA for earlier deliveries); **>15% ROCE; EUR 300k ASP; 3,500 units; 20% LTV**

Developer Activity

- **Tangible first mover advantage**: 71 active sites, c. 5,500 units
- **Delivery track record**: 7 sites delivered, more than 300 units
- **Run-rate in 2020**: 2 years ahead of competition and already showing execution capacity

Road to Run-Rate

- **Company approaching run-rate**: LTV c. 25% reflecting returns optimization during ramp-up, and a business on its path to run-rate
- **Ancillary businesses** providing **steady cash flows in ramp-up**, optionality and market sentiment. **Servicing providing solid EBITDA**

Capital Markets

- **Liquid stock with 87.5% free float**
- **P/NAV 1.16x**: recent market volatility driven by Catalonia and Aedas IPO, drove down this valuation metric just below IPO level

Strong YTD Performance Further De-Risking the Platform

HIGHLIGHT

CATALONIA UNCERTAINTY PROVIDING AN OPPORTUNITY

EUR 275M ACQUIRED YTD - 42% OF 2018 BUDGET ALREADY SECURED

~EUR 700M IN PRE-SALES – OPTIMIZING SPEED TO CAPTURE MORE HPA

5 DELIVERIES SINCE IPO ON TIME AND ON BUDGET

~50% OF LEGACY ASSETS SOLD SINCE DEC '16

NAV GREW BY EUR 100M YTD, LTV AT 25%

JOB CREATION CONTINUING TO PUSH HOUSING DEMAND

1 GDP expected growth in 2017 **3.1% y-o-y** Above European Average
 Housing affordability **6.95x** price to avg. income*
 Unemployment in Q3 **16.4% (-2.6% YoY)** **Lowest since 2008**
 5.6% HPA*/27% below peak

*Q2 2017

THE GLOBAL PICTURE

YEAR TO DATE

KPIs

2 Land Bank **c.12,000 units** 180 developments
 Acquisitions **c. 3,000 units** 24 assets
 YTD acquisitions **c.27%** blended gross margin**

**Does not include capitalized costs related to financing – Consistent with target set at IPO

3 Pre-sales Order Book: **2,101 units** EUR 697m
 Sales **1,080 units** EUR 368m
 Vs. Expectations **Aligned in units +8% volume**

4 5,470 units / 71 active sites
 2,057 units / 29 WIP
 2,657 units / 33 launched
 308 units / 7 sites delivered with Gross Margin of c. 28%
 2,514 units/31 new active sites
 508 units / 8 WIP starts
 2,006 units / 23 launches
 185 units / 5 sites delivered
 Gross Margin ca. 27%
 WIP gross margin c. 28%
 4.2% HPA captured YTD

5 EUR 113m BV Legacy Assets
 EUR 1.45 bn AuM Servicing
 EUR 109.2m Legacy sales
 EUR 13.7m EBITDA Servicing
 YTD legacy **+4%** on BV
 YTD servicing revenues **+4%** vs. expectations

THE FINANCIAL STATEMENTS

6 Revenues **EUR 169.4m**
In line with YTD expectations
 Net Asset Value **EUR 1,194m**
 Loan to Value **25%**
 Cash Available **EUR 51 m**
Net of client deposits

2. Business Review



LEIOANDI HOMES – LEIOA
(VIZCAYA)

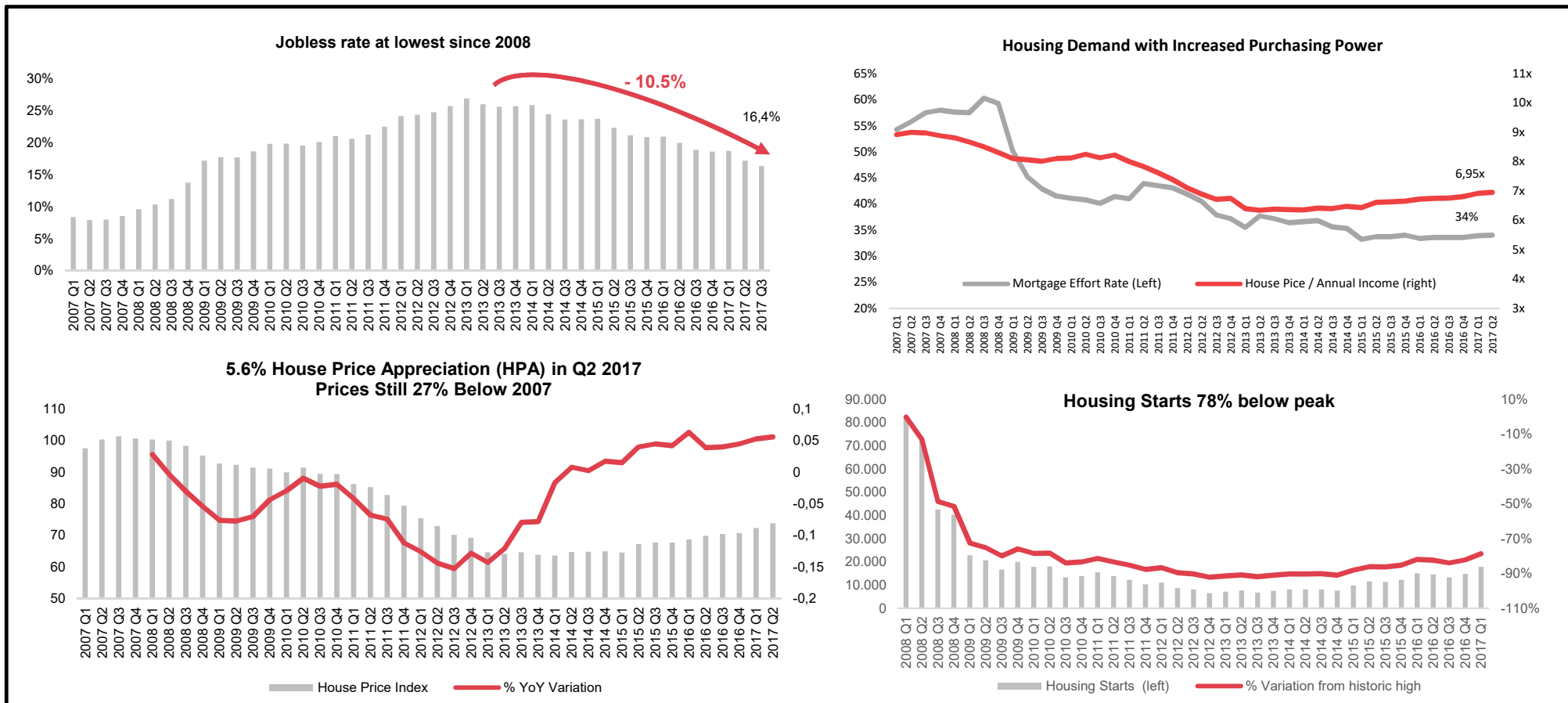
Supply-Demand Imbalance + Job Creation Pushing Forward

GDP Growth and Growing Employment Pushing Demand

- ✔ **Job creation: unemployment declined to lowest since 2008 (16.4%)**
- ✔ **GDP to increase 3.1% in 2017.** Fastest growing big economy in Europe, with an eye on Catalonia-related uncertainty
- ✔ **Housing affordability continues to improve**, while a total of **79,691 mortgages were granted in Q2 2017**, still 77% below the peak

Few Players to Satisfy Growing Demand

- ✔ **Strong HPA growth (5.6% in Q2 2017 YoY)** but prices still **27% below peak**
- ✔ **Growing supply volumes** but still 78% below peak. 17,846 housing starts in Q1 2017, +20% YoY - of which 339 correspond to Neinor
- ✔ **Demand clearly outpacing supply:** room for growth and consolidation in a fragmented supply market



Source: Spanish Statistics Institute (INE), Ministerio de Fomento, Bank of Spain, IMF

Catalonia's Uncertainty as an Opportunity: Neinor' 2-Year Advantage

Catalonia in Spain

✓ Catalonia's Independence Challenge

- Unilateral independence declared by Catalonia on October 27th
- Central Government dismissed the Catalanian Government by virtue of Article 155, calling elections for Dec 21st
- Acceptance of elections by both sides is the current focus. Uncertainty about the resolution weighing on markets

✓ Catalonia in Numbers

- ✓ c. 19% of the country's GDP
- ✓ Population: 7.5 million
- ✓ GDP Per Capita: EUR 28,590
- ✓ Unemployment: 13,2%
- ✓ Outstanding Debt: € 76bn
- ✓ Credit Rating below investment grade: Moody's: Ba3, S&P: B+, Fitch: BB

Neinor Homes' Exposure to Catalonia

- ✓ After more than 2 years of successful activity, **just 4% of GAV is un-launched land**
- ✓ **€327m GAV**, 22% of Total GAV, **c. 1,900 units in 30 sites**, 16% of total units
- ✓ c. **1,500 active units / 23 sites: 10 WIP, 10 launched, 3 Immediate launches**

Short term: Pre-sales

- ✓ **De-risked: 900+ units pre-sold** (80%+ of units in commercialization); **80%+ have signed contracts** (ie. 10% or more deposit paid)
- ✓ Sales slowed and are in line with BP targets, allowing to capture more HPA

Medium term: launches and acquisitions

- ✓ **7 sites not yet launched (4% of GAV)**
- ✓ Acquisitions: **opportunistic buying vs. prudent manager analysis**

Overreaction Presents an Opportunity

- ✓ Markets have reacted to **uncertainty** with **selling pressure on Spanish markets and the Real Estate sector**
- ✓ Stock closed at **€17.49 / share** on October 30th, **+6.2%** vs. IPO, **-3,4%** since the 1st of October and **-12.9%** since the 52-week high in July
- ✓ **P/NAV at 1.16x**, putting this metric **just below the level at IPO in March**
- ✓ **Bloomberg research consensus target price average at €21.57** per share is **22%** above latest closing price

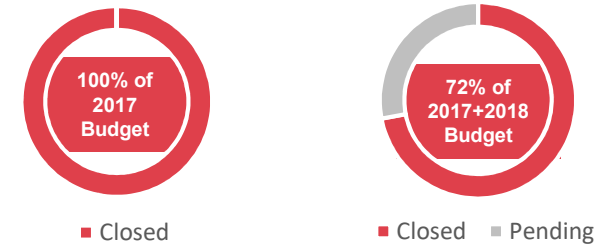
Delivering on Accretive Acquisitions

In-House Acquisitions Team Continued to Add Top Quality Plots to the Land Bank

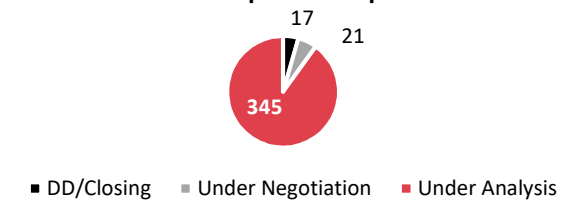
- ✓ **High quality fully-permitted land acquisitions YTD totalled EUR 275m⁽¹⁾, representing more than 3,000 units with gross margins of c. 27% YTD***
 - **Q3: 11 assets acquired for EUR 118m and more than 1,250 units**
 - **100% and 42% of 2017 and 2018 targets completed already in accretive transactions**
 - **EUR 150m bridge loan signed in August to anticipate 2018 acquisitions, in an opportunistic environment of accelerated bank disposals.**
- ✓ **Land bank: 180 developments, more than 1.3m sqm or ca. 12,000 residential units**
 - **Biggest land bank in Spain for development purposes****
 - Well diversified, ready-to-build land bank, limited concentration and no need to sell down land
 - Mid-segment specialization: no exposure to luxury or social housing as different skills are needed

*Does not include capitalized costs related to financing – Consistent with target set at IPO **Except for Metrovacesa

Acquisition Program Evolution

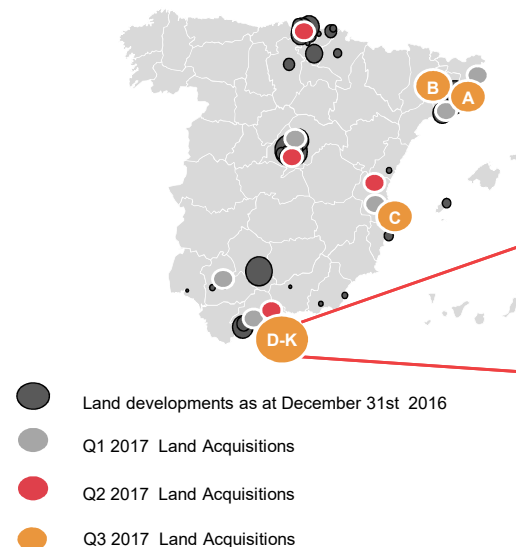


EUR 383m Acquisition Pipeline



Accretive Additions to a High Quality, Fully-Permitted Land Bank

Property ID	Acqu. Quarter	Region	City	Units (2)
A	Q3	East	Barcelona	44
B	Q3	East	Tarragona	94
C	Q3	Levante	Valencia	215
D	Q3	South West	Málaga	68
E	Q3	South West	Málaga	270
F	Q3	South West	Málaga	147
G	Q3	South West	Málaga	36
H	Q3	South West	Málaga	90
I	Q3	South West	Málaga	100
J	Q3	South West	Málaga	188
K	Q3	South West	Málaga	5
				1,257



▶ Plots acquired in Colinas del Limonar, Málaga from a Spanish Bank in September 2017, suitable for over 400 units



▶ Plots acquired in Hacienda Cabello, Malaga from a Spanish Bank in September 2017, suitable for over 400 units

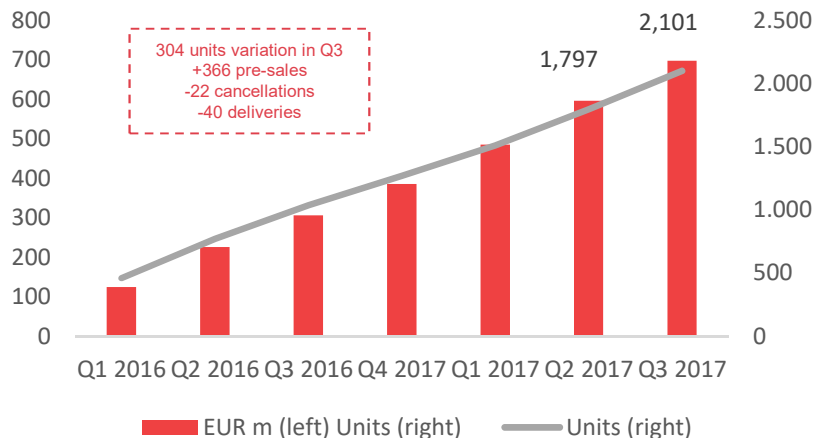
(1) Purchase Price of EUR 264m includes closing costs, plus EUR 11m of pending infrastructure works comparing to EUR 380m '17/'18 budget (2) Approximate units. Final number of units depends on product definition

3 Delivering on Pre-Sales

Optimising the Speed of Sales to Capture More HPA

- ✓ Sales in Q3 in line with H1
 - ✓ 1,080 units pre-sold YTD (in line with expectations), equivalent to EUR 368m (8% ahead of YTD expectations)
 - ✓ 4.2% HPA captured YTD, above Company Expectations
 - ✓ BP 2017 fulfilment 69% in units, 75% in volume
 - ✓ Average selling price YTD of EUR 341k⁽¹⁾
 - ✓ Sales velocity c.3 units/ month per active development
- ✓ Pre-sales Order Book of EUR 697m – 2,101 units
 - ✓ EUR 467m (67%) in contracts, EUR 230m in deposits (33%)
 - ✓ Low cancellation ratio: c.1% on contracts⁽²⁾, c.3.5% on reservations
 - ✓ Cash received to date EUR 70m

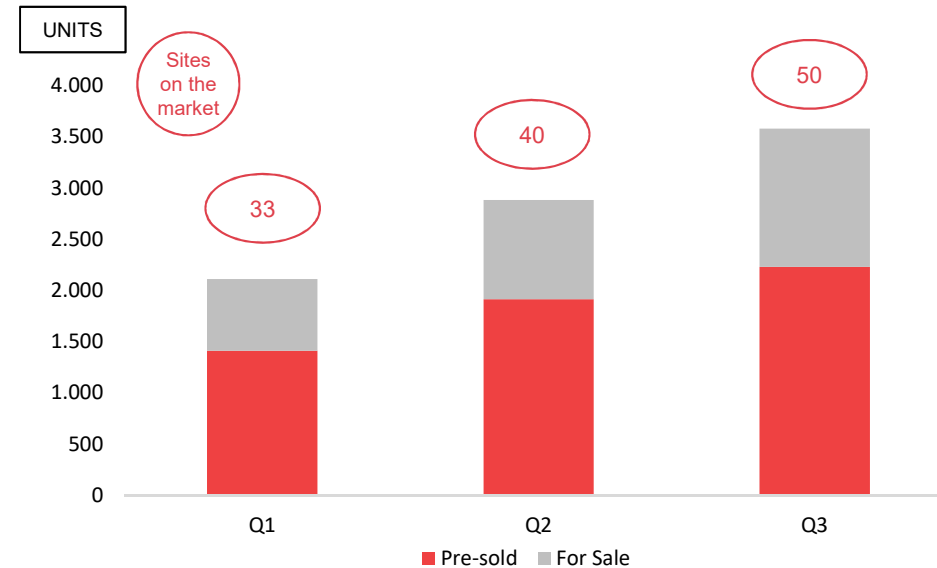
Order Book (EUR m LHS – # units RHS)*



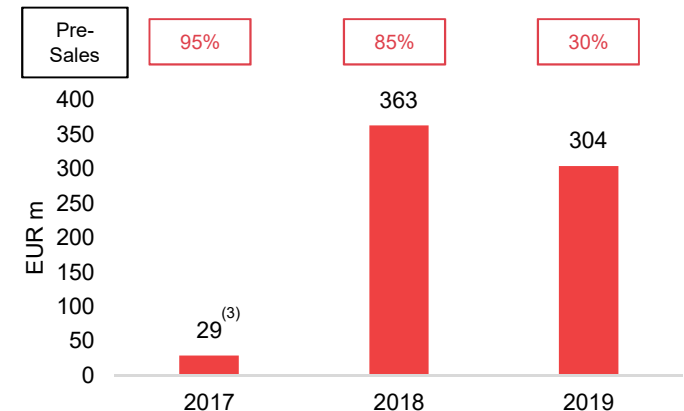
*The 721 units reported in H1 were reduced by 7 to 714 units due to regularizations of pre-sales.

(1) Average selling price may vary depending mix of typology and region of developments in commercialisation (2) Cancellation ratio calculated as: units cancelled YTD / (units BoP + new contracts/reserves) (3) Does not include EUR 39m of deliveries

Active Commercialisation in 50 Developments



Strong Visibility into the Ramp-Up



Delivering on Development: 71 Sites in Production

Advantage into the Ramp-Up Years Ahead of Competition

✓ **Activity in Q3**

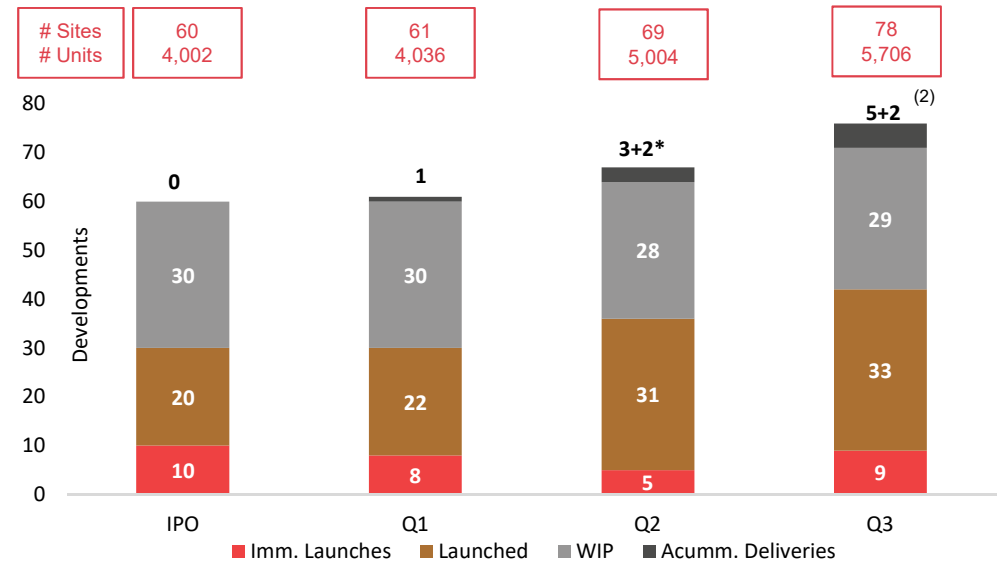
- ✓ 5 New Launches (528 units)
- ✓ 3 new WIP (construction starts) – 169 units

✓ **71 sites in production representing 5,470 units:**

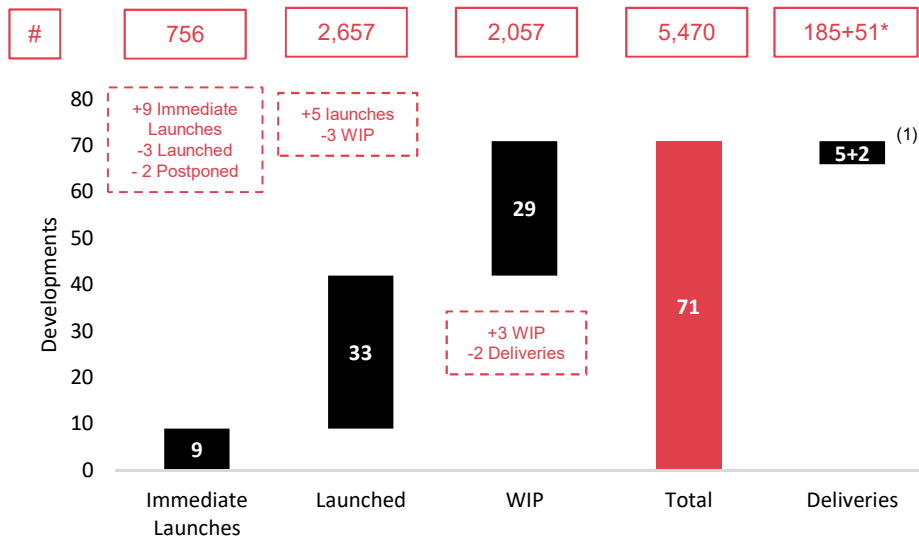
- ✓ 9 Immediate launches ⁽¹⁾ (756 units)
- ✓ 33 Launched (2,657 units)
- ✓ 29 WIP (2,057 units) **on time and on Budget** ⁽³⁾

✓ **C. 28% WIP reported gross margin**

Accelerated Development Activity

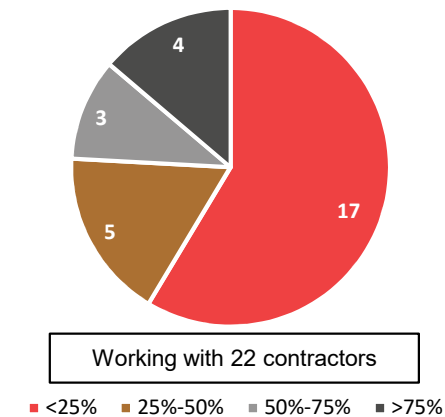


The Tangible First Mover Advantage: 185 Units Delivered, 71 Active Sites and 29 WIP



*Las 721 pre-ventas acumuladas a H1 han sido reducidas en 7 hasta 714 unidades por regularizaciones

Degree of Completion of the 29 WIP



(1) Immediate launches are sites with marketing plan in progress (product definition and demand / supply studies) (2) The 2 sites (51 units) for which the Company had a *fee development* agreement were promptly delivered in Q2 (3) On time and on budget on aggregate. Cost criteria: +/-5% to BP (3 sites below and 1 site above). Timing criteria: +/- 6 months (1 site ahead and 1 site behind)

Deliveries Already Arriving: 185 Units YTD

2 Successful Deliveries in Q3 to take the total YTD to 5 Delivered Sites On Track

- ✓ 5* sites (185 units) delivered YTD on time and on budget
- ✓ EUR 39m in revenues with a gross margin of ca. 27%
- ✓ Leku Eder Homes and Urduliz Homes (32 units) delivered in Q3
- ✓ Neinor Experience handled the notarization in less than two weeks. Post-sales also handled by Experience with no reported issues
- ✓ “Neinor Key Day” organized for the 5 delivered sites
- ✓ Neinor Homes has delivered so far 308 units in 7 sites with a Gross Margin of c. 28%

Q3: Leku Eder Homes



Region	North
Location	Miramón, San Sebastián
Units (#)	16
Sqm	1,792
Construction Company	Moyua
Construction Started	Q4 2015
Construction Finished	Q1 2017
Delivery	Q3 2017
Pre-sales at Delivery	100%
Gross Margin (%) ⁽¹⁾⁽²⁾	c. 32%

[Click here to access the virtual tour](#)

Q3: Urduliz Homes



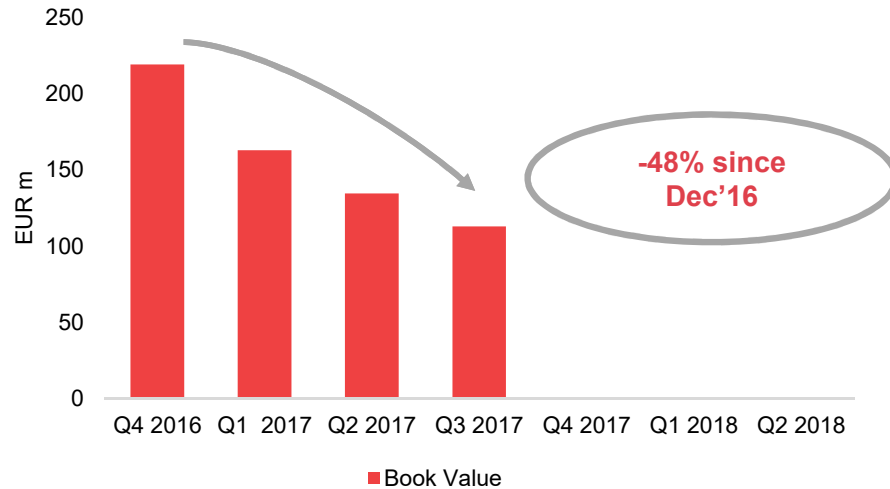
Region	North
Location	Urduliz, Vizcaya
Units (#)	16
Sqm	1,655
Construction Company	Urbelan
Construction Started	Q2 2016
Construction Finished	Q2 2017
Delivery	Q3 2017
Pre-sales at Delivery	100%
Gross Margin (%) ⁽¹⁾⁽²⁾	c. 34%

[Click here to access the virtual tour](#)

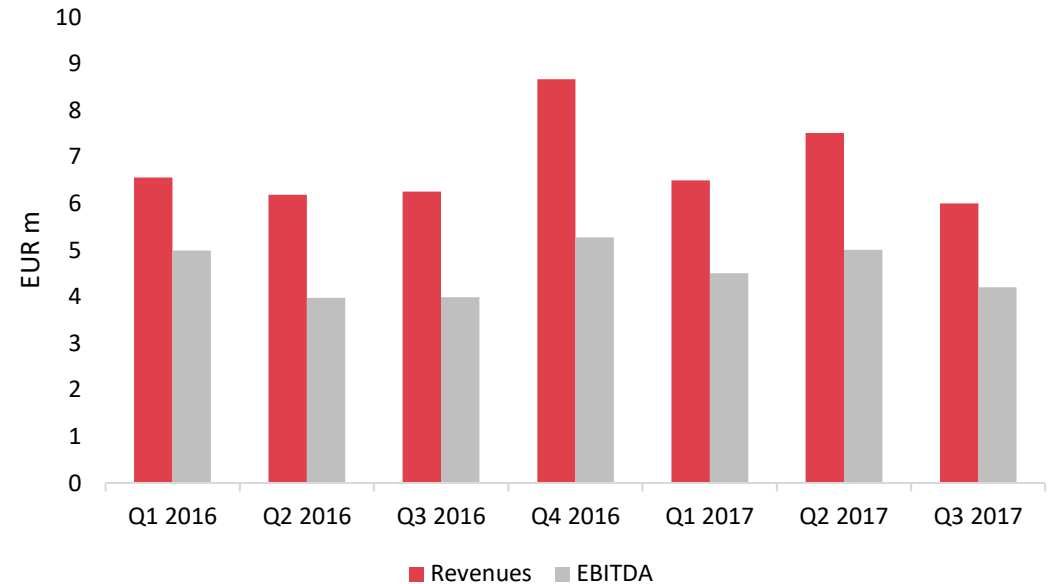
*This number does not include the 2 sites (51 units) that the Company promptly delivered in Q2 that were developed under a fee development agreement

Delivering on Complimentary Ancillary Businesses

Legacy Remaining BV and Quarterly Sales (EUR m)



Servicing Revenues and EBITDA evolution



Legacy Highlights

- ✓ EUR 109.2⁽¹⁾m sales YTD
- ✓ Gross margin of 4%⁽¹⁾ on book values
- ✓ EUR 113m of Book Value Remaining at the end of Q3
- ✓ Company prioritising sales speed rather than value to invest the cash in the development business with ~ 20% unlevered IRR

Servicing Highlights

- ✓ Assets under management stable at EUR 1.45bn
- ✓ Stable AuM given asset boarding performed as expected compensating for registered sales
- ✓ EUR 21m of revenues YTD (4% ahead of YTD expectations) with EUR 13.7m EBITDA
- ✓ On track to targets set at the IPO

(1) Includes EUR 3.6m of sales related to assets that were under rental contracts. For accounting purposes, these sales are included in P&L as margins on Book Value under the caption "Gains (losses) on disposals" (EUR 0.3m).

3. Financial Overview



PRADO HOMES – BOADILLA
(MADRID)

6 Key Financial Highlights

- ✓ **Positive Operating EBITDA¹ YTD** thanks to the **increasing weight of Development Business**: 2 sites delivered in Q3, 5 so far in 2017 with **margins aligned with expectations**.
- ✓ **Ancillary Business weight on total revenues YTD: 77%**
- ✓ In August 2017 Neinor Homes signed a **bridge loan with JP Morgan for up to EUR 150m to pre-empt 2018 land acquisition, taking advantage of the good market momentum and motivated sellers**. The bridge loan is expected to be repaid by the end of 2018 with ordinary cash flows. **This loan does not imply any change in run rate leverage policy**.
- ✓ **Solid debt ratios**: total Net Debt of EUR 403m, with LTV of 25% and LTC of 35%.
- ✓ **Primary Issuance at IPO and bridge loan** (45% drawn as of Sept. 30th), **funded over EUR 275m² of land acquisition** (100% annual budget and 42% of 2018 budget already accomplished) maintaining **EUR 51m of Cash Available** at the end of Q3 2017.

1. EBITDA Adjusted Pre Property tax provision

2. Of which EUR11M correspond to pending urbanization works

Source: Company information.

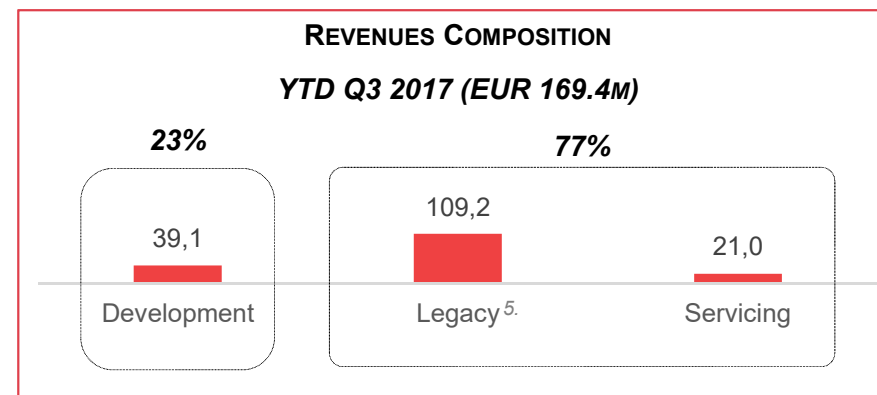
P&L Statement: Positive Operating EBITDA and Increasing Weight of Development Business

Consolidated P&L (in EUR m)	
€M	YTD Q3 2017
Revenues	169,4
Gross Margin	40,7
Gross Margin (%)	24,0%
OpEx ¹	-40,4
Gains (Losses) on disposals ²	0,3
Operating EBITDA	0,5
Property Tax Provision ³	-1,2
EBITDA Adjusted	-0,7
Amortization	-0,5
Operating Profit (Loss)	-1,2
Operating Margin	-0,7%
Finance Costs	-4,9
Profit (Loss) before Tax	-6,1
Tax charge	0,0
Profit (Loss) for the period	-6,1

- ✓ **Positive Operating EBITDA** of EUR 0.5m in line with H1 results (EUR 1.6m)
- ✓ **Strong revenue performance (in line with expectations)**. Driven by ancillary businesses, with solid Legacy Sales (EUR 109.2m) and stable servicing revenues (EUR 21m). **Delivery anticipation of one development** (16 units, from Q4 to Q3 2017).
- ✓ Future revenue visibility enhanced by **excellent Q3 Development pre-sales of EUR 368m YTD, with a total Order Book of EUR 697m** (+EUR 100m vs. H1 2017 net of deliveries)
- ✓ **Gross Margin of 24%, (vs. 21% in H1)**, with **increasing weight of Core business in P&L**: 5 sites delivered (181 units⁴) on time and aligned with expected margins.

4. The 5 sites delivered until Q3 comprised 185 units. 4 units will be notarized in Q4

5. Legacy Revenues include i) 105M€ of sales and ii) 4M€ of other legacy-related revenues (rentals, etc.). This figure does not include 3.6M€ of sales related to rental contracts.



1. Values do not include MIP (15.7€M of which 14.4M€ fixed and 1.3M€ variable), fully paid by Lone Star equity injection and IPO Costs (2.3€M).
 2. It relates to the sale of Legacy assets that were under rental contracts for 3.6M€, 0.3M€ above book value.
 3. For Accounting purposes, we registered on Jan 1st the full year property tax provision (4.7€M). As of Sept. 30th the outstanding provision for Q3 2017 is 1.2M€

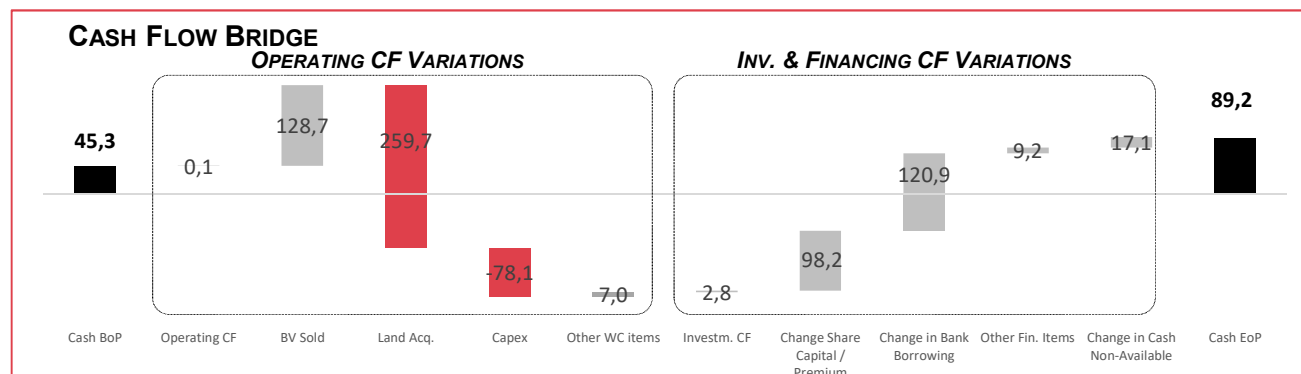
P&L continues to show increasing development presence, now 20% of revenues

CF Statement: Strong Investment and Positive Net Cash-Flow

Summary Cash Flow (in €M)

€M	YTD Q3 2017
Profit (Loss) before Tax ^{1,2}	-6,1
Adjustments	6,2
Amortization	0,5
Finance Costs/Revenues	4,9
Change in provisions	1,0
Gains (Losses) on disposals	-0,3
CF from Operating Activities	0,1
Working Capital Variation	-202,1
Change in Inventories	-209,1
Book Value Sold	128,7
Land Acquisition	-259,7
Capex	-78,1
Other WC Variations ³	7,0
Net Operating Cash Flow	-202,0
CF from Investments Activities	2,8
Free Cash Flow	-199,2
CF from Financing Activities	228,3
Change in Share Capital/Premium ^{2,4}	98,2
Change in Bank Borrowing ⁷	120,9
Change in Deferred Land Debt ⁵	14,1
Finance Costs/Revenues	-4,9
Net Cash Flow	29,1
Change in Cash Not-Available	17,1
Cash BoP	45,3
Cash EoP	89,2

- ✓ **Positive CF from operating activities of EUR 0.1m.**
- ✓ **Negative Free CF of EUR 199.2m:**
 - ✓ Strong **investment in Development inventories** of over EUR 300m: i) acceleration of land acquisition (EUR 275.3m)⁶ and ii) ramp up of development business with Capex of EUR 78.1m
 - ✓ **Legacy divestment** (EUR 109.2m – Book Value EUR 103.4m including EUR 3.4m of non-current assets included in CF from Investment Activities) and **Development deliveries** (Book Value EUR 28.7m)
- ✓ **Negative Free CF of EUR 199.2m financed** mainly through **EUR 100m Primary Capital at IPO**, and **JP Morgan Bridge Loan**
- ✓ **Positive Net CF of EUR 29.1m.** On October 2nd, Neinor Homes repaid c. EUR26m of deferred land payment related to the *Las Rozas/Estepona* portfolio acquisition.



1. Operating Profit does not include IPO Costs (2.3€M)
2. Values do not include MIP (15.7€M of which 14.4€M fixed and 1.3€M variable), fully paid by Lone Star equity injection.
3. Other WC includes change in change in Debtors, Cash not available, Creditors (excluding deferred land payment) and other current liabilities.
4. Includes: 100M€ of IPO Capital injection, -3.7M€ of Treasury Shares and +1.5M€ of 2016 cost accounting reclassification
5. Deferred Land Payment is considered, for conservative purposes, as debt-like item.
6. Includes i) 259.7m€ paid for, ii) 11m€ of pending urbanization works and iii) 4.7m€ of pending closing costs
7. Includes the cancellation of the payable to shareholder/LS of €3.1m

Balance Sheet: Strong Cash Position Despite Asset Growth

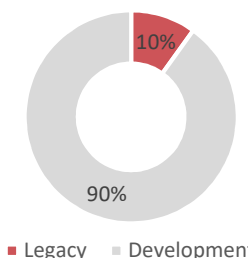
Summary Balance Sheet (in EUR m)

€M	Q3 2017	EoP 2016	Change	
PPE	1,7	1,6	0,1	7,9%
Investment Property	9,5	12,9	-3,4	-26,7%
Other Non-Current Assets	1,3	1,1	0,3	23,1%
Non-Current Assets	12,5	15,5	-3,1	-19,7%
Inventories	1.132,0	925,4	206,7	22,3%
Debtors	64,5	29,6	34,9	117,8%
Cash & Equivalents	89,2	45,3	43,9	96,8%
Current Assets	1.285,7	1.000,3	285,4	28,5%
Total Assets	1.298,2	1.015,8	282,4	27,8%
Equity	720,8	631,0	89,8	14,2%
Bank Borrowings	17,6	26,6	-9,0	-33,8%
Other Non-Current Liabilities	0,8	0,4	0,4	125,6%
Non-Current Liabilities	18,4	27,0	-8,6	-31,7%
Bank Borrowings	410,0	277,1	132,9	48,0%
Creditors ¹	72,9	49,2	23,7	48,1%
Other Current Liabilities	76,1	31,5	44,5	141,2%
Current Liabilities	559,0	357,8	201,2	56,2%
Total Liabilities	1.298,2	1.015,8	282,4	27,8%

✓ **Total Balance Sheet of ~EUR 1.3 bn.** Total Equity of EUR 721m and total Liabilities of EUR 577m (Non-Current EUR 18m and Current EUR 559m)

✓ **Development represents 90% of total Inventories & Investment Property**

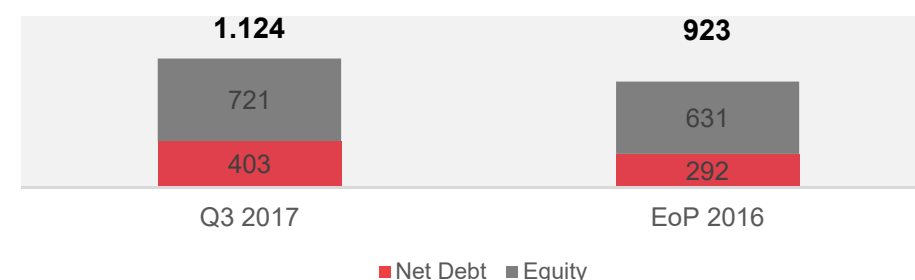
€M	Q3 2017	EoP 2016
Investment Property	9,5	12,9
Inventories	1.132,0	925,4
Total Inventories	1.141,5	938,3
Legacy	113,2	219,4
Development	1.028,3	718,9



✓ **Strong cash position (EUR 89m) – EUR 51m available**

✓ **Capital Employed of EUR 1.1 bn.**

CAPITAL EMPLOYED



1. Creditors includes deferred land payment for an amount of EUR 26,0m

Solid Balance Sheet of ~EUR 1.3Bn and EUR 1.1Bn of Capital Employed

Working Capital: Development Inventories Growing

Working Capital (in EUR m)

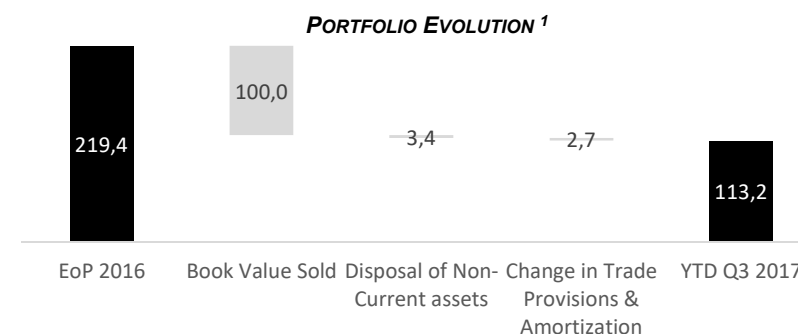
€M	Q3 2017	EoP 2016	Change	
Investment Property	9,5	12,9	-3,4	-27%
Inventories	1.132,0	925,4	206,7	22%
Debtors	64,5	29,6	34,9	118%
Trade & Receivables	21,8	20,6	1,3	6%
Tax Receivables	42,3	9,1	33,2	367%
Receivables from Shareholder / LS	0,0	0,0	0,0	0%
Other Current Assets	0,5	0,0	0,4	1878%
Cash & Equivalents - Not Available	38,5	21,4	17,1	80%
Current Assets (Adjusted)¹	1.244,5	989,3	255,2	25,8%
Creditors	-46,9	-37,4	-9,6	26%
Provisions	-7,1	-9,1	1,9	-21%
Trade & Payables ²	-36,7	-20,8	-15,9	76%
Tax Payables	-3,1	-4,4	1,3	-29%
Payables from Shareholder / LS ³	0,0	-3,1	3,1	-100%
Other Current Liabilities	-76,1	-31,5	-44,5	141%
Current Liabilities (Adjusted)⁴	-123,0	-68,9	-54,1	78,6%
Other Non-Current Liabilities	-0,8	-0,4	-0,4	126%
Non-Current Liabilities	-0,8	-0,4	-0,4	125,6%
WC Adjusted	1.120,7	920,0	200,7	21,8%

✓ **Working Capital increased to over EUR 1.1Bn until Q3**, by over EUR 200 million due to land acquisitions and capex investment

1. Includes Investment Property (Non-Current Asset item)
2. Does not include Deferred Land Payment
3. This caption, in CF statement has been included as changes in bank borrowings
4. Includes liabilities except for Bank Borrowings and Deferred Land Payment

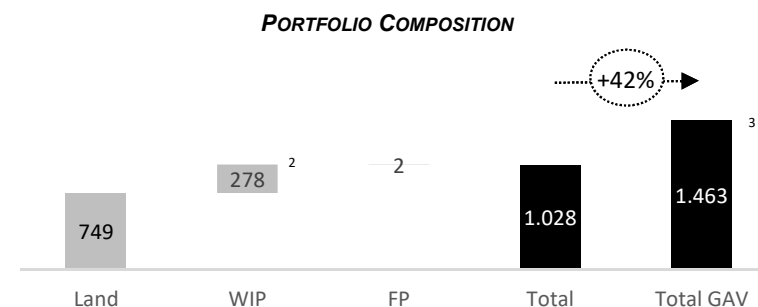
INVENTORIES & INVESTMENT PROPERTY

LEGACY (10% OF INVENTORIES)



1. Includes Inventories and Investment Property

DEVELOPMENT (90% OF INVENTORIES)



2. WIP values only include developments where construction has already started.

3. GAV according to Savills portfolio valuation as of June 30th plus new acquisitions and Capex valued at Book value net of deliveries

Working Capital Adjusted increased to EUR 1.121m. Development Assets Account for 90% of Inventories

Net Debt: Conservative Ratios Including the Bridge Loan

Net Debt (in EUR m)

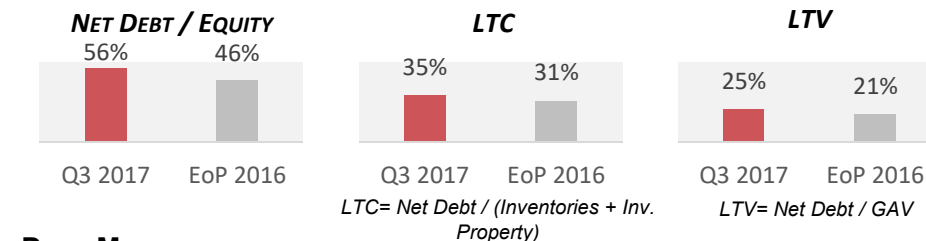
€M	Q3 2017	EoP 2016	Change	
Gross Debt	453,6	315,6	138,1	43,8%
Non-Current Bank Borrowing	17,6	26,6	-9,0	-33,8%
Corporate Financing	17,6	26,6	-9,0	-33,8%
Current Bank Borrowing	410,0	277,1	132,9	48,0%
Land Financing	245,4	200,9	44,5	22,1%
WIP	101,5	180,4	-78,9	-43,7%
No WIP	143,9	20,6	123,3	598,9%
Capex Financing	3,6	2,1	1,4	66,6%
Corporate Financing	124,4	66,9	57,5	85,9%
VAT Financing	36,0	6,9	29,1	421,9%
Interests	0,7	0,2	0,5	261,0%
Other Debt	26,0	11,9	14,1	118,9%
Deferred Land Payment ¹	26,0	11,9	14,1	118,9%
Available Cash	50,7	23,9	26,8	111,9%
Net Debt	402,9	291,6	111,3	38,2%

1. Deferred Land Payment is considered, for conservative purposes, as debt-like item
 Note: CF caption "changes in bank borrowings", includes the cancellation of payables from shareholder/LS of €3.1m

BRIDGE LOAN OF 150M€ SIGNED WITH JP MORGAN IN AUGUST 2017

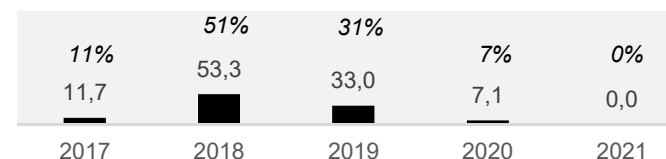
- ✓ **Key rationale:** anticipation of land acquisition forecasted in 2018 and increased optionality.
- ✓ **Key economic terms:** i) 12-month maturity plus two potential extensions on 50% of total facility (6+6) and ii) 350bps during the first 12 months. 50bps increase for each extension
- ✓ **Availability:** YTD draw amounts to 67m€, full draw expected Q4 2017.

KEY RATIOS



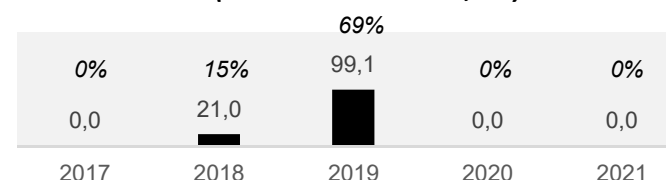
DEBT MATURITY

LAND WIP & CAPEX FINANCING (EUR 105M – AVG. LIFE 1,1YR)²



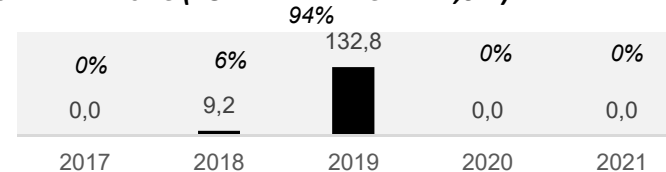
2. Maturity based on delivery dates. Additional grace period not considered (avg. 18 months).
 Approx. 80M€ of debt formally have maturity > 2022

LAND NO WIP FINANCING (EUR 144 – AVG. LIFE 2,1YR)³



3. Once construction starts, maturity is renegotiated and most likely extended to Delivery.
 Approx. 24M€ have maturity in 2022

CORPORATE FINANCING (EUR 142M – AVG. LIFE 1,6YR)⁴



4. JP Morgan repayment is assumed in 2019.

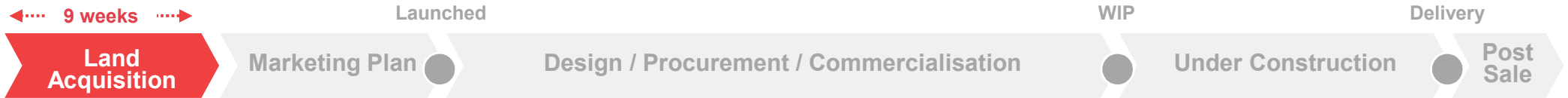
Net Debt of EUR 403m, representing a LTC of c. 35% and LTV of c. 25%

4. Case Studies



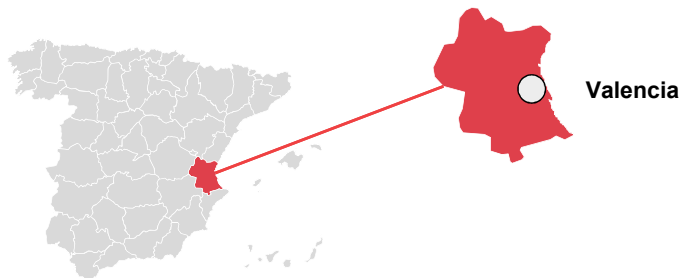
**AIGUADOLÇ HOMES – SITGES
(BARCELONA)**

Acquisition: Juan XXIII, Valencia (Levante)



- ✓ Land plot located in the Benicalap district, a consolidated residential area in Valencia that hosts c. 45,000 inhabitants.
- ✓ **Big plot that allows the development of a mid-quality residential complex**
- ✓ **Accretive entry price** as it was acquired to a **developer recycling cash**, and implied a **ticket size** that reduced potential competition

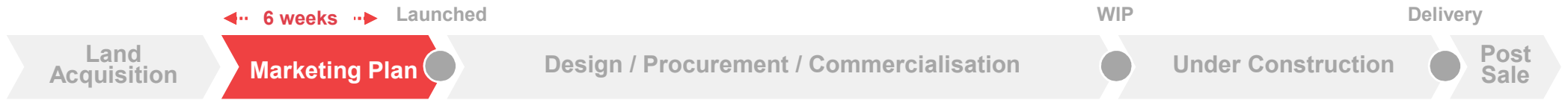
Location	Valencia
Units (#)	215
Sqm	26,342
Acquisition Date	September 2017
Seller Type	RE company recycling cash / Ticket size
Angle	Asset Deal
Legal Due Diligence	Uría
Technical Due Diligence	Hill International
Target Gross Margin(%) ⁽¹⁾	c. 25%



Valencia

(1) Target Gross Margin refers to the target margin for the development estimated in the purchase study

Immediate Launch⁽¹⁾: Montcada i Reixac (East)



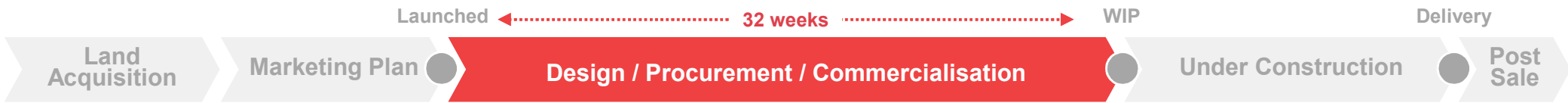
- ✓ **Montcada i Reixach is a municipality of approx. 34,000 inhabitants in the metropolitan area of Barcelona**
- ✓ This municipality is a medium class dormitory town of Barcelona and is 18 km away from the city center
- ✓ The plot is located in the new expansion area of Mas Rampinyo, which benefits from excellent communications via public and private transport.
- ✓ Target market: 1st residence, multifamily, middle class
- ✓ **Commercialization expected to start in Q1 2018**

Location	Montcada i Reixach, Barcelona
Units (#)	44
Sqm	5,144
Target market	Middle Class
Qualities	Medium
Unit Type Split (# of BR)	2B, 3B, 4B
Target Gross Margin (%)⁽²⁾	c. 24%



(1) Immediate launches refers to developments with marketing plan in progress (preliminary product definition with specific demand/supply studies) (2) Project level gross margin estimated in the Business Plan

Launched: Iturribarri Homes II (North)



- ✓ Iturribarri Homes II is the second development of the Company in Getxo, a high end municipality in the metropolitan area of Bilbao with c. 80,000 inhabitants and a per capita income 10% above the Spanish average
- ✓ The company will develop 40 mid-high quality multifamily residential units of 2, 3 and 4 bedrooms
- ✓ **Commercialization started in September, reaching ca. 33% pre-sales level in one month**

Location	Getxo, Vizcaya
Units (#)	40
Sqm	4,611
Commercialisation Start	Q3 2017
Cummulative Pre-sales	33%
Architect	Cooperactiva
Broker	Aixerrota
Target Gross Margin (%) ⁽¹⁾	31%

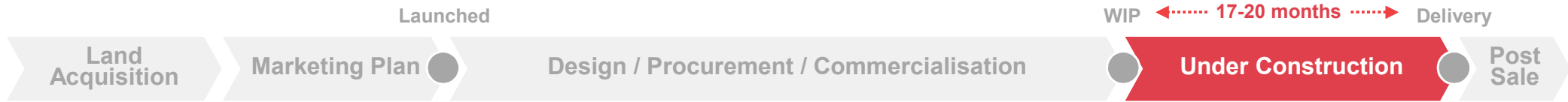


Exterior Renderings



(1) Target Gross Margin refers to the project level gross margin in the business plan

WIP: Dehesa Homes (Centre)

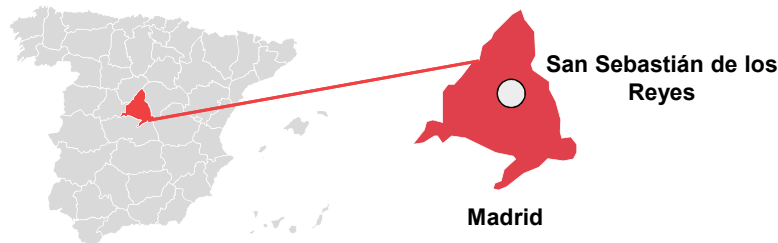


- ✓ **Dehesa Homes** is located in San Sebastián de los Reyes, a dormitory city with c. 86k inhabitants located 20km North West from Madrid
- ✓ **The delivery is expected for Q4 2017**; and it will be the first pure Neinor Homes development to be delivered
- ✓ **Neinor Experience** team working on the delivery process

Location	San Sebastián de los Reyes, Madrid
Units (#)	76
Sqm	9,741
Construction Company	Arpada
Degree of Progress	100%
Expected Delivery	Q4 2017
% of Pre-sales to date	100%
Budget/Costs (2)	On budget
Timing	On time
Target Gross Margin (%) ⁽¹⁾	C. 28%



*All 76 residential units are pre-sold. The retail space on the ground floor is for sale



(1) Project level gross margin estimated in the Business Plan

(2) Following market standards, 'On Time' and 'On Budget' measured versus BP: cost variations inside the +/- 5% range and timing variations of +/- 6 months depending on project volume

5. Non Financial Reporting



**PLAZA EUROPA 38
HOMES – HOSPITALET
(BARCELONA)**

Non- Financial Reporting: Leading the Sector Transformation

✔ Institutionalization

- **New Independent Director:** Mr. Alberto Prieto joins the Company's board as an independent director, replacing Dominique Cressot, who was a dominical director for Lone Star. The Board has now 4 independent directors out of 7. Mr. Prieto has a long experience in the residential land market.
- **White Paper:** version 10 approved in October with a new evolution in the product and process industrialization
- **Neinor Next:** Joint Venture with Barrabes.biz announced to support the creation of real estate start-ups

✔ High-Quality Product

- **BREEAM:** 23 Design Phase certificates obtained to September 30th, 20 more are in process
- **Health and Safety:** 25 site audits conducted in 9 months to Q3. Incident index 32% below national construction average
- **Periodic evaluation:** 196 re-evaluations were performed on pre-qualified companies over the 12 months to Sept 30th

✔ Client Focused

- **Neinor Homelife:** launched in partnership with Alares, this initiative allows customers to have a service of personal assistance that includes medical, legal, psicological and nutritionist advice, among others
- **Ilunion Diploma:** Ilunion awarded Neinor Homes with a diploma recognising the Company's commitment with the accessibility of disabled and senior citizens of its Mobility Pack initiative
- **Carbon Footprint:** achieved registry for measurement and certification of Company's carbon footprint (Neinor Norte)

6. Q&A



**ALBORADA HOMES – BENAHAVÍS
(MÁLAGA)**

