

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

HECHO RELEVANTE

En el día de hoy, la Sociedad hace público el informe trimestral relativo a los resultados financieros del primer trimestre del ejercicio, cerrado a 31 de marzo de 2017, con ventas de €72 millones, un flujo de efectivo neto de €83 millones como consecuencia de la emisión llevada a cabo en el marco de la salida a Bolsa y un libro de órdenes de preventas de €483 millones.

La presentación adjunta al presente hecho relevante estará disponible en la página web corporativa de la Sociedad.

En Madrid, a 26 de abril de 2017.



26 de Abril | 2017 18:45 CET

Presentación de Resultados 1er 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 ningún contrato o compromiso de compra o suscripción de acciones. 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.

Esta Presentación no ha sido elaborada para su publicación, difusión o distribución, directa o indirecta, en, y no podrá ser llevada o transmitida a, los Estados Unidos de Norte América, Canadá, Sur África, Japón o Australia, y no podrá ser copiada, reproducida, distribuida o transmitida en o hacia los Estados Unidos de Norte América, Canadá, Sur África, Japón, Australia o cualquier otra jurisdicción en donde resulte contrario a la normativa aplicable. La distribución de esta Presentación en otras jurisdicciones puede estar sujeta a restricciones de conformidad a la normativa aplicable y las personas receptoras de esta Presentación deberán informarse sobre dichas restricciones y su cumplimiento. El incumplimiento de estas restricciones puede suponer una infracción de la normativa aplicable en Estados Unidos de Norte América, Canadá, Sur África, Japón o Australia o de cualquier otra jurisdicción.

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 a 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.

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

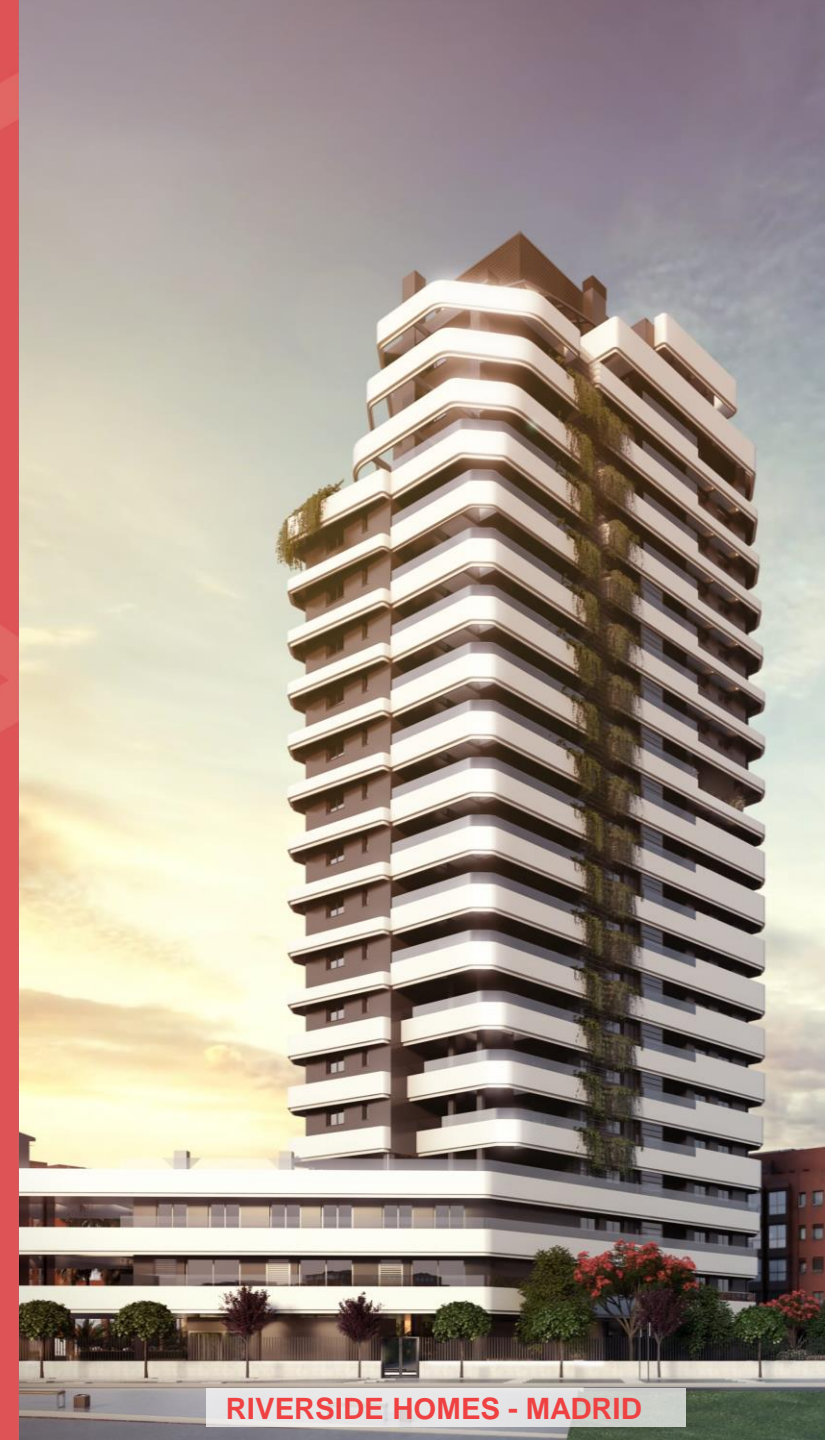


Juan Gómez Vega
Responsable de Relación con
inversores

Índice

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

1. Introducción



RIVERSIDE HOMES - MADRID

LA PROMOTORA RESIDENCIAL LÍDER EN ESPAÑA

Promotora residencial líder en España con 30 años de historia

- ✓ Especializada en la promoción de **viviendas plurifamiliares**
- ✓ Contamos con una sólida base de **clientes de poder adquisitivo medio-alto** con acceso a hipotecas
- ✓ El 75% de nuestro producto es primera residencia, frente a un 25% que es segunda residencia

Tres pilares para la transformación del sector

- ✓ **Institucionalización:** a través de la adopción y aplicación de las mejores prácticas internacionales
- ✓ **Producto:** nuestra definición de producto es única, apostamos por viviendas de calidad y diseño, eficientes y sostenibles
- ✓ **Cliente:** Es el centro atención de la compañía, en torno al cual gira toda nuestra actividad

Banco de suelo finalista de alta calidad

- ✓ **Banco de suelo finalista** equivalente a un año de producción para optimizar el ROCE
- ✓ Adquiridos en las **mejores ubicaciones** con demanda inmediata después de un análisis exhaustivo y riguroso

Partimos de un modelo de negocio industrializado

- ✓ **Equipo gestor** al frente de 208 empleados **con formación financiera** y dilatada experiencia en la promoción de más de 35.000 viviendas
- ✓ Nuestro modelo de negocio es **escalable y flexible**, basado en la externalización
- ✓ **Disciplinado y con bajo riesgo:** hitos necesarios para el comienzo de la construcción: 30% preventas, obtención de la licencia de construcción, contratación de la empresa constructora y firma de la financiación de la obra

Flujos de caja estables provenientes de líneas de negocio complementarias

- ✓ **Servicing inmobiliario:** Contrato en exclusiva con Kutxabank para la gestión de activos inmobiliarios con vigencia hasta 2022
- ✓ **División Legacy:** Selección de los activos inmobiliarios más líquidos de Kutxabank para ser vendidos en los próximos 18 meses

Sólida estrategia de crecimiento rentable

- ✓ Objetivo de venta de **3.500-4.000 unidades al año**, ligado a la cuota de mercado y a la consolidación del sector
- ✓ **300.000 euros** de precio medio de venta – nicho de mercado con acceso a financiación creciente
- ✓ Margen sobre **EBIT objetivo del 20% y ROCE superior al 15%** - disciplina en la protección de márgenes unido a poca competencia
- ✓ **Bajo apalancamiento: LTV por debajo del 20% y Deuda Neta / Capital por debajo del 40%** limitado a la financiación de la obra

Sólido trimestre por encima de expectativas

OBSERVACIONES

ENTORNO MACROECONÓMICO FAVORABLE PARA LA DEMANDA DE VIVIENDA

NUEVAS ADQUISICIONES POR ENCIMA DEL MARGEN OBJETIVO

VOLUMEN Y VALOR DE PREVENTAS POR ENCIMA DE OBJETIVOS

MARGEN PROMOTOR REPORTADO DEL 22%, POR ENCIMA DE OBJETIVOS

SÓLIDAS VENTAS DE LEGACY Y SERVICING GENERANDO CAJA

FUERTE POSICIÓN FINANCIERA

ENTORNO MACROECONÓMICO

1	PIB 2016 3,2% crecimiento anual Por encima de la media europea	Poder adquisitivo vivienda 6.8x ratio precio/salario medio* 4,5% incremento de precios**/30% por debajo de máximos	Construcción de viviendas 64.038** 73% por debajo de máximos
----------	--	---	--

*T4 2016 ** 2016

IMAGEN GLOBAL

TRIMESTRE

KPIs

2	Banco de suelo 9.700 viviendas aprox. 166 promociones	Adquisiciones 700 viviendas aprox. 7 promociones	Margen promotor acumulado del año 20% aprox.
----------	---	--	--

3	Preventas acumuladas 1.511 viviendas 483 M EUR	Preventas 319 viviendas 116 M EUR	Expectativas acumuladas año +46% viviendas +60% volumen
----------	--	---	---

4	Actividad promotora 3.979 viviendas / 60 prom. 3 entregas / 159 viviendas Margen Bruto ⁽¹⁾ del 28%	Comienzo de obras 267 viviendas / 3 prom. 1 entrega / 40 viviendas Margen Bruto ⁽¹⁾ del 22%	Margen promotor reportado obra en curso 22% aprox.
----------	---	--	--

(1) Se reportarán márgenes brutos en las entregas durante la fase de expansión de la compañía. Incluye provision contable eliminada en la auditoría de 2016, ligada al valor contable original

5	163 M EUR VC Legacy 1.500 M EUR Activos gestionados Servicing	57 M EUR ventas Legacy 4,5 M EUR EBITDA Servicing	Ventas acumuladas año Legacy +1% VC Ingresos acumulados año Servicing +4% expectativas
----------	--	--	---

ESTADOS FINANCIEROS

6	Ingresos 72 M EUR +32% expectativas	Deuda Neta / Capital 29%	Caja disponible 107 M EUR <i>Neto de depósitos</i>
----------	---	------------------------------------	---

2. Evolución del Negocio



ATRIA HOMES - MADRID

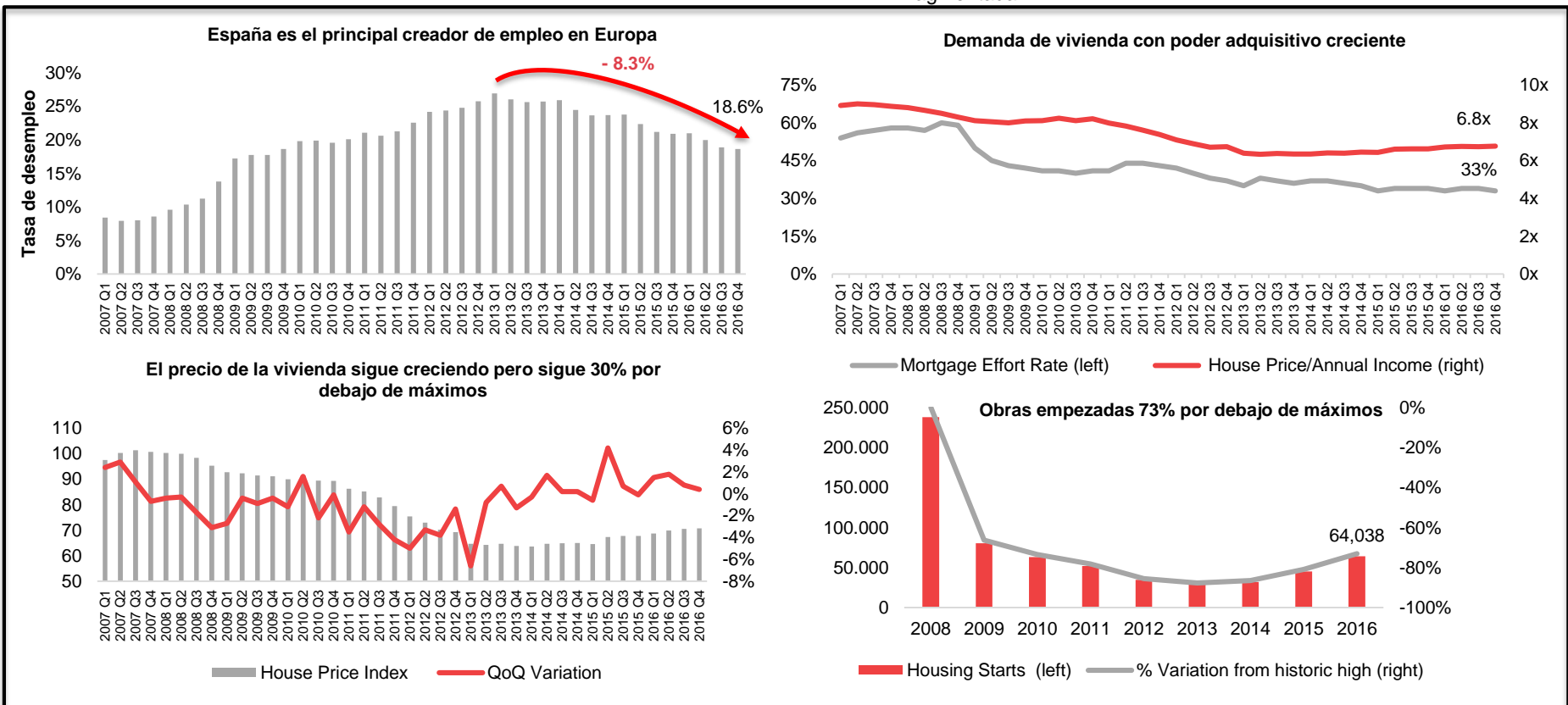
Entorno macroeconómico favorable

Crecimiento macroeconómico favorable para la demanda de vivienda

- ✓ El PIB de creció un 3,2% en 2016 y se espera un crecimiento del 2,6% en 2018, siendo España la gran economía que más crece en Europa
- ✓ **El desempleo cayó al 18,6%** y se espera que decrete hasta el 16,6% en 2017, lo que supone la creación de unos **500.000 puestos de trabajo**
- ✓ **El poder adquisitivo de los compradores de vivienda sigue mejorando**, y un total de **281.328 hipotecas fueron concedidas en 2016**, 79% por debajo de máximos

Pocos competidores para satisfacer una demanda creciente

- ✓ **Fuerte alza del precio de la vivienda (+4,5% en 2016) pero los precios siguen 30% por debajo de máximos**
- ✓ **La oferta sigue creciendo pero sigue un 73% por debajo de máximos.** 64.038 obras comenzadas en 2016 – de las cuales 927 corresponden a Neinor Homes
- ✓ Potencial de crecimiento y consolidación en un mercado con la oferta fragmentada



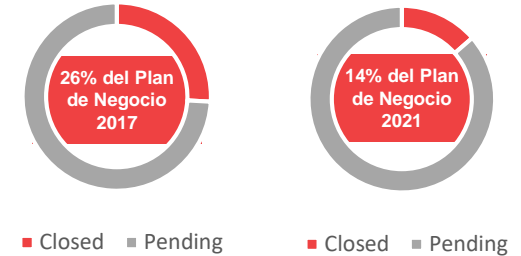
Fuente: INE, Ministerio de Fomento, BdE, FMI

Continúa la adquisición de suelo finalista

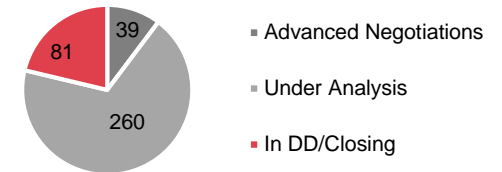
Adquisiciones de suelo del trimestre

- ✓ 7 adquisiciones cerradas durante el primer trimestre por **51,6 M EUR**, que corresponden a unas **700 viviendas** con un **margen promotor combinado del 20%**
 - Primer suelo adquirido en Valencia – *ver caso de estudio para más información*
- ✓ El banco de suelo asciende a **166 promociones** y unas **9.700 unidades**
- ✓ En exclusiva o fase de *due diligence* por suelos por valor de **81M EUR** y unas **1.000 viviendas**
- ✓ **Proceso de cierre eficiente, siguiendo un análisis disciplinado y riguroso**, lo que permite un flujo continuo **de adquisiciones de dueños de suelo no naturales**

Evolución del programa de compras



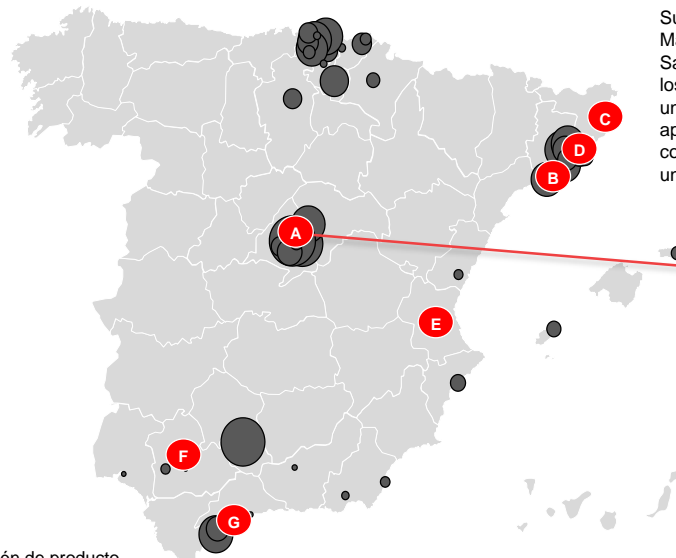
380 M EUR en curso



Adquisiciones en T1 añadidas a un banco de suelo finalista de calidad

ID.	Region	City	Units ⁽¹⁾
A	Center	San Sebastián de los Reyes	120
B	East	Sitges	51
C	East	Gerona	85
D	East	Sabadell	90
E	East	Valencia	54
F	South	Mairena de Aljarafe	150
G	South	Casares	150
			700

- Promociones en el 31 de Diciembre de 2016
- T1 2017 Adquisición de suelos



Suelo adquirido en Marzo de 2017 en San Sebastián de los Reyes, Madrid a un banco privado, apto para la construcción de unas 100 viviendas



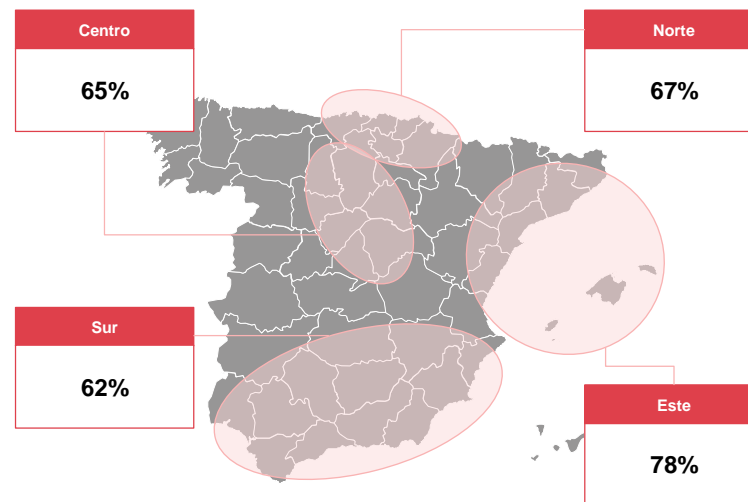
(1) Unidades aproximadas. El número final depende de la definición de producto

33 promociones en comercialización ⁽¹⁾

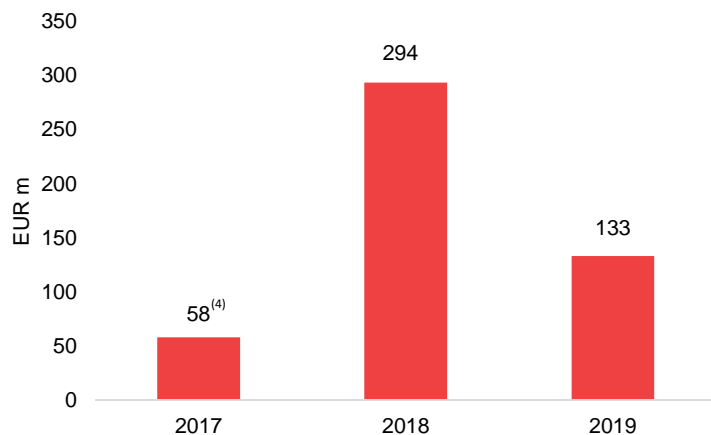
Sólidas ventas durante el trimestre

- ✓ **Sólidas preventas en un trimestre tradicionalmente lento**
 - ✓ 319 viviendas (46% por encima de expectativas acumuladas del año), equivalente a 116 M EUR (60% por encima de expectativas acumuladas del año)
 - ✓ Cumplimiento del plan de negocio de 2017 del 20% en número de viviendas y del 24% en volumen
 - ✓ Precio medio de venta 364 mil EUR⁽²⁾
 - ✓ Incremento de precios capturado del 4,5%
 - ✓ Velocidad de ventas +3 viviendas/mes por promoción en comercialización
 - ✓ Stock disponible de 11 meses de ventas - vs. 17 meses de periodo medio de construcción
- ✓ **Libro de preventas de 483 M EUR – 1.511 unidades**
 - ✓ Bajo ratio de cancelación: 2% en reservas, 0,1% en contratos
 - ✓ Efectivo recibido hasta la fecha: 38,9 M EUR ⁽³⁾

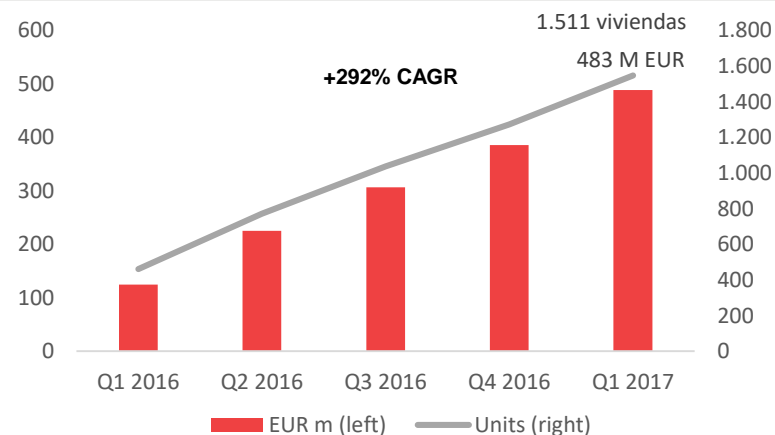
% Preventas / Stock total por región



Visibilidad de preventas (M EUR)



Libro de pedidos (M EUR – # viviendas)



(1) No incluye 3 promociones 100% pre-ventas al final de 2016 (2) Precio medio de venta depende de la tipología y región de las promociones en comercialización (3) Ratio de cancelación calculado como unidades canceladas en T1 2017 / (unidades al fin del periodo + unidades canceladas) (4) No incluye 8.6 M EUR de entregas

Actividad Promotora: 60 promociones en producción

Resumen de la actividad promotora del trimestre

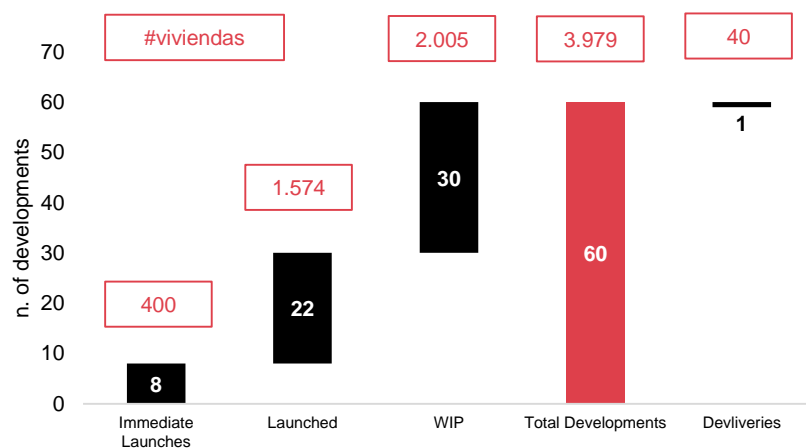
- ✓ **Actividad durante el primer trimestre**
 - ✓ 7 nuevos lanzamientos – 696 unidades
 - ✓ **3 nuevas WIP (obra en curso) – 267 viviendas**
 - ✓ **1 entrega – 40 viviendas** – *ver caso de estudio para más información*
- ✓ Al final del T1 – 60 promociones / 3.979 viviendas en producción
- ✓ 30 promociones en construcción (WIP) – 2.005 viviendas
- ✓ **Obras en curso en tiempo y plazo**
- ✓ **Margen reportado de WIP (obra en curso) 22% aprox.**

Dehesa Homes – 1 de las 30 promociones en construcción

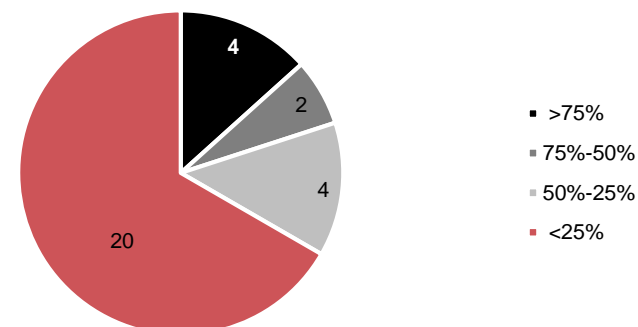


[Hacer click aquí para visualizar video de la obre de Dehesa Homes](#)

Resumen de la actividad promotora

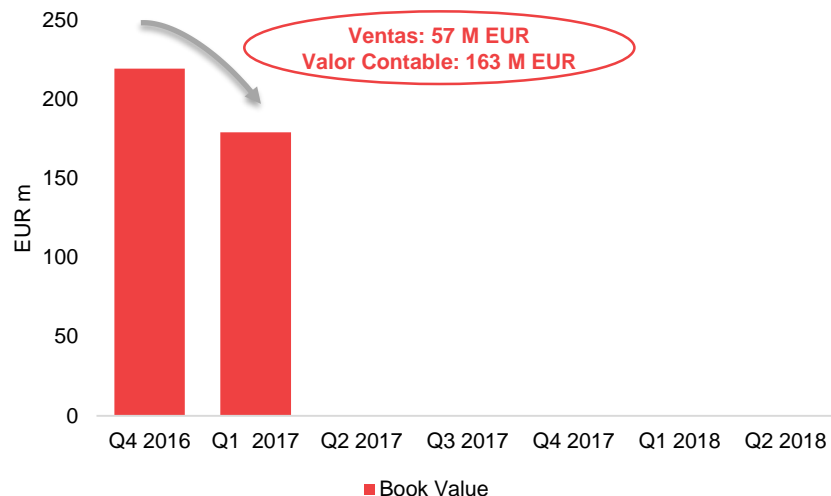


% Progreso de los 30 WIP (obras en curso)

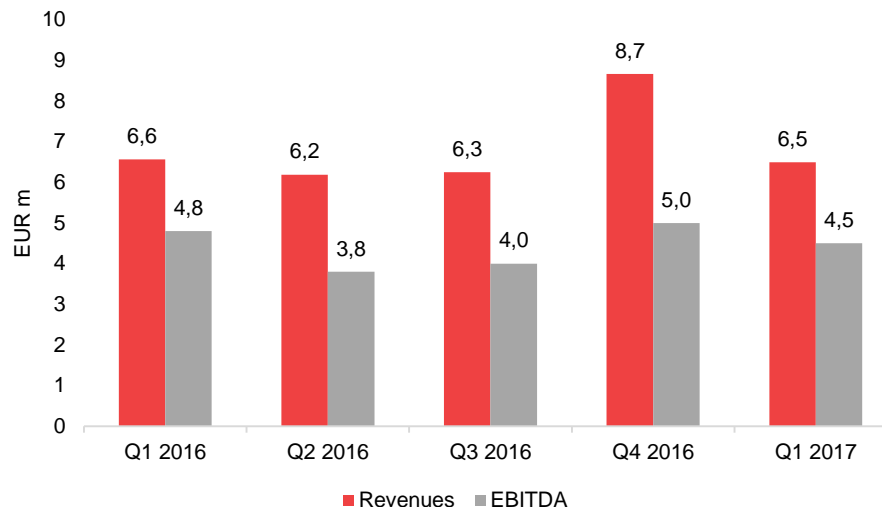


Negocio complementario generando caja

Valor contable de Legacy y ventas del trimestre (M EUR)



Ingresos Servicing y evolución del EBITDA



Observaciones de Legacy

- ✓ 57 M EUR de ventas en el trimestre, 41% por encima de expectativas acumuladas del año
- ✓ El activo singular Valle Romano fue vendido durante el primer trimestre (VC de 24 M EUR)
- ✓ Margen bruto de ventas acumulado del año 1%⁽¹⁾ sobre valor contable
- ✓ 163 M EUR de valor contable al final del trimestre

Observaciones de Servicing

- ✓ Activos gestionados en 1.500 M EUR
- ✓ Activos gestionados estables: la inclusión de nuevos activos compensa las ventas registradas
- ✓ 7 M EUR de ingresos (4% por encima de las expectativas del acumulado del año) con 5 M EUR EBITDA

(1) Neto de un cambio en la provisión contable

3. Resumen financiero



ARBAIZENEA HOMES – DONOSTIA
(PAÍS VASCO)

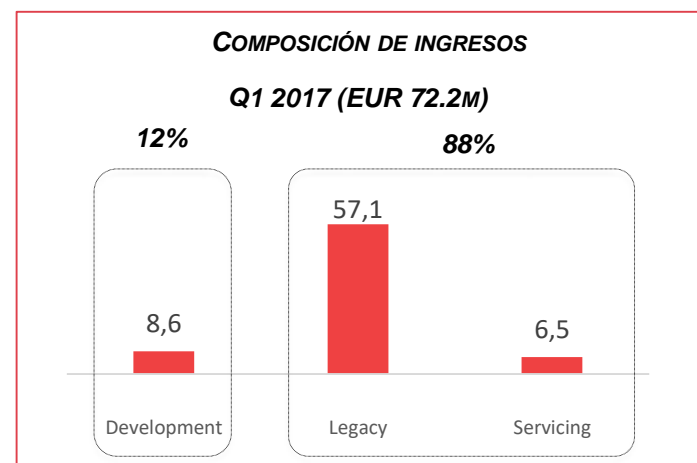
P&G: Resultados en línea con el Margen objetivo a pesar de la aceleración en las Ventas

P&G consolidada (en EUR m)	
€M	Q1 2017
Ingresos	72,2
Margen Bruto	10,8
<i>Margen Bruto (%)</i>	<i>14,9%</i>
Gastos Operativos ^{1,2}	(17,2)
EBITDA Ajustado	(6,4)
Amortización	(0,1)
Resultado Operativo (Pérdida)	(6,5)
<i>Margen Operativo</i>	<i>(9,0%)</i>
Resultado Financiero	(1,7)
Resultado antes de Impuestos	(8,2)
Impuestos	-
Resultado Neto	(8,2)

- Los valores no muestran ni el MIP (14.4€M), pagado en su totalidad mediante una aportación de socios por parte de Lone Star, ni los costes de salida a bolsa (2.6€M). El tratamiento contable del MIP (base & variable) y su impacto en el Impuesto sobre Sociedades está siendo analizado por Deloitte.
- Los valores incluyen la provisión anual del IBI (4.2€M).

CONSIDERACIONES CLAVE

- ✓ **Solidez en el nivel de ingresos (32% por encima de las estimaciones YTD)**, liderado por los negocios auxiliares, con unas fuertes ventas de Legacy (EUR 57m) y unos ingresos por Servicing estables (EUR 7m)
- ✓ **El negocio principal no tiene todavía reflejo material en la P&G**: 1 entrega de 40 unidades. El futuro de los ingresos se refleja en unas **pre-ventas excelentes de EUR 116m**
- ✓ **Márgenes en línea con las estimaciones YTD y no representativos**. EBITDA ligeramente negativo (EUR 6.4m), por i) periodo *ramp up* del negocio principal, y ii) Provisión anual del IBI (EUR 4.2m)



P&G centrada en los negocios auxiliares, los cuales aportan cerca del 90% de los ingresos

Flujo de Caja: la Ventas de Legacy financian el Ramp-Up

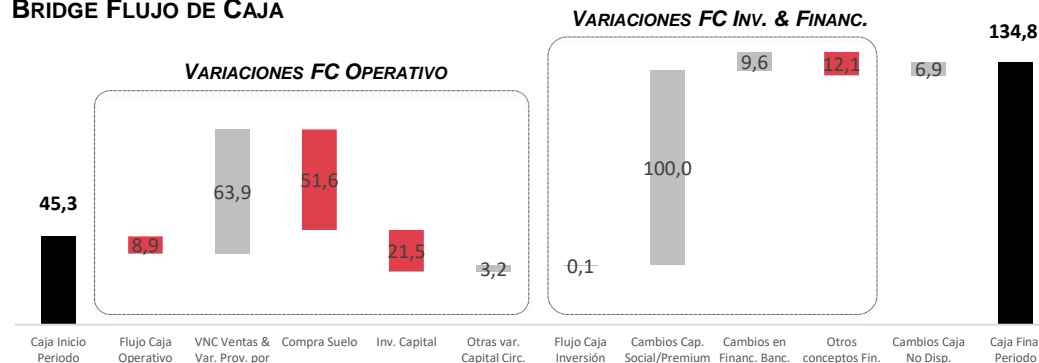
Resumen Flujo de Caja (en €M)

€M	Q1 2017
Resultado antes de Impuestos ^{1,2}	(10,7)
Ajustes	1,8
Amortización	0,1
Resultado Financiero	1,7
Flujo de Caja Activ. Explot.	(8,9)
Var. Capital Circulante	(6,0)
Var. Existencias	(9,2)
Valor Neto Contable de Ventas	61,4
Var. Provisiones por Op. Com.	2,4
Compra de Suelo	(51,6)
Capex	(21,5)
Otras var. Capital Circulante ³	3,2
Flujo de Caja Operativo Neto	(14,9)
Flujo de Caja de Inversión	0,1
Flujo de Caja Libre	(14,8)
Flujo de Caja de Financiación	97,5
Var. Capital Social/Premium ²	100,0
Var. Financiación Bancaria	9,6
Var. Pago Diferido del Suelo ⁴	(10,4)
Resultado Financiero	(1,7)
Flujo de Caja Neto	82,7
Var. Caja No Disponible	6,9
Caja Inicio del Periodo	45,3
Caja Final de Periodo	134,8

CONSIDERACIONES CLAVE

- ✓ **Flujo de Caja Libre ligeramente negativo** (EUR 15m negativo).
 - ✓ **Las ventas de Legacy han financiado íntegramente i) adquisiciones de suelo** (EUR 51.6m) y **ii) ramp-up del negocio promotor (Development)**
 - ✓ **El Capex (EUR 21.5m) ha sido financiado por las reservas de las pre-ventas (contratos)**, y el uso de la financiación bancaria
- ✓ **Flujo de Caja Neto muy sólido por la ampliación de capital de EUR 100m en la salida a bolsa**, que será empleado principalmente en la adquisición de nuevos suelos

BRIDGE FLUJO DE CAJA



- El Resultado antes de Impuestos incluye los gastos de salida a Bolsa (2.6€M)
- Los valores no incluyen los costes MIP (14.4€M) debido a su impacto neutro. El tratamiento contable del MIP (base & variable) y su impacto en el Impuesto sobre Sociedades está siendo analizado por Deloitte.
- Otras variaciones del Capital Circulante incluye Variación en Deudores, Caja No Disponible, Acreedores (excluyendo el Pago Diferido del Suelo) y otros Pasivos Corrientes.
- Por prudencia, el Pago Diferido del Suelo se considera deuda.

Toda la caja generada se ha reinvertido en suelo de alta calidad para el negocio core - Development

Balance de Situación: Fuerte posición de Tesorería

Resumen Balance de Situación (en EUR m)

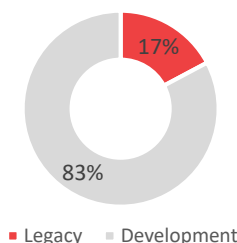
€M	Q1 2017	EoP 2016	Variación	
Inmovilizado Material	1,5	1,6	0,0	-1,9%
Inversiones Inmobiliarias	12,5	12,9	-0,4	-3,0%
Otros Activos No Corrientes	1,2	1,1	0,1	11,9%
Activo No Corriente	15,3	15,5	-0,3	-1,8%
Existencias	934,6	925,4	9,2	1,0%
Deudores	37,1	29,6	7,5	25,4%
Caja y Equivalentes	134,8	45,3	89,5	197,7%
Activo Corriente	1.106,6	1.000,3	106,3	10,6%
Total Activo	1.121,8	1.015,8	106,0	10,4%
Deuda Bancaria (l/p)	26,6	26,6	0,0	0,0%
Otros Pasivos No Corrientes	0,5	0,4	0,2	47,0%
Pasivo No Corriente	27,1	27,0	0,2	0,6%
Deuda Bancaria (c/p)	286,6	277,1	9,6	3,5%
Acreedores ¹	47,6	49,2	-1,6	-3,3%
Otros Pasivos Corrientes	40,2	31,5	8,6	27,4%
Pasivo Corriente	374,4	357,8	16,6	4,6%
Patrimonio Neto	720,2	631,0	89,2	14,1%
Total Pasivo y Patrimonio Neto	1.121,8	1.015,8	106,0	10,4%

1. Acreedores incluye el Pago Diferido del Suelo (EUR 1,5m)

✓ **Balance total de EUR 1.1 bn.** Patrimonio Neto de EUR 720m y Pasivo total de EUR 402m

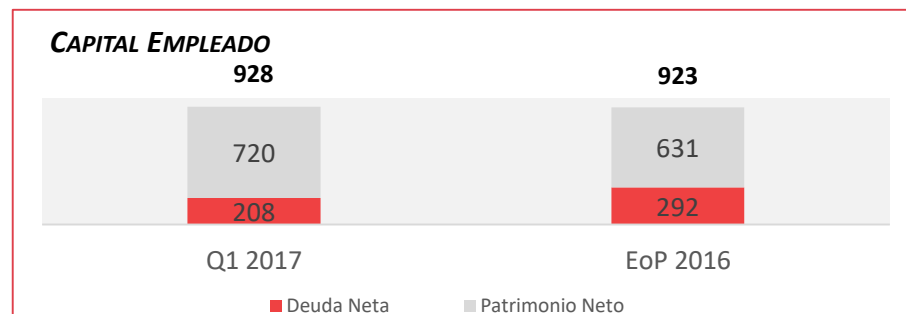
✓ **Existencias e Inversiones Inmob. representan un 84%. Development representa un 83% del total de Existencias e Inversiones Inmob.**

€M	Q1 2017	EoP 2016
Inversiones Inmob.	12,5	12,9
Existencias	934,6	925,4
Total Existencias	947,1	938,3
Legacy	163,0	219,4
Development	784,0	718,9



✓ **Fuerte posición de caja (EUR 134m)**

✓ **Capital Empleado de EUR 0.9 bn.**



Sólido Balance de EUR 1.1M y EUR 0.9bn de Capital Empleado

Capital Circulante: Disminuyendo el peso de Legacy

Capital Circulante (en EUR m)

€M	Q1 2017	EoP 2016	Variación	
Inversiones Inmobiliarias	12,5	12,9	(0,4)	(3%)
Existencias	934,6	925,4	9,2	1%
Deudores	37,1	29,6	7,5	25%
Cuentas Comerciales a Cobrar	15,6	20,6	(5,0)	(24%)
Impuestos a Cobrar	16,2	9,1	7,2	79%
Cuentas Cobrar Acc./ LS	5,3	-	5,3	-
Otros Activos Corrientes	0,0	0,0	(0,0)	(83%)
Caja y Equivalentes - No Disponible	28,2	21,4	6,9	32%
Activo Corriente (Ajustado)¹	1.012,5	989,3	23,2	2%
Acreedores	(46,1)	(37,4)	(8,7)	23%
Provisiones	(6,1)	(9,1)	3,0	(33%)
Cuentas Comerciales a Pagar ²	(28,0)	(20,8)	(7,1)	34%
Impuestos a Pagar	(9,0)	(4,4)	(4,6)	104%
Cuentas Pagar Acc. / LS	(3,1)	(3,1)	(0,0)	0%
Otros Pasivos Corrientes	(40,2)	(31,5)	(8,6)	27%
Pasivo Corriente (Ajustado)³	(86,3)	(68,9)	(17,4)	25%
Otros Pasivos No Corrientes	(0,5)	(0,4)	(0,2)	47%
Pasivo No Corriente	(0,5)	(0,4)	(0,2)	47%
Capital Circulante Ajustado	925,7	920,0	5,6	1%

1. Incluye Inversiones Inmobiliarias (partida de Activo No Corriente)
2. No incluye el Pago Diferido del Suelo
3. Incluye Pasivo menos Deuda Bancaria y Pago Diferido del Suelo

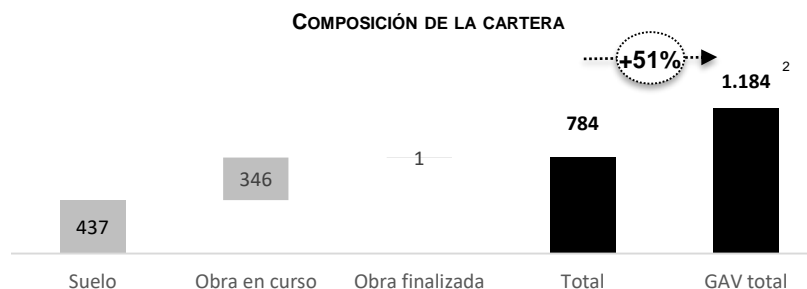
EXISTENCIAS E INVERSIONES INMOBILIARIAS

LEGACY (17% DE LAS EXISTENCIAS)



1. Incluye Existencias e Inversiones Inmobiliarias

DEVELOPMENT (83% DE LAS EXISTENCIAS)



2. GAV calculado como GAV a final de 2016 (1.120M€) menos unidades entregadas, más Nuevas Adquisiciones y Capex valorado a VNC

Capital Circulante Ajustado estable en EUR 926m. Los activos de Development representan un 83% del total de Existencias

Deuda Neta: Ratios de Deuda Moderados

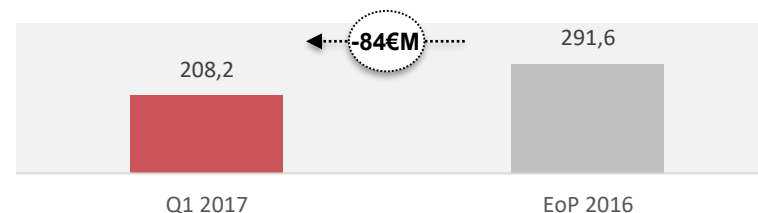
Deuda Neta (en EUR m)

€M	Q1 2017	EoP 2016	Variación	
Deuda Bruta	314,8	315,6	(0,8)	(0,3%)
Deuda Bancaria (I/p)	26,6	26,6	-	-
Financiación Corporativa	26,6	26,6	-	-
Deuda Bancaria (c/p)	286,6	277,1	9,6	3,5%
Financiación Suelo	208,6	205,0	3,5	1,7%
Financiación Capex	1,7	2,1	(0,5)	(22,4%)
Financiación Corporativa	62,4	63,0	(0,6)	(1,0%)
Financiación IVA	14,0	6,9	7,1	103,4%
Otra Deuda	1,5	11,9	(10,4)	(87,3%)
Pago Diferido del Suelo ¹	1,5	11,9	(10,4)	(87,3%)
Caja Disponible	106,6	23,9	82,7	345,6%
Deuda Neta	208,2	291,6	(83,5)	(28,6%)

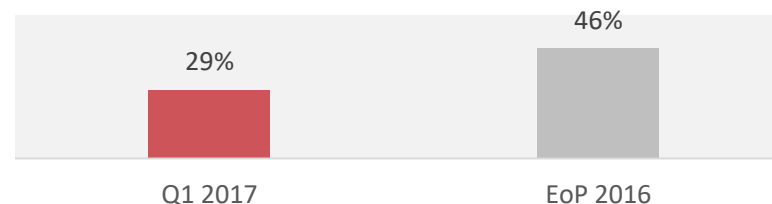
1. Por prudencia, el Pago Diferido del Suelo se considera deuda.

RATIOS CLAVE

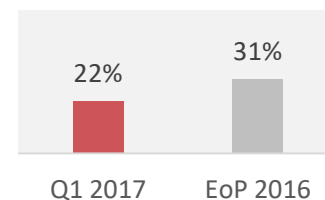
DEUDA NETA



DEUDA NETA / PATRIMONIO NETO

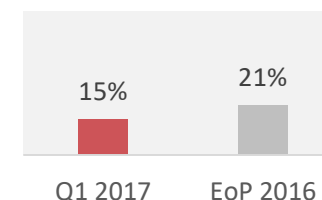


LTC



LTC= Deuda Neta / (Existencias + Inv. Inmob.)

LTV



LTV= Deuda Neta / GAV

10 nuevos préstamos firmados durante Q1 para financiar Suelo (c. EUR 4m) y Capex (c. EUR 77m)

4. Aspectos Clave



VOLPELLERES HOMES – SANT CUGAT
(CATALONIA)

Sólido primer trimestre del año

1

ENTORNO FAVORABLE CAPITALIZADO EXCEPCIONALMENTE POR LA COMPAÑÍA. EL LIDERAZGO DE NEINOR SE HA VISTO FORTALECIDO POR UNA OPV EXITOSA

2

CONTINÚA LA ADQUISICIÓN DE SUELO FINALISTA POR ENCIMA DE LOS OBJETIVOS DE MÁRGENES

3

LAS PREVENTAS ALZANZAN 100 VIVIENDAS / MES EN T1, SOBREPASANDO LAS EXPECTATIVAS DE LA COMPAÑÍA. EL LIBRO DE PEDIDOS ALCANZA LAS 1.511 VIVIENDAS (483 M EUR)

4

30 PROMOCIONES EN CONSTRUCCIÓN EN COSTE Y EN PLAZO. ACTIVIDAD ACELERADA EN T1: SIETE NUEVOS LANZAMIENTOS, TRES OBRAS EMPEZADAS Y UNA PROMOCIÓN ENTREGADA

5

SÓLIDAS VENTAS DE LEGACY. SERVICING ESTABLE. AMBAS LÍNEAS DE NEGOCIO COMPLEMENTARIAS GENERANDO CAJA

6

FUERTE POSICIÓN FINANCIERA: DEUDA POR DEBAJO DEL 20% LTV. DEUDA NETA / CAPITAL POR DEBAJO DEL 30%

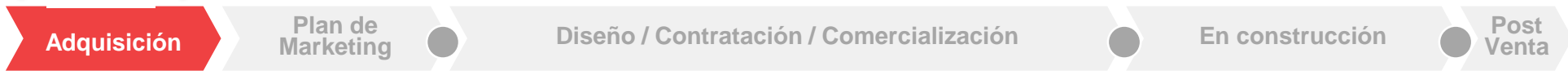
5. Casos de Estudio



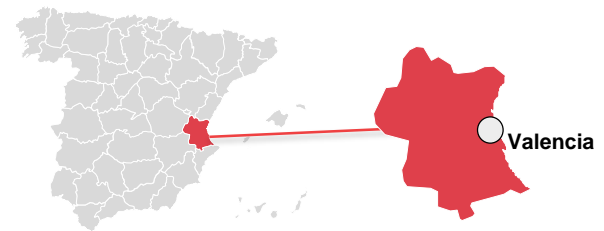
PRADO HOMES - MADRID

Adquisición: Malilla, Valencia

← 9 semanas →

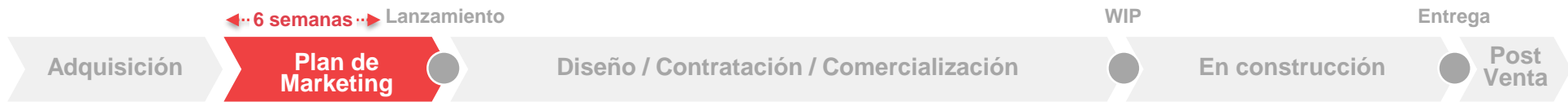


Ubicación	Malilla, Valencia
Viviendas (#)	54
Metros cuadrados	6.809
Fecha de adquisición	Marzo 2017
Tipo de vendedor	Banco privado
Tipo de adquisición	Portfolio
Due Diligence legal	Cuatrecasas
Due Diligence técnica	Hill International
Margen EBIT Objetivo (%)⁽¹⁾	Por encima del 20%

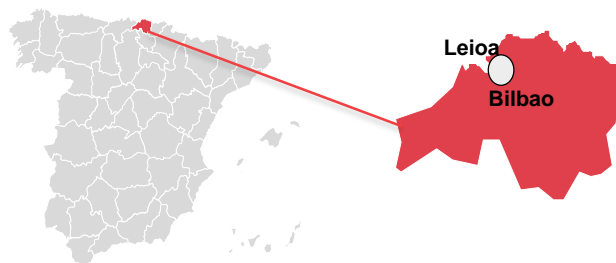


(1) Margen EBIT estimado en el análisis de compra

Próximo lanzamiento⁽¹⁾: Leioandi Homes, País Vasco

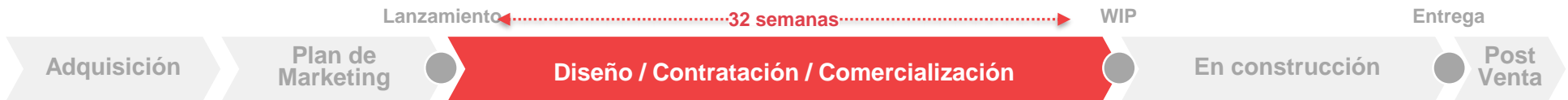


Ubicación	Leioa, Bilbao
Viviendas (#)	62
Metros cuadrados	7.474
Público objetivo	Clase media-alta
Calidades	Medias Certificación BREEAM
Tiipo de habitaciones	2B, 3B, 4B
Margen EBIT Objetivo (%)⁽²⁾	18% aprox.



(1) Promociones con plan de marketing en curso (previo estudio de demanda y oferta y definición de producto) (2) Margen EBIT estimado en el plan de negocio

Lanzamiento: Vollpelleres Homes II, Cataluña



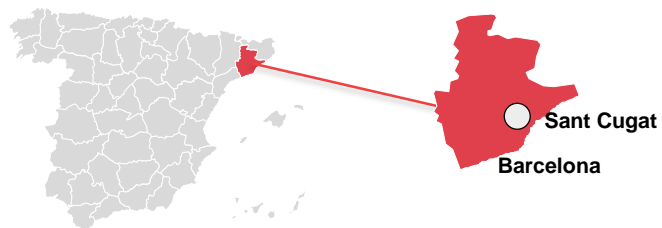
Ubicación	Sant Cugat, Barcelona
Viviendas (#)	48
Metros cuadrados	4.875
Comienzo de comercialización (esperada)	T2 2017
Arquitecto	Musquera Arquitectura
Broker	Basico Homes
Margen EBIT Objetivo (%)⁽¹⁾	20% aprox.



Vistas del exterior (WIP)

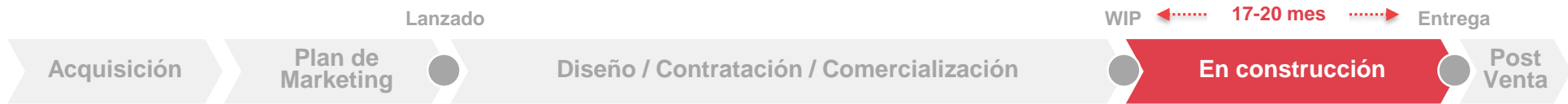


Vistas del interior (WIP)

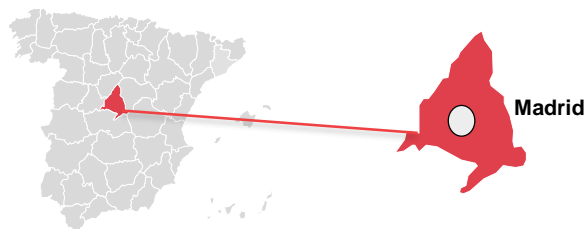


(1) Margen EBIT estimado en el plan de negocio

WIP: Avenida Homes, Madrid



Ubicación	La Latina, Madrid
Viviendas (#)	54
Metros cuadrados	5.766
Empresa constructora	CHM
Progreso	<25%
Entrega esperada	2018
% de preventas	100%
Presupuesto/costes ⁽²⁾	En coste
Plazo ⁽²⁾	En plazo
Margen EBIT Objetivo (%) ⁽¹⁾	22% aprox.

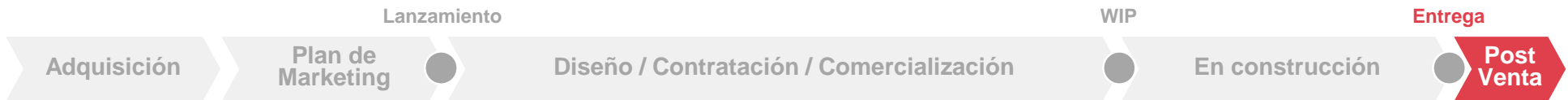


Progreso de obra

(1) Margen EBIT estimado en el plan de negocio

(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 +/- 3 ó 6 meses dependiendo del tamaño del proyecto

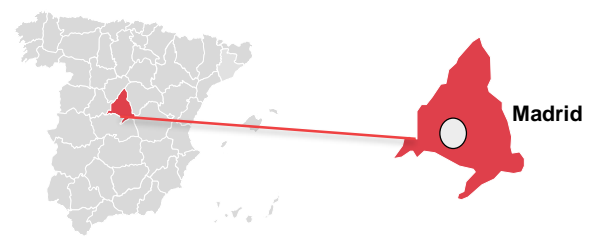
Entrega: Los Alerces – Móstoles, Madrid



Ubicación	Mostoles, Madrid
Viviendas (#)	40
Metros cuadrados	4.525
Empresa constructora	Obenasa
Comienzo de construcción	T2 2015
Meses de construcción	17
Entrega	T1 2017
Preventas en la entrega	100%
Margen Bruto (%) ⁽¹⁾	22% aprox. ⁽²⁾



- ✓ Entrega gestionada por Neinor Experience
- ✓ Primer “Key Day”
- ✓ Escrituración de 40 viviendas en 5 días
- ✓ Sin percances post entrega con Neinor Experience supervisando la posventa con los clientes



(1) Se reportarán márgenes brutos de las promociones entregadas durante la fase de expansión de la compañía

(2) Por encima de las expectativas de la compañía. Incluye la provisión contable eliminada durante la auditoría de 2016 ligada al valor contable original del portfolio Kutxabank.

6. Responsabilidad Social Corporativa



PLAZA HOMES - MADRID

Una compañía socialmente responsable

✓ Gobierno corporativo: adaptado a las mejores prácticas de una compañía cotizada

- ✓ **3 Directores Independientes del Consejo de Administración** nombrados antes de la OPV
- ✓ Modificación de estatutos: Consejo de Administración, Comité de Auditoría y Cumplimiento, Comité de Nombramientos y Retribuciones
- ✓ Aprobación de: Reglamento de la Junta General de Accionistas, del Reglamento Interno de Conducta del Mercado de Valores, del Consejo de Administración y de sus Comisiones de Auditoría y Gestión, además de Nombramientos de Retribuciones e Inversiones Inmobiliarias

✓ Iniciativas socialmente responsables

- ✓ Primer **Informe de Responsabilidad Corporativa 2016** completado y aprobado
- ✓ El 4 de marzo, **primer patrocinio del programa de responsabilidad social corporativa**: Masterclass solidaria organizada por la ONG *'Fundación Pequeño Deseo'* en Barcelona

✓ Creación de empleo: contribución significativa a la recuperación del mercado laboral

- ✓ **Unos 650* empleos directos** creados durante el primer trimestre en tres obras empezadas. Unos **5.000* empleos directos** creados desde 2015

✓ Progreso en la Certificación BREEAM en los proyectos de Neinor Homes

- ✓ BREEAM es un método de evaluación y certificación de la sostenibilidad en la edificación
- ✓ Durante el primer trimestre, Neinor **recibió 3 Certificaciones en fase de diseño, alcanzando las 10 certificaciones en dicha fase**
- ✓ Además, la compañía tiene **26 proyectos más** en diferentes fases del proceso de certificación.

7. Preguntas





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 has just submitted the quarterly report for the three months ended March 31st, 2017, with revenues of EUR 72 million, net cash flow of EUR 83 million due to the primary issuance in the IPO and an order book of pre-sales reaching EUR 483 million.

The presentation attached to this relevant fact, will be available on the Company’s website.

Madrid, 26 April 2017.



Neinor HOMES

26th April | 2017 18:45 CET

Q1 2017 Results Presentation



DISCLAIMER

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 Homes, S.A. ("Neinor"). This Presentation and the information contained herein do not form part of any offer for sale or solicitation of any offer to buy any securities. "Presentation" means this document, its contents or any part of it, any oral presentation, any question or answer session and any written or oral material discussed or distributed during the Presentation meeting or otherwise in connection with it.

Neither this Presentation nor any information contained herein may be reproduced in any form, used or further distributed to any other person or published, in whole or in part, for any purpose, except that information may be extracted herefrom and used in equity research reports about Neinor in compliance with the applicable regulations. Failure to comply with this obligation may constitute a violation of applicable securities laws and/or may result in civil, administrative or criminal penalties.

This Presentation is not for publication, release, disclosure or distribution, directly or indirectly, in, and may not be taken or transmitted into the United States, Canada, South Africa, Japan or Australia, and may not be copied, forwarded, distributed or transmitted in or into the United States, Canada, South Africa, Japan, Australia or any other jurisdiction where to do so would be unlawful. The distribution of this Presentation in other jurisdictions may also be restricted by law and persons into whose possession this Presentation comes should inform themselves about and observe any such restrictions. Any failure to comply with such restrictions may constitute a violation of the laws of the United States, Canada, South Africa, Japan or Australia or any other such jurisdiction.

This Presentation may include, in addition to historical information, 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. Forward-looking statements include statements concerning plans, objectives, goals, strategies, future events or performance, and underlying assumptions and other statements, which are not statements of historical facts. 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. None of the future projections, expectations, estimates or prospects in this Presentation should 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 future projections, expectations, estimates or prospects have been prepared are correct or exhaustive or, in the case of the assumptions, fully stated in the Presentation. Many factors could cause the actual results, performance or achievements of Neinor to be materially different from any future results, performance or achievements that may be expressed or implied by such forward-looking statements. Should one or more of these risks or uncertainties materialize, or should underlying assumptions prove incorrect, actual results may vary materially from those described herein as anticipated, believed, estimated, expected or targeted. As a result of these risks, uncertainties and assumptions, you should not place undue reliance on these forward-looking statements as a prediction of actual results or otherwise.

Current and future analysts, brokers and investors must operate only on the basis of their own judgment, taking into account this disclaimer, as to the merits or the suitability of the securities for their purposes and taking into account all available public information and having taken all such professional or other advice as considered necessary or appropriate in these circumstances and not solely relying on the information contained in the Presentation. In making this Presentation available, Neinor gives no advice and makes no recommendation to buy, sell or otherwise deal in shares in Neinor or in any other securities or investments whatsoever. These analysts, brokers and investors must bear in mind that these estimates, projections and forecasts do not imply any guarantee of Neinor's future performance and results, price, margins, exchange rates, or other events, which are subject to risks, uncertainties and other factors beyond Neinor's control, such that the future results and the real performance could differ substantially from these forecasts, projections and estimates.

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 financial and other 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, are combined and pro forma figures.

None of Neinor or 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.

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 opinions and conclusions on such matters and the market and for making your own independent assessment of the information. 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 such information.

By attending this Presentation or receiving this Presentation you agree to be bound by the foregoing limitations.

Today's Agenda

Presenters



Juan Velayos
CEO



Jordi Argemí
CFO

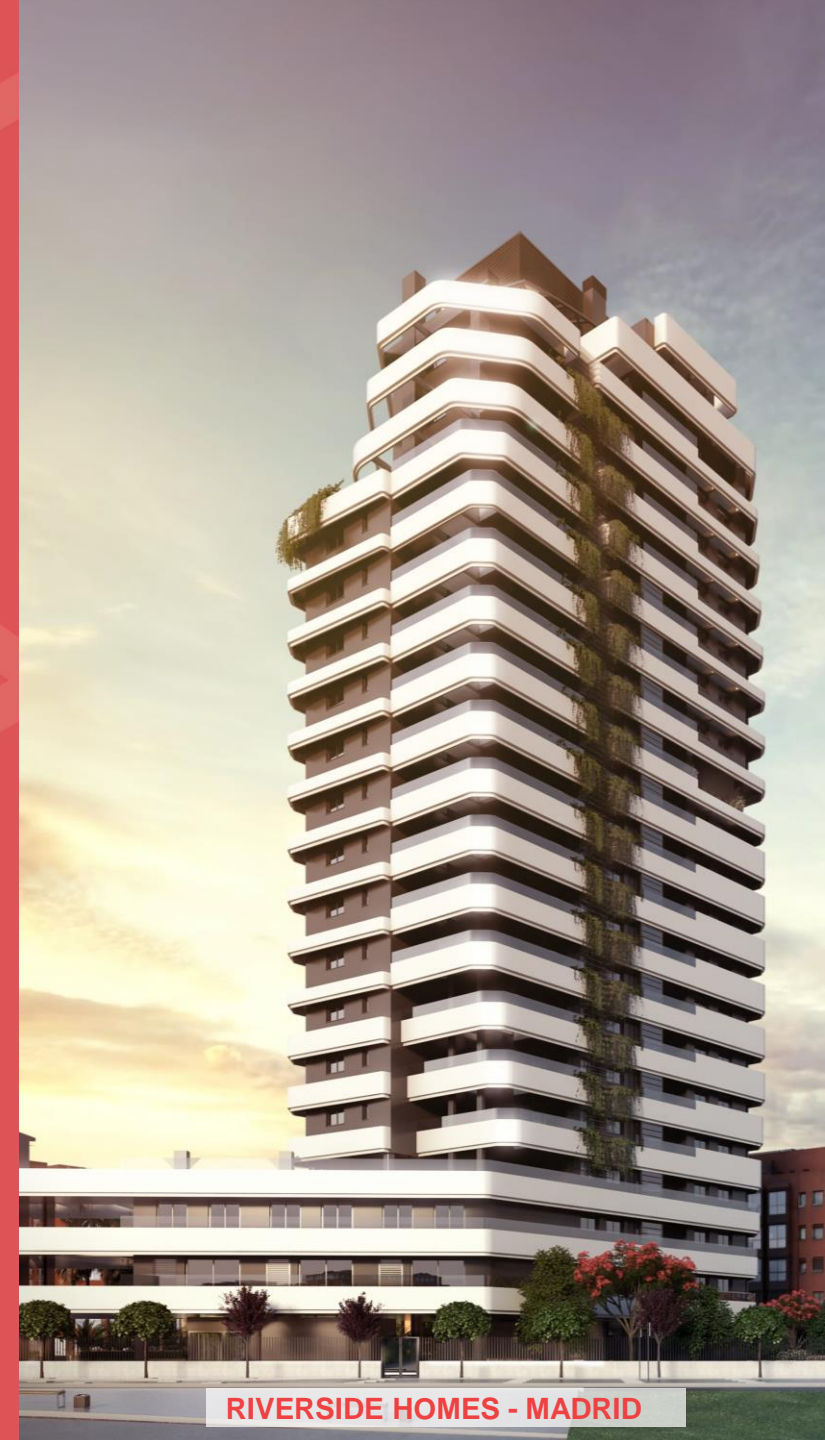


Juan Gómez Vega
Head of Investor Relations

Contents

- 1 Introduction
- 2 Business Review
- 3 Financial Overview
- 4 Key Takeaways
- 5 Case Studies
- 6 A Socially Responsible Company
- 7 Q&A

1. INTRODUCTION



RIVERSIDE HOMES - MADRID

Investment Case in the Leading Homebuilder in Spain

Leading Pure Residential Homebuilder in Spain with ~30 years of track-record

- ✓ Targeting **multi-family residential units**
- ✓ **Medium to medium-high-end** client base with access to bank mortgages
- ✓ 75% / 25% first vs. second residence

Three Pillars to Create a New Sector in Spain

- ✓ **Institutionalized Delivery:** Adoption of the best international practices
- ✓ **High-Quality Product:** Unique product definition with efficient and sustainable new houses
- ✓ **Client Focused:** Customers are the main focus of the company

High-Quality, Fully Permitted Land Portfolio

- ✓ **Fully permitted** land bank covering ~1 year backlog to optimize ROCE
- ✓ Rigorous and disciplined analysis for acquisitions closed in the **best locations with strong immediate demand**

Proven Industrialised Business Model

- ✓ **Experienced management team** leading 208 employees with top financial expertise and a track-record of 35,000+ units built
- ✓ **Scalable and flexible business model**, based on externalization
- ✓ **De-risked and disciplined:** milestones necessary to start construction: 30% pre-sales, license granted, turn-key construction contract and CapEx financing signed

Complimentary Cash-Flow-Generating Ancillary Business Lines

- ✓ **Servicing platform:** Exclusive contract to manage Kutxabank real estate assets until 2022
- ✓ **Legacy division:** Selection of most liquid real estate assets owned by Kutxabank to be sold in the next 18 months

Clearly Defined Run-Rate targets

- ✓ Delivery of **3,500-4,000 units per year** – led by market share and industry consolidation
- ✓ **~EUR 300k Average Selling Price** – market segment with growing access to bank mortgages
- ✓ **~20% EBIT margin and >15% ROCE** – discipline throughout the process and with limited number of competitors
- ✓ **Low debt c. 20% LTV & c. 40% Net Debt / Equity** – limited debt to finance CapEx to cap the downside in a cyclical industry

Strong Q1 Outperforming Expectations

HIGHLIGHT

MACRO SUPPORT FOR INCREASING HOUSING DEMAND

NEW ACQUISITIONS EXCEEDING TARGET MARGINS

PRE-SALES EXCEEDING TARGET VOLUMES AND VALUES

EXPECTED MARGIN OF c. 22% ACCRETIVE TO REPORTED TARGET

STRONG LEGACY SALES AND SERVICING ON TRACK, DELIVERING CASH

STRONG FINANCIAL POSITION

SUPPORTIVE MACRO

1	GDP growth in 2016 3.2% y-o-y Above European Average	Housing affordability 6.8x price to avg. income* 4.5% HPA**/30% below peak	Housing Starts 64,038** 73% below peak
---	---	---	--

*Q4 2016 ** 2016

THE GLOBAL PICTURE

THE QUARTER

KPIs

2	Land Bank c. 9,700 units 166 developments	Acquisitions c. 700 units 7 developments	YTD acquisitions blended developer margin c. 20%
---	--	---	---

3	Pre-sales Order Book 1,511 units EUR 483m	Sales 319 units EUR 116m	Vs. YTD expectations +46% on units +60% volume
---	--	---------------------------------------	--

4	Developer activity 3,979 units / 60 sites 3 deliveries / 159 units with Gross Margin ⁽¹⁾ of c. 28%	Construction starts 267 units / 3 sites 1 delivery / 40units Gross Margin of c. 22% ⁽¹⁾	WIP Reported developer margin c. 22% Delivery on time and on budget
---	---	--	---

(1) Delivery margins will be reported at Gross Margin level during ramp-up phase. Including accounting provision eliminated in the 2016 audit process, connected to original BV

5	EUR 163m BV Legacy Assets EUR 1.5 bn AuM Servicing	EUR 57m Legacy sales EUR 4.5m EBITDA Servicing	YTD legacy sales +1% vs BV YTD servicing revenues +4% vs. expectations
---	---	---	---

THE FINANCIAL STATEMENTS

6	Revenues EUR 72m <i>+32% vs. YTD expectations</i>	Loan to Value 15%	Cash Available EUR 107 m <i>Net of client deposits</i>
---	--	-----------------------------	---

2. Business Review



ATRIA HOMES - MADRID

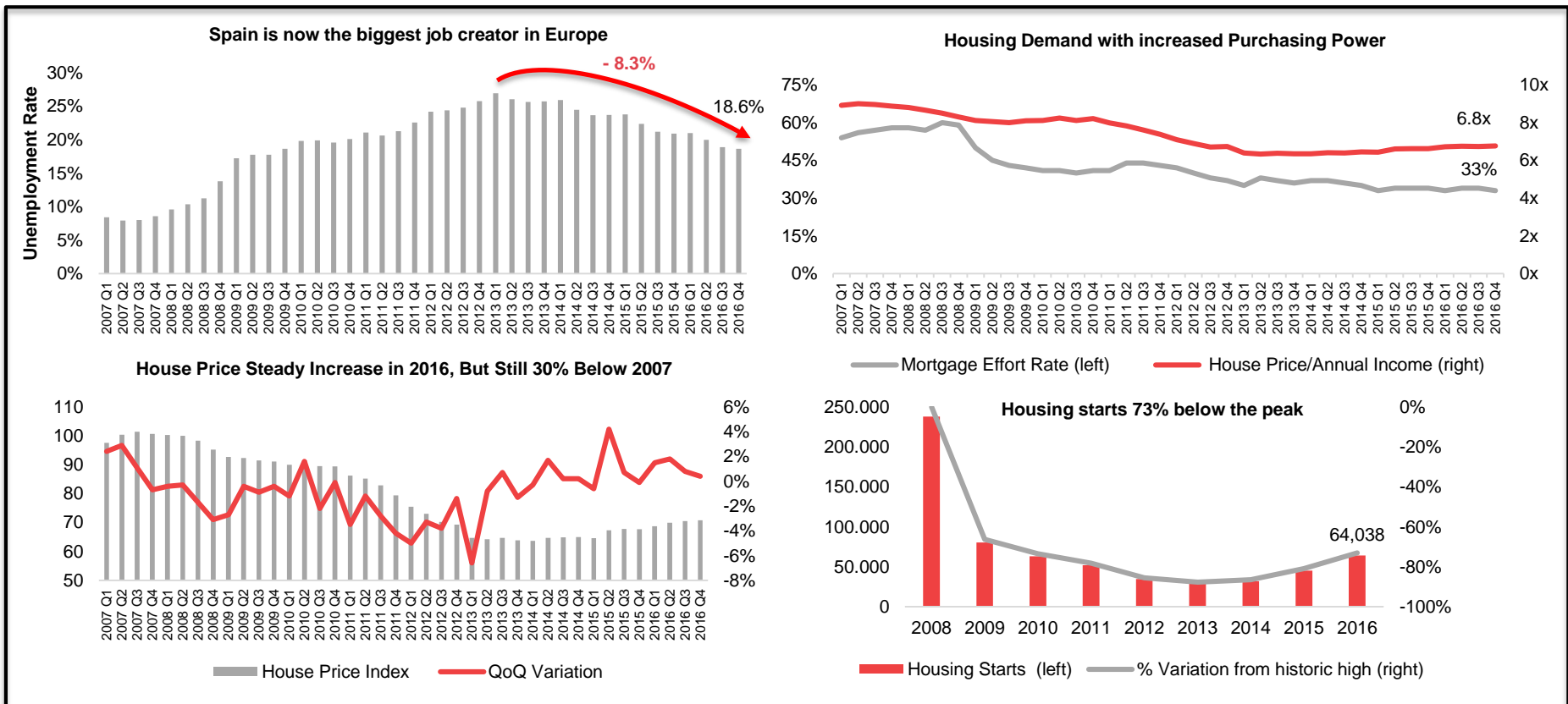
1 Strong Macro Fundamentals

Macroeconomic Growth Supporting High Housing Demand

- ✓ GDP grew 3.2% in 2016 and is expected to grow 2.6% in 2017. Fastest growing big economy in Europe
- ✓ **Unemployment down to 18.6%** and expected to decrease to 16.6% in 2018, representing c. **500,000 new jobs**
- ✓ **Housing affordability continues to improve**, while a total of **281,328 mortgages** were granted in 2016, still 79% below the peak

Few Players to Satisfy Growing Demand

- ✓ **Strong HPA growth (4.5% in 2016)** but prices still **30% below peak**
- ✓ **Growing supply volumes** but still 73% below peak. 64,038 housing starts in 2016 - of which 927 correspond to Neinor Homes
- ✓ Room for growth and consolidation in a fragmented supply market



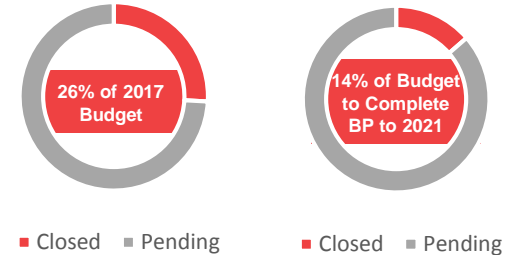
Source: Spanish Statistics Institute (INE), Ministerio de Fomento, Bank of Spain, IMF

Continued Stream of Acquisitions of Fully Permitted Land

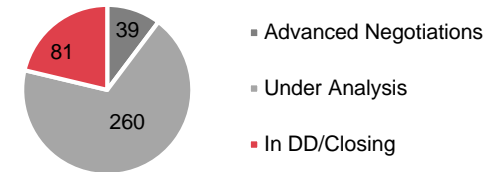
Q1 Land Acquisition Activity Summary

- ✓ Seven acquisitions were closed during Q1 for **EUR 51.6m**, representing **c. 700 units** with a **blended developer margin of c.20%**
 - First site acquired in Valencia – see *Case Study for more info*
- ✓ Land bank totals **166 developments** for **c. 9.700 units**
- ✓ In closing or exclusive due diligence phase for plots worth **EUR 81m** and **c.1,000 units**
- ✓ **Efficient closing process**, following **disciplined analysis and rigorous due diligence** allowing continued flow of **acquisitions from non-natural holders of land**

Acquisition Program Evolution



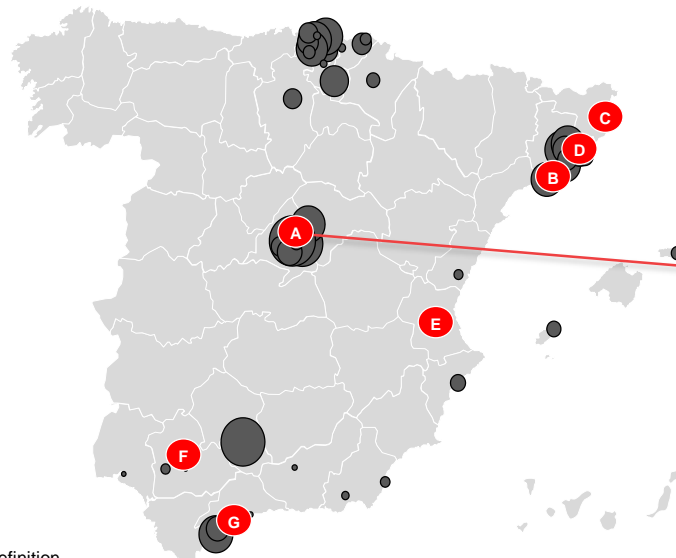
EUR 380m Acquisition Pipeline



Additions in Q1 to a High Quality Land Bank

ID.	Region	City	Units ⁽¹⁾
A	Center	San Sebastián de los Reyes	120
B	East	Sitges	51
C	East	Gerona	85
D	East	Sabadell	90
E	East	Valencia	54
F	South	Mairena de Aljarafe	150
G	South	Casares	150
			700

- Land developments as at December 31st 2016
- Q1 2017 Land Acquisitions



Plot acquired on March 2017 from a Private Bank in San Sebastian de los Reyes, Madrid, suitable for ca. 120 units



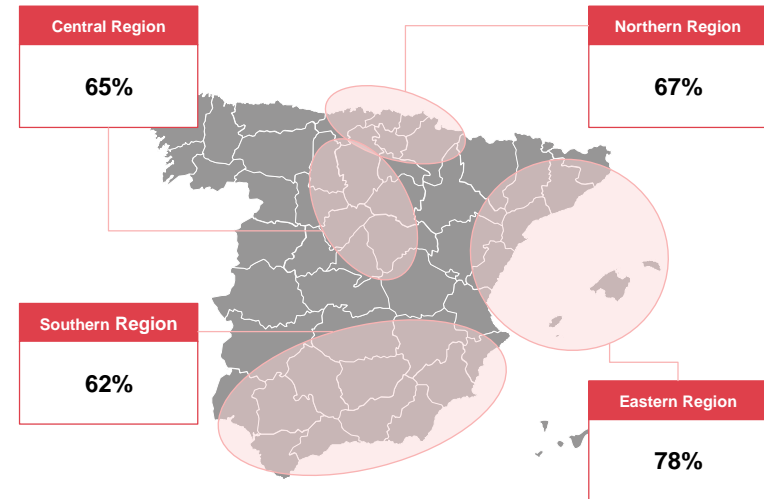
(1) Approximate units. Final number of units depend on product definition

Active commercialisation in 33 Developments ⁽¹⁾

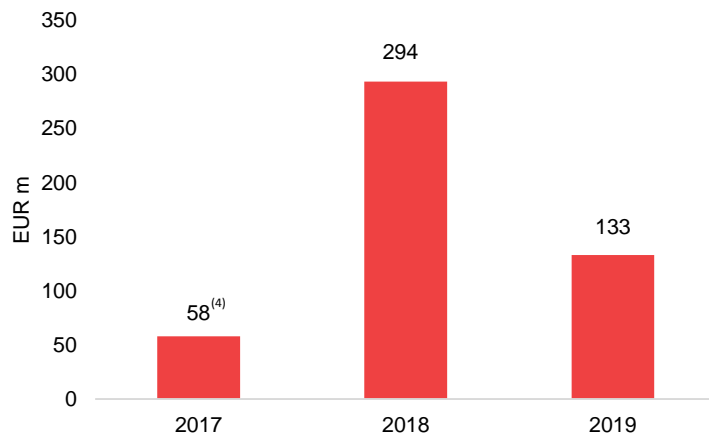
Strong Q1 Sales Performance

- ✓ **Strong pre-sales in a quarter that is traditionally slow**
 - ✓ **319 units (46% ahead of YTD expectations)**, equivalent to **EUR 116m (60% ahead of YTD expectations)**
 - ✓ **BP 2017 fulfilment 20% in units, 24% in volume**
 - ✓ **Average selling price of EUR 364k⁽²⁾**
 - ✓ **HPA captured +4.5%**
 - ✓ **Sales velocity 3+ units/ month per active development**
 - ✓ **Stock available equals 11 months of sales - vs. 17 months average construction period**
- ✓ **Pre-sales Order Book of EUR 483m – 1,511units**
 - ✓ **Low cancellation ratios: 2% for reserves, 0.1% for contracts⁽³⁾**
 - ✓ **Cash received to date EUR 38.9m**

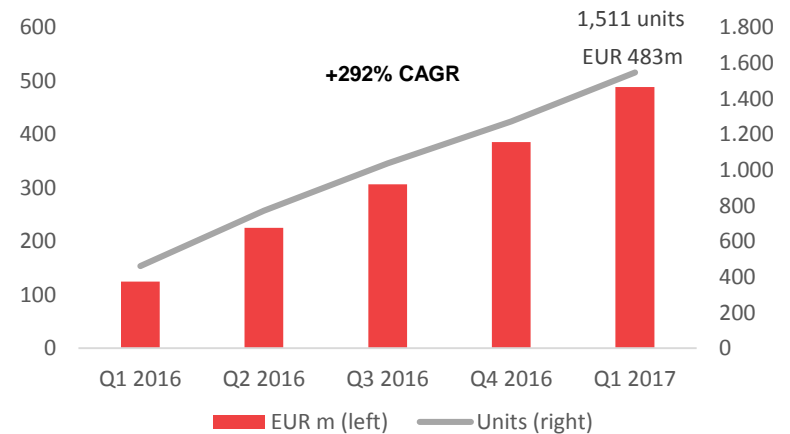
% Pre-Sales / Total Stock For Sale by Region



Pre- Sales visibility (EUR m)



Order Book (EUR m LHS – # units RHS)



(1) Figure does not include 3 developments that were 100% pre-sold at the end of 2016 (2) Average selling price may vary depending mix of typology and region of developments in commercialisation (3) Cancellation ratio calculated as: units cancelled in Q1 2017 / (units EoP + units cancelled) (4) Does not include EUR 8.6 of deliveries

Development Activity: 60 Sites in Production

Summary of Quarterly Development Activity

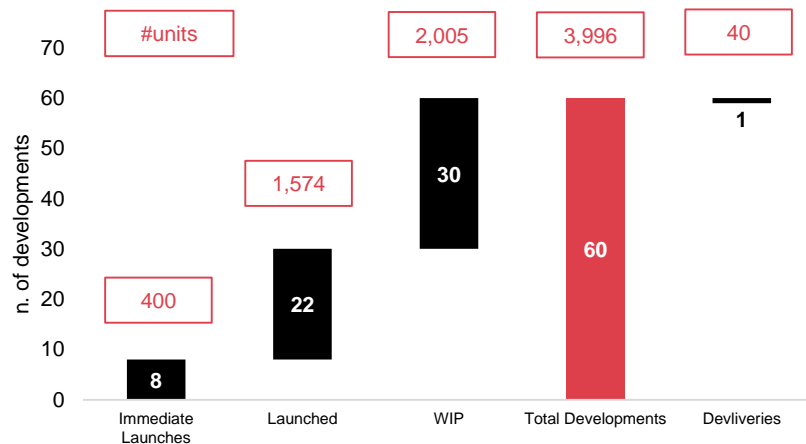
- ✓ **Activity in Q1**
 - ✓ 7 New Launches– 696 units
 - ✓ **3 new WIP (construction starts) – 267 units**
 - ✓ **1 delivery – 40 units** – see *Case Study for more info*
- ✓ As at the end of Q1 – 60 developments / 3,979 units in production
- ✓ 30 site in construction (WIP) - 2,005 units
- ✓ **Construction sites on time and on budget**
- ✓ **C. 22% WIP reported margin**

Dehesa Homes – 1 of the 30 Sites Under Construction

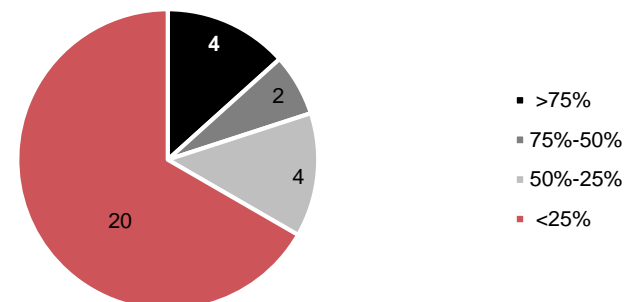


[Click here to watch Dehesa Homes development time-lapse video](#)

Development Activity at a Glance

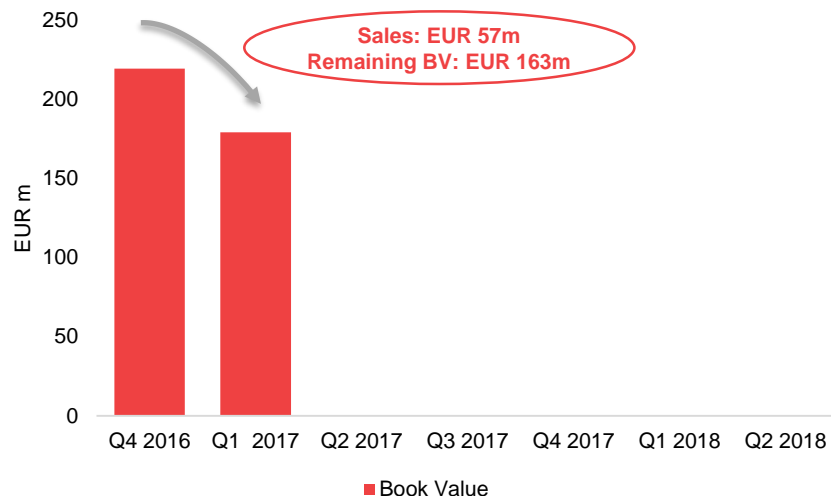


Degree of Completion Of the 30 Development Sites

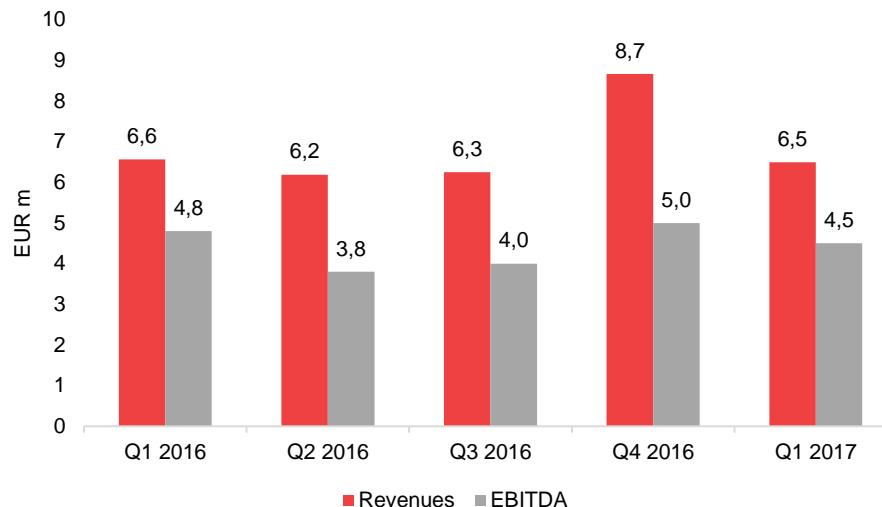


Ancillary Businesses Delivering Cash

Legacy Remaining BV and Quarterly Sales (EUR m)



Servicing Revenues and EBITDA evolution



Legacy Highlights

- ✓ EUR 57m sales in the quarter, 41% ahead of YTD expectations
- ✓ Singular asset Valle Romano was sold during Q1 (BV of EUR 24m)
- ✓ Gross sales margin of sales YTD 1%⁽¹⁾ over Book value
- ✓ EUR 163m of Book Value Remaining at the end of the quarter

Servicing Highlights

- ✓ Assets under management stable at EUR 1.5bn
- ✓ Stable AuM given asset boarding performed as expected compensating for registered sales.
- ✓ EUR 7m of revenues (4% ahead of YTD expectations) with EUR 5m EBITDA.

(1) Net of a change in accounting provisions

3. Financial Overview



**ARBAIZENEA HOMES – DONOSTIA
(BASQUE COUNTRY)**

P&L Statement: Consistent with Target Margins Despite Accelerated Sales

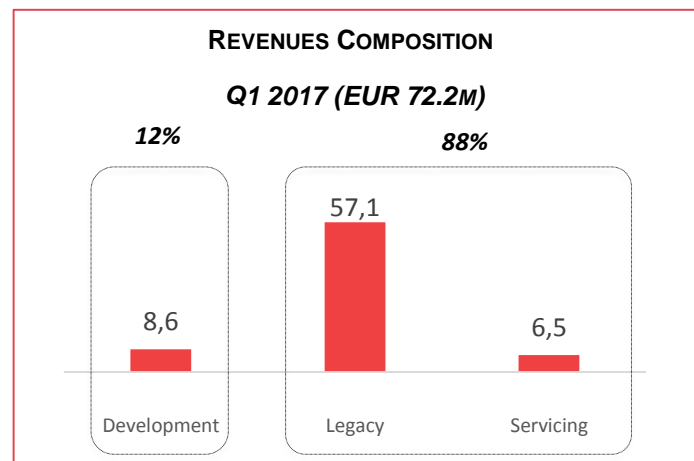
Consolidated P&L (in EUR m)

€M	Q1 2017
Revenues	72,2
Gross Margin	10,8
Gross Margin (%)	14,9%
OpEx ^{1,2}	-17,2
EBITDA Adjusted	-6,4
Amortization	-0,1
Operating Profit (Loss)	-6,5
Operating Margin	-9,0%
Finance Costs	-1,7
Profit (Loss) before Tax	-8,2
Tax charge	0,0
Profit (Loss) for the period	-8,2

1. Values do not include MIP (14.4€M), fully paid by Lone Star equity injection and IPO Costs (2.6€M). MIP (both base & variable) accounting treatment and impact at Corporate Tax level under Deloitte analysis
 2. Values include Property Tax annual provision (4.2€M)

KEY CONSIDERATIONS

- ✓ **Strong revenue performance (32% above YTD expectations).** Driven by ancillary businesses, with solid Legacy Sales (EUR 57m) and stable servicing revenues (EUR 7m)
- ✓ **Core business not yet materially reflected in P&L:** 1 delivery of 40 units. Future revenue visibility enhanced by **excellent pre-sales of EUR 116m**
- ✓ **Margins aligned with YTD expectations.** EBITDA slightly negative (EUR 6.4m), due to i) ramp up of core business, and ii) Full Year property tax provision (EUR 4.2m)



P&L still focused on the ancillary businesses contributing almost 90% of revenues

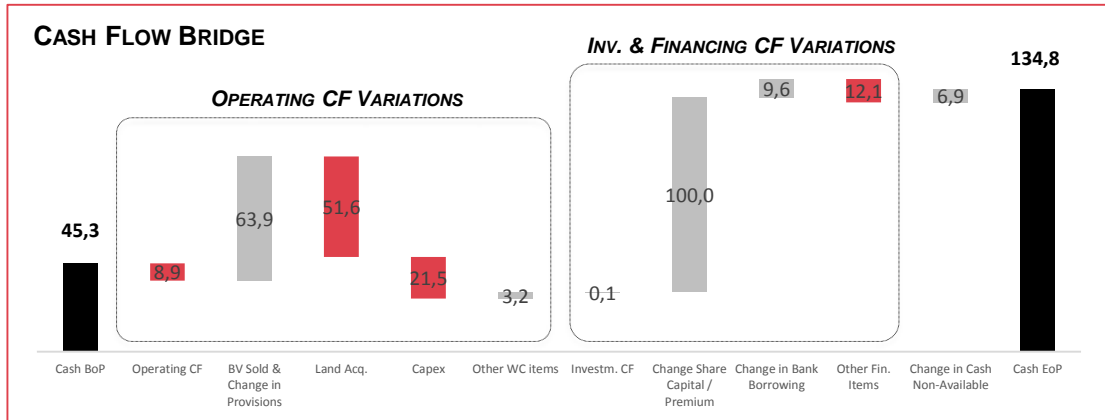
CF Statement: Legacy Sales Fully Financing Ramp-Up

Summary Cash Flow (in €M)

€M	Q1 2017
Profit (Loss) before Tax ^{1,2}	-10,7
Adjustments	1,8
Amortization	0,1
Finance Costs/Revenues	1,7
CF from Operating Activities	-8,9
Working Capital Variation	-6,0
Change in Inventories	-9,2
Book Value Sold	61,4
Change in Trade Provisions	2,4
Land Acquisition	-51,6
Capex	-21,5
Other WC Variations ³	3,2
Net Operating Cash Flow	-14,9
CF from Investments Activities	0,1
Free Cash Flow	-14,8
CF from Financing Activities	97,5
Change in Share Capital/Premium ²	100,0
Change in Bank Borrowing	9,6
Change in Deferred Land Debt ⁴	-10,4
Finance Costs/Revenues	-1,7
Net Cash Flow	82,7
Change in Cash Not-Available	6,9
Cash BoP	45,3
Cash EoP	134,8

KEY CONSIDERATIONS

- ✓ **Slightly negative Free Cash Flow** (EUR 15m negative).
 - ✓ **Legacy sales have fully financed i) land acquisitions** (EUR 51.6m) and **ii) ramp-up of the development business**
 - ✓ **Capex (EUR 21.5m) has been financed with the deposits from the pre-sales (contracts),** and the use of Bank facilities
- ✓ **Very strong Net Cash Flow due to the capital increase of EUR 100m during the IPO,** that will be mainly used for further land acquisitions



1. Operating Profit includes IPO Costs (2.6€M)
2. Values do not include MIP Costs (14.4€M) given their neutral impact. MIP (both base & variable) accounting treatment and impact at Corporate Tax level under Deloitte analysis.
3. Other WC includes change in change in Debtors, Cash not available, Creditors (excluding deferred land payment) and other current liabilities.
4. Deferred Land Payment is considered, for conservative purposes, as debt-like item

All cash generated has been reinvested into high quality land for the core business - development

Balance Sheet: Strong Cash Position

Summary Balance Sheet (in EUR m)

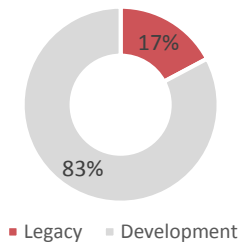
€M	Q1 2017	EoP 2016	Change	
PPE	1,5	1,6	0,0	-1,9%
Investment Property	12,5	12,9	-0,4	-3,0%
Other Non-Current Assets	1,2	1,1	0,1	11,9%
Non-Current Assets	15,3	15,5	-0,3	-1,8%
Inventories	934,6	925,4	9,2	1,0%
Debtors	37,1	29,6	7,5	25,4%
Cash & Equivalents	134,8	45,3	89,5	197,7%
Current Assets	1.106,6	1.000,3	106,3	10,6%
Total Assets	1.121,8	1.015,8	106,0	10,4%
Bank Borrowings	26,6	26,6	0,0	0,0%
Other Non-Current Liabilities	0,5	0,4	0,2	47,0%
Non-Current Liabilities	27,1	27,0	0,2	0,6%
Bank Borrowings	286,6	277,1	9,6	3,5%
Creditors ⁽¹⁾	47,6	49,2	-1,6	-3,3%
Other Current Liabilities	40,2	31,5	8,6	27,4%
Current Liabilities	374,4	357,8	16,6	4,6%
Equity	720,2	631,0	89,2	14,1%
Total Liabilities	1.121,8	1.015,8	106,0	10,4%

1. Creditors includes deferred land payment for an amount of EUR 1,5m

✓ **Total Balance Sheet of EUR 1.1 bn.** Total Equity of EUR 720m and total Liabilities of EUR 402m

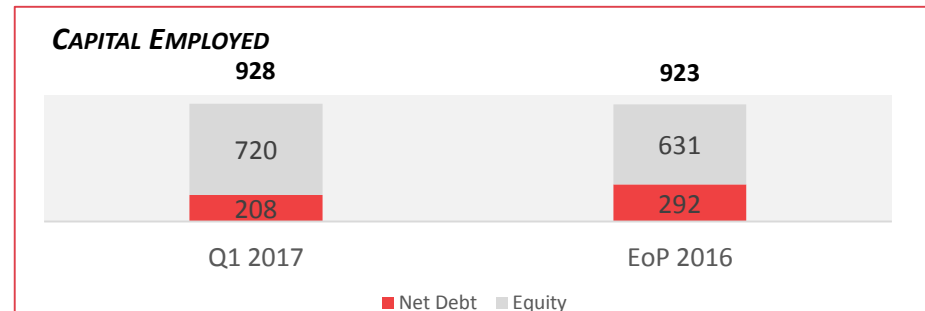
✓ **Inventories & Investment property representing 84%.** Development represents 83% of total Inventories & Investment Property

€M	Q1 2017	Q4 2016
Investment Property	12,5	12,9
Inventories	934,6	925,4
Total Inventories	947,1	938,3
Legacy	163,0	219,4
Development	784,0	718,9



✓ **Strong cash position (EUR 134m) – EUR 107m available**

✓ **Capital Employed of EUR 0.9 bn.**



Solid Balance Sheet of EUR 1.1M and EUR 0.9bn of Capital Employed

Working Capital: Decreasing Legacy Weight

Working Capital (in EUR m)

€M	Q1 2017	EoP 2016	Change	
Investment Property	12,5	12,9	-0,4	-3%
Inventories	934,6	925,4	9,2	1%
Debtors	37,1	29,6	7,5	25%
Trade & Receivables	15,6	20,6	-5,0	-24%
Tax Receivables	16,2	9,1	7,2	79%
Receivables from Shareholder / LS	5,3	0,0	5,3	0%
Other Current Assets	0,0	0,0	0,0	-83%
Cash & Equivalents - Not Available	28,2	21,4	6,9	32%
Current Assets (Adjusted)¹	1.012,5	989,3	23,2	2,3%
Creditors	-46,1	-37,4	-8,7	23%
Provisions	-6,1	-9,1	3,0	-33%
Trade & Payables ²	-28,0	-20,8	-7,1	34%
Tax Payables	-9,0	-4,4	-4,6	104%
Payables from Shareholder / LS	-3,1	-3,1	0,0	0%
Other Current Liabilities	-40,2	-31,5	-8,6	27%
Current Liabilities (Adjusted)³	-86,3	-68,9	-17,4	25,2%
Other Non-Current Liabilities	-0,5	-0,4	-0,2	47%
Non-Current Liabilities	-0,5	-0,4	-0,2	47,0%
WC Adjusted	925,7	920,0	5,6	0,6%

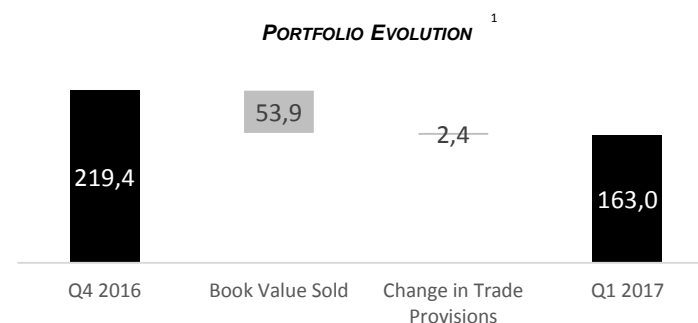
1. Includes Investment Property (Non-Current Asset item)

2. Does not include Deferred Land Payment

3. Includes liabilities except for Bank Borrowings and Deferred Land Payment

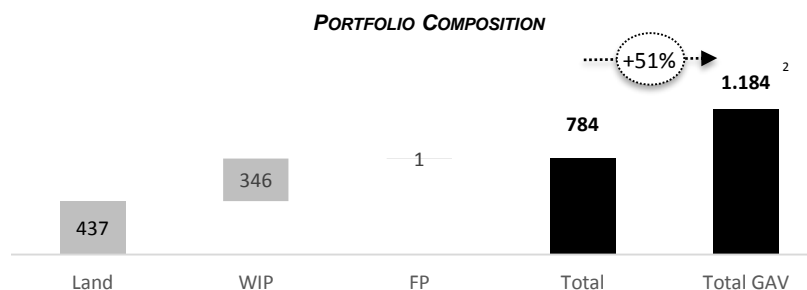
INVENTORIES & INVESTMENT PROPERTY

LEGACY (17% OF INVENTORIES)



1. Includes Inventories and Investment Property

DEVELOPMENT (83% OF INVENTORIES)



2. GAV calculated as GAV EoP 2016 (1.120M€) less delivered units, plus New Acquisitions and Capex valued at Book Value

Working Capital Adjusted stable at EUR 926m. Developments assets account for 83% of total Inventories

6 Net Debt: Low Debt Ratios

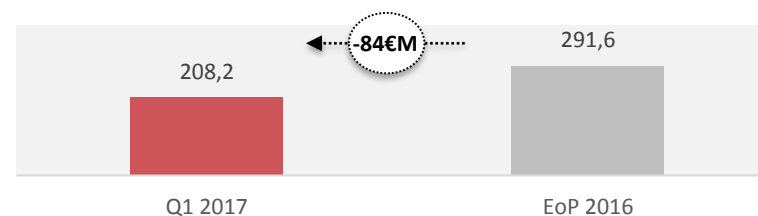
Net Debt (in EUR m)

€M	Q1 2017	EoP 2016	Change	
Gross Debt	314,8	315,6	-0,8	-0,3%
Non-Current Bank Borrowing	26,6	26,6	0,0	0,0%
Corporate Financing	26,6	26,6	0,0	0,0%
Current Bank Borrowing	286,6	277,1	9,6	3,5%
Land Financing	208,6	205,0	3,5	1,7%
Capex Financing	1,7	2,1	-0,5	-22,4%
Corporate Financing	62,4	63,0	-0,6	-1,0%
VAT Financing	14,0	6,9	7,1	103,4%
Other Debt	1,5	11,9	-10,4	-87,3%
Deferred Land Payment ¹	1,5	11,9	-10,4	-87,3%
Available Cash	106,6	23,9	82,7	345,6%
Net Debt	208,2	291,6	-83,5	-28,6%

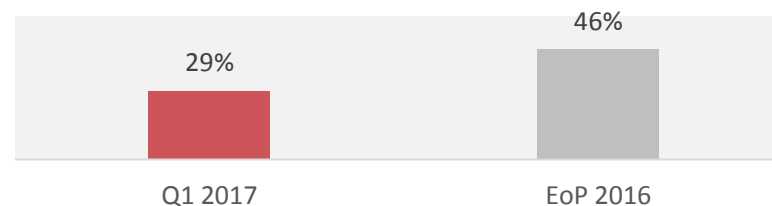
1. Deferred Land Payment is considered, for conservative purposes, as debt-like item

KEY RATIOS

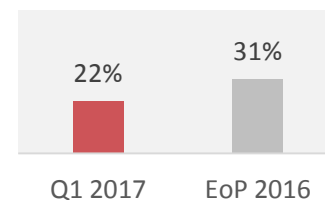
NET DEBT



NET DEBT / EQUITY

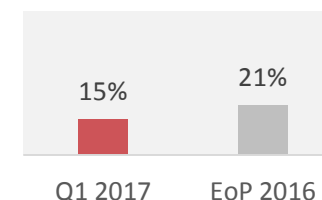


LTC



LTC= Net Debt / (Inventories + Inv. Property)

LTV



LTV= Net Debt / GAV

10 new loans signed during Q1 to finance Land (c. EUR 4m) and Capex (c. EUR 77m)

4. Key Takeaways



VOLPELLERES HOMES – SANT CUGAT
(CATALONIA)

Strong Outperformance in Q1 Across the Board

1

**OUTSTANDING MARKET TAILWINDS CAPITALIZED BY THE COMPANY.
NEINOR'S LEADERSHIP HEIGHTENED BY SUCCESSFUL IPO**

2

CONTINUED ACQUISITIONS OF FULLY PERMITTED LAND ABOVE TARGET MARGINS

3

**PRE-SALES TOPPED 100 UNITS/MONTH IN Q1 OVERPERFORMING COMPANY'S EXPECTATIONS.
THE PRE-SALES ORDER BOOK REACHED 1,511 UNITS (EUR 483m)**

4

**30 SITES IN CONSTRUCTION ON TRACK AND ON BUDGET. ACCELERATED ACTIVITY IN Q1: 1 SITE
FULLY DELIVERED, 3 CONSTRUCTION STARTS AND 7 NEW LAUNCHES**

5

**VERY STRONG LEGACY SALES. SERVICING ON TRACK. BOTH ANCILLIARY BUSINESSES
DELIVERING CASH**

6

STRONG FINANCIAL POSITION: DEBT BELOW 20% LTV. NET DEBT TO EQUITY BELOW 30%

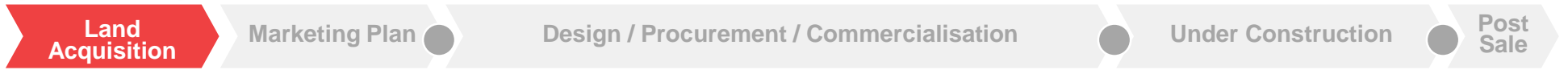
5. Case Studies



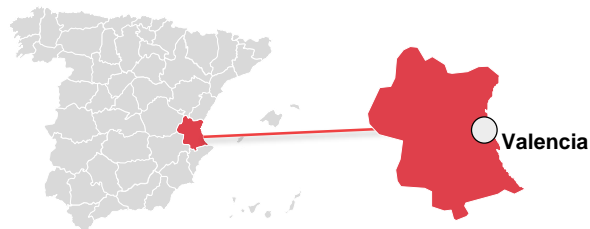
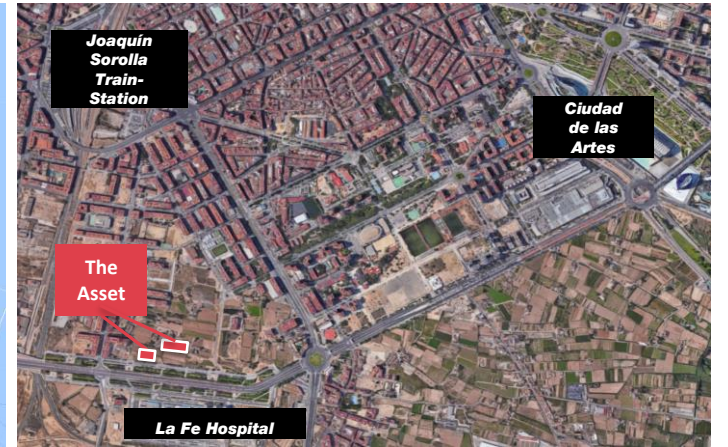
PRADO HOMES - MADRID

Acquisition: Malilla, Valencia

← 9 weeks →

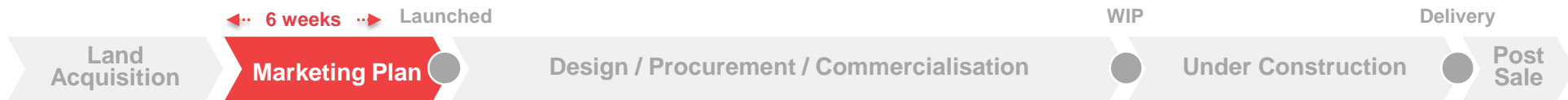


Location	Malilla, Valencia
Units (#)	54
Sqm	6,809
Acquisition Date	March 2017
Seller Type	Private Bank
Angle	Portfolio Transaction
Legal Due Diligence	Cuatrecasas
Technical Due Diligence	Hill International
Target EBIT Margin (%) ⁽¹⁾	Above 20%

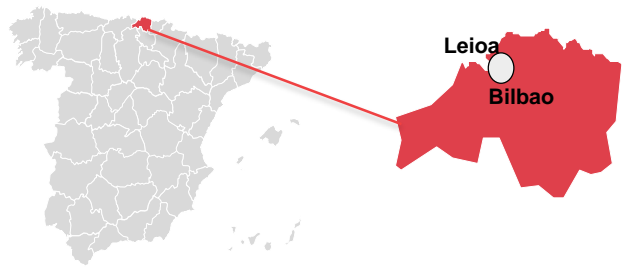


(1) Target Margin refers to the target margin for the development estimated in the purchase study

Immediate Launch⁽¹⁾: Leioandi Homes, Basque Country

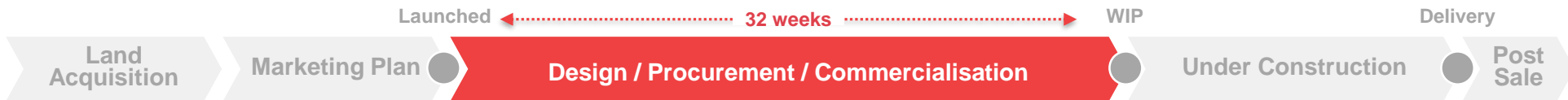


Location	Leioa, Bilbao
Units (#)	62
Sqm	7,474
Target market	Middle-upper income
Qualities	Medium-High BREEAM certification
Unit Type Split (# of BR)	2B, 3B, 4B
Target EBIT Margin (%) ⁽²⁾	c. 18%



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

Launched: Vollpelleres Homes II, Catalonia



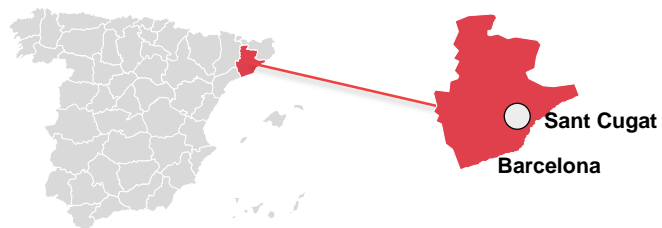
Location	Sant Cugat, Barcelona
Units (#)	48
Sqm	4,875
Commercialization Start (Exp)	Q2 2017
Architect	Musquera Arquitectura
Broker	Basico Homes
Target EBIT Margin (%)⁽¹⁾	c. 20%



Exterior Rendering (WIP)

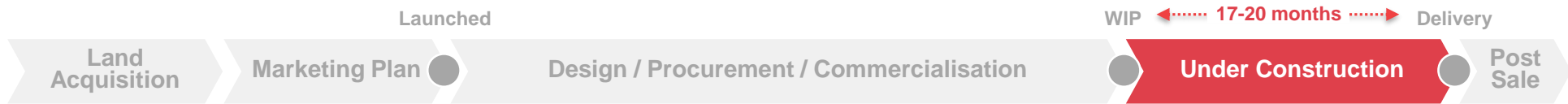


Living room rendering (WIP)

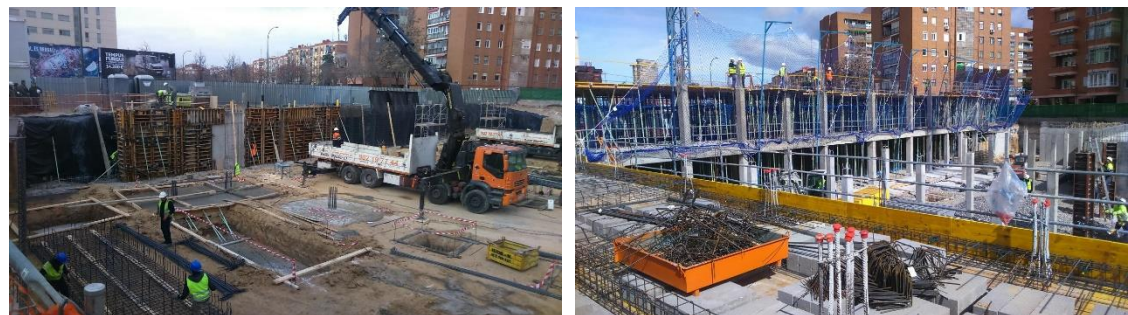
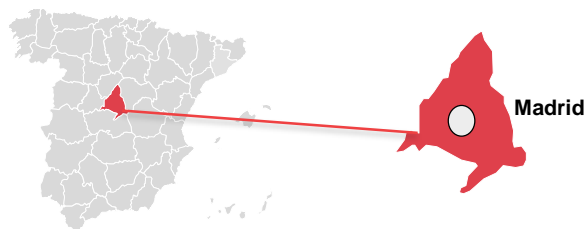


(1) Project level margin estimated in the Business Plan

WIP: Avenida Homes, Madrid



Location	La Latina, Madrid
Units (#)	54
Sqm	5,766
Construction Company	CHM
Degree of Progress	<25%
Expected Delivery	2018
% of Pre-Sales to date	100%
Budget/Costs (2)	On budget
Timing(2)	On time
Target EBIT Margin (%) ⁽¹⁾	c. 22%

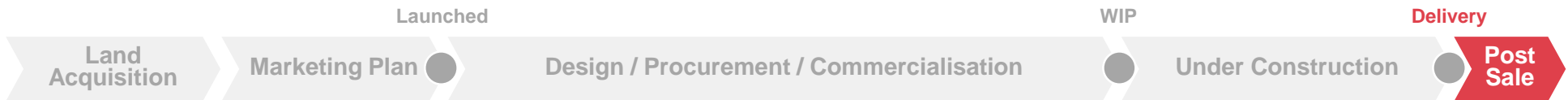


Construction progress

(1) Project level 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 +/-3 or 6 months depending on project volume

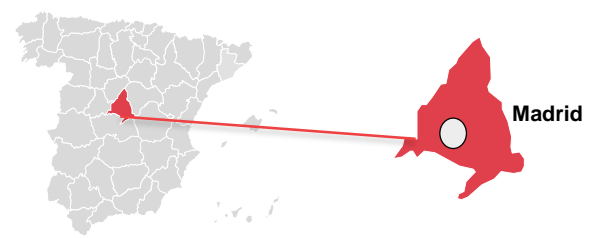
Deliveries: Los Alerces – Móstoles, Madrid



Location	Mostoles, Madrid
Units (#)	40
Sqm	4,525
Construction Company	Obenasa
Construction Started	Q2 2015
Construction Months	17
Delivery (Start and Finish)	Q1 2017
Pre-Sales at Delivery	100%
Gross Margin ⁽¹⁾ (%)	c. 22% ⁽²⁾



- ✓ Delivery managed by Neinor Experience
- ✓ First “Key Day”
- ✓ Notarization of 40 units in 5 working days
- ✓ No issues post deliveries with Neinor Experience supervising the post-sales contact with customers



(1) Delivery margins will be reported at Gross Margin level during the ramp-up phase

(2) Above company expectations. Including accounting provisions eliminated in the 2016 audit process connected with original book values from Kutxabank portfolio.

6. A Socially Responsible Company



PLAZA HOMES - MADRID

A Socially Responsible Company

- ✓ **Corporate Governance: adapted to best practices for publicly quoted companies**
 - ✓ **3 Independent Directors joined the Board** ahead of the IPO
 - ✓ Modification of: By-laws; Board and Committees Regulations; and Compliance / Internal Audit Codes
 - ✓ Approval of: General Shareholders Meeting Regulation, Internal Code of Conduct in Securities Markets
- ✓ **Corporate Social Responsibility (CSR) Initiatives**
 - ✓ First **CSR Annual Report (2016) completed and approved**
 - ✓ On **March 4th, first sponsorship by the CSR program:** Masterclass Solidaria organized by NGO *'Fundacion Pequeño Deseo'* in Barcelona
- ✓ **Job Creation: significant contribution to the job market recovery**
 - ✓ Ca. **650* direct jobs** created in Q1 on 3 constructions started. Ca. **5,000* direct jobs** created since 2015
- ✓ **Progress in the BREEAM Certifications for Neinor Homes Projects**
 - ✓ BREEAM is a sustainability assessment method for masterplanning projects, infrastructure and buildings.
 - ✓ In Q1 Neinor **received 3 Design Phase Certifications, taking the total Design Phase Certifications to 10**
 - ✓ Additionally, the Company has **26 more projects** in different phases of the certification process

7. Q&A



