



Plan Estratégico 2021-2025

Septiembre 2021

Impulsando un crecimiento sostenible



Aviso legal

Esta presentación es propiedad exclusiva de INMOBILIARIA DEL SUR, S.A. (INSUR) y su reproducción total o parcial está totalmente prohibida y queda amparada por la legislación vigente. Los contraventores serán perseguidos legalmente tanto en España como en el extranjero. El uso, copia, reproducción o venta de esta publicación, solo podrá realizarse con autorización expresa y por escrito de INSUR.

El presente documento tiene carácter puramente informativo y no constituye una oferta de venta, de canje o de adquisición, ni una invitación a formular ofertas de compra, sobre valores emitidos por la Sociedad. Salvo la información financiera contenida en este documento, el documento contiene manifestaciones sobre intenciones, expectativas o previsiones futuras. Todas aquellas manifestaciones, a excepción de aquellas basadas en datos históricos, son manifestaciones de futuro, incluyendo, entre otras, las relativas a nuestra posición financiera, estrategia de negocio, planes de gestión y objetivos para operaciones futuras. Dichas intenciones, expectativas o previsiones están afectadas, en cuanto tales, por riesgos e incertidumbres que podrían determinar que lo que ocurra en realidad no se corresponda con ellas. Entre estos riesgos se incluyen la evolución y competencia del sector inmobiliario, las preferencias y las tendencias de gasto e inversión de los consumidores y su acceso al crédito, las condiciones económicas y de financiación, así como las legales, entre otros. Los riesgos e incertidumbres que podrían potencialmente afectar la información facilitada son difíciles de predecir. La información incluida en este documento no ha sido verificada ni revisada por los auditores de INSUR. La Compañía no asume la obligación de revisar o actualizar públicamente tales manifestaciones en caso de que se produzcan cambios o acontecimiento no previstos que pudieran afectar a las mismas. La Compañía facilita información sobre estos y otros factores que podrían afectar las manifestaciones de futuro, el negocio y los resultados financieros del Grupo INSUR, en los documentos que presenta ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores de España. Se invita a todas aquellas personas interesadas a consultar dichos documentos.

Ni INSUR, ni sus filiales, u otras compañías del grupo o sociedades participadas por INSUR asumen responsabilidad de ningún tipo, con independencia de que concurra o no negligencia o cualquier otra circunstancia, respecto de los daños o pérdidas que puedan derivarse de cualquier uso indebido de este documento o de sus contenidos.



Índice

1. Evolución histórica y modelo de negocio
2. Perspectivas favorables para el sector inmobiliario
3. Insur en condiciones de aprovechar oportunidades y crecer con rentabilidad
4. Objetivos estratégicos
5. Cifras y ratios del plan



1. Evolución histórica y modelo de negocio

Nuestra historia...

1945 Constitución; capital 10 M pesetas

1946 Compra de todas las parcelas Av. República Argentina en Sevilla

1947 Ampliación capital 50 M pesetas y entrada de nuevos socios

1947-1982 Desarrollo actividad promoción, invirtiendo todas las reservas en locales y oficinas para arrendamientos

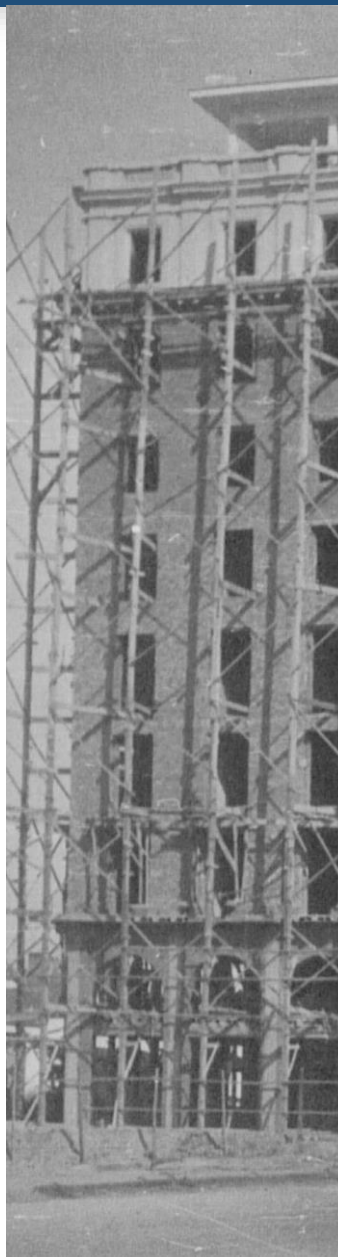
1982 Impulso actividad patrimonial con la promoción de un gran edificio destinado a arrendamiento (Buenos Aires)

1984 Salida a bolsa a través de la fórmula "listing"

1997 Inicio diversificación geográfica, con la adquisición de una gran bolsa de suelo finalista en Marbella

2007 Comienzo actividad en Comunidad de Madrid

2008-2013 Gestión de la crisis, manteniendo la actividad promotora, reduciendo deuda y transformando la estructura financiera, convirtiendo el 90% de la deuda financiera en deuda a largo plazo



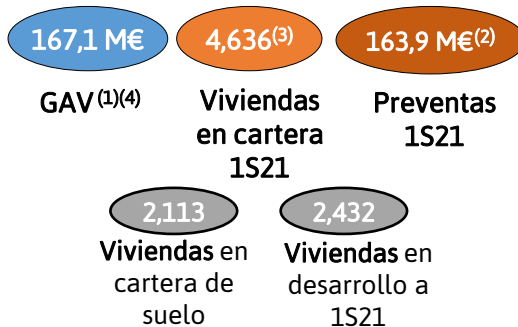
2015- Actualidad, desarrollo del plan estratégico 2016-2020

- ✓ **Relanzamiento actividad promotora**, apostando por el desarrollo a través de alianzas con terceros (JVs)
- ✓ **Diversificación actividad patrimonial**: geográfica, con entrada en Madrid; uso, transformando edificios en hoteles y renovación integral del portfolio hacia edificios de múltiples usuarios.
- ✓ **Reorganización societaria** con dos sociedades cabeceras de las actividades principales, dependientes 100% de la matriz
- ✓ **Transformación y diversificación fuentes de financiación**: préstamo sindicado para financiación de actividad patrimonial y programa pagarés MARF
- ✓ **Mejor difusión y conocimiento** de la compañía
- ✓ Fuerte impulso del gobierno corporativo, sistema compliance penal y **responsabilidad social corporativa**

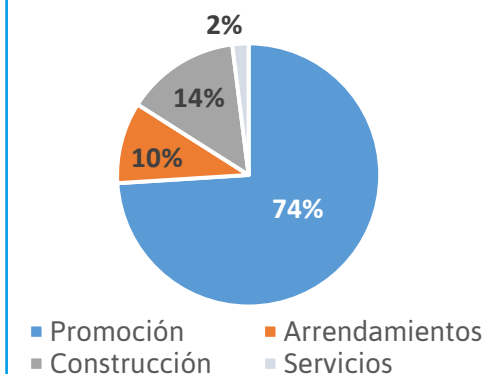
Grupo Insur hoy (1/2)

- ✓ Compañía **cotizada** que desarrolla las **actividades de promoción** (residencial y terciaria, fundamentalmente a través de alianzas con terceros) y **patrimonial**
- ✓ Desarrolla la actividad de construcción al servicio de la actividad de promoción bajo un **modelo de integración vertical**
- ✓ Presente en **Madrid y Andalucía** en ambas actividades
- ✓ Equipo humano de **150 personas**
- ✓ Comprometido con **objetivos ESG**

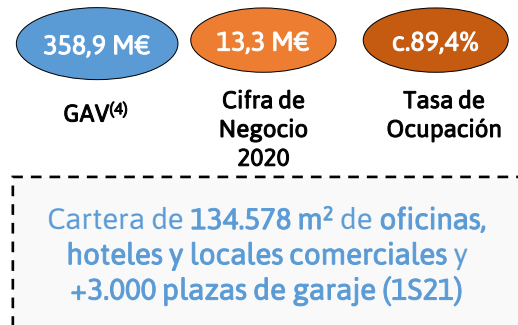
Negocio Promoción



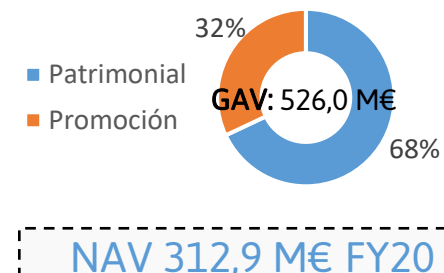
Detalle Ingresos Consolidados (%) ⁽¹⁾



Negocio Patrimonial ⁽¹⁾



GAV⁽⁴⁾ (M€) y NAV (M€) ⁽¹⁾⁽⁴⁾



Notas: (1) Datos ejercicio 2020; (2) Promociones propias y JVs (92,5 M€ en proporción al porcentaje de participación); (3) suma de 2,432 viviendas en desarrollo + 2,113 viviendas en cartera de suelos y 91 viviendas terminadas; (4) En método de integración proporcional.

Grupo Insur hoy (2/2)

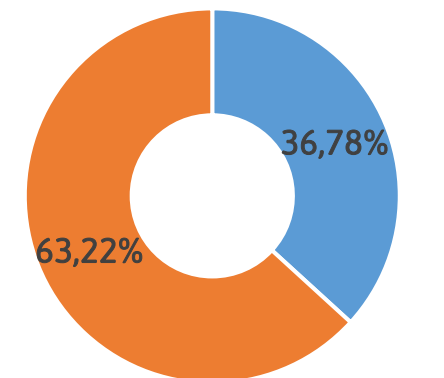
Deuda Financiera Neta 2020 ⁽¹⁾

208,9 M€

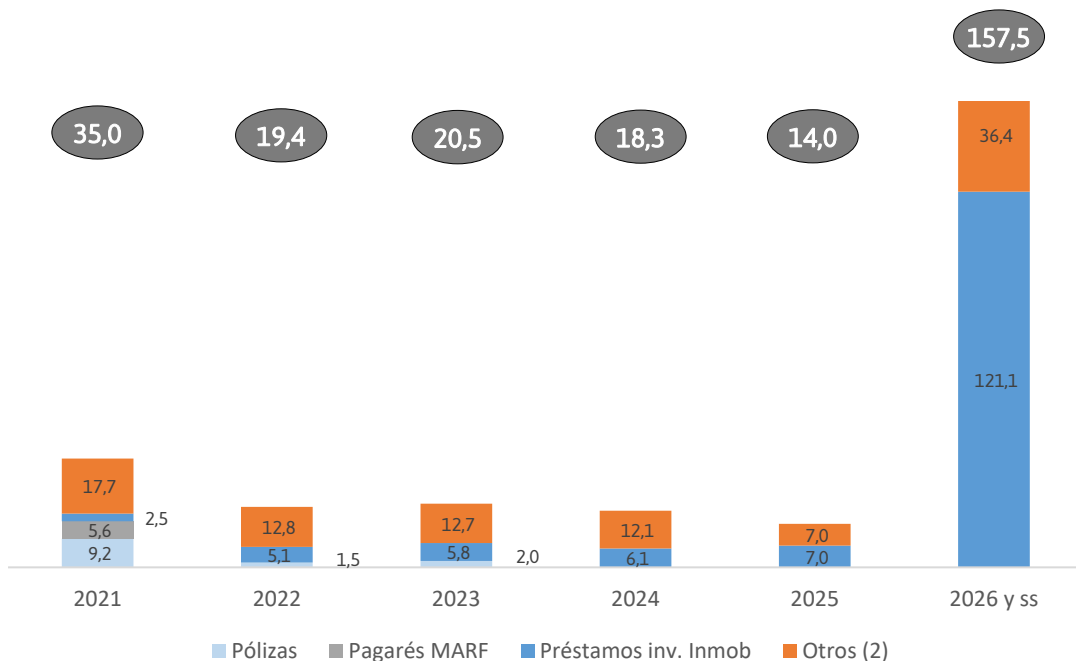
LTV 2020 ⁽¹⁾

39,7%

Estructura accionarial



Vencimientos de la Deuda Financiera Neta 31.12.20 (M€)⁽¹⁾



Capitalización a Diciembre 2020

137,8 M€

NAV Diciembre 2020

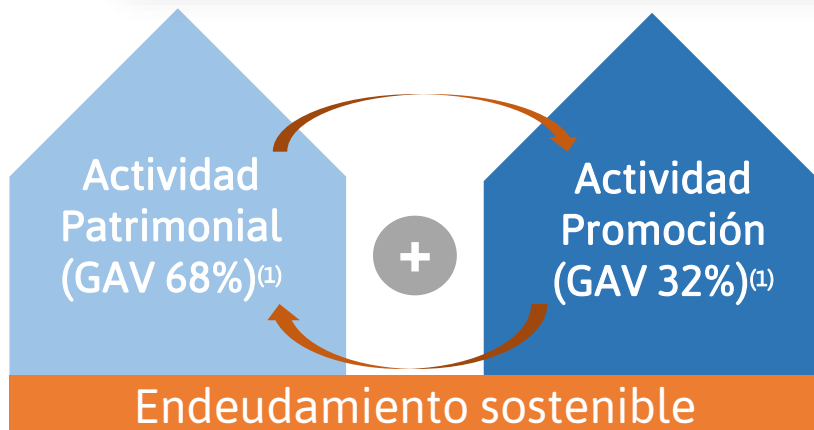
312,9 M€

Descuento vs NAV

56%

Nota: Capitalización a Junio de 2021 de 144,1M€ (Descuento vs NAV del 53%), incluyendo las acciones admitidas a cotización el 7 de julio, tras la ampliación de capital.

Modelo de negocio



- **Modelo de negocio diferencial**, integrando las actividades de promoción y patrimonial
- **Estabilidad accionarial y alineamiento propiedad y gestión** → **estrategia largo plazo**

Equilibrio adecuado entre las dos actividades principales

✓ **Endeudamiento razonable:**

Estructura financiación con nivel adecuado de financiación ajena
LTV objetivo máximo del 40%


✓ **Actividad promoción con estrategia de mitigación de riesgos**

Suelo, materia prima del proceso productivo, no mercadería
Suelo finalista o sin riesgo de calificación urbanística
Proactivos en la compra de materia prima en fases bajistas del ciclo

Desarrollo de gran parte de la actividad a través de alianzas con terceros (Jvs), diversificando riesgos, generando ingresos adicionales de gestión y construcción, mejorando con ello la rentabilidad de los proyectos

✓ **Actividad de construcción al servicio de la promoción**, construyendo todos sus proyectos para un mayor control de los costes, la calidad y los plazos

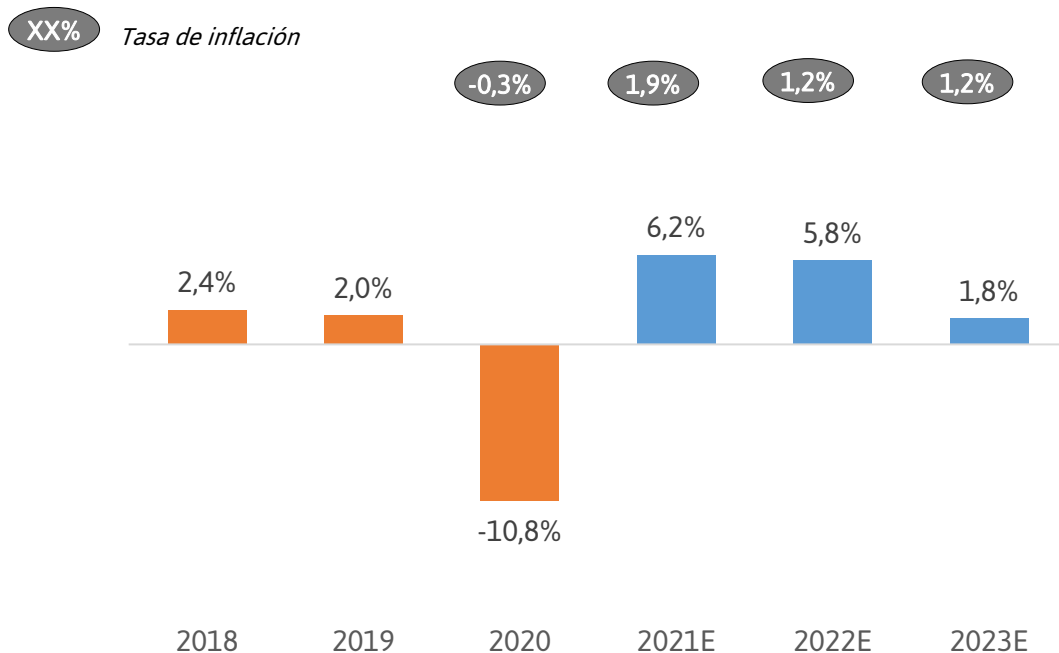
✓ **Desarrollo de los activos patrimoniales desde la promoción** para capturar el valor añadido de todo el proceso

A photograph of a modern building with a rooftop terrace. The terrace has a pergola structure with climbing plants and a set of stone steps leading up to it. The building is white and grey with many windows. The sky is blue.

2. Perspectivas favorables para el sector inmobiliario

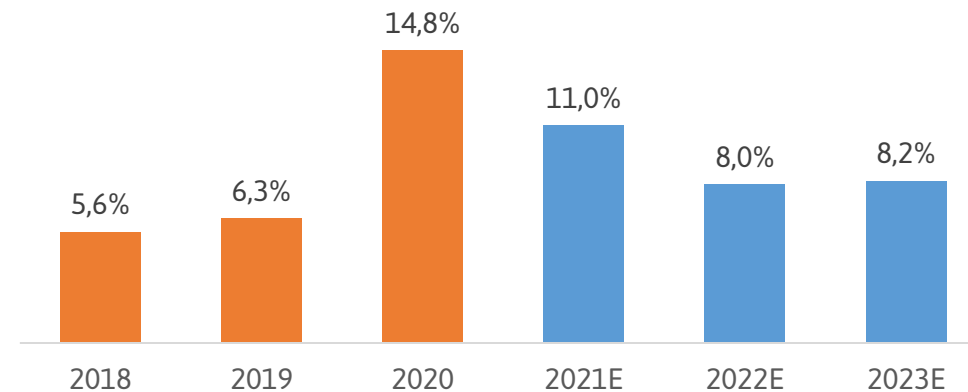
Métricas favorables (1/2)

Evolución y estimación PIB español e inflación



➤ Buena salud de la economía española para los próximos años

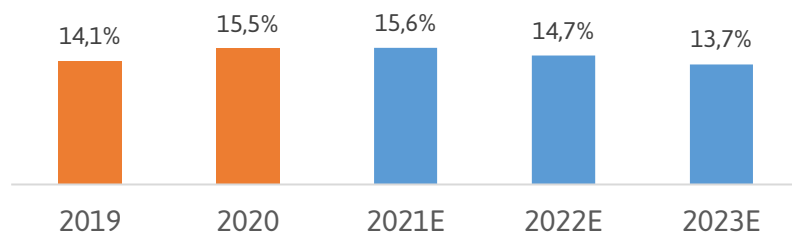
Tasa de ahorro de los hogares (% sobre renta bruta disponible)



➤ Niveles de ahorro en los hogares españoles sin precedentes

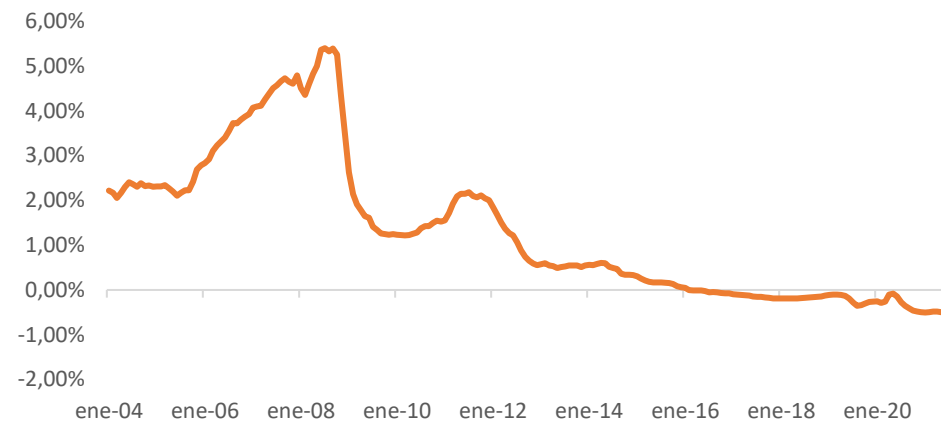
Métricas favorables (2/2)

Evolución tasa de paro (% de la población activa)

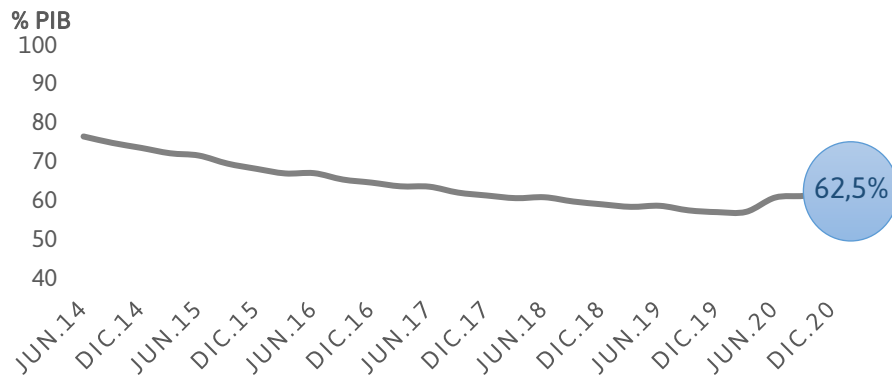


➤ **Mejora del mercado laboral**

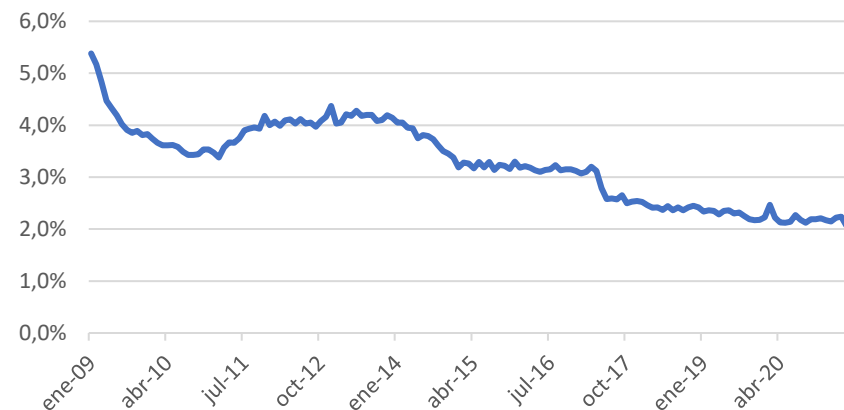
Evolución Euribor 12 meses



Evolución Deuda de los hogares / PIB (%)



Tasa de interés promedio de hipotecas de vivienda



➤ **En mínimos históricos**

*Fuentes INE y BdE (escenario central)

Perspectivas favorables para la actividad de la promoción...

...residencial

- ✓ **Buenas perspectivas macroeconómicas** para los próximos años apoyadas en los fondos Next Generation y política monetaria acomodaticia
- ✓ **Renovada importancia de la vivienda de obra nueva** a raíz de la Covid, por ajustarse mejor a los nuevos requerimientos de la demanda
- ✓ **Escasez de producto de obra nueva** y mayor **disciplina** de la oferta
- ✓ **Previsible aumento de la demanda de primer acceso por parte de los jóvenes** apoyado en ayudas públicas. Mayor sensibilización social por una generación (entre 30 y 40 años) fuertemente golpeada por las dos últimas grandes crisis
- ✓ **Persistencia de la demanda de vivienda en costa por extranjeros** y aumento de la demanda de segunda residencia por nacionales, apoyado en el fenómeno del teletrabajo
- ✓ **Favorables condiciones financieras** para la adquisición de vivienda.
- ✓ **Atractiva rentabilidad** de la vivienda como bien de inversión y paulatino desarrollo del Built to Rent
- ✓ Oportunidad ante la **previsible desinversión de grandes bolsas de suelo** por fondos internacionales
- ✓ **Nuestras áreas de actuación (Andalucía y Madrid)** absorberán el **45% de los nuevos hogares hasta 2035**, con un promedio anual de 33.500 nuevos hogares (INE)

Perspectivas favorables para la actividad de la promoción

...residencial*

Incremento del 28% de transacciones de vivienda de obra nueva en 1T21 vs 1T19

Creación de nuevos hogares (2020-2035)

- Andalucía: 240K
- Madrid: 259K

Escasez de oferta de vivienda de obra nueva. El promedio anual de viviendas terminadas en los últimos 10 años asciende a 60.000 uds vs 250.000 uds en los últimos 30 años

Precio medio de la vivienda, en términos nominales, un 22% inferior al máximo del ciclo anterior

Tasa de esfuerzo regular en niveles mínimos (30%) y tasa de accesibilidad: precio vivienda/renta bruta disponible por hogar= 7,5x vs 9x (2007)

Built to rent

(oportunidad con relación a la vivienda protegida)

Perspectivas favorables para la actividad de la promoción...

... terciario-oficinas

- ✓ **Buenas perspectivas macroeconómicas** para los próximos años apoyadas en los fondos Next Generation y política monetaria acomodaticia que propiciarán la creación de nuevas empresas.
- ✓ **El Covid ha acelerado el proceso de transformación de uso de los activos terciarios**, brindando una oportunidad para la renovación o promoción de nuevos activos.
- ✓ **Demanda por los usuarios de activos innovadores, sostenibles y saludables**, sustentados en la apuesta global por la transición ecológica y la búsqueda de talento.
- ✓ **Fuerte demanda de este tipo de activos por parte de inversores institucionales** por falta de rentabilidad de los activos de menor riesgo y abundancia de liquidez en el sistema.
- ✓ **Madrid y Málaga**, capitales ubicadas en nuestras dos principales áreas de actuación, son las que presentan mejores perspectivas en este segmento.
- ✓ **Las particularidades de la financiación a la promoción terciaria** y su elevada especialización determinan un mercado con un reducido número de operadores que destinen sus proyectos a la venta a terceros.

Perspectivas favorables para la actividad patrimonial

- ✓ **El efecto del teletrabajo** sobre la demanda de espacio de oficinas se verá compensado con un mayor distanciamiento social entre los puestos de trabajo, con mantenimiento e incluso incremento de la superficie demandada
- ✓ **Nuevo rol de los espacios de oficinas** para las compañías como espacios de transmisión de la cultura, socialización, atracción de talento, innovación y formación
- ✓ **Buenas perspectivas de creación de empresas y empleo en nuestras áreas de actuación**
- ✓ **Potencial incremento de renta** en los mercados de oficinas donde estamos presentes
- ✓ **Mantenimiento a medio plazo de la compresión actual de yields** en segmentos prime
- ✓ **Mayor demanda de inversión** en nuestras áreas de actuación, consecuencia del exceso de liquidez en el mercado y escasez de inversiones alternativas rentables

A photograph of a modern, multi-story building with a grey stone or concrete facade and large windows. The building is set against a clear blue sky. In the foreground, there is a paved area with a crosswalk and a metal gate.

3. Insur en condiciones de aprovechar oportunidades y crecer con rentabilidad

En condiciones de aprovechar oportunidades y crecer con rentabilidad

Gran experiencia (75 años de historia)

- ✓ Amplio conocimiento de los territorios en los que operamos
- ✓ Elevada reputación e imagen de marca
- ✓ Sociedad cotizada desde 1984 y en el mercado continuo desde 2015

Equipo experimentado y consolidado

Capacidad para adquirir más suelo y financiar su desarrollo tanto con financiación bancaria como con financiación alternativa, apoyado en nuestro modelo de combinación de actividades (promoción y patrimonial)

Modelo de integración vertical (actividad de construcción al servicio de promoción)

Consolidado y probado modelo de desarrollo de la actividad de promoción con JV's

- ✓ Capacidad para asumir proyectos de mayor tamaño
- ✓ Mejora de márgenes vía fees y de la rentabilidad sobre inversión
- ✓ Diversificación de riesgos

Avances en el proceso de industrialización de la actividad que mejora la rentabilidad de los proyectos

Actividad de promoción: +2.500 viviendas y 40.000 m² terciario en desarrollo y cartera de suelo de +2.100 viviendas y 25.000 m² terciario

Patrimonio: 135.000 m² de oficinas, hoteles y locales comerciales y 3.000 plazas de aparcamiento. Ocupación del 90% y gran parte de la desocupación sobre espacios en proceso de rehabilitación

- ✓ Capacidad para mejorar los márgenes de construcción
- ✓ Mejor control del proceso constructivo
- ✓ Mitigación de los episodios de incrementos de costes de construcción

- Reduciendo la duración de los proyectos, fundamentalmente:
- ✓ Fase de conceptualización
 - ✓ Fase de diseño
 - ✓ Fase de construcción



4. Objetivos estratégicos

Generación de valor impulsado por un ambicioso plan de crecimiento

Un plan estratégico basado en un ambicioso plan de crecimiento y un claro compromiso de generación de valor para los accionistas



Líneas generales para la estrategia de crecimiento

Mantenimiento del modelo de combinación de actividades, como fórmula de generación de valor y de sostenibilidad de la empresa en el tiempo. Crecimiento sincrónico de ambas actividades

Promoción

- ✓ **Mantenimiento de nuestro modelo de integración vertical**, con la actividad de construcción, de carácter instrumental, al servicio de la promoción, tanto residencial como terciaria
- ✓ **Mantenimiento de nuestro modelo de alianza con terceros para la actividad de promoción residencial y terciaria**, al objeto de poder abordar proyectos de más envergadura y mejorar la rentabilidad de los proyectos
- ✓ **Acceso a proyectos de promoción de mayor tamaño y mayor valor unitario** como palanca para la mejora de los márgenes
- ✓ **Aumentar nuestra actividad de promoción residencial en Madrid, hasta alcanzar un 40% del total.**
- ✓ **Crecer en promoción terciaria-oficinas en la comunidad de Madrid y Málaga capital**
- ✓ **Incrementar la rentabilidad de los proyectos** y la recarga de la actividad de promoción mediante la reducción de los períodos de maduración
- ✓ **Mejorar la rentabilidad de la actividad de construcción**, coadyuvando a una mayor rentabilidad de la actividad de promoción

Patrimonial

- ✓ **Incrementar el tamaño de la actividad patrimonial, por medio de operaciones directas o a través de JVs**, acompasando su crecimiento al de la actividad de promoción
- ✓ **Aumentar el peso de la actividad patrimonial en Madrid**, acelerando el programa de rotación de activos para crecer en ese mercado

Otros objetivos estratégicos

- Profundizar en la **edificación sostenible**, eficiente y saludable, apoyándonos en nuestro modelo de integración vertical. En promoción residencial, al menos **certificación energética A**. En promoción terciaria, **certificación BREEAM very good y WELL oro**
- Progresar en el **cumplimiento de los objetivos ESG**, lo que revertirá en una mejor financiación y cotización
- Mejorar en el **reporting y comunicación** de la información no financiera
- **Mejorar la comunicación corporativa**
- Profundizar en la **diversificación de las fuentes de financiación**, aspirando a la emisión de bonos, tanto para la actividad de promoción como para la patrimonial
- Desarrollar un **plan de avance en la industrialización del proceso constructivo**
- **Desarrollar el talento interno**

Palancas para la estrategia de crecimiento

Rentabilidad actividad de promoción

Se establecen como objetivos de márgenes, los siguientes:

- ✓ **Promociones propias:** 24,6% de margen bruto/ventas y 21,6% de margen neto/ventas
- ✓ **Promociones a través de Jv's:** margen neto para Insur del 26,3%, descontando los costes estimados de los contratos de gestión, comercialización y construcción

Mercado de Capitales

Recurrir al mercado de capitales, tanto de deuda como de capital, para financiar el crecimiento

- ✓ **Emisión de un bono corporativo de hasta 30 M€ a l/p durante la vigencia del plan,** para reforzar el crecimiento de la actividad de promoción
- ✓ **Ampliar capital hasta 60 M€,** si las circunstancias lo permiten, durante la vigencia del plan, para impulsar el crecimiento de nuestras dos actividades principales

Rentabilidad actividad patrimonial

- ✓ **Incremento de la rentabilidad del portfolio patrimonial,** poniendo en valor la reciente inversión en transformación de los activos
- ✓ **Mejora del ratio EBITDA/cifra de negocio** en 5 p.p.



Cifras y ratios del plan

Cifras y ratios del plan 2021- 2025

M€ (Datos consolidados método integración proporcional)

Incluyendo ampliación de capital de 60 M€ en 2025, sin efectos en los resultados, y sin considerar emisión de bonos.

CIFRA DE NEGOCIO	Acumulado	Media
Cifra de negocio:	849,4	169,9
Cifra de negocio promoción	552,4	110,5
Cifra de negocio patrimonial	87,1	17,4
Cifra de negocio construcción	183,6	36,7
Cifra de negocio prestación de servicios	26,2	5,2

RESULTADOS	Acumulado	Media
Resultado de explotación	164,5	32,9
EBITDA	186,3	37,3
Resultado financiero	- 28,7	- 5,7
BAI	135,8	27,2
BDI	99,9	20,0

MAGNITUDES DE BALANCE	2025
Inversiones inmobiliarias	276,2
Existencias	215,0
Deuda Financiera Neta	235,6
Caja NIIF	49,8
Caja JVs	16,5
GAV	724,4
NAV	488,8
LTV	32,5%

RATIOS	Media
EBITDA /Gastos financieros	6.6
EBITDA /Activo	8.0%
PN/Activo	31.9%
Deuda Financiera Neta /EBITDA	7.5
ROE	12%

