



**CONSOLIDANDO EL LIDERAZGO
INMOBILIARIO**

Londres, Diciembre 2001

INDICE



1. ESTRUCTURA DEL SECTOR

PERFIL DE DEMANDA	3
FRAGMENTACION DE LA OFERTA	4
ACTIVIDAD CORPORATIVA	6

2. DESCRIPCION GRUPO

VALLEHERMOSO LIDERAZGO	8
AREAS DE ACTIVIDAD	9
GENERACION DE CASH FLOW Y VALOR AÑADIDO	13

3. PLAN ESTRATEGICO

OBJETIVOS ESTRATEGICOS	17
PLAN DE INVERSIONES	20
AREAS DE ACTIVIDAD	21
OBJETIVOS GRUPO	23

4. LOGROS Y OBJETIVOS FINANCIEROS

GRUPO VALLEHERMOSO

CIFRAS CLAVES



DATOS CLAVE DE MERCADO

✍ CAPITALIZACION	Mn Euros	1,145
✍ 00 TOTAL ACTIVOS	Mn Euros	2,463
✍ 00 VALORACION DE ACTIVOS (C.B Richard Ellis)	Mn Euros	3,402
✍ CUOTA DE MERCADO DOMESTICA (Promocion vivienda)	%	1.8

RESULTADOS FINANCIEROS

		3T 01	01 (Dec)*
✍ TOTAL INGRESOS	Mn Euros	642.0	879.1
✍ EBITDA	Mn Euros	231.3	261.1
✍ BENEFICIO NETO ATRIBUIBLE	Mn Euros	116.3	126.8

* Estimación inicial del año.

1

ESTRUCTURA DEL SECTOR

ESTRUCTURA DEL SECTOR

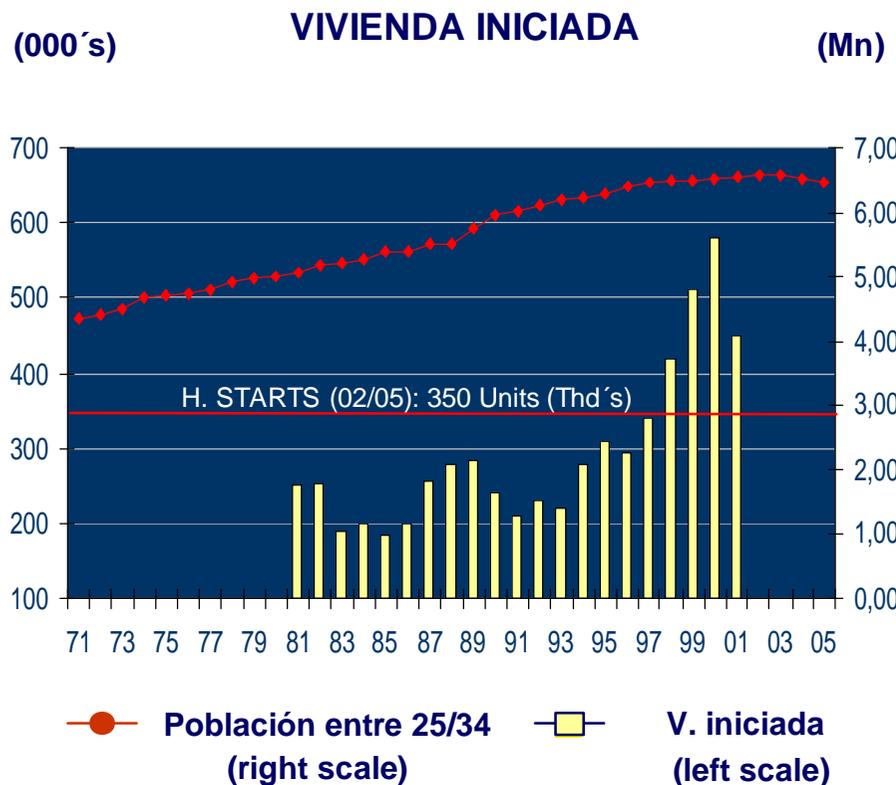
PERFIL DE DEMANDA



Demanda consolidada de vivienda en una economía con alto crecimiento vs. UE

1º Mercado Europeo en crecimiento de vivienda...

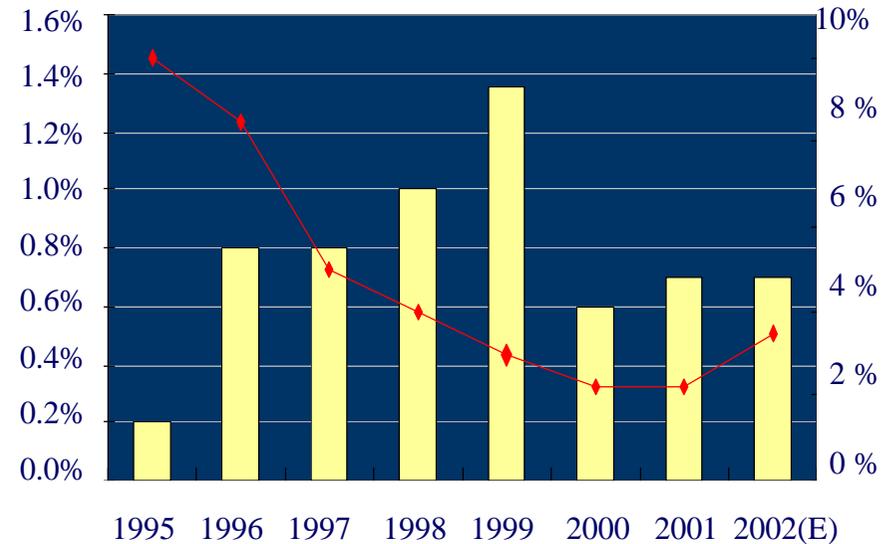
...con buenas condiciones relativas de crecimiento



GDP CREC SPREAD: ESPAÑA VS EU

Diferencial (España vs EU)

Desocupación oficinas



ESTRUCTURA SECTOR FRAGMENTACION DE OFERTA (I)



Fragamentación histórica en Oferta inmobiliaria

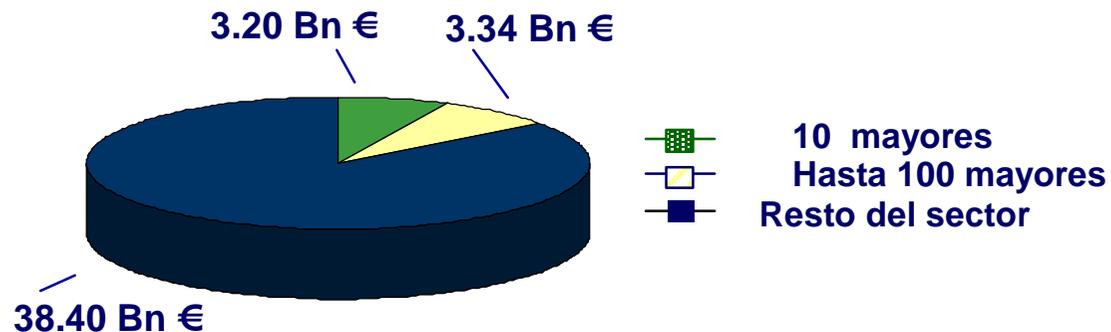
† Los 10 mayores grupos SOLO tienen un 6% de cuota (2.8 Bn € de producción en 2000) en promoción de vivienda.

† La superficie en alquiler de las inmobiliarias supone menos del 15% del total de la superficie disponible doméstica

Sector Inmobiliario 2000 PIB:

7.5% del total (45 Bn Euros)

Compañías por tamaño (2000 ingresos)



ESTRUCTURA DEL SECTOR FRAGMENTACION DE OFERTA (II)

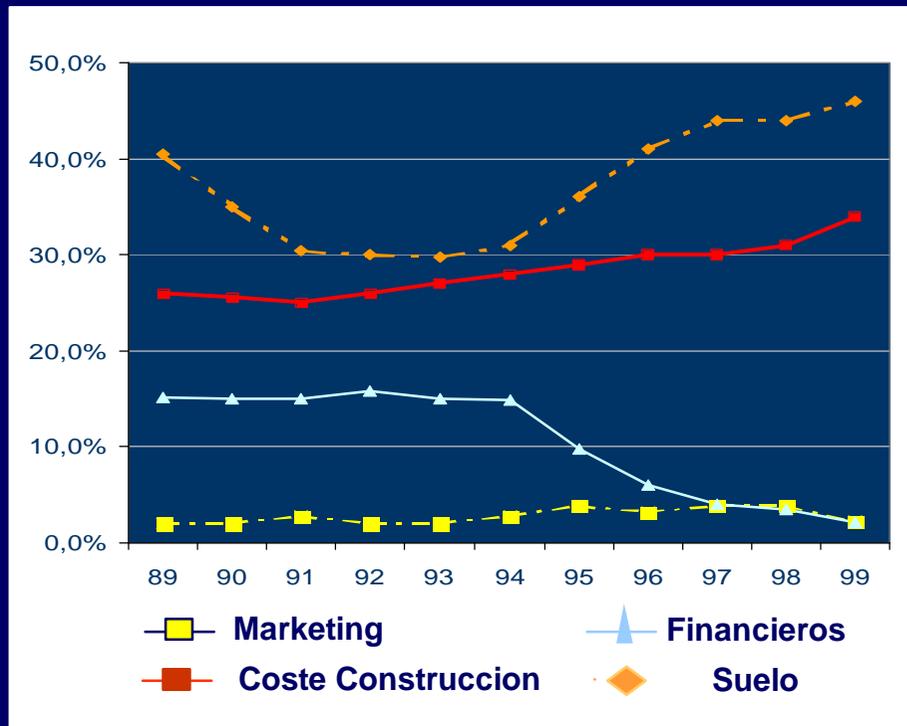


Largo y estricto control de la planificación urbanística: Fortaleza de los precios y gestión del suelo como elemento clave de generación de éxito.

Estabilidad de precios en el L/P



Evolución del coste del suelo (%) sobre el coste de la vivienda



ESTRUCTURA SECTOR

INTENSA ACTIVIDAD CORPORATIVA



Hasta 5 operaciones en el pasado año

2000 Vtas. agregadas (Mn Euros)

URBIS
DRAGADOS INMOBILIARIA



URBIS

FCC INMOBILIARIA
CAJA MADRID ACTIVOS



REALIA

METROVACESA
GESINAR



METROVACESA GROUP

VALLEHERMOSO
PRIMA



VALLEHERMOSO GROUP

ZABALBURU
BAMI



BAMI

2

DESCRIPCION DE GRUPO

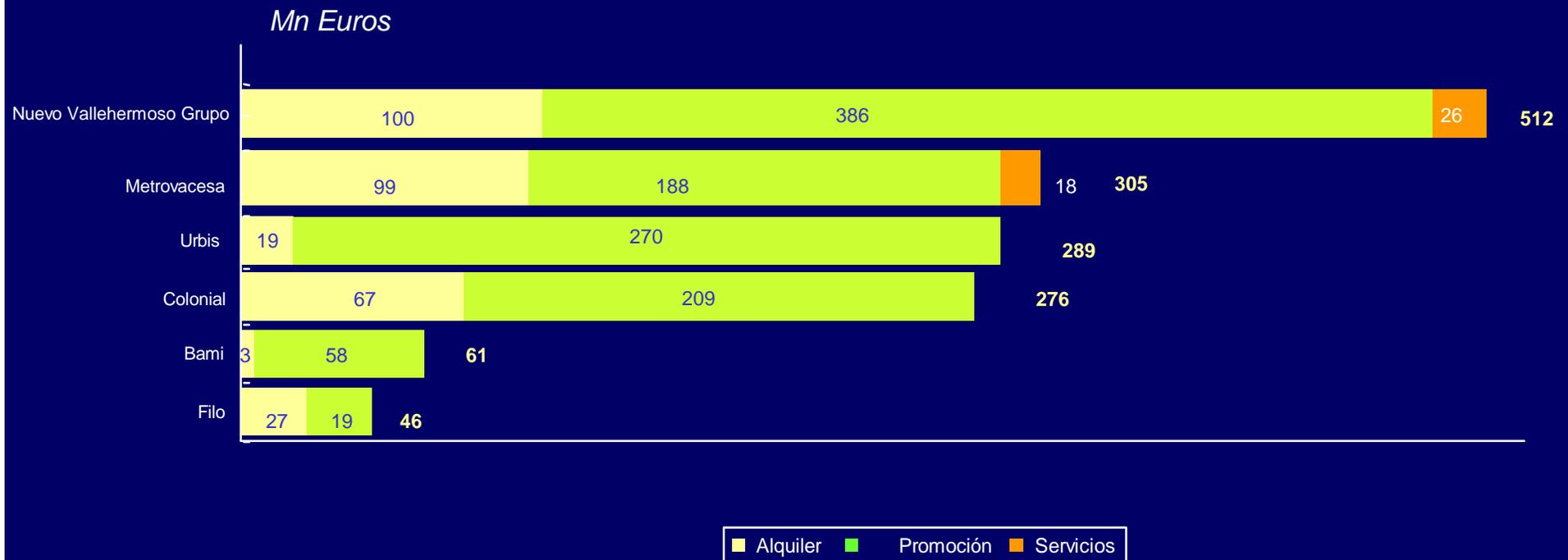
2

DESCRIPCION GRUPO VALLEHERMOSO LIDERAZGO



VALLEHERMOSO: 1º Grupo en un mercado fragmentado

Mayores compañías cotizadas: Total ingresos (2000)



2

DESCRIPCION GRUPO AREAS DE ACTIVIDAD



Vallehermoso tiene 3 filiales, una por cada área de negocio



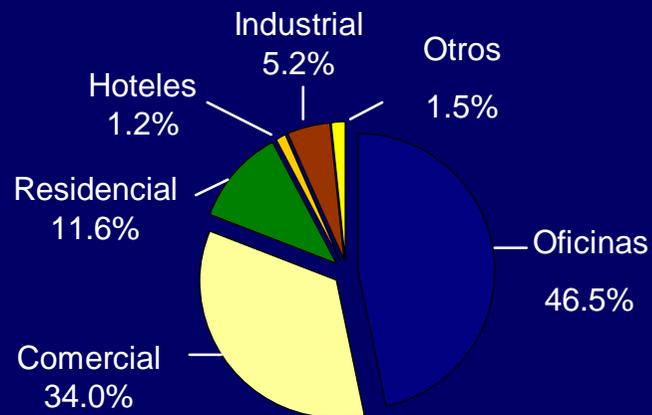
DESCRIPCION GRUPO

AREAS DE ACTIVIDAD: ALQUILER



**1º Grupo en España con presencia en oficinas y comercial (80% de ingresos)
Creciente exposición a otros usos: Hoteles y residencias de mayores.**

Ingresos en renta por uso (Septiembre 01)



Superficie Total: 1.03 M2

Ingresos en renta por zona (Septiembre 01)

Zona	%
Andalucía	7.0
Cataluña	8.2
Centro	77.0
Norte	2.6
Baleares	3.9
Otros	1.3

DESCRIPCION GRUPO

AREAS DE ACTIVIDAD: PROMOCION VIVIENDA



**Lider en continua expansion con 148 promociones en curso (45 ciudades):
Estable, amplia y diversificada base de demanda.**



PERFIL ACTIVIDAD:

*Vivienda de 1º residencia.

*Localizada en ciudades medianas/grandes (>100,000 habitantes).

*Superficie: 100/125 M2.

Media de 65 unidades por promoción.

*Base de clientes de ingresos medios.

*Precio Medio:180,000€

2

DESCRIPCION GRUPO
AREAS DE ACTIVIDAD: SERVICIOS



Actividad Servicios: Relevante valor añadido a la edificación.

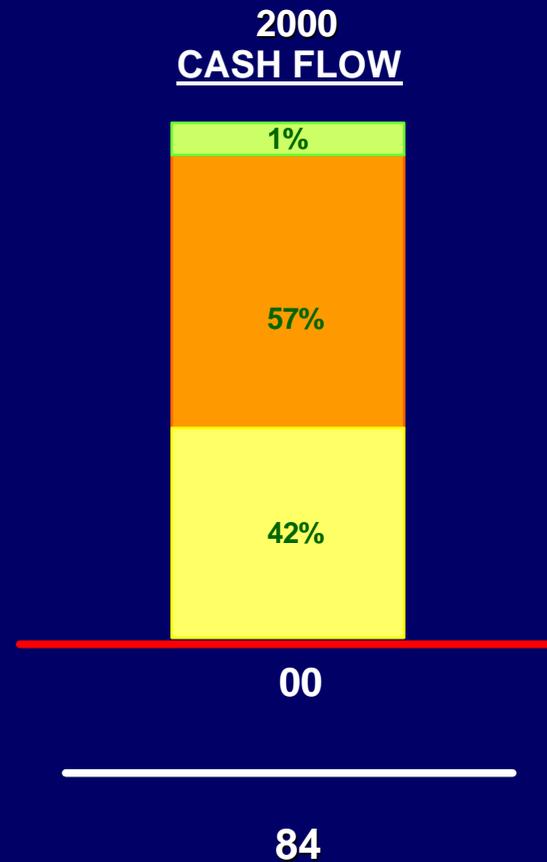


2

DESCRIPCION GRUPO GENERACION CASH FLOW



00 ESTRUCTURA CASH FLOW OPERATIVO



Cobertura*

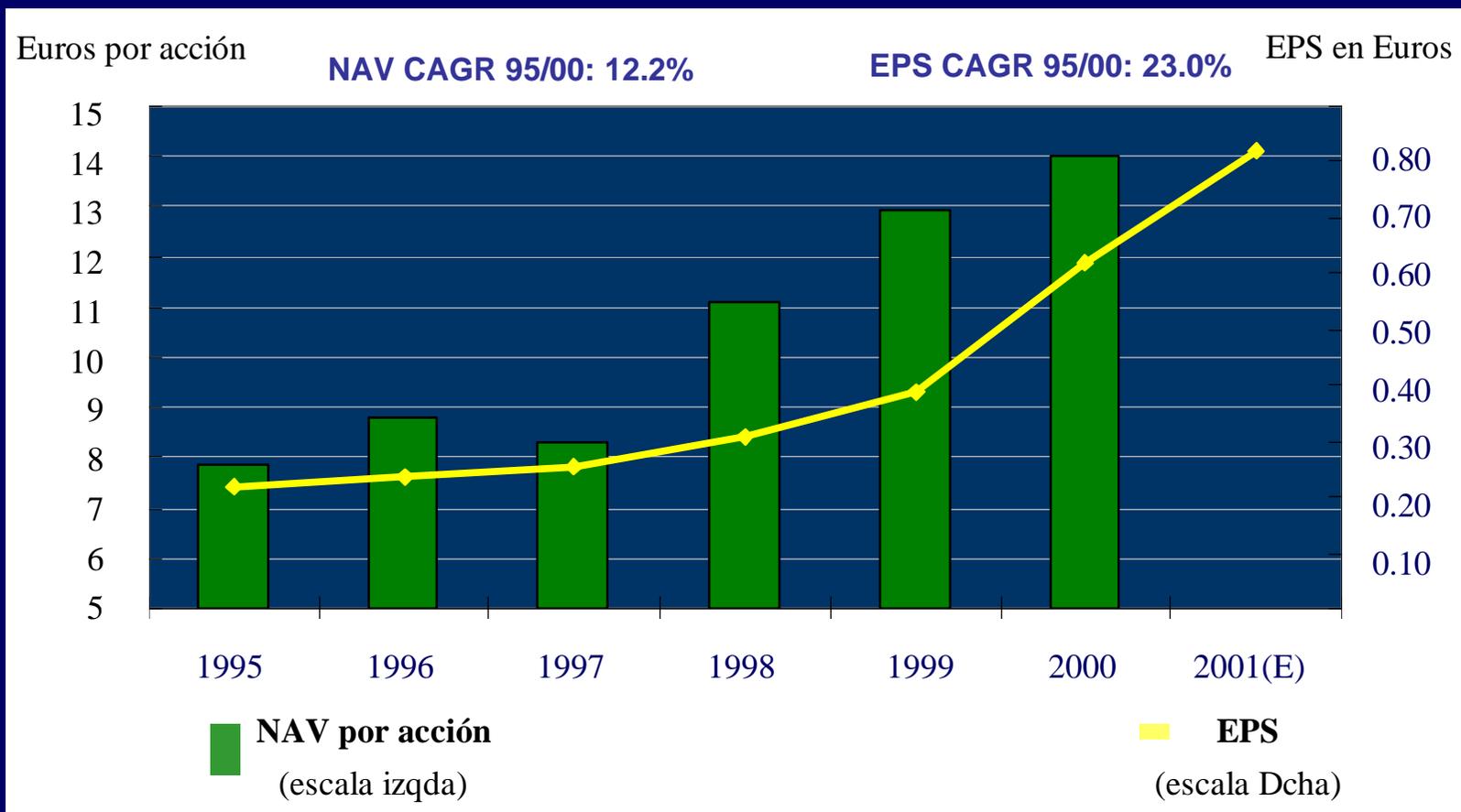
*(% de gastos generales + financieros cubiertos por cash flow de alquileres).

2

DESCRIPCION GRUPO VALOR AÑADIDO AL ACCIONISTA



NAV Y EPS CRECIMIENTO (95/00)



3

PLAN ESTRATEGICO



MISION

CREAR VALOR PARA EL ACCIONISTA

OBJETIVOS

MEJORAR LA RENTABILIDAD Y LA EFICIENCIA

INCREMENTAR LA ESTABILIDAD DE RESULTADOS

REFORZAR Y EQUILIBRAR LAS AREAS DE NEGOCIO



**CONSOLIDAR NUESTRO LIDERAZGO EN EL
MERCADO INMOBILIARIO ESPAÑOL**

3

PLAN ESTRATEGICO OBJETIVOS GRUPO



REFORZAR EL CRECIMIENTO DE BENEFICIOS

- Incrementar la presencia geográfica
- Ampliar la base de negocio y productos
- Aumento de la satisfacción del cliente con Pdtos. de mayor valor añadido

INCREMENTAR LA CALIDAD DE RESULTADOS CON MAYOR EFICIENCIA

- Generación de Cash-Flow equilibrado entre alquiler y promoción de vivienda
- Optimizar inversiones y rotación de la reserva de suelo
- Reducción de costes mediante una gestión activa de activos en promoción y alquiler

CRECIMIENTO APOYADO EN USO DE FONDOS EXTERNOS

- Reducción del coste de capital para aumentar el ROE

3

PLAN ESTRATEGICO

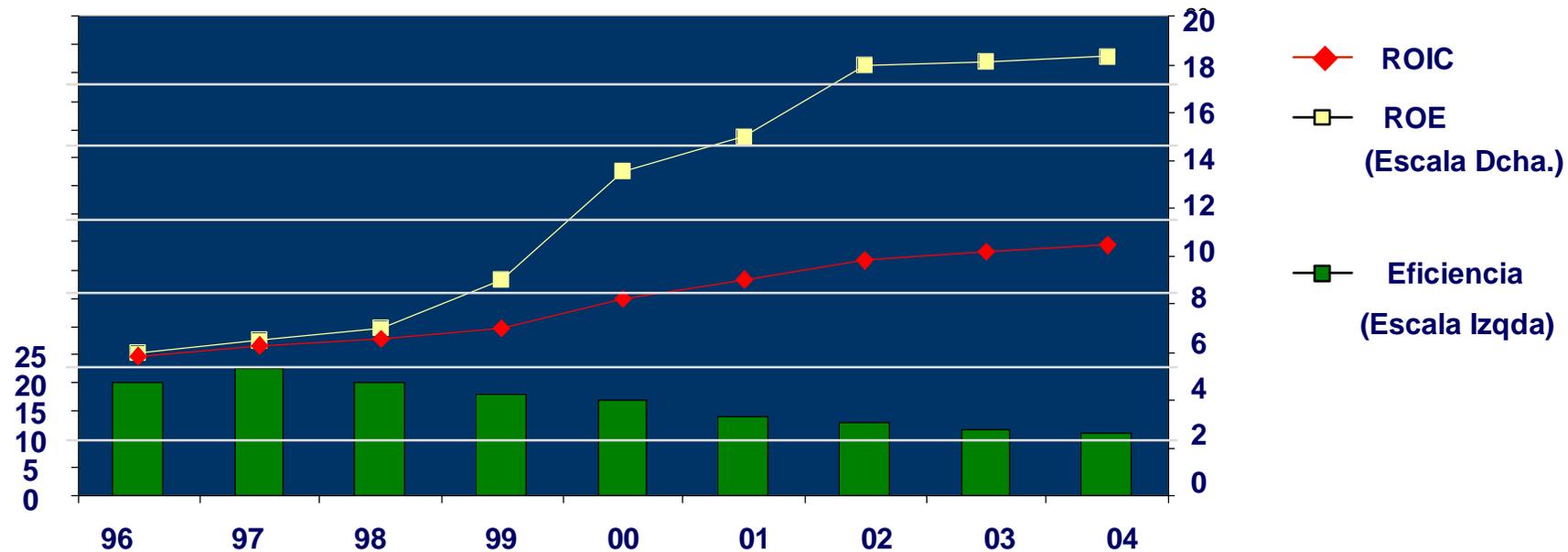


OBJETIVOS GRUPO: RENTABILIDAD Y EFICIENCIA

RENTABILIDAD Y EFICIENCIA

✍ ROE %
✍ ROIC %
✍ EFICIENCIA (G. Generales/B. Operativo) %

	00		01	04	CAGR (00/04)
	Objetivo	Resultado	Objetivo	Objetivo	
ROE	11.3	13.3	15.4	18.3	8.5%
ROIC	7.8	8.4	9.0	10.3	6%
EFICIENCIA (G. Generales/B. Operativo)	17.3	17.4	13.8	11.1	-



3

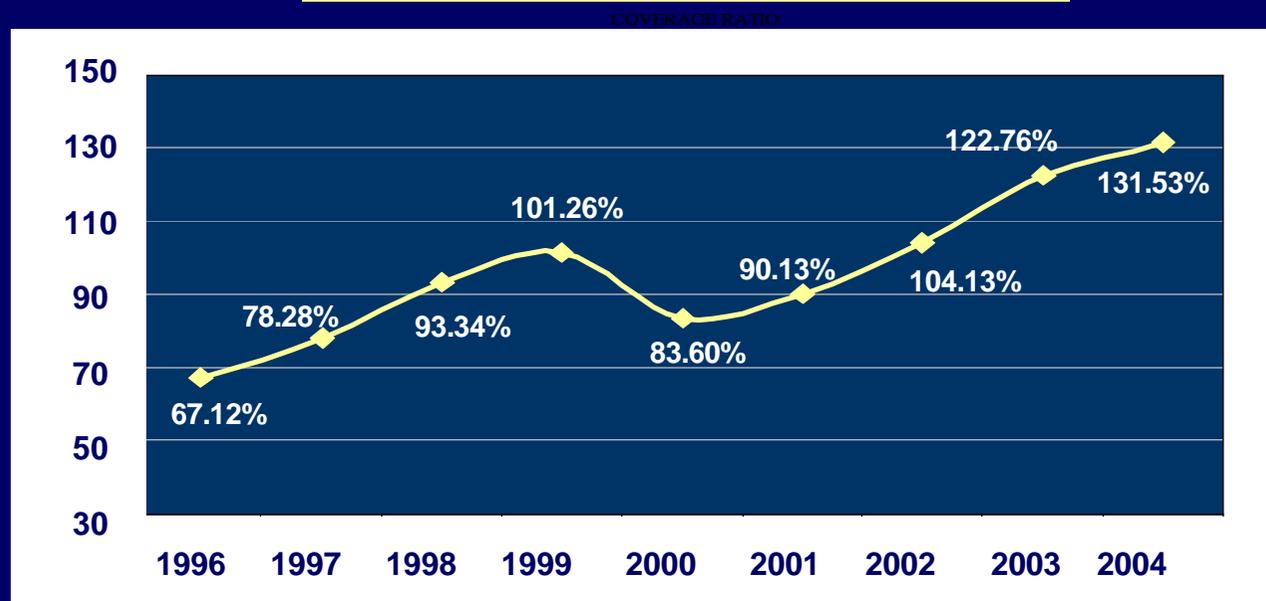
PLAN ESTRATEGICO



OBJETIVOS GRUPO: CRECIMIENTO Y ESTABILIDAD

		00		01	04	CAGR (00/04)
		Objetivo	Resultado	Objetivo	Objetivo	
✍ BENEFICIO ATRIBUIBLE	Mn Euros	66.9	80.1	126.8	202.6	26%
✍ COBERTURA GRUPO*	%	80	84	90	132	-

EVOLUCION RATIO COBERTURA GRUPO*



* Gastos generales + Financieros cubiertos por Cash flow de alquileres (Excluye Plusvalias realizadas).

3

PLAN ESTRATEGICO INVERSIONES POR AREA (01/04)



INVERSIONES (Mn Euros)

A) PRIMA ADQUISICION 470

B) NUEVAS INVERSIONES
COMERCIAL 180
OFICINAS 192
HOTELES 98
RESIDENCIAS 3º EDAD 60
INDUSTRIAL Y OTROS 23
SUBTOTAL → 553

TOTAL ALQUILER (A+B) 1,023

PROMOCION
Y
OTROS
336

P. VIVIENDA

ALQUILER

FINANCIADO POR (Mn Euros)

AUMENTO CAPITAL **
132

DEUDA
386

CASH FLOW
DISPONIBLE *
841

* Incluye 240 Mn Euros de desinversiones.

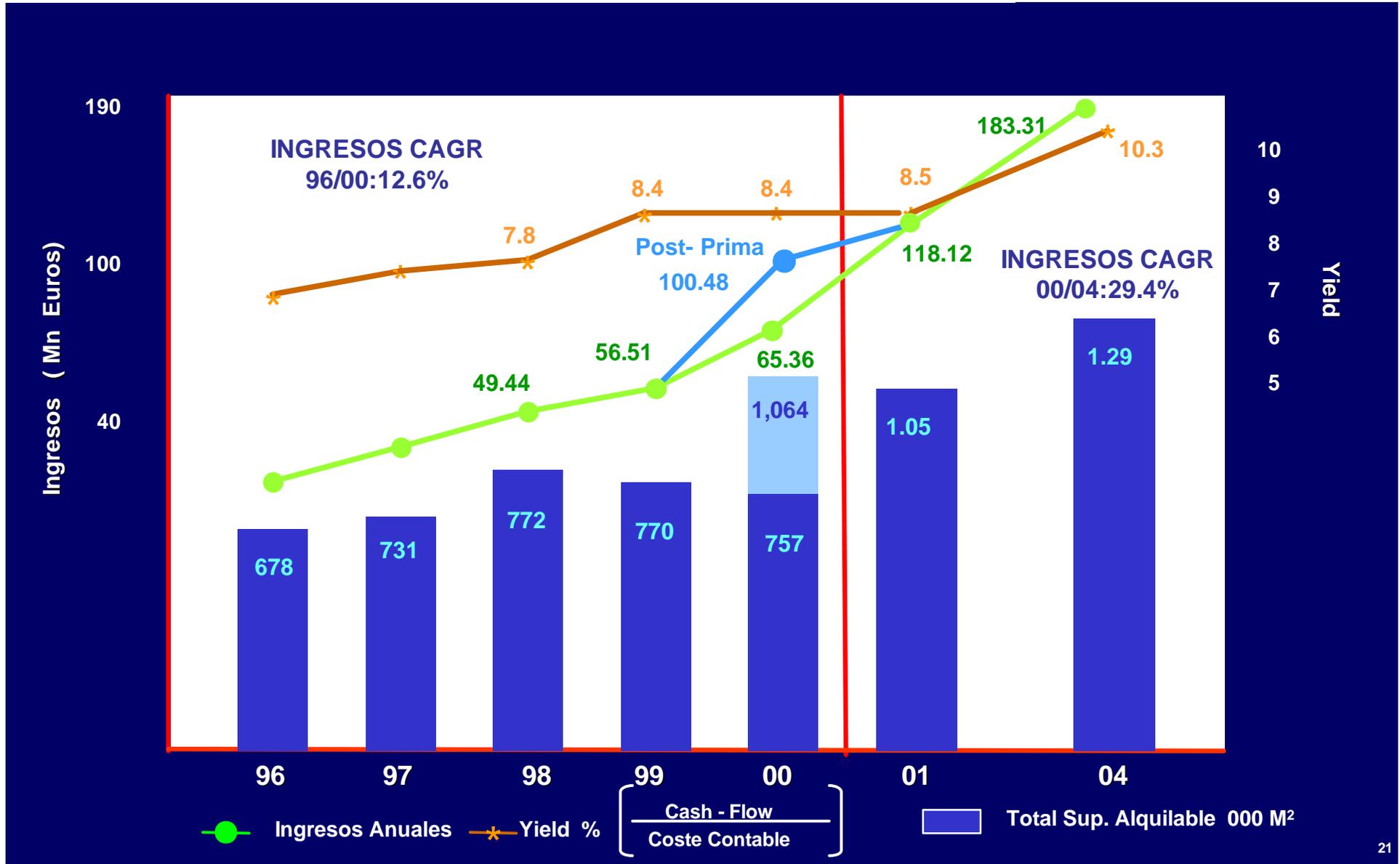
** Completada en Abril 2001.

3

PLAN ESTRATEGICO

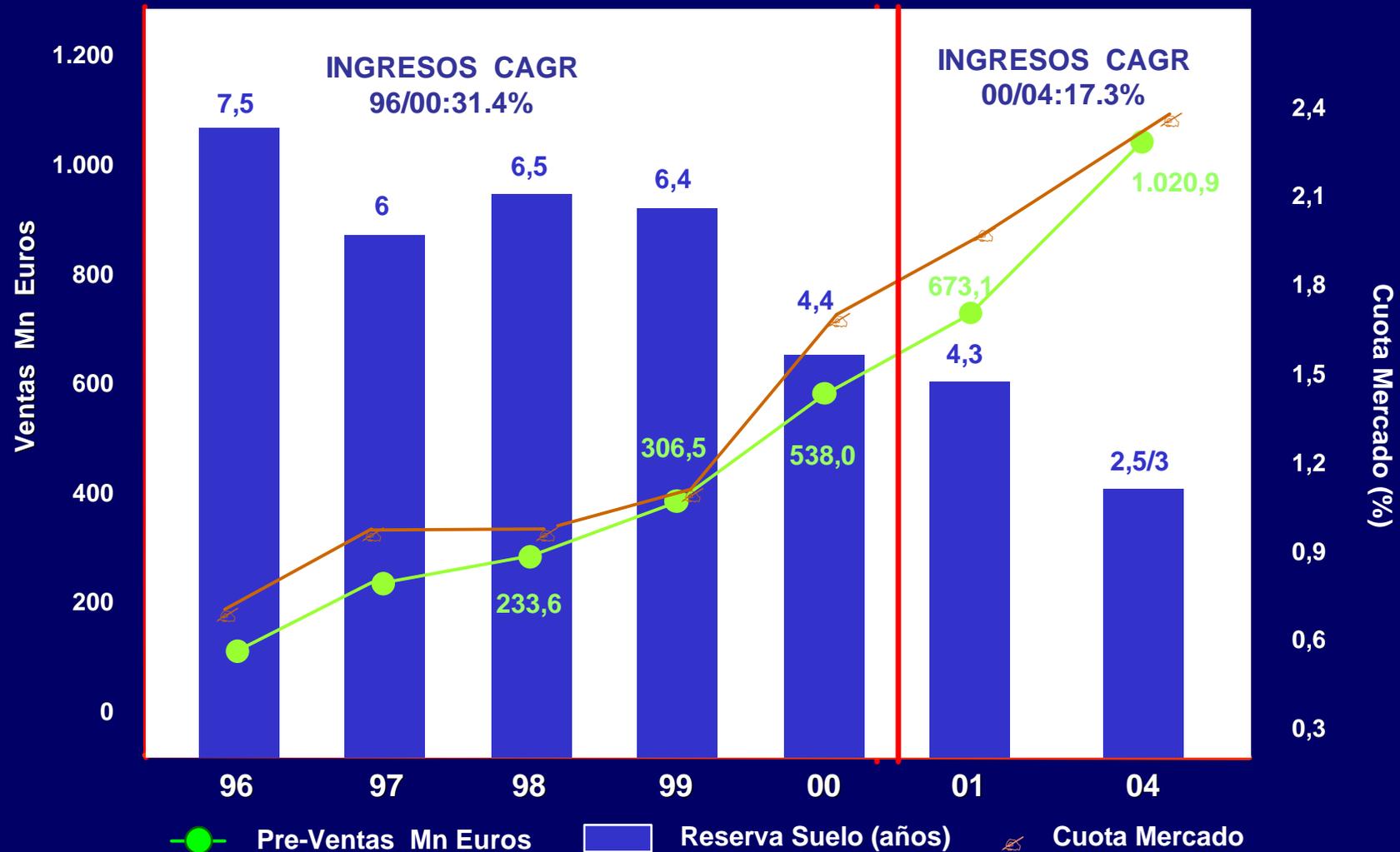


ALQUILER: EXPANSION DE INGRESOS Y RENTABILIDAD



PLAN ESTRATEGICO

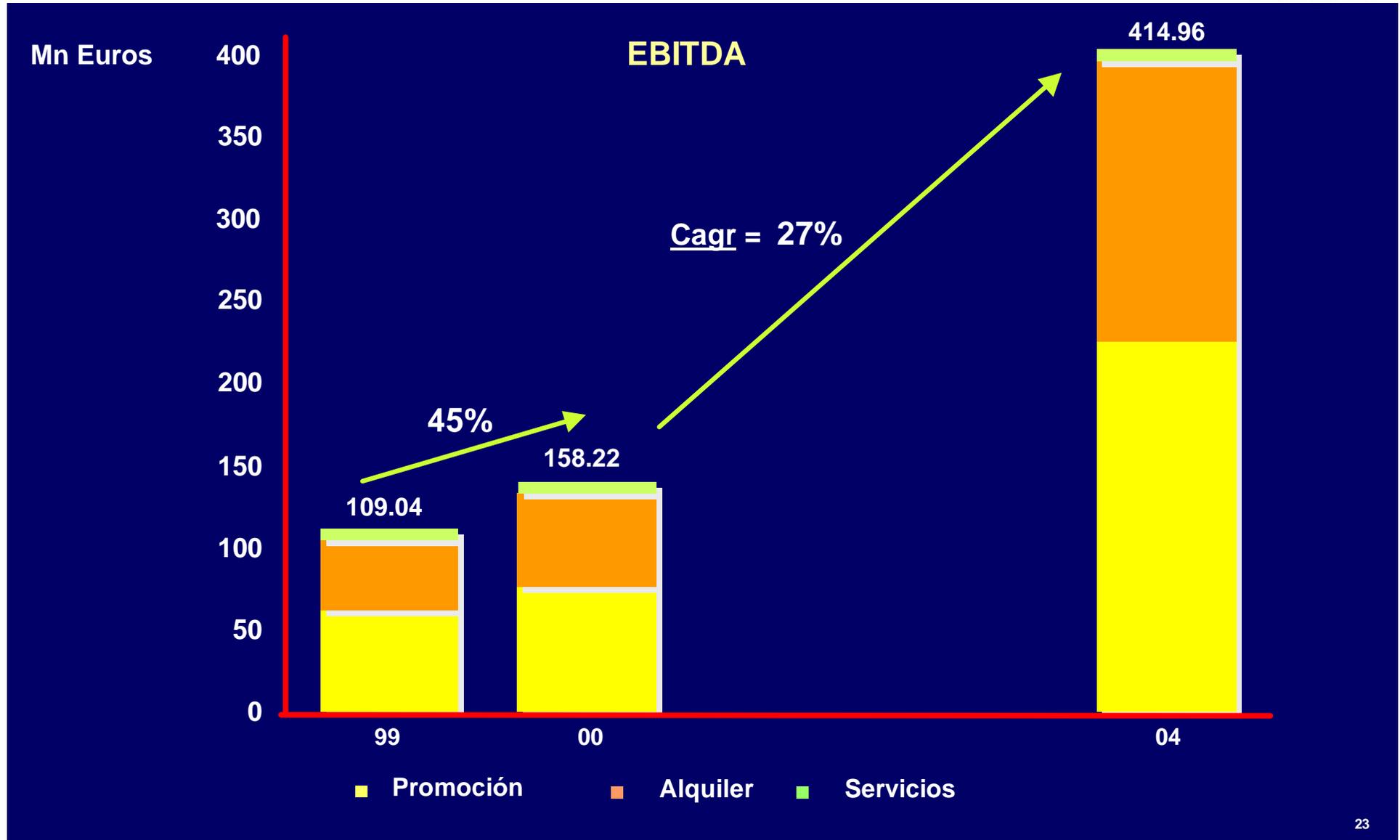
PROMOCION: CRECIMIENTO DE INGRESOS Y CUOTA



3

PLAN STRATEGICO

OBJETIVOS GRUPO : CRECIMIENTO CASH FLOW

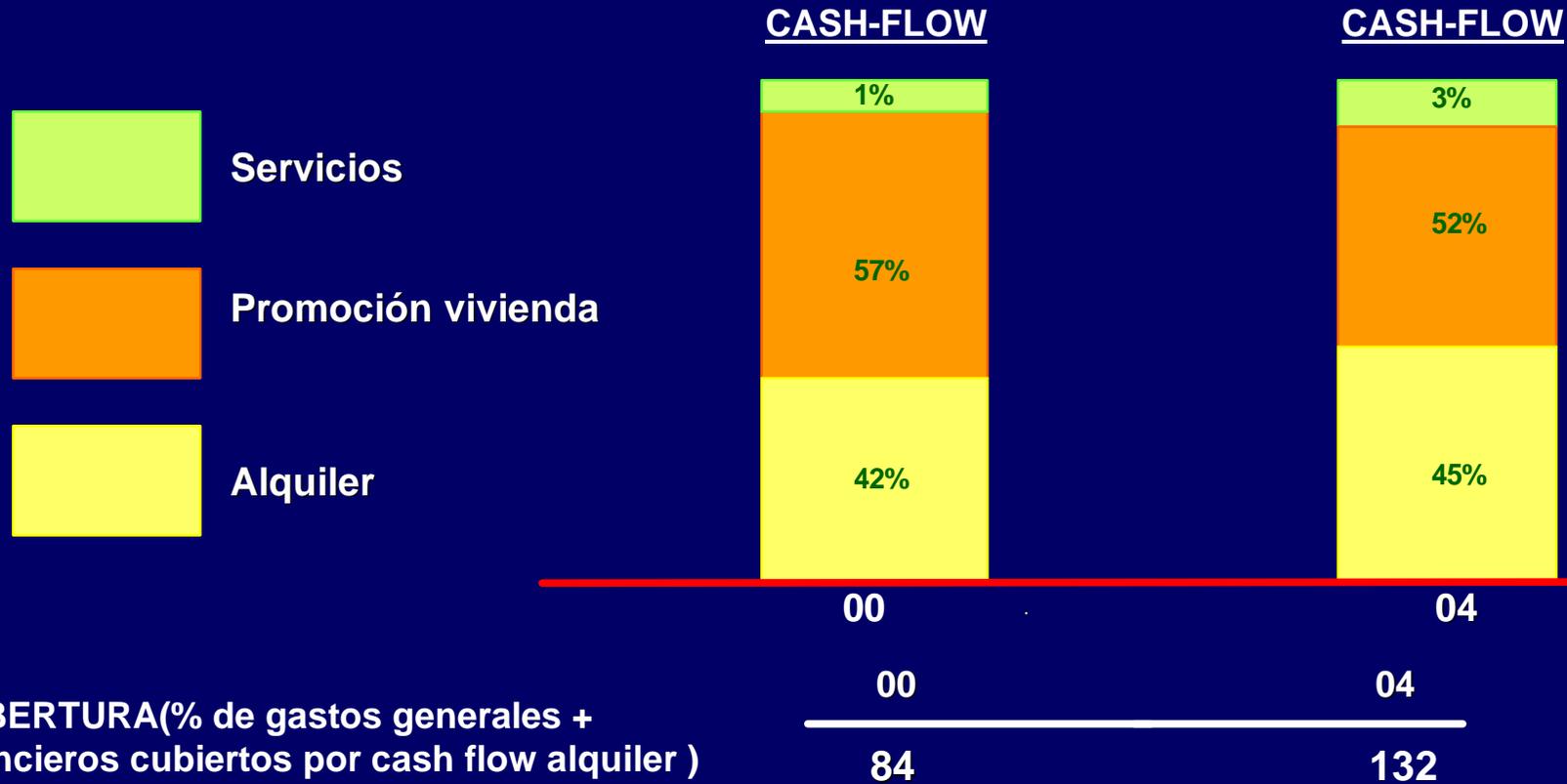


PLAN ESTRATEGICO



OBJETIVOS GRUPO: CASH FLOW EQUILIBRADO

00/04 ESTRUCTURA DE CASH FLOW OPERATIVO



4

LOGROS FINANCIEROS Y OBJETIVOS

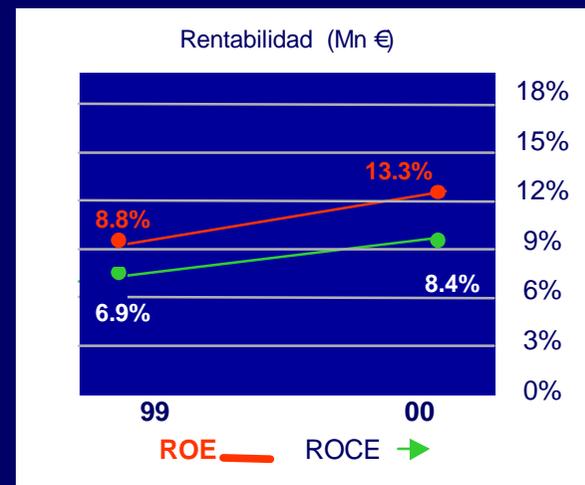
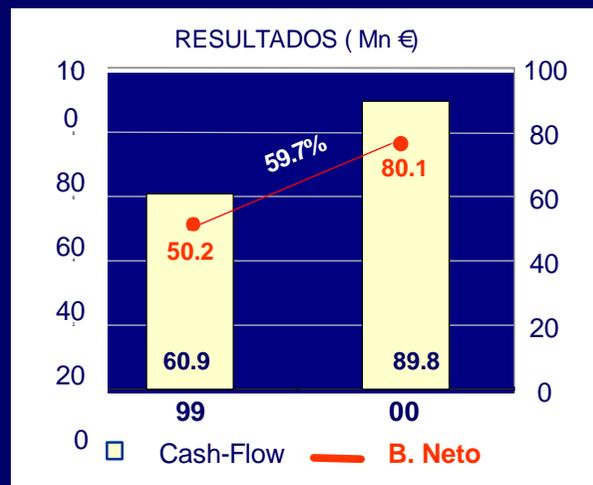
4

LOGROS FINANCIEROS

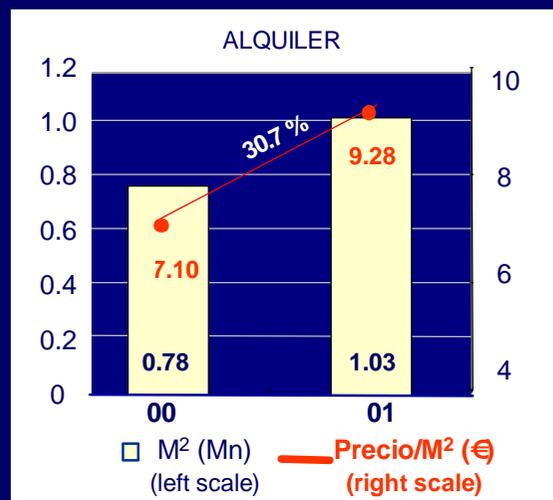
DATOS CLAVES: 00 Y 3T 01



RESULTADOS 00: FUERTE CRECIMIENTO...



3T 01 RESULTADOS: ...CONTINUADO ESTE AÑO



4

EVOLUCION Y OBJETIVOS FINANCIEROS:



97/ 02 CIFRAS CLAVES

EVOLUCION OPERATIVA (Mn Euros)

	97	98	99	00	01(E)	02(E)
✍ TOTAL ACTIVOS	1,074.6	1,192.9	1,418.1	1,870.7	3,153.1	3,347.9
✍ INGRESOS ALQUILER	43.8	49.4	56.5	65.4	118.1	142.9
✍ EBITDA	71.7	85.7	109.0	158.2	261.1	331.9
✍ BENEFICIO NETO	33.2	40.3	50.2	80.1	126.8	158.6
✍ Nº DE UDS. VENDIDAS/Promoc. Vivienda (Pre-Ventas)	1,605	1,750	2,086	3,087	3,350	4,005



Vallehermoso

