

Día 1

# reunión de inversores

París

19 y 20 de enero 2006



Una estrategia dinámica  
Objetivos para 2006-2010

*Este documento contiene estimaciones de mercado así como proyecciones y datos financieros, obtenidas de diversas fuentes y que se refieren a la situación financiera, resultados operativos, estrategia y planes de futuro de Metrovacesa y de Gecina y de sus respectivas filiales.*

*Estas estimaciones no garantizan el comportamiento futuro de estas compañías, ya que las previsiones pueden verse afectadas por diversos factores y contingencias, de forma que el resultado final podría ser sustancialmente distinto del mencionado en este documento.*

*Se advierte a los analistas y a los inversores de que estas estimaciones y proyecciones son sólo representativas de la situación actual, a la fecha de elaboración de este documento. Ni Metrovacesa ni Gecina estarán obligados a hacer pública la revisión de sus estimaciones que pudieran derivarse de circunstancias nuevas posteriores a la fecha de esta presentación (especialmente, cambios en la estrategia o el negocio de ambas compañías) o de acontecimientos inesperados.*

# *Joaquín Rivero*

*Presidente, Metrovacesa  
Presidente & Consejero  
Delegado, Gecina*



## OBJETIVOS DIA DEL INVERSOR

- ▶ ***Explicar el nuevo Plan de Negocio y Objetivos del Grupo a la comunidad inversora.***
- ▶ ***Explicar las diferencias entre nuestro Grupo y otras empresas del sector:***
  - ▶ *A nivel estratégico de grupo, y*
  - ▶ *A nivel de cada línea de negocio.*
- ▶ ***Facilitar un acercamiento a nuestro equipo formado por directivos clave y experimentados.***
- ▶ ***Mostrar la calidad de la cartera de activos de Gecina a través de un tour por París.***

# ¿Qué es una buena compañía?



**UN BUEN  
EQUIPO  
HUMANO**

IMPLICA ...

## CONOCIMIENTO DEL NEGOCIO

- Realizar proyecciones realistas
- Tomar decisiones

## CAPACIDADES DE GESTIÓN

- Para la ejecución y consecución de objetivos

## CORAJE Y AMBICION

- Afrontar ambiciosos desafíos

## COMPROMISO

- Superar las dificultades derivadas de estos ambiciosos objetivos

**UNA BUENA  
ESTRATEGIA**

ES AQUELLA QUE ...

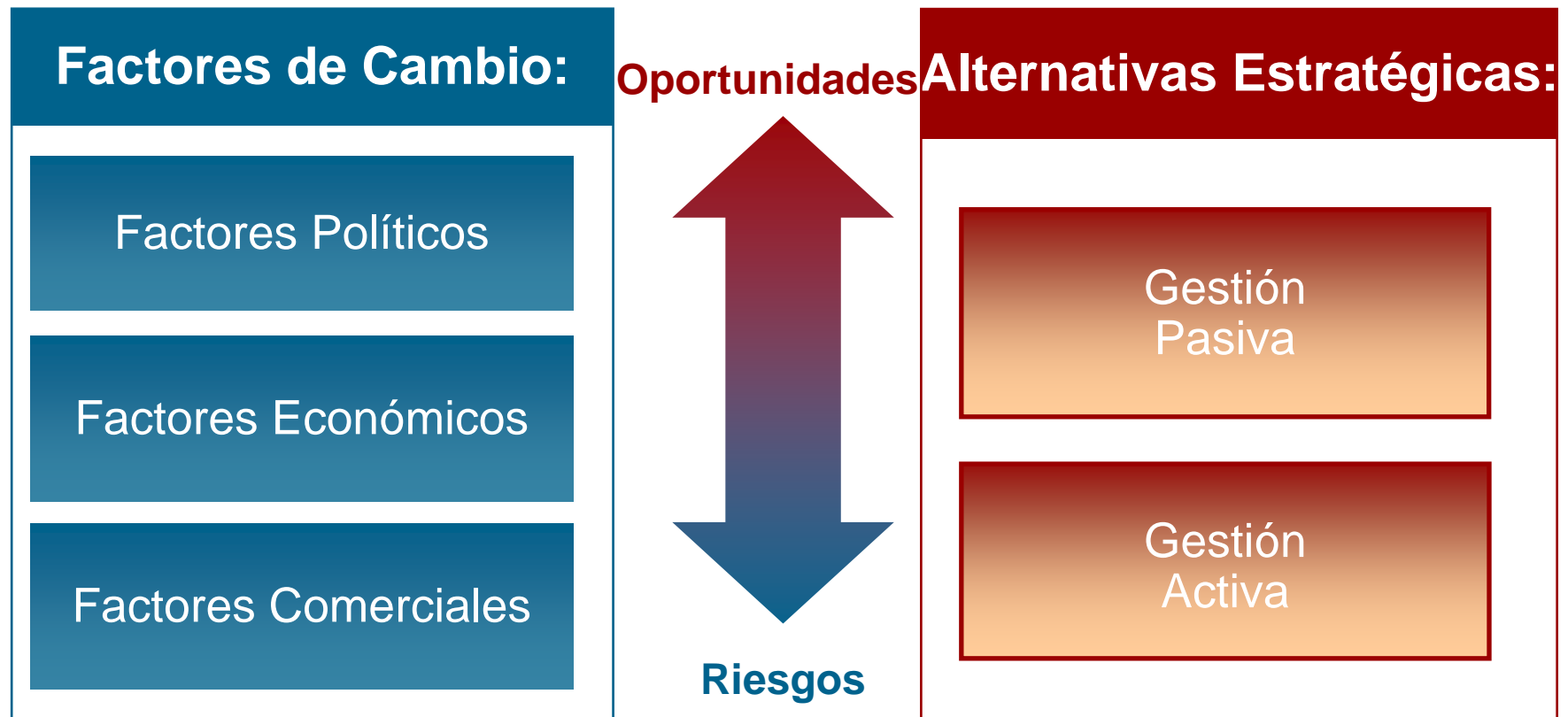
**DEFINE OBJETIVOS** con la participación del equipo gestor

Esta basada en la **EXPERIENCIA** y conocimiento del mercado

Tiene en cuenta la evolución presente y futura de los mercados financieros

Es **LOCAL**, tiene en consideración las características de cada mercado

- ▶ El grupo aplica un enfoque dinámico e intenta maximizar la generación de oportunidades de negocio:





## 1. DIVERSIFICACIÓN

**POR SEGMENTO DE PRODUCTO:**  
**Los ciclos son diferentes**  
Por ejemplo: oficinas vs residencial

**POR PAÍS:**  
**Las tendencias son diferentes**  
Crecimiento económico, regulación, etc.

**LA DIVERSIFICACIÓN PROPORCIONA FLEXIBILIDAD  
Y REDUCE EL PERFIL DE RIESGO**

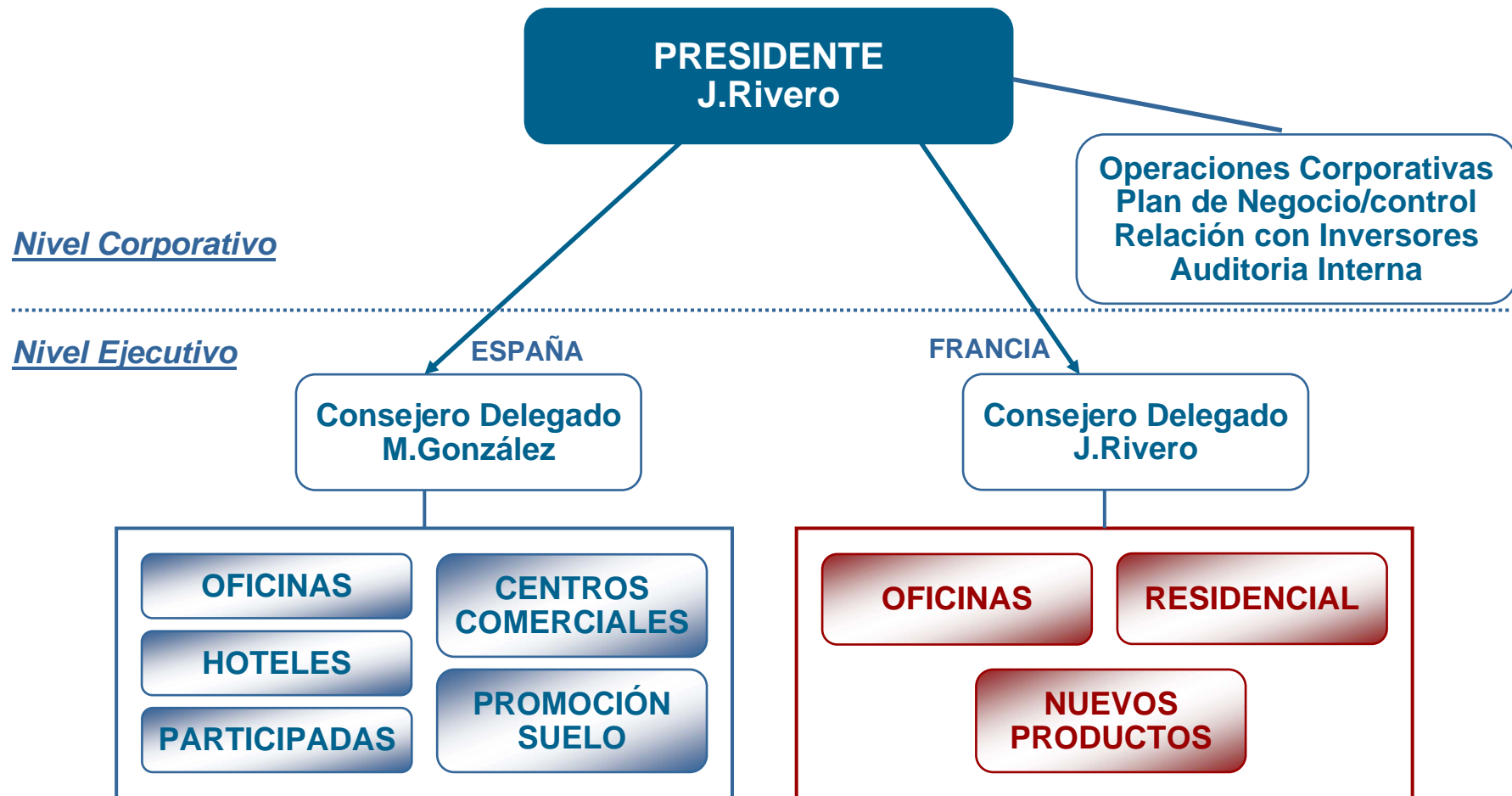
**LOS CICLOS Y LOS PAISES PROPORCIONAN  
OPORTUNIDADES  
PARA REALIZAR ARBITRAJES DE PRODUCTO**

## 2. ROTACIÓN DE ACTIVOS, Intentamos crear nuevas oportunidades en un entorno cambiante:



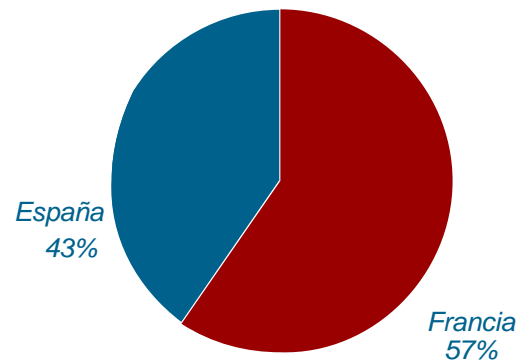
# Organización funcional del grupo

- ▶ La organización del grupo trata de armonizar un enfoque dinámico a nivel corporativo y ejecutivo:

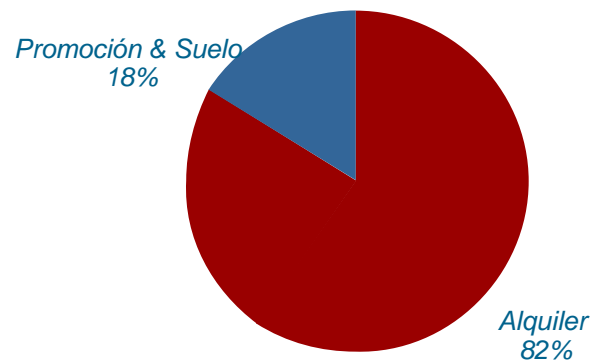


- **El Grupo Metrovacesa posee una cartera con un valor de mercado por encima de los 15,5 bn € (valor estimado a Dic-2005)**

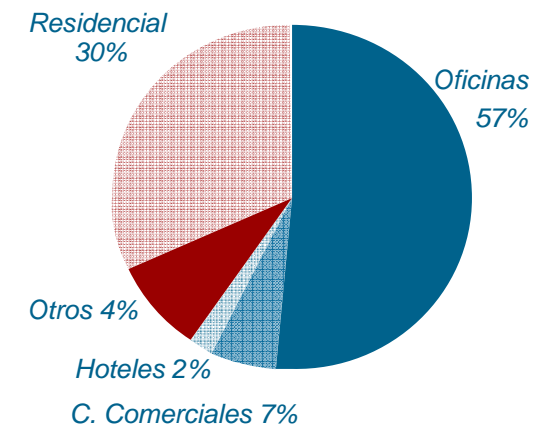
### Por País



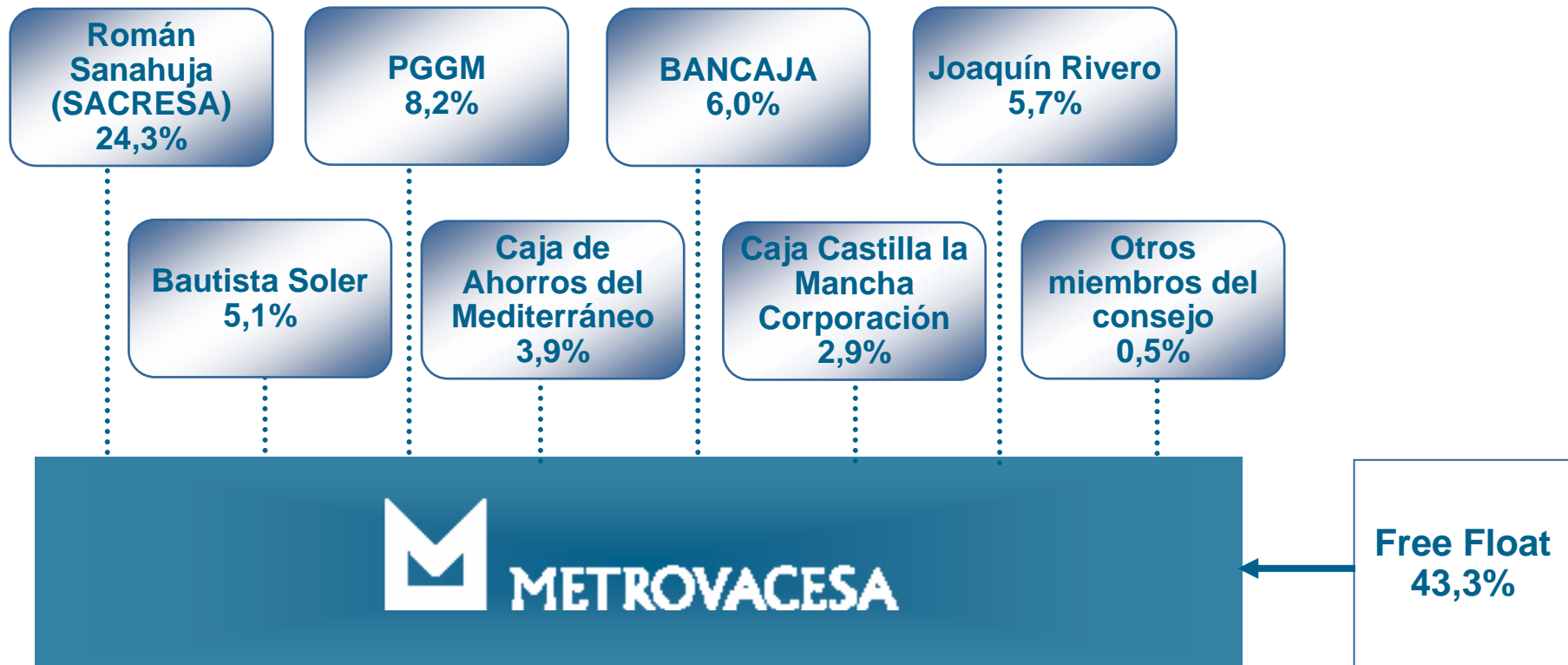
### Por tipo de Negocio



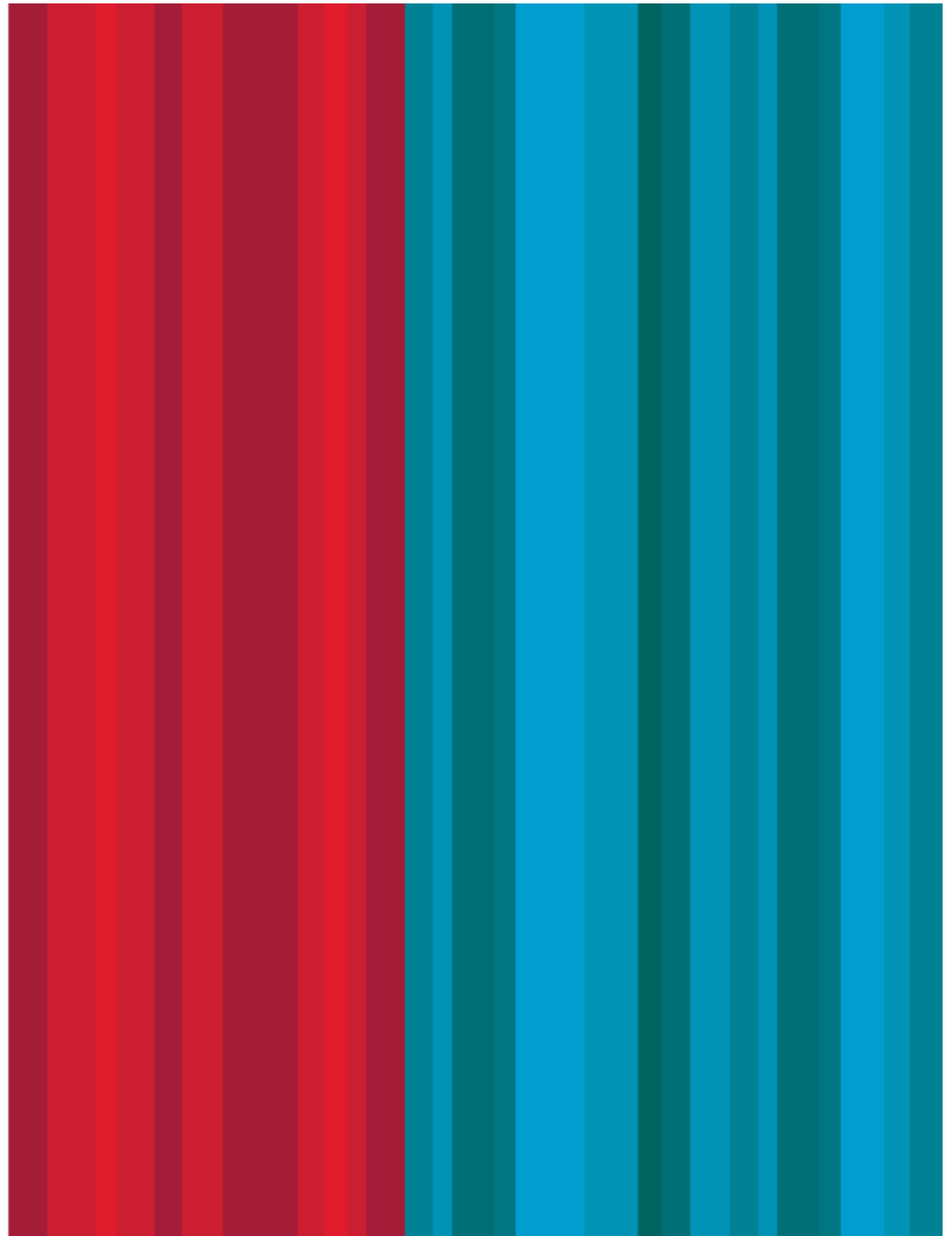
### Segmentos de renta



## Estructura del accionariado de Metrovacesa



- *Una combinación equilibrada de empresarios, Cajas de Ahorro e inversores institucionales.*



*Antonio Truan*

*Adjunto al Presidente*

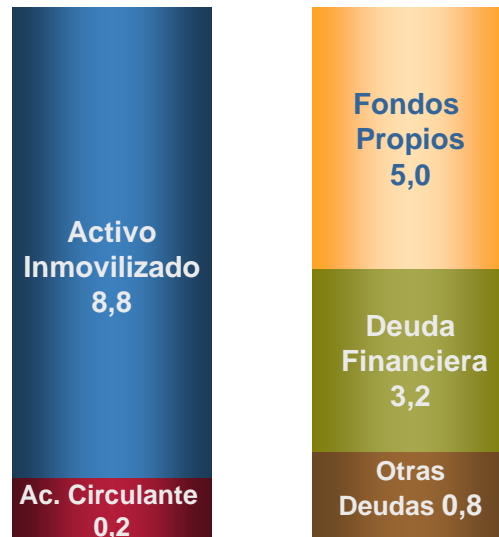


# Un valor patrimonial creciente

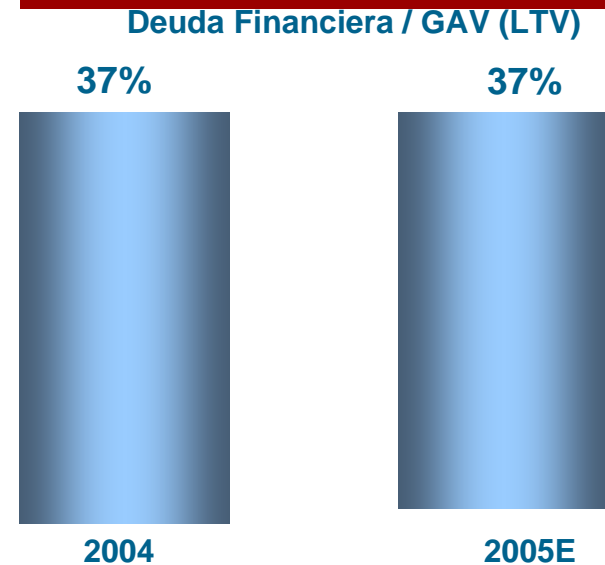
Mn €	31.12.05E	31.12.04	05/04 (%)
<b>Valoración de Activos (GAV) Valor Bloque<sup>1</sup></b>	<b>8.800,0</b>	<b>8.068,0</b>	<b>+9,1%</b>
<b>Valor Neto Activos (Net Asset Value -NAV) Valor Bloque<sup>1</sup></b>	<b>n.d.</b>	<b>4.673,9</b>	<b>n.a.</b>

<sup>1</sup> Basado en valoración en bloque realizada por los expertos independientes. Valores netos de precio de venta

## Balance provisional estimado 31.12.05 (Bn €) <sup>(2) (3)</sup>



## Un nivel de endeudamiento controlado <sup>(2)</sup>

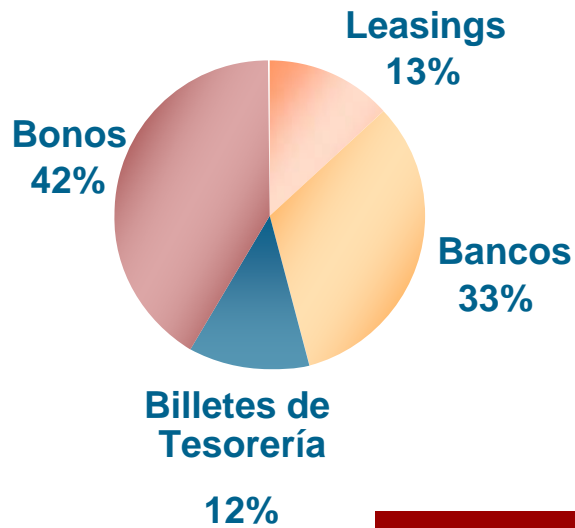


<sup>(2)</sup> Resultados estimados de cierre 2005, no auditados y sujetos a modificaciones según cierre contable final 2005.

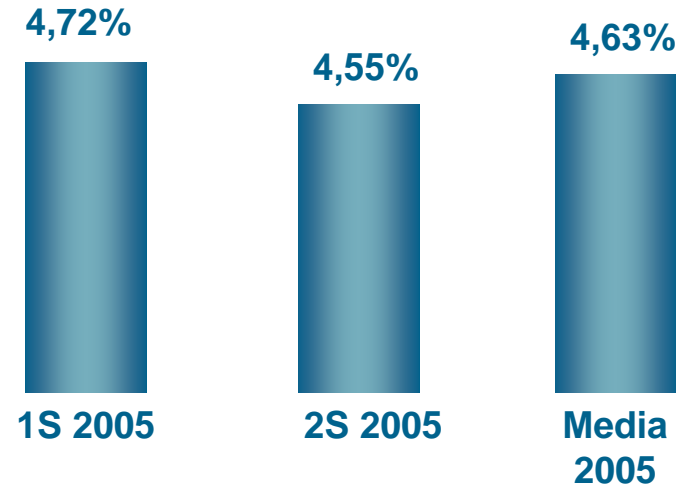
<sup>(3)</sup> Antes de ajustes de valor de mercado



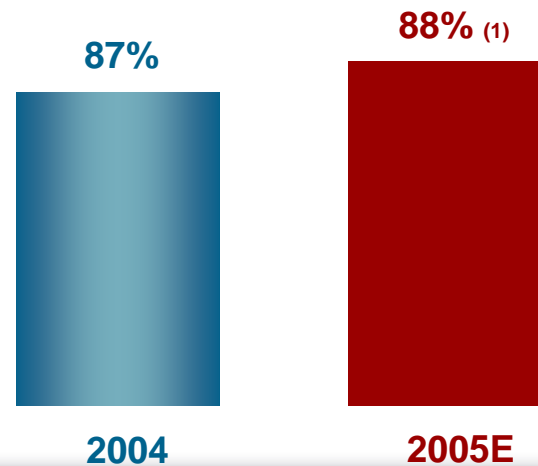
## Fuentes de Financiación equilibradas



## Un coste de endeudamiento que disminuye



## Margen Bruto (Rentas Netas s/ Brutas)



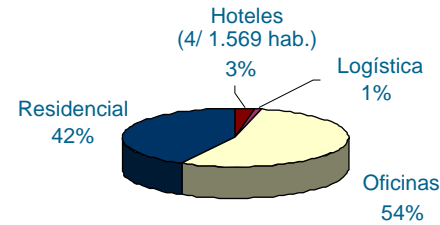
(1) Datos 2005 estimados provisionales, no auditados y sujetos a modificaciones.

# La Cartera de Activos de Gecina

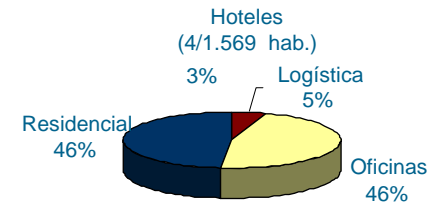
## Patrimonio Total

Superficie Total (1)	2,35 Mn m <sup>2</sup>
Nº de activos (1)	370
Rentas Anuales 2005 E	515 Mn €
GAV Block (Dic-05 E)	8.800 Mn €
Tasa de Ocupación	96,8%

## Total Activos (GAV)



## Superficie (m<sup>2</sup>)

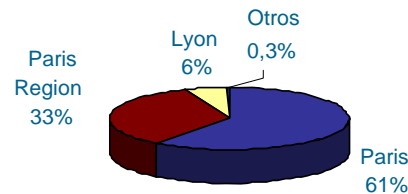


## Patrimonio Residencial

Superficie Total	1,20 Mn m <sup>2</sup>
Nº de activos	200 (18.000 apart.)
Rentas Anuales 2005E	204 Mn €
Tasa de Ocupación	98,1%

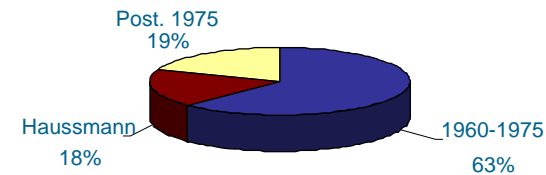
## Residencial por región

% valor bloque



## Residencial por de tipo activos

% valor bloque

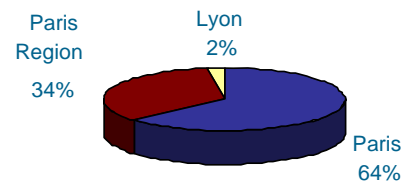


## Patrimonio Terciario

Superficie Total (1)	1,15 Mn m <sup>2</sup>
Nº de activos (1)	170
Rentas Anuales 2005 E	310 Mn €
Tasa de ocupación	95,5%

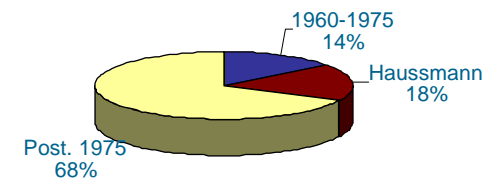
## Terciario por región

% valor bloque



## Terciario por tipo de activos

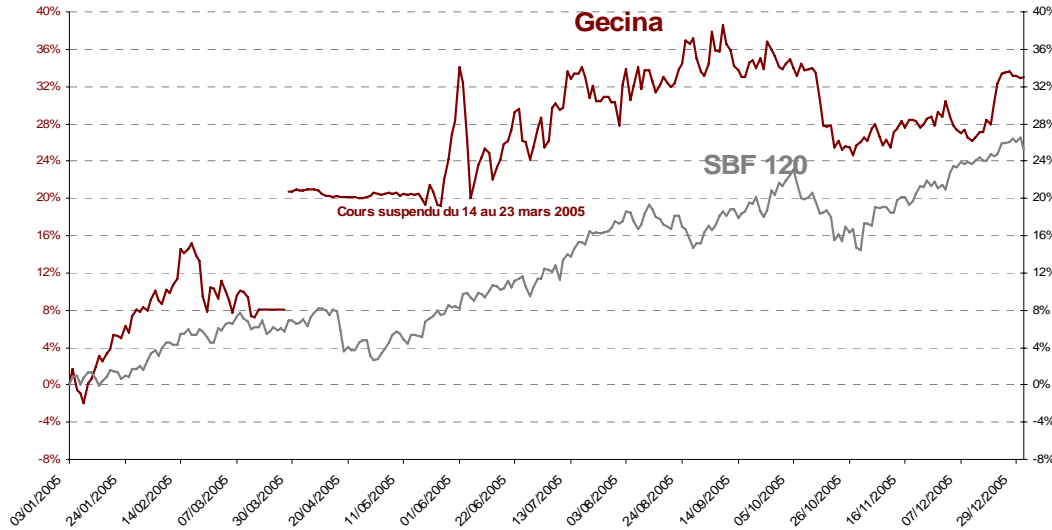
% valor bloque



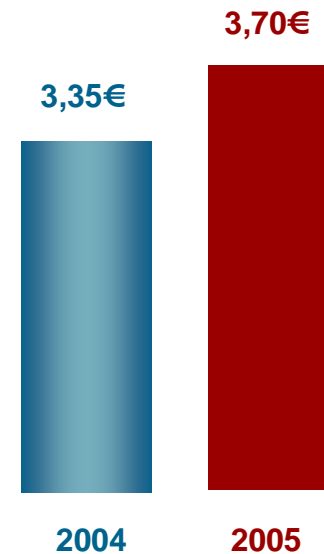
<sup>1</sup> Las adquisiciones recientes de activos hoteleros / logísticos/ terciarios no están incluidos. Datos estimados sujetos a cambios en función del cierre contable final a 31/12/2005

# Gecina – un valor de inversión atractivo

**Capitalización Bursatil de Gecina a 14 Enero 2006 :  
6.054 Mn €**

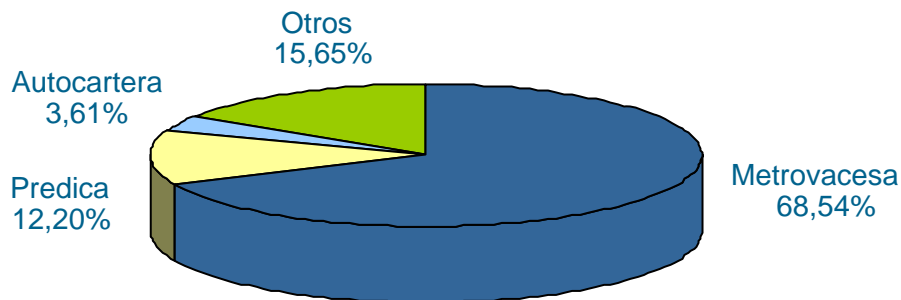


## Dividendo por acción



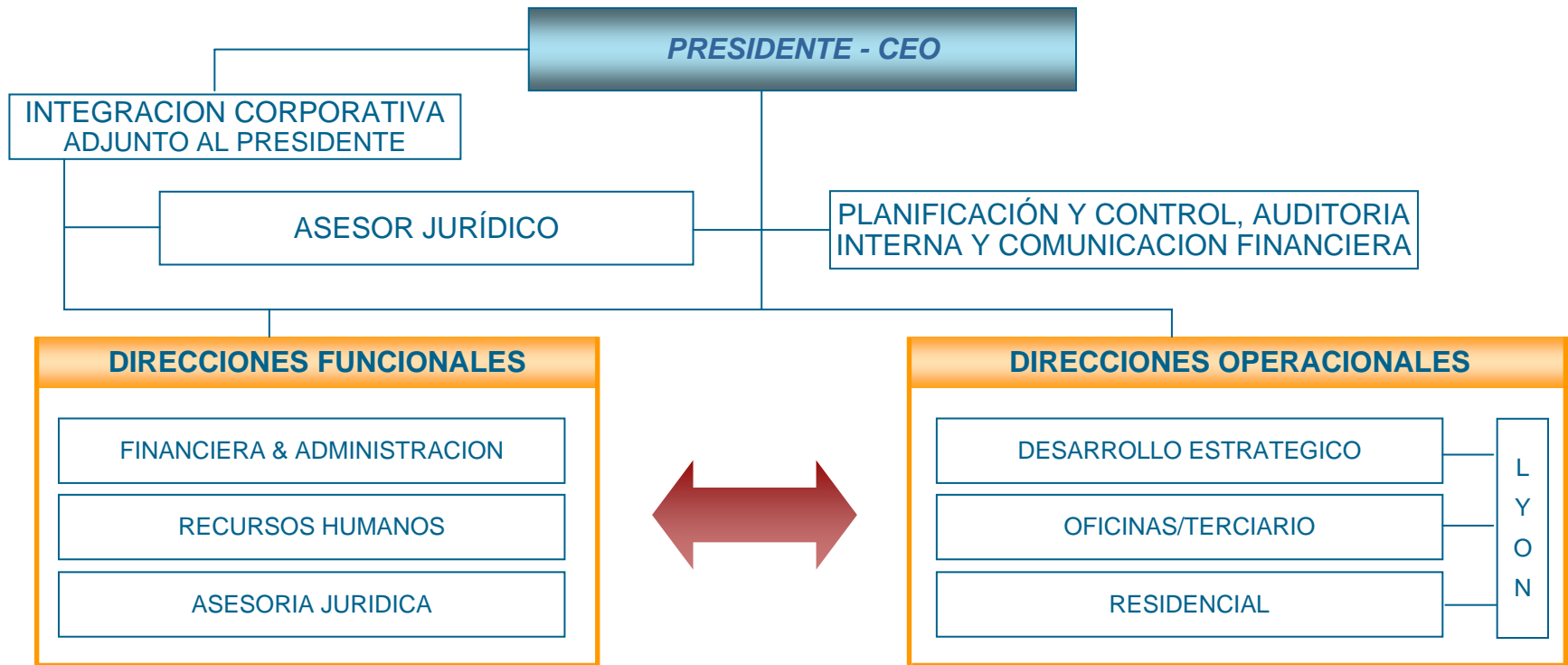
## Composición del accionariado de Gecina a Diciembre 2005

16.447 accionistas / 62.210.448 acciones



**Total Dividendo distribuido en 2005** 221 Mn €

# Una nueva organización orientada hacia los objetivos

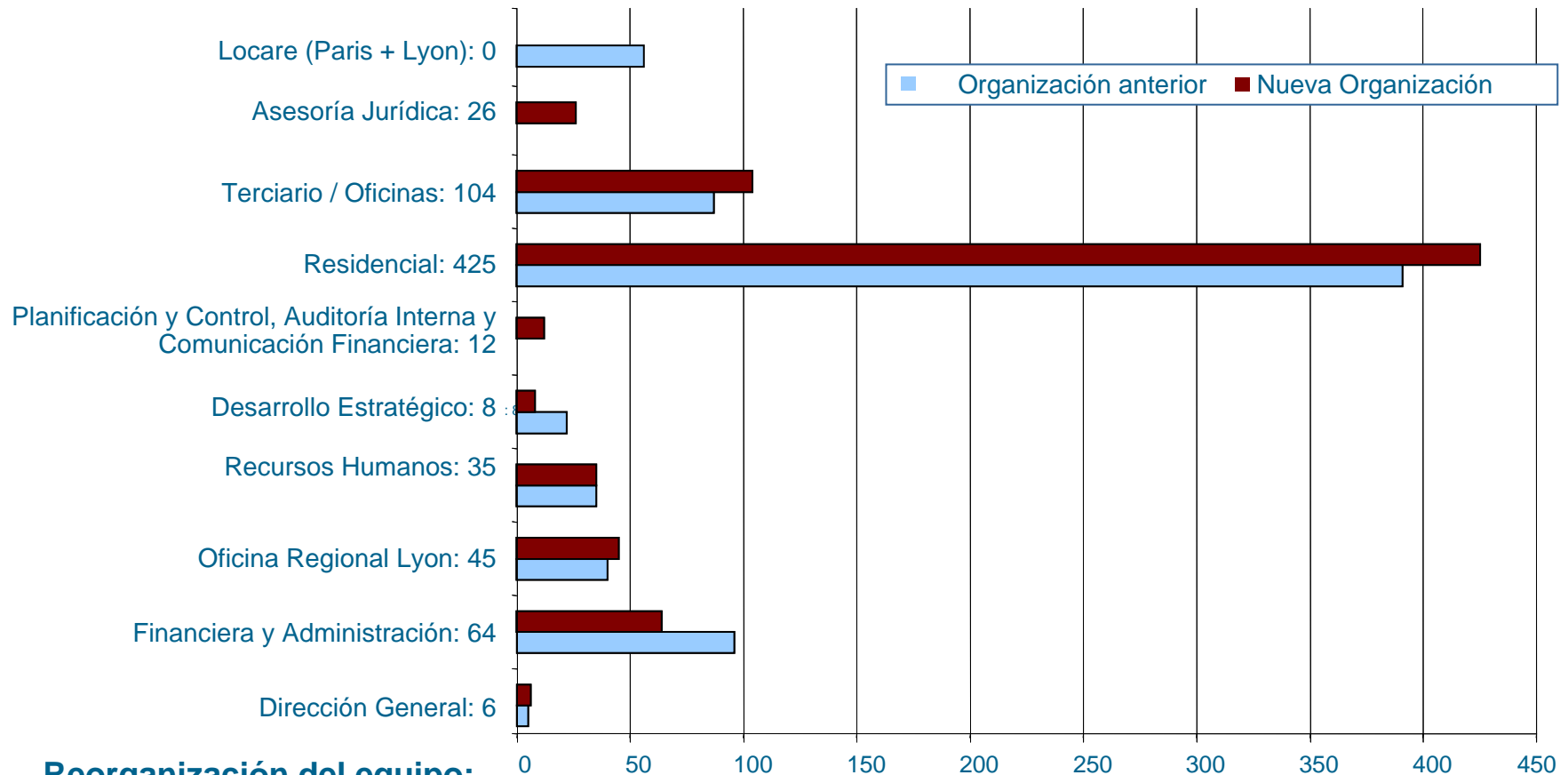


## Metrovacesa ha introducido una nueva dinámica:

- ▶ Las direcciones están agrupadas en divisiones “operativas” y “funcionales”.
- ▶ El presidente y CEO se apoya, para la gestión del grupo, sobre:
  - ▶ El control de gestión, la auditoría interna y la comunicación financiera que le reporta directamente.
  - ▶ El adjunto al Presidente, a cargo de la integración corporativa, que coordina la dirección del grupo.
  - ▶ Las direcciones operativas que tienen la responsabilidad de sus áreas de actividad.
  - ▶ El sistema de remuneración basado en el cumplimiento de objetivos.

# Una nueva organización orientada hacia los objetivos

Total Personal de Gecina: 725



## Reorganización del equipo:

- ▶ Locare, que engloba la comercialización y servicios del grupo, ha sido reasignada a cada área o división de negocio.
- ▶ La Dirección de Desarrollo Estratégico se concentrará en nuevas líneas de productos, como hoteles o logística.

# Consejo de Administración y Comités

## Consejo de Administración

- ▶ Sr. Joaquin RIVERO VALCARCE, Presidente del Consejo – Director General,
- ▶ Sr. Antoine JEANCOURT-GALIGNANI, Co-Presidente,
- ▶ Sr. Román SANAHUJA PONS, Vice-Presidente
- ▶ En total, 18 miembros del consejo de los cuales mas de un tercio son independientes.
- ▶ 12 reuniones en 2005 con una tasa de participación del 93%.

## Comités del Consejo de Administración

- ▶ Comité de Auditoria (5 reuniones por año)
- ▶ Comité de Nombramientos y Retribuciones (3 reuniones por año)
- ▶ Comité de Calidad y Desarrollo Sostenible (3 reuniones año)

## Comités internos

- ▶ Comité Ejecutivo
- ▶ Comité de Inversiones
- ▶ Comité Financiero
- ▶ Comité de Resultados
- ▶ Comité Jurídico
- ▶ Comité Informático / Tecnológico
- ▶ Comité de Patrimonio



**Gecina ha sido premiada por su calidad y su compromiso en materia de responsabilidad social corporativa y ha pasado a integrar el índice FTSE4 Good**

<b>Resumen Cuenta de Resultados</b>			
<b>Mn €</b>	<b>2004</b>	<b>2005E</b>	<b>05/04 %</b>
		<b>Preliminar<sup>(1)</sup></b>	
Rentas brutas	494	515	4,3%
Margen rentas brutas	431	453	5,2%
Plusvalía por la venta de activos	7	22	214,0%
<b>EBITDA (included capital gains)</b>	<b>396</b>	<b>407</b>	<b>2,6%</b>
<b>Bº neto (antes de variación valor mercado.)</b>	<b>238</b>	<b>244</b>	<b>2,3%</b>
Variación de valor de mercado	424	409	-3,7%
<b>Beneficio neto IAS (valor de mercado)</b>	<b>662</b>	<b>652</b>	<b>-1,5%</b>

- ▲ Crecimiento en rentas: efecto del arbitraje / gestión de compras y ventas de activos.
- ▲ EBITDA: estable en 2005 respecto a 2004 como resultado de los gastos no recurrentes ligados a la OPA (aprox. 15 Mn €).

<sup>(1)</sup> Resultados estimados de cierre 2005, no auditados y sujetos a modificaciones según cierre contable final 2005.

# Operaciones Principales en 2005

## INVERSIONES (YA ANUNCIADAS) DE 885 Mn € DURANTE EL 4T DE 2005

INVERSIONES	Sector	GLA m2	Inversión (Mn €)	Yield
4 Club Med Villages	Hoteles	96.424	227,5 <sup>(1)</sup>	7,0%
Levallois-Peret	Oficinas	33.000	186,8	6,4%
Neuilly	Oficinas	13.000	74,0	6,6%
Orion portfolio	Logística	122.867	89,0	7,4%
Hines projects	Oficinas	40.000	308,0	n.a.
<b>TOTAL</b>		<b>305.291</b>	<b>885,3</b>	<b>6,8%</b>

## VENTAS DE ACTIVOS ESTIMADAS DE 516 Mn €<sup>(2)</sup>

- Ventas Unitarias: 134 Mn €, 27.000 m2
- Ventas en Bloque: 270 Mn €, 78.350 m2
- Ventas de Stocks: 10 Mn €, 1.500 m2
- Venta de La Rente Immobiliere: 91 Mn €, 20.000 m2
- Suelo Patrimonial: 11 Mn €, 21.000 m2

### POR SEGMENTO:

- 64% en Oficinas
- 26% en Hoteles
- 10% en Logística

### POR TIPOLOGÍA:

- 65% en activos en renta
- 35% en nuevos proyectos

### ALTA RENTABILIDAD:

- Yield Medio del 6,8%

### ALTA EFICIENCIA:

- Activos modernos, de tamaño grande y de calidad.

(1) Incluye 33 Mn € para reformas y mejoras

(2) Estimaciones 2005, no auditadas y sujetas a modificaciones



# Cartera de Proyectos incrementada recientemente

## CARTERA DE PROYECTOS

PROYECTOS	Ubicación	Superficie Alquilable (m2)	Inversiones Mn €	Fecha Finalización	Yield (E) %
122, Av du Gal Leclerc	Boulogne	11.411	37,4	Jun-06	
159, av Charles de Gaulle	Neuilly	3.826	28,1	Dic-05	
Le Figaro - rue du Louvre	Paris	8.196	62,8 <sup>(1)</sup>	Jun 08	
Beaugrenelle shopping centre <sup>(1)</sup>	Paris	22.500	125,0	2009	
<b>Total Hines projects</b>		<b>40.000</b>	<b>308,0</b>		
<i>Edificio A1 Hines</i>	<i>Boulogne</i>	<i>11.000</i>		<i>2008</i>	
<i>Edificio D2 Hines</i>	<i>Boulogne</i>	<i>20.000</i>		<i>2008</i>	
<i>Edificio C2 Hines</i>	<i>La Defense</i>	<i>9.000</i>		<i>2009</i>	
<b>Total GECINA</b>		<b>85.933</b>	<b>561,3</b>		<b>7,4%</b>

(1) Incluye el coste de adquisición del inmueble: 29 Mn €

(2) % en propiedad de Gecina (50% de la superficie e inversión del proyecto).

# Objetivos / Presupuesto Gecina 2006

Resumen de Ingresos Mn €	2005 (1) Preliminar	2006 Budget	% Var.
Ingresos por rentas	515	562	9%
Ingresos por venta de activos	516	601	16%
<b>Total Ingresos</b>	<b>1.022</b>	<b>1.163</b>	<b>14%</b>

- ▶ **Resultado Neto 2006 objetivo de Gecina (antes de variación de valor de los activos) de 360 Mn €, un 48% de crecimiento.**

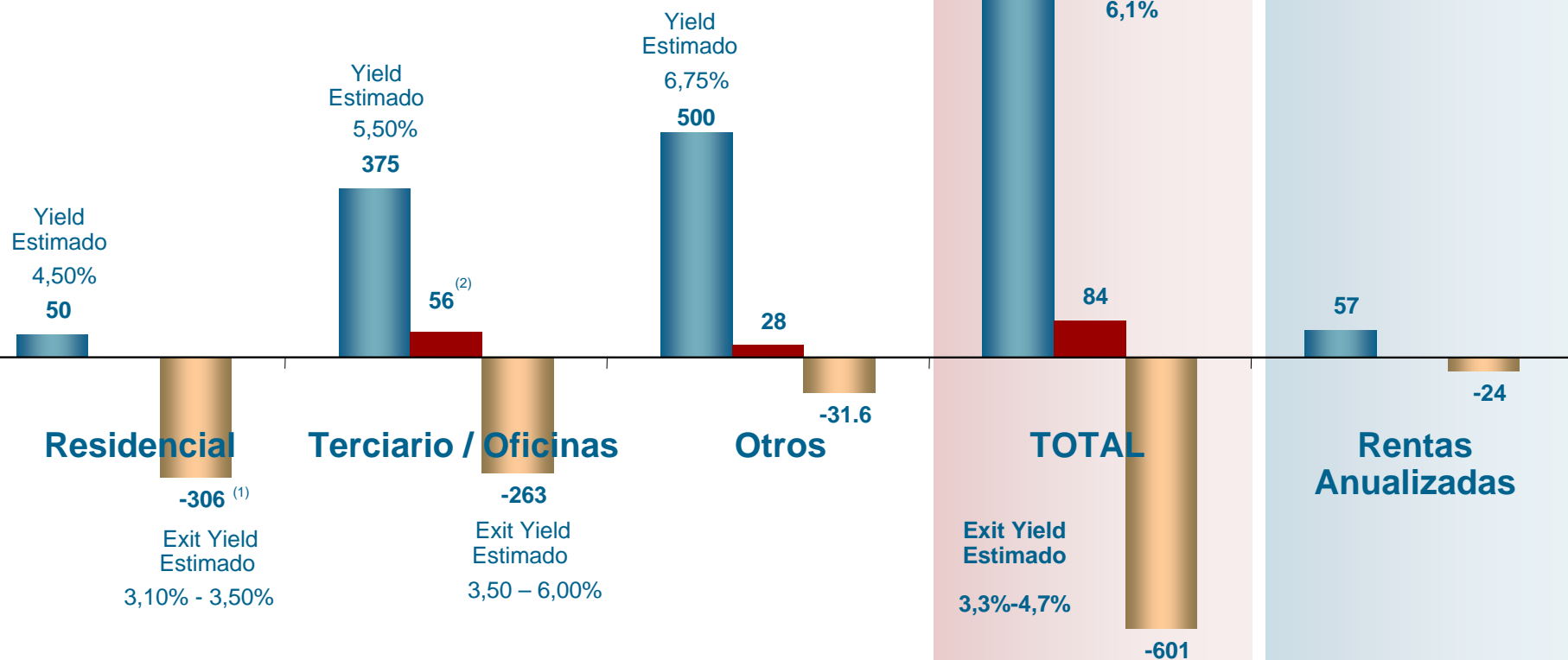
Resumen de EBITDA Mn €	2005 (1) Preliminar	2006 Budget	% Var.
Margen de Rentas	453	509	12%
<b>Margen Bruto Recurrente</b>	<b>453</b>	<b>509</b>	<b>12%</b>
Plusvalía por venta de activos	22	81	275%
<b>Margen Bruto de Ventas</b>	<b>22</b>	<b>81</b>	<b>275%</b>
<b>Total Margen Bruto Patrimonio</b>	<b>475</b>	<b>590</b>	<b>24%</b>
Gtos. Generales / Personal	- 68	-53	-22%
<b>EBITDA (incluye plusvalías)</b>	<b>407</b>	<b>537</b>	<b>32%</b>
<b>Resultado Neto (antes de variación de valor activos)</b>	<b>244</b>	<b>360</b>	<b>48%</b>

- ▶ **Crecimiento estimado del Margen Bruto de las actividades de Patrimonio del 24%.**
- ▶ **Objetivo de crecimiento del EBITDA 2006 (incluyendo plusvalías por venta de activos) del 32%.**

(1) Resultados estimados de cierre 2005, no auditados y sujetos a modificaciones según cierre contable final 2005.

# Inversiones y Desinversiones 2006

■ Nuevos Activos ■ Proyectos ■ Desinversiones



(1) De los 306 Mn €, 81 Mn € corresponden a programas de ventas comenzados ya en 2005, y el resto, 225 Mn €, se corresponden con nuevos programas de ventas a comenzar.

(2) Incluye proyectos actuales (aprox. 30,5 Mn €) y nuevos proyectos (aprox. 25 Mn €)



*Enrique Gracia*

*Director  
Estrategia Corporativa*





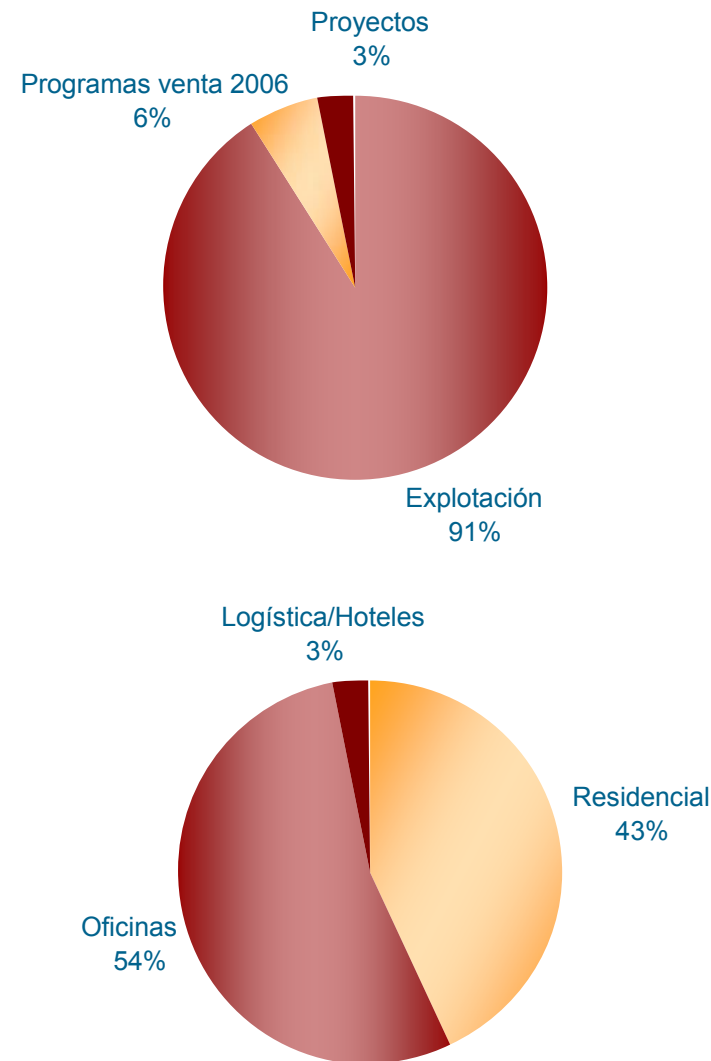
# Plan Negocio Gecina

2006-2010.

Porfolio y posicionamiento  
estratégico futuro.

## COMPOSICIÓN DEL PATRIMONIO

- ▶ **GAV estimado dic-2005E de aproximadamente 8.800 Mn € (bloque).**
- ▶ **Por tipo:** El 91% del patrimonio está en explotación, el 6% corresponde a programas de venta en curso (oficinas o residencial) y el 3% a proyectos en desarrollo.
- ▶ **Por segmento:** del patrimonio en explotación, 54% son oficinas/comercial, 3% logística/hoteles y 43% residencial.



## RENTABILIDAD 2002-2005

► **Rentabilidad total cartera 9,5% anual de media entre 2002-2005:**

- 5,6% por yield neto
- 3,9% por plusvalías.

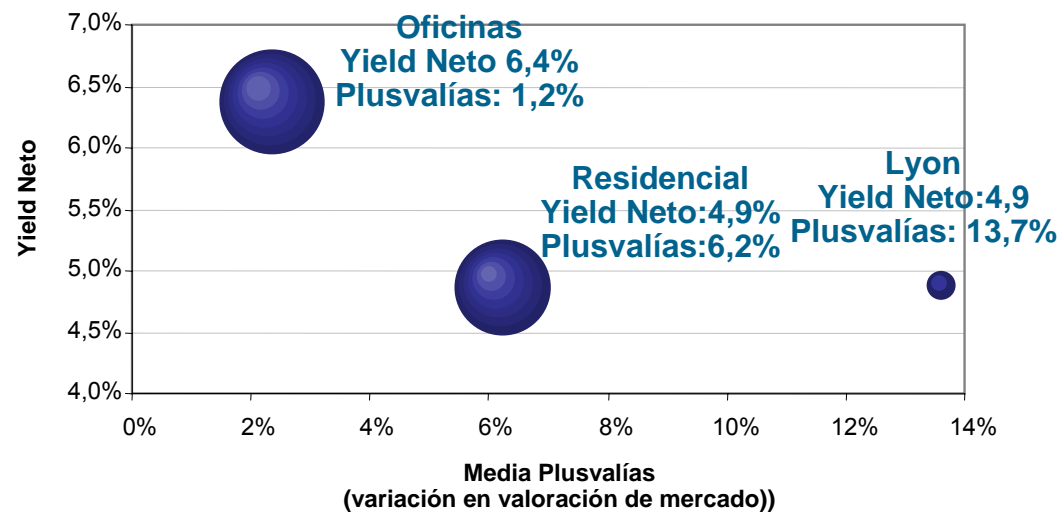
► **Oficinas: rentabilidad total del 7,8% medio anual:**

- 6,4% de yield neto
- 1,2% por plusvalías

► **Residencial: rentabilidad media anual del 10,6%**

- 4,9% de yield neto
- 6,2% de plusvalías

Yield Neto vs. plusvalías  
(tamaño representa GAV)





## Residencial

### Valor (€/m2):

- ▶ Desaceleración después de 7 años de fuerte crecimiento
- ▶ Los Distritos “emergentes” (Paris 13º y 14º) se comportarán mejor que los consolidados (Paris 1º-4º)

### Rentas:

- ▶ Estables

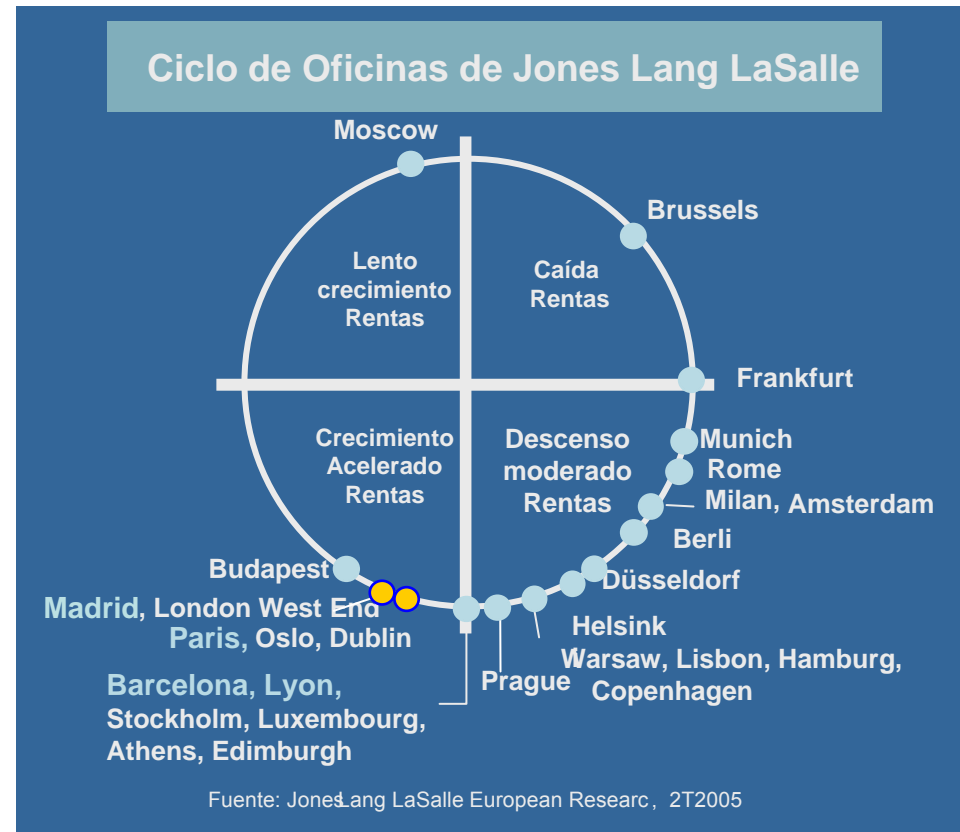
## Oficinas

### Rentas:

- ▶ Actualmente en fase de estabilización
- ▶ Esperamos que mejore gradualmente a partir de 2006/07

### Yields:

- ▶ Continuará la compresión de yields de inversión



# Posicionamiento de Gecina

- ▶ *Nuevo posicionamiento de Gecina para buscar el crecimiento y la rentabilidad en el actual entorno inmobiliario*

## PRINCIPALES RETOS (a nivel inmobiliario)

Residencial: en fase de ralentización. Oferta atomizada y escasa

## POSICIONAMIENTO DE GECINA

Reducción de exposición al producto residencial en las ubicaciones más consolidadas.

Alquiler de oficinas al comienzo del ciclo alcista

Fuerte competencia en el mercado de inversión

Oficinas será clave en el crecimiento. Combinación con inversiones de mayor yield.

- ▶ Aumento de la exposición a proyectos de desarrollo de patrimonio.
- ▶ Entrada en nuevos productos
- ▶ Todavía existe importante recorrido en valor de trophy assets.

## EN LA RENTABILIDAD Y EFICIENCIA DEL PORTFOLIO

- ▶ **Gecina cuenta con un fuerte potencial de optimización de su portfolio**
  - ▶ Supondrá una fuente de crecimiento adicional que se suma a la anterior (posicionamiento estratégico en el actual entorno inmobiliario)

### Ejemplos:

- ▶ 900 Mn € de activos residenciales tienen un net yield inferior al 3,5%.
  - ▶ 1.900 Mn € de activos tienen un margen sobre rentas inferior al 85%.
  - ▶ 106 activos tienen un tamaño inferior a 2.500m<sup>2</sup>.
- ▶ Rotación según ciclo de maduración normal más ventas adicionales
  - ▶ Financiación del plan de inversiones de la empresa.
  - ▶ Mejora progresivas en eficiencia y margen bruto

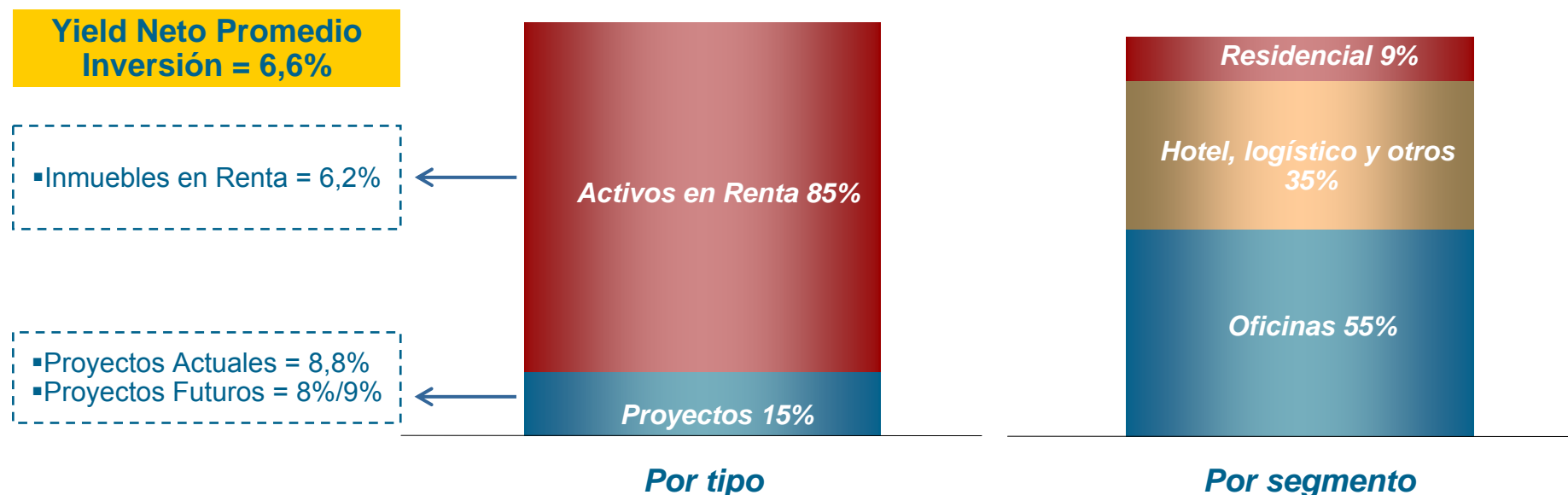




# Plan de Negocio de Gecina 2006-2010. Plan de inversiones.

## INVERSIÓN EN PATRIMONIO (% Mn €)

4,6 Bn € del 2006-2010



### Objetivos:

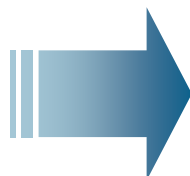
- ▶ Activos con mayor yield (diversificación y entrada de nuevos productos)
- ▶ Activos con mayor potencial de incremento del yield (proyectos como 'Hines')

## OPTIMIZACIÓN DEL PORTFOLIO DE ACTIVOS (% Mn €)

3,1 Bn € ventas en 2006-2010

Residencial 63%

Oficinas 37%



- ▶ Optimización del Porfolio (rotación de activos), especialmente en Residencial.
- ▶ Criterios de rotación basados en la eficiencia, el tamaño y la localización.

YIELD ESTIMADO PROMEDIO DESINVERSIONES (2006 – 2010) = 4,1%

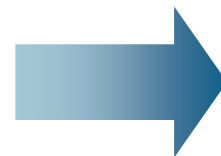
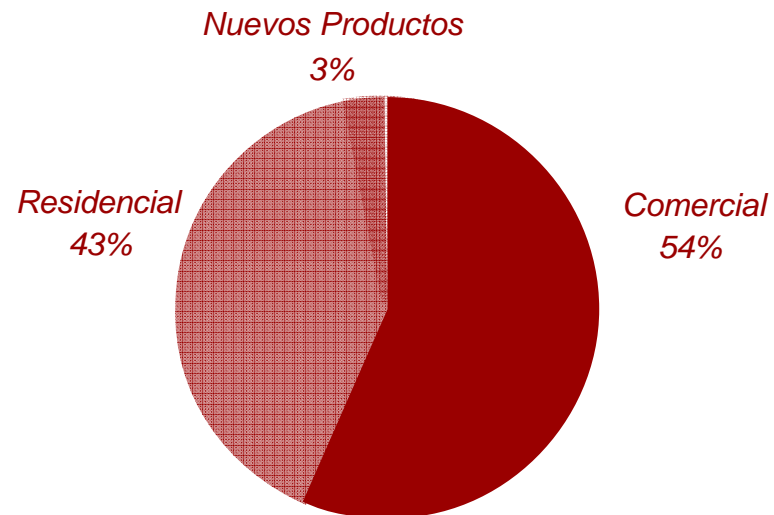
# Resumen objetivos

	<b>GECINA HOY (2005)</b>	<b>GECINA FUTURO (2010)</b>	<b>TACC y % Acumulado 2005 - 2010</b>	<b>Crecim. Homogéneo*</b>
<b>RENTAS BRUTAS (Mn €)</b>	<b>515 Mn €</b>	<b>710 / 720 Mn €</b>	<b>+ 40% acumulado (+7% año)</b>	<b>+ 3,4% año</b>
<b>RENTAS NETAS (Mn €)</b>	<b>453 Mn €</b>	<b>665 / 675 Mn €</b>	<b>+ 47% acumulado (+8% año)</b>	<b>+ 3,5% año</b>
<b>GAV (Mn €)</b>	<b>8.800 - 8.900 Mn €</b>	<b>12.000 – 12.150 Mn €</b>	<b>+ 36% acumulado (+ 6,5% año)</b>	<b>+ 3,2% año</b>

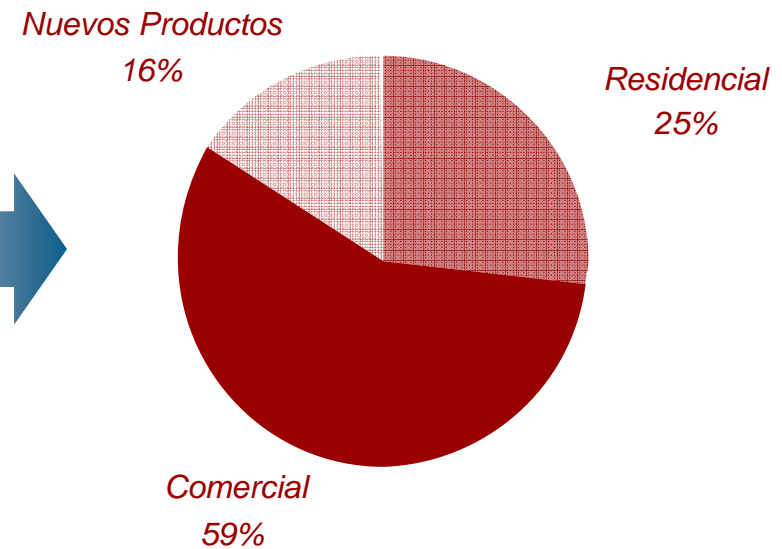
\* Crecimiento Homogéneo = Crecimiento considerando únicamente los activos existentes al inicio del periodo considerado




## 2005E Negocio Alquiler por segmento (% GAV)



## 2010E Negocio Alquiler por segmento (% GAV)



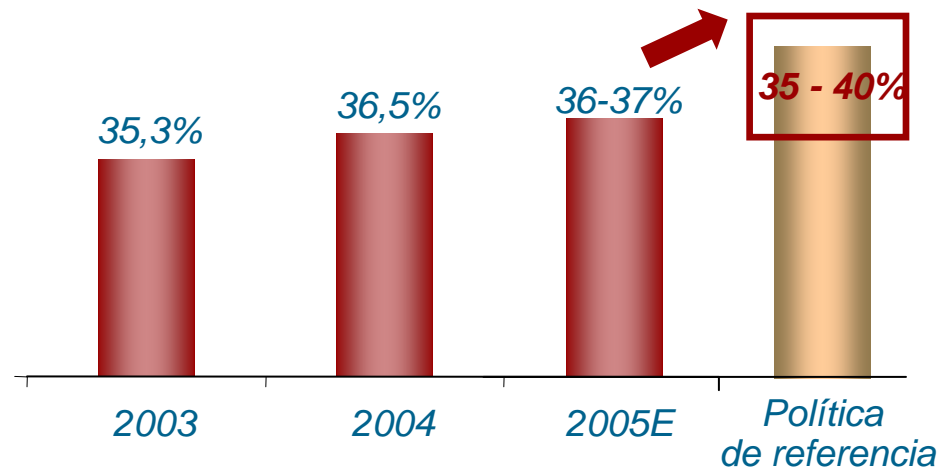


# Plan de Negocio de Gecina 2006-2010. Líneas estratégicas de la Política Financiera.

# Apalancamiento y flexibilidad financiera

- ▶ **Ratio LTV (Loan-to-value):**
  - ▶ Estimación del entorno 36-37% en Dic-2005E
  - ▶ Objetivo a largo plazo en el rango de 35-40%, pudiendo alcanzar el 45% de forma temporal.
- ▶ **Alta nivel de flexibilidad en la obtención de financiación, en caso de que surjan oportunidades de inversión :**
  - ▶ Únicamente el 5% de la deuda está garantizada / hipotecada.
  - ▶ Posibilidad de mayor apalancamiento mediante vehículos independientes, sin que se vea afectada la calidad crediticia.

## ESTRUCTURA FINANCIERA GECINA (LTV %)



# Estructura de la deuda

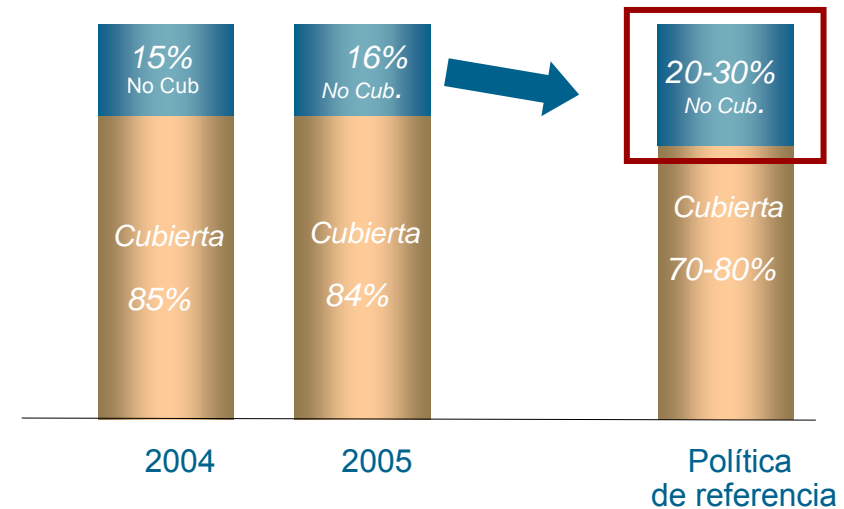
## ► Riesgo limitado a variaciones del tipo de interés:

- 84% de la deuda es 'fija' o bien está cubierta (2005E).
- El objetivo a largo plazo pasa por reducir el nivel de deuda cubierta, si bien no se hará hasta que no varíe el entorno de tipos de interés.

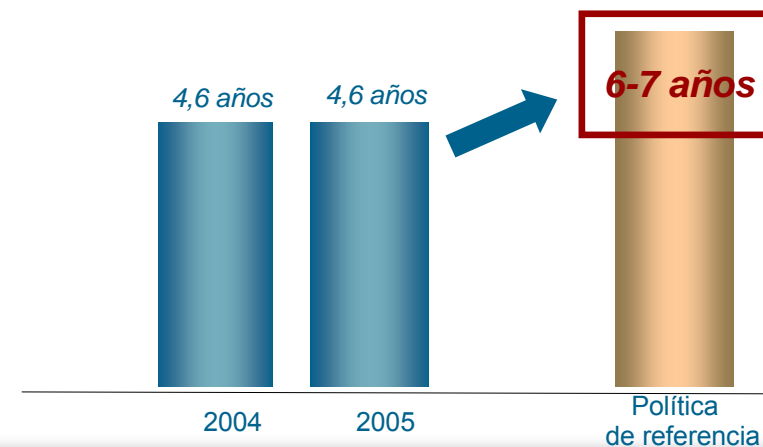
## ► Incremento de la vida media de la deuda

- Incremento gradual desde la vida media actual (4,6 años) hasta el objetivo de 6-7 años.


### % DE DEUDA CUBIERTA vs. NO CUBIERTA



### VIDA MEDIA DE LA DEUDA



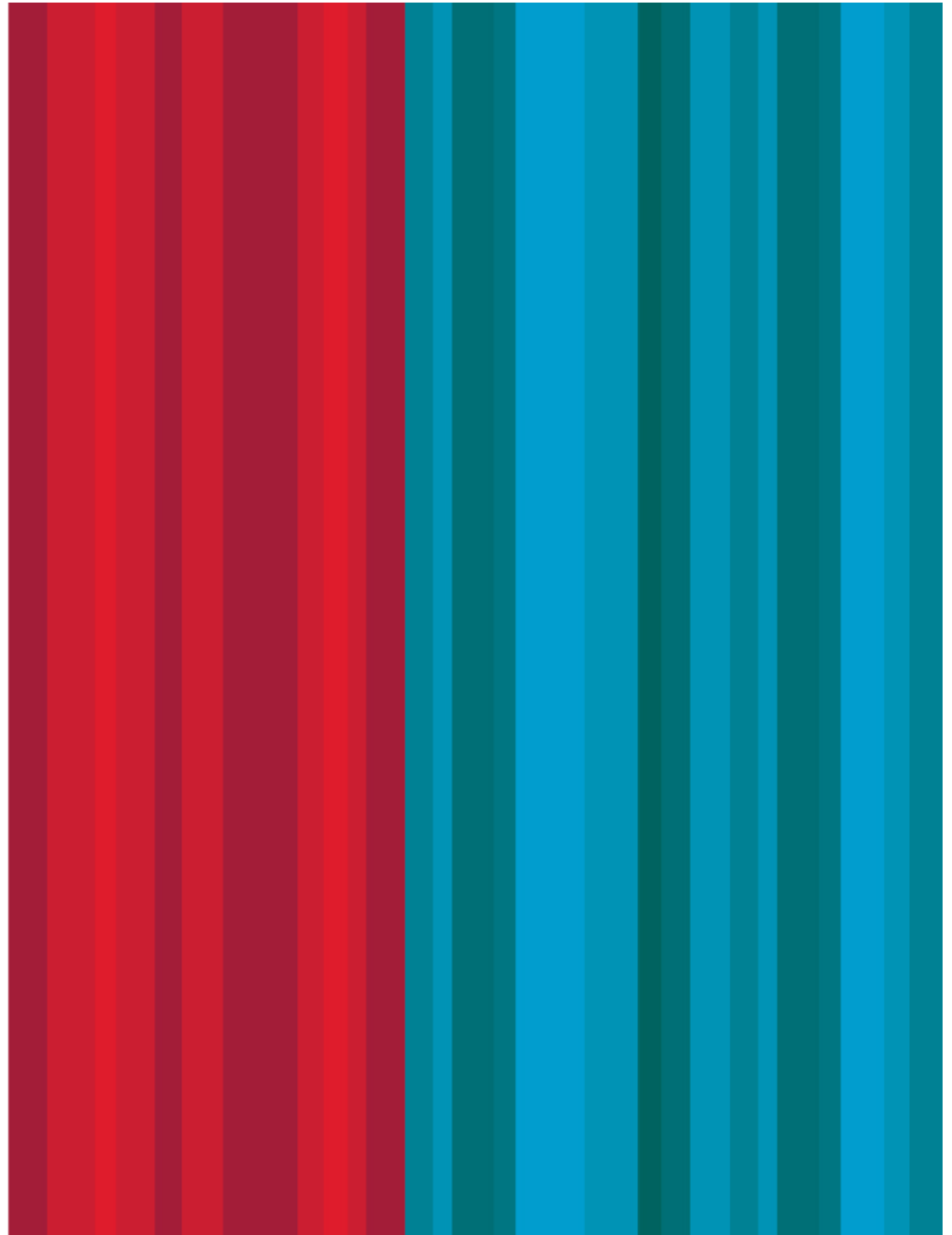
- ▶ **Política de dividendos guiada por los mínimos del SIIC**  
**Status:**
  - ▶ 85% de los ingresos por alquileres.
  - ▶ 50% de las plusvalías por ventas (en 1-2 años).
- ▶ **3,7 € por acción pagados en 2005 a cuenta de los resultados del 2004 (219,7 Mn € distribuidos)**
  - ▶ Esta cantidad supuso el 92% del beneficio neto recurrente (antes de la variación del valor de mercado), que alcanzó los 237,9 Mn €.
- ▶ **Objetivo: incremento de los dividendos en línea con el crecimiento del beneficio neto recurrente.**
  - ▶ Este objetivo implicaría un crecimiento del 10% en el pago de dividendos.



# Plan de Negocio de Gecina 2006-2010. Resumen de Objetivos

## Resumen de Objetivos 2006 - 2010

<b>Inversiones:</b>	→	4,6 Bn € (yield objetivo 6,6%)
<b>Desinversiones:</b>	→	3,1 Bn € (yield objetivo 4,1%)
<hr/>		
<b>Ingresos por rentas:</b>	→	40% <b>acumulado</b> (7% CAGR)
<b>EBITDA</b> (antes de revalorización)	→	58% <b>acumulado</b> (9,5% CAGR)
<b>EBITDA</b> (con revalorización)	→	15% <b>acumulado</b> (3% CAGR)
<b>Beneficio Neto</b> (antes de revalorización)	→	100% <b>acumulado</b> (15% CAGR)
<b>Beneficio Neto</b> (con revalorización)	→	20% <b>acumulado</b> (3% CAGR)
<hr/>		
<b>Apalancamiento (%LTV):</b>	→	Rango objetivo de 35-40%
<b>Dividendos:</b>	→	10% aprox. crecimiento





*André Lajou*  
*Director Área de Oficinas*



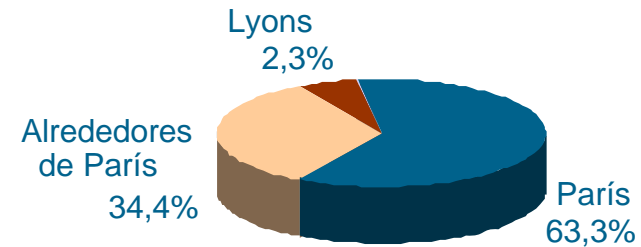
# Principales Magnitudes

## Principales Magnitudes

Total área	1.153.352 m2
Número de inmuebles	170
Rentas anualizadas (2005 E)	305 Mn €
GAV (Jun-05)	4.475 Mn €
Tasa de ocupación física	95,5%

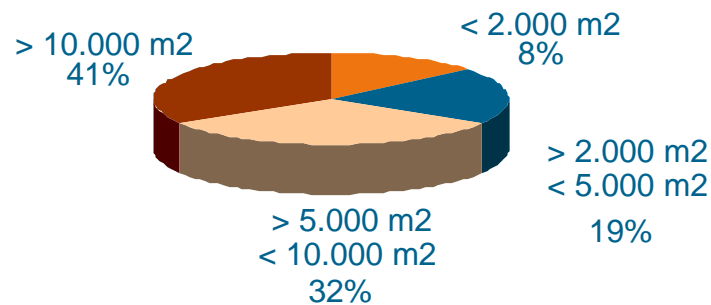
## Por Ubicación

*% del Valor en bloque*



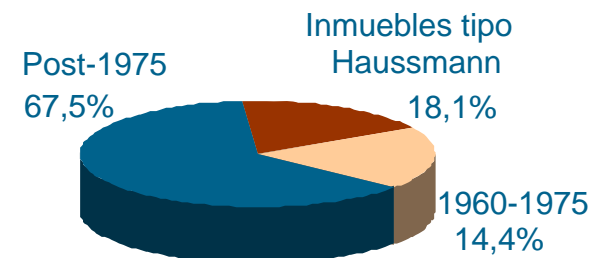
## Por Tamaño

*% de rentas*

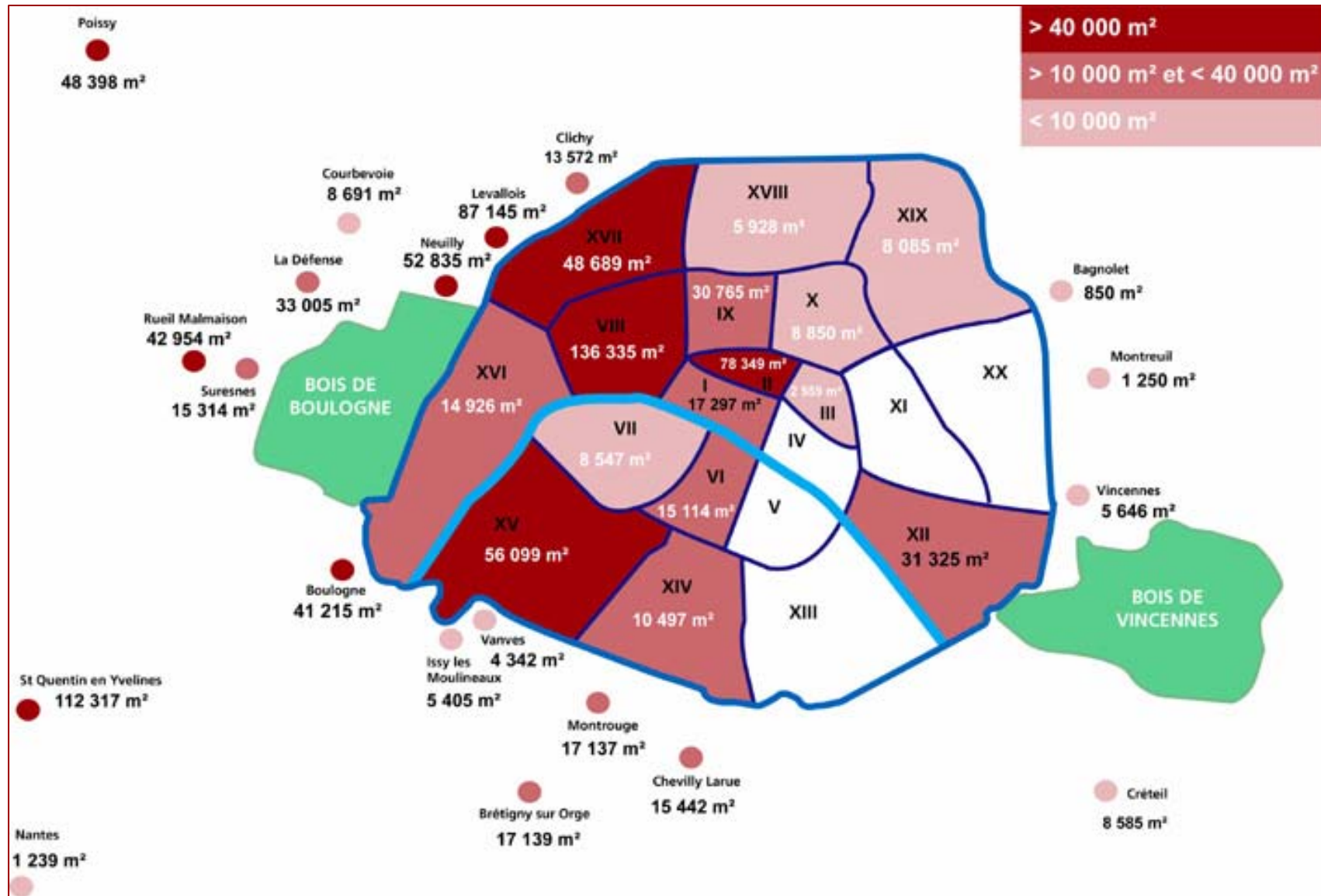


## Por tipo de Inmueble

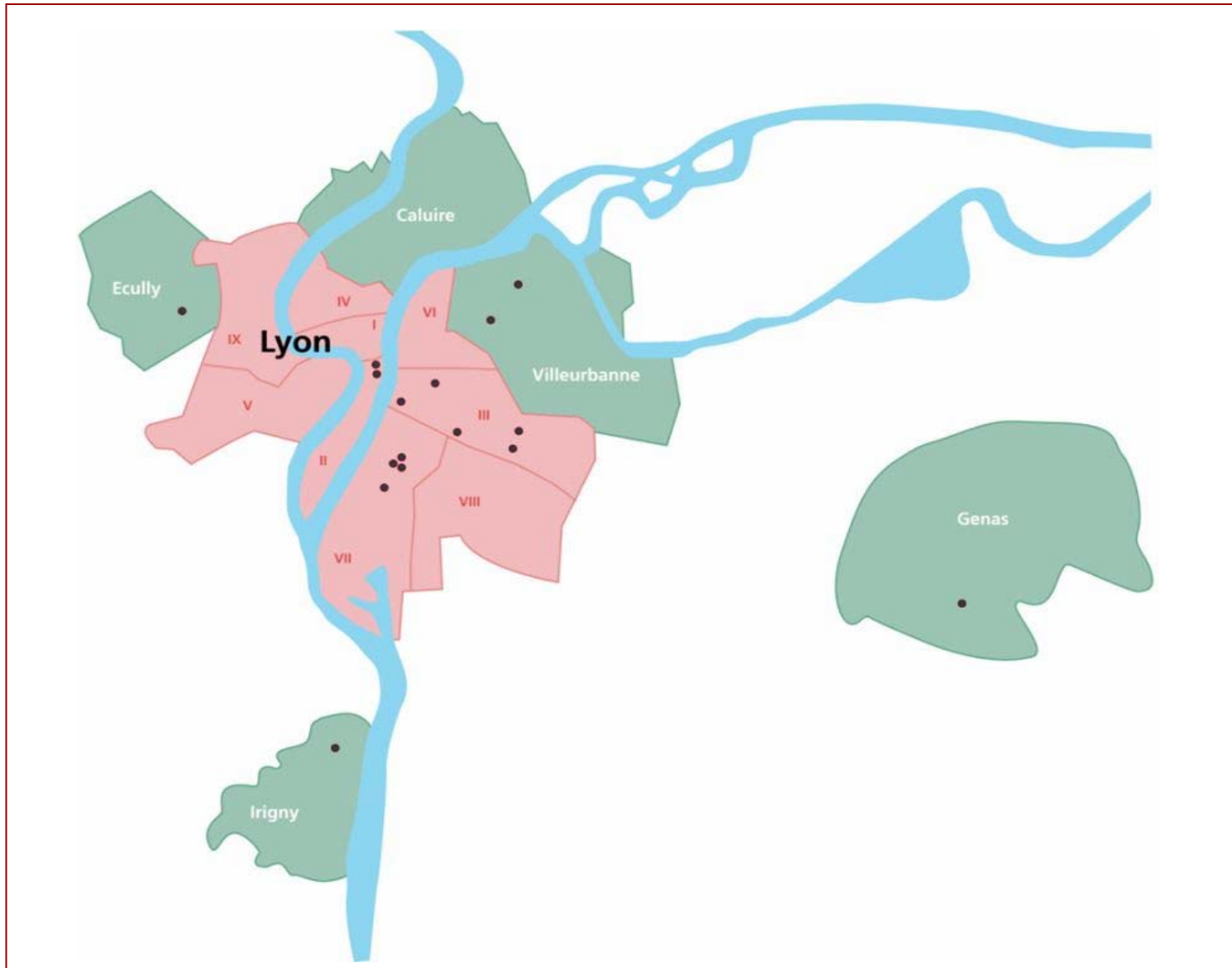
*% del Valor en bloque*



# Cartera de Oficinas en París



# Cartera de Oficinas en Lyons



## ➤ Tendencias recientes

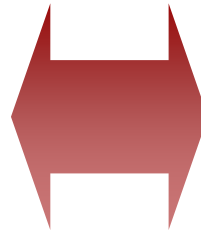
- El mercado de alquileres se estabilizó a finales de 2005, después de varios años de debilidad.
- En el mercado de inversiones se han producido descensos continuados en yields.

## ➤ Perspectivas para el 2006

- El mercado de alquileres debería permanecer estable en 2006 y comenzar a subir a partir de entonces.
- Los yields debería continuar con tendencias a la baja y el valor de los activos al alza.

## NUEVAS INVERSIONES: Preferencias

- **Tamaño:**
  - Más de 5.000 m2
- **Calidad:**
  - estándares modernos
  - Reciente construcción
- **Inquilinos:**
  - Preferencia por un único inquilino
- **Ubicación:**
  - París centro y distritos del oeste
- **Marketing:**
  - Integrado en el área de Oficinas



## DESINVERSIONES: Preferencias

- **Tamaño:**
  - Pequeños Inmuebles
- **Multi-propietarios**
- **Rentabilidad:**
  - Yield neto bajo
  - Bajas expectativas de crecimiento en valor
  - Potencial de rehabilitación limitado
- **Ubicación:** No estratégica



***Para mejorar la rentabilidad, eficiencia y crecimiento potencial de la cartera***

# Objetivos de Inversión - Desinversión

## PLAN DE INVERSIONES: Objetivos

**2.500 Mn €  
de inversiones en  
Oficinas  
in 2006-2010  
(500 Mn € anuales)**

Las inversiones realizadas en el 4º Trimestre son un buen ejemplo del tipo de inversiones-objetivo.



## PLAN DE DESINVERSIONES: Objetivos

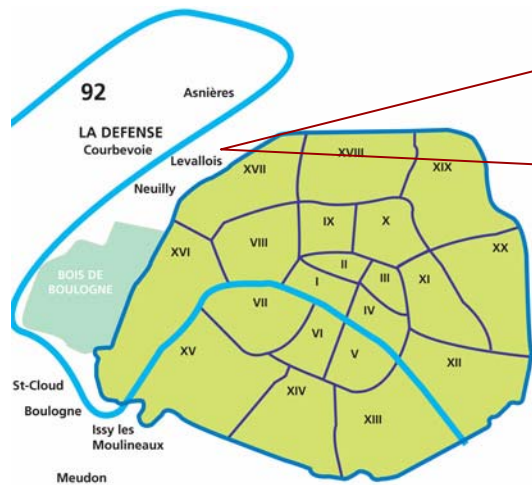
**1.150 Mn €  
de desinversiones en  
Oficinas  
in 2006-2010  
(220 Mn € anuales)**

**Objetivo en precio = 10% por encima de la última tasación**



**Inversión neta de 1.350 Mn € en oficinas francesas en los próximos 5 años**

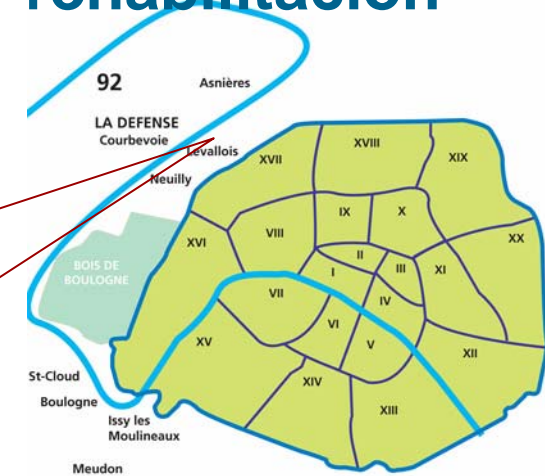
## ► Levallois-Peret: una inversión con una generación inmediata de cash-flow



- **Adquirido en:** Noviembre 2005
- **Ubicación:** 140-146, rue Anatole France (Levallois – Paris Oeste)
- **Inversión:** 186,8 Mn €
- **GLA:** 33.000 m<sup>2</sup>
- **Renta Anual:** 11,9 Mn €
- **Yield:** 6,4%
- **Inquilino:** Azur-GMF hasta 2014



## ► Neuilly-sur-Seine: generación de cash-flow inmediata con potencial adicional por rehabilitación



- **Adquirido en:** Diciembre 2005
- **Ubicación:** 96-104, av. Charles de Gaulle (Neuilly-sur-Seine, Paris Oeste)
- **Inversión:** 74,0 Mn €
- **GLA:** 13.000 m<sup>2</sup>
- **Renta Anual:** 4,9 Mn €
- **Yield:** 6,6%
- **Inquilino:** Procter & Gamble hasta 2007

# Inversión en el Proyecto Hines

## ► Proyecto Hines: Nuevos desarrollos en curso



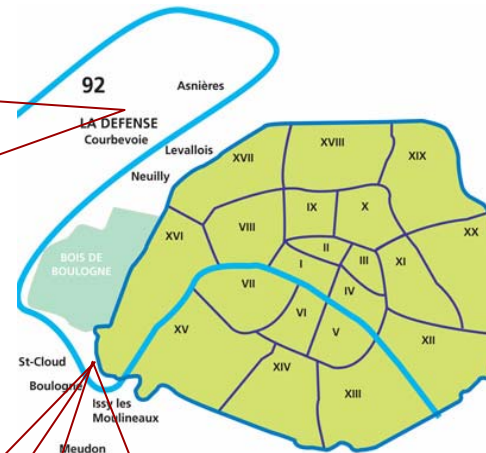
**Edificio C2-La Défense (Courbevoie)**  
9.000 m<sup>2</sup> (2007)



**Edificio A1-Boulogne**  
11.000 m<sup>2</sup> (2008)



**Edificio D2-Boulogne**  
20.000 m<sup>2</sup> (2008)



• **Anunciado en:** Dic-2005

• **Inversión:**

308 Mn €

(al término: 2007-08)

• **Total GLA:**

40.000 m<sup>2</sup>

• **Desarrollo llave**

**en mano:** Hines

• **Diseñadores principales:**

Pei Cobb Freed

Jean-Paul Viguier

Norman Foster

• **Opción:**

Posibilidad de adquirir

más proyectos de Hines

# Crecimiento en la cartera de Proyectos

## PROYECTOS EN CURSO DE OFICINAS

PROYECTO	Ubicación	Superficie Alquilable (m2)	Inversión Mn €	Fin de Proyecto
159, Av. Charles de Gaulle	Neuilly	3.826	28,1	Dic-05
122, Av. du Gal Leclerc	Boulogne	11.411	37,4	Jun-06
37, rue du Louvre (Le Figaro)	Paris 1st	8.196	62,8	Jun 08
<b>Total Proyectos Hines</b>		<b>40.000</b>	<b>308,0</b>	<b>2007-2008</b>
<i>Edificio C2</i>	<i>La Défense</i>	<i>9.000</i>		<i>2007</i>
<i>Edificio A1</i>	<i>Boulogne</i>	<i>11.000</i>		<i>2008</i>
<i>Edificio D2</i>	<i>Boulogne</i>	<i>20.000</i>		<i>2008</i>
<b>Total GECINA</b>		<b>63.433</b>	<b>436,3</b>	



Av. Charles de Gaulle-Neuilly



Le Figaro – rue du Louvre



Av. Du Gal Leclerc-Boulogne

## REHABILITACIONES SIGNIFICATIVAS

PROYECTO	Ubicación	Superficie Alquilable (m2)	Inversión Mn €	Fin de Proyecto
120-122, rue Réaumur	Paris 2nd	6.500	33	2008
31, quai de Grenelle	Paris 15th	7.755	13	2007-2008
<b>Total Rehabilitación GECINA</b>		14.255	46	



120-122, rue Réaumur

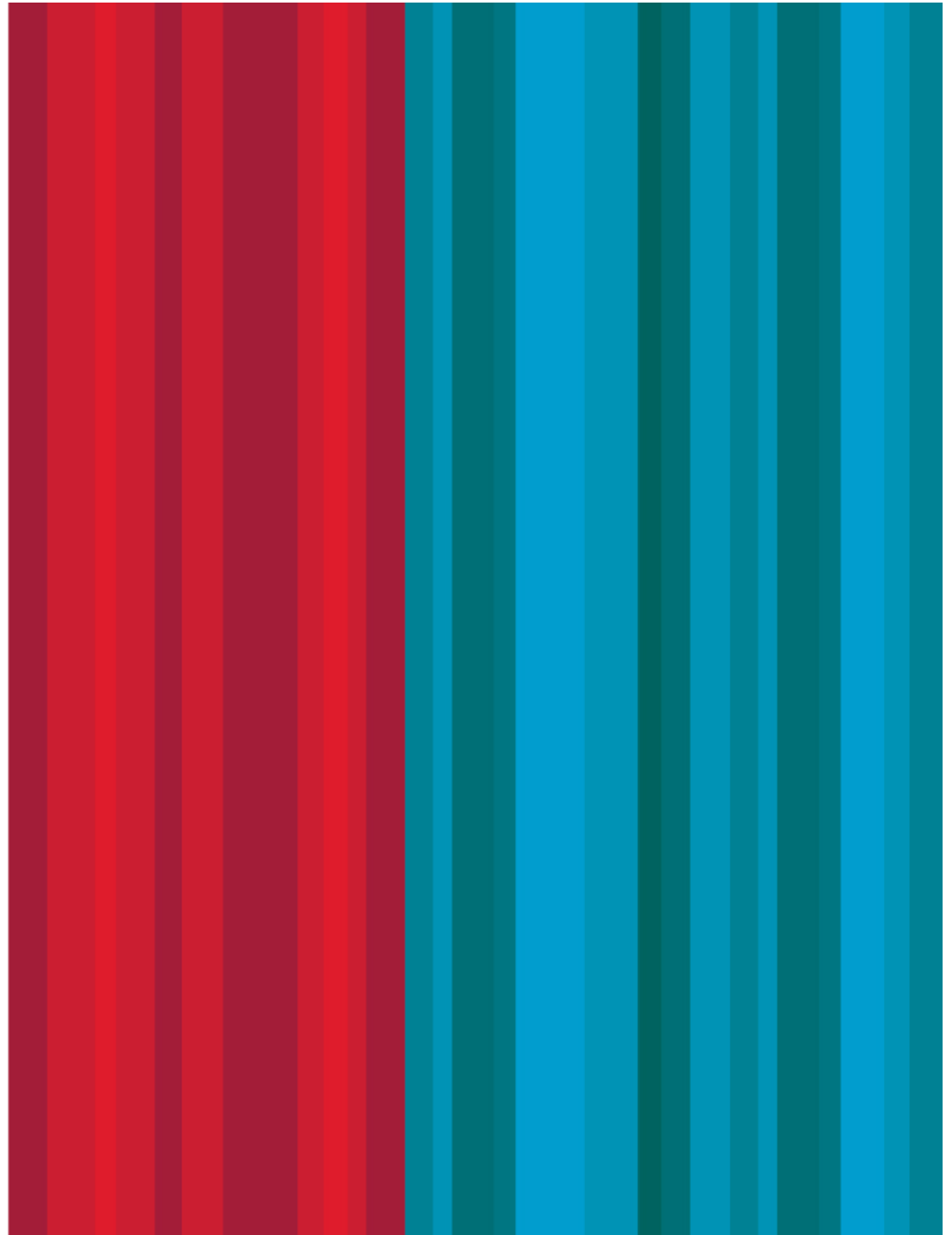


31, quai de Grenelle

*Director Área Oficinas*



➤ Un equipo de 66 personas, sin incluir 43 conserjes



**Yves Dieulesaint**  
*Director de Área Residencial*



## CARTERA RESIDENCIAL – PRINCIPALES MAGNITUDES

Total área	→	1,2 Mn m2
Nº de edificios de viviendas	→	≈ 200
Nº de apartamentos	→	≈ 18.000 (≈ 17.000 parking)
Rentas anualizadas (2005 E)	→	204,5 Mn €
GAV (Jun-05)	→	3.650 Mn €
Numero de empleados	→	155 (más 300 conserjes)



## CARTERA RESIDENCIAL – PRINCIPALES MAGNITUDES

Tasa de rotación  15,7%

Duración media  7,9 años

Tasa de Ocupación  98,1%  
**Paris/IDF/Lyons** **98,5 / 97,4 / 98,1**

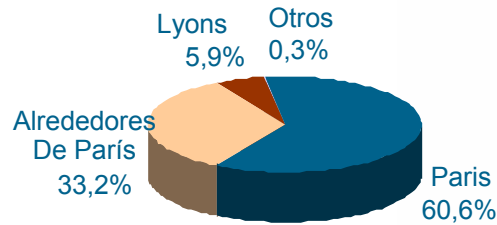
Renta media  13,5 €/m<sup>2</sup>  
**Paris/IDF/Lyons** **16,3 / 12 / 7,9**

Renta media renovaciones  17,6 / 12,3 / 8,3  
**Paris/IDF/Lyons**

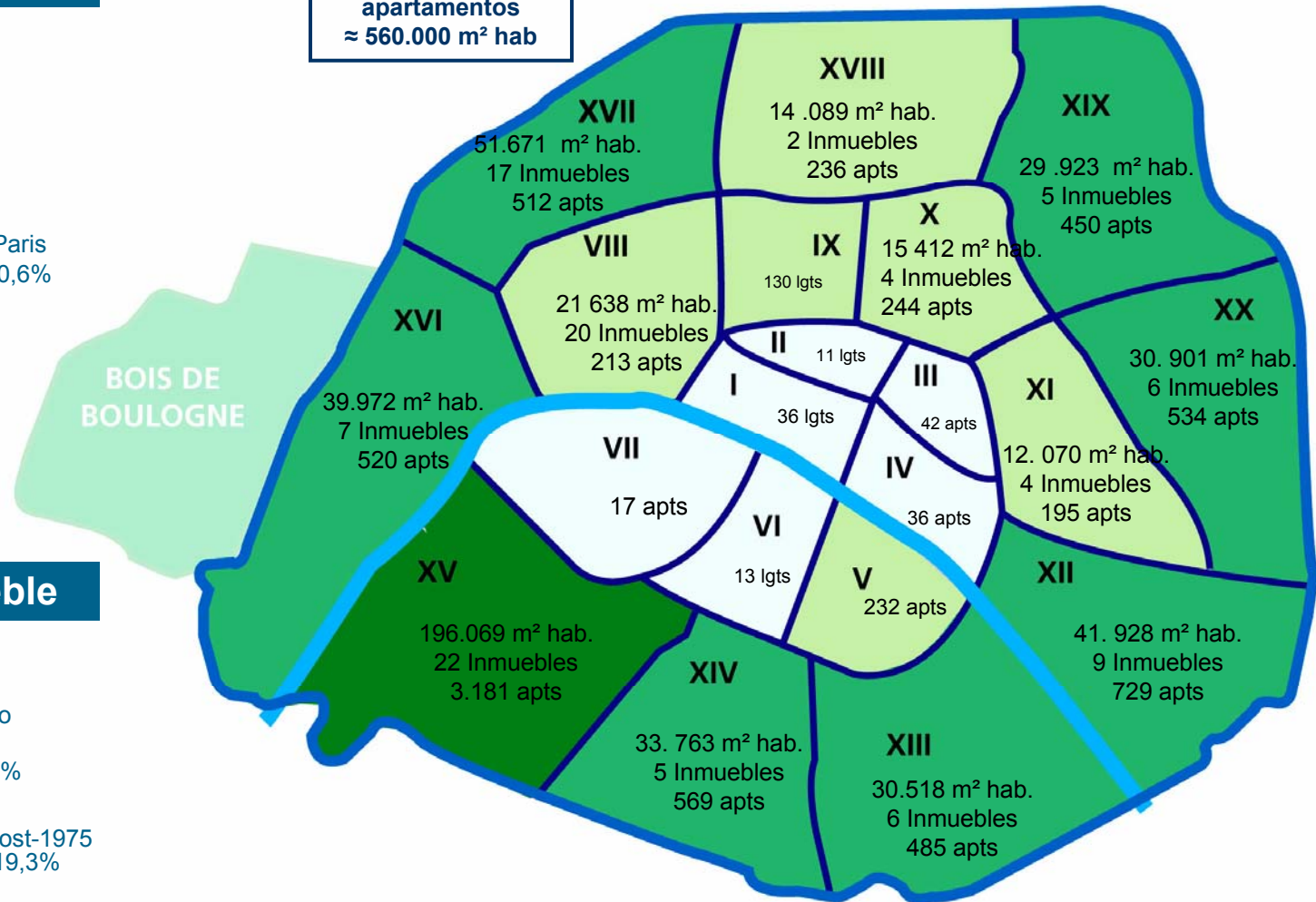
# Cartera Residencial Gecina

## Por Ubicación

% valor en bloque



Dentro de Paris:  
 ≈ 8.500  
 apartamentos  
 ≈ 560.000 m<sup>2</sup> hab

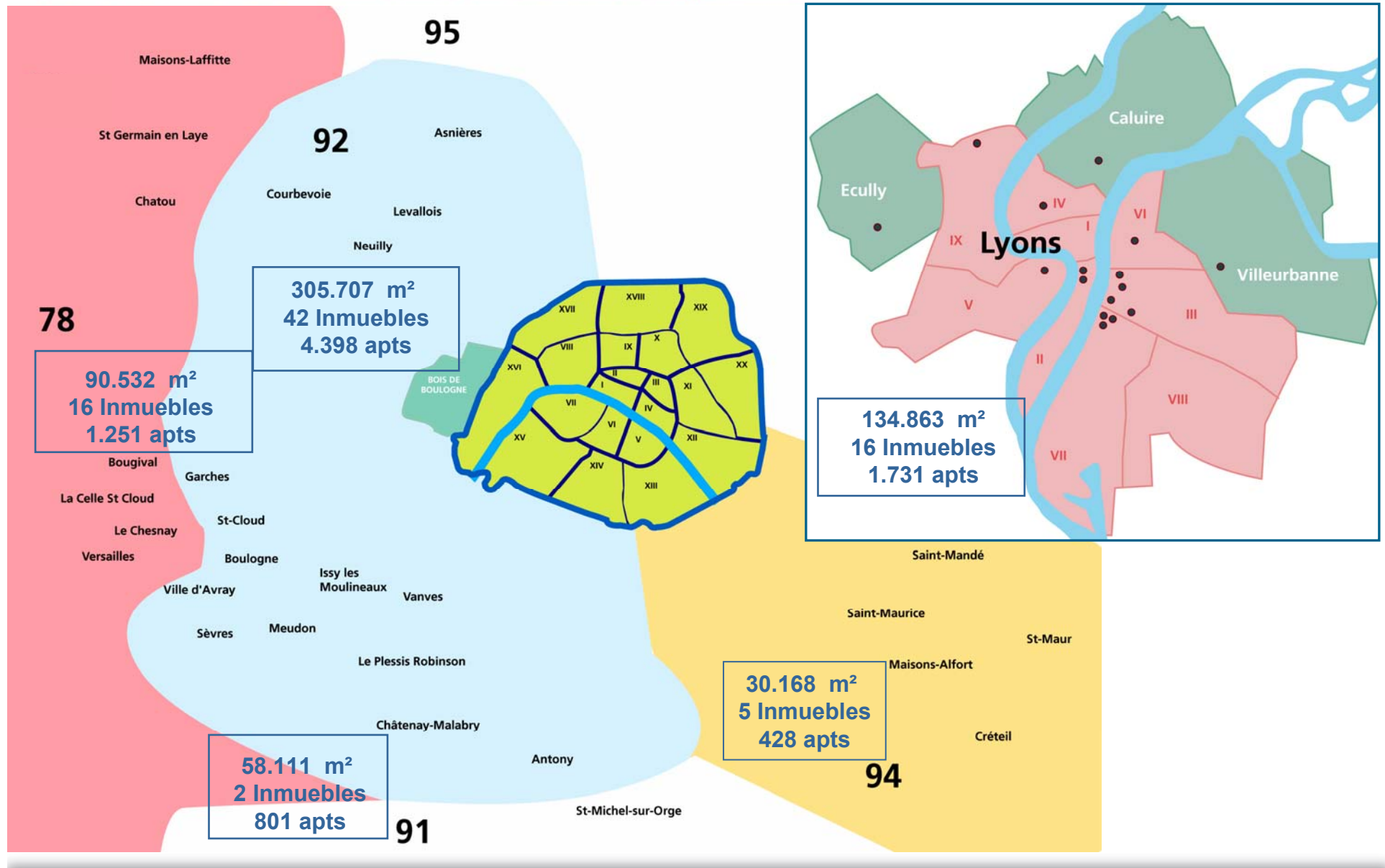


## Por tipo de Inmueble

% valor en bloque

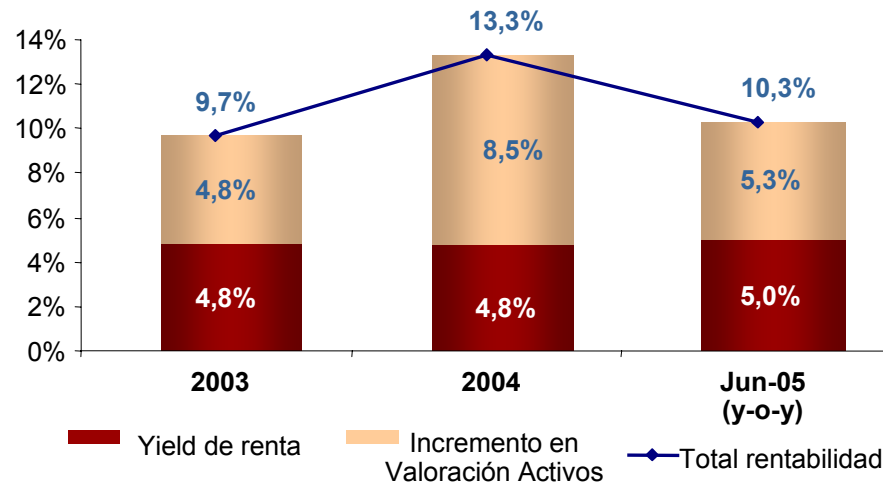


# Cartera Residencial Gecina



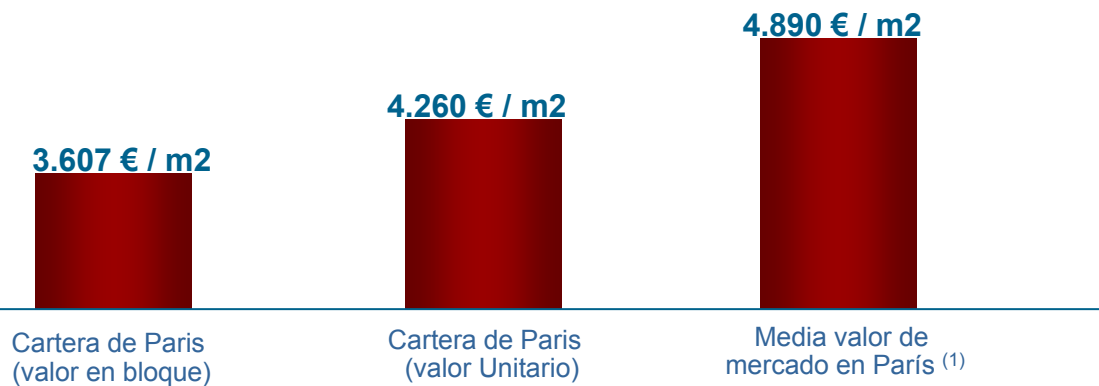
# Buen comportamiento y buena oportunidad

## Total Rentabilidad (Cartera Residencial Gecina)



Un activo rentable (y estable) en los últimos años

## Valor potencial de la Cartera



Una gran oportunidad de crear valor

(1) Fuente: Colegio de Notarios de Paris

## DOS OBJETIVOS CLAVES

**ORGANIZAR LA VENTA  
DE ACTIVOS SELECCIONADOS**

**OPTIMIZAR LA CARTERA DE  
INMUEBLES EN ALQUILER**



# Activos a Desinvertir

## CRITERIOS:

### Edificios Pequeños ( $< 2.000 \text{ m}^2$ )

- Si el yield neto  $< 4,5\%$   
o
- Si la inversión en mantenimiento es alta

### Edificios Medianos / Grandes ( $> 2.000 \text{ m}^2$ )

- Si el yield neto  $< 4,0\%$   
o
- Si el yield neto es  $4,0-4,5\%$ , con inversión en mantenimiento alta

## EXCEPCIONES:

Activos ubicados en distritos en crecimiento

Activos en los que el yield tiene previsto crecer en el corto plazo

Activos con rehabilitación potencial

## OBJETIVO A 5 AÑOS:

VENDER  
aprox. 5.000  
APARTAMENTOS

VENTA  
UNITARIA

GAV 1,3 Mn €

## Proyecto « Danae »: 5.000 apartamentos en 5 años

*Un objetivo alcanzable:  
187.000 apartamentos se venden  
anualmente en la región de París.*

*Los Activos a desinvertir  
serán gestionados  
por un equipo dedicado en exclusiva.*

*Nos apoyaremos en la experiencia de LOCARE  
en el proceso de venta de apartamentos ...*

*... complementado con agentes externos*

*Formación específica para el nuevo equipo  
y los agentes comerciales.*

*Negociaciones abiertas y constructivas  
con los ayuntamientos de París y otras ciudades.*

# Gestión de Activos Residenciales

**Creando Valor: Desarrollo y gestión de la marca y las relaciones con el cliente**

## PRODUCTO

*“Una vivienda limpia y bien mantenida,  
un estilo y calidad de vida”*

- Coordinación de los servicios ofrecidos
- Ejecución de programas de calidad

## ATENCIÓN AL CLIENTE

*“ Una pronta y eficiente respuesta  
a sus necesidades”*

Call Center:  
“Gecina Security”

Estudios de  
Satisfacción

RED:  
Intranet /  
Extranet

Acciones de  
comunicación

Formación a los  
empleados en  
servicio al  
cliente

Una oferta en línea con una promesa...



... a través de estrictas reglas de gestión para controlar nuestro negocio

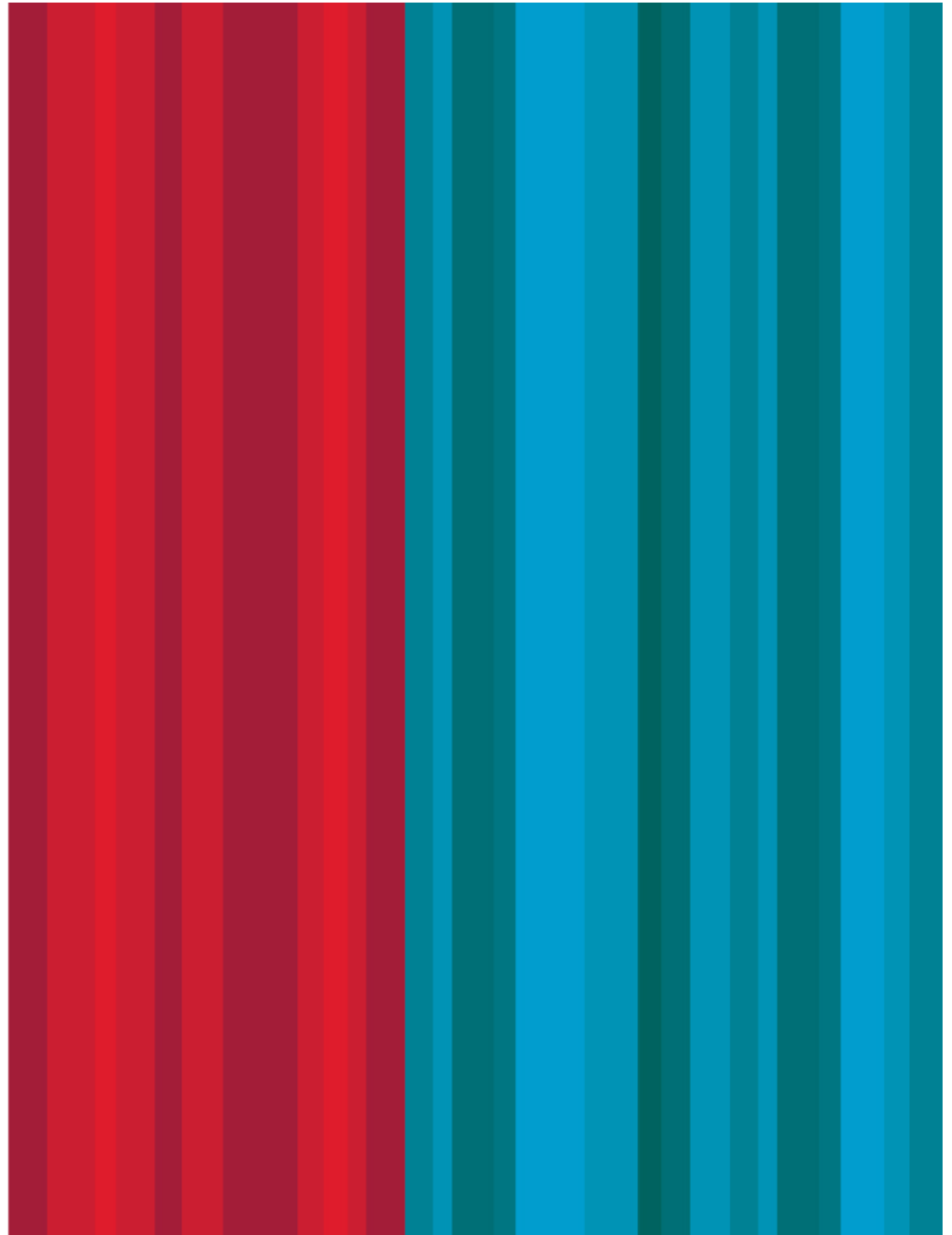




## De 50 a 100 Mn €, TIR > 8% sin apalancamiento:

- **Desarrollo de viviendas en lugares que ya pertenecen al grupo (Lyons, Gerland...)**
  - Los edificios de viviendas se construirán y venderán unidad por unidad o se alquilarán por un periodo de 10 a 15 años.
  
- **Desarrollo de viviendas en lugares adquiridos a precios “controlados”**
  - Gecina espera establecerse como socio en los proyectos desarrollo urbano de las ciudades (ZAC, GPRU : grandes proyectos de desarrollo urbano)
  
- **Adquisición de carteras residenciales**
  - Carteras ubicadas en sectores en los que exista potencial creación de valor, apremiando que Gecina, con su experiencia, incremente los ingresos por rentas y la revalorización de los activos
  - Gecina utilizará las ventajas en exención de impuestos derivadas de SIIC para atraer vendedores.





*Meka Brunel*

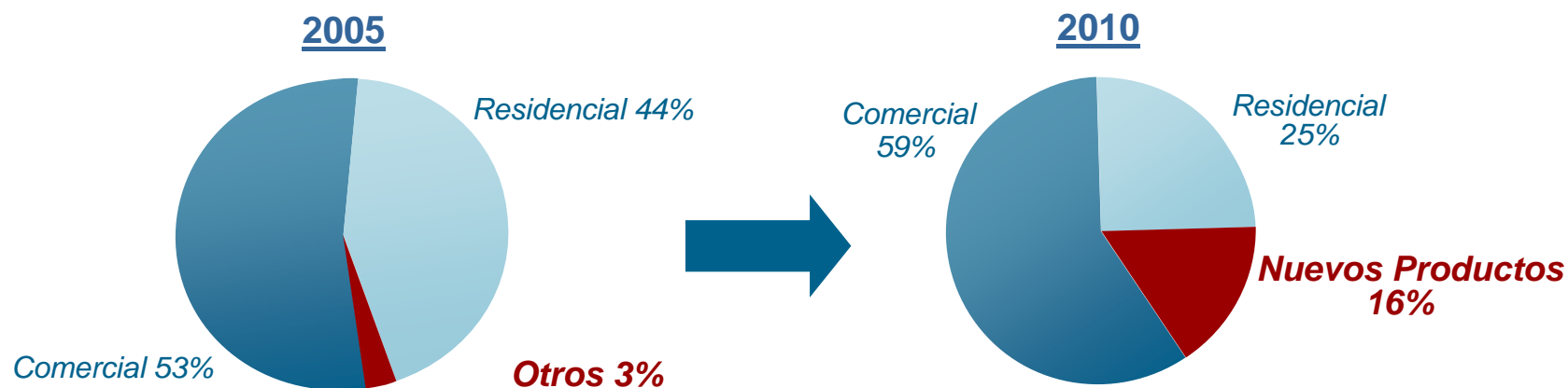
*Dirección de Desarrollo Estratégico*



## *Es necesaria una mayor diversificación de la cartera*

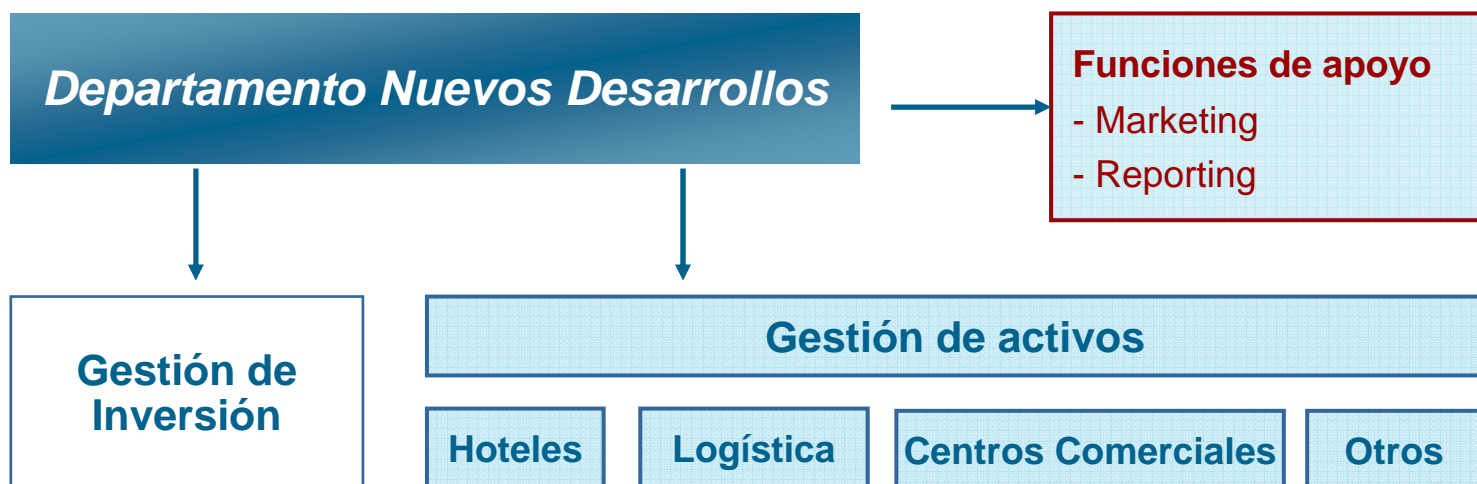
- Para **beneficiarse de la maduración global** del mercado inmobiliario francés
- Para **mejorar la rentabilidad de la cartera**, mientras que los yields disminuyen en los mercados tradicionales de Gecina ( residencial y oficinas)
- Para **optimizar** el riesgo de la cartera

## Desglose del GAV de Gecina por Áreas de Negocio



## *Un nuevo equipo especializado para llevar a cabo este reto*

- **Conocimiento** de nuevos mercados
- Expertos en **búsqueda de inversiones**
- Gestión de Activos de nuevas áreas a través de **equipos especializados**: hoteles, logística, centros comerciales, etc.



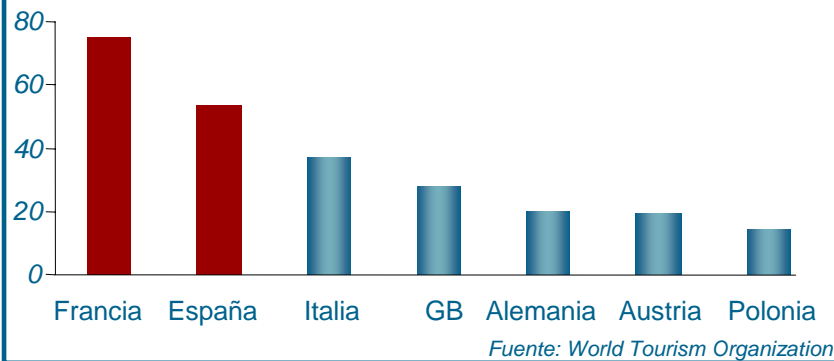
## ► Beaugrenelle: Un primer paso importante en el mercado de Centros Comerciales

<b>SBA</b>	➔	<b>45.000 m<sup>2</sup></b>
<b>Propiedad</b>	➔	<b>50% con Apsys</b>
<b>Duración</b>	➔	<b>2009</b>
<b>Localización</b>	➔	<b>En la mejor área de afluencia de París</b>
<b>Contratos firmados con</b>	➔	<b>Clientes importantes: Virgin, Darty, Celio, Go Sport, Esprit</b>



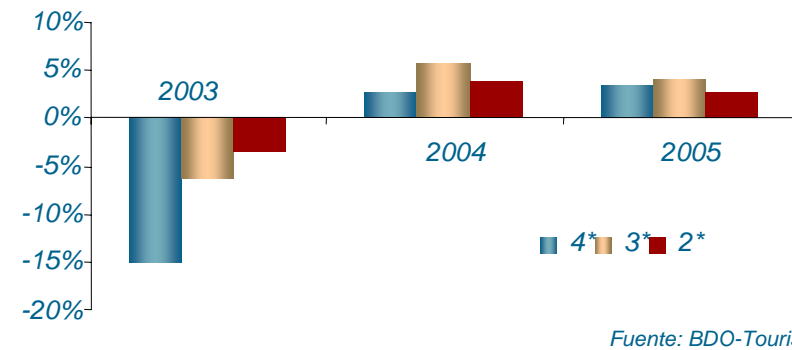
## Francia, principal destino turístico de Europa

2004 Turismo internacional (Mn visitantes)



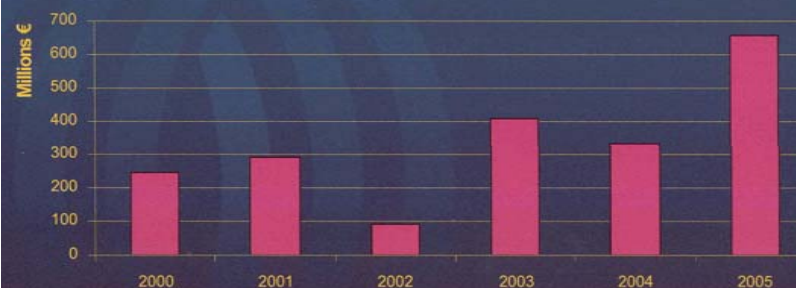
## Mejora del mercado: Tiempo de Invertir

RevPAR crecimiento en el mercado hotelero de París



## Un mercado de inversión en desarrollo: Más Atractivo, Más Líquido

Volumen de Operaciones (Mn €)





# Posicionamiento de Gecina en Hoteles

## Importancia estratégica para Gecina

- Una buena diversificación de activos
- Estabilidad de rentas en el caso de rentas fijas
- Fuerte potencial para detectar oportunidades
- Oferta limitada (CDEC)

+

## Clave de éxito

- Asociarse con los mejores del sector
- Rentas fijas principalmente
- Desarrollo de nuevos hoteles
- Invertir en el momento oportuno

## OBJETIVOS DE INVERSIÓN PARA GECINA

Alta calidad  
Activos e Inquilinos

Mejores Zonas  
Turísticas

- Mejores zonas de negocio
- Mejores zonas de ocio (nieve, playa)

Tamaño significativo

- Grandes activos
- Consistente cartera

Posicionamiento en  
seguridad /  
rentabilidad

- Seguridad: urbano alto nivel
- Rentabilidad: Productos de rango medio

# Adquisición de 4 hoteles de la cadena Club Mediterranée

- *Una oportunidad de entrar en el mercado con una conocida cadena hotelera en la principal zona resorts de Francia*



Val d'Isere (Savoie)



La Plagne (Savoie)



Opio (Provence)



Vallandry (Savoie)

4 ClubMed villages → 1.569 habitac.

Total invertido (costes incluidos) → 227,6 Mn €

Incluye inversión en mantenimiento → 33 Mn €

Rentas para el primer año → 1,6 Mn €

Rentas garantizadas → Hasta 2016

Rentabilidad Neta → 7%

## VENTAJAS

Francia es el centro logístico de Europa

Crecimiento de las necesidades de almacenamiento

Un mercado inmobiliario que se está consolidando

Convergencia de los yields europeos

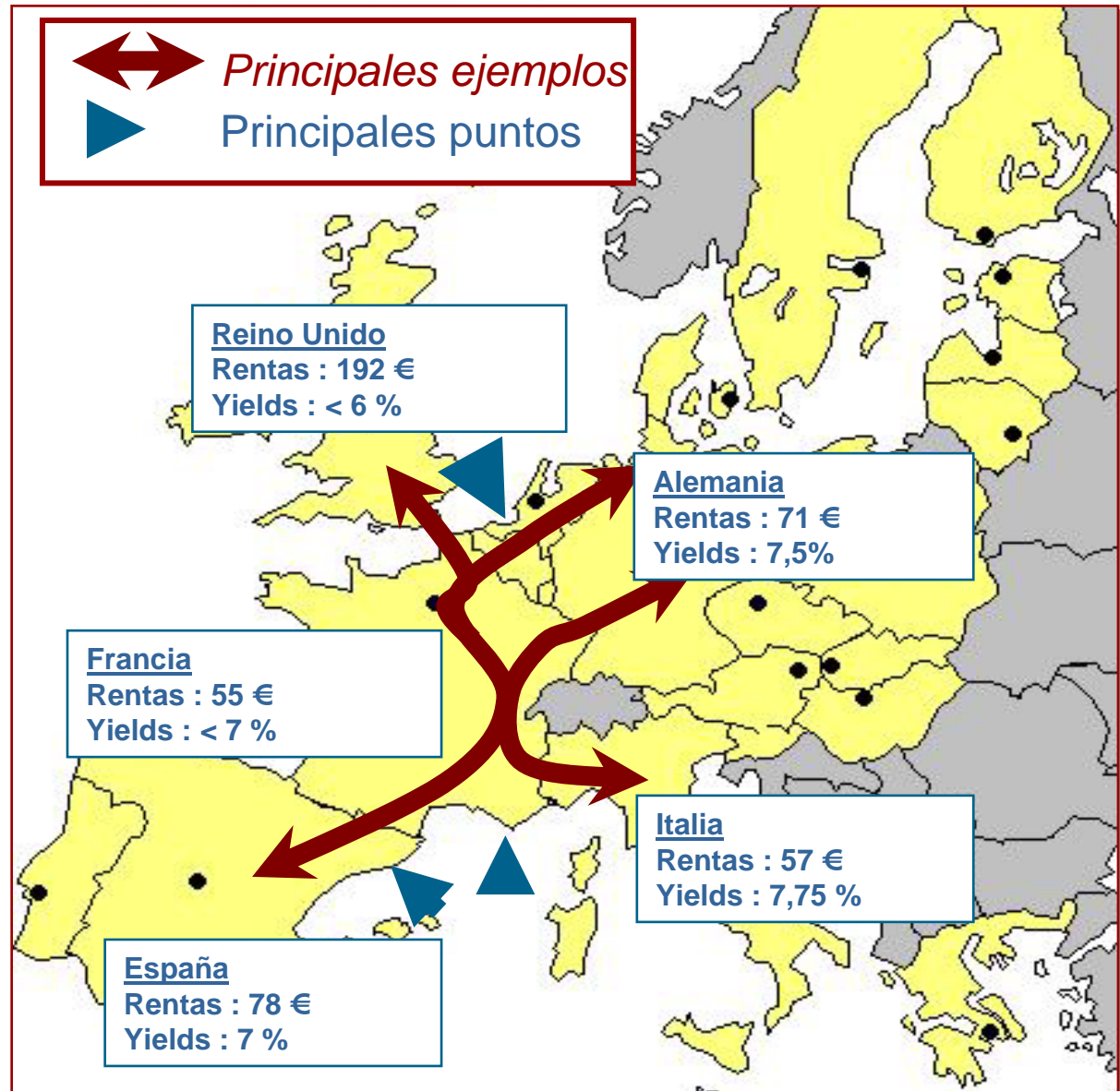
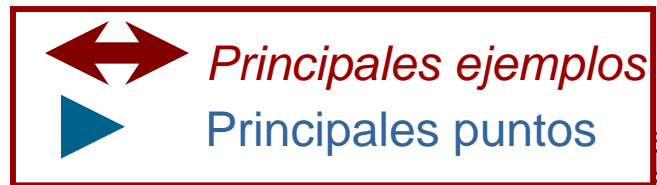


Figura : CBRE – Enero 2006

## Importancia estratégica para Gecina

- Buena diversificación de activos
- Alta tasa de retorno
- Un mercado en desarrollo

+

## Clave de éxito

- Relación con clientes
- Desarrollo de nuevos productos
- Gestión Medioambiental (ICPE)
- Consistencia entre la cartera y su alcance geográfico



## OBJETIVOS DE INVERSIÓN PARA GECINA

Localización  
logística óptima

Moderno A-Class  
Activos de calidad

Activos alquilados

Suelo para  
desarrollo

- París
- Lyons
- Norte y Marseilles

## ► Cartera de Orion

**3 Clase-A Naves industriales**



**Total de 122.867 m2 en la periferia de París**

**Inversión (incl. costes de operaciones)**



**90 Mn €**

**Tasa de Ocupación en la fecha de adquisición (Nov-05)**



**63%**

**Tasa de Ocupación incl. alquileres recientes (Ene-06)**



**90%**



## *Otras oportunidades de diversificación*

- **Comercial** (tiendas, centros comerciales, ...)
- **Residencias de Tercera Edad**
- **Aparcamientos**

## *Objetivo: jugar un papel importante en todos los mercados en los que invertamos*

- **Adquisición de una cartera de activos de calidad / consistente**
- **Asociarse con los mejores especialistas de cada área**
- **Un enfoque global (financiero, comercial, industrial), para proporcionar a nuestros inquilinos servicios de alta calidad**

