



Índice

1. Resumen ejecutivo	2
2. Líneas de negocio	2
3. Principales activos	2
4. Perspectivas de futuro	3

1. Resumen ejecutivo

Inmofiban, S.A. es una sociedad patrimonialista cotizada en el mercado secundario de valores, más concretamente en la modalidad de corros en la Bolsa de valores de Barcelona. Dentro de los planes de desarrollo futuro de la empresa está previsto el cambio de cotización al mercado continuo.

Las empresas que componen el grupo junto con Inmofiban S.A. son Inmofiban Servicios S.A.U. en la rama de la intermediación inmobiliaria; Redburn S.L. como consultoría estratégica; y por último Aleve 3 Building and Development S.A. y Promogedesa S.A. con actividad construcción y promoción inmobiliaria respectivamente.

Inmofiban S.A. es propietaria de activos en rentabilidad, capaces de generar ingresos constantes y dispone de la experiencia y capacidad para desarrollar grandes proyectos “llave en mano” para clientes, líderes en el sector logístico e industrial.

La meta de la compañía es consolidarse como la única inmobiliaria cotizada en España especializada en el sector industrial / logístico a través de un crecimiento constante y una gestión eficaz de sus activos.

Debido al fuerte impacto en resultados de los gastos financieros, la sociedad ha establecido el contacto con las entidades bancarias con el fin de ajustar dicho epígrafe de gasto y optimizar los recursos de tesorería.

2. Líneas de negocio

En la actualidad el grupo de empresas obtiene sus ingresos por tres vías:

- Actividad Patrimonialista: Inmofiban S.A. mantiene inmuebles en propiedad para su arrendamiento al usuario final y así obtener rentas mensuales que generan cash-flow positivos y una importante solidez financiera.
- Intermediación y consultoría inmobiliaria, mediante el establecimiento de delegaciones en Madrid y Barcelona, que multiplican la capacidad de crecimiento de actividad y ventas.
- Promoción inmobiliaria: adquisición de suelo para la promoción y venta de naves logísticas e industriales principalmente, así como también terciario y comercial. La construcción es subcontratada y supervisada por el equipo técnico.

Adicionalmente, se están estableciendo nuevas líneas de negocio como es la construcción y la internacionalización de proyectos, aprovechando el know-how del equipo profesional ya que cuenta con grandes profesionales de dilatada experiencia en las distintas disciplinas como son jurídico, técnico, urbanístico, financiero, gerencia y comercial. No se descarta ninguna línea de negocio sin previo estudio y la empresa está potencialmente abierta a desarrollos de viviendas, desarrollos comerciales, así como la gestión de inversión en patrimonios.

3. Principales activos

El principal activo de la compañía es el complejo de naves industriales situadas en el polígono de premontajes de la SEAT, “PIPS Abrera” en Barcelona con cerca de 60.000 m² de Superficie Bruta Alquilable.

Otro punto fundamental en el patrimonio de Inmofiban es el desarrollo de una Concesión Administrativa en el Puerto de Sevilla para la construcción y explotación de una nave logística de 25.000 m². La importancia de este enclave estratégico para el transporte marítimo del sur de España es fundamental por el crecimiento de su zona de influencia que va desde Canarias hasta el norte y este de España.

4. Perspectivas de futuro

El momento actual es histórico en cuanto a oportunidades de negocio puesto que se conjugan los siguientes factores:

- 1.- Los precios de los activos inmobiliarios han tocado fondo. El mercado inmobiliario español está maduro y proviene de un severo ajuste, por lo que sus precios son altamente atractivos.
- 2.- Los mejores y más rentables activos inmobiliarios del país están actualmente en venta.
- 3.- Las entidades financieras acumulan numerosos activos inmobiliarios de gran valor y están deseando su venta para sanear sus balances y ganar liquidez.
- 4.- Hay una gran escasez de liquidez en la economía española.

Debido a estos factores y al interés mostrado por grandes grupos inversores en la adquisición de activos inmobiliarios en el mercado español, se espera un resurgimiento de la actividad de consultoría e intermediación en España, que si bien no alcance los volúmenes de años anteriores, sí se obtendrán altos niveles de rentabilidad.

La empresa pretende aprovechar la actual coyuntura económica para salir reforzada y busca desarrollar nuevos proyectos que potencien la compañía con el objetivo de saltar al mercado continuo de Madrid en el horizonte temporal del 2014.

Las ramas de actividad a potenciar en este periodo serían:

- Construcción.
- Desarrollo de proyectos internacionales.
- Gestión e intermediación inmobiliaria.
- Proyectos "llave en mano" y promoción inmobiliaria.