

grupoaisa

Presentación corporativa

Septiembre 2007



grupoaisa Exención de responsabilidad

El presente documento no es ni constituye ni forma parte de una oferta o invitación para suscribir o comprar valores de AISA, ni constituye la base de ningún contrato o compromiso. Toda decisión de comprar valores deberá tomarse exclusivamente sobre la base de la información pública de AISA. Es posible que la distribución del presente documento en otros países y jurisdicciones distintos a España esté restringida por la ley, por tanto, las personas en cuyo poder obre el presente documento deberán informarse sobre cualesquiera restricciones que puedan existir y cumplir con las mismas. Cualquier incumplimiento de dichas restricciones podrá constituir una violación de las leyes de dicho país o jurisdicción. Al aceptar el presente informe, usted admite estar vinculado por las limitaciones anteriormente expuestas.

grupoaisa Factores clave en el desarrollo de Aisa



grupoaisa Nuevo enfoque conseguido

	Anterior al 2006	Aisa hoy
Modelo de negocio	<ul style="list-style-type: none"> ■ Inversiones financieras ■ Participación minoritaria en numerosas propiedades inmobiliarias pequeñas 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Inmobiliaria que incorpora toda la cadena de valor del sector ■ Tiene el control y la gestión de los proyectos inmobiliarios
Ámbito geográfico	<ul style="list-style-type: none"> ■ Málaga ■ Levante 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diversificada y con presencia en las regiones más significativas y con mayor crecimiento de España
Tipo de productos	<ul style="list-style-type: none"> ■ Segundas viviendas en la costa española ■ Reserva de suelo a largo plazo 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Centrada en la primera residencia ■ Gran reserva de suelo en áreas de crecimiento ■ Diversificando en logística
Gestión	<ul style="list-style-type: none"> ■ Centrada en el control financiero ■ Experiencia limitada en la promoción inmobiliaria 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Nuevo equipo directivo con elevada experiencia en grandes compañías
Estructura accionarial	<ul style="list-style-type: none"> ■ Agrupación Mutua buscaba una opción para salir del accionariado 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grupo de Accionistas comprometidos en la aportación de valor
Listing	<ul style="list-style-type: none"> ■ “Corros” de Barcelona (AGR SM)⁽²⁾ 	<ul style="list-style-type: none"> ■ “Fixing” en Madrid - SIBE (AISA SM)⁽³⁾
	Diciembre 2005 GAV: €335m	Marzo 2007 ⁽¹⁾ GAV: €1.770m

(1) incluyendo las adquisiciones recientes y los activos sobre los que la empresa tiene opciones

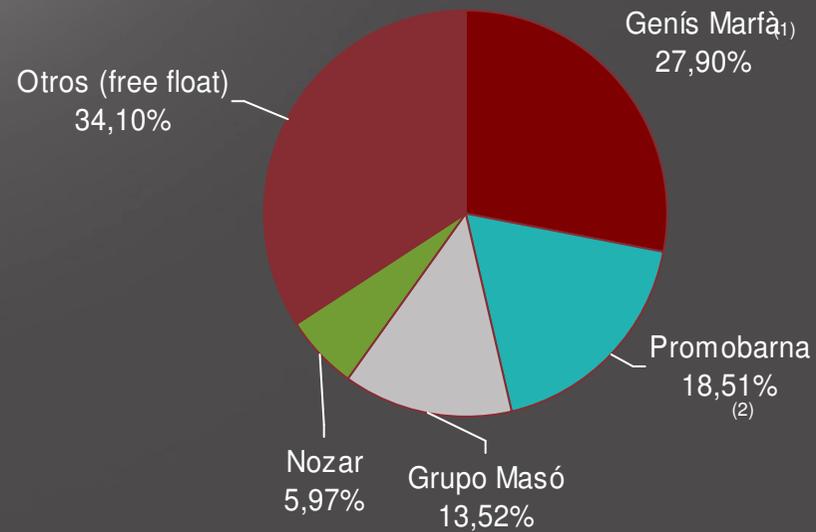
(2) Antiguo ticker en Bloomberg

(3) Actual ticker en Bloomberg

Nota: GAV: Valor de mercado de los activos valorados por CBRE Richard Ellis

PROHIBIDA SU PUBLICACIÓN O DISTRIBUCIÓN, DIRECTA O INDIRECTAMENTE, EN O HACIA EEUU, CANADÁ, JAPÓN O AUSTRALIA

grupoaisa Accionistas principales

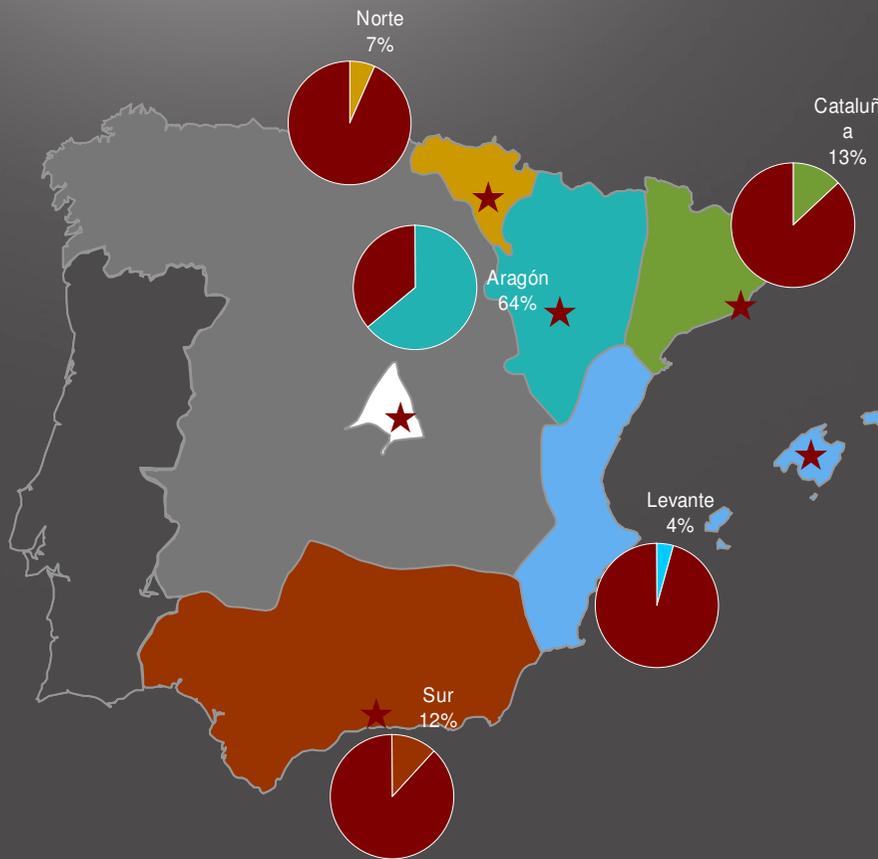


Desglose de los principales accionistas

- (1) Genís Marfà a través de Vandix y Star Capital Partners
- (2) Representado por Juan Peña

grupoaisa Presencia geográfica en las áreas de mayor crecimiento

- **Prioridad en el segmento de primera residencia en poblaciones de mayor crecimiento en España:**
 - Barcelona y San Sebastián: escasez de suelo e incremento de la inmigración
 - Madrid: expansión económica continuada
 - Ciudades españolas de tamaño medio: extrarradios en expansión
- **Demanda de desarrollo sostenido por parte de :**
 - Nuevas necesidades sociales: servicios e infraestructuras en nuevas zonas en desarrollo
 - Nuevos grupos sociales: jóvenes, solteros y jubilados



★ Oficinas regionales de venta

Superficie Edificable por área geográfica (m²) a 31/03/07

■ Norte	211.340
■ Aragón	2.024.764
■ Cataluña	414.511
■ Levante	136.812
■ Sur	381.387
Total	3.168.813

La reserva de suelo de Aisa asciende a 12,5 m m²

grupoaisa Enfoque sobre primera residencia

GAV – marzo 2007 (1)



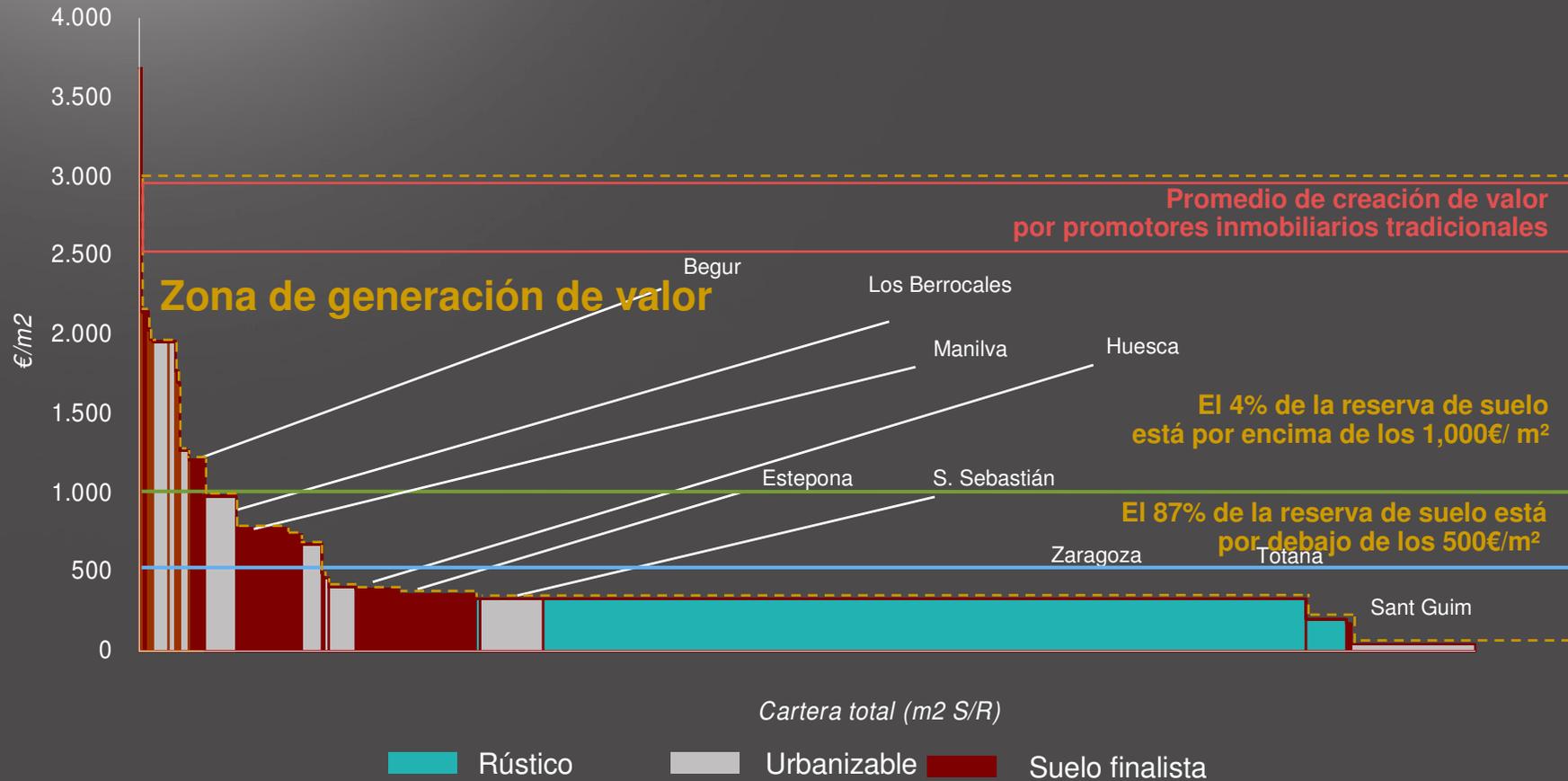
★ Oficinas de venta regionales

(€m)	Primera residencia	Segunda Residencia	Industrial/ logística/ Otros ⁽²⁾	Alquiler	GAV total
Norte	102,5	0	0	0,5	103
Aragón	691	0	0	0	691
Cataluña	242,8	66,6	53,3	2,1	364,9
Centro		0	160	48	208
Levante	88,8	24,7	6,2	0	119,8
Sur	33	222,8	27,2	0	283
Total	1.158,4	314,2	246,7	50,6	1.770

- (1) Incluye adquisiciones recientes y activos sobre los que la compañía tiene opciones
 (2) Incluye activos terciarios

Casi dos tercios de los proyectos que Aisa ejecutará en su reserva de suelo son del segmento de primera residencia

grupoaisa Reserva de suelo: fuente principal de generación de valor



Generación de valor a través de la promoción o transformación y venta de suelo

Fuente: CB Richard Ellis

PROHIBIDA SU PUBLICACIÓN O DISTRIBUCIÓN, DIRECTA O INDIRECTAMENTE, EN O HACIA EEUU, CANADÁ, JAPÓN O AUSTRALIA

grupoaisa Aspectos clave de la generación de valor

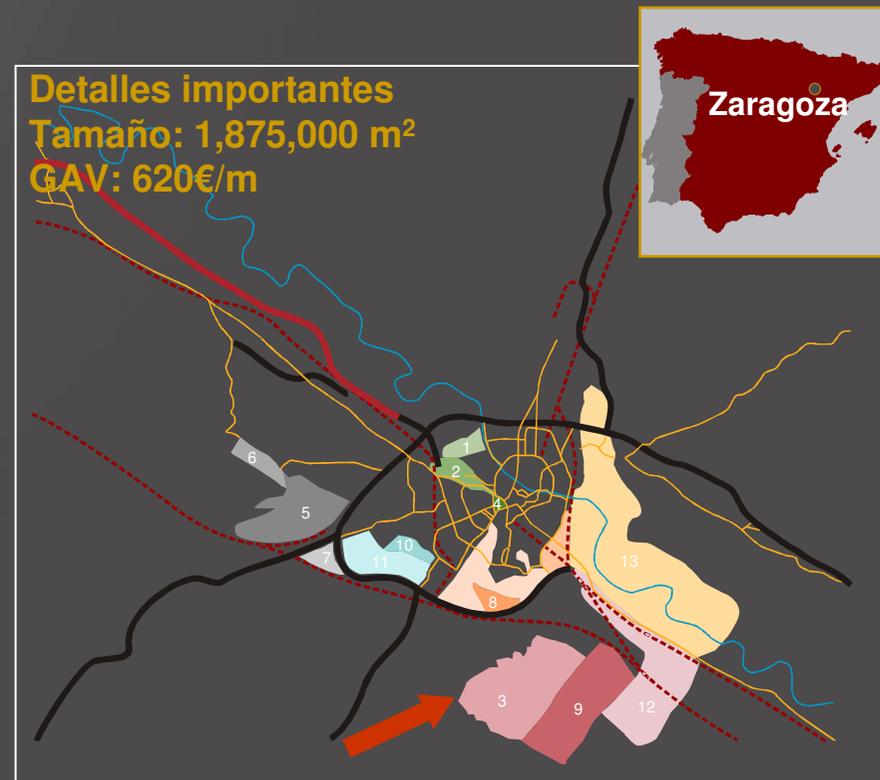
Case	GAV	% de GAV ⁽¹⁾	Aspectos clave
Zaragoza	€ 620m	35%	Adquisición de terreno rústico a bajo coste, que permite un elevado potencial de creación de valor
San Sebastián	€66	3,75%	Identificar áreas de crecimiento en una ciudad en crecimiento con alto nivel adquisitivo
Barajas	€160	9%	Desarrollo rápido de oportunidades
Huarte	n.a.	n.a.	Experiencia en la promoción de vivienda pública generando un margen muy por encima de la media
Canet	€29m	1,6%	Trabajar conjuntamente con la administración pública generando soluciones integradas de desarrollo urbanístico

(1) incluyendo las adquisiciones recientes y los activos sobre los que la empresa tiene opciones

Fuente: CBRE Richard Ellis

grupoaisa Zaragoza: en proceso de transformación

- 0,9m de habitantes con un crecimiento GDP del 4,1% CAGR para la región, en el periodo 2000-2006
- Emplazamiento de la Expo universal 2008, con inversiones planificadas para infraestructura de 1,5bn de euros
- Punto medio del tren de alta velocidad Madrid-Barcelona (poco más de una hora por trayecto) y 12 millones de m² de parque logístico
- Solar de 9,0m m² con una estimación de Superficie Construible de 1.9m m²
 - €24m pagado al contado más 25% del desarrollo final en concepto de permuta
- Valor de mercado asignado por CBRE Richard Ellis a 31 de marzo del 2007, €620 m ó €331 por m²
- Oportunidad limitada de expansión geográfica alrededor del centro de la ciudad

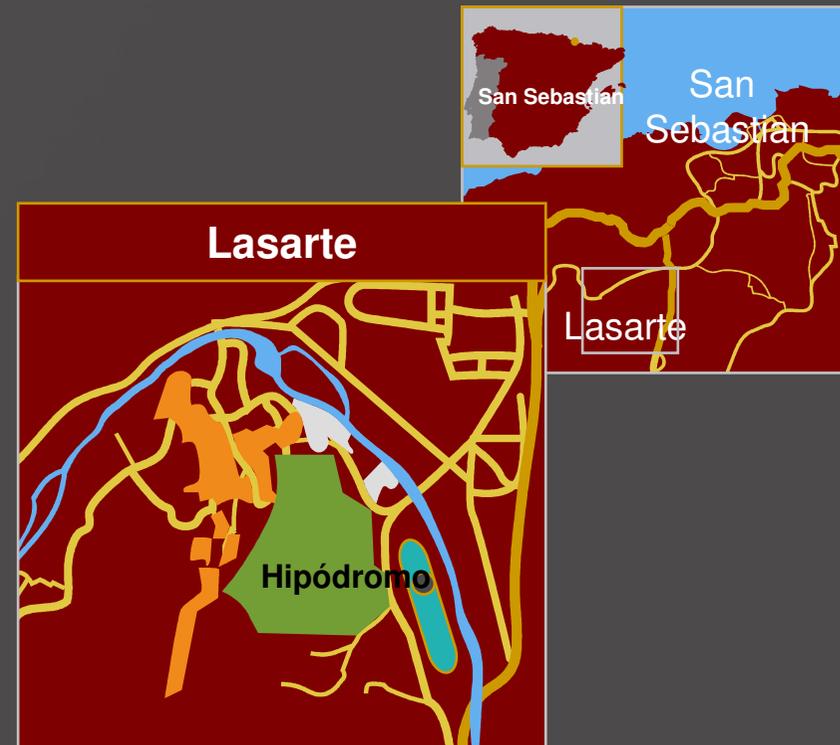


- | | |
|--|----------------------------|
| 1. Expo 2008 | 8. Zona de ocio |
| 2. Remodelar la zona circundante a la estación de tren | 9. Parque tecnológico |
| 3. Activos de Aisa | 10. Nueva zona residencial |
| 4. Remodelar la estación de tren | 11. Desarrollo de Arco Sur |
| 5. Plataforma logística | 12. Área de negocios |
| 6. Aeropuerto | 13. Parque |
| 7. Feria de muestras | |

Nota: GAV CB Richard Ellis
 m= millones

grupoaisa San Sebastián – El terreno de Aisa es el medio natural de crecimiento de la ciudad

- 183.000 habitantes, con un crecimiento GDP de 3.4% CAGR durante el periodo 2000-2006
- Una de las zonas con más riqueza de España con un GDP por capita de 27.710€
- El crecimiento de la ciudad sólo es posible hacia el sur – limitado por las montañas y el mar
- Solar de 400.000m² posicionado cerca del cruce con la autopista, en un nuevo barrio residencial
 - 313.274m² son íntegramente propiedad de Aisa
 - De 80.727 m², el 25% del desarrollo de esta área será construido por cuenta de Aisa para el beneficio de los anteriores propietarios
 - La valoración de CBRE Richard Eliis a 31 de marzo es de 66m de euros
- El hipódromo fue incluido en el solar, y Aisa también adquirió el 95% de los derechos económicos
- La adquisición de los terrenos vecinales por parte del municipio y el Gobierno Vasco refuerza el crecimiento potencial de la zona



- Reserva de suelo de Aisa
- Terreno del Gobierno Vasco
- Terreno de las autoridades locales

Nota: Gráfico para fines ilustrativos

PROHIBIDA SU PUBLICACIÓN O DISTRIBUCIÓN, DIRECTA O INDIRECTAMENTE, EN O HACIA EEUU, CANADÁ, JAPÓN O AUSTRALIA

grupoaisa Ejemplo: Barajas

Solución residencial en Madrid ofreciendo 549 apartamentos turísticos a un precio competitivo

- Precio de adquisición €35,8m
- Terreno adquirido 18.106 m²
- M2 Superficie Edificable 29.807
- Coeficiente de construcción 1,6x
- 385 viviendas prevendidas
- Valoración CBRE Richard Ellis a marzo '07: €160m⁽¹⁾



(1) Valoración del proyecto en 3 fases. Area construible restante 32.319 m². Precio inicial de adquisición por el total del terreno en 2004 €74,1m

grupoaisa Ejemplo: Huarte⁽¹⁾

46 casas de protección oficial (VPO y VPT) en Huarte, a 5 km de Pamplona

- Precio de adquisición €0,9m
- Terreno adquirido 1.438 m²
- M2 de Superficie Edificable 7.092 m²
- Coeficiente de construcción 4,9x
- Margen Bruto 23,0%
- Precio de venta €5,7m



(1) Desarrollado por Aldabea. Filial de Aisa,

grupoaisa Canet: un desarrollo integrado

- A 45km de Barcelona, con una población de 8.860 habitantes
- Ciudad líder en el sector textil de Cataluña durante la primera mitad del S. XX con fábricas ubicadas en el centro de la población
- Aisa anticipó que los municipios de tradición industrial de la zona pronto considerarían la posibilidad de trasladar dicha actividad al extrarradio y estratégicamente adquirió terrenos en las afueras de la ciudad
- Grupo Canals, propietario de la compañía textil Pulligan, buscaba un emplazamiento fuera de la ciudad y Aisa le ofreció intercambiar su terreno fuera de la población anteriormente adquirido por la sede que tenía Pulligan en el centro
- Dentro del plan de renovación, Aisa está acordando con el ayuntamiento que el 30% de los edificios serán de protección oficial, y una parte de los edificios históricos reutilizados para usos municipales



Cambiar terreno industrial en las afueras por una ubicación en el centro de la ciudad dirigiendo las necesidades locales

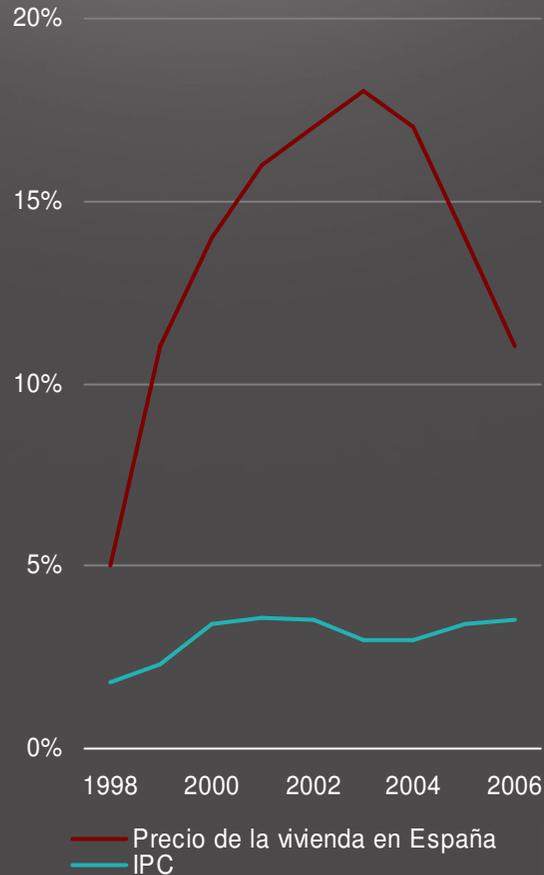
grupoaisa La oportunidad del mercado logístico español



- El mercado logístico español ha surgido recientemente desde los años 90
- La intermodalidad es un factor clave en el desarrollo de las plataformas logísticas en España
- Rutas de distribución claves y almacenes de logística:
 - La zona de Barcelona, desde Tarragona hasta la frontera francesa
 - Zaragoza, uno de los mayores mercados españoles, está situada en un centro estratégico clave
 - Madrid, incluyendo Guadalajara y Toledo como zonas de servicio central para todo el país
 - La zona del País Vasco con una buena implementación industrial establecida
- Fuertes inversiones por parte de Comunidades Autónomas para aumentar el desarrollo económico a través de planes de infraestructura logística
- Desarrollos logísticos de Aisa:
 - Sant Guim de Freixenet (0,3m m² de Superficie Edificable, a 5 km de la A2 Barcelona – Zaragoza)
 - La Paloma (0,16m m² de Superficie Edificable en Málaga, al lado del aeropuerto)
 - Rumania, solar de 3m m² de suelo con una inversión aproximada de 15m de euros

El aumento de los precios ha disminuido desde su máximo en 2003 pero todavía se mantienen por encima del IPC (“El factor del precio”)

Evolución del precio de la vivienda



Fuente: Ministerio de Vivienda

Qué hace aumentar los precios?

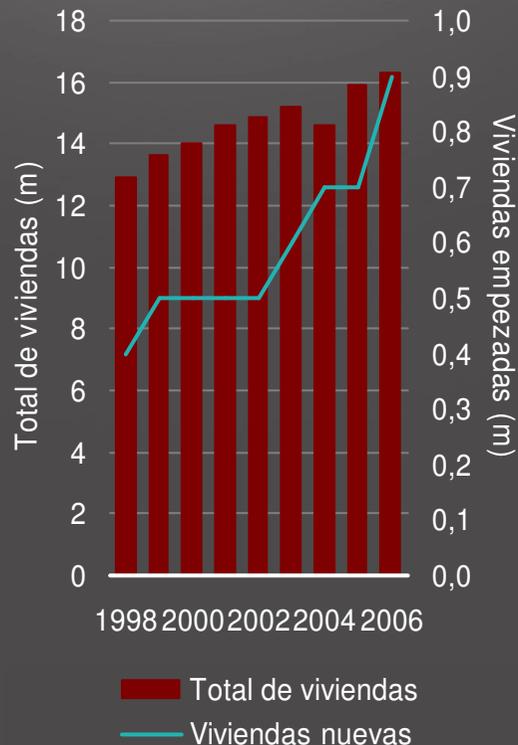
- El precio aumenta en términos reales y en la línea de la Europa de los 25**
 - Durante los años 1997-2006 España acumuló una inflación en la vivienda en línea con otros países de Europa como Reino Unido, Francia o Suecia
- Los españoles prefieren ser propietarios**
 - El 88% de las familias en España prefiere tener la vivienda en propiedad
 - 3pp más que en 1999
- Accesibilidad a la vivienda**
 - La economía española se ha beneficiado de la drástica bajada en los tipos de interés en la EMU (10% a mitad de los años 90, bajando hasta el 5% en la actualidad)
 - La ampliación de los vencimientos en los créditos hipotecarios a largo plazo (desde 10 años de media en los 90 hasta 25 años de media hoy)
- Empleo**
 - Mejores empleos que han supuesto un aumento de los ingresos (+40% desde mediados de los años 90)

Perspectiva

- La inflación de los precios en España se mantendrá por encima de la media europea**
- El sistema de impuestos fomenta la propiedad**
- Socialmente, la vivienda es considerada como una alternativa de inversión que en los últimos años ha superado en términos de rentabilidad ampliamente el Ibex 35**
- La economía española evolucionará en línea con la media de la UE**
- El incremento de los tipos de interés está alargando los vencimientos medios de los créditos hipotecarios hasta los 30 – 40 años**
- GDP per capita ha incrementado desde 1990 hasta un 95%, pero todavía está un 10% por debajo de la media europea**
- Se espera que el GDP sostenido per capita aumente hasta convergir con los niveles de Europa**

Recientemente, una fuerte actividad en el mercado inmobiliario español ha derivado de factores sociológicos específicos (“Factor de volumen”)

Evolución de la vivienda



Qué hace aumentar el volumen?

Inmigración

- Más de 4 millones de inmigrantes han llegado a España desde 1998 y actualmente significa el 7% de la población (en 1998 eran el 2%)

Nacimientos y divorcios

- Los nacidos en el período 1969-1973 (baby boom) han entrado ahora en el mercado inmobiliario
- 2006 hubo 141.817 divorcios en España, o 3,16 per 1.000

El superávit del Gobierno sostendrá la colaboración clave GDP

- El superávit de la cuenta corriente española desde 2002 hasta 2006 ha aumentado un 22% CAGR

Inversiones extranjeras

- La mayores compañías aéreas de bajo coste transportan al año más de 6 millones de pasajeros, a y desde España . Muchos poseen una casa en la costa española
- El Banco de España estima una inversión acumulada de 47bn de euros en RE desde 2000. El doble que en el periodo 95-99

Previsión

- Tal y como se vayan integrando los inmigrantes, la demanda inmobiliaria se consolidará
- De acuerdo con el Ministerio de Vivienda, los inmigrantes representan el 12% de las transacciones en RE
- Declive en el tamaño de los hogares
- El superávit de la cuenta corriente española prevista para los próximos años (8,5% en 07E y 7,8% en 08E)
- Aumento del número de destinos y tráfico de pasajeros como el desarrollo LCC
- Nuevos mercados de compradores (Rusia)
- Ventajas naturales sin cambios (el clima, proximidad al norte de Europa, infraestructura de calidad y asistencia sanitaria) mientras la inestabilidad política afecta a los destinos internacionales competentes

Fuente: Deutsche Bank, investigación de BBVA, Eurostat, Euroconstruct, Banco de España, INE, IMF

PROHIBIDA SU PUBLICACIÓN O DISTRIBUCIÓN, DIRECTA O INDIRECTAMENTE, EN O HACIA EEUU, CANADÁ, JAPÓN O AUSTRALIA

grupoaisa Principios contables de Aisa

■ Presentación estados financieros:

- Estados financieros consolidados para 2005 y 2006 preparados de acuerdo con IFRS
- Fecha de transición a IFRS, 1 de enero de 2004

■ Políticas contables especiales:

- Reconocimiento de ingresos y gastos relativos de la venta de viviendas a la entrega (firma de escrituras públicas y entrega de llaves)
- Las inversiones en activos fijos se contabilizan a coste de adquisición
- Las existencias están contabilizadas como coste incurrido (reserva de suelo, promociones en curso, etc)
- Las empresas participadas al 50% se integran por el método proporcional

grupoaisa Estados financieros clave a final de año

	(€'000)	<u>2005</u>	<u>2006</u>
Cuenta de resultados	Total ingresos de explotación	7.255	156.125
	EBITDA	(1.526)	24.648
	EBIT	(1.636)	24.416
	Resultado Neto	7.432	8.568

	(€'000)	<u>2005</u>	<u>2006</u>
Balance	Activos fijos	50.079	175.910
	Fondo de maniobra	67.691	581.800
	Dinero en efectivo y equivalentes	1.229	12.272
	Deuda financiera largo plazo	25.661	299.160
	Otras deudas largo plazo	33.591	145.251
	Deuda financiera corto plazo	55.237	92.532
	Otras deudas corto plazo	28.810	224.378
	Fondos propios	64.690	320.275

Fuente: Aisa

grupoaisa Deuda financiera

Deuda financiera	Total		Vencimientos por años (€ '000)			
	31/12/2006	2007	2008	2009	2010	Restante
Créditos hipotecarios ⁽¹⁾	243.718	58.610	9.573	56.890	9	118.635
Préstamos con garantía personal ⁽²⁾	50.047	14.694	10.853	0	0	24.500
Crédito sindicado	66.714	7.848	13.866	15.000	15.000	15.000
Leasing financieros	21.236	3.100	2.229	2.327	2.438	11.143
Confirming	4.399	4.399	0	0	0	0
Pagarés	3.398	1.699	1.699	0	0	0
Intereses	1.701	1.701	0	0	0	0
Total	391.212	92.051	38.219	74.217	17.446	169.278

A diciembre 2006 la deuda neta vs. GAV era del 25%.

Fuente: Aisa

(1) Gran parte de esta deuda será, bajo circunstancias normales, subrogado por los clientes con la adquisición de viviendas

grupoaisa Claves financieras Q1 2007

	(€'000)	Q12006	Q12007
Cuenta de resultados	Total ingresos de explotación	3.099	74.799
	EBITDA	(412)	2.363
	EBIT	(430)	1.871
	Resultado Neto	22	405

	(€'000)	Q12006	Q12007 ⁽¹⁾
Hoja de balance	Activos fijos	48.094	183.684
	Fondo de maniobra	59.295	618.255
	Dinero en efectivo y equivalentes	1.063	10.914
	Deuda financiera largo plazo	22.380	323.815
	Otras deudas largo plazo	19.547	171.565
	Deuda financiera corto plazo	80.216	110.055
	Otras deudas corto plazo	27.845	210.988
Fondos propios	65.634	313.537	

La consolidación de un grupo inmobiliario

Fuente: Aisa

(1) Gran parte de esta deuda será, bajo circunstancias normales, subrogado por los clientes con la adquisición de viviendas

grupoaisa Cálculo del NAV

(€ '000)	2005	2006	Marzo 2007 (1)(4)
GAV de CBRE	1.030.529	1.599.698	
GAV ajustado (2)	334.530	1.501.074	1.587.393
VNC (Valor Neto Contable)	226.398	843.937	848.480
Plusvalías latentes	108.132	657.137	738.912
Fondos propios	64.690	320.275	314.303
NAV	172.822	977.412	1.053.215
Impuestos sobre plusvalías latentes (3)	37.418	213.048	232.156
NNAV	135.404	764.364	821.059

- (1) No se incluyen en el cálculo del GAV ajustado el valor de los activos sobre los que AISA o sus filiales tienen opciones de compra
 (2) Ajustado en función de la participación de AISA en el capital de las participadas
 (3) Impuestos del 32,5% por la actividad de promoción y del 18% por la actividad patrimonial
 (4) Incluye la valoración de la filial Grupo Levante que realiza la actividad de rehabilitación; FF.PP a mercado 9,1 m€, FF.PP contables 1,4 m€, NNAV de 7,7 m€.

Fuente: Aisa y CBRE Richard Ellis

PROHIBIDA SU PUBLICACIÓN O DISTRIBUCIÓN, DIRECTA O INDIRECTAMENTE, EN O HACIA EEUU, CANADÁ, JAPÓN O AUSTRALIA

grupoaisa Metodología utilizada por CBRE Richard Ellis



- Operaciones recientes realizadas con suelos de la misma situación urbanística y emplazamientos con una localización comparable
- Operaciones recientes terminadas con suelos de la misma situación urbanística y emplazamientos con una localización comparable
- Operaciones recientes terminadas con suelos de la misma situación urbanística y emplazamientos con una localización comparable
- Valor final de la promoción: el total de las viviendas de la promoción en venta estimado por Richard Ellis
 - Coste y periodo de construcción de Aisa
 - Coste y periodo de marketing estimado por CB Richard Ellis
 - Costes financieros de la promoción de acuerdo con el índice de mercado estimado por CB Richard Ellis
 - Beneficio del promotor: varía dependiendo de:
 - Tamaño
 - Complejidad
 - El Estado de ejecución
 - Ventas obtenidas
- Unidades pendientes de ser vendidas:
 - Valor de venta estimado por Aisa y comprobado por CB Richard Ellis
 - Gastos financieros de acuerdo con la fecha estimada de previsión de ventas

grupoaisa Factores clave en el desarrollo de Aisa

Equipo directivo experimentado en gestionar procesos de rápido crecimiento

- Muchos años de experiencia relevante en el mercado inmobiliario, incluyendo áreas de expansión claves
- Experiencia probada en la dirección de procesos de expansión y crecimiento rápidos.
- Anticipando cambios sociales y legislativos

Diversificación de oportunidades en industrial y logística

- Elevado conocimiento del sector logístico por parte del equipo gestor
- Gran potencial de crecimiento
- Entrando selectivamente en nuevos mercados geográficos

Importante reserva de suelo que asegura flexibilidad para satisfacer futuras demandas

- Estratégicamente localizado
- Adquirida a precios competitivos, aportando un valor importante y un aumento del potencial de crecimiento del Grupo
- Ajuste flexible de la oferta de producto frente a cambios en la demanda

Proveer de innovadoras soluciones urbanísticas integradas a las autoridades locales

- Trabajar con las autoridades para satisfacer el crecimiento de necesidades locales
- Habilidad para crear soluciones innovadoras y rentables
- Proporcionar proyectos de desarrollo sostenibles y equilibradas

Creciente exposición en primera residencia en poblaciones españolas con mayor potencial de desarrollo

- Incremento del número de unidades de primera residencia previstas para los próximos años
- Estrategia basada en regiones con un alto crecimiento
- Posicionamiento en los extrarradios de las ciudades con precios atractivos

NAV maximización por acción

grupoaisa

Apéndices



PROHIBIDA SU PUBLICACIÓN O DISTRIBUCIÓN, DIRECTA O INDIRECTAMENTE, EN O HACIA EEUU, CANADÁ, JAPÓN O AUSTRALIA

grupoaisa Listado de activos inmobiliarios (Valoración CBRE Richard Ellis)

List of activos Aisa 31/03/07

Ref	Desarrollo actual compañía	Ciudad	Dirección	Descripción	Superficie construible S/R	Valor activo (Euros)	€/sqm	% AISA	Valor Aisa (Euros)
1	Interlaken 2003	Estepona 1	Estepona (Malaga)	residencial	185,000	66,000,000	357	100%	66,000,000
2	Interlaken 2003	Cullera	Cullera (Valencia)	Hotel	10,619	6,200,000	584	100%	6,200,000
3	Interlaken 2003	Zaragoza	Zaragoza	residencial	1,875,000	620,000,000	331	100%	620,000,000
4	Interlaken Catalonia	Arenys de Munt	Arenys de Munt (Barcelona)	Industrial	10,944	5,000,000	457	100%	5,000,000
5	Aisa	Huesca	Huesca	residencial	107,068	41,000,000	383	100%	41,000,000
6	Aisa	Manilva	Manilva (Malaga)	residencial	128,900	99,800,000	774	100%	99,800,000
7	Aisa	Martorell	Carretera de Piera, 12	residencial	3,089	6,241,000	2,020	100%	6,241,000
8	Anibex Ten, S.L	Canet de Mar	Pulligan y Canet Punt	residencial	23,120	29,264,000	1,266	75%	21,948,000
9	Aisa	Canet de Mar	Pulligan y Canet Punt	Industrial	4,950	2,400,000	485	100%	2,400,000
10	Aisa	Murcia	Totana	residencial	101,508	20,000,000	197	100%	20,000,000
11	Aloabea, S.L.	San Sebastian	Lasarte - Zubieta	residencial	200,000	66,300,000	332	100%	66,300,000
12	Morgan 25	Poligono San Guim	San Guim de Freixenet (Lleida)	Industrial	302,152	15,000,000	50	100%	15,000,000
13	Promociones Irigaray Cubican Aldabea,	Badostain (Navarra)	Viviendas Unifamiliares	residencial	2,606	2,500,000	959	100%	2,500,000
14	S.L.	Ejea (Zaragoza)	C/ Cinco Villas	residencial	18,436	10,000,000	542	50%	5,000,000
15	Aisa	La Paloma	Malaga/ Alhaurin de la Torre	Industrial	168,718	68,200,000	404	40%	27,280,000
16	Aisa	Albufereta (Alicante)	Plan Parcial Sector 1/4 Parcela M4	residencial	35,304	68,862,000	1,951	100%	68,862,000
17	Grupo Cast	Granollers	Can Gili	residencial	38,000	56,270,000	1,481	50%	28,135,000
18	Global Aventino, S.L.	Begur (Girona)	Sector S-4 'Sud de Begur'	residencial	37,466	45,069,000	1,203	100%	45,069,000
19	Aisa	Platja D'Aro (Girona)	La Caleta Palace	residencial	19,632	43,233,000	2,202	50%	21,616,500
20	Grupo Cast	Sant Isole de Vallalta	Sant Isole	residencial	15,000	5,000,000	333	50%	2,500,000
21	H10	Barcelona	Parcela H en la Mina	Terciario	15,120	29,800,000	1,971	50%	14,900,000
22	Aisa	Barcelona	c/ Los Vergos, Barrio Sarria	residencial	5,052	40,000,000	7,918	100%	40,000,000
									1,225,751,500

grupoaisa Listado de activos inmobiliarios (Valoración CBRE)

Listado de activos Aisa 31/03/07

Ref	Desarrollos	Ciudad	Dirección	Descripción	Superficie construible S/R	Valor del activo (Euros)	€/sqm	% AISA	Valor Aisa (Euros)
actuales compañía									
23	Interlaken 2003	Casares (Viviendas)	Casares (Malaga)	residencial	24,681	55,000,000	2,228	100%	55,000,000
24	Interlaken 2003	Casares (Apartamentos)	Casares (Malaga)	residencial	28,000	35,000,000	1,250	100%	35,000,000
25	Interbarajas 2004	Barajas	Barajas (Madrid)	residencial	62,126	160,000,000	2,575	100%	160,000,000
26	Domus	Cerdanyola	Cerdanyola (Barcelona)	residencial	1,749	3,300,000	1,887	50%	1,650,000
27	Lidaru	Murcia	Altoreal (Murcai)	residencial	4,950	13,000,000	2,626	50%	6,500,000
28	Puig d'en Alis	Ibiza	Ibiza (Illes Balears)	residencial	9,000	10,000,000	1,111	50%	5,000,000
29	Aldabea, S.L.	Huatre (Navarra)	Solar 5, 1 del PP Ugarrandia de Huarte	residencial	1,420	2,100,000	1,479	100%	2,100,000
30	Aldabea, S.L.	Huatre (Navarra)	Solar 2.3.1 y 2.3.2. Mokarte	residencial	3,196	5,600,000	1,752	100%	5,600,000
31	Aldabea, S.L.	San Jorge (Pamplona)	C/ Doctor Alexander Flemming, 2-840	residencial	1,523	3,600,000	2,363	100%	3,600,000
32	Aldabea, S.L.	Lakuntza (Navarra)	Solar V.9, V-10 y V-11 de la UE-AB NN.SS	residencial	3,914	3,180,000	812	100%	3,180,000
33	Aldabea, S.L.	Cizur (Navarra)	Parcelas M.30 Sector Zelaia de Cizur Men...	residencial	1,440	1,500,000	1,042	100%	1,500,000
34	Aisa	Granollers	Ronda Sur 6	Terciario	14,716	16,000,000	1,087	100%	16,000,000
Unidades en venta									295,130,000
35	Lidaru	Murcia	La Manga 1 (Murcia)	residencial comercial /	11,249	26,500,000	2,356	50%	13,250,000
36	Aldabea, S.L.	Huatre (Navarra)	Obra U.E - PP Mokarte 34 (C/ Iturriandoa)	Parking	471	347,000	737	100%	347,000
37	Aldabea, S.L.	Huatre (Navarra)	Avenida Ugarrandia 12-14	Parking	2	33,500	16,750	100%	33,500
38	Aldabea, S.L.	Huatre (Navarra)	C/ Leandro Azkarate, 7	Parking	1	12,100	12,100	100%	12,100
39	Aldabea, S.L.	Huatre (Navarra)	Huarte 12	Parking	2	32,000	16,000	100%	32,000
Activos en alquiler									13,674,600
40	Aisa	Badalona	Avda Marti Pujol 198-202	comercial/ Parking	631	900,000	1,426	100%	900,000
41	Aisa	Granollers	Avda Franceso Ribas 2-4	comercial	179	358,000	2,000	100%	358,000
42	Aisa	Constanti	Poligono Industrial Constanti	Industrial	1,750	850,000	486	100%	850,000
43	Aldabea, S.L.	Huatre (Navarra)	Nave de Areta	Industrial	522	430,000	822	100%	430,000
44	Aldabea, S.L.	Huatre (Navarra)	C/Ugarrandia, 7	Local	51	75,000	1,463	100%	75,000
45	Aisa	Barcelona	Paseo de Gracia, 30	residencial	5,203	69,614,000	13,380	100%	69,614,000
46	Aisa	Madrid	Calle Manuel Tovar, 6	oficinas	12,024	48,000,000	3,992	100%	48,000,000
									120,227,000

grupoaisa Listado de activos inmobiliarios (Valoración CBRE)

Listado de activos sobre los que la Compañía tiene opciones de compra incluido en CBRE 31/03/07

Ref	Company	Ciudad	Dirección	Descripción	Superficie construible S/R	Valor activo (Euros)	€/sqm	% AISA	Valor Aisa (Euros)
Opcion Aldabea SL									
47	Aldabea, S.L.	Zaragoza	c/ San Jose	residencial	11.184	1.975.000	177	100%	1.975.000
Opcion Wiltord									
48	Interbarajas 2004	Canet De Mar	Pulligan y Canet Punt	residencial	23.120	29.264.000	1.266	25%	7.316.000
49	Grupo Cast	Granollers can Gili	GRANOLLERS Can Gili	residencial	38.000	56.270.000	1.481	50%	28.135.000
50	Grupos Cast	Sant Iscle de Vallalta	Sant Iscle	residencial	15.000	5.000.000	333	50%	2.500.000
Opcion Habitat									
51	Arcosur	Zaragoza		residencial/Terciario	31.512	23.346.000	741	100%	23.346.000
52	Sitges	Sitges		residencial	6.120	22.512.000	3.678	100%	22.512.000
53	Cornella	Cornella		residencial	6.053	12.257.000	2.025	100%	12.257.000
54	Zabalgana	Vitoria		comercial / Parking	6.760	12.000.000	1.775	100%	12.000.000
55	Erandio- Atrabudua	Bilbao		Parking	3.135	5.300.000	1.691	100%	5.300.000

grupoaisa

Presentación corporativa

Agosto 2007



PROHIBIDA SU PUBLICACIÓN O DISTRIBUCIÓN, DIRECTA O INDIRECTAMENTE, EN O HACIA EEUU, CANADÁ, JAPÓN O AUSTRALIA