



# Vallehermoso

## Area de Promoción del Grupo SyV

Madrid, 2 de Febrero de 2006





C  
O  
N  
T  
E  
N  
I  
D  
O  
S

1. Grupo Sacyr Vallehermoso
2. Sector Inmobiliario Promotor
3. La Estrategia Implantada desde 2003
4. Evolución Área de Negocio de Promoción (2003 – 2005)
5. Resultados del Ejercicio 2005
6. Previsiones del Ejercicio 2006 / Resultados 2005

*(Duración Estimada 15')*





El Grupo SACYR VALLEHERMOSO se estructura en torno a 5 actividades:

1.

G  
R  
U  
P  
O  
  
S  
Y  
V

- **CONSTRUCCION:** Sacyr y Somague en España, Portugal, Italia, Chile y Brasil.
- **PROMOCION:** Vallehermoso en España y Portugal
- **CONCESIONES DE INFRAESTRUCTURAS:** Itinere con 30 concesiones en España, Chile, Portugal, Brasil, Costa Rica y Bulgaria
- **PATRIMONIO:** Testa en España y Estados Unidos
- **SERVICIOS:** Valoriza en actividades como gestión integral del agua, medioambiente, energía y multiservicios

**VALOR BURSATIL: 6.000 MILLONES DE EUROS**

## Desde 2003 hasta la actualidad

- Empleo estable, cómoda financiación y bajos tipos
- Generaciones *baby boom* e inmigración
- Cultura inmobiliaria española  
(Vivienda: en propiedad y refugio inversión)
- Nuevos modelos familiares: monoparentales  
(2,9 personas/hogar en 2003 y 2,5 en 2008)
- Vivienda de reposición. Incremento de calidad
- España: 1<sup>er</sup> destino europeo de segunda residencia

### DECISION ESTRATEGICA SyV

- *Potenciar el Area de Promoción Inmobiliaria del Grupo en base a:*
  - ✓ *Vocación promotora con más de medio siglo de actividad*
  - ✓ *Extensa implantación en la Península Ibérica*

Hipoteca a 20 años de 180 mil €, con un 4% de interes: 1.084 €/mes

Incremento de tipos del 1%: 90 €/mes

Incremento de tipos del 1%: +2,8 años de hipoteca

2.

E  
LS  
E  
C  
T  
O  
R

## Escenario

3.

E  
S  
T  
R  
A  
T  
E  
G  
I  
A

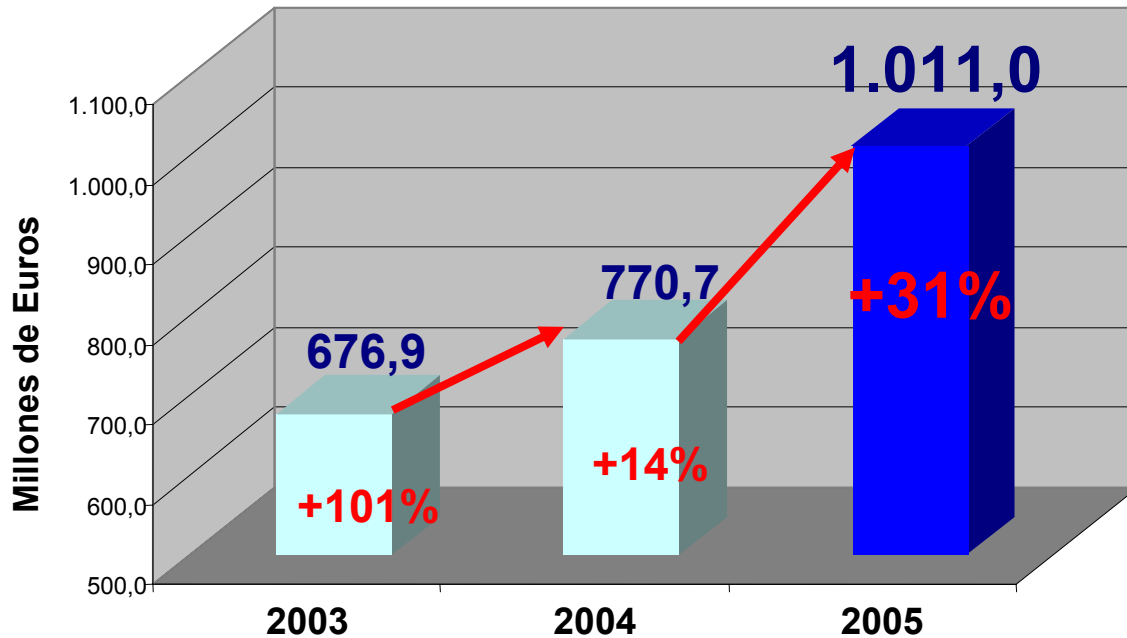
Nº VIVIENDAS	2004	%	2005	%	2006	%
<b>VOLUMEN SECTOR</b>	700.000		700.000		650.000	
1ª Residencia	550.000		550.000		550.000	
2ª Residencia	150.000		150.000		100.000	
<b>VENTAS VALLEHERMOSO</b>	4.368	<b>(+14%)</b>	4.824	<b>(+10%)</b>	5.300	<b>(+12%)</b>
1ª Residencia	4.368	<b>(+14%)</b>	4.724	<b>(+8%)</b>	5.000	<b>(+6%)</b>
2ª Residencia	0	-	100	<b>(+100%)</b>	300	<b>(+200%)</b>
<b>CUOTAS DE MERCADO</b>	<b>0,6</b>		<b>0,7</b>		<b>0,8</b>	
1ª Residencia	<b>0,8</b>		<b>0,9</b>		<b>0,9</b>	
2ª Residencia	-		-		<b>0,3</b>	

## Inversión en Suelo (Millones de Euros)

4.

E  
V  
O  
L  
U  
C  
I  
O  
N

2003  
2005

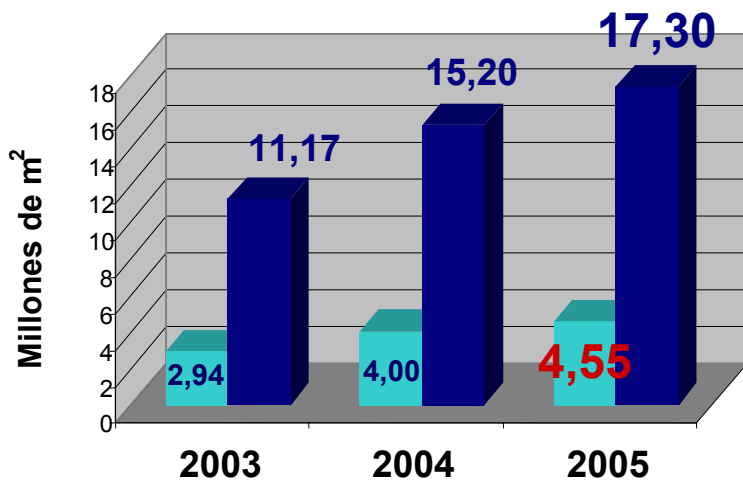


## Existencias: Superficie de Suelo / Edificabilidad

4.

E  
V  
O  
L  
U  
C  
I  
O  
N

2003  
2005



**Reservas 2005:**  
 ■ Superficie: 17,3 MM m<sup>2</sup> Suelo  
 ■ Edificabilidad: 4,55 MM m<sup>2</sup> Techo  
 N° VIVIENDAS: 30.139

Usos M <sup>2</sup> Edificables	
Residencial	Otros
90%	10%

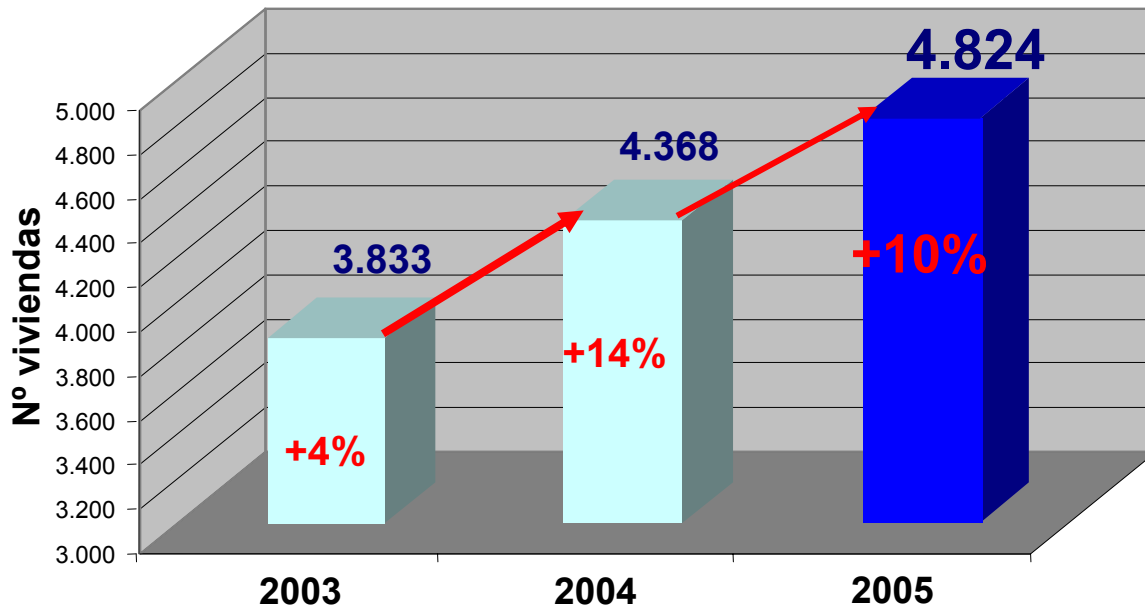
➔ **El Valor Inmobiliario de un suelo reside en su edificabilidad**

## Ventas Viviendas: Nuevos Contratos (nº)

4.

E  
V  
O  
L  
U  
C  
I  
O  
N

2003  
2005



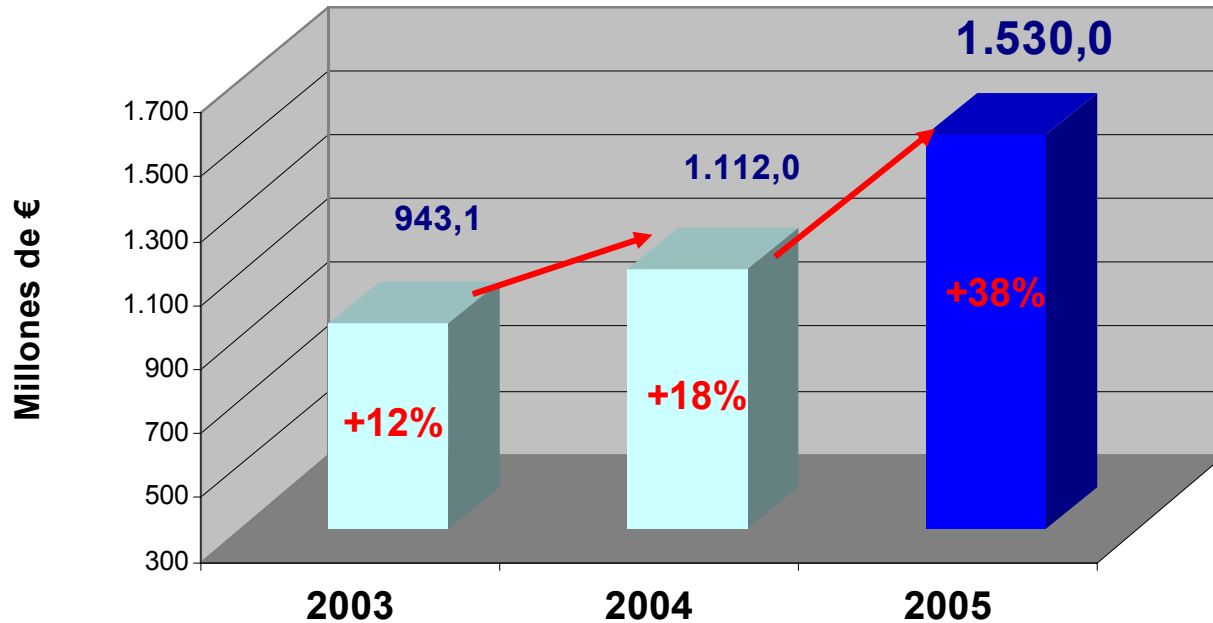


# Ventas Viviendas: Nuevos Contratos (Millones de Euros)

4.

E  
V  
O  
L  
U  
C  
I  
O  
N

2003  
2005



Ventas de Vivienda (%)  $\geq$  95%

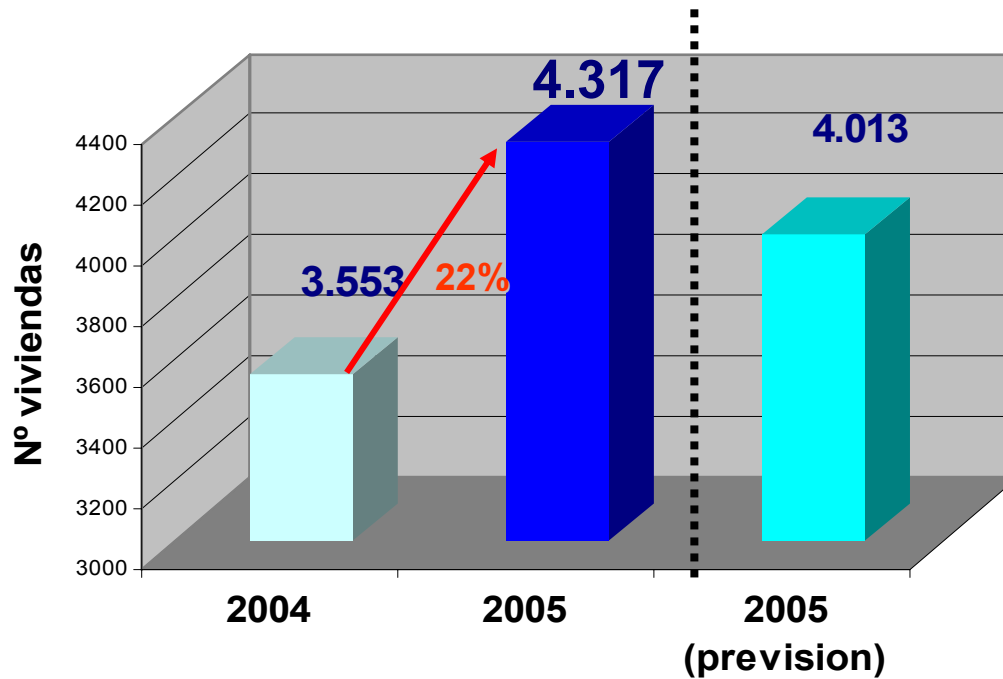


## Viviendas Entregadas (nº)

5.

R  
E  
S  
U  
L  
T  
A  
D  
O  
S

2005  
2004

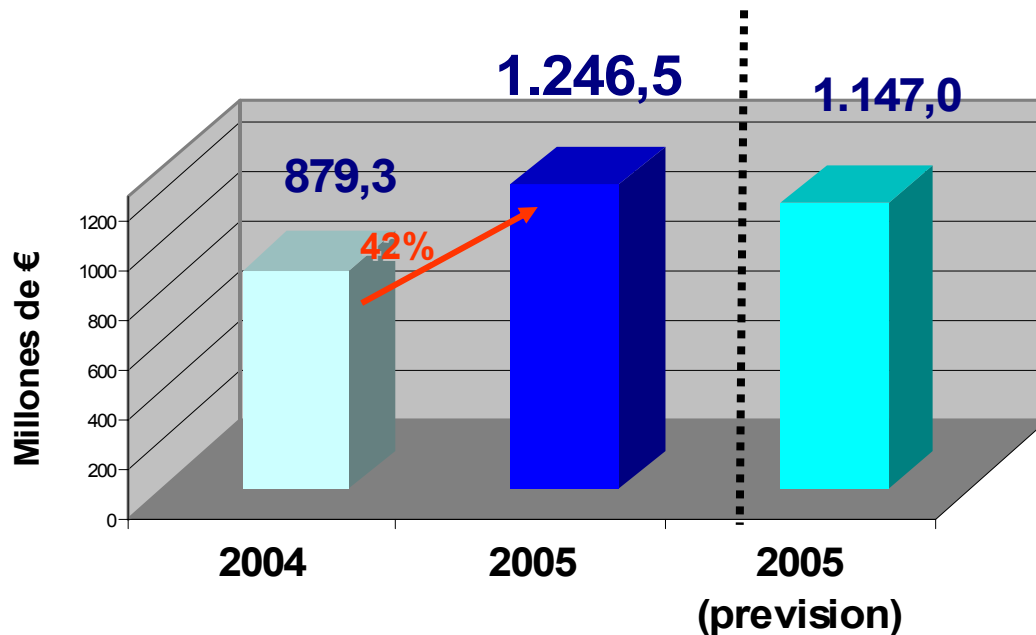


## Volumen de Negocio: Ingresos (Millones de Euros)

5.

R  
E  
S  
U  
L  
T  
A  
D  
O  
S

2005  
2004



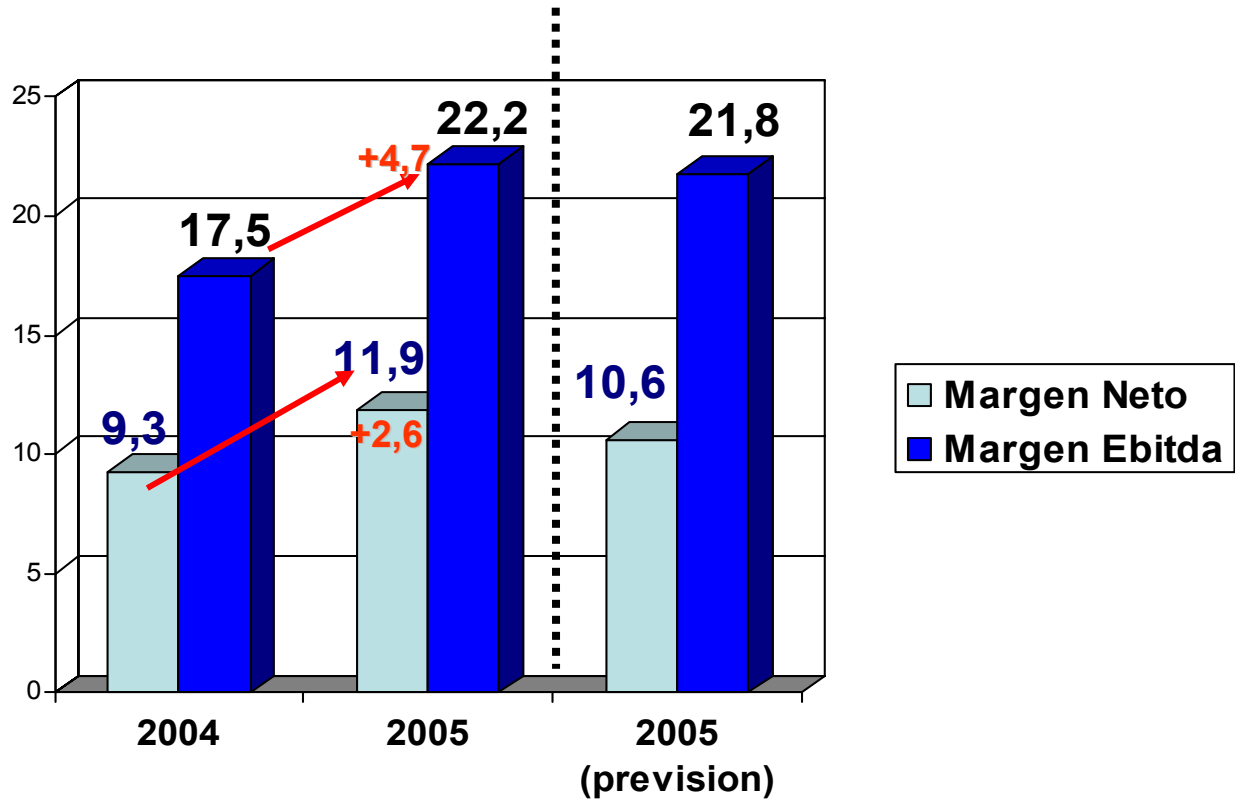
➔ Ingresos NIC / NIFF: Contabilización de Escrituras Formalizadas (Producto Vendido, Construido y Entregado)

## Evolución Margen Neto y Margen Ebitda (%)

5.

R  
E  
S  
U  
L  
T  
A  
D  
O  
S

2005  
2004

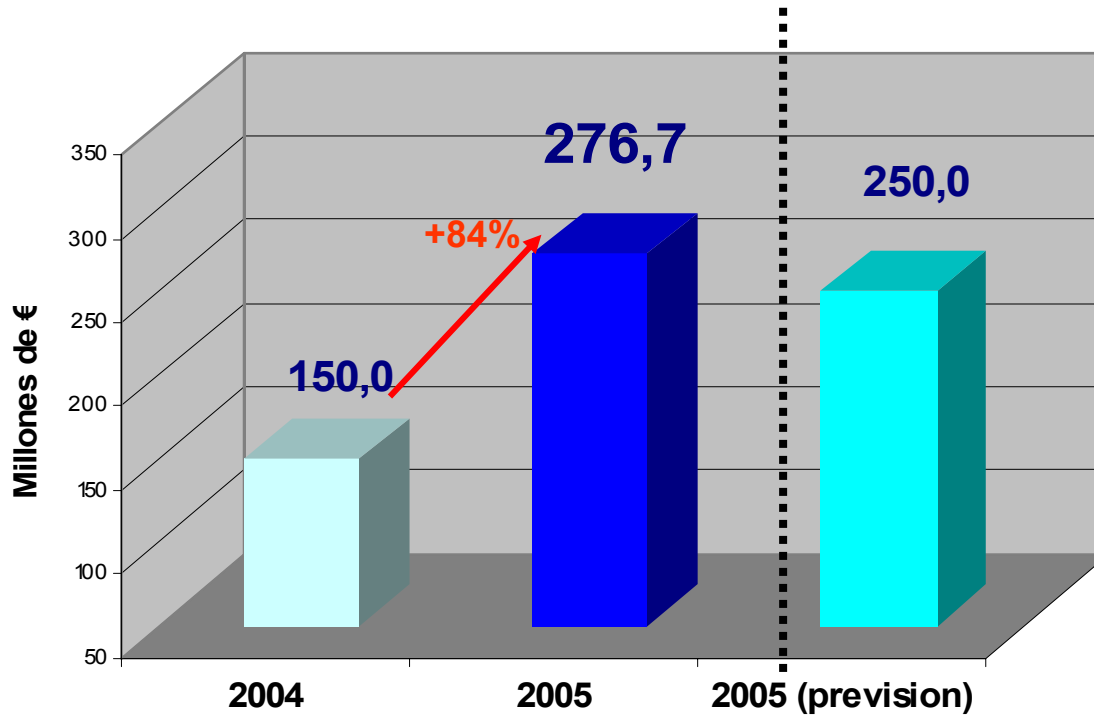


## Ebitda (Millones de Euros)

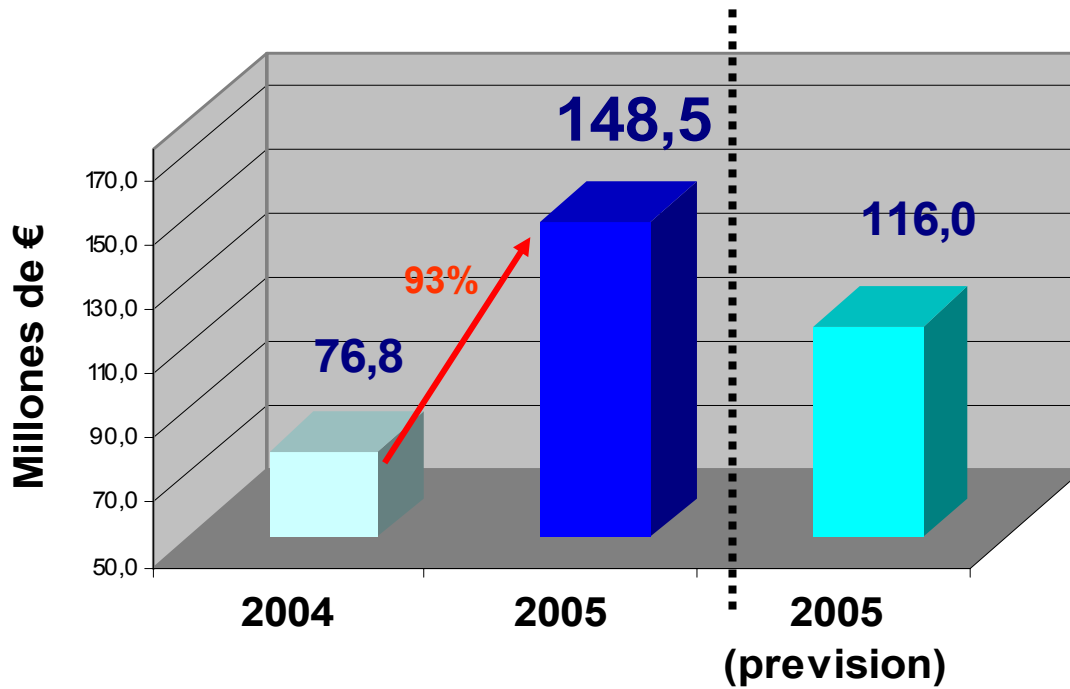
5.

R  
E  
S  
U  
L  
T  
A  
D  
O  
S

2005  
2004



## Resultado Neto (Millones de Euros)



5.

R  
E  
S  
U  
L  
T  
A  
D  
O  
S

2005  
2004

## Valoración de activos (Millones de Euros)

5.

R  
E  
S  
U  
L  
T  
A  
D  
O  
S2005  
2004

	2005	2004 *	Var. Abs.	Var. %
Suelo	3.387	2.481	906	36,5%
Obra en curso y otras	2.743	1.544	1.199	77,6%
<b>TOTAL</b>	<b>6.130</b>	<b>4.025</b>	<b>2.105</b>	<b>52,3%</b>
<b>PLUSVALIAS LATENTES</b>	<b>2.338</b>	<b>1.589</b>	<b>749</b>	<b>47,1%</b>

(\*) C.B.R.E. adaptado a NIC's



## El Sector en 2006

6.

P  
R  
E  
V  
I  
S  
I  
O  
N  
E  
S

2006

- **Desaceleración suave de la actividad**
- **Moderación de los incrementos de precio**
- **Aumento paulatino de los tipos de interés**
  
- **Confianza en la economía / empleo**
- **Actitud de las entidades financieras**



## Estrategia

6.

P  
R  
E  
V  
I  
S  
I  
O  
N  
E  
S

2006

- **Incremento del negocio: captura de cuota (0,6 % ↑ 0,8 %)**
  - ✓ Disminución de la oferta no vocacional
- **Gestión de costes: optimización continua**
- **Diversificación:**
  - ✓ **Mercados: demanda internacional segunda residencia**
  - ✓ **Segmentos: industrial**
  - ✓ **Geográfica:**
    - ✓ Consolidar implantación Nacional
    - ✓ Promoción en el Exterior
- **Orientación al cliente:**
  - ✓ **Marca**
  - ✓ **Márketing digital**
  - ✓ **Satisfacción / Fidelización de clientes**

# Implantación: Conocimiento y Pulso del Sector

6.

P  
R  
E  
V  
I  
S  
I  
O  
N  
E  
S

2006

REGIONALES	Nº ACTUACIONES	VIVIENDA PENDIENTE ENTREGA	VIVIENDA EN VENTA	EXISTENCIAS EN PLANEAMIENTO
Centro	113	1.251	1.261	5.676
Andalucía	105	1.107	543	6.095
Cataluña / Baleares	76	1.017	577	2.982
Norte	158	1.726	1.816	6.071
Galicia	19	118	275	1.447
Canarias	35	385	377	1.193
Levante	64	1.376	581	1.983
Murcia	16	169	146	4.380
Portugal	11	55	257	312
<b>TOTAL</b>	<b>597</b>	<b>7.204</b>	<b>5.833</b>	<b>30.139</b>

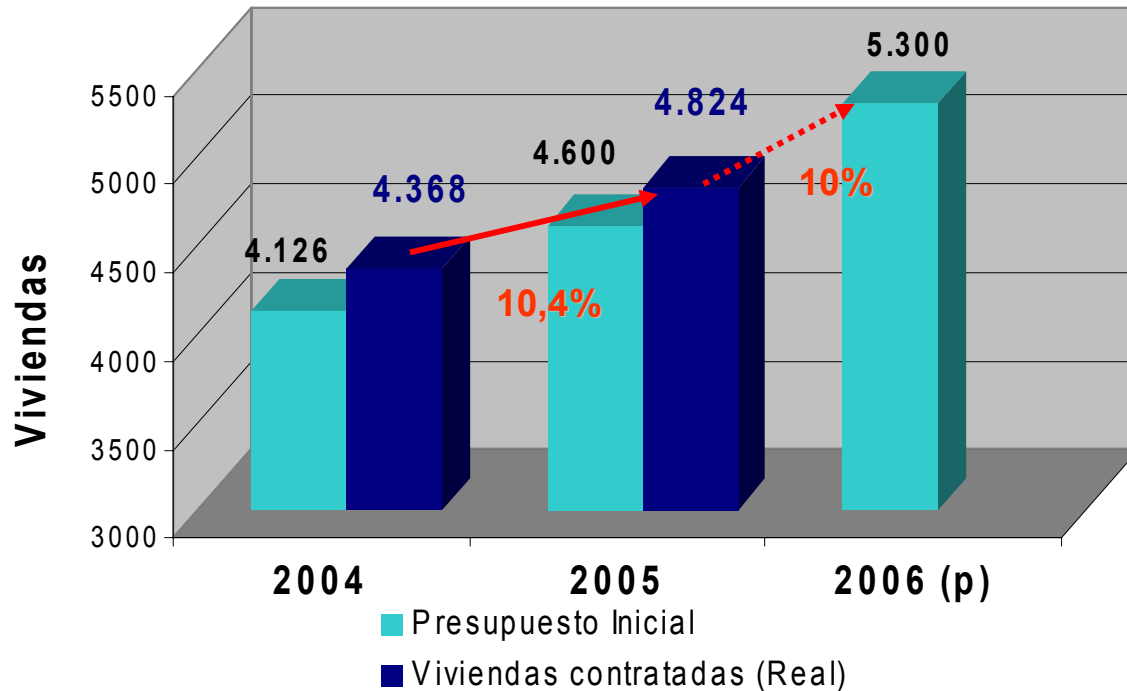
- 175 puntos de venta (Localizaciones)
- Actuaciones en más de 50 ciudades de más de 100.000 habitantes
- Área estimada de influencia: 28.000.000 habitantes
- CADA 5 DIAS, VALLEHERMOSO LANZA UNA PROMOCION AL MERCADO (71 en 2005)

# Evolución Ventas 2004/2005 - Proyección 2006 (nº)

6.

P  
R  
E  
V  
I  
S  
I  
O  
N  
E  
S

2006

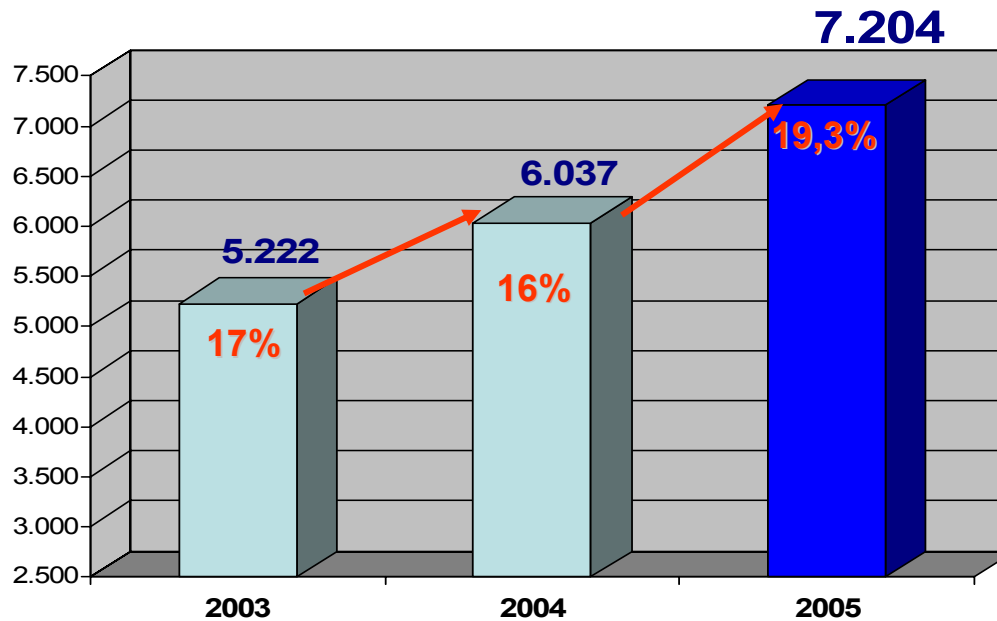


## Preventas: Ventas Pendientes de Entrega (nº)

6.

P  
R  
E  
V  
I  
S  
I  
O  
N  
E  
S

2006



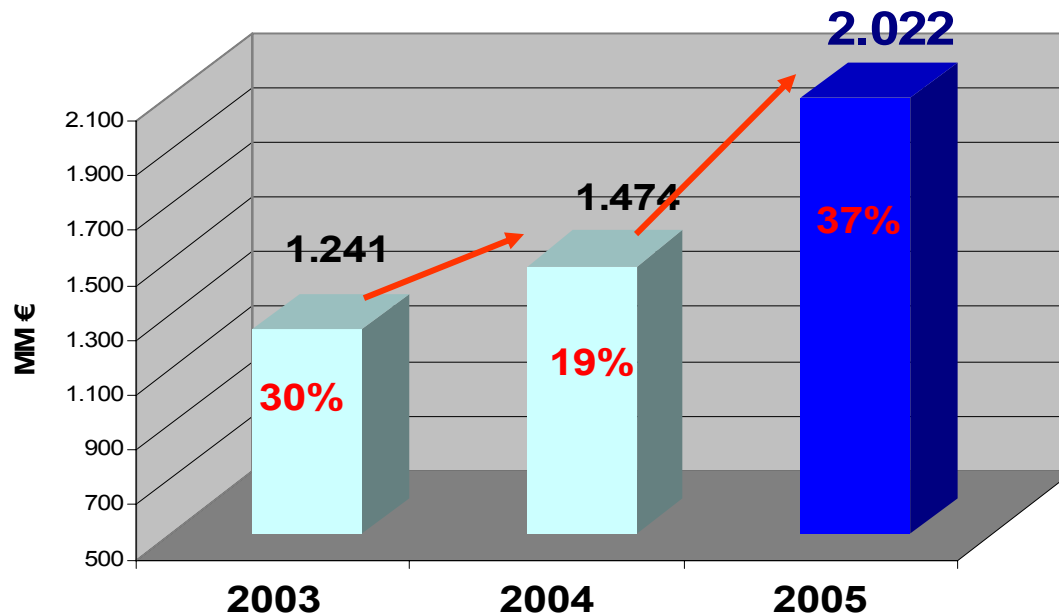


# Preventas: Ventas Pendientes de Entrega (Millones de Euros)

6.

P  
R  
E  
V  
I  
S  
I  
O  
N  
E  
S

2006



## Principales Datos y sus Proyecciones

6.

P  
R  
E  
V  
I  
S  
I  
O  
N  
E  
S

2006

	2006	2005	2004
<b>ACTIVIDAD COMERCIAL</b>			
Nuevos Contratos (nº)	5.300	4.824	4.368
Nuevos Contratos (Millones de Euros)	1.700	1.530	1.112
<b>CUENTA DE RESULTADOS</b>			
Ingresos (Millones de Euros)	1.300	1.242	879
BDI (Millones de Euros)	160,0	148,5	76,8
<b>VALORACION DE ACTIVOS</b>			
Valor Total Activos (Millones de Euros)		6.130	4.025
Plusvalías Latentes (Millones de Euros)		2.338	1.589
Incremento Plusvalías (Millones de Euros)		749	269

• *Preventas a 01.01.2006: 7.204 Viviendas - 2.022 MM€ (Margen Neto ~ 12%)*

- **Consolidación del liderazgo en promoción inmobiliaria, basado en una marca sólida y en nuestra implantación geográfica que nos proporciona el conocimiento de los mercados locales, para el diseño de producto de calidad a medida de cada segmento de demanda.**
- **Excelentes Resultados** en el ejercicio 2005
- **Gestión eficaz que garantiza un Crecimiento Sostenido en Volúmenes y Resultados** para los próximos ejercicios.

C  
O  
N  
C  
L  
U  
S  
I  
O  
N  
E  
S