



PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

Enero - Diciembre 2001

29 de Enero de 2002



INMOBILIARIA
Colonial



- **El ejercicio 2001**
- **Negocio de Patrimonio**
- **Negocio de Promociones**
- **Situación del Mercado**
- **Conclusiones**



● El ejercicio 2001

- Negocio de Patrimonio
- Negocio de Promociones
- Situación del Mercado
- Conclusiones

El ejercicio 2001



Hechos Significativos

● Resultados 2001

- **EBITDA: € 123,6 millones (+19 %)**
- **Beneficio Neto: € 60,4 millones (+19 %)**

● Crecimiento rentable del negocio de alquiler

- **Ingresos : € 81,3 millones (+22 %). Like for like oficinas: +11,5 %**
- **Mayor eficiencia → EBITDA/Ingresos: 79% (vs 75% en 2000)**

● Venta de activos: €23,4 mn (+12 % s/ Richard Ellis 2000)

● Promoción consolidada con elevados márgenes (34 %)

● Mayor optimización del apalancamiento (Deuda/NAV⁽¹⁾:37%)

● Dividendos pagados: 0,59 €/acción (+11 % s/2000)

(1) NAV a dic. 2000

El ejercicio 2001



Resultados 2001 – Resumen por Actividades

Resultado por Actividades (€millones)	Ingresos		EBITDA	
	2001	% var.	2001	% var.
Alquiler	81,3	22%	64,1	28%
Venta de activos	23,4	-17%	12,6	-8%
Promoción / Suelo	208,2	-1%	56,6	15%
Estructura	-	-	-7,0	-3%
TOTAL COLONIAL	312,9	3%	126,3	19%

- **Ingresos impulsados por el alquiler. Consolidación en promociones**
- **EBITDA: +19 %, con mejoras de todos los márgenes**
 - ☞ *Eficiencia Patrimonio: 79% (vs 75%). Margen Promoción: 34,2% (vs 28,6%)*
 - ☞ *EBITDA recurrente (sin venta de activos): 90% del EBITDA total*
- **Contención de gastos de estructura: -3%**

El ejercicio 2001



Resultados 2001 – Total Colonial

Cuenta Resultados (€ millones)	2001	2000	% var
EBITDA	126,3	105,8	19%
Amortizaciones	(24,9)	(22,9)	9%
EBIT	101,4	82,9	22%
Resultado Financiero Neto	(13,8)	(7,7)	79%
Resultados Extraordinarios	0,8	(1,2)	-
BAI	88,4	74,0	20%
Impuestos	(28,0)	(23,2)	21%
Beneficio Neto	60,4	50,8	19%
CASH FLOW	85,3	73,6	16%

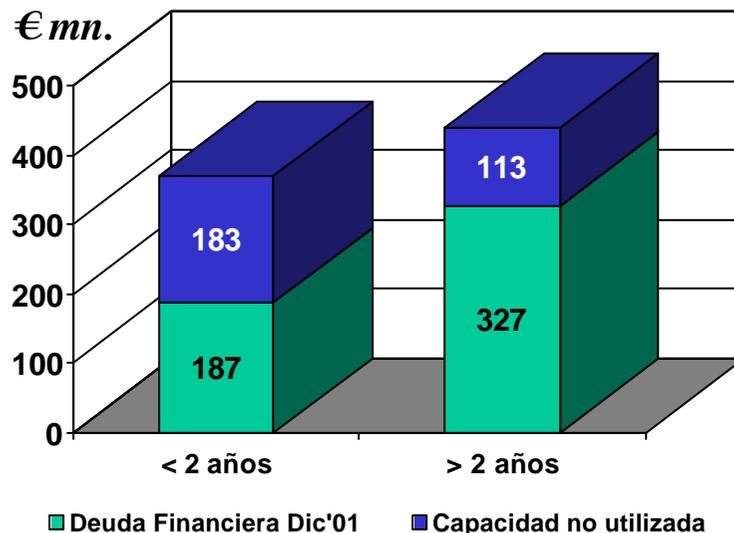
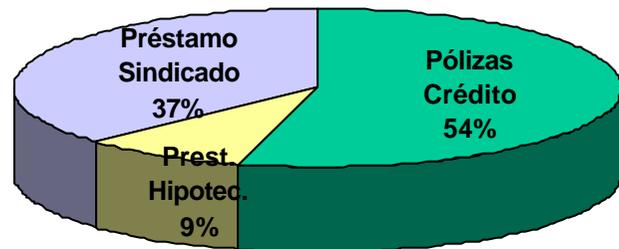
Por Acción (€)	2001	2000	% var
Beneficio Neto / Acción	1,08	0,91	19%
Cash Flow / Acción	1,52	1,31	16%
Dividendo Pagado / Acción	0,59	0,53	11%

El ejercicio 2001



Resultados 2001 – Gestión Financiera

Líneas de Financiación Dic'2001:
810 € mn.



Estructura Financiera

➤ Deuda Financiera Dic'01: €514 mn (2000: 257 €mn)

☞ 36% corto plazo (< 2 años) – 64% largo plazo

➤ Líneas contratadas: €810 mn (36% no utilizado)

➤ Coste medio: 4,55% (2000: 4,56 %)

☞ equivalente al Euribor 3M (promedio 2001) + 40 pb

➤ Líneas Cobertura: €464mn (57% deuda contratada)

Apalancamiento

➤ Deuda Financiera / NAV (2000): 37%

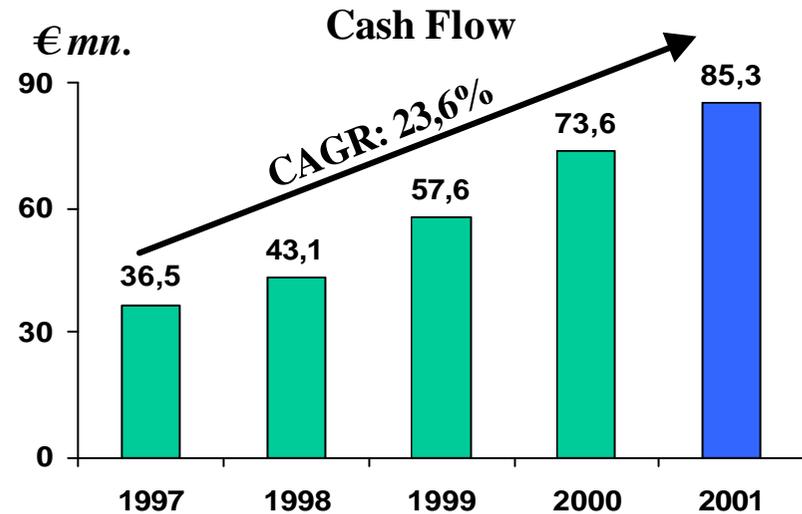
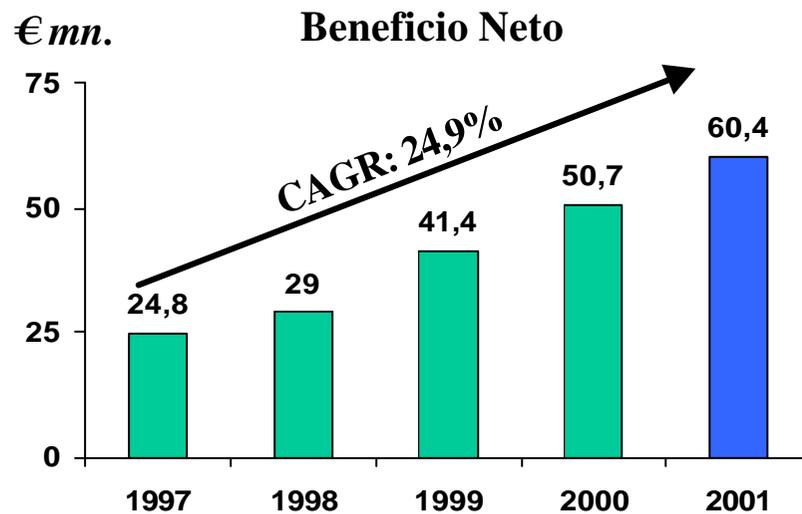
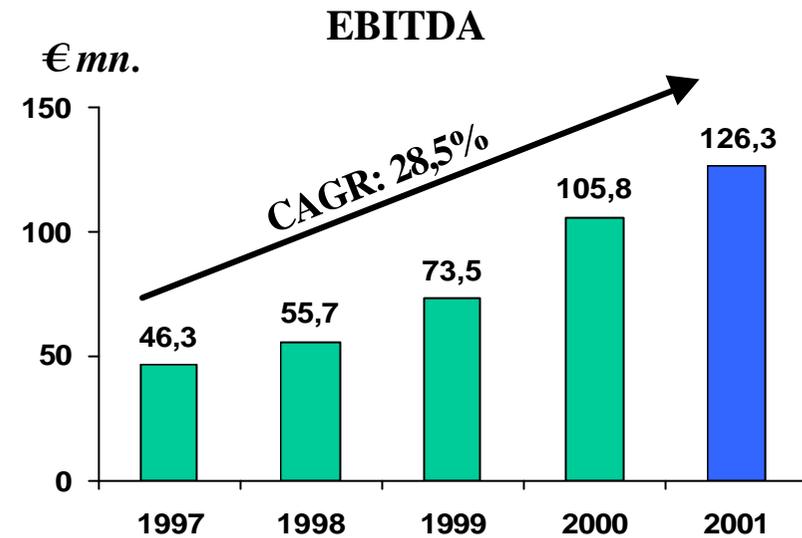
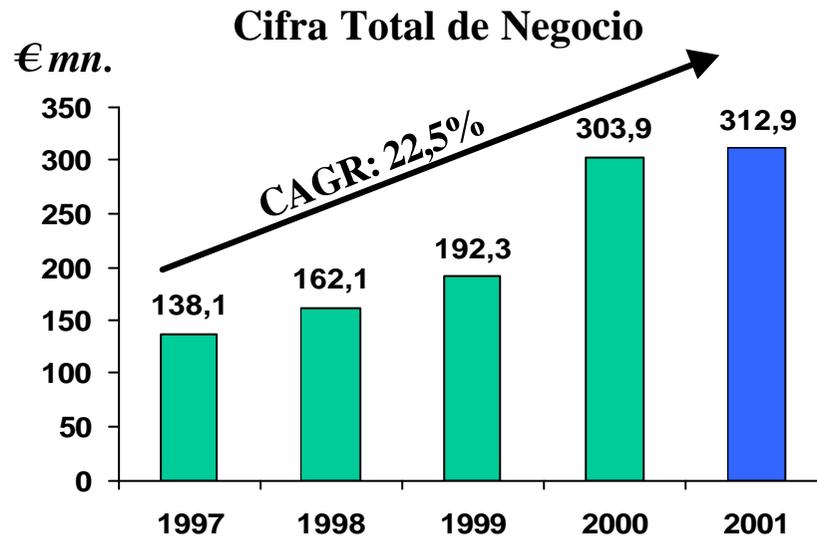
➤ EBITDA / Intereses: 5,19 x

➤ Deuda Financiera / EBITDA: 4,35 x

El ejercicio 2001



Importante historia de crecimiento

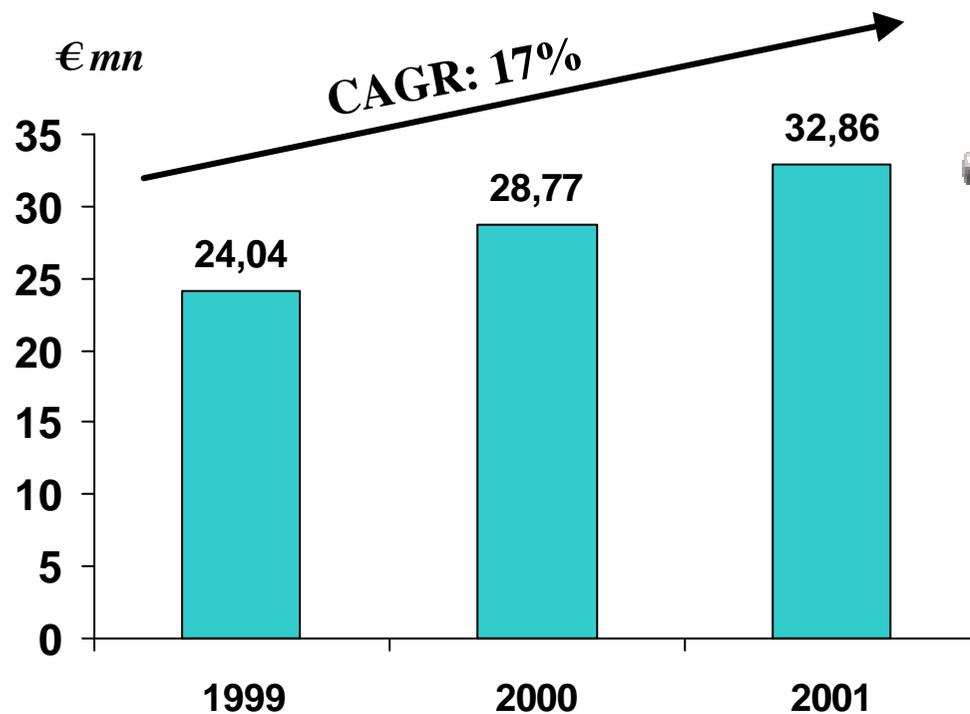


El ejercicio 2001



Atractiva rentabilidad por dividendo

Dividendos Pagados



● Dividendo pagado 2001: 0,59 €/acc

☞ + 11% s/dividendo pagado 2000

☞ Dividend yield: 5 % ⁽¹⁾

(1) Según cotización cierre 2001: 11,70 €



- El ejercicio 2001

- **Negocio de Patrimonio**

- Negocio de Promociones

- Situación del Mercado

- Conclusiones

Negocio de Patrimonio



Resultados 2001 - Patrimonio

Cuenta de Resultados de Alquiler			% Variación
€Millones	2001	2000	01/00
Total Ingresos Alquiler	81,3	66,5	22%
Gastos Actividad Alquiler	(17,2)	(16,6)	3%
EBITDA Alquiler	64,1	49,9	28%
Amortizaciones y provisiones	(23,2)	(20,1)	16%
EBIT Alquiler	40,9	29,8	37%

Cuenta de Resultados Venta Activos			% Variación
€Millones	2001	2000	01/00
Venta Activos	23,4	28,0	-17%
Coste de Ventas	(10,7)	(14,3)	-25%
EBITDA Venta Activos	12,6	13,7	-8%

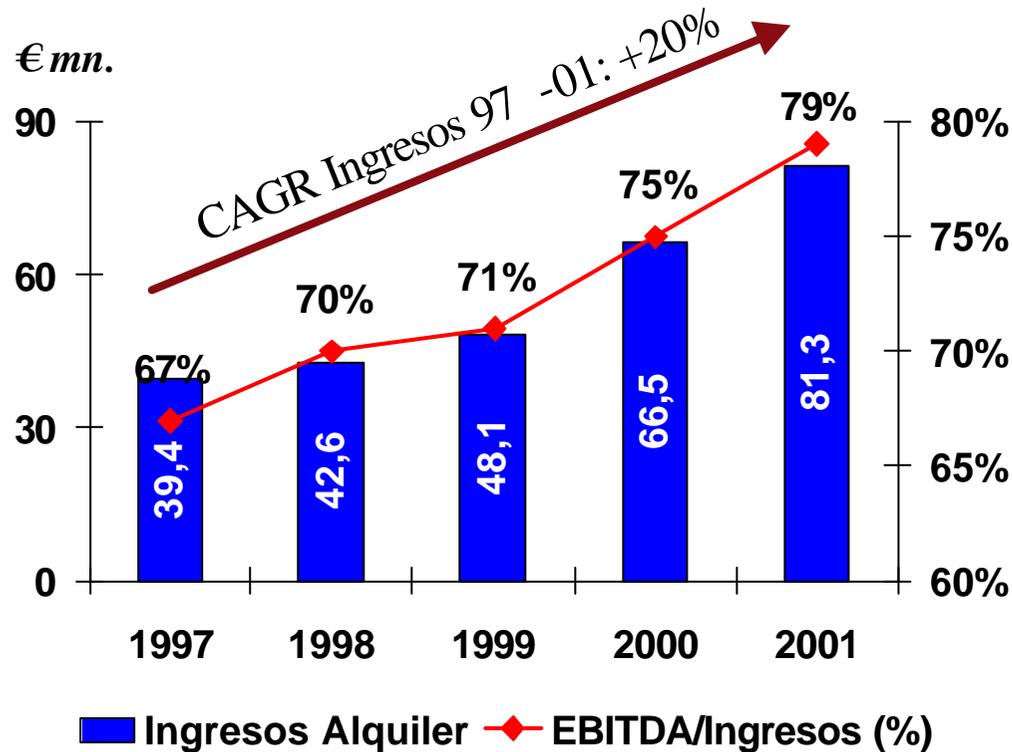
Negocio de Patrimonio



Crecimiento rentable del negocio de alquiler

- **Rentas: €81,3 mn (+22% s/2000)**
- **EBITDA/Rentas: 79% (2000: 75%)**

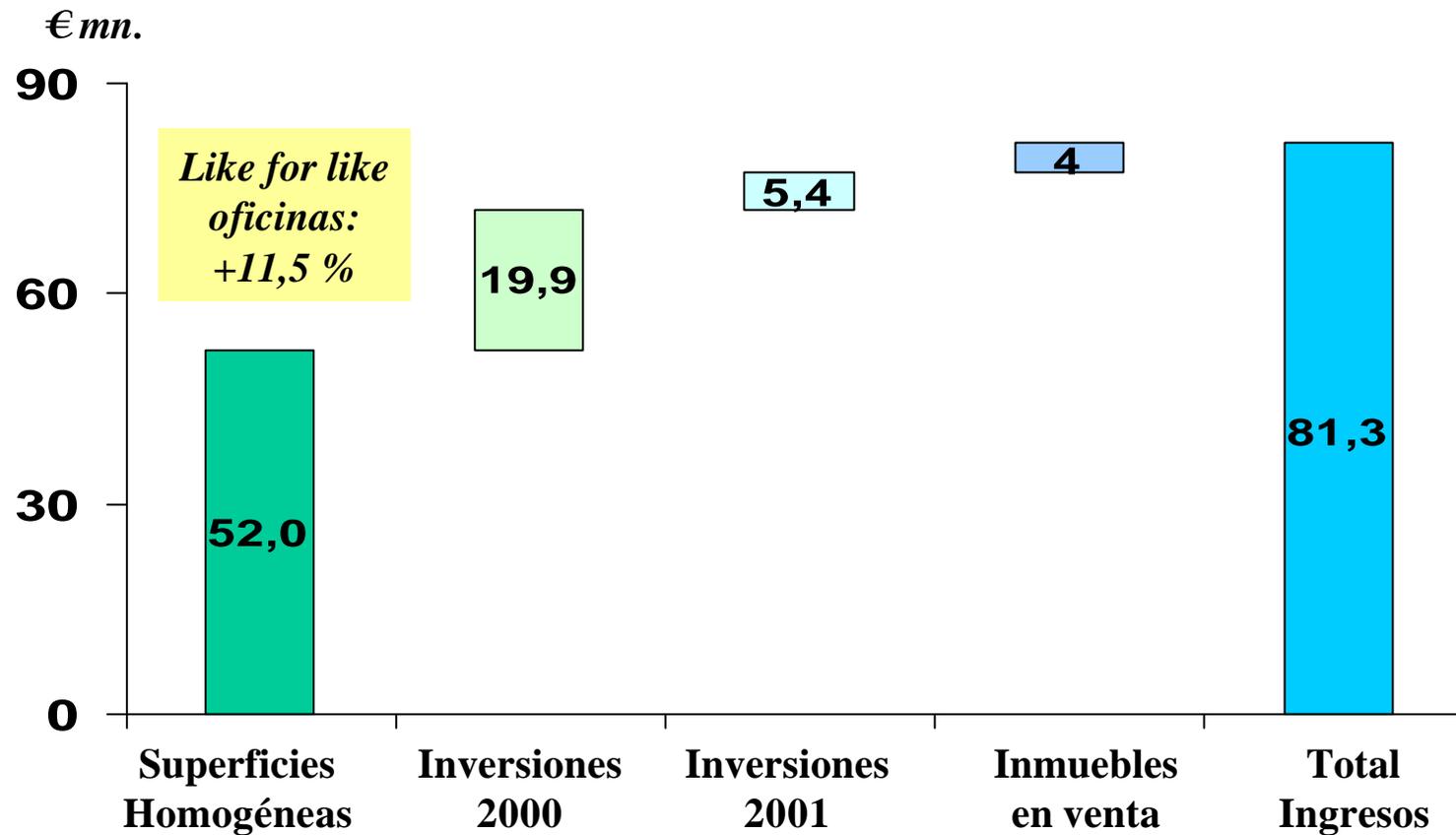
Alquiler: evolución ingresos y eficiencia



Negocio de Patrimonio



Alquiler: descomposición de los ingresos



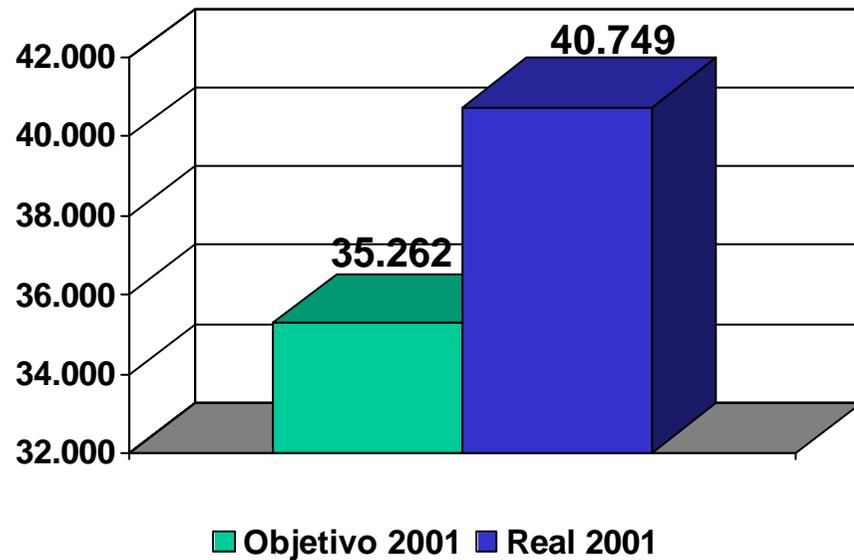
Negocio de Patrimonio



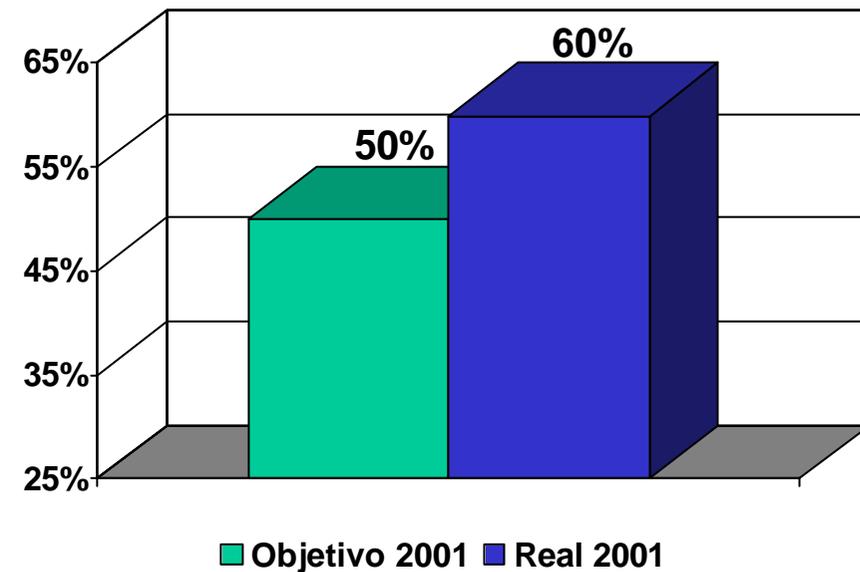
Revisiones de contratos 2001 – Superados los objetivos

Crecimiento orgánico de las rentas impulsado por las renovaciones de contratos a mercado:

Superficies (m2)



Potencial Incremento Rentas

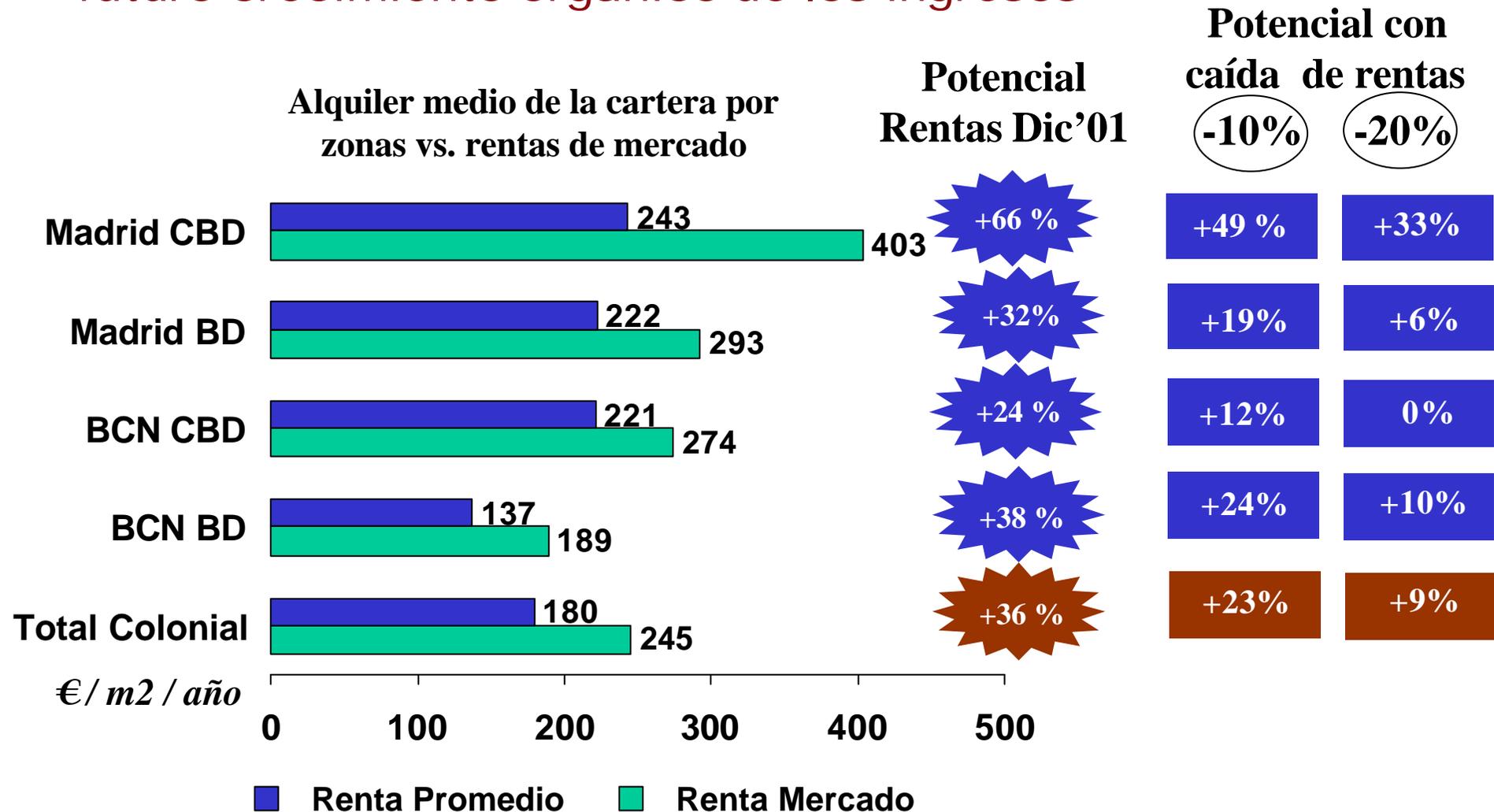


2001: 40.749 m2 revisados, con incremento de rentas del 60%

Negocio de Patrimonio



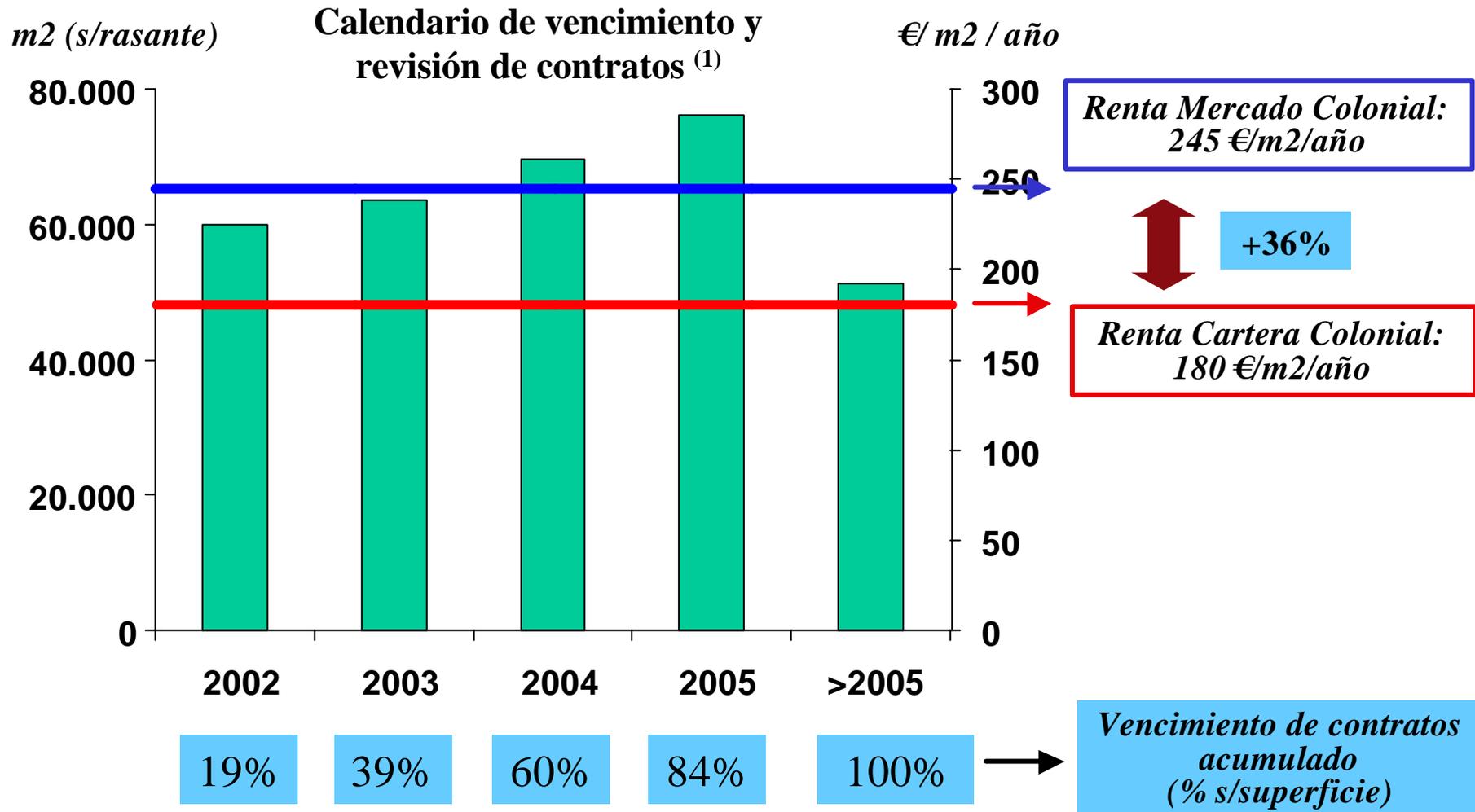
Potencial de reversión de los contratos: garantía del futuro crecimiento orgánico de los ingresos



Negocio de Patrimonio



Ritmo constante de vencimiento contratos



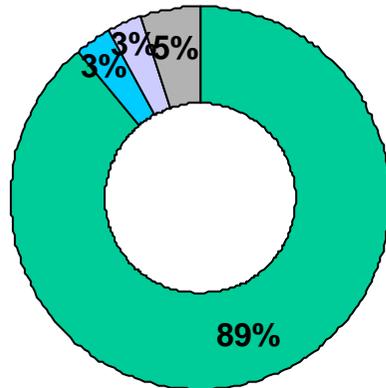
(1) m2 s/rasante de edificios de oficinas

Negocio de Patrimonio



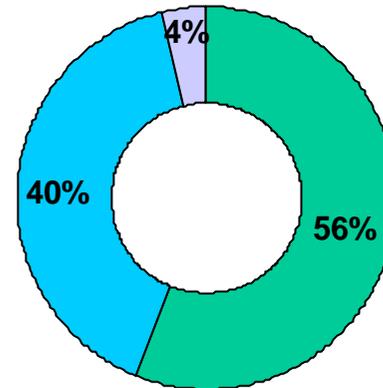
Alquiler: focalización sectorial y regional.

Sector-Oficinas 89%



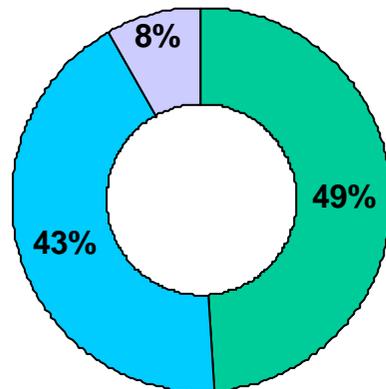
■ Oficinas ■ Logístico ■ Residencial ■ Resto

Región-BCN & Madrid: 96%



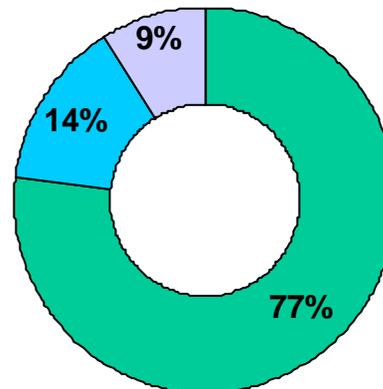
■ Barcelona ■ Madrid ■ Resto España

Ubicación-CBD & BD: 92%



■ CBD ■ BD ■ Resto

Tamaño - > 10.000 m2: 77%



■ >10.000 m2 ■ 5.000 - 10.000 m2 ■ <5.000 m2

Negocio de Patrimonio

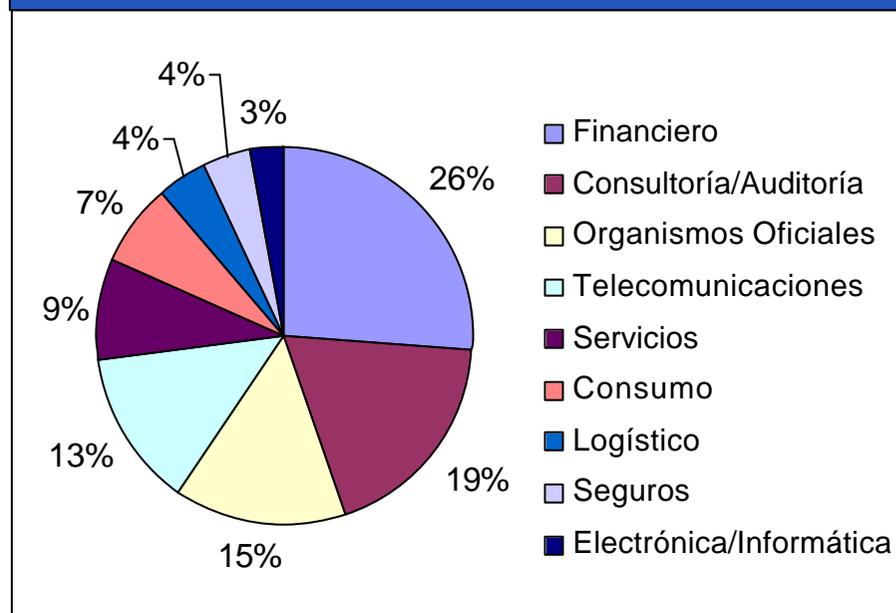


Oficinas de calidad = clientes de calidad y solventes

Cientes: 50% de las rentas

Cliente	Sector	Ingresos por Renta	
		% S/Total	Acumulado
La Caixa	Financiero	5,6%	5,6%
Generalitat de Catalunya	Organismos Oficiales	5,0%	10,5%
UNI2 -France Telecom	Telecomunicaciones	3,9%	14,4%
Price Waterhouse	Consultoría/Auditoría	3,8%	18,2%
Logistic Activities	Logístico	3,3%	21,5%
Citibank	Financiero	3,1%	24,6%
Accenture	Consultoría/Auditoría	3,0%	27,7%
Telefonica Data	Telecomunicaciones	2,9%	30,6%
Comunidad Madrid	Organismos Oficiales	2,9%	33,5%
Chase Manhattan	Financiero	2,5%	36,0%
Multinmueble	Financiero	2,5%	38,4%
Ajuntament Barcelona	Organismos Oficiales	1,8%	40,3%
KPMG Peat Marwick	Consultoría/Auditoría	1,7%	42,0%
Unión Fenosa	Servicios	1,4%	43,3%
Saba Aparcamientos	Servicios	1,4%	44,7%
E-"La Caixa"	Financiero	1,3%	46,0%
Electronic Data System	Consultoría/Auditoría	1,2%	47,2%
Sony España	Electrónica/Informática	1,2%	48,4%
JAZZTEL	Telecomunicaciones	1,1%	49,4%
Gan España	Seguros	1,1%	50,5%

Cientes – Clasificación por Sector



● 68 clientes representan el 75% de las rentas

● Ningún cliente concentra más del 5,6% de las rentas

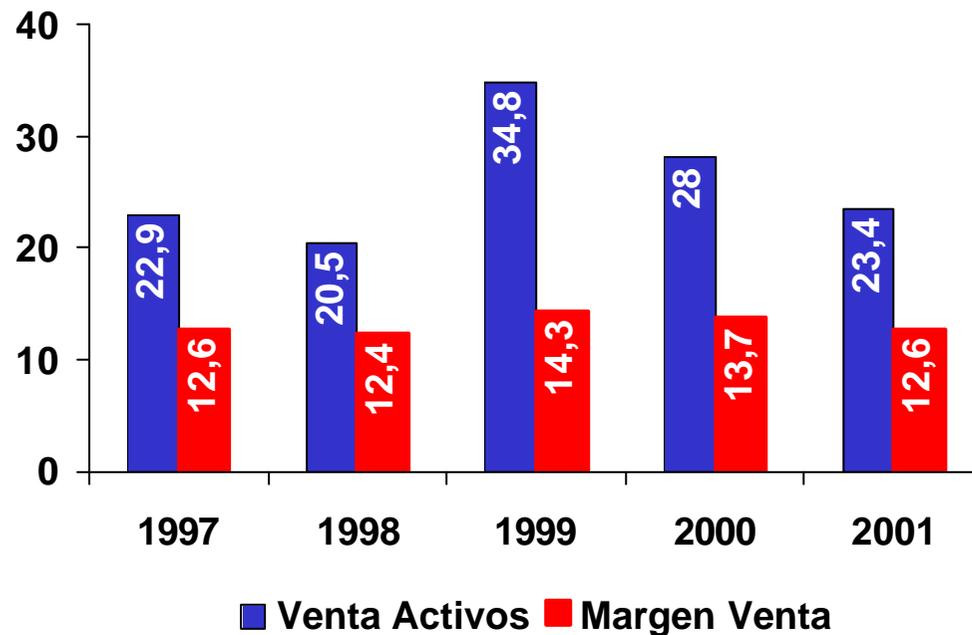
Negocio de Patrimonio



Gestión de activos: renovación de la cartera

Evolución Venta de Activos

€mn.



● **Venta 2001: 23,4 €mn.**

● **+ 12% s/ valoración dic-2000**

Negocio de Patrimonio



Gestión de activos: inversiones 2001 - Madrid



Torres Ágora / M-30

- **Superficie: 45.632 m²**
 - *Oficinas: 30.028 m²*
 - *Bajo rasante: 15.604 m² (517 plazas)*
- **M-30 Norte / Chamartín**
- **Adquisición: enero 2001**
- **Fin promoción: 1 sem 2003.**
- **Inversión total estimada: €102 mn**
- **Objetivo yield: > 8 %**

Negocio de Patrimonio



Gestión de activos: inversiones 2001 - Madrid



Capitán Haya, 53

- **Superficie: 26.583 m²**
 - *Oficinas: 17.856 m²*
 - *Bajo rasante: 8.727 m² (322 plazas)*
- **Junto Plaza Castilla / Castellana**
- **Adquisición: abril 2001**
- **Fin rehabilitación: 1 sem 2003.**
- **Inversión total estimada: €94 mn**
- **Objetivo yield: > 7,25 %**

Negocio de Patrimonio

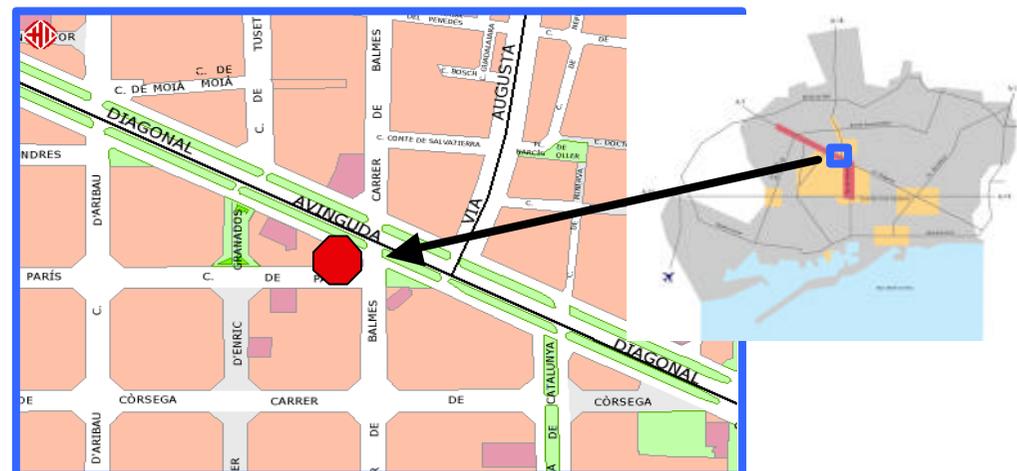


Gestión de activos: inversiones 2001 - Barcelona



Diagonal 409

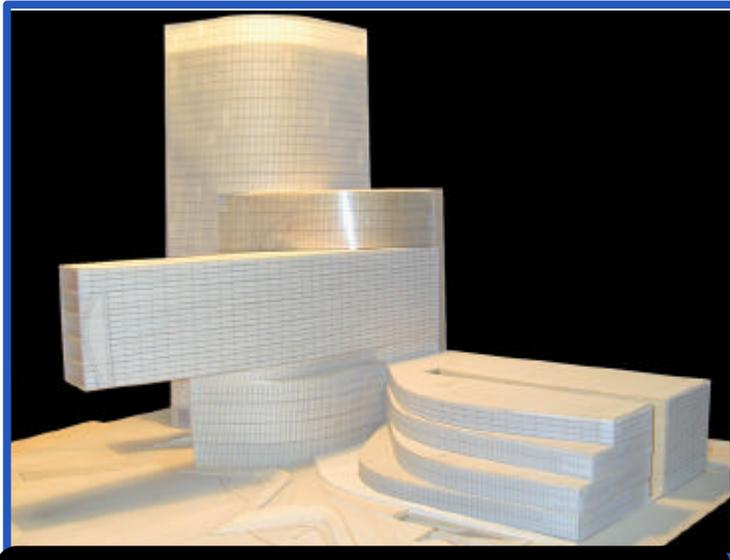
- Superficie: 5.422 m² (4.909 s/ras.)
- Excelente ubicación en CBD BCN
- Fin rehabilitación: 1 sem 2003.
- Inversión total estimada: €18,6 mn
- Objetivo yield: > 7,25 %



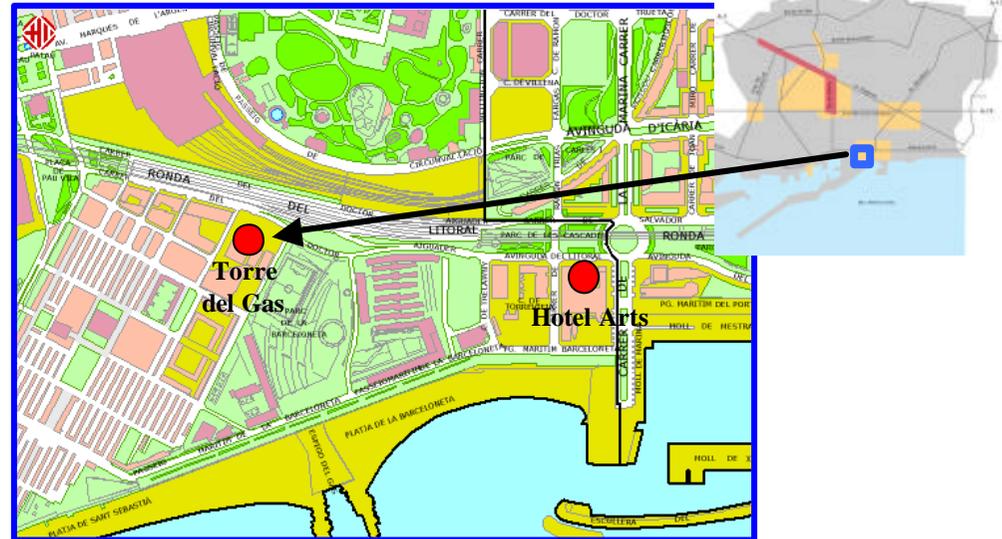
Negocio de Patrimonio



Gestión de activos: inversiones 2001 - Barcelona



Torre del Gas



- Superficie: 41.571 m² (19.370 m² b/ras, 553 plazas)
- Sociedad conjunta: Colonial (55%) – Gas Natural (45%)
- Pre-alquilado: 40% a Gas Natural. En explotación: 2º sem. 2004
- Inversión total estimada: €66 mn (Yield : 8,5%)

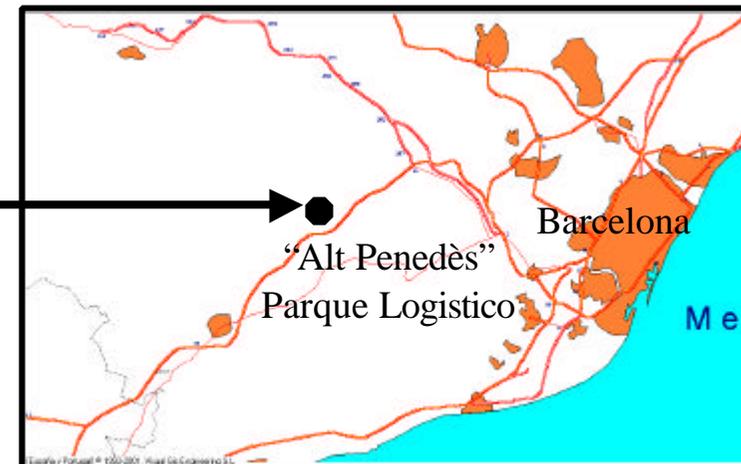
Negocio de Patrimonio



Gestión de activos: inversiones 2001 - Barcelona



Parque Logístico “Alt Penedès”



- Superficie: 89.061 m² (logístico), a 30 Km de BCN
- Entrada en explotación: 1 semestre 2002
- Pre-alquilado: 55% a TNT.
- Inversión total estimada: €43,7 mn (Yield : 9,5%)

Negocio de Patrimonio



Gestión de activos: proyectos en desarrollo

Proyecto	Ciudad	Uso	Superficie (m2)		Inversión		Yield Inicial	En explotación	Situación
			Sobre Rasante	Bajo rasante	Comprom. (€mn)	% Materializado			
Parque Logístico "Alt Penedès"	Subirats (Barcelona)	Logístico	89.061	-	43,7	15%	9,5%	2 trim 2002	55% Alquilado . 45% en negociación
Sant Cugat	Barcelona	Oficinas	27.901	18.637	63,0	54%	8,0%	3 trim 2002	1ª Fase 100% Alquilada 2ª Fase en comercialización
Alfonso XII	Madrid	Oficinas	13.135	2.287	40,0	74%	12,0%	3 trim 2002	En negociación
Torres Ágora-M30	Madrid	Oficinas	30.028	15.604	102,2	78%	8,5%	1 sem 2003	En comercialización
Capitán Haya, 53	Madrid	Oficinas	17.856	8.727	94,0	87%	7,25%	1 sem 2003	Proyecto Preliminar
Diagonal 409	Barcelona	Oficinas	4.909	513	18,6	81%	7,50%	1 sem 2003	Proyecto Preliminar
Torre del Gas ⁽¹⁾	Barcelona	Oficinas	22.201	19.370	66,0	0%	8,5%	2 sem 2004	Prealquilado 40% Proyecto Preliminar
Total Proyectos			205.091	65.138	427.4	58%	8,5%		

(1) Proyecto desarrollado por una sociedad participada conjuntamente por Colonial y Gas Natural.

La inversión estimada corresponde al proyecto en su conjunto, en el cual Colonial participa en un 55%

● **Total proyectos en desarrollo: 270.000 m2**

● **Oficinas: 181.000 m2**

● **Logístico: 89.000 m2**

● **Inversión total estimada > €427 mn,**

● **Variables clave de la inversión: calidad, ubicación, rentabilidad**

Negocio de Patrimonio



Proyectos en desarrollo - Madrid



Alfonso XII, 62



- Superficie: 15.422 m² (13.135 m² oficinas, 70 plazas parking)
- Proyecto único excelentemente ubicado en centro de Madrid
- Entrada en explotación: 3 trimestre 2002
- Inversión total estimada: €40 mn (Yield : 12,0 %)

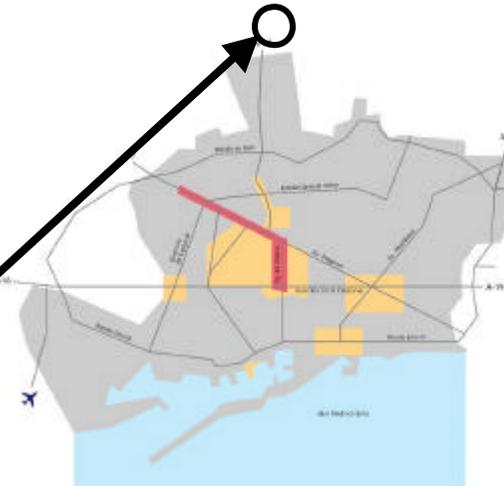
Negocio de Patrimonio



Proyectos en desarrollo - Barcelona



Parque de Oficinas
"Sant Cugat Nord" (BCN)



- Superficie: 46.532 m2 (27.901 m2 oficinas, 2.936 m2 servicios, 666 pl. pkg.)
- Entrada en explotación: 3 trimestre 2002
- Pre-alquilado: 1ª fase (11.000 m2 oficinas)
- Inversión total estimada: €63 mn (Yield : 8,0 %)



Conclusión - Factores clave de la actividad

Factores Defensivos

Edificios modernos y de calidad en las mejores zonas de negocio de Madrid y BCN, con elevados % de ocupación y baja exposición a la nueva oferta futura

Potencial de crecimiento orgánico de los ingresos, incluso en escenarios de caída de rentas

Clientes solventes y de calidad

Factores de Crecimiento

Proyectos en desarrollo: calidad + ubicación

Gestión de activos a través de la rotación de la cartera

Optimización en la gestión de los edificios. Mejora de la eficiencia.

Gestión activa del calendario de vencimiento de contratos.



- El ejercicio 2001
- Negocio de Patrimonio

● Negocio de Promociones

- Situación del Mercado
- Conclusiones

Negocio de Promociones



Resultados 2001 - Promociones

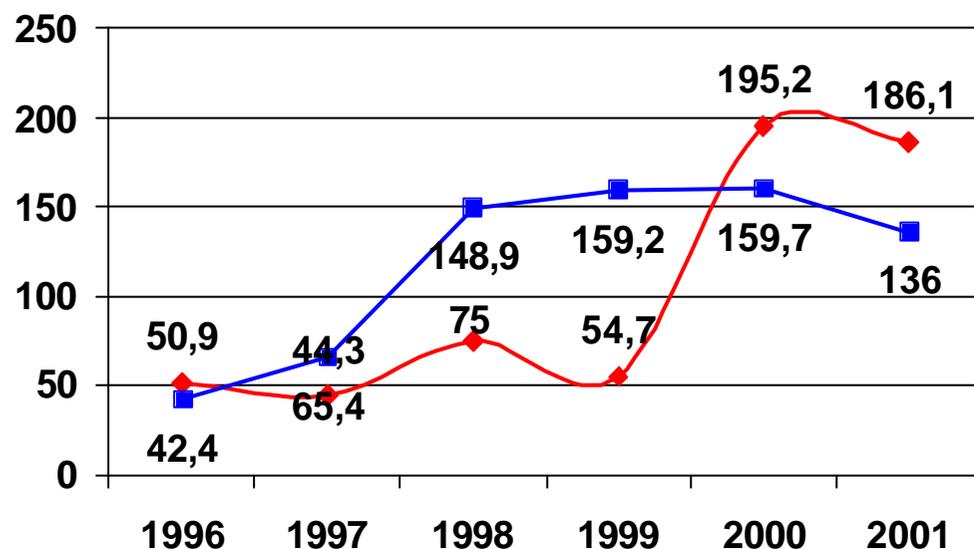
Cuenta de Resultados de Promociones			<i>% Variación</i>
€Millones	2001	2000	01/00
Ventas Promociones	186,1	195,2	-5%
Ventas Suelo	22,1	14,2	56%
Total Ingresos Promociones	208,2	209,4	-1%
Coste Ventas Promociones	(122,4)	(139,3)	-12%
Coste Ventas Suelo	(18,8)	(8,8)	112%
Gastos Actividad	(10,5)	(12,0)	-13%
EBITDA Promociones	56,6	49,3	15%
Provisiones	0,1	0,0	-
EBIT Promociones	56,6	49,3	15%

Negocio de Promociones



Resultados 2001: consolidación con mejora de márgenes

Evolución de las Ventas



€mn. ◆ Venta Contable ■ Venta Comercial

Detalle promociones contabilizadas

Promociones contabilizadas Año 2001	Ubicación	Nº Viviendas	Ventas (€Mill)
Colón Palma	Palma	21	13,2
Poblenou 2	Barcelona	246	50,1
S.Joan Despí C1	Barcelona	74	14,5
S.Joan Despí C2	Barcelona	30	5,2
S.Joan Despí D2	Barcelona	30	6,0
S.Joan Despí D1	Barcelona	74	14,6
Viladecans 3	Barcelona	182	28,1
La Maquinista F1	Barcelona	144	26,8
La Ilustración F2	Madrid	73	23,7
Promociones cerradas ejercicios anteriores			4,0
Total Venta Contable Año 2001		874	186,1

- Venta contable estabilizada, en línea con las previsiones de la compañía
- Margen por venta de viviendas: 34,2% (2000:28,6%)
- 874 viviendas contabilizadas, a un precio promedio de 213.000 €(+37% s/2000)

Negocio de Promociones



Actividad comercial condicionada por la gestión urbanística

Promociones en Curso a Diciembre 2001	Ubicación	m2 edificables	Inicio Ventas	Ventas (€Mill)	% Pendiente Ventas
Contabilizadas en 2001 y pendientes de entrega					
Viladecans 3	Barcelona	20.961	mar-00	28,1	8%
La Maquinista F1	Barcelona	16.300	jul-00	26,8	6%
La Ilustración F2	Madrid	7.184	jun-00	23,7	0%
A contabilizar con posterioridad al año 2001					
La Maquinista F2	Barcelona	25.472	oct-99	43,8	1%
La Ilustración F1	Madrid	8.715	ene-01	15,2	23%
La Maquinista F4	Barcelona	26.619	feb-01	35,9	21%
"Retamar" Las Rozas F1	Madrid	10.316	may-01	4,1	82%
"Retamar" Las Rozas F2	Madrid	5.253	may-01	2,2	82%
Sabadell - Centre	Barcelona	7.611	jun-01	1,7	88%
Els Químics	Girona	19.129	oct-01	1,4	94%
La Maquinista F3	Barcelona	21.778	nov-01	6,3	82%
Mataró Marítim	Barcelona	7.510	nov-01	0,2	99%
Badalona Mar F1	Barcelona	10.413	ene-02	0,0	100%
Badalona Mar F2	Barcelona	10.413	ene-02	0,0	100%
Producto acabado pendiente entrega				0,9	
Venta comercial promociones a iniciar 1 Trim 2002				12,8	
Stock venta comercial pendiente de contabilizar				124,6	
Total promociones en curso		197.674			

578 pisos iniciados en 2001 (67% en el 4T), inferior a las previsiones de Colonial a causa de los retrasos urbanísticos

● Venta pendiente de contabilizar a 31-Dic-2001 : €124,6 mn

● Retrasos urbanísticos → falta de stock → disminución venta comercial

Negocio de Promociones

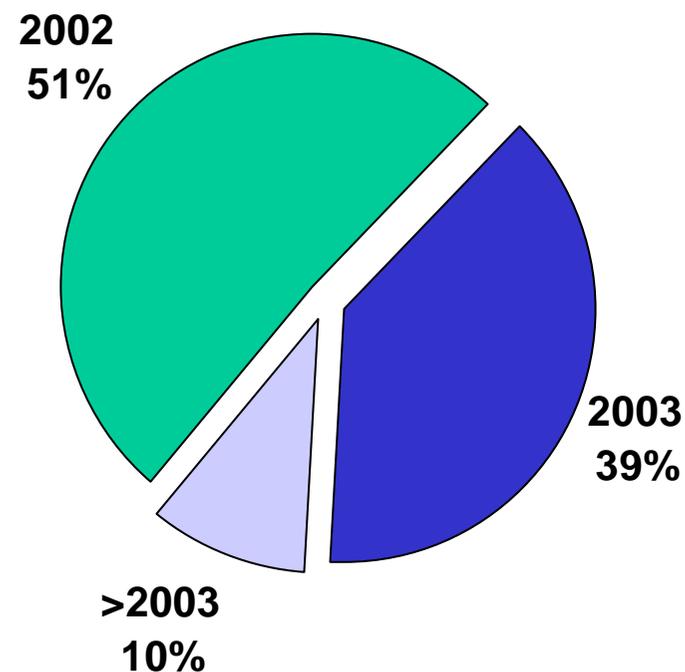


Reserva de suelo líquida y de calidad

Reserva de suelo (Diciembre 2001)	Año Compra	M2 Edificabilidad	Nº Viviendas ¹	Fecha Inicio ¹
Zona Este (Catalunya)				
Can Matas (Sant Cugat-BCN)	1996	102.178	767	2002
Badalona (Barcelona)	1998	32.231	280	2002
Pardiñas (Lleida)	1998	17.990	143	2002
Avda. Meridiana (Barcelona)	1998	14.663	115	2002
Copa d'Or (Lleida)	1999	32.794	207	2002
Sabadell (Barcelona)	1999	16.701	169	2002
Els Químics (Girona)	2000	24.742	216	2002
Vullpalleres (Sant Cugat-BCN)	1998	17.621	147	2003
Sant Just (Barcelona)	1999	42.278	423	2003
Hospitalet (Barcelona)	2001	27.878	144	2003
Terrassa (Barcelona)	2001	62.357	642	2004
SUBTOTAL SUELO ESTE		391.433	3.253	
Zona Centro (Madrid)				
Las Rozas	1999	16.044	150	2002
Las Tablas	1998	56.957	519	2002
Montecarmelo	1998	22.900	229	2003
Vallecas	1998	126.121	1.171	2003
SUBTOTAL SUELO CENTRO		222.022	2.069	
TOTAL RESERVA SUELO		613.455	5.322	

(1) Estimado por la Compañía
Ver status urbanísticos en el informe del 4 trimestre de 2001

Reserva de suelo Clasificación por puesta en explotación (m2) (1)



(1) Estimado por la compañía

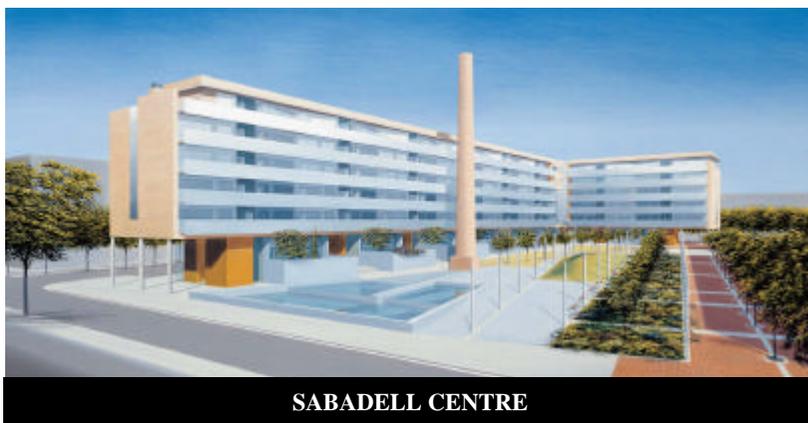
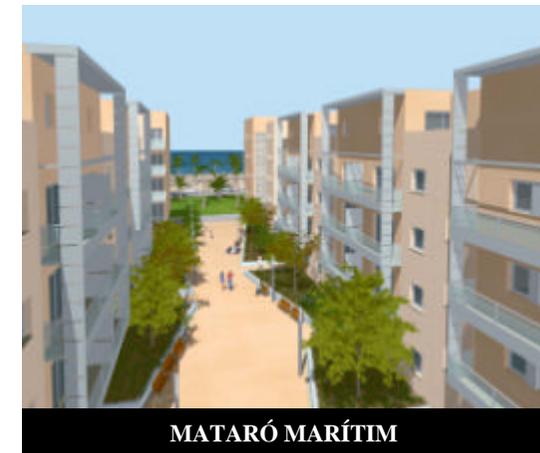
- Reserva de suelo a diciembre: 613.000 m2 (64% Catalunya – 36% Madrid)
- Compras 2001 (94.235 m2) para reponer consumo del ejercicio (111.502 m2)

Negocio de Promociones



Excelentes ubicaciones en los mercados de mayor demanda

Nuevas Promociones - Catalunya



Negocio de Promociones



Excelentes ubicaciones en los mercados de mayor demanda

Nuevas Promociones - Madrid



LAS TABLAS - MADRID



LAS TABLAS - MADRID



MONTECARMELO - MADRID



LAS ROZAS



Conclusión - Factores clave de la actividad

● Reserva de Suelo Líquida y de Calidad:

● *Liquidez: la situación urbanística de la mayor parte del suelo permite obtener licencia en el corto y medio plazo*

● *Calidad: Ubicación, ubicación y ubicación*

Entornos urbanísticos muy favorables

Presencia en las zonas de mayor demanda

● **Los márgenes actuales (>30%) confirman la bondad de la estrategia seguida en la formación de la reserva de suelo**

● **El tamaño y la situación urbanística de la reserva de suelo permiten su reposición sin urgencias.**



- El ejercicio 2001
- Negocio de Patrimonio
- Negocio de Promociones
- **Situación del Mercado**
- Conclusiones

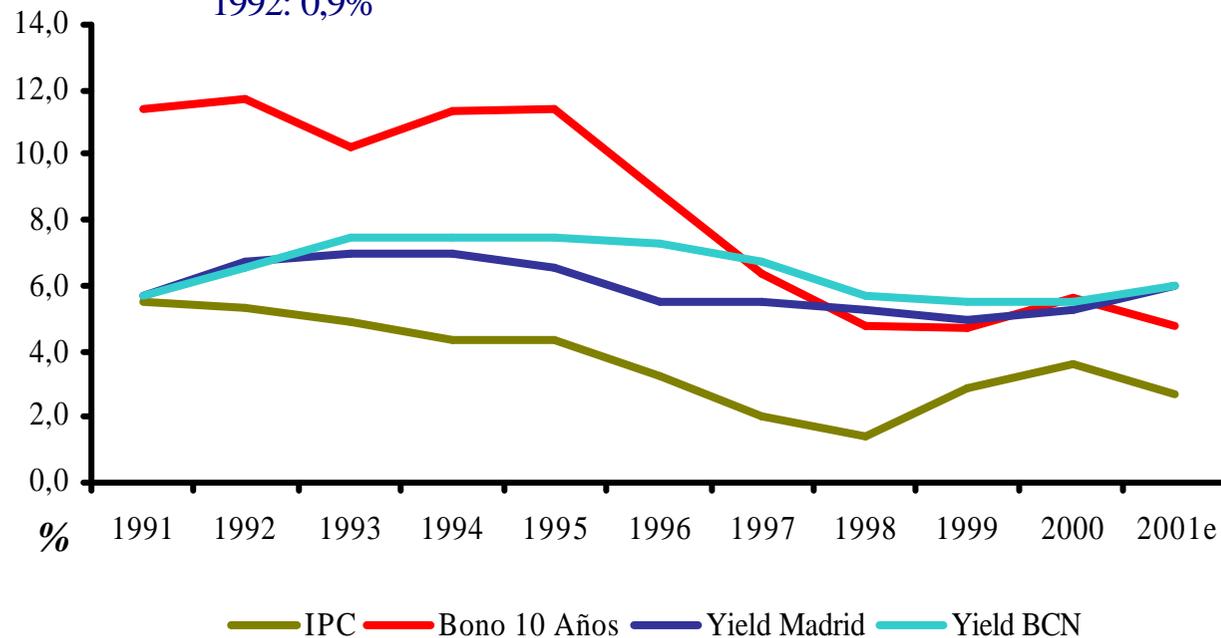
Situación del Mercado.



Entorno Macroeconómico

Pese a la desaceleración...la comparación con 1991 es instructiva

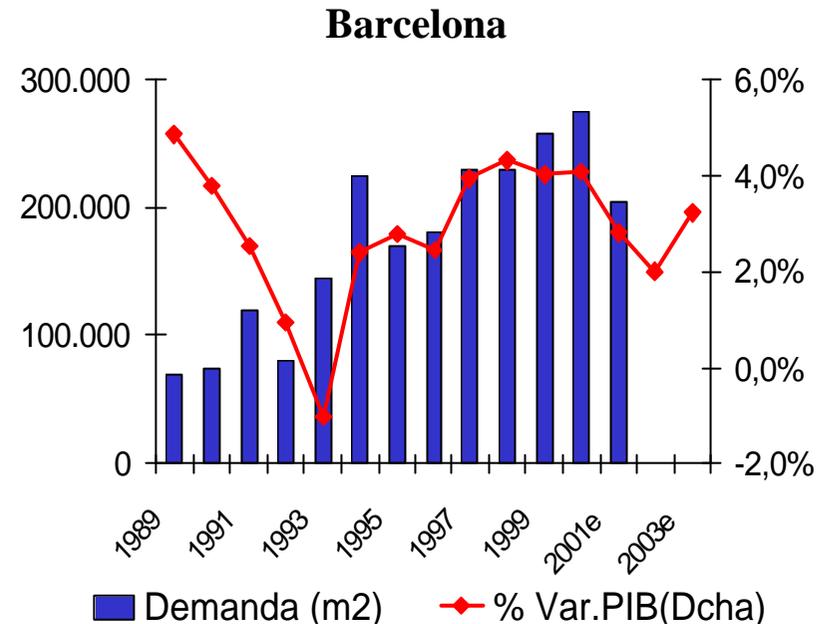
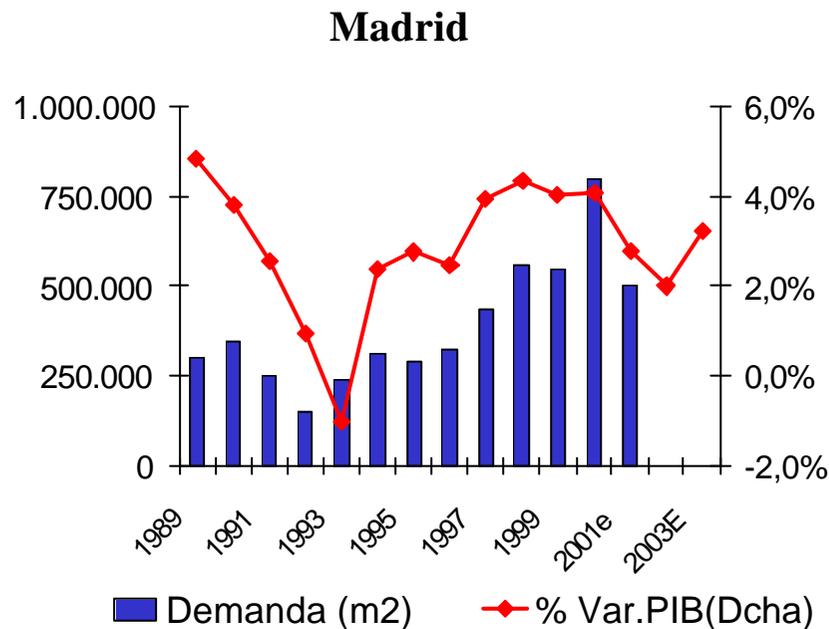
	1991	2001	2002e	2003e
Inflación	5,50%	2,70%		
Bono a 10 años	11,40%	4,80%		
Yield Oficinas Prime	5,75%	6%		
Diferencial Yield vs Bono	-5,65%	1,20%		
Crecimiento PIB	1991: 2,5% 1992: 0,9%	2,8%e	2,00%	3,10%



Situación del Mercado.



Alquiler - Estrecha correlación demanda de oficinas / PIB



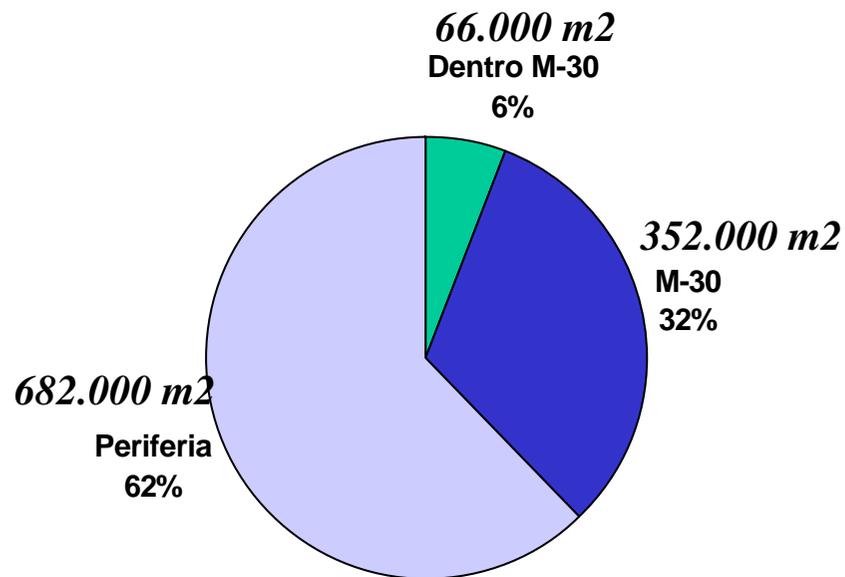
- Reducción de la demanda en 2001 después de la “fiebre tecnológica” del 2000, alcanzándose cifras similares a las de los años 98 - 99.
- Demanda actual dominada por empresas tradicionales de servicios, que buscan espacio de calidad en el centro
- Dificultad en estimar la demanda futura dada la actual situación de incertidumbre

Situación del Mercado



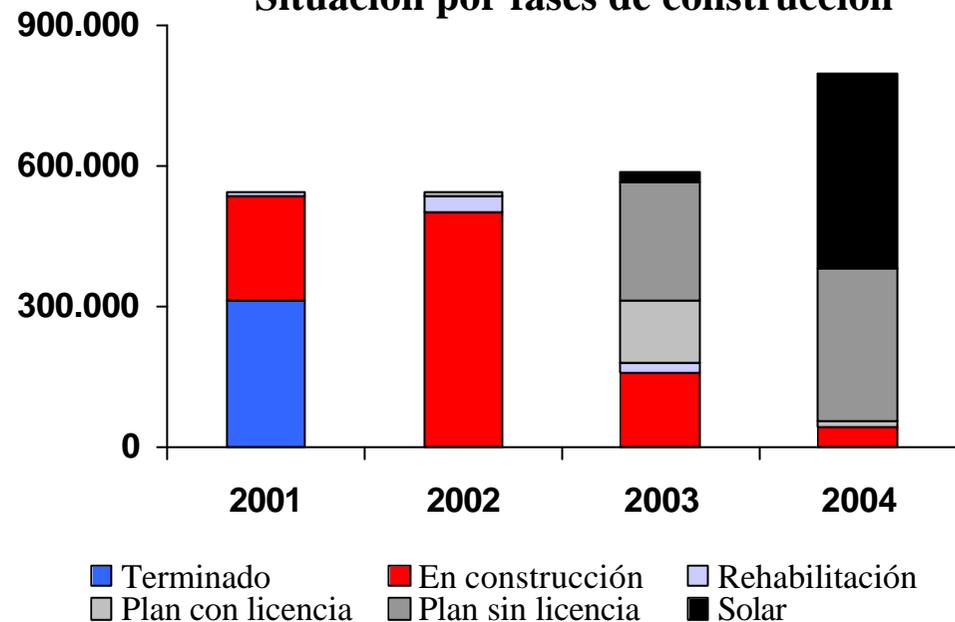
Oferta futura Madrid - Concentrada en la periferia

Oferta oficinas 2002-2003: 1.100.000 m² (1)



(1) Fuente: CB Richard Ellis

Oferta Futura de oficinas. Situación por fases de construcción



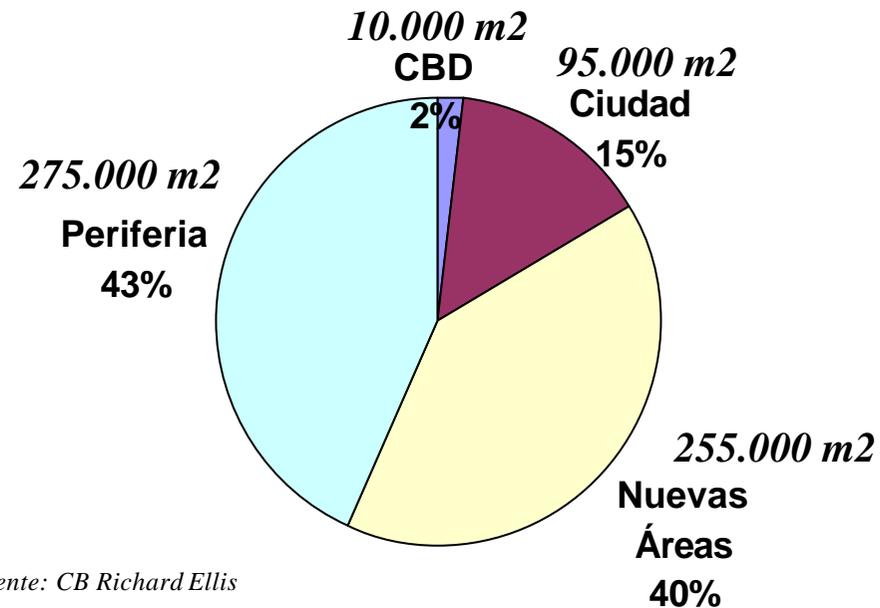
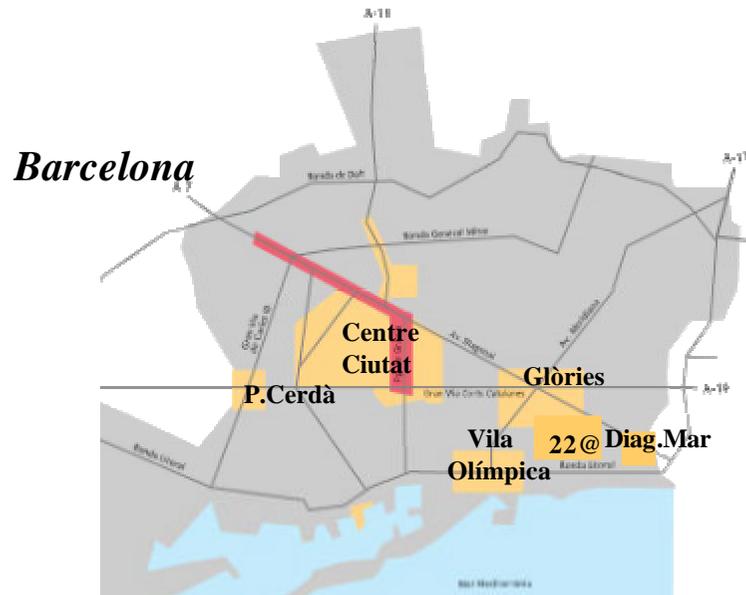
- Escasez de oferta libre a medio plazo en el centro: <0,5% stock actual en el centro.
- La mayor oferta a corto plazo se concentra en la periferia (perfil diferente de demanda)
- Más de 1.000.000 m² de la oferta futura 2002-2004 (40% del total) corresponden a solares y proyectos sin planificar

Situación del Mercado



Oferta futura Barcelona – Sin proyectos en el centro

Oferta oficinas 2002-2004: 635.000 m² (1)



(1) Fuente: CB Richard Ellis

- Falta de oferta de oficinas en el centro tradicional de negocios. Más del 80% de la oferta futura de oficinas en Barcelona se localiza en las nuevas áreas de negocio y en la periferia
- La periferia incluye proyectos que han sido paralizados recientemente por los promotores ante la actual situación de incertidumbre económica.

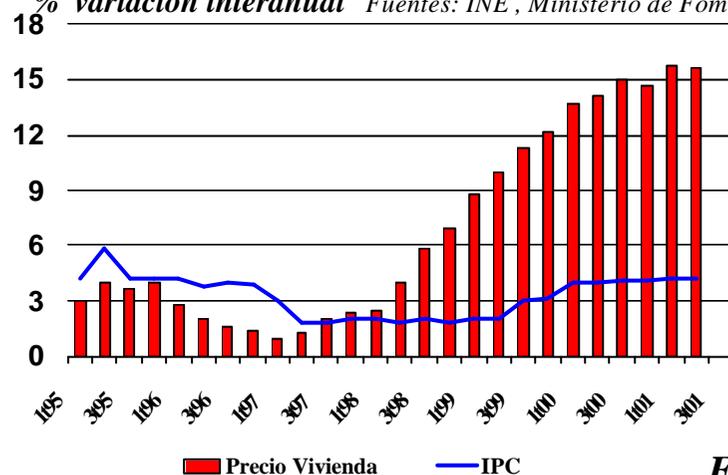
Situación del Mercado.



Promoción Residencial: consideraciones económicas

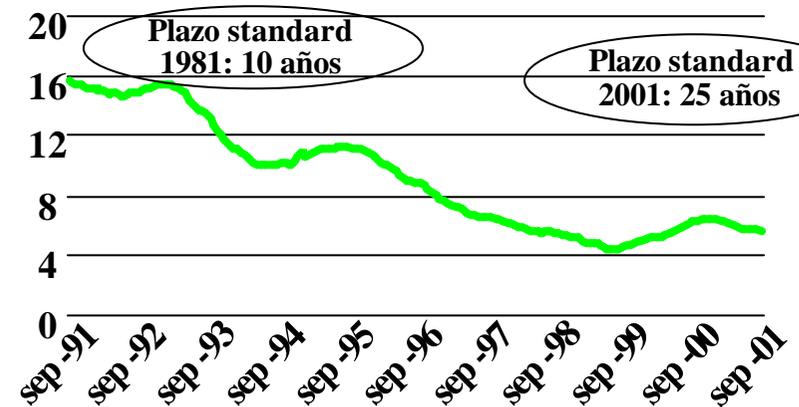
Crecimiento de los precios por encima del IPC (y los salarios)

% variación interanual Fuentes: INE, Ministerio de Fomento



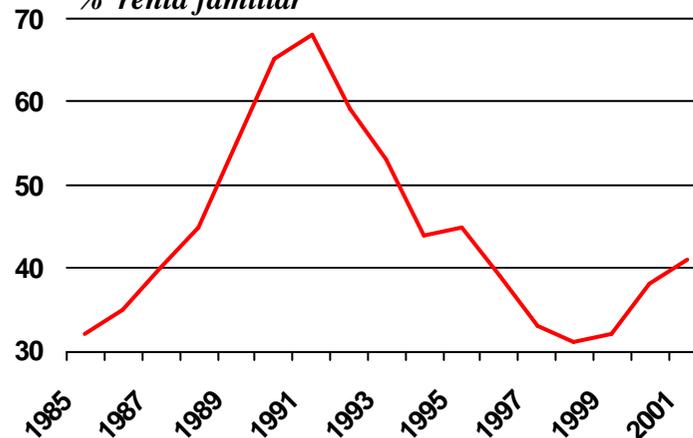
Escaso margen de mejora de las condiciones de financiación hipotecaria

% tipo interés hipotecario. Fuente AHE

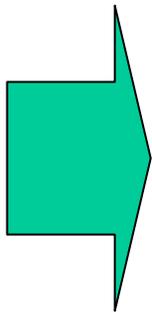


Esfuerzo bruto para acceder a la vivienda

% renta familiar



Mayor esfuerzo de acceso a la vivienda, que puede tener su incidencia en la demanda



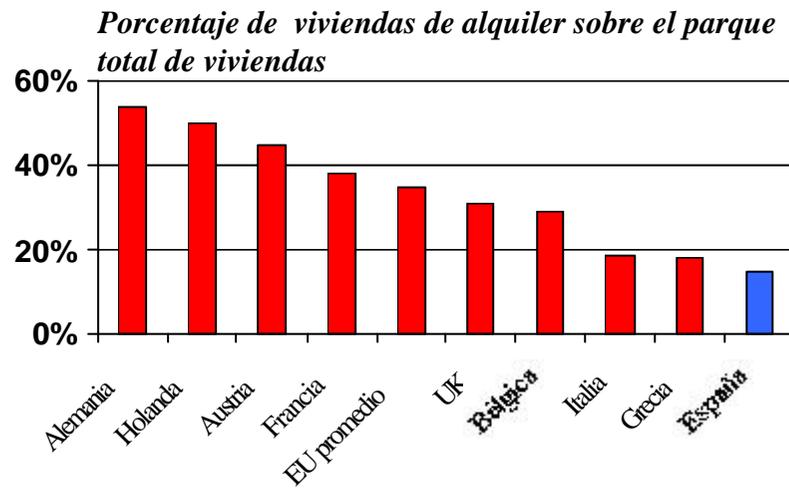
Fuentes: Ministerio de Fomento, Encuesta de Salarios del INE, Banco de España, la Caixa. Datos 2001 hasta septiembre

Situación del Mercado.



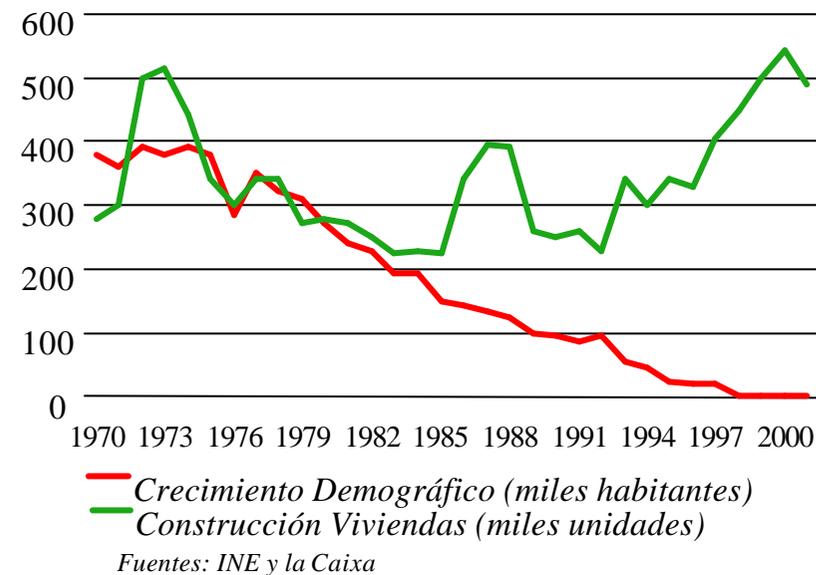
Promoción Residencial: consideraciones socio-demográficas

● *Aunque la población española sigue apostando mayoritariamente por la propiedad...*



Fuente: EUROSTAT

● *...los factores demográficos pierden relevancia para justificar el fuerte crecimiento del sector*



● Otros aspectos a considerar

☞ *Efecto Euro*

☞ *Alternativas a la vivienda nueva: vivienda usada, segunda residencia ...*

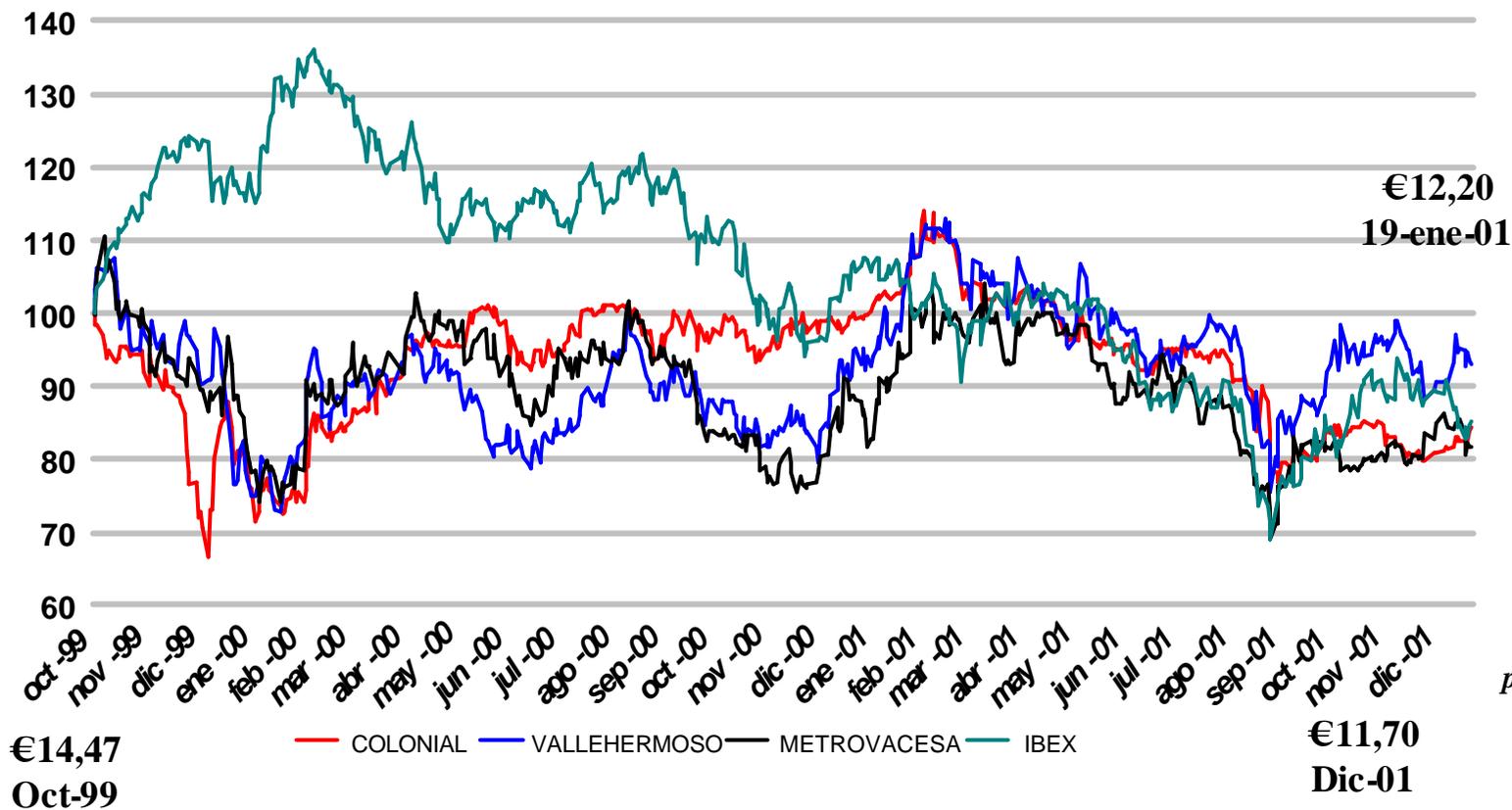


- El ejercicio 2001
- Negocio de Patrimonio
- Negocio de Promociones
- Situación del Mercado
- **Conclusiones**

Colonial en Bolsa



Evolución cotización vs IBEX desde la OPV



Colonial

Rentabilidad desde OPV⁽¹⁾:

- 8 %

Divid. Pagados desde OPV:

€1,12 / acc.

(1) A 19/01/02. Ajustada por ampliación de capital y dividendos

Conclusión



Inmobiliaria Colonial

- Estrategia clara, enfocada a producto y mercado.
- Bajo perfil de riesgo
 - ☞ *Cartera de oficinas de calidad en Barcelona y Madrid*
 - ☞ *Céntrica ubicación de los proyectos en desarrollo.*
 - ☞ *Promoción: excelente ubicación en las zonas de mayor demanda*
- Potencial de incremento de las rentas actuales
- Probado “track record” de crecimiento
- Fuerte estructura de capital



PRESENTACIÓN DE RESULTADOS Enero - Diciembre 2001

29 de Enero de 2002



INMOBILIARIA
Colonial