



INMOBILIARIA  
**Colonial**

***FEBRERO 2000***



***I. ÍNDICE***

**A. DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA.**

**B. PUNTOS FUERTES COMPETITIVOS**

**C. NEGOCIO DE ALQUILER.**

**D. NEGOCIO DE PROMOCIONES**

**E. RESULTADOS 1999**

**F. ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO**

## A. DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA



### RESUMEN

- Principales áreas de negocio: Propiedad y alquiler de edificios  
Promoción Residencial
- Principales mercados geográficos: Barcelona y Madrid
- Cartera de alquiler: 636.309 m<sup>2</sup> alquilables
- Promociones en construcción: 250.305 m<sup>2</sup> construibles
- Reserva de suelo: 723.221 m<sup>2</sup> construibles

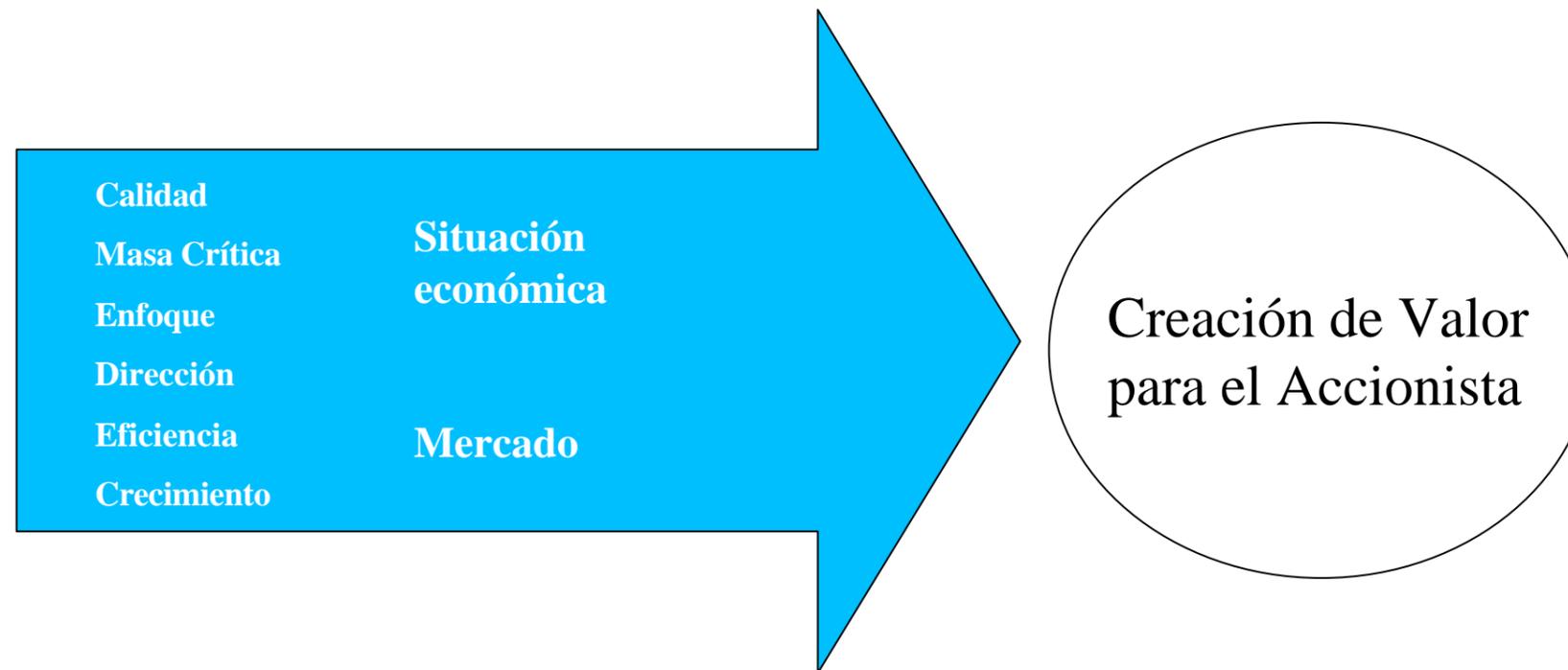
### PRINCIPALES MAGNITUDES (Millones Ptas)

	<u>1999</u>	<u>1998</u>	<u>Variación</u>
TOTAL INGRESOS	31.996	26.971	18,6%
BENEFICIO ANTES IMPUESTOS	9.746	7.004	39,2%
BENEFICIO DESPUÉS IMPUESTOS	6.894	4.822	43,0%
CASH FLOW	9.581	7.163	33,8%
FONDOS PROPIOS	98.465	95.573	3,0%
R.O.E.	7,2%	5,1%	41,1%
ENDEUDAMIENTO FINANCIERO	20.153	20.012	0,7%
VALOR TASACIÓN ACTIVOS (*)	222.715	167.303	33,1%

(\*) Junio'99 y Julio'98 respectivamente. Valoraciones efectuadas por CB Richard Ellis

## A. DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA

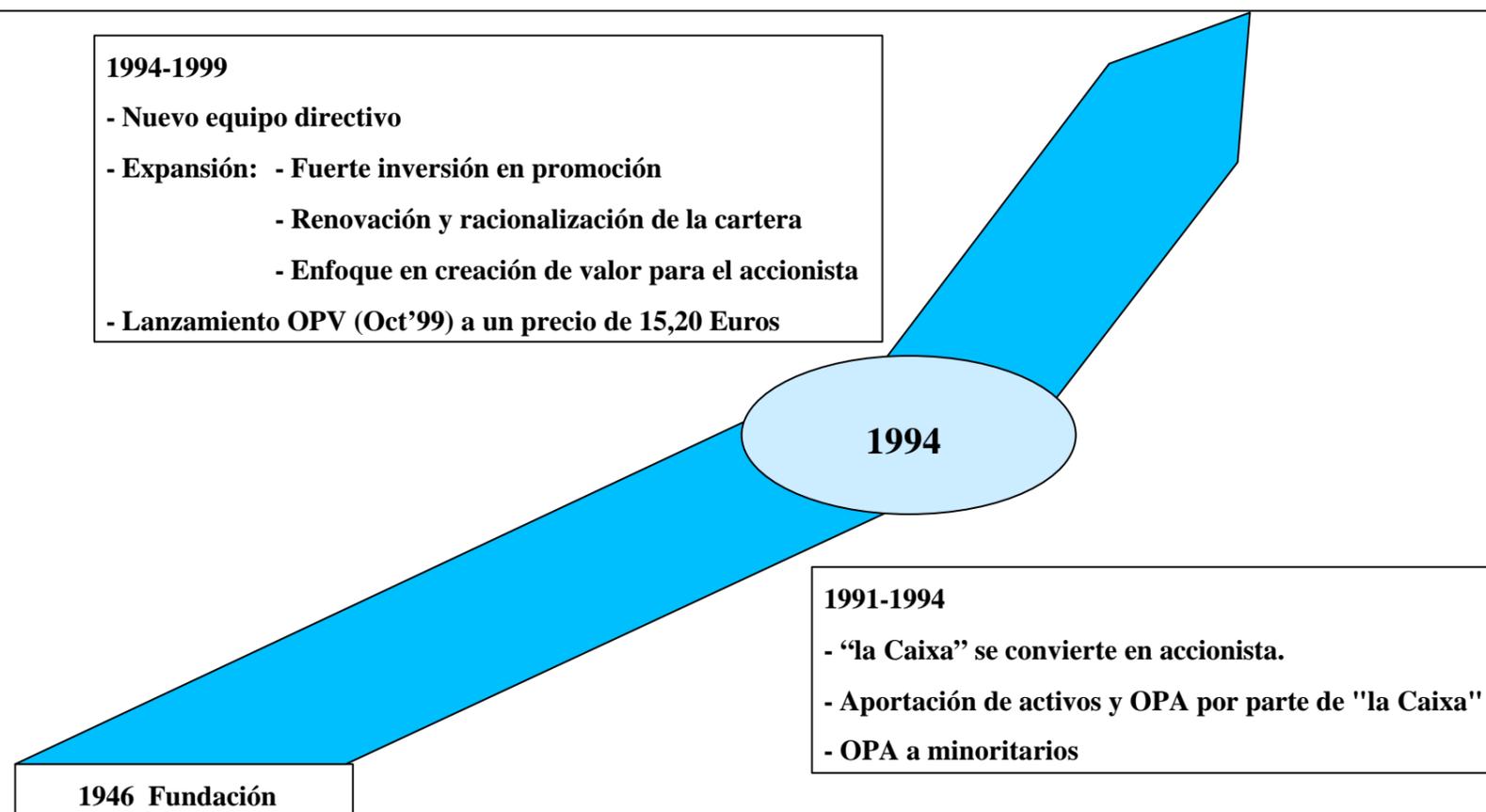
### *PUNTOS FUERTES.*



## A. DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA

### HISTORIA

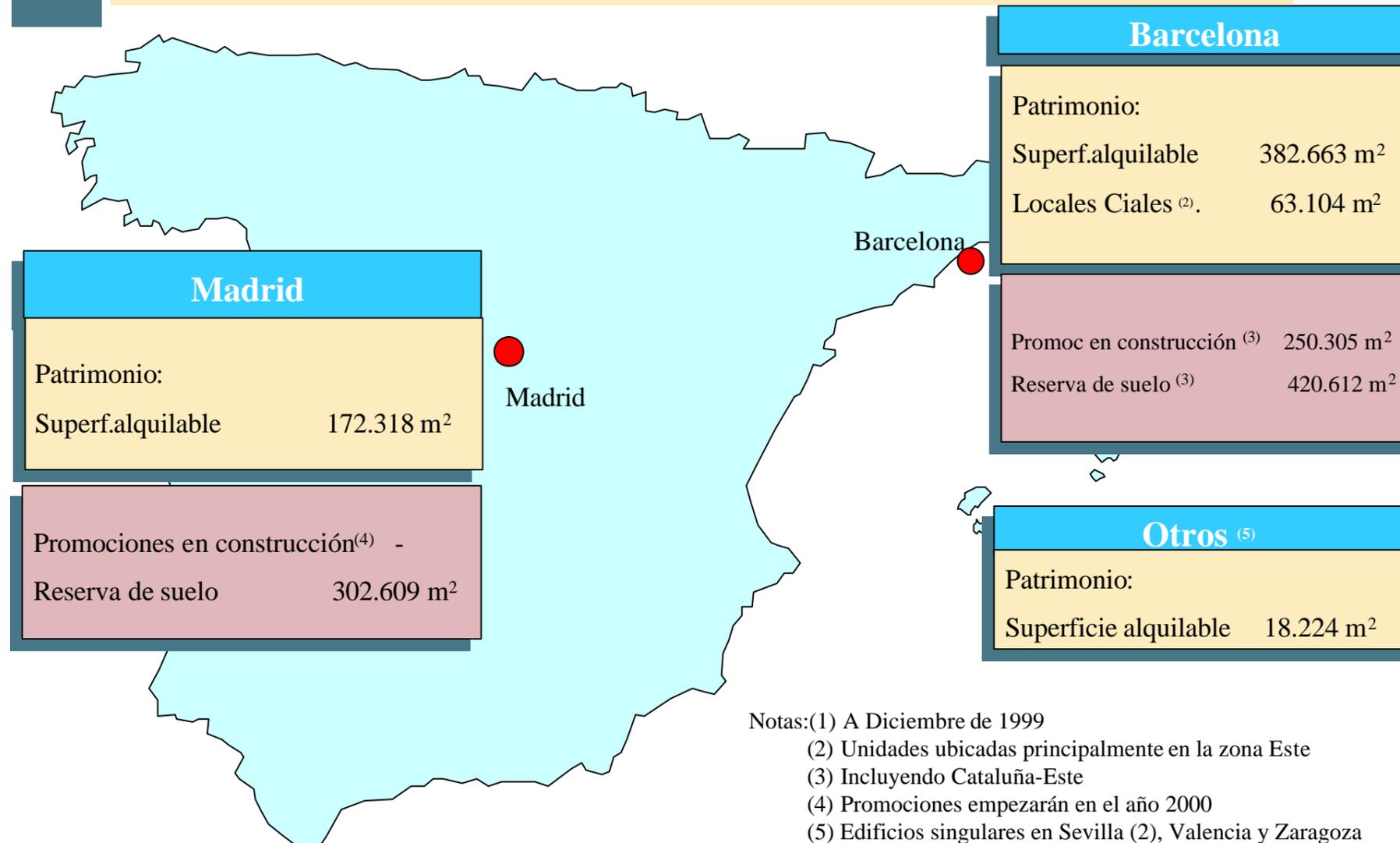
*Creada en 1946, Colonial se ha convertido en una de las principales compañías inmobiliarias españolas. La reorganización acometida a partir de 1994 la ha situado con una fuerte posicionamiento para la expansión*



## A. DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA



*Inmobiliaria mixta enfocada en los mercados españoles más fuertes <sup>(1)</sup>*



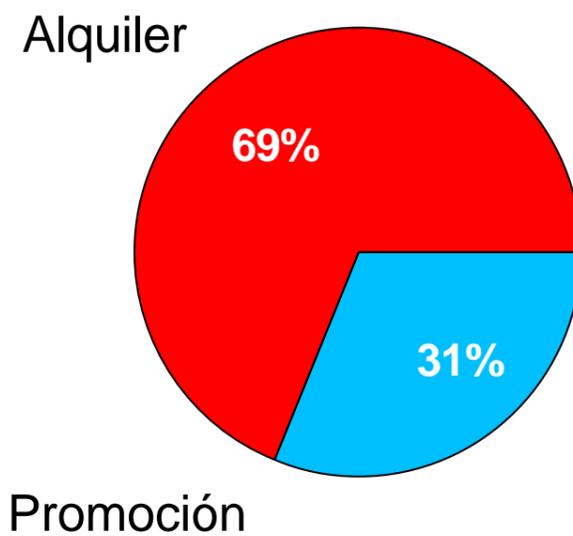
- Notas:(1) A Diciembre de 1999  
(2) Unidades ubicadas principalmente en la zona Este  
(3) Incluyendo Cataluña-Este  
(4) Promociones empezarán en el año 2000  
(5) Edificios singulares en Sevilla (2), Valencia y Zaragoza

## A. DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA

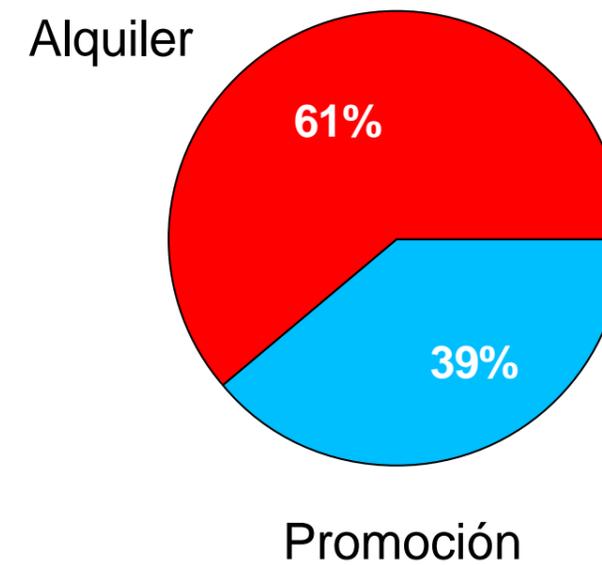


*UN MIX DE NEGOCIO EQUILIBRADO*

Valor de los Activos <sup>(1)</sup>



EBITDA por División 1999 <sup>(2)</sup>



Notas: (1) a Junio 1999

(2) Incluye plusvalías en las ventas de retail y no incluye estructura general

***I. ÍNDICE***

**A. DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA.**

**B. PUNTOS FUERTES COMPETITIVOS**

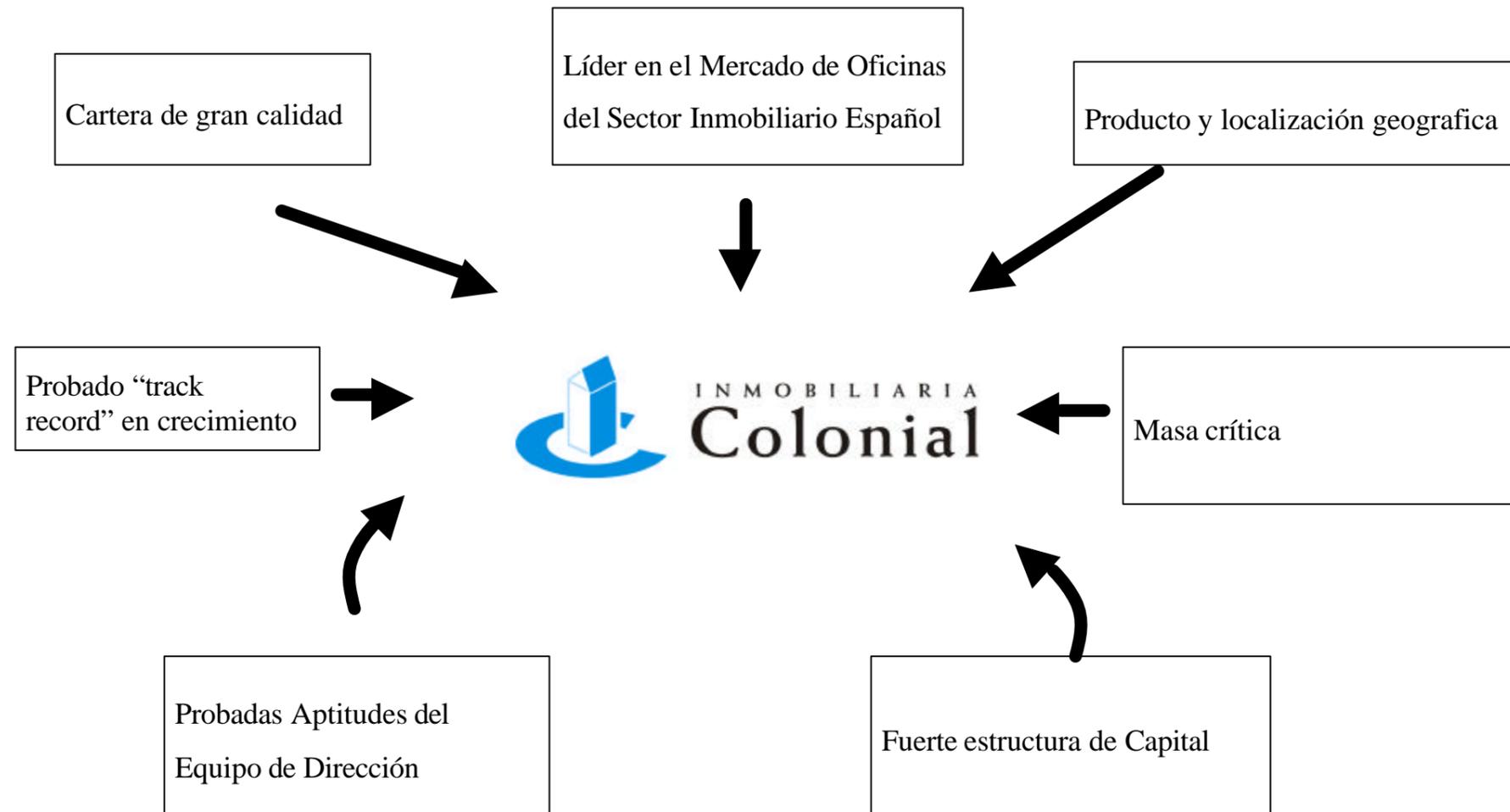
**C. NEGOCIO DE ALQUILER.**

**D. NEGOCIO DE PROMOCIONES**

**E. RESULTADOS 1999**

**F. ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO**

## B. PUNTOS FUERTES COMPETITIVOS



## B. PUNTOS FUERTES COMPETITIVOS



### *Cartera de calidad*

*Los edificios de oficinas singulares de Colonial son muy demandados por inquilinos y su reserva de suelo está localizada en zonas de alto crecimiento*

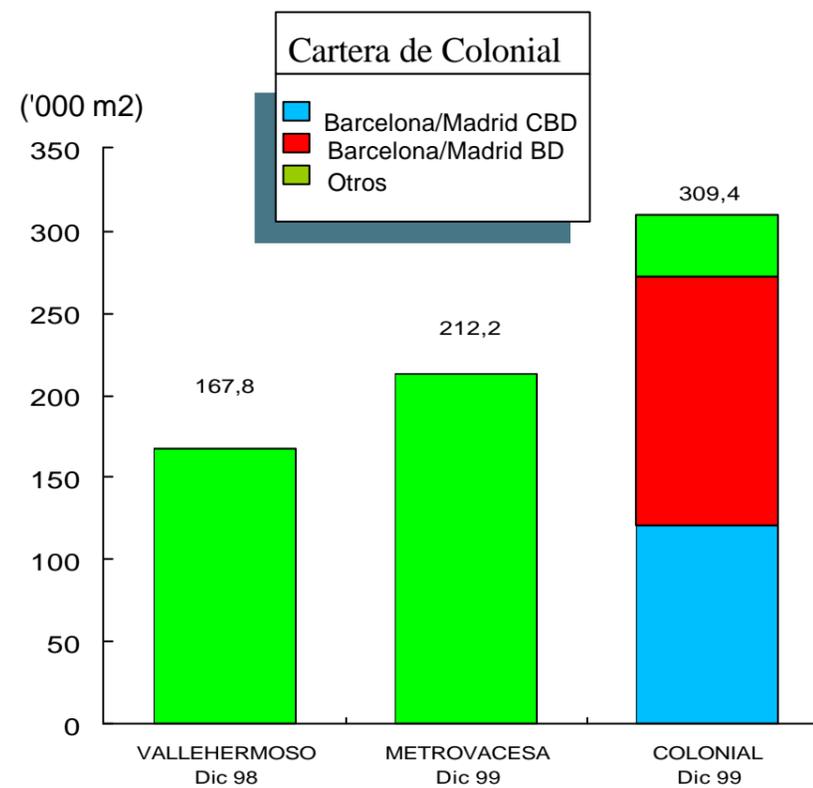
ALQUILER	PROMOCIÓN
<ul style="list-style-type: none"><li>☞ <b>OFICINAS</b><ul style="list-style-type: none"><li>• Vocación de liderazgo.</li><li>• Edificios singulares de alta calidad con características tecnológicas avanzadas.</li><li>• Tamaño medio de los edificios: 8.000 m<sup>2</sup></li><li>• 55% de los ingresos de oficinas en explotación ubicadas en CBD, y 90% en Barcelona y Madrid.</li></ul></li><li>☞ <b>OTROS PRODUCTOS.</b><ul style="list-style-type: none"><li>• Vocación selectiva.</li><li>• Alquiler residencial.</li><li>• Parques logísticos.</li><li>• Otros.</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Presencia en los dos mercados más grandes de España</li><li>• Reserva de suelo:<ul style="list-style-type: none"><li>- Localizaciones significativas en Barcelona y Madrid</li><li>- Corto período de maduración medio</li></ul></li><li>• Excelente diseño de producto con una alta relación calidad / precio</li><li>• Enfocado al segmento medio que es el mayor y el menos volátil</li></ul>

## B. PUNTOS FUERTES COMPETITIVOS



*Líder en el mercado de oficinas del sector inmobiliario en España.)*

**Cartera de Oficinas**



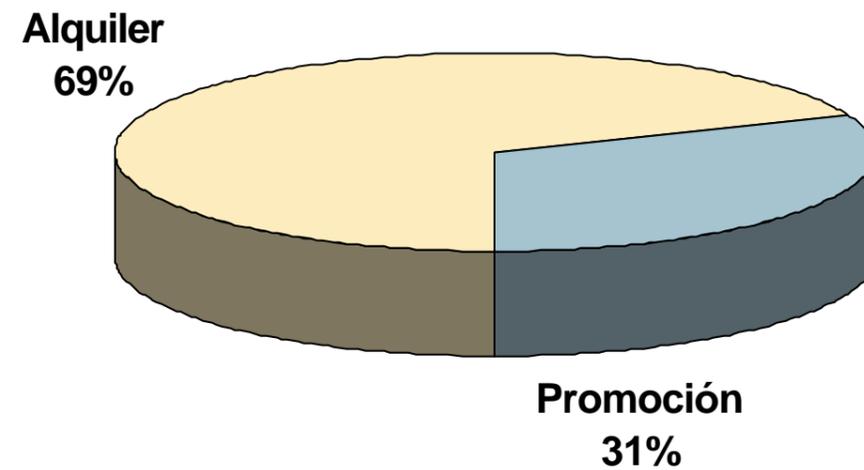
- ❖ Edificios ubicados en zonas donde la ocupación no tiene tanta volatilidad
- ❖ Agente de referencia en el sector por su conocimiento del mercado, masa crítica y calidad de sus activos.
- ❖ Altos niveles de ocupación
- ❖ Está localizada en las áreas con mayores expectativas de crecimiento del sector

## B. PUNTOS FUERTES COMPETITIVOS

### PRODUCTO Y LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA.

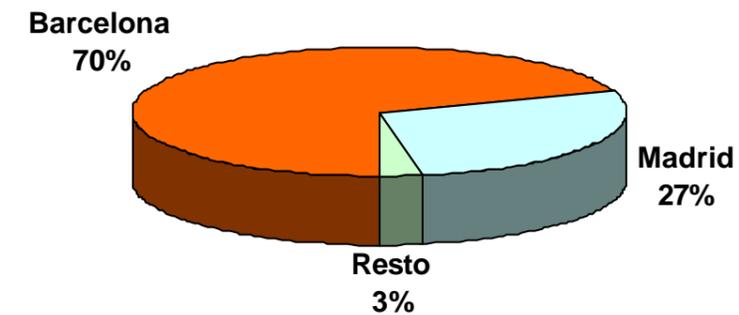
#### VALOR DE TASACIÓN DE LOS ACTIVOS

(CB R.Ellis Junio'99)



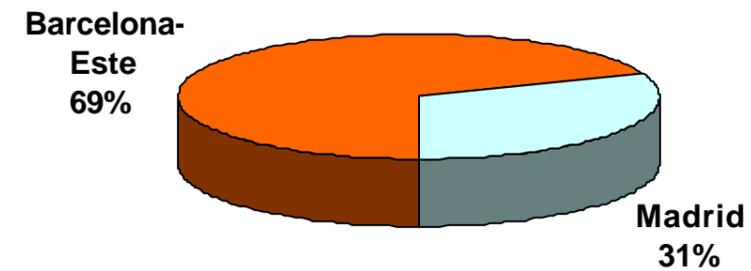
#### PATRIMONIO - SUPERFICIE ALQUILABLE (m²)

(Diciembre'99)



#### PROMOCIÓN - RESERVA DE SUELO Y PRODUCTO EN CURSO (m²)

(Diciembre'99)



ENFOCADA HACIA LAS DOS CLASES DE ACTIVOS MÁS PROMETEDORES DE ESPAÑA Y HACIA LOS DOS MERCADOS MÁS IMPORTANTES.

## B. PUNTOS FUERTES COMPETITIVOS



### *MASA CRÍTICA.*

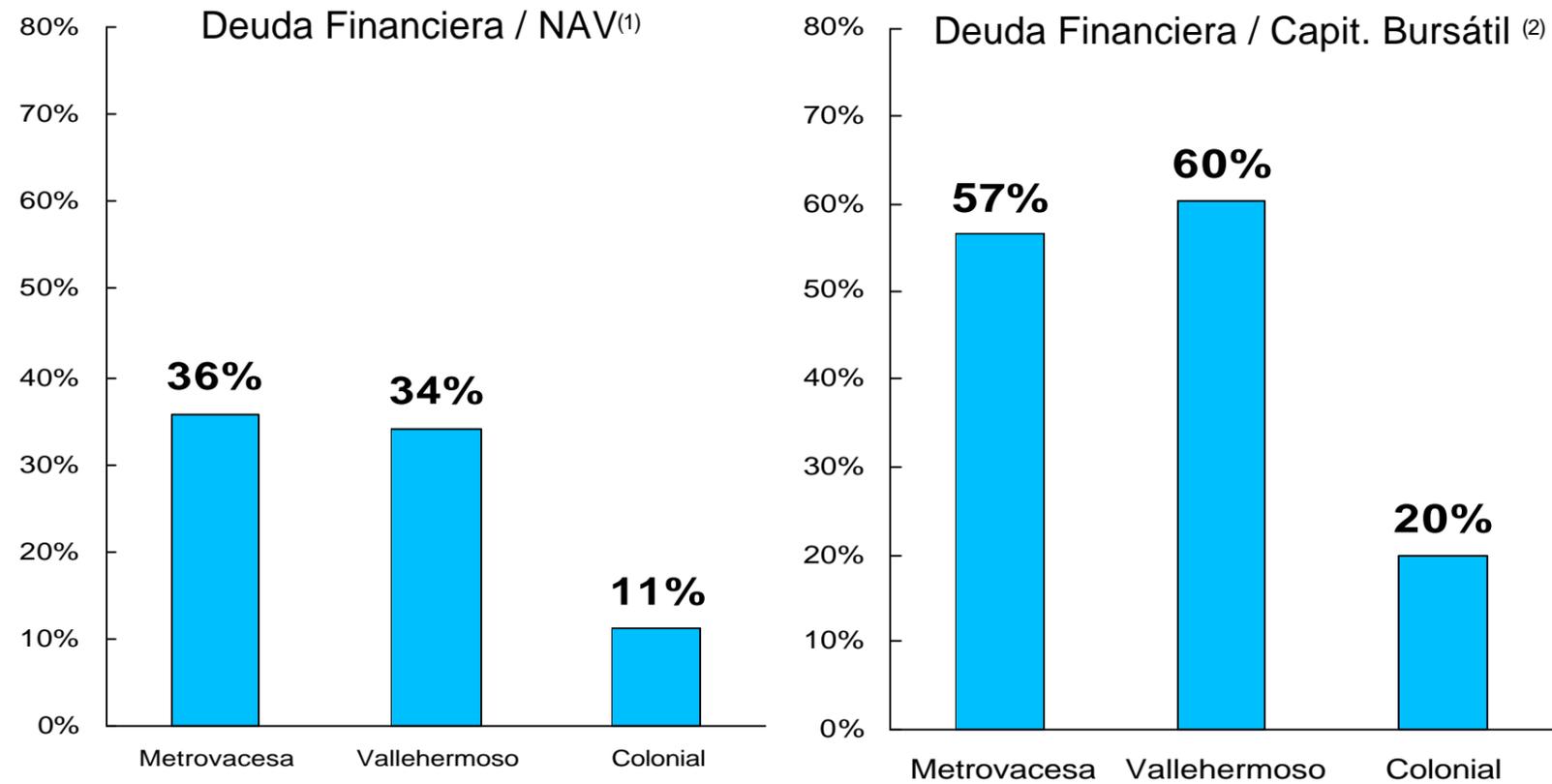
- Colonial tiene una presencia importante en sus dos áreas estratégicas de negocio
  - ☞ Valor de los activos de alquiler: 153.000 Mn Pta (*Junio 1999*)
  - ☞ Valor de los activos de promoción: 69.700 Mn Pta (*Junio 1999*)
- Ambas divisiones tienen el tamaño suficiente y se benefician de los servicios de la división de soporte
- Focalización geográfica en Barcelona y Madrid.
- Poder de negociación de ambos negocios en ambos mercados.

## B. PUNTOS FUERTES COMPETITIVOS



### ***FUERTE ESTRUCTURA DE CAPITAL.***

*La estructura de capital de Colonial le proporciona una significativa capacidad de afrontar una activa estrategia de inversión, sin ampliaciones de capital.*



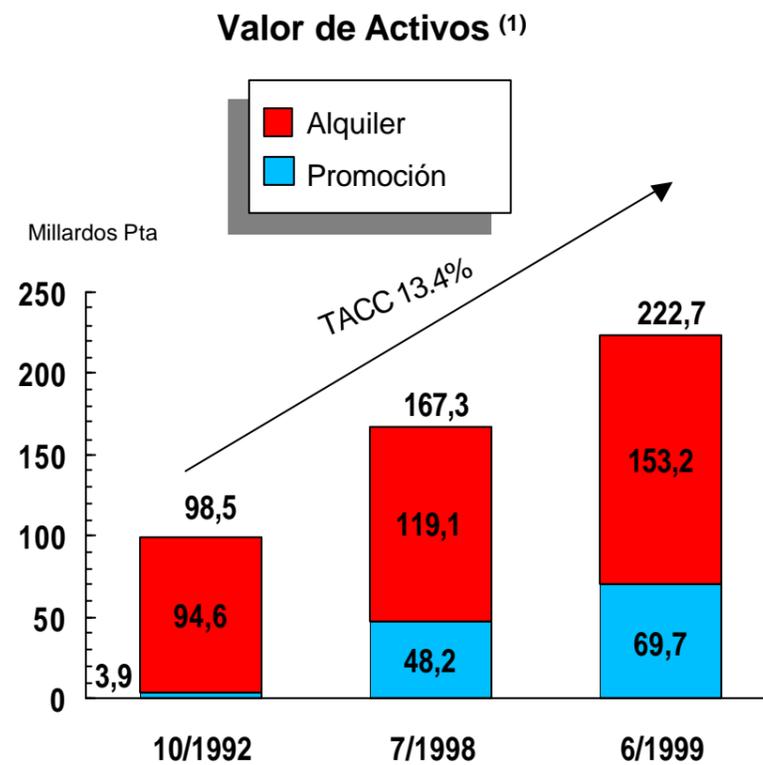
Notas: (1) Deuda Financiera a Diciembre '99. NAV estimado según últimas valoraciones de CB Richard Ellis y datos de balance a 12/99

(2) Deuda Financiera a Diciembre '99. CB a 9/2/00

## B. PUNTOS FUERTES COMPETITIVOS



### *CAPACIDAD DE GESTIÓN DEMOSTRADA.*



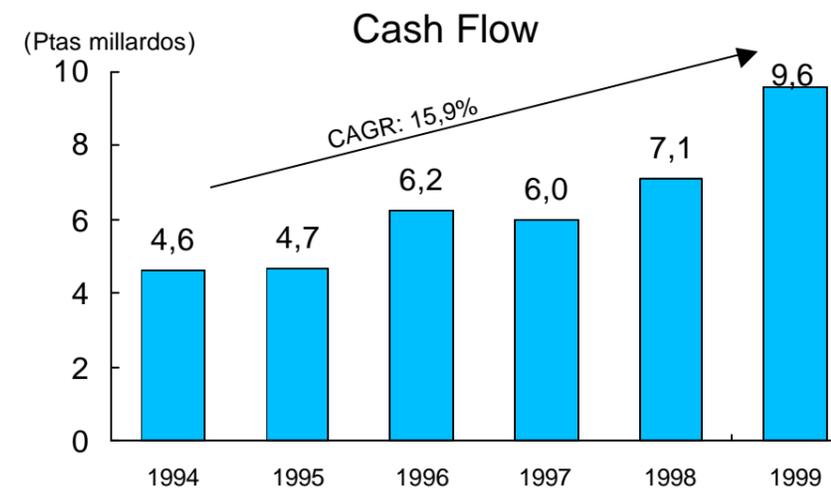
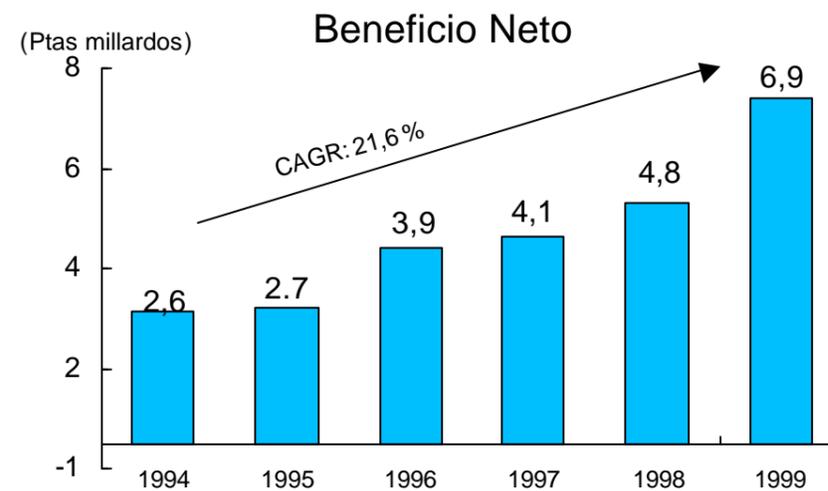
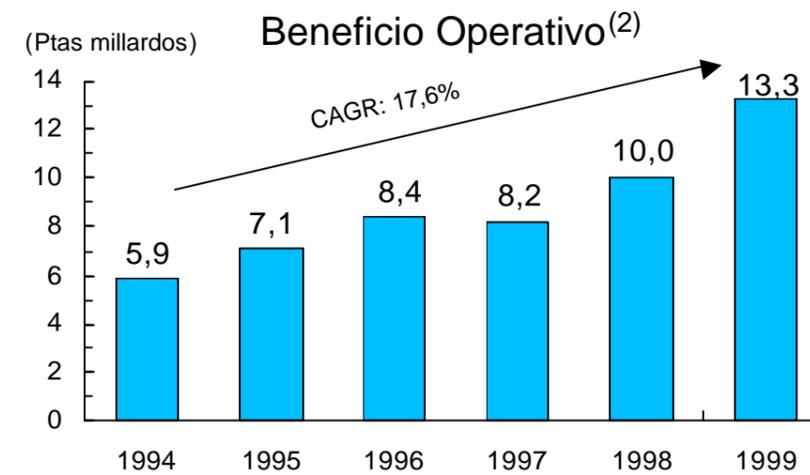
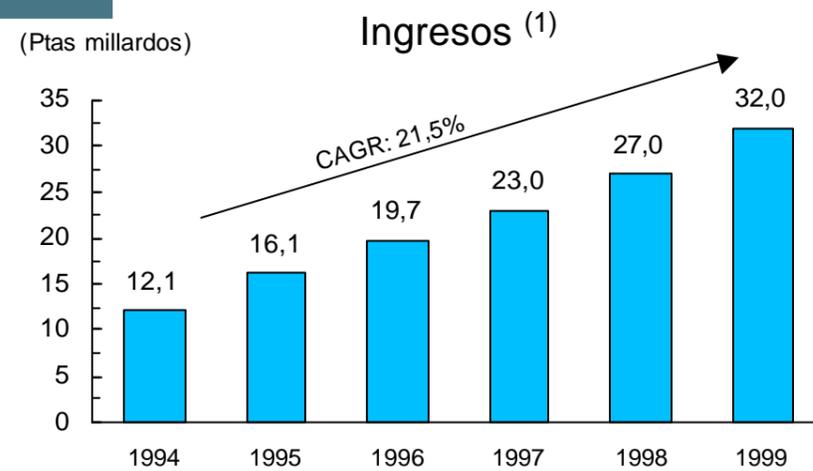
- La compañía tiene un equipo de gestión nuevo desde 1994
- Capacidad de gestión demostrada
- Combinación de prudencia y habilidad empresarial
  - Ha reorganizado el área de patrimonio, focalizándolo en el segmento de edificios de oficinas y acometiendo un proceso de crecimiento.
  - Ha desarrollado y consolidado el área de promociones.

Nota: (1) Fuente CB Richard Ellis (98, 99); American Appraisal (92)

## B. PUNTOS FUERTES COMPETITIVOS



### IMPORTANTE HISTORIA DE CRECIMIENTO (I)



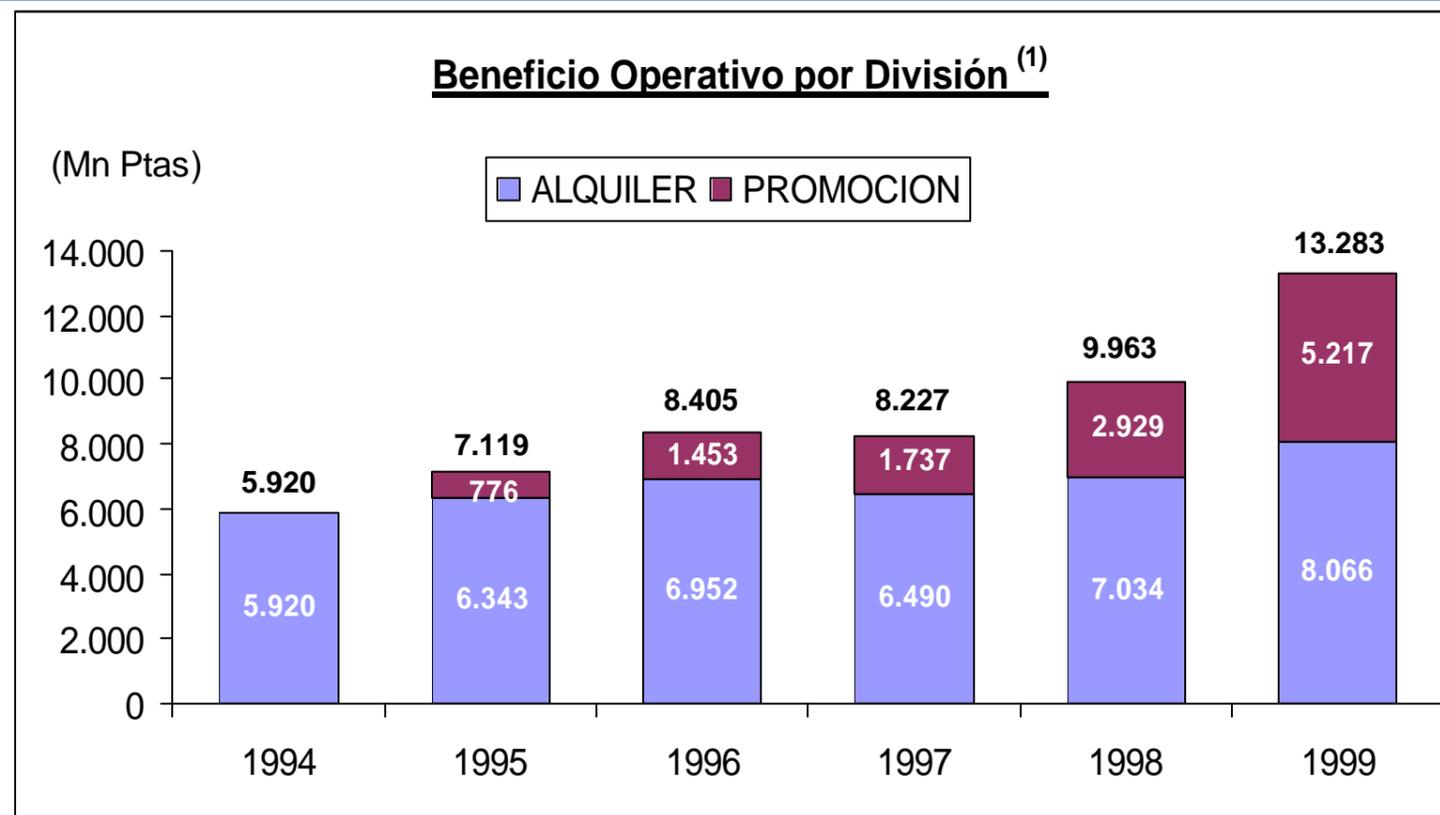
Nota: (1) Incluye venta de activos (2) Incluye venta de activos y excluye gastos de estructura

## B. PUNTOS FUERTES COMPETITIVOS



### IMPORTANTE HISTORIA DE CRECIMIENTO (II)

Desde 1994 hasta 1999, Colonial ha aumentado su Beneficio Operativo un 17,5% anual y al mismo tiempo ha realizado nuevas inversiones, venta de activos no estratégicos y ha mantenido la disciplina en la distribución de dividendos



Nota: (1) Incluye plusvalías en venta de activos y excluye gastos estructurales

***I. ÍNDICE***

**A. DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA.**

**B. PUNTOS FUERTES COMPETITIVOS**

**C. NEGOCIO DE ALQUILER.**

**D. NEGOCIO DE PROMOCIONES**

**E. RESULTADOS 1999**

**F. ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO**

### RESUMEN

☞ *Mercado con grandes perspectivas de crecimiento*

☞ *Compañía muy bien posicionada en el sector de oficinas....*

*.... gracias a un proceso de reposicionamiento.*

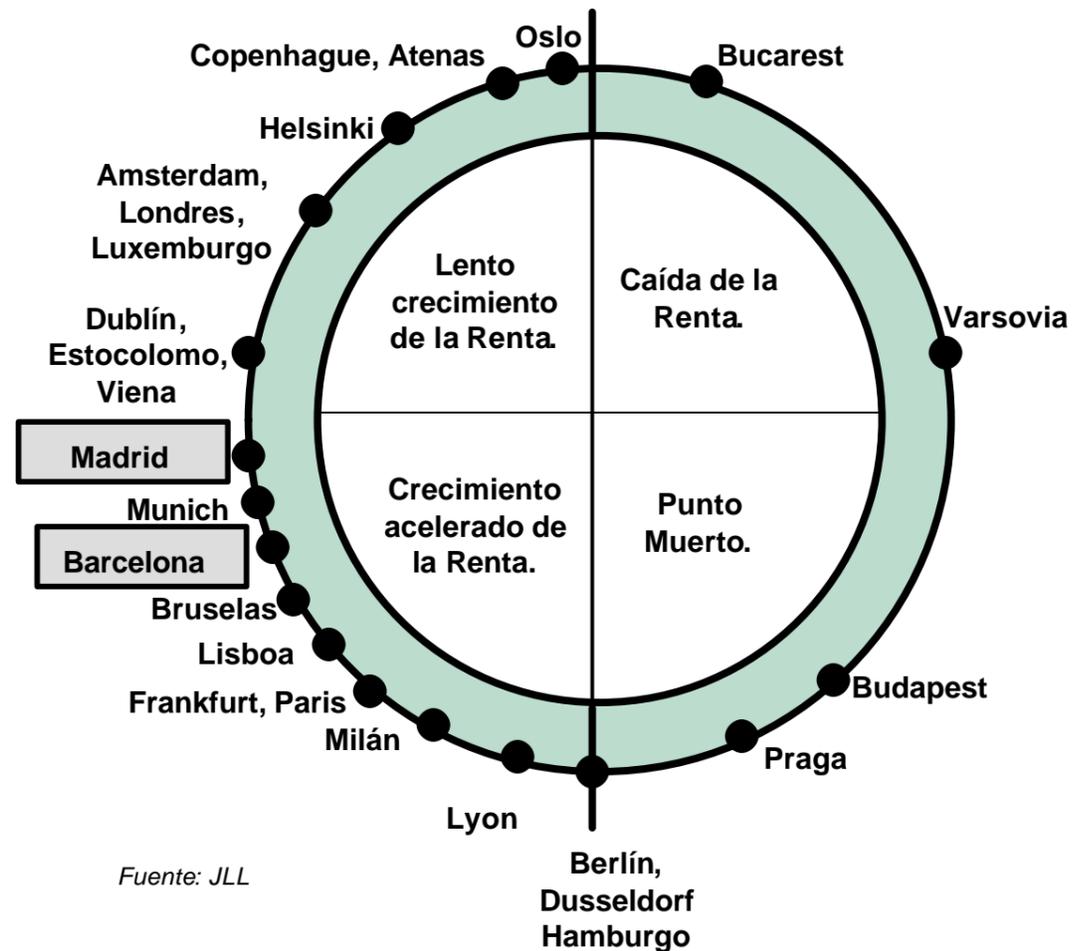
☞ *La calidad de su cartera de activos....*

*.... junto con las recientes adquisiciones....*

*.... serán los motores del crecimiento futuro de la compañía*

## C. NEGOCIO DE ALQUILER

### *Mercado con grandes perspectivas de crecimiento I* **CICLO DEL MERCADO DE OFICINAS**



•El mercado español sigue en la fase alcista del ciclo inmobiliario.

•Aún existe potencial de crecimiento debido a:

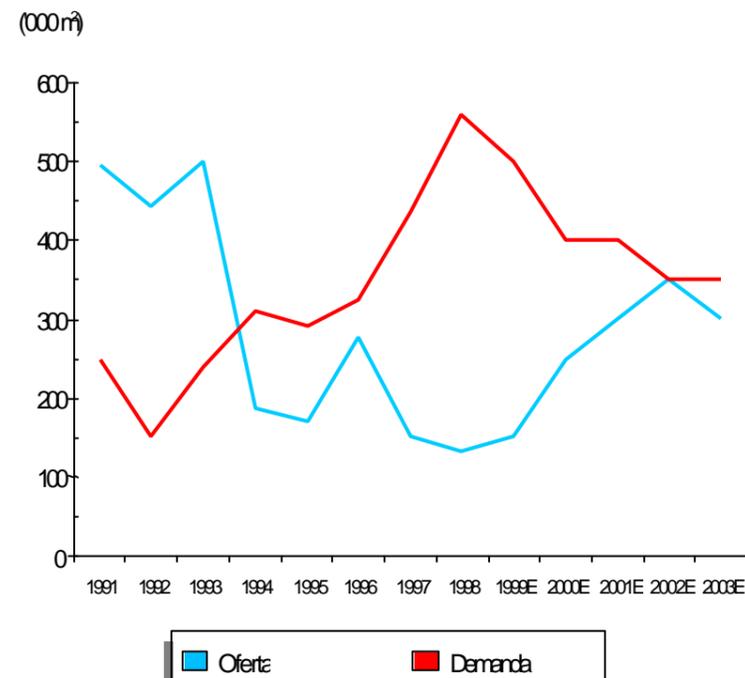
☞ Crecimiento esperado de la economía española (PIB 2000e: +3,8 %)

☞ Escasez de oferta de calidad en determinados segmentos y localizaciones

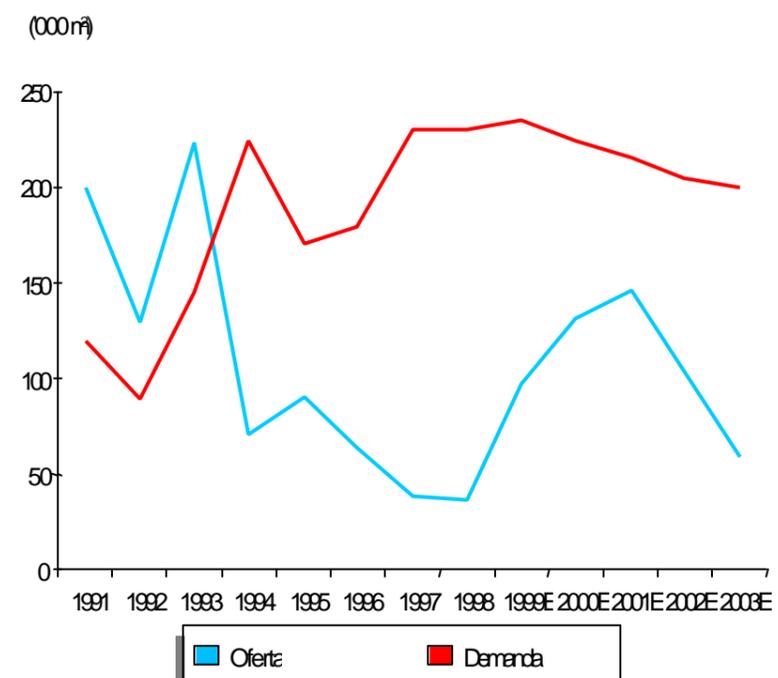
## C. NEGOCIO DE ALQUILER

*Mercado con grandes perspectivas de crecimiento II*  
**DESEQUILIBRIO ENTRE OFERTA Y DEMANDA**

### MADRID



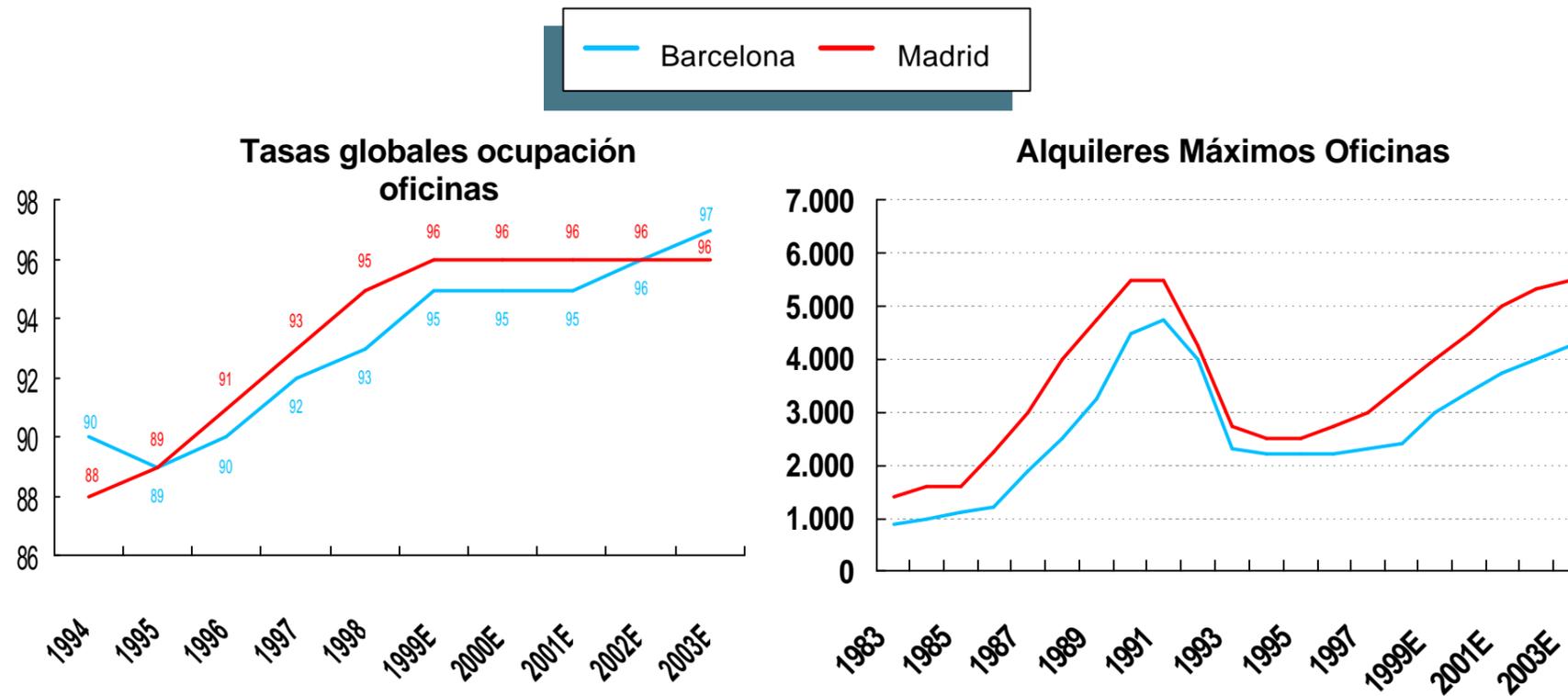
### BARCELONA



Fuente: CB RICHARD ELLIS

## C. NEGOCIO DE ALQUILER

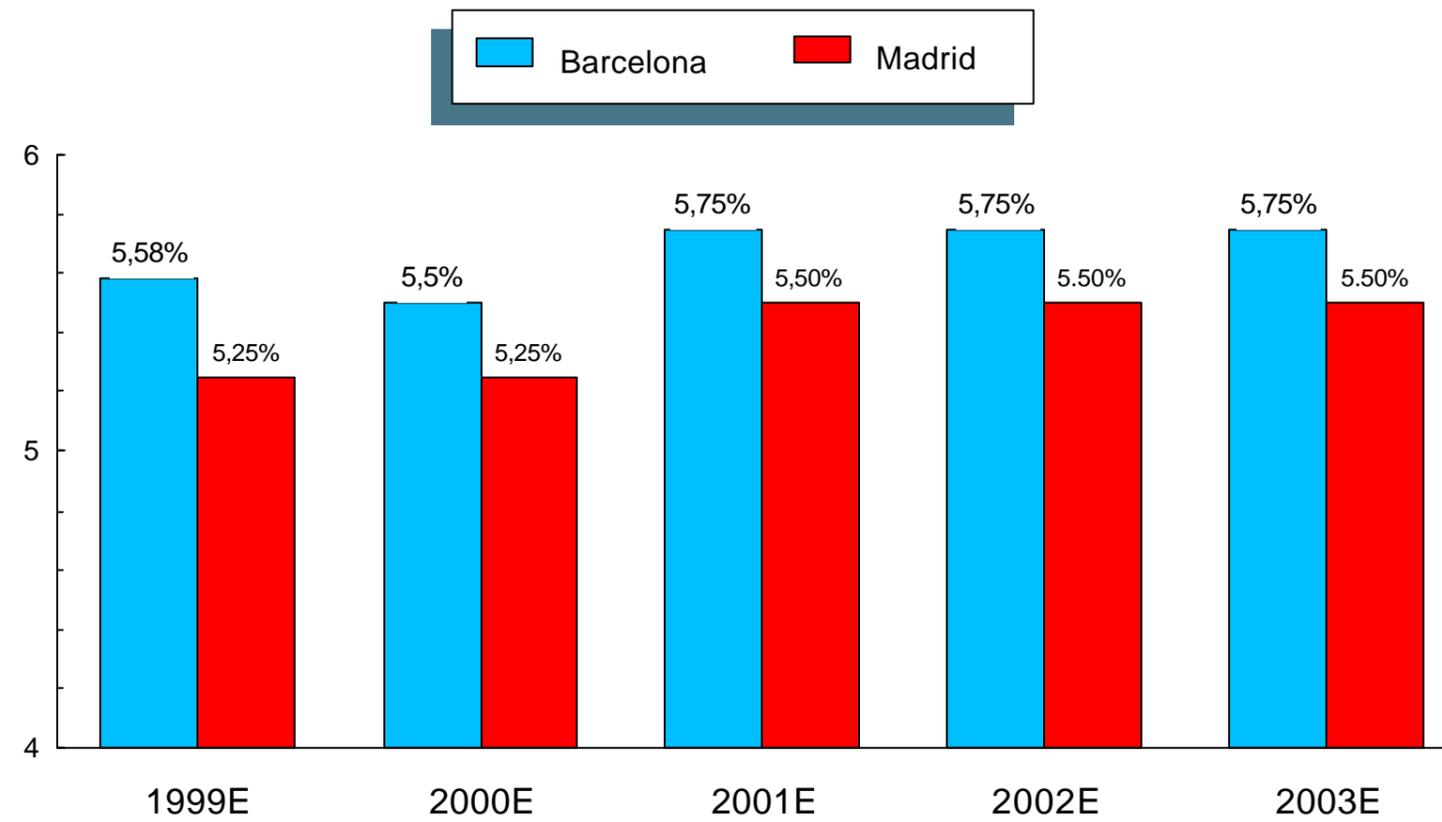
*Mercado con grandes perspectivas de crecimiento III*  
**LAS ELEVADAS TASAS DE OCUPACIÓN PRESIONAN LAS RENTAS AL ALZA**



- Los alquileres máximos de las oficinas ubicadas en zonas prime aún se mantienen por debajo (30-40 %) de los máximos alcanzados a inicios de los 90.

## C. NEGOCIO DE ALQUILER

*Mercado con grandes perspectivas de crecimiento IV*  
**EVOLUCIÓN DE LAS RENTABILIDADES**



Fuente: CB Richard Ellis

## C. NEGOCIO DE ALQUILER

### *Mercado con grandes perspectivas de crecimiento - CONCLUSIONES*

- ESCASEZ DE OFERTA DE OFICINAS → DEMANDA INSATISFECHA.
- CRECIMIENTO ACELERADO DE LAS RENTAS:
  - MADRID : Incremento Medio 99/98 del 17%
  - BARCELONA Incremento 99/98 del 36% en el Distrito de Negocios.
- PREVISIÓN INCREMENTO AÑO 2000: 10 % / 15 %
- FUERTE ACTIVIDAD:
  - MADRID: 600.000 m2 absorción 99 (35% pre-alquilados)
  - BARCELONA 300.000 m2 absorción 99 (18% pre-alquilados)
- ABSORCIÓN ANUAL DE 500.000 m2 (Madrid) HASTA EL 2002
- ELEVADAS TASAS DE OCUPACIÓN, SUPERIORES AL 97 %

**AMPLIO POTENCIAL DE SUBIDA, ESPECIALMENTE EN RENTAS DE EDIFICIOS DE CALIDAD.**

## C. NEGOCIO DE ALQUILER



*Compañía muy bien posicionada en el segmento de oficinas*

### NEGOCIO DE ALQUILER

- Superficie Total: 537.883 m<sup>2</sup> alquilables a diciembre 99, más 98.426 m<sup>2</sup> en curso
- La mayor cartera de oficinas en Barcelona y Madrid
- Principalmente activos grandes y modernos en el área de CBD
- De toda la superficie de edificios singulares, el 66% está en Barcelona y el 30% en Madrid
- Ingresos 1999: 13.787 <sup>(1)</sup> Mn Pta en 1999 (+31,3 % s/ 1998)
- Beneficio operativo: 8.066 <sup>(2)</sup> Mn Pta. en 1999 (+14,7 % s/ 1998)
- Inversiones en 1999: 37.000 Mn Pta<sup>(3)</sup>
- Valor bruto de los activos: Pta. 153.000 Mn (Junio 1999)

Notas: (1) Incluye venta de activos

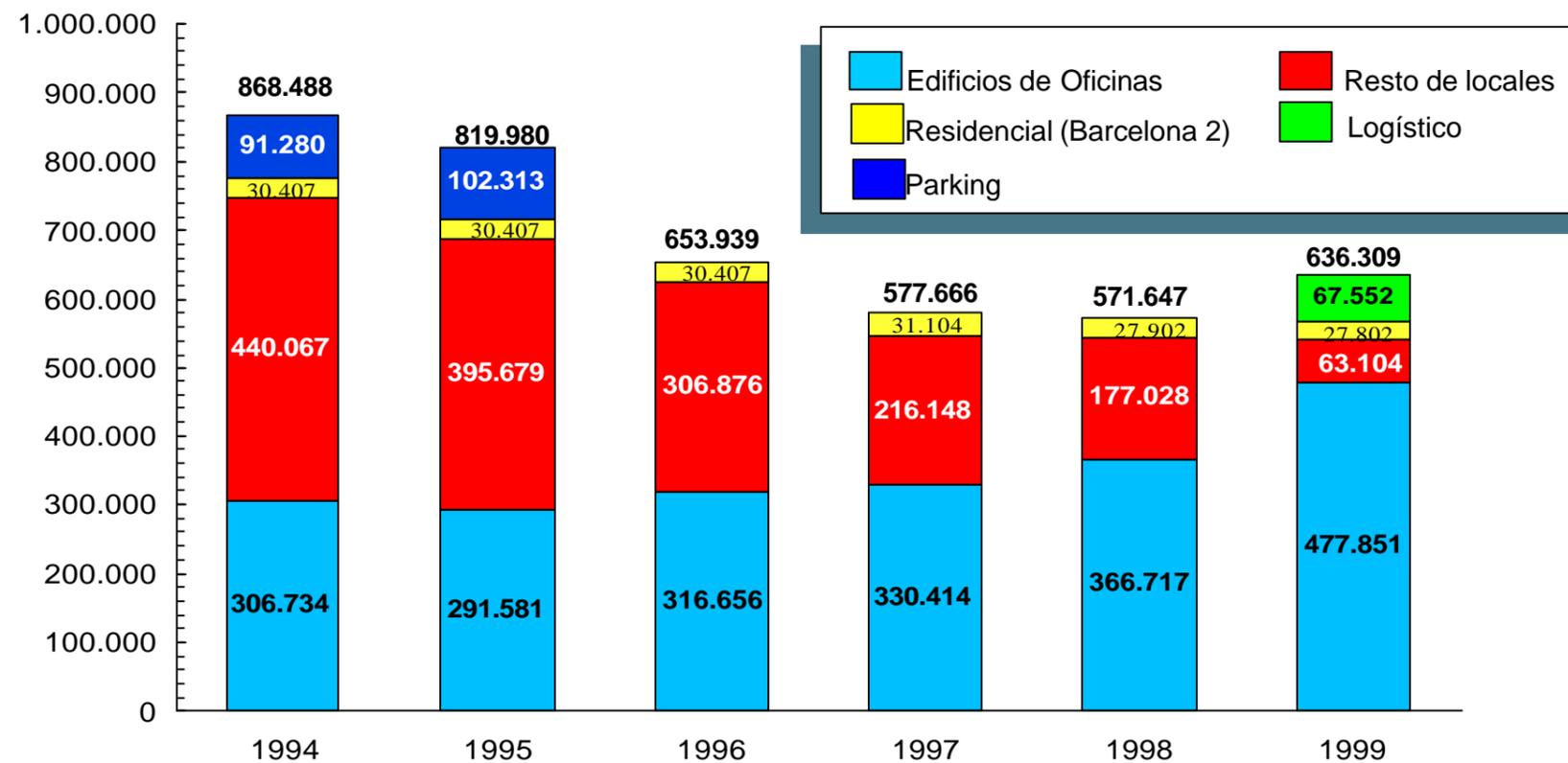
(2) Incluye plusvalías originadas en la venta de activos y excluye los gastos de estructura

(3) De los cuales, 22.800Mn Pta se han realizado y 14.200 Pta están comprometidos

## C. NEGOCIO DE ALQUILER

### PROCESO DE REPOSICIONAMIENTO - OPTIMIZACIÓN DEL MIX DE PRODUCTOS

La compañía ha realizado un ambicioso plan de inversiones y desinversiones concentrándose así en edificios de oficinas



*Nota: La superficie de los edificios de oficinas incluye el espacio de los edificios destinado a parkings y locales comerciales*

## C. NEGOCIO DE ALQUILER



### PROCESO DE REPOSICIONAMIENTO - DESINVERSIÓN ACTIVOS NO ESTRATÉGICOS

- La empresa ha emprendido un fuerte proceso de reposicionamiento de su cartera para aumentar la rentabilidad y el enfoque mediante la venta de activos no-estratégicos, principalmente:
  - Locales comerciales, por el gran esfuerzo de gestión que requieren
  - Edificios singulares fuera de Madrid y Barcelona

<u>Año de Venta</u>	<u>Valor contable</u>	<u>Precio de venta</u>
1994	2.159	4.253
1995	1.672	4.175
1996	1.532	4.259
1997	1.551	3.841
1998	1.356	3.411
1999	3.406	5.787
<b>Total</b>	<b>11.676</b>	<b>25.726</b>

- *La política de venta de activos no estratégicos continuará en 2000 y 2001.*

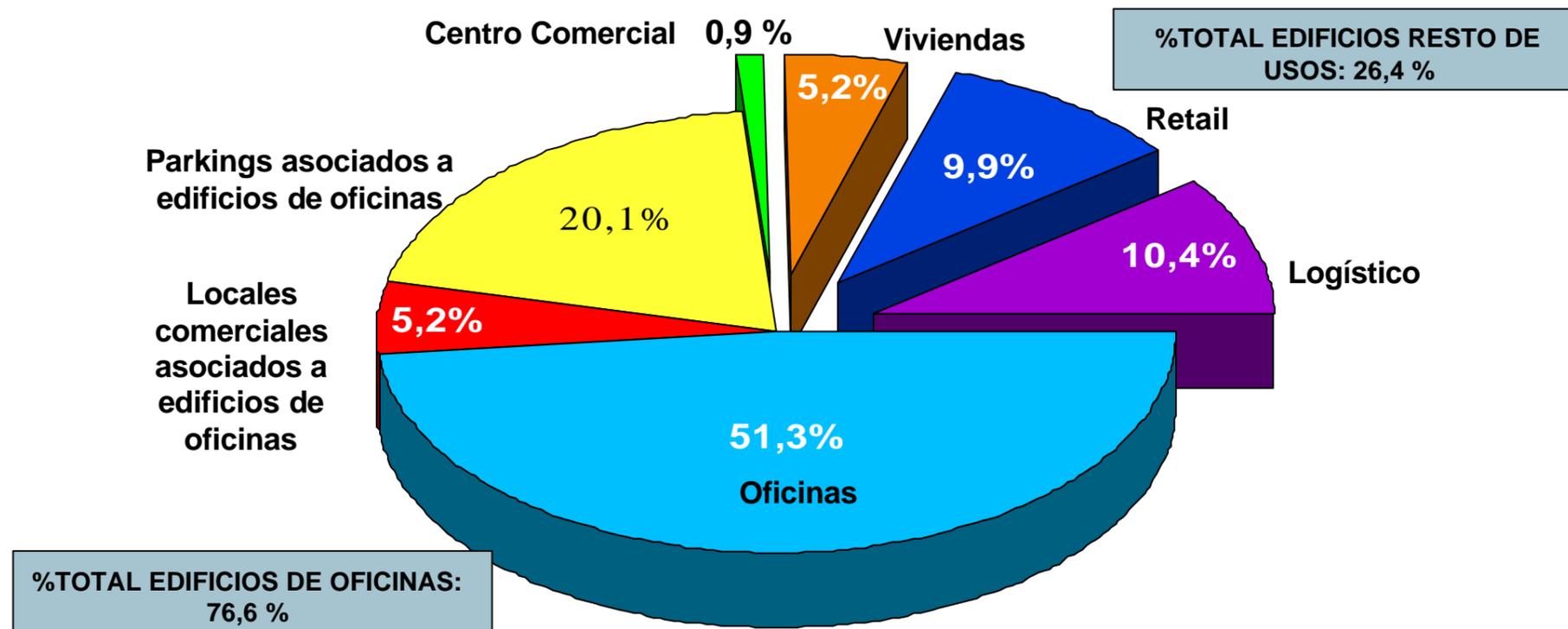
## C. NEGOCIO DE ALQUILER



### CARTERA DE ACTIVOS - ENFOQUE A PRODUCTOS

Actualmente, la compañía está centrada casi exclusivamente en el segmento de oficinas.

#### TOTAL SUPERFICIE POR USOS - DICIEMBRE DE 1999

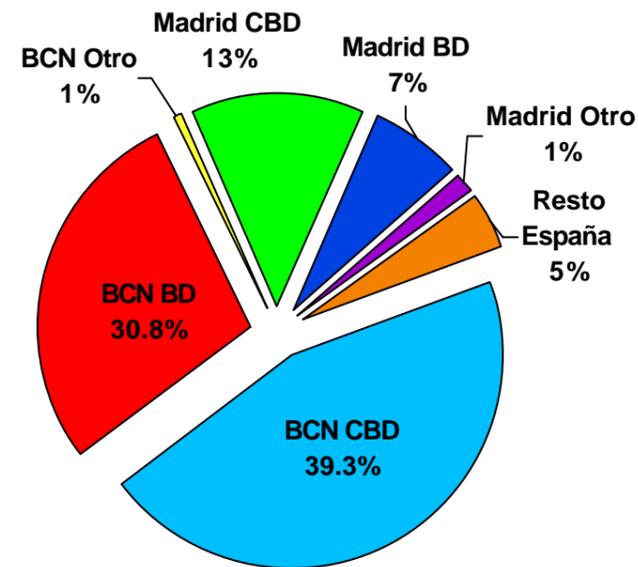


## C. NEGOCIO DE ALQUILER

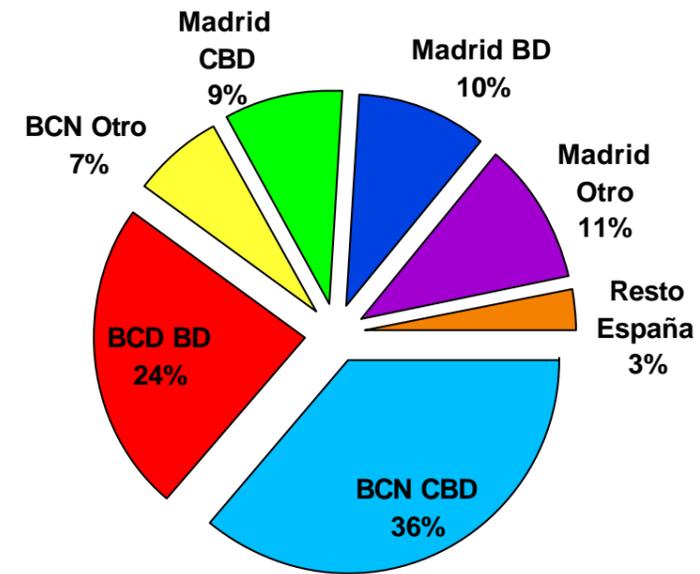
### CARTERA DE ACTIVOS - ENFOQUE A MERCADOS

Los ingresos y el desglose por área demuestra la concentración en Barcelona y Madrid de la Compañía

Ingresos totales Edificios SINGULARES  
Distribución geográfica <sup>(1)</sup>



Superficie Edificios SINGULARES  
Distribución geográfica <sup>(2)</sup>



Notas:

(1) Ingresos Edificios Singulares a Diciembre 1999

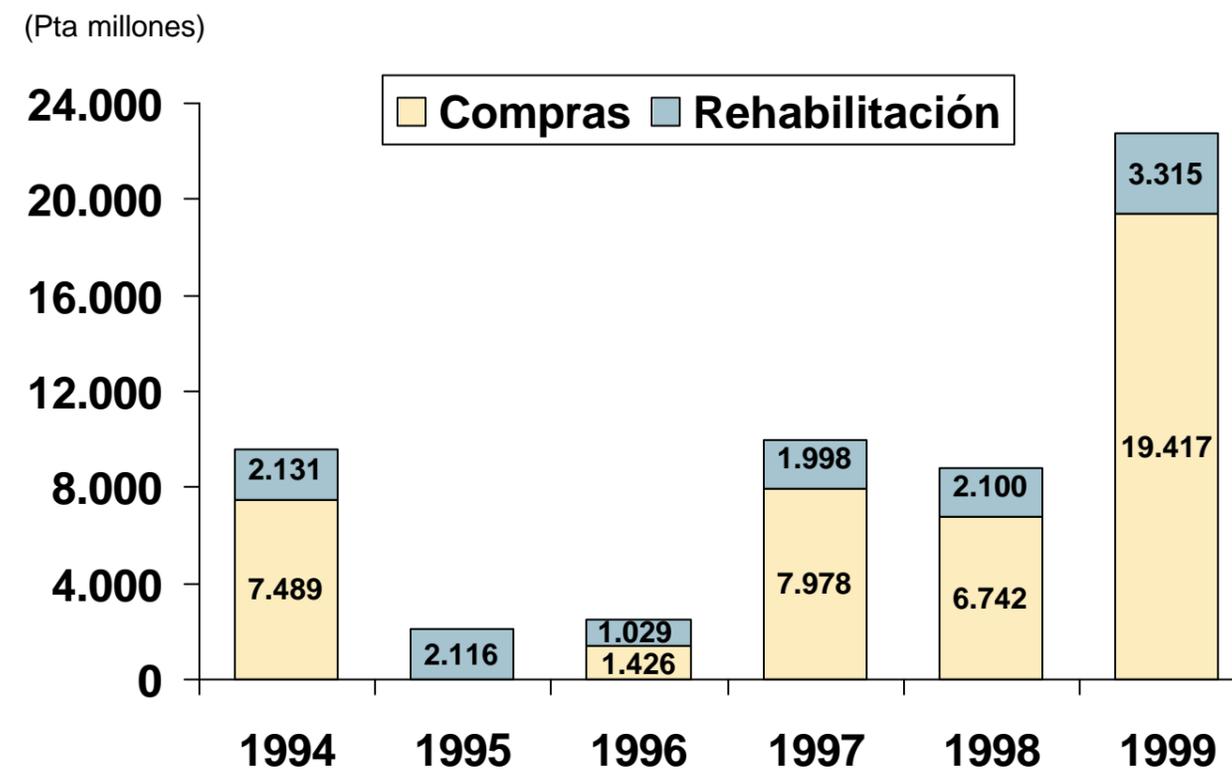
(2) Superficie total de edificios singulares (incluido complejo logístico de Coslada) a Diciembre'99: 573.205 m2, de los cuales 94.950 m2 están en desarrollo

## C. NEGOCIO DE ALQUILER



### NUEVAS ADQUISICIONES Y REHABILITACIONES - EVOLUCIÓN INVERSIONES.

*Colonial ha hecho crecer su cartera mediante un importante programa de adquisiciones y rehabilitación*



La inversión comprometida correspondiente al ejercicio 1999 asciende a 37.000 Mn Ptas., de los cuales se han materializado 22.732 Mn

## C. NEGOCIO DE ALQUILER

### NUEVAS ADQUISICIONES Y REHABILITACIONES - INVERSIONES 1.999

#### DETALLE DE NUEVAS ADQUISICIONES 1999

EDIFICIO	UBICACIÓN	Inversión Materializada	Inversión Comprometida	M2	Fecha Compra	Inicio Explotación
BRONCE	MADRID	2.842	2.842	7.820	feb-99	mar-99
ESQUERDO	MADRID	1.901	1.901	8.106	feb-99	mar-99
MAS BLAU	BARCELONA	1.352	1.352	10.993	feb-99	mar-99
FCO.SILVELA	MADRID	3.927	3.927	9.807	feb-99	jun-00
ALFONSO XII	MADRID	5	5.944	15.751	jun-99	jun-01
COSLADA	MADRID	4.722	4.723	67.552	oct-99	oct-99
RAMIREZ ARELLANO	MADRID	3.175	3.175	9.194	dic-99	ene-00
SANT CUGAT	BARCELONA	1.494	8.254	27.900	dic-99	sep-01
<b>TOTAL</b>		<b>19.417</b>	<b>32.118</b>	<b>157.123</b>		

#### DETALLE DE INVERSIÓN EN REHABILITACIÓN 1999

EDIFICIO	UBICACIÓN	Inversión Materializada	Inversión Comprometida	M2	Fecha Compra	Inicio Explotación
DIAGONAL 682	BARCELONA	969	1.123	11.022	1997	ene-00
CASTELLANA 108	MADRID	880	1.122	11.593	1998	ene-00
VIA AUGUSTA	BARCELONA	167	550	4.910	1998	abr-00
OTROS		1.299	2.087			
<b>TOTAL</b>		<b>3.315</b>	<b>4.882</b>	<b>27.525</b>		

**TOTAL INVERSIÓN DEL EJERCICIO : 22.732 37.000 184.648**

## C. NEGOCIO DE ALQUILER

### ÁREA DE PATRIMONIO: INVERSIONES COMPROMETIDAS DEL EJERCICIO (I)



EDIFICIO BRONCE	
CIUDAD	MADRID
ZONA	CBD
SUPERFICIE TOTAL (m <sup>2</sup> )	7.820
INVERSIÓN (Mn Pts)	2.842
FECHA COMPRA	feb-99
ENTRADA EXPLOTACIÓN	mar-99



EDIFICIO DR.ESQUERDO	
CIUDAD	MADRID
ZONA	BD
SUPERFICIE TOTAL (m <sup>2</sup> )	8.106
INVERSIÓN (Mn Pts)	1.901
FECHA COMPRA	feb-99
ENTRADA EXPLOTACIÓN	mar-99

## C. NEGOCIO DE ALQUILER

### ÁREA DE PATRIMONIO: INVERSIONES COMPROMETIDAS DEL EJERCICIO (II)



EDIFICIO MAS BLAU	
CIUDAD	BCN
ZONA	Otros
SUPERFICIE TOTAL (m <sup>2</sup> )	10.993
INVERSIÓN (Mn Pts)	1.352
FECHA COMPRA	feb-99
ENTRADA EXPLOTACIÓN	mar-99



EDIFICIO FCO.SILVELA	
CIUDAD	MADRID
ZONA	BD
SUPERFICIE TOTAL (m <sup>2</sup> )	9.807
INVERSIÓN (Mn Pts)	3.927
FECHA COMPRA	feb-99
ENTRADA EXPLOTACIÓN	jun-00

## C. NEGOCIO DE ALQUILER

### ÁREA DE PATRIMONIO: INVERSIONES COMPROMETIDAS DEL EJERCICIO (III)



PARQUE LOGÍSTICO COSLADA	
CIUDAD	MADRID
ZONA	Otros
SUPERFICIE TOTAL (m <sup>2</sup> )	67.552
INVERSIÓN (Mn Pts)	4.722
FECHA COMPRA	oct-99
ENTRADA EXPLOTACIÓN	oct-99



SOLAR SANT CUGAT (BCN)	
CIUDAD	S.CUGAT
ZONA	Otros
SUPERFICIE S/Ras.(m <sup>2</sup> )	27.900
INVERSIÓN (Mn Pts)	8.254
FECHA COMPRA	dic-99
ENTRADA EXPLOTACIÓN	sep-01

## C. NEGOCIO DE ALQUILER

### ÁREA DE PATRIMONIO: INVERSIONES COMPROMETIDAS DEL EJERCICIO (IV)



EDIFICIO ALFONSO XII	
CIUDAD	MADRID
ZONA	BD
SUPERFICIE TOTAL (m <sup>2</sup> )	15.751
INVERSIÓN (Mn Pts)	5.944
FECHA COMPRA	jun-99
ENTRADA EXPLOTACIÓN	jun-01



EDIFICIO RAMIREZ ARELLANO	
CIUDAD	MADRID
ZONA	BD
SUPERFICIE S/Ras.(m <sup>2</sup> )	9.194
INVERSIÓN (Mn Pts)	3.175
FECHA COMPRA	dic-99
ENTRADA EXPLOTACIÓN	ene-00

## C. NEGOCIO DE ALQUILER

### ÁREA DE PATRIMONIO: INVERSIONES COMPROMETIDAS DEL EJERCICIO (y V)



EDIFICIO DIAGONAL 682	
CIUDAD	BCN
ZONA	CBD
SUPERFICIE TOTAL (m <sup>2</sup> )	11.022
REHABILITACION (Mn Pts)	1.123
FECHA COMPRA	1997
ENTRADA EXPLOTACIÓN	ene-00



EDIFICIO VIA AUGUSTA	
CIUDAD	BCN
ZONA	BD
SUPERFICIE TOTAL (m <sup>2</sup> )	4.910
REHABILITACION (Mn Pts)	550
FECHA COMPRA	1998
ENTRADA EXPLOTACIÓN	mar-00

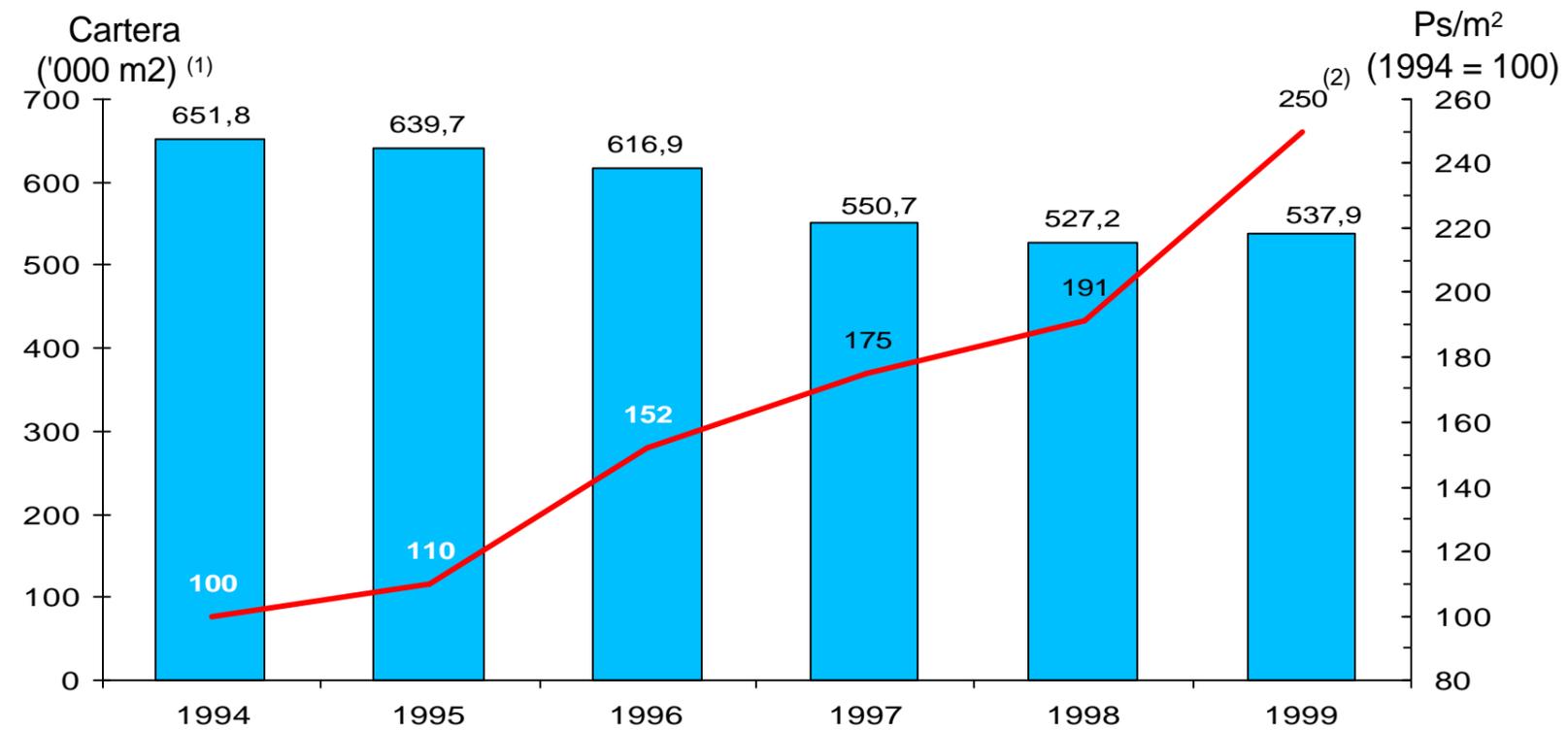


EDIFICIO CASTELLANA 108	
CIUDAD	MADRID
ZONA	CBD
SUPERFICIE TOTAL (m <sup>2</sup> )	11.593
REHABILITACION (Mn Pts)	1.122
FECHA COMPRA	1998
ENTRADA EXPLOTACIÓN	ene-00

## C. NEGOCIO DE ALQUILER

### DETERMINANTES DEL CRECIMIENTO FUTURO DE LAS RENTAS.

*Colonial ha reorientado su cartera de alquileres para enfocarse casi exclusivamente en edificios de oficinas singulares. La reposición/rehabilitación y nuevas adquisiciones han hecho mejorar considerablemente el alquiler por m<sup>2</sup>.*



(1) M2 de superficie en explotación.

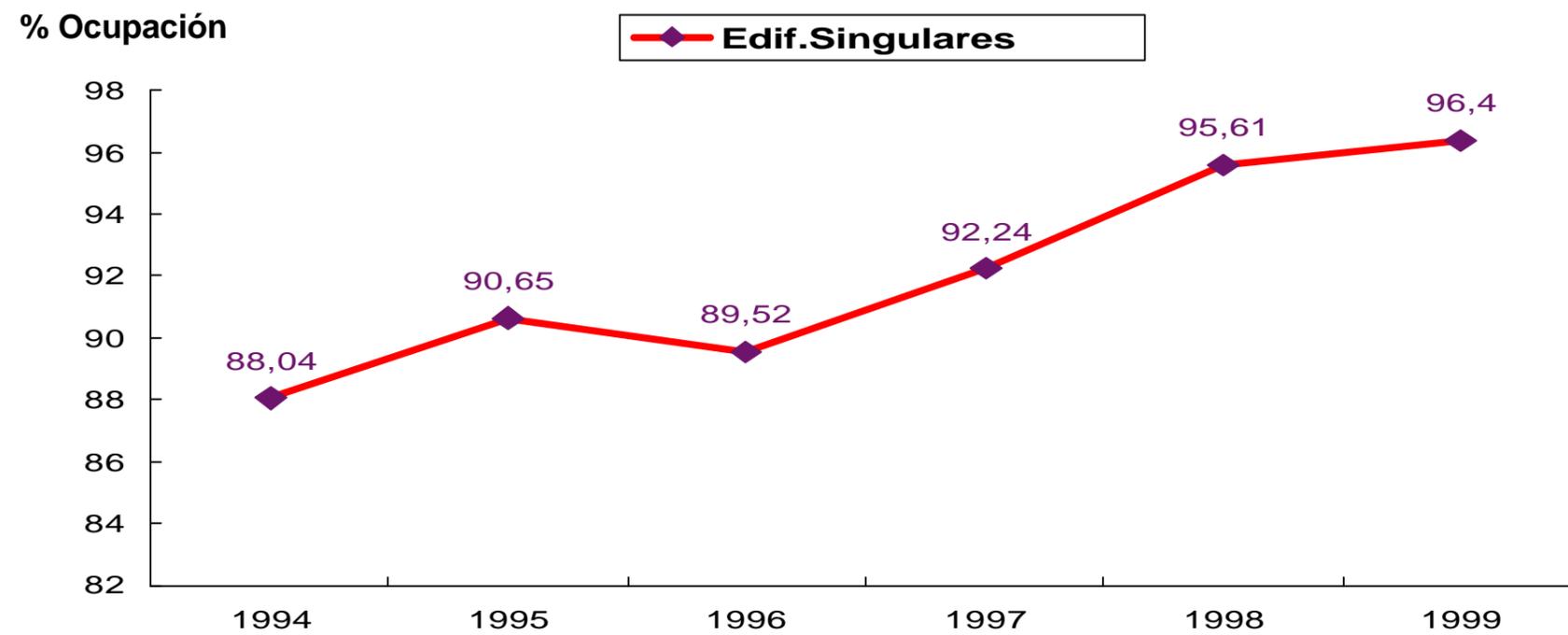
(2) Rentas anualizadas

## C. NEGOCIO DE ALQUILER



### DETERMINANTES DEL CRECIMIENTO FUTURO DE LAS RENTAS *Evolución de la tasa de ocupación.*

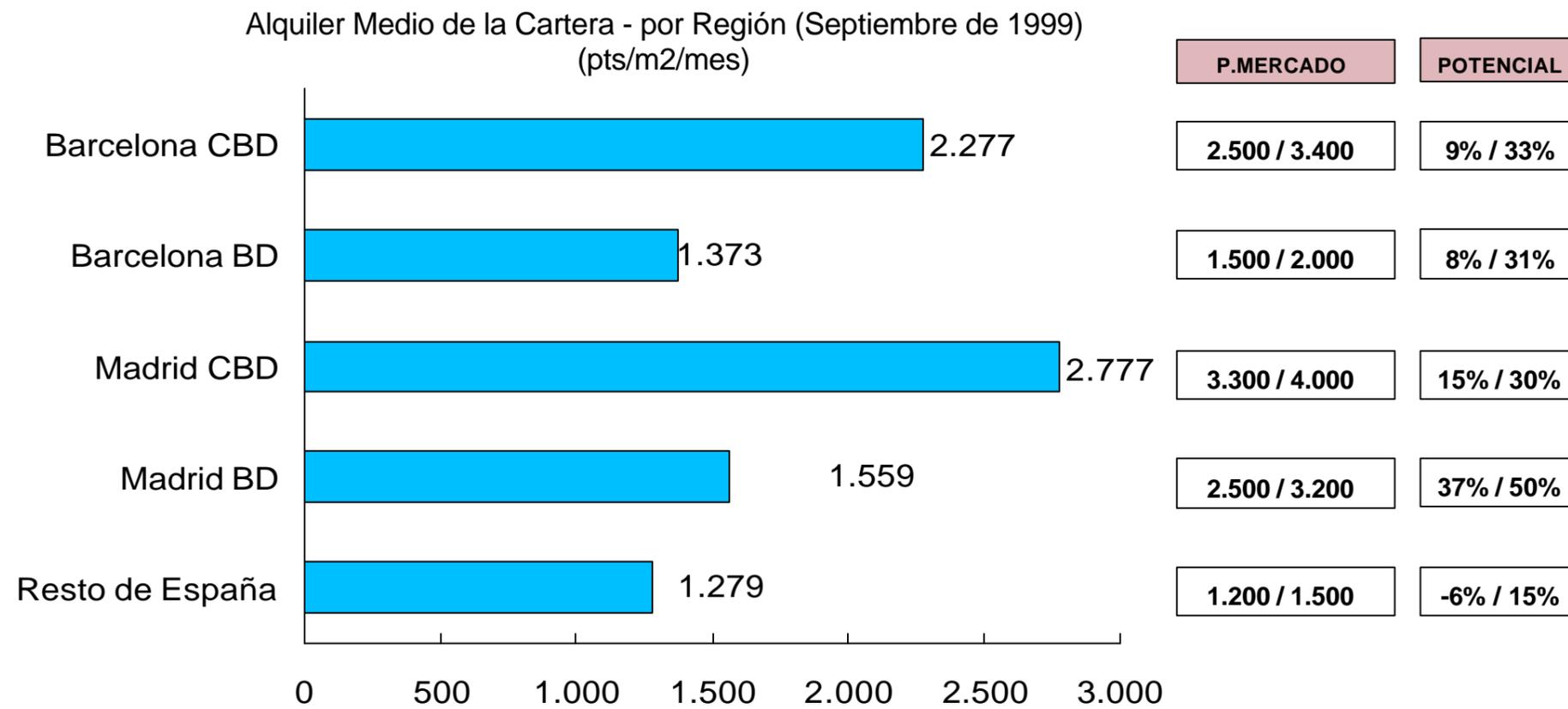
*Gracias a un esfuerzo comercial muy eficiente, la compañía ha logrado reducir significativamente la tasa de desocupación de su cartera*



Nota (1): Excluye reformas y ventas de locales

## C. NEGOCIO DE ALQUILER

### DETERMINANTES DEL CRECIMIENTO FUTURO DE LAS RENTAS *Potencial de Incremento de las Rentas.*

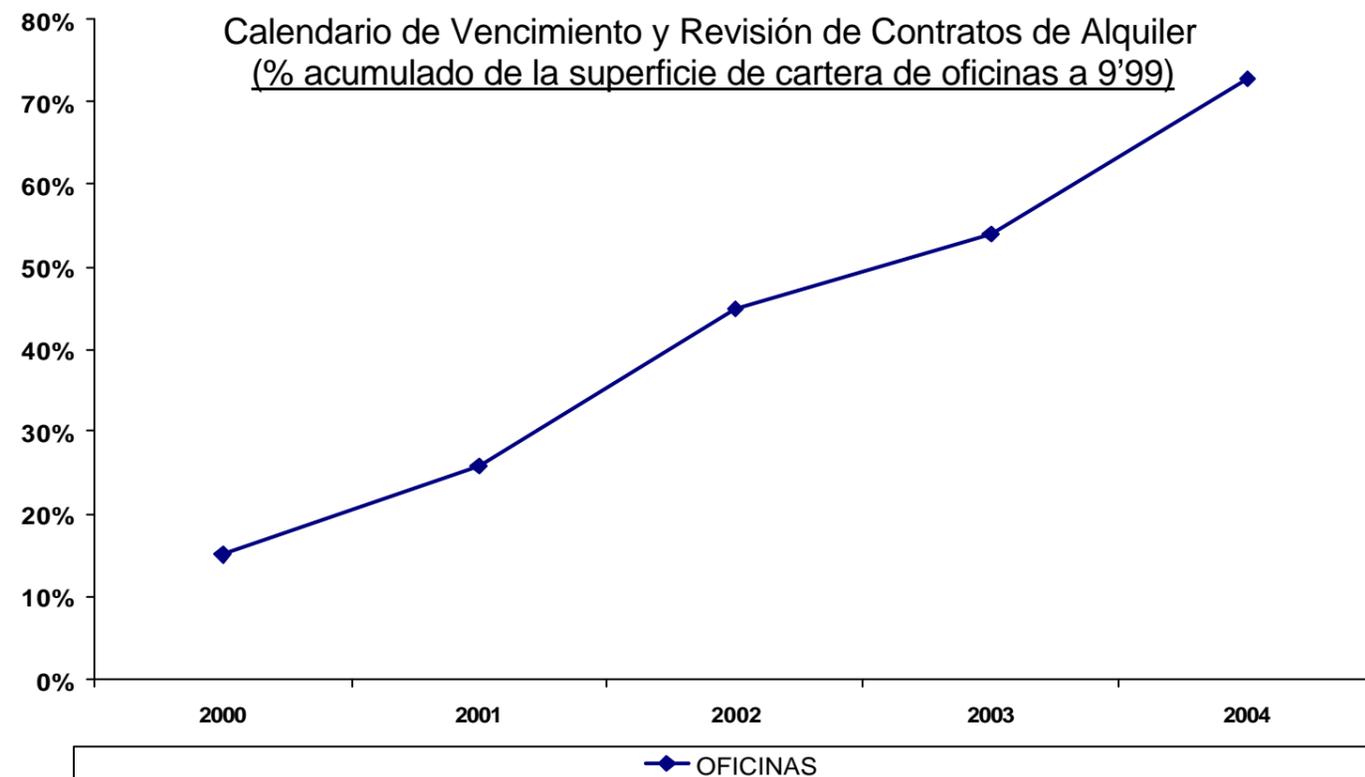


Fuente P.Mercado: CB RICHARD ELLIS - Noviembre 1.999

## C. NEGOCIO DE ALQUILER

### *DETERMINANTES DEL CRECIMIENTO FUTURO DE LAS RENTAS* *Revisión de los contratos de arrendamiento.*

*El alto porcentaje de vencimiento de contratos de arrendamiento y las revisiones de las rentas en los próximos años, ofrecen una gran oportunidad para elevar la renta a los niveles de mercado*



***I. ÍNDICE***

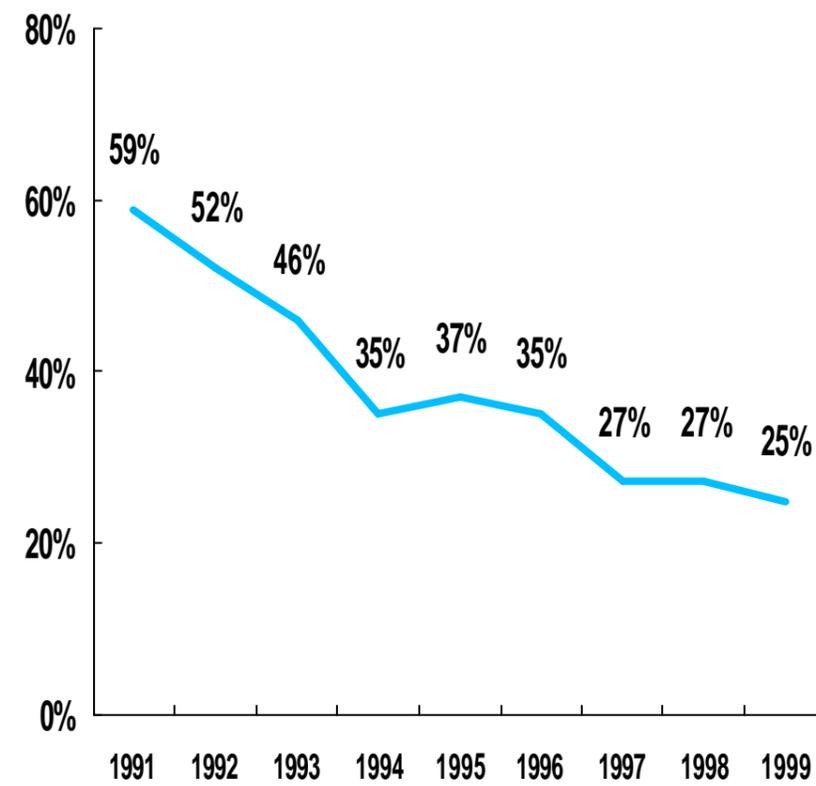
- A. DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA.**
- B. PUNTOS FUERTES COMPETITIVOS**
- C. NEGOCIO DE ALQUILER.**
- D. NEGOCIO DE PROMOCIONES**
- E. RESULTADOS 1999**
- F. ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO**

## D. NEGOCIO DE PROMOCIONES

*ENTORNO MACROECONÓMICO FAVORABLE.*

### ESFUERZO ECONÓMICO

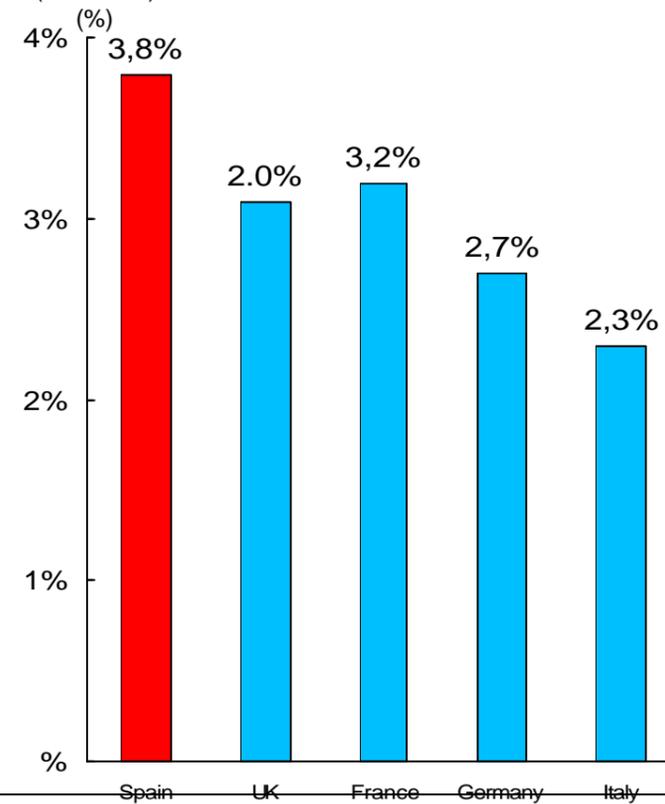
Inversión anual en vivienda sobre renta disponible



Fuente: M<sup>o</sup> Fomento

### PIB europeo estimado

Crecimiento Esperado  
(Año 2000)



Fuente: THE ECONOMIST

### RESUMEN

☞ *Negocio consolidado ...*

*...focalizado en los dos principales mercados  
(Cataluña y Madrid)*

*... basado en una reserva de suelo de 723.000  
m<sup>2</sup> de gran calidad (factores clave:  
localización, coste y proceso urbanístico)*

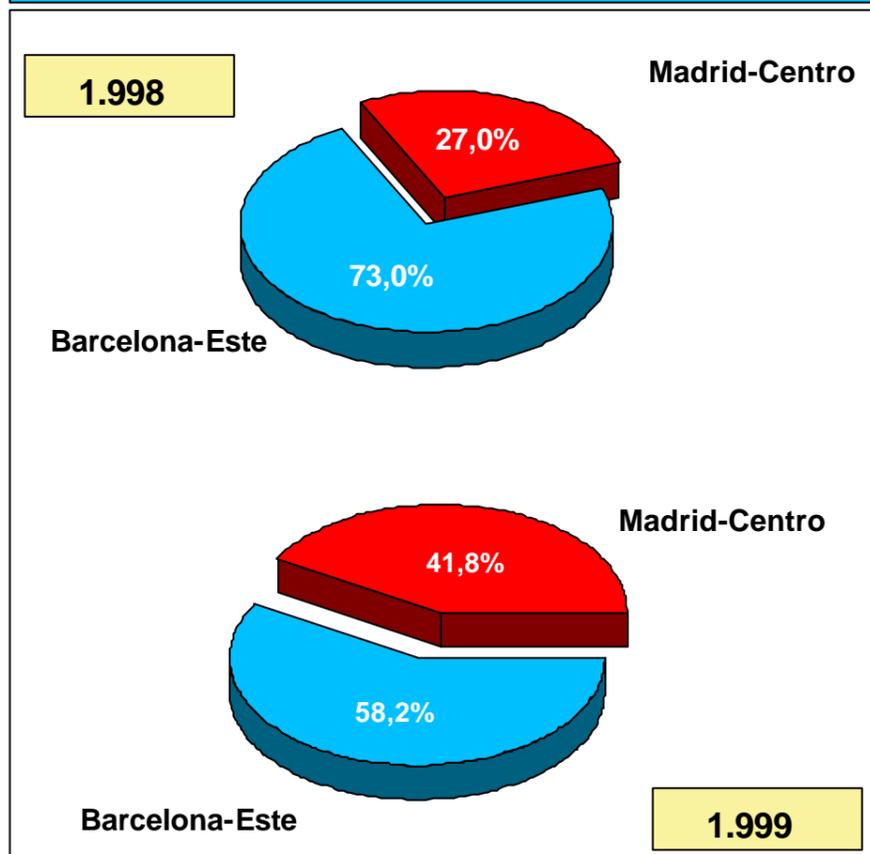
☞ *En curso de desarrollo 250.000 m<sup>2</sup>  
ofreciendo un producto de óptima calidad y  
diseño a nuestros clientes ...*

*... cuyo perfil se reparte entre el 50% de  
primeros compradores y 50% mejora de  
vivienda.*

## D. NEGOCIO DE PROMOCIONES

*ESTRATEGIA: RESERVA DE SUELO UBICADA ÁREAS DE MAYOR CRECIMIENTO.*

### Localización de reserva de suelo ( 1998 - 1999 )



- Centrado principalmente en Madrid, Cataluña y Levante, las áreas de mayor crecimiento en España
- La reserva de suelo actual garantiza una significativa actividad hasta el 2003.
- Utilizar Madrid como artífice de la consolidación del negocio promotor .

## D. NEGOCIO DE PROMOCIONES

### DETALLE DE LA RESERVA DE SUELO ACTUAL.

Solar	Ubicación	Año compra	Edificabilidad	
			Unidades	m2
Sant Joan Despí	Barcelona	1993	56	5.634
Valencia	Valencia	1994	43	4.302
Viladecans	Barcelona	1995	292	29.205
Can Matas	Barcelona	1996	936	93.646
Sant Andreu G.A	Barcelona	1998	639	63.900
Badalona CLH	Barcelona	1998	222	22.200
Badalona Industria	Barcelona	1998	282	28.222
Pardiñas	Lérida	1998	179	17.916
Vulpalleres	Barcelona	1998	176	17.621
Av. Meridiana <sup>(1)</sup>	Barcelona	1998	158	15.770
Balafia	Lérida	1998	128	12.787
Sabadell <sup>(1)</sup>	Barcelona	1999	244	24.395
Torrebonica	Barcelona	1999	134	13.446
Copa d'or	Lérida	1999	321	32.129
Sant Just	Barcelona	1999	394	39.439
<b>Total Este</b>			<b>4.206</b>	<b>420.612</b>
Ilustración	Madrid	1998	158	15.767
Las Tablas - Montecarmelo	Madrid	1998	797	79.681
Vallecas <sup>(1)</sup>	Madrid	1998	900	90.000
Vallecas 2	Madrid	1998	566	56.586
Las Rozas <sup>(1)</sup>	Madrid	1999	606	60.575
<b>Total Centro</b>			<b>3.026</b>	<b>302.609</b>
<b>TOTAL RESERVA DE SUELO</b>			<b>7.232</b>	<b>723.221</b>

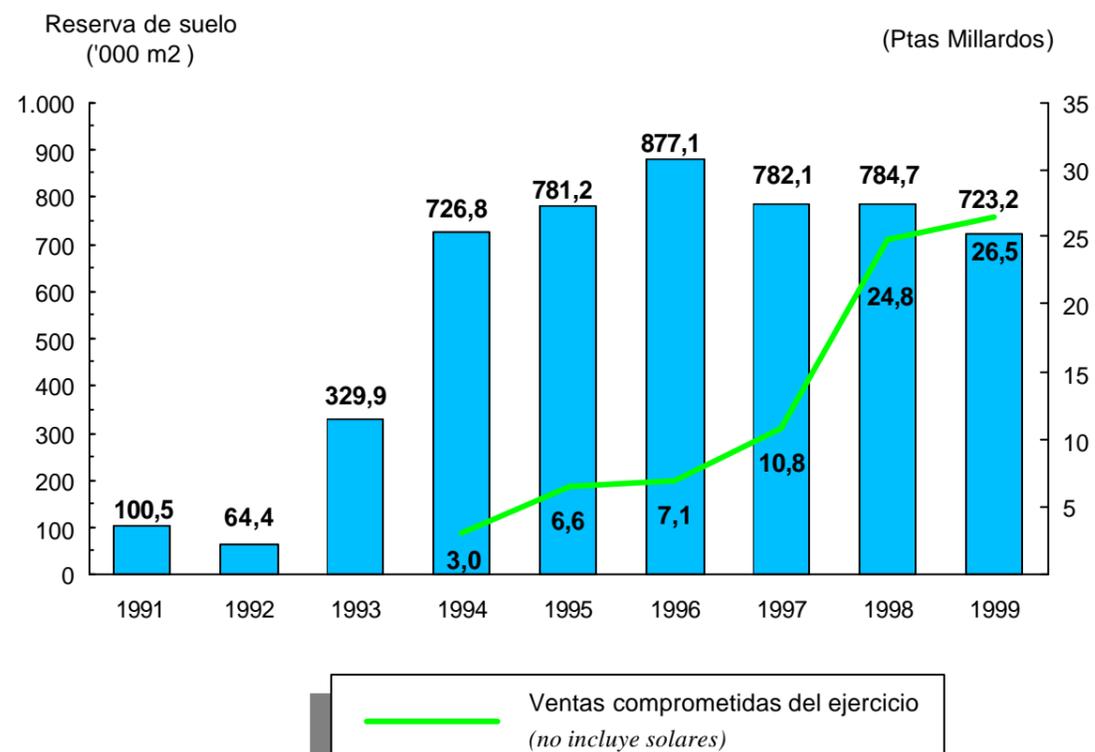
Notas: (1) Solares sujetos a clausula suspensiva de adquisición.

## D. NEGOCIO DE PROMOCIONES



**ESTRATEGIA: EXPANSIÓN Y CONSOLIDACIÓN DEL NEGOCIO DE PROMOCIONES.**

*Con el fin de crecer en el negocio de promoción, Colonial ha invertido significativamente en su reserva de suelo hasta estabilizarla alrededor de los 750.000 m<sup>2</sup>*



- Adquisición de suelo urbanizable, cualificado para uso residencial.
- Periodo medio de madurez de la actual reserva de suelo: 2 a 3 años
- Inversión para mantener el actual nivel de la reserva.

## D. NEGOCIO DE PROMOCIONES

### DETALLE DE LAS PROMOCIONES EN CURSO.

Promoción	Ubicación	Superficie	Total unidades	Unidades vendidas	Venta comercial (millones ptas.)
Poblenou 1 (Plurif.)	Barcelona	28.565	220	219	5.876
Viladecans 1	Barcelona	21.900	185	185	3.797
Mas Lluhí 4	Barcelona	11.023	92	83	2.139
Sant Joan Despí (I+J)	Barcelona	21.419	159	152	3.809
Plaça Cerdà	Barcelona	17.267	150	150	3.706
Valencia 2 (P. 68)	Valencia	17.936	124	85	2.540
Valencia 3 (P.22)	Valencia	7.602	53	16	377
Tarragona Vall 4	Tarragona	6.220	49	37	627
Poblenou 1 (Unif.)	Barcelona	3.333	20	14	774
Girona 9B	Girona	7.814	56	41	1.010
Viladecans 2	Barcelona	19.317	150	126	2.861
Colom Palma	Palma de Mallorca	5.193	22	18	1.278
Poblenou 2	Barcelona	31.958	240	134	4.236
Sant Joan Despí C+D	Barcelona	25.286	208	38	1.038
La Maquinista (S. Andreu)	Barcelona	25.472	239	27	798
<b>Total promociones en curso</b>		<b>250.305</b>	<b>1.967</b>	<b>1.325</b>	<b>34.866</b>

Nota: (1) Unidades: viviendas construidas (unifamiliares y plurifamiliares)

## D. NEGOCIO DE PROMOCIONES

### *EJEMPLO DE PROMOCIONES CONTABILIZADAS EN 1999.*

GIRONA - QUADRAT D'OR



BARCELONA - SANT ANDREU



## D. NEGOCIO DE PROMOCIONES

### *EJEMPLO DE PROMOCIONES EN CURSO A 31-12-1999*

BARCELONA - SANT JOAN DESPÍ



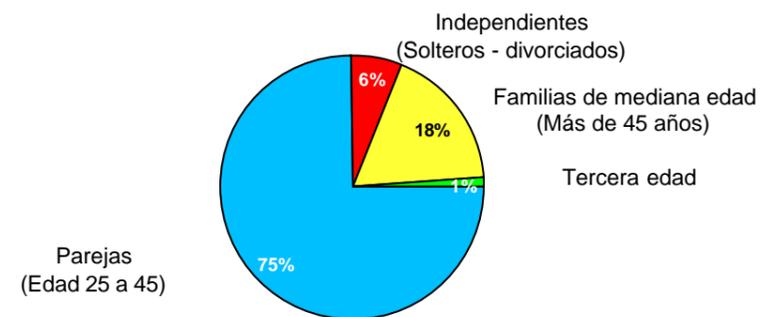
BARCELONA - POBLE NOU (F1-F2)



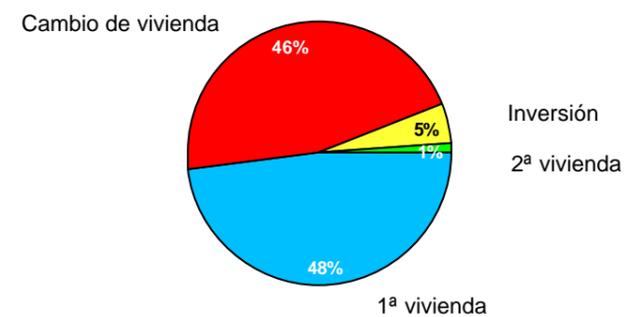
## D. NEGOCIO DE PROMOCIONES

### PERFIL DEL CLIENTE

#### Definición del perfil del cliente



#### Motivación de compra



Fuente: Company Survey

#### ENFOQUE A CLIENTE

##### • Mercado objetivo:

- ☞ Cliente de Renta Media
- ☞ Comprador de primera vivienda o mejora de vivienda.

##### • Servicio al cliente:

- ☞ Controles de calidad exhaustivos.
- ☞ Servicio post-venta eficaz.
- ☞ Garantía decenal por defectos estructurales.

## D. NEGOCIO DE PROMOCIONES



### *ESTRATEGIA OPERATIVA.*

#### ENFOQUE A PRODUCTO- PROCESO

- Definición de los criterios de diseño y construcción en la compañía (*Core Business*)
- Externalización de los servicios de diseño, control y construcción:
  - ☞ Arquitectos
  - ☞ *Project Manager*
  - ☞ Constructor
- Focalización en promociones de gama media (según estándares de calidad de construcción)

***I. ÍNDICE***

- A. DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA.**
- B. PUNTOS FUERTES COMPETITIVOS**
- C. NEGOCIO DE ALQUILER.**
- D. NEGOCIO DE PROMOCIONES**
- E. RESULTADOS 1999**
- F. ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO**

## E. RESULTADOS 1999



### CUENTA DE RESULTADOS - RESUMEN PRINCIPALES MAGNITUDES

#### CUENTA DE RESULTADOS ANALÍTICA A 31 DE DICIEMBRE DE 1999

(Millones de pesetas)

	1.999	1.998	% VARIACIÓN
CIFRA TOTAL DE NEGOCIO <sup>(1)</sup>	31.996	26.971	19%
BENEFICIO OPERATIVO PATRIMONIO (1)	8.066	7.034	15%
BENEFICIO OPERATIVO PROMOCIONES	5.217	3.051	71%
BENEFICIO OPERATIVO TOTAL (EBITDA)	13.284	10.084	32%
GASTOS DE ESTRUCTURA	1.059	810	31%
AMORTIZACIONES Y PROVISIONES	2.688	2.342	15%
BENEFICIO ANTES INTERESES E IMPUESTOS (EBIT)	9.537	6.933	38%
RESULTADO FINANCIERO	-221	-22	902%
RESULTADO EXTRAORDINARIO <sup>(2)</sup>	430	93	362%
BENEFICIO ANTES IMPUESTOS	9.746	7.004	39%
IMPUESTO DE SOCIEDADES	2.853	2.182	31%
BENEFICIO NETO	6.894	4.822	43%
CASH-FLOW	9.581	7.163	34%

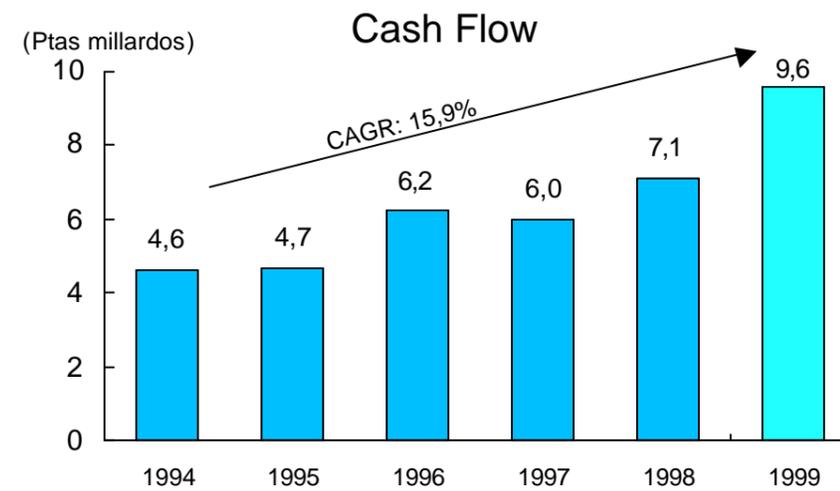
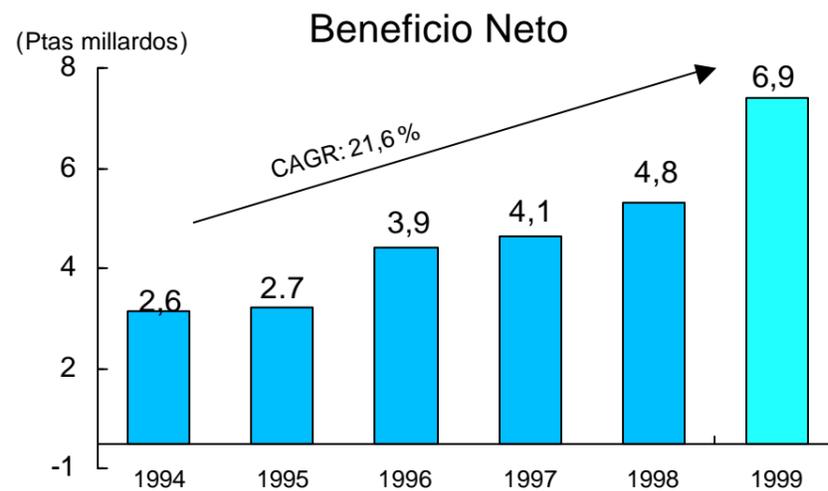
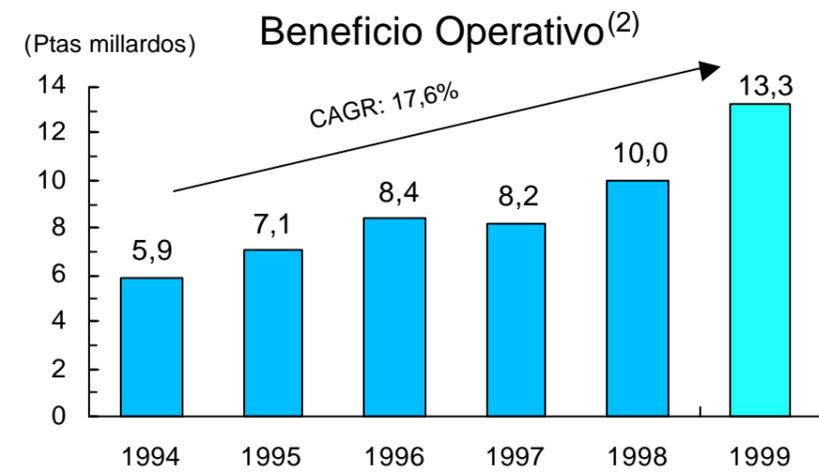
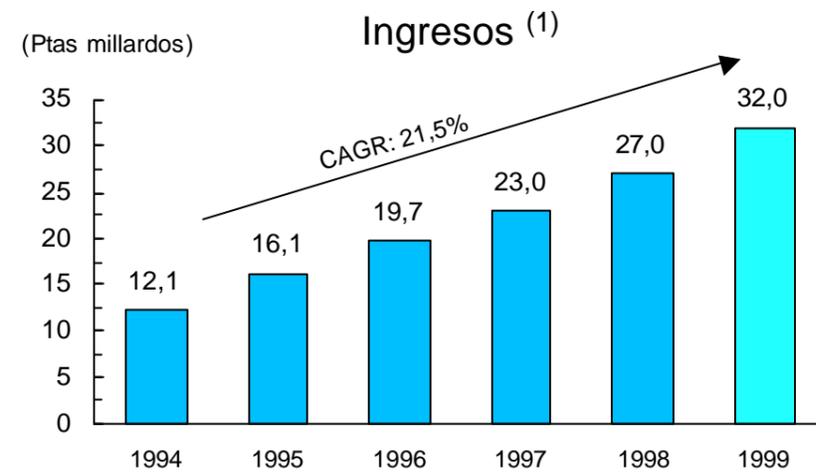
(1) La cifra total de negocio y el beneficio operativo de patrimonio incluye datos de la venta de activos.

(2) Corresponde mayoritariamente a la venta de las participaciones en empresas del grupo. A Diciembre'99 Colonial no ostenta participaciones en otras empresas.

## E. RESULTADOS 1999



### CUENTA DE RESULTADOS - EVOLUCIÓN PRINCIPALES MAGNITUDES



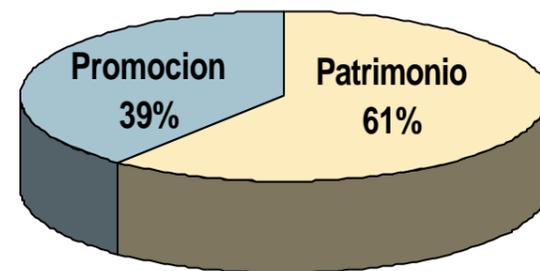
Nota: (1) Incluye venta de activos (2) Incluye venta de activos y excluye gastos de estructura

## E. RESULTADOS 1999

### CUENTA DE RESULTADOS - PERFIL DE LA COMPAÑÍA

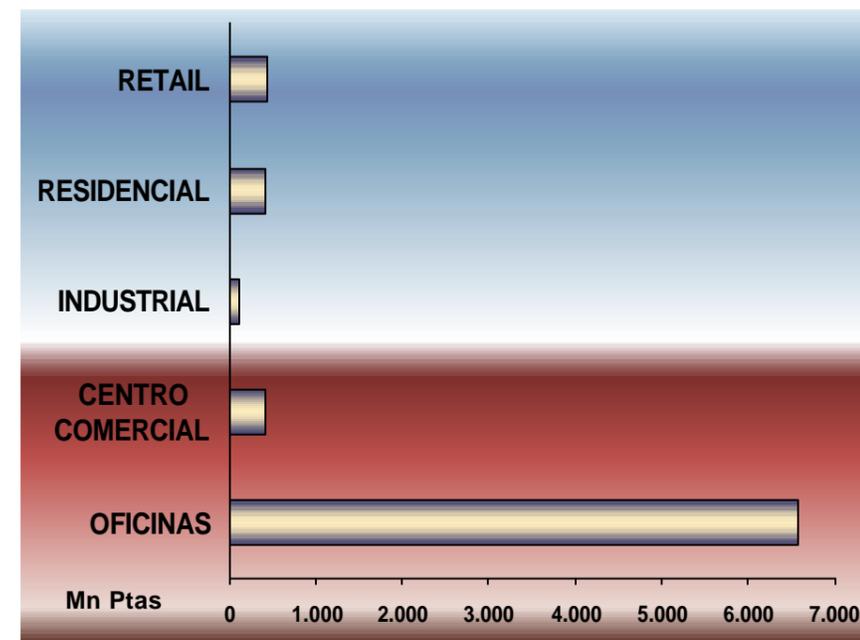
UNA COMPAÑÍA PATRIMONIALISTA ..... ENFOCADA AL SEGMENTO DE OFICINAS.

BENEFICIO OPERATIVO POR DIVISIÓN.



Nota: El beneficio operativo del área de patrimonio incluye el resultado de la venta de activos

INGRESOS POR ALQUILERES 1999.



Nota: Clasificación según criterio de uso predominante el edificio

## E. RESULTADOS 1999



### BALANCE - RESUMEN PRINCIPALES MAGNITUDES

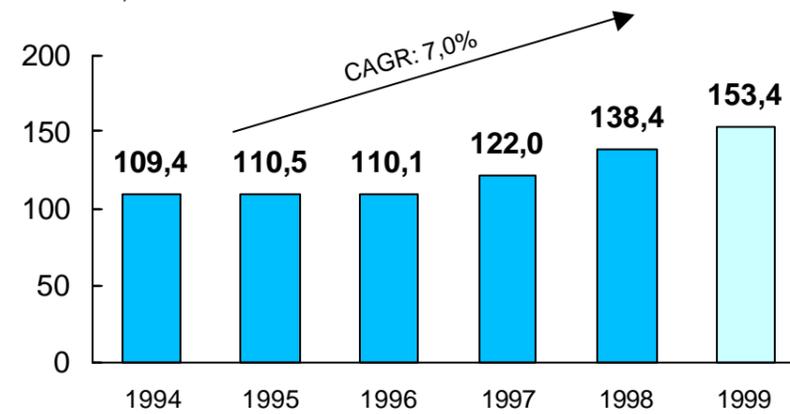
ACTIVO	1.999	1.998	% VARIACIÓN
INMOVILIZADO MATERIAL	96.430	78.290	23,2%
OTRO INMOVILIZADO	2.234	7.004	-68,1%
<b>INMOVILIZADO</b>	<b>98.664</b>	<b>85.294</b>	<b>15,7%</b>
Terrenos y Solares	22.008	25.178	-12,6%
Promociones en curso - Otros	21.469	10.985	95,4%
TOTAL EXISTENCIAS	43.477	36.163	20,2%
DEUDORES	11.276	16.988	-33,6%
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>54.753</b>	<b>53.151</b>	<b>3,0%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>153.417</b>	<b>138.445</b>	<b>10,8%</b>
PASIVO	1.999	1.998	% VARIACIÓN
FONDOS PROPIOS	98.465	95.573	3,0%
ACREEDORES A LARGO PLAZO	25.305	16.144	56,7%
ACREEDORES A CORTO PLAZO	29.647	26.728	10,9%
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>153.417</b>	<b>138.445</b>	<b>10,8%</b>
ENDEUDAMIENTO FINANCIERO	20.153	20.012	0,7%
COSTE MEDIO DE LA DEUDA FINANCIERA	3,6%	3,8%	-5,3%
END. FINANCIERO / FONDOS PROPIOS	20,5%	20,9%	-2,3%
R.O.E.	7,2%	5,1%	41,2%
EBIT / ACTIVO TOTAL MEDIO	7,4%	6,1%	21,3%

## E. RESULTADOS 1999

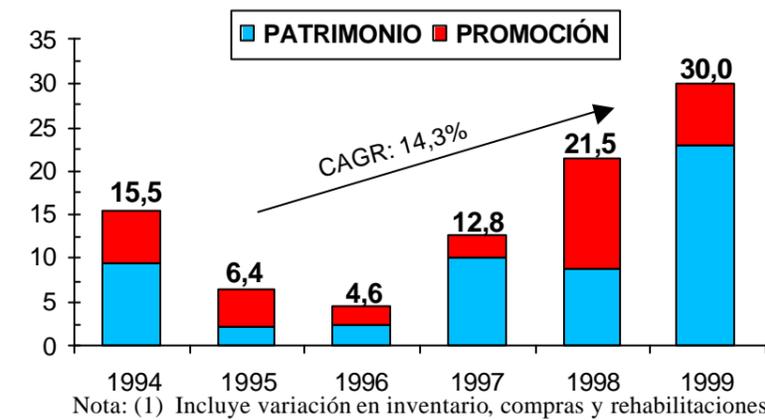


### BALANCE - EVOLUCIÓN PRINCIPALES MAGNITUDES

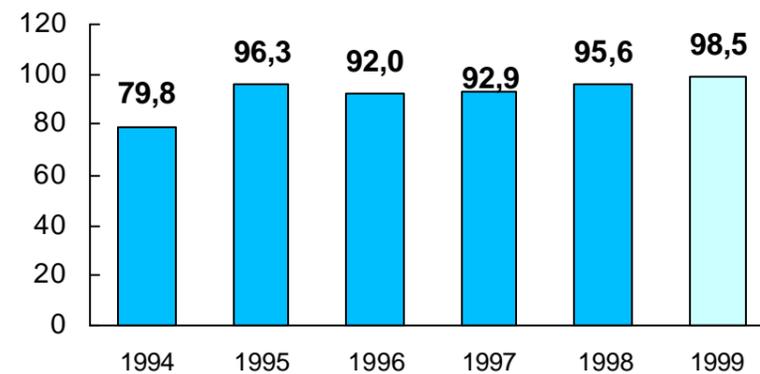
(Ptas millardos) Activos totales (valor contable)



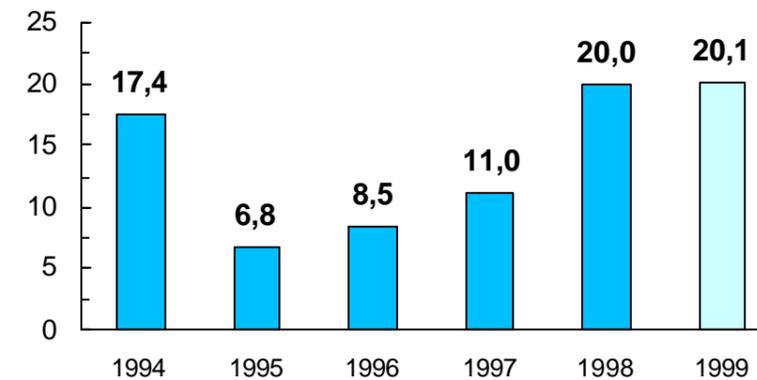
(Ptas millardos) Inversiones Totales (1)



(Ptas millardos) Fondos Propios Totales



(Ptas millardos) Deuda Financiera Total



## E. RESULTADOS 1999

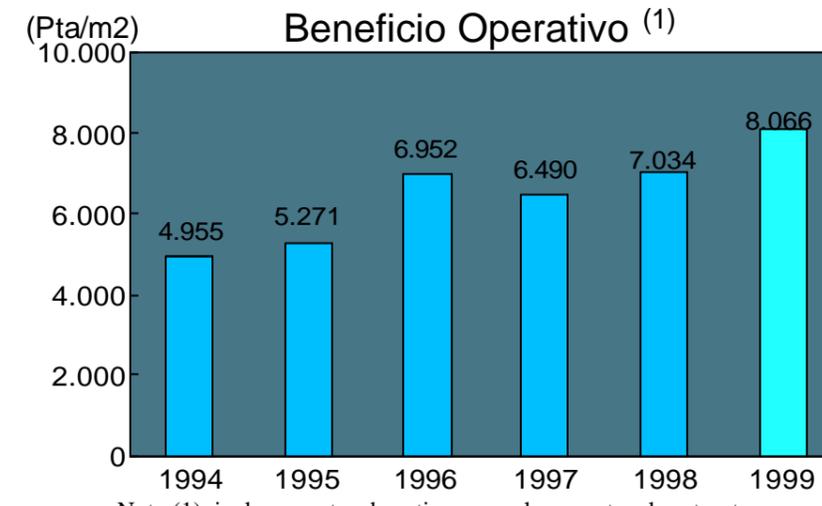
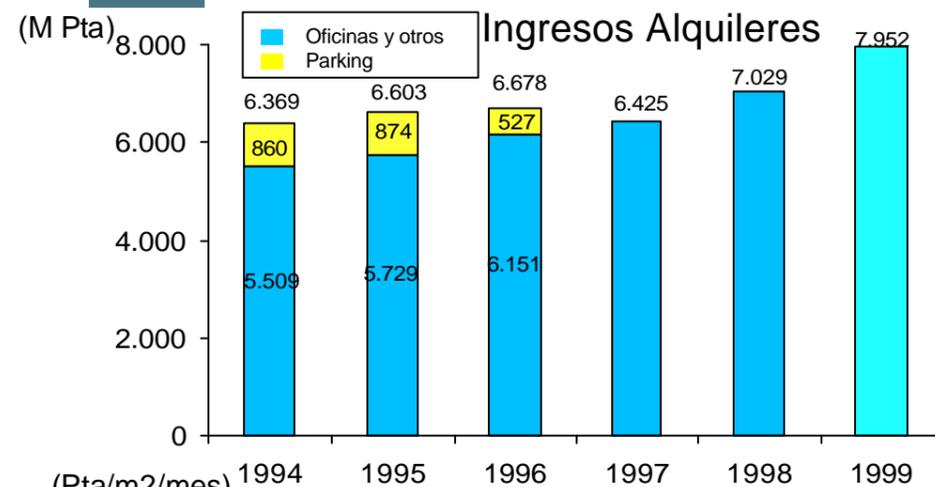


### ÁREA DE PATRIMONIO: CUENTA DE RESULTADOS ANALÍTICA

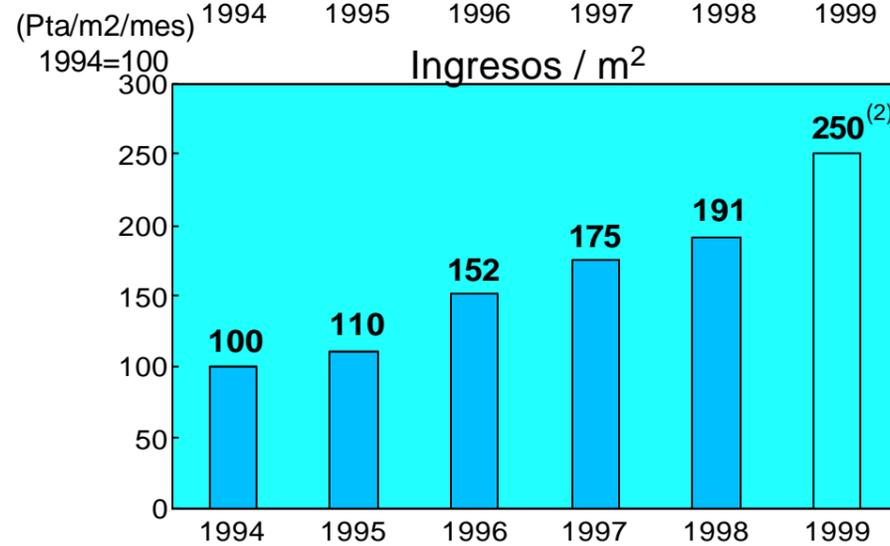
Millones Ptas.	31/12/99	31/12/98	% Variacion
<b>Patrimonio</b>			
Ingresos por alquileres	7.952	7.029	13,1%
Ventas	5.787	3.411	69,7%
Otros ingresos	48	62	-22,3%
<b>Total Ingresos Patrimonio</b>	<b>13.787</b>	<b>10.502</b>	<b>31,3%</b>
Coste de Ventas	3.407	1.356	151,2%
Gastos Actividad Patrimonio	2.314	2.112	9,6%
<b>Margen de Explotación</b>	<b>8.066</b>	<b>7.034</b>	<b>14,7%</b>
Amortizaciones y Provisiones	2.530	2.041	24,0%
<b>Margen Contribución</b>	<b>5.536</b>	<b>4.993</b>	<b>10,9%</b>

# E. RESULTADOS 1999

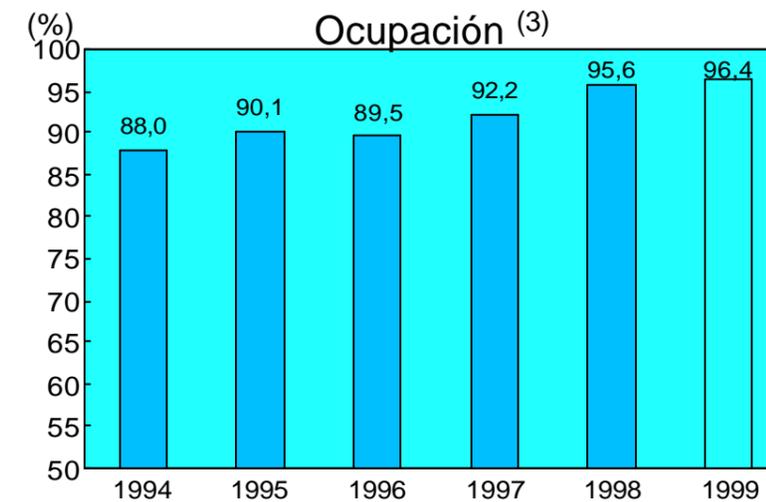
## ÁREA DE PATRIMONIO: EVOLUCIÓN PRINCIPALES MAGNITUDES



Nota (1): incluye ventas de activos y excluye gastos de estructura



Nota (2): Rentas anualizadas



Nota (3): Incluye oficinas y viviendas (no locales)

Alquiler



**BD : BUSINESS DISTRICT**

Left Example new areas which were developed as a direct consequence of the public works carried out for the Olympic Games. Built according to the latest developments with regard to control systems, maintenance or design, and therefore, compete directly with more expensive offices located in the business district. Poble Nou-Villa Olímpica, Port Vell, Calle Tarragona, Plaza Cerdà, Plaza de les Glòries and Diagonal Mar.

Business District a1 a2

BUSINESS DISTRICT

CBD

BD

OTHER

ALL

Barcelona





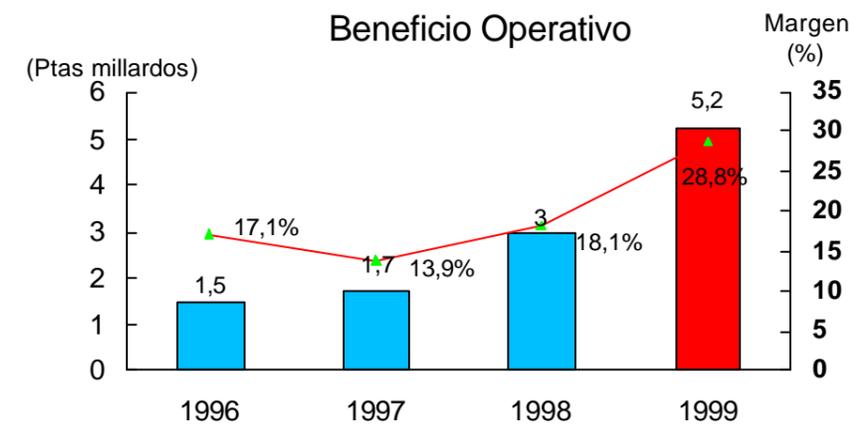
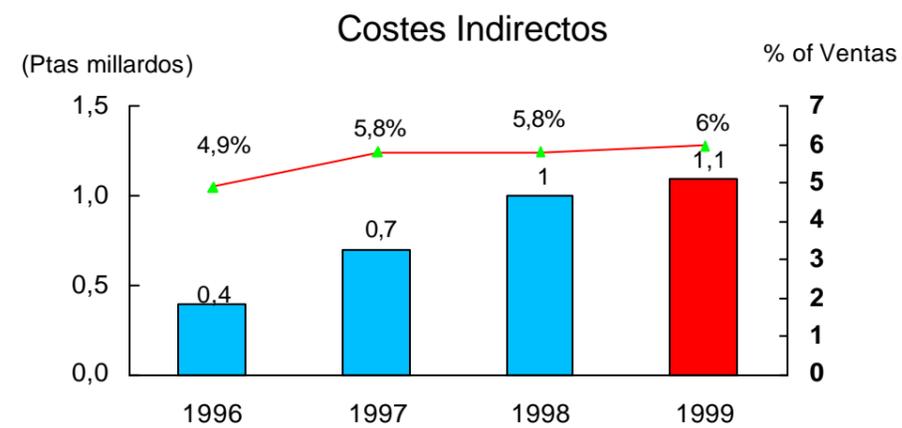
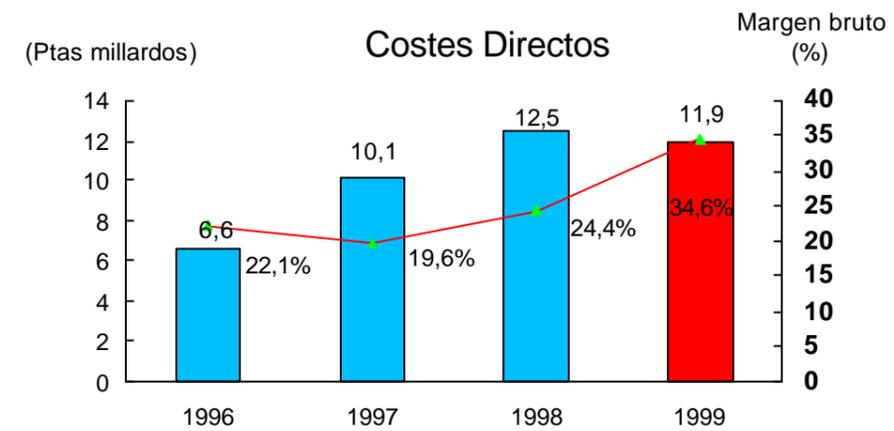
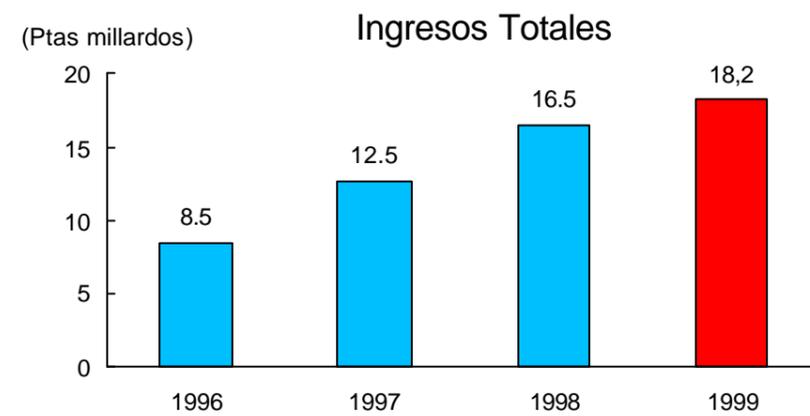
## E. RESULTADOS 1999

### ÁREA DE PROMOCIONES: CUENTA DE RESULTADOS ANALÍTICA

Millones Ptas.	31/12/99	31/12/98	VARIACIÓN
<b>Promociones</b>			
Ventas Promociones	9.100	12.472	-27,0%
Ventas Suelo	9.109	3.997	127,9%
<b>Total Ingresos Promociones</b>	<b>18.209</b>	<b>16.469</b>	<b>10,6%</b>
Coste Ventas Promociones	7.479	9.786	-23,6%
Coste Ventas Suelo	4.422	2.670	65,6%
Gastos Actividad	1.091	962	13,3%
<b>Margen de Explotación</b>	<b>5.217</b>	<b>3.051</b>	<b>71,0%</b>
Provisiones	-27	61	-144,6%
<b>Margen Contribución</b>	<b>5.244</b>	<b>2.990</b>	<b>75,4%</b>

## E. RESULTADOS 1999

### ÁREA DE PROMOCIONES: EVOLUCIÓN PRINCIPALES MAGNITUDES

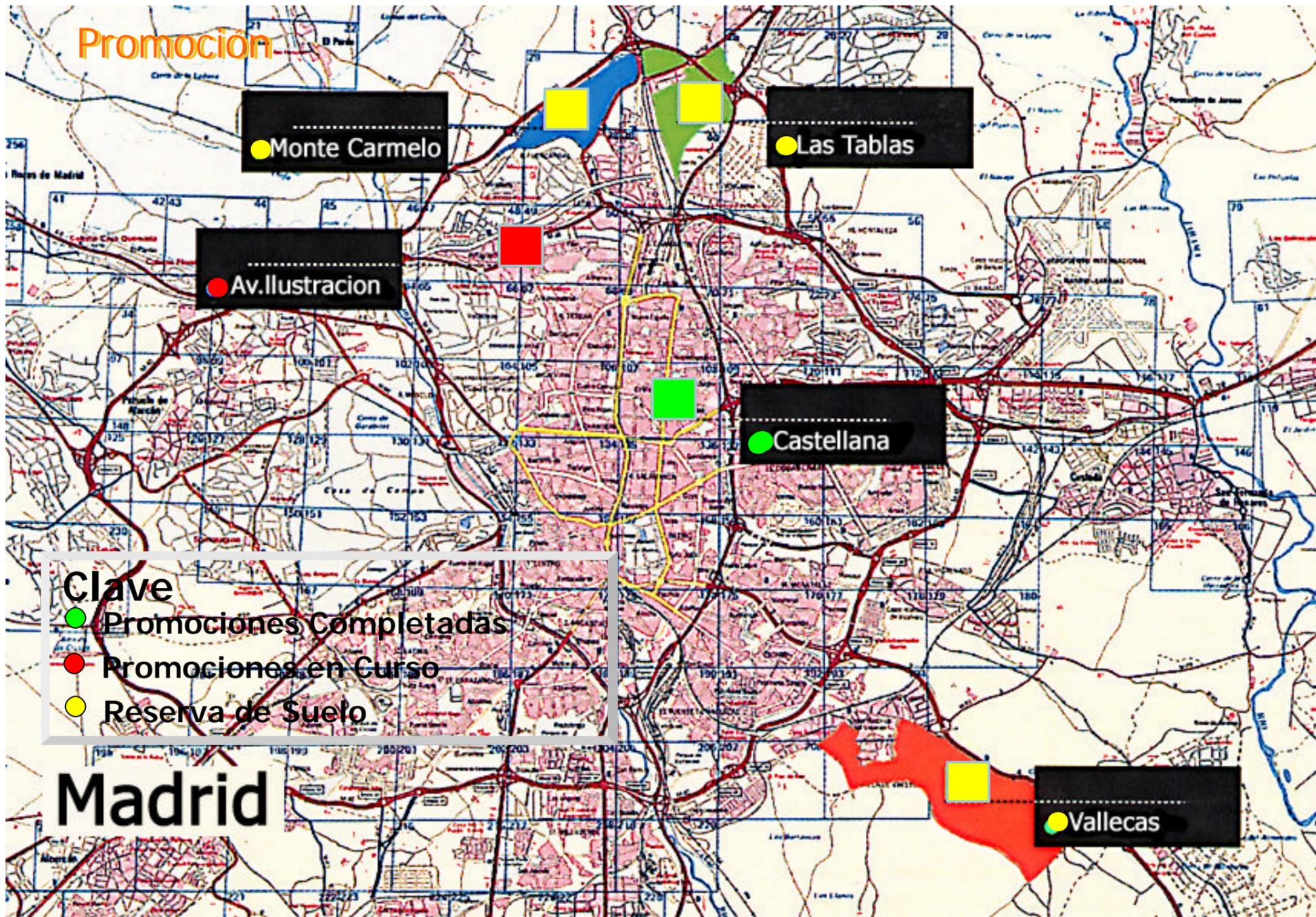


# Promoción

## División Este



- Promociones Completadas
- Promociones en Curso
- Reserva de Suelo



## E. RESULTADOS 1999



### COMPORTAMIENTO BURSÁTIL

#### EVOLUCIÓN PRECIO COTIZACIÓN

	<u>27/10/99</u>	<u>31/12/99</u>	<u>8/2/00</u>	<u>VAR S/OPV</u>	<u>VAR.2000</u>
Precio Acción (Euros)	15,20	10,75	11,50	-24,3 %	7 %

#### VALORACIÓN CB. RICHARD ELLIS

VALOR ACTIVOS (Mn Euros):	1.339
N.A.V. (Mn. Euros)	1.154
N.A.V. Por Acción (Euros)	21,6
Cotización 8/2/00 (Euros)	<u>11,50</u>
Descuento	47 %

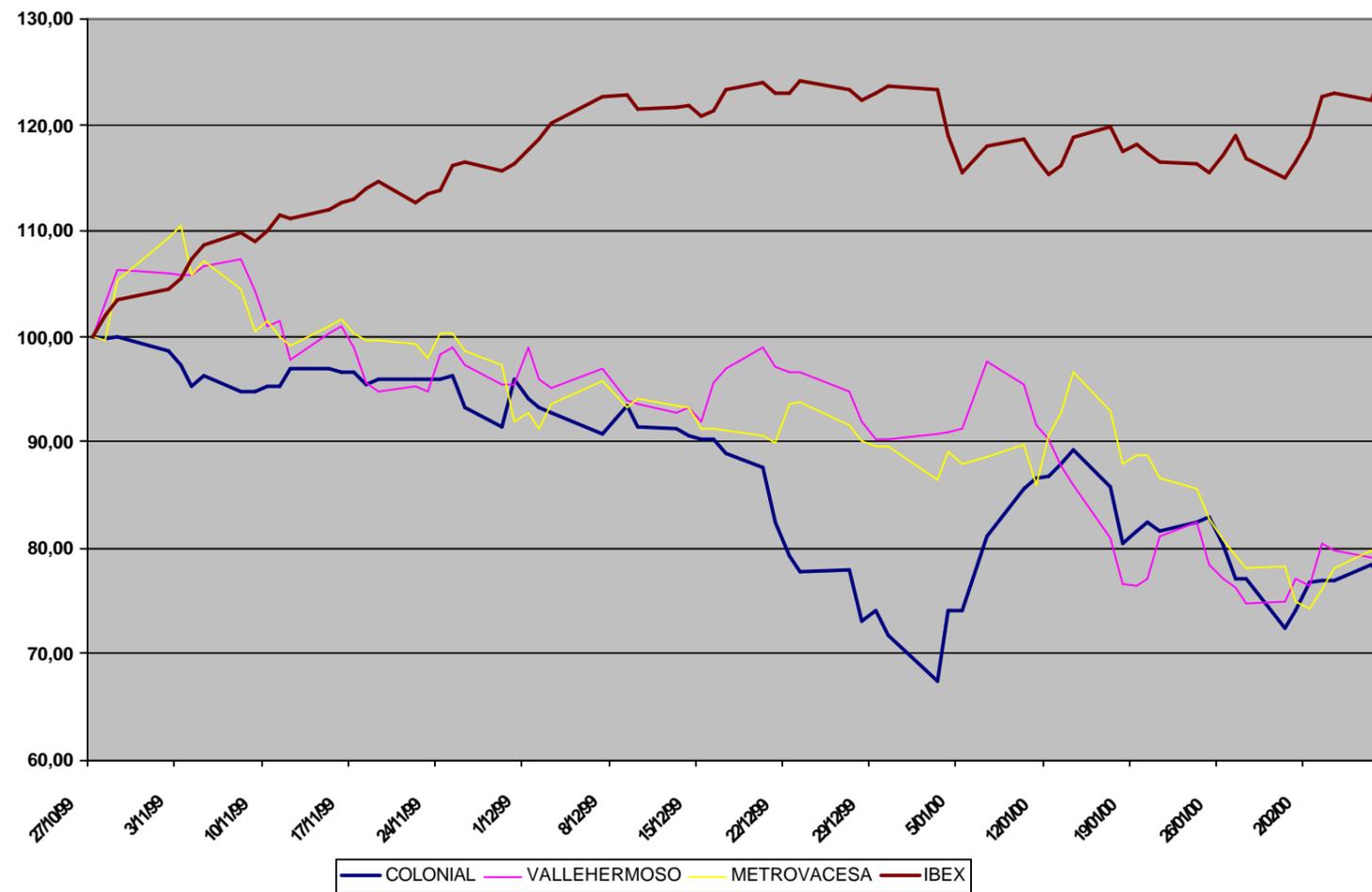
#### RENTABILIDAD POR DIVIDENDO<sup>(1)</sup>

	<u>1999e</u>	<u>2000e</u>
VALLEHERMOSO	2,1 %	2,2%
METROVACESA	2,6 %	2,8 %
INMOB. COLONIAL	4,0 %	4,8 %

(1) VAL y MVC: Fuente: WDR Noviembre'99 COLONIAL: Fuente compañía a 8/2/00

## E. RESULTADOS 1999

*Evolución Comparada de la Cotización de las principales inmobiliarias respecto al IBEX 35. Del 27/10/99 (=100) al 8/2/00*

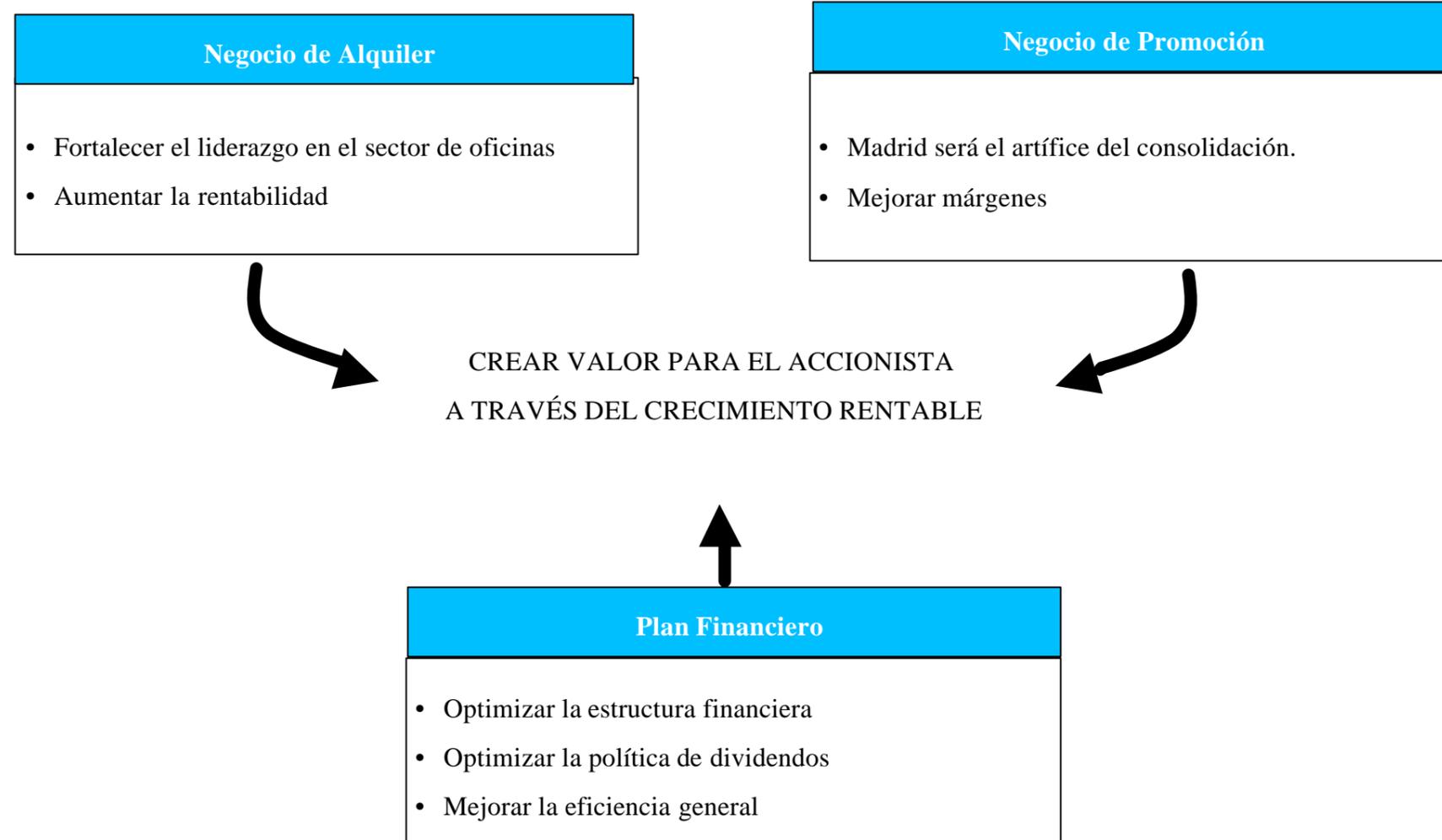


***I. ÍNDICE***

- A. DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA.**
- B. PUNTOS FUERTES COMPETITIVOS**
- C. NEGOCIO DE ALQUILER.**
- D. NEGOCIO DE PROMOCIONES**
- E. RESULTADOS 1999**
- F. ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO**

## F. ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

**CONSOLIDAR EL CRECIMIENTO DESDE UNA BASE SÓLIDA.**



## F. ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO



### NEGOCIO DE ALQUILER - I

<b>Objetivos:</b>	<b>Fortalecer la posición de liderazgo en el sector de oficinas</b>
<b>Acciones:</b>	<b>Invertir activamente en el negocio de alquiler</b>
<b>Inversión '99:</b>	<b>37.000 Mn Pta realizados y comprometidos</b>
<b>Inversión '00-02:</b>	<b>50.000 Mn Pta proyectados</b>
<b>Calidad en la inversión:</b>	<b>Producto: Edificios de oficinas grandes y de calidad</b>
	<b>Mercado: Principalmente en Madrid</b>
<b>Expectativas de yields:</b>	<b>Mas del 6 %</b>

## **F. ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO**



### ***NEGOCIO DE ALQUILER - II***

**Objetivo:** Aumentar la rentabilidad

**Acciones:** Mantener la optimización y renovación de los activos

- **Aplicar una estricta política de mantenimiento y rehabilitación**
- **Mejorar la base de clientes**

**Incrementar los precios hasta los niveles de mercado mediante revisiones y renovaciones de contratos**

**Mejorar la eficiencia a través de innovaciones**

## F. ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO



### *NEGOCIO DE PROMOCIONES*

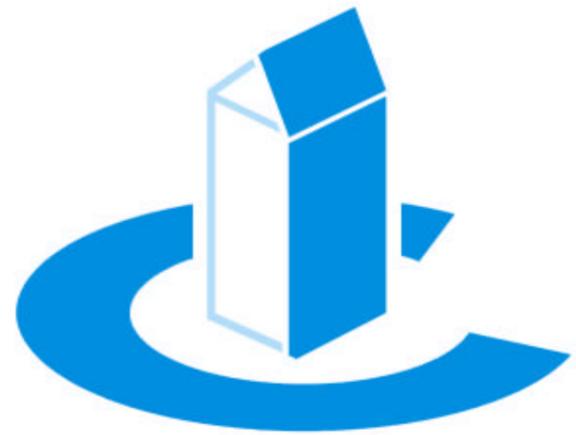
- Objetivo:** \* Utilizar a Madrid como el artífice de la consolidación del negocio.
- Acciones:**
- \* Mantener el volumen de negocio en Barcelona y Zona Este.  
Alcanzar el mismo nivel de negocio en Madrid
  - \* Mantener ritmo de ventas en 1.200 viviendas/año
  - \* Comprar suelo de reposición para mantener el compromiso de negocio a largo plazo

## F. ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO



### *PLAN FINANCIERO*

- **Estrategia de apalancamiento:**
  - **Incrementar deuda hasta alcanzar un ratio de apalancamiento 40-45 % Deuda/NAV para la financiación de nuevos activos.**
  - **Mantener un pay-out del 60%**



INMOBILIARIA  
**Colonial**