



PRESENTACIÓN CORPORATIVA

Mayo 2006

El Modelo Parquesol

Compañía establecida

- Marca reconocida, con un aval de más de 30 años
- Equipo gestor compacto y experimentado
- Base de accionistas estable y comprometida (2 años de *lock-up*)
- Fuerte visibilidad de los flujos de caja a través de ingresos futuros

Estrategia clara

Inversión atractiva

Modelo de negocio dual, menos cíclico:

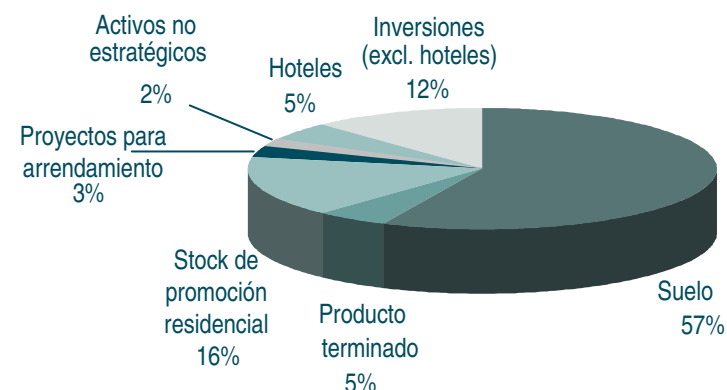
Promoción inmobiliaria residencial

- proyectos seleccionados de tamaño pequeño-medio principalmente en mercados de primera residencia y zonas urbanas
- segmento medio, medio-alto, menos cíclico
- cartera de suelo estratégica (casi totalmente urbanizable, 40% suelo finalista)
- reputación por proyectos de calidad y bajo nivel de reclamaciones

Gestión patrimonial

- cartera de alta calidad (principalmente oficinas y hoteles), con potencial de reversión, en localizaciones de crecimiento consolidado
- fuente de ingresos estable por los alquileres actuales y futuros
- potencial de revaloración y plusvalías

Desglose por tipo¹



Valor total de los activos²: €2.054,5m

NAV 2005 por acción:

€39,4 (pre-impuestos)

€27,9 (post-impuestos)²

(1) De acuerdo a la valoración de Aguirre Newman a 31 Diciembre 2005

(2) Ver página 15 para mayor detalle

El conjunto de actividades provee a la compañía de una fuente de ingresos muy segura



El Modelo Parquesol

Compañía establecida

Estrategia clara

Inversión atractiva

- **Estrategia clara, simple y definida**
 - mantenimiento de nuestro **modelo de negocio dual**
 - **crecimiento estable** de los negocios de promoción inmobiliaria y gestión patrimonial, **incrementando** el peso del área de **patrimonio**
- **Gestión patrimonial**
 - **incremento de los ingresos recurrentes** y futuros en un **mercado en recuperación**
 - mediante un **plan de inversión y proyectos propios**
- **Promoción inmobiliaria**
 - enfocados en márgenes
 - proyectos seleccionados, **evitando proyectos de alto volumen** para minimizar la **exposición al riesgo**
 - **consolidar nuestra presencia** en las **regiones existentes** y establecimiento en **nuevas áreas seleccionados**; **rotación de la cartera de suelo**

**Modelo de negocio de crecimiento sólido y menor riesgo,
protegido ante los ciclos de mercado**



El Modelo Parquesol

Compañía establecida

Estrategia clara

Inversión atractiva

- **Base de accionistas comprometida:** 2 años de *lock-up* para todos los accionistas existentes
- **Distribución de un dividendo equivalente al 35% del beneficio neto**
- **Valoración Atractiva:** Parquesol cotiza ⁽¹⁾ con un descuento del 35% sobre NNAV05 y a un P/E05 de 11,9X

(1) Datos de cierre de 22 de Mayo de 2006

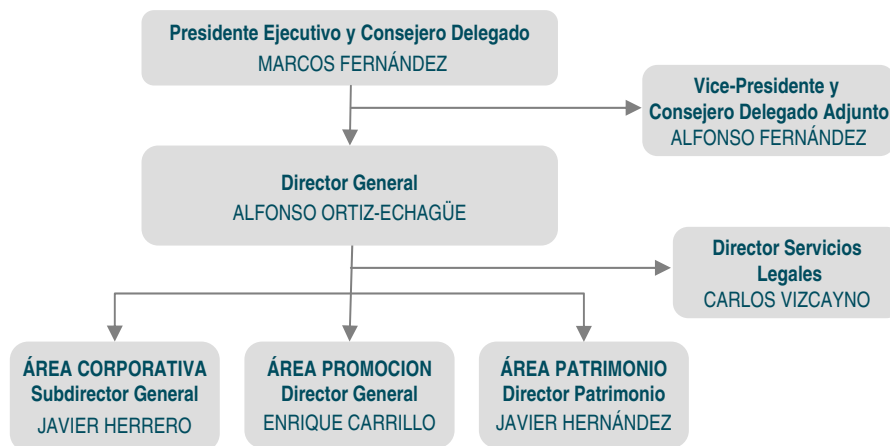


Equipo directivo y socios de Parquesol

Equipo directivo con experiencia y marca reconocida

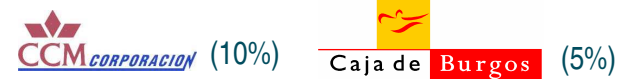
- “Nueva generación de directivos”: un equipo motivado con sólido *track record*
- **Equipo gestor** con amplia **experiencia**
- **Estructura simple** (65 empleados), lo que permite **rapidez y agilidad** en la toma de **decisiones**:
 - mayor adaptación a las condiciones del mercado
- Parquesol es una **marca altamente reconocida** en el sector

Organización



Socios comprometidos a largo plazo

- Exitosa cultura de colaboración con importantes instituciones de prestigio a largo plazo
- **Accionistas sólidos y comprometidos**



- entrada en regiones estratégicas
- apoyo financiero
- nuevos contactos en el sector
- relación con autoridades locales y socios

- **Socios para proyectos de promoción**

- *track record* de exitosas joint ventures y proyectos compartidos
- acceso a nuevos/más proyectos y mercados
- fuente de recursos financieros y *know how*
- diversificación del riesgo



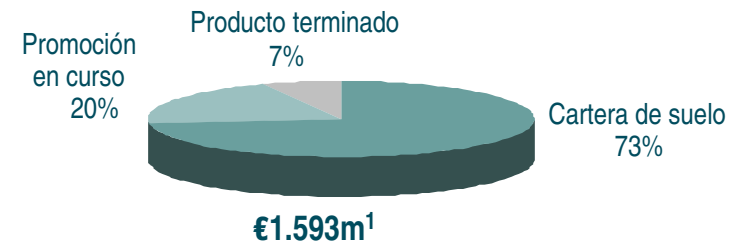
Promoción inmobiliaria

30 años nos avalan en el área de promoción residencial...

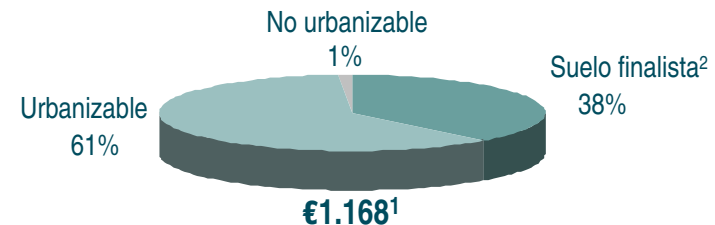
Modelo de negocio

- **Enfocados** en el mercado de **primera residencia** (85%) y **segunda residencia** (15%) en ubicaciones **selectivas**
 - **tamaño medio** de los **proyectos** con menor riesgo
 - **segmento medio medio-alto** más **rentable** y **menos expuesto** a los ciclos
 - maximización del precio para obtener **beneficios superiores**
 - reputación de **proyectos de calidad** y niveles mínimos de reclamaciones
- **Promoción asegurada** por una **cartera de suelo estratégica**
 - flexibilidad: **99% urbanizable**, **40% finalista** (100% certeza de que el suelo será producto)
 - 750.000 m² con un potencial para 6.000 unidades equivalentes a entre 7 y 9 años de promoción
 - cartera de suelo muy líquida con grandes plusvalías
 - entrada en la fase final de compra de suelo a excelentes precios para minimizar riesgo y ganar flexibilidad—**enfoque de coste de reposición**

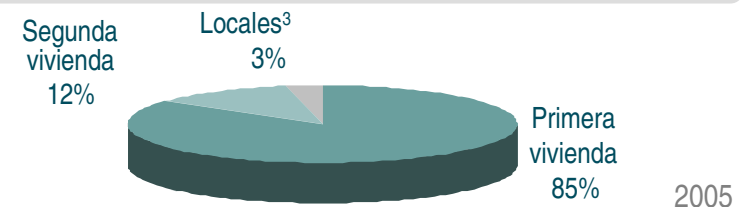
Cartera de promoción



Valor de la cartera de suelo por tipo¹



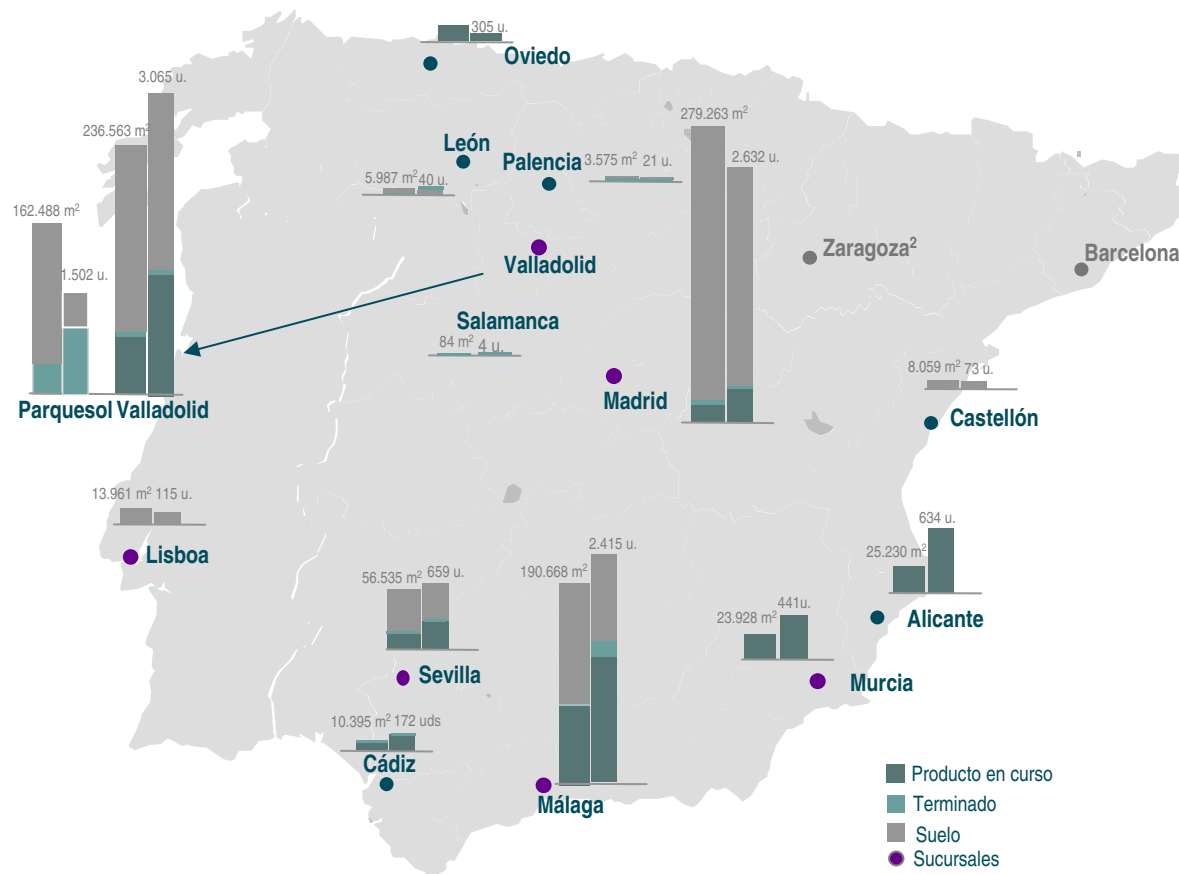
Entregas por tipo de producto



(1) De acuerdo a la valoración de Aguirre Newman a 31 de diciembre de 2005, ajustada por minoritarios
(2) Finalista: Suelo para el que ya se ha concluido la gestión urbanística. Sólo se precisa licencia de obras para construir en él
(3) 150m² de local comercial equivale a una unidad

Promoción inmobiliaria

Localización de activos



Principales localizaciones

- Presencia y experiencia en 4 regiones principalmente
 - Norte
 - Madrid
 - Sur
 - Levante
- Inversiones selectivas en otras regiones replicando nuestro modelo de negocio:
 - Barcelona, Lisboa, Varsovia

Datos clave 2005

- Ventas de viviendas: €225m
 - margen bruto: 27,5%
- Ventas suelo: €28m
 - margen bruto: 68,7%

A 31 de diciembre 2005

(1) Incluyendo viviendas, locales y garajes. 150m² de local comercial equivale a una unidad

(2) Adquisición de 23.282m² de terreno edificable de uso residencial/151 viviendas, en Zaragoza posterior al cierre de cuentas; aperturas en curso en Barcelona y Varsovia

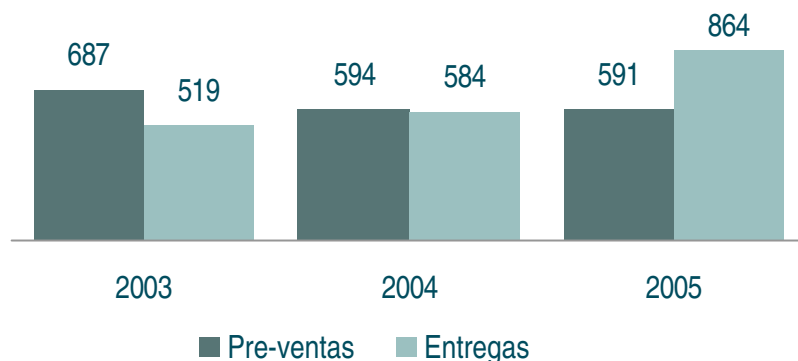
Promoción inmobiliaria

... con visibilidad y estrategia de crecimiento

Alta visibilidad en ventas en los próximos años

- Alta visibilidad en los ingresos futuros a través del alto nivel de pre-ventas
 - €241m de pre-ventas acumuladas (1.030 unidades) a 31 diciembre 2005
 - representan 106% de las ventas de 2005
 - aprox. 1,5 años de negocio garantizado

Unidades de pre-ventas y de entregas



Estrategia de crecimiento definida 2006–2009

- Plan de negocio claro y definido para los próximos cuatro años
- Crecimiento en promoción a través de:
 - consolidación en las zonas ya presentes e instalándonos en nuevas áreas
 - apoyarnos en nuevas JVs
 - adquisiciones de suelo selectivas y rotación en la cartera de suelo

Gestión patrimonial

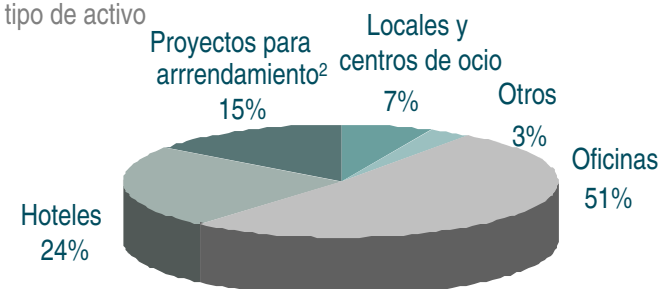
Cartera de primera calidad

Modelo de negocio

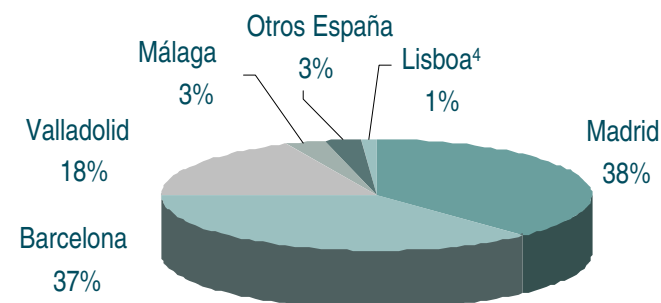
- Cartera de alta calidad en zonas dinámicas de crecimiento, principalmente en Madrid y Barcelona (c.172.000m²)
 - **Cartera comercial**
 - mayoritariamente oficinas (51%), cartera estratégica totalmente alquilada (94%¹ a 31/12/05) a inquilinos tan importantes como Endesa, Santander, Telefónica-Terra, etc..
 - aprox. 75.500m²
 - alto potencial de revalorización, 44% de nuestros alquileres habrán expirado en 2009
 - **Hoteles**
 - 3-4 estrellas en Barcelona, Valladolid (2) y Gijón (24%)
 - aprox. 600 habitaciones
 - 100% alquilados a un operador de prestigio, Sol Meliá, a largo plazo (media 20 años) con un componente fijo y variable (60% de GOP)
 - **Otros productos**
 - incluyendo activos comerciales y estratégicos con potenciales plusvalías (10%)
 - **Desarrollo para patrimonio**
 - 3 hoteles (Madrid, Málaga y Lisboa), oficinas en Madrid, comercios y residencias
 - aprox. 40.000 m²
 - €97m de inversiones, aprox. 1/3 de los alquileres futuros
- Enfoque inmobiliario de adquisiciones con valor añadido y potencial
- Equilibrio entre productos y áreas geográficas

Cartera de gestión patrimonial

Por tipo de activo



Por zona geográfica



€461m³

Alquileres 2005: €17,0m

Rentabilidad cartera estratégica : 4,8%

Rentabilidad de los hoteles: 4,9%

(1) La tasa de ocupación de la cartera estratégica a 31 diciembre 2005, excluyendo 3.978m² en Parque Laguna que no son inmediatamente alquilables por no tener licencia comercial (88% si se incluye); un contrato de alquiler expiró el 28 febrero 2006, reduciendo la tasa de ocupación al 82%

(2) Incluye activos de uso propio por valor de €1,8m

(3) Valoración de Aguirre Newman a 31 de diciembre 2005, ajustada para minoritarios y por opción compra

(4) Incluye la plusvalía implícita de la opción de compra

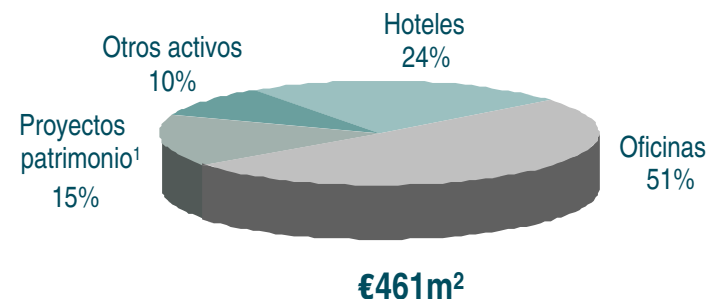
Gestión patrimonial

Con planes de fuerte crecimiento

Estrategia de crecimiento definido 2006–2010

- **Incremento** significativo de **ingresos recurrentes** a través de:
 - **gestión activa** de los activos existentes
 - **desinversión** de activos no estratégicos con **ingresos latentes** futuros
 - **Proyectos para arrendamiento** :
 - €97m (c. 40.000m²) en desarrollo
 - objetivo de rentabilidad sobre costes del: 9,1%
 - hoteles (60%), oficinas, residencias y activos comerciales
 - otros proyectos de desarrollo futuro
 - plan de **inversión** de **€400m** a cuatro años, principalmente en **Madrid** y **Barcelona**, y proyectos selectivos en Lisboa y París - aprox. 50m ya contratados

Cartera de patrimonio



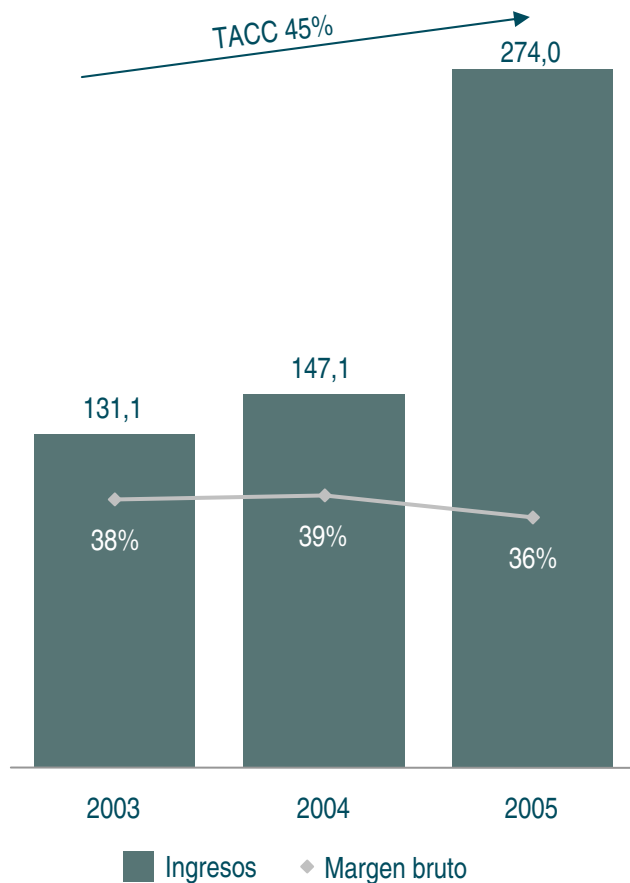
(1) Incluye la plusvalía implícita de la opción de compra y activos de uso propio por valor de €1,8m

(2) Valoración de Aguirre Newman a 31 de diciembre 2005, ajustada para minoritarios y por opción compra

Información financiera

Análisis de ingresos y margen bruto¹

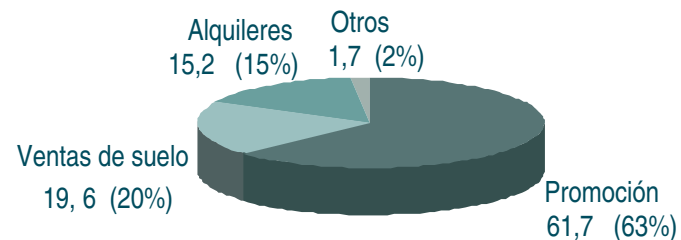
Millones de euros y %



(1) Bajo PGCA español, información ajustada por cambio de criterio contable

Distribución de margen bruto por líneas¹

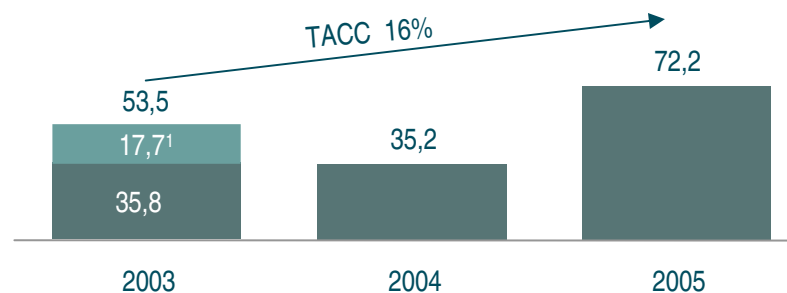
Millones de euros y %



2005

Beneficio antes de impuestos¹

Millones de euros



(1) Plusvalía extraordinaria por la venta de 6 activos de patrimonio y otros activos no estratégicos

Balance de situación

Balance de Situación consolidado

NIIF después de la reestructuración a 1 de enero 2006
Millones de euros

Activo		Pasivo	
Activo no corriente	321,9	Patrimonio neto	169,4
inversiones	318,6	intereses minoritarios	2,8
activos financieros	2,0		
otros	1,3		
Activo corriente	481,8	Pasivos no corrientes	322,1
existencias	421,2	deuda entidades de crédito	288,2
deudores	49,6	otros	33,9
tesorería	10,3	Pasivos corrientes	309,4
otros	0,7	deuda entidades de crédito	166,2
		acreedores comerciales	129,9
		otros acreedores	13,2
Total	803,7	Total	803,7

Estructura de capital y liquidez

- Tenemos un **balance de situación** muy **sólido**:
 - 23% LTV a 31 diciembre 2005, entre los más bajos de las compañías cotizadas del sector
 - 5,8x beneficio operativo/cobertura interés neta
 - líneas de crédito por valor de €123 millones a 31 diciembre 2005
 - deuda cubierta al 68%



Valoración de la cartera de activos y NAV

Valoración ajustada de Aguirre Newman

A 31 diciembre 2005, euros millones

Cartera de promoción	1.593,2
producto terminado	106,2
producto en curso	319,4
cartera de suelo	1.167,6
Cartera de patrimonio	461,3
edificios de inversión	392,6
proyectos destinados a alquiler	66,9
inmuebles en uso propio	1,8
Total	2,054.5

(1) Ajustada para minoritarios y por opción compra según Aguirre Newman

NAV

NIIF después de la reestructuración a 1 de enero 2006, millones de euros

Fondos propios ¹	169.4
Pasivos por impuestos diferidos	7.0
Plusvalías brutas	
cartera de promoción	1,139.1
cartera de patrimonio	152.4
NAV antes de impuestos	1,468.0
Impuestos sobre plusvalías ²	(428.5)
NAV después de impuestos	1,039.4
NAV por acción antes de impuestos ³ (€)	39.4
NAV por acción después de impuestos ³ (€)	27.9

- (1) Antes de dividendo
 (2) Incluyendo pasivos por impuestos diferidos
 (3) Utilizando 37.224.284 acciones



¿Por qué Parquesol?

Compañía establecida

Estrategia clara

Inversión atractiva

Una compañía de referencia entre las compañías inmobiliarias
cotizadas en el mercado español



Una inversión segura con visibilidad en los flujos de caja y
un claro potencial de crecimiento



Rdos. del 1er Trimestre 2006



Resultados 1T

Resultados 1er Trimestre 2006

En millones de euros	Mar-2006	Mar-2005	Var (%)
INCEN	50,1	16,8	198%
EBITDA	22,9	10,1	128%
EBIT	21,8	8,8	147%
BAI	18,8	5,7	230%
Rdo. Neto	12,0	3,6	231%
Pre-Ventas	40,2	36,3	11%
Stock pre-ventas	255,2	240,8⁽¹⁾	6%
Superficie Alquilable (m2)	98.670	87.174	13%
Ocupación (%)	76%	88%	
Ocupación Ajustada (%) ⁽²⁾	90%	87%	
Ocupación Hoteles	100%	100%	

(1) Dato a 31 de Dic 2005

(2) Cartera 2005 eliminando José Abascal

- Buena evolución del mercado en Promoción
- Aumento de la actividad en Patrimonio y Venta de Suelo.
- Fuerte crecimiento en pre-ventas
- Stock de pre-ventas es un 6% superior al de cierre de ejercicio
- Aumento del 13% de la superficie alquilable tras la compra de un edificio en Barcelona
- Mejora de la ocupación en 300pbs en la cartera comparable (excluyendo José Abascal)



Resultados 1T

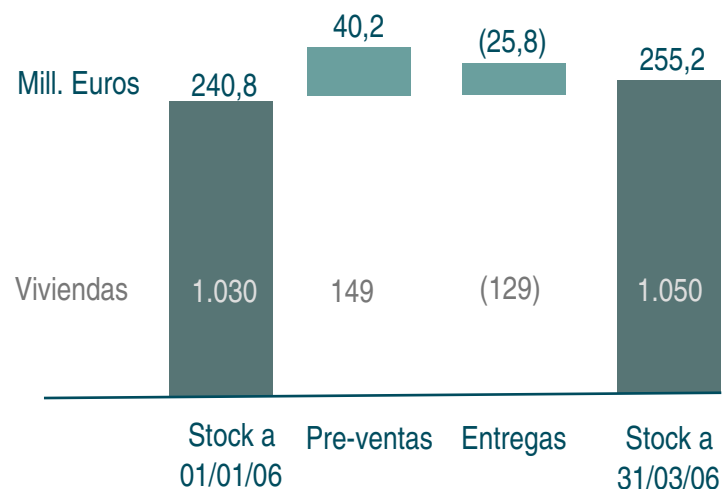
Promoción Residencial

En millones de euros	Mar-2006	Mar-2005	Var (%)
Ventas	25,8	12,4	108%
<i>Num. de viviendas vendidas</i>	<i>129</i>	<i>47</i>	
Margen Bruto	7,1	5,1	39%
<i>% / Ventas</i>	<i>27,5%</i>	<i>41,3%</i>	
Pre-Ventas	40,2	36,3	11%
Stock pre-ventas	255,2	240,8 ⁽¹⁾	6%
Reserva de Suelo (m²)	768.098	752.138 ⁽¹⁾	2%

(1) Dato a 31 de Dic 2005

Venta de Suelo

En millones de euros	Mar-2006	Mar-2005
Ventas	19,4	-
Margen Bruto	13,7	-
<i>% / Ventas</i>	<i>70,8%</i>	<i>-%</i>



- Fuerte incremento en ventas de Promoción (+108%) con un margen del 28% vs. a un margen 2005 especialmente alto
- Venta de Suelo con alto margen
- Compra de 61.300m² de Suelo en Zaragoza, Granada y Murcia

Resultados 1T

Gestión Patrimonial

En millones de euros	Mar-2006	Mar-2005	Var (%)
Ventas	4,5	3,9	14%
Margen Bruto	4,0	3,5	15%
<i>% / Ventas</i>	<i>90,5%</i>	<i>88,9%</i>	
Superficie Alquilable (m2)	98.670	87.174	13%
Ocupación (%)	76%	88%	
Ocupación Ajustada (%) ⁽¹⁾	90%	87%	
Ocupación Hoteles	100%	100%	

Actividad	Ventas	Margen (%)
Inmuebles	3,4	90%
Hoteles	1,1	94%

(1) Cartera 2005 eliminando José Abascal

- Fuerte crecimiento de las ventas (+14%) y del margen que alcanza el 91%
- Finalización del contrato con Garrigues en José Abascal que solo aporta ingresos 2 meses
- **Inversiones:**
 - Compra de un edificio en El Prat de Llobregat en Barcelona por 15,3m (9.300m², ocupación del 38% en abril)
 - 3m de euros invertidos en el desarrollo de cartera propia
 - Venta de activos no estratégicos por 3m de euros
- **Ocupación**
 - Del 76% impacto de salida de Garrigues y la adquisición de un edificio vacío
 - LfL aumenta del 87% al 90%

Resultados 1T

Magnitudes de Balance

En millones de euros	Mar-2006	Dic-2005
Total Activo	923	863
FFPP	184	230
Deuda Neta	475	449

Inversiones

En millones de euros	Mar-2006
Suelo	43,7
Adquisición de Activos	15,3
Desarrollo de Proyectos	2,7
TOTAL	61,7

- Incremento del Balance impulsado por:
 - el aumento de existencias y clientes derivado del aumento de actividad en la división Promoción
 - Entrada del edificio de Barcelona
- Fuerte inversión en crecimiento:
 - Se han adquirido 61.300m² de Suelo en Zaragoza, Granada y Murcia.
 - Se ha adquirido un edificio en Barcelona por 15,3m de euros
 - Inversión de 2,7m de euros en desarrollo de proyectos hasta 45m de euros acumulados a final de marzo.



Parquesol
inmobiliaria



ANEXOS

ANEXO I

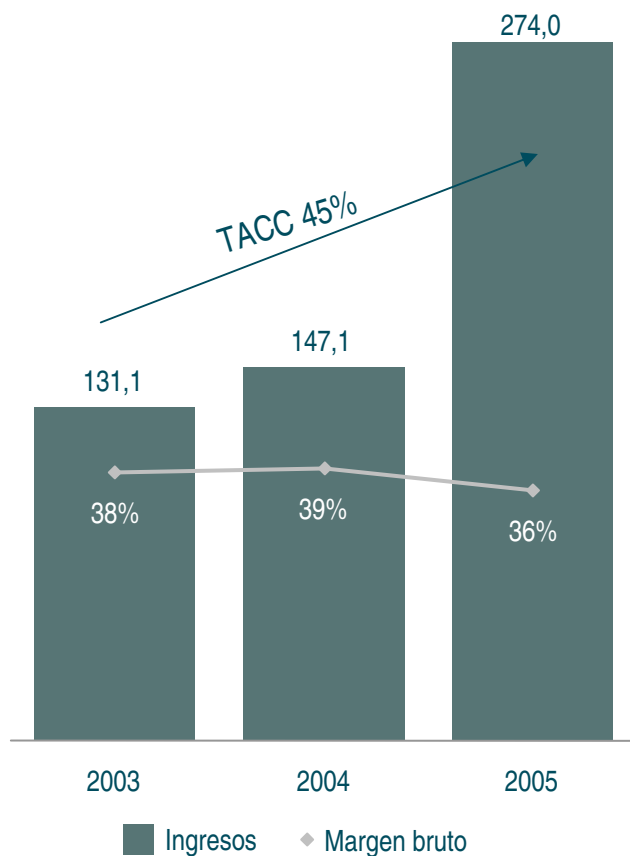
Información Financiera



Información financiera

Análisis de ingresos y margen bruto¹

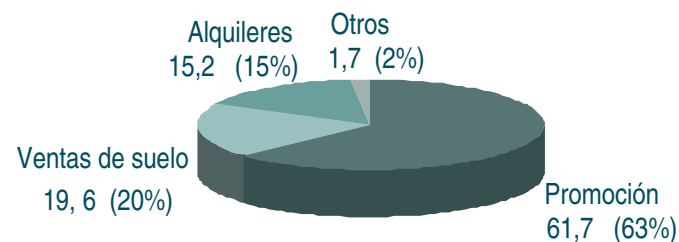
Millones de euros y %



(1) Bajo PGCA español, información ajustada por cambio de criterio contable

Distribución de margen bruto por líneas¹

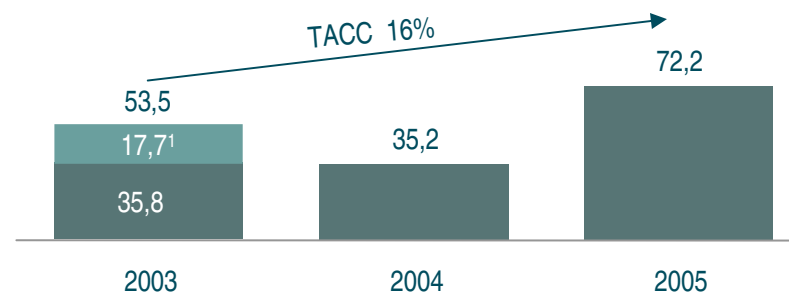
Millones de euros y %



2005

Beneficio antes de impuestos¹

Millones de euros

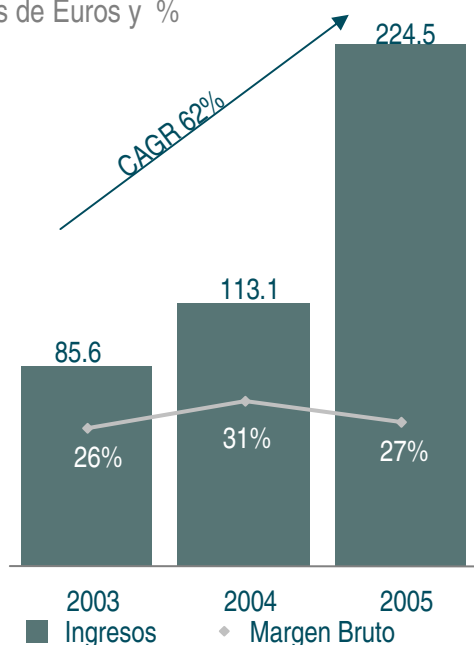


(1) Plusvalía extraordinaria por la venta de 6 activos de patrimonio y otros activos no estratégicos

Promoción Residencial

Ingresos y margen bruto¹

Millones de Euros y %

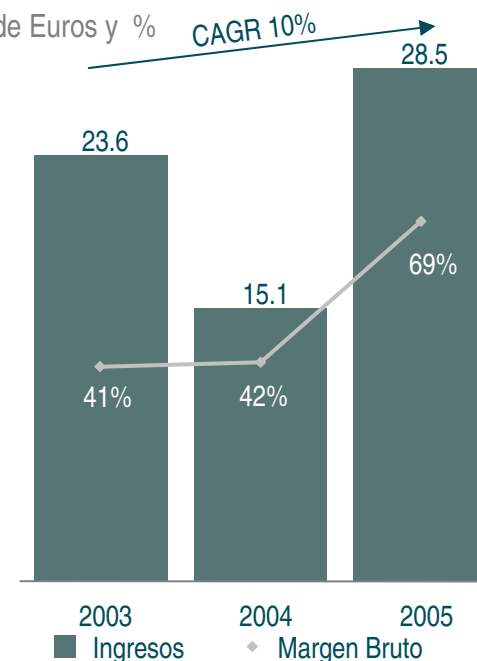


- **El fuerte aumento en los ingresos** es por:
 - Un incremento de actividad en los últimos años
 - Fuerte nivel de entregas en 2005
- **Margen Bruto** de aprox. 26%-27%
 - El alto margen de 2004 es debido a la entrega de un alto número de viviendas en Ciudad Parquesol con bajo coste de suelo

(1) Bajo PGC ajustado

Ventas de Suelo y margen bruto¹

Millones de Euros y %

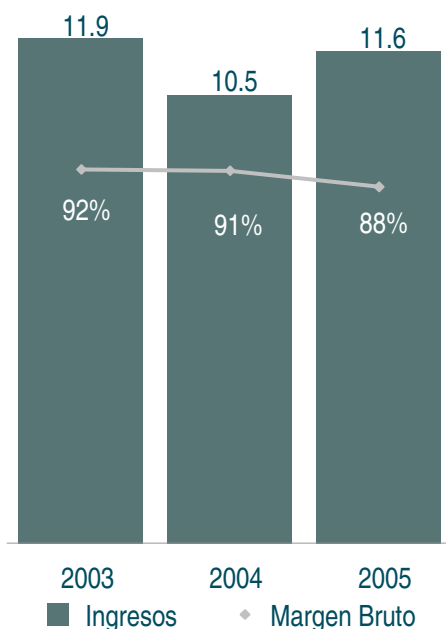


- **El volumen de venta de suelo** depende de las oportunidades que aparezcan en el mercado.

Gestión Patrimonial

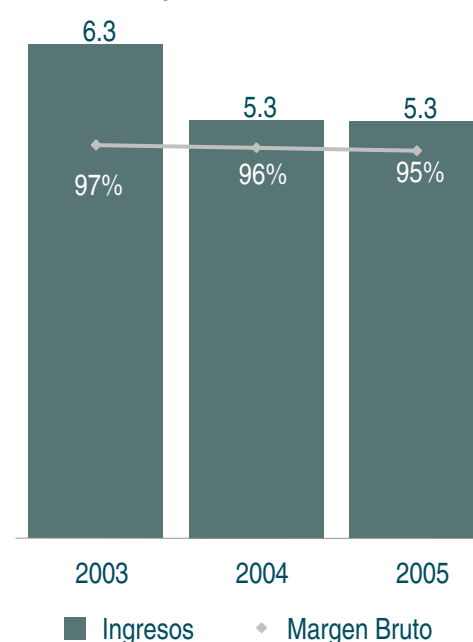
Rentas de inmovilizado y margen bruto¹

Millones de Euros y %



Rentas de Hoteles y margen bruto¹

Millones de Euros y %



- **Mantenimiento de los ingresos** en aproximadamente 11m de euros a pesar de la venta de activos en 2003
- El negocio hotelero generó ingresos de 5-6m de euros entre 2003-2005
 - **Ingresos compuestos por una parte fija y otra variable** – que nos permite tener una buena posición para beneficiarnos del potencial de recuperación del mercado

(1) Bajo PGC ajustado



Análisis de la deuda

Deuda financiera neta

Miles de euros, 2005

Deuda Financiera Bruta	458,3
A Largo Plazo	292,0
A Corto Plazo	166,2
Tesorería + IFT	9,7
Deuda Financiera Neta	448,5

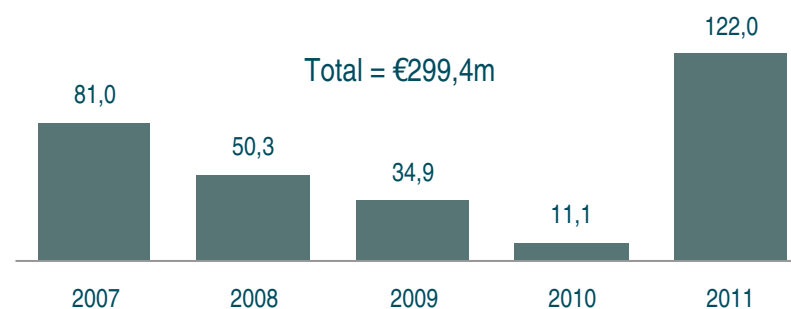
Cifras claves del endeudamiento

Millones de euros

Líneas de crédito no dispuestas a 31-dic-2005	124
2005 LTV (%)	23%

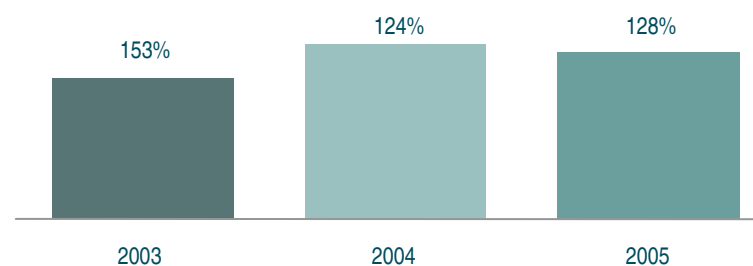
Calendario de amortización de la deuda

Millones de euros, a 31 diciembre de 2005, PGC



Alquileres/resultados financieros

%, PGC

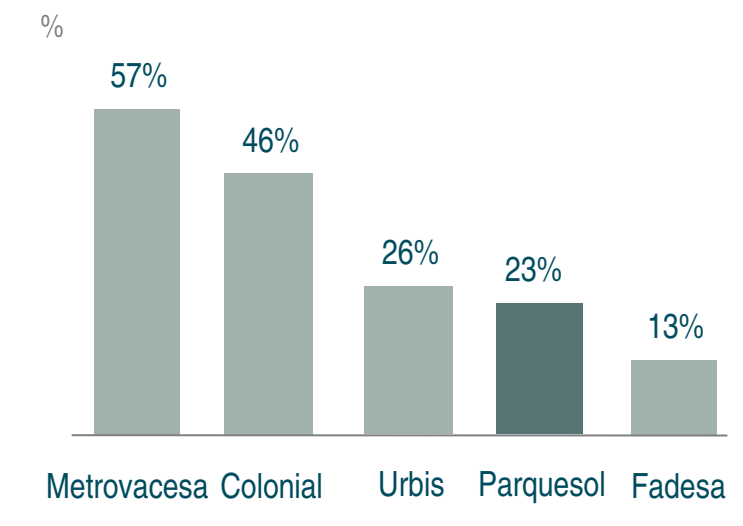


Sólida estructura de capital

Endeudamiento

- Deuda neta a 31 de diciembre 2005 de €458m¹
- 23% *loan-to-value* a 31 de diciembre 2005
- 5.8x beneficio de explotación/ resultados financieros en 2005
- €123m líneas de crédito no dispuestas a 31 de diciembre 2005

Loan-to-Value (Deuda / GAV)²



(1) Bajo PGC, deuda financiera menos tesorería

(2) Fuente: Parquesol, información pública más actualizada para el resto de las compañías. LTV definido como Deuda financiera/GAV ajustado por minoritarios y opción de compra





ANEXO II

Principales activos de Patrimon

Activos Patrimonio

Principal Portfolio

At 31 December 2005

	Address	Use	Location	% ownership	sqm				% occupancy	Construction		Valuation (€m)
					Total	Office	Retail	Other		date	Main tenant	
El Dorado	Juan García Hortelano nº 53	Office	Valladolid	100	2,348	2,348	-	-	100	1996	Telecyl	
Parque Laguna	Parcela 34A- Laguna de Duero	Retail	Valladolid	100	8,230 ¹	-	8,230 ¹	-	41 ¹	2004	Caprabo	
Centro de Ocio	Enrique Cubero nº 9	Retail	Valladolid	50	6,388	-	6,388	-	83	2004	Local Cines	
Edif. Fernando VI	Fernando VI nº 6	Retail	Madrid	100	1,139	-	1,139	-	100	1989	Edificio Fernando VI	
Edificio VIA Dos Castillas	Via dos Castillas nº 7-7bis	Office	Madrid	100	2,892	2,892	-	-	100	2000	Terra Networks España	
Conde Peñalver	Conde de Peñalver nº 38	Office	Madrid	100	929	929	-	-	100	1989	Fagor Electrodomésticos	
Avenida de Europa 34. Bloque C	Avenida de Europa 34. Bloque C	Office	Madrid	100	259	259	-	-	100	2004	Imagine Profile	
Las Rozas	Calle José Echegaray nº 7-Las Rozas	Office	Madrid	100	2,977	2,977	-	-	95	2002	ING Direct	
José Abascal, 45	José Abascal, 45	Office	Madrid	100	7,081	7,081	-	-	100	1995	Garrigues ²	
Ática-5	Avenida de Europa nº 26-Pozuelo	Office	Madrid	100	9,674	9,674	-	-	70	2004	Banco Santander	
Roger De Lauria, 50	Roger de Lauria, 50	Office	Barcelona	100	3,963	3,652	310	-	93	1987	Various	
Neo	Avenida del Paralelo 51-53	Office	Barcelona	100	29,609	29,609	-	-	100	1992	Endesa	
Total					75,488	59,421	16,067	-				238.6
Other assets					25,729	13,904	4,989	6,836				44.6

Excluyendo garajes

(1) Incluye 3.978 m² en Parque Laguna, no alquilables en el corto plazo porque falta pedir la licencia comercial (88% de ocupación si se excluye)

(2) El contrato finalizó el 20 de febrero de 2006

Activos Patrimonio (cont.)

At 31 December 2005

Hotels

	Address	Location	% ownership	sqm Total	Category	No rooms	% occupancy	Construction date	Main tenant	Valuation (€m)
Tryp Apolo	Avda. del Paralelo 57-59-BCN	Barcelona	100	15,456	4	314	100	1993	Sol Meliá	
Tryp Rey Pelayo	Avda. Torcuato Fdez Miranda nº 26	Gijón	100	6,969	4	132	100	2000	Sol Meliá	
Tryp Recoletos	Acera de Recoletos nº 13	Valladolid	100	4,384	4	80	100	2002-	Sol Meliá	
Tryp Sofia Parquesol	Hernando de Acuña nº 35	Valladolid	100	3,943	3	70	99	1996-	Sol Meliá	
Total				30,752		596				109.3

Projects

	Address	Location	% ownership	sqm Total	Use	Estimated completion	Main tenant	Valuation (€m)
Aparthotel Pozuelo	C/Badajoz, 63	Madrid	100	9,500	Hotel	2009		
Hotel Málaga	Pasillo Sta. Isabel	Málaga	100	6,100	Hotel	2008		
Ballesol	Parquesol	Valladolid	100	5,700	Nursing home	2006	Ballesol	
C/ García Martin	C/Garcia Martin, 21	Madrid	100	5,777	Office	2007		
Hotel Lisboa ¹	Av.da Liberdade, 35	Lisbon	100	6,680	Hotel	2009		
Parcela 108 ACD	Parquesol	Valladolid	100	3,220	Other	2010		
Parcela 143-D	C/ Enrique Cubero s/n	Valladolid	100	1,150	Industrial	2008		
Edificio Juan de Austria	Pza.J.Austria,10	Valladolid	100	1,189	Office	2007		
Total				39,316				66.9
Other (own use)	2 assets		100	614				1.8

Excluyendo garajes
(1) Opción de compra



ANEXO III

Órganos de Gobierno

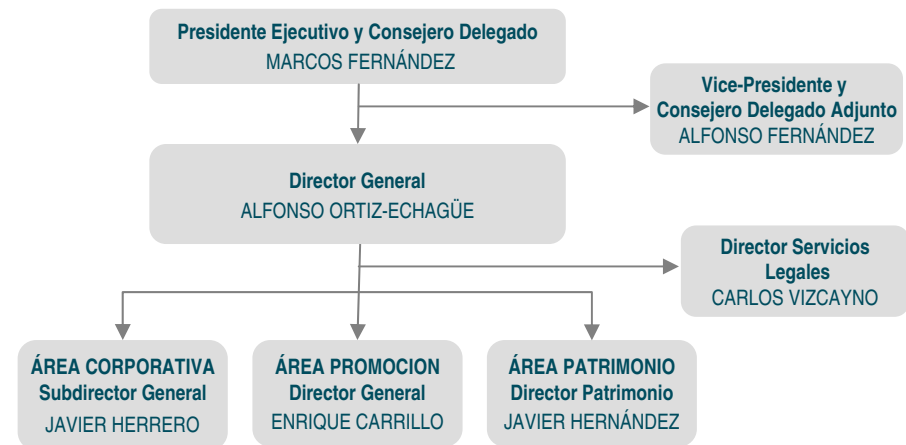


Equipo gestor compacto y experimentado

Equipo directivo con experiencia y marca reconocida

- “Nueva generación de directivos”: un equipo motivado con sólido *track record*
- **Equipo gestor** con amplia **experiencia**
- **Estructura simple** (65 empleados), lo que permite **rapidez y agilidad** en la toma de **decisiones**:
 - mayor adaptación a las condiciones del mercado
- Parquesol es una **marca altamente reconocida** en el sector

Organización



Equipo gestor compacto y experimentado

Management biographies



Marcos Fernández Feroselle, 44
Presidente Ejecutivo.

Estudió Administración de Empresas en Estados Unidos y es Master en Dirección Inmobiliaria por la Universidad Politécnica de Madrid. Ha trabajado en diversas compañías (Revlon, Kraft y Leo Burnett) hasta su incorporación al grupo familiar en 1987. Ha sido Consejero Delegado de PARQUESOL hasta 1998, y presidente ejecutivo desde entonces.



Alfonso Fernández Feroselle, 34
Vice-Chairman and Executive Vice-President

Cursó Distributed Studies (Communications – Business – Kinesiology) en la Universidad de Boulder (Colorado). Es Master en Dirección de Empresas por la Escuela Superior Europea de Castilla y León y Master en Dirección de Empresas Constructoras en Inmobiliarias (MDI) en la Universidad Politécnica de Madrid. Ingresó en 1997 en el departamento comercial de PARQUESOL.



Alfonso Ortiz-Echagüe, 44
Managing Director and COO

Alfonso Ortiz-Echagüe Rifé, de 44 años de edad. Arquitecto Técnico por la Escuela de Arquitectura Técnica de la Universidad Politécnica de Madrid. Ha trabajado en la constructora Fersa como Delegado para Castilla y León. Ha sido Director Gerente de El Prado Boyal entre 1992 y 1995. Es Directo General de PARQUESOL desde 1995.



Javier Herrero, 43
Director and CFO

Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Valladolid. Ha sido auditor en Deloitte & Touche entre 1988 y 1994. Es Director Corporativo de PARQUESOL desde 1994.



Javier Hernández, 36
Director, Property Rental Operations

Licenciado en Ciencias Económicas. Ha trabajado en Metropól y en Grupo Lar y, entre 1995 y 2000, en Aguirre Newman. Es Director de Inversiones y Patrimonio de PARQUESOL desde 2000.



Carlos Vizcayno, 42
General Counsel

Master en Política Territorial y Urbanismo (especialidad gestión urbanística) por la Universidad Carlos III de Madrid. Ha trabajado de Adjunto al Secretario General del Grupo Ferrovial y de Jefe de la Asesoría Jurídica de Lar 2000 SA. Es Director Jurídico de PARQUESOL desde diciembre de 2001. Es Secretario del Consejo de Administración de PARQUESOL desde diciembre de 2003.



Enrique Carrillo, 44
Director, Real Estate Development

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Málaga y Máster en Dirección y Administración de Empresas por ESESA. Ha sido gerente de Edificaciones Porras Fontiveros (EDIPSA), donde trabajó entre 1983 y 2001, y desde ese año es Director del Área Inmobiliaria Sur de PARQUESOL.



Gobierno corporativo

Marcos Fernández Fermoselle
Presidente Ejecutivo y Consejero Delegado

Alfonso Fernández Fermoselle
Vice-Presidente y Consejero Delegado Adjunto

Consejeros

3 ejecutivos
3 independientes
3 dominicales

Comité de auditoria

Comité de remuneraciones



Corporate governance



Ángel Fernández Fermoselle

Comenzó su carrera como periodista en el Grupo 16, más tarde fue responsable de la sección internacional de la revista Tribuna de Actualidad. A finales de los años ochenta se incorporó al equipo fundacional del periódico El Mundo, donde ocupó la corresponsalia norteamericana, primero en Nueva York y más tarde en Washington DC. A su regreso a España fue jefe del suplemento dominical de la edición nacional y, más tarde, subdirector de la edición castellano-leonesa de El Mundo. En 1993 se incorpora a la empresa familiar y entre 1994 y 2000 fue consejero delegado del Real Valladolid SAD, primero, y presidente, después.



Francisco Hernanz Manzano, representante de CCM

Francisco ha sido nominado a nuestro Consejo de Administración por Caja Castilla La Mancha Corporación, S.A. Ha sido Director General de Promoción Empresarial de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, Adjunto al Consejero Delegado del Diario El Sol, Presidente de Caja Toledo y Director General de Caja Castilla-La Mancha. Es en la actualidad Subdirector General de la División Corporativa de Caja Castilla la Mancha y Consejero Delegado de Caja Castilla-La Mancha Corporación SA.



Federico Álvarez Páez

Federico es consejero independiente de nuestro Consejo de Administración. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, curso de especialización de postgrado en Contabilidad de Costes. Ha desempeñado funciones en KPMG, Cigarros de Canarias, Heidrick and Struggles, Johnson's Wax y Elf Aquitaine. Ha sido Consejero de Sky Point SA. Es accionista y director financiero de Unidad Editorial SA desde 1990. Consejero independiente de PARQUESOL desde 2006, con efectos desde la admisión a cotización.



José María Irisarri Nuñez

José María es consejero independiente de nuestro Consejo de Administración. Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. Master en Economía y Dirección de Empresas por el IESE (Universidad de Navarra, Barcelona). Profesor de Marketing del Instituto de Empresa en Madrid y en la Universidad de Navarra. Ha trabajado en el Departamento de Análisis de Contenido e Investigación de Audiencias de RTVE, y en el Departamento de Marketing de Día, así como Adjunto al Director General de Sanitas. Es socio Fundador y Consejero Delegado de Globo Media y Grupo Árbol. Actualmente es Director de Media en Axel Urquijo y Presidente de Notro Films SL.



Cristina Fernández Fermoselle

Licenciada en Comunicaciones (especialidades: publicidad y marketing) por la universidad americana de Marquette (Wisconsin). Máster en Comunicación por la Emerson College de Boston (EEUU). Ha trabajado en Young And Rubicam (1990) y en Saint Louis University como directora de promoción y admisiones (1991-1995).



Roberto Rey Perales, Caja de Ahorros Municipal de Burgos representative

Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid y Master en Finanzas por la Universidad de Deusto. Ha trabajado en Andersen Consulting (ahora Accenture) y Campofrío, hasta su incorporación a Caja de Burgos en 1996. En Caja de Burgos ha sido Controller de la Dirección Financiera hasta 2003, fecha en que pasó a ocuparse de la Dirección Financiera de la entidad, y posteriormente fue nombrado Subdirector General. Adicionalmente es miembro del comité técnico o de supervisión de varios fondos de *private equity* españoles.



Claudio Boada Pallares

Claudio es consejero independiente de nuestro Consejo de Administración. ingeniero Industrial (especialidad Organización Industrial) por la Escuela Superior de Ingenieros Industriales de Madrid. MBA (especialidad Finanzas) por la University of Southern California. Ha trabajado en Banco de Bilbao, Dillon Read y Banco de Progreso. Ha sido Managing Director de Lehman Brothers para España y Portugal, donde ha permanecido en funciones de Senior Advisor hasta marzo de 2006. Es Presidente del Círculo de Empresarios, Presidente de TICSA, Consejero de Holcim España SA y Administrador de Clabesa SL



Carlos Vizcayno Gálvez

Licenciado en Derecho y diplomado en empresariales (E- 1) en la Universidad Pontificia de Comillas (ICAI-ICADE). Abogado ejerciente desde 1993. Master en Política Territorial y Urbanismo (especialidad gestión urbanística) por la Universidad Carlos III de Madrid. Ha trabajado de Adjunto al Secretario General del Grupo Ferrovial y de Jefe de la Asesoría Jurídica de Lar 2000 SA. Es Director Jurídico de PARQUESOL desde diciembre de 2001. Es Secretario del Consejo de Administración de PARQUESOL desde diciembre de 2003.





Dep. de Relación con Inversores

c/ Rosas de Aravaca 31

28023 Madrid

Tel. 91 799 49 90

Fax. 91 799 49 97

ir@parquesol.es