



Presentación de la Compañía
Mayo-2006



- **Introducción**
- **Resumen de la OPV/OPS**
- **Visión General del Negocio**
- **Estrategia y Perspectivas**
- **Anexos**
 - **Resumen financiero**
 - **Información adicional**



Introducción



- Compañía española líder en la **adquisición, transformación y venta** de activos inmobiliarios con una **elevada rotación**
- Explora **ineficiencias estructurales de los mercados inmobiliarios, liberando valor sistemáticamente**
- **Modelo de negocio industrial**, basado en procesos altamente estandarizados y que se retroalimentan
- Opera a través de **3 unidades de negocio** con enfoque en **los mercados / ciudades más líquidos**
- **Excepcional historial** de resultados en crecimiento y rentabilidad, con un sólido equipo de 100 profesionales y 15 años de experiencia

Un modelo de negocio diferenciado con altos márgenes, elevado crecimiento y con exposición limitada al riesgo de mercado

...Transformación de Suelo

...Transformación de Edificios

El Comienzo...

...Rehabilitación Residencial

1991...

- Compraventa de plazas de aparcamiento

1995...

- Diversificación hacia unidades residenciales...

1997...

- ...Edificios de viviendas...

2000...

- ... Edificios de oficinas...

2002...

- ... y Suelo

HOY

- Tres unidades de negocio

2001... ▪ Presencia internacional



Diagonal (Barcelona)



Eurobuilding II (Madrid)



Germans Desvalls (Barcelona)

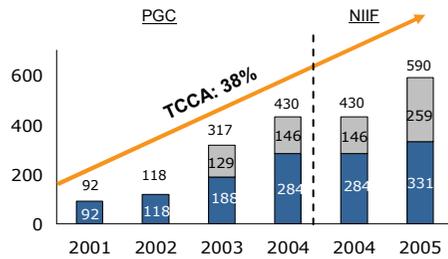


Victor Hugo (París)

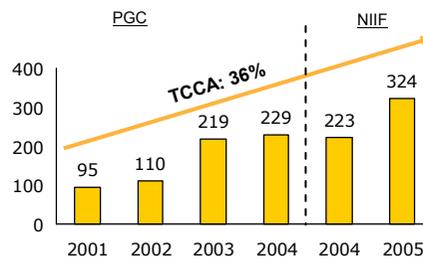
Operando con un tamaño creciente durante más de 10 años

Inversiones (MM €)

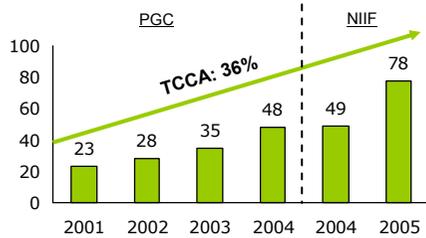
(inversiones+dchos de inversión de 12 meses)



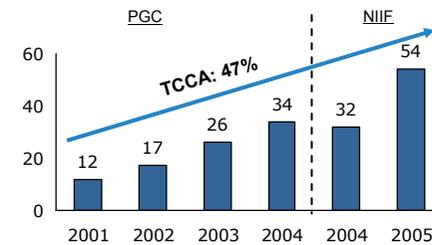
Ingresos (MM €)



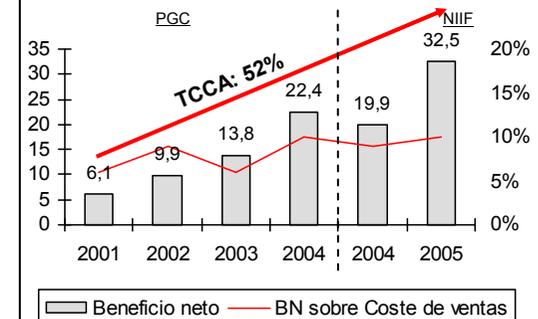
Margen bruto (MM €)



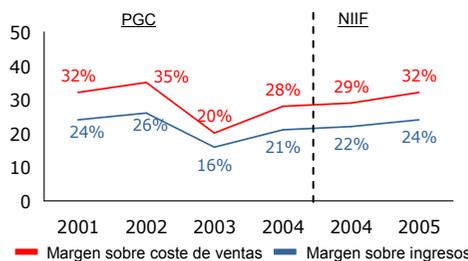
EBITDA (MM €)



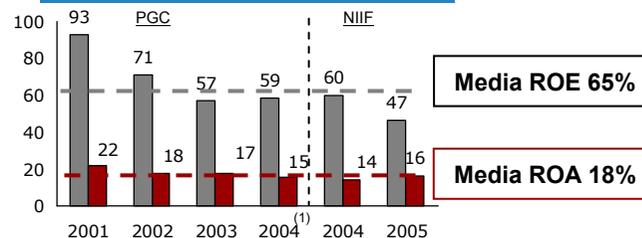
Beneficio neto (MM €)



Margen Bruto %



Media ROE / ROA⁽¹⁾



Media ROE 65%

Media ROA 18%

La estrategia de crecimiento de Renta ha generado beneficios y rentabilidades consistentes

(1) El cálculo del ROE 2004 no incluye la ampliación de capital de 14 MM € de fecha 27/12/2004



Resumen de la OPV/OPS

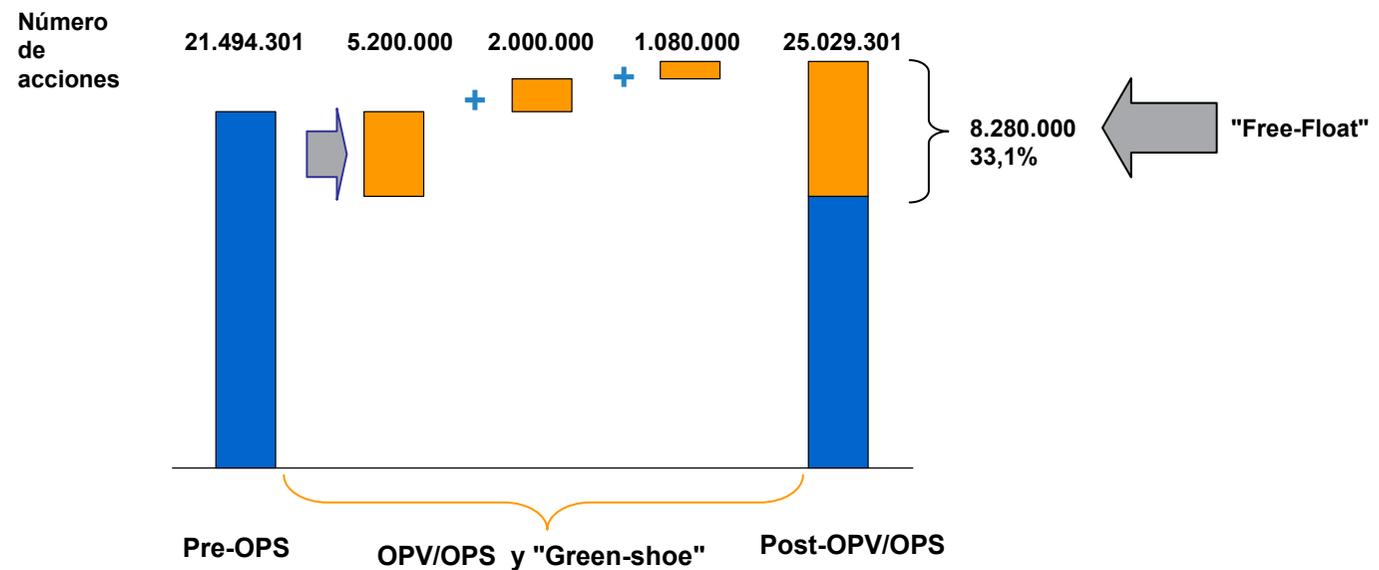
Cotización

- Bolsas de Valores de Madrid y Barcelona (SIBE)
- Admisión a negociación: 5/04/2006

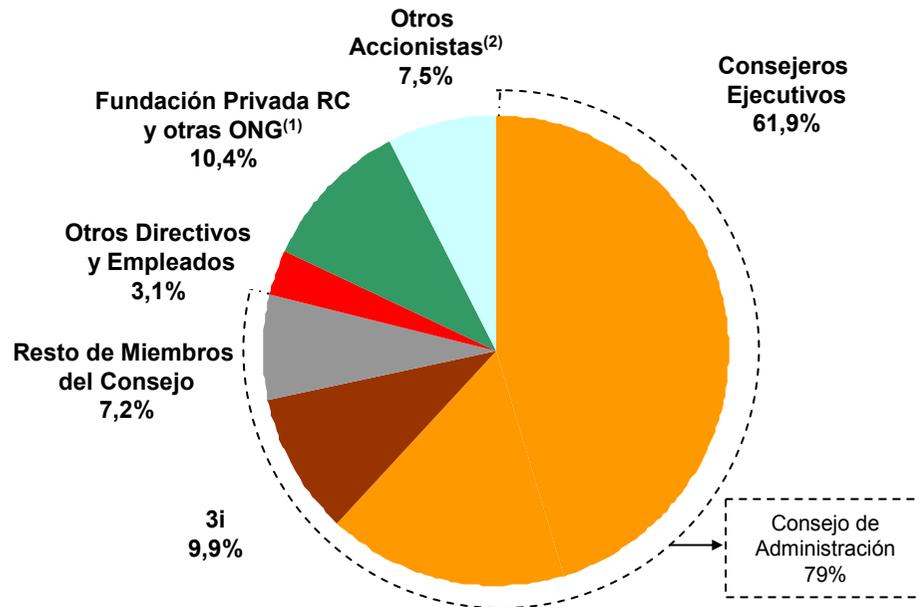
Tramos

- Institucional internacional (144A) 65%
- Institucional español 20%
- Minorista español 15%

Estructura de la OPV/OPS

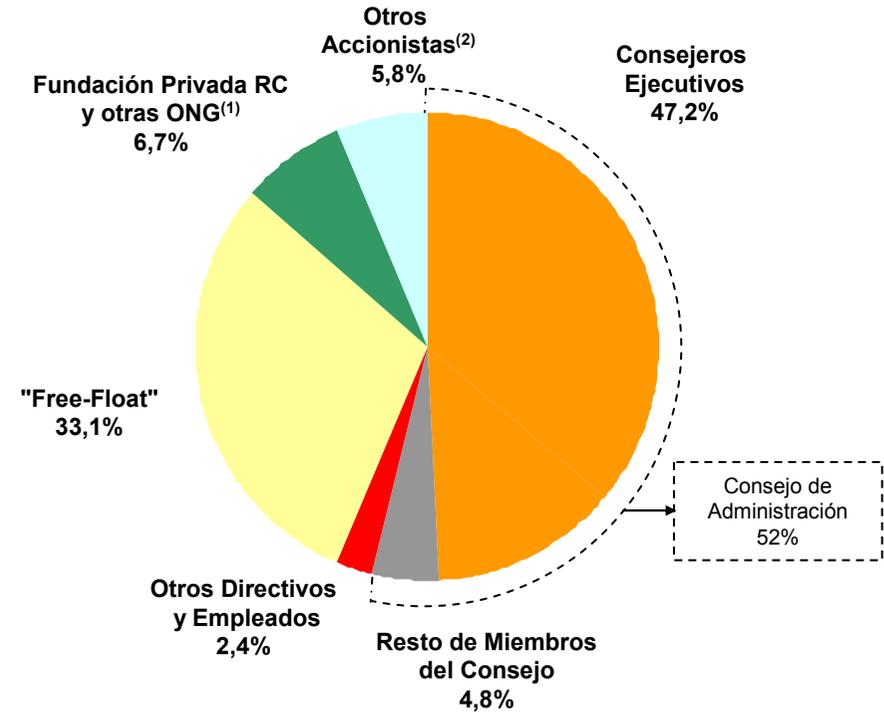


Pre-OPV / OPS



**Total acciones pre-OPV / OPS:
21.949.301**

Post-OPV / OPS



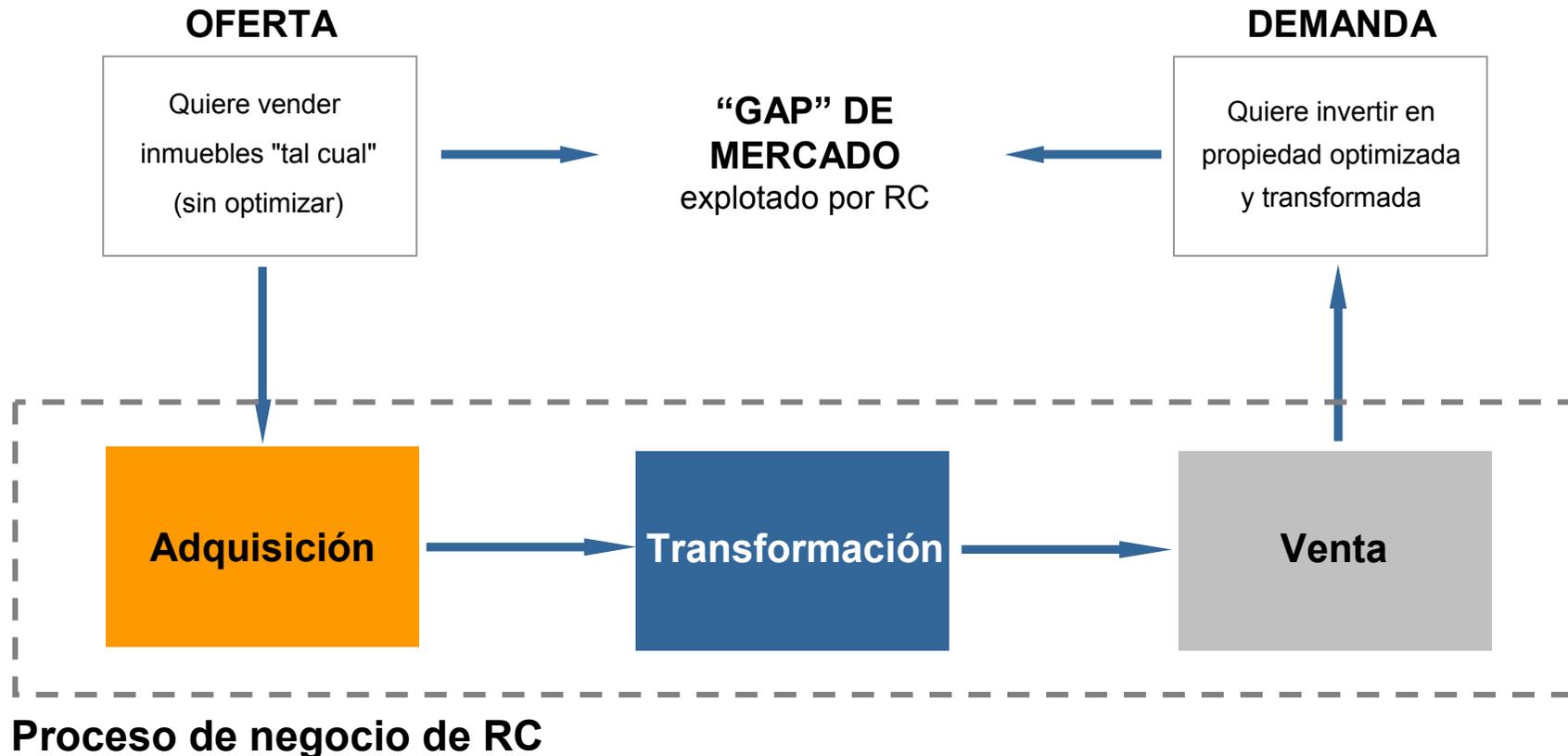
**Total acciones post-OPV / OPS:
25.029.301**

1. "Otras ONG" engloba a Unicef e Intermon Oxfam, que disponen unicamente de propiedad legal sobre las acciones (sin derechos económicos o de voto)
2. Autocartera (0,102% pre-OPV/S; 0,089% post-OPV/S)



Visión General del Negocio

Las ineficiencias de los mercados inmobiliarios constituyen una oportunidad estructural, adaptando activos "subóptimos" a las necesidades de la demanda



Renta Corporación transforma el activo para adecuarlo a las necesidades de la demanda



DIVERSIFICADO
30+ operaciones / año

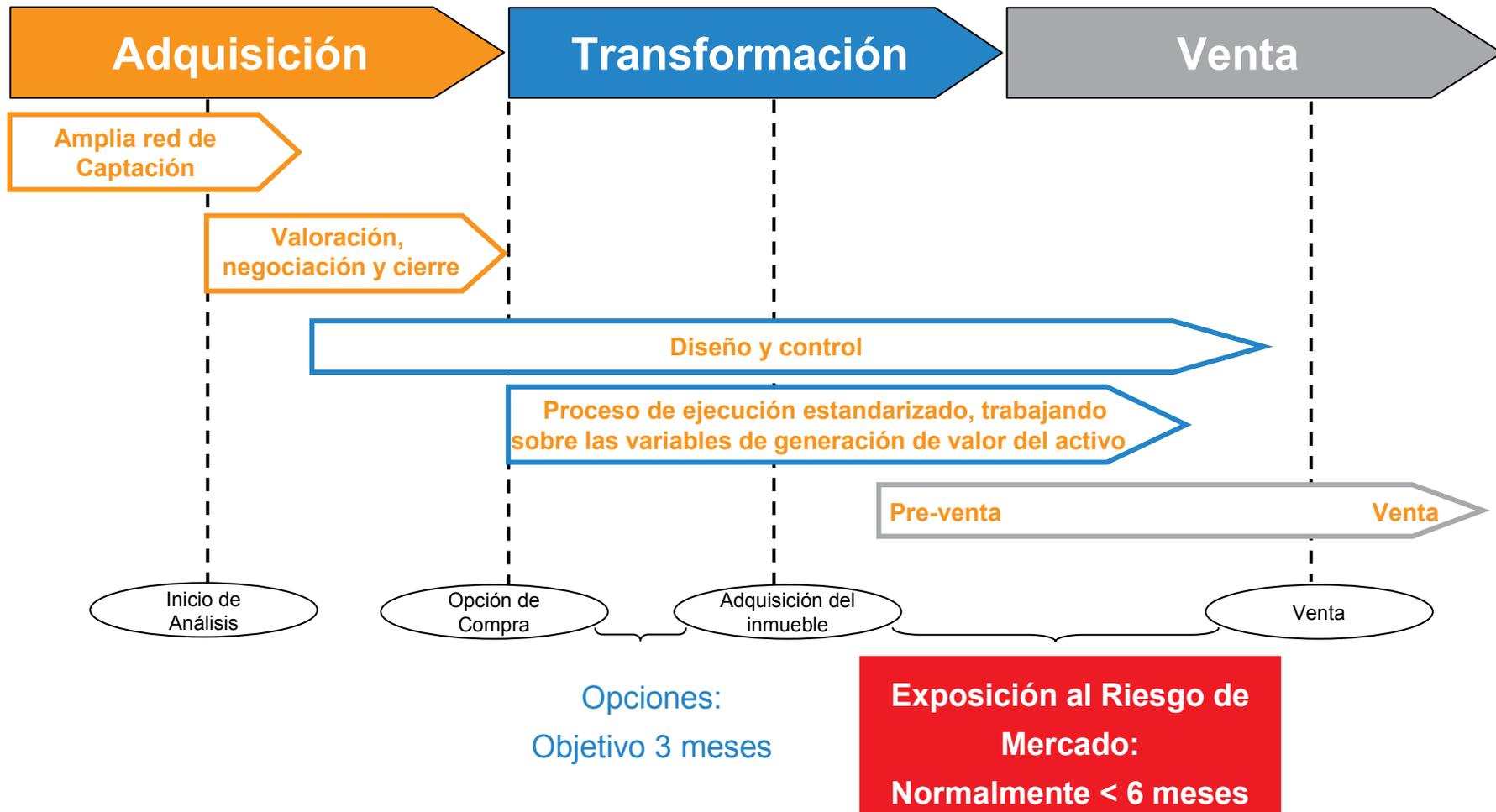
PROCESO RECURRENTE
1 operación / 10 días

RENTABLE
Objetivo 30% ⁽¹⁾

ALTA ROTACIÓN
Objetivo: < 1 año

**Modelo de negocio de tipo industrial y que se retroalimenta
Libera valor a través de la adquisición, transformación y venta de activos**

(1) Margen analítico



La elevada rotación reduce significativamente la exposición al riesgo de mercado

Unidades de negocio

Rehabilitación Residencial

- Edificios residenciales o de uso mixto



Victor Hugo (Paris)

Transformación de Edificios

- Grandes edificios urbanos de uso terciario (oficinas o industrial)



Paseo de Gracia (Barcelona)

Transformación de Suelo

- Suelos urbanos obsoletos



Sant Adrià (Barcelona)

Estrategias

Venta fraccional

Venta Agrupada (Unitaria)

Cambio de uso

Reposicionamiento de oficinas

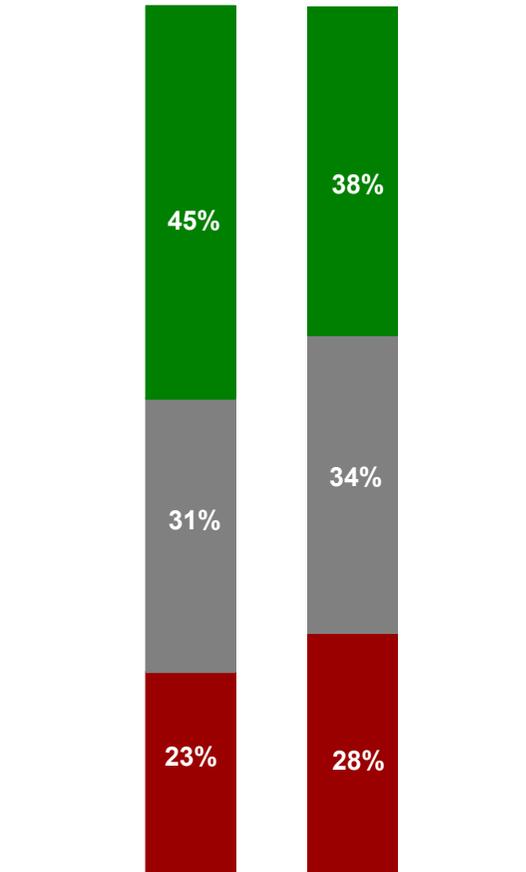
Reutilización de suelo

Micro-urbanismo

Regeneración Áreas Obsoletas

Actuaciones Suelo Urbanizable

2004 - 2005
Inversión ⁽¹⁾ Margen bruto ⁽¹⁾



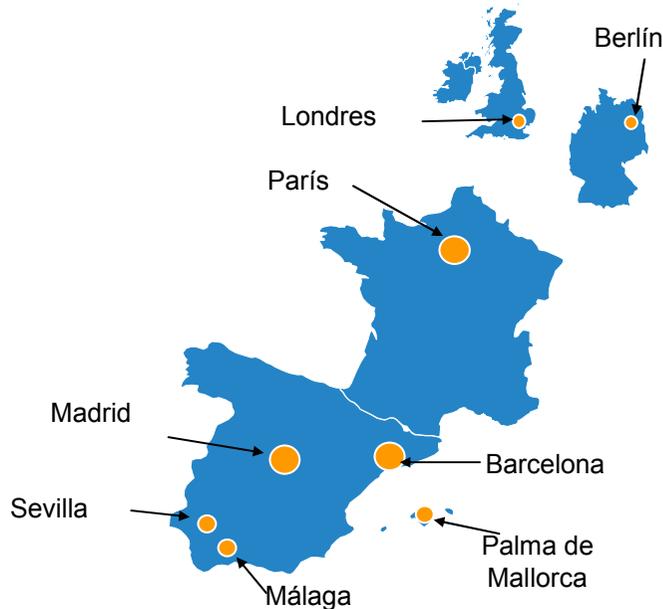
RC compra, transforma y vende inmuebles urbanos con altos márgenes y elevada rotación

(1) Cifras analíticas basadas en el año de adquisición

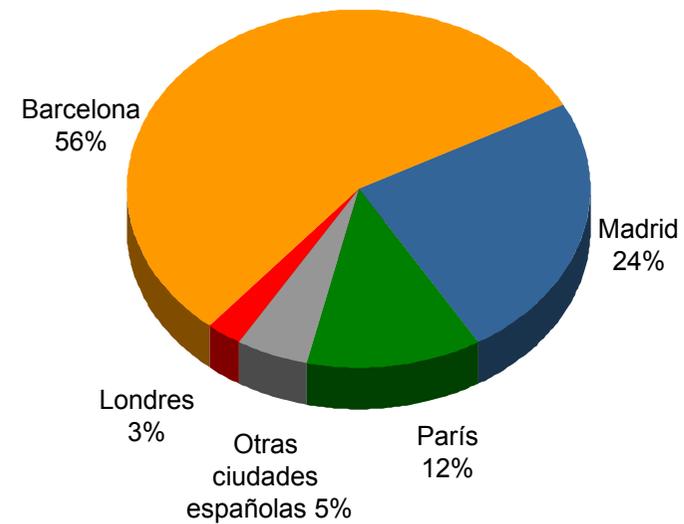
La diversificación geográfica proporciona estabilidad y crecimiento.

Barcelona, Madrid y París son los mercados clave

España y ciudades europeas clave



Inversión analítica 2003-2005⁽¹⁾



El principal objetivo es obtener una presencia significativa en los mercados seleccionados



Estrategia y Perspectivas



- **Actividades en mercados de gran tamaño y liquidez**
 - Invertir en los grandes centros urbanos {
 - 70-80% España (Madrid + Barcelona)
 - 20-30% París

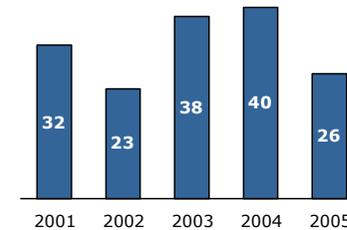
- **Diversificación a través de 30 adquisiciones por año**

- **Mix de producto equilibrado**
 - Las tres unidades de negocio deberán contribuir de manera similar, con aumento de la contribución de la unidad de transformación de suelo
 - Gestión del “mix de producto”, dando respuesta a los diferentes ciclos inmobiliarios

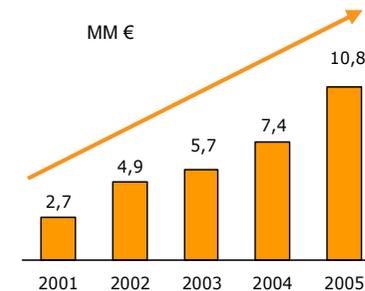
- **Crecimiento con aumento del tamaño medio de adquisición**
 - Un balance más sólido permite acceder a transacciones de mayor envergadura

- **Dos criterios clave de inversión**
 - Elevada rotación (< 1 año)
 - Altos márgenes

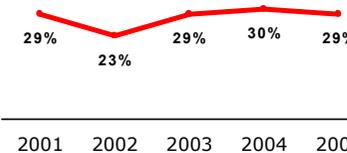
Nº de adquisiciones (*)



Tamaño Medio por Operación



% MB sobre inversión(*)

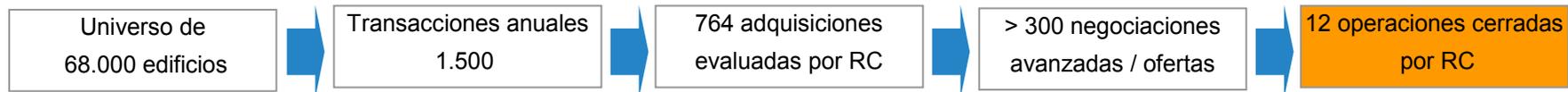


(1) Estimado

(*) Cifras analíticas basadas en el año de adquisición

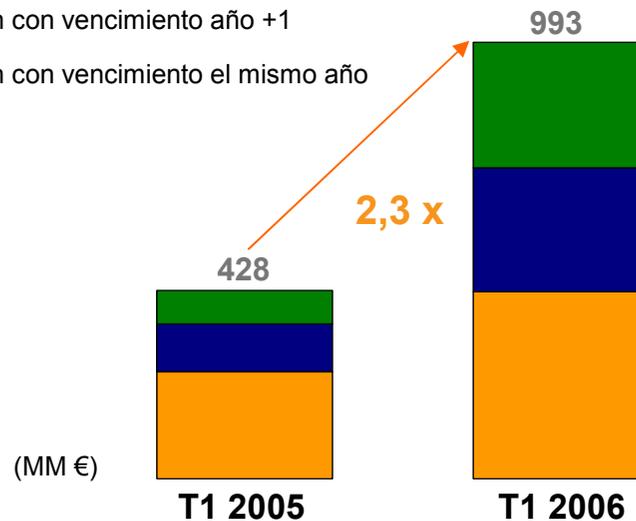
Tanto el tamaño de mercado como la coyuntura competitiva apoyan la estrategia de RC

Ejemplo - Edificios Barcelona y Madrid, 2005



Las existencias y los derechos de inversión proporcionan alta visibilidad

- Derechos de inversión con vencimiento año +1
- Derechos de inversión con vencimiento el mismo año
- Existencias



- Inmuebles y derechos de inversión por unos 1.000 M€ al final del primer trimestre de 2006...
- ... significa más del doble de la suma 12 meses antes

- **Equipo Gestor de Primera Clase, con un Excelente Historial de Resultados**
- **Oportunidad de Negocio: Transformación con Valor Añadido + Arbitraje**
- **Modelo de Negocio “Industrial” con Procesos que se Retroalimentan**
- **Excelente Rentabilidad**
- **Potencial de Crecimiento Elevado y Sostenible**

...y Renta Corporación ostenta una sólida posición competitiva



Anexo

Resumen financiero

Cuenta de Pérdidas y Ganancias

MM €	PGCA			NIIF		
	2003	2004	% Crecimiento	2004	2005	% Crecimiento
Ingresos Totales	218.9	228.6	4%	222.8	324.1	45%
Margen Bruto	34.7	48.2	39%	48.8	78.2	60%
<i>% sobre ingresos</i>	16%	21%		22%	24%	
EBITDA	25.9	34.5	33%	31.7	54.0	70%
<i>% sobre ingresos</i>	12%	15%		14%	17%	
EBIT	25.6	33.7	32%	31.4	53.7	71%
<i>% sobre ingresos</i>	12%	15%		14%	17%	
Beneficio neto	13.8	22.4	62%	19.9	32.5	63%
<i>% sobre ingresos</i>	6%	10%		9%	10%	

MM €	PGCA			NIIF		
	2003	2004	% Crecimiento	2004	2005	% Crecimiento
Total Activos Fijos	28.3	2.0	(93)%	4.8	2.2	(54)%
Activos fijos	27.5	1.4		1.1	1.7	
Otros activos a largo plazo	0.8	0.6		3.7	0.5	
Total Activos Circulante	147.0	267.4	82%	266.6	392.1	47%
Existencias	108.9	227.3		227.2	323.6	
Deudores	19.5	37.1		37.2	65.3	
Gastos Diferidos	0.1	0.7		0.0	0.0	
Caja e Inv. Financieras Temporales	18.5	2.2		2.2	3.2	
Otros activos	0.0	0.1		-	0.0	
TOTAL ACTIVO	175.3	269.4	54%	271.5	394.3	45%
Fondos propios	30.1	61.2		55.3	85.0	
Minoritarios	0.0	0.5		(0.0)	(0.0)	
Deuda financiera	111.9	178.2		178.9	216.1	
Otros Pasivos	33.2	29.5		37.3	93.2	
TOTAL PASIVO	175.3	269.4	54%	271.5	394.3	45%

MM €

	PGCA		NIIF	
	2003	2004	2004	2005
Beneficio neto	13.8	22.4	19.9	32.5
<i>% sobre Ventas</i>	6%	10%	9%	10%
Amortización	0.2	0.3	0.1	0.2
Variación Capital Circulante	(15.5)	(105.8)	(100.4)	(80.6)
Otros Ajustes	2.9	(0.5)	(3.3)	5.9
Flujo de Caja Operativo	1.4	(83.6)	(83.7)	(41.8)
Inversión	(26.7)	(0.5)	(0.4)	(0.7)
Otros Flujos de Caja	1.1	(6.7)	(6.7)	9.9
Flujo de Caja de Actividades de Inversión	(25.6)	(7.2)	(7.1)	9.2
Aumento de Capital	0.0	9.6	9.6	0.0
Distribución de Dividendos	(1.2)	(1.9)	(1.9)	(3.0)
Aumento de la Deuda	273.1	375.7	375.7	409.2
Amortización de la Deuda	(235.2)	(308.9)	(308.9)	(372.6)
Flujo de Caja de Actividades de Financiación	36.7	74.5	74.5	33.6
Total Flujo de Caja	12.5	(16.3)	(16.3)	1.0
Caja saldo inicial	6.0	18.5	18.5	2.2
Caja saldo final	18.5	2.2	2.2	3.2

MM €	PGCA		NIIF	
	2003	2004	2004	2005
Deuda neta	91.4	166.3	176.7	212.9
<i>Deuda neta / EBITDA</i>	3,5x	4,8x	5,6x	3,9x
<i>Deuda neta / FFPP</i>	3,0x	2,7x	3,2x	2,5x
<i>Deuda Neta / (FFPP + Deuda Neta)</i>	75%	73%	76%	71%

Financiación

- Deuda 31/12/2005: 76% deuda con garantía hipotecaria; 24% pólizas de crédito
- Objetivo de estructura de capital a medio plazo: 60% deuda con coste (Deuda Neta / (Patrimonio Neto + Deuda Neta))

Política de dividendos

- La compañía prevé a futuro mantener un “payout” de aproximadamente un 30%



Anexo
Información adicional



Rda. Universidad



P. de Gracia



Marqués de Sentmenat



Córcega



Villa Helius



Provenza



Gran Vía



P. de Gracia



Ausias March



Sepúlveda



Numancia



Bailén



Petritxol



Gran Vía



Muntaner (parcial)



Basilica



Atocha



Ferraz



O'Donnell



Príncipe de Vergara



Gral. Álvarez de Castro



Montesa



Dos Hermanas (parcial)



Orense (parcial)



Cine Fuencarral



Ferraz



Barquillo



Atocha (parcial)



J. de Mena



Marqués de Mondejar



Victor Hugo



Championnet



Reuilly



Théâtre



Psge. Ecoilers



Boulevard Bourdon



Vincennes



Avenue Saint-Ouen



Rue de Charonne



Georges Pompidou

Compañía española líder en el sector inmobiliario

Centrada en la compra, transformación y venta de activos inmobiliarios con elevada rotación



Aviso legal: Este documento incluye previsiones sobre el rendimiento futuro de la Sociedad.

Los analistas e inversores deben tener en cuenta que tales previsiones no constituyen garantía alguna sobre el rendimiento futuro de la Sociedad y que implican riesgos e incertidumbres, por lo que el rendimiento real podrá diferir de manera significativa de las previsiones.