

Jour 1

journées investisseurs

Paris

19 – 20 Janvier 2006



Une stratégie dynamique

Objectifs pour 2006-2010

Ce document contient des estimations de marché, ainsi que des données financières et prévisions, issues de sources différentes, concernant la situation financière, les résultats opérationnels, activités, stratégies et plans de Metrovacesa et de Gecina, ainsi que de leurs filiales respectives.

Ces prévisions ne donnent en aucun cas des garanties quant aux évolutions des sociétés mentionnées ci-avant, qui restent sujettes à divers aléas et changements, leurs résultats effectifs pouvant s'écarter de manière significative des résultats prévus dans ces estimations, du fait de multiples facteurs.

Les investisseurs et analystes sont avertis par la présente des risques associés à l'utilisation de ces estimations et prévisions, qui ne sont représentatives qu'à la date de ce document. Metrovacesa et Gecina n'assumeront aucune obligation de rendre publique toute révision de ces prévisions qui pourrait être effectuée afin de refléter des événements et circonstances postérieures à la date de cette présentation (et tenant compte, plus particulièrement, de changements liés aux marchés ou à la stratégie des sociétés) ou afin de relater des événements imprévus.

Journées Investisseurs

Paris

19-20 Janvier 2006



Une stratégie dynamique

Objectifs pour 2006-2010

Joaquín Rivero

*Président, Metrovacesa,
Président Directeur Général, Gecina*



OBJECTIFS DES JOURNEES INVESTISSEURS

- ▶ *Expliquer à la communauté des investisseurs le nouveau business plan et les objectifs du Groupe*
- ▶ *Expliquer ce qui différencie notre Groupe des autres acteurs de l'immobilier, à la fois:*
 - ▶ *au niveau de la stratégie du Groupe, et*
 - ▶ *au niveau de chaque ligne d'activité*
- ▶ *Rendre plus accessible notre équipe expérimentée et nos principaux managers*
- ▶ *Visualiser la qualité du portefeuille d'actifs de Gecina au travers d'une visite guidée de ses immeubles Parisiens.*



UNE BONNE EQUIPE

IMPLIQUE ...

UNE CONNAISSANCE DU MARCHE

- Pour faire des projections réalistes
- Pour prendre des décisions

DES CAPACITES MANAGERIALES

- Pour mettre en oeuvre la stratégie et atteindre les objectifs

DU COURAGE ET DE L'AMBITION

- Pour relever des défis ambitieux

DE L'ENGAGEMENT

- Pour surmonter les difficultés induites par des objectifs ambitieux

**UNE BONNE
STRATEGIE**

**EST UNE STRATEGIE
QUI...**

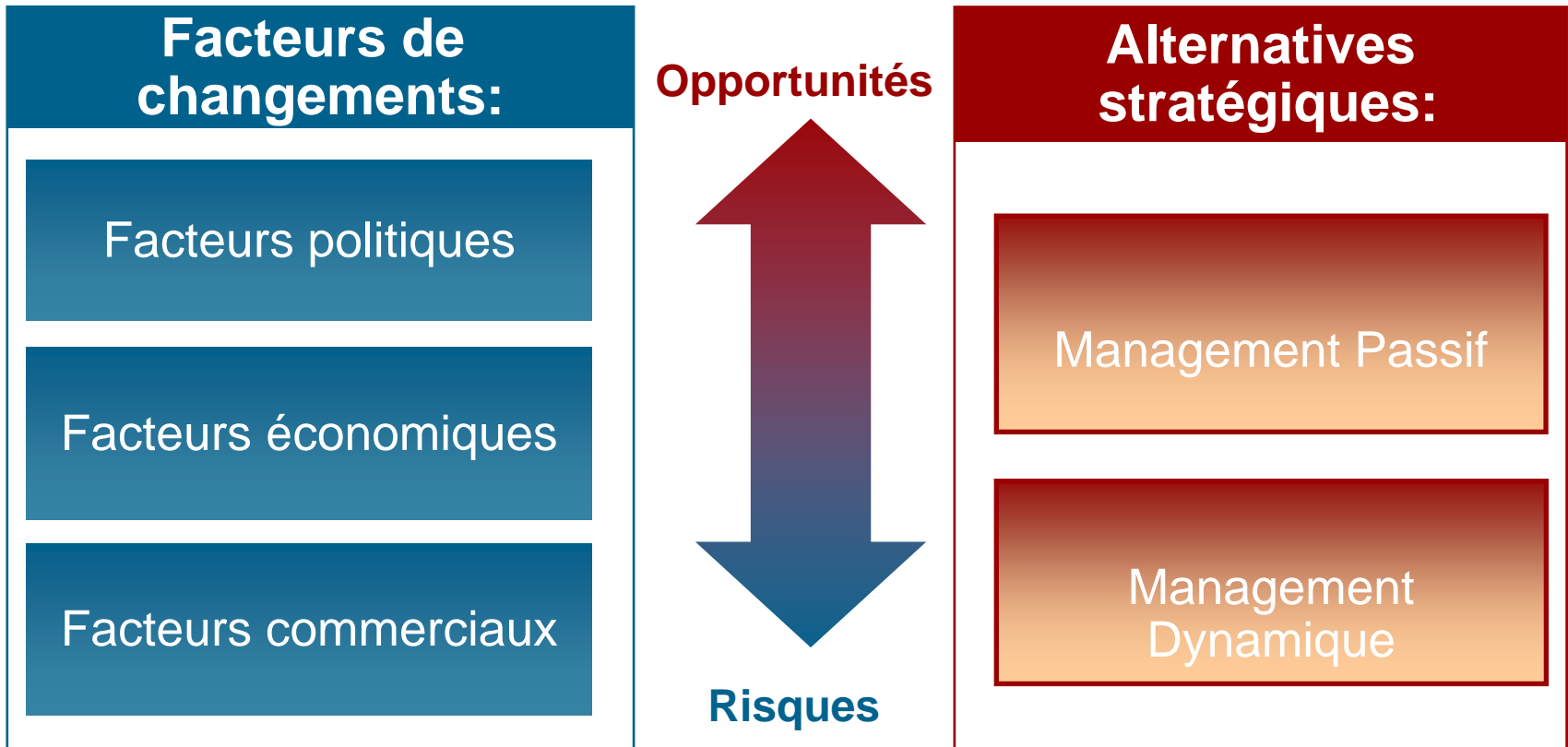
**DEFINIT LES OBJECTIFS avec
l'implication du management**

**Est construite à partir d'une
connaissance du marché basée sur
l'EXPERIENCE**

**Prend en compte les évolutions
actuelles et futures des marchés
financiers**

**Est LOCALE. Prend en compte les
caractéristiques de chaque marché**

- ▶ Le groupe met en oeuvre une approche dynamique qui vise à élargir l'éventail des opportunités :



1. DIVERSIFICATION

PAR SEGMENTS DE PRODUITS:
les cycles sont différents

Par ex: bureaux / résidentiel

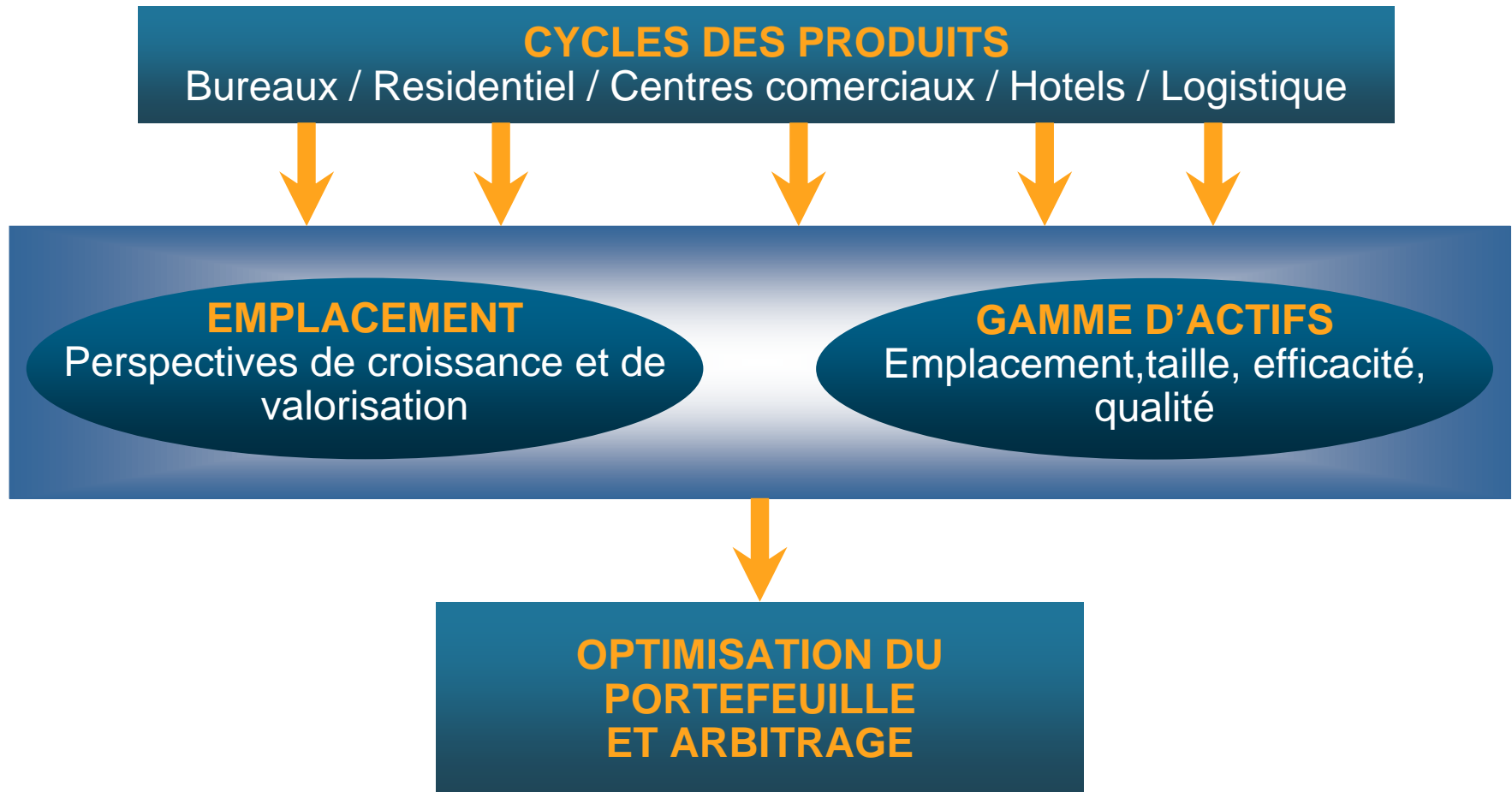
PAR PAYS:
les tendances sont différentes

Croissance économique, réglementations, etc...

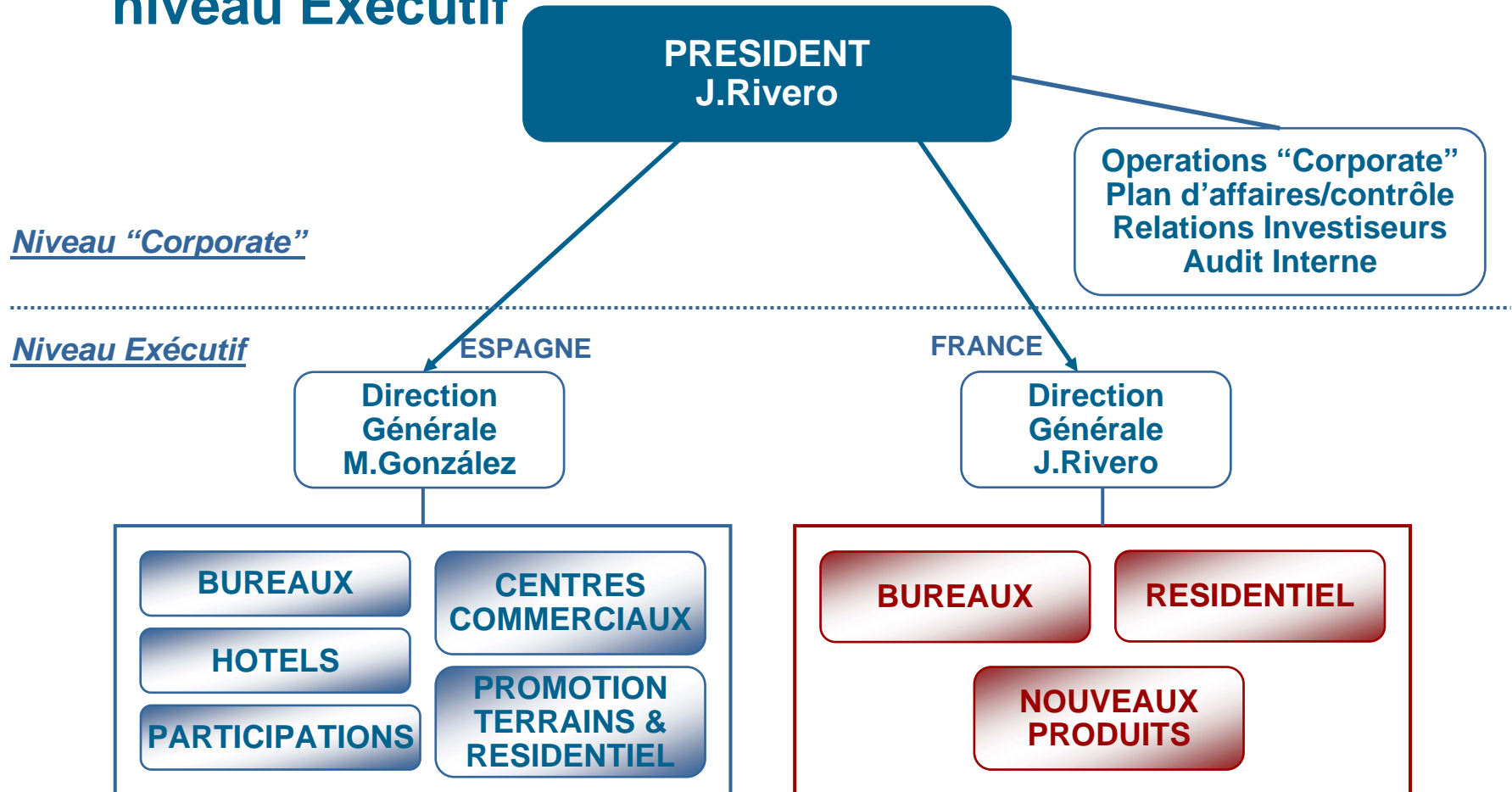
LA DIVERSIFICATION APPORTE UNE FLEXIBILITE ET REDUIT LE PROFIL DE RISQUE

LES DIFFERENTS CYCLES DES PAYS APPORTENT DES OPPORTUNITES D'ARBITRAGE ENTRE ACTIVITES

2. LA ROTATION DES ACTIFS: création de nouvelles opportunités dans un environnement évolutif:

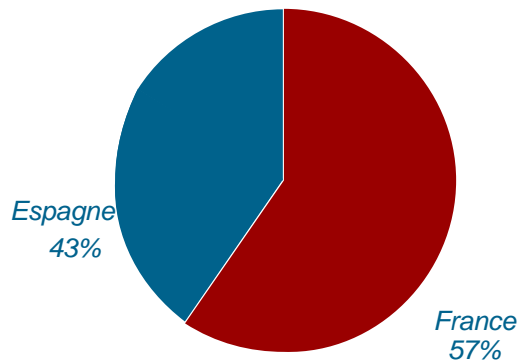


- L'organisation du Groupe vise à harmoniser une approche dynamique au niveau "Corporate" et au niveau Exécutif

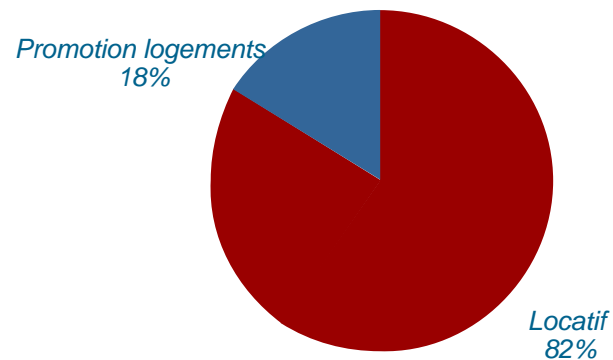


► **Le Groupe Metrovacesa détient un portefeuille immobilier d'une valeur de marché de plus de 15,5 Mds € (valeur estimée à fin Décembre 2005)**

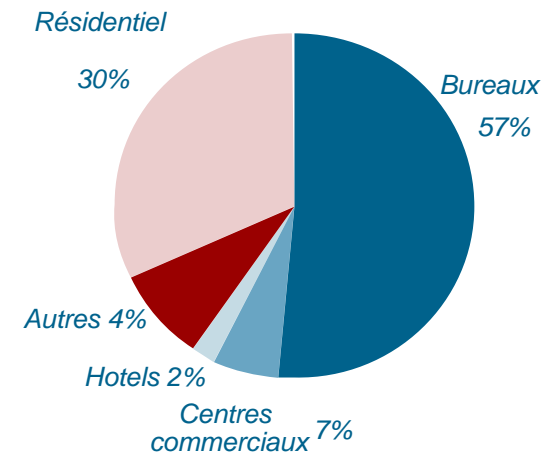
Par pays



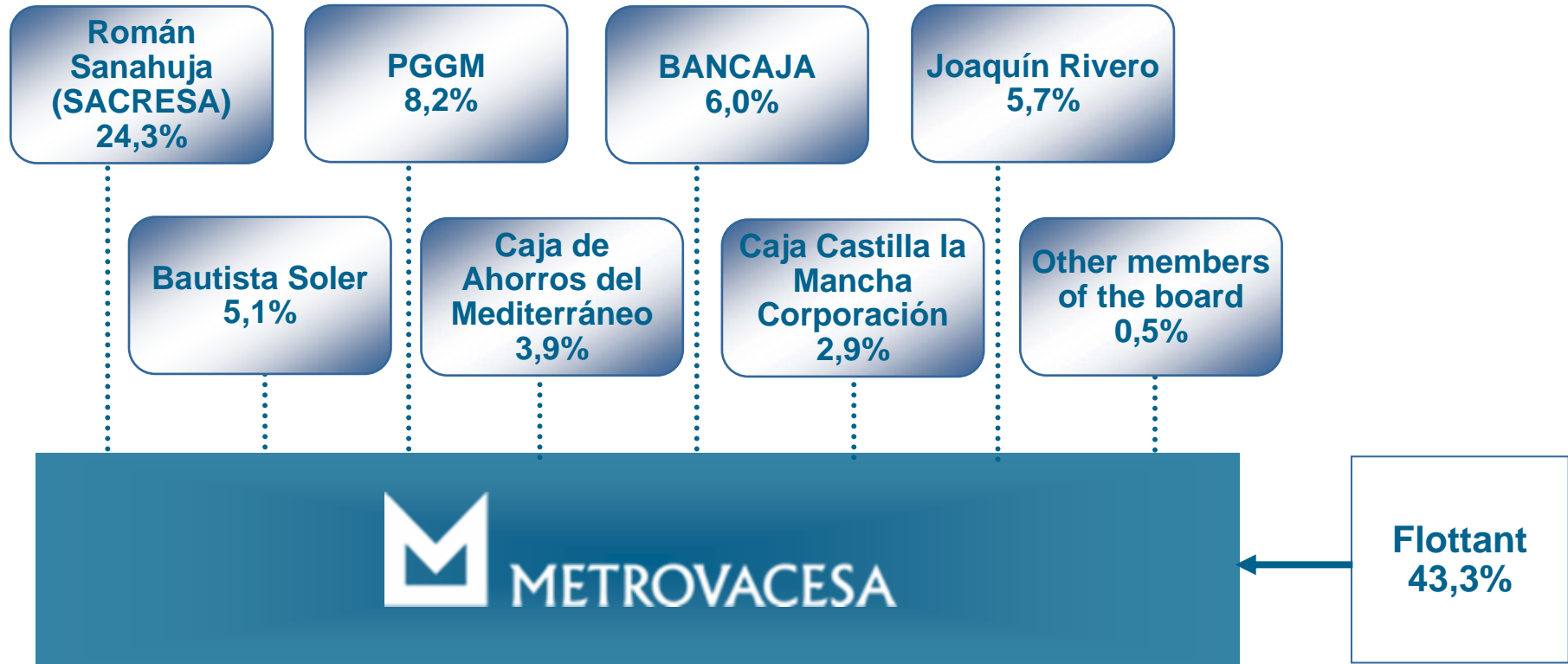
Par types d'activités



Par segments locatifs



Structure actionnariale de Metrovacesa



- *Une combinaison équilibrée d'entrepreneurs, de caisses d'épargne et d'investisseurs institutionnels*



Antonio Truan

Directeur Adjoint au Président

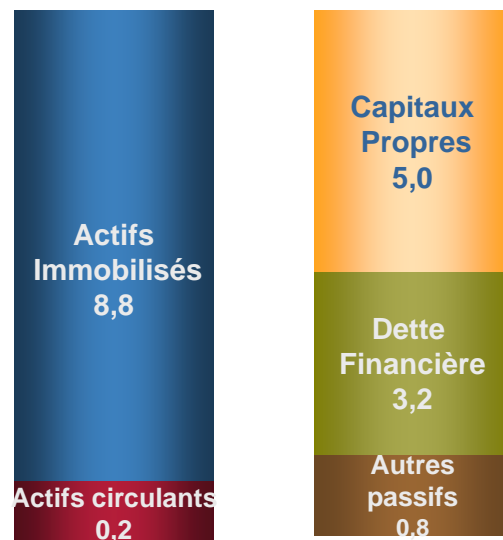


Une valeur patrimoniale en progression

M€	31.12.05E	31.12.04	05/04 (%)
Expertise du patrimoine Valeur Bloc⁽¹⁾	8 800,0	8 068,0	+9,1%
Actif Net Réévalué Valeur Bloc⁽¹⁾	n.d.	4 673,9	n.a.

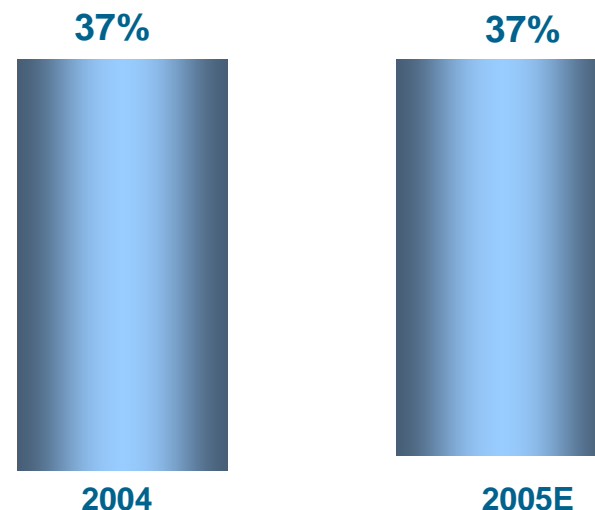
(1) sur la base des valeurs d'expertise, prix nets vendeurs, en bloc des immeubles du patrimoine

Bilan provisoire au 31.12.05 (Md€) (2) (3)



Un niveau d'endettement maîtrisé (2)

Dette nette / Valeur du patrimoine bloc (LTV)

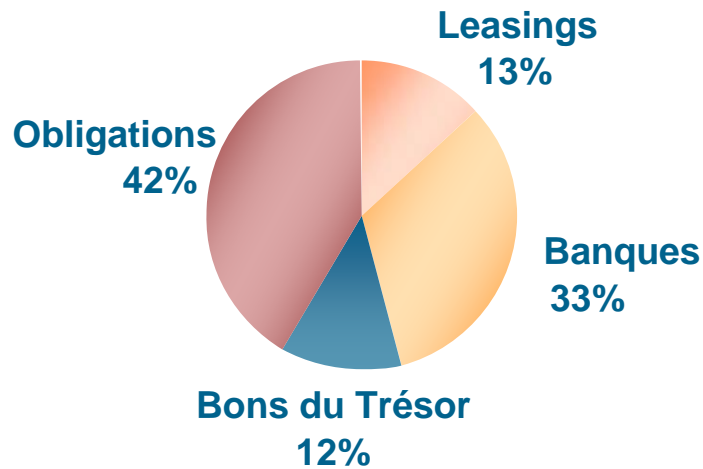


(1) Chiffres 2005 provisoires estimés, non audités, au 31 décembre 2005, susceptibles de modification

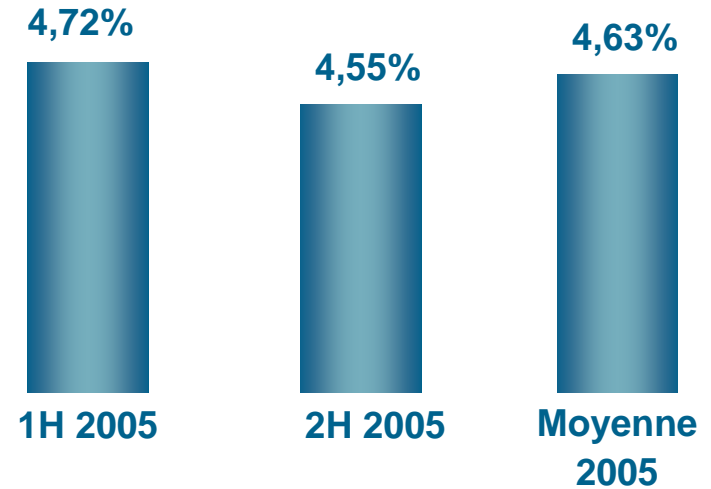
(2) Avant ajustements de juste valeur

Une structure financière saine

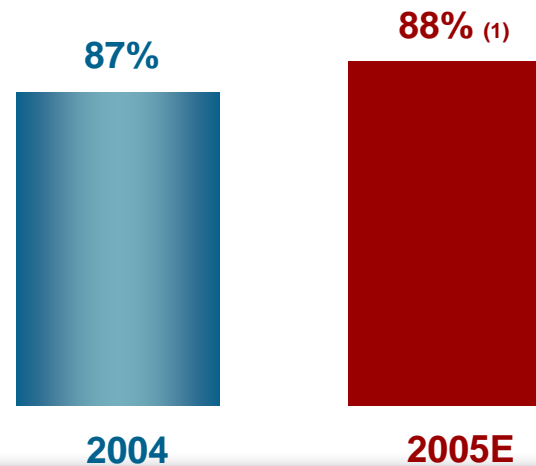
Des sources de financement équilibrées



Un coût de l'endettement en baisse



Taux de marge brute (EBE / Loyers)



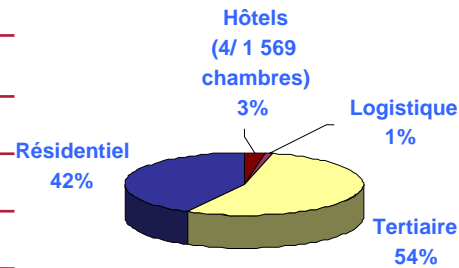
(1) Chiffres 2005 provisoires estimés, non audités, au 31 décembre 2005, susceptibles de modification

Le patrimoine de Gecina

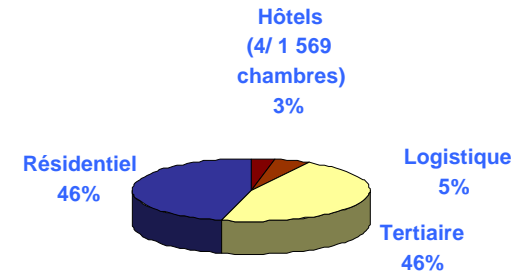
Dont Patrimoine Total

Surface totale (m2)	2,35 M m2 ⁽¹⁾
Nombre d'immeubles	370
Loyers annuels 2005 estimés	515 M€
GAV ⁽²⁾ 31/12/05 estimé	8 800 M€
Taux d'occupation physique	96,8%

Patrimoine (Valeur GAV)



Surface (m²)

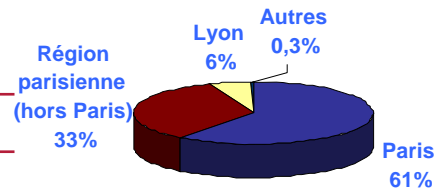


Dont Patrimoine Résidentiel

Surface totale (m2)	1,20 M m2
Nombre d'immeubles	200 (18 000 logements)
Loyers annuels 2005 estimés	204 M€
Taux d'occupation physique	98,1%

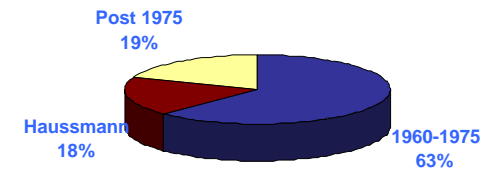
Résidentiel par région

% Valeur Bloc



Résidentiel par type d'actifs

% Valeur Bloc

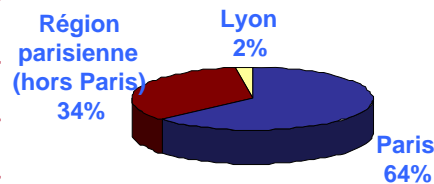


Dont Patrimoine Tertiaire

Surface totale (m2)	1,15 M m2 ⁽¹⁾
Nombre d'immeubles	170
Loyers annuels 2005 estimés	310 M€
Taux d'occupation physique	95,5%

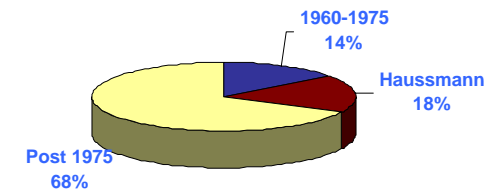
Tertiaire par région

% Valeur Bloc



Tertiaire par type d'actifs

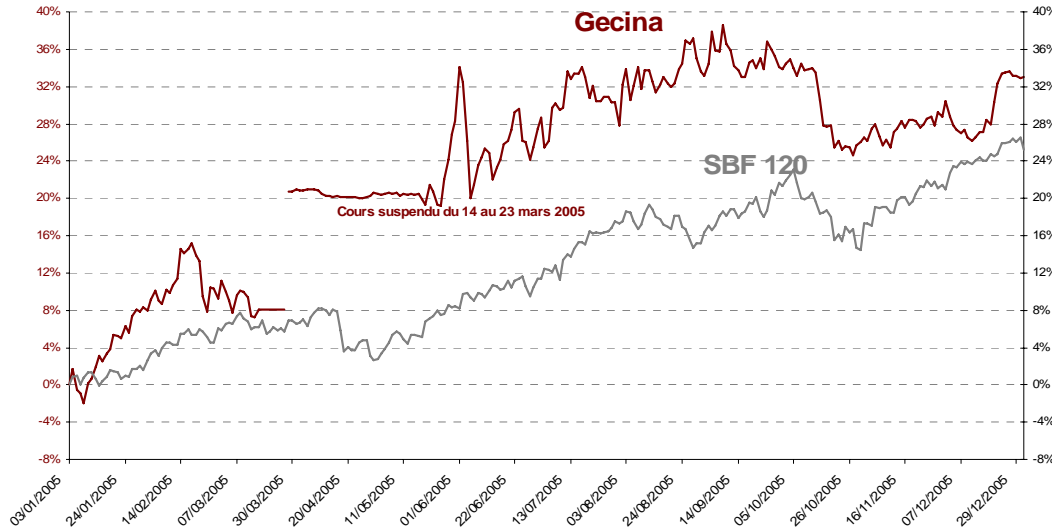
% Valeur Bloc



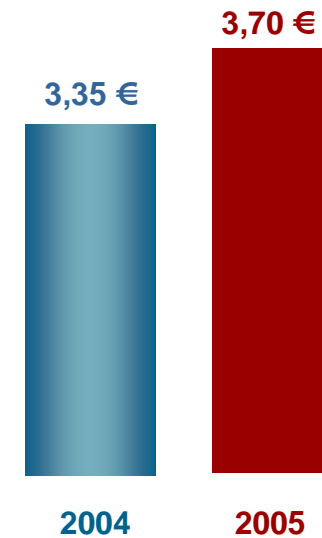
⁽¹⁾ Les acquisitions récentes (logistique / hotel / bureaux) ne sont pas incluses dans les surfaces totales. Chiffres provisoires estimés, susceptibles de modifications

Gecina – un placement attractif

**Capitalisation boursière de Gecina au 14 janvier 2006 :
6 054 M€**

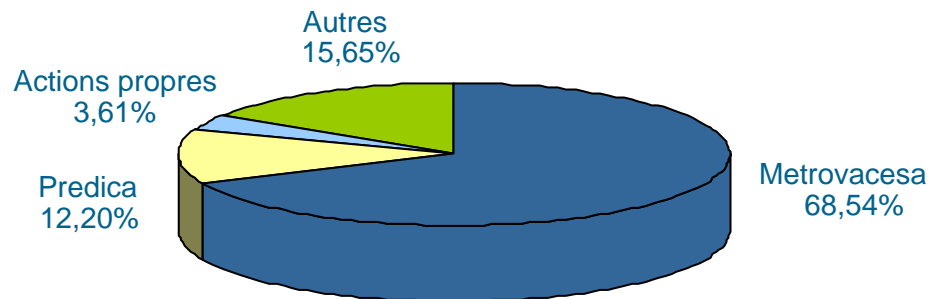


Dividende net par action



Répartition de l'actionnariat de Gecina au 31 décembre 2005

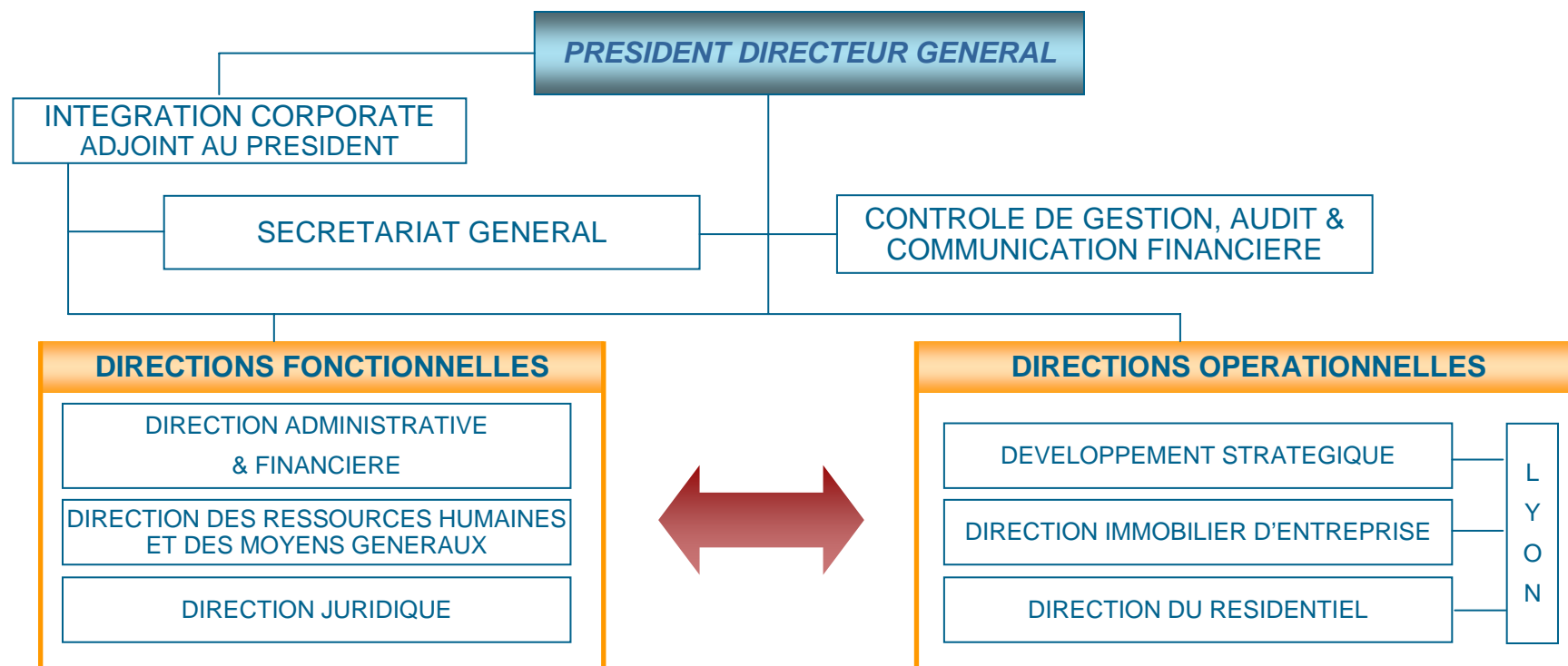
16 447 actionnaires / 62 210 448 actions



**Dividende payé en
2005**

221 M€

Une nouvelle organisation orientée vers les résultats

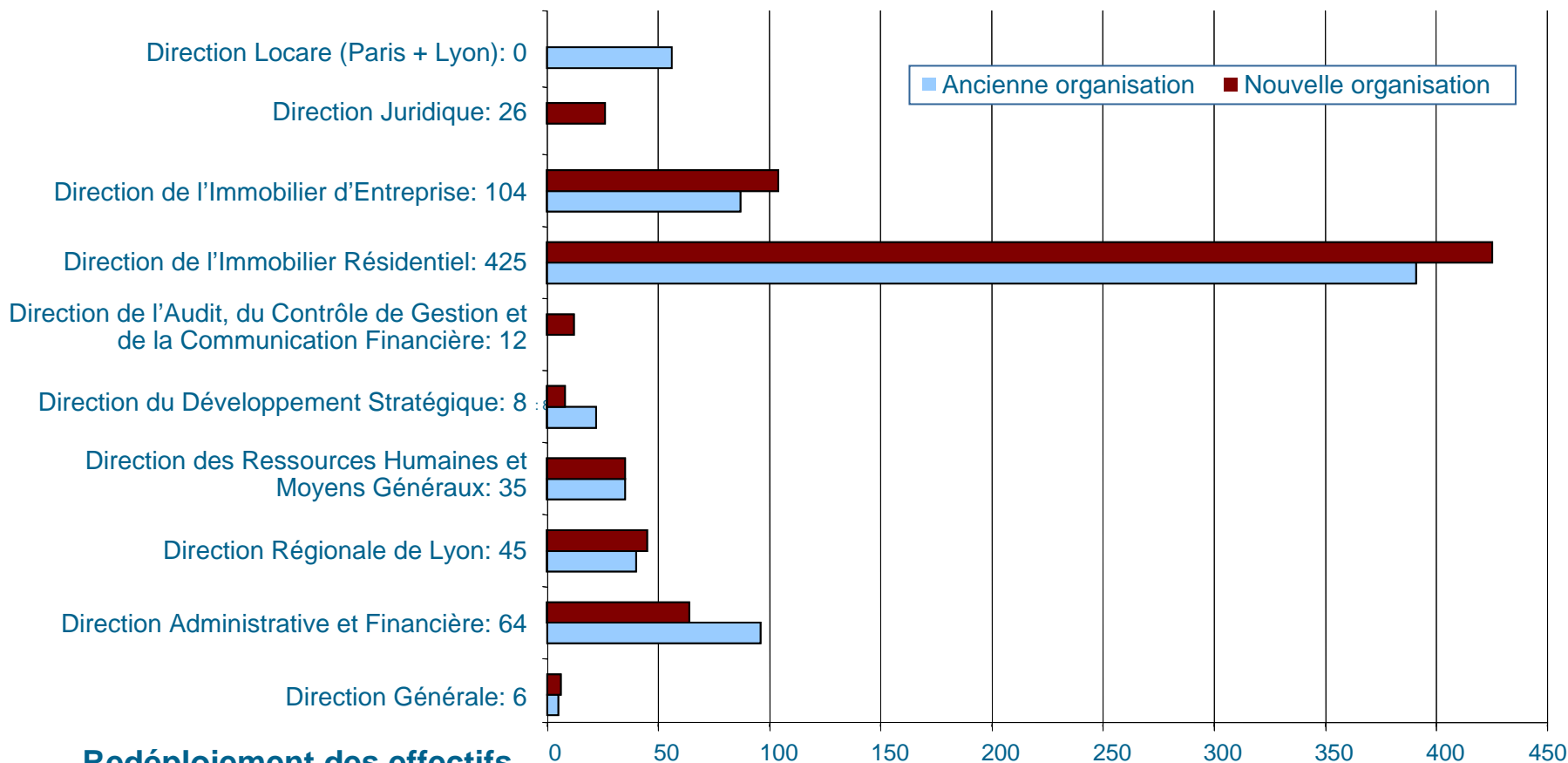


Metrovacesa a insufflé une nouvelle dynamique

- ▶ Les directions sont regroupées en pôle Fonctionnel et en pôle Opérationnel
- ▶ Le PDG s'appuie, pour la direction du groupe, sur
 - ▶ le contrôle de gestion, audit et la communication financière qui lui sont directement rattachés
 - ▶ l'Adjoint au Président, en charge de l'Intégration Corporate, qui coordonne l'action du management
 - ▶ les Directions Opérationnelles qui ont la responsabilité de leur domaine d'activité
 - ▶ le système de rémunération basé sur l'accomplissement d'objectifs

Une nouvelle organisation orientée vers les résultats

Nombre d'employés: 725



Redéploiement des effectifs

- ▶ Locare, pôle de commercialisation et de services du Groupe, est réaffecté à chaque Direction Immobilière
- ▶ La Direction du Développement Stratégique se concentre exclusivement sur les nouvelles lignes de produits, notamment logistique et murs d'hôtels

Conseil d'Administration et Comités

Conseil d'Administration

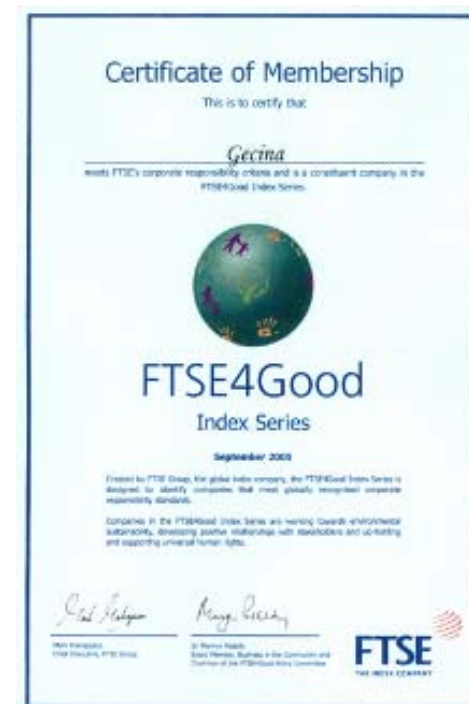
- ▶ Monsieur Joaquín RIVERO VALCARCE, Président du Conseil – Directeur Général,
- ▶ Monsieur Antoine JEANCOURT-GALIGNANI, Co-Président,
- ▶ Monsieur Roman SANAHUJA PONS, Vice-Président
- ▶ Au total, 18 administrateurs dont plus d'un tiers sont indépendants
- ▶ 12 réunions en 2005 avec un taux de participation de 93%

Comités du Conseil d'Administration

- ▶ Comité d'Audit (5 réunions par an)
- ▶ Comité des Nominations et des Rémunérations (3 réunions par an)
- ▶ Comité de la Qualité et du Développement Durable (3 réunions par an)

Comité internes

- ▶ Comité Exécutif
- ▶ Comité d'Investissements
- ▶ Comité Financier
- ▶ Comité des Résultats
- ▶ Comité Juridique
- ▶ Comité Informatique Groupe
- ▶ Comité Patrimoine



Gecina a été reconnu pour la qualité de ses standards en matière de responsabilité d'entreprise et intègre l'indice FTSE4Good.

Compte de résultat synthétique		2005 E	
M€	2004	Provisoire⁽¹⁾	05/04 %
Loyers bruts	494	515	4,3%
Marge brute	431	453	5,2%
Résultat de cession d'actifs	7	22	214,0%
EBITDA (inclue le résultat de cession d'actifs)	396	407	2,6%
Résultat Net (avant variation de juste valeur)	238	244	2,3%
Variation de juste valeur	424	409	-3,7%
Résultat Net IFRS (valeur de marché)	662	652	-1,5%

- Loyers en hausse: impact des arbitrages d'actifs
- EBITDA: stable en 2005 par rapport à 2004 malgré l'impact négatif de coûts non récurrents liés à l'OPA (environ 15 M€)

(1) Résultats provisoires estimés non audités sujets à modifications, au 31 décembre 2005

885 M€ D'INVESTISSEMENTS DEJA ANNONCES AU 4T 2005

INVESTISSEMENTS	Secteur	Surface Investissement m2	(M€)	Yield
4 villages Club Med	Hotels	96 424	227,5 ⁽¹⁾	7,0%
Levallois-Perret	Bureaux	33 000	186,8	6,4%
Neuilly	Bureaux	13 000	74,0	6,6%
Portefeuille Orion	Logistique	122 867	89,0	7,4%
Projets Hines	Bureaux	40 000	308,0	n.a.
TOTAL		305 291	885,3	6,8%



PAR SEGMENT:

- 64% Bureaux
- 26% Hôtels
- 10% Logistique

PAR TYPE:

- 65% en actifs d'investissement
- 35% en nouveaux projets

UN RENDEMENT SUPERIEUR:

- Yield moyen de 6,8%

DES ACTIFS DE QUALITE:

- Des actifs modernes de surface importante

516 M€ DE CESSIONS D'ACTIFS EN 2005 ⁽²⁾



- Ventes en Lots: 134 M€, 27 000 m2
- Ventes en Blocs: 270 M€, 78 350 m2
- Ventes Marchands de Biens: 10 M€; 1 500 m2
- La Rente Immobiliere: 91 M€, 20 000 m2
- Terrains: 11 M€, 21 000 m2

(1) Inclue 33 M€ de travaux de rénovation prévus

(2) Chiffres 2005 estimés, non audités et sujets à modifications

Un nombre croissant de projets

PROJETS	Ville	Surface (m2)	Investissement M€	Date de finition	Yield estimé %
122, Av du Général Leclerc	Boulogne	11 411	37,4	Juin 2006	
159, av Charles de Gaulle	Neuilly	3 826	28,1	Décembre 2005	
Le Figaro, rue du Louvre	Paris	8 196	62,8 ⁽¹⁾	Juin 2008	
Centre commercial Beaugrenelle ⁽²⁾	Paris	22 500	125,0	2009	
Total projets Hines		40 000	308,0		
<i>Immeuble A1 Hines</i>	<i>Boulogne</i>	<i>11 000</i>		<i>2008</i>	
<i>Immeuble D2 Hines</i>	<i>Boulogne</i>	<i>20 000</i>		<i>2008</i>	
<i>Immeuble C2 Hines</i>	<i>La Defense</i>	<i>9 000</i>		<i>2009</i>	
Total GECINA		85 933	561,3		7,4%

(1) Dont prix d'acquisition de l'immeuble: 29 M€

(2) Part de Gecina: 50% en termes de surface et d'investissement

Revenus M€	2005 Provisoire	2006 Budget	06/05 %
Loyers	515	562	9%
Cessions d'actifs	516	601	16%
Revenus Totaux	1 022	1 163	14%

- ▶ Le résultat net (avant ajustement de juste valeur) devrait atteindre 360 M€ en 2006B, une hausse de 48%

EBITDA M€	2005 (1) Provisoire	2006 Budget	06/05 %
Marge sur loyers	453	509	12%
Marge brute récurrente	453	509	12%
Résultat de cession d'actifs	22	81	275%
Marge brute sur cession d'actifs	22	81	275%
Marge Opérationnelle Totale	475	590	24%
Frais généraux et de personnel	- 68	-53	-22%
EBITDA (incluant les plusvalues de cessions)	407	537	32%
Résultat Net (avant ajustements de juste valeur)	244	360	48%

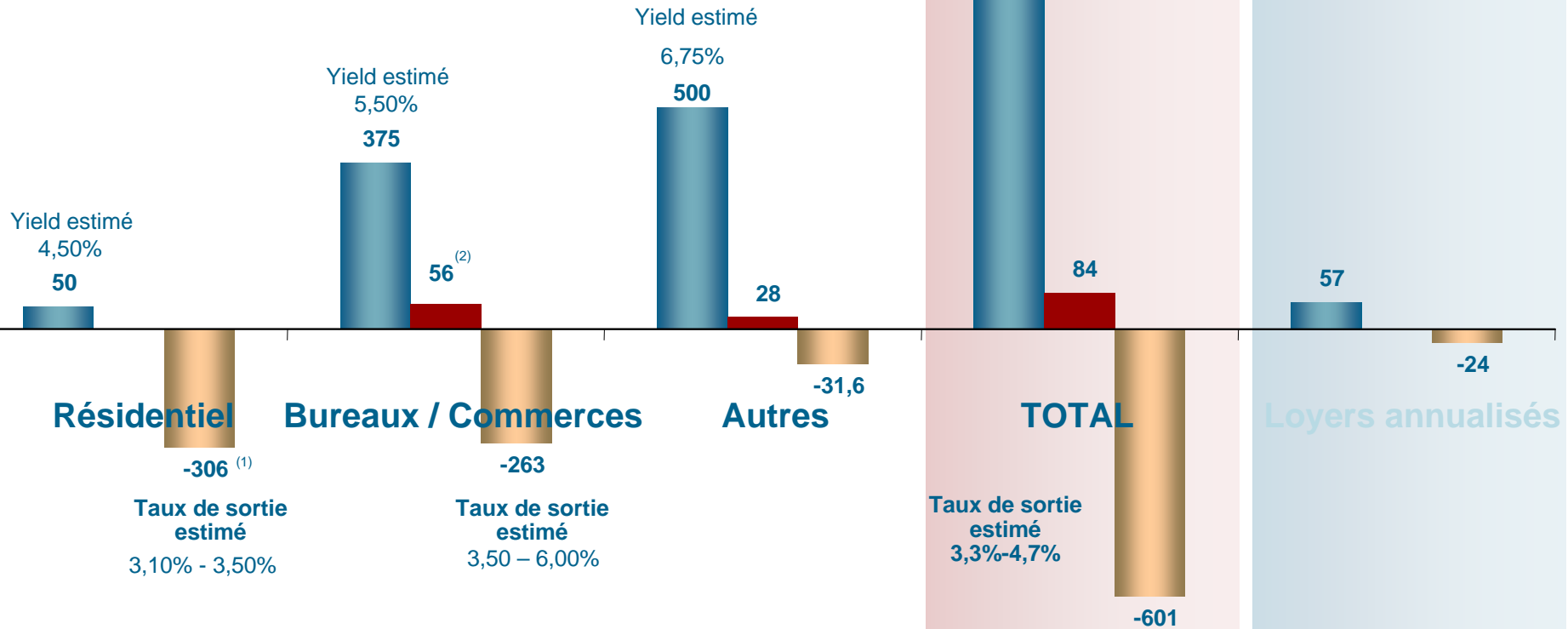
- ▶ La marge opérationnelle devrait croître de 24%
- ▶ L'objectif de croissance de l'EBITDA (incluant les plusvalues de cessions) est de 32%

(1) Résultats provisoires estimés non audités sujets à modifications, au 31 décembre 2005

Investissements et cessions prévus pour 2006

■ Investissements nouveaux actifs ■ Projets ■ Cessions

M€



(1) Se rapporte aux ventes prévues (soit 81 M€) hors programme de cessions débuté en 2005 pour sa partie devant s'achever en 2006 (soit 306 M€)

(2) Inclue les projets en cours (soit 30,5 M€) auxquels s'ajoutent de nouveaux projets (soit 25 M€)



Enrique Gracia

Directeur « Corporate Strategy »

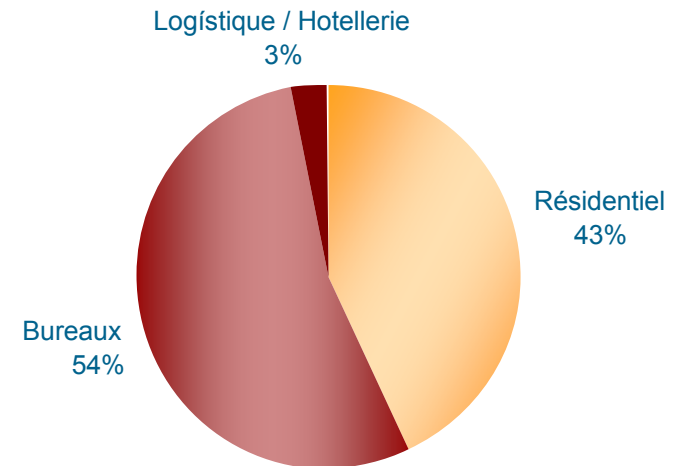
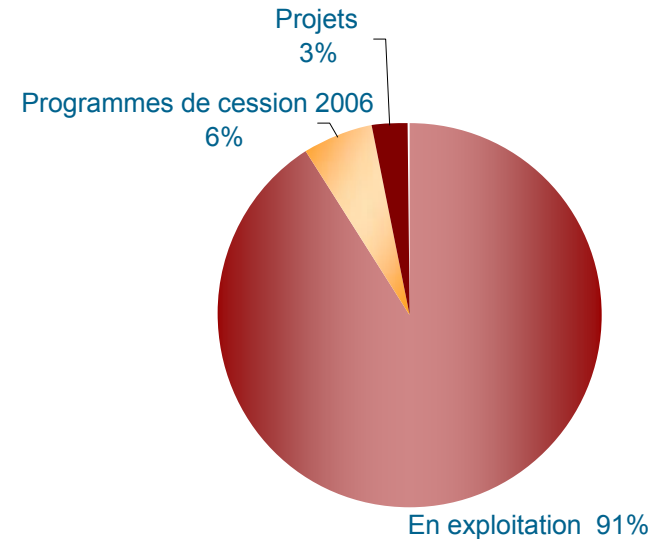


Business Plan de Gecina 2006-2010

Portefeuille d'actifs et positionnement stratégique.

COMPOSITION DE PORTEFEUILLE D'ACTIFS

- ▶ Valeur du patrimoine à fin 2005 estimée à près de 8 800 Md€ (valeur bloc).
- ▶ 91% des immeubles du patrimoine sont en exploitation, 6% sont relatifs aux programmes de cession en cours (bureaux & résidentiel), le solde de 3% concernant les projets de développement en cours.
- ▶ En ce qui concerne les types de produits (parmi les immeubles en exploitation), 54% sont relatifs à des bureaux/commerces, 3% aux activités logistique/hôtellerie et 43% concernent le secteur résidentiel.



RENDEMENT 2002-2005

► Le rendement annuel de 9,5% de l'ensemble du portefeuille sur la période 2002 - 2005 se compose de 5,6% de rendement loyer net et de 3,9% plus-values (performances annuelles à périmètre comparable).

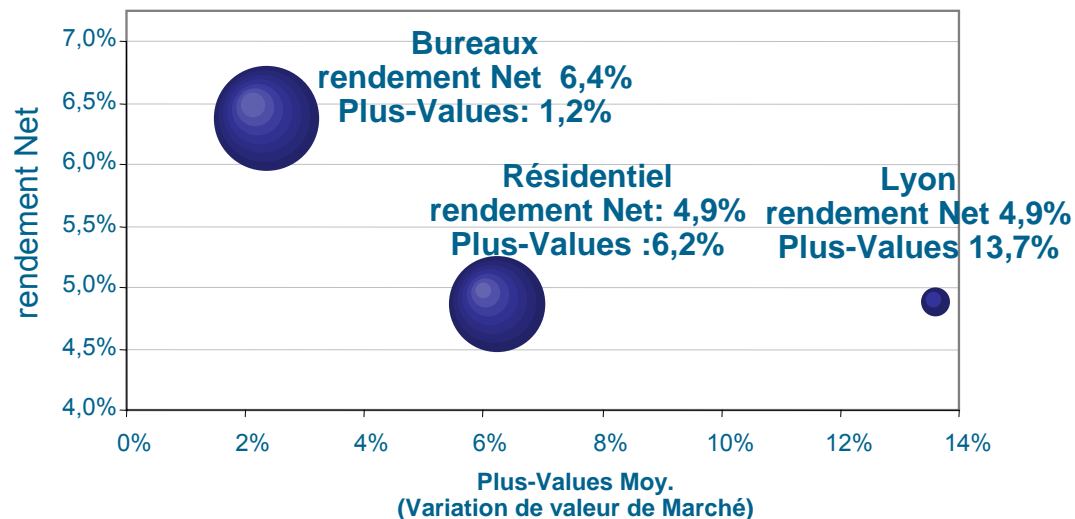
► **Bureaux: rendement annuel moyen de 7,8%:**

- 6,4%: rendement net
- 1,2%: plus-values

► **Résidentiel: rendement annuel moyen de 10,6%:**

- 4,9%: rendement net
- 6,2%: plus-values

Rendements nets / Plus-Values
(Taille du point en proportion de la valeur des actifs)



Résidentiel

Valorisations (€/m2):

- ▶ Ralentissement après 7 années de forte croissance
- ▶ Les arrondissements “émergents” (Paris 13^e & 14^e) devraient sur-performer les arrondissements en phase de consolidation (Paris 1^{er}-4^e)

Loyers:

- ▶ Stables

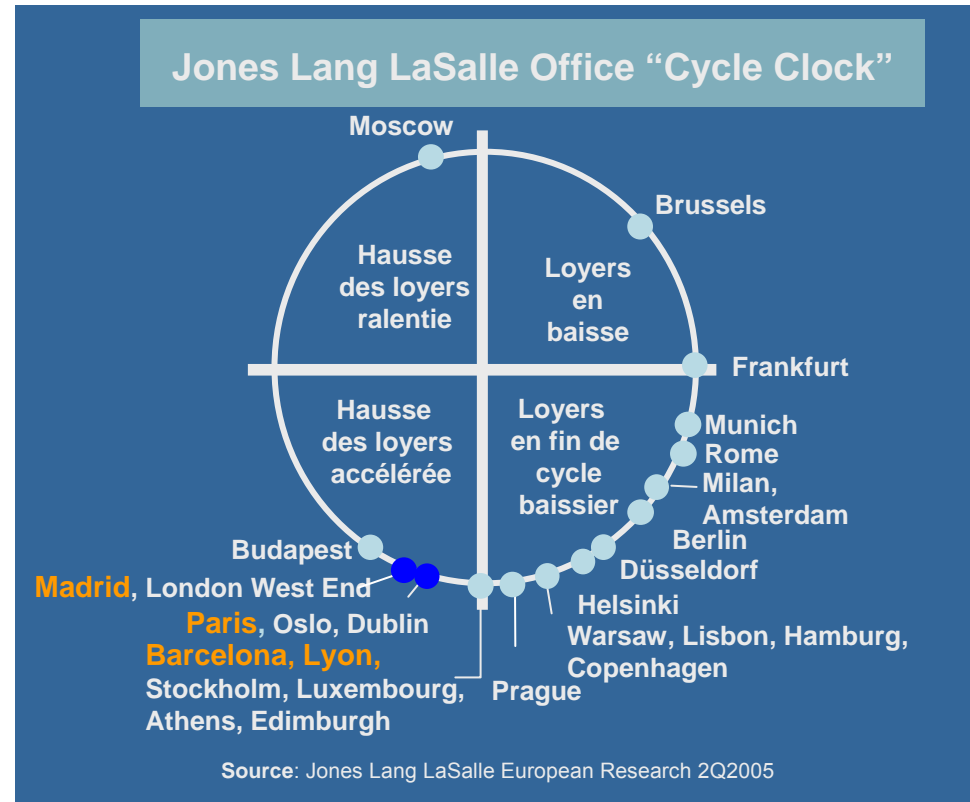
Bureaux

Loyers:

- ▶ En phase de stabilisation
- ▶ Hausse graduelle attendue à compter de 2006/07

Rendements:

- ▶ La baisse des rendements devrait se poursuivre pour quelques temps encore



- **Un nouveau positionnement de Gecina, visant la croissance et la rentabilité dans le marché immobilier actuel**

DEFIS "CLES"

Résidentiel: en phase de ralentissement ; offre hautement fragmentée et très limitée

Loyers de bureaux: à la veille d'un retournement de cycle

Marché d'investissement très compétitif

Les bureaux seront la clé de voûte de la croissance future ; combinaison avec des investissements à rendements plus élevés

POSITIONNEMENT DE GECINA

Réduire l'exposition au résidentiel dans les emplacements en phase de maturité

- Accroître l'exposition sur les actifs en développement
- Entrer sur de nouveaux produits à rendements plus élevés
- Mais sans perdre de vue les plus-values attendues sur les actifs "prime"

EN MATIERE DE RENDEMENT ET D'EFFICACITE DU PORTEFEUILLE

- ▶ **Gecina détient un fort potentiel d'optimisation de son portefeuille d'actifs**
 - ▶ Une source de croissance additionnelle, à ajouter aux sources existantes (positionnement stratégique dans le contexte actuel du marché immobilier)

Exemples:

- ▶ 900 M€ d'actifs résidentiels ont un rendement net inférieur à 3,5%
 - ▶ 1 900 M€ d'actifs ont une marge inférieure à 85%
 - ▶ 106 actifs ont une taille inférieure à 2 500 m²
- ▶ Rotation des actifs en phase avec le cycle normal de maturité et cessions additionnelles, fonctions du processus d'optimisation
 - ▶ Financement du plan d'investissement du Groupe
 - ▶ Augmentation graduelle de l'efficacité et de la marge brute

MOTEURS “CLES” DE LA STRATEGIE

Augmentation de la rotation des actifs

Investir dans de
nouveaux actifs et
céder les actifs
matures

Croissance du portefeuille

Investisseur net
sur le marché
Français

Diversification

dans de nouveaux
segments de
marché

Extension des projets en cours

Pour une
croissance plus
rentable

Accroître la rentabilité

Croissance des bénéfices et du Cash Flow

Business Plan de Gecina

2006-2010

Plan d'Investissements

INVESTISSEMENTS EN ACTIFS IMMOBILIERS (% M€)

4,6 Md€ en 2006-2010

**Rendement Net Moyen
des Investissements
= 6,6%**

Actifs en exploitation
= 6,2%

Projets actuels = 8,8%
Projets futurs = 8% / 9%

Actifs en exploitation 85%

Projets 15%

Par type d'investissements

Résidentiel 9%

Hotels, logistique
et autres
35%

Bureaux 55%

Par type de marchés

Objectifs:

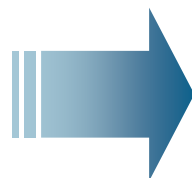
- ▶ Des actifs à rendement plus élevés (par la diversification et l'entrée de nouveaux produits)
- ▶ Des actifs ayant plus de potentiel de hausse de rendement (par exemple: projet "Hines")

OPTIMISATION DU PORTEFEUILLE D'ACTIFS (% M€)

3,1 Md€ de cessions en 2006-2010

Résidentiel 63%

Bureaux 37%



- ▶ Optimisation du portefeuille (rotation des actifs), plus particulièrement sur le Résidentiel
- ▶ Critères de rotation fondés sur l'efficacité, la taille, l'emplacement et les dépenses d'investissements & rendements futurs

RENDEMENT MOYEN ESTIME SUR LES CESSIONS (2006 – 2010) = 4,1%

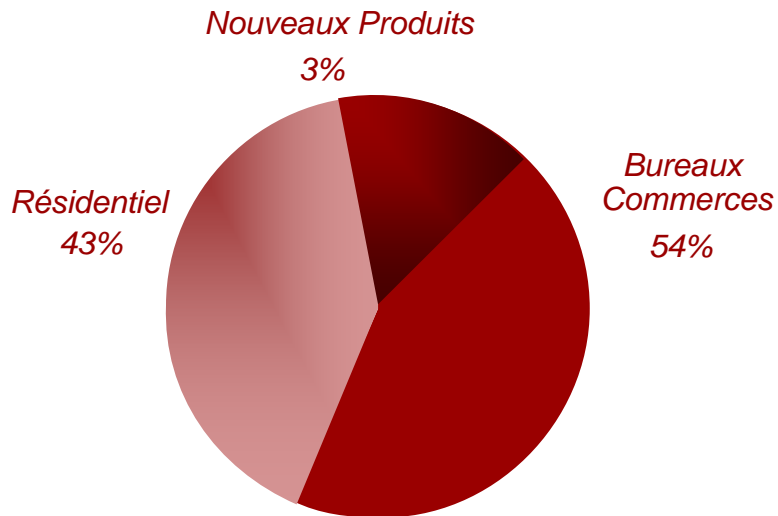
Objectifs opérationnels

	GECINA A CE JOUR (2005)	GECINA DEMAIN (2010)	% Cumulés et TCAC* 2005 - 2010	Croissance à périmètre comparable**
REVENUS LOCATIFS BRUTS (M€)	515 M€	710 / 720 M€	+ 40% cumulés (+7% p.a.)	+ 3,4% p.a.
REVENUS LOCATIFS NETS (M€)	453 M€	665 / 675 M€	+ 47% cumulés (+8% p.a.)	+ 3,5% p.a.
VALEUR DU PATRIMOINE (M€)	8 800 – 8 900 M€	12 000 – 12 150 M€	+ 36% cumulés (+ 6,5% p.a.)	+ 3,2% p.a.

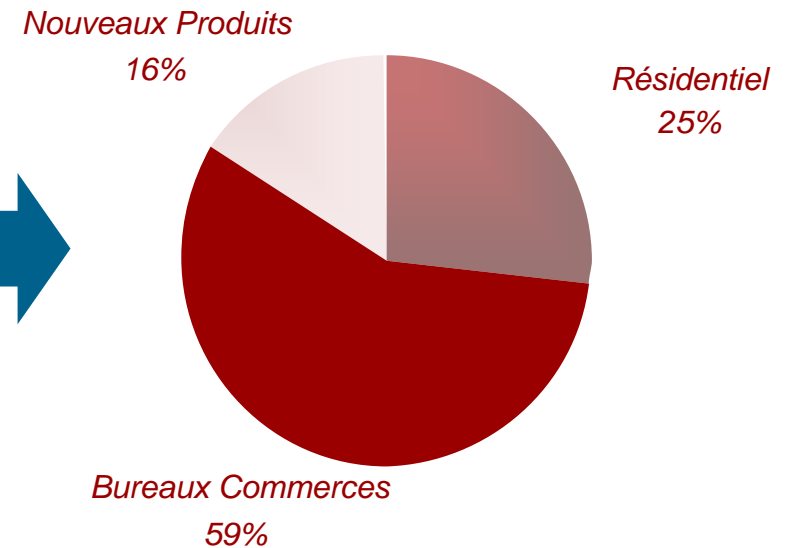
* Taux de Croissance Annuelle Cumulée

** Croissance considérant uniquement les actifs existants au début de la période en question

2005E Activités Locatives par Segments (% de valeur du portefeuille)



2010E Activités Locatives par Segments (% de valeur du portefeuille)



Business Plan de Gecina

2006-2010

Principes de politique financière

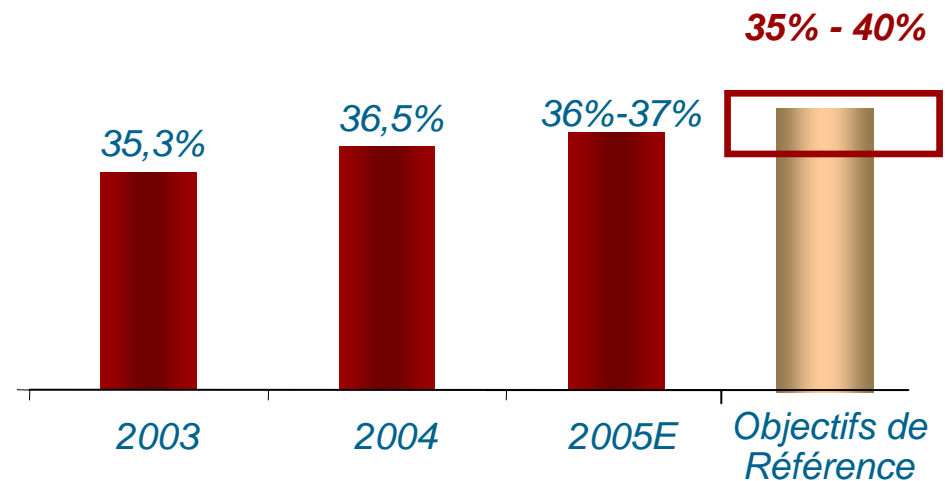
► Ratio LTV (Dette/Actifs):

- Estimé à 36%-37% à fin 2005.
- Les objectifs à long terme sont dans une fourchette de 35%-40%.

► Un degré élevé de souplesse financière en cas de survenance d'opportunités d'investissements:

- Seulement 5% de la dette est garantie.
- Un endettement plus élevé pourrait être obtenu par création de véhicules ad-hocs, sans affecter la notation du Groupe

EVOLUTION DE L'ENDETTEMENT DE GECINA



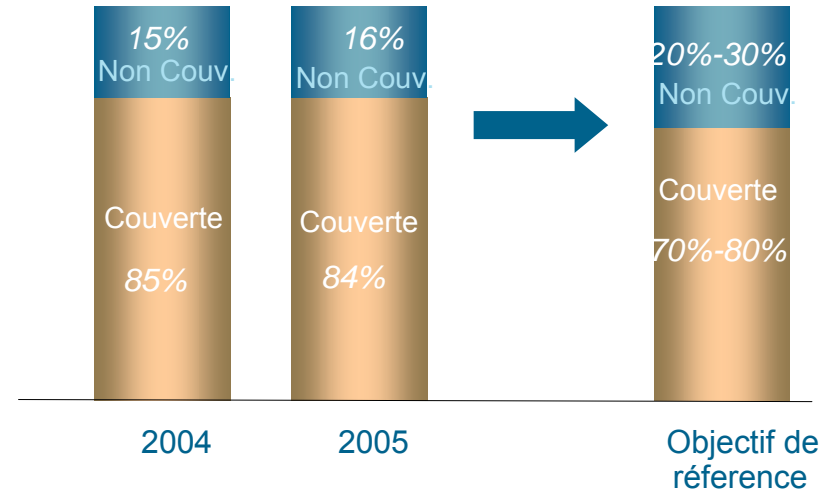
► Une exposition limitée à la fluctuation des taux d'intérêt

- 84% de la dette est à taux fixe, ou couverte (2005E).
- Les objectifs à long terme sont moins élevés (70%-80%), mais aucune réduction n'est envisagée tant que le contexte des taux n'évolue pas

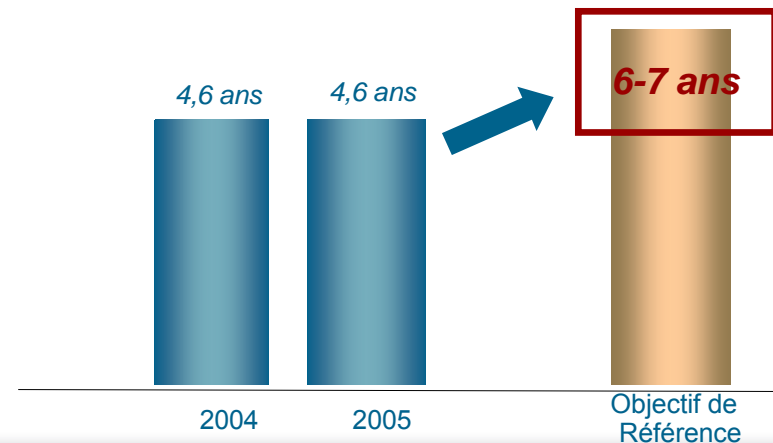
► Augmentation de la maturité de la dette

- Progressivement, de 4,6 ans à ce jour, vers un objectif de référence de 6-7 ans.

DETTE COUVERTE / NON COUVERTE (%)



MATURITE DE LA DETTE












- ▶ **Politique de dividendes minimaux selon le régime SIIC:**
 - ▶ 85% des revenus locatifs
 - ▶ 50% des plus-values (sur 1-2 ans)
- ▶ **3,7 € par action versés en 2005 sur les résultats 2004 (219,7 M€ distribués)**
 - ▶ Soit 92% des revenus nets récurrents, avant variation de juste valeur des actifs (237,9 M€)
- ▶ **Objectif: augmentation en ligne avec la croissance annuelle attendue des revenus nets récurrents.**
 - ▶ Impliquerait une croissance annuelle de 10% des dividendes versés.

Business Plan de Gecina

2006-2010

Synthèse des objectifs

Synthèse des objectifs 2006 - 2010

Investissements:		4,6 Md€ (rendement cible 6,6%)
Cessions:		3,1 Md€ (rendement cible 4,1%)
<hr/>		
Revenus locatifs:		40% cumulé (7% TCAC)
EBITDA (avant réévaluation des actifs)		58% cum. (9,5% TCAC)
EBITDA (après réévaluation)		15% cum. (3% TCAC)
Net Profit (avant réévaluation)		100% cum. (15% TCAC)
Net Profit (après réévaluation)		20% cum. (3% TCAC)
<hr/>		
%LTV (dette / actifs):		Fourchette cible: 35%-40%
Dividendes:		Approx. 10% de croissance



Gecina

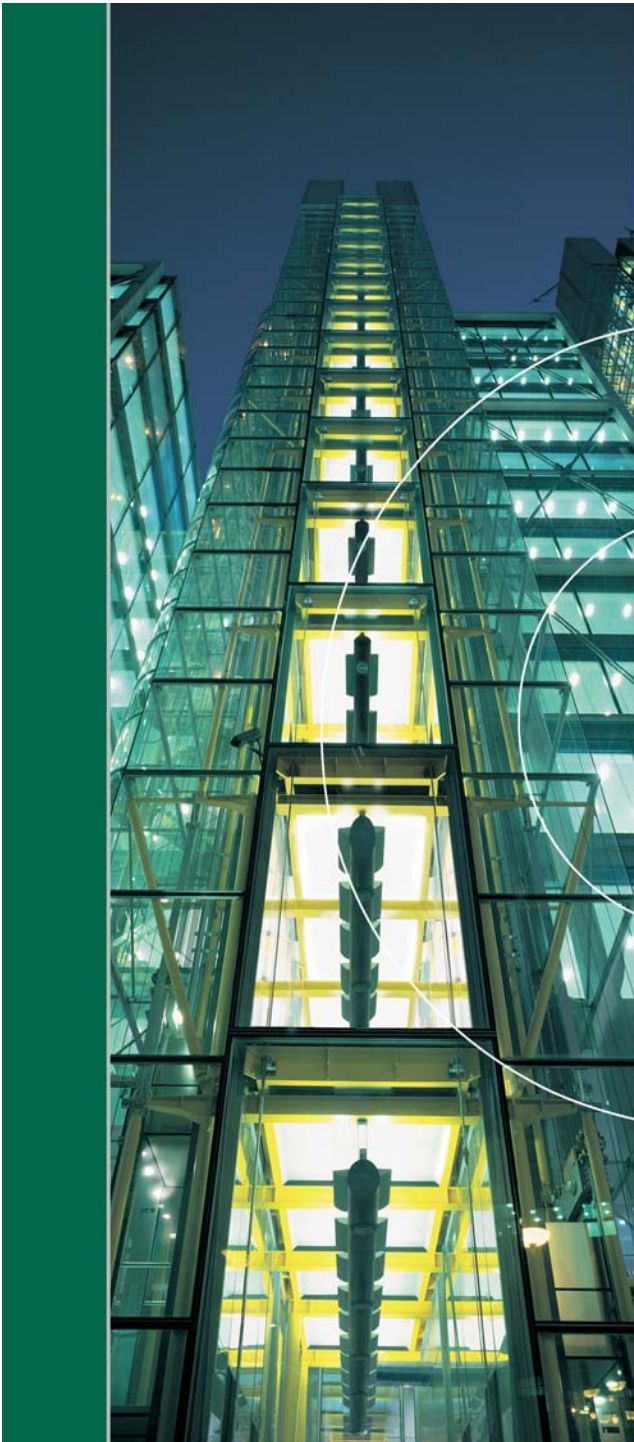


THE PROPERTY MARKET IN 2005

Monday 19th January 2006

CBRE
CB RICHARD ELLIS

 gecina

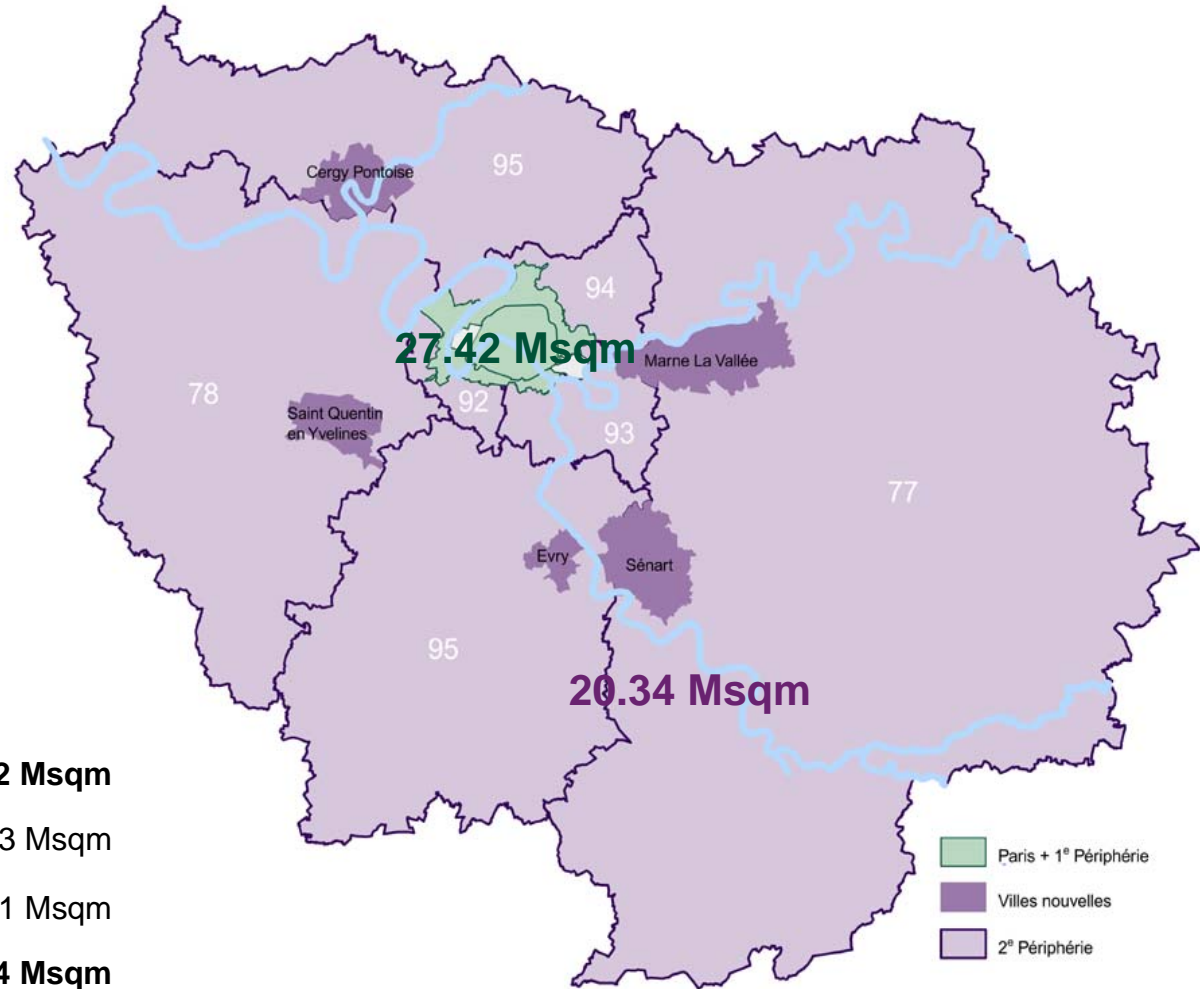


THE OFFICE MARKET IN THE PARIS REGION

CBRE
CB RICHARD ELLIS

 gecina

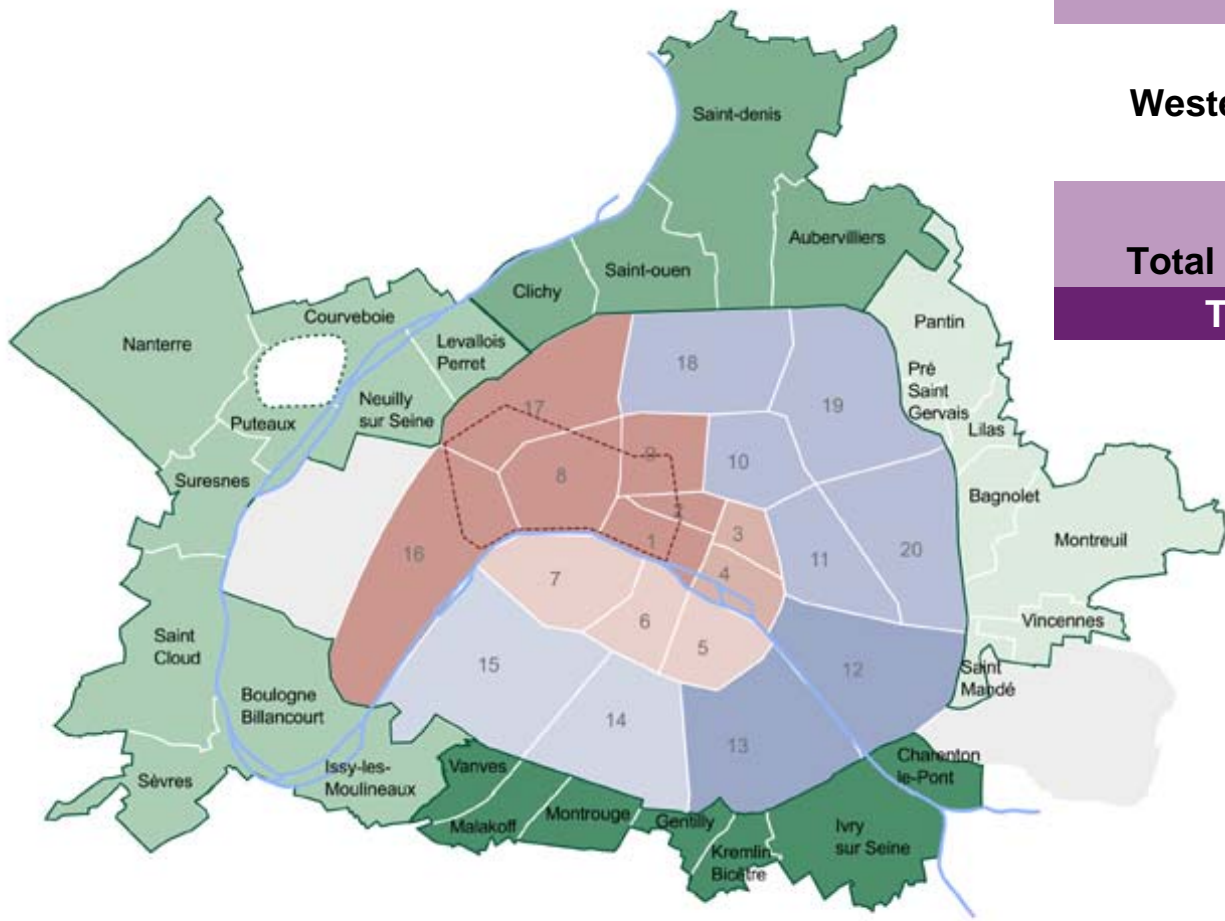
An office stock of 47.76 million of sq m in the Paris Region



Total Paris + Inner Suburbs	27.42 Msqm
Villes Nouvelles	4.33 Msqm
Rest Outer Suburbs	16.01 Msqm
Total Outer Suburbs	20.34 Msqm

Total Paris Region	47.76 Msqm
---------------------------	-------------------

Office stock

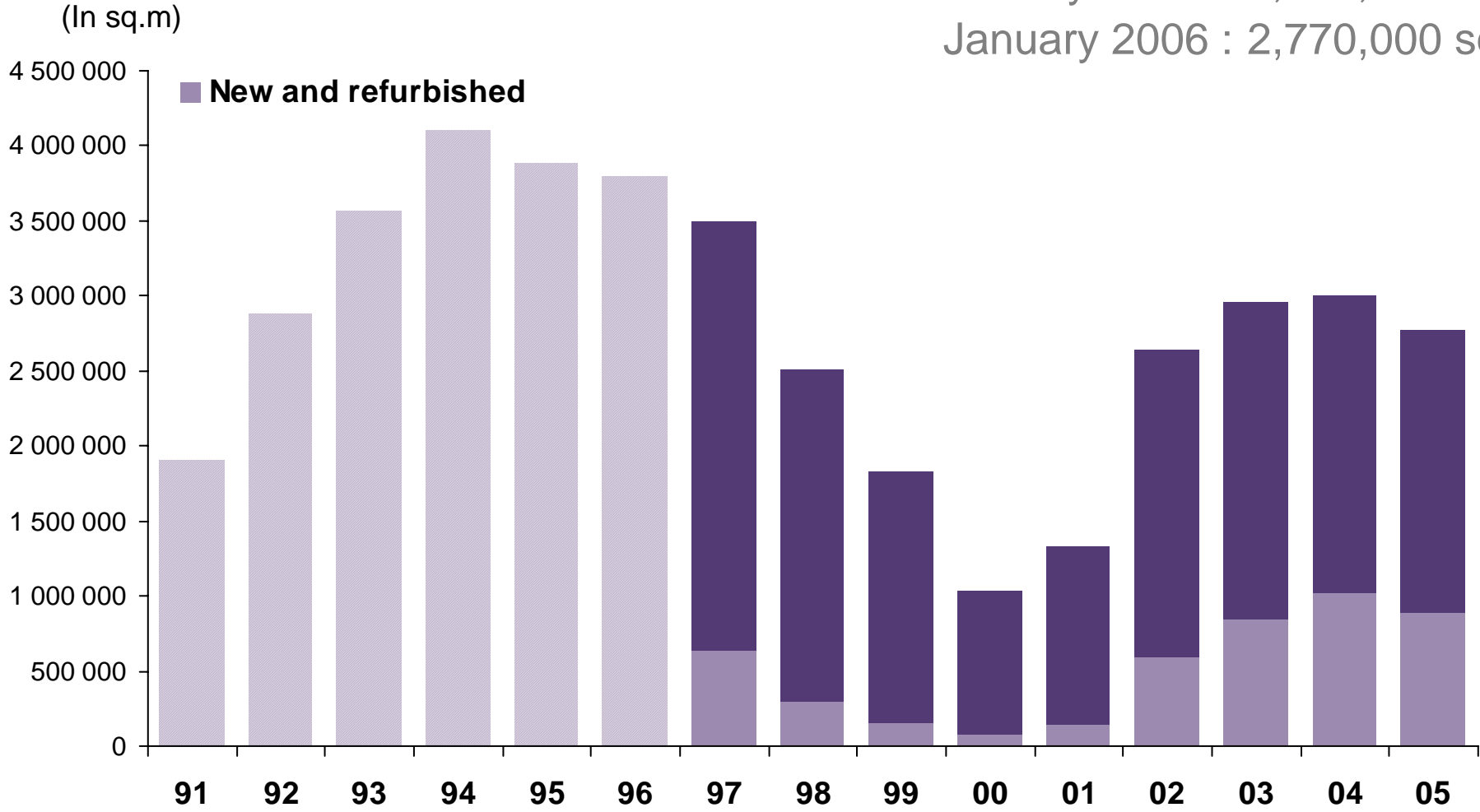


- Quartier Central des Affaires (QCA)
- Paris Centre Ouest
- Paris 5/6/7
- Paris Marais
- Paris Rive Gauche / Bercy Gare de Lyon
- Paris 14/15
- Paris Nord Est
- La Défense
- Secteur des Affaires de l'Ouest
- 1^{er} périphérie Nord
- 1^{er} périphérie Est
- 1^{er} périphérie Sud

Paris Centre West	8.45 Msqm
Rest of Paris	7.66 Msqm
Total Paris	16.11 Msqm
La Défense	2.90 Msqm
Western Business Districts	4.48 Msqm
Rest Inner Suburbs	3.94 Msqm
Total Inner Suburbs	11.32 Msqm
Total Paris + Inner Suburbs	27.43 Msqm
TOTAL PARIS REGION	47.76 Msqm

Change in immediate supply at period end

January 2005 : 3,000,000 sq.m
 January 2006 : 2,770,000 sq.m



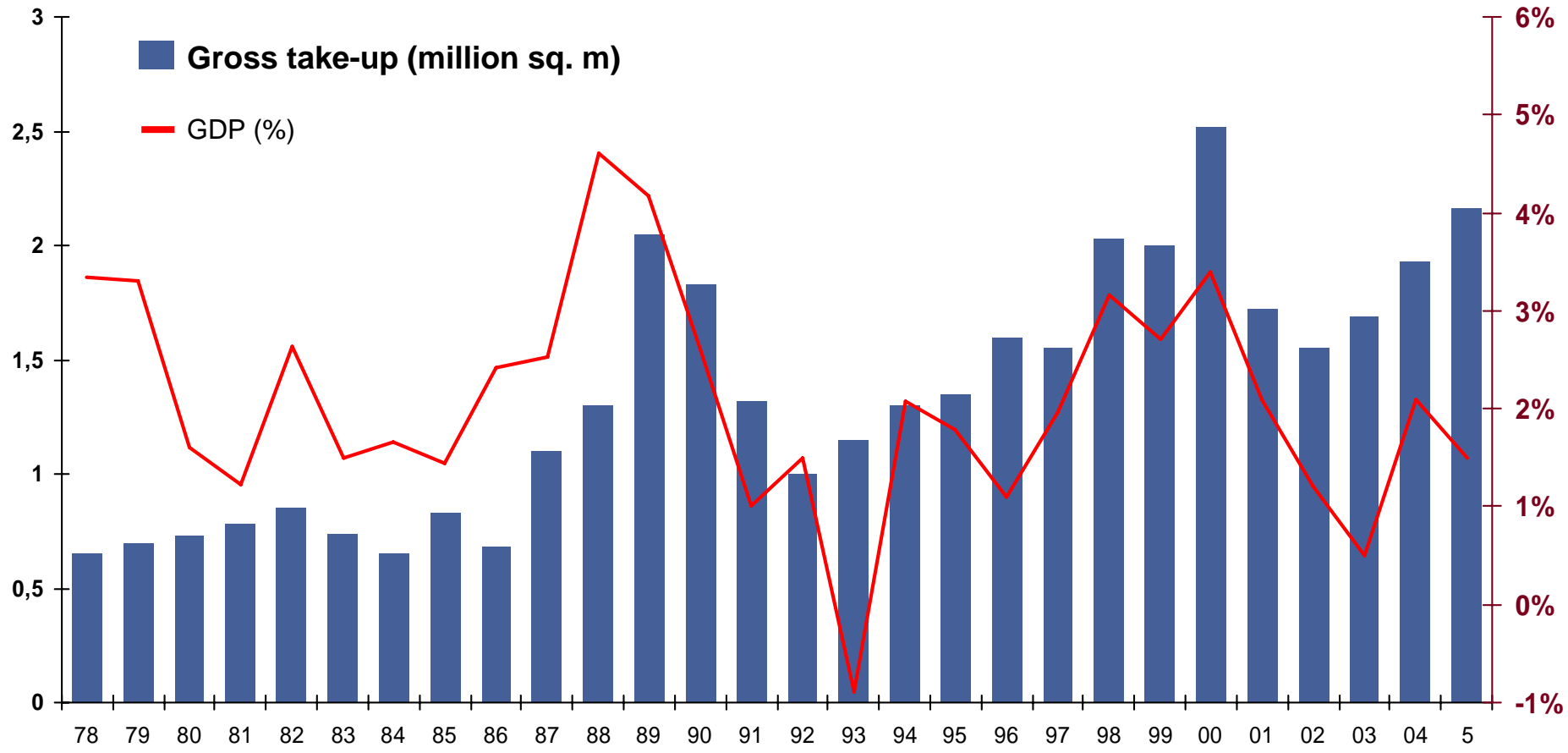
Source : CB Richard Ellis / Immostat
 CB Richard Ellis | Page 5



Trends in Take-up and in GDP

2004: 1,930,600 sq. m
 2005: 2,165,300 sq. m

Office Market in the Paris Region

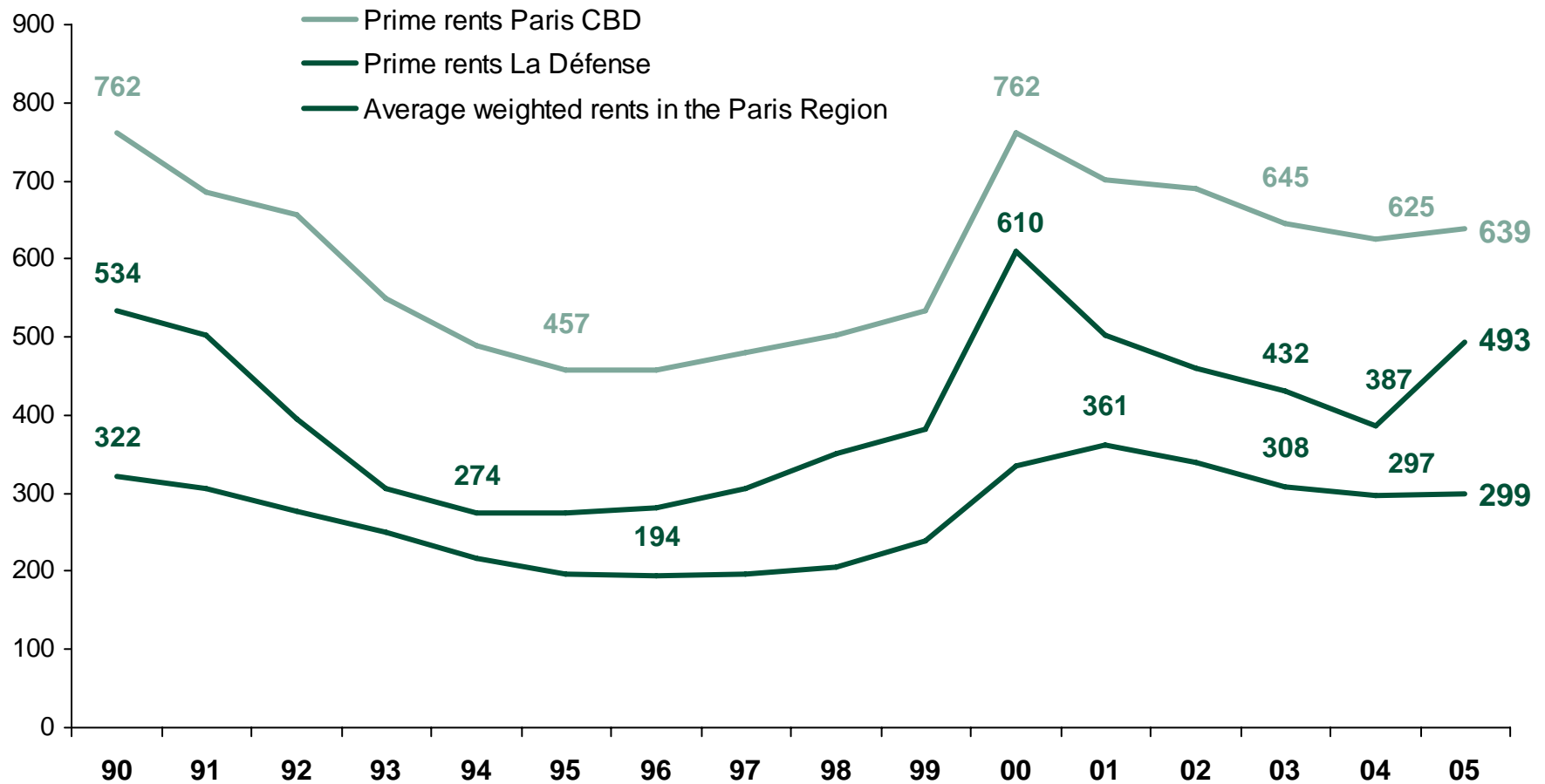


Source : CB Richard Ellis / Immostat
 CB Richard Ellis | Page 6



Average rents in the Paris Region and *prime* rents in Paris CBD and La Défense

Headline values
In nominal € net /sq. m PA



Methodological note: before 2001, prime rents correspond to the highest transaction value registered on top-of-the-range buildings, except atypical transaction. Since 2001, prime rents correspond to the weighted average of the 10 highest transactions in terms of rental values, registered during the six preceding months and concerning surfaces over or equal to 500 sq m.



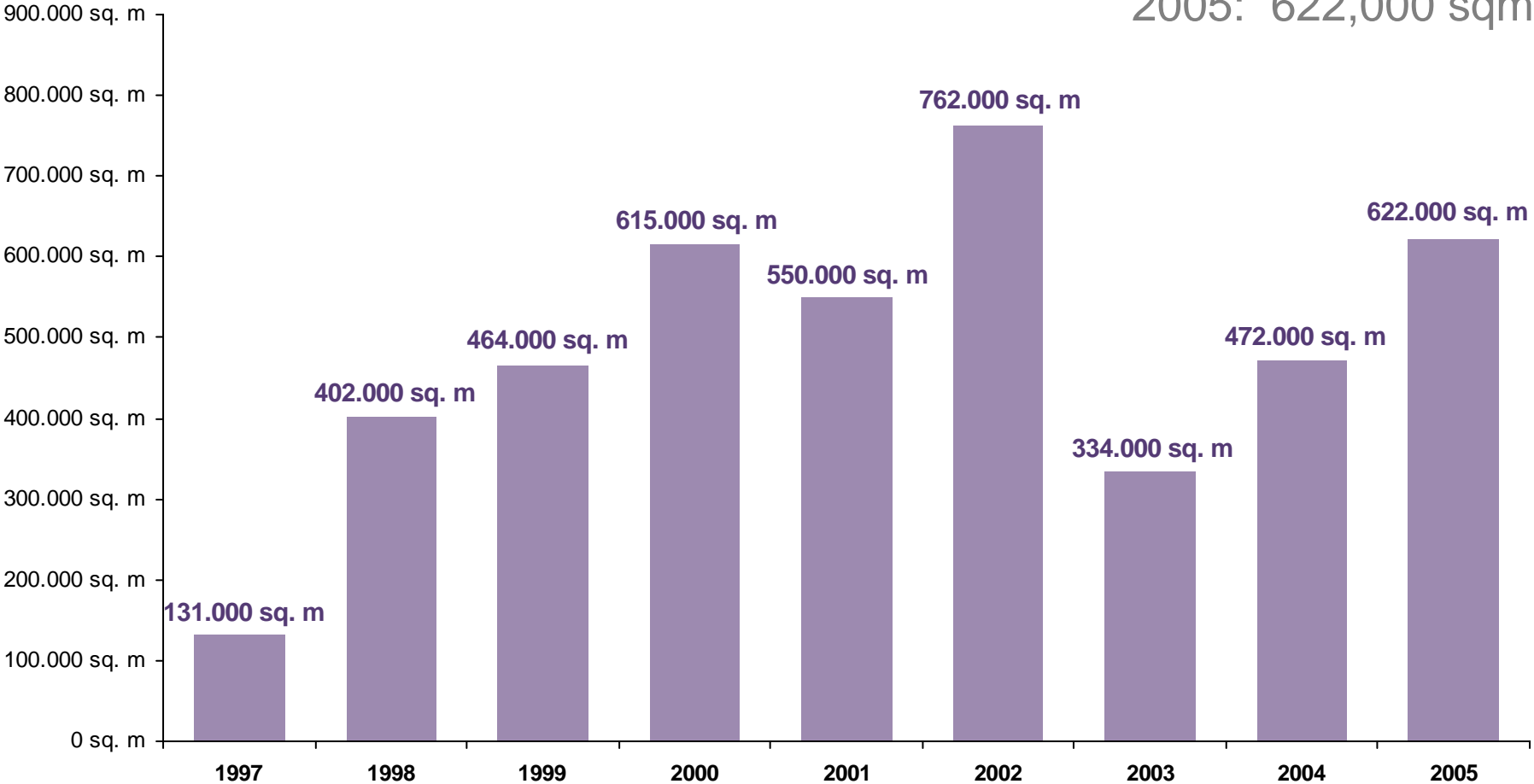
THE WAREHOUSE MARKET

(all floor areas)

Take-up in the Paris Region

Paris Region stock : 8 millions sq. m

2004: 472,000 sqm
2005: 622,000 sqm



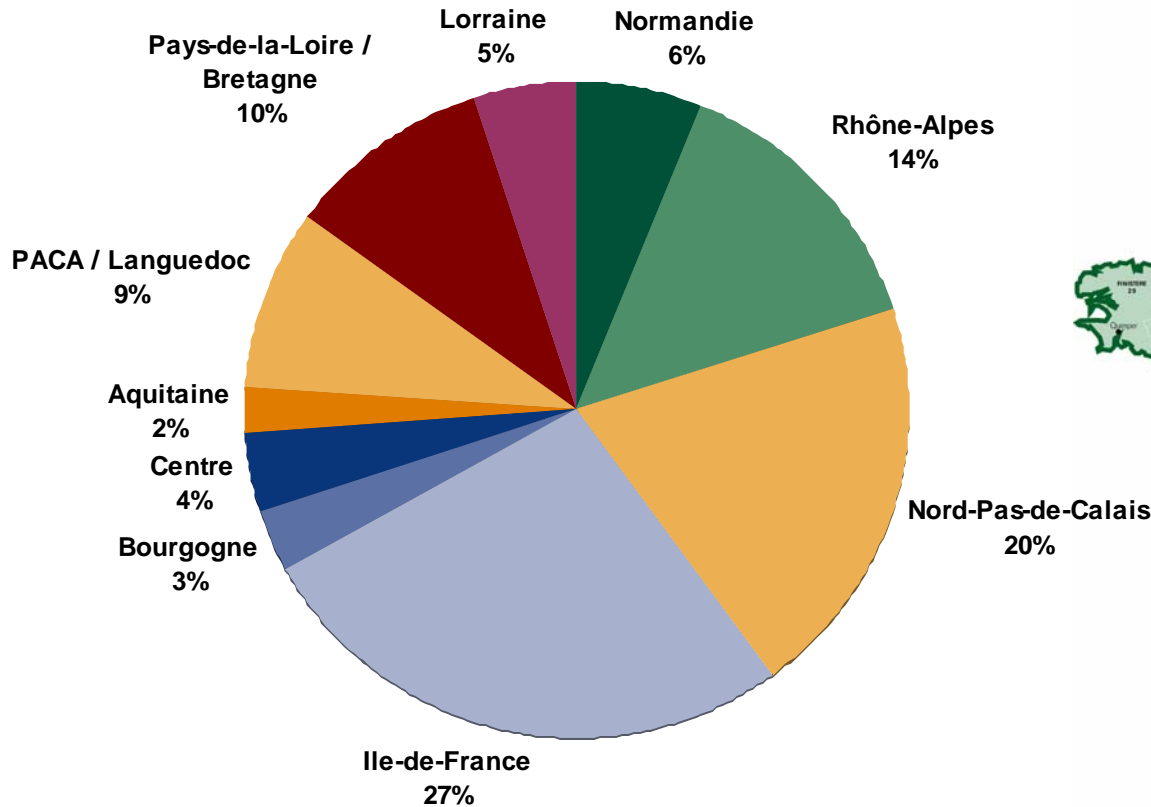
The market for large Warehouses

Source : CB Richard Ellis
CB Richard Ellis | Page 9



Take-up in France

The 10 large logistics sectors

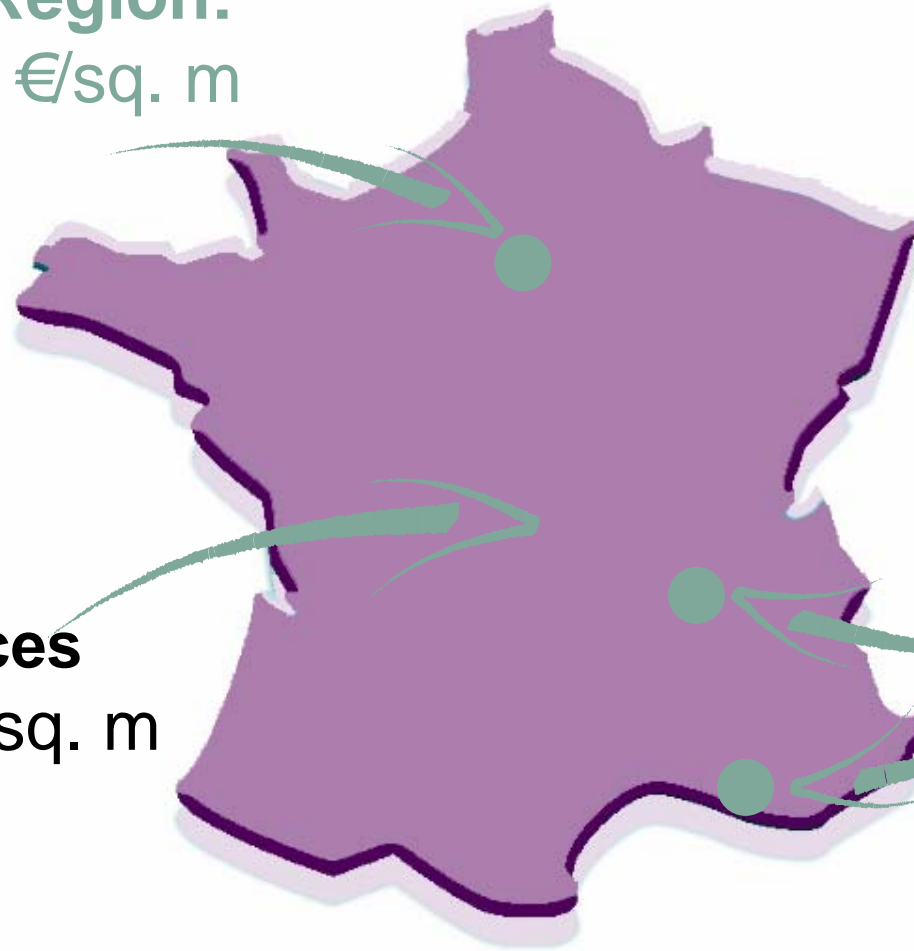


The Paris Region, understiid as a circle of 100 km of radius, represents 964,000 sqm i.e. 41% of national take-up

Immediate stock: 1,836,000 sq. m
 Speculative projects: 437,000 sq. m
 Semi-speculative projects: 1,206,000 sq. m

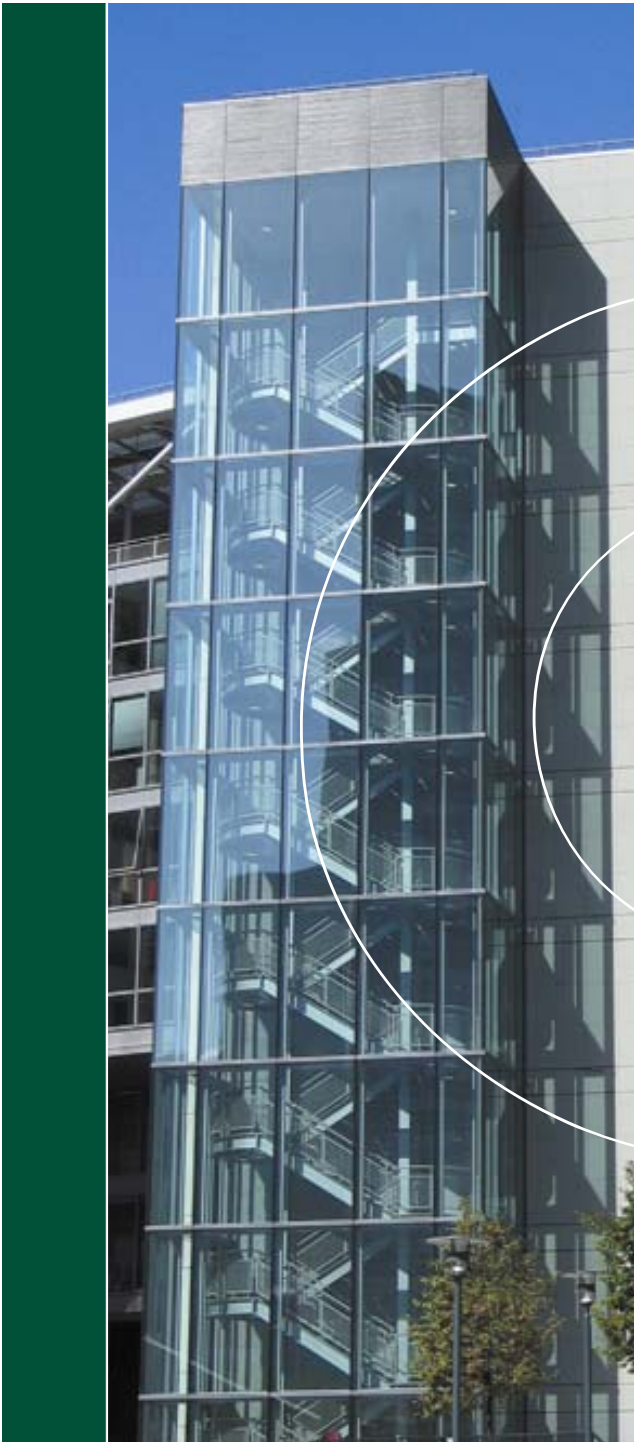
Rental values in France

Paris Region:
41 - 54 €/sq. m



Provinces
30 - 42 €/sq. m

Lyon - Marseille
37 - 49 €/sq. m



THE INVESTMENT MARKET IN FRANCE

CBRE
CB RICHARD ELLIS

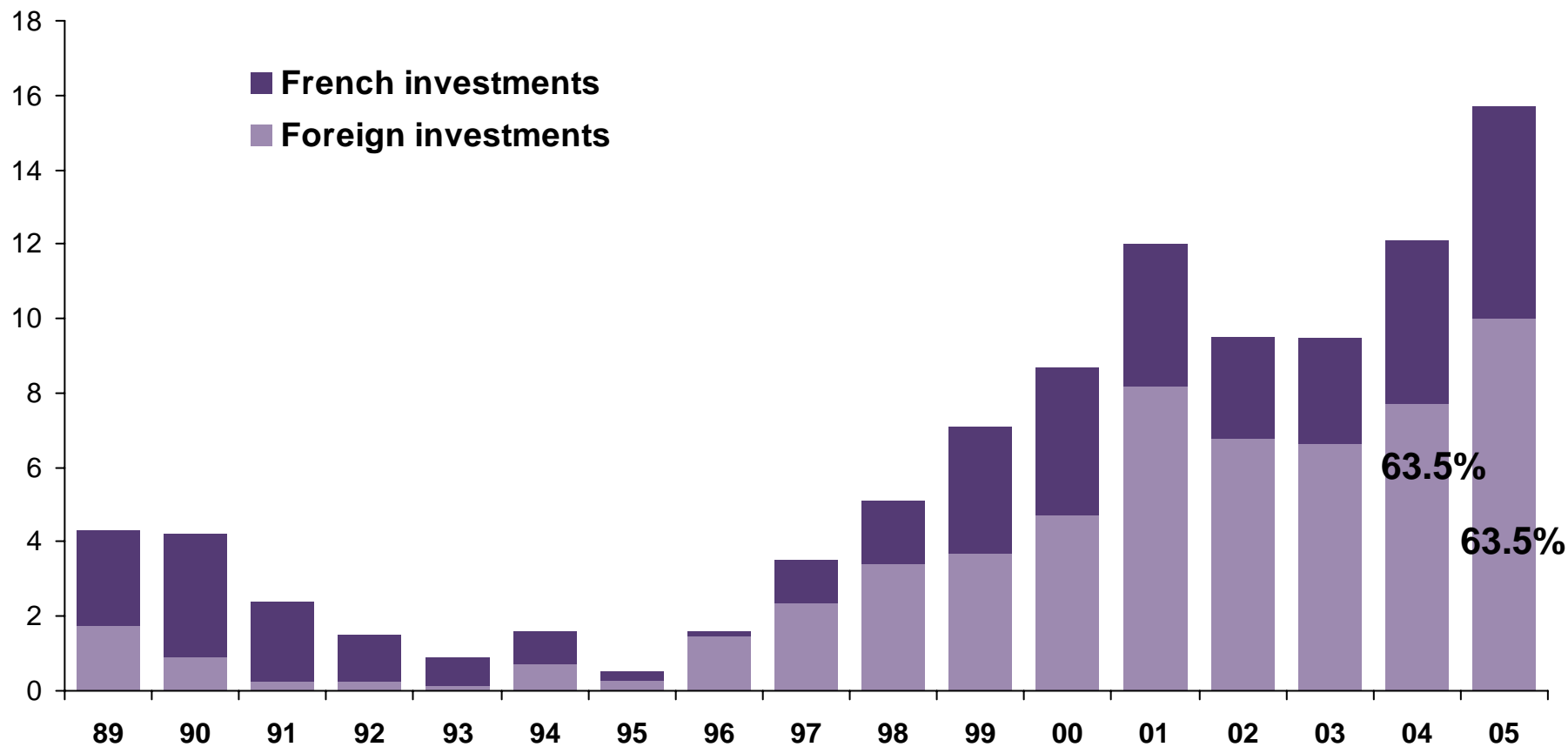
 gecina

Investment in France

2004 : 12.1 Bn€

2005 : 15.7 Bn€

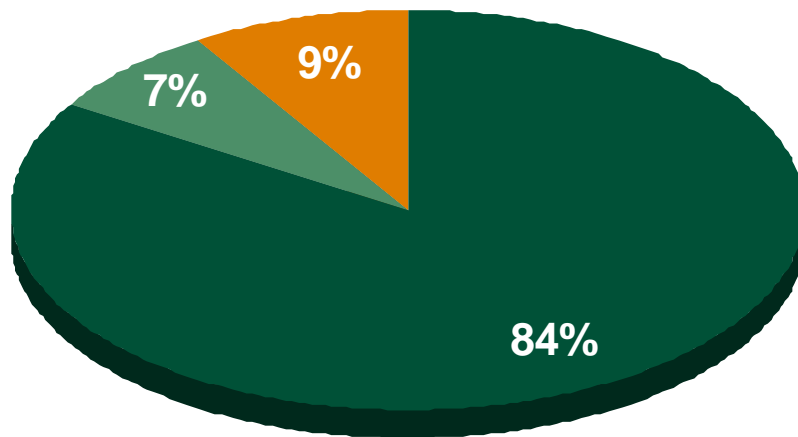
(In billion €)



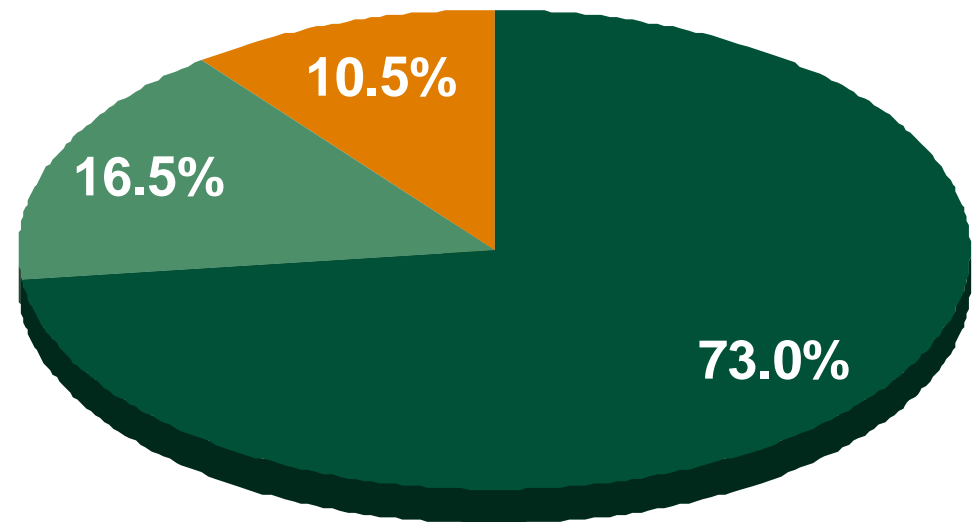
Profile of products

2004 : 12.1 Bn€

2005 : 15.7 Bn€



2004



2005



■ Offices



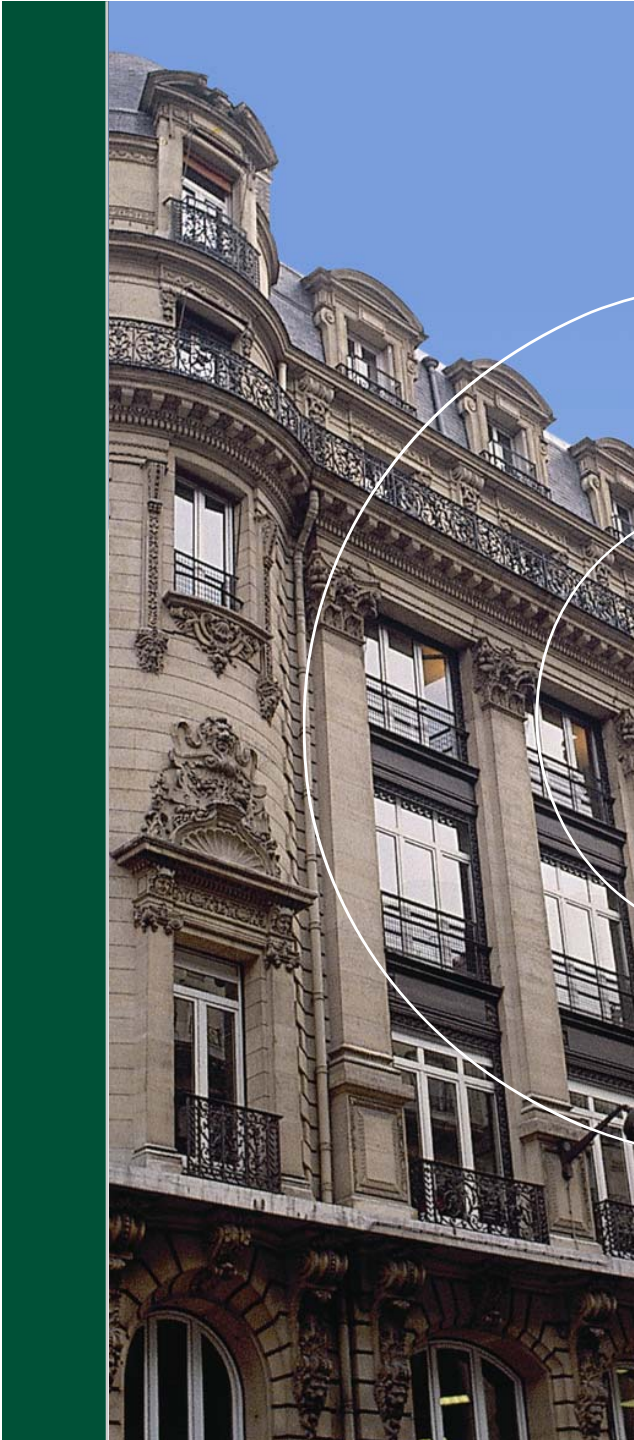
■ Industrial space Warehouses



■ Retail space

Registered Rates on the Market (January 2006, in %)

	January 05	January 06
Office space Paris	5.3%	4.5%
Office space Suburbs	5.9%	5.5%
Office space Provinces	7.75%	6.75%
Logistics	7.5%	6.5%
Industrial space	8.5%	8.0%
Shopping centres	5.75%	5.5%
High street retail	5.5%	5.0%
Residential	3.75%	3.85%



RESIDENTIAL PROPERTY MARKET

CBRE
CB RICHARD ELLIS

 gecina

Residential property: favourable economic situation

- Particularly low interest rates:
 - Willingness of the ECB to boost investment and consumption
 - Increased use of variable rate loans
- Lengthening of loan duration:
 - Average duration of property loans currently stands at 19 years
 - Significant increase of long term loans (> 20 years)
- Reform of mortgages:
 - Lengthening to 50 years of the maximum duration of mortgages
 - Creation of the rechargeable mortgage
- Broadening of the Zero-rate Loan to second-hand housings without works requirements:
 - Allows to borrow without interests and fees
 - Allows the process to be more democratic by increasing the resources threshold in 2006

Trends in transactions volume in 2005

- The market for second-hand premises:
 - Activity increased by 4.8% within a year
 - The volume of sales increased by +2.3%
 - The market for individual homes remained very dynamic: +6.0%

- The market for new housings:
 - The number of sales of new housings continued to increase: +8.3% in 2005
 - Sales of apartments rose by 11%
 - Sales of houses rose by 7%

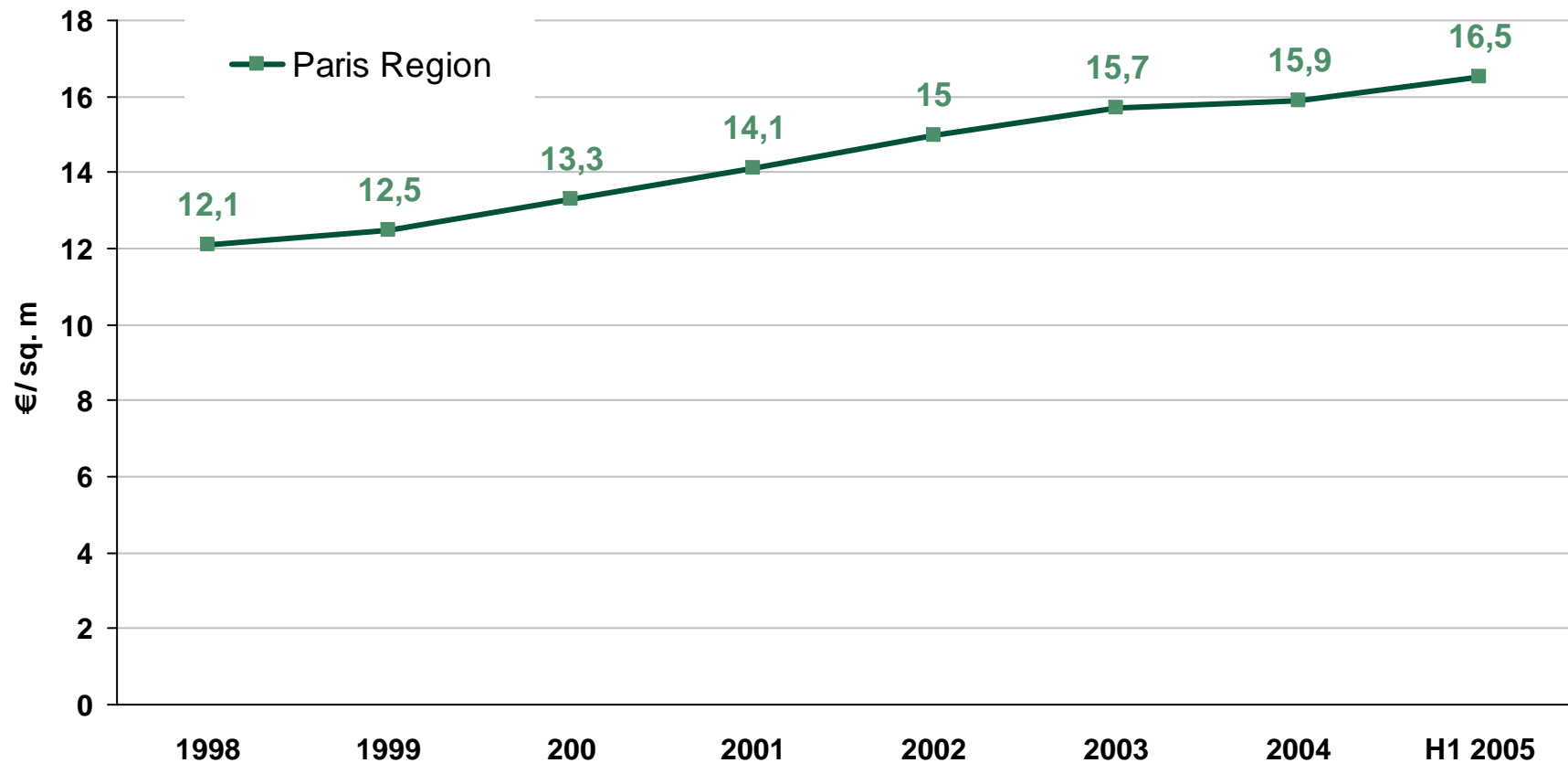
The residential market: towards a smooth landing

■ Prices stabilised in 2005

- The price rise was less steep: (+10.3% in 2005, +15% in 2004).
- The slow-down of price rise was significant on the market for apartments (+12.3% in 2005, +16.2% in 2004).
- The market for homes was also influenced, since the growth rate decreased from +12.5% in 2004 to +9.4% in 2005.
- Even if the number of transactions generally increased, the market shows signs of slowing-down, and should continue to influence the price rise in 2006.

Rents: stabilisation after the rise

Market rent level between 1998 and 2005



Source : UNPI

Towards a stabilisation of rents

- The new index of rents revision will be applied on January 1st 2006, and will be based:
 - on 60% on the consumption price index,
 - on 20% on the construction cost index,
 - on 20% on the maintenance and improvement of housings price index.

- Between 2000 and 2004 rents increased on average by 5.5% each year, but the rythm diminished to below 4% in 2005.

- In 2006, the slow-down of market rental values rise should continue.

André Lajou

*Directeur de l'Immobilier
d'Entreprise*



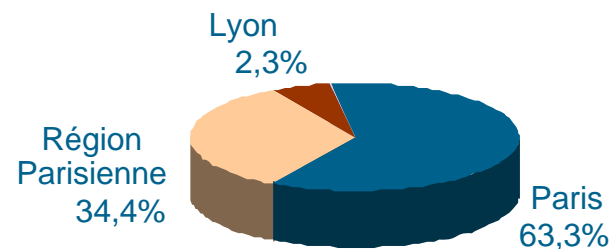
Chiffres clés du portefeuille

Chiffres clés

Surface totale	1 153 352 m ²
Nombre d'immeubles	170
Loyers annualisés (2005 E)	305 M €
Valeur vénale hors droits (Jun-05)	4 475 M €
Taux d'occupation	95,5%

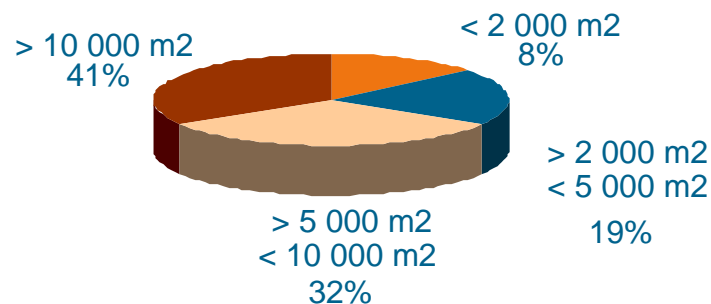
par région

% de la valeur bloc



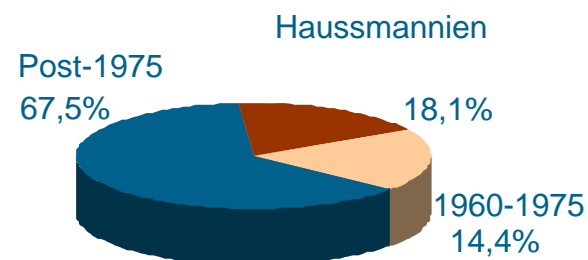
Par taille d'actifs

% loyers

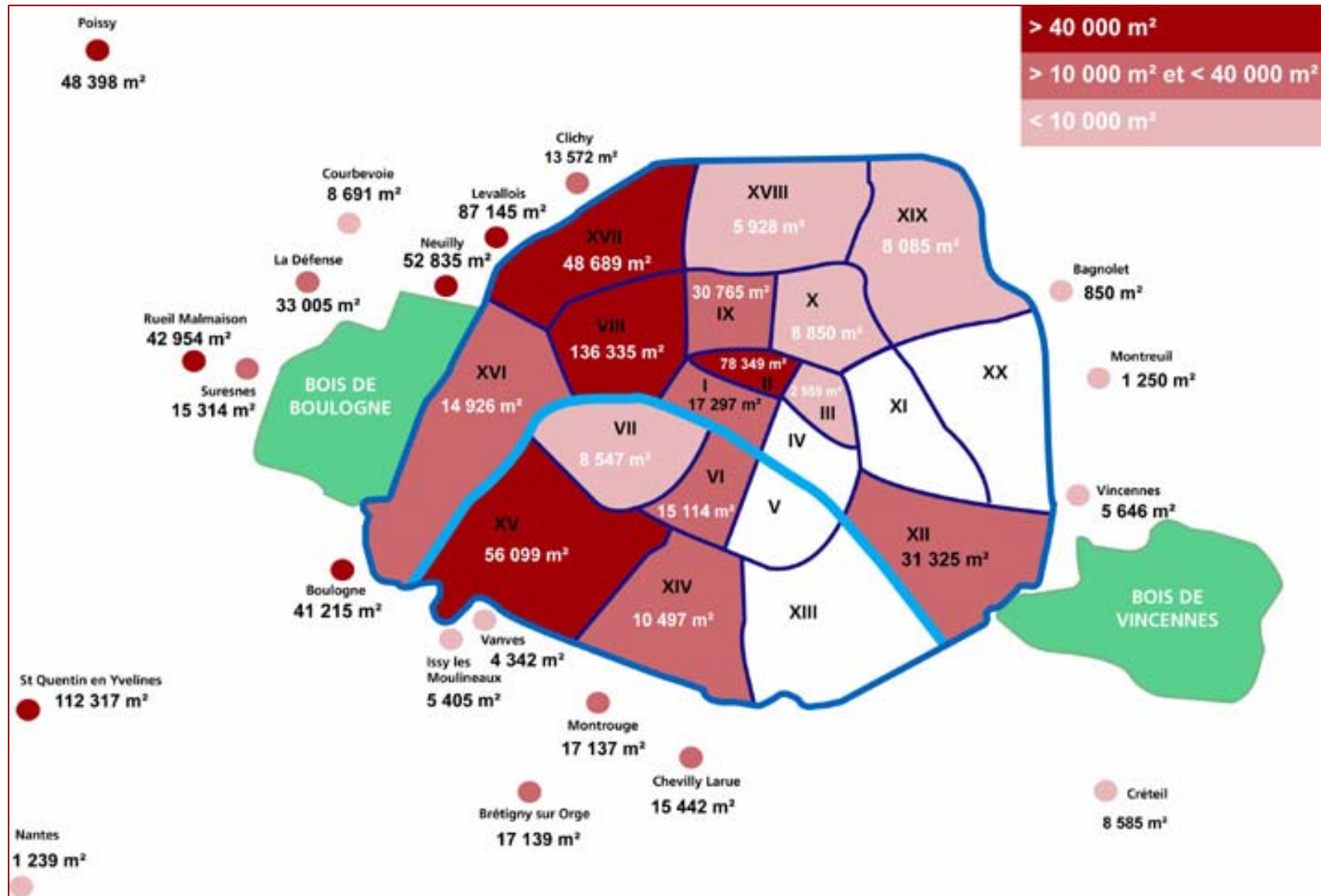


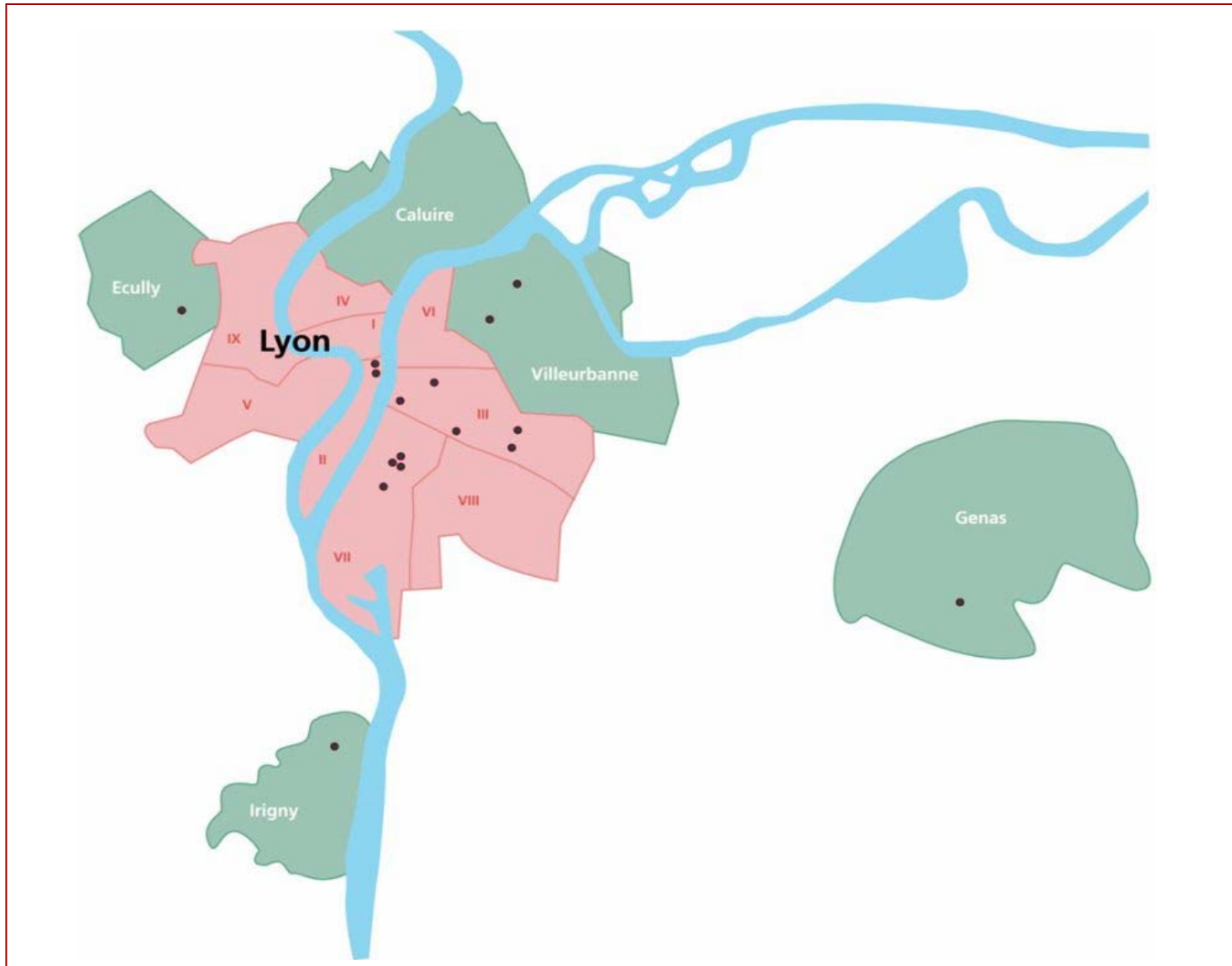
Par type d'actifs

% de la valeur bloc



Bureaux – Paris et Ile-de-France





➤ Évolutions récentes

- Le marché de la location s'est stabilisé fin 2005, après plusieurs années de morosité.
- Sur le marché de l'investissement, les taux de rendement ont continué de diminuer.

➤ Prévision 2006

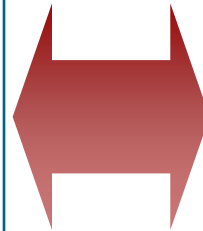
- Le marché locatif devrait rester stable en 2006 puis s'améliorer.
- Les taux de rendement devraient continuer de baisser et les valeurs en capital d'augmenter.

Nouveaux investissements: Critères

- **Taille:**
 - Supérieur à 5 000m²
- **Qualité:**
 - Niveau de prestations
 - Construction récente
- **Location:**
 - Mono-locataires
- **Localisation:**
 - Paris et secteurs des affaires de l'Ouest
- **Commercialisation:**
 - Intégrée dans la Direction

Actifs cédés: Critères

- **Taille:**
 - Petits immeubles
- **Copropriétés**
- **Rentabilité:**
 - Taux de rendement net en décroissance
 - Faible probabilité de croissance en capital
 - Potentiel de restructuration limité
- **Localisation:**
 - localisation géographique non stratégique



Améliorer la rentabilité, la qualité et la performance du portefeuille

Objectifs d'investissement et de cession

Plan d'investissement : Objectifs

2 500 M€
d'investissements en
immobilier de bureaux
entre 2006 et 2010

(500 M€ par an)

Les investissements réalisés au cours du dernier trimestre 2005 illustrent bien les objectifs fixés.

Plan de cessions : Objectifs

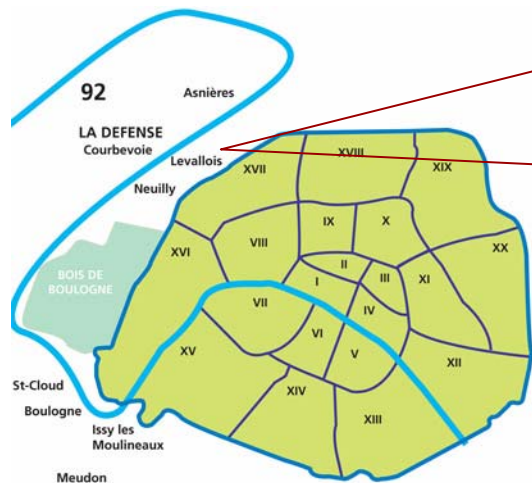
1 150 M€
de cessions en immobilier
de bureaux
entre 2006 et 2010

(200 M€ par an)

Prix de cession = 10% au dessus
de la valeur d'expertise

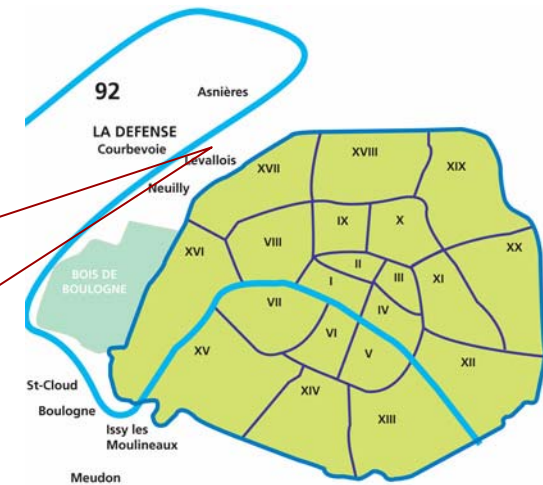
Investissement net de 1 350 M € dans l'immobilier de bureaux
sur les 5 prochaines années.

► Levallois-Perret: un investissement avec des cash-flows immédiats



- **Acquis en:** Novembre 2005
- **Adresse:** 140-146, rue Anatole France (Levallois-Perret)
- **Investissement:** 186,8 M €
- **Surface:** 33 000 m²
- **Loyer annuel:** 11,9 M €
- **Rendement:** 6,4%
- **Locataire:** Azur-GMF jusqu'en 2014

► Neuilly-sur-Seine: cash-flows immédiats et potentiel de restructuration



- **Acquis en :** Décembre 2005
- **Adresse:** 96-104, av. Charles de Gaulle (Neuilly-sur-Seine)
- **Investissement:** 74,0 M €
- **Surface:** 13 000 m²
- **Loyer annuel:** 4,9 M €
- **Rendement:** 6,6%
- **Locataire:** Procter & Gamble jusqu'en 2007

Projets d'investissement Hines

► Projets Hines: de nouveaux relais de croissance



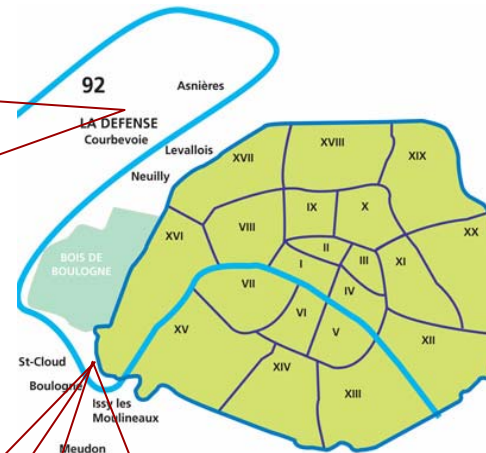
C2 Immeuble-La Défense (Courbevoie)
9 000 m² (2007)



A1 Immeuble-Boulogne
11 000 m² (2008)



D2 Immeuble-Boulogne
20 000 m² (2008)



• **Annoncé en:** Dec-2005

• **Investissement:**

308 M €

(achèvement: 2007-08)

• **Surface totale:**

40 000 m²

• **Promoteur:**

Hines

• **Architectes:**

Pei Cobb Freed

Jean-Paul Viguier

Norman Foster

• **Option:**

Possibilité d'acquérir
d'autres immeubles
développés par Hines

Un patrimoine en pleine croissance

LES IMMEUBLES DE BUREAUX EN DÉVELOPPEMENT

PROJET	Adresse	Surface louable (m ²)	Investissem. M €	Date d'achèvement
159, Av. Charles de Gaulle	Neuilly	3 826	28,1	Dec-05
122, Av. du Gal Leclerc	Boulogne	11 411	37,4	Jun-06
37, rue du Louvre (Le Figaro)	Paris 1er	8 196	62,8	Jun 08
Total Projets Hines		40 000	308,0	2007-2008
<i>Immeuble C2</i>	<i>La Défense</i>	<i>9 000</i>		<i>2007</i>
<i>Immeuble A1</i>	<i>Boulogne</i>	<i>11 000</i>		<i>2008</i>
<i>Immeuble D2</i>	<i>Boulogne</i>	<i>20 000</i>		<i>2008</i>
Total GECINA		63 433	436,3	



Av. Charles de Gaulle-Neuilly



Le Figaro – rue du Louvre



Av. Du Gal Leclerc-Boulogne

PRINCIPALES RESTRUCTURATIONS

PROJET	Adresse	Surface louable (m ²)	Investissem. M €	Date d'achèvement
120-122, rue Réaumur	Paris 2ème	6 500	33	2008
31, quai de Grenelle	Paris 15ème	7 755	13	2007-2008
Total restructuration GECINA		14 255	46	



120-122, rue Réaumur

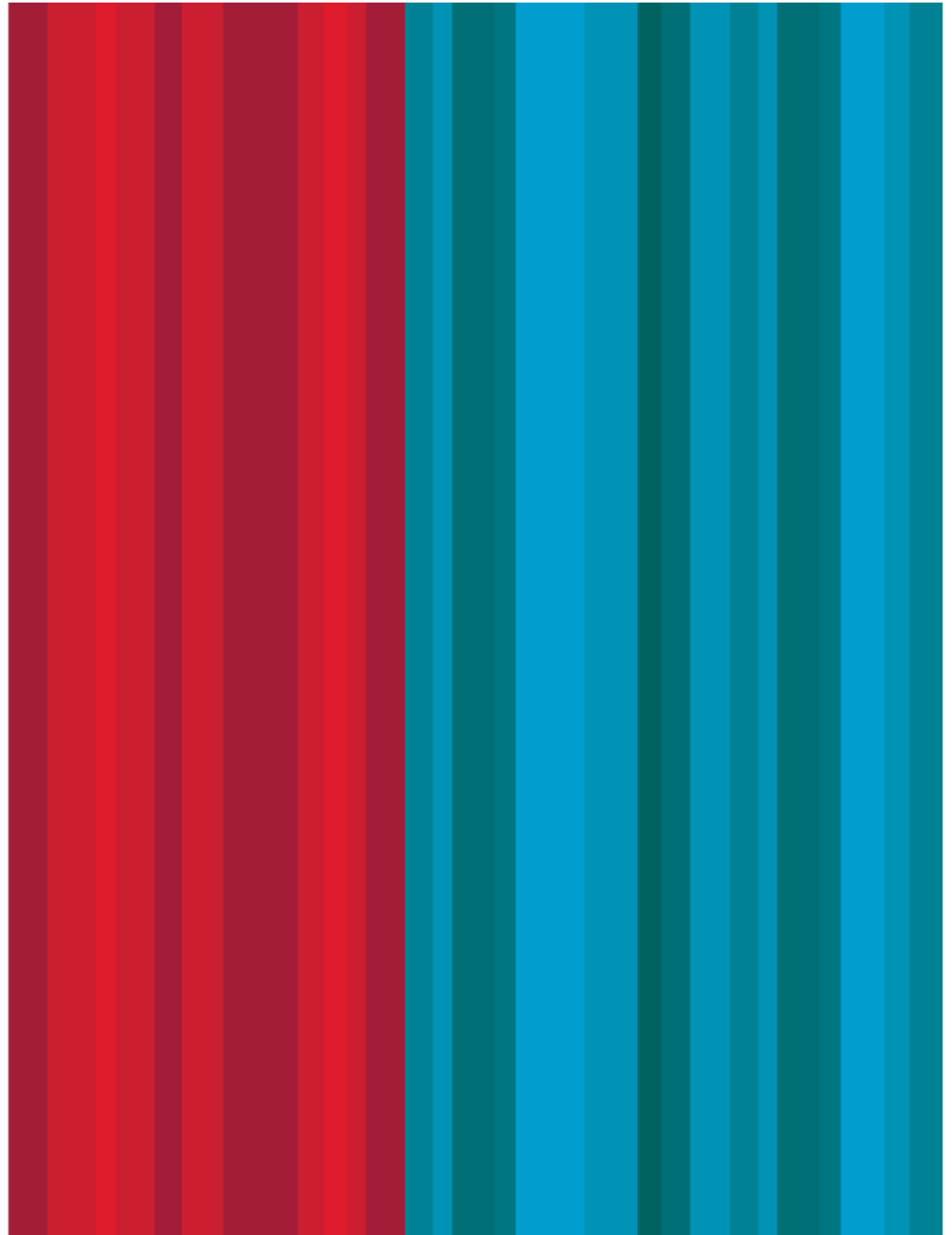


31, quai de Grenelle

*Directeur de l'Immobilier
d'Entreprise*



- Une équipe de 66 personnes, non inclus les 43 gardiens



Yves Dieulesaint
Directeur Immobilier Résidentiel



PORTEFEUILLE RESIDENTIEL GECINA – CHIFFRES CLES

Surface totale	→	≈ 1,2 Mm ²
Nombre de résidences	→	≈ 200
Nombre d'appartements	→	≈ 18 000 (≈ 17 000 parkings)
Revenus annuels (2005 E)	→	204,5 M€
Valeur d'actifs en bloc (Juin-05)	→	3 650 M€
Nombre de collaborateurs	→	155 (plus 300 concierges)


PORTEFEUILLE RESIDENTIEL GECINA – CHIFFRES CLES

Taux de rotation  15,7%

Durée moyenne de présence  7,9 ans

Taux d'occupation financier  98,1%
Paris/IDF/Lyon **98,5 / 97,4 / 98,1**

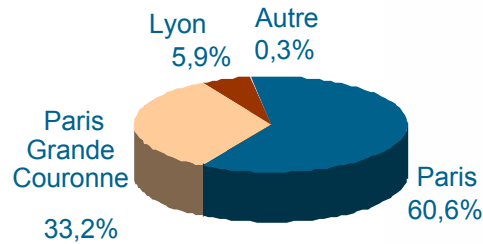
Loyer moyen quittancé  13,5 €/m²
Paris/IDF/Lyon **16,3 / 12 / 7,9**

Loyer moyen de relocation  **17,6 / 12,3 / 8,3**
Paris/IDF/Lyon

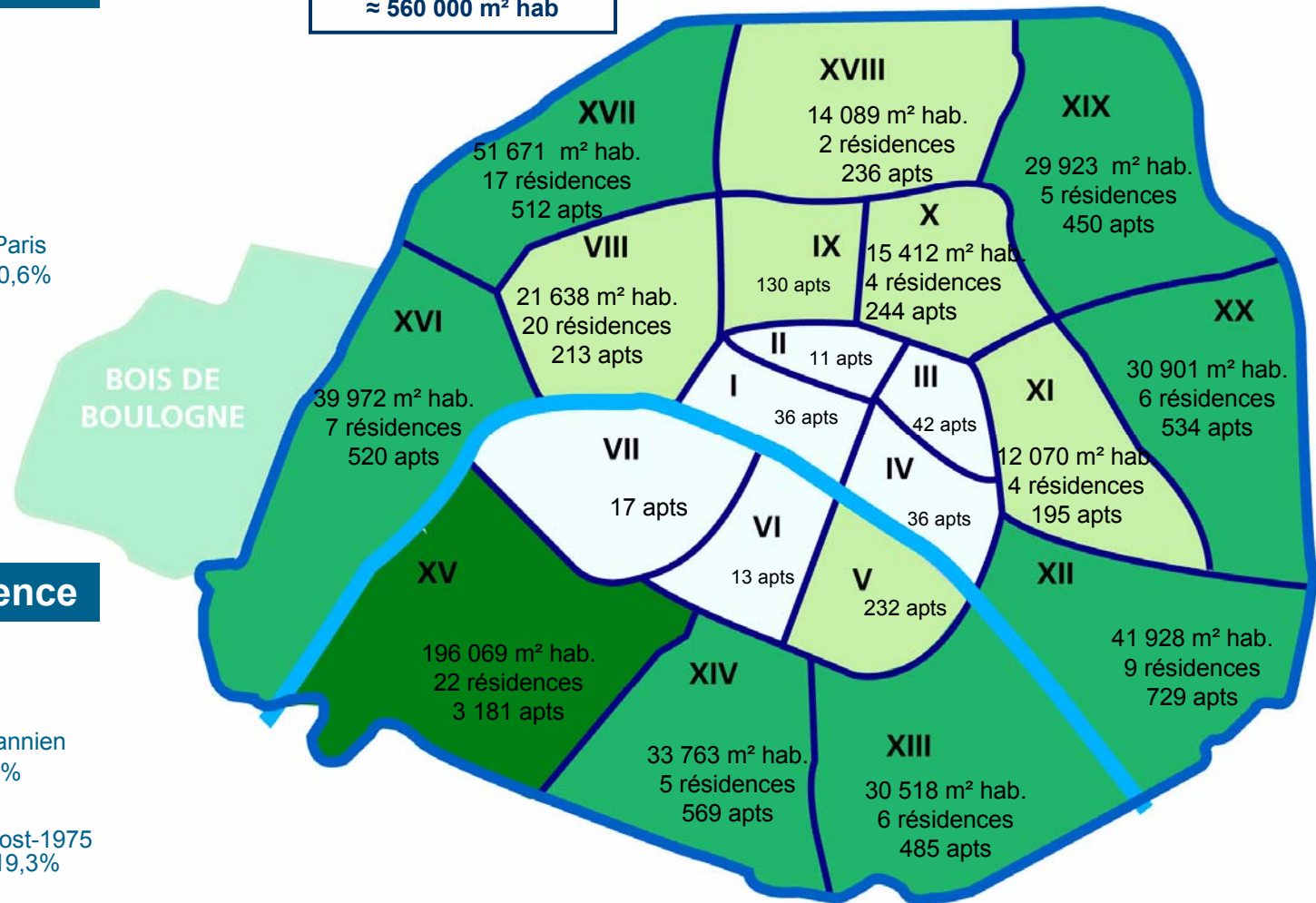
Portefeuille Résidentiel Gecina

Par Région

% de la valeur en bloc



Paris :
 ≈ 8 500 appartements
 ≈ 560 000 m² hab

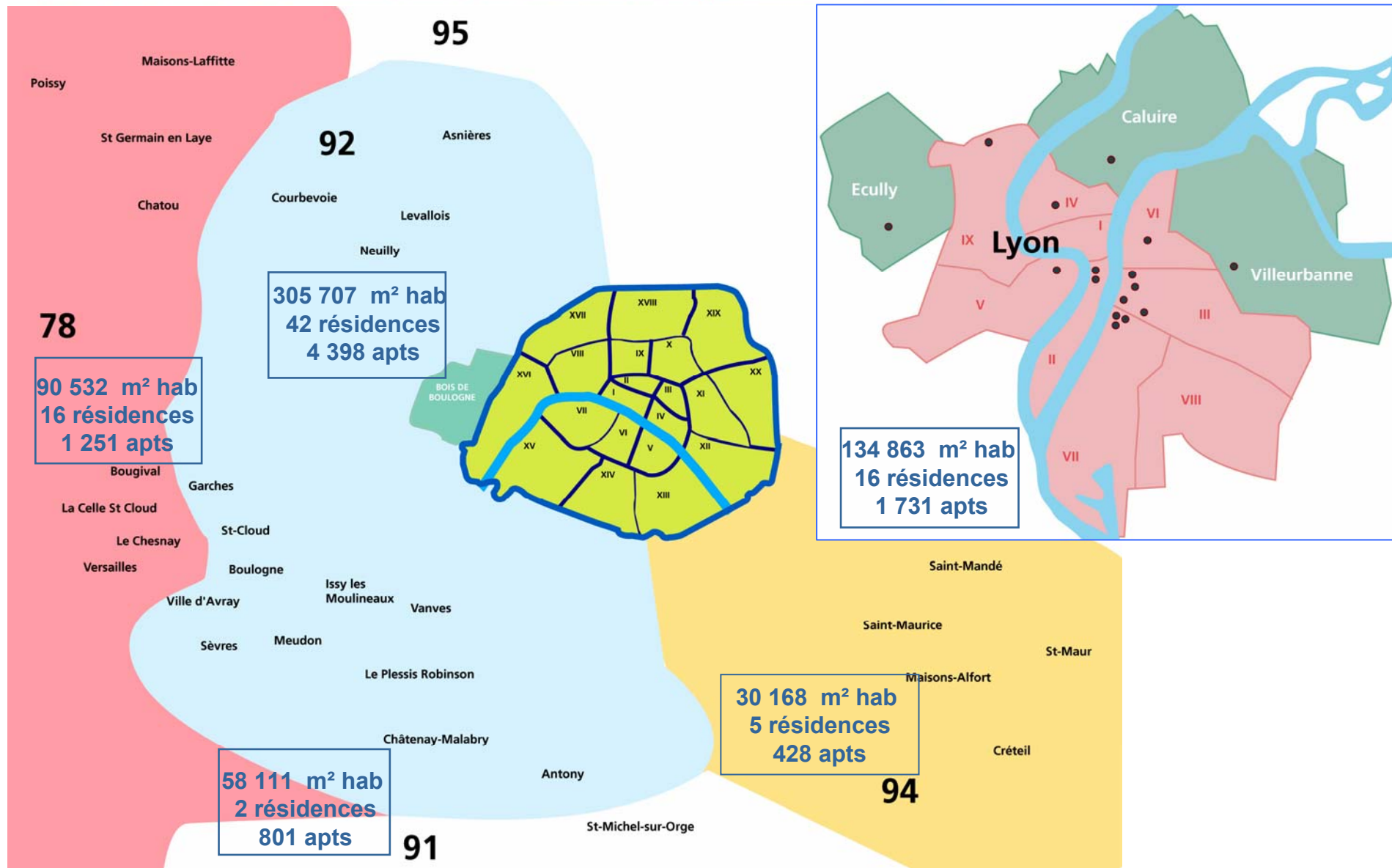


Par Type de Résidence

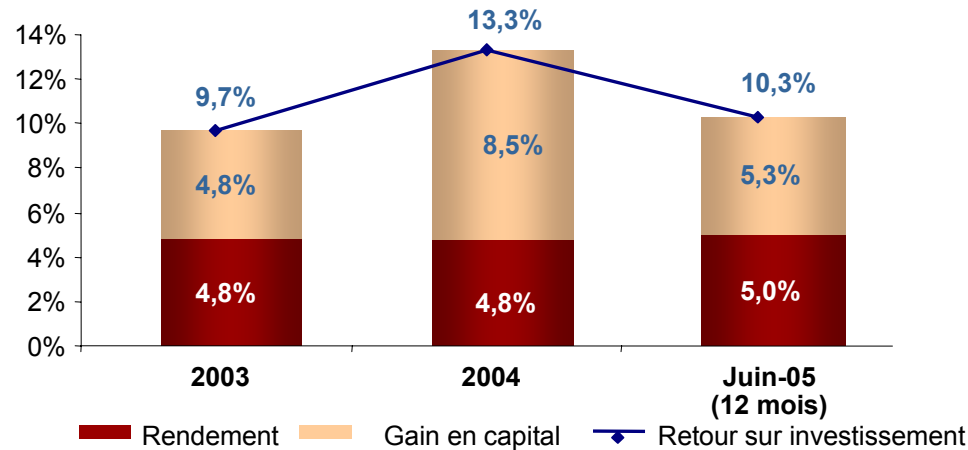
% de la valeur en bloc



Portefeuille Résidentiel Gecina

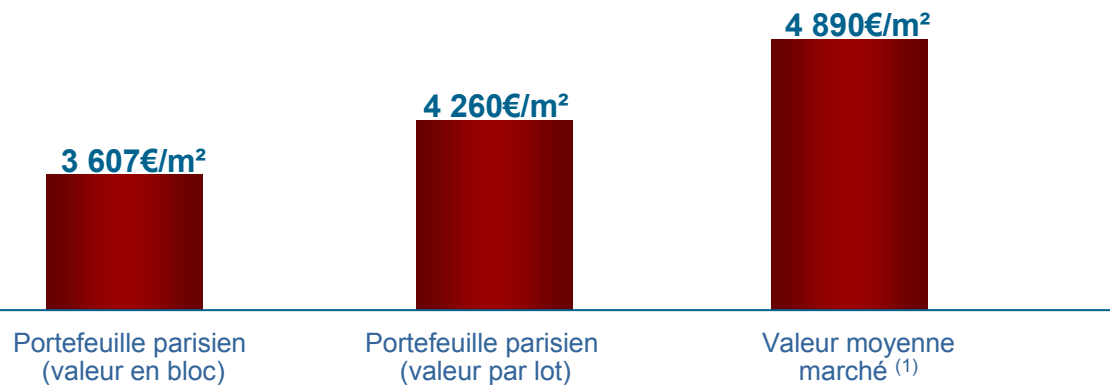


Retour sur investissement (Portefeuille Résidentiel Gecina)



Un actif rentable
(et stable)

Valeurs prévisionnelles en portefeuille



Une
opportunité
de création
de valeur

⁽¹⁾ Source : Chambre des Notaires de Paris

DEUX OBJECTIFS CLES

*ORGANISER LA CESSION
D'UN VOLUME IMPORTANT D'ACTIFS*

*OPTIMISER LA GESTION DU
PORTEFEUILLE EN EXPLOITATION*



CRITERE :

Immeubles de petite taille ($< 2\,000\text{ m}^2$)

- Si rendement net $< 4,5\%$
ou
- Si capex élevé

Immeubles de taille moyenne/grande ($> 2\,000\text{ m}^2$)

- Si le rendement net $< 4,0\%$
ou
- Si le rendement net est de $4,0-4,5\%$,
avec capex élevé

EXCEPTIONS :

Actifs situés dans
des secteurs
géographiques en
développement

Actifs avec une
perspective de
croissance de rentabilité
à court terme

Actifs avec un
potentiel de
restructuration

OBJECTIF SUR 5 ANS :

VENDRE
≈ 5 000
APPARTEMENTS

LOT PAR LOT

Valeur en bloc
1,3 M€

Projet « Danae » : 5 000 appartements sur 5 ans

*Un objectif accessible :
187 000 appartements sont vendus annuellement
sur la région parisienne*

*Les actifs cédés seront gérés
par une équipe dédiée*

*Expertise reconnue de LOCARE
dans le processus de vente d'appartements
lots par lots...*

... renforcée par des commercialisateurs extérieurs

*Formation spécifique
de l'ensemble des intervenants
(commerciaux et gestionnaires)*

*Rapprochement et négociation constructive
avec la Ville de Paris et les autres collectivités locales*

Gestion d'Actifs Résidentiels

Créer de la valeur : Développement de la marque et de la gestion des relations clients

PRODUIT

*“Un appartement en bon état et bien entretenu,
un style et une qualité de vie”*

- Harmonisation des services fournis
- Développement de programmes d'action qualité

SERVICE CLIENT

“Une réponse rapide et efficace aux demandes”

Centre d'Appels :
“Gecina Sécurité”

NET :
Intranet /
Extranet

Enquêtes
de
satisfaction

Actions
de
Communication

Formation des
collaborateurs à
la relation
Clients

Une offre conforme à une promesse...



... grâce à des règles strictes de gestion pour maîtriser l'activité



50 à 100M€, TRI 6 ans > 8 %

➤ Développement de logements sur des terrains appartenant déjà au Groupe (Lyon Gerland...) :

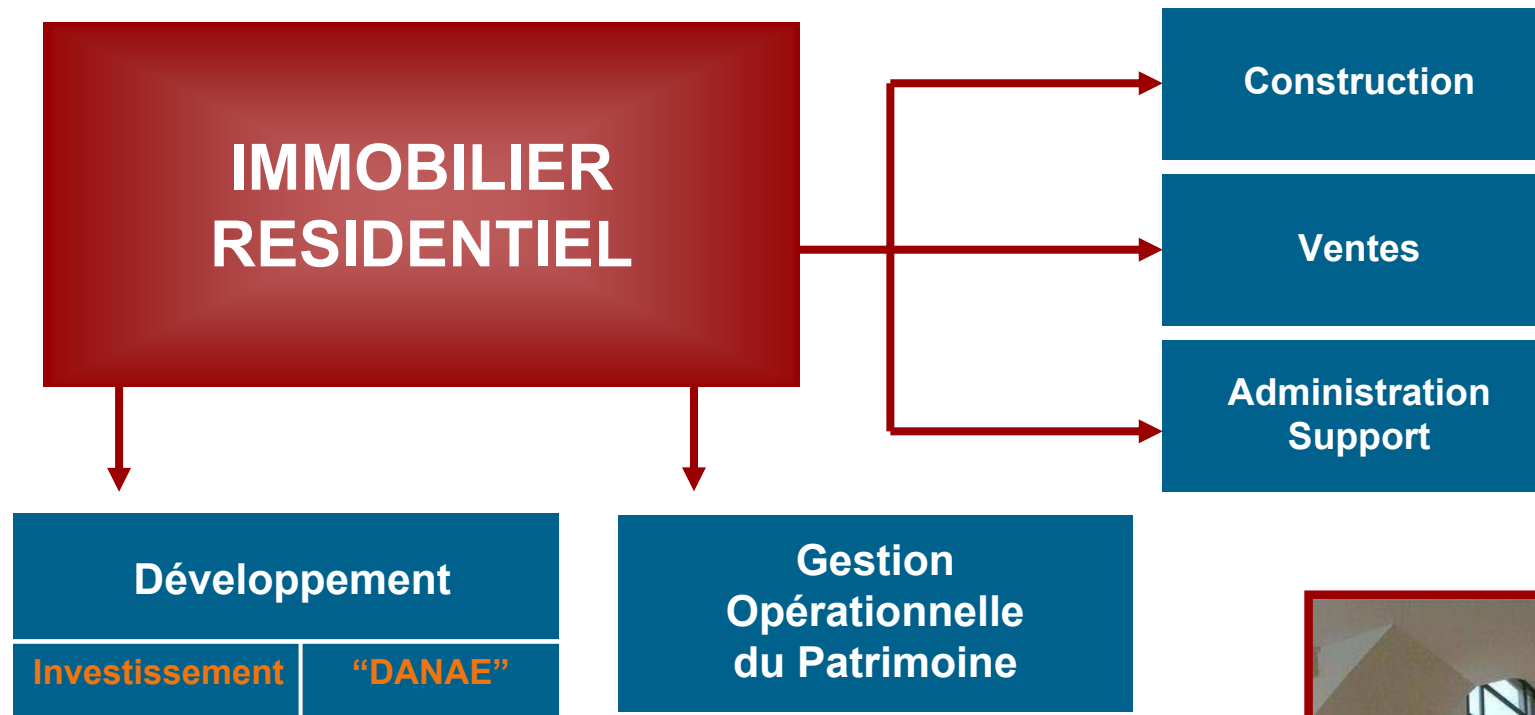
- Les immeubles résidentiels seront construits pour être soit vendus lot par lot soit loués pour une période de 10 à 15 ans.

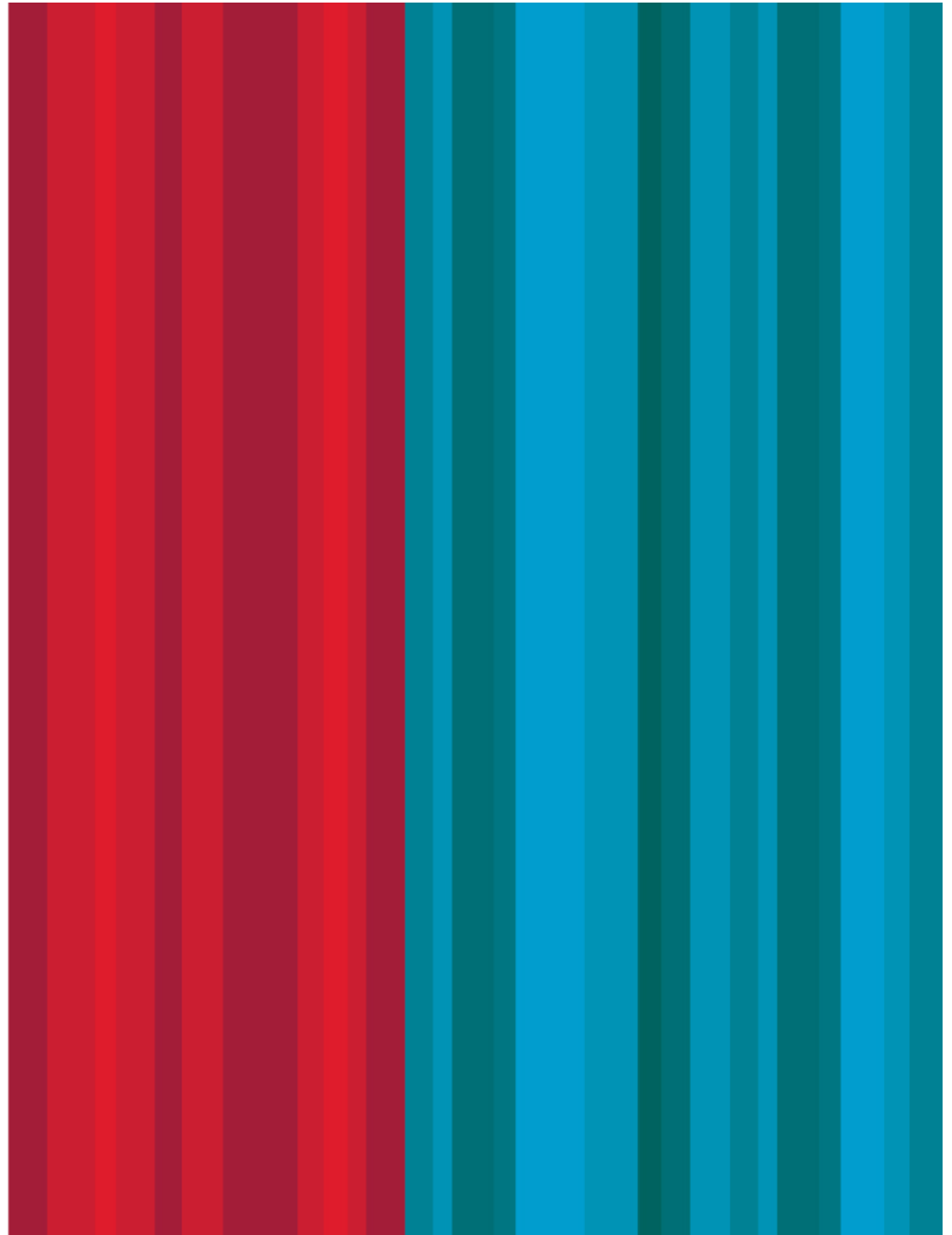
➤ Développement de logements sur des terrains à acquérir à un prix maîtrisé :

- Gecina aspire à s'imposer comme un partenaire privilégié des Villes dans leurs projets de développement urbain (ZAC, GPRU : grands projets de redéveloppement urbain).

➤ Acquisition de portefeuilles résidentiels :

- Portefeuilles situés dans des secteurs géographiques "en devenir" et/ou avec un potentiel de création de valeur, s'appuyant sur le savoir-faire de Gecina pour augmenter les revenus et/ou les valeurs.
- Gecina mettra en avant les possibilités d'exonération d'impôts du régime SIIC pour séduire les propriétaires vendeurs.





Meka Brunel

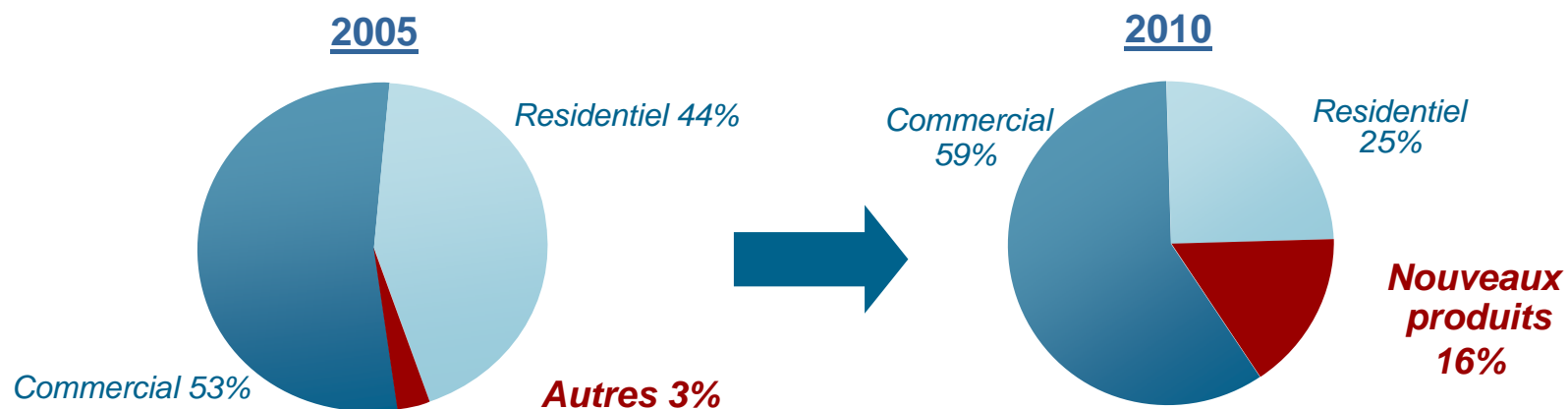
*Directeur du
Développement Stratégique*



Une nécessaire diversification accrue du portefeuille

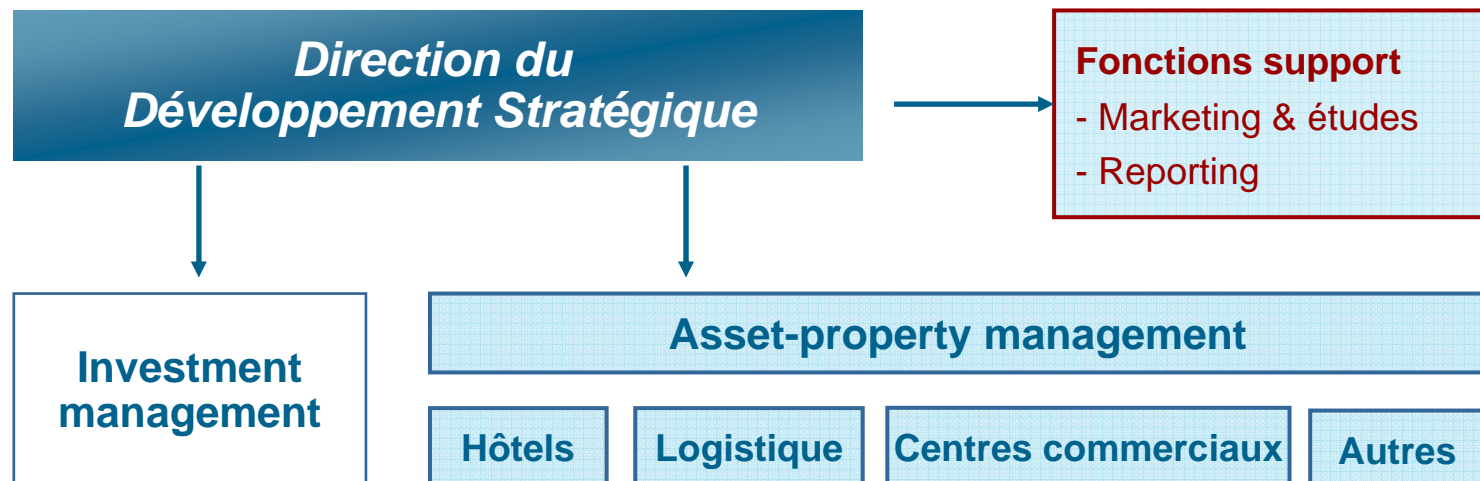
- Pour **bénéficier de la maturation** globale des marchés immobilier français
- Pour **améliorer le rendement global du portefeuille** de Gecina, alors que les taux de rendement déclinent sur ses deux marchés historiques (logements et bureaux)
- Pour **optimiser la distribution des risques** du portefeuille.

Evolution du portefeuille de Gecina en valeur et par segment



Une équipe spécialisée a été mise en place pour mener à bien cette ambition

- Une connaissance approfondie des marchés
- Des compétences pointues en investissement et prospection
- Asset et property management des nouvelles lignes d'activités à travers des **équipes dédiées** : hôtels, logistique, centres commerciaux...



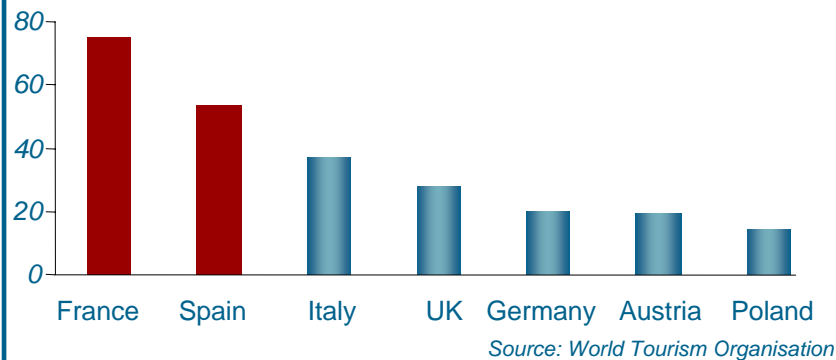
► Beaugrenelle: Un premier pas emblématique dans le marché des centres commerciaux

GLA	➔	45 000 m²
Partenariat	➔	50% avec Apsys
Livraison	➔	2009
Situation	➔	La meilleure zone de chalandise de Paris
Des baux signés avec	➔	Virgin, Darty, Celio, Go Sport, Esprit



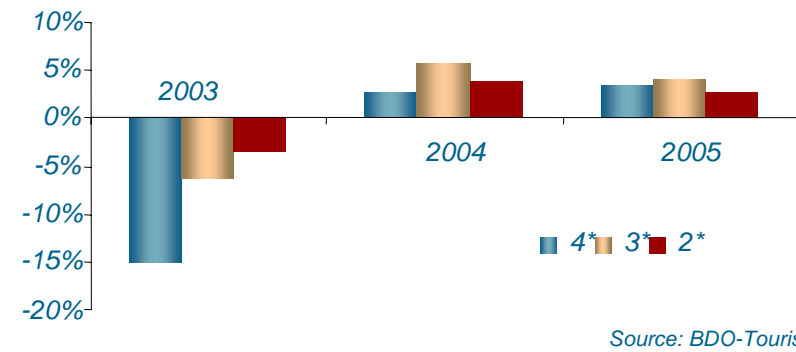
La France est la première destination touristique européenne

Arrivées touristiques internationales 2004 (M€)



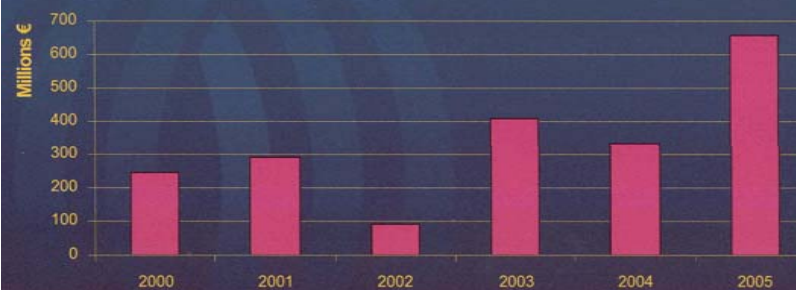
La reprise du cycle hôtelier : Le moment d'investir

Croissance des Revpar à Paris



Un marché d'investissement en développement attractif et liquide

Volume des transactions d'actifs en M€



Stratégie d'investissement hôtelier de Gecina

Un intérêt stratégique pour Gecina

- Un excellent actif de diversification
- Des revenus stables en cas de loyer fixes
- Un potentiel d'externalisations élevé
- Une limitation de l'offre nouvelle (CDEC)

+

Facteurs clés de succès

- Partenariats avec les grands acteurs du marché
- Les loyers fixes privilégiés
- Développement de nouveaux hôtels
- Investir au bon moment

Cibles d'investissement de Gecina

Grande qualité des actifs et des locataires / exploitants

Des destinations touristiques de premier plan

- Villes avec clientèle d'affaires
- Grandes destinations Touristiques (hiver et été)

Taille significative

- Actifs de grande taille
- Portefeuilles cohérents

Positionnement double : sécurité et rendement

- Sécurité: Centre-ville et haut-de-gamme
- Rendement: Actifs de milieu de gamme

Acquisition du portefeuille Club Méditerranée

- *Un investissement qui permet à GECINA d'entrer sur le marché hôtelier - loisir avec un locataire de renommée internationale dans des destinations touristiques de premier plan*



Val d'Isère (Savoie)



La Plagne (Savoie)



Opio (Provence)



Vallandry (Savoie)

4 villages Club Med	➔	1 569 chambres
Investissement, tous frais inclus	➔	227,6 M€
Dont financement de capex	➔	33 M€
Loyers première année	➔	13,6 M€
Des loyers sécurisés	➔	Jusqu'en 2016
Rendement net initial	➔	7%

AVANTAGES

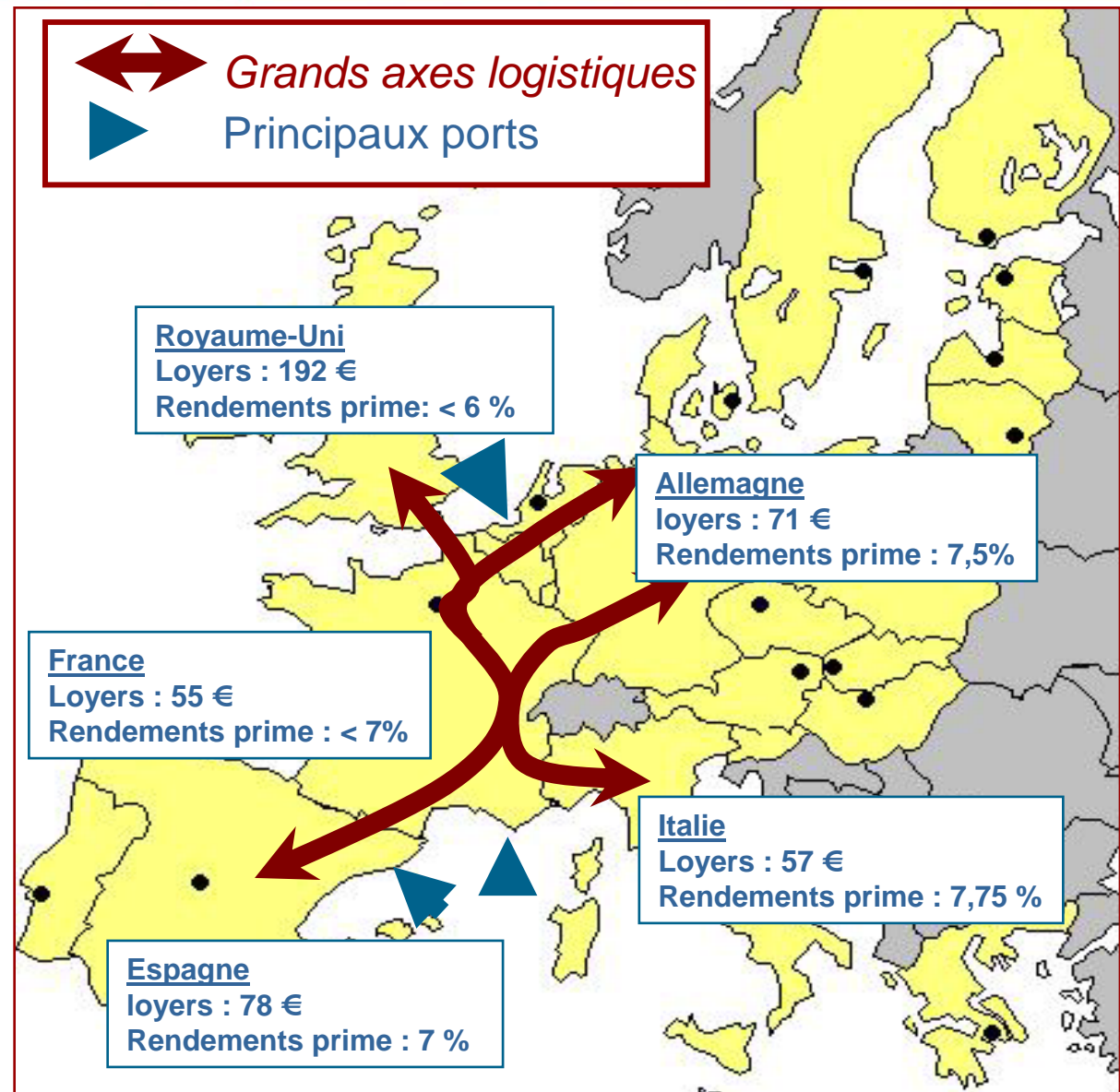
La France est le coeur
logistique de l'Europe

Des besoins en entrepôt
structurellement croissants

Un marché immobilier
en consolidation

Une convergence européenne
des rendements

Chiffres : CBRE – Janvier 2006



Un intérêt stratégique pour Gecina

- Excellent actif de diversification
- Rendements locatifs élevés
- Un marché en plein développement

+

Facteurs clés de succès

- Maîtrise de la relation client
- Développement de produits neufs
- Management environnemental (ICPE)
- Cohérence géographique du portefeuille



CIBLES D'INVESTISSEMENT POUR GECINA

Pôles logistiques
majeurs

Entrepôts récents et
de classe A

Actifs loués

Foncier à
développer

- Paris
- Lyon
- Nord & Marseille

► Le portefeuille Orion

3 entrepôts de classe A



122 867 m2
En région parisienne

Investissement tous frais compris



90 M€

Taux d'occupation à la date de l'acquisition (Nov-05)



63%

Taux d'occupation sur la base des derniers baux signés (Jan-06)



90%



Autres secteurs : une approche opportuniste

Autres opportunités de diversification

- **Commerces** (boutiques, centres commerciaux...)
- **Maisons de retraites**
- **Parkings**

Une volonté de jouer un rôle majeur sur chaque marché

- **Acquisition de portefeuille cohérents et d'actifs prime**
- **Partenariat avec des spécialistes et des acteurs reconnus de chaque secteur**
- **Une approche globale de chaque secteur (financière, commerciale, industrielle) pour être en mesure de fournir à notre clientèle des services de très grande qualité.**

