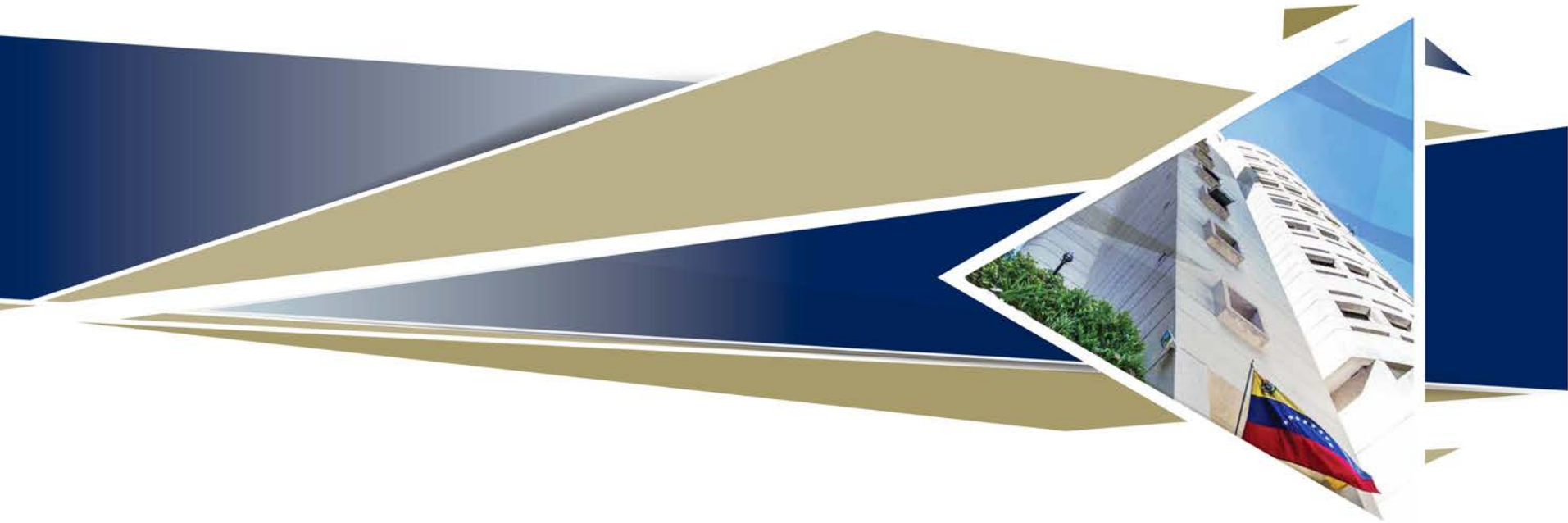


Estrategia direccional - 2018-2024



CONSTRUIMOS
FUTURO EN EL
PRESENTE

1992

Luis Emilio Velutini y un grupo de inversionistas deciden utilizar el mercado de valores para dar liquidez a los activos de la banca, conformando el Fondo de Valores Inmobiliarios



Luis Emilio Velutini



Luis García Montoya



Nelson Ortiz



La idea surge en respuesta a la problemática de la banca que durante años había estado acumulando activos no monetarios (los banqueros se convirtieron en promotores inmobiliarios)

¿Cuál era la idea?

- ▲ Llevar m² al mercado de valores y hacerlos monetizables.
- ▲ Tal como ocurrió con los REIT's en la crisis inmobiliaria de los años 80 en los Estados Unidos.

¿Por qué?

- ▲ Los REIT's y las Real Estate Investment Companies aportan dinamismo a los fondos inmobiliarios, ofreciendo una exposición directa al mercado, con un alto grado de liquidez y transparencia para inversionistas.



1994

Ocurre la crisis bancaria para la cual LEV se estaba anticipando.

Ese año el precio de los inmuebles comienza a decaer.

1996

El precio de los inmuebles en Venezuela llega a su nivel más bajo histórico, alrededor \$1.000 el m² oficinas AAA.

En el 96' el plan estratégico se pone en marcha, consistió en comprar m2 de oficina terminados, baratos y alquilarlos caros = \$cashflow

Un plan definido por:



Luis Emilio Velutini

Visión estratégica
financiera

Horacio Velutini

En la operación



José Antonio Gil Yépez

Visión política
y organizativa



Toro Hardy

Apertura petrolera



Miguel Chacón

Visión de mercado
inmobiliario

Ese mismo año, LEV adquiere el 100% accionario del FVI y se presenta la posibilidad de captar grandes inversionistas con la llegada de SOROS/IRSA

SOROS/IRSA capitaliza al FVI con 56MMUS y 26 MMUS de otros.



¿Cuáles fueron los “key drivers” por los que entra Soros/IRSA (Fondos Institucionales)

- ▶ Porque el vehículo estaba insertado en el Mercado de Valores.
- ▶ Había un plan estratégico que lucía coherente, sustentado en información clara y objetiva.
- ▶ FVI ofrecía Transparencia y accountability.



Constituyendo nuestro portafolio de oficinas y centros comerciales en los siguientes años

1997-1999

El mercado inmobiliario de oficinas toca fondo.

"Shopping Around..." FVI constituye un portafolio de oficinas hasta 250.000 m².

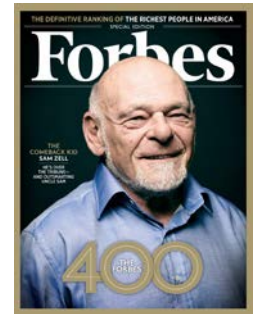


FVI se realiza en el
NYSE IPO
US\$ 100MM

2000

Se incorpora al FVI como inversionista a Sam Zell comprando la participación de IRSA / Soros.

Comienza la inversión en Centros Comerciales contando con el **Centro San Ignacio** 24.800 m².
Luego **Tolón Fashion Mall** (2002) 25.000 m².
Paseo el Hatillo la Lagunita (2005) 25.000 m².
Llano Mall Ciudad Comercial (2012) 35.000 m².



2007

FVI Galipán 45.000 m² vendibles- *In & Out Strategy*.



Se inicia en el 2010, el proceso de Diversificación Internacional (alianzas estratégicas)

2010

Inaugura **Blue Mall Santo Domingo**
un centro comercial 22,000 m² y una torre de oficinas.

*Primer Centro Comercial High End
de la isla.*



2014

Inauguración de **JW Marriott SD**
FVI se diversifica en el negocio
inmobiliario con al apertura de su
primer hotel.



2015 - 2017

Blue Mall Punta Cana
26.000 m² arrendables
Tienda de Zara mas grande de
Latinoamérica.

ZARA



*Luego de más de 25 años, de historia
hoy vemos nuevamente una oportunidad
como la que se presentó en el año 92.*



Key Drivers del Ciclo (Oficinas):

- ✓ Hedge Corporativo
- ✓ Alta Liquidez
- ✓ Desincorporación Torres Parque Central
- ✓ Tasas reales negativas
- ✓ Incremento excesivo de importaciones

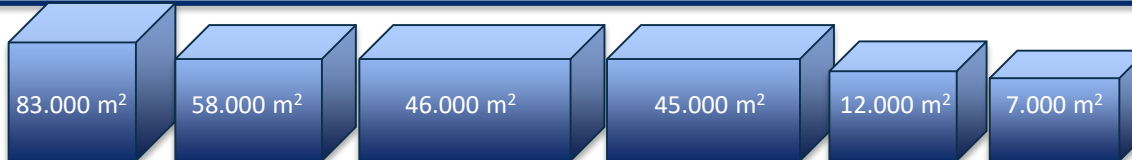
Key Drivers del Ciclo (Comercio):

Key Drivers del Ciclo:

- ✓ Apertura Mercado
- ✓ Alta Liquidez
- ✓ Tasas reales negativas
- ✓ Crecimiento Económico
- ✓ Ajustes Macro



Transacciones Oficinas (m²)



Oferta primaria Las Mercedes
Oferta primaria Chacao
Oferta Secundaria

105.620m²

138.691 m²

23.353 m²

OFICINAS
277.338m²

23.180m²

30.939 m²

5.625 m²

Comercio
59,744 m2

Queremos capitalizar nuestro Know How financiero y conocimiento del mercado para intermediar y estructurar operaciones financieras y de mercado de capitales.



LOS KEY DRIVERS SON

- ▲ *Al igual que en el '96, tenemos el vehículo insertado en el Mercado de Valores.*
- ▲ *Un plan estratégico coherente, sustentado en información clara y objetiva.*
- ▲ *Transparencia y accountability.*

Además, agregamos 25 años de experiencia.

Hemos evaluado la posición de 4 *key players*



Equipo Gerencial

Existe incertidumbre sobre la visión a futuro de la empresa, lo que causa que parte del equipo considere otras alternativas. Es un personal cada vez más difícil de retener.



Aliados Comerciales

Requiere continuidad de una operación y mercadeo de altos estándares, y una relación de largo plazo que abra la posibilidad de crecimiento. El valor de sus negocios depende de esto.



Tenedores de Activos

Al ser sus activos "ilíquidos" existe la incertidumbre sobre como van a operar y monetizar los activos hoy y para las generaciones futuras.



Inversionistas

Actualmente (2018) – necesitan proteger sus bolívares de la inflación. Sus opciones de inversión son limitadas y con altos riesgos.

Estrategia 2018 - 2024

Problema en común:
¿Cómo dar valor al tiempo empeñado y a la inversión realizada?

Nuestra estrategia se basa en integrar a estos *key players* en un fin común

Equipo Gerencial



Aliados Comerciales



**Estrategia
2018 - 2024**

Tenedores de Activos



Inversionistas



¿Qué queremos hacer?

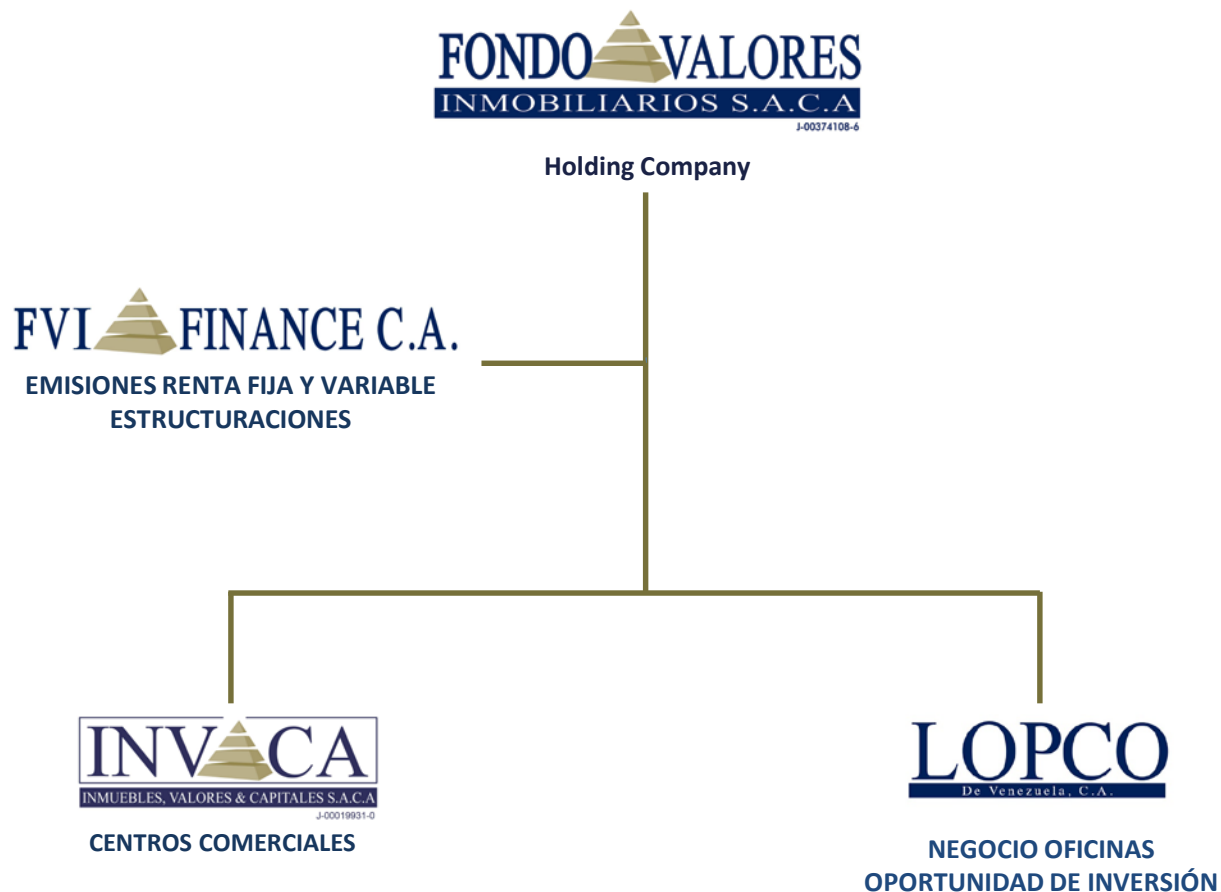
- ▲ *Nuestra visión es corporativizar los negocios con perspectiva de largo plazo insertado en el mercado de valores.*

La estrategia para Venezuela es clara...

**Generar
Valor**



Contamos con 3 áreas claves para llevar a cabo nuestra estrategia



Estructuración y Asesoría Financiera propia y para terceros

FVI  FINANCE C.A.

EMISIONES RENTA FIJA Y VARIABLE
ESTRUCTURACIONES

*FVI Finance
pertenece a FVI*

*Estructuración de
Emisiones Renta Fija y
Variable*

*Finanzas
Corporativas*

*Asesoría en
Mercado Valores
Intermediación*



Real Estate Centros Comerciales

INVACA es una empresa inscrita en BVC desde 1950 que le pertenece mayoritariamente al FVI.

Actualmente posee 100.000 m²/área rentable. Esperamos alcanzar 300,000m² vendibles GLS

Vía fusiones/adquisiciones que queremos generar masa crítica

Vamos a realizar un aumento de capital para invertir recursos en la actualización y modernización de los espacios

Generar al menos entre un 10-15% de “floating” en el mercado

Para hacer un IPO 2022 / 2024




CENTRO SAN IGNACIO



FASHION MALL

tolón



PASEO
EL HATILLO
LA LAGUNITA




LlanoMall
CIUDAD COMERCIAL

LOPCO

De Venezuela, C.A.

Real Estate Oficinas

LOPCO pertenece al FVI.

Vamos a Inscribir a LOPCO en el RNV (hacer pública)

Actualmente cuenta con 5.000 m² vendibles

Agregar activos a través de la estructura de un Private

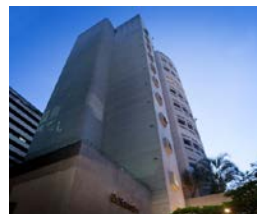
Equity Fund (En Venezuela se incorporaría como una Sociedad en Comandita por Acciones)

Administrar activos y generar liquidez vía flujo de caja

Generar al menos entre un 10-15% de "floating" en el mercado

Generar masa critica hasta 100.000 m² vendibles recibiendo oficinas de terceros

Hacer un IPO 2022 / 2024



En esencia, ¿Cuál es el negocio para el inversionista?



Estimamos que el precio del mercado para 2024 volverá alcanzar estos valores:

▲ M² comerciales que queremos acumular: **300.000 m²** para revenues estimados: **75MMUS** al año.

▲ M² oficinas que queremos acumular: **100.000 m²** para revenues **25 MMUS** al año.

El negocio

Aportar m² al fondo de inversión, proporcionando liquidez a los activos que hoy no son monetizables con el fin de dar continuidad y obtener mas ingresos a futuro

En esencia, no se trata de un negocio inmobiliario sino de CASHFLOW a efectos del inversionista (fondos de inversión)

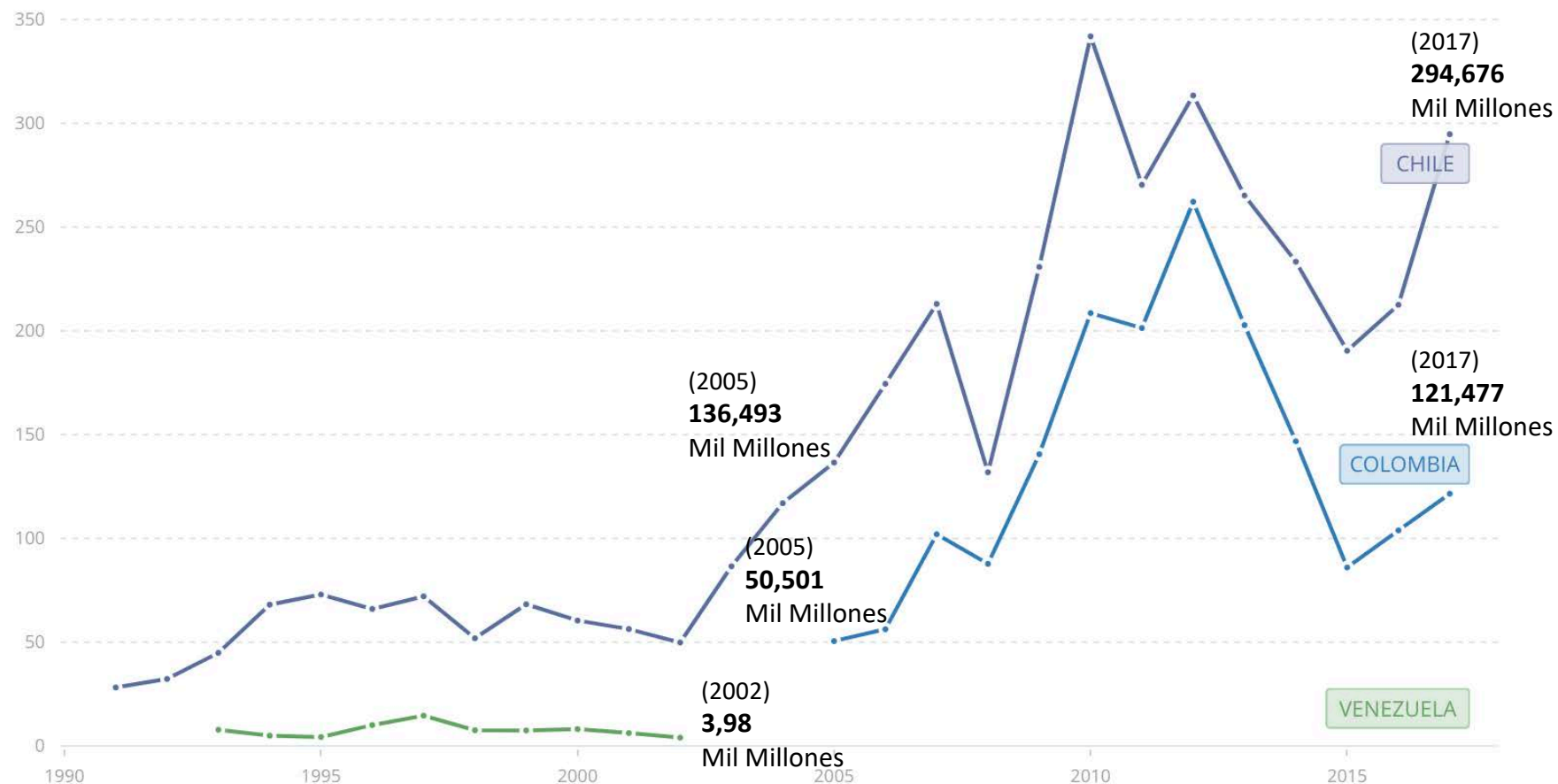
NOTA: Estamos hablando de espacios AAA en las distintas ciudades del país.

*Es importante estar preparados para el momento
de una posible apertura económica.*

*La expectativa es de crecimiento,
Venezuela tiene la oportunidad de crecer
exponencialmente en el mercado de valores
en la próxima década*

Capitalización del Mercado de empresas nacionales que cotizan en la bolsa (USD a precios actuales) *Market Potential es inmenso*

Mil millones



¿Qué esperamos para el 2024?

*Ser de las principales empresas
del Mercado de Valores,
esperando que esto se refleje en la cotización
de nuestras acciones y ADR ´s, tal como fue EDC
en décadas pasadas que era un mecanismo
de ahorro para el inversionista.*

Nuestra misión



Es generar valor a la empresa, que se traduzca en rentabilidad para los accionistas y esta se refleje en el valor de las acciones.



Nuestro propósito es:

CONSTRUIMOS
FUTURO EN EL
PRESENTE