



## **GRUPO URBIS**

# **TERCER TRIMESTRE 2002** **EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS**

Relación con Inversores  
34 91 590 37 11  
[j.solis@urbis.es](mailto:j.solis@urbis.es)

## GRUPO URBIS: TERCER TRIMESTRE 2002

<b>MAGNITUDES FINANCIERAS (Miles euros)</b>	<b>sep-02</b>	<b>sep-01</b>	<b>% VAR</b>
<i>Resultados</i>			
<b>CIFRA DE NEGOCIOS</b>	441.494 100%	412.318 100%	7%
<b>EBITDA</b>	102.401 23,2%	91.175 22,1%	12%
<b>EBIT</b>	97.325 22,0%	86.330 20,9%	13%
<b>BENEFICIO ORDINARIO</b>	88.242 20,0%	77.182 18,7%	14%
<b>BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS</b>	81.130 18,4%	73.678 17,9%	10%
<b>BENEFICIO NETO</b>	56.023 12,7%	47.582 11,5%	18%
<i>Estructura financiera</i>			
<b>FONDOS PROPIOS</b>	621.952	569.826	9%
<b>ENDEUDAMIENTO NETO</b>	556.756	515.728	8%
<b>APALANCAMIENTO</b>	89,5%	90,5%	-1%
<i>Rentabilidad</i>			
<b>ROE (periodo)</b>	9,3%	8,6%	8%
<b>BENEFICIO POR ACCION (periodo)</b>	0,44	0,37	18%

<b>MAGNITUDES OPERATIVAS</b>	<b>sep-02</b>	<b>sep-01</b>	<b>% VAR</b>
<b>ALQUILER</b>			
Ingresos	24.537	23.698	4%
Superficie alquilable (m2)	290.261	272.937	6%
Ocupación %	97,6%	97,9%	-0,3%
Yield bruto	11,0%	10,4%	5,8%
<b>PROMOCION INMOBILIARIA</b>			
Ingresos	402.835	347.433	16%
Venta comercial viviendas + Variación de reservas (flujo)	420.000	220.872	90%
Ventas vivienda y reservas pendientes de liquidar (stock)	468.089	354.098	32%
<b>PLANTILLA</b>			
	182	164	11%

## A DESTACAR

- La venta comercial de viviendas crece un 90 por ciento. Un 50 por ciento más en unidades y el resto por el mayor peso de promociones situadas en zonas de precio medio más elevado.
- El resultado bruto de promoción crece un 24 por ciento y el de la actividad de alquiler, sin nuevas superficies, un 4 por ciento.
- Los crecimientos operativos se ven afectados por la poca relevancia de la venta de suelo de 2002, muy inferior a la del mismo periodo de 2001.
- El beneficio neto, total y por acción, se incrementa un 18%, a pesar de seguir una política muy conservadora de dotación de provisiones.
- El ratio de apalancamiento financiero sobre fondos propios se mantiene en niveles del 90 por ciento.
- Se mantiene el objetivo, revisado al alza en junio, de incremento anual del beneficio neto del 15 por ciento.

## EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS COMENTARIOS

### RESULTADOS

CUENTA DE RESULTADOS ANALITICA	sep-02		sep-01		% VAR
Cifra de Negocio de Promoción	402.835	100%	347.433	100%	16%
Costes directos de venta de promociones	-308.995	-76,7%	-271.982	-78,3%	14%
<b>MARGEN BRUTO PROMOCION</b>	<b>93.840</b>	<b>23,3%</b>	<b>75.451</b>	<b>21,7%</b>	<b>24%</b>
Cifra de Negocio de rentas de alquiler	24.537	100%	23.698	100%	4%
Coste directo de alquiler	-4.744	-19,3%	-4.551	-19,2%	4%
Amortizaciones	-3.449	-14,1%	-3.388	-14,3%	2%
<b>MARGEN BRUTO ALQUILER</b>	<b>16.344</b>	<b>66,6%</b>	<b>15.759</b>	<b>66,5%</b>	<b>4%</b>
Cifra de Negocio de venta de suelo	14.122	100%	41.187	100%	-66%
Coste directo de venta de suelo	-10.961	-77,6%	-32.010	-77,7%	-66%
<b>MARGEN BRUTO SUELO</b>	<b>3.161</b>	<b>22,4%</b>	<b>9.177</b>	<b>22,3%</b>	<b>-66%</b>
<b>CIFRA NEGOCIO TOTAL</b>	<b>441.494</b>	<b>100%</b>	<b>412.318</b>	<b>100%</b>	<b>7%</b>
<b>COSTE DIRECTO TOTAL</b>	<b>-328.149</b>	<b>-74,3%</b>	<b>-311.931</b>	<b>-75,7%</b>	<b>5%</b>
<b>MARGEN BRUTO TOTAL</b>	<b>113.345</b>	<b>25,7%</b>	<b>100.387</b>	<b>24,3%</b>	<b>13%</b>
Otros ingresos de explotación	1.060	0,2%	938	0,2%	13%
<b>COSTES INDIRECTOS</b>	<b>-17.080</b>	<b>-3,9%</b>	<b>-14.995</b>	<b>-3,6%</b>	<b>14%</b>
Costes de personal	-8.680	-2,0%	-7.849	-1,9%	11%
Resto de costes indirectos	-8.400	-1,9%	-7.146	-1,7%	18%
<b>RESULTADO EXPLOTACION</b>	<b>97.325</b>	<b>22,0%</b>	<b>86.330</b>	<b>20,9%</b>	<b>13%</b>
Diferencial financiero	-9.083	-2,1%	-9.147	-2,2%	-1%
<b>RESULTADO ORDINARIO</b>	<b>88.242</b>	<b>20,0%</b>	<b>77.182</b>	<b>18,7%</b>	<b>14%</b>
Resultado Extraordinario	-7.112	-1,6%	-3.504	-0,8%	103%
<b>B.A.I.</b>	<b>81.130</b>	<b>18,4%</b>	<b>73.678</b>	<b>17,9%</b>	<b>10%</b>
Impuesto de Sociedades	-25.150	-5,7%	-26.096	-6,3%	-4%
Socios externos	43	0,0%	0	0,0%	
<b>RESULTADO NETO</b>	<b>56.023</b>	<b>12,7%</b>	<b>47.582</b>	<b>11,5%</b>	<b>18%</b>

## COMENTARIOS SOBRE LOS RESULTADOS

**La cifra de negocio alcanza los 441 millones**

La cifra neta de negocio alcanza los 441 millones de euros, lo que supone un incremento del 7% con respecto al mismo periodo de 2001.

**Menor venta de solares**

La diferente magnitud de la venta de solares, actividad menos lineal en su evolución, afecta considerablemente al crecimiento del periodo. Cabe recordar que en 2001 se produjeron algunas desinversiones de terrenos no estratégicos y que la nueva línea de negocio de gestión del suelo no ha empezado a generar ventas.

**La resultado bruto de promoción residencial crece un 24%**

El resultado bruto de promoción crece un significativo 24%, tanto por el incremento de la cifra de negocio, que sube un 16%, como por la mejora del margen, que alcanza el 23,3%. Es destacable la evolución del margen bruto porcentual de la actividad promotora, que era del 16% en 1999.

**El resultado bruto de alquiler sube un 4%**

Los ingresos por alquiler alcanzan los 25 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 4%. Sube ligeramente el margen bruto porcentual de esta línea de negocio.

Debe recordarse que las nuevas inversiones en patrimonio entrarán en explotación, en su mayor parte, en el segundo semestre del año 2003.

**Margen bruto de 113 millones**

El resultado bruto total, antes de costes indirectos, alcanza los 113 millones de euros, con un margen del 25,7% sobre la cifra de negocio. El crecimiento del resultado bruto es del 13%.

**Personal y Otros Costes Indirectos: 3,9%**

Aunque ha crecido el número de empleados, el peso relativo de los gastos de personal y del resto de costes indirectos se mantiene en niveles inferiores al 4%, como consecuencia del escaso apalancamiento operativo de Urbis y de su alto nivel de productividad y eficiencia.

**Costes Financieros:  
2,1%**

Los gastos financieros netos también representan un mínimo porcentaje de la cifra de negocio, el 2,1%. Urbis tiene cubierta el 80% de su deuda a un tipo básico (antes de *spread*) medio del 3,78%.

**Beneficio Ordinario de  
88 millones**

El beneficio ordinario alcanza los 88 millones de euros, un 14% más, con un margen del 20,0%.

**Calidad del resultado**

Los resultados extraordinarios, procedentes en su mayoría de la colocación de autocartera entre inversores institucionales, se han compensado con provisiones genéricas, en línea con la política conservadora seguida por Urbis en los últimos ejercicios, en los que no hay aportación de extraordinarios al resultado final.

Hay también 3 millones de resultados extraordinarios por la venta de algunos activos dispersos no estratégicos (pisos y locales).

**Beneficio Neto crece un  
18%**

El beneficio antes de impuestos alcanza los 81 millones de euros y el beneficio neto atribuido los 56 millones, un 18% más que en septiembre de 2001. El margen de beneficio neto sobre ventas también ha mejorado.

**Solvencia financiera**

En cuanto a la estructura financiera del balance, el ratio deuda neta / fondos propios es del 90%. Urbis entiende que este nivel de apalancamiento es el adecuado en estos momentos, en los que pueden surgir oportunidades de inversión.

**Compra 1% autocartera**

Inmobiliaria Urbis ha comprado 1,3 millones de acciones propias a un precio que apenas supera el valor contable, muy inferior al real de la Compañía teniendo en cuenta que nuestro NAV supera los 10 euros por acción y que se prevén crecimientos de dos dígitos en los próximos ejercicios.

## INFORMACIÓN OPERATIVA Y COMERCIAL

### **La venta comercial de viviendas crece un 90%**

La cifra de contratos más variación de reservas, el mejor indicador de la actividad comercial de promoción, ha sido de 420 millones de euros, lo que supone un aumento del 90% con respecto a 2001.

### **50% en unidades**

Esta mejora se debe por una parte al incremento del 50% en las unidades vendidas y por otra, al mayor peso de promociones en zonas de precio medio más elevado.

### **Gran visibilidad de resultados**

Estas cifras ofrecen gran visibilidad sobre los resultados futuros de la compañía. Cabe recordar que las ventas de promoción sólo se contabilizan cuando se completan el 80% de los trabajos de construcción.

### **Fortaleza y estabilidad del mercado...**

Este incremento de la venta comercial de viviendas confirma que el mercado se mantiene fuerte, contradiciendo muchas predicciones. En nuestra opinión, la desaceleración del mercado será suave y la demanda estructural, unas 350.000 viviendas, permitirá crecimientos importantes de las empresas más fuertes, ya que el Sector se caracteriza por su fragmentación.

### **... de primera residencia urbana**

Por otro lado, es muy importante destacar que la primera residencia urbana es mucho menos cíclica que el mercado de costa. Las nuevas viviendas en municipios de costa (mediterránea e insular, sin considerar capitales) han pasado de 46.500 en 1997 a 135.000 en 2001, un 190% más, en contraste con el 26% de incremento en las ciudades en las que Urbis está presente.

### **500 millones de plusvalías latentes en banco de suelo**

Urbis tiene además ventajas competitivas clave para incrementar sus ventas incluso en un mercado en contracción, entre las que destaca su banco de suelo, con plusvalías latentes de 500 millones de euros.

**La cartera de pedidos crece un 32%**

La cartera de pedidos pendientes de liquidación al cierre del semestre, 468 millones, supone un aumento del 32% con respecto a septiembre de 2001 y garantiza más de un año de ingresos por ventas.

**97,6% de ocupación del patrimonio**

En la actividad de rentas, el porcentaje de ocupación de nuestro patrimonio es del 97,6% y la rentabilidad bruta (ingresos sobre coste) es el 11%.

**Alquiler edificio de oficinas**

Urbis ha alquilado a la Comunidad de Madrid el edificio de oficinas "Gran Vía 43" de Madrid, único activo que entra en explotación este año, tras unos trabajos de rehabilitación que han terminado en este mes de octubre.

**Compra de solares a medio plazo para reposición...**

En cuanto al suelo, se han comprado en el año terrenos y solares por importe de 125 millones de euros, con una edificabilidad de 461,132 m<sup>2</sup> sobre rasante y un coste medio de repercusión de 271 €/por metro cuadrado edificable.

Este precio es muy inferior al de mercado para el suelo finalista, por tratarse de terrenos a los que les quedan varios años de gestiones urbanísticas.

**... y para la nueva línea de negocio de gestión del suelo**

Del total, más de un tercio ha sido adquirido para la nueva línea de negocio de gestión del suelo, que tiene por objeto su compra y desarrollo para la posterior venta a terceros.

De esta manera, se quiere que la venta de suelo se convierta a medio plazo en una fuente recurrente de ingresos, de alto margen, que optimice la capacidad y el *know-how* de la compañía.

<b>RESUMEN Y CONCLUSIONES</b>
-------------------------------

**Buenos datos financieros y operativos...**

Podemos concluir que tanto los resultados como los datos operativos siguen reflejando la solidez y estabilidad del mercado, así como la fortaleza de nuestro modelo de negocio.

Es especialmente relevante el excelente comportamiento de las ventas comerciales de vivienda, que garantizan el crecimiento de los resultados futuros.

**... que contrastan con la cotización**

Estos datos contrastan con nuestra cotización, que sigue presentando descuentos sobre el valor patrimonial próximos al 50 por ciento.

En nuestra opinión, el mercado bursátil está reflejando, desde 1999, más la posibilidad de contracción del Sector que el valor intrínseco y perspectivas de la Compañía.

**Crecimientos futuros de dos dígitos**

Como ya se anunció en junio, Inmobiliaria Urbis espera que el beneficio neto de 2002 se incremente un 15% y que mantenga crecimientos de dos dígitos en 2003 y 2004.