



## INMOBILIARIA URBIS BATE UN AÑO MÁS RECORDS DE VENTAS Y BENEFICIOS

**Las Ventas Comerciales crecen un 57% y el Resultado Neto un 17%**

### Estados Financieros

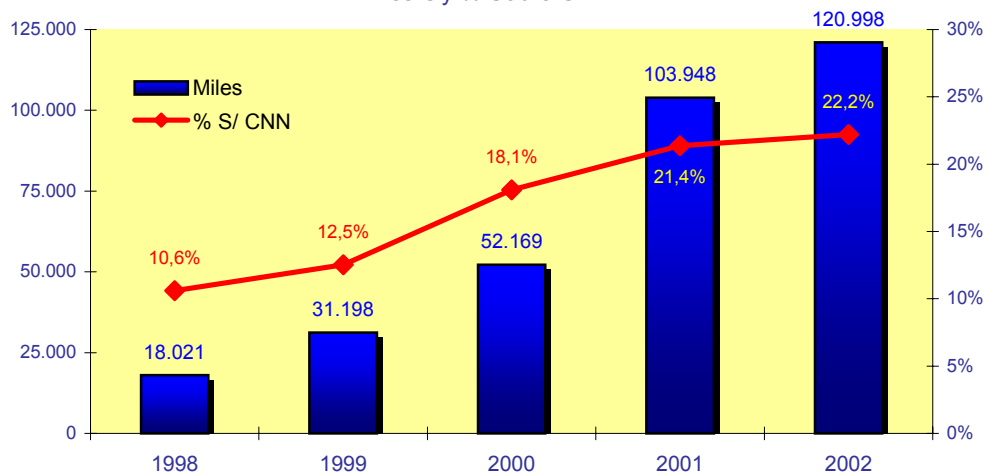
El ejercicio 2002 ha sido para Inmobiliaria Urbis un año muy positivo, en el que se han superado todos los objetivos de crecimiento, sin alterar la fortaleza financiera de la Compañía y sin recurrir a la generación de resultados extraordinarios.

La cifra de negocio alcanza los 545,6 millones de euros, lo que consolida a Inmobiliaria Urbis como una de las mayores compañías del Sector.

El beneficio neto ha sido de 73,4 millones, lo que supone un 17% más que el ejercicio anterior, mejorando además el margen porcentual sobre la cifra de negocio. Este crecimiento se basa exclusivamente en resultados ordinarios, sin recurrir a la realización acelerada de las crecientes plusvalías inmobiliarias del Grupo.

### RESULTADO ORDINARIO

Miles € y % Sobre CNN



El incremento del beneficio ha sido impulsado por el magnífico comportamiento de la promoción residencial, cuyo margen bruto ha aumentado un 30%.

Por otro lado, Inmobiliaria Urbis mantiene en niveles mínimos el peso de los costes indirectos, de personal y financieros, que se cubren con los ingresos por alquiler de nuestro patrimonio.

Con respecto al balance, mejoran los ratios de rentabilidad operativa y se mantiene la fortaleza financiera, con un apalancamiento sobre fondos propios a 31 de diciembre del 81%, uno de los más bajos del Sector.

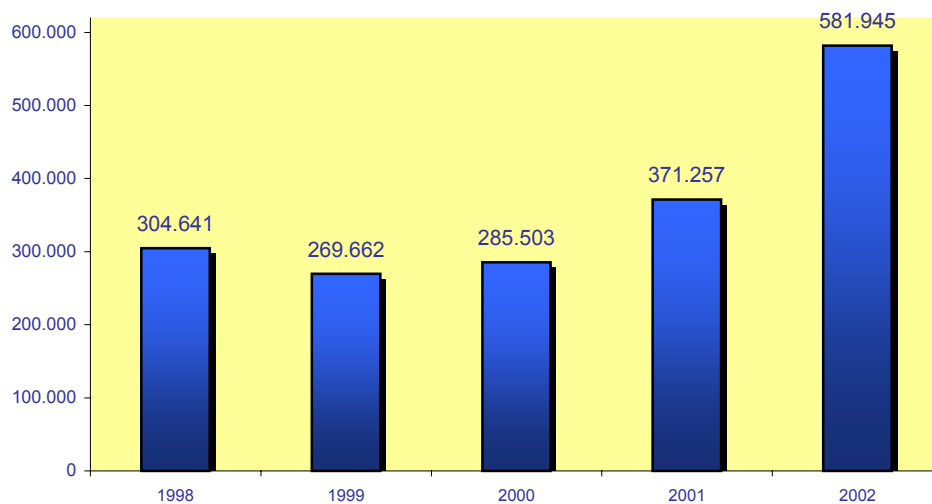
### Actividad Comercial

La cifra de contratos más variación de reservas, el mejor indicador de las ventas comerciales de promoción, ha sido de 581,9 millones de euros, lo que supone un aumento del 57% con respecto a 2001.

Al cierre del ejercicio, la cartera de contratos y reservas es de 561,5 millones, lo que garantiza en un alto porcentaje los resultados de los ejercicios 2003 y 2004.

#### VENTA COMERCIAL DE VIVIENDAS

Miles de Euros



### Estrategia e Inversiones

Inmobiliaria Urbis cree que nuestro mercado de primera residencia urbana evolucionará gradualmente de un escenario de demanda “exuberante” a otro de demanda “estructural”, aterrizaje suave en unidades y en ritmo de crecimiento de precios, que consideramos positivo.

En este escenario, Inmobiliaria Urbis prevé mantener su trayectoria crecimiento porque el sector está muy atomizado y hay grandes diferencias competitivas. Al respecto, hay que recordar que nuestro banco de suelo, de casi 3 millones de metros cuadrados, tiene un precio de mercado que duplica al de adquisición.

Fiel a su modelo de negocio, Inmobiliaria Urbis ha adquirido en 2002 terrenos para reposición con horizonte de edificación a medio y largo plazo, a un precio medio muy inferior al del suelo finalista. Estos terrenos se convertirán dentro de unos años en las viviendas urbanas de clase media más competitivas por precio y calidad.

En cuanto a las inversiones en patrimonio, Inmobiliaria Urbis está desarrollando sobre su banco de suelo 150.000 m<sup>2</sup> de nuevos edificios para alquiler, que se añadirán a nuestra cartera en los próximos 3 años. Así, la Compañía continúa creando un patrimonio inmobiliario relevante, que cumple el objetivo de cubrir los costes fijos, de personal y financieros.

Por último, añadir que la fortaleza financiera de Inmobiliaria Urbis podría ser aprovechada para realizar adquisiciones, siempre que éstas no modifiquen nuestro modelo de empresa ni diluyan el valor de nuestros accionistas.

### Conclusión

Podemos concluir afirmando que en 2002 se han vuelto a superar todos los records de ventas y beneficios, lo que resulta especialmente relevante en un año de grandes incertidumbres y enmarcado en continuos anuncios de crisis.

Además, los crecimientos se han realizado sin alterar la fortaleza financiera de la Compañía y sin recurrir a la generación de resultados extraordinarios.

Aunque el escenario que prevemos para el Sector es menos favorable, Inmobiliaria Urbis confía en su modelo de gestión y sus ventajas competitivas para mantener crecimientos futuros de dos dígitos.