



GRUPO URBIS

PRIMER TRIMESTRE 2003 **EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS**

Relación con Inversores
34 91 590 37 11
j.solis@urbis.es

MAGNITUDES FINANCIERAS (Miles euros)	1T 2003	1T 2002	% VAR
<i>Resultados</i>			
CIFRA DE NEGOCIOS	166.977 100%	156.196 100%	7%
EBITDA	45.465 27,2%	37.016 23,7%	23%
EBIT	43.596 26,1%	35.281 22,6%	24%
BENEFICIO ORDINARIO	40.565 24,3%	32.220 20,6%	26%
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	37.851 22,7%	29.634 19,0%	28%
BENEFICIO NETO	24.898 14,9%	20.296 13,0%	23%
<i>Estructura financiera</i>			
FONDOS PROPIOS	649.124	592.693	10%
ENDEUDAMIENTO NETO	630.728	559.611	13%
APALANCAMIENTO	97%	94%	3%
<i>Rentabilidad</i>			
ROE (TRIMESTRE)	3,8%	3,4%	12%
BENEFICIO POR ACCION (TRIMESTRE)	0,20	0,16	23%

MAGNITUDES OPERATIVAS	1T 2003	1T 2002	% VAR
ALQUILER			
Ingresos	8.502	8.211	4%
Superficie alquilable (m2)	305.524	250.726	22%
Ocupación %	95,3%	99,3%	-4%
Yield bruto	10,4%	10,9%	-4%
PROMOCION RESIDENCIAL			
Ingresos	150.568	146.758	3%
Venta comercial viviendas + Variación de reservas (flujo)	137.690	130.680	5%
Cartera de pedidos pendientes de liquidar (stock)	548.686	440.940	24%
PLANTILLA			
	188	178	6%

A DESTACAR

- Resultados:
 - El **beneficio neto** aumenta un 23 por ciento con respecto al primer trimestre de 2002.
 - El crecimiento se basa en el **resultado ordinario**, recurrente, que crece un 26 por ciento.

- Visibilidad: Excelente comportamiento de las **ventas comerciales** de vivienda, que suben un 5,4% con respecto a 2002 (un 82% más que en 2001).

- Estructura Financiera: Ajuste al alza del **apalancamiento**, con nuevas inversiones significativas.

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS

CUENTA DE RESULTADOS ANALÍTICA

CUENTA DE RESULTADOS ANALITICA	1T 2003		1T 2002		% VAR
Cifra de Negocio de Promoción	150.568	100%	146.758	100%	3%
Costes directos de venta de promociones	-112.360	-74,6%	-112.648	-76,8%	0%
MARGEN BRUTO PROMOCION	38.208	25,4%	34.110	23,2%	12%
Cifra de Negocio de rentas de alquiler	8.502	100%	8.211	100%	4%
Coste directo de alquiler	-1.540	-18,1%	-1.455	-17,7%	6%
Amortizaciones patrimonio alquiler	-1.352	-15,9%	-1.149	-14,0%	18%
MARGEN BRUTO ALQUILER	5.610	66,0%	5.607	68,3%	0%
Cifra de Negocio de venta de suelo	7.907	100%	1.227	100%	544%
Coste directo de venta de suelo	-2.406	-30,4%	-858	-69,9%	180%
MARGEN BRUTO SUELO	5.501	69,6%	369	30,1%	1391%
CIFRA NEGOCIO TOTAL	166.977	100%	156.196	100%	7%
COSTE DIRECTO TOTAL	-117.658	-70,5%	-116.110	-74,3%	1%
MARGEN BRUTO TOTAL	49.319	29,5%	40.086	25,7%	23%
Otros ingresos de explotación	131	0,1%	572	0,4%	-77%
COSTES INDIRECTOS	-5.854	-3,5%	-5.377	-3,4%	9%
Costes de personal	-3.100	-1,9%	-2.930	-1,9%	6%
Resto de costes indirectos	-2.754	-1,6%	-2.447	-1,6%	13%
RESULTADO EXPLOTACION	43.596	26,1%	35.281	22,6%	24%
Diferencial financiero	-3.031	-1,8%	-3.061	-2,0%	-1%
RESULTADO ORDINARIO	40.565	24,3%	32.220	20,6%	26%
Resultado Extraordinario	-2.714	-1,6%	-2.586	-1,7%	5%
B.A.I.	37.851	22,7%	29.634	19,0%	28%
Impuesto de Sociedades	-12.110	-7,3%	-9.348	-6,0%	30%
Socios externos	-843	-0,5%	10	0,0%	
RESULTADO NETO	24.898	14,9%	20.296	13,0%	23%

COMENTARIOS A LOS ESTADOS FINANCIEROS

**La cifra de negocio
crece un 7%**

La cifra neta de negocio ha superado los 166,9 millones de euros, lo que supone un aumento del 7% con respecto al mismo periodo de 2002.

**Alto margen en
promoción residencial**

La cifra de negocio de promoción residencial alcanza los 150,5 millones de euros, un 3% más que en 2002, con un margen bruto porcentual del 25,4%, algo más elevado que el previsto para el conjunto del ejercicio.

**Las rentas de alquiler
suben un 4%**

Las rentas por alquiler del patrimonio ascienden a 8,5 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 4%. Las naves logísticas de Seur se incorporaron en febrero al patrimonio en explotación.

**Venta de suelo con
márgenes superiores a
la valoración de CB
Richard Ellis**

Los ingresos por venta de suelo ascienden a 7,9 millones de euros, con un margen cercano al 70%. Cabe recordar que de acuerdo con la última tasación de CB Richard Ellis, realizada en diciembre de 2002, nuestro banco de suelo está valorado en 1.213 millones de euros, el doble que su coste en libros.

**Eficiencia y
productividad**

Se mantienen los altos niveles de eficiencia y productividad que caracterizan a Inmobiliaria Urbis. Aunque se incrementa la actividad y el número de empleados, la suma de costes de personal y otros indirectos supone sólo el 3,5% de las ventas.

El resultado de explotación es de 43,6 millones, un 24% más que en 2002. El margen de explotación, en porcentaje sobre la cifra de negocio, ha pasado del 22,6% al 26,1%.

**Mínimo peso de los
costes financieros**

Los gastos financieros netos suponen sólo el 1,8% de la cifra de negocio, algo menos que el ejercicio anterior. Como medida de prudencia frente a posibles variaciones de los tipos de interés, la Compañía viene cubriendo más del 80% de su deuda.

**El beneficio ordinario
crece un 26%**

El beneficio ordinario crece un 26% en el primer trimestre, alcanzando los 40,5 millones de euros y con un margen del 24,3% sobre la cifra de negocio.

Sin extraordinarios

Los resultados extraordinarios continúan siendo residuales, basando Urbis su crecimiento en la actividad ordinaria, sin recurrir a la realización acelerada de plusvalías latentes.

La tasa impositiva, el 32%, está en línea con la del ejercicio pasado.

Resultado neto de 24,9 millones, un 23% más

El resultado neto es de 24,9 millones, lo que representa un margen del 14,9% sobre la cifra de negocio. Este beneficio, comparado con el del primer trimestre de 2002, supone un incremento del 23%.

Inmobiliaria Urbis ha anunciado que espera para el conjunto del año 2003 un crecimiento del beneficio neto superior al 10%.

Ligero aumento del apalancamiento financiero

En línea con lo anunciado, el apalancamiento financiero ha subido hasta el 97%. Este mayor endeudamiento debe entenderse como un “ajuste fino” a la situación de tipos de interés.

En cualquier caso, hay que recordar que la mayor parte de la deuda está afecta a promociones, muchas de cuyas unidades se encuentran comercialmente vendidas. Así, el riesgo financiero real de la Compañía es incluso inferior al que podría sugerir su bajo ratio de apalancamiento.

<p>OTROS COMENTARIOS SOBRE LA EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS</p>
--

Excelente comportamiento de las ventas comerciales de viviendas

La cifra de contratos más variación de reservas, el mejor indicador de la actividad comercial de promoción, ha sido de 137,7 millones de euros, correspondiente a 730 casas.

Aunque los crecimientos con respecto a 2002 son moderados, un 5,4% en euros y un 4,3% en unidades, hay que tener en cuenta que el ejercicio pasado fue muy bueno, por lo que el comportamiento de este primer trimestre puede calificarse como excelente.

Con respecto a 2001, las ventas comerciales del primer trimestre han aumentado el 82%.

Visibilidad sobre resultados futuros

La cartera de pedidos pendientes de liquidación al cierre del trimestre asciende a 548,6 millones, un 24% más que en 2002. Cabe recordar que las ventas de promoción sólo se contabilizan cuando se completan el 80% de los trabajos de construcción, lo que aporta gran visibilidad sobre los resultados futuros.

El mercado se mantiene fuerte

Podemos decir que el mercado de primera residencia urbana de tipo medio se mantiene fuerte y que nuestros productos se siguen vendiendo con rapidez.

En caso de ralentización del mercado, que en todo caso sería suave, Urbis cuenta con fortalezas competitivas que le permitirían incrementar sus ventas y resultados, aumentando su cuota en un sector caracterizado por la fragmentación.

Desocupación segmento de oficinas

En la actividad de alquiler, ha disminuido ligeramente el porcentaje de ocupación de nuestro patrimonio, que se sitúa en el 95,3%.

La desocupación se ha producido en oficinas, segmento que continúa débil, principalmente por la reducción del espacio ocupado por nuestro cliente Ericsson en el edificio Torre Urbis.

En cuanto a inversiones, durante el primer trimestre se han realizado inversiones significativas, tanto en suelo como en patrimonio.

Inversiones significativas con gran componente de gestión inmobiliaria

En suelo, destaca la compra a Unión Fenosa de tres solares, con una edificabilidad total de 33.615 m², situados en el casco urbano de Madrid. A pesar de su situación, no se trata de suelo finalista y el precio medio de adquisición ha sido de sólo 1.530 euros por metro cuadrado (muy inferior al precio medio de mercado en el municipio de Madrid).

En patrimonio, destacan las adquisiciones de las naves logísticas de Getafe y de las oficinas de la Avenida de San Luis, comunicadas recientemente al mercado.

Estas inversiones no deben entenderse como meros *lease-backs* de activos maduros, sino que permiten una gestión inmobiliaria que creará valor adicional a medio y largo plazo.

RESUMEN Y CONCLUSIONES

Buenos resultados contables

El primer trimestre de 2003 muestra, por un lado, que los beneficios de Urbis, orgánicos y recurrentes, siguen creciendo a gran ritmo.

Excelentes ventas comerciales

Por otro lado, las ventas comerciales de promoción se mantienen muy fuertes, lo que da gran visibilidad a los resultados futuros de la Compañía.

Valoración bursátil

Aunque la evolución de nuestra cotización es positiva, ésta sigue presentando descuentos sobre el valor patrimonial muy superiores a los de las inmobiliarias europeas. En nuestra opinión, el mercado bursátil sigue reflejando, desde 1999, más la posibilidad de contracción del Sector que el valor intrínseco y perspectivas de la Compañía.