



## **GRUPO URBIS**

# **PRIMER 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: PRIMER TRIMESTRE 2002

MAGNITUDES FINANCIERAS (Miles euros)	1T 2002	1T 2001	% VAR
<i>Resultados</i>			
CIFRA DE NEGOCIOS	156.196 100%	139.707 100%	12%
EBITDA	38.118 24,4%	31.920 22,8%	19%
EBIT	35.281 22,6%	29.656 21,2%	19%
BENEFICIO ORDINARIO	32.220 20,6%	26.156 18,7%	23%
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	29.634 19,0%	26.031 18,6%	14%
BENEFICIO NETO	20.296 13,0%	18.107 13,0%	12%
<i>Estructura financiera</i>			
FONDOS PROPIOS	592.693	555.336	7%
ENDEUDAMIENTO NETO	559.611	495.485	13%
APALANCAMIENTO	94%	89%	6%
<i>Rentabilidad</i>			
ROE (TRIMESTRE)	3,4%	3,3%	5%
BENEFICIO POR ACCION (TRIMESTRE)	0,16	0,14	12%

MAGNITUDES OPERATIVAS	1T 2002	1T 2001	% VAR
<b>ALQUILER</b>			
Ingresos	8.211	7.752	6%
Superficie alquilable sobre rasante (m2)	250.726	264.301	-5%
Ocupación %	99,3%	98,7%	0,6%
Yield bruto	10,9%	10,0%	8,9%
<b>PROMOCION INMOBILIARIA</b>			
Ingresos	146.758	116.546	26%
Venta comercial viviendas + Variación de reservas (flujo)	130.680	75.740	73%
Cartera de pedidos pendientes de liquidar (stock)	440.940	449.257	-2%
<b>PLANTILLA</b>			
	178	129	38%

## A DESTACAR

- Crecimientos significativos de los resultados:
  - ♦ La **cifra de negocio** aumenta un 12 por ciento.
  - ♦ El **beneficio operativo** sube un 19 por ciento.
  - ♦ El **beneficio ordinario** crece un 23 por ciento.
  - ♦ El **beneficio neto** se incrementa un 12 por ciento.
- Mejora de **márgenes**, tanto en promoción residencial como en las rentas de alquiler.
- El **apalancamiento financiero** se mantiene en los niveles de diciembre.
- La **actividad comercial** de venta de viviendas (contratos más variación de reservas) ha crecido un 73 por ciento, lo que tendrá reflejo en los resultados futuros de la compañía.

## EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS

### CUENTA DE RESULTADOS ANALÍTICA

CUENTA DE RESULTADOS ANALITICA	1T 2002		1T 2001		% VAR
Cifra de Negocio de Promoción	146.758	100%	116.546	100%	26%
Costes directos de venta de promociones	-112.648	-76,8%	-93.120	-79,9%	21%
<b>MARGEN BRUTO PROMOCION</b>	<b>34.110</b>	<b>23,2%</b>	<b>23.426</b>	<b>20,1%</b>	<b>46%</b>
Cifra de Negocio de rentas de alquiler	8.211	100%	7.752	100%	6%
Coste directo de alquiler	-1.455	-17,7%	-1.636	-21,1%	-11%
Amortizaciones patrimonio alquiler	-1.149	-14,0%	-1.096	-14,1%	5%
<b>MARGEN BRUTO ALQUILER</b>	<b>5.607</b>	<b>68,3%</b>	<b>5.019</b>	<b>64,7%</b>	<b>12%</b>
Cifra de Negocio de venta de suelo	1.227	100%	15.409	100%	-92%
Coste directo de venta de suelo	-858	-69,9%	-10.092	-65,5%	-91%
<b>MARGEN BRUTO SUELO</b>	<b>369</b>	<b>30,1%</b>	<b>5.317</b>	<b>34,5%</b>	<b>-93%</b>
<b>CIFRA NEGOCIO TOTAL</b>	<b>156.196</b>	<b>100%</b>	<b>139.707</b>	<b>100%</b>	<b>12%</b>
<b>COSTE DIRECTO TOTAL</b>	<b>-116.110</b>	<b>-74,3%</b>	<b>-105.944</b>	<b>-75,8%</b>	<b>10%</b>
<b>MARGEN BRUTO TOTAL</b>	<b>40.086</b>	<b>25,7%</b>	<b>33.762</b>	<b>24,2%</b>	<b>19%</b>
Otros ingresos de explotación	572	0,4%	289	0,2%	98%
<b>COSTES INDIRECTOS</b>	<b>-5.377</b>	<b>-3,4%</b>	<b>-4.395</b>	<b>-3,1%</b>	<b>22%</b>
Costes de personal	-2.930	-1,9%	-2.479	-1,8%	18%
Resto de costes indirectos	-2.447	-1,6%	-1.917	-1,4%	28%
<b>RESULTADO EXPLOTACION</b>	<b>35.281</b>	<b>22,6%</b>	<b>29.656</b>	<b>21,2%</b>	<b>19%</b>
Diferencial financiero	-3.061	-2,0%	-3.500	-2,5%	-13%
<b>RESULTADO ORDINARIO</b>	<b>32.220</b>	<b>20,6%</b>	<b>26.156</b>	<b>18,7%</b>	<b>23%</b>
Resultado Extraordinario	-2.586	-1,7%	-125	-0,1%	1969%
<b>B.A.I.</b>	<b>29.634</b>	<b>19,0%</b>	<b>26.031</b>	<b>18,6%</b>	<b>14%</b>
Impuesto de Sociedades	-9.348	-6,0%	-7.924	-5,7%	18%
Socios externos	10	0,0%	0	0,0%	
<b>RESULTADO NETO</b>	<b>20.296</b>	<b>13,0%</b>	<b>18.107</b>	<b>13,0%</b>	<b>12%</b>

## COMENTARIOS A LOS ESTADOS FINANCIEROS

**La cifra de negocio crece un 12%**

La Cifra Neta de Negocio ha superado los 156 millones de euros, lo que supone un aumento del 12% con respecto a 2001. Este crecimiento es totalmente orgánico, ya que las cifras de 2001 incluyen a Dragados Inmobiliaria.

**La promoción residencial crece un 26%...**

La cifra de negocio de promoción residencial alcanza los 146,7 millones de euros, lo que supone un incremento del 26%.

**... con aumento del margen...**

Es destacable el constante aumento del margen bruto de la actividad promotora, que evoluciona desde el 16,3% sobre cifra de negocio en 1999, hasta el actual 23,2%.

**... por la gestión del suelo**

Esta mejora del margen es en gran medida la consecuencia de una acertada gestión del suelo, que Urbis planifica y ejecuta con un horizonte de medio y largo plazo. Hay que recordar que el precio de mercado de nuestros terrenos y solares, más de 1.000 millones de euros, prácticamente duplica al contable.

**Las rentas de alquiler crecen un 6%**

Los ingresos por alquiler alcanzan los 8,2 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 6%, sin que haya habido incorporación de nuevas superficies.

**Nuevas superficies en 2003**

Debe recordarse que las nuevas inversiones en patrimonio entrarán en explotación a partir del año 2003.

El margen bruto de la actividad de alquiler prácticamente alcanza el 70% sobre la cifra de negocio, porcentaje superior al del mismo período del año anterior.

**Menor venta de solares**

La diferente magnitud de la venta de solares, actividad menos lineal en su evolución, afecta considerablemente al crecimiento de este trimestre. De haberse mantenido el mismo nivel de venta de suelo que en el primer trimestre de 2001, la cifra de negocio habría crecido el 22% y el margen bruto el 32%.

**EBITDA y EBIT con crecimientos del 19%**

El EBITDA (recurrente, sin considerar extraordinarios) crece un 19% en 2002, pasando de 31,9 a 38,1 millones de euros. El EBIT se comporta similar al EBITDA, con un crecimiento del 19%.

**Gastos de personal, indirectos y financieros: 5,4% sobre cifra de negocio**

La suma de costes de personal, indirectos y financieros, supone sólo el 5,4% de las ventas, menos aún que en el primer trimestre de 2001.

El mínimo peso de los costes indirectos y financieros es consecuencia del escaso nivel de apalancamiento operativo y financiero de Urbis, que constituye una importante ventaja competitiva en momentos de incertidumbre económica.

**Cobertura de la deuda**

A 31 de marzo de 2002 Urbis tiene cubierta el 80% de su deuda a un tipo básico (antes de *spread*) medio del 3,78%.

**El beneficio ordinario, recurrente, aumenta un 23%**

El beneficio ordinario crece un 23% en el primer trimestre, alcanzando los 32,2 millones de euros y con un margen superior al 20% sobre cifra de negocio.

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

**El beneficio neto sube un 12%**

El resultado neto sube en el primer trimestre un 12%, por encima del 10% estimado para el conjunto del ejercicio 2002.

El beneficio por acción crece un 12%, en línea con el resultado neto.

**Se mantiene la estructura financiera**

En cuanto a la estructura financiera, el apalancamiento de Urbis, medido como el cociente entre deuda y fondos propios, se mantiene en niveles muy similares a los de diciembre.

**Apalancamiento financiero acorde con el ciclo**

Urbis ha gestionado su apalancamiento financiero de forma acorde con la evolución del ciclo inmobiliario, de tal manera que el ratio Deuda / Fondos Propios ha sido elevado en momentos claramente expansivos y se ha moderado en los últimos ejercicios, que presentan un panorama económico más incierto.

## OTROS COMENTARIOS SOBRE LA EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS

### **La venta comercial de viviendas crece un 73%**

La cifra de contratos más variación de reservas, el mejor indicador de la actividad comercial de promoción, ha sido de 131 millones de euros, lo que supone un aumento del 73% con respecto a 2001.

### **Visibilidad sobre resultados futuros**

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.

### **El mercado de la vivienda se mantiene fuerte**

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 300.000 viviendas, permitirá crecimientos importantes de las empresas más fuertes, ya que el Sector se caracteriza por su fragmentación.

### **Posibilidad de incrementar la cuota de mercado**

Urbis tiene ventajas competitivas clave para incrementar sus ventas incluso en un mercado en contracción. Entre estas ventajas, destaca el disponer de un banco de suelo de 2,8 millones de metros cuadrados edificables, adquirido con un coste medio de repercusión de sólo 193 €/m<sup>2</sup>.

### **Un año de ventas en cartera de pedidos**

La cartera de pedidos pendientes de liquidación al cierre del trimestre, 441 millones, garantiza un año de ingresos por ventas.

### **Ocupación del patrimonio: > 99%**

En la actividad de alquiler, el porcentaje de ocupación de nuestro patrimonio es casi del 100% y la rentabilidad bruta (ingresos sobre coste) supera el 10%.

### **49% de rentas de superficies comerciales**

Urbis afronta con optimismo la peor situación del mercado de oficinas, por la calidad y diversificación de sus activos. El 49% de las rentas proceden del alquiler de superficies comerciales, el 38% de oficinas y el 8% de hoteles.

**Inversión en patrimonio de 50 millones en 2002**

En cuanto a inversiones, en 2002 se deben invertir unos 50 millones de euros en el desarrollo de la cartera de nuevos inmuebles para renta.

**Inversión muy selectiva en suelo**

Hay inversiones previstas en suelo por un importe cercano a 200 millones, aunque Urbis será muy selectiva y el volumen final dependerá de las oportunidades de negocio. En general, la política es la de adquisición de suelo a medio plazo para reposición, aunque los 200 millones también incluyen la compra de suelo a largo plazo para su desarrollo y venta a terceros.

**3.500 nuevas viviendas en 2002**

Por lo que se refiere a construcción, se invertirán en 2002 unos 350 millones en el desarrollo de más de 8.000 viviendas en curso. Durante el año se iniciarán unas 3.500 viviendas y se entregarán cerca de 4.000.

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

**Urbis crece por encima de la economía**

El primer trimestre de 2002 muestra, por un lado, que los beneficios de Urbis, orgánicos y recurrentes, siguen creciendo más que la economía en general.

**La actividad comercial indica mayores crecimientos a medio plazo**

Por otro lado, Urbis sigue aumentando a gran ritmo sus ventas comerciales de promoción y explotando exitosamente su patrimonio, lo que indica que el crecimiento es sostenible a medio plazo.

**Más cuota de mercado a largo plazo**

A largo plazo, Urbis tiene fortalezas, entre las que destaca su banco de suelo, que le deben permitir incrementar sus ventas incluso en situaciones de fuerte contracción de la demanda, escenario que, por otro lado, no contemplamos.