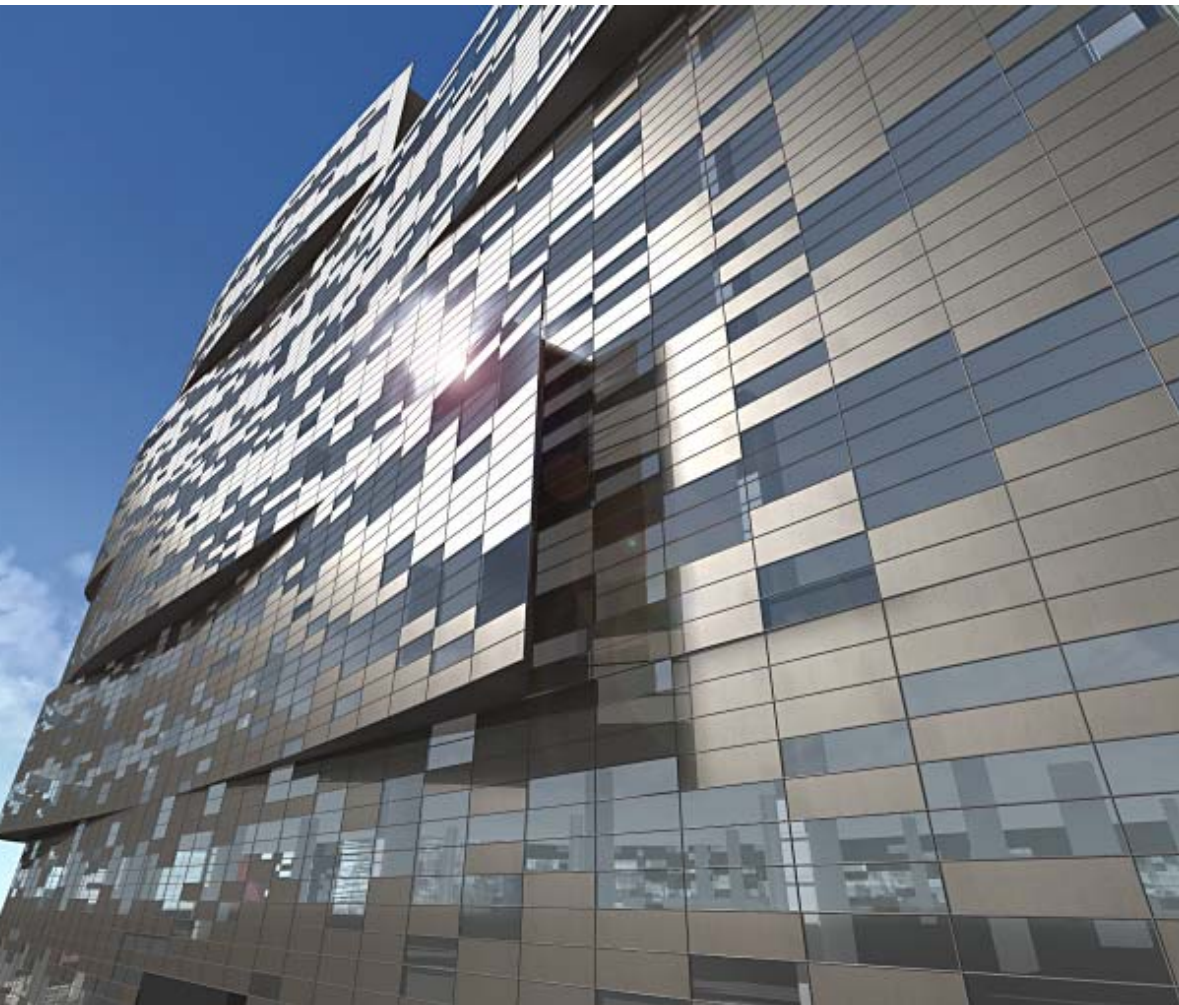


# Grupo Reyal Urbis

## Evolución de los Negocios



Primer trimestre 2009



## Índice de contenidos

	Página
Principales Magnitudes Financieras y Operativas	3
A destacar	4
Cuenta de Resultados Analítica	5
Análisis de los resultados	6
Balance	7
Comentarios al balance	8 y 9
Otros comentarios sobre la evolución de los negocios	9

**Relación con inversores**

Teléfono: 34 91 590 37 11  
accionistas@reyalurbis.com

## Grupo Reyal Urbis: Primer Trimestre 2009

MAGNITUDES FINANCIERAS (Miles euros)	1T - 2009		1T - 2008		% VAR
<i>Resultados</i>					
<b>INGRESOS</b> (CNN + Venta de patrimonio)	146.783	100%	187.414	100%	-22%
<b>EBITDA</b> (Recurrente: Bº Explotación - Amort. - Prov)	14.136	9,6%	19.190	10,2%	-26%
<b>BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS</b>	-54.501	-37,1%	-77.368	-41,3%	n/r
<b>BENEFICIO NETO</b>	22.513	15,3%	-52.695	-28,1%	n/r
<i>Estructura financiera</i>					
<b>FONDOS PROPIOS</b>	221.472		1.049.097		-79%
<b>ENDEUDAMIENTO NETO</b>	4.914.259		6.045.379		-19%
Préstamos sindicados	3.149.633		2.839.604		11%
Créditos hipotecarios subrogables	929.663		2.195.791		-58%
Resto deuda neta	834.963		1.009.984		-17%
<i>Rentabilidad</i>					
<b>ROE</b> (Enero - Marzo)	10,7%		-4,8%		n/r

MAGNITUDES OPERATIVAS	1T - 2009		1T - 2008		% VAR
<i>Promoción Residencial</i>					
<b>Ventas liquidadas</b> (entregas)	80.394		129.535		-38%
<b>Ventas comerciales:</b> contratos + variación reservas (flujo)	8.592		7.097		21%
<b>Cartera de contratos pendientes de liquidar</b> (stock)	786.359		1.111.758		-29%
<i>Suelo</i>					
<b>Ventas</b>	43.142		26.250		64%
<b>Compras</b>	1.782		7.530		-76%
<i>Patrimonio</i>					
<b>Ingresos por alquiler</b>	13.555		13.823		-2%
<b>Ingresos por ventas</b>	1.650		6.226		-73%
<b>Superficie sobre rasante</b> <sup>(1)</sup>	297.403		339.136		-12%
<b>Ocupación %</b>	95,68%		97,1%		-1,46%
<b>Plantilla</b> <sup>(2)</sup>	789		1.016		-22%

(1) Incluye m2 sobre rasante de Rafael Hoteles: 74.023 m2 en 1T-2009 y 55.625 m2 en 1T-2008

(2) Incluye plantilla de Rafael Hoteles: 399 en 1T-2009 y 461 en 1T-2008. No incluye la plantilla de Golf de Altoreal por integrarse por el Metodo de la participación.



## A destacar

- Reducción del endeudamiento neto respecto al primer trimestre de 2008.
- La cuenta de resultados está marcada por:
  - Un EBITDA positivo de 14 millones de euros.
  - Los gastos financieros se han reducido en un 30% con respecto al primer trimestre del ejercicio 2008 consecuencia fundamentalmente de la reducción del endeudamiento neto respecto al primer trimestre de 2008 así como de la favorable evolución de los tipos de interés.
  - El esfuerzo en la contención de los costes indirectos y comerciales reduciéndose en un 31% desde los 23 millones en el primer trimestre de 2008 a los 16 millones para el periodo actual.
- Razonable evolución de las ventas comerciales con respecto al primer trimestre de 2008, con un incremento sobre las producidas en ese periodo del 21% situándolas en 8,5 millones para el primer trimestre de 2009.
- La Cartera de pre-ventas (contratos y reservas) pendientes de registro contable en la cuenta de resultados, se sitúa en 811 millones de euros, de los que 25 millones corresponden a venta de suelo.
- La compañía para adaptarse a la actual situación del mercado inmobiliario y financiero, y en el marco del esfuerzo realizado para la reducción de costes ha llevado a cabo reestructuraciones operativas internas con el objeto de optimizar estructura. En consecuencia la plantilla se ha reducido en un 22%, dejando ésta en el primer trimestre de 2009 en 789 empleados de los cuales 399 son de la filial Rafael Hoteles.
- El Beneficio Neto en el primer trimestre de 2009 asciende a 22.513 miles de euros.

Grupo Rey al Urbis: Primer Trimestre 2009

CUENTA DE RESULTADOS ANALITICA	1T - 2009		1T - 2008	
Ingresos por venta de promoción residencial	80.394	100%	129.535	100%
Costes directos de venta de promociones	-72.363	-90,0%	-108.562	-83,8%
<b>Margen bruto promoción residencial</b>	<b>8.031</b>	<b>10,0%</b>	<b>20.973</b>	<b>16,2%</b>
Ingresos por venta de suelo	43.142	100%	26.250	100%
Costes directos de venta de suelo	-34.556	-80,1%	-22.094	-84,2%
<b>Margen bruto suelo</b>	<b>8.586</b>	<b>19,9%</b>	<b>4.156</b>	<b>15,8%</b>
Ingreso total alquiler	13.555	100%	13.823	100%
Rentas	12.001	88,5%	12.309	89%
Gastos repercutidos	1.554	11,5%	1.514	11,0%
Coste directo de alquiler	-1.921	-14,2%	-1.935	-14,0%
Amortizaciones patrimonio alquiler	-3.205	-23,6%	-3.353	-24,3%
<b>Margen bruto alquiler</b>	<b>8.429</b>	<b>62,2%</b>	<b>8.535</b>	<b>61,7%</b>
Ingresos por venta de patrimonio	1.650	100%	6.226	100%
Costes directos de venta de patrimonio	-1.670	-101,2%	-4.813	-77,3%
<b>Margen bruto venta patrimonio</b>	<b>-20</b>	<b>-1,2%</b>	<b>1.413</b>	<b>22,7%</b>
Ingresos actividad hotelera	8.042	100%	11.580	100%
Costes actividad hotelera	-6.741	-83,8%	-8.160	-70,5%
<b>Margen bruto actividad hotelera</b>	<b>1.301</b>	<b>16,2%</b>	<b>3.420</b>	<b>29,5%</b>
<b>INGRESO TOTAL</b>	<b>146.783</b>	<b>100,0%</b>	<b>187.414</b>	<b>100,0%</b>
<b>COSTE DIRECTO TOTAL</b>	<b>-120.456</b>	<b>-82,1%</b>	<b>-148.917</b>	<b>-79,5%</b>
<b>MARGEN BRUTO TOTAL</b>	<b>26.328</b>	<b>17,9%</b>	<b>38.497</b>	<b>20,5%</b>
Gastos comercialización de inmuebles	-1.829	-1,2%	-4.099	-2,2%
<b>COSTES INDIRECTOS</b>	<b>-14.220</b>	<b>-9,7%</b>	<b>-19.285</b>	<b>-10,3%</b>
Costes de personal	-10.795	-7,4%	-14.495	-7,7%
Resto de costes indirectos	-3.424	-2,3%	-4.790	-2,6%
<b>RESULTADO EXPLOTACIÓN</b>	<b>10.280</b>	<b>7,0%</b>	<b>15.113</b>	<b>8,1%</b>
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>-64.286</b>	<b>-43,8%</b>	<b>-92.409</b>	<b>-49,3%</b>
<b>PARTICIPAC. RDOS. SOC. MET. PARTICIPACIÓN Y RDO. VARIACIÓN VALORACIÓN DE ACTIVOS</b>	<b>-495</b>	<b>-0,3%</b>	<b>-72</b>	<b>0,0%</b>
Otros ingresos y gastos	0	0,0%	0	0,0%
<b>B.A.I.</b>	<b>-54.501</b>	<b>-37,1%</b>	<b>-77.368</b>	<b>-41,3%</b>
Impuesto de Sociedades	76.552	52,2%	24.663	13,2%
Socios externos	463	0,3%	10	0,0%
<b>RESULTADO NETO</b>	<b>22.513</b>	<b>15,3%</b>	<b>-52.695</b>	<b>-28,1%</b>

## Análisis de los resultados

La cuenta de resultados adjunta muestra los datos del Grupo Reyal Urbis a 31 de marzo de 2009 comparados con los del mismo periodo del ejercicio anterior.

### Volumen de ingresos

147 millones de ingresos.

- Los ingresos a 31 de marzo derivados de la explotación de los activos inmobiliarios del Grupo Reyal Urbis han ascendido a 147 millones de euros. De dichos ingresos, 80 millones se corresponden con las ventas originadas en la actividad de promoción residencial.

811 millones de pre-ventas: gran visibilidad de resultados futuros.

- Las pre-ventas totales de promoción y suelo residencial ascienden a 811 millones de euros.

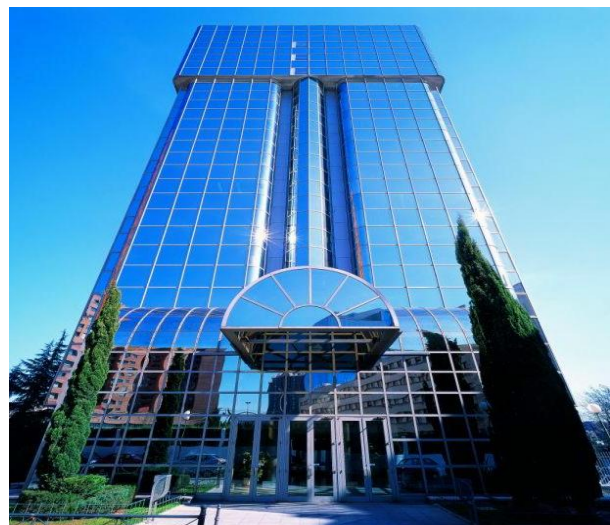
- Los ingresos obtenidos por venta de suelo ascienden a 43 millones de euros, existiendo adicionalmente compromisos de venta formalizados en documento privado pendientes de escriturar por importe de otros 25 millones de euros.

- Los ingresos derivados de la explotación de activos en renta se mantienen a pesar de la reducción de la superficie sobre rasante en explotación, fruto de la política de rotación de activos no estratégicos.

**Ventas de suelo más compromisos pendientes de escriturar por 68 millones.**

Los gastos financieros netos ascienden a 64 millones de euros. Una parte significativa de este gasto se corresponde con el endeudamiento derivado de la adquisición de las acciones de Urbis y posterior acuerdo de refinanciación de la deuda financiera.

Señalar también el registro contable del crédito fiscal correspondiente a determinadas Bases Imponibles negativas generadas por el grupo por importe de 74.524 miles de euros.



Grupo Reyal Urbis: Primer Trimestre 2009

<b>BALANCE</b>				
<b>ACTIVO</b>	<b>1T - 2009</b>	<b>1T - 2008</b>	<b>VAR</b>	<b>%</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>1.589.027</b>	<b>1.442.639</b>	<b>146.388</b>	<b>10%</b>
INMOVILIZACIONES MATERIALES	1.293.764	1.268.784	24.980	2%
INMOVILIZACIONES INMATERIALES	42.068	49.826	-7.758	-16%
INMOVILIZACIONES FINANCIERAS	95.127	44.830	50.297	112%
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	158.068	79.199	78.869	100%
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>4.874.116</b>	<b>7.546.619</b>	<b>-2.672.503</b>	<b>-35%</b>
TERRENOS Y SOLARES	3.359.388	4.731.431	-1.372.043	-29%
RESTO DE EXISTENCIAS	1.234.879	2.202.217	-967.338	-44%
DEUDORES	111.223	461.579	-350.356	-76%
TESORERIA E INVERSIONES FIN. TEMPORALES	155.261	123.455	31.806	26%
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	13.364	27.937	-14.573	-52%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>6.463.143</b>	<b>8.989.258</b>	<b>-2.526.115</b>	<b>-28,10%</b>
<b>PASIVO</b>	<b>1T - 2009</b>	<b>1T - 2008</b>	<b>VAR</b>	<b>%</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>256.653</b>	<b>1.074.557</b>	<b>-817.904</b>	<b>-76%</b>
<b>CAPITAL Y RESERVAS ACCIONISTAS</b>	<b>221.472</b>	<b>1.049.097</b>	<b>-827.625</b>	<b>-79%</b>
CAPITAL Y RESERVAS	198.958	1.101.792	-902.834	-82%
PERDIDAS Y GANANC. EJERCICIO	22.513	-52.695	75.208	n/r
<b>CAPITAL Y RESERVAS MINORITARIOS</b>	<b>35.181</b>	<b>25.460</b>	<b>9.721</b>	<b>38%</b>
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>3.933.255</b>	<b>3.266.557</b>	<b>666.698</b>	<b>20%</b>
DEUDAS ENTIDADES CREDITO	3.441.682	2.742.894	698.788	25%
PROVISIONES	26.312	86.102	-59.790	-69%
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	465.261	437.561	27.700	6%
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>2.273.235</b>	<b>4.648.144</b>	<b>-2.374.910</b>	<b>-51%</b>
DEUDAS ENTIDADES CREDITO	1.444.529	3.426.770	-1.982.242	-58%
ACREEDORES COMERCIALES	677.719	1.115.686	-437.967	-39%
OTRAS DEUDAS NO COMERCIALES	116.177	60.204	55.973	93%
PROVISIONES	34.810	45.484	-10.674	-23%
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>6.463.143</b>	<b>8.989.258</b>	<b>-2.526.116</b>	<b>-28,10%</b>

## Comentarios al balance

### Activos

Activos  
Inmobiliarios  
valorados en  
7.473 millones de  
euros.

Reyal Urbis tiene en su balance una de las mayores carteras de activos inmobiliarios del sector, valorados al 31 de diciembre de 2008 en 7.473 millones de euros.

El valor de mercado de los terrenos, promociones en curso e inmuebles terminados del Grupo, calculado en función de las tasaciones realizadas en dicha fecha por la sociedad de tasadores independientes Jones Lang Lasalle, no vinculada al Grupo, asciende a 5.666 millones de euros.

- El suelo valorado está orientado a satisfacer la demanda de primera residencia urbana, una demanda estructural de formación de nuevos hogares, no especulativa, para una clase media.

Otras características del banco de suelo son:

- Su situación urbanística: El porcentaje de suelo no urbanizable y de terrenos destinados a segunda residencia es muy bajo.
- Su diversificación geográfica: Está situado en más de 30 ciudades de España, además de Portugal (Lisboa y Oporto) y EEUU (Miami)

6.400 unidades en  
producción o  
terminadas muy  
diversificadas. 3.000  
pre-vendidas.

- El Grupo tiene aproximadamente unas 6.400 unidades en producción o terminadas, de las que unas 3.000 se encuentran pre-vendidas. Todas ellas se encuentran localizadas en promociones adaptadas y dimensionadas a la demanda local.

- El grupo posee una relevante cartera de activos para su explotación en renta con más de 30 activos singulares en explotación.

Activos para  
patrimonio en renta:  
más de 470.000  
metros de superficie  
alquilable. Ocupación  
del 95,68%.

- Los activos en explotación y en desarrollo superan los 470.000 metros de superficie alquilable sobre rasante, diversificados en Oficinas, Centros Comerciales, Hoteles, Locales y Naves Industriales valorados en 1.420 millones de euros. Los ya en explotación cuentan con un nivel de ocupación del 95,68%.

El grupo cuenta además con edificios destinados a uso propio, valorados en 72 millones de euros y filiales integradas por el método de la participación, con una cartera de activos valorada en 315 millones de euros.

Capacidad de crecimiento y  
cumplimiento de  
compromisos.

- Esta cartera de activos, por su volumen, calidad, diversificación y liquidez, garantiza no sólo el pago de la deuda sino el crecimiento futuro de la compañía en todas sus principales líneas de negocio (promoción inmobiliaria, promoción y venta de suelo, explotación de patrimonio en renta y explotación hotelera).



### Financiación

Por el lado del pasivo, destaca la reducción de deuda financiera con relación al primer trimestre del ejercicio 2008 en más de 1.283 millones de euros.

Consecuencia del acuerdo de refinanciación firmado en octubre de 2008, del total del endeudamiento financiero neto el 66%, 3.150 millones de euros no comenzarían a ser amortizados, en virtud del periodo de carencia establecido, hasta octubre del 2011.

Por otro lado un 19% del endeudamiento financiero neto se corresponde con créditos hipotecarios subrogables cuyo pago se producirá en el momento de la entrega a los clientes de las unidades vendidas.

Destacar también que se han reducido los acreedores comerciales en 438 millones de euros, un 39%.

Endeudamiento: mejora de su estructura y objetivo de reducción.

## Otros comentarios sobre la evolución de los negocios

Bajada de ventas y embolsamiento de la demanda.

### Promoción residencial y suelo

Respecto a la situación del mercado residencial, se ha mantenido la tendencia bajista de la demanda que hay que enmarcar dentro del contexto de falta de liquidez y confianza existente dentro del sector financiero, que junto al efecto que la incertidumbre sobre el contexto económico actual está teniendo sobre la demanda en general y la vivienda en particular, está retrasando unas decisiones de compra que tendrán necesariamente

que materializarse a corto y medio plazo, dado que los factores demográficos, sociológicos y económicos siguen permitiendo pensar en la existencia de una demanda estructural fuerte de primera residencia, que no puede ser satisfecha por otras vías dada la estrechez y el precio del parque de viviendas en alquiler en España.

Perspectivas: confianza en el mercado y recuperación en 2010.

Entendemos que el mercado inmobiliario está generando demanda solvente embalsada que acabará comprando cuando recupere la confianza. Creemos también que la actual situación está acelerando la contracción de la oferta, con lo que aumentan las posibilidades de un ajuste del mercado, que podría empezar a recuperarse a finales del año 2010 principios del 2011, crecimiento del que saldrán beneficiados, en un mercado tan fragmentado y heterogéneo como el de la promoción inmobiliaria, aquellos operadores como Reyal Urbis que, gracias a su modelo de negocio, puedan satisfacer la demanda estructural a precios que no la hagan insolvente.



