

## Promoción residencial: aspectos operativos y comerciales



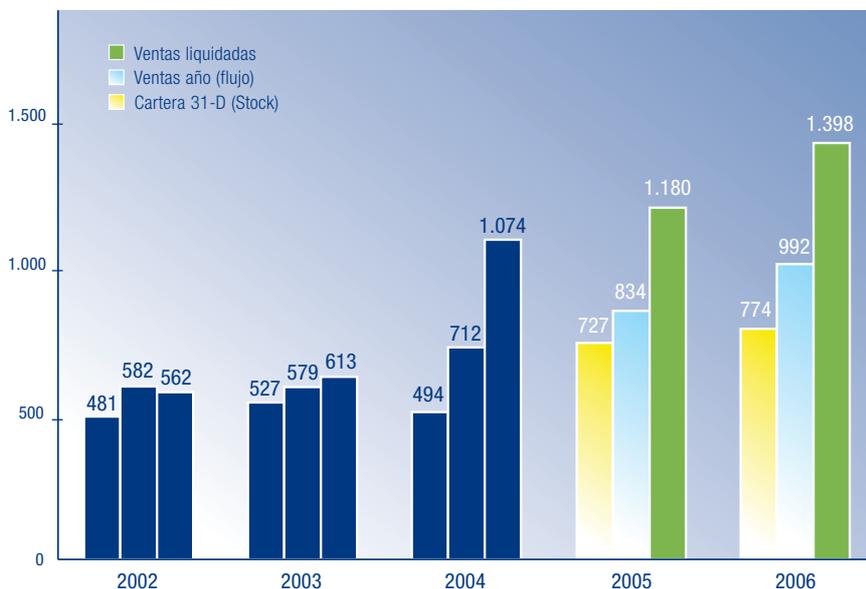
Las ventas comerciales de viviendas, medidas consistentemente como la cifra de contratos más variación de reservas, han sido de 991,5 millones de euros, lo que supone un 19% más que en 2005.

Así, se ha cumplido ampliamente el objetivo de venta comercial superior a 850 millones comunicado al mercado al principio del ejercicio. Recordamos que la Compañía había explicado que esperaba un notable incremento de las ventas a partir de

septiembre, por la entrada en producción y comercialización de un mayor número de promociones.

Por lo que respecta a la cartera de contratos y reservas pendientes de liquidación (contabilización en resultados) a 31 de diciembre, su importe asciende a 1.398 millones de euros, que aseguran, desde el punto de vista comercial, más de un año y medio de la cifra de negocio de promoción de Urbis.

VENTAS LIQUIDADAS, VENTAS DE GESTIÓN AÑO (FLUJO) Y CARTERA 31-DIC (STOCK) Millones de euros





En el cuadro siguiente se detalla la evolución de las ventas liquidadas y de gestión, tanto en euros como en unidades. Puede observarse que el precio medio de las ventas comerciales más recientes supera los 285.000 euros.

<b>Movimiento de preventas de 1 ene a 31 dic. (*)</b>	<b>Miles euros</b>	<b>unid. s/r</b>	<b>P. Unit.</b>
<b>CARTERA PREVENTAS INICIAL (STOCK)</b>	1.180.427	4.863	242.736
+ VENTAS COMERCIALES PERIODO (FLUJO)	991.536	3.445	287.861
- VENTAS LIQUIDADAS PERIODO (ENTREGAS)	774.113	3.018	256.499
<b>CARTERA PREVENTAS FINAL (STOCK)</b>	1.397.850	5.290	264.269

(\*) Incluyen pisos y locales dispersos de Patrimonio. No edificios singulares (Edificio Dragados).

El ritmo de venta en 2006 (periodo medio de liquidación del stock en comercialización) ha sido de 12,1 meses, cifra positiva porque se mantiene en niveles similares a los de ejercicios anteriores a pesar de que el entorno de mercado es, en general, algo menos favorable que en años anteriores.

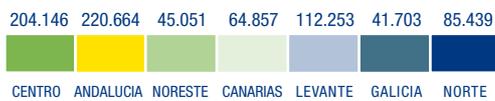
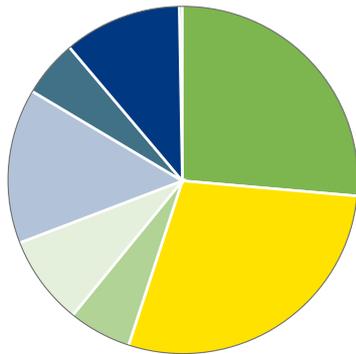
Cabe recordar que las previsiones publicadas por Urbis para los próximos ejercicios, con crecimientos anuales superiores al 10%, se han hecho de forma conservadora considerando periodos medios de venta cercanos a los 18-20 meses, muy superiores a los actuales.

Estos crecimientos son además factibles gracias a la fortaleza de nuestro banco de

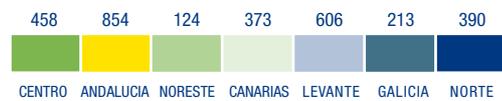
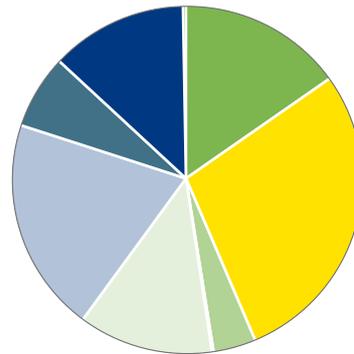
suelo, de gran calidad y bajo coste, que permite incrementar durante varios años la producción y comercialización de viviendas, tanto en volumen de unidades como en puntos de venta, para satisfacer a la demanda más amplia y estable y hacerlo, además, con precios competitivos.

Uno de los principales retos operativos de la Compañía en 2006 ha sido precisamente la ejecución de este crecimiento en producción y comercialización y hemos cumplido el objetivo anunciado de iniciar más de 4.100 unidades, con la contratación durante el año de 4.310 unidades, un 27% más que en 2005.

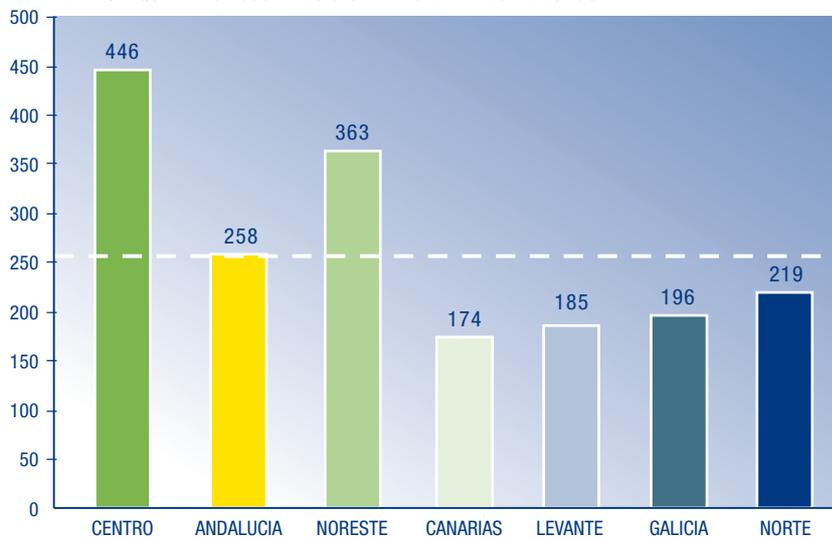
VENTAS LIQUIDADAS 2006  
MILES DE EUROS



VENTAS LIQUIDADAS 2006  
UNIDADES



VENTAS LIQUIDADAS 2006: PRECIO UNITARIO EN MILES DE EUROS



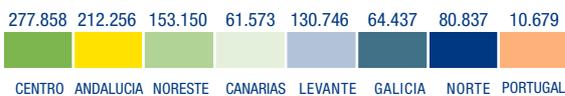
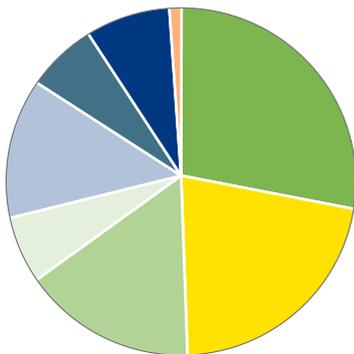
Esta mayor producción y comercialización, como se ha visto anteriormente, lleva varios meses traduciéndose en un aumento significativo de las ventas, que debe tener continuación en 2007.

En estos momentos Urbis tiene 9.359 viviendas en producción o pendientes de entregar. El 55% se corresponden con la cartera de pre-ventas y el resto es stock libre en comercialización. Las viviendas no vendidas al finalizar la construcción suponen menos del 3% del total.

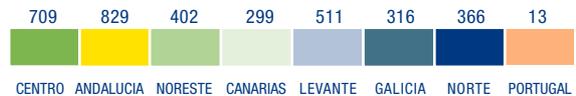
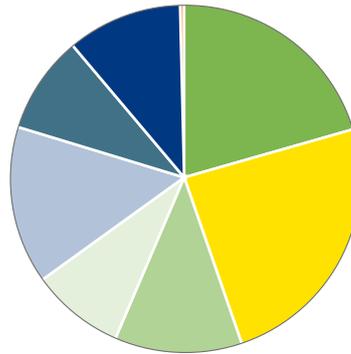
Este crecimiento de la actividad de promoción residencial es compatible con ventas anuales recurrentes de terrenos y solares. De esta manera, se dinamiza la gestión de nuestro principal activo y se aumenta la rentabilidad operativa de la Compañía.

Con respecto al mercado de la vivienda, se mantiene una situación general de fortaleza, aunque más moderada que en ejercicios anteriores.

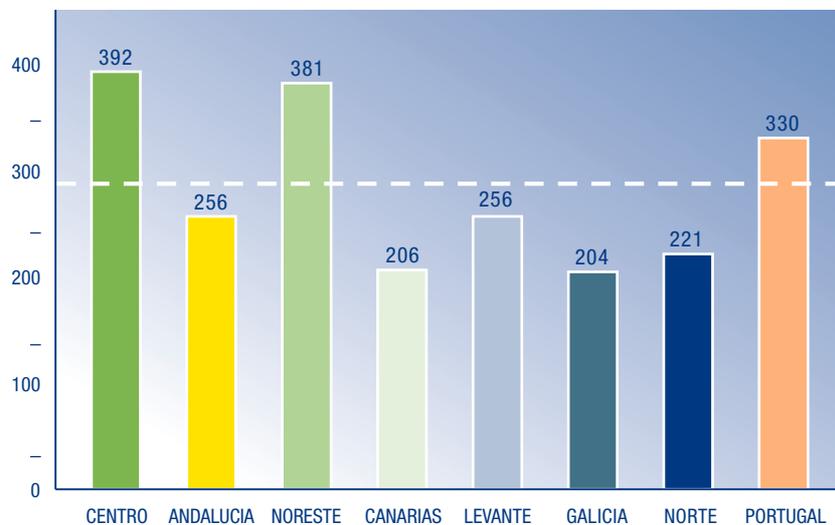
VENTAS COMERCIALES 2006  
MILES DE EUROS



VENTAS COMERCIALES 2006  
UNIDADES



VENTAS COMERCIALES 2006: PRECIO UNITARIO EN MILES DE EUROS



Esta fortaleza no es especulativa, sino la consecuencia de la continuidad de los factores estructurales, demográficos, sociológicos y económicos que han impulsado la demanda en los años precedentes.

En cualquier caso, el mercado residencial es muy heterogéneo y las subidas acumuladas de precios ya han empezado a retraer la demanda en los segmentos más caros y elásticos al precio.

Creemos que la tendencia general es de 'normalización' del mercado, es decir, subidas

de precios más cercanas a la inflación y ritmos de venta más ajustados en el tiempo al proceso de producción.

La formación de nuevos hogares seguirá generando una amplia demanda estructural de primera residencia y dada la fragmentación del sector, hay un enorme potencial de crecimiento para las promotoras que mejor puedan satisfacer esa demanda a precios que no la hagan insolvente.