

URBAS AUMENTA SU POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO DE ALQUILER CON MÁS DE 1.100 VIVIENDAS TRAS LA ADQUISICIÓN DEL VEHÍCULO DE *BUILD-TO-RENT* 'ALANDALUS'

**CON UNA FACTURACIÓN ESTIMADA EN EL ENTORNO DE 200 MILLONES
DE EUROS PARA SU CARTERA ACTUAL BTR**

Con esta operación, adquiere proyectos en marcha en diferentes fases de desarrollo para construir más de 620 viviendas *build-to-rent*, que se suman a las más de 500 que URBAS ya tenía previstas

- URBAS mejora así las previsiones detalladas en su Plan de Negocio para viviendas dedicadas al *build-to-rent* en un 45%, y que tras la compra de 'Alandalus Real Estate' superaran las 1.100 viviendas
- La compañía negocia actualmente con varios fondos de inversión especializados en la vivienda en alquiler la venta del 50% del total de su cartera '*buil-to-rent*' por un valor de más de 100 millones de euros
- Todo ello se encuentra enmarcado dentro del Plan de Negocio de URBAS el cual, con la adquisición de 'Alandalus', se consolida y da mucha visibilidad a su estrategia de crecimiento

Madrid, 30 de diciembre de 2021.— URBAS, compañía global especialista en infraestructuras y edificación sostenibles con importantes sinergias con la promoción inmobiliaria y las energías renovables, **mejora los objetivos detallados en su Plan de Negocio** con horizonte 2024 y avanza con los planes de crecimiento de todas sus líneas de actividad.

En lo referente al negocio de Real Estate, la compañía ha adquirido el **vehículo de *build-to-rent* 'Alandalus Real Estate'**, propiedad de Luis H. González Navarro, con proyectos en marcha en distintas fases de desarrollo para levantar 620 viviendas destinadas a alquiler en Sevilla y en Granada y que se suman a las más de 500 del *pipeline* de URBAS en la isla de Zorrotzaurre (Bilbao), Montequinto–Entrenúcleos (Sevilla) y Azuqueca de Henares (Guadalajara).

Tras esta operación, **URBAS se posiciona en este mercado con más de 1.100 viviendas en promociones bajo la modalidad *buil-to-rent*** y con unos ingresos estimados en el entorno de **200 millones de euros**.

URBAS se ha marcado una hoja de ruta con la que prevé entregar 3.000 viviendas hasta 2024 con una facturación de 476 millones de euros, de las que inicialmente 750 serían específicamente diseñadas para el mercado del alquiler. Tras la adquisición de 'Alandalus', la compañía presidida por Juan Antonio Acedo **mejora sus previsiones para *build-to-rent* en más de un 45% hasta sumar 1.100 viviendas**, lo que **consolida y da mucha visibilidad a la estrategia de crecimiento de URBAS**. Y todo ello avalado, además, por la **capacidad constructiva de URBAS**, con un control directo de la calidad, los plazos y los costes de la obra.

Todo ello ha despertado el interés de varios fondos de inversión especializados en la gestión de edificios de viviendas en alquiler. En este sentido, URBAS se encuentra **en negociaciones para cerrar la venta del 50% del total de su cartera *build-to-rent* por un valor de más de 100 millones de euros en una primera fase**.

Siempre con el objetivo de maximizar la rentabilidad y el retorno a los accionistas, URBAS está realizando una importante apuesta por el segmento *build-to-rent*, en paralelo al negocio tradicional de promoción directa. *‘El negocio del alquiler continúa en proyección ascendente’*, explica el Presidente. *‘El mercado empieza a equipararse con otros mucho más maduros, como el alemán o el anglosajón, y en nuestro país tiene un amplísimo recorrido con inversores institucionales y fondos que han puesto a España en su radar’*.

‘Estamos comprometidos con la maximización de la rentabilidad de todos nuestros accionistas y el build-to-rent complementa muy bien nuestra tradicional estrategia de build-to-sell, reforzando la consecución de los objetivos de nuestro Plan de Negocio porque minimiza los riesgos comerciales y potencia la rotación de activos de nuestra cartera de suelo’, explica Acedo. *‘La demanda de vivienda en alquiler sigue creciendo año tras año y con este modelo de negocio se han derribado las fronteras de Madrid y Barcelona’*. En este aspecto, URBAS disfruta de una **posición muy competitiva con un banco de suelo de calidad de 17 millones de metros cuadrados** distribuidos por Madrid y Corredor del Henares, Málaga, Sevilla, Granada, Almería y País Vasco.

‘Somos una empresa ágil e innovadora que apuesta por un crecimiento controlado y rentable en los mercados en los que estamos presentes, pero que siempre estará atenta a cualquier oportunidad que nos ayude a continuar creando valor’, termina Juan Antonio Acedo. La compañía prevé alcanzar en 2025 entre todas sus líneas de negocio (Infraestructuras, Promoción Inmobiliaria y Energía) más de 2.000 millones euros de capitalización, más de 1.000 millones de facturación y un EBITDA de casi 150 millones.

La adquisición de ‘Alandalus Real Estate’ ha sido asesorada por el despacho MA Abogados.