

CARTA A LOS ACCIONISTAS

Distinguido Accionista:

Un año más me dirijo a Ud. para comentar los asuntos más importantes de 2004, así como la visión que tenemos de los próximos ejercicios. Con alegría le informo que el comportamiento de Urbis ha sido magnífico en 2004; bastante mejor incluso que lo que habíamos anunciado, lo que repercute no sólo en las cifras de este ejercicio, sino que también se manifestará positivamente en los siguientes. A la vista de ello, el Consejo de Administración decidió proponer el reparto de un dividendo de 0,30 euros por acción, un 20% más que el año anterior, de los que 0,18 euros/acción han sido ya abonados a cuenta.

El beneficio neto del Grupo consolidado ascendió a 123,4 millones de euros con un incremento del 35% y los ingresos recurrentes alcanzaron 736 millones de euros, un 22% más que el año anterior, con crecimientos de todas las líneas de negocio. El beneficio por acción llegó a 0,97 euros, más 35%, y todas las cifras anteriores suponen un nuevo record para Urbis, procedente una vez más de sus actividades recurrentes.

El comportamiento en Bolsa fue muy positivo en el año 2004 con una revalorización del 36% en el valor de las acciones, revalorización que ha continuado en 2005, llevando la capitalización de la Compañía a más de 1.500 millones de euros. A pesar de ello, Urbis cotiza a un PER más interesante que el de las empresas de nuestro sector lo que unido al crecimiento del beneficio, me hace ser optimista respecto al recorrido de nuestra acción. Lo mismo podríamos decir del descuento de nuestra cotización sobre el NAV, bastante mayor que el de la mayoría de las inmobiliarias cotizadas en Europa. La valoración de nuestros activos a 31 de Diciembre alcanza los 3.985 millones de euros, con unas plusvalías de 1.440 millones de euros. Ello significa que el NAV por acción alcanza ya 17,35 euros, un 17% más que el año anterior.

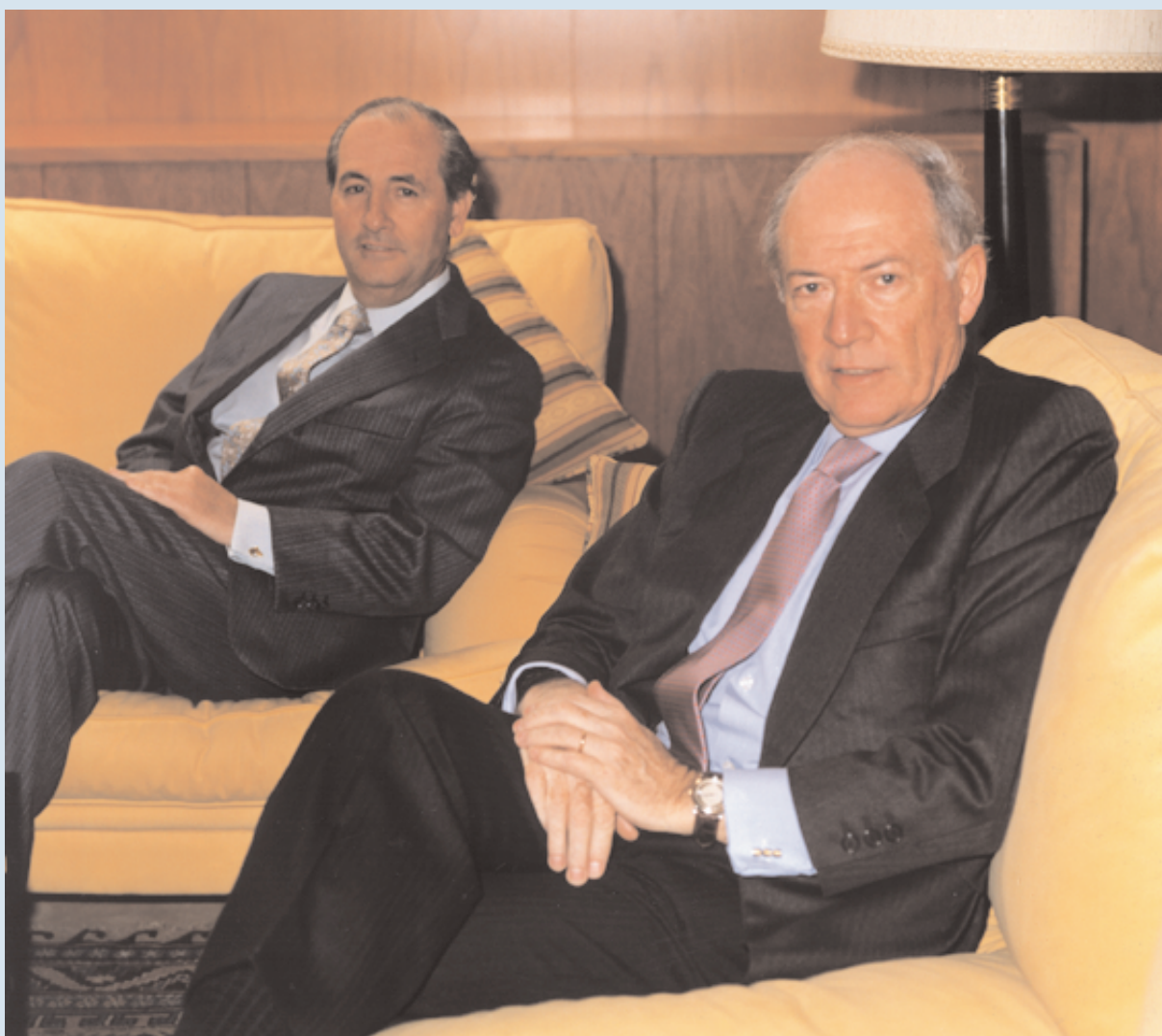
Me complace también informarle que durante el pasado año se ha dedicado gran atención al estudio y puesta en marcha de medidas que incrementen la compatibilidad entre el trabajo en Urbis y la vida familiar. De esta forma se han materializado ayudas económicas a la maternidad, pioneras en el mundo laboral español; se han flexibilizado los horarios y se han desarrollado muchas acciones pequeñas que ayudan a aquel objetivo.

Este año es el último en el que se presentan las cuentas de la Compañía según el ya caducado Plan General Contable (PGC). A partir de ahora todas las cuentas obedecerán a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIIC), cuyo principal impacto en una compañía promotora se refiere a la necesidad de contabilizar las ventas, precisamente, cuando se entrega la vivienda, situación para la que Urbis ya ha venido preparándose durante el último año y absorberá su impacto a lo largo de 2005.

La estrategia de nuestra compañía no va a variar durante el próximo ejercicio. Seguiremos fieles a nuestro modelo de empresa y a nuestras tres líneas de negocio: promoción de viviendas de tipo medio en

cascos urbanos, suelo y patrimonio, y continuaremos con nuestra política de bajo incremento del gasto, aumento de productividad y un balance muy sano.

La cartera de contratos y reservas de viviendas pendiente de contabilización a finales del año crece un 18% y alcanza 722,4 millones de euros, lo que asegura los ingresos de 2005. Por otra parte, el ritmo de ventas se ha incrementado y el periodo medio de disolución de nuestro stock sólo era de 12,7 meses a finales de 2004. El precio medio de los pisos que vende Urbis en toda España y en casco urbano es de 215.000 euros por unidad, y para este tipo de productos no existe problema alguno. Sin embargo, el mercado es muy heterogéneo y las subidas acumuladas de precios ha comenzado a afectar a algunos segmentos, fundamentalmente los productos y ciudades más caros, así como la segunda residencia. En cualquier caso, es claro que entramos en tiempos de desaceleración en el que hay que operar muy selectivamente.



**Antonio Trueba Bustamante y Luis María Arredondo Malo,
Presidente y Consejero Delegado respectivamente.**

Durante 2004 se ha continuado comprando suelo, unos 380 millones de euros, lo que nos permite crecer con lo que tenemos hasta 2008, en más de 30 ciudades y sin necesidad de subir los precios. Nuestra estrategia en la inversión continúa primando nuestra capacidad de gestión y la posibilidad de crear valor inmobiliario mediante la misma. Asimismo, el incremento en la venta de suelo encaja en la estrategia de incrementar la rentabilidad operativa a través de esta línea de negocio ya recurrente.

Por lo que se refiere al sector de oficinas, durante 2004 se ha producido una reactivación de la demanda, frenándose la caída de las rentas. Dicha caída, que ha durado tres años, no ha afectado prácticamente a los precios de los activos buenos, dada la gran liquidez disponible, los bajos tipos de interés y la internacionalización del mercado de inversión español. Esperamos, sin embargo, poco crecimiento en las rentas durante dos ó tres años, sobre todo en la periferia.

Nuestra actividad patrimonial también está creciendo de acuerdo con la estrategia de fabricarnos nuestros productos. Tenemos actualmente en desarrollo más de 150.000 metros cuadrados sobre rasante: 45.000 comerciales, 60.000 de oficinas en Madrid y 50.000 de residencias para mayores. Todo ello asegura el crecimiento futuro de los ingresos por rentas, y llevará pronto nuestra cartera patrimonial a los 1.000 millones de euros, lo que nos permitirá desarrollar una nueva actividad recurrente de rotación de activos patrimoniales.

La presencia de Urbis en Portugal es ya importante, y poseemos más de 100.000 metros cuadrados de edificabilidad residencial en el centro de Lisboa. También hemos iniciado actividades en Oporto. Nuestra presencia en Portugal se puede considerar pues como estable y ello ha sido posible después de unos cinco años de estudio y exploración del mercado portugués. De igual forma se va a dedicar algún tiempo para explorar otras alternativas internacionales con muchísima prudencia, pues sabemos que la maduración del conocimiento inmobiliario local exige varios años y mucha ayuda.

Todo lo anterior me permite asegurar que el crecimiento del resultado y el reparto de dividendos está bien atado para los próximos ejercicios; y creo que, en estos momentos, somos capaces de crear más valor creciendo internamente que a través de otras alternativas.

Durante el último año se han llevado a cabo numerosas presentaciones de Urbis en Europa y EE.UU. y me complace informarle que nuestra empresa es cada vez más respetada en los foros internacionales y que la percepción de nuestro modelo de negocio es muy positiva, lo que hace que cada vez tengamos más accionistas de otros países.

Finalmente, distinguido Accionista, no quiero terminar sin agradecerle un año más la confianza depositada en Urbis, confianza que nunca se verá defraudada gracias a los magníficos profesionales de Urbis a los que desde aquí expreso mi respeto y afecto.