

Distinguido accionista:

El ejercicio de 2005 ha sido una vez más excelente para nuestra empresa. Se han superado todos los objetivos que en su momento anunciamos y, lo que es aún más significativo, nuestro modelo de negocio sigue funcionando muy bien y permite asegurar unos ejercicios futuros de gran calidad.

Así, Urbis entra en este nuevo ejercicio 2006, cuando cumple 60 años de existencia, 59 de ellos cotizando en Bolsa, batiendo records de ingresos, beneficios y rentabilidad, en una situación de gran fortaleza financiera y patrimonial, y con un posicionamiento estratégico y unas ventajas competitivas que nos permitirán seguir creciendo en el futuro.

Es por todo ello que el Consejo de Administración ha decidido proponer un incremento del dividendo de un 20% respecto al del año anterior; es decir, 0,36€ por acción, de los que 0,22€ han sido ya pagados a cuenta. Este dividendo representa un 31% del beneficio del Grupo, que ascendió a 148 millones de euros con un incremento, total y por acción, del 39%.

Estos incrementos se han debido al crecimiento ordinario de todas las actividades de la empresa, habiendo llegado los ingresos a 889 millones de euros, un 42% más que en 2004. Y seguirán creciendo conforme vayamos aumentando nuestros puntos de producción y venta.

Un reto importante durante el ejercicio ha sido adaptarnos a la nueva normativa contable internacional, en la que sólo se pueden registrar como ingresos las ventas de viviendas entregadas y escrituradas, lo que se ha llevado a cabo con rigor e, incluso, aumentando la eficiencia de la gestión en este nuevo escenario.

La Bolsa se ha comportado extraordinariamente bien para nuestro Sector, como ya les había anunciado. Nuestra cotización subió un 45% durante el año y la capitalización ha superado en 2005 los 2.000 millones de euros. Dado el crecimiento previsto de beneficios, así como el relativamente bajo PER y el apreciable descuento respecto al Valor Neto Patrimonial (NAV), sigo lógicamente optimista respecto al futuro de nuestro valor.

Durante 2005 la valoración de nuestros activos inmobiliarios alcanzó los 4.954 millones de euros y las plusvalías latentes acumuladas los 1.950 millones. Ello ha dado lugar a un NAV por acción de 22,14 euros, un 29% más que el año anterior.

Sumando el beneficio antes de impuestos, 229 millones de euros, al incremento de las plusvalías durante el ejercicio, 532 millones de euros, vemos que Urbis ha generado más de 760 millones de euros en 2005. De éstos, 77 millones se pagarán a la Hacienda Pública como impuesto, lo que significa una fuerte aportación a los intereses colectivos, y el resto supone para nuestros accionistas una creación de valor de 5,31€/acción. La cotización de nuestra acción en Bolsa, como ya les he comentado, experimentó una subida de 4,83€/acción.

El modelo de empresa de nuestra Compañía no va a variar durante el próximo año; ya he manifestado varias veces que funcionará mejor que otros modelos cuando las condiciones macro-económicas sean peores y los mercados más difíciles. Seguimos haciendo lo que sabemos hacer, generando valor inmobiliario en el desarrollo, muy intensivo en gestión, de nuestros productos, disminuyendo siempre el peso porcentual de los gastos y cuidando mucho el Balance de la Empresa desde un punto de vista estratégico.

La estrategia global seguirá también siendo fundamentalmente la misma; aumentar mediante crecimiento orgánico el volumen y cuota de mercado en los tres productos básicos de nuestra actividad: promoción de viviendas medias en cascos urbanos, desarrollo de suelo y explotación de inmuebles en alquiler. La táctica, sin embargo, sí la variamos continuamente para adaptarnos al entorno cambiante. Así, por ejemplo, ahora sólo adquirimos suelo de desarrollo a 5/7 años, exploramos alternativas de promoción al estilo Urbis fuera de España y hemos incrementado el plan de inversiones y rotación recurrente en Patrimonio.

En este momento ya se están desarrollando promociones en Lisboa, Oporto y Miami, esperamos alcanzar 80 millones de euros de rentas al final de 2008 y generar plusvalías recurrentes y sostenibles de la rotación del Patrimonio, aumentando así el ROE de este negocio y posicionando a la Empresa para previsibles mejoras futuras en la fiscalidad de estos ingresos.

Es claro que Urbis no descarta la posibilidad de compras corporativas para su crecimiento, opción que han tomado varios de nuestros competidores en la Bolsa española, pero en este momento resultan más interesantes las compras directas de activos en términos de rentabilidad real de los recursos invertidos.

Además, tengo la sensación de que nuestro modelo de negocio, ya tan consolidado, prácticamente no tiene otros actores en la Bolsa española, puesto que casi todos nuestros competidores han escogido otras estrategias.

Urbis invirtió el pasado año 500 millones de euros en nuevos suelos y 50 millones en activos para renta. Como siempre, se pretende crear valor en ellos mediante una gestión apropiada y se evita el suelo a corto plazo por no llevar a rentabilidades interesantes. Esta manera de operar es la que hace posible los altos márgenes de las ventas y la que garantiza poder ofertar siempre productos con precios competitivos, que no expulsen la demanda potencial.

Sigo pensando que tratar de compatibilizar la vida familiar con la laboral además de ser una cuestión de justicia, aumenta el bienestar y la productividad en la empresa. Seguimos pues trabajando en este asunto con medidas concretas.



Antonio Trueba Bustamante y Luis M^a Arredondo Malo, Presidente y Consejero Delegado, respectivamente.

Por lo que se refiere al futuro de nuestro sector en general, se empiezan a percibir síntomas de desaceleración. Pero por lo que se refiere a Urbis, veo este nuevo escenario como una oportunidad que vamos a saber aprovechar.

El cuadro macroeconómico, como ha sido explicado en foros más apropiados, va a debilitarse en España y, como consecuencia, el sector inmobiliario lo va a notar. De hecho, ya comienza a haber productos difíciles de vender como la segunda residencia y la costa, aunque otros se mantienen fuertes como las viviendas urbanas de tipo medio y la inversión en productos en alquiler.

En relación con este futuro más difícil, nuestra cartera de viviendas vendidas pendientes de entregar alcanzó a finales de año los 1.180 millones de euros; es decir, casi dos años de ventas. De hecho, en los "productos Urbis" apenas se ha notado la menor fuerza del mercado y seguimos en un tiempo medio de venta de 11-12 meses. Tampoco se nota falta de apetencia para suelos urbanos finalistas, pero los precios actuales de éstos disminuirán los márgenes de las ventas futuras.

Por todo ello Urbis mantiene su gestión orientada a crecer en un escenario de desaceleración progresiva que puede alcanzar su punto más bajo en 2008; pero durante este periodo nuestro objetivo es aumentar las ventas de gestión anuales de las 3.400 unidades actuales, a más de 5.000 en dicho año, lo que supondrá un crecimiento de negocio muy relevante para la Compañía, incluso sin subir precios, pero todavía una mínima cuota de mercado. Y todo con el banco de suelo actual y con nuestros productos habituales.

El mercado de alquileres se mantiene estable y no veo crecimientos importantes en un par de años. Sin embargo, como hay mucha liquidez, los edificios alquilados se venden a precios elevados, con rentabilidades brutas de hasta sólo el 4/4,5%, que limitan mucho el recorrido potencial de revalorización mediante la gestión inmobiliaria de los mismos.

Ya me he referido anteriormente a nuestra actividad patrimonial que se está potenciando. Nuestro objetivo para 2008 es alcanzar una cartera patrimonial de más de 1.000 millones de euros, que nos permita generar plusvalías recurrentes y rentas anuales en el entorno de 80 millones, lo que conseguiremos con lo que ya tenemos en construcción, unos 160.000 metros cuadrados sobre rasante, y con nuevas adquisiciones y actuaciones.

Por todo lo dicho anteriormente y a pesar de entrar en un ciclo económico peor, pienso que nuestra actividad y nuestros resultados van a seguir creciendo los próximos años y, por supuesto, la política de dividendos seguirá siendo atractiva para el accionista. A todo ello contribuye también la imagen y el respeto que de Urbis y su modelo de negocio, se tiene dentro y fuera de España.

Deseo terminar esta carta, distinguido accionista, agradeciéndole de nuevo su confianza que no vamos a defraudar, y quiero también enviarle un saludo muy cordial en nombre propio y de todos los magníficos profesionales de la Empresa.