

## Cuenta analítica de resultados

	2006	2005	% Var
VENTA DE PROMOCIONES	764.583	710.206	8%
VENTA DE SOLARES	96.110	106.480	-10%
INGRESOS DE ALQUILERES	44.606	42.623	5%
VENTA DE PATRIMONIO	91.530	29.415	211%
<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES INMOBILIARIAS</b>	<b>996.830</b>	<b>888.724</b>	<b>12%</b>

<b>CUENTA DE RESULTADOS ANALÍTICA</b>	2006		2005		% Var
INGRESOS POR VENTA DE PROMOCIÓN RESIDENCIAL	764.583	100%	710.206	100%	8%
COSTES DIRECTOS DE VENTA DE PROMOCIONES	-474.938	-62,1%	-503.527	-70,9%	-6%
<b>MARGEN BRUTO PROMOCIÓN RESIDENCIAL</b>	<b>289.646</b>	<b>37,9%</b>	<b>206.679</b>	<b>29,1%</b>	<b>40%</b>
INGRESO TOTAL ALQUILER	44.606	100%	42.623	100%	5%
RENTAS	38.675	86,7%	37.115	87,1%	4%
GASTOS REPERCUTIDOS	5.931	13,3%	5.508	12,9%	8%
COSTE DIRECTO DE ALQUILER	-10.076	-22,6%	-10.486	-24,6%	-4%
AMORTIZACIONES PATRIMONIO ALQUILER	-8.156	-18,3%	-8.016	-18,8%	2%
<b>MARGEN BRUTO ALQUILER</b>	<b>26.374</b>	<b>59,1%</b>	<b>24.121</b>	<b>56,6%</b>	<b>9%</b>
INGRESOS POR VENTA DE SUELO	96.110	100%	106.480	100%	-10%
COSTE DIRECTO DE VENTA DE SUELO	-41.053	-42,7%	-48.192	-45,3%	-15%
<b>MARGEN BRUTO SUELO</b>	<b>55.056</b>	<b>57,3%</b>	<b>58.287</b>	<b>54,7%</b>	<b>-6%</b>
INGRESOS POR VENTA DE PATRIMONIO	91.530	100%	29.415	100%	211%
COSTE DIRECTO DE VENTA DE PATRIMONIO	-56.731	-62,0%	-15.291	-52,0%	271%
<b>MARGEN BRUTO VENTA PATRIMONIO</b>	<b>34.800</b>	<b>38,0%</b>	<b>14.124</b>	<b>48,0%</b>	<b>146%</b>
<b>INGRESO TOTAL ACTIVIDAD INMOBILIARIA</b>	<b>996.830</b>	<b>100%</b>	<b>888.724</b>	<b>100%</b>	<b>12%</b>
<b>COSTE DIRECTO TOTAL</b>	<b>-590.954</b>	<b>-59,3%</b>	<b>-585.513</b>	<b>-65,9%</b>	<b>1%</b>
<b>MARGEN BRUTO TOTAL</b>	<b>405.876</b>	<b>40,7%</b>	<b>303.211</b>	<b>34,1%</b>	<b>34%</b>
GASTOS COMERCIALIZACIÓN DE INMUEBLES	-19.910	-2,0%	-11.093	-1,2%	79%
<b>COSTES INDIRECTOS</b>	<b>-53.685</b>	<b>-5,4%</b>	<b>-30.916</b>	<b>-3,5%</b>	<b>74%</b>
COSTES DE PERSONAL	-38.006	-3,8%	-17.231	-1,9%	121%
RESTO DE COSTES INDIRECTOS	-15.679	-1,6%	-13.685	-1,5%	15%
<b>RESULTADO DE EXPLOTACION</b>	<b>332.281</b>	<b>33,3%</b>	<b>261.203</b>	<b>29,4%</b>	<b>27%</b>
RDO. VARIACIÓN VALORACIÓN ACTIVOS	-418	0,0%	-8.026	-0,9%	
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>-38.011</b>	<b>-3,8%</b>	<b>-24.376</b>	<b>-2,7%</b>	<b>56%</b>
GASTO FINANCIERO	-52.208	-5,2%	-36.909	-4,2%	41%
INTERESES CAPITALIZADOS	14.197	1,4%	12.533	1,4%	13%
<b>PARTICIPAC. RDOs. SOC. MET. PARTICIPACIÓN</b>	<b>594</b>	<b>0,1%</b>	<b>-86</b>	<b>0,0%</b>	<b>-791%</b>
<b>B.A.I.</b>	<b>294.447</b>	<b>29,5%</b>	<b>228.714</b>	<b>25,7%</b>	<b>29%</b>
IMPUESTO DE SOCIEDADES	-86.732	-8,7%	-77.002	-8,7%	13%
SOCIOS EXTERNOS	-3.438	-0,3%	-3.745	-0,4%	-8%
<b>RESULTADO NETO</b>	<b>204.277</b>	<b>20,5%</b>	<b>147.967</b>	<b>16,6%</b>	<b>38%</b>

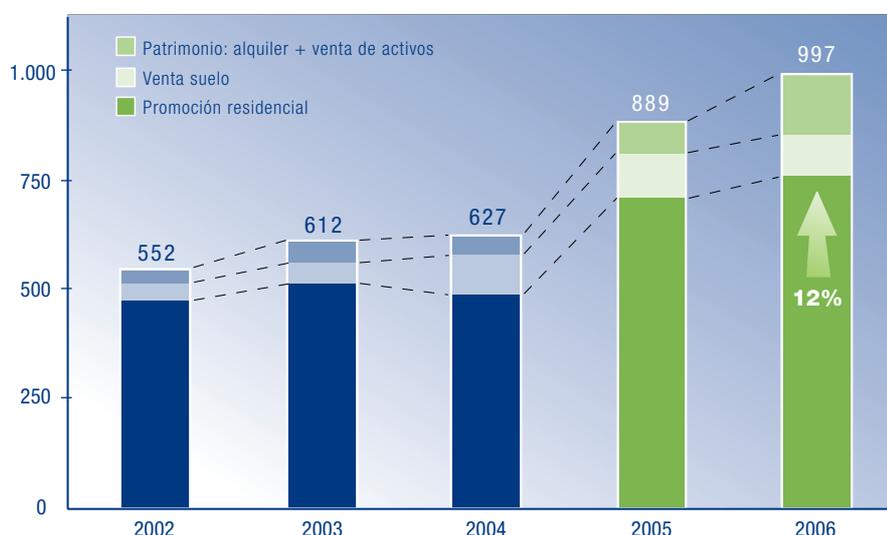
Los ingresos totales de la actividad inmobiliaria, incluyendo las ventas de patrimonio, han alcanzado los 996,8 millones de euros, lo que supone un incremento del 12% con respecto al año anterior.

Así, se ha cumplido el objetivo de crecimiento anual superior al 10%, que se comunicó en

la presentación realizada en marzo en la Bolsa de Madrid sobre resultados y previsiones.

En los últimos 5 años Urbis prácticamente ha duplicado sus ingresos y se consolida así como una de las principales inmobiliarias españolas por volumen de negocio.

INGRESOS ACTIVIDAD INMOBILIARIA. Millones de euros



Este crecimiento es especialmente relevante si se considera que hace cinco años, tras varios ejercicios de fuerte demanda, nuestra cotización descontaba un escenario pesimista para el sector residencial en su conjunto, que además no discriminaba entre segmentos, modelos de negocio y compañías.

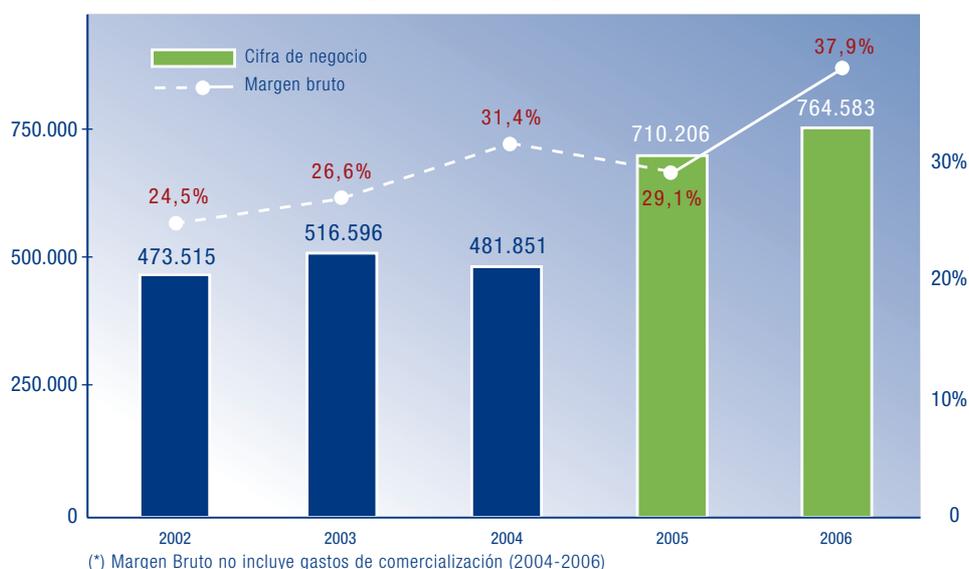
La unión de Urbis y Reyal incrementará lógicamente mucho este volumen de ingresos, siendo el tamaño y la visibilidad una de las primeras consecuencias positivas de la fusión.

Analizando los ingresos por actividades, la cifra de negocio de promoción residencial

crece un 8% hasta los 764,6 millones de euros. En línea con lo anunciado en la citada presentación de marzo, el margen bruto se ha elevado en 2006 hasta el 38%, lo que en gran medida refleja el valor generado en la previa gestión inmobiliaria del suelo.

El aumento del volumen de ingresos, con márgenes significativamente superiores, ha impulsado el resultado bruto de promoción residencial, antes de costes comerciales, hasta los 289,6 millones de euros, lo que supone un 40% más que en 2005.

PROMOCIÓN: CIFRA DE NEGOCIO Y MARGEN BRUTO. Miles de euros



Las ventas de terrenos y solares han ascendido a 96,1 millones de euros, con un margen porcentual del 57,3%. Así, esta actividad ha generado en 2006 un beneficio bruto de 55,1 millones de euros.

En el informe trimestral de septiembre ya se anunció que las ventas de suelo del cuarto trimestre serían de escasa cuantía porque los elevados márgenes porcentuales permitían alcanzar los objetivos de beneficio con menos operaciones de las inicialmente previstas.

Recordar que este volumen de ventas de terrenos y solares supone un mínimo porcentaje del valor total de nuestro banco de suelo, por lo que puede considerarse un nivel de rotación perfectamente recurrente y sostenible.

En patrimonio, debemos ver de forma conjunta los ingresos por ventas de activos y por alquiler, ya que ambos son aspectos complementarios de una misma gestión.

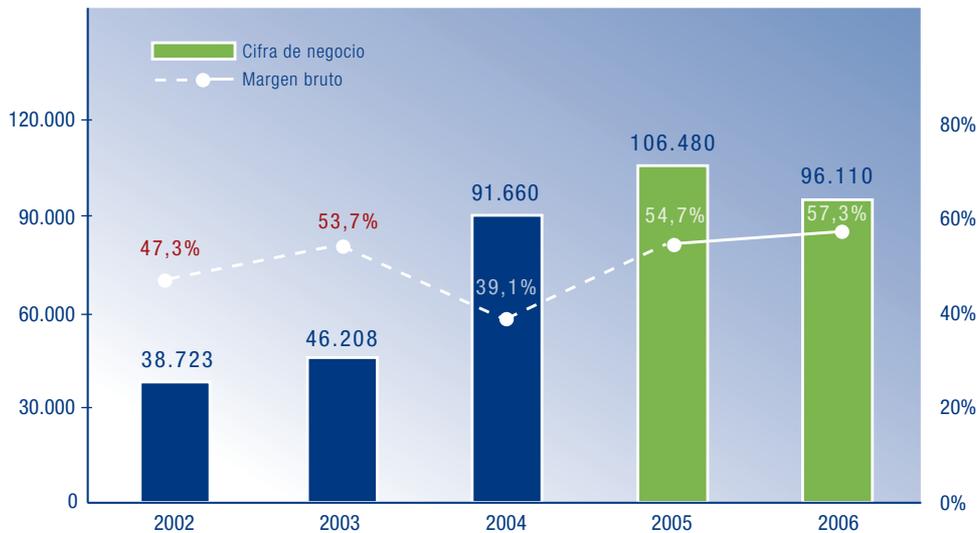


Edificio de oficinas en Torrelaguna (Madrid)



Complejo residencial Altos de Arturo Soria, Madrid

INGRESOS VENTA DE SOLARES:  
CIFRA DE NEGOCIO Y MARGEN BRUTO. Miles de euros



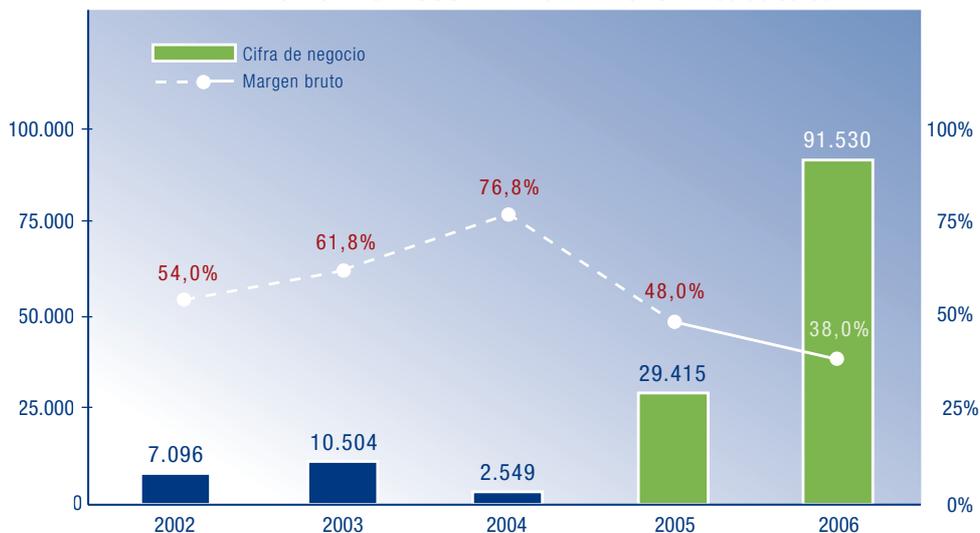
En 2006 han destacado los ingresos por venta de activos, que han ascendido a 91,5 millones, un volumen muy superior al de los ejercicios precedentes. Recordar que la principal operación fue la venta por 82 millones de un edificio de oficinas en San Sebastián de los Reyes (Madrid).

Esta operación responde a una estrategia de gestión más dinámica del patrimonio en renta, con rotación de edificios maduros que

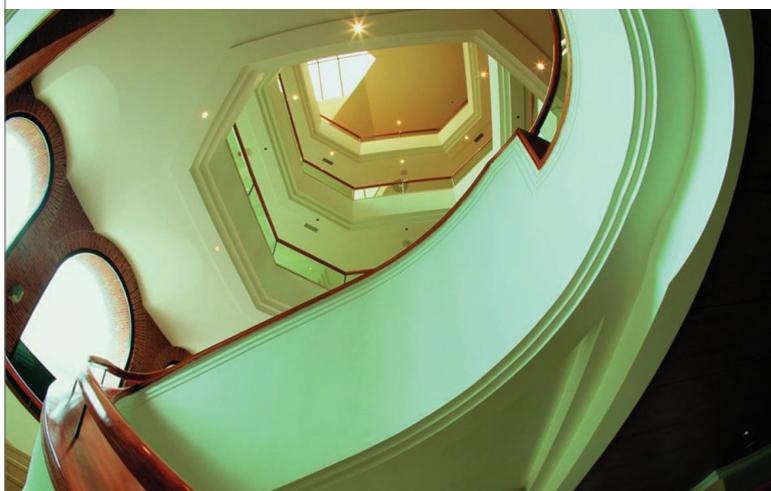
son sustituidos por otros con más recorrido de gestión. Así, las rentas perdidas en 2006 se han compensado con nuevas inversiones, que se comentarán más adelante en el apartado correspondiente.

Los ingresos totales por alquiler crecen un 5% hasta los 44,6 millones de euros. Estos ingresos se muestran desglosados entre rentas, 38,7 millones, y gastos repercutidos, 5,9 millones.

VENTA DE PATRIMONIO: INGRESOS Y MARGEN BRUTO. Miles de euros



RENTAS DE ALQUILER: INGRESOS Y MARGEN BRUTO. Miles de euros



El beneficio bruto de la actividad de alquiler, después de amortizaciones, asciende a 26,4 millones de euros, lo que supone un margen porcentual ligeramente superior al de 2005.

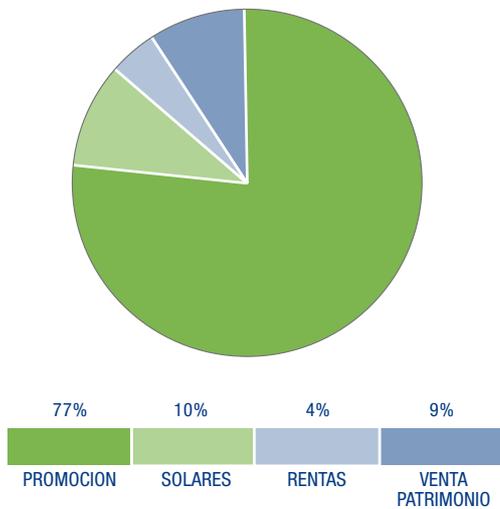
El margen bruto total del Grupo, antes de costes comerciales e indirectos, crece un 34% y alcanza los 405,9 millones de euros, con un margen porcentual del 40,7% sobre los ingresos.

*Residencia de la tercera edad, detalle.  
Príncipe de Vergara, Madrid*

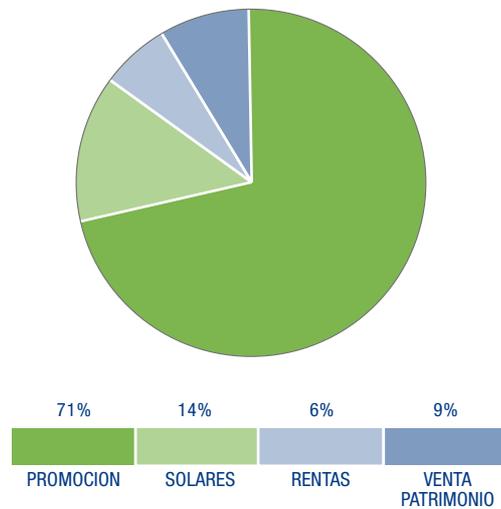
RESULTADO BRUTO: MILES DE EUROS Y % SOBRE INGRESOS



INGRESOS POR NEGOCIOS 2006



MARGEN BRUTO POR NEGOCIOS 2006



De la totalidad de este resultado bruto, un 71% ha procedido de promoción residencial, un 14% de la venta de suelo y el 15% del alquiler o venta de patrimonio.

Hay que considerar que independientemente del producto final (vivienda, solar o patrimonio), todas las líneas de negocio se basan en el mismo modelo de desarrollo propio de los activos, con enfoque inmobiliario de generación de plusvalías a largo plazo. En este sentido, más del 50% del margen se genera con la gestión del suelo.





Los gastos de comercialización representan el 2% de la cifra de negocio. Recordar que este concepto agrupa los gastos por las comisiones de los agentes comerciales, las oficinas de venta y pisos piloto, el canal de Internet y la publicidad.

El importe de todos los gastos indirectos y de personal es de 53,7 millones de euros. De éstos, hay 16,4 millones que podemos considerar no recurrentes, por lo que la

parte recurrente, a pesar del aumento de la actividad y la plantilla, apenas representa el 3,8% de los ingresos.

Este pequeño peso de los costes de estructura, es más relevante si tenemos en cuenta que nuestro modelo de promoción inmobiliaria es más intensivo en capital humano que el típico modelo de negocio patrimonial.

RESULTADO EXPLOTACIÓN: MILES DE EUROS Y % SOBRE INGRESOS



Una de las características del modelo empresarial de Urbis ha sido el estar siempre muy centrada en sus competencias básicas de gestión: la generación de plusvalías inmobiliarias.

Con una media de 275 empleados hemos competido en eficiencia y flexibilidad con cualquier pequeña promotora, aunque Urbis tiene más de 9.350 casas en producción, además del patrimonio en renta y la línea de desarrollo de suelo.

El resultado de explotación, operativo, asciende a 332,3 millones de euros, un 27% más que en el ejercicio precedente.

El beneficio de explotación ha crecido en los últimos 5 años a una tasa anual compuesta del 23% y, además, lo ha hecho con márgenes porcentuales que han mejorado cada año.

Puede afirmarse que la trayectoria de Inmobiliaria Urbis se ha basado en la buena gestión operativa: crecimiento del resultado bruto en cada línea de negocio, combinado con un riguroso control de los gastos indirectos de explotación.

Recordamos que Urbis ha optado por contabilizar sus activos a coste de adquisición,

Edificio para rehabilitar en Rua Viriato, Lisboa



aunque se seguirán publicando anualmente las valoraciones de los mismos realizadas por expertos independientes.

Los gastos financieros netos ascienden a 38 millones de euros, lo que representa el 3,8% de los ingresos. El gasto financiero aumenta, si bien de forma moderada, por el efecto combinado del crecimiento de la deuda y del repunte de los tipos de interés.

BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS: MILES DE EUROS Y % SOBRE INGRESOS



RESULTADO NETO: MILES DE EUROS Y % SOBRE INGRESOS



**Solar Los Santos Pilarica, Valladolid**

El beneficio antes de impuestos alcanza los 294,4 millones de euros, un 29% más que en 2005. El gasto en el que ha incurrido la Compañía como consecuencia del Impuesto de Sociedades ha sido de 86,7 millones, lo que supone un tipo impositivo del 29,5%, algo inferior al de pasados ejercicios por el mayor peso en el resultado de la venta de inmuebles de patrimonio.

El beneficio neto atribuido de 2006 ha sido de 204,3 millones de euros, lo que representa un incremento, total y por acción, del 38%.

Así, se cumplen y superan una vez más los objetivos de crecimiento anunciados.

La Compañía comunicó en la Presentación sobre Resultados y Previsiones de marzo un incremento esperado del beneficio neto en el entorno del 20% para 2006, objetivo que se elevó al 30% con ocasión de la publicación de los resultados del tercer trimestre.

En una inmobiliaria como la nuestra una parte del valor generado se realiza y se contabiliza en los estados financieros y otra parte se refleja en el incremento de las plusvalías latentes de los activos.

Así, además del resultado contable, Urbis ha generado para sus accionistas en 2006 un incremento del valor patrimonial neto de más de 780 millones de euros.

Esta creación de valor es conceptualmente similar al resultado NIF que presentan otras inmobiliarias que optan por contabilizar sus activos a valor de mercado. Aunque nuestras promociones y terrenos sean "activos corrientes", no susceptibles de revalorización contable, conceptualmente son activos inmobiliarios en los que nuestra gestión genera plusvalías idénticas a las de los activos de renta.