

RESUMEN ECONÓMICO DEL EJERCICIO



CUENTA DE RESULTADOS

BALANCE CONSOLIDADO

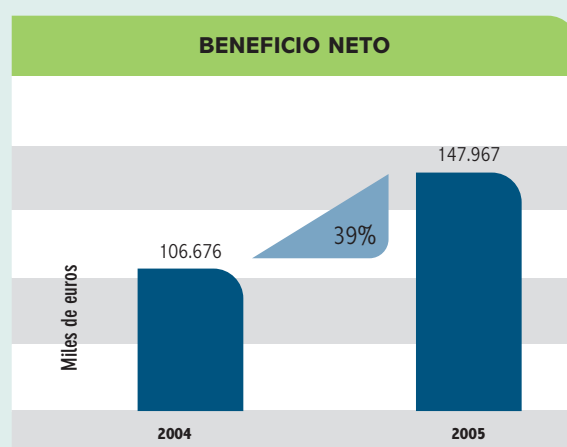
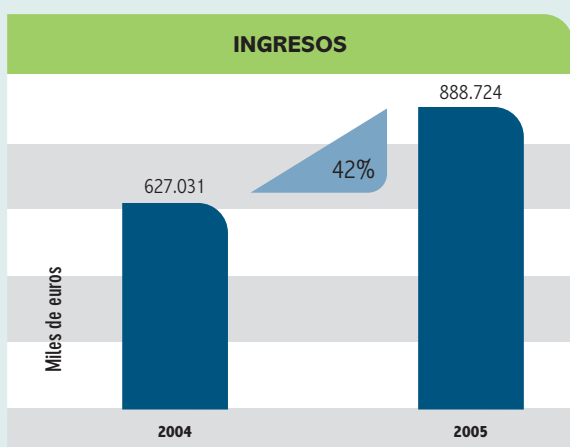
RESUMEN ECONÓMICO DEL EJERCICIO

Tras la visión de conjunto y con la perspectiva de largo plazo que aporta la exposición de nuestra trayectoria en los últimos cinco años, en esta sección se detallan los distintos hechos económicos que se han producido en 2005, para lo cual se analizan la cuenta de pérdidas y ganancias y el balance.

Como introducción, podemos afirmar que

2005 ha sido un ejercicio excelente, con importantes crecimientos de ingresos, beneficios y rentabilidad, que además se han logrado sin mermar la fortaleza financiera del balance.

A los datos contables hay que sumar el buen comportamiento de nuestras ventas comerciales de viviendas, el aumento del valor patrimonial y la apreciación de nuestros títulos en Bolsa.



Fachada Residencial "Teatinos". Málaga

CUENTA DE RESULTADOS ANALÍTICA

La cifra de negocio de 2005 ha alcanzado los 888,7 millones de euros, lo que supone un incremento del 42% con respecto

al año anterior, contabilizado también éste según criterios NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera).

ANÁLISIS DE LOS INGRESOS	2005	2004	VARIACIÓN %
Venta de Promociones	710.206	491.851	44
Venta de Solares	106.480	91.660	16
Ingresos por Arrendamiento	42.623	40.971	4
Venta de Patrimonio	29.415	2.549	1.054
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIOS	888.724	627.031	42

CUENTA DE RESULTADOS ANALÍTICA					
(Miles de euros)	2005		2004		VARIACIÓN %
	Importe	%	Importe	%	
Cifra de Negocio de Promoción	710.206	100	491.851	100	44
Costes directos de venta de promociones	(503.528)	(70,9)	(337.427)	(68,6)	49
MARGEN BRUTO PROMOCIÓN	206.678	29,1	154.424	31,4	34
Cifra de Negocio de alquiler	42.623	100	40.971	100	4
Coste directo de alquiler	(10.486)	(24,6)	(8.792)	(21,5)	19
Amortizaciones	(8.016)	(18,8)	(7.512)	(18,3)	7
MARGEN BRUTO ALQUILER	24.121	56,6	24.667	60,2	(2)
Cifra de Negocio de venta de suelo	106.480	100	91.660	100	16
Coste directo de venta de suelo	(48.192)	(45,3)	(55.804)	(60,9)	(14)
MARGEN BRUTO SUELO	58.287	54,7	35.857	39,1	63
Cifra de Negocio de venta de patrimonio	29.415	100	2.549	100	1.054
Coste directo de venta de patrimonio	(15.291)	(52,0)	(591)	(23,2)	2.483
MARGEN BRUTO PATRIMONIO	14.124	48,0	1.958	76,8	622
CIFRA NEGOCIO TOTAL	888.724	100,0	627.031	100,0	42
COSTE DIRECTO TOTAL	(585.513)	(65,9)	(410.126)	(65,4)	43
MARGEN BRUTO TOTAL	303.211	34,1	216.905	34,6	40
Gastos comercialización de inmuebles	(11.093)	(1,2)	(7.786)	(1,2)	42
Otros ingresos de explotación	2.706	0,3	1.170	0,2	131
COSTES INDIRECTOS	(33.622)	(3,8)	(31.337)	(5,0)	7
Costes de personal	(17.231)	(1,9)	(15.141)	(2,4)	14
Resto de costes indirectos	(16.391)	(1,8)	(16.196)	(2,6)	1
RESULTADO EXPLOTACIÓN	261.203	29,4	178.952	28,5	46
RDO. VARIACIÓN VALORACIÓN ACTIVOS	(8.026)	(0,9)	260	0,0	(3185)
RESULTADO FINANCIERO	(24.376)	(2,7)	(14.529)	(2,3)	68
Gasto financiero neto	(36.909)	(4,2)	(31.031)	(4,9)	19
Intereses capitalizados	12.533	1,4	16.502	2,6	(24)
PARTICIPAC. RDO. SOC. MET. PARTICIPACIÓN	(86)	0,0	374	0,1	(123)
B.A.I.	228.714	25,7	165.057	26,3	39
Impuesto de Sociedades	(77.002)	(8,7)	(54.307)	(8,7)	42
Socios externos	(3.745)	(0,4)	(4.074)	(0,6)	(8)
RESULTADO NETO	147.967	16,6	106.676	17,0	39

En promoción residencial, la cifra de negocio crece un 44% hasta los 710,2 millones de euros, que se corresponden con 3.324 viviendas entregadas a nuestros clientes durante 2005.

Cabe comentar que el nuevo criterio de contabilización con la entrega de llaves no sólo no ha generado problemas en el cumplimiento del Presupuesto, sino que ha acelerado la gestión de las entregas, con las consiguientes consecuencias positivas para la gestión del circulante.

El margen bruto porcentual de promoción residencial se ha situado en el 29,1%. Este porcentaje refleja en gran medida el valor creado en la previa gestión inmobiliaria del suelo, ya que el modelo de negocio promotor con suelos finalistas a valor de mercado genera típicamente márgenes del 11-12%.

Como se ha explicado en nuestras últimas presentaciones, el banco de suelo actual asegura, en un escenario de mercado conservador, que los márgenes de promoción se mantengan estables en los próximos años.

La actividad comercial de venta de viviendas también ha tenido un excelente comportamiento, tanto en volumen como en ritmo. Así, la cifra de contratos más variación de reservas ha crecido durante 2005 un 17%, superando los 833 millones de euros. Por lo que se refiere al periodo medio de liquidación del stock en comercialización, ha bajado de 12,7 meses en 2004 a 11,2 meses en 2005.

Las ventas de terrenos y solares ascienden a 106,5 millones de euros, lo que supone un 16% más que en 2004. El resultado bruto generado por esta venta de suelo es de 58,3 millones, con un margen porcentual próximo al 55%.

Este volumen de ventas de terrenos y solares supone menos del 4% del valor total de nuestro banco de suelo, por lo que puede considerarse un nivel de rotación recurrente y sostenible.

Los ingresos por alquiler, rentas más gastos repercutidos, han alcanzado en 2005 los 42,6 millones de euros, un 4% más que en 2004, a pesar de la mayor venta de activos. Si consideramos sólo las superficies homogéneas, like for like, el crecimiento es del 5,2%.

El beneficio bruto de la actividad de alquiler, después de amortizaciones, asciende a 24,1 millones de euros, lo que supone un margen porcentual del 56,6%.

Se han vendido activos de renta por un importe de 29,4 millones, una cifra muy superior a la de los ejercicios precedentes.

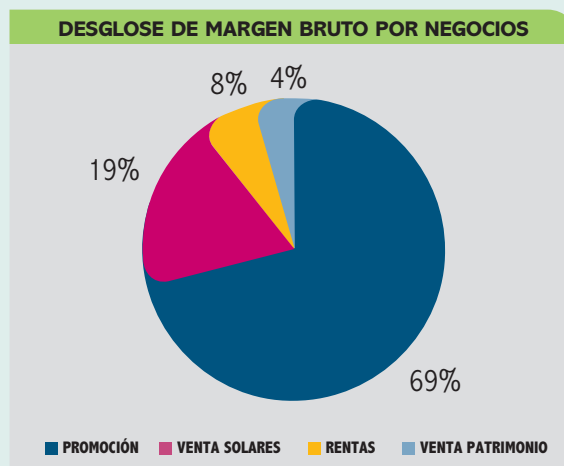
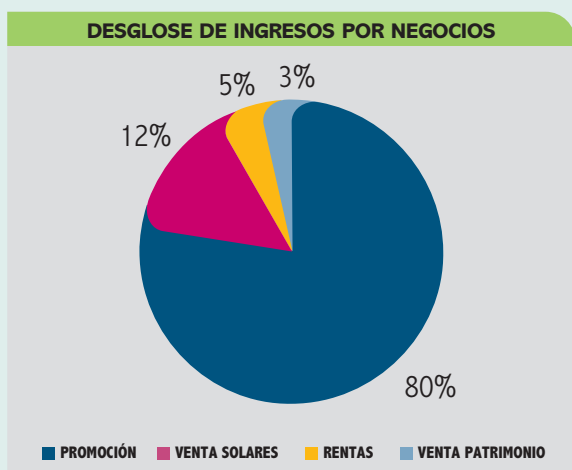
Destaca la venta en noviembre del Hotel "Playa Roca" de Lanzarote, con una superficie de 10.300 metros cuadrados sobre rasante, por un precio de 12,3 millones de euros. La desinversión se ha producido por tratarse de un activo muy maduro, con mínimo potencial de crecimiento, y en una localización periférica en la que Urbis no tiene delegación.

La estrategia general de la Compañía con respecto a su cartera patrimonial es la de seguir ganando masa crítica antes de proceder a una gestión activa y recurrente de rotación de edificios singulares. No obstante, no se descartan nuevas desinversiones puntuales.

El beneficio bruto alcanzado con la venta de activos de renta es de 14,1 millones, lo que supone un margen porcentual del 48,0%.

El resultado bruto total del Grupo, antes de costes comerciales e indirectos, crece un 40% y alcanza los 303,2 millones de

euros, con un margen porcentual del 34,1% sobre la cifra de negocio.



De la totalidad del resultado bruto, un 69% ha procedido de promoción residencial, un 19% de la venta de suelo y el 12% del alquiler o venta de patrimonio. Si consideramos además el proceso de creación de valor en nuestras promociones, desglosando el margen generado en la gestión urbanística previa a la construcción, podríamos decir que cerca del 60% del margen bruto de Urbis procede de las plusvalías generadas en el suelo.

En 2005 se han mantenido los altos niveles de eficiencia y productividad que caracterizan a Urbis. Aunque aumentan la actividad y la plantilla, los gastos indirectos y de personal representan sólo el 3,8% de los ingresos, porcentaje inferior al de 2004.

De los costes indirectos, prácticamente la mitad son gastos de personal y la otra mitad otros costes, principalmente servicios exteriores.

ANÁLISIS DE LOS COSTES INDIRECTOS	2005	2004	VARIACIÓN %
(Miles de euros)			
Gastos del Personal	17.231	15.141	14
Servicios Exteriores	12.090	10.925	11
Otros Costes Indirectos	2.961	3.084	(4)
Amortizaciones	1.065	1.008	6
Provisiones de Tráfico	274	1.179	(77)
TOTAL COSTES INDIRECTOS	33.622	31.337	7

El resultado de explotación, operativo, asciende a 261,2 millones de euros, un 46% más que en el ejercicio precedente.

Urbis no ha optado por la posibilidad que ofrecen las NIIF de registrar contablemente los activos a valor de mercado. No obstante, esta información se publica siempre con ocasión de la valoración anual realizada por un experto independiente.

El gasto contabilizado de 8,0 millones por variación de valoración es equivalente a una provisión, dotada con criterios de máxima prudencia, por todas las minusvalías latentes de los activos, sin que las plus-

valías latentes se registren en nuestras cuentas.

Esta provisión afecta a siete inmuebles menores y es razonable esperar que, en su mayor parte, pueda ser revertida en un futuro próximo.

Suben los gastos financieros un 19% como consecuencia del mayor endeudamiento, que se detallará más adelante. Además, durante 2005 ha disminuido un 24% la capitalización de intereses. La combinación de ambos factores ha generado un incremento del 68% en el gasto financiero neto del Grupo.

ANÁLISIS DEL RESULTADO FINANCIERO	2005	2004	VARIACIÓN %
(Miles de euros)			
Gastos Financieros Totales	(37.639)	(31.707)	19
Intereses Activados	12.533	16.502	(24)
Ingresos Financieros	730	676	8
DIFERENCIAL FINANCIERO	(24.376)	(14.529)	68%

El beneficio antes de impuestos alcanza los 228,7 millones de euros, un 39% más que en 2004.

El gasto en el que ha incurrido la Compañía como consecuencia del Impuesto de Sociedades ha sido de 77,0 millones de euros, lo que supone una tasa impositiva cercana al 34%, en línea con la de ejercicios pasados.

El beneficio neto atribuido es de 147,9 millones de euros, lo que representa un 16,6% de la cifra de negocio. Este benefi-

cio supone un incremento anual, total y por acción, del 39%, por lo que una vez más se superan los objetivos de crecimiento que se anunciaron al principio del ejercicio.

Además del resultado contable, es destacable el aumento del valor de nuestros activos inmobiliarios. Tomado como referencia la tasación realizada por Jones Lang LaSalle, el valor patrimonial neto de Urbis ha aumentado en 2005 más de 600 millones de euros.

BALANCE CONSOLIDADO

Al cierre del año 2005 la cifra total de los activos del balance del Grupo Urbis ascendía a 3.181 millones de euros.

BALANCE CONSOLIDADO		
ACTIVO (Miles de euros)	2005	2004
ACTIVOS NO CORRIENTES	771.991	723.226
INMOVILIZACIONES MATERIALES	660.416	596.542
INMOVILIZACIONES INMATERIALES	31.227	61.960
INMOVILIZACIONES FINANCIERAS	19.567	18.306
ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	60.781	46.418
ACTIVOS CORRIENTES	2.408.748	2.041.114
EXISTENCIAS	2.315.018	1.947.979
DEUDORES	69.691	69.958
TESORERIA E INVERSIONES FINANCIERAS TEMPORALES	22.957	21.428
AJUSTES POR PERIODIFICACIÓN	1.082	1.749
TOTAL ACTIVO	3.180.739	2.764.340
PASIVO (Miles de euros)	2005	2004
PATRIMONIO	893.445	773.791
CAPITAL Y RESERVAS ACCIONISTAS	875.293	769.483
CAPITAL Y RESERVAS	727.326	662.807
PERDIDAS Y GANANCIAS EJERCICIO	147.967	106.676
CAPITAL Y RESERVAS MINORITARIOS	18.152	4.308
PASIVOS NO CORRIENTES	681.236	480.449
DEUDAS ENTIDADES CREDITO	594.938	409.119
PROVISIONES	44.036	33.938
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	42.262	37.392
PASIVOS CORRIENTES	1.606.058	1.510.100
DEUDAS ENTIDADES CREDITO	702.069	669.793
ACREEDORES COMERCIALES	716.940	727.692
OTRAS DEUDAS NO COMERCIALES	129.672	69.402
PROVISIONES	57.271	43.041
AJUSTES POR PERIODIFICACION	106	172
TOTAL PASIVO	3.180.739	2.764.340

Por lo que respecta a los activos, el inmovilizado operativo (línea de negocio de patrimonio) crece un 5% y el circulante operativo neto (líneas de promoción residencial y suelo) un 26%.

El circulante operativo sigue aumentando impulsado por las inversiones en terrenos y solares para el crecimiento a largo plazo

de la Compañía. Hay que recordar que el actual banco de suelo asegura el crecimiento de varios años, por lo que las compras son muy selectivas y se hacen con horizonte de largo plazo, con mucho recorrido de gestión.

De esta manera, durante 2005 se han invertido 500 millones de euros en terre-

nos y solares para asegurar el crecimiento a partir de 2009, con un producto urbano de primera residencia y precios asequibles, que no genere demanda insolvente.

Sin considerar estas inversiones de largo plazo, la rotación del circulante mejora, impulsada por la mayor rotación del suelo y por el buen ritmo de ventas y entregas de viviendas.

Estos crecimientos en el activo se financian con un incremento del 14% en los fondos propios y del 21% en la deuda bancaria. Así, el ratio de apalancamiento, medido sobre el valor contable de los fondos propios, sube del 136% al 145%.

En relación con el apalancamiento financiero, recordar la firma durante el segundo semestre de un préstamo sindicado por importe de 500 millones de euros y un plazo de 6 años, a un tipo de interés de EURIBOR + 0,425.

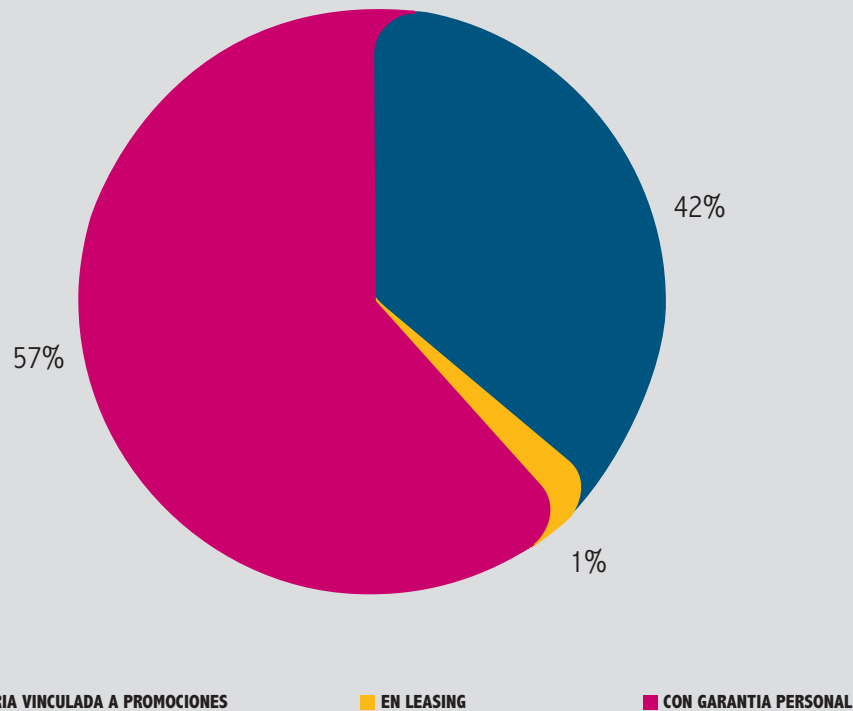
Con este crédito se cancela el anterior y se aseguran las necesidades corrientes de financiación para los próximos años, con un coste muy competitivo.

La estructura financiera de Urbis sigue siendo una de las más prudentes del Sector. La relación entre la deuda y el valor de mercado de los activos está en el entorno del 26% y prácticamente la mitad de los créditos son hipotecarios subrogables.

ENDEUDAMINETO	2005	2004	VARIACIÓN	(%)
Deuda con Carga	1.288.048	1.069.010	219.038	20
Deuda con carga afecta a promociones	536.553	549.548	(12.995)	(2)
Deuda con carga en leasing	11.525	14.841	(3.316)	(22)
Deuda con carga garantía personal	739.970	504.621	235.349	47
Tesorería e Inversiones Financieras Temporales	22.957	21.428	1.529	7
DEUDA NETA	1.265.091	1.047.582	217.509	21

RATIOS DE ENDEUDAMIENTO	2005	2004	VARIACIÓN	(%)
Deuda Neta / Fondos Propios	145%	136%	8%	6
Deuda Neta / GAV (Valor Activos Inmobiliarios)	26%	26%	0%	0

ESTRUCTURA DE LA DEUDA CON CARGA



Esta fortaleza y solvencia financiera permite adoptar una posición activa frente a posibles oportunidades de inversión que aparezcan en el mercado.

Conviene hacer una referencia a las provisiones, corrientes y no corrientes, que aparecen en el pasivo del balance.

Las provisiones no corrientes por un importe de 44 millones son para cubrir posibles contingencias fiscales y las derivadas de reclamaciones y litigios relacionados con las obras. Las corrientes, cuyo importe asciende a 57 millones, son principalmente para garantía post-venta y

mayores costes de terminación. Todas estas provisiones están dotadas con criterios de máxima prudencia.

Poniendo en relación la cuenta de resultados con el balance, la rentabilidad sobre fondos propios (ROE) sube del 14,7% al 18,0%, lo que supone una notable mejora del 23%.

Analizando esta mejora del ROE por factores, el margen ha disminuido ligeramente, pero este hecho ha sido sobradamente compensado con el incremento de la rotación y el mayor apalancamiento financiero.



Vista aérea de la urbanización "Club de Campo". San Sebastián de los Reyes. Madrid

