

# INMOBILIARIA URBIS

ANÁLISIS 2005  
PREVISIONES



13 de marzo de 2006

# ÍNDICE

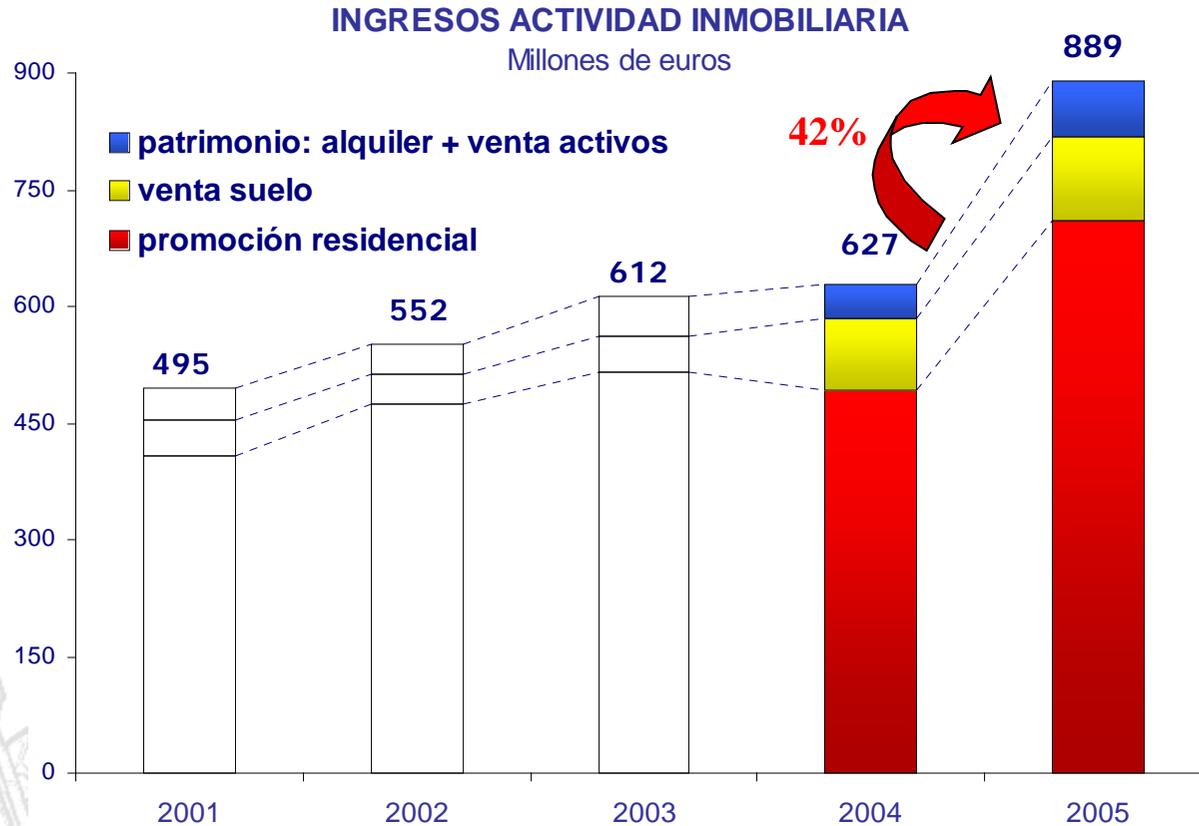
## ■ **Análisis 2005**

- Resultados
- Estructura Financiera
- Rentabilidad
- Valoración Patrimonial
- Valoración Bursátil

## ■ **Previsiones**

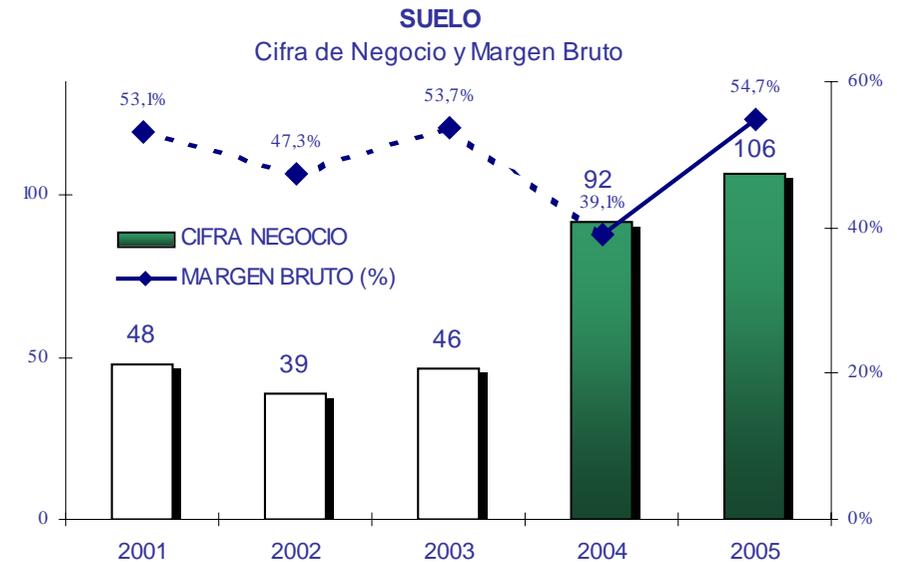
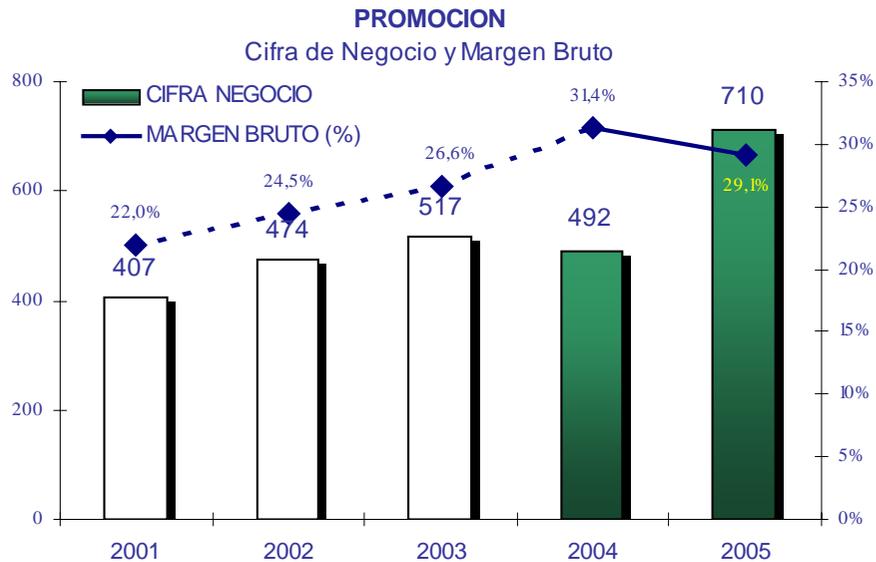
- Mercado de la Vivienda
- Mercado Patrimonial
- Previsiones 2006
- Previsiones 2007-2008

# INGRESOS TOTALES



- Volumen de negocio: 889 millones de euros
- Crecimiento del 42% en 2005

# PROMOCIÓN Y SUELO



**GRUPO URBIS: MOVIMIENTO CARTERA DE SUELO 2005**

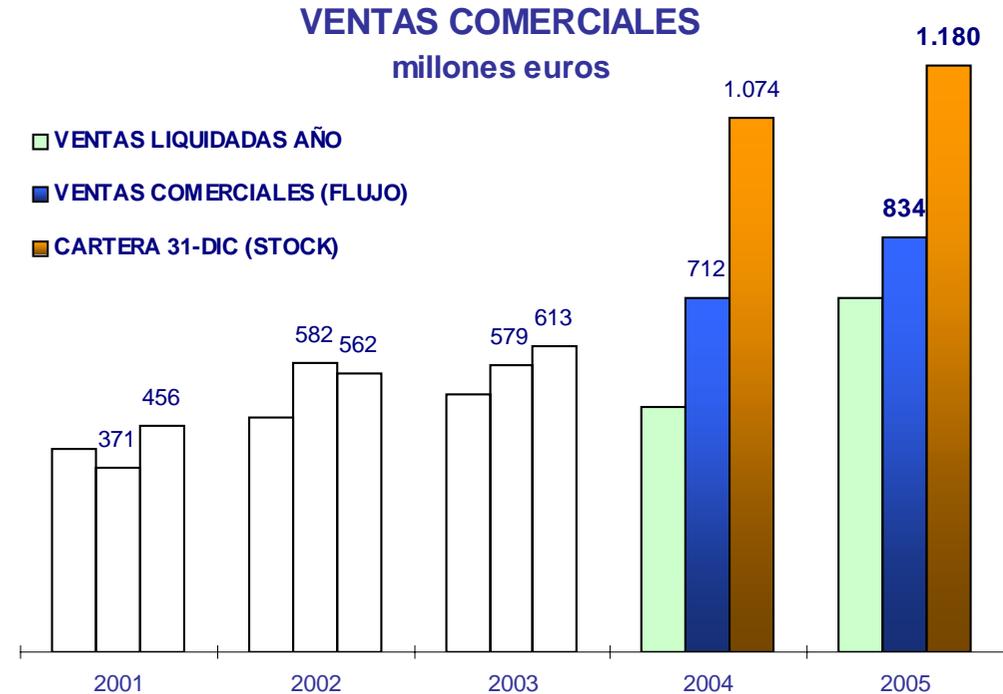
	millones euros	edificabilidad m <sup>2</sup>	€/ m <sup>2</sup>
<b>Cartera de suelo situación inicial</b>	1.166,4	3.593.644	325
+ Compra de solares	502,4	1.077.932	466
- Venta de solares (*)	48,2	215.367	494
- Traspasos a promoción	151,6	370.558	409
+ Ajustes y variaciones de edificabilidad	42,1	-69.081	
<b>Cartera de suelo situación final</b>	<b>1.511,1</b>	<b>4.016.570</b>	<b>376</b>

(\*) coste de adquisición en primera columna, precio de venta en tercera columna.

- Gran crecimiento en promoción residencial: 44%
- Ventas de suelo recurrentes y sostenibles: >100 M.

# PROMOCIÓN: VENTAS COMERCIALES

- Las ventas comerciales crecen un 17%
- Mejora el ritmo de venta: 11,2 meses
- La cartera de pre-ventas crece un 10% y asegura más de un año y medio de ingresos



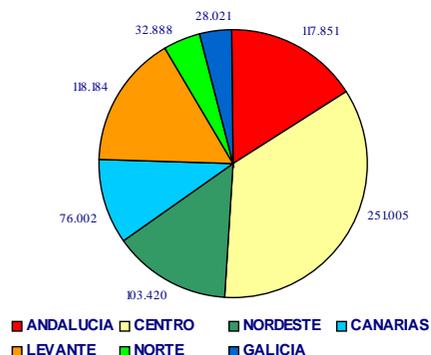
MOVIMIENTO DE VENTAS DE GESTIÓN DE 1-ENERO A 31-DIC (*)			
	euros	unid. s/r	precio medio
Cartera pre-ventas inicial (stock)	1.073.919	4.869	221
+ Ventas comerciales periodo (flujo)	833.878	3.363	248
- Ventas liquidadas periodo	727.370	3.369	216
Cartera pre-ventas final (stock)	1.180.427	4.863	243

(\*) Incluyen pisos y locales dispersos de Patrimonio. No edificios singulares (Playa Roca)

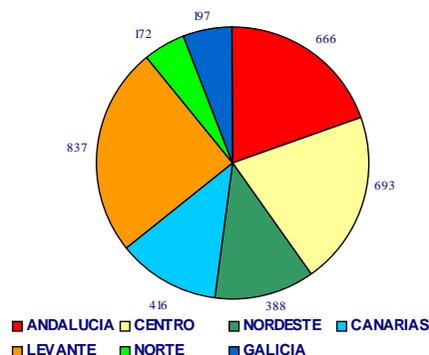
# PROMOCIÓN: DESGLOSE GEOGRÁFICO

## VENTAS LIQUIDADAS

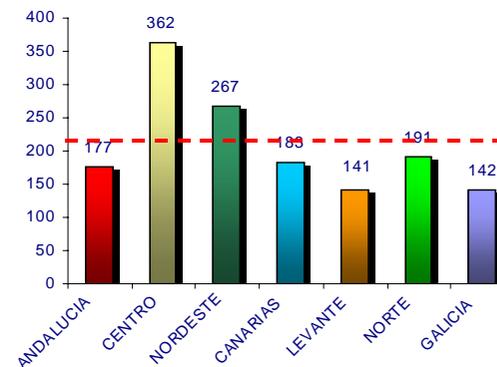
VENTAS LIQUIDADAS 2005: EUROS



VENTAS LIQUIDADAS 2005: UNIDADES

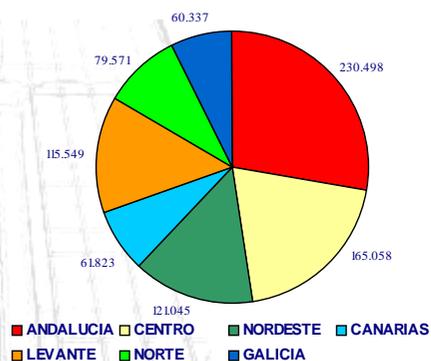


VENTAS LIQUIDADAS 2005: Precio Unitario (Miles de Euros)

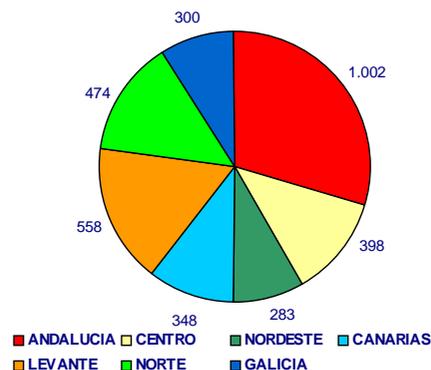


## VENTAS COMERCIALES

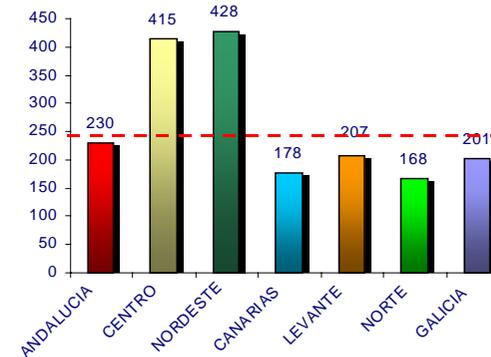
VENTAS COMERCIALES 2005: EUROS



VENTAS COMERCIALES: UNIDADES



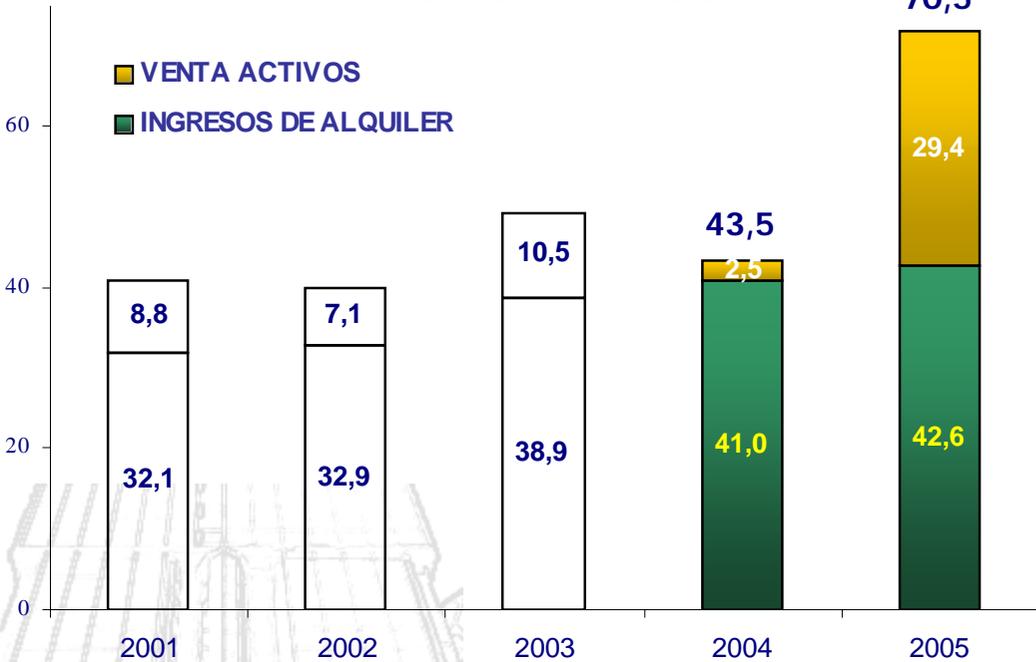
VENTA COMERCIAL 2005: Precio Unitario (Miles de Euros)



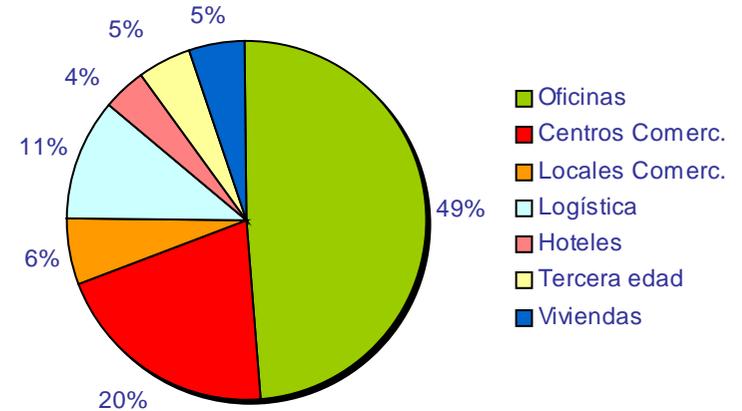
Más de 35 ciudades en España y Portugal

# PATRIMONIO

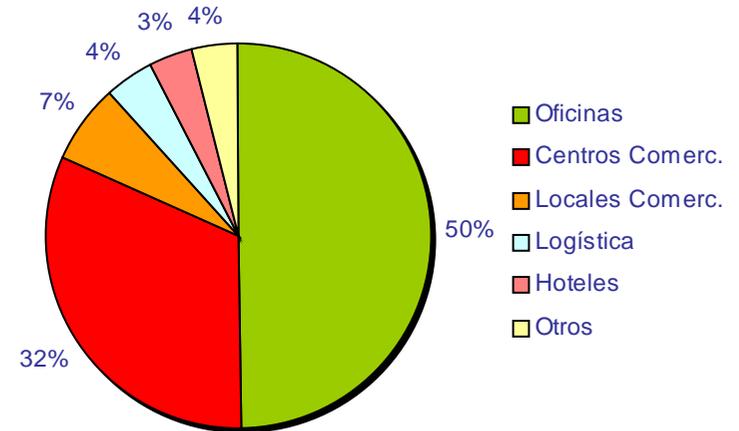
## PATRIMONIO: INGRESOS



## PATRIMONIO POR USOS (M2)

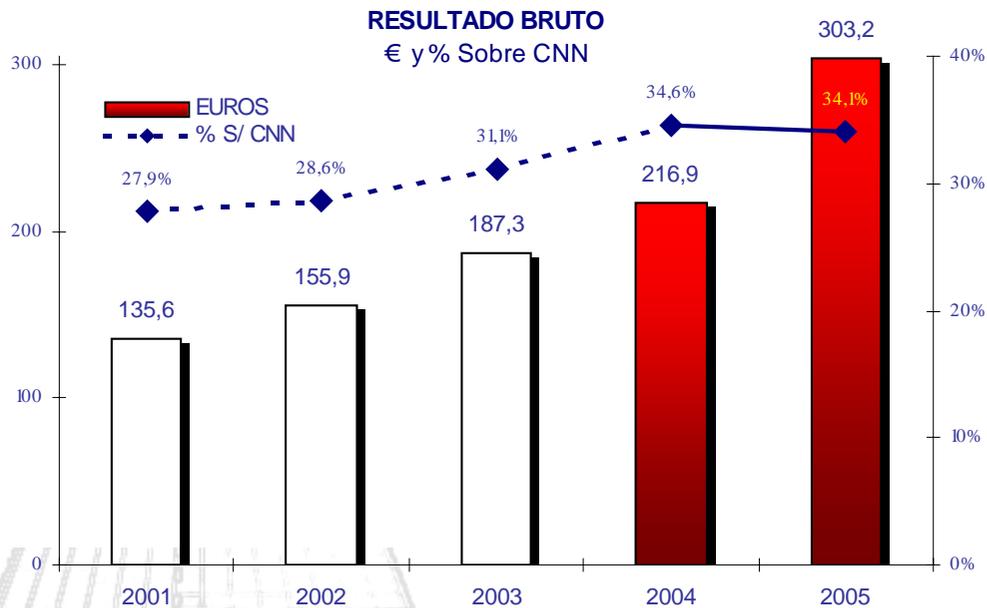


## PATRIMONIO POR USOS (RENTAS)

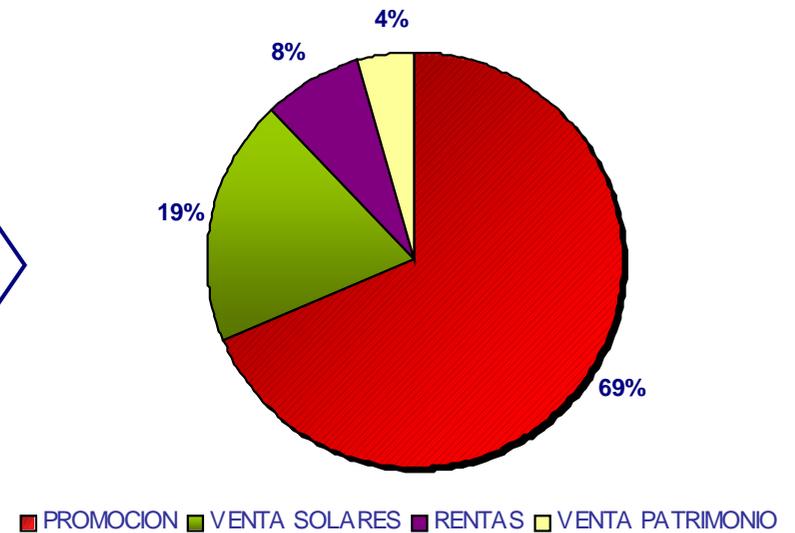


- Rentas crecen 5,2% *like-for-like*
- Mayor venta de activos

# MARGEN BRUTO



## DESGLOSE MARGEN BRUTO 2005

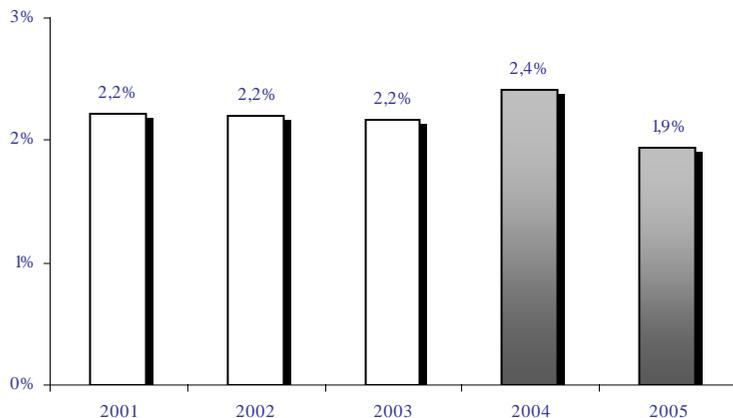


- El resultado bruto, antes de costes indirectos, crece un 40%
- Más del 50% del margen se genera con gestión del suelo

# EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD

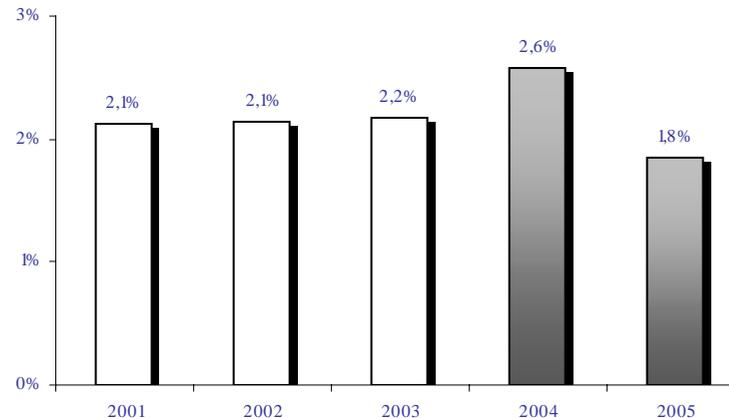
**COSTES DE PERSONAL / C.N.N.**

Porcentaje



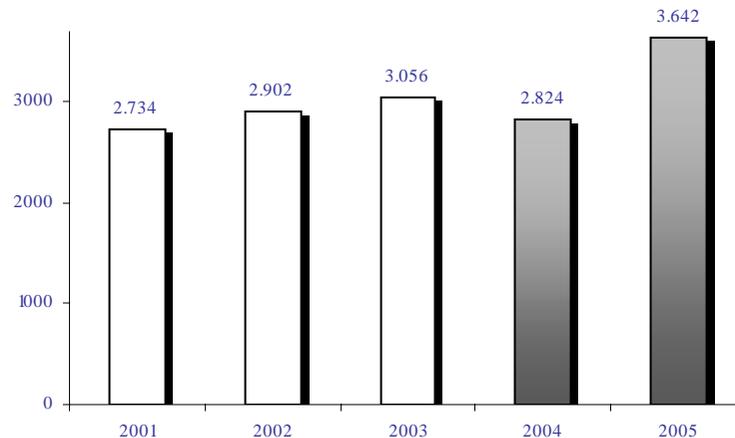
**OTROS COSTES INDIRECTOS / C.N.N.**

Porcentaje



**C.N.N. POR EMPLEADO**

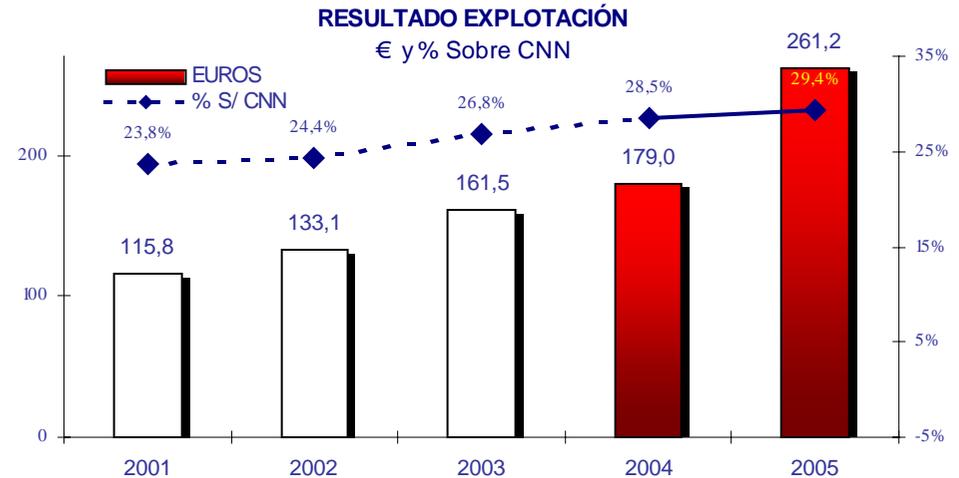
Miles €



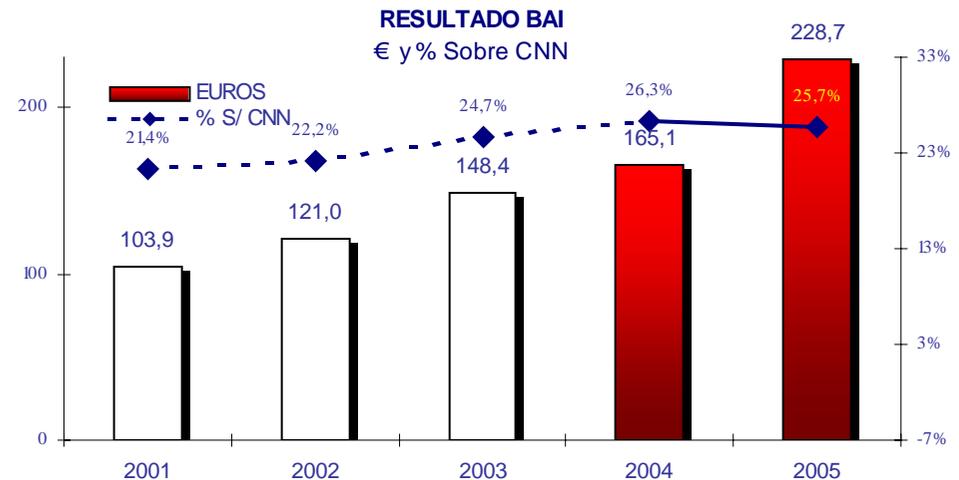
**Estructura reducida, eficiente y flexible**

# Bº EXPLOTACIÓN y B.A.I.

- El beneficio de explotación crece un 46%
- Calidad de resultado
- Los gastos financieros netos representan el 2,7% de los ingresos
- El BAI crece un 39%



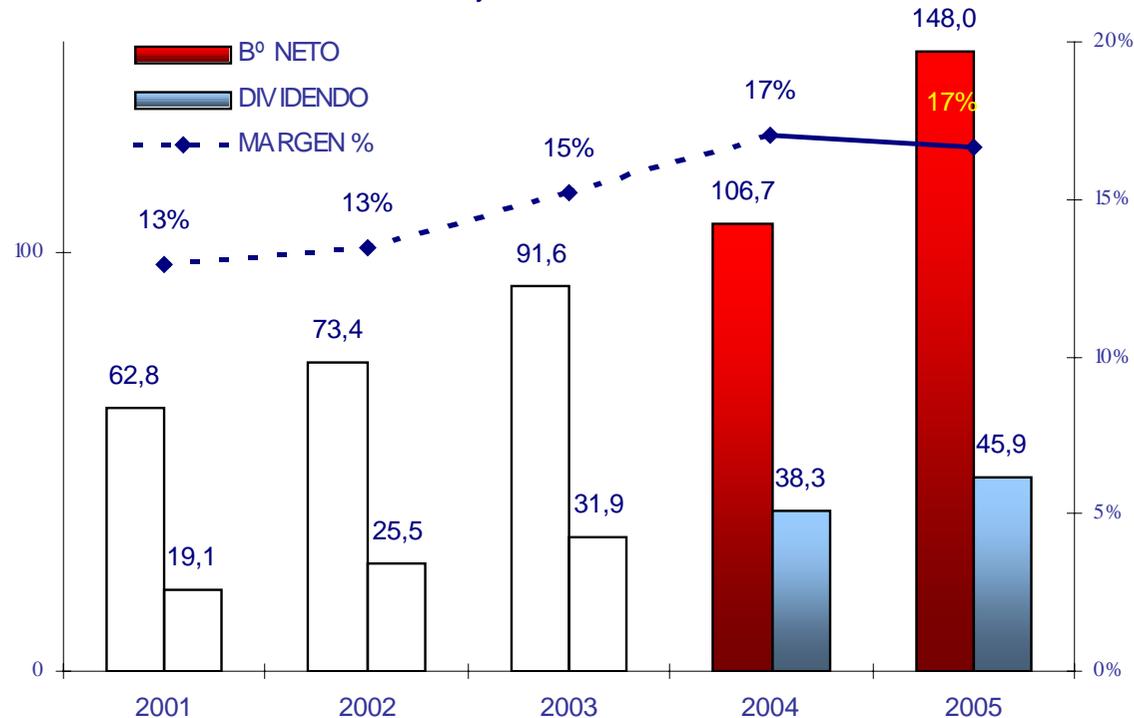
	2001	2002	2003	2004	2005
Rdo. Extraordinarios	-6.957	-14.501	-4.755	0	0
Diferencial Financiero	-11.437	-12.079	-13.141	-14.529	-24.376
Var. Valor Activos	0	0	0	260	-8.026



# BENEFICIO NETO y DIVIDENDO

	2001	2002	2003	2004	2005
Tipo Impositivo	35,3%	30,9%	32,5%	32,9%	33,7%

RESULTADO NETO ATRIBUIDO Y DIVIDENDO  
€ y % Sobre CNN

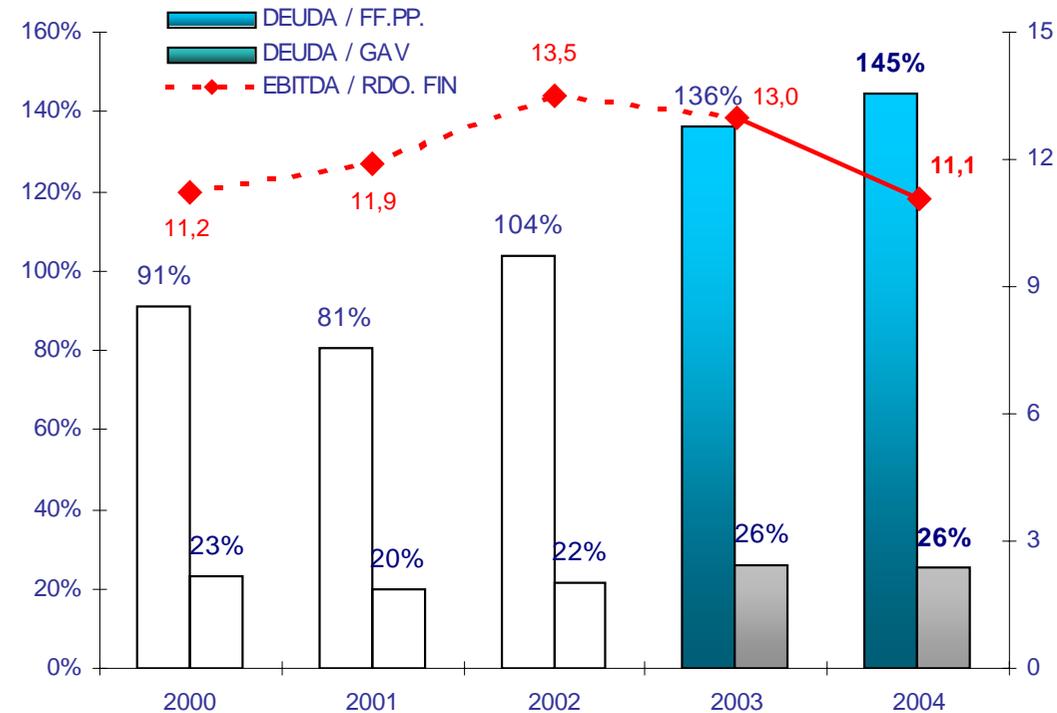


- El beneficio neto, total y por acción, crece un 39%
- Mejora constante de la retribución al accionista

# ESTRUCTURA FINANCIERA

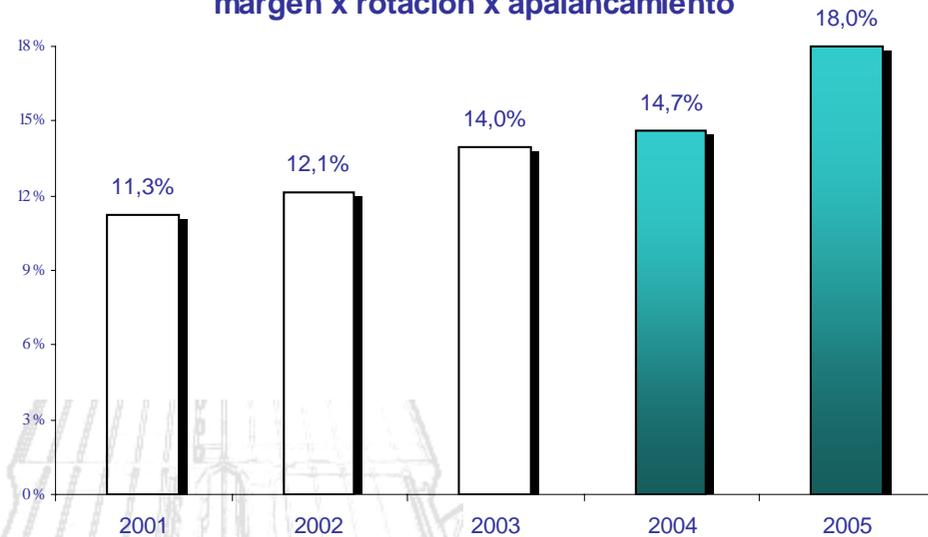
- Gran fortaleza financiera
  - Deuda/GAV: 26%
- Compatible con inversiones (CAPEX) de 550 millones de euros en 2005:
  - 500 M en suelo
  - 50 M en patrimonio

## APALANCAMIENTO FINANCIERO



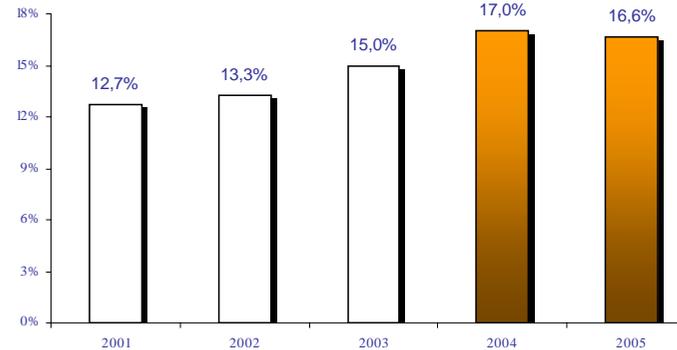
# RENTABILIDAD: ROE

ROE: Bº NETO / FONDOS PROPIOS  
margen x rotación x apalancamiento

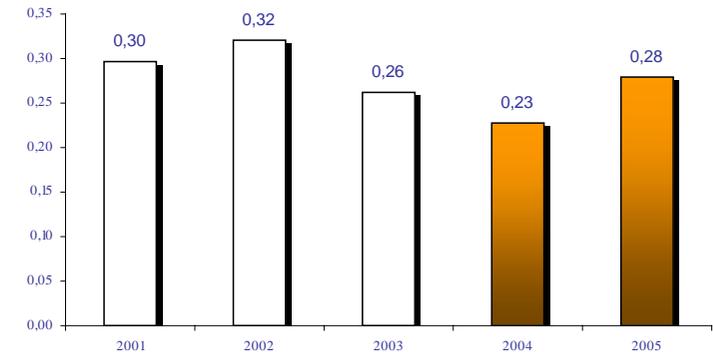


• El ROE mejora un 23%

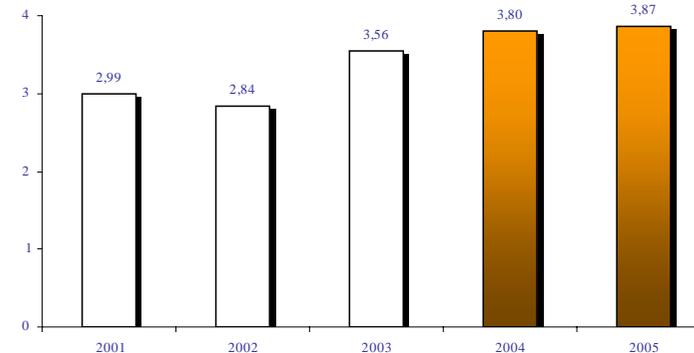
MARGEN  
Bº NETO / C.N.N.



ROTACION  
C.N.N. / ACTIVO



ESTRUCTURA FINANCIERA  
ACTIVO / EQUITY

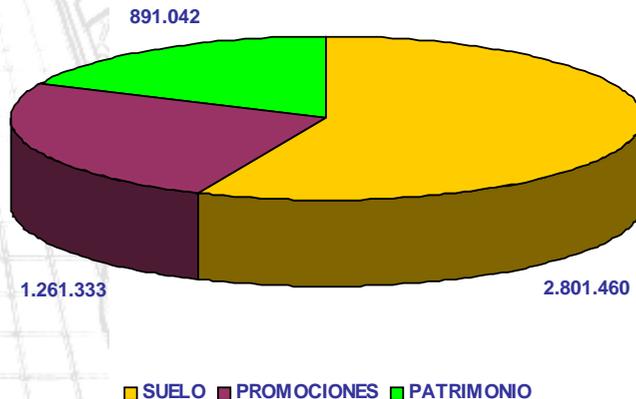


# VALORACIÓN PATRIMONIAL (I)

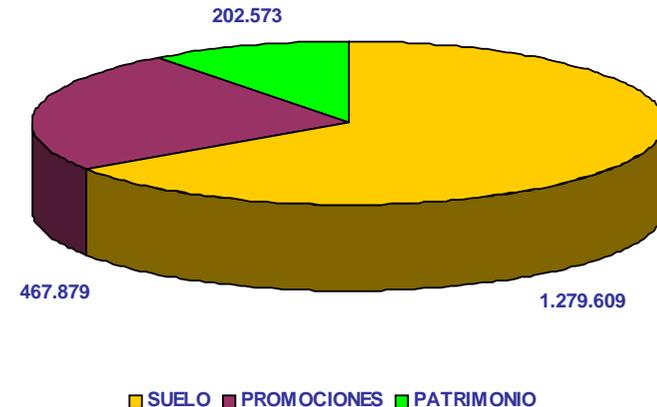
VALORACIÓN PATRIMONIAL		
BASADA EN TASACIÓN JONES LANG LASALLE 31 DIC 2005		
	2005	% VARIACIÓN
GAV	4.953.835	22%
PLUSVALÍA	1.950.061	38%
NAV	2.825.354	29%
NNAV	2.183.347	27%

**NAV POR ACCIÓN: 22,14 EUROS**

DESGLOSE VALOR URBIS 2005  
miles euros



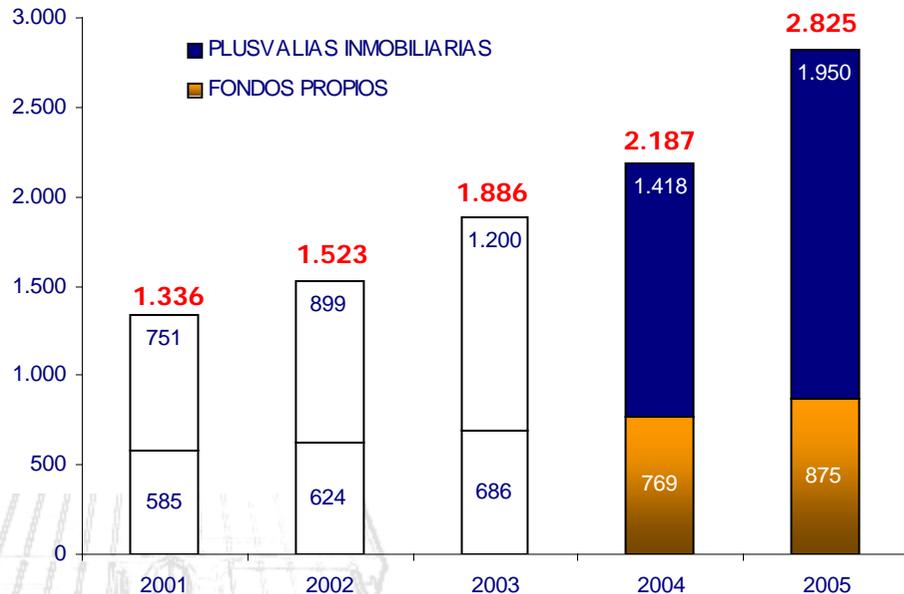
DESGLOSE PLUSVALÍAS 2005  
miles euros



# VALORACIÓN PATRIMONIAL (II)

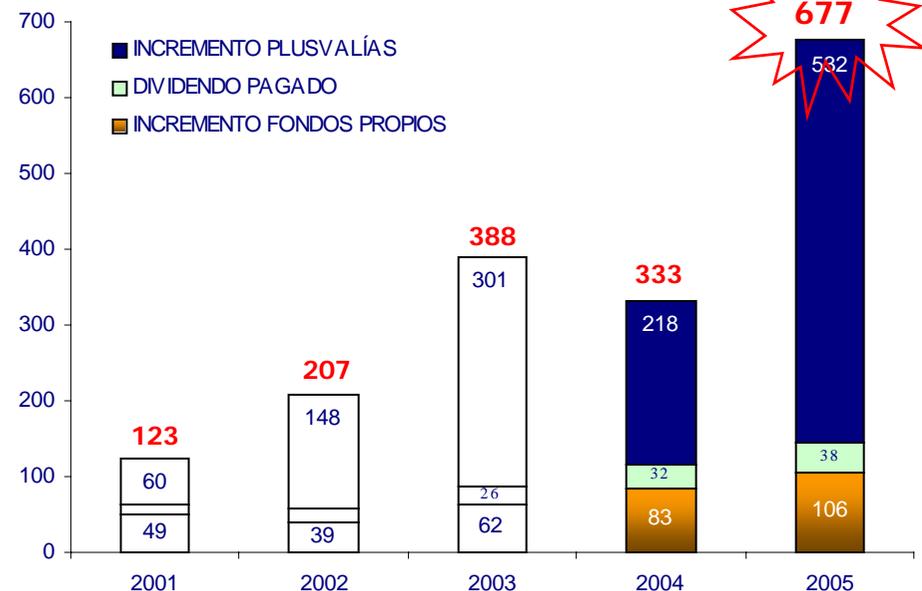
## NAV: VALOR ACUMULADO

millones euros



## NAV: CREACIÓN ANUAL DE VALOR

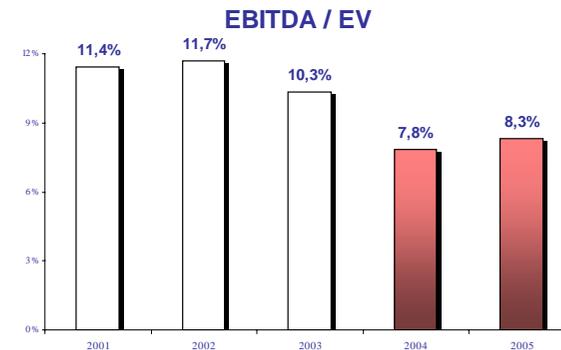
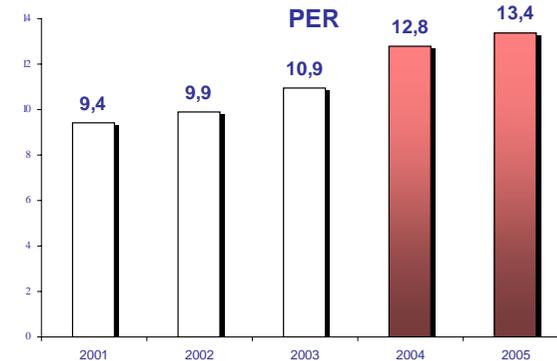
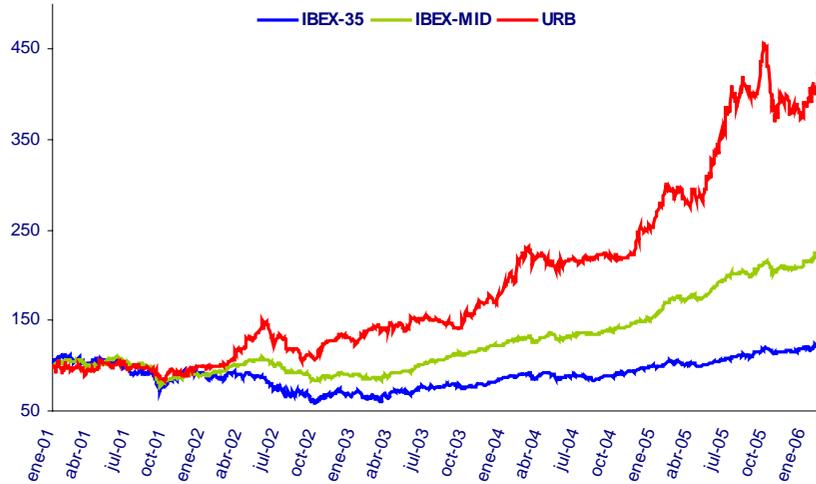
millones euros



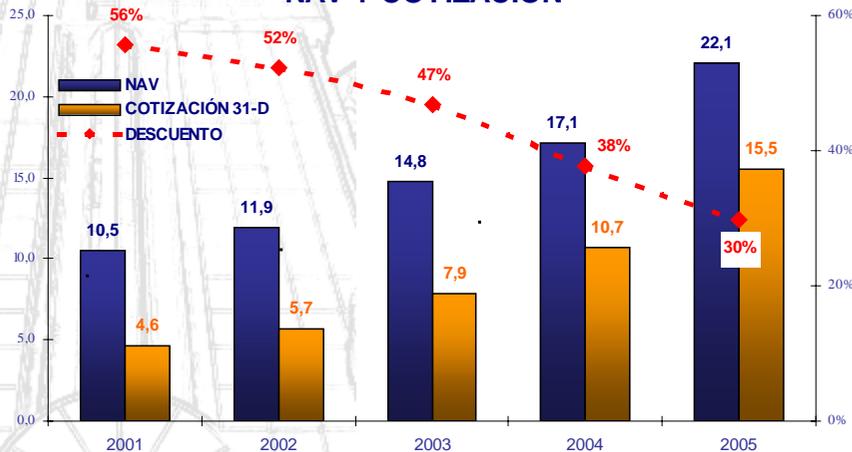
**El valor total generado en 2005, considerando el beneficio contable y el incremento de plusvalías, supera los 670 millones de euros**

# VALORACIÓN BURSÁTIL

COTIZACIÓN URBIS VS. INDICES  
(2001-2005)



NAV Y COTIZACIÓN



- Excelente comportamiento el Bolsa...
- ... que no agota el potencial de revalorización

## ■ Análisis 2005

- Resultados
- Estructura Financiera
- Rentabilidad
- Valoración Patrimonial
- Valoración Bursátil

## ➔ ■ Previsiones

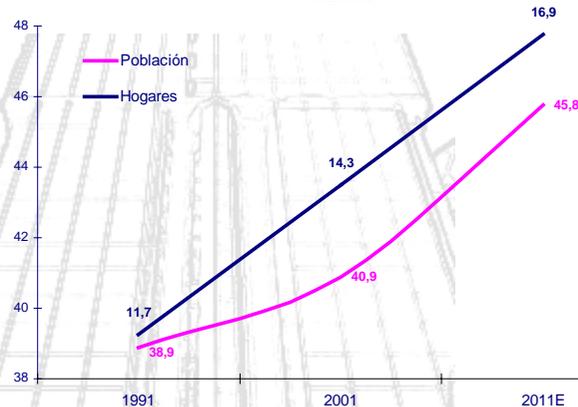
- Mercado de la Vivienda
- Mercado Patrimonial
- Previsiones 2006
- Previsiones 2007-2008

# MERCADO DE LA VIVIENDA (I)

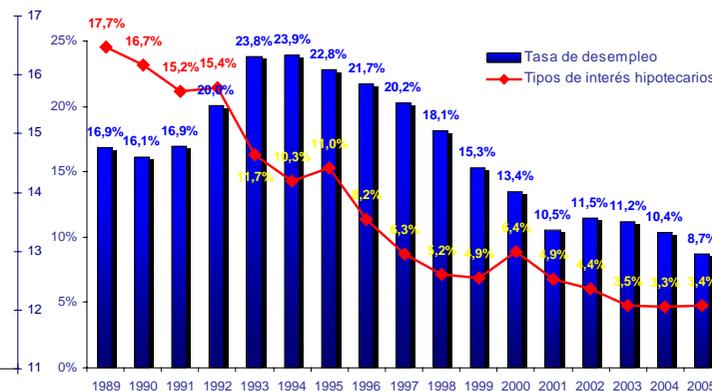
## Fortaleza estructural, no especulativa

- Factores culturales y estructurales
- Factores demográficos y sociológicos
- Factores económicos y financieros

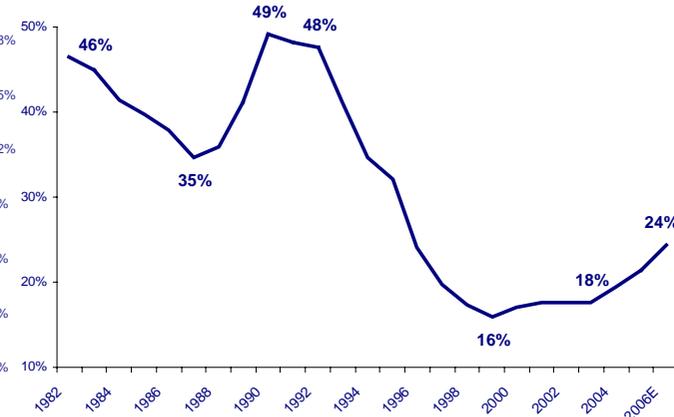
POBLACIÓN Y HOGARES 1991-2011  
millones



TIPOS DE INTERÉS HIPOTECARIOS Y TASA DE PARO



ACCESIBILIDAD A LA VIVIENDA EN ESPAÑA  
Esfuerzo neto sobre ingresos ponderados



Fuente: INE, BBVA, Banco España

## Perspectivas de suave desaceleración

- Más acusada en productos menos asequibles y más elásticos al precio:
  - Madrid, Barcelona, pisos grandes
  - Segunda residencia (playa, golf...)
- Fortaleza en primera residencia a precios asequibles:
  - Situación actual en la mayoría de nuestras 35 ciudades

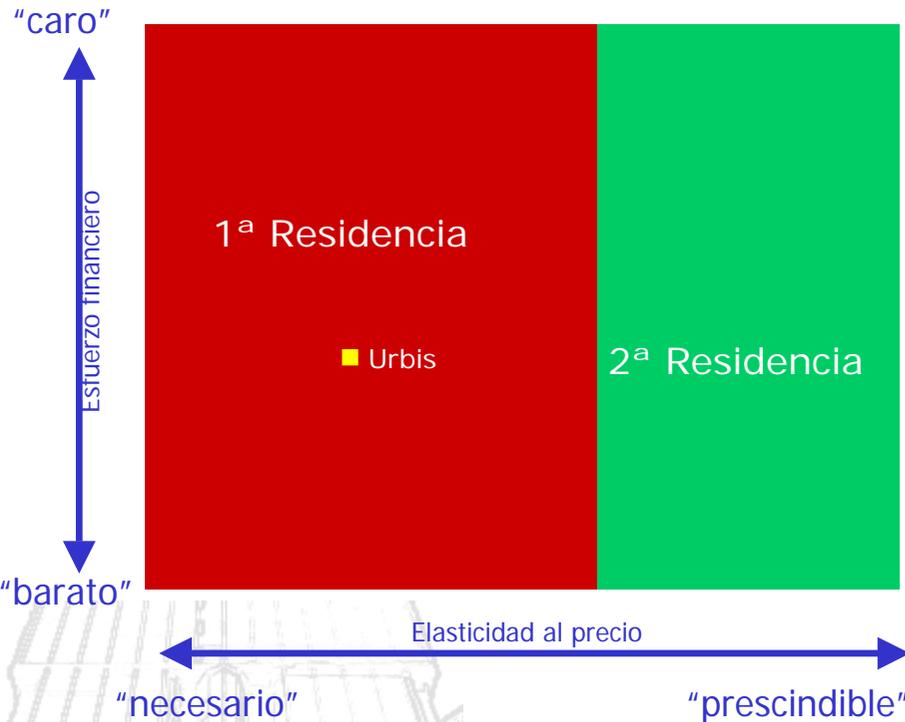
# URBIS MEJOR QUE EL SECTOR (I)

**CRECIMIENTO "vendiendo las casas que la gente necesita al precio que puede pagar"**

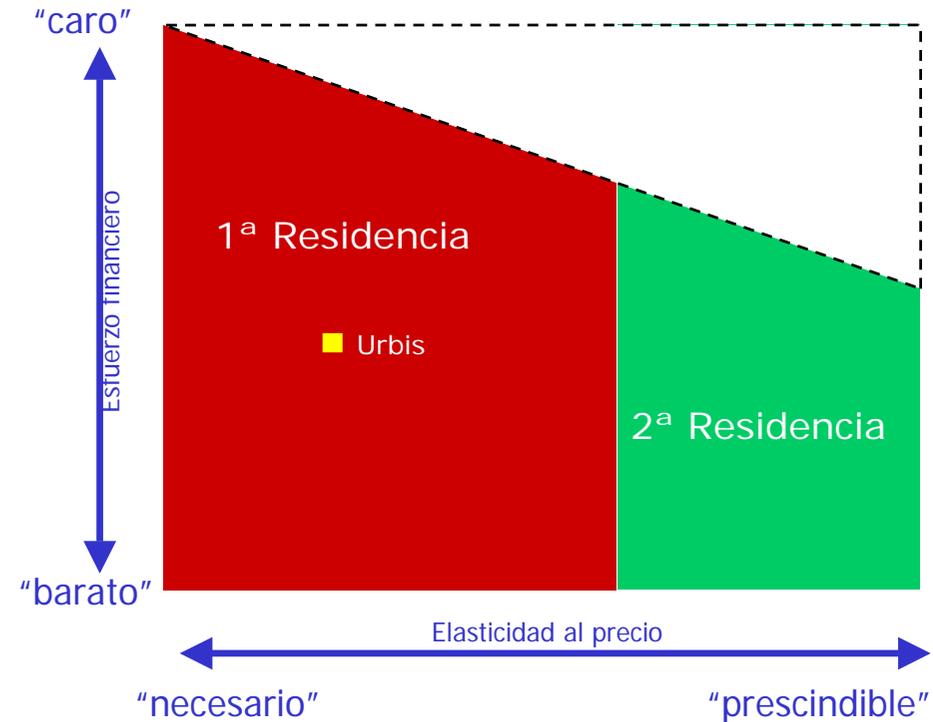
- Tenemos el suelo...
  - 4 millones de metros de edificabilidad que aseguran el crecimiento hasta 2008-2009
- ...Para ganar cuota de mercado...
  - Sector atomizado con más de 5.000 jugadores
- ...En el segmento más amplio y estable...
  - Primera residencia urbana muy adaptada a la demanda local en más de 35 ciudades
- ...A precios asequibles
  - Promoción con previa gestión del suelo: costes más bajos

# URBIS MEJOR QUE EL SECTOR (II)

2005



2008 (e)



- De 3.400 a más de 5.000 primeras residencias, a precios asequibles, en más de 35 ciudades
- Un gran crecimiento de URBIS, incluso sin subir precios, compatible con un peor escenario sectorial.

# VIVIENDA: ESTRATEGIA DE URBIS

Aumentar el volumen con banco de suelo actual:  
más de 5.000 viviendas en 2008

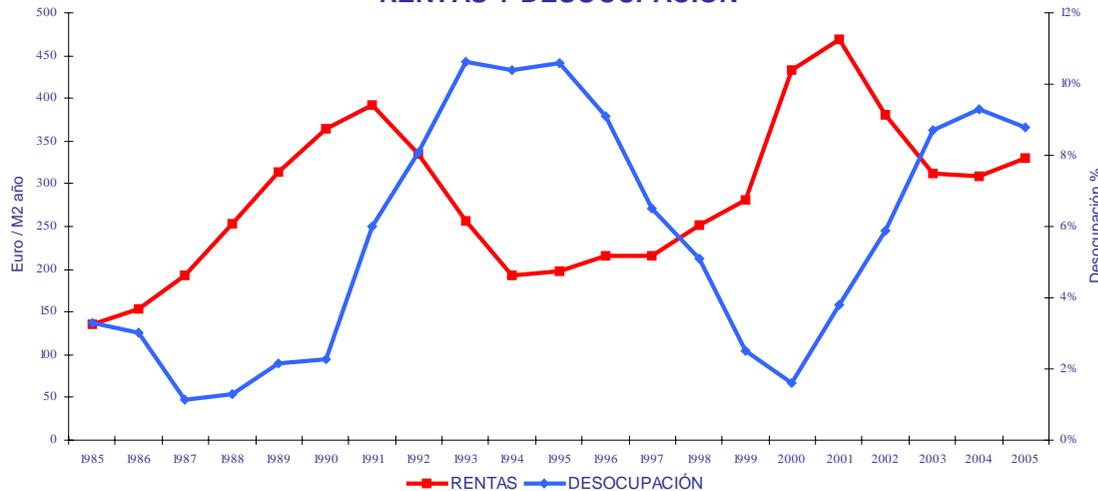
- Mayor volumen, sin olvidar rentabilidad

Seguir invirtiendo en suelo a largo plazo:  
asegurar crecimiento a partir de 2009

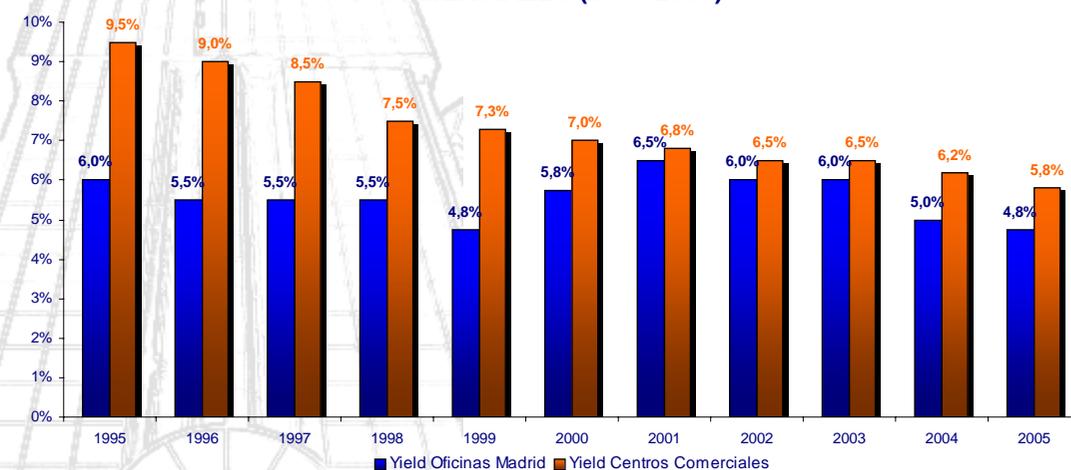
- Fieles a nuestro modelo
  - Primera residencia urbana: *"Las casas que la gente necesita..."*
  - Suelo no finalista: *"...Al precio que puede pagar"*
- Gran capacidad de crecimiento e inversión
  - Mínima cuota en España
  - **Novedad**: exploración de algunos mercados internacionales
  - Grandes recursos financieros
    - CAPEX suelo > 450 millones año
    - Posibilidad de adquisiciones si crean valor

# MERCADO PATRIMONIAL

MERCADO DE OFICINAS  
RENTAS Y DESOCUPACIÓN



EVOLUCIÓN DE LOS YIELDS EN OFICINAS Y CENTROS  
COMERCIALES (1995-2005)



- Mercado de alquiler: rentas
  - Oficinas: mejora CBD, persiste debilidad en periferia
  - Comercial: en general, más estable.
  - Otros productos: muy heterogéneo.
- Mercado de inversión: precios
  - *Yields* en niveles mínimos por gran liquidez de los inversores.

# PATRIMONIO DE URBIS

- Situación actual: una importante cartera, cuyo valor se aproxima a los 900 millones de euros

- Perfil más defensivo: cobertura de costes fijos

- Estrategia: crecimiento

- Objetivo de duplicar las rentas y ganar masa crítica para rotación recurrente
- Basado en promoción propia: productos más rentables y competitivos
  - 200 millones de inversiones comprometidas en más de 150 mil m<sup>2</sup> sobre rasante

- Novedad: decisión de acelerar las inversiones y desinversiones

- Implementación según oportunidades de mercado

# URBIS: PERSPECTIVAS 2006 (I)

<b>PREVISIONES 2006</b>		
<b>CONCEPTO</b>	<b>2005 REAL</b>	<b>2006 CRECIMIENTO ESTIMADO</b>
<b>INGRESOS TOTALES</b>	<b>889</b>	<b>Más del 10%</b>
- Promoción residencial	712	Más del 10%
- Venta de suelo	106	Similar o ligeramente superior (*)
- Patrimonio	71	Dependiendo de operaciones
- Ingresos de alquiler	43	- En torno al 7% de crecimiento
- Venta de activos	28	- En torno a 60 millones de ventas (*)
<b>RESULTADO NETO</b>	<b>148</b>	<b>En torno al 20%</b>

(\*) Cifra de negocio muy variable según operaciones concretas, en especial en el caso de venta de patrimonio.

- Crecimientos recurrentes y sostenibles de más del 10%
- Dato final de crecimiento dependerá de operaciones concretas de venta de suelo y patrimonio

# URBIS: PERSPECTIVAS 2006 (II)

## MÁRGENES

- Promoción: superiores
- Rentas: estables
- Suelo: estables

## ESTRUCTURA FINANCIERA

- Apalancamiento: según oportunidades, en torno al 170% sobre FF.PP. y al 30% sobre GAV.

## ACTIVIDAD COMERCIAL PROMOCIÓN

- Contratos + Variación Reservas: > 850 M.

## VALORACIÓN PATRIMONIAL

- Crecimiento NAV: > 10%

## INVERSIÓN

- Viviendas iniciadas: > 4.100 unidades
- Capex terrenos y solares: > 450 M.
- Capex patrimonio: > 200 M.

# PERSPECTIVAS 2007-2008

## • Crecimiento sostenible en promoción

- Crecimiento anual del 10-15%, con márgenes estables
- Hipótesis muy conservadoras:
  - Sin considerar incrementos de precios
  - Suelo ya comprado y con grandes plusvalías latentes
  - Periodos de comercialización más largos
  - Producto estable y de amplia demanda a precios competitivos
- Compatible con alta rotación del suelo: >100 M.

## • Gran crecimiento en patrimonio en alquiler

- Objetivo de duplicar el volumen de rentas
- Capacidad de rotación con mayor masa crítica

# CONCLUSIONES

- En 2005 se han batido nuevos *records*, con grandes crecimientos de ingresos, beneficios y rentabilidad.
- A los datos financieros hay que sumar el buen comportamiento de nuestras ventas comerciales, el aumento del valor patrimonial y la apreciación de nuestros títulos en Bolsa.
- Se prevé una desaceleración general del mercado residencial, aunque Urbis está preparada para crecer de forma rentable en los próximos años.
- 2006 cerrará de nuevo con crecimientos de dos dígitos en cifra de negocio y beneficio.

**GRACIAS**

