



GRUPO URBIS

PRIMER TRIMESTRE 2005
EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS

Relación con Inversores
34 91 590 37 11
accionistas@urbis.es

MAGNITUDES FINANCIERAS (Miles euros) (*)	1T 2005	1T 2004	% VAR
<i>Resultados</i>			
CIFRA DE NEGOCIOS	167.613 100%	136.942 100%	22%
EBITDA (Recurrente: Bº Explotación - Amort. - Prov)	60.257 36,0%	37.883 27,7%	59%
EBIT (Recurrente: Bº Explotación)	58.093 34,7%	35.753 26,1%	62%
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	52.558 31,4%	34.238 25,0%	54%
BENEFICIO NETO	34.481 20,6%	21.892 16,0%	58%
<i>Estructura financiera</i>			
FONDOS PROPIOS	813.325	710.725	14%
ENDEUDAMIENTO NETO	1.194.479	836.658	43%
APALANCAMIENTO	147%	118%	25%
<i>Rentabilidad</i>			
ROE (TRIMESTRE)	4,3%	3,1%	39%
BENEFICIO POR ACCION (TRIMESTRE)	0,27	0,17	58%
MAGNITUDES OPERATIVAS	1T 2005	1T 2004	% VAR
ALQUILER			
Ingresos	10.141	10.433	-3%
Superficie alquilable (m2)	415.150	400.465	4%
Ocupación %	89,2%	94,6%	-6%
Yield bruto	8,3%	8,0%	3%
PROMOCION RESIDENCIAL			
Ingresos	85.774	93.370	-8%
Contratos venta viviendas + variación de reservas (flujo)	210.034	146.780	43%
Cartera de contratos pendientes de liquidar (stock)	1.193.198	594.124	101%
PLANTILLA	221	209	6%

(*) Datos NIIF provisionales. No auditados.

A DESTACAR

- ❖ Primeras cuentas trimestrales formuladas con los nuevos principios contables NIIF. Las cifras de 2004 están también expresadas en NIIF y son, por tanto, comparables.
- ❖ Importante crecimiento de resultados:
 - La cifra de negocio crece un 22%
 - El beneficio de explotación aumenta un 62%
 - El resultado neto atribuido sube un 58%
- ❖ Buen comportamiento comercial:
 - Las ventas de viviendas (contratos más variación de reservas) crecen un 43%
 - Las rentas de alquiler aumentan, *like-for-like*, un 6%
- ❖ Visibilidad: con el cambio de criterio contable, la cartera de contratos de promoción pendiente de liquidar asciende a 1.193 millones de euros, asegurando casi dos años de ingresos.

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS COMENTARIOS

CUENTA ANALÍTICA DE RESULTADOS

CUENTA DE RESULTADOS ANALITICA (*)	1T 2005		1T 2004		% VAR
Cifra de negocio de promoción residencial	85.774	100%	93.370	100%	-8%
Costes directos de venta de promociones	-65.994	-76,9%	-66.910	-71,7%	-1%
MARGEN BRUTO PROMOCION	19.780	23,1%	26.460	28,3%	-25%
Cifra de negocio de rentas de alquiler	10.141	100%	10.433	100%	-3%
Coste directo de alquiler	-2.085	-20,6%	-1.764	-16,9%	18%
Amortizaciones patrimonio alquiler	-1.890	-18,6%	-1.866	-17,9%	1%
MARGEN BRUTO ALQUILER	6.166	60,8%	6.803	65,2%	-9%
Cifra de negocio de venta de suelo	67.060	100%	33.139	100%	102%
Coste directo de venta de suelo	-29.358	-43,8%	-24.283	-73,3%	21%
MARGEN BRUTO SUELO	37.702	56,2%	8.856	26,7%	326%
Cifra de negocio de venta de patrimonio	4.638	100%	0	100%	
Coste directo de venta de patrimonio	-1.190	-25,7%	0		
MARGEN BRUTO VENTA PATRIMONIO	3.448	74,3%	0		
CIFRA NEGOCIO TOTAL	167.613	100%	136.942	100%	22%
COSTE DIRECTO TOTAL	-100.517	-60,0%	-94.823	-69,2%	6%
MARGEN BRUTO TOTAL	67.096	40,0%	42.119	30,8%	59%
Otros ingresos de explotación	631	0,4%	190	0,1%	232%
COSTES INDIRECTOS	-9.634	-5,7%	-6.556	-4,8%	47%
Costes de personal	-4.212	-2,5%	-3.418	-2,5%	23%
Resto de costes indirectos	-5.422	-3,2%	-3.138	-2,3%	73%
RESULTADO EXPLOTACION	58.093	34,7%	35.753	26,1%	62%
RESULTADO FINANCIERO	-5.535	-3,3%	-1.515	-1,1%	265%
Gastos financieros	-8.766	-5,2%	-5.525	-4,0%	59%
Intereses capitalizados	3.231	1,9%	4.011	2,9%	-19%
B.A.I.	52.558	31,4%	34.238	25,0%	54%
Impuesto de Sociedades	-17.926	-10,7%	-11.668	-8,5%	54%
Socios externos	-151	-0,1%	-678	-0,5%	-78%
RESULTADO NETO	34.481	20,6%	21.892	16,0%	58%

(*) Cuentas NIIF provisionales. NO auditadas.

COMENTARIOS SOBRE LOS RESULTADOS

**La cifra de negocio
crece el 22%**

La cifra neta de negocio del trimestre ha sido de 167,6 millones de euros, lo que supone un incremento del 22% con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, contabilizado también éste según criterios NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera).

**Promoción residencial
en línea con el
Presupuesto**

La cifra de negocio de promoción residencial alcanza los 85,7 millones de euros, un 8% menos que en 2004. Esta disminución está en línea con nuestro presupuesto trimestral y no cuestiona la previsión anunciada de crecimiento anual, que estará en el entorno del 35-45%.

Hay que recordar aquí que las NIIF exigen la entrega de la vivienda, con la firma de la escritura pública, para el reconocimiento contable de los ingresos de promoción residencial.

**La cartera de pre-
ventas de promoción
asegura casi el 100%
de las ventas
liquidables de 2005 y
una parte importante
de 2006**

La mayor parte de las entregas de 2005 se concentrarán en los últimos trimestres, sin que ello suponga un riesgo significativo para los resultados del año, porque la cartera de pre-ventas de 1.193 millones de euros asegura, desde el punto de vista comercial, casi el 100% de las ventas liquidables de 2005 y una parte importante de 2006.

Además, hay que considerar que el comportamiento de las ventas comerciales o de gestión ha sido muy bueno durante los tres primeros meses del año, como se detallará más adelante.

En cuanto a los márgenes de promoción residencial, disminuyen como consecuencia del *mix* de producto liquidado en el periodo, si bien se espera que para el conjunto del año se mantengan en niveles similares a los de 2004.

**Gran crecimiento en
ventas de solares, con
altos márgenes**

Las ventas de terrenos y solares ascienden a 67,1 millones de euros, habiéndose concentrado en este primer trimestre una parte significativa, más de la mitad, de las ventas previstas para el ejercicio.

En cuanto a los márgenes de la venta de solares, suben sustancialmente hasta el 56,2%. Hay que recordar que nuestro banco de suelo, 3,5 millones de metros cuadrados edificables, acumula unas plusvalías latentes de 945 millones de euros.

Además, hay que señalar que los precios de las operaciones de venta de suelo de 2005 han sido superiores en un 5% a la valoración de CB Richard Ellis de 31 de diciembre de 2004.

**Rentas en línea con el
Presupuesto**

Los ingresos por rentas ascienden a 10,1 millones de euros, ligeramente inferiores a los de 2004 en el periodo, aunque en línea con nuestro Presupuesto, por lo que se mantiene la previsión de crecimiento anunciada para el conjunto del año.

La caída de las rentas se debe a que la superficie media en alquiler durante el trimestre ha sido menor por el efecto, básicamente, de las oficinas de la Avenida de San Luis.

Los dos edificios de oficinas de la Avenida de San Luis, con un total de 33.100 m² sobre rasante, se compraron en abril de 2003 y estuvieron ocupados, según lo previsto, hasta el tercer trimestre de 2004. Con posterioridad, uno de los edificios ha salido de la cartera de Patrimonio para convertirse en viviendas y el otro, de 17.200 m² sobre rasante, se ha reformado y se acaba de poner de nuevo en el mercado para su alquiler.

Crecimiento *like-for-like* de las rentas: 6,2%

Sin considerar la variación de superficies, el crecimiento *like-for-like* de las rentas es del 6,2%.

Con las nuevas NIIF, las ventas de los activos inmovilizados del patrimonio en renta pasan a ser cifra de negocio y desaparecen los resultados extraordinarios. En la cuenta de resultados analítica adjunta se observa, en cualquier caso, que la venta de patrimonio tiene poco peso en nuestros resultados.

Como en ejercicios anteriores, se continúan vendiendo activos dispersos no estratégicos del patrimonio histórico de la Compañía.

El resultado de explotación crece un 62%

Los gastos indirectos y de personal suponen el 5,7% de la cifra de negocio, peso relativo que se habrá reducido al final del ejercicio al entorno del coste histórico del 4%, ya que el crecimiento anual de la cifra de negocio será, según las previsiones comunicadas, del 30-35%, muy superior al de este primer trimestre.

El resultado de explotación asciende a 58,1 millones de euros, un 62% más que en 2004, por el incremento, en volumen y margen, de la venta de solares.

Aumentan los gastos financieros netos por el mayor endeudamiento del Grupo, que se comentará más adelante, y por la menor capitalización de intereses. El porcentaje de intereses capitalizados en el trimestre, un 37%, ha sido muy inferior al del mismo periodo de 2004, un 73%, básicamente por el efecto transitorio de la adaptación de las NIIF.

Al final del ejercicio 2005, la suma de los gastos indirectos, de personal y financieros supondrá un porcentaje total sobre la cifra de negocio similar al de 2004.

El beneficio antes de impuestos alcanza los 52,5 millones, un 54% más que en 2004.

La tasa impositiva contabilizada, el 34%, está en línea con la del ejercicio pasado.

El beneficio neto aumenta un 58% y se confirma previsión anual de crecimiento del 20-25%

El beneficio neto atribuido es de 34,5 millones de euros, lo que representa un 20,6% de la cifra de negocio. Este beneficio, comparado con el del primer trimestre de 2004, supone un incremento del 58%.

Se confirma la previsión de crecimiento del beneficio neto anunciada para todo el año 2005, que estará en el rango del 20-25%.

En cuanto a la estructura financiera del balance, el ratio de apalancamiento medido sobre el valor contable de los fondos propios es del 147%, superior al del ejercicio 2004 en línea con las previsiones anunciadas al mercado.

**Más apalancamiento
para inversiones de
crecimiento a largo
plazo**

Este mayor endeudamiento está financiando inversiones para el crecimiento orgánico de la Compañía a largo plazo.

Hay que recordar que el actual banco de suelo permite varios años de crecimiento sin necesidad de nuevas compras. Por tanto, las nuevas inversiones son muy selectivas y se hacen con horizonte de largo plazo, con mucho recorrido de gestión.

Aunque aumenta el apalancamiento financiero, éste sigue siendo prudente y conservador, especialmente si se compara con la media del Sector. Además, para valorar la fortaleza financiera de Urbis, es importante tener en cuenta que el apalancamiento medido sobre el valor de mercado de los activos es inferior al 30% y que gran parte de la deuda es hipotecaria y está ligada a promociones.

El ROE crece un 39%

Poniendo en relación la cuenta de resultados con el balance, la rentabilidad sobre fondos propios (ROE) del trimestre (no anualizada) sube del 3,1 al 4,3%, un 39% más. Analizando esta mejora por factores, suben el margen y el apalancamiento financiero, manteniéndose prácticamente invariable la rotación.

BALANCE (*)		
ACTIVO	1T 2005	1T 2004
ACTIVOS NO CORRIENTES	731.302	692.095
INMOVILIZACIONES MATERIALES	630.071	596.120
INMOVILIZACIONES INMATERIALES	61.369	56.923
INMOVILIZACIONES FINANCIERAS	17.580	16.905
ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	22.282	17.756
DEUDORES POR OP. TRAFICO A L/PZO. Y OTROS		4.391
ACTIVOS CORRIENTES	2.243.555	1.747.632
EXISTENCIAS	2.151.536	1.635.167
DEUDORES	64.205	91.990
TESORERIA E INVERSIONES FIN. TEMPORALES	27.208	19.430
AJUSTES POR PERIODIFICACION	606	1.045
TOTAL ACTIVO	2.974.857	2.439.727
PASIVO	1T 2005	1T 2004
PATRIMONIO	817.784	714.901
CAPITAL Y RESERVAS ACCIONISTAS	813.325	710.725
CAPITAL Y RESERVAS	778.844	688.833
PERDIDAS Y GANANC. EJERCICIO	34.481	21.892
CAPITAL Y RESERVAS MINORITARIOS	4.459	4.176
PASIVOS NO CORRIENTES	810.584	602.246
DEUDAS ENTIDADES CREDITO	573.417	376.063
PROVISIONES	59.998	59.048
ACREEDORES COMERCIALES	164.810	154.976
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	12.359	12.159
PASIVOS CORRIENTES	1.346.489	1.122.580
DEUDAS ENTIDADES CREDITO	658.095	490.361
ACREEDORES COMERCIALES	637.025	590.150
OTRAS DEUDAS NO COMERCIALES	51.367	42.167
PROV. OPER. TRAFICO	2	(98)
TOTAL PASIVO	2.974.857	2.439.727

(*) Cuentas NIIF provisionales. NO auditadas.

OTROS COMENTARIOS SOBRE LA EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS

Las ventas comerciales de promoción crecen un 43%

Con respecto a la promoción residencial, las ventas de gestión del primer trimestre, medidas consistentemente como la cifra de contratos más variación de reservas, han sido de 210 millones de euros, lo que supone un 43% más que en el mismo periodo de 2004.

Visibilidad: cartera de pre-ventas de 1.193 millones

Por lo que respecta a la cartera de contratos y reservas pendientes de liquidación (contabilización en resultados) a 31 de marzo, su importe asciende a 1.193 millones de euros, lo que asegura, desde el punto de vista comercial, prácticamente toda la cifra de negocio de promoción de 2005 y una parte importante de 2006.

El gran crecimiento de la cartera pendiente de liquidar se debe, además de al excelente comportamiento comercial, al cambio contable, por el que muchas unidades vendidas y construidas en más de un 80% han pasado de ser cifra de negocio a ser cartera pendiente de liquidar. Esta situación se irá revirtiendo durante 2005, a medida que se terminen las obras y se realicen las entregas.

Buen ritmo de ventas

El ritmo de venta se mantiene fuerte, en niveles similares a los del cuarto trimestre de 2004. Existe un amplio margen de desaceleración desde los ritmos actuales de 12-13 meses hasta los 20-24 meses, tiempo medio de construcción y entrega, a partir del cual las empresas tienen que financiar *stocks* de producto terminado no vendido.

Mercado residencial heterogéneo

Con respecto a la situación del mercado de la vivienda, todos los datos anteriores confirman el buen comportamiento de nuestros productos de primera residencia urbana y precio medio.

En cualquier caso, el mercado residencial es muy heterogéneo y las subidas acumuladas de precios han empezado a retraer la demanda de algunos segmentos, básicamente en los productos y emplazamientos más caros, así como en la segunda residencia.

El crecimiento de Urbis compatible con la desaceleración sectorial

Para el futuro, Urbis prevé que sus ventas residenciales sigan creciendo, a pesar del escenario de desaceleración previsto para el conjunto del sector, gracias a que su banco de suelo permite aumentar la oferta de viviendas en comercialización, en el segmento más amplio y estable y con precios competitivos:

- Segmento más amplio y estable: primera residencia urbana adaptada a la demanda local en más de 30 ciudades.
- Precios competitivos: la compra de suelo no-finalista con menores costes permite precios finales asequibles para las familias españolas. Urbis no considera escenarios de subida de precios en sus modelos de inversión.

Sin considerar casos especiales, la ocupación sube al 97,6%

En la actividad de alquiler, la ocupación desciende por el edificio de oficinas que se ha empezado a comercializar recientemente en la Avenida de San Luis. Sin considerar la situación especial de este inmueble, la ocupación sería del 97,6%, siendo prácticamente total en todos los edificios de Urbis.

Como ya se ha comentado, las rentas han crecido un 6,2% considerando superficies homogéneas, el mayor incremento de los últimos años, por el efecto combinado de la revisión de contratos y la mayor ocupación.

Este mayor crecimiento *like-for-like* de nuestras rentas confirma la percepción general de una mejora del mercado de alquiler de oficinas, si bien Urbis se mantiene prudente en la valoración del ritmo de recuperación del mismo.

Inversiones con mucho recorrido de gestión inmobiliaria

En cuanto a las inversiones, Urbis continúa su gestión ordinaria de compra de terrenos y solares. Como ya se ha explicado, las nuevas inversiones tienen como objetivo prolongar nuestro crecimiento más allá de 2008-2009, por lo que se hacen con el mismo modelo de gestión inmobiliaria de largo plazo y con criterios muy selectivos.

**La cartera
patrimonial sigue
ganando masa crítica**

Durante el trimestre se han invertido 169,3 millones de euros en 241 mil metros cuadrados de edificabilidad sobre rasante, destinada al mercado urbano de primera residencia. El precio medio es más elevado que en pasados trimestres porque más de 100 mil metros cuadrados han sido adquiridos en las grandes capitales de Madrid, Barcelona y Lisboa.

Entre las inversiones en patrimonio, cabe destacar la compra de la antigua sede de Amper, edificio de oficinas singular con 11.153 m² sobre rasante y situado en una zona muy demandada de oficinas de Madrid.

En línea con nuestro modelo, se trata de una inversión con potencial de gestión, ya que el edificio requiere de diversas actuaciones de remodelación, actualización y comercialización, que se llevarán a cabo durante 2005.

Esta nueva inversión refuerza la posición patrimonial de Urbis, cuya cartera sigue creciendo y ganando masa crítica. Como se indicó en la Presentación Anual de Resultados, Urbis espera duplicar en 2008 sus ingresos por rentas.

ACCIONISTAS

**Próximo pago de
dividendo el 6 de mayo**

Las acciones de Inmobiliaria Urbis han continuado revalorizándose durante este primer trimestre de 2005, alcanzándose cotizaciones máximas históricas próximas a los 13 euros por acción, que en cualquier caso siguen siendo muy inferiores al valor patrimonial neto (NAV), superior a 17 euros por acción.

Además de la revalorización bursátil, nuestros accionistas recibieron el 31 de enero un dividendo a cuenta con cargo a los beneficios de 2004 por un importe bruto de 18 céntimos por acción. Por otro lado, se propondrá a la Junta General de Accionistas el pago de un dividendo complementario de 12 céntimos por acción, que se hará efectivo el próximo 6 de mayo.

A 31 de marzo Inmobiliaria Urbis no tenía acciones propias en cartera.

RESUMEN Y CONCLUSIONES

**Crecimiento de
ingresos y beneficios**

El primer trimestre de 2005 se cierra con importantes crecimientos de ingresos y beneficios.

**Buen comportamiento
comercial y gran
visibilidad**

En cuanto a las variables operativas, destacar el buen comportamiento de la venta comercial de viviendas, que crece un 43% y, además, nuestra cartera de contratos pendientes de liquidar, que garantiza casi dos años de ingresos.

**Potencial de
revalorización**

Aunque la cotización de nuestras acciones ha subido significativamente, sigue habiendo potencial de revalorización si consideramos el precio relativo en términos de PER o de descuento sobre NAV y las positivas perspectivas de crecimiento de la Compañía.