

RENTA CORPORACIÓN

PRESENTACIÓN ANUAL DE RESULTADOS 2017



DISCLAIMER

La información contenida en esta presentación ha sido preparada por Renta Corporación Real Estate S.A. (la "Compañía") y no ha sido verificada independientemente y no será actualizada. No se realiza ninguna manifestación, garantía o promesa, expresa o implícita, y no debe confiarse en la exactitud o la exhaustividad de la información u opiniones contenidas en esta Presentación. Ni la Compañía ni sus filiales, administradores, directivos, empleados, agentes, representantes o asesores ni cualquier otra persona tendrán ningún tipo de responsabilidad (por negligencia o por cualquier otro motivo, ya sea directa o indirecta, contractual o extracontractualmente) por las pérdidas que puedan derivarse de cualquier uso de esta Presentación o de su contenido o cualquier otra que surja en relación con esta Presentación.

Esta Presentación se realiza con fines informativos. La información contenida es parcial y debe ser contemplada en conjunto con la información pública disponible de la Compañía y, en su caso, con la información oral facilitada por la Compañía. No se pretende proporcionar un análisis completo y comprensivo de la situación comercial o financiera de la Compañía, ni de su proyección futura.

Esta Presentación no constituye asesoramiento financiero, jurídico, contable, regulatorio, fiscal o de cualquier otro tipo y no tiene en cuenta sus particulares objetivos de inversión, su situación financiera o sus necesidades legales, contables, regulatorias o fiscales. No se asume responsabilidad por la información suministrada, o por cualquier acción que usted o sus administradores, directivos, empleados o agentes puedan llevar a cabo en base a dicha información.

Los analistas, agentes de valores e inversores, presentes y futuros, deberán operar con base en su propio criterio en cuanto a la idoneidad y adecuación de los valores en cuanto la consecución de sus objetivos particulares, habiendo tomado en consideración lo indicado en el presente aviso y la información pública disponible y habiendo recibido todo el asesoramiento profesional, o de cualquier otra categoría, considerado necesario o meramente conveniente en estas circunstancias, sin haber dependido únicamente en la información contenida en la Presentación.

Esta Presentación contiene información financiera relacionada con el negocio y los activos de la Compañía y puede no estar auditada, revisada o verificada por un auditor externo independiente. La inclusión de dicha información financiera en esta Presentación o en cualquier otra presentación relacionada con la misma, no debe considerarse como manifestación o garantía alguna por parte de la Compañía, sus filiales, administradores, directivos, empleados, agentes, representantes o asesores en relación a la exactitud o integridad de tal información, o que la misma refleje fielmente la situación financiera, los resultados o las operaciones de la Compañía. Esta presentación contiene información financiera redondeada o suministrada por aproximación, consecuentemente algunas cantidades podrían no corresponderse con el total reflejado.

Algunas manifestaciones contenidas en esta Presentación podrían estar basadas en previsiones futuras. Toda previsión implica cierto número de riesgos o incertidumbre y está sujeta a asunciones que podrían hacer que dichas previsiones fallasen. Entre los mismos se incluyen, entre otros, cambios en la economía, en la situación de la Compañía, en las condiciones de mercado, cambios políticos o cambios en las expectativas por parte de los directivos de la Compañía del crecimiento de la misma. Estos hechos, entre otros, podrían afectar de manera negativa a los resultados financieros, a los planes y a los eventos descritos.

Los datos del sector y del mercado incluidos en esta presentación han sido obtenidos de encuestas, estimaciones o estudios llevados a cabo internamente, así como de otros estudios externos, información pública y publicaciones relacionadas con el sector. Ni la Compañía, ni sus filiales, administradores, directores, empleados o asesores no han verificado la exactitud de dichos datos y no realizan ninguna declaración ni ofrecen garantía alguna en ese sentido. Tales datos y previsiones se incluyen en esta Presentación sólo con fines informativos.

La distribución de esta Presentación en otras jurisdicciones puede estar restringida por ley, por lo que las personas que estén en posesión de esta Presentación deberán informarse acerca de dichas restricciones y cumplir con las mismas. Ni esta presentación ni ninguna parte de la misma tienen naturaleza contractual, y no podrán ser utilizadas para formar parte o constituir un acuerdo de ningún tipo.

La entrega del presente documento supone la aceptación, el compromiso y la garantía de haber leído y aceptado cuanto se contiene en el presente aviso legal.

PRESENTACIÓN ANUAL DE RESULTADOS 2017

ÍNDICE DE CONTENIDOS

- 1 RESUMEN EJECUTIVO
- 2 DESCRIPCIÓN DEL GRUPO
- 3 EVOLUCIÓN Y RESULTADOS DEL NEGOCIO
- 4 INFORMACIÓN SOBRE LA EVOLUCIÓN PREVISIBLE DEL GRUPO
- 5 ACCIONES PROPIAS E INFORMACIÓN BURSÁTIL

ANEXOS

ANEXO 1: OPERACIONES RELEVANTES 2017

ANEXO 2: EXISTENCIAS EN CURSO A CIERRE 2017

ANEXO 3: GLOSARIO



1 RESUMEN EJECUTIVO

PRINCIPALES MAGNITUDES DEL GRUPO

Cuenta de resultados (M€)	2017
Ingresos ⁽¹⁾	45,7
Margen Operaciones ⁽²⁾	18,3
EBITDA ⁽²⁾	11,4
Resultado Neto	12,5

+72%
INGRESOS '17 VS. '16

+103%
MARGEN '17 VS. '16

+171
EBITDA '17 VS. '16

26%
EBITDA S/INGRESOS

Balance de situación (M€)	2017
Total activo	92,7
Activo Corriente	49,9
Patrimonio Neto	45,6
Deuda Financiera Neta ⁽³⁾	15,8

27%
ROE 2017

157
CARTERA DE NEGOCIO
A CIERRE (M€)

1,4x
DFN / EBITDA

34%
DFN / ACTIVO TOTAL

Negocio transaccional

VTA.
INMUEBLES

GESTIÓN
PROY. INMOB.

OPERACIONES
2017

10

16

VOLUMEN NEGOCIO
EQUIVALENTE (M€)

29,7

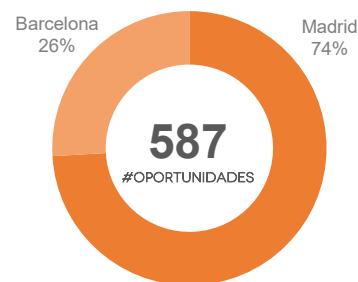
180,2

TAMAÑO MEDIO
OPERACIONES (M€)

3

11,3

OPORTUNIDADES ANALIZADAS
EN VOLUMEN DE NEGOCIO %



Negocio patrimonial

GESTIÓN
SOCIMI

GAV ACTIVOS EN
GESTIÓN (M€)

102

ACTIVOS EN
GESTIÓN

5

TAMAÑO MEDIO
ACTIVOS (M€)

20

OPORTUNIDADES ANALIZADAS
EN GAV %



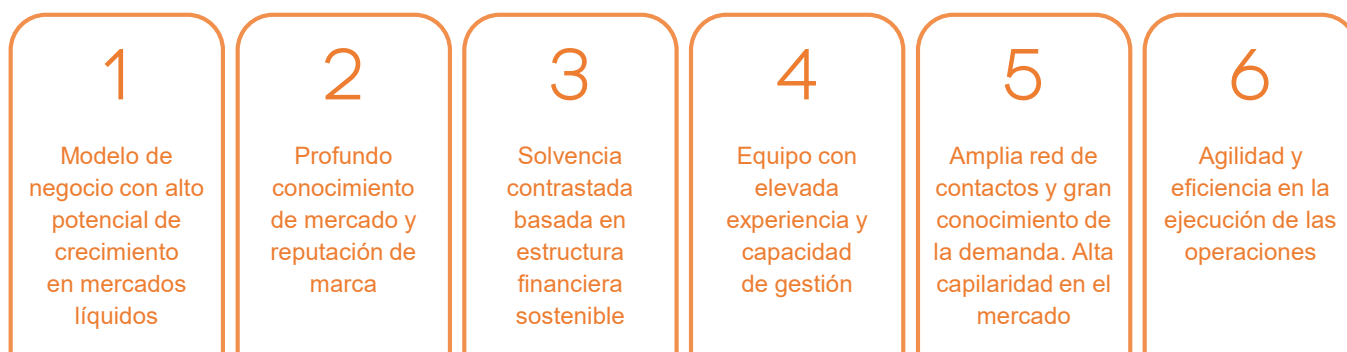
Notas: (1) Se compone del Importe Neto de la Cifra de Negocios + Otros ingresos de explotación + Variación de valor en inversiones inmobiliarias de la Cuenta de Resultados de las CCAA Consolidadas del ejercicio terminado el 31.12.17 (2) Ver definición en Anexo 3: Glosario. (3) No incluye la deuda participativa por valor de 15,3M€.

2 DESCRIPCIÓN DEL GRUPO

2.1 Introducción al Grupo

Renta Corporación es un Grupo con un alto componente diferencial dentro del sector inmobiliario en España, que cuenta con más de 25 años de experiencia. Ha desarrollado su modelo de negocio, basado en la adquisición de inmuebles para adaptarlos a las necesidades de la demanda y la posterior venta a terceras partes.

Los pilares del Grupo

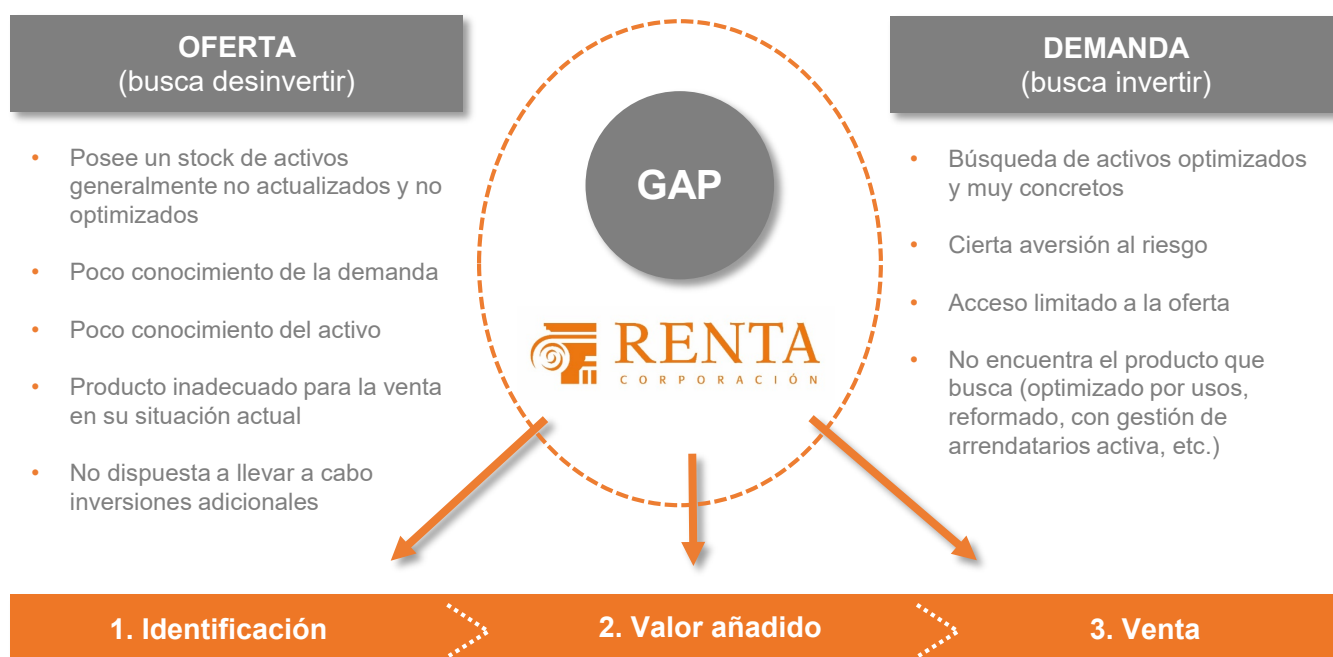


Dos líneas de negocio diferenciadas: transaccional y patrimonial

2.2 Negocio transaccional

El negocio transaccional se basa en la búsqueda de creación de valor en todas sus transacciones. El “added-value” se genera a través de la transformación de los inmuebles que suele comprender cambios y/o redistribución de usos, mejoras físicas de los inmuebles y su reposicionamiento en el mercado, a través de la mejora de la rentabilidad.

Modelo de creación de valor



2 DESCRIPCIÓN DEL GRUPO

2.2 Negocio transaccional (continuación)



Figura 1

En concreto, en el negocio transaccional, y con el objetivo de la creación de valor, se pueden suceder conjunta o individualmente actuaciones tales como las descritas en la Figura 1.

El gran conocimiento de las necesidades de la demanda, por una parte, y del stock disponible en los mercados en los que opera, por la otra, es lo que permite identificar operaciones en las que generar valor. La totalidad del diseño de las operaciones se genera dentro del propio Grupo, y en función de la operación, Renta Corporación puede ejecutar la transformación o ser el comprador quién la realice por su cuenta.

Líneas de negocio transaccional

Dentro del negocio transaccional se distinguen 2 líneas de generación de negocio:

a. Línea de “Ventas de inmuebles”

Renta Corporación compra y rehabilita el edificio y lo vende a un tercero final. El plazo medio de maduración normal de estas operaciones va de los 6 a los 12 meses.



General Mitre, 29 Barcelona



Castellana 101, Madrid

2 DESCRIPCIÓN DEL GRUPO

2.2 Negocio transaccional (continuación)

b. Línea de “Gestión de proyectos inmobiliarios”

Renta Corporación adquiere el derecho de compra de un inmueble y desarrolla todo el diseño de transformación del proyecto, que vende a un tercero. Las mejoras y transformaciones propuestas las puede desarrollar o no el propio Grupo, a petición del comprador. El plazo medio de maduración de estas operaciones es de entre 3 y 9 meses, en función del alcance de cada operación.



Vía Augusta, 59 Barcelona

Tipología de operaciones

A nivel de negocio transaccional, dentro de las dos líneas de negocio descritas, existen dos tipos de operaciones diferenciadas por mercados y volumen de inversión:

- **Operaciones “Core”**: Adquisición de edificios residenciales de hasta 10 millones de euros para su transformación y posterior venta.
- **Grandes Operaciones y Operaciones Singulares**: Adquisición de grandes edificios urbanos, residenciales y terciarios (oficinas, hoteleros, industriales) para su transformación y posterior venta.

2 DESCRIPCIÓN DEL GRUPO

2.3 Negocio patrimonial

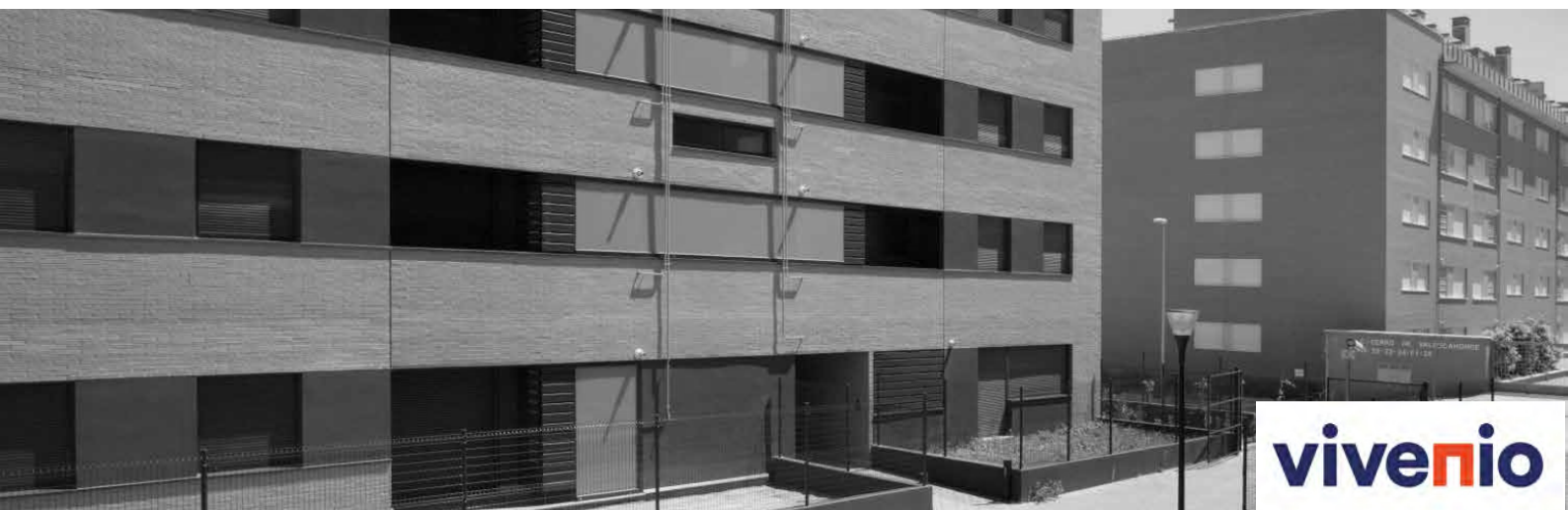
Línea de negocio “Gestión de Socimi”

El pasado mes de abril, Renta Corporación y la compañía holandesa APG, accionista mayoritario, crearon la Socimi Vivenio con la previsión de adquirir activos residenciales de alquiler en España por valor de 1.500 millones de euros durante los próximos 5 años. El vehículo, que cuenta ya con un capital comprometido de 130 millones de euros, financiará las operaciones hasta un máximo del 50% del valor bruto de los activos y prevé salir a cotizar a finales del año 2018.

Renta Corporación es accionista y el gestor en exclusiva de este vehículo, cuya actividad se centrará en Madrid y Barcelona, aunque no descarta incursiones en otras capitales de provincia españolas. De esta manera, la compañía inicia una nueva línea de negocio adicional que le supondrá ampliar su mercado objetivo y obtener mayores ingresos de manera recurrente.

APG, accionista mayoritario de la Socimi con un porcentaje de participación superior al 95% del capital, es uno de los mayores fondos de pensiones del mundo con un largo recorrido en el sector inmobiliario residencial, y desembarca en el mercado español a través de este vehículo de la mano de Renta Corporación, por las grandes oportunidades de sinergia y el alto grado de penetración de Renta Corporación en el mercado.

Por último, y no considerándose una línea de negocio en si mismo, el Grupo gestiona inmuebles residenciales de su propiedad que se encuentran en arrendamiento.



3 EVOLUCIÓN Y RESULTADOS DEL NEGOCIO

3.1 Cuenta de resultados

Principales magnitudes (M€)	2017	2016	Var.
Ingresos	45,8	26,7	19,1
Margen Operaciones	18,3	9,0	9,3
EBITDA	11,4	4,2	7,2
Resultado antes de impuestos	9,8	3,3	6,5
Resultado Neto	12,5	4,0	8,5

Renta Corporación ha cerrado el ejercicio 2017 con un volumen de ingresos de **45,8 millones de euros**, 19,1 millones de euros superior al del ejercicio 2016, principalmente por un incremento en las líneas de "Ventas de inmuebles" y "Gestión de proyectos inmobiliarios".

A nivel de Margen de las Operaciones, Renta Corporación ha generado un Margen de 18,3M€, lo que supone un incremento del 103% respecto al cierre del ejercicio 2016, cuando se obtuvo un margen de 9 millones de euros.

Por otra parte, el EBITDA ha alcanzado los 11,4 millones de euros, muy por encima del generado en el ejercicio 2016, que ascendió a 4 millones de euros. Este aumento se explica principalmente por el incremento de los ingresos, traducido en un mayor margen de operaciones que han compensado el aumento de los costes de estructura y personal.

Finalmente, el Resultado Neto de Renta Corporación ha sido de 12,5 millones de euros, equivalente al 27,2% de los ingresos, muy por encima del obtenido en 2016. Al efecto de la mejora operativa de la actividad hay que añadir un impacto positivo por efecto fiscal, que ha incrementado el resultado en 2,6 millones de euros.

+45,8M

INGRESOS 2017

+18,3M

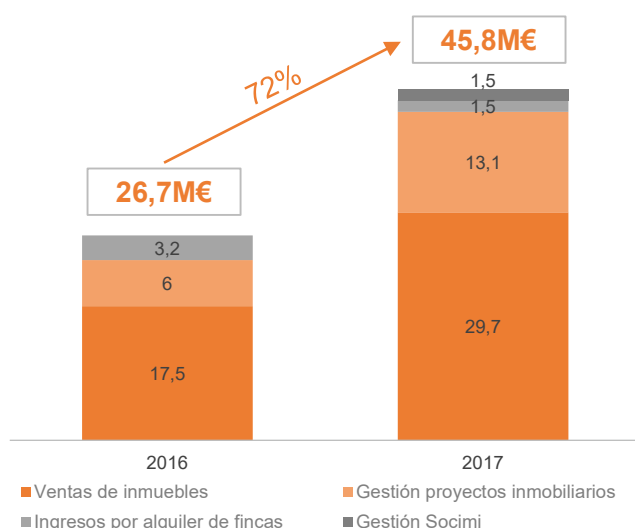
MARGEN OP. 2017

+11,4M

EBITDA 2017

3.1.1 Ingresos

INGRESOS POR LÍNEA DE NEGOCIO



Como comentado anteriormente, los ingresos de Renta Corporación del ejercicio 2017 han ascendido a 45,8 millones de euros. Por tipología de ingreso, el detalle del ejercicio 2017 se desglosa en ventas de inmuebles (29,7 millones de euros⁽¹⁾), gestión de proyectos inmobiliarios (13,1 millones de euros⁽¹⁾), ingresos por gestión de Socimi (1,5 millones de euros) e ingresos por alquiler de fincas (0,6M€ de ingresos por rentas⁽¹⁾ y 0,8M€ por revalorización de las inversiones inmobiliarias⁽²⁾). Los ingresos por gestión de Socimi todavía tienen un impacto limitado, ya que la operativa se inició a mitad del ejercicio y, además, debe tener en cuenta la curva natural necesaria para la materialización de las operaciones.

Los ingresos por venta de inmuebles han aumentado en 12,2 millones de euros respecto al ejercicio 2016.

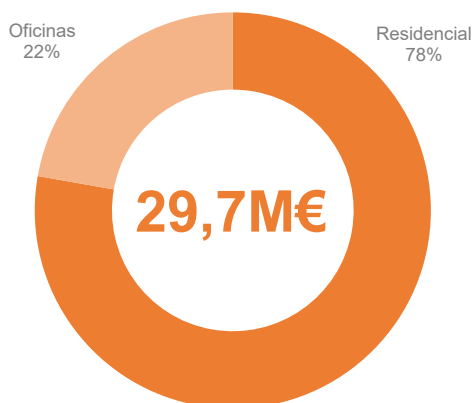
Por otro lado, los ingresos por gestión de proyectos inmobiliarios han ascendido a 13,1 millones de euros, un 118% superior respecto al cierre 2016.

Notas: (1) Ver desglose del Importe Neto de la Cifra de Negocios en la Nota 18 de las CCAA Consolidadas del ejercicio anual terminado el 31.12.17
(2) Corresponde al epígrafe de la cuenta de resultados "Variaciones de valor en inversiones inmobiliarias" de las CCAA Consolidadas del ejercicio anual terminado el 31.12.17

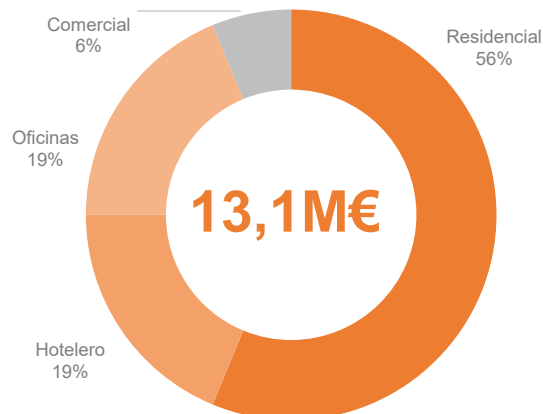
3 EVOLUCIÓN Y RESULTADOS DEL NEGOCIO

3.1.1 Ingresos (continuación)

INGRESOS DE VENTAS DE INMUEBLES POR TIPO DE ACTIVO



INGRESOS DE GESTIÓN DE PROYECTOS INMOBILIARIOS POR TIPO DE ACTIVO



Sobre la composición de los ingresos, el 78% de los ingresos procedentes de “Ventas de inmuebles” corresponden a activos de uso residencial donde destacan las operaciones de Corcega y Divino Vallés. Respecto las ventas de activos con uso oficinas, destaca la venta de General Moscardó y de uso residencial General Mitre.

Respecto a los ingresos por gestión de proyectos inmobiliarios, el 56% de los activos vendidos corresponden a activos de uso residencial, 19% oficinas, 19% hotelero y 6% comercial.

Volumen de negocio equivalente (negocio transaccional)

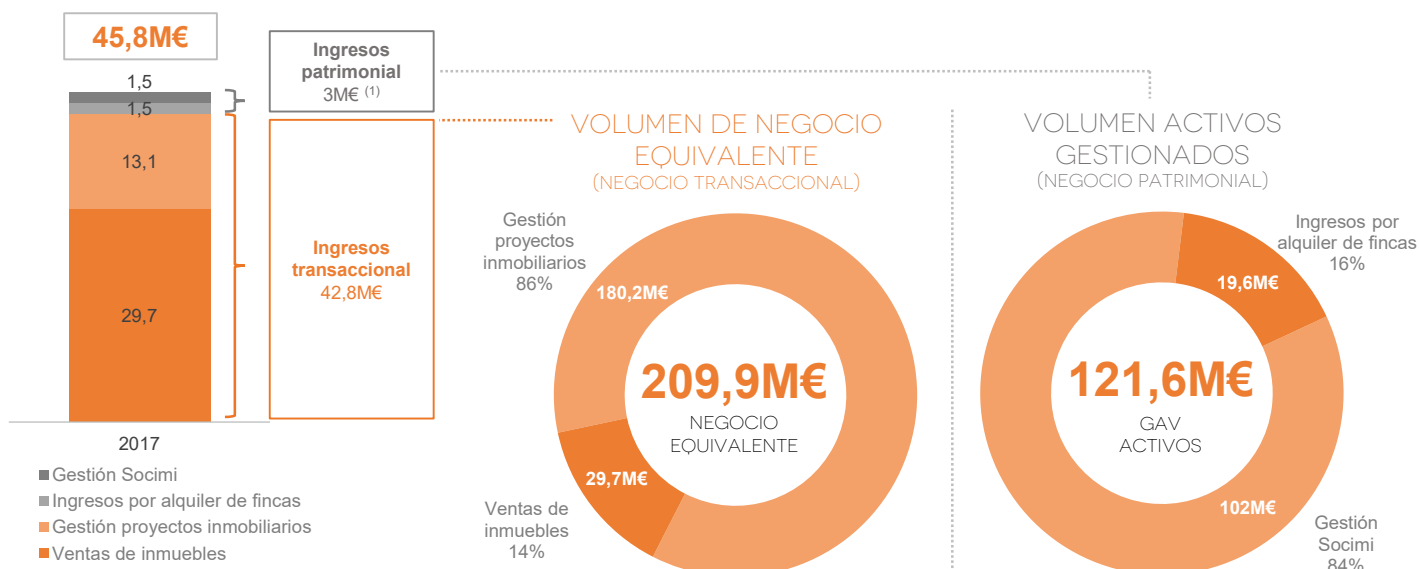
Los ingresos operativos del negocio transaccional tienen su correspondencia en el volumen de negocio equivalente, entendido según las equivalencias que se detallan a continuación:

- Ingresos por ventas de inmuebles → Equivale al precio de venta de los activos
- Ingresos por gestión de proyectos inmobiliarios → Equivale al coste del ejercicio de las opciones de compra transmitidas

Volumen de activos gestionados (negocio patrimonial)

El volumen de los activos gestionados en el negocio patrimonial, se determina según el valor de mercado de los activos gestionados de la Socimi Vivenio y los activos en explotación de Renta Corporación.

INGRESOS POR LÍNEA DE NEGOCIO



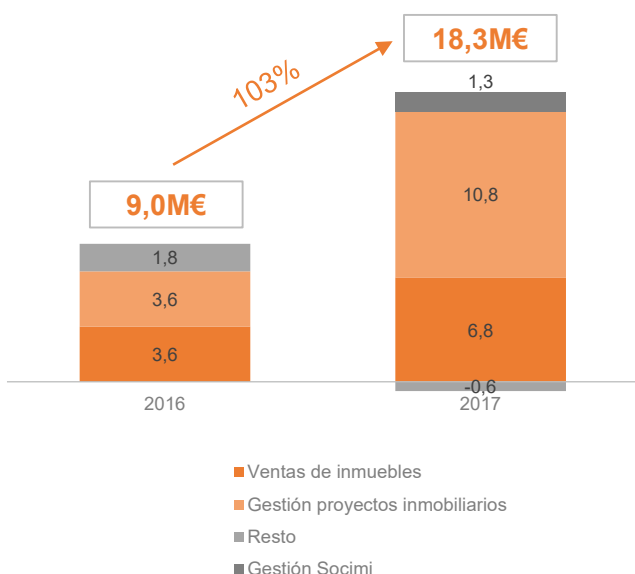
Notas: (1) Incluye la revalorización de las inversiones inmobiliarias, que asciende a 0,9M€.

3 EVOLUCIÓN Y RESULTADOS DEL NEGOCIO

3.1.2 Margen de operaciones

El margen de las operaciones es de **18,3 millones de euros**, lo que supone un incremento del 103% en relación con la cifra del mismo periodo de 2016, que fue de 9,0 millones de euros.

MARGEN POR LÍNEA DE NEGOCIO



Margen de “Ventas de inmuebles”

El margen de la línea de negocio “Ventas de inmuebles”, entendido como las ventas menos los costes directos de las mismas, por valor de 6,8 millones de euros, se concentra en 10 operaciones, entre las que destacan las ventas de la promoción de pisos en la Ronda General Mitre y de un edificio en la calle Córcega, ambos en Barcelona; las de un edificio en el Paseo de la Castellana y otro en General Moscardó, ambos en Madrid. Este margen supone un aumento de 3,2 millones de euros respecto al margen obtenido en 2016, que alcanzó los 3,6 millones de euros con el cierre de 8 operaciones.

En línea con el plan estratégico de Renta Corporación, el incremento del margen se ha producido por un aumento en el tamaño medio de las operaciones, más que por el número de las mismas.

Margen de “Gestión de proyectos inmobiliarios”

El margen de la línea de negocio “Gestión de proyectos inmobiliarios”, asciende a 10,8 millones de euros, obtenido con el cierre de 16 operaciones (12 operaciones en el año 2016), en el que cabe destacar las ventas en Barcelona del Hotel Open y del Edificio Mercurio en la Vía Augusta, así como la venta de edificios en el Paseo de la Castellana o en la plaza de Isabel II. En relación al ejercicio 2016, Renta Corporación ha obtenido un crecimiento del margen de 7,2 millones de euros.

Como indicado anteriormente, la estrategia de Renta Corporación pasa por el aumento del tamaño medio de las operaciones más que por un efecto volumen.

Margen de “Gestión de Socimi”

El margen de la línea de negocio “Gestión de Socimi”, creada en el ejercicio 2017, asciende a 1,3 millones de euros, y proviene principalmente de la originación del portfolio de inversión.

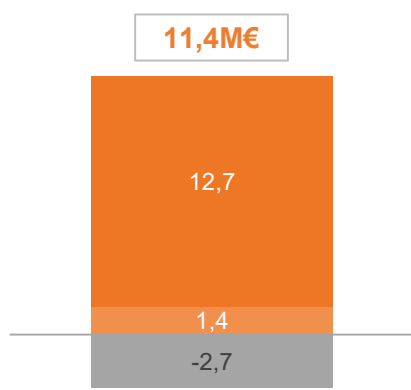
Margen del resto de ingresos por alquileres de fincas

Adicionalmente, para calcular el margen total de las operaciones, se deben considerar los ingresos procedentes de alquileres y la revalorización de las inversiones inmobiliarias (0,6M€ y 0,8M€, respectivamente) y los otros costes variables de venta (-2,1 millones de euros) correspondientes a los costes indirectos asociados a las fincas (marketing, gestorías, etc.), dando como resultado -0,6M€, margen que en el ejercicio 2016 supuso 1,8 millones de euros.

3 EVOLUCIÓN Y RESULTADOS DEL NEGOCIO

3.1.3 EBITDA

COMPOSICIÓN EBITDA POR LÍNEA NEGOCIO (M€)



Renta Corporación ha generado un EBITDA al término del ejercicio 2017 de 11,4 millones de euros. Esto supone un incremento de 7,4 millones de euros respecto al EBITDA de 2016 y de 6,1 millones de euros respecto al EBITDA de 2015.

Como se ha comentado anteriormente, el crecimiento en EBITDA se explica por un crecimiento de la actividad transaccional además del aumento en margen por operación obtenido, obteniéndose un EBITDA de 12,7 millones de euros en su globalidad para el ejercicio. Adicionalmente, se debe tener en cuenta la generación de 1,4 millones de euros de EBITDA positivo de Vivenio Residencial Socimi desde su creación en abril de este año. Finalmente, Renta Corporación ha incurrido en gastos corporativos no asignables a negocio por valor de 2,7 millones de euros que han disminuido el EBITDA del ejercicio hasta **11,4 millones de euros**.

- Negocio patrimonial
- Negocio transaccional
- Gastos no directamente imputables a negocio

3.1.4 Resultado antes de impuestos

Renta Corporación ha generado un gasto por amortización y provisiones de 0,1 millones de euros. Asimismo, el resultado financiero del Grupo arroja unas pérdidas de -1,4 millones de euros, lo que supone una variación de -0,5 millones de euros en relación con el año 2016. La variación proviene principalmente por el componente financiero de la actualización de los pasivos concursales (si se consideraran únicamente los gastos financieros ordinarios, el resultado de ambos ejercicios se sitúan al mismo nivel). Para obtener el resultado antes de impuestos de Renta Corporación, de **9,8 millones de euros**, se debe incluir el gasto por puesta en equivalencia (-0,1 millones de euros).

3.1.5 Resultado neto

El Grupo ha registrado un ingreso por impuesto de Sociedades de +2,6 millones de euros, que corresponde al efecto neto de los siguientes impactos:

- Impuesto de sociedades derivado de la actividad corriente del Grupo por valor de -0,9 millones de euros
- Reconocimiento de un activo fiscal por valor de +3,5 millones de euros por bases imponibles negativas a compensar con beneficios futuros

En consecuencia, Renta Corporación cierra el ejercicio 2017 con un resultado neto de **12,5 millones de euros**, superando ampliamente el obtenido en el ejercicio 2016, que fue de 4,0M€.

3.1.6 Principales KPI's

Indicadores financieros	2017	2016
Margen / ingresos	41,5 %	38,2 %
EBITDA / ingresos	26,2 %	17,9 %
Resultado / ingresos	28,2 %	17,0 %
ROE	27 %	12 %
ROA	12 %	6 %

3 EVOLUCIÓN Y RESULTADOS DEL NEGOCIO

3.2 Balance de situación

3.2.1 Activo

Activo (M€)	2017	2016	Var.
Inmovilizado	0,1	0,2	(0,1)
Otros activos no corrientes	42,7	36,5	6,2
Activo no corriente ⁽¹⁾	42,8	36,7	6,1
Existencias	41,5	27,3	14,2
Deudores	4,6	2,8	1,8
Tesorería + Inv. Financieras ⁽²⁾	3,8	4,3	(0,5)
Activo corriente	49,9	34,4	14,8
Total activo	92,7	71,1	21,6

Activo no corriente

El activo no corriente de Renta Corporación asciende a 42,8 millones de euros. Respecto al ejercicio 2016, este epígrafe ha aumentado en 6,1 millones de euros principalmente por la variación neta del crédito fiscal del ejercicio (+3,7 millones) y la variación de la participación de Renta Corporación en vehículos de inversión (+1,5 millones), principalmente en la Socimi creada junto con el fondo de pensiones APG y donde Renta Corporación posee una participación del 1,94%.

El detalle de los saldos que componen el activo no corriente son los siguientes:

	2017	2016	Var.
Inmovilizado ⁽³⁾	0,1	0,2	(0,1)
Inversiones inmobiliarias	19,6	18,6	1,0
Participaciones en vehículos ⁽⁴⁾	2,6	1,1	1,5
Activos por impuesto diferido	20,5	16,8	3,7
Total activo no corriente	42,8	36,7	6,1

El activo no corriente de Renta Corporación se compone principalmente de los activos clasificados como inversiones inmobiliarias, esto es 4 edificios de uso residencial ubicados en Barcelona y totalmente ocupados que, durante el ejercicio 2017, han generado ingresos por alquileres por un total de 0,6 millones de euros y se han revalorizado por un total de 0,9 millones de euros.

Los activos por impuestos diferidos incrementan en 3,7 millones de euros respecto al cierre del año 2016 debido al efecto neto del reconocimiento del crédito fiscal ya comentado y la reversión correspondiente al ejercicio actual. La cifra total del crédito fiscal reconocido, correspondiente en su mayor parte a bases impositivas negativas a compensar en los próximos ejercicios, asciende a 20,5 millones de euros, restando 101.821 miles de euros en BINs pendientes de compensar.

Notas: (1) Ver en detalle en sección "Activo no corriente" (2) Incluye el saldo de los epígrafes "Efectivo y otros activos líquidos equivalentes" y el saldo de "Inversiones financieras a corto plazo" del balance de situación de las CCAA Consolidadas del ejercicio terminado el 31.12.17 (3) Se compone del saldo de los epígrafes "Inmovilizado intangible" e "Inmovilizado material" de las CCAA Consolidadas del ejercicio terminado el 31.12.17 (4) Corresponde a la suma de los saldos de los epígrafes "Inversiones en empresas del Grupo y asociadas a largo plazo" y de "Inversiones financieras a largo plazo" de las CCAA Consolidadas del ejercicio terminado el 31.12.17

3 EVOLUCIÓN Y RESULTADOS DEL NEGOCIO

3.2.1 Activo (continuación)

Activo corriente

	2017	2016	Var.
Existencias	41,5	27,3	14,2
Deudores	4,6	2,8	1,8
Tesorería / Inv. Financieras	3,8	4,3	(0,5)
Total activo corriente	49,9	34,4	15,5

El activo corriente del ejercicio asciende a 49,9 millones de euros, lo que supone un incremento de 15,5 millones de euros respecto al ejercicio 2016. Esta variación se explica principalmente por el movimiento habido en existencias, por la inversión que Renta Corporación ha realizado en la compra de nuevos activos. El detalle de los epígrafes que componen el activo así como su evolución histórica son los siguientes:

Existencias y cartera de negocio

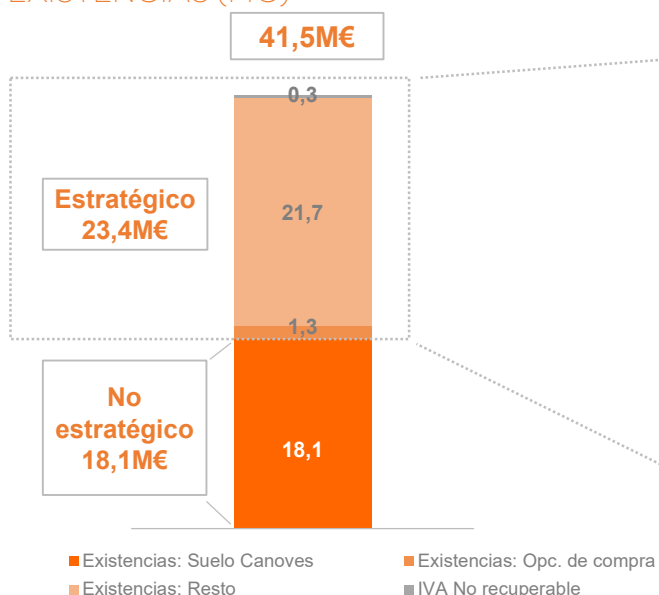
Renta Corporación tiene registradas existencias a cierre 2017 por 41,5 millones de euros. Esto supone un aumento de 14,2 millones de euros respecto al ejercicio 2016, principalmente por las adquisiciones que se han realizado en el ejercicio.

En las existencias Renta Corporación tiene registrado el suelo residencial de Canoves por 18,1 millones. Este activo es garantía de acreedores en virtud del convenio de 2014. En virtud de dicho acuerdo de convenio, se prevé su dación en pago en el ejercicio 2022. Dado que este activo no es estratégico para el Grupo, el análisis de la cartera de existencias que se presenta a continuación se centrará en los activos que componen los 23,4 millones de euros ⁽¹⁾ restantes.

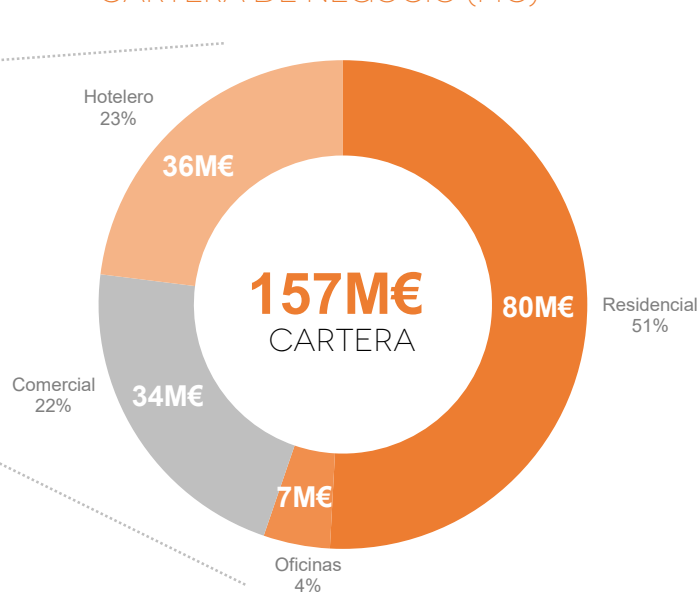
Las principales adquisiciones han sido las siguientes: Collblanc, Divino Vallés, Diputació y Unió. Todos los activos son de uso residencial salvo el activo ubicado en Calle Unió, cuyo uso es de oficinas pero mediante la creación de valor que caracteriza al Grupo, se convertirá en un activo de uso residencial.

El valor de las existencias a cierre incluye primas brutas de opciones de compra por valor de 1,8 millones de euros⁽²⁾ que dan derecho a una compra futura de activos de 135,3 millones de euros. Así pues, el valor de la cartera de negocio asciende a 157 millones de euros, que según tipología de activo se distribuyen tal y como sigue:

EXISTENCIAS (M€)



CARTERA DE NEGOCIO (M€)



Notas: (1) Corresponde al saldo de los epígrafes "Edificios adquiridos para su rehabilitación y/o transformación" y "Opciones de compra" de las CCAA Consolidadas del ejercicio terminado el 31.12.17 (2) Ver detalle en la Nota 11 de las CCAA Consolidadas del ejercicio anual terminado el 31.12.17 correspondiente a las primas brutas

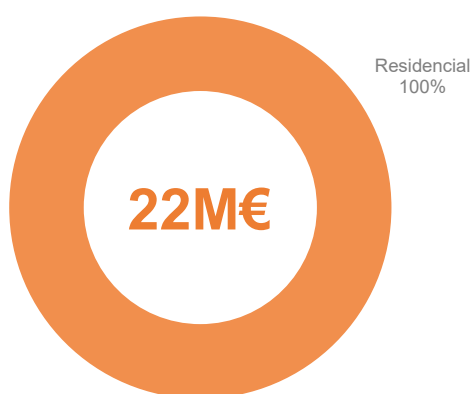
3 EVOLUCIÓN Y RESULTADOS DEL NEGOCIO

3.2.1 Activo (continuación)

Existencias y cartera de negocio (continuación)

La distribución por tipología de activo según el valor neto contable de los activos estratégicos en cartera por valor de 21,7 millones de euros⁽¹⁾ que figuran en el balance, se concentra en activos de naturaleza residencial. La cartera comprometida vinculada las opciones de compra, que asciende a 135M€, se concentra en un 45% en el sector residencial y el resto, un 29% en el sector hotelero y un 26% en el sector retail (locales comerciales).

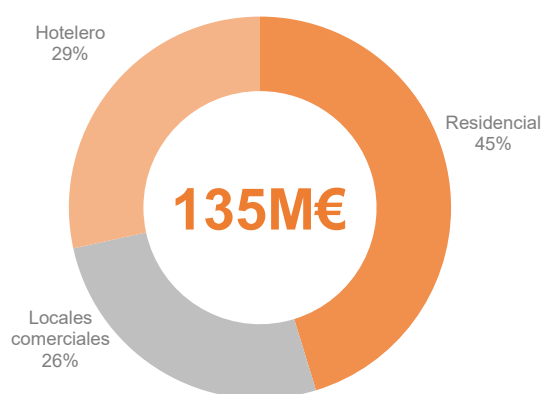
EXISTENCIAS ESTRATÉGICAS POR TIPO DE ACTIVO (M€)



Los activos más relevantes de las existencias que figuran en el balance de la compañía son:

- **Unió:** Activo ubicado en Barcelona, actualmente para uso de oficinas que se transformará a uso residencial.
- **Divino Valles:** Activo ubicado en Madrid de uso residencial.
- **Palencia:** Activo ubicado en Madrid de uso residencial.
- **Diputació:** Edificio residencial ubicado en Barcelona.

CARTERA COMPROMETIDA POR TIPO DE ACTIVO (M€)



Adicionalmente, los activos cuya opción de compra figura en el balance y que dan derecho a una inversión de más tamaño son:

- **Plaza Isabel II:** Activo ubicado en Madrid que actualmente es un cine pero se transformará en un activo de uso hotelero.
- **Goya:** Local comercial ubicado en Madrid.
- **General Oraa:** Edificio residencial en Madrid.

Deudores

Al cierre del ejercicio 2017, el saldo de deudores y cuentas a cobrar asciende a 4,6 millones de euros. Este saldo se desglosa en tres epígrafes:

- **Clientes y efectos a cobrar (1,1 millones):** efectos a cobrar con clientes. Se han producido variaciones por 0,4 millones debido al aumento de actividad.
- **Cuenta a cobrar con Hacienda (2,4 millones):** Saldo deudor a favor de Renta Corporación con la Hacienda Pública. Este importe incrementa en 1,6 millones de euros en comparación con diciembre 2016 debido básicamente a los pagos a cuenta del impuesto de sociedades efectuados durante el año.
- **Otros deudores (1,2 millones):** Renta Corporación tiene registrado en este epígrafe provisiones de fondos realizadas por impuestos, notarios, procuradores y ciertos anticipos a acreedores.

Notas: (1) Corresponde al saldo de los epígrafes "Edificios adquiridos para su rehabilitación y/o transformación" de las CCAA Consolidadas del ejercicio terminado el 31.12.17, menos la capitalización del IVA por valor de 334m€

3 EVOLUCIÓN Y RESULTADOS DEL NEGOCIO

3.2 Balance de situación

3.2.2 Pasivo

PN + Pasivo (M€)	2017	2016	Var.
Patrimonio Neto	45,6	33,6	13,2
Deuda financiera a largo plazo ⁽¹⁾	21,5	21,4	0,1
Otras deudas a largo plazo ⁽²⁾	6,1	7,5	(1,4)
Pasivo no corriente	27,6	28,9	(1,3)
Deuda financiera a corto plazo ⁽³⁾	13,3	4,3	8,8
Otras deudas a corto plazo ⁽⁴⁾	6,2	4,3	2,0
Pasivo corriente	19,5	8,6	10,8
Total	92,7	71,1	21,8

Otras deudas a largo plazo

A cierre del ejercicio 2017, Renta Corporación tiene registrados acreedores a largo plazo por 5,1 millones de euros. Estos reflejan la deuda con el conjunto de acreedores pre-concursales pagadera en los próximos 4 años, actualizada a tipo de interés efectivo de mercado a largo plazo, efecto este último que ha sido y será revertido a lo largo de los años en los que se amortice esta deuda. Esta partida ha disminuido en 1,7 millones de euros por efecto del pago del vencimiento del año 2017 y la reclasificación de los vencimientos previstos para el 2018 reclasificándose estos importes del largo al corto plazo.

Adicionalmente, quedan registrados en el largo plazo pasivos por impuesto diferido por 1 millón de euros.

Otras deudas a corto plazo

Los acreedores a corto plazo suponen 3,2 millones de euros, un incremento de 0,7 millones de euros en relación con el cierre del 2016. Este saldo se compone de los acreedores relacionados con la actividad de compra, transformación y venta de las operaciones de la compañía.

Las arras por preventas y los ingresos anticipados ascienden a 0,7 millones de euros e incrementan en 0,6 millones de euros el saldo del año 2016, después de haber descendido significativamente en el segundo semestre, -1,6 millones de euros, como resultado del cierre de operaciones de venta muy relevantes como es por ejemplo la entrega de los pisos de Ronda General Mitre.

El resto de epígrafes que componen el saldo ascienden a 2,3 millones de euros, aumentando 0,7 millones de euros respecto al ejercicio 2016 por el impacto en impuesto diferido fruto de la revalorización de las inversiones inmobiliarias. El resto de partidas corresponden a deudas con la Hacienda Pública, remuneraciones pendientes de pago y/o fianzas a corto plazo.

Notas: (1) Corresponde al saldo del epígrafe "Deudas con entidades de crédito" de las CCAA Consolidadas del ejercicio terminado el 31.12.17 (2) Corresponde al saldo de los epígrafes "Otros pasivos financieros", "Otras deudas con las AAPP a largo plazo" y "Pasivos por impuesto diferido" de las CCAA Consolidadas del ejercicio terminado el 31.12.17 (3) Corresponde al saldo del epígrafe "Deudas corrientes" de las CCAA Consolidadas del ejercicio terminado el 31.12.17 (4) Corresponde al saldo del epígrafe "Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar" de las CCAA Consolidadas del ejercicio terminado el 31.12.17

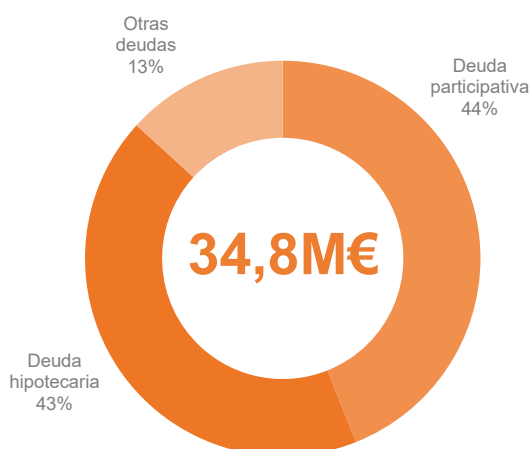
3 EVOLUCIÓN Y RESULTADOS DEL NEGOCIO

3.2.2 Pasivo (continuación)

Deuda financiera

	2017	2016	Var.
Deuda hipotecaria	14,9	11,2	3,7
Otras deudas ⁽¹⁾	4,6	-	4,6
Deuda participativa ⁽²⁾	15,3	14,5	0,8
Deuda Financiera	34,8	25,7	9,1
(-) Tesorería e inv. Financ.	(3,7)	(4,3)	0,6
Deuda Financiera Neta	31,1	21,4	9,7

DEUDA FINANCIERA POR TIPOLOGÍA DE INSTRUMENTO



Deuda hipotecaria

Los instrumentos de financiación de la compañía son préstamos hipotecarios para la compra y rehabilitación de activos. Actualmente el LTC de las operaciones es del 70% y, para la inversión en CAPEX y la consiguiente generación de valor en los activos, se financia al 100%.

Por tipología de colateral, la deuda se compone tal y como se detalla en la tabla inferior.

La deuda financiera sobre existencias, vinculada al negocio transaccional (línea "Ventas de inmuebles") se sitúa en los 8,1 millones de euros (frente a los 4,2 millones de euros del ejercicio 2016) y está ligada a los activos ubicados en Calle Diputació, Carretera Collblanc, Calle Divino Vallés y Calle Unió. El vencimiento de los préstamos es en el largo plazo para todos los instrumentos, exceptuando los intereses a pagar en el 2018 (368 miles de euros).

	Dic-17	Dic-16	GAV	LTV
Deuda sobre existencias	8,1 M€	4,1 M€	35,6 M€	22,7%
Deuda sobre inv. inmobiliarias	6,8 M€	7,0 M€	19,6 M€	34,8%
Total	14,9 M€	11,1 M€	55,1 M€	27,0%

La nueva financiación concedida se ha destinado a las operaciones de los siguientes activos: Besalú (totalmente amortizada a cierre), Córcega (totalmente amortizada a cierre), Ctra, Collblanc (2,2M€ para adquirir un activo residencial, en el que se realizó la división horizontal y se están comercializando individualmente), Diputació (1,5M€ para el mismo tipo de operación que la anterior), Divino Vallés (principal de 3,9M€ para adquisición del activo, en el que se ha realizado la división horizontal y se están comercializando individualmente, a cierre quedan 1,8M€ pendientes de amortizar) y Unió (principal de 6M€ para adquirir un activo de uso industrial y reconvertirlo a uso residencial para una posterior comercialización, de los cuales a cierre quedan pendientes de amortización 3,3M€).

La deuda ligada a las inversiones inmobiliarias se sitúa en los 6,8 millones de euros (frente a los 7 millones de euros del ejercicio 2016) y está ligada a los activos Camelias, Roig, Picalquers y Valencia, actualmente en explotación. El detalle del vencimiento para esta deuda es de 0,2 millones de euros en 2025 y el resto en 2040.

Notas: (1) Corresponde al saldo de los epígrafes de "Otros pasivos financieros corrientes" tanto a largo como a corto plazo de las CCAA Consolidadas del ejercicio terminado el 31.12.17 (2) Se compone de un principal de 14,9M€ e intereses devengados por importe de 0,4M€.

3 EVOLUCIÓN Y RESULTADOS DEL NEGOCIO

3.2.2 Pasivo (continuación)

Deuda financiera (continuación)

Otras deudas

Adicionalmente, la Compañía ha contratado un préstamo no bancario por valor de 4,4 millones de euros para la financiación de una operación, que ha devengado unos intereses por valor de 0,2 millones de euros.

Deuda participativa

La deuda principal de la Compañía corresponde a un préstamo participativo de nominal 18 millones de euros garantizado mediante constitución de una hipoteca inmobiliaria sobre el solar identificado como Cánovas. La hipoteca quedó registrada por la Sociedad a favor de los acreedores que constataban adheridos a la Alternativa B de la propuesta de pago del Convenio de Acreedores.

Para dicho activo se prevé una dación en pago en 2022. El importe actual es de 15,3 millones de euros, calculado sobre un nominal final de cerca de 19 millones de euros (considerando los intereses implícitos), actualizado a una tasa de interés efectivo del 5,12%.

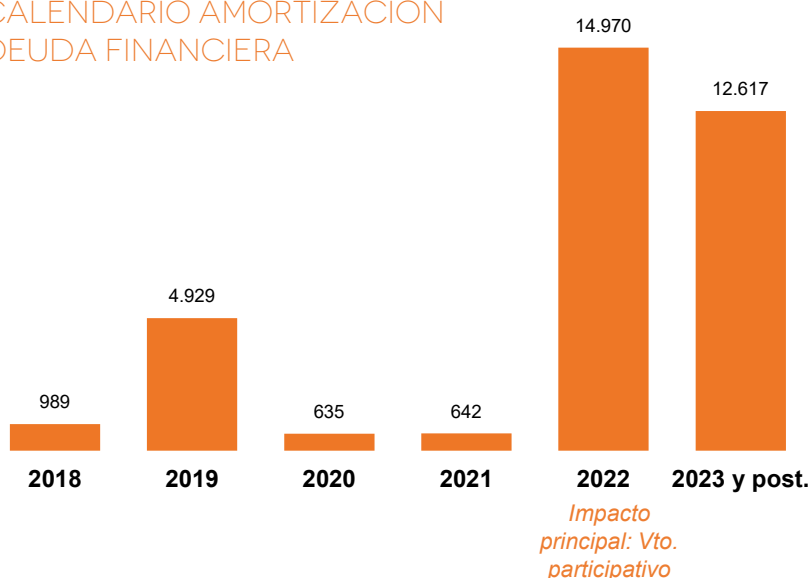
Deuda Financiera Neta

La deuda financiera neta asciende a 31,1 millones de euros frente a los 21,4 millones de euros del ejercicio anterior, lo que supone un incremento de 9,7 millones de euros debido, principalmente, al incremento en la financiación de nuevas operaciones.

Vencimientos de la deuda financiera

Los activos que figuran en el epígrafe de "Existencias" se clasifican como corrientes por tratarse de activos que han de realizarse en el ciclo normal de explotación del Grupo. En consecuencia, la deuda asociada a los activos que figuran en dicho epígrafe, figuran en su totalidad como "Deudas corrientes", independientemente de cuándo sea el vencimiento de la misma.

CALENDARIO AMORTIZACIÓN DEUDA FINANCIERA



4 INFORMACIÓN SOBRE LA EVOLUCIÓN PREVISIBLE DEL GRUPO

Entorno Macro – Principales Magnitudes

El PIB ha aumentado un 3,1% en 2017 y se espera que crezca un 2,5% para el 2018. La tasa de desempleo ha disminuido un 11% CAGR (2013-2017). Se ha producido un aumento del índice de confianza del 3% (4T 16 – 4T 2017), así como el de creación de empresas un 1,5%.

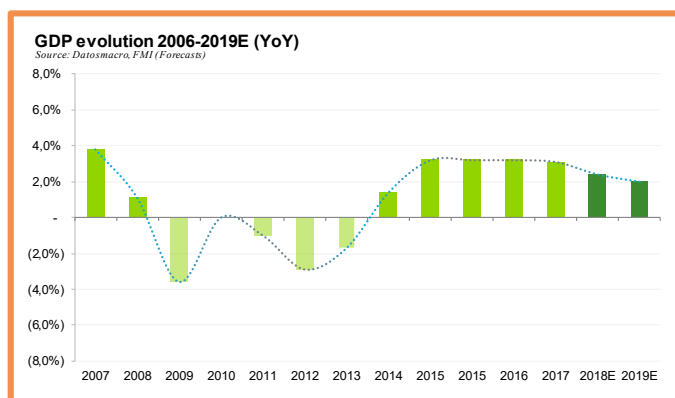
La economía española ha cumplido tres años excepcionalmente buenos, creciendo por encima del 3% y con la creación de 1,5 millones de empleos. Encara 2018 con la perspectiva de mantener el crecimiento a niveles elevados y dar continuidad a la corrección de los principales desequilibrios. En concreto, gracias al buen desarrollo de la economía y al entorno de tipos bajos, en 2017 el déficit público cumplirá con el objetivo del 3,1% pactado con la Comisión Europea y, de cara al 2018, se espera que se sitúe en el 2,5%.

+3,1%

CRECIMIENTO PIB 2017

+1,5M

EMPLEOS CREADOS EN
LOS ÚLTIMOS 3 AÑOS



Mercado de inversión y rentabilidades

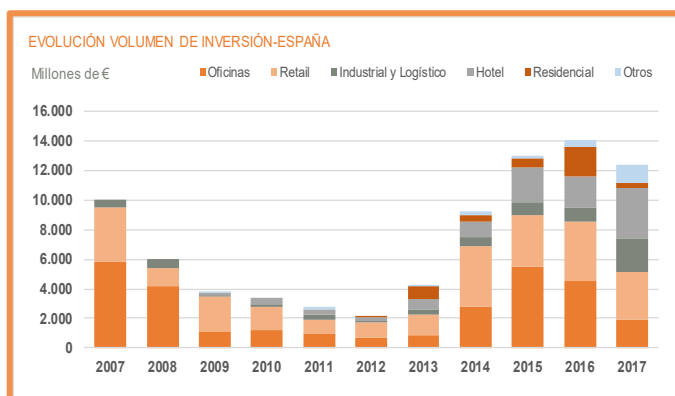
Inversión

En 2017 la inversión en el sector inmobiliario español mantuvo la intensidad de años anteriores, respaldado por la evolución de la economía y de los fundamentales del mercado. El volumen invertido fue algo menor que en 2016, 12.900 millones en 2017 frente a 14.000 millones el año anterior.

La inversión en oficinas perdió peso en 2017 respecto al resto de sectores. La menor actividad de las Socimis en 2017, muy activas en años anteriores en el sector oficinas, la falta de producto en las ubicaciones más demandadas y la dificultad de conseguir en algunas ocasiones los retornos esperados por los inversores explican el descenso. Mientras, el interés por el sector retail se mantuvo en niveles muy altos, por encima de los 3.000 millones, gracias a algunas operaciones de gran volumen. Destaca por otra parte el aumento del apetito inversor en el resto de sectores, en especial por el hotelero, en pleno auge, y el logístico. En concreto en el sector hotelero el volumen total de inversión ha alcanzado 3.000 millones, el nivel más alto desde 2007.

Considerando las buenas previsiones económicas para España, las favorables condiciones de financiación y el ciclo de madurez del mercado, pensamos que 2018 será un nuevo año de alta actividad en el conjunto de España y alcanzará niveles en línea con los de 2017.

El 63% de la inversión realizada en 2017 en el mercado inmobiliario español, casi €8.000 millones, ha tenido como origen capital extranjero, frente a los 5.400 millones de 2016. Adicionalmente, las Socimis invirtieron el 13% del total mientras que los inversores nacionales se mantuvieron en la misma línea que años anteriores, con un 24% del total.



En un entorno de elevada liquidez y costes de financiación aún bajos, el mayor reto para los inversores, cada vez más especializados, será encontrar el producto que encaje con su estrategia de inversión. Así, en 2018 prevemos que seguirá habiendo mucho apetito y actividad por parte de todos los perfiles de inversor, desde el más core al oportunista.

4 INFORMACIÓN SOBRE LA EVOLUCIÓN PREVISIBLE DEL GRUPO

Mercado de inversión y rentabilidades *(continuación)*

Rentabilidades

La elevada liquidez en el mercado, la continuidad de la política monetaria laxa del BCE y la búsqueda de inversiones alternativas por parte de los inversores dieron en 2017 ha servido para comprimir unas yields prime que ya se encontraban en mínimos históricos. Así, las prime yields se situaron a finales de 2017 en torno al 4,5% en centros comerciales, 3,25% en high-street, 3,75% en oficinas y el 6% en hoteles.

Por último es relevante el fuerte interés que despierta entre los inversores el residencial en alquiler, un producto que en España tiene campo abonado para su expansión en las ciudades y áreas metropolitanas más importantes, impulsado por los fuertes aumentos de los alquileres registrados en los últimos años y que ha llevado a registrar máximos en algunas ciudades como Barcelona o Madrid.

4 INFORMACIÓN SOBRE LA EVOLUCIÓN PREVISIBLE DEL GRUPO

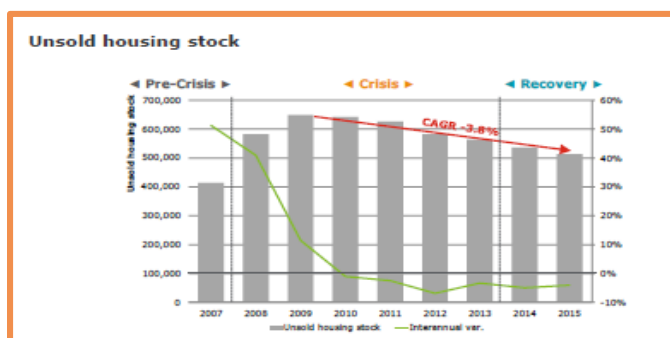
Segmento Residencial

El mercado residencial se encuentra en un ciclo alcista, puesto que el precio de la vivienda lleva creciendo desde el año 2014, llegando a alcanzar el doble dígito en algunas zonas. La recuperación del sector es sólida, se apoya en una notable recuperación de la actividad y en el auge de la demanda, propiciada por el dinamismo del mercado laboral y la mejora de las condiciones financieras.

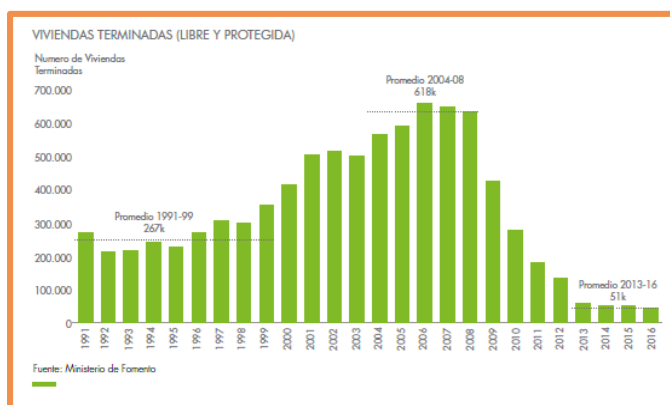
Hasta el momento, todo apunta que el entorno de los tipos bajos seguirá siendo favorable. No se esperan subidas de tipos de interés hasta mediados de 2019 y, además, todo apunta que van a ser muy graduales. Por tanto, se espera que los hogares más afectados por la crisis económica puedan seguir contando con el apoyo de un entorno de tipos de interés muy bajos. Sin embargo, hay que tener en cuenta que el entorno de bajos tipos de interés también está presionando el precio de la vivienda al alza.

El stock de casas sin vender está disminuyendo a medida que las transacciones de viviendas están aumentando, debido al bajo número de obra nueva empezada en los últimos dos años.

*Ciclo alcista.
Desequilibrio entre
demanda y oferta de
vivienda nueva
(insuficiente).
Aumento de la demanda
en el mercado de alquiler.*



La construcción de vivienda nueva es insuficiente para la demanda existente y sus niveles de producción son muy inferiores a los de ciclos anteriores. Las localizaciones con mayor producción son las áreas urbanas de Madrid y Barcelona (con una demanda solvente), así como las provincias mediterráneas (con una demanda extranjera consolidada).



Por su parte, en el mercado de segunda mano se esperan aumentos de más del 10% en el precio, superando las 500.000 unidades vendidas.

Los precios de las viviendas empezaron a subir en el 2014 y solo están empezando a recuperarse, con un largo recorrido hasta que lleguen a los precios pico del 2008. Los precios de la vivienda disminuyeron un 5,7% entre el 2008 y 2014, cuando la tendencia empezó a cambiar. Las regiones con los precios de vivienda más altos son el País Vasco (2.374€/m²) y Madrid (2.158€/m²).

4 INFORMACIÓN SOBRE LA EVOLUCIÓN PREVISIBLE DEL GRUPO

Segmento Residencial (continuación)

El nuevo perfil de inversor residencial del resto de operaciones suele corresponderse con Socimis o Sociedades Patrimonialistas, principalmente nacionales (60% del volumen). Estos vehículos formales buscan un activo que esté generando una rentabilidad inmediata, pero con una revaloración potencial en el medio plazo. Las transacciones son de tamaño medio-pequeño (10M€ y 15M€) y el vendedor suele ser una entidad financiera, propietario privado de carácter nacional o pequeña sociedad patrimonialista.

10-15M€

TAMAÑO MEDIO TRANSACCIONES

Las compraventas de vivienda crecieron hasta un 14,2% en 2016 (INE), superando las 374.000 viviendas, cifra que no se superaba desde 2010. El mayor número de transacciones se ha registrado en las provincias de Barcelona y Madrid.

El mercado del suelo, concentrado en el producto finalista, empezó a recuperarse en 2010, mostrando una tendencia de recuperación en las viviendas para los siguientes años, ya que es un indicador adelantado del estado del mercado inmobiliario. En las ciudades como Madrid y Barcelona este producto es muy escaso, lo que implicará mayores repercusiones de precio.

El alquiler se ha consolidado como una opción habitacional para una parte importante de la demanda de vivienda (ha pasado de 19,5% en 2007 a superar el 22% en 2016), si bien sigue siendo minoritaria en comparación con el resto de países de nuestro entorno. El aumento de la demanda ha ido acompañado de una expansión de la oferta y una concentración de producto por parte de compañías profesionalizadas en la gestión del producto residencial en alquiler. La evolución en el alquiler de vivienda está permitiendo consolidar el segmento residencial como tipología de inversión. El aumento de la demanda y el repunte de rentas están generando rentabilidades brutas superiores a inversiones alternativas equivalentes. Si históricamente la rentabilidad media de la vivienda en alquiler se situaba alrededor del 2,5-3% la rentabilidad bruta media se sitúa a principios del 2017 en el 4,3% anual.

Madrid

El precio medio de la vivienda ha crecido un 12,3% en 2017 respecto al año anterior, explicado por el crecimiento económico, la confianza del consumidor y el entorno de bajos tipos de interés. El precio medio de la obra nueva se sitúa en los 3.587€/m² y durante el año 2017 se han desarrollado 1.600 unidades (4x Barcelona).

+12,3%

PRECIO VIVIENDA 2017

+16,7%

CAGR VENTAS DESDE 2013

Las ventas de viviendas de la provincia de Madrid han aumentado desde 2013, con un CAGR de 16,7%. Los precios de las viviendas también han crecido desde 2013, con un CAGR de 2,2%. El precio medio de la vivienda en 2016 estuvo por encima de 2.150 €/m². El crecimiento de las ventas de viviendas y de los precios de las mismas ha sido impulsado principalmente por las casas de segunda mano, a falta de nuevos desarrollos. Salamanca es el barrio con la mayor oferta y precio más alto por m² de casas de segunda mano y Moncloa – Aravaca es el barrio con la mayor oferta por cada 1.000 habitantes (18,2 casas).

4 INFORMACIÓN SOBRE LA EVOLUCIÓN PREVISIBLE DEL GRUPO

Segmento Residencial (continuación)

Barcelona

El precio medio de la vivienda ha crecido un 10,4% respecto al año anterior. El precio medio de la obra nueva se sitúa en los 4.725€/m² y durante el año se han desarrollado 400 unidades de obra nueva.

Las ventas y precios de las viviendas están aumentando en la ciudad de Barcelona, mostrando una tendencia de recuperación en el mercado inmobiliario, principalmente impulsada por las casas de segunda mano debido a la falta de nuevos desarrollos. Por un lado, la venta de casas en la ciudad de Barcelona ha aumentado un 21% desde 2013.

+10,4%

PRECIO VIVIENDA 2017

+21%

CAGR VENTAS DESDE 2013

Por otro lado, los precios de las viviendas también están aumentando, con un CAGR del 5% desde 2014. Los precios de las viviendas nunca han estado por debajo de los 2.000€/m², incluso en los años de crisis, manteniéndose como una de las plazas con los mayores niveles de precios en España. El distrito de L'Eixample es el barrio con la mayor oferta, Les Corts es el barrio con mayor precio por m² y Ciutat Vella es el barrio con la mayor oferta por 1.000 habitantes (15,6 casas).

4 INFORMACIÓN SOBRE LA EVOLUCIÓN PREVISIBLE DEL GRUPO

Segmento de Oficinas

Madrid y Barcelona

La tasa de desocupación en los mercados de Madrid y de Barcelona se sitúan en un 10,2% y un 7,9%, disminuyendo a un ritmo más bajo del esperado.

+10,2%

TASA DESOCUPACIÓN
MADRID

+7,9%

TASA DESOCUPACIÓN
BARCELONA

Los indicadores clave por zonas se podrían resumir como sigue:

		Madrid				Barcelona			
		Renta		Valor Capitalización		Renta		Valor Capitalización	
		€/m²/mes	Var. Anual %	€/m²/mes	Var. Anual %	€/m²/mes	Var. Anual %	€/m²/mes	Var. Anual %
CBD	Max.	36	-3%	13.292	5%	25	6%	8.571	14%
	Med	30.5	5%	10.457	13%	22.5	7%	7.200	12%
	Min.	23	5%	6.900	11%	17	6%	4.800	13%
DEC	Max.	18	3%	5.082	15%	18	6%	6.171	6%
	Med	12.5	1%	3.026	15%	14.5	4%	4.350	4%
	Min.	8.25	3%	1.800	8%	10	3%	2.824	3%

En el ejercicio 2017 se han generado 83.500m² de nuevas oficinas en Madrid y se espera que se introduzcan 273.400m² en el periodo 2018-2020. El sector público ha impulsado la ocupación de oficinas durante el año 2017, que representó un 14% del total, impulso que no tendrá recurrencia en los próximos ejercicios. La yield media en la zona CBD de Madrid se sitúa en el 3,75%.

+3,75%

YIELD MEDIA CBD
MADRID

+4,00%

YIELD MEDIA CBD
BARCELONA

En Barcelona se han generado 19.500m² de nuevas oficinas, un 67% menos que en 2016, si bien el volumen de inversión ha alcanzado el 241%, principalmente en las zonas descentralizadas y fuera de la ciudad. Se espera un fuerte incremento de las rentas en las zonas CBD y RBD, como resultado del poco stock disponible actualmente. La yield media en la zona CBD de Barcelona se sitúa en el 4%.

4 INFORMACIÓN SOBRE LA EVOLUCIÓN PREVISIBLE DEL GRUPO

Segmento Hotelero

Madrid y Barcelona

La buena marcha del sector turístico junto con la yield que ofrece el producto hotelero ha generado un gran atractivo para los inversores, tanto nacionales como internacionales, y en el 2017 el volumen de inversión alcanzó los 3.000M€, el nivel más alto desde el 2007. Las yields medias están alrededor del 6,25% y el 6,00% en Madrid y Barcelona, respectivamente.

+6,25%

YIELD MEDIA
MADRID

+6,00%

YIELD MEDIA
BARCELONA

En la ciudad de Madrid hay 769 hoteles y 82m camas, 9M de turistas, 18M pernoctaciones. La media RevPar es de 63€, siendo la ocupación del 73% y el ADR de 87€. El mercado de hoteles en Madrid ha experimentado un gran cambio, gracias a la gran inversión en transporte y comunicaciones (las conexiones del aeropuerto de Barajas), recuperación de hoteles y rehabilitaciones, las dos impulsando un incremento de pernoctaciones del 20%.

En Catalunya la media RevPar ha aumentado un 24% desde 2013 hasta 2016 (64€), gracias a los aumentos de ADR (87€) y la ratio de ocupación (68%). La situación de Catalunya es contradictoria ya que, a pesar de estar en altos niveles de rentabilidad hotelera, el incontrolado crecimiento de los apartamentos turísticos ha tenido un efecto negativo en el crecimiento del RevPar, que está 1.000 pbs por debajo de la media de los destinos turísticos españoles.

Madrid

4 INFORMACIÓN SOBRE LA EVOLUCIÓN PREVISIBLE DEL GRUPO

Segmento Retail

La recuperación del consumo y del aumento del índice de confianza del consumidor ha representado que este segmento se convierta en uno de los más interesantes para los inversores. Las rentas medias y las ventas están experimentando una tendencia positiva gracias al entorno macroeconómico favorable. Los inversores Core y Core+ han liderado las inversiones, aportando el 69% del volumen total de inversión del ejercicio 2017.

+4,25%

YIELD MEDIA
MADRID Y BARCELONA

+5,25%

YIELD MEDIA
RESTO

Entre el 2018 y el 2019 se esperan 10 nuevos proyectos, 6 de ellos localizados en Andalucía, 2 en la costa mediterránea, 1 en Madrid y 1 en el País Vasco, lo que representará un potencial incremento de la superficie bruta alquilable de 301.400m².

Los comerciantes de todos los sectores se han comportado muy activamente, a excepción de la expansión del mercado del lujo, que sigue muy parada a nivel mundial. La restauración, el comercio especializado, los complementos y la cosmética son las actividades principales, tanto en centros comerciales como en high streets.

Los comerciantes como Inditex, Mango y H&M son los que se hicieron con las mejores oportunidades del mercado, puesto que ocupan edificios prime imponentes para crear tiendas flagship y tienen menos necesidades de expandirse, lo que abre la puerta para la entrada de nuevas marcas en el high Street (Uniglo en el Passeig de Gràcia de Barcelona) y marcas como Topshop o Victoria's Secret podrían decidirse a hacerse con una flagship store.

4 INFORMACIÓN SOBRE LA EVOLUCIÓN PREVISIBLE DEL GRUPO

Plan Estratégico 2018-2020

El plan estratégico del Grupo Renta Corporación para los próximos 3 años prevé mantener un mix de cartera similar al que ha tenido hasta el presente año, con el fin de diversificar su exposición al riesgo que presentan los diferentes segmentos del mercado inmobiliario. Se mantendrá la concentración en el mercado residencial, uno de los mercados que está experimentando un mayor crecimiento y en el que se prevén tendencias positivas, tanto en precio como en número de operaciones.

Las operaciones previstas en el plan estratégico se seguirán centrando en las ciudades de Madrid y Barcelona, siendo éstas las localizaciones que presentan mayor dinamismo en todos los mercados.

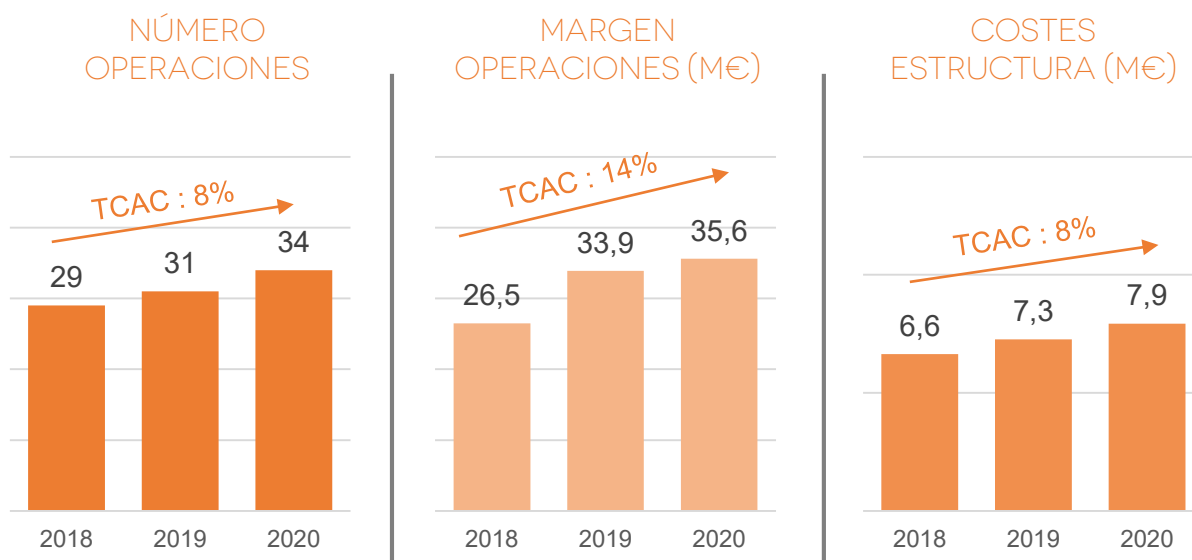
En los próximos 3 años se espera una contribución similar de las líneas de negocio de Ventas de inmuebles y de Gestión de proyectos inmobiliarios en términos de ingresos y de margen bruto al de los últimos ejercicios (22,9% y 82,4%, respectivamente, en el 2017). Una de las líneas estratégicas del Grupo pasa por aumentar el tamaño medio de las operaciones y el manteniendo de los márgenes de contribución.

Asimismo, se espera un crecimiento relevante de la línea de negocio "Gestión de Socimi", puesta en marcha durante el año 2017. La Socimi Vivenio, constituida conjuntamente con el fondo de pensiones holandés APG, cuenta, actualmente, con una inversión comprometida de 130 millones de euros en 5 activos residenciales en Madrid y se espera que alcance los 250 millones de euros en inversión en el corto plazo. El objetivo para los próximos 5 años es alcanzar un volumen de inversión de 1.500M€.

En referencia a los costes fijos, se prevé un crecimiento estable, inferior al del margen de las operaciones, lo que permitirá una mejora sustancial en el beneficio neto. Adicionalmente, el uso de los créditos fiscales disponibles permitirá un ahorro en el impuesto de sociedades de los próximos ejercicios.

La cartera gestionada por el Grupo a cierre de ejercicio, garantiza un grado de consecución del margen de operaciones previsto para el ejercicio 2018 de más del 80%.

M€	2018	2019	2020
MARGEN OPERACIONES	26,5	33,9	35,6
BENEFICIO NETO	16,0	21,1	21,8



5 ACCIONES PROPIAS E INFORMACIÓN BURSÁTIL

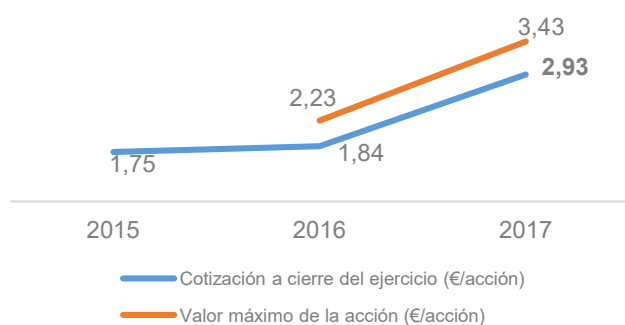
Durante el ejercicio 2017 se adquirieron 191.811 acciones propias⁽¹⁾ y se entregaron 27.736 acciones propias⁽¹⁾ a empleados cuyo valor a la fecha de entrega ha ascendido 43 miles de euros⁽¹⁾, registrándose en el epígrafe de “Otros gastos sociales”.

La Sociedad, a 31 de diciembre de 2017 tiene un total de 807.806 acciones propias⁽¹⁾ (frente a las 643.731 acciones propias que tenía a cierre del ejercicio 2016). El valor nominal de dichas acciones asciende a 809 miles de euros⁽¹⁾ (643 miles de euros a cierre del ejercicio 2016).

La cotización de la acción cierra el ejercicio 2017 con un valor de 2,93 euros por acción, un 59% por encima de los 1,84 euros por acción a cierre del ejercicio 2016, llegando a alcanzar un valor máximo de 3,43 euros por acción en el mes de agosto.

La capitalización bursátil al cierre del ejercicio 2017 es de 96,2 millones de euros, habiéndose negociado durante el ejercicio 23,6 millones de acciones con un valor de 61,8 millones de euros.

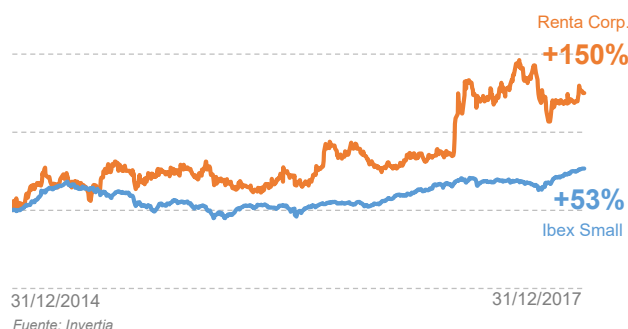
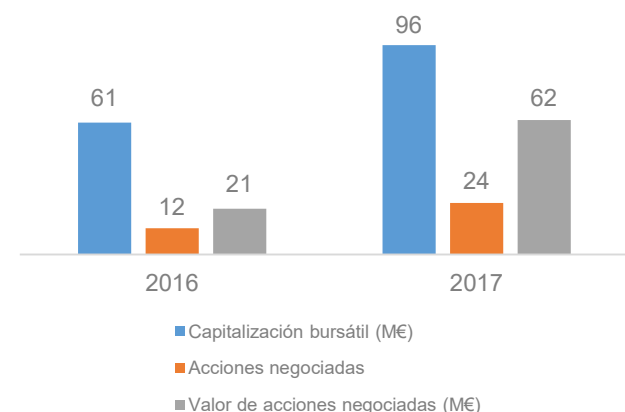
EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN



+59% **61,8M€**

COTIZACIÓN
% DE €/ACCIÓN
2017 VS. 2016

VALOR ACCIONES
NEGOCIADAS



ANEXO 1: OPERACIONES RELEVANTES 2017

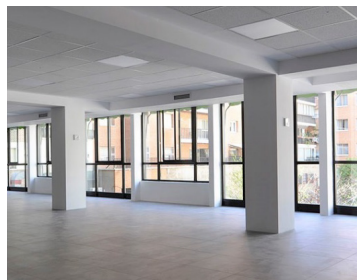
Negocio transaccional

Ronda General Mitre - Barcelona



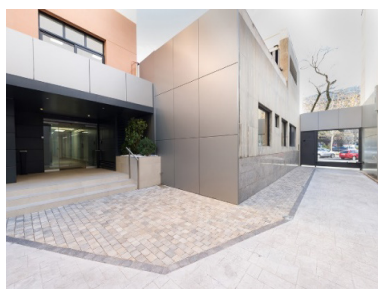
- Línea: *Ventas de inmuebles*
- Proyecto: Rehabilitación y transformación de un inmueble de oficinas en residencial
- Superficie: 1.626 m²

General Moscardó - Madrid



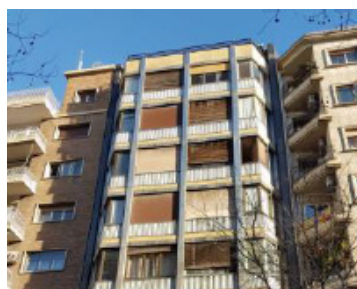
- Línea: *Ventas de inmuebles*
- Proyecto: Rehabilitación integral de oficinas
- Superficie: 1.860 m²

Castellana - Madrid



- Línea: *Ventas de inmuebles*
- Proyecto: Rehabilitación integral de oficinas y venta a usuario
- Superficie: 1.318 m²

Córcega - Barcelona



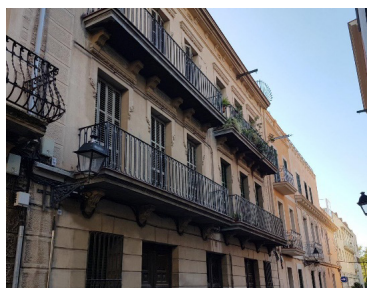
- Línea: *Ventas de inmuebles*
- Proyecto: Rehabilitación de las zonas comunes y optimización para alquiler
- Superficie: 2.523 m²

Via Augusta - Barcelona



- Línea: *Gestión de proyectos inmobiliarios*
- Proyecto: Diseño del proyecto de transformación integral del edificio de oficinas a residencial
- Superficie: 17.000 m²

Santa Filomena - Barcelona



- Línea: *Gestión de proyectos inmobiliarios*
- Proyecto: Diseño del proyecto de rehabilitación
- Superficie: 1.099 m²

ANEXO 1: OPERACIONES RELEVANTES 2017

Negocio transaccional

Regalada - Madrid



- Línea: *Ventas de inmuebles*
- Proyecto: Rehabilitación y venta individual
- Superficie: 1.642 m²

Postigo - Madrid



- Línea: *Gestión de proyectos inmobiliarios*
- Proyecto: Transformación de edificio mixto comercial hotelero
- Superficie: 3.681 m²

Jorge Juan - Madrid



- Línea: *Gestión de proyectos inmobiliarios*
- Proyecto: Optimización para alquiler y diseño de rehabilitación
- Superficie: 2.245 m²

Diagonal - Barcelona



- Línea: *Gestión de proyectos inmobiliarios*
- Proyecto: Diseño optimización del activo
- Superficie: 1.932 m²

Diputació - Barcelona



- Línea: *Gestión de proyectos inmobiliarios*
- Proyecto: Rediseño del proyecto de explotación hotelera
- Superficie: 5.736 m²

Divino Vallés - Madrid



- Línea: *Ventas de inmuebles*
- Proyecto: Rehabilitación de un edificio residencial y venta individual
- Superficie: 3.690 m²

ANEXO 1: OPERACIONES RELEVANTES 2017

Negocio patrimonial

Navalcarnero - Madrid



- Línea: *Gestión Socimi*
- Precio: 8,2M€
- Yield: 6,39%
- Viviendas: 135
- Superficie: 8,148 m²

Rivas - Madrid



- Línea: *Gestión Socimi*
- Precio: 17,5M€
- Yield: 6,0%
- Viviendas: 200
- Superficie: 12.743 m²

Aravaca I - Madrid



- Línea: *Gestión Socimi*
- Precio: 48,5M€
- Yield: 1,4% (alquilado parcialmente)
- Viviendas: 156
- Superficie: 15.568 m²

Alcorcón - Madrid



- Línea: *Gestión Socimi*
- Precio: 18,5M€
- Yield: 4,2%
- Viviendas: 139
- Superficie: 12.302 m²

ANEXO 2: EXISTENCIAS EN CURSO A CIERRE 2017



Collblanc - Barcelona

- Línea: *Venta de inmuebles*
- Proyecto: Rehabilitación y venta individual
- Superficie: 2.705 m²



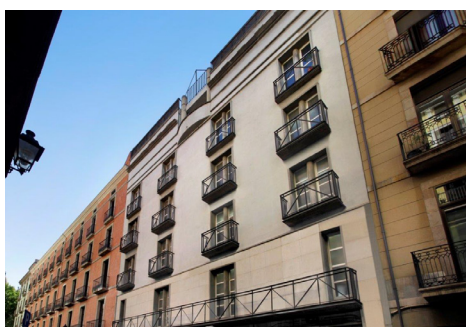
Palencia - Madrid

- Línea: *Venta de inmuebles*
- Proyecto: Gestión arrendaticia, finalización de obra y venta individual
- Superficie: 1.009 m²



Diputació - Barcelona

- Línea: *Venta de inmuebles*
- Proyecto: Gestión arrendaticia y rehabilitación zonas comunes
- Superficie: 1.374 m²



Unió - Barcelona

- Línea: *Venta de inmuebles*
- Proyecto: Rehabilitación y transformación de un inmueble de oficinas en residencial
- Superficie: 2.117 m² + 95 pkg

ANEXO 3: GLOSARIO

AAPP	Administraciones Públicas
BCE	Banco Central Europeo
CAGR	Compounded Average Growth Rate
Cartera de negocio	Se compone de los derechos de inversión y las existencias estratégicas (para la venta)
CBD	Central Business District (prime business area)
CCAA	Cuentas Anuales
Inversor Core	Inversor focalizado en la rentabilidad (no oportunista)
DEC	Decentralized (business area not in a business district)
Deuda financiera	Deudas con entidades de crédito en el pasivo no corriente + Deudas con entidades de crédito corrientes (a largo y a corto plazo) en el pasivo corriente + Otros pasivos financieros corrientes (a largo y a corto plazo) en el pasivo corriente
Deuda financiera neta	Deudas con entidades de crédito en el pasivo no corriente + Deudas con entidades de crédito corrientes (a corto y a largo plazo) en el pasivo corriente + Otros pasivos financieros corrientes (a largo y a corto plazo) en el pasivo corriente – Efectivo y otros activos líquidos equivalentes – Inversiones financieras a corto plazo
EBITDA	Resultado consolidado de explotación + Variaciones de valor en inversiones inmobiliarias – Amortización del inmovilizado
Free float	Acciones de capital libremente negociadas en el mercado continuo, no controladas de forma estable por los accionistas
GAP	Carencia
GAV	Valor de mercado (<i>“Gross Asset Value”</i>)
GDP	Producto interior bruto (<i>“Gross Domestic Product”</i>)
IBEX Small	Índice de los valores de pequeña capitalización bursátil cotizados en el sistema de interconexión bursátil de las bolsas españolas
KPI	Key Performance Indicator
LTV	Deuda financiera neta / valor de mercado de los activos (<i>“Loan to Value”</i>)
Margen de Operaciones	Importe neto de la cifra de negocios + Otros ingresos de explotación + Variaciones de valor en inversiones financieras – Variación de existencias de edificios adquiridos para su rehabilitación y/o transformación – 5.115m€ en concepto de otros gastos de explotación y gastos de personal imputados al margen de operaciones
M€	Millones de euros
m€	Miles de euros
PIB	Producto interior bruto
Portfolio	Activos con capacidad de generación de negocio
RC	Renta Corporación
ROA	(Resultado consolidado de explotación + Variaciones de valor en inversiones inmobiliarias) / Total Activo (<i>“Return on Assets”</i>)
ROE	Resultado consolidado del ejercicio / Patrimonio neto (<i>“Return on Equity”</i>)
Socimi	Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión Inmobiliaria
TCAC	Tasa de Crecimiento Anual Compuesta
XT	X Trimestre



VÍA AUGUSTA, 252, 5 PLANTA · 08017 BARCELONA
T. + 34 93 494 96 70

VELÁZQUEZ 51, 1º IZDA. · 28001 MADRID
T. + 34 91 575 04 62