
Colonial

El Grupo Colonial registra un resultado neto atribuible de 563€m debido principalmente al impacto positivo extraordinario de la “desconsolidación” de Asentia

Colonial aumenta su ocupación e incrementa su resultado neto recurrente

Los ingresos por rentas aumentan +2,6% ‘like for like’, hasta los 158 millones de euros

- El incremento de ingresos corresponde principalmente a nuevos contratos firmados en 2013 y 2014 en los activos de Martínez Villergas, Recoletos en Madrid y Washington Plaza y Edouard VII en París
- Grupo Colonial ha formalizado contratos de alquiler por 93.860m² durante los nueve primeros meses del año, de los cuales el 53% corresponde a nuevos contratos
- La ocupación financiera EPRA del portfolio de oficinas de Colonial a cierre del tercer trimestre se sitúa en un 84%
- El EBITDA recurrente alcanza 120€m hasta septiembre, lo que representa un +6,3% en términos ‘like for like’
- Los ratios de endeudamiento LTV (Loan to Value) son del 39,8% para el LTV Holding y del 40,4% a nivel del Grupo

Barcelona, 13 de noviembre de 2014

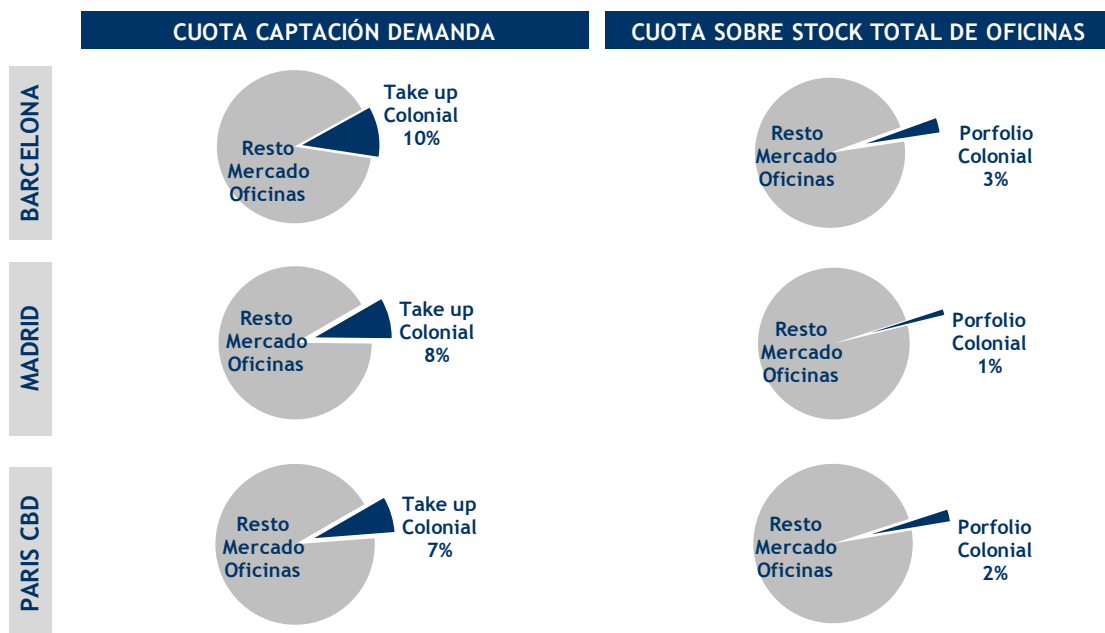
Hechos relevantes del negocio

La evolución del negocio de Colonial, centrada en el mercado de oficinas de calidad en Barcelona, Madrid y París, ha sido positiva a lo largo de los nueve primeros meses del año. La elevada capacidad del portfolio de Colonial para atraer a la demanda ha permitido a la compañía alcanzar unos ingresos por rentas de 158 millones de euros, importe que supone un alza del 2,6% en términos comparables (“like for like”).

Este incremento corresponde principalmente a los nuevos contratos firmados en 2013 y 2014 en los activos de Martínez Villergas, Alfonso XII y Recoletos, en España, y de Washington Plaza y Edouard VII, en Francia.

El esfuerzo comercial acometido por Colonial se refleja en la formalización de contratos de alquiler en los nueve primeros meses del año por un total de 93.860m², de los cuales un 53% corresponde a nuevos contratos. Esta cifra supera en un 76% el volumen de nuevos contratos firmados durante todo el año 2013. Respecto al mismo periodo de 2013, el volumen de nuevos contratos firmados por Colonial se ha duplicado (+117%).

Colonial ha captado una cuota de demanda superior a su cuota sobre el stock total de oficinas en Barcelona, Madrid y París CBD , lo que pone de relieve la elevada capacidad del portfolio de Colonial de atraer demanda debido a la excelencia de sus inmuebles, que gozan de una privilegiada ubicación, servicios de alto valor añadido y máxima eficiencia energética. En Barcelona, Colonial ha captado un 10% de la demanda ('take up'); en Madrid, un 8% (un 12% si únicamente se tienen en cuenta los segmentos del mercado de Madrid en los que está presente el grupo) y en París CBD, un 7%.



La ocupación EPRA del portfolio de oficinas de Colonial a cierre del tercer trimestre de 2014, se sitúa en un 84%, y por encima del 90% si se excluyen los proyectos que han sido entregados al mercado en los últimos meses: Travessera de Gràcia/Amigó (con certificación LEED Gold), Alfonso XII (que dispondrá del sello Breeam), Diagonal 409 (Leed Silver) e In/Out en París (con sellos de Breeam, Leed Silver & HQE).

Al cierre del tercer trimestre, el Grupo Colonial cuenta con una cartera total de 984.369m² (697.293m² sobre rasante), concentrada principalmente en edificios de oficinas. El 86% de este portfolio se encuentra en explotación a 30 de septiembre de 2014 y el 14% corresponde a una atractiva cartera de proyectos y rehabilitaciones.

Resultados de los nueve primeros meses de 2014

El EBITDA recurrente asciende a 120€m, cifra en línea con el año anterior. En términos like-for-like, dicha cifra ha aumentado un 6,3%, debido a los mayores ingresos por rentas comparables junto con menores gastos de estructura.

El EPRA Net Profit recurrente es positivo y asciende a 12,9€m, un aumento de 11€m respecto al mismo periodo de año anterior. El resultado neto atribuible al Grupo es positivo y asciende a 563€m, debido principalmente al impacto positivo extraordinario de la desconsolidación de Asentia.

Analisis del Resultado - €m	2014	2013	Var.	Var. %
EBITDA recurrente	120	120	(0)	(0%)
Resultados por método de participación - SIIC de Paris - recurrente	4	9	(5)	(54%)
Resultado financiero recurrente (excl. método participación)	(77)	(91)	14	15%
Impuestos - resultado recurrente	(5)	(7)	2	28%
Minoritarios - resultado recurrente	(30)	(30)	0	1%
EPRA Net Profit Recurrente	12,9	1,7	11	-
Resultado Neto no recurrente	550	(371)	921	-
Resultado neto atribuible al Grupo	563	(369)	932	-

Gestión activa del portfolio

SFL formalizó el 23 de julio la venta de su participación en SIIC de París, por un precio de 23,88€/acción. Esta operación se enmarca en el proceso continuo de gestión activa del portfolio de Colonial y ha supuesto, por un lado, la desinversión de un activo a precios máximos después de haber aprovechado todo el recorrido de valor y, por el otro, la liberación de fondos para nuevas inversiones que permitan maximizar el valor para los accionistas del Grupo Colonial.

La deuda neta Holding a septiembre de 2014 asciende a 928€m y la deuda neta Grupo es de 2.220€m. Los ratios de endeudamiento LTV (Loan to Value) son del 39,8% para el LTV Holding y del 40,4% a nivel del Grupo.

En términos de liquidez, la disponibilidad del Grupo asciende a un total de 964€m, de los cuales 80€m corresponden a España y 884€m a Francia.

“La información incluida en este documento no ha sido verificada ni revisada por los auditores externos de Colonial. En este sentido, la información está sujeta y debe leerse junto con toda la información pública disponible, incluyendo, en todo caso, la declaración correspondiente al cierre del tercer trimestre de 2014 registrada por la Sociedad y disponible en su página web www.inmocolonial.com.”

Para más información: Román y Asociados 93 414 23 40

Xavier Ribó - x.ribo@romanyasociados.es 93 414 23 40/ 669 486 003

Marta Martínez - m.martinez@romanyasociados.es 93 414 23 40