

INFORME ANUAL 2012

Colonial

PRINCIPALES MAGNITUDES DE NEGOCIO Y ECONÓMICO-FINANCIERAS - Diciembre acumulado - €m

	2012	2011	Var. %
Nº Activos ⁽¹⁾	51	51	0%
Superficie alquilable s/rasante	625.975	622.598	1%
Superficie proyectos s/rasante ⁽²⁾	137.042	142.052	(4%)
Superficie b/rasante	338.218	324.913	4%
Superficie Total	1.101.234	1.089.563	1%
Ocupación oficinas	82,9%	87,0%	(4,1 pp)
Ocupación total	83,8%	87,9%	(4,1 pp)
Ingresos por rentas	225	229	(2%)
EBITDA rentas	205	210	(3%)
EBITDA/Ingresos por Rentas	91%	92%	(0,8 pp)
EBITDA rentas	205	210	(3%)
Puesta en equivalencia SIIC de París	21,0	18,7	12%
EBITDA estructura y otros	(30)	(30)	2%
EBITDA venta de activos	(3,8)	8,7	(143%)
Resultado Operativo Grupo	192	208	(8%)
Resultado Financiero (excl. puesta equivalencia)	(170)	(138)	(23%)
Resultado Neto EPRA	9,5	17,1	(44%)
Resultado de actividades Discontinuas	(419)	(1)	-
Resultado neto atribuible al Grupo	(1.129)	15	n.a.

MAGNITUDES DE BALANCE - 31/12 - €m

	2012	2011
GAV Negocio Patrimonialista ⁽³⁾	5.535	5.102
GAV Activid. Discontinuas	1.159	1.528
Deuda Financiera Neta Consolidada	3.623	3.359
Deuda Financiera Neta España	2.076	2.116
LTV ⁽⁴⁾	65%	67%
Coste Financiero %	3,78%	3,68%
Vida media (años) - saldos disponibles	2,9	3,5
EPRA NAV	460	559
Nº acciones (millones)	226	226
EPRA NAV (€/acción)	2,03	2,47
EPRA NNNAV (€/acción)	2,17	5,04
Free float %	10%	10%

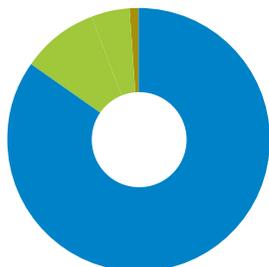
(1) No incluye locales no estratégicos

(2) Proyectos y rehabilitaciones

(3) Incluye NAV participación SIIC de París

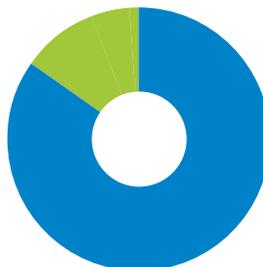
(4) Deuda Financiera neta consolidada / GAV Negocio Estratégico

INGRESOS POR USOS



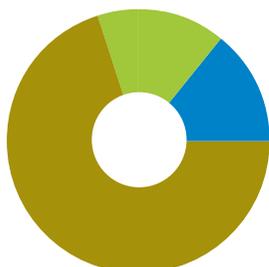
81% OFICINAS
17% RETAIL⁽¹⁾
2% OTROS

SUPERFICIE POR ESTADO



82% EN EXPLOTACIÓN
18% PROYECTOS

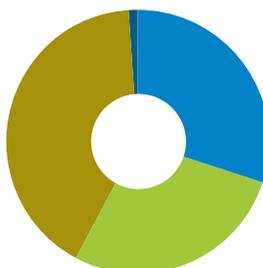
INGRESOS POR MERCADOS



14% BARCELONA
19% MADRID
67% PARÍS



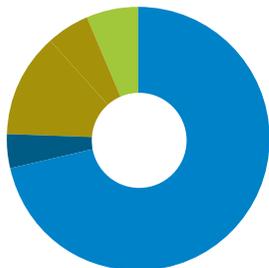
SUPERFICIE POR MERCADOS



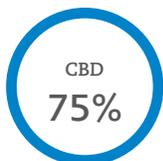
30% BARCELONA
28% MADRID
41% PARÍS
1% OTROS



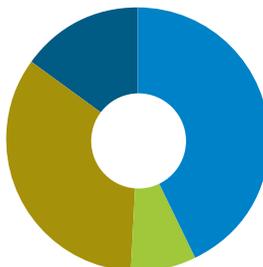
INGRESOS POR ZONA⁽²⁾



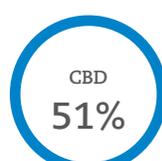
68% PRIME CBD
7% CBD
21% BD
4% OTROS



SUPERFICIE POR ZONA⁽¹⁾



43% PRIME CBD
8% CBD
34% BD
15% OTROS



(1) Incluye el Hotel Saint Honoré en París

(2) A 31/12/2012 se ha actualizado la clasificación de las zonas, en línea con la metodología de los consultores inmobiliarios (JLLS, CBRE...)

(1) A 31/12/2012 se ha actualizado la clasificación de las zonas, en línea con la metodología de los consultores inmobiliarios (JLLS, CBRE...)

INFORME ANUAL
2012

Colonial

Índice

4

Mensaje del
Presidente

8

Entrevista con
Pere Viñolas,
Consejero
Delegado

10

Consejo de
Administración y
Equipo de
dirección

12

1

Aspectos clave:
2012

18

2

Evolución del
negocio

38

3

Situación
económico -
financiera

54

4

Gestión
medioambiental
y sostenibilidad

60

5

Cartera de
inmuebles

76

6

Política de
responsabilidad
social
corporativa

86

A

Anexos

97

Glosario

98

Recomendaciones
EPRA



Mensaje del Presidente

EN EL CONTEXTO DE UN MERCADO DIFÍCIL, EL COMPORTAMIENTO DEL NEGOCIO PATRIMONIAL DE COLONIAL EN EL AÑO 2012 SE PUEDE CONSIDERAR SATISFACTORIO.



Estimados accionistas

Un año más, es para mí un motivo de satisfacción presentar y someter a su aprobación, en nombre del Consejo de Administración de Inmobiliaria Colonial, S.A., las Cuentas Anuales y el Informe de Gestión correspondientes al ejercicio 2012, así como hacerles partícipes de las principales líneas de actuación presentes y de inmediato futuro para la Compañía.

ENTORNO MACROECONÓMICO

Se acaba un año marcado por los acontecimientos alrededor de la crisis de la eurozona y por la preocupante desaceleración del ritmo de crecimiento global.

España ha sufrido un progresivo empeoramiento del cuadro macroeconómico con una contracción del PIB en 2012. Dicha caída se situó en el 1,4%, ligeramente menor a lo previsto a principios del año anterior. No obstante, la contracción de la actividad económica de España se ha acentuado en el último trimestre de 2012.

El año 2013 se ha iniciado con la misma tendencia y existe una elevada incertidumbre para identificar el punto de inflexión de la economía española.

MERCADOS DE OFICINAS

En este entorno macroeconómico complicado, los mercados de oficinas de Barcelona y Madrid siguen con fundamentales muy débiles. Los precios de alquiler se sitúan en niveles históricamente bajos. El comportamiento más defensivo se observa para activos *prime* en zonas céntricas.

En Barcelona, la cifra de contratación registrada para todo el año 2012 fue de 199.000m² y la tasa de disponibilidad de la zona *prime* alcanzó el 9,4%.

En Madrid, la contratación de oficinas durante el año 2012 alcanzó un volumen de 297.000m², destacando una presencia dominante de la demanda en la zona CBD. La tasa de disponibilidad en dicha zona se situó en el 9,1%, muy por debajo de los ratios de desocupación de las zonas secundarias de Madrid.

En la región de París, la contratación acumulada durante todo el ejercicio 2012 fue similar a la del año 2011, alcanzando la cifra de 2.380.000m². Así mismo, la tasa de disponibilidad para las zonas *prime* CBD apenas alcanzó un 5%.

En cuanto a la evolución del mercado de inversión, Barcelona y Madrid siguen con volúmenes muy reducidos y el interés de los inversores se centro en activos (triple AAA) bien ubicados. Las rentabilidades *prime* se situaron en torno al 6-6,25% en Madrid y en un 6,25% para Barcelona, niveles muy elevados en comparación con series históricas..

El mercado de inversión de París fue de nuevo el mercado de inversión más importante y más liquidado de la Eurozona, alcanzando un volumen de más de 10.000 millones de euros en el 2012 con rentabilidades para oficinas *prime* que se situaron en el rango de 4,5% al 5,0%.

HECHOS RELEVANTES

El Grupo Colonial ha registrado en el año 2012 unos resultados negativos atribuibles de -1.129 millones de euros, debido principalmente a los saneamientos extraordinarios y los impactos de consolidación del negocio no estratégico (Grupo Asentia). Tanto los saneamientos extraordinarios como el impacto contable del negocio no estratégico, no suponen una salida de caja para Colonial.

No obstante, el Grupo Colonial ha sido capaz de mantener estable su negocio operativo, hecho que se refleja en un EBITDA recurrente de 175 millones de euros y un resultado neto recurrente del negocio continuado positivo de 9,5 millones de euros, gracias a su cartera de activos *prime* de elevada calidad.

Los ingresos por rentas han alcanzado los 225 millones de euros, lo que corresponde a un aumento del 3,7% en términos comparables "like for like". Dicha variación se explica por un aumento del 7,5% "like for like" de las rentas en París que compensa caídas "like for like" del 2,2% en España.

Durante todo el ejercicio 2012, el Grupo Colonial ha formalizado contratos de alquiler por 118.167m² de los cuales 80.563m² corresponden a España.

La ocupación EPRA (ocupación económica calculada según recomendaciones de la EPRA) del portfolio de oficinas ha ascendido a un 87% al cierre del ejercicio 2012.

Durante el año 2012 se entregó Martínez Villergas un proyecto relevante en el portfolio de Madrid que a marzo 2013 ya está alquilado en un 66%. En Francia destaca la entrega de "Ozone", inmueble al 100% alquilado situado en 92, Champs-Élysées.

Adicionalmente, el Grupo Colonial dispone de una cartera atractiva de proyectos de más de 97.000 m² que se entregarán en los próximos años.

Respecto de la rotación de la cartera, destaca el acuerdo para la desinversión del Hotel Mandarin por un precio de 290 millones de euros con una importante prima sobre la valoración a junio 2012. Dicha operación se formalizó el pasado mes de febrero del año 2013.

Las valoraciones de activos realizadas por expertos independientes han alcanzado los 5.535 millones de euros, un incremento del 4% en términos homogéneos.

Finalmente, respecto de la estructura de capital, en noviembre de 2012 la filial francesa Société Foncière Lyonnaise, (SFL), complet  exitosamente una emisión de bonos por valor de 500 millones de euros. La transacción atrajo una demanda muy superior a la oferta, permitiendo cancelar los excesos de instrumentos derivados de tipos de interés en Francia.

ESTRATEGIA

La estrategia del Grupo Colonial pasa por consolidarse como principal actor en el segmento de oficinas "core" con el fin de liderar la transformación del mercado inmobiliario español.

Dicha estrategia deberá ir acompañada de los siguientes elementos:

Es importante mantener estables los resultados del negocio operativo, especialmente dado el actual entorno de mercado complicado. Esto implicará elevados esfuerzos comerciales y una gestión proactiva de nuestra cartera de inmuebles así como de los proyectos.

Es necesario ejecutar cuanto antes la desconsolidación del Grupo Asentia (el "banco malo" de Colonial) para optimizar la percepción del Grupo Colonial en la comunidad inversora y facilitar el entendimiento de nuestros resultados consolidados.

Asimismo el Consejo de Administración y el Equipo Gestor han iniciado las conversaciones para reestructurar la deuda financiera en España que vence en diciembre 2014, con el fin de alcanzar

lo antes posible un endeudamiento en niveles normalizados y con vencimientos de deuda a más largo plazo.

Todo ello, supondrá posicionar a Colonial con una estructura de capital adecuada que permita aprovechar todas las oportunidades, en particular en los mercados de oficinas de Barcelona y Madrid, impulsando la creación de valor para todos nuestros accionistas.

CONCLUSIÓN

En el contexto de un mercado difícil, el comportamiento del negocio patrimonial de Colonial en el año 2012 se puede considerar satisfactorio.

No obstante, el año 2013 se presenta de nuevo como un ejercicio con importantes retos y elevada incertidumbre en cuanto a la recuperación de la economía española.

Debo agradecer a todos: accionistas, acreedores, asesores y todo el equipo humano de Colonial, por un lado su elevado grado de compromiso y por otro, la confianza depositada en todo momento en la compa a.

Seguiremos trabajando para fortalecer aún más las bases de nuestro negocio operativo y reforzar la estructura de capital.

Señores accionistas, he intentado, en estas líneas, resumir los aspectos más destacados acontecidos en la Compa a durante el ejercicio 2012, nuestra estrategia actual y nuestras perspectivas de crecimiento futuro. Deseo transmitirles una vez más mi agradecimiento por mantener su confianza en Colonial, en estos momentos tan trascendentes para el futuro de la Compa a. Esta gratitud la hago extensiva a los empleados de Grupo Colonial que, con su profesionalidad y esfuerzo diario, han hecho posible el cumplimiento de los ambiciosos objetivos del plan que nos habíamos marcado.



Juan José Brugera Clavero
Presidente





Entrevista con Pere Viñolas, Consejero Delegado

¿Cuál sería, desde su punto de vista, el mayor éxito logrado en la gestión de Colonial durante el ejercicio 2012?

El año 2012 ha estado marcado por un deterioro del clima macroeconómico en Europa y en particular en España, dibujando una evolución que algunos economistas clasificarían como “doble v” y que retrasa las perspectivas de recuperación respecto de las expectativas que la mayoría de analistas manejaban hace dos años. En este entorno los mercados de oficinas en España han continuado con retrocesos en sus fundamentales, en Francia se han mantenido estables.

Dado este contexto, hemos sido capaces de mantener estable nuestro negocio operativo, hecho que se refleja en un crecimiento (en términos comparables) “like for like” del 3,7% de nuestros ingresos por rentas que han alcanzado los 225 millones de euros.

En particular me gustaría destacar el elevado esfuerzo comercial que se ha llevado a cabo. Hemos formalizado contratos de alquiler por más de 118.000 m², de los cuales más de dos tercios han correspondido a contratos en los mercados de Barcelona y Madrid. En Francia destacar la ocupación al 100% del edificio 103 Grenelle y la entrega del proyecto “Ozone”, inmueble situado en 92 Champs Elysées alquilado al 100% a precios máximos en la zona.

En cuanto a la rotación de activos hemos desinvertido el Hotel Mandarin con una importante prima sobre la valoración, ilustrando claramente la capacidad de creación de valor del Grupo Colonial.

En cuanto a la estructura de capital me gustaría destacar la exitosa colocación de bonos emitidos por nuestra filial Société Foncière Lyonnaise por un valor de 500 millones de euros a un tipo de interés muy atractivo. Dicha operación demuestra la capacidad

de atraer capital a través de una cartera de activos *prime* en mercados de capitales “normalizados” y ha permitido diversificar las fuentes de financiación.

¿Cuáles prevé que sean los mayores retos para Colonial en este año 2013 y siguientes?

En España el año 2013 se ha iniciado con la misma tendencia macroeconómica que el último trimestre del año 2012. En Francia la economía se ha mantenido estable durante el año 2012, si bien existe una mayor incerteza respecto de la evolución a futuro.

En consecuencia, el año 2013 plantea unos importantes retos para la evolución del negocio operativo: mantener los inquilinos actuales, mejorar los ratios de ocupación, en particular en los mercados de Barcelona y Madrid. En París entregaremos en el segundo semestre el proyecto IN/OUT y continuaremos con la rehabilitación integral del inmueble Richelieu (Proyecto Cardinal).

Adicionalmente, a mitad del año 2013, entrará en explotación el proyecto Castellana 43, en Madrid, inmueble al 100% alquilado y con certificación LEED.

En cuanto a nuestra estructura de capital hemos iniciado conversaciones con la finalidad de revisar los términos de la deuda sindicada de España que vence en diciembre de 2014. Asimismo estamos trabajando en ejecutar lo antes posible la desconsolidación de nuestro “banco malo”, el Grupo Asentia, hecho que permitirá mejorar sustancialmente la percepción del Grupo Colonial como “pure play de oficinas core” y clarificará el entendimiento de los resultados del grupo Colonial.

¿Podría explicar brevemente si Colonial ha iniciado un nuevo proceso de reestructuración de su deuda financiera? y si este es el caso ¿podría adelantar cuáles serán las líneas estratégicas sobre las que Colonial plantea esta reestructuración?

Colonial sigue cumpliendo el Plan de Negocio manteniendo el negocio operativo estable. No obstante, el endeudamiento de la sociedad sigue siendo excesivo para una compañía patrimonial, y dado que los mercados de capitales han estado “cerrados” para compañías españolas no ha sido posible reducirlo hasta la fecha.

En este sentido estamos en conversaciones con nuestros principales bancos para explorar todas las alternativas que permitan reducir cuanto antes nuestro apalancamiento así como ampliar el vencimiento de nuestra deuda que actualmente se sitúa en diciembre 2014.

Nos gustaría realizar la reestructuración de la deuda en el corto plazo con el fin de poder afrontar los próximos años con una estructura de capital adecuada y un nivel de endeudamiento que permita optimizar la creación de valor para todos nuestros accionistas.

¿Cree que la evolución y expectativas para los mercados en los que Colonial desarrolla su actividad van a iniciar una senda positiva a partir de este año?

Colonial actualmente opera en dos mercados geográficos. En España, los mercados de oficinas de Barcelona y Madrid siguen, tal y como he comentado anteriormente, con variables fundamentales muy débiles y su evolución futura dependerá de la recuperación macroeconómica del país. No obstante los segmentos *prime* del mercado serán los primeros en estabilizarse, y lo que es más importante, los precios de alquiler se sitúan actualmente en mínimos históricos y en términos nominales en niveles de hace dos décadas. En consecuencia, es razonable pensar, que existe mucho potencial de crecimiento si la economía vuelve a niveles de crecimiento normalizados.

París se caracteriza por un ciclo estable y la evolución histórica ha estado marcada por una tendencia de crecimiento estable. Habrá que observar atentamente cual podrían ser los impactos en el mercado de oficinas si las variables macroeconómicas se debilitasen. En este sentido existe actualmente poca visibilidad sobre la evolución a corto plazo.

Pienso que en el medio plazo va haber muchas oportunidades de creación de valor en los mercados de Barcelona y Madrid. París ha demostrado históricamente que es un mercado poco volátil ofreciendo un binomio adecuado de rentabilidad y riesgo a largo plazo.

Consejo de Administración

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Presidente:

Juan José Brugera Clavero

Vocales:

Pere VIÑOLAS

Xavier FAUS

Alberto IBAÑEZ

Jean-Luc RANSAC

Alain CHETRIT

Carlos GRAMUNT

José María SAGARDOY

Javier IGLESIAS DE USSEL

Carlos FERNÁNDEZ-LERGA

Secretario no consejero: Francisco PALÁ

COMISIÓN EJECUTIVA

Presidente:

Juan José Brugera Clavero

Miembros:

Pere VIÑOLAS

Xavier FAUS

Alberto IBAÑEZ

Jean-Luc RANSAC

Alain CHETRIT

COMISIÓN DE NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES

Presidente:

Carlos FERNÁNDEZ-LERGA

Miembros:

Xavier FAUS

Alberto IBAÑEZ

Jean-Luc RANSAC

Javier IGLESIAS DE USSEL

COMISIÓN DE AUDITORÍA Y CONTROL

Presidente:

Javier IGLESIAS DE USSEL

Miembros:

Alain CHETRIT

José María SAGARDOY

Carlos FERNÁNDEZ-LERGA

Equipo de Dirección



Pere VIÑOLAS
Consejero Delegado



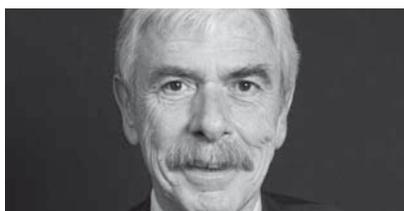
Carmina GANYET
Directora General Corporativa



Juan CEÑAL
Adjunto al Consejero Delegado



Albert ALCOBER
Director de Negocio



Miquel LLUGANY
Director de Asentia Project



Àngels ARDERIU
Directora Financiera



Carlos KROHMER
Director Desarrollo Corporativo y
Control de Gestión

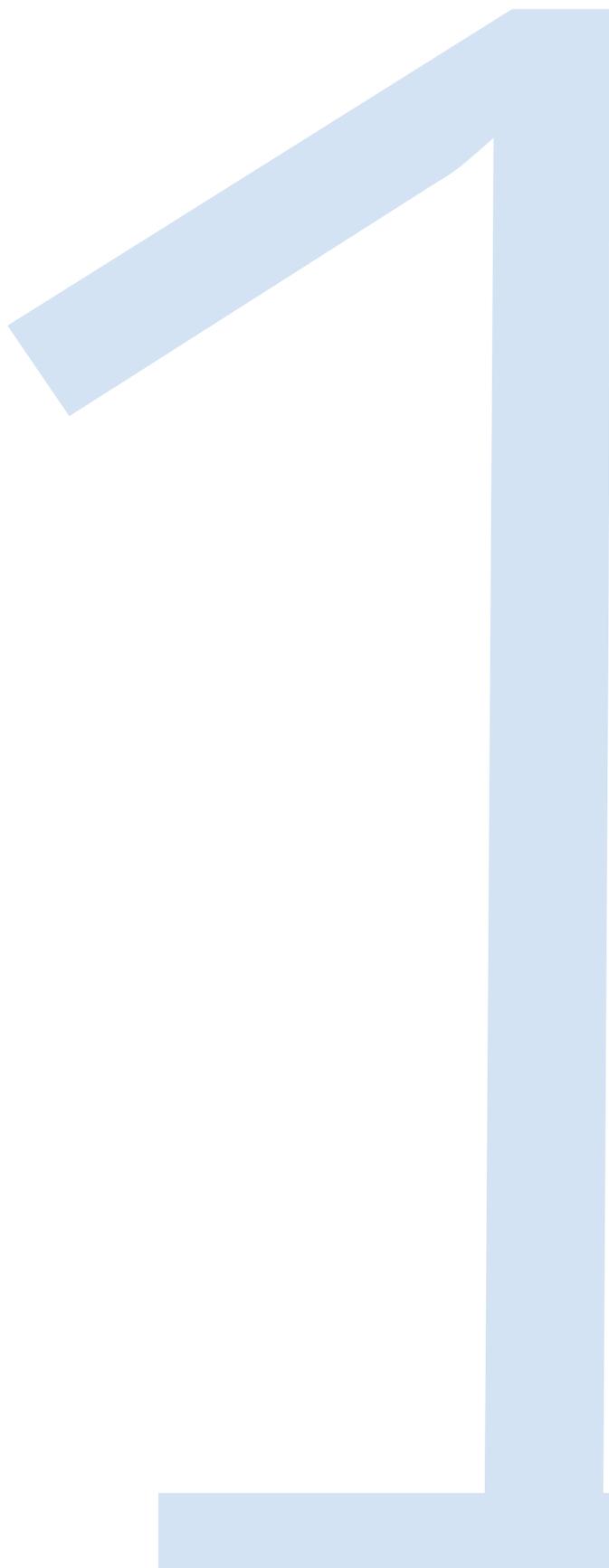


José MARTÍNEZ
Director RRHH, Tributos y Servicios
Generales



Núria OFERIL
Directora Asesoría Jurídica

Aspectos
clave: 2012





Resultados del ejercicio

El ejercicio 2012 ha estado marcado por un deterioro del clima macroeconómico internacional en general y la crisis de la Eurozona en particular. En consecuencia los mercados de oficinas de Barcelona y Madrid han sufrido un importante retroceso en contratación y continuada presión sobre las rentas. No obstante, los activos *prime* en zonas céntricas han tenido un comportamiento más defensivo que el resto del mercado.

En este contexto, el Grupo Colonial ha podido mantener un EBITDA recurrente de 175€m y un EPRA Net Profit Recurrente (resultado neto recurrente del negocio continuado) positivo de 9,5€m, gracias a su cartera de activos AAA.

Sin embargo, el resultado neto total atribuible del Grupo Colonial ha sido negativo y asciende a (1.129)€m debido a los siguientes impactos no recurrentes:

1. Saneamientos extraordinarios, principalmente en relación con el registro del deterioro de los créditos fiscales activados en balance y del fondo de comercio.
2. Cancelación de excesos de coberturas (en particular respecto instrumentos derivados de tipos de interés de la financiación en Francia) y registro del deterioro de la cartera de FCC.
3. Impactos contables atribuibles a la consolidación del negocio no estratégico (Grupo Asentia).

ANÁLISIS DEL RESULTADO - €M

	2012	2011	Var.	Var. % ⁽¹⁾
EBITDA recurrente	175	180	(6)	(3%)
Puesta en equivalencia SIIC de París - recurrente	13	12	1	13%
Resultado financiero recurrente (excl. puesta equivalencia)	(133)	(128)	(5)	(4%)
Impuestos - resultado recurrente	(5)	(2)	(3)	(126%)
Minoritarios - resultado recurrente	(40)	(45)	5	10%
EPRA Net Profit Recurrente ⁽²⁾	9,5	17,1	(8)	(44%)
① Saneamientos extraordinarios				
Amort., provisiones & variación valor de los activos	(68)	(24)	(44)	(179%)
Impuestos - resultado no recurrente	(524)	67	(591)	(886%)
② Excesos de derivados & Deterioro FCC				
Var. de valor instr. Fin. & deterioros cartera FCC	(37)	(10)	(27)	(286%)
③ Impactos consolidación Asentia				
Actividades discontinuadas	(419)	(1)	(419)	-
Minoritarios - resultado no recurrente & otros impactos	(90)	(34)	(56)	163%
Resultado Neto no recurrente	(1.138)	(2)	(1.136)	-
Resultado atribuible al Grupo	(1.129)	15	(1.144)	-

(1) Signo según el impacto en beneficio ("profit impact")

(2) EPRA Net profit recurrente - post ajustes específicos compañía

Esfuerzo comercial

Durante todo el ejercicio 2012, el Grupo Colonial ha formalizado contratos de alquiler por 118.167m² (80.563m² en España y 37.604m² en Francia).

Del esfuerzo comercial total, 44.862m² (un 38%) corresponden a contratos firmados en el mercado de Madrid, 37.604m² (un 32%) corresponden a contratos firmados en el mercado de París y 35.701m² (un 30%) corresponden a contratos firmados en Barcelona.

La tabla siguiente muestra las principales actuaciones del esfuerzo comercial realizado:



TORRES ÁGORA, MADRID

PRINCIPALES ACTUACIONES

Activo	Ciudad	Arrendatarios	Superficie
Torres Ágora	Madrid	Ministerio de Asuntos Exteriores	30.650
Hausmann 104-110	París	La Mondiale Groupe	11.797
Illacuna	Barcelona	Liberty Seguros, Cegedim Hispania & otros	7.569
Washington Plaza	París	Misys International Banking Systems y Contourglobal	7.264
Avinguda Diagonal, 609-615 (DAU)	Barcelona	Accenture, Otsuka Pharma, Aguirre Newman & otros	7.077
Avinguda Diagonal, 530	Barcelona	CaixaBank	5.910
Ozone	París	SJ Berwin, Zara Francia y Solaris	6.275
Grenelle, 103	París	General Electric, Financiere Rive Gauche y ESMA	5.748
Sant Cugat Nord	Barcelona	Axa Seguros Generales, Aristan Thermo España & otros	4.087
Jose Abascal, 56	Madrid	Roca Junyent y Madrid Network	2.983
Principales actuaciones			89.360

Cartera en explotación

En Madrid, durante el pasado mes de junio, entró en explotación el inmueble de Martínez Villergas. Como consecuencia de dicha entrada en explotación, la ocupación de la cartera de oficinas a finales del ejercicio 2012, se ha reducido hasta un 75%. Sin considerar Martínez Villergas, la ocupación del resto del portfolio de Madrid asciende a un 88%.

A principios del año 2013 se han firmado 15.935m² en Martínez Villergas con un inquilino de primer nivel, por lo que la ocupación de este activo aumentará hasta un 66%. Esta transacción demuestra la capacidad de los inmuebles del Grupo Colonial de atraer demanda de primer nivel en un mercado difícil.

En Barcelona, el ratio de ocupación total del portfolio de oficinas a finales del ejercicio 2012 es del 79%. El nuevo complejo de oficinas de Illacuna está ocupado en un 60%, el inmueble Ausiàs Marc está en fase de comercialización y el resto de la cartera de oficinas de Barcelona tiene una ocupación del 85%.

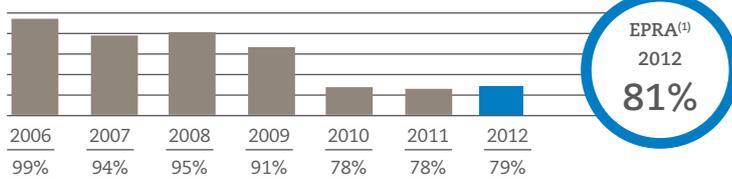
En París, durante el tercer trimestre del ejercicio, ha entrado en rehabilitación el inmueble Rue de Richelieu, complejo de oficinas en el que se realizará un proyecto de rehabilitación integral, "Proyecto Cardinal".

El ratio de ocupación del portfolio de oficinas de París a finales del ejercicio 2012 se ha situado en un 94% (95% incluyendo otros usos), cifra superior a la alcanzada en el tercer trimestre del ejercicio 2012 y superior a la del año anterior. Este incremento se debe principalmente a altas de nuevos contratos en los activos de Grenelle 103, Washington Plaza y Edouard VII.

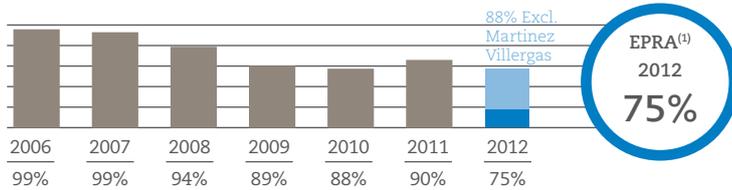
Finalmente, el portfolio total de oficinas del Grupo Colonial alcanza un ratio de ocupación del 83%, un 87% excluyendo el impacto de Martínez Villergas.

OCUPACIÓN OFICINAS - EVOLUCIÓN PORTFOLIO COLONIAL

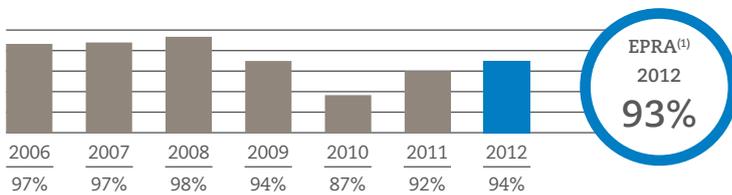
BARCELONA



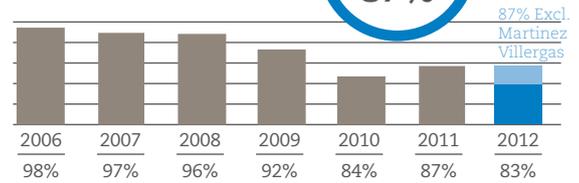
MADRID



PARÍS



TOTAL



(1) Ocupación EPRA: Ocupaciones financieras según cálculo recomendado por la EPRA (Superficies ocupadas multiplicadas por la renta de mercado / superficies en explotación a renta de mercado).

Estructura de Capital

VALOR DE LOS ACTIVOS & DEUDA DEL GRUPO

El valor de los activos del Grupo Colonial a 31 de diciembre de 2012 es de 5.535€m, un 4% superior en términos homogéneos a la valoración de diciembre de 2011.

Cabe destacar, que caídas del portfolio de España se han visto compensadas por incrementos en el portfolio en Francia (+12% *like for like*), confirmando el elevado interés de los inversores por oficinas *prime* en el mayor mercado de la Eurozona.

La deuda financiera neta a 31 de diciembre de 2012 del Grupo Colonial asciende a 3.623€m¹ correspondiente a un ratio Loan-to-Value del 65%. Cabe destacar, que Colonial tiene previsto iniciar conversaciones con sus principales entidades financieras acreedoras en España con la finalidad de revisar los términos de su deuda financiera, que vence mayoritariamente en diciembre de 2014.

EMISIÓN DE BONOS

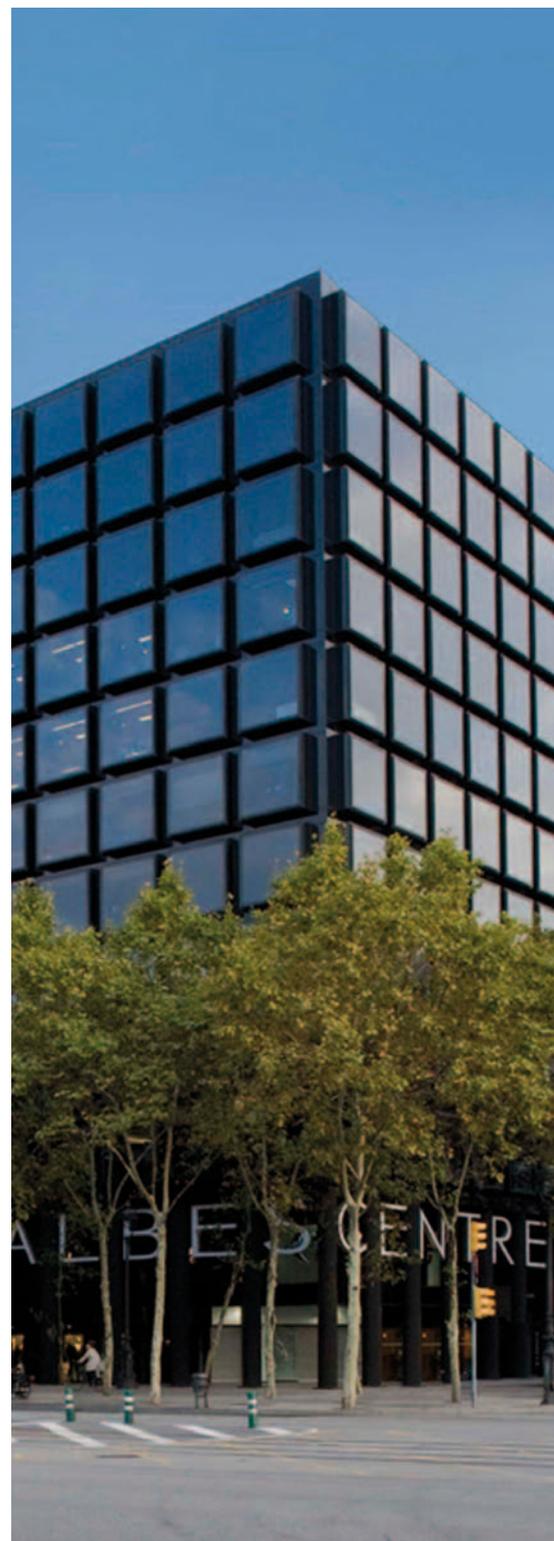
En noviembre de 2012 la filial francesa Société Foncière Lyonnaise, (SFL), complet  exitosamente una emisión de bonos por valor de 500€m con un tipo interés de 3,5%, lo que supone un *spread* de 275 pb sobre el *mid swap*. La fecha de vencimiento de los bonos emitidos es el 28 de noviembre de 2017.

La transacción atrajo una demanda 3,2 veces superior a la oferta, ya que alcanzó los 1.600 millones de euros.

Esta emisión de bonos es parte de la estrategia implementada por el Grupo Colonial y su filial SFL con el objetivo de diversificar sus fuentes financieras, extender el vencimiento de su deuda y reforzar la capacidad financiera del Grupo.

Como consecuencia de la exitosa emisión de bonos a tipo fijo, se ha procedido a cancelar los excesos de instrumentos derivados de tipos de interés en Francia.

(1) La deuda del Grupo no incorpora la deuda del subgrupo Asentia, al estar dicho grupo registrado contablemente bajo el epígrafe Actividad Mantenedora para la Venta.



AVENIDA DIAGONAL, 609-615 (DAU),
BARCELONA

Evolución del negocio





La compañía de referencia del mercado de oficinas en la zona euro

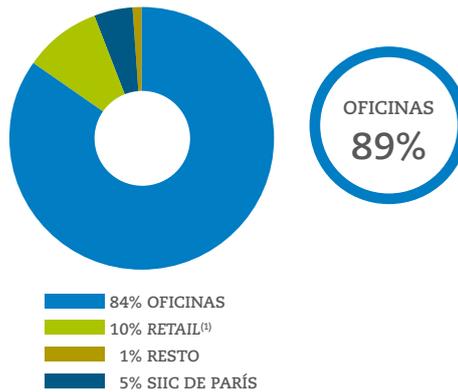
Con una cartera en alquiler que asciende a 5.535 millones de euros, el nuevo Grupo Colonial posee uno de los patrimonios inmobiliarios más relevantes de Europa

Una cartera de excelente calidad, que incluye grandes y modernos edificios de oficinas alquilados a primeras firmas representativas de los más variados sectores económicos.

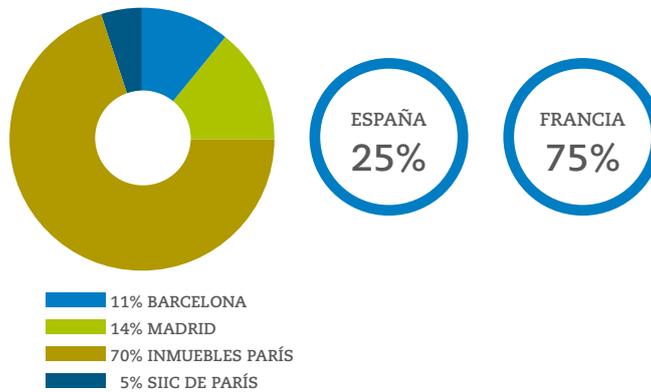
Ubicaciones estratégicas: nuestro patrimonio se extiende por los centros de negocio de tres de las ciudades más importantes de Europa: París, Madrid y Barcelona.

Probada experiencia en la promoción y rehabilitación de inmuebles, con una cartera de proyectos en desarrollo y en estudio de más de 97.000 m².

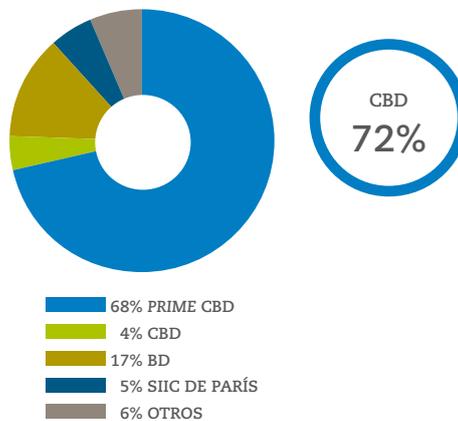
VALORACIÓN POR USOS



VALORACIÓN POR MERCADOS



VALORACIÓN POR ZONA⁽²⁾



(1) Incluye el Hotel Saint Honoré en París.

(2) A 31/12/2012 se ha actualizado la clasificación de las zonas, en línea con la metodología de los consultores inmobiliarios (JLLS, CBRE...).

SIIC de París: Valor de la participación de SFL en SIIC de París

Situación del mercado de oficinas*

Mercado de alquiler

BARCELONA

En el mercado de oficinas de Barcelona, el volumen contratado durante el cuarto trimestre ha descendido hasta un 35% comparado con el trimestre anterior, alcanzando los 40.300m². El volumen total acumulado asciende a 199.000m² durante todo el ejercicio 2012, lo que supone un descenso del 26% si se compara con el ejercicio 2011. Por lo que respecta a la ubicación, los volúmenes de contratación más elevados del año se han registrado en el centro ciudad y en las nuevas áreas de negocio. En estas dos zonas se encuentra el 63% de la superficie contratada.

La zona CBD en Paseo de Gracia / Diagonal es el área donde se han protagonizado las dos mayores transacciones. Parece ser que en esta zona las compañías encuentran en la actualidad buen producto a rentas muy competitivas, sin necesidad de trasladarse fuera de la ciudad. Por lo que se puede

afirmar, que la zona *prime* es en la que se producen más operaciones.

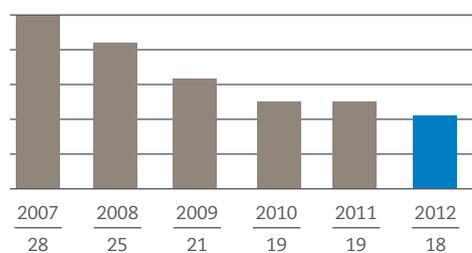
La tasa de disponibilidad media en Barcelona asciende a un 13,8% para todo el mercado y en la zona *prime* se sitúa en el 9,4%. Para el año 2013 están previstos 62.000m² de oferta nueva especulativa centrada en 5 proyectos, una oferta futura un tanto reducida.

En las zonas *prime*, las rentas de oficinas durante este último trimestre, se han mantenido estables, con una renta máxima de 18,00€/m²/mes. En el resto de zonas la tendencia continúa a la baja. El descenso medio de rentas máximas en Barcelona en 2012 ha sido del 6,45%, mientras que en Paseo de Gracia / Diagonal no ha llegado al 3%. La Periferia es la zona que ha sufrido más, con una bajada del 10,40%. La previsión para la evolución de las rentas en 2013 continúa con los descensos previstos, si bien éstos dependerán de las variables macroeconómicas.



AVENIDA DIAGONAL, 409, BARCELONA

PRECIOS PRIME CBD (€/M²/MES)



DESOCUPACIÓN (%)



MADRID

El volumen de transacciones durante este último trimestre ha sido algo mejor que los últimos trimestres, superando los 73.000m² contratados. Sin embargo, comparado con el mismo período de años anteriores, tenemos que remontarnos a mediados de los años 90 para encontrar niveles parecidos. La ausencia de operaciones mayores de 5.000m² durante 2012 ha ocasionado que el volumen de contratación se haya limitado. Se espera que 2013 mejore gracias a la posible materialización de operaciones de gran volumen. Si en los trimestres anteriores ya se confirmaba la presencia dominante en la zona CBD, cabe destacar, que durante el cuarto trimestre del ejercicio, el 60% de la demanda de oficinas se encuentra en la zona CBD.

Durante este cuarto trimestre la tasa de disponibilidad alcanza el 12,1%, cifra un 6,3% más alta que la del trimestre anterior. En la zona *prime* se sitúa en el 9,1%.

La reducción y liberación de espacios, sumado a las nuevas superficies terminadas y entregadas han sido determinantes para el aumento de la disponibilidad en todas las zonas.

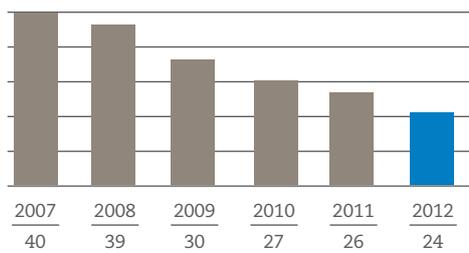
Por primera vez desde el año 2009, la renta *prime* en Madrid se ha mantenido constante durante el trimestre en 24,25€/m²/mes debido a la disminución de producto de calidad en la mejor zona. Por su parte, los máximos del resto de las zonas siguieron disminuyendo debido a la falta de transacciones, y pese a la existencia de productos de buena calidad. Podemos afirmar que la zona más estable es la zona *prime* y se espera para finales de 2013 una estabilización más duradera.

Según algunos brokers, el mercado de oficinas madrileño podría haber tocado fondo en 2012 debido a la difícil situación de España en el contexto de la crisis del Euro. El ejercicio 2013 será un año de transición, en el que la situación podría empezar a mejorar.

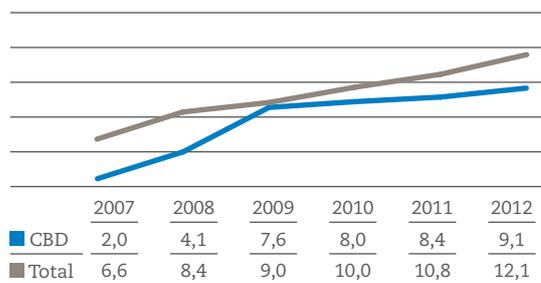


AUSIÀS MARC 148, BARCELONA

PRECIOS PRIME CBD (€/M²/MES)



DESOCUPACIÓN (%)



* Fuentes: Informes de Jones Lang Lasalle, Cushman & Wakefield, CBRE, Aguirre Newman a Diciembre de 2012

PARÍS

La **contratación acumulada** en la región de París durante todo el ejercicio 2012 ha alcanzado la cifra de 2.380.000m², cifra que supone un descenso de tan sólo un 3% con respecto al ejercicio 2011, mientras que en el triángulo de oro la contratación acumulada fue de 344.903m².

Por **tercer año consecutivo la tasa de disponibilidad** se mantiene estable con una oferta inmediata de 3.585.000m², lo que supone una tasa de 6,8% para la región de París, mientras que en la zona CBD la tasa se sitúa en el 5%, con una oferta inmediata de 340.000m². Durante el ejercicio 2012 se han efectuado un total de 70 operaciones de más 5.000m², que incluyen 12 operaciones de más de 20.000m² con más de 1.100.000m² contratados en total, lo que supone el 47% de la superficie total alquilada durante todo el año.

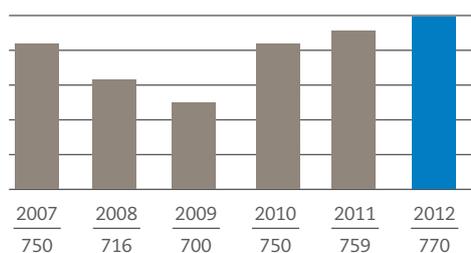
Los **precios prime de alquiler** en el área CBD han descendido ligeramente al final del año situándose en 770€/m²/año aunque siguen por encima de los niveles de 2011. Este descenso se debe a un menor número de transacciones por encima de los 800€/m²/año.

Si bien el contexto macroeconómico en Francia podría ejercer cierta presión sobre las rentas del mercado de París en general, el mercado CBD se caracteriza por escasez de oferta de activos *prime*, hecho que debería mantener las rentas en niveles elevados. Empresas de consultoría y despachos de abogados siguen compitiendo por inmuebles nuevos de calidad en la zona y están dispuestos a pagar rentas elevadas.

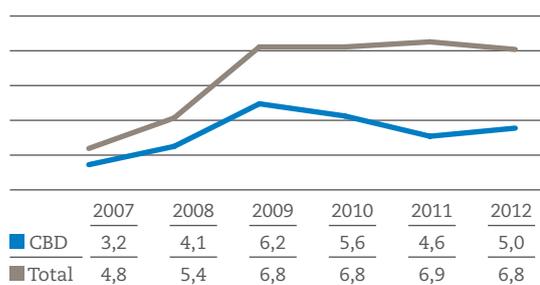


QUAI LE GALLO, 46_ IN / OUT, PARÍS

PRECIOS PRIME CBD (€/M²/AÑO)



DESOCUPACIÓN (%)



Situación del mercado de oficinas*

Mercado de inversiones

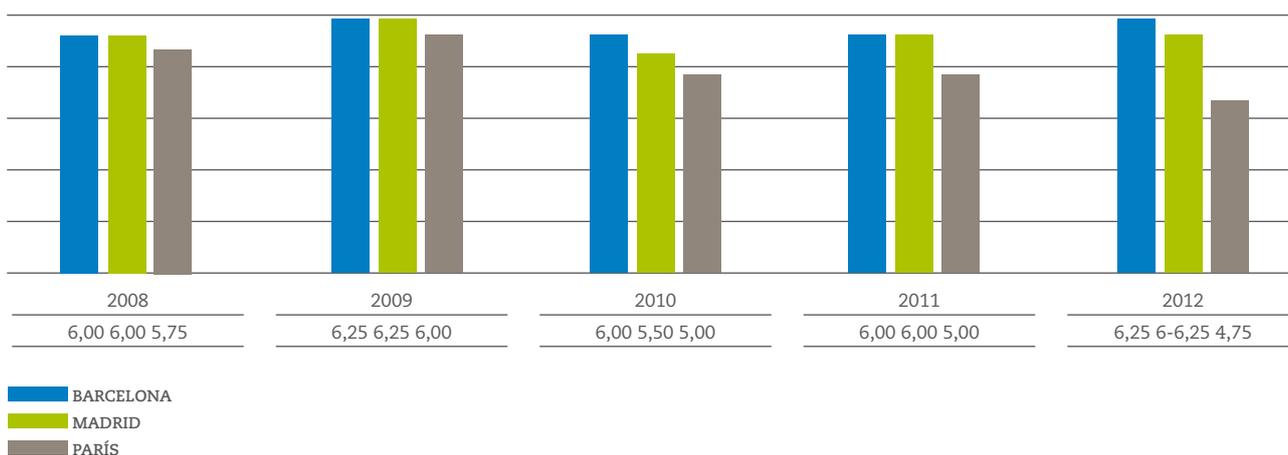
Barcelona: El último trimestre del año se ha caracterizado por una mayor actividad por parte de los inversores. Los inversores siguen centrados en activos muy bien ubicados. Prácticamente todo el volumen de inversión de este cuarto trimestre ha sido realizado en Paseo de Gracia / Diagonal. Se han cerrado 4 operaciones, acumulando un volumen de 143€m y una cifra acumulada para el año 2012 de 265€m en inversión en el mercado de oficinas de Barcelona. Frente a los 192€m de 2011, se ha observado un incremento de un 38%, aunque las cifras de inversión aún están muy alejadas de un mercado normalizado. La rentabilidad para activos *prime* en el eje de Paseo de Gracia / Diagonal se sitúa en estos momentos en entornos del 6,25%.

Madrid: El volumen de inversión en el mercado de Madrid ha sido de 536€m, un importe reducido debido principalmente a la falta de financiación para inversiones inmobiliarias. Debido a ello, los inversores más activos en el mercado siguen siendo los inversores privados o *family offices* y, en las últimas semanas del año, inversores internacionales de perfil oportunista. Esto se ha traducido a lo largo del año en operaciones puntuales y sin endeudamiento por parte de los inversores nacionales, que apenas han superado los 20€m de tamaño medio. Los numerosos movimientos de inversión que se han producido en el último trimestre del año están generando un aumento de la atención sobre el mercado de oficinas de Madrid. Se aprecian señales en el mercado que sugieren que oferta y demanda están próximas a encontrar el punto de equilibrio que podría ser la antesala de la reactivación del mercado de inversión. Las rentabilidades *prime* en el mercado de Madrid, se sitúan en niveles del 6,00% - 6,25% y en casos excepcionales pueden situarse por debajo del 6%.

París: La inversión durante el ejercicio 2012 ha alcanzado los 10.900€m, 2.800€m corresponden a la zona CBD. Las inversiones del ejercicio 2012 en la región de París provienen en un 46% de inversores extranjeros, tales como fondos soberanos de Noruega, China y Qatar durante la primera mitad del año y países como los Emiratos Árabes, Azerbaijan e inversores de EEUU durante la segunda mitad del año. En el ejercicio 2012, las transacciones de más de 100€m han supuesto casi un 56% de las inversiones con un total de 6.000€m. La rentabilidad en el triángulo de oro se sitúa en la horquilla del 4,50 al 5,00%.

* Fuentes: Informes de Jones Lang Lasalle, Cushman & Wakefield, CBRE, Aguirre Newman a Diciembre de 2012

PRIME YIELDS - PARÍS, MADRID, BARCELONA (%)



Hechos relevantes del negocio

Los ingresos por rentas han alcanzado los 225€m, un 1,7% inferiores a las rentas del año anterior.

En términos homogéneos, es decir ajustando desinversiones y variaciones en la cartera de proyectos y rehabilitaciones, así como indemnizaciones, los ingresos por rentas del Grupo han aumentado un 3,7% (*like for like*).

En París, los ingresos por rentas han aumentado un 7,5% *like for like*. En España, los ingresos por rentas *like for like* han disminuido un 2,2%.



CASTELLANA 43, MADRID



ANÁLISIS VARIACIÓN LIKE FOR LIKE SEGÚN RECOMENDACIONES DE LA EPRA - Var. Rentas (2012 vs. 2011) €m

	Barcelona	Madrid	París	Total
Ingresos Rentas 2011R	32	45	152	229
<i>Like for Like</i>	(0,8)	(0,7)	8,0	6,5
<i>Proyectos / Rehab.</i>	(0,4)	(0,1)	(3,7)	(4,2)
<i>Desinversiones</i>	0,0	(0,6)	(2,4)	(3,0)
<i>Indemnizaciones y Otros</i>	(0,0)	0,0	(3,3)	(3,3)
Ingresos Rentas 2012R	31	44	150	225
Variación Total (%)	(3,7%)	(2,9%)	(0,9%)	(1,7%)
Variación <i>Like for Like</i> (%)	(2,6%)	(1,9%)	7,5%	3,7%

El EBITDA de los inmuebles (rentas netas) ha alcanzado los 205€m, aumentando un 4% en términos *like for like*, con un margen sobre ingresos del 91%.

CARTERA DE INMUEBLES - Diciembre acumulado - €m

	2012	2011	Var. %	like-for-like %
Ingresos por rentas Barcelona	31	32	(4%)	(3%)
Ingresos por rentas Madrid	44	45	(3%)	(2%)
Ingresos por rentas París	150	152	(1%)	8%
Ingresos por rentas	225	229	(2%)	4%
Ingresos por repercusión gastos	41	40	2%	
Gastos repercutibles a los inquilinos	(44)	(47)	6%	
Gastos no repercutibles ⁽¹⁾	(17)	(12)	(42%)	
EBITDA rentas	205	210	(3%)	4%
EBITDA/ Ingresos por Rentas- Barcelona	89%	88%	1,0 pp	
EBITDA/ Ingresos por Rentas- Madrid	90%	90%	(0,1 pp)	
EBITDA/ Ingresos por Rentas- París	92%	93%	(1,4 pp)	
EBITDA/ Ingresos por Rentas	91%	92%	(0,8 pp)	

1. Incluye gastos relacionados directamente con los inmuebles sin tener en cuenta los gastos de estructura, como por ejemplo gastos de personal
pp: puntos porcentuales



AUSIAS MARC 148-150, BARCELONA

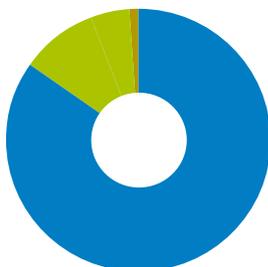
Distribución – Ingresos por Rentas: La mayor parte de los ingresos del Grupo, un 81%, se concentra en edificios de oficinas.

Asimismo, el Grupo mantiene su elevada exposición a mercados *prime* (75% CBD). En torno a dos terceras partes de los ingresos por rentas (150€m) provienen de la filial en París y una tercera parte ha sido generado por inmuebles en España. En términos atribuibles, aproximadamente el 50% del *cash flow* se produce en Francia y el resto en España.



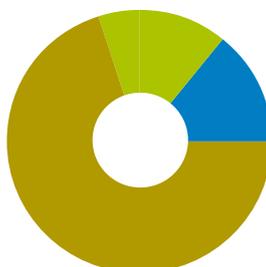
LÓPEZ DE HOYOS, MADRID

INGRESOS POR USOS



81% OFICINAS
17% RETAIL⁽¹⁾
2% OTROS

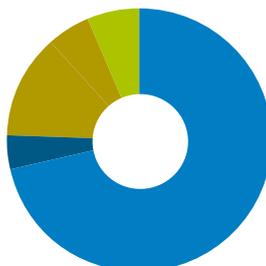
INGRESOS POR MERCADOS



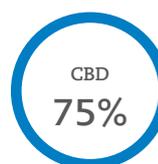
14% BARCELONA
19% MADRID
67% PARÍS



INGRESOS POR ZONA²



68% PRIME CBD
7% CBD
21% BD
4% OTROS



(1) Incluye el Hotel Saint Honoré en París

(2) A 31/12/2012 se ha actualizado la clasificación de las zonas, en línea con la metodología de los consultores inmobiliarios (JLLS, CBRE...)

Superficie: Al cierre del ejercicio 2012, el Grupo Colonial cuenta con una cartera total de 1.101.234m² (763.016m² sobre rasante), concentrada principalmente en activos de oficinas.

El 82% de dicha cartera se encuentra en explotación a 31 de diciembre de 2012 y el 18% corresponde a una atractiva cartera de proyectos y rehabilitaciones.

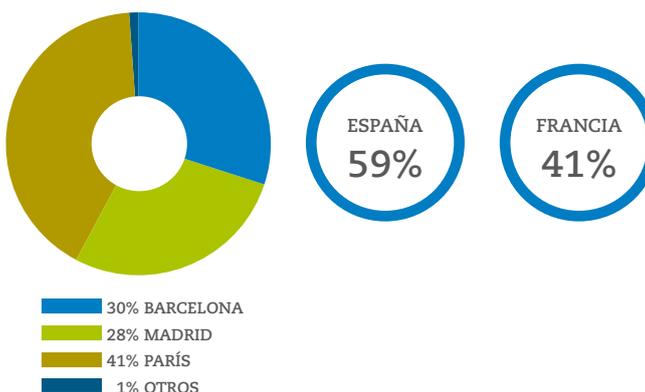


MARTÍNEZ VILLERGAS, MADRID

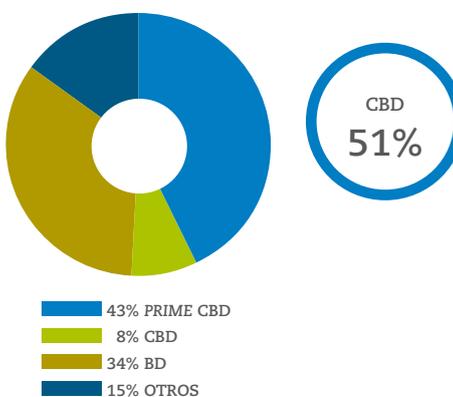
SUPERFICIE POR ESTADO



SUPERFICIE POR MERCADOS



SUPERFICIE POR ZONA¹



(1) A 31/12/2012 se ha actualizado la clasificación de las zonas, en línea con la metodología de los consultores inmobiliarios (JLLS, CBRE...)

Gestión de contratos: Durante todo el ejercicio 2012 el Grupo ha formalizado un total de 118.167m² de nuevos contratos -altas y renovaciones a mercado- (68% en España y 32% en Francia). Las nuevas rentas asociadas a dichos contratos suponen un descenso del 11% respecto de las rentas anteriores.

La mayor parte del esfuerzo comercial en España, corresponde al mercado de **Madrid**, destacando el contrato de 30.650m² firmado en Torres Ágora con el Ministerio de Asuntos Exteriores y 2.983m² formalizados en el inmueble José Abascal.

En **Barcelona**, destacamos los contratos firmados en el complejo de oficinas de Illacuna, con Liberty Seguros (5.595m²) y Cegedim Hispania (852m²). Dicho inmueble actualmente se encuentra al 60% de ocupación. Adicionalmente destacan los siguientes contratos: 7.077m² en el inmueble Av. Diagonal 609-615 (DAU), 5.910m² en el inmueble Av. Diagonal 530 y 4.087m² en el inmueble Sant Cugat Nord.

En España, han entrado en explotación los inmuebles de Martínez Villergas en Madrid y de Ausiàs Marc en Barcelona.

En **París**, a finales del ejercicio, ha entrado en explotación el activo Ozone, inmueble ocupado al 100% y en el que destacamos 2.713m² firmados con Zara Francia y 3.494m² con S.J. Berwin. Adicionalmente destacamos 11.797m² firmados en el Inmueble Haussmann,104 con la Mondiale Group, 6.559m² en Washington Plaza con Misys International Banking Systems, 5.748m² en el inmueble Grenelle (2.870m² con General Electric y 2.208m² con Esma), 1.277m² en el inmueble Cezanne-Saint Honoré con Moneygram y 1.084m² en el inmueble Edouard VII con Simon Kucher & Partners.

GESTIÓN DE CONTRATOS - Diciembre acumulado - m²

	2012	% Nuevas rentas vs ant.	Vencimiento medio
Altas y renovaciones - Barcelona	24.079	(19%)	3
Altas y renovaciones - Madrid	43.547	(16%)	4
Altas y renovaciones - París	18.577	(3%)	6
Total altas y renovaciones	86.203	(11%)	4
Nuevos Contratos - Barcelona	11.622		4
Nuevos Contratos - Madrid	1.315		4
Nuevos Contratos - París	19.027		7
Total Nuevas Superficies	31.964	n/a	6
Esfuerzo comercial total	118.167	n/a	4

Ocupación: La ocupación del portfolio de oficinas a finales de 2012 es del 83% y la ocupación financiera calculada según recomendaciones de la EPRA es del 87%.

El portfolio de oficinas de **Barcelona** alcanza un ratio de ocupación del 79%, cifra similar a la del año anterior (78%). El nuevo complejo de oficinas de Illacuna está ocupado en un 60%, Ausiàs Marc está en fase de comercialización, y el resto de la cartera de oficinas en Barcelona tiene una ocupación del 85%.

En **Madrid**, como consecuencia de la entrada en explotación del edi-

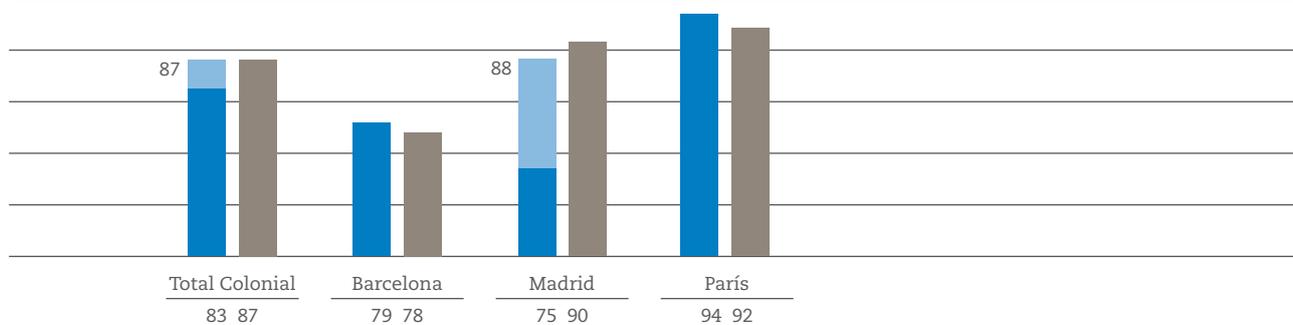
ficio Martínez Villergas, la ocupación de la cartera de oficinas se ha reducido hasta un 75%. Excluyendo este impacto, la ocupación del resto del portfolio de Madrid se ha mantenido estable en un 88%.

A principios del año 2013 se han firmado 15.935m² en Martínez Villergas con un inquilino de primer nivel, por lo que la ocupación de este activo aumentará hasta un 66%. Esta transacción demuestra la capacidad de los inmuebles del Grupo Colonial de atraer demanda de primer nivel en un mercado difícil.

En **París**, el ratio de ocupación del portfolio de oficinas se ha situado en un 94% (95% incluyendo otros usos), cifra superior a la alcanzada en el tercer trimestre del ejercicio 2012 y a la alcanzada a finales del año anterior, debido principalmente a varias altas de superficie en los activos de Grenelle 103, Washington Plaza y Edouard VII.

Finalmente, el portfolio total de oficinas del Grupo Colonial alcanza un ratio de ocupación del 83%, un 87% excluyendo el impacto de Martínez Villergas.

OCUPACIÓN OFICINAS - SUPERFICIES⁽¹⁾ (%)



	Total Colonial	Barcelona	Madrid	París
OCUPACIÓN TOTAL	84%	78%	74%	95%
OCUPACIÓN OFICINAS EPRA ⁽²⁾	87%	81%	75%	93%
OCUPACIÓN TOTAL EPRA ⁽²⁾	90%	83%	79%	94%
DESOCUPACIÓN OFICINAS EPRA ⁽²⁾	13%	19%	25%	7%
DESOCUPACIÓN TOTAL EPRA ⁽²⁾	10%	17%	21%	6%

■ 2012
■ 2011
■ EXCLUYENDO MARTÍNEZ VILLERGAS

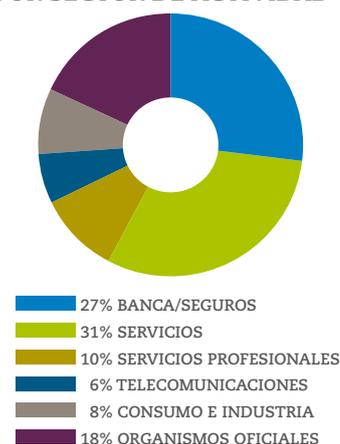
(1) Superficies ocupadas / Superficies en explotación
(2) Ocupaciones financieras según cálculo recomendado por la EPRA

Portafolio de arrendatarios: A cierre del ejercicio 2012, Colonial cuenta con una base de clientes solvente y diversificada. Los veinte primeros clientes concentran el 49% de la facturación total del Grupo.

Cabe destacar, la fuerte capacidad de retención de la cartera de Colonial que se refleja en elevadas antigüedades de los principales clientes.

Por sectores de actividad destacan aquellos que, por la tipología de su negocio, precisan de oficinas de calidad ubicadas en las zonas centrales de negocio. En este sentido, los sectores banca/seguros y servicios concentran el 68% de las rentas del grupo a diciembre de 2012.

DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES POR SECTOR DE ACTIVIDAD



RANKING DE LOS 20 PRINCIPALES ARRENDATARIOS (49% RENTA TOTAL)

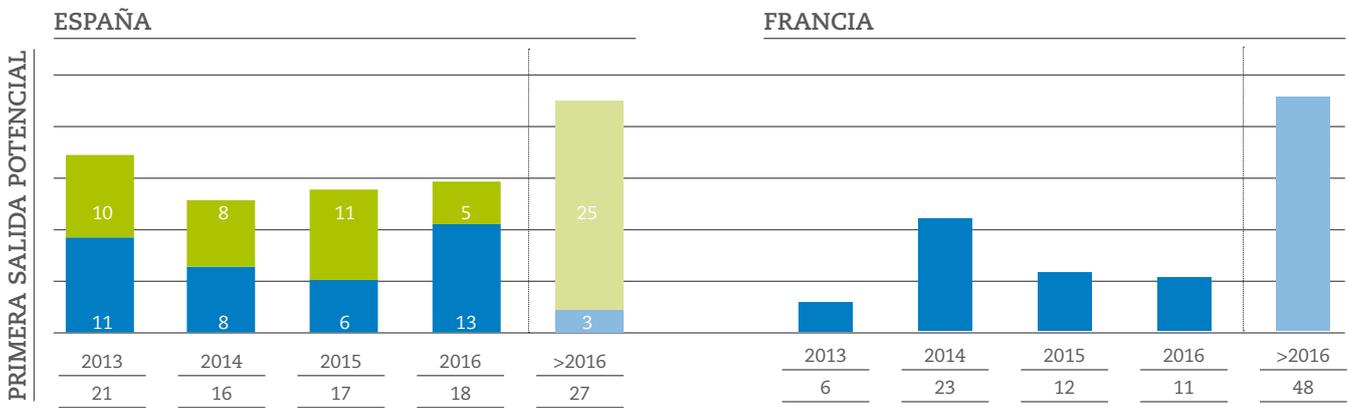
RK	Cliente	Ciudad	% s/total rentas	% acumulado	Antigüedad
1	NATIXIS IMMO EXPLOITATION	París	6%	6%	4
2	HOTEL SAINT HONORÉ	París	4%	10%	2
3	FRESHFIELDS BRUCKHAUS DERINGER	París	4%	14%	3
4	MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES	Madrid	4%	17%	7
5	GRUP CAIXA	Barcelona	3%	21%	19
6	GAS NATURAL SDG, S.A	Barcelona	3%	24%	5
7	ZARA	París	3%	27%	0
8	TV5 MONDE SA	París	3%	29%	7
9	MINISTERIO AGRICULTURA ALIMENTACION	Madrid	3%	32%	9
10	LA MONDIALE GROUPE	París	2%	34%	0
11	COMUNIDAD DE MADRID	Madrid	2%	37%	15
12	SOCIEDAD ESTATAL LOTERIAS Y APUESTAS DEL ESTADO	Madrid	2%	39%	6
13	HENNES & MAURITZ / H & M	París	2%	40%	3
14	ESMA	París	2%	42%	2
15	CITIBANK INTERNATIONAL PLC	París	2%	44%	3
16	ASHURST LLP	París	2%	45%	7
17	AYUNTAMIENTO DE MADRID	Madrid	1%	46%	8
18	AJUNTAMENT DE BARCELONA	Barcelona	1%	48%	11
19	ACCENTURE, S.L.	Barcelona	1%	49%	20
20	SOL MELIA S.A.	Madrid	1%	49%	2

Caída de contratos: Los siguientes gráficos muestran la caída de contratos para los próximos años en los portfolios de España y Francia. El primer gráfico

muestra la caída de contratos en el supuesto de que los inquilinos rescindan el contrato en la primera fecha posible (sea *break option* o fin contrato). El segundo gráfico

refleja la evolución de la cartera de contratos si los inquilinos se mantienen hasta el vencimiento final del contrato.

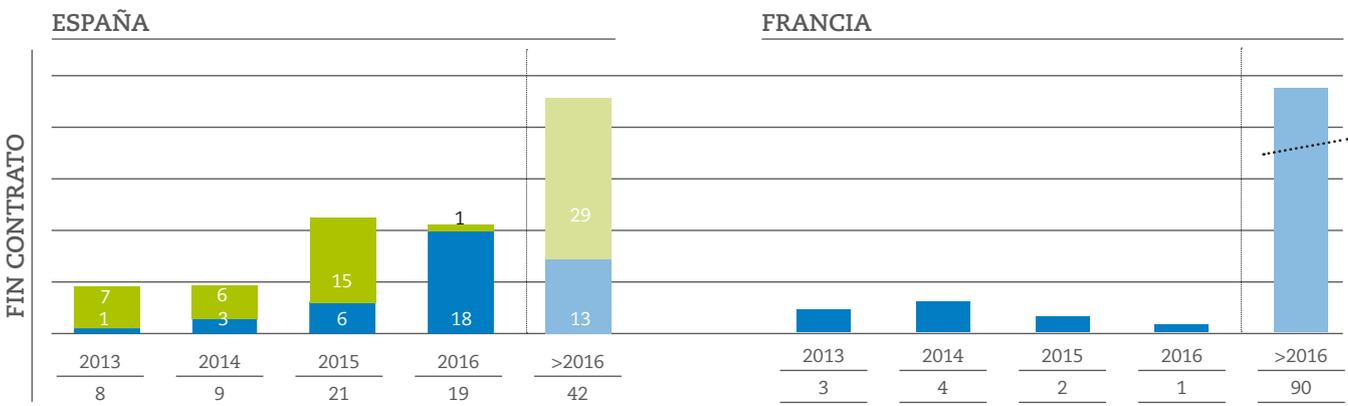
CAÍDA CONTRATOS EN VALOR ECONÓMICO ⁽¹⁾ - PRIMERA SALIDA POTENCIAL ⁽²⁾
 (% PASSING RENT DE LAS SUPERFÍCIES A CONTRATAR)



■ BARCELONA
 ■ MADRID

(1) % = superficies a contratar x renta actual / renta actual de la cartera
 (2) Fechas de renovación en base a la primera salida potencial de los arrendatarios actuales

CAÍDA CONTRATOS EN VALOR ECONÓMICO - FECHA FIN ⁽³⁾
 (% PASSING RENT DE LAS SUPERFÍCIES A CONTRATAR)



■ BARCELONA
 ■ MADRID

(3) Fechas de renovación en base a la fecha de fin de contrato de los arrendatarios actuales

Potencial de Reversión: El potencial de crecimiento orgánico de las rentas de los inmuebles en explotación del Grupo a cierre del ejercicio 2012 se sitúa en el +20% en Barcelona, +13% en Madrid y +4% en París.

Este potencial de crecimiento es resultado de comparar los ingresos por rentas de los contratos actuales (contratos con ocupaciones y rentas actuales) con los ingresos por rentas que resultarían

de alquilar la totalidad de la superficie a los precios de mercado estimados por los valoradores independientes a diciembre de 2012 (no incluye las rentas potenciales de los proyectos y rehabilitaciones sustanciales en curso).

El potencial de crecimiento supondría aproximadamente 18€m de ingresos anuales por rentas adicionales (12€m correspondientes a España y 6€m a Francia).

POTENCIAL DE CRECIMIENTO DE RENTAS (% A DICIEMBRE 2012)



VENCIMIENTO MEDIOS DE LOS CONTRATOS (AÑOS)⁽²⁾



(1) Renta actual de las superficies ocupadas de oficinas

(2) Vencimiento medio hasta primera salida potencial

Desinversiones: Durante el ejercicio 2012 se ha vendido el inmueble de oficinas Agustín de Foxa, 27 del complejo Centro Norte en Madrid por un importe de 16€m y el gimnasio del mismo complejo por un importe de 4,3€m.

A principios del año 2013, el Grupo Colonial ha vendido el Hotel Mandarín por un importe de 290€m, con una prima del 15% sobre la valoración a junio.

Inversiones: En cuanto a las inversiones, subrayar que la compañía tiene en cartera proyectos de más de 97.000m² sobre rasante, que entrarán en explotación entre 2013-2017. La cartera de proyectos supondrán unos ingresos por rentas anuales adicionales de 46€m^(*).

La cartera de proyectos en curso del Grupo Colonial, es la siguiente:

(*) Rentas en base a precios de mercado estimados

CARTERA DE PROYECTOS EN CURSO

Proyectos	Entrada en explotación	% Grupo	Mercado	Uso	Superficie s/ rasante (m ²) ⁽¹⁾
Travessera de Gràcia / Amigó	1S 2014	100%	Barcelona	Oficinas	8.202
Castellana, 43	2S 2013	100%	Madrid	Oficinas	5.998
Parc Central 22@ A.1.6 - A.1.7 - A.1.2	>2016	100%	Barcelona	Oficinas	14.737
España					28.937
Quai Le Gallo, 46_ IN / OUT	2S 2013	100%	París	Oficinas	35.000
Cardinal - Richelieu	2S 2015	100%	París	Oficinas	33.200
Francia					68.200
Total					97.137
Yield on cost⁽²⁾					7,0%

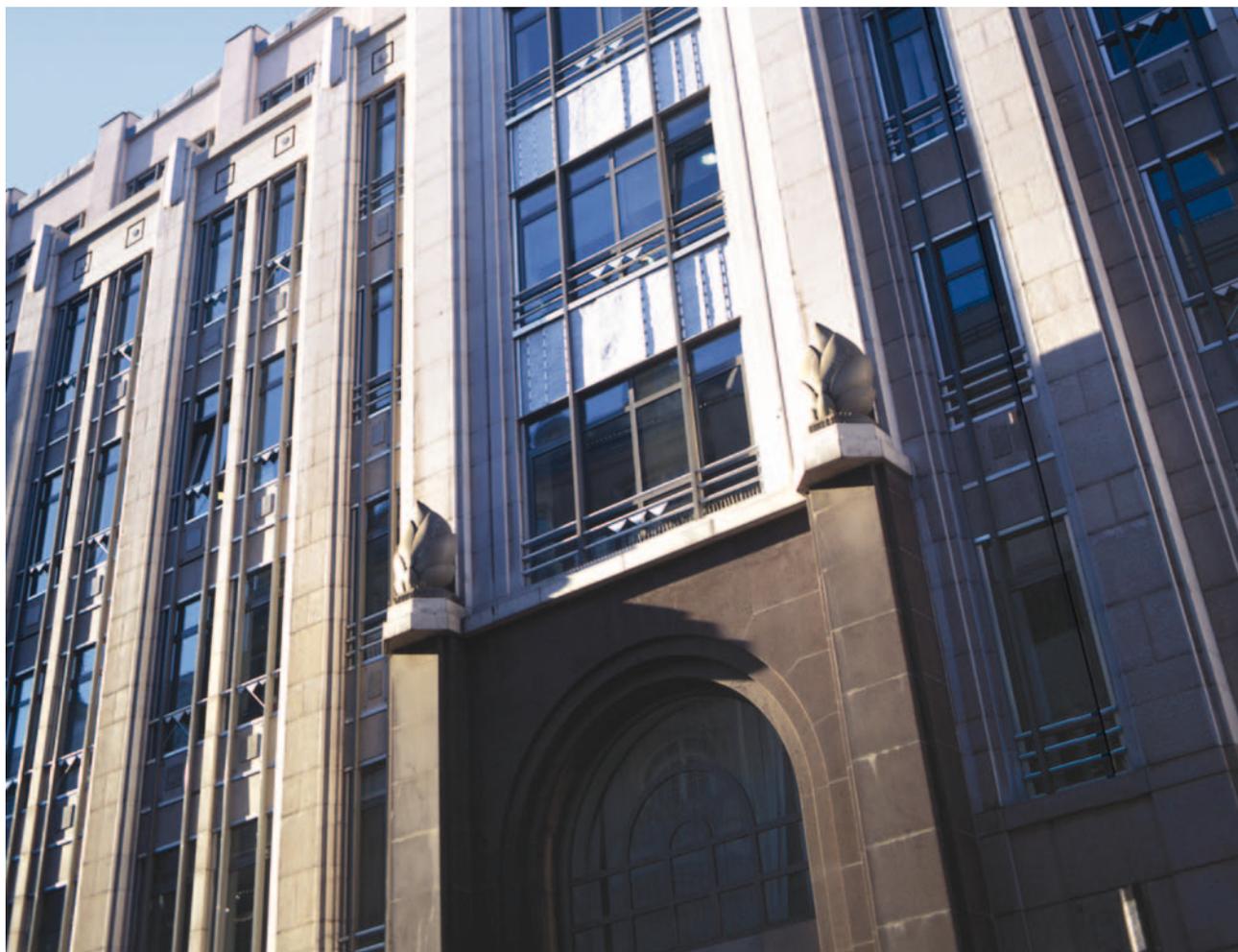
(1) Superficie una vez finalizado el proyecto

(2) Yield on cost: Renta de mercado 100% alquilado/valor de mercado al inicio del proyecto neto del deterioro de valor + capex

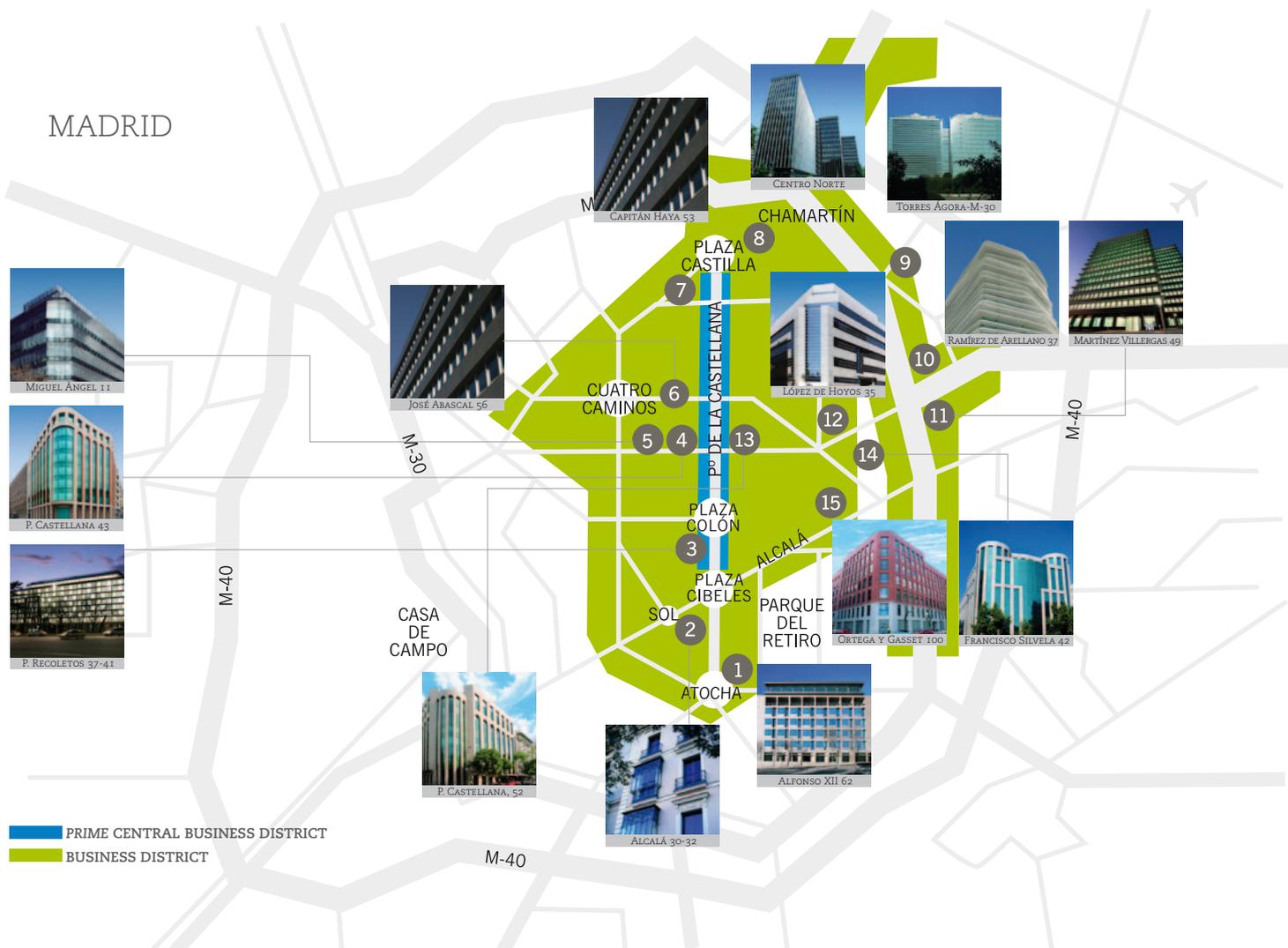
En **España**, destacan los proyectos de Castellana 43 en Madrid y Travessera de Gràcia / Amigó en Barcelona. Ambos proyectos corresponden a complejos de oficinas ubicados en zonas *prime*, con acabados de máxima calidad y energéticamente eficientes, que han permitido obtener la certificación LEEDS (*“Green Building”*). El proyecto de Castellana 43 se entregará durante el año 2013 y ya está pre-alquilado al 100%.

En **Francia**, durante el tercer trimestre del ejercicio ha entrado en rehabilitación el inmueble Rue de Richelieu. En este complejo de oficinas se realizará un proyecto de rehabilitación integral, *“Proyecto Cardinal”*, que supondrá la creación de 33.200m² de oficinas únicos en el centro de París para clientes de primer rango. Adicionalmente, destacamos la entrada en explotación a finales de 2012 del inmueble Ozone, inmueble ocupado al 100%.

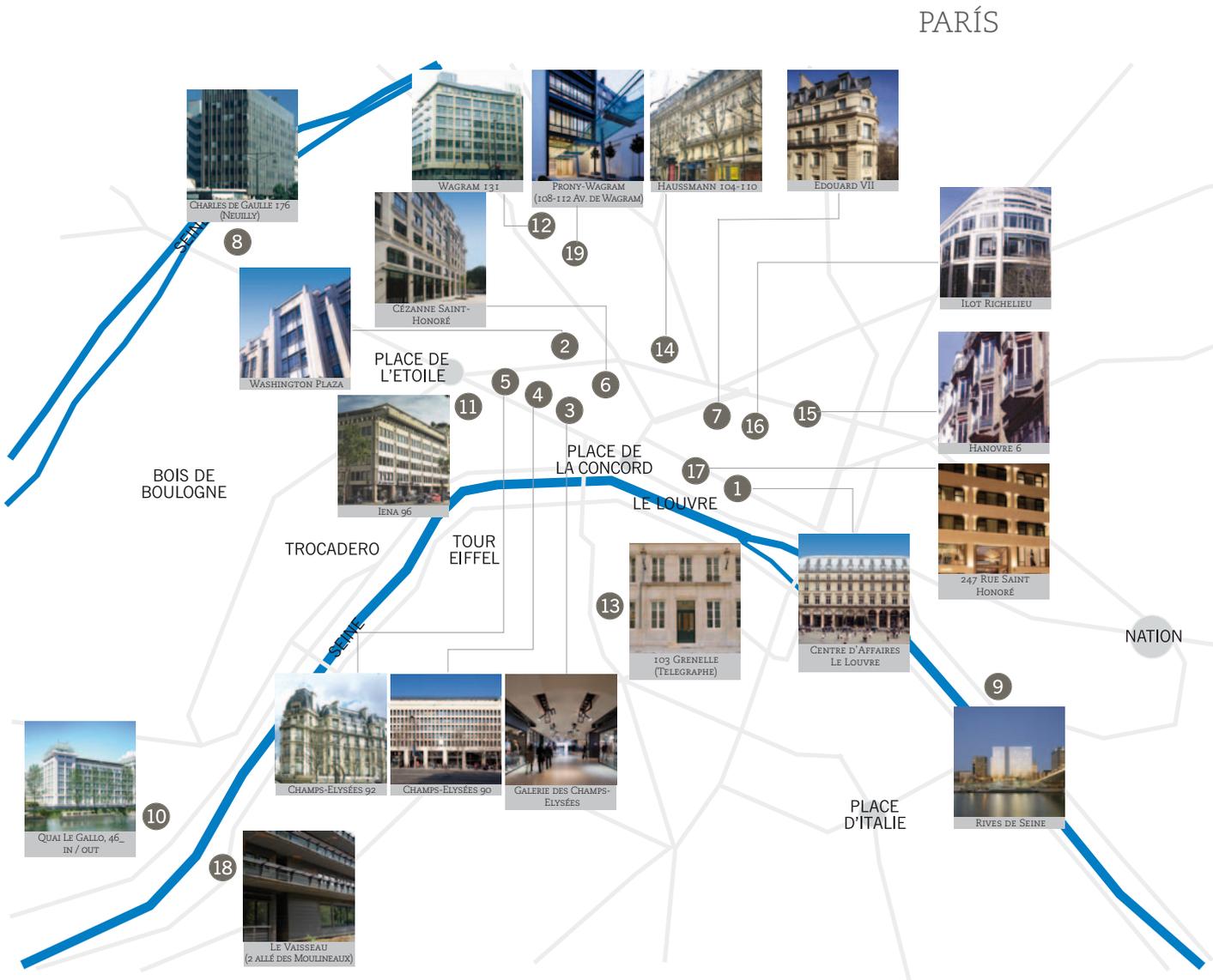
Además de la cartera de proyectos, el Grupo Colonial está llevando a cabo proyectos de rehabilitaciones sustanciales en determinados inmuebles con el fin de optimizar el posicionamiento de dichos activos en el mercado. En particular cabe mencionar los inmuebles Louvre des Antiquaires, Edouard VII y Washington Plaza en París.



WASHINGTON PLAZA, PARÍS



PRIME CENTRAL BUSINESS DISTRICT
BUSINESS DISTRICT



Situación económico financiera





Cuenta de Resultados Consolidada

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA - Diciembre acumulado - €m

	2012	2011	Var.	Var. % ⁽¹⁾
Ingresos por rentas	225	229	(4)	(2%)
Ingresos por repercusión gastos	41	40	1	2%
Gastos repercutibles a los inquilinos	(44)	(47)	3	6%
Gastos no repercutibles	(17)	(12)	(5)	(42%)
EBITDA rentas	205	210	(5)	(3%)
Otros ingresos	5	3	2	46%
Gastos estructura	(35)	(33)	(2)	(6%)
EBITDA recurrente	175	180	(6)	(3%)
EBITDA "like for like"	130	126	4	3%
Puesta en equivalencia SIIC de París	21	19	2	12%
Ventas de Activos en renta	20	76	(55)	-
Coste de Ventas	(24)	(67)	43	-
EBITDA venta de activos en renta	(4)	9	(12)	-
Resultado operativo antes de revalorizaciones netas, amortizaciones y provisiones e intereses	192	208	(16)	(8%)
Revalorizaciones netas de inversiones inmobiliarias	19	93	(73)	(79%)
Amortizaciones y Provisiones	(87)	(117)	30	25%
Resultado Financiero	(170)	(138)	(32)	(23%)
Resultado de act.continuadas antes de impuestos	(46)	46	(92)	-
Impuesto de sociedades	(529)	65	(593)	-
Resultado de actividades discontinuadas	(419)	(1)	(419)	-
Socios minoritarios	(135)	(95)	(40)	(42%)
Resultado neto atribuible al Grupo	(1.129)	15	(1.144)	-

ANÁLISIS DEL RESULTADO - €m

	2012	2011	Var.	Var. %
EBITDA recurrente	175	180	(6)	(3%)
Puesta en equivalencia SIIC de París - recurrente	13	12	1	13%
Resultado financiero recurrente (excl. puesta equivalencia)	(133)	(128)	(5)	(4%)
Impuestos - resultado recurrente	(5)	(2)	(3)	(126%)
Minoritarios - resultado recurrente	(40)	(45)	5	10%
EPRA Net Profit Recurrente ⁽²⁾	9,5	17,1	(8)	(44%)
EBITDA - Ventas de activos	(4)	9	(12)	-
Puesta en equivalencia SIIC de París - no recurrente	8	7	1	11%
Amortizaciones, provisiones & variación valor de los activos	(68)	(24)	(44)	(179%)
Variaciones de valor instrumentos financieros	(16)	(10)	(7)	(70%)
Gasto financiero no recurrente	(21)	0	-	-
Impuestos - resultado no recurrente	(524)	67	(591)	(886%)
Actividades discontinuadas	(419)	(1)	(419)	-
Minoritarios - resultado no recurrente	(94)	(50)	(44)	88%
Resultado Neto no recurrente	(1.138)	(2)	(1.136)	-
Resultado neto atribuible al Grupo	(1.129)	15	(1.144)	-

(1) Signo según el impacto en beneficio ("profit impact")

(2) EPRA Net Profit recurrente - post ajustes específicos compañía: Resultado neto atribuible sin incluir variación de valor activos, variación de valor instrumentos financieros, efectos extraordinarios y act. Discont.

Resultado operativo recurrente

A 31 de diciembre de 2012, el Grupo ha alcanzado un EBITDA recurrente de 175€m, un 3,3% inferior al del mismo periodo del año anterior. Ajustando las desinversiones realizadas, variaciones en la cartera de proyectos y otros efectos extraordinarios, el EBITDA "like for like" es de 130€m, cifra un 3,4% superior al mismo periodo del año anterior.

El resultado operativo de la cartera de inmuebles (EBITDA rentas) ha aumentado un 3,9% en términos homogéneos.

Este incremento se debe principalmente a un aumento de los ingresos por rentas en Francia que compensa la bajada de rentas en España.

Adicionalmente, la participación en SIIC de París ha aportado un beneficio atribuible de 21€m, registrado en Resultados por Puesta en Equivalencia, un aumento de un 12% respecto al año anterior.

Excluyendo el impacto de las desinversiones de 59-65 rue de Courcelles y 30 rue Notre-Dame des Victoires, el beneficio atribuible recurrente de SIIC de París es de 13€m.

RESULTADO OPERATIVO - Diciembre acumulado - €m

	2012	2011	Var. % ⁽¹⁾
EBITDA rentas like for like	162	156	4%
EBITDA Estructura	(35)	(33)	(6%)
EBITDA Otros ingresos like for like	3	2	(17%)
EBITDA recurrente like for like	130	126	3%
EBITDA No comparable	45	55	(19%)
EBITDA recurrente	175	180	(3%)

1. Signo según el impacto en beneficio ("profit impact")



SANT CUGAT NORD, BARCELONA

Resultado operativo no recurrente y operaciones discontinuadas



TORRE MARENOSTRUM, BARCELONA

Durante el año 2012 se ha obtenido un resultado positivo de 19€m por el incremento del valor de los activos de la cartera en alquiler.

Adicionalmente, el Grupo Colonial ha realizado ventas de activos patrimoniales “non core” por un importe total de 20€m que han supuesto un margen negativo de (4)€m (EBITDA ventas de activos).

La compañía ha registrado, a 31 de diciembre de 2012, siguiendo un principio de máxima prudencia en un entorno macroeconómico débil, importantes resultados extraordinarios negativos:

1. Tal y como se ha descrito en el apartado de resultados financieros se han cancelado excesos de instrumentos derivados de tipos de interés generando un impacto negativo de (16)€m y se ha procedido al registro en cuenta de resultados del deterioro acumulado de la cartera de FCC (21)€m.
2. En el epígrafe de amortizaciones y provisiones se ha registrado un gasto de (87)€m, que corresponde principalmente al registro del deterioro del fondo de comercio por un importe de (58)€m.
3. El resultado negativo no recurrente por impuestos corresponde principalmente al registro del deterioro de los créditos fiscales activados en balance, que ha supuesto un impacto negativo de (520)€m.
4. Adicionalmente, el Grupo Colonial ha registrado un resultado de actividades discontinuadas

negativo de (419)€m, debido a los impactos contables atribuidos a la consolidación del negocio no estratégico.

En los ejercicios anteriores, Colonial registró una provisión con la finalidad de valorar a cero su participación en el negocio de suelo y promociones (Grupo Asentia). Esta provisión ha sido aplicada íntegramente, y a partir del ejercicio 2012 las pérdidas tienen impacto contable en los estados consolidados del Grupo.

Los impactos negativos contables en relación con el negocio no estratégico continuarán afectando a los resultados consolidados, mientras el Grupo Asentia siga formando parte del perímetro de consolidación del Grupo Colonial. En este sentido cabe destacar, que la financiación de Asentia prevé, que el préstamo participativo del Grupo Asentia, que a 31 de Diciembre de 2012 asciende a 61€m, pueda ser convertido a voluntad de los bancos, en participaciones de la propia Sociedad Asentia. En caso de que los bancos ejerciten esta opción, Inmobiliaria Colonial, S.A. diluiría su participación en Asentia, que podría incluso llegar a no formar parte del perímetro de consolidación del Grupo Colonial.

En todo caso, cabe destacar que el resultado negativo del Grupo Asentia no supone un impacto en el Net Asset Value (NAV)⁽¹⁾ de la compañía, ni una salida de caja para Colonial.

(1) En 2010, Colonial provisionó en sus cuentas individuales el 100% del valor de su participación en el Grupo Asentia (Negocio de promociones y suelo & Riofisa) y se excluyó del cálculo del Net Asset Value.

Balance Consolidado

BALANCE CONSOLIDADO - €m

	2012	2011
ACTIVO		
Fondo de comercio de Consolidación	120	178
<i>En explotación</i>	4.391	4.297
<i>En curso, anticipos</i>	391	321
Inversiones Inmobiliarias	4.782	4.618
Inversiones método de participación	287	266
Resto activos no corrientes	291	854
Activos no corrientes	5.480	5.916
Deudores y otras cuentas a cobrar	65	59
Otros activos corrientes	85	97
Activos Disponibles para la Venta	1.624	1.865
Activos corrientes	1.773	2.021
TOTAL ACTIVO	7.253	7.937
PASIVO		
<i>Capital Social</i>	226	226
<i>Otras reservas</i>	1.135	1.110
<i>Resultados del Ejercicio</i>	(1.129)	15
<i>Otros instrumentos de patrimonio</i>	2	2
<i>Diferencias de Cambio</i>	(1,2)	(0)
<i>Valores Propios</i>	(60)	(60)
Fondos propios	172	1.293
Minoritarios	1.220	1.038
Patrimonio Neto	1.392	2.331
Emisión de obligaciones y valores similares no corrientes	994	497
Deuda financiera no corriente	2.499	2.439
Pasivos por impuestos diferidos	226	172
Otros pasivos no corrientes	124	188
Pasivos no corrientes	3.843	3.296
Emisión de obligaciones y valores similares corrientes	14	13
Deuda financiera corriente	189	457
Acreedores y otras cuentas a pagar	91	72
Otros pasivos corrientes	69	61
Pasivos asociados a activos para la venta	1.656	1.706
Pasivos corrientes	2.018	2.310
TOTAL PASIVO	7.253	7.937

Resultados financieros

El tipo de interés medio para el ejercicio 2012 ha sido del 3,78% (3,88% incluyendo el impacto de la periodificación de los gastos asociados a la financiación) con un *spread* medio de financiación de 190pb, ligeramente superior a la media para el ejercicio 2011 que fue del 3,68% (3,76% incluyendo el impacto de la periodificación de los gastos asociados a la financiación) con un *spread* medio de financiación de 158pb.

Los ingresos financieros recurrentes corresponden principalmente a dividendos recibidos de FCC.

Los gastos financieros activados ascienden a 12,4€m, correspondientes a la financiación de tres proyectos en España y dos en Francia por importe de 0,4€m y 12€m, respectivamente.

Los gastos financieros no recurrentes corresponden en su totalidad al registro en la cuenta de resultados del deterioro acumulado de la cartera de FCC, como consecuencia de la caída de la cotización registrada durante el ejercicio, en aplicación de lo previsto en la Norma 39 de las IFRS.

Durante el año 2012 se ha procedido a cancelar los excesos de instrumentos derivados de tipos de interés, especialmente en Francia, como consecuencia de la exitosa emisión de bonos con tipo de interés fijo. Dicha cancelación ha supuesto registrar un resultado negativo en variaciones de valor de instrumentos financieros.

RESULTADO FINANCIERO - Diciembre acumulado - €m

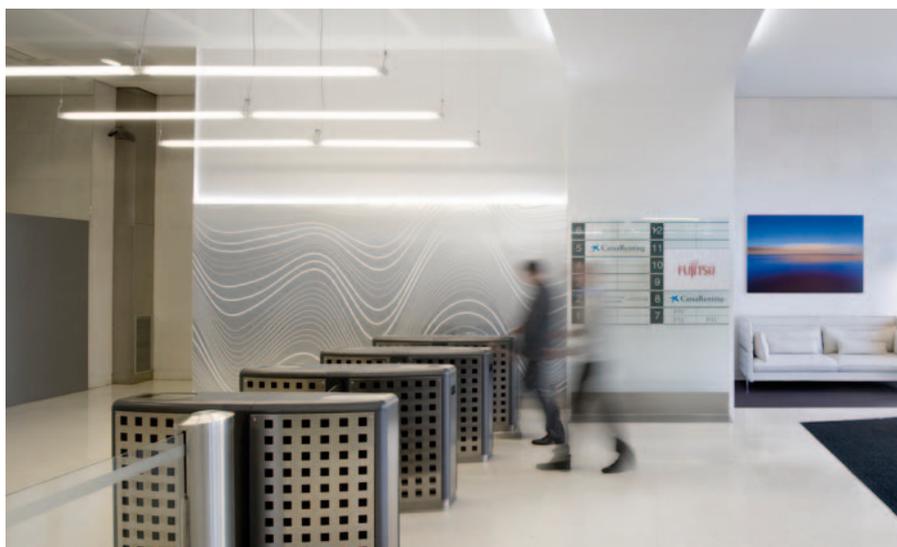
	2012	2011	Var. %
Ingreso financiero recurrente	3	7	-
Gasto financiero recurrente	(148)	(145)	-
Activación de financieros	12	9	-
Coste financiero %	3,78%	3,68%	-
Resultado financiero recurrente (excl. puesta equivalencia)	(133)	(128)	(4%)
Gasto financiero no recurrente	(21)	0	-
Variaciones de valor instrumentos financieros	(16)	(10)	-
Resultado financiero (excl. puesta equivalencia)	(170)	(138)	(23%)

Estructura financiera

PRINCIPALES MAGNITUDES DE DEUDA

La deuda financiera neta a 31 de Diciembre de 2012 del Grupo Colonial asciende a 3.623€m, (3.359€m a 31 de Diciembre de 2011), ambas cifras sin incorporar la deuda del subgrupo Asentia, al estar dicho grupo registrado contablemente bajo el epígrafe Actividad Mantenedora para la Venta.

El detalle de la deuda al cierre del ejercicio, es el siguiente:



TORRE BARCELONA, BARCELONA

DESGLOSE DEUDA FINANCIERA NETA - Grupo Colonial - €m

	Diciembre 2012			Diciembre 2011			Var. Total
	ESP	FR	Total	ESP	FR	Total	
Préstamo Sindicado	1.714	45	1.759	1.738	240	1.978	(219)
Deuda Hipotecaria / Leasings	357	295	652	382	180	561	91
Deuda Subordinada	41	0	41	39	0	39	2
Deuda No Hipotecaria y Otros	8	232	240	12	335	347	(107)
Total Deuda Bruta entid. Crédito	2.120	572	2.692	2.170	755	2.925	(233)
Bonos	0	1.000	1.000	0	500	500	500
Total Deuda Bruta	2.120	1.572	3.692	2.170	1.255	3.425	267
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	(44)	(25)	(69)	(54)	(11)	(66)	(3)
Deuda neta consolidada	2.076	1.547	3.623	2.116	1.243	3.359	264
Vida media de los saldos dispuestos (años)	2,2	3,4	2,6	3,3	2,6	3,0	(0,4)
Vida media de los saldos disponibles (años)	2,2	3,0	2,9	3,3	3,7	3,5	(0,6)
Coste financiero (%)	3,24%	4,61%	3,78%	3,28%	4,29%	3,68%	10pp

Las principales características de la deuda son:

Una deuda bruta, de 3.692€m, que recoge principalmente:

Un préstamo sindicado de Colonial, de 1.714€m, refinanciado el 19 de Febrero de 2010 y suscrito por un conjunto de entidades lideradas por Calyon Sucursal España, Eurohypo AG sucursal en España, Coral Partners y The Royal Bank of Scotland. Dicha deuda tiene vencimiento el 31 de diciembre de 2014 y el margen aplicable para el ejercicio 2012 es de 175 p.b.

El préstamo sindicado contempla incentivos para alcanzar un LTV del 50%. En este sentido prevé amortizaciones parciales, que en caso de no producirse a partir de Julio de 2013 generarán unos intereses adicionales de 450 p.b. capitalizables sobre el nominal del préstamo, con efectos retroactivos a 1 de enero de 2013.

El préstamo tiene como garantía una hipoteca sobre determinados activos inmobiliarios en España, la pignoración de las acciones de SFL titularidad de la sociedad dominante y sobre las participaciones sociales de la sociedad dependiente Torre Marenostrium, S.L.

Dos préstamos sindicados de SFL, que se encuentran dispuestos por importe de 45€m.

- a) Un préstamo sindicado de nominal 300€m, formalizado el 8 de octubre de 2009 y con vencimiento octubre 2014, cuyo banco agente es "BNP PARIBAS" no dispuesto al cierre del ejercicio. El margen aplicable es de 270 p.b.
- b) Un préstamo sindicado, formalizado el 17 de diciembre de 2010, cuyo banco agente es "Natixis Banques Populaires" por importe de 350€m y vencimiento diciembre 2015, dispuesto en 45€m. El margen aplicable es de 215 p.b.

Obligaciones de SFL por importe de 1.000€m, 500€m emitidas el 17 de Mayo de 2011 y 500m€ el 28 de noviembre de 2012, y que devengan un cupón fijo de 4,625% y 3,50%, pagadero anualmente y siendo su vencimiento final el 25 de Mayo de 2016 y el 28 de noviembre de 2017, respectivamente. Dichos bonos constituyen obligaciones no subordinadas y sin ninguna preferencia entre ellas, y se encuentran admitidos a cotización en el mercado regulado de Euronext París.

Préstamos bilaterales con garantía hipotecaria:

- a) Colonial junto con sus filiales patrimoniales en España mantienen un total de 357€m de préstamos bilaterales con diversas entidades de crédito, con garantía hipotecaria sobre activos patrimoniales. La vida media de dichos préstamos es de 3,53 años y el *spread* medio de financiación asciende a 161 p.b.
- b) SFL mantiene un total de 89€m de préstamos bilaterales con diversas entidades de crédito, con garantía hipotecaria sobre activos patrimoniales. La vida media de dichos préstamos es de 1,62 años y el *spread* medio de financiación asciende a 125 p.b.

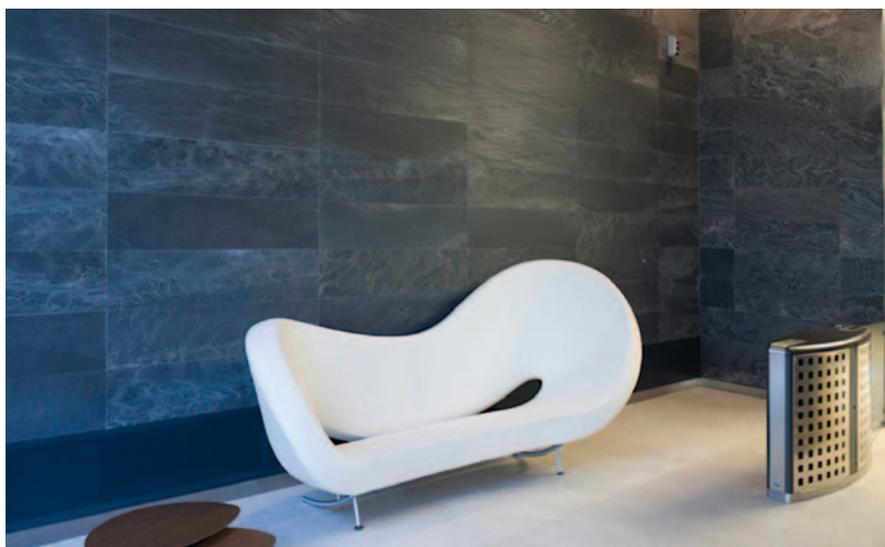
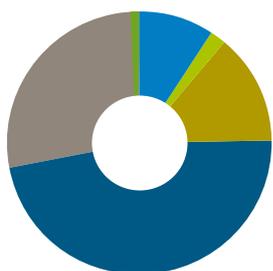
Préstamos bilaterales sin garantía hipotecaria:

- a) Colonial mantiene por importe de 8€m un único préstamo sin garantía hipotecaria con una vida media de 1,63 años y un *spread* medio de financiación de 175 p.b.
- b) SFL mantiene un total de 283€m desglosados en siete préstamos con una vida media de 0,94 años y un *spread* medio de financiación del 58 p.b.

La disponibilidad a 31 de Diciembre asciende a 723€m (cuentas corrientes y depósitos por 69€m y deuda no dispuesta por 654€m) de los cuales 89€m corresponden a Colonial, 630€m a SFL y 4€m al resto de las compañías del grupo.

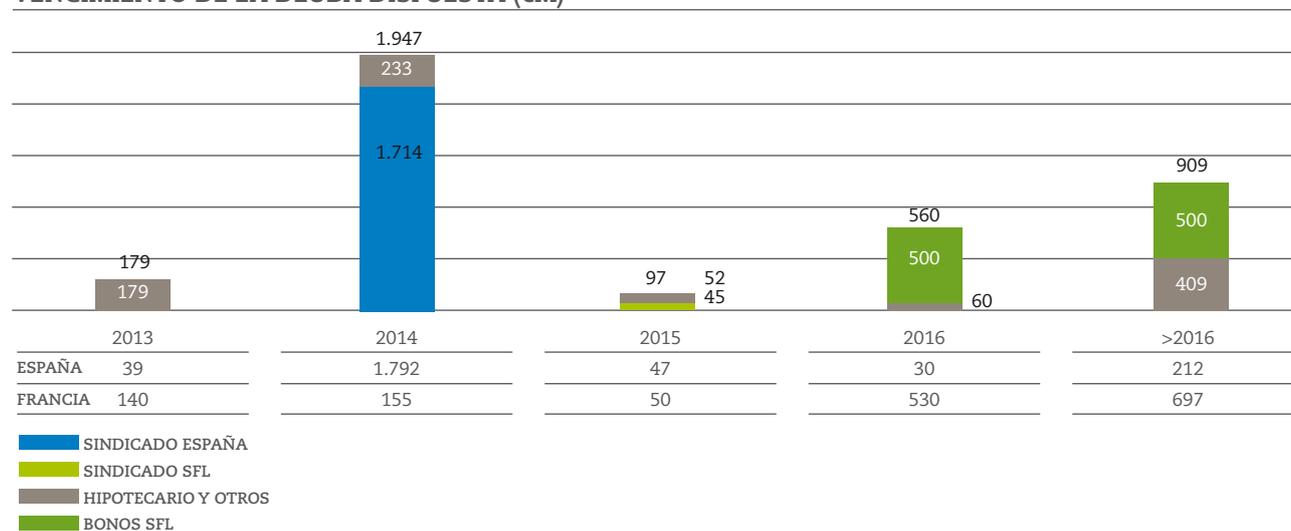
El detalle de la deuda, por tipo, compañía y vencimiento es el siguiente:

ESTRUCTURA DE LA DEUDA DISPUESTA



RECOLETOS 8, MADRID

VENCIMIENTO DE LA DEUDA DISPUESTA (€M)



EPRA Net Asset Value (NAV)

El EPRA Net Asset Value (EPRA NAV) se calcula en base a los fondos propios consolidados de la compañía y ajustando determinadas partidas siguiendo las recomendaciones de la EPRA.

El EPRA NAV a 31 de diciembre de 2012 del Grupo Colonial asciende a 460€m, lo que equivale a 2,03€/acción.

EPRA NET ASSET VALUE

	2012	2011
NAV según Fondos Propios	172	1.293
Ajuste de impactos de consolidación de actividades discontinuadas, 100% provisionadas en las cuentas individuales	427	0
NAV ajustado, después de los impactos de actividades discontinuadas	600	1.293
Incluye:		
(i.a) Revalorización de inversión (si aplica la NIC 40)	9	5
(i.b) Revalorización de otras inversiones no recurrentes	13	13
Excluye:		
(ii) Valor de mercado de instrumentos financieros	19	36
(iii.a) Impuestos diferidos	94	65
(iii.b) Créditos fiscales registrados en Balance	(157)	(677)
(iii.c) Fondo de Comercio	(120)	(178)
Incluye/excluye:		
Ajustes de (i) a (iii) con respecto a intereses de alianzas	3	3
EPRA NAV ⁽¹⁾	460	559
EPRA NAV por acción	2,03	2,47
Nº de acciones (m) - Dilución plena (pre ejecución de warrants)	226	226

(1) EPRA NAV - post ajustes específicos compañía

Cálculo del EPRA NAV: Partiendo de los fondos propios consolidados de 172€m, se han realizado los siguientes ajustes:

1. Ajuste de impactos de consolidación de las actividades discontinuadas: Colonial tiene provisionado el 100% de la participación en Asentia, si bien al formar parte del perímetro del Grupo Colonial, las pérdidas de Asentia afloran a nivel contable en los estados consolidados. En consecuencia se ha ajustado dicho impacto de consolidación a efectos del cálculo del NAV.
2. Revalorización de inversiones: corresponde a la plusvalía latente (no contabilizada en balance) de determinados activos registrados a valor contable y asciende a 9€m.
3. Revalorización de otras inversiones no recurrentes: corresponde

a la plusvalía latente (no contabilizada en balance) de determinadas inversiones no recurrentes, principalmente autocartera de España y Francia, y asciende a 13€m.

4. Ajuste de MTM contabilizados: Para la determinación del EPRA NAV se ha ajustado el valor neto del MTM ("mark-to-market") de los instrumentos de cobertura (+19€m), registrados en el balance, de conformidad con las normas internacionales de información financiera (NIIF) y siguiendo las recomendaciones de la EPRA.
5. Ajuste de Impuestos diferidos: ajuste del importe de los impuestos diferidos asociados a la revalorización de los activos inmobiliarios (+94€m), registrados en el balance, de conformidad con las normas internacionales de información financiera (NIIF)

y siguiendo las recomendaciones de la EPRA.

6. Ajuste del Crédito Fiscal registrado y del Fondo de Comercio: Con el fin de calcular el EPRA NAV, se ha ajustado el efecto del crédito fiscal registrado (157€m) y del fondo de comercio (120€m).

El **EPRA NNNAV** a diciembre de 2012 asciende a 491€m (2,17 euros por acción). Para su cálculo se han ajustado en el EPRA NAV las siguientes partidas: el valor de mercado de los instrumentos financieros (-19€m), el valor de mercado de la deuda (-42€m), los impuestos que se devengarían con la venta de los activos a su valor de mercado (-65€m), aplicando la bonificación por reinversión y el crédito fiscal registrado en balance (+157€m), considerando el criterio de empresa en funcionamiento.

EPRA TRIPLE NET ASSET VALUE (NNNAV)

	2012	2011
EPRA NAV	460	559
Incluye:		
(i) Valor de mercado de instrumentos financieros	(19)	(36)
(ii) Valor de mercado de la deuda	(42)	(6)
(iii) Impuestos diferidos	(65)	(56)
(iv) Créditos fiscales registrados en Balance	157	677
EPRA NNNAV ⁽¹⁾	491	1.140
EPRA NNNAV por acción	2,17	5,04
(v) Fondo de Comercio	120	178
(vi) Créditos fiscales no registrados en Balance	1.293	739
NNNAV incl. F. Comercio y Créditos fiscales no reg. en Balance	1.904	2.056
NNNAV incl. F. Comercio y Créditos fiscales no reg. en Balance por acción	8,42	9,10
Nº de acciones (m) - Dilución plena (pre ejecución de warrants)	226	226

(1) EPRA NAV - post ajustes específicos compañía

NNNAV incluyendo Fondo de Comercio y Crédito fiscal no registrado en Balance: Parte del EPRA NNNNAV y se incluye el Fondo de Comercio (relacionado íntegramente con el negocio de Francia) y el Crédito Fiscal fuera de balance.

Simulación EPRA NAV en caso de ejecución de los warrants y de otros posibles pasivos contingentes: El préstamo de Asentia y de una filial de Colonial en España están garantizados por un *warrant* convertible bajo determinadas

circunstancias en acciones de Colonial. Se ha simulado el NAV por acción, en caso de ejecución de los *warrants* y de otros posibles pasivos contingentes:

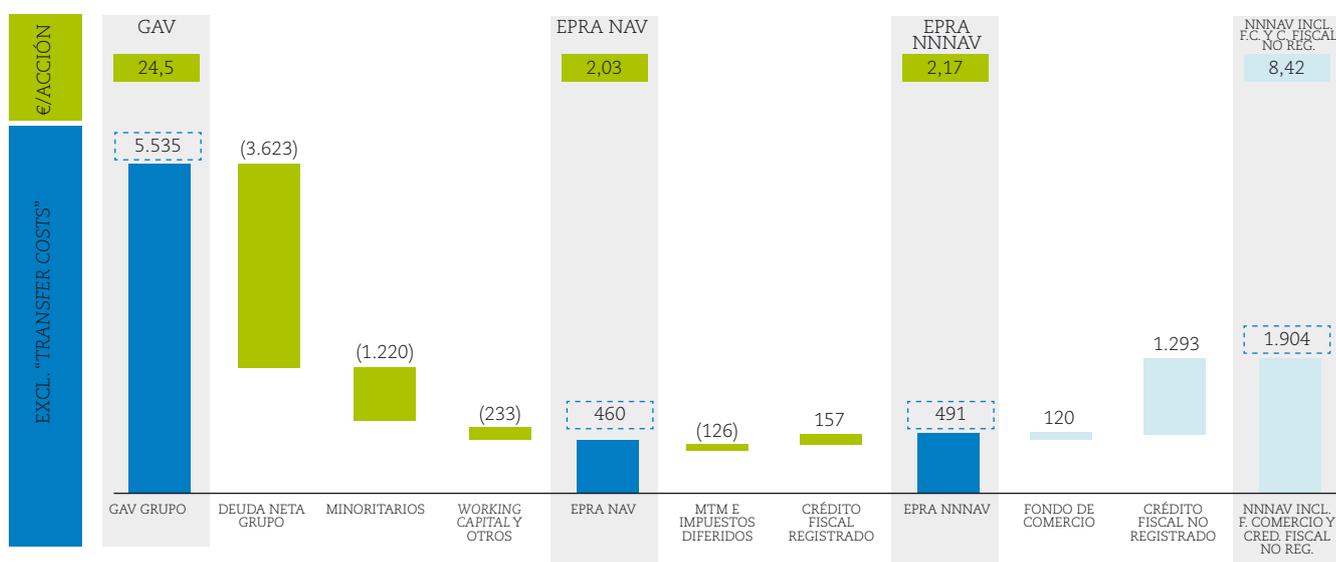
SIMULACIÓN DEL NAV EN CASO DE EJECUCIÓN DE LOS WARRANTS Y POSIBLES PASIVOS CONTINGENTES

	2012	2011
EPRA NAV por acción ⁽¹⁾	1,43	2,23
EPRA NNNNAV por acción ⁽¹⁾	1,50	4,54
NNNAV incl. F. Comercio y Créditos fiscales no reg. en Balance por acción	7,13	8,20
Nº de acciones (m) - con ejecución de warrants	251	251

(1) EPRA NAV & EPRA NNNNAV - post ajustes específicos compañía

La descomposición del NAV desde el punto de vista de los principales componentes de balance se muestra a continuación:

EPRA NAV COLONIAL - "BUILDING BLOCKS" (€M)



(1) EPRA NAV - post ajustes específicos compañía

La posición de "working capital" y otros corresponde en 12€m a la participación en FCC y a las auto-

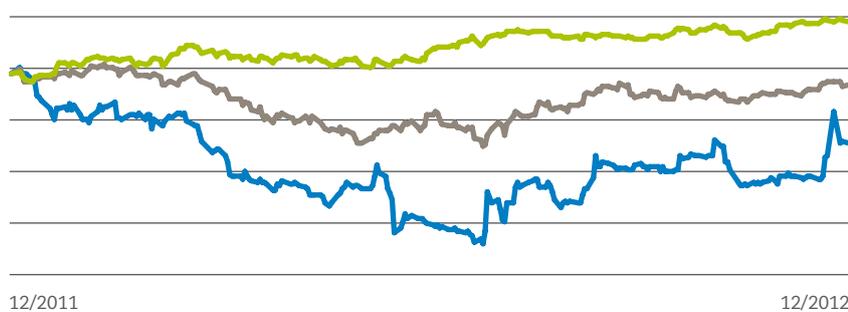
carteras de SFL y Colonial, el resto se corresponde a activos y pasivos comerciales.

Evolución bursátil

La evolución de la cotización ha estado marcada por la difícil situación de los mercados de capitales, particularmente debido a la crisis de deuda soberana europea y elevados riesgos de recesión en Europa y particularmente en España.

En particular, destacar el aumento de la prima de riesgo española alcanzando máximos históricos en julio 2012, hecho que ha provocado una fuerte corrección de la bolsa española y en particular de compañías inmobiliarias.

En consecuencia la acción de Colonial se ha corregido significativamente y cotiza actualmente con un elevado descuento sobre el Net Asset Value.



EVOLUCIÓN DE LA COTIZACIÓN - ACCIÓN DE COLONIAL

	2012	2011
Capitalización a cierre (€m)	368	517
Precio de cierre (€/ acción)	1,6	2,3
Volumen medio diario (millones títulos)	0,10	0,42
Efectivo medio diario (€m)	0,1	2,0
Nº acciones (mm)	225,9	225,9

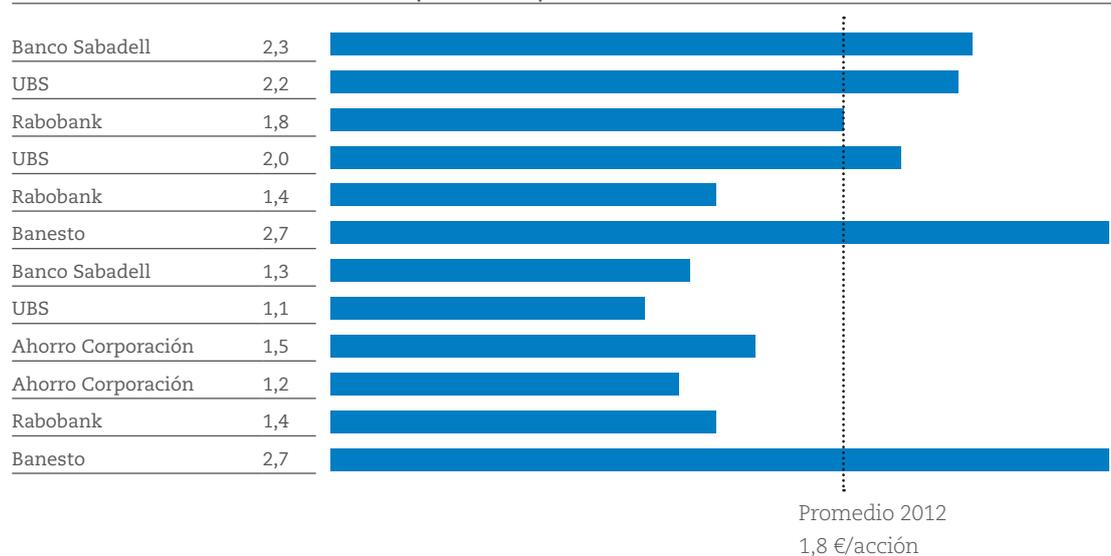
Colonial forma parte del índice Investment Property Databank (IPD), un índice de rentabilidad inmobiliaria de referencia a nivel mundial.



Determinados analistas financieros, tanto nacionales como internacionales, cubren la compañía y realizan por tanto un seguimiento y análisis del valor de las acciones.

Los precios objetivos y recomendaciones son los siguientes:

RECOMENDACIONES ANALISTAS (€/ACCIÓN)

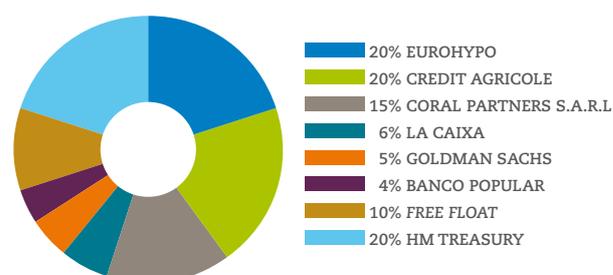


Institución	Analista	Fecha publicación	Recomendación	Precio objetivo
Banco Sabadell	Ignacio Romero	13/01/12	Vender	2,3
UBS	Ignacio Carvajal	16/01/12	Neutral	2,2
Rabobank	Martijn van den Eijnden	24/01/12	Vender	1,8
UBS	Ignacio Carvajal	14/03/12	Neutral	2,0
Rabobank	Martijn van den Eijnden	04/04/12	Vender	1,4
Banesto	Marta Gómez	17/04/12	Comprar	2,7
Banco Sabadell	Ignacio Romero	19/04/12	Vender	1,3
UBS	Ignacio Carvajal	22/05/12	Neutral	1,1
Ahorro Corporación	Juan Moreno	22/05/12	Vender	1,5
Ahorro Corporación	Juan Moreno	09/08/12	Vender	1,2
Rabobank	Martijn van den Eijnden	25/10/12	Vender	1,4
Banesto	Marta Gómez	14/11/12	Comprar	2,7
Promedio 2012				1,8

Capital social y estructura accionarial de la compañía

Después de la conversión de obligaciones producida durante el ejercicio 2012, el capital social de Colonial es de 226€m, dividido en 226MM de acciones de 1 euro de valor nominal.

ESTRUCTURA ACCIONARIAL A 31/12/2012 (CNMV)



COLONIAL - EVOLUCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL

Fecha	Operación	Nº de acciones emitidas	Nº de acciones finales	Nominal por acción (€)	Nuevo capital social (miles €)
dic-06			1.355.098.349	0,12	162.611.802
abr-07	Ampliación Capital Fusión Inmocaral - Colonial	52.468.840	1.407.567.189	0,12	168.908.063
ago-07	Ampliación Capital Adquisición Riofisa	228.885.124	1.636.452.313	0,12	196.374.278
jun-08	Ampliación Capital Liberada	109.096.820	1.745.549.133	0,12	209.465.896
oct-09	Ampliación Capital Conversión Obligaciones	10.645.318	1.756.194.451	0,12	210.743.334
ene-10	Ampliación Capital Conversión Obligaciones	885.544	1.757.079.995	0,12	210.849.599
mar-10	Ampliación Capital Conversión Obligaciones	5.655.124.837	7.412.204.832	0,12	889.464.580
jun-10	Ampliación Capital	141.728.910	7.553.933.742	0,12	906.472.049
jun-10	Ampliación Capital No dineraria	15.036.501.707	22.590.435.449	0,12	2.710.852.254
ago-10	Ampliación Capital Conversión Obligaciones	779.213	22.591.214.662	0,12	2.710.945.759
oct-10	Ampliación Capital Conversión Obligaciones	169.963	22.591.384.625	0,12	2.710.966.155
ene-11	Ampliación Capital Conversión Obligaciones	19.879	22.591.404.504	0,12	2.710.968.540
abr-11	Ampliación Capital Conversión Obligaciones	3.206	22.591.407.710	0,12	2.710.968.925
jul-11	Contra-split		225.914.077	5,57	1.258.341.409
jul-11	Ampliación Capital Conversión Obligaciones	1.044	225.915.121	5,57	1.258.347.224
sep-11	Modificación Valor nominal		225.915.121	1,00	225.915.121
oct-11	Ampliación Capital Conversión Obligaciones	2.888	225.918.009	1,00	225.918.009
ene-12	Ampliación Capital Conversión Obligaciones	374	225.918.383	1,00	225.918.383

Gestión medioambiental y sostenibilidad





ENERGÍA Y AGUA

Conseguir un ahorro significativo a corto plazo en el consumo de agua, gas y electricidad mediante las siguientes acciones:

- **Auditorías internas.-** Con medios propios, certificar que el funcionamiento de los edificios y los consumos son los establecidos.
- **Auditorías externas.-** Con la colaboración de ingenierías especializadas, realizar auditorías energéticas en las que se analice en profundidad el funcionamiento y las instalaciones de los edificios con objeto de proponer mejoras y que garanticen un periodo de retorno de la inversión inferior a los 5 años.
- **Certificado ISO 50.001.-** Mediante la implantación de este sello de calidad, establecer procedimientos ordenados y normalizados de seguimiento y control de las medidas adoptadas.
- **Modernización y automatización del sistema de control de consumos.-** Aumentar y modernizar los procedimientos actuales de gestión de consumos para obtener en tiempo real datos más fiables sobre los que se puedan analizar los ahorros producidos por las medidas adoptadas.
- **Certificación energética.-** Procurar obtención de la máxima certificación energética tanto en edificios existentes como en nuevas promociones.

MEDIOAMBIENTE

- **Certificado ISO 14.001.-** Con la implantación de este sistema de gestión ambiental se pretende sistematizar de manera sencilla los aspectos ambientales que se generan en la actividad de alquiler de edificios de oficinas, además de promover la protección ambiental y la prevención de la contaminación.
- **Reducción de gases de efecto invernadero.-** Eliminar el gas refrigerante R22 de todas las instalaciones de climatización de los edificios de Colonial.
- **Gestión y reciclado de residuos.-** En la actividad de alquileres destinados a uso de oficinas propia de Colonial; únicamente se generan residuos durante los trabajos de construcción, reforma y mantenimiento. Establecer en todas las obras de construcción promovidas por Colonial así como en los trabajos de reforma, rehabilitación y mantenimiento de los edificios sistemas de separación de residuos y control de vertedero.
- **Gestión y reciclado de Asbestos.-** De acuerdo con la normativa actual, prever una retirada total de cualquier elemento existente en los edificios sospechoso de contener asbestos, así como su traslado controlado a vertederos autorizados. El plan para la retirada este tipo de material en aquellos edificios, o plantas del edificio afectadas se llevará a cabo en función de la disponibilidad de las distintas superficies según vayan liberándose de inquilinos.

- **Certificación LEED.-** Todos los edificios de nueva promoción o grandes rehabilitaciones de edificios de Colonial dispondrán como mínimo de una certificación nivel LEED SILVER dentro del sistema de certificación de edificios sostenibles, desarrollado por el Consejo de la Construcción Verde de Estados Unidos (US Green Building Council).

OTROS ASPECTOS

- **Responsabilidad social corporativa.-** Actualizar y modernizar el documento de RSC con inclusión de los temas referentes a ahorro energético y medioambiente.
- **Huella de Carbono.-** Medir y evaluar las emisiones de los edificios de Colonial.
- **Calidad Medioambiental.-** Controlar y supervisar la calidad ambiental dentro de los edificios
- **Índice Sectorial.-** Incluir a Colonial, como empresa comprometida y respetuosa con el medioambiente en los diferentes índices internacionales en los que participan las principales compañías del sector.
- **Innovación.-** Promover, patrocinar y llevar a cabo medidas y políticas energéticas y medioambientales innovadoras y diferenciadoras respecto al resto de compañías del sector.

Actuaciones en 2012

Detalle de las acciones más significativas realizadas durante el 2012 de acuerdo con el Plan Director establecido:

ENERGÍA Y AGUA

- Auditorías internas

Alcance.- Edificios significativos multi tenant

Aspectos analizados:

Instalación fuerza

Instalación de Iluminación

Instalación de climatización

Sistema de gestión

Concepto	Previsto	Realizado	%
Auditorías internas	14	14	100

- Auditorías externas

Alcance.- Edificios significativos multi tenant

Concepto	Previsto	Realizado	%
Auditorías externas	7	10	142,9

- Certificado ISO 50.001

Alcance.- Sede Corporativa edificio Diagonal 530

Resultado.- Obtención de la Certificación en diciembre de 2012

- Modernización y automatización del control de consumos

Alcance.- edificios significativos multi tenant

Concepto	Previsto	Realizado	%
Automatización control de consumos	28	28	100

MEDIOAMBIENTE

- Reducción de gases efecto invernadero

Alcance.- Todos los edificios con gas refrigerante R22

Concepto	Previsto	Realizado	%
Reducción gases R22	1	1	100

- Gestión y reciclado de residuos

Alcance.- Todos los residuos generados en obras y en mantenimiento

Residuos generados en mantenimiento

Concepto	Total	Ud
Aceites	1.066	kg
Fluorescentes	1.968	kg
Gases refrigeración	615	kg
Filtros	1.025	kg

Residuos generados en obras

Concepto	Total	Ud
Petreos	1.703,29	Tm
Plásticos	0,065	Tm
Vidrios	0,515	Tm
Maderas	36,06	Tm
Fluorescentes	0,262	Tm
Peligrosos	3,8	Tm
Hierro y aceros	47,29	Tm
Aceites	0,5	Tm
Gases	0,26	Tm

- Gestión y reciclado de Asbestos

Durante el 2012 no se ha intervenido en locales con la existencia de asbestos

- Certificación LEED

Se han obtenido las siguientes precalificaciones a la espera de la finalización de las obras

Concepto	Edificio	Calificación
Precertificación LEED	Castellana 43	SILVER
Precertificación LEED	Travesera de Gracia	SILVER
Precertificación LEED	Amigó	SILVER

OTROS ASPECTOS

- Calidad Medioambiental

Se han realizado dos tipos de análisis:

Análisis ambiental.- Calidad del aire producido por los sistemas de climatización que consta de parámetros físicos y bacteriológicos.

Calidad de agua sanitaria.- Análisis bacteriológicos y especialmente de detección de legionella.

Concepto	nº edificios analizados	nº análisis realizados
Análisis ambiental	26	72
Calidad agua sanitaria	26	33

Cuadro de mando medioambiental

Esta tabla detalla los logros de Colonial en relación a los objetivos del año pasado, los nuevos para el 2013, y los previstos para los próximos años.

GESTIÓN DE INMUEBLES

Objetivo	Logros	Alcance	Fecha límite	¿Dónde estamos?
Conseguir un mayor rendimiento energético que el requerido por la normativa para nuevos edificios.	Nuevo edificio de oficinas de 40.000m ² construido con una calificación energética clase B. Todos los proyectos de grandes reformas están siendo estudiados teniendo en cuenta aspectos de sostenibilidad y rendimiento energético. (mínima calificación energética B, y certificación LEED sólo para nuevos proyectos)	Portfolio en general	2016	Calificación energética B: 12,37% Certificación LEED: En curso
Medida y perfeccionamiento del reporting del consumo de energía.	Implementación de un sistema web server que monitoriza y mide en tiempo real la utilización de la climatización, ventilación y otras instalaciones.	Portfolio en general	2013	90%
Mejora del rendimiento energético en los edificios existentes.	La implementación de medidas para la reducción del consumo energético: sistema de control de iluminación, nuevas tecnologías en iluminación, variadores de velocidad, mejora en la secuencia de operación de enfriadoras.	Portfolio en general	2016	25%
Certificación LEED	En grandes reformas y proyectos de nueva construcción, Colonial plantea la certificación LEED. Los proyectos estudiados en 2011 se han empezado en 2012 y 2013. Para edificios existentes, Colonial está estudiando la posibilidad de obtener Certificación LEED plata Castellana 43 (Madrid) y oro en Travessera de Gràcia 11 (Barcelona).	Portfolio en general	En curso	10%
Certificación energética B	En grandes reformas y proyectos de construcción, Colonial plantea obtener una certificación energética B.	Portfolio en general	En curso	10%
Obtención de la certificación del Sistema de Gestión Energética según ISO 50001:2012	La certificación de un Sistema de Gestión Energética según la norma ISO 50001:2012 en la sede de Barcelona. Colonial ha planificado la implementación del Sistema de Gestión Energética en la totalidad del portfolio.	Portfolio en general	2016	5%
Obtención de la certificación del Sistema de Gestión Medioambiental según ISO 14001:2004	Colonial ha planificado obtener la certificación de un Sistema de Gestión Medioambiental según la norma ISO 14001:2004 para las sedes de Barcelona y Madrid, y seguir con la implementación del Sistema en la totalidad del portfolio.	Portfolio en general	2016	0%
Colonial ha puesto en marcha un plan de sustitución de los equipos de climatización que utilizan CFCs que destruye la capa de ozono.	Colonial tiene planificado desde 2011 la sustitución de los equipos de climatización que utilizan el refrigerante R22.	Portfolio en general	2014	20%
Uso de energía "verde"	Colonial está muy comprometida en utilizar energía "verde": Para grandes rehabilitaciones y proyectos de construcción, Colonial plantea la instalación de placas solares térmicas y fotovoltaicas. Colonial valora a las empresas suministradoras de electricidad que aseguren que su suministro es de origen "verde".	Portfolio en general	En curso	-
Introducción al reporte de Global Reporting Initiative (GRI)	Con el objeto de ser coherentes con el reporte financiero, "EPRA best practices" están monitorizadas para el reporte de la parte del desarrollo sostenible. Las "best practices" fueron especificadas por EPRA en 2011 e incluye indicadores de rendimiento comunes a GRI.	Portfolio en general	En curso	-

Cartera de inmuebles





Una cartera patrimonialista de calidad

CARTERA DE ALQUILER - CLASIFICACIÓN POR SUPERFICIE (M²) - 2012

	SUPERFICIE EN EXPLOTACIÓN								Total Cartera Alquilable	
	Edificios Oficinas		Centros Comerciales		Parques Empresariales y Logísticos		Otros			
París	249.713	23%	32.343	3%	-	-	31.582	3%	313.638	28%
Barcelona	276.524	25%	5.559	1%	3.905	0%	-	-	285.987	26%
Madrid	283.117	26%	6.804	1%	-	-	8.073	1%	297.994	27%
Resto España	350	0%	866	0%	-	-	-	-	1.216	0%
TOTAL	809.703	74%	45.572	4%	3.905	0%	39.655	4%	898.834	82%

CARTERA DE ALQUILER - CLASIFICACIÓN POR VALOR DE MERCADO (MILLONES €) - 2012

	SUPERFICIE EN EXPLOTACIÓN								Total Cartera Alquilable	
	Edificios Oficinas		Centros Comerciales		Parques Empresariales y Logísticos		Otros			
París	2.704	52%	537	10%	-	-	-	-	3.240	62%
Barcelona	550	10%	29	1%	-	-	-	-	579	11%
Madrid	684	13%	0	0%	-	-	21	0%	705	13%
Resto España	-	-	1	0%	-	-	10	0%	11	0%
TOTAL NEGOCIO	3.938	75%	567	11%	-	-	31	1%	4.536	87%
Participación SIIC de París										
TOTAL NEGOCIO Incluyendo SIIC de París										

PORTFOLIO EN ALQUILER



PROYECTOS EN CURSO

Edificios Oficinas		Centros Comerciales		Otros		Total Cartera	
121.296	11%	4.932	0%	6.431	1%	446.297	41%
49.152	4%	53	0%	-	-	335.192	30%
9.016	1%	-	-	-	-	307.010	28%
-	-	-	-	11.519	1%	12.735	1%
179.464	16%	4.985	0%	17.950	2%	1.101.234	100%

PROYECTOS EN CURSO

Edificios Oficinas		Centros Comerciales		Otros		Total Cartera	
642	12%	-	-	-	-	3.882	74%
32	1%	-	-	-	-	612	12%
34	1%	-	-	-	-	739	14%
-	-	-	-	-	-	11	0%
708	13%	-	-	-	-	5.244	100%

292

5.535



Localización de los principales activos de oficinas Barcelona



Análisis de la cartera de alquiler Barcelona

CARTERA DE ALQUILER BARCELONA

	Superficie sobre rasante					Superficie sobre rasante	Superficie bajo rasante	Superficie total
	Oficinas	Retail	Resid.	Logíst.	Hotel			
AV. DIAGONAL, 409	4.531	0	0	0	0	4.531	0	4.531
AV. DIAGONAL, 530	11.781	0	0	0	0	11.781	1.689	13.470
AV. DIAGONAL, 609-615 (DAU)	21.872	0	0	0	0	21.872	18.989	40.861
AV. DIAGONAL, 682	8.622	0	0	0	0	8.622	600	9.222
PEDRALBES CENTRE	0	5.410	0	0	0	5.410	1.355	6.765
AUSIAS MARC / LEPANT	6.430	0	0	0	0	6.430	1.521	7.951
BERLIN, 38-48/ NUMANCIA, 46	12.446	0	0	0	0	12.446	1.704	14.150
GLORIES - DIAGONAL	11.672	0	0	0	0	11.672	536	12.208
ILLACUNA	20.451	0	0	0	0	20.451	13.620	34.071
TILOS	5.143	0	0	0	0	5.143	3.081	8.224
VIA AUGUSTA, 21-23	4.838	0	0	0	0	4.838	0	4.838
TORRE BCN	9.835	0	0	0	0	9.835	3.398	13.233
TORRE DEL GAS (1)	22.750	0	0	0	0	22.750	19.370	42.120
SANT CUGAT NORD	27.904	0	0	0	0	27.904	21.061	48.965
SAMONTA 21	11.464	0	0	0	0	11.464	9.846	21.309
SAMONTA 19	0	0	0	3.905	0	3.905	0	3.905
EDIFICIOS SINGULARES	179.739	5.410	0	3.905	0	189.054	96.770	285.824
RESTO LOCALES		148				148	15	163
CARTERA EN EXPLOTACIÓN	179.739	5.559		3.905	0	189.202	96.785	285.987
PARC CENTRAL	14.737	0	0	0	0	14.737	14.737	29.474
TRAVESSERA DE GRACIA, 11	4.440	0	0	0	0	4.440	1.517	5.957
AMIGÓ	3.762	0	0	0	0	3.762	1.403	5.165
BERLIN, 38-48/ NUMANCIA, 46	371	0	0	0	0	371	0	371
AV. DIAGONAL, 609-615 (DAU)	124	0	0	0	0	124	0	124
PEDRALBES CENTRE	0	53	0	0	0	53	0	53
SAMONTA 21	5.404	0	0	0	0	5.404	2.655	8.060
PROYECTOS & REHABILITACIONES	28.839	53	0	0	0	28.892	20.313	49.205
TOTAL BARCELONA	208.578	5.612	0	3.905	0	218.094	117.098	335.192

Detalle de los principales activos Barcelona

DIAGONAL, 609-615 – EL DAU

Este conjunto urbano formado por dos edificios de oficinas, un centro comercial y un amplio aparcamiento, está situado en uno de los principales polos de actividad terciaria y comercial que estructuran la Barcelona moderna surgida con la prolongación hacia el oeste de la Avenida Diagonal, auténtica columna vertebral de la ciudad. Los volúmenes cúbicos de las oficinas, con su forma escueta y rotunda, constituyen el rasgo visual más destacado de este edificio, hasta el extremo de que se le conoce popularmente como “el dau”. La posición de los diversos cuerpos y el carácter porticado de las plantas bajas produce en torno al edificio un espacio público vivo y agradable, apto para el encuentro y para todo tipo de relaciones sociales. El sistema de organización espacial y recorridos está concebido según principios simples y claros. El resultado es una planta muy versátil y de gran capacidad de adaptación a diversos usos y disposiciones. Todo está pensado para favorecer la creación de un espacio de trabajo cómodo y agradable.

Superficie Total: 40.985 m²



DIAGONAL, 682

Esta vistosa torre de oficinas de 13 plantas de altura es el resultado de la renovación integral de un edificio preexistente, del que se ha conservado sólo su estructura. La operación llevada a cabo, que ha permitido dotar al edificio de los equipamientos y prestaciones más actuales, ha supuesto también un cambio radical en su imagen externa e interna. El volumen, de líneas sobrias y elegantes, presenta unas fachadas en forma de muro-cortina de gran transparencia y riqueza cromática, donde predominan los tonos verdosos y acerados. El entorno ajardinado y las amplias zonas libres que lo rodean hacen que la silueta del edificio se perciba desde lejos y goce de amplias perspectivas. El tratamiento genérico que aparece en tres de las fachadas se altera en la fachada que se abre a la Avenida Diagonal, incorporando un motivo formado por una sucesión de planos inclinados de vidrio, que orientan el edificio y ponen énfasis en la relación que la torre establece con la gran arteria urbana.

Superficie Total: 9.222 m²

DIAGONAL, 409

Edificio de oficinas situado en la confluencia de la Av. Diagonal con las calles Balmes y París. El edificio se compone de ocho plantas y todos los locales gozan de un contacto directo con el exterior y de óptimas condiciones de iluminación natural. La fachada es fiel a la arquitectura de los maestros de obras que tan profundamente ha marcado la imagen del ensanche barcelonés, con sus aberturas verticales dispuestas con un ritmo regular y una serie de elementos decorativos sobrios y elegantes que se repiten con pequeñas variaciones. El carácter tradicional de esta arquitectura no excluye, pues, una componente moderna ligada a las nociones de regularidad, repetición y austeridad decorativa que le son consubstanciales. Ello hace de este edificio un espacio adecuado para disponer de lugares de trabajo que hagan compatible el prestigio de lo antiguo con la comodidad de lo actual.

Superficie Total: 4.531 m²



DIAGONAL, 530

Elegante edificio de oficinas que ocupa una posición privilegiada en el tramo central de la Avenida Diagonal, en un punto de gran concentración de las actividades financieras y comerciales. Destaca por la brillante concepción de su fachada, cuya capa más externa está formada por un sistema de lamas verticales orientables de vidrio ahumado que actúan a modo de brise-soleil pero manteniendo el efecto de transparencia. La orientación variable de las lamas de vidrio introduce un gran dinamismo y una sorprendente vivacidad y riqueza de matices. La planta baja, protegida por una potente marquesina continua, permite la ubicación de locales comerciales muy cualificados. El edificio, de nueve plantas de altura, se dispone de manera que todos los locales poseen abundante luz natural. El carácter modular del sistema constructivo facilita la adaptabilidad de la distribución y la variedad en la dimensión de los locales. Los acabados interiores, de primera calidad, refuerzan la impresión de riqueza sin ostentación que ofrece el edificio en su conjunto.

Superficie Total: 13.472 m²

**PG. TIL·LERS, 2-6**

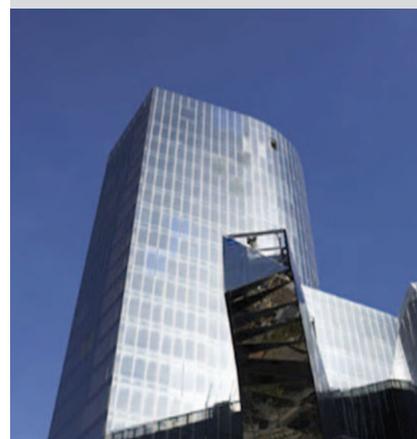
Este edificio situado en Pedralbes, uno de los barrios más elegantes de la ciudad, combina los grandes acristalamientos con la iconografía clasicista encarnada por pilastras, cornisas y tímpanos. El resultado es una construcción espectacular y vistosa que añade a la idea de funcionalidad propia de una moderna sede corporativa, el prestigio de lo simbólico representado en este caso por los fragmentos de arquitectura clásica que singularizan sus fachadas. Todo ello queda potenciado por los amplios espacios ajardinados que rodean la edificación, dotándola de un alto nivel de calidad ambiental.

Superficie Total: 8.224 m²

TORRE MARENOSTRUM

Torre Marenostrum es uno de los edificios más singulares y relevantes que se ha realizado en la ciudad. Se trata de un edificio de oficinas de gran espectacularidad, tanto por su ubicación, en el frente marítimo de la ciudad, como por su concepción de sinuosa y moderna arquitectura, inspirada en una forma rocosa acristalada azotada por los vientos y el agua a los pies del Mediterráneo. Todo ello lo convierte en un claro referente en el skyline barcelonés. La torre de 100 metros de altura consta de dos edificios independientes, proporcionando plantas diáfanas totalmente exteriores, dotadas de acabados e instalaciones de excelente calidad

Superficie Total: 42.120 m²



Localización de los principales activos de oficinas Madrid



■ PRIME CENTRAL BUSINESS DISTRICT
■ BUSINESS DISTRICT

Análisis de la cartera de alquiler Madrid y resto de España

CARTERA DE ALQUILER MADRID Y RESTO DE ESPAÑA

	Superficie sobre rasante					Superficie sobre rasante	Superficie bajo rasante	Superficie total
	Oficinas	Retail	Resid.	Logíst.	Hotel			
P. CASTELLANA, 52	7.523	0	0	0	0	7.523	588	8.111
RECOLETOS, 37	17.202	0	0	0	0	17.202	5.340	22.542
MIGUEL ÁNGEL, 11	6.300	0	0	0	0	6.300	3.049	9.349
JOSÉ ABASCAL, 56	12.349	0	0	0	0	12.349	6.425	18.774
ALCALÁ, 30-32	9.088	0	0	0	0	9.088	1.700	10.788
ALFONSO XII, 62	13.135	0	0	0	0	13.135	2.287	15.422
FRANCISCO SILVELA, 42	5.725	0	0	0	0	5.725	3.654	9.379
ORTEGA Y GASSET 100	7.792	0	0	0	0	7.792	2.563	10.355
CAPITÁN HAYA	16.015	0	0	0	0	16.015	9.668	25.683
SERRANO GALVACHE	30.650	0	0	0	0	30.650	15.689	46.339
LÓPEZ DE HOYOS, 35	7.140	0	0	0	0	7.140	4.105	11.245
CENTRO NORTE	5.248	1.794	0	0	8.073	15.115	39.537	54.652
RAMÍREZ DE ARELLANO, 37	5.988	0	0	0	0	5.988	4.923	10.911
EDIFICIOS SINGULARES	168.289	1.794	0	0	8.073	178.155	113.441	291.596
MADRID		5.010				5.010	1.387	6.397
RESTO ESPAÑA		866				866	350	1.216
CARTERA EN EXPLOTACIÓN	168.289	7.670	0	0	8.073	184.032	115.178	299.210
HOTEL MARINA DE LA TORRE	0	0	0	0	11.519	11.519	0	11.519
CENTRO NORTE	576	0	0	0	0	576	0	576
CASTELLANA, 43	5.999	0	0	0	0	5.999	2.441	8.440
PROYECTOS & REHABILITACIONES	6.575				11.519	18.094	2.441	20.535
TOTAL MADRID Y RESTO ESPAÑA	174.864	7.670	0	0	19.592	202.126	117.619	319.745

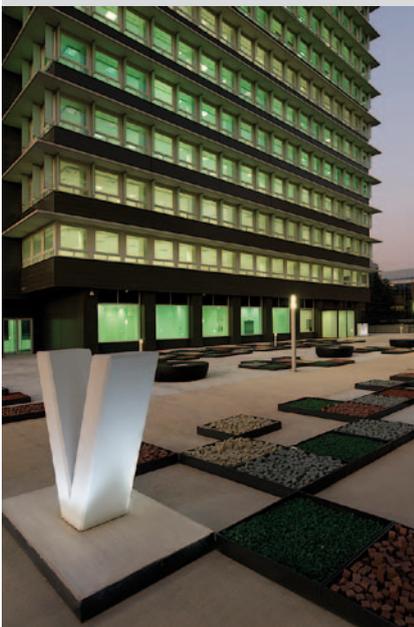
Detalle de los principales activos Madrid

MARTÍNEZ VILLER GAS, 49 MV49 BUSINESS PARK

Ubicado en la madrileña calle de Martínez Villergas, junto a la confluencia de la M-30 y la Avenida de América.

Su privilegiada situación, exento y rodeado de zonas ajardinadas, su majestuosa composición arquitectónica así como sus imponentes fachadas dispuestas a 4 vientos, lo convierten en un auténtico referente arquitectónico en la entrada a Madrid por Av. América. En sus inmediaciones, encontramos empresas multinacionales de primer nivel, que se han visto atraídas por sus rápidos y cómodos accesos y el alto grado de consolidación de la zona.

Este singular edificio de oficinas consta de 13 plantas sobre rasante y cuatro plantas más bajo rasante, con una superficie total aproximada de 24.400 metros cuadrados y 439 plazas de aparcamiento.



MIGUEL ÁNGEL, 11

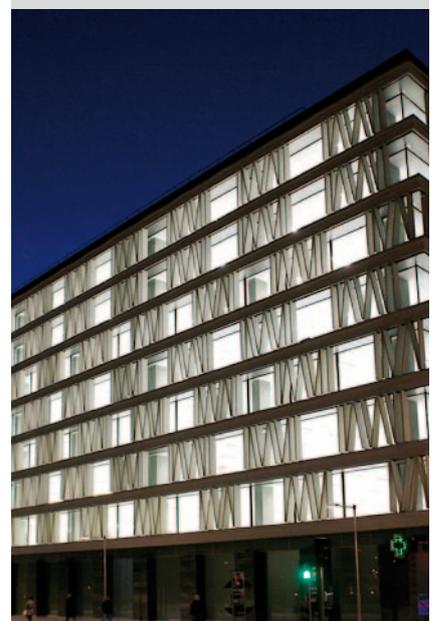
Edificio ubicado en el distrito de negocios de Madrid, a escasos metros del Paseo de la Castellana. Este singular edificio de oficinas de siete plantas ocupa un lugar privilegiado en la confluencia de la calle Miguel Ángel con el Paseo del General Martínez Campos. A sus excelentes comunicaciones cabe añadir unos espacios para oficinas totalmente exteriores y diáfanos, distribuidos a lo largo de una imponente fachada de doble cristal y alrededor de un núcleo central con tres ascensores, que permiten superficies de hasta 795 m² por planta. Cuenta con una planta baja comercial dividida en tres locales cada uno de ellos con acceso independiente desde la calle. En sus plantas bajo rasante encontramos zona de aparcamiento con acceso directo a las plantas de oficinas.

Superficie Total: 9.349 m²

RECOLETOS, 37

Este inmueble, con más de 17.000 m² de oficinas distribuidas en plantas de hasta 1.910 m², está situado en uno de los puntos neurálgicos de Madrid. Un emplazamiento único caracterizado por su gran actividad económica y por la proliferación de edificios de carácter muy singular destinados a oficinas de representación de empresas multinacionales, hoteles de cuatro y cinco estrellas y viviendas de alto nivel. La exquisita rehabilitación integral que se ha efectuado en este edificio, lo ha convertido en un referente arquitectónico dentro del eje Recoletos-Prado así como en un lugar privilegiado para albergar oficinas de la más alta calidad. Una planta baja comercial y 175 plazas de aparcamiento completan un edificio excepcional en un entorno único.

Superficie Total: 22.542 m²



RAMÍREZ ARELLANO, 37

Edificio perfectamente situado en la confluencia de la M-30 con la Av. América, en un entorno totalmente consolidado, a escasos minutos tanto del aeropuerto como del centro de la ciudad. Por su configuración, diseño arquitectónico y estratégica ubicación se trata, sin lugar a dudas, de un referente en el paisaje urbano de Madrid. El edificio ofrece espacios totalmente diáfanos, funcionales, totalmente exteriores, que responderán plenamente a las necesidades de cualquier empresa, disponiendo de las mejores instalaciones y servicios. Por su configuración y ubicación podríamos considerarlo como un edificio idóneo para una sede corporativa. Dispone de aparcamiento propio.

Superficie Total: 10.911 m²

**TORRES ÁGORA – M-30**

Torres Ágora no sólo ensambla dos cuerpos distintos en un sabio ejemplo de buen hacer arquitectónico, lo hace también con conceptos muy estudiados y aparentemente antagónicos como son complejidad y sencillez, transparencia y opacidad, belleza y funcionalidad, que definen y dan a este inmueble la notoriedad que merece. Contribuye de manera especial a ello la singular fachada Chromascreen, totalmente translúcida desde el interior y opaca desde el exterior, que subraya el carácter innovador del conjunto. Las torres constan de catorce plantas de oficinas y cuentan con abundante luz natural y magníficas vistas sobre la ciudad. La ubicación, junto a la M-30 cerca de Arturo Soria, una de las zonas más dinámicas de Madrid, le permite disponer de excelentes comunicaciones con toda la ciudad y el Aeropuerto de Barajas. Dispone de un aparcamiento propio de gran capacidad. Es, sin lugar a dudas, una muestra brillante de buena arquitectura y un referente a tener en cuenta por cualquier empresa que desee contar con unas instalaciones de primer nivel.

Superficie Total: 46.339 m²

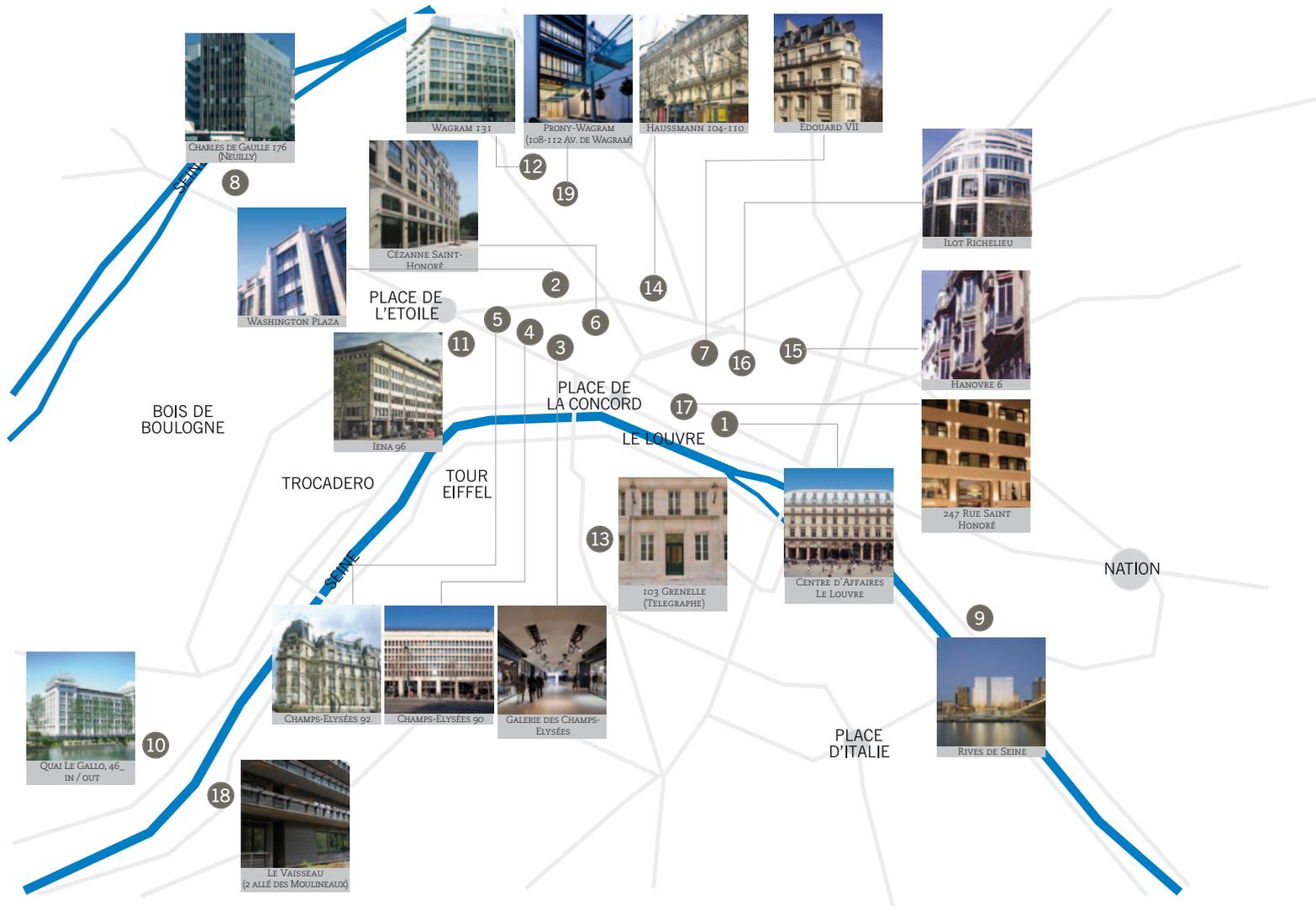
**CAPITÁN HAYA, 53**

Capitán Haya es una calle que arranca del Palacio de Congresos, sube paralela al Paseo Castellana y termina cerca de La Plaza Castilla. Es en ese entorno, en su parte más alta, donde se erige este notable edificio de diez plantas caracterizado por un diseño elegante, con una estructura rectangular sin ostentaciones, de una concepción aparentemente sencilla. El edificio respira confort y una atmósfera de equilibrio y distinción sumamente agradable que se aprecia en las distintas partes que lo conforman.

La amplitud de sus plantas, totalmente exteriores, le confiere unas cualidades óptimas para cualquier empresa que demande un espacio de trabajo distinto de los habituales. Dispone de excelentes infraestructuras y comunicaciones.

Superficie Total: 25.683 m²

Localización de los principales activos de oficinas París



Análisis de la cartera de alquiler París

CARTERA DE ALQUILER PARÍS

	Superficie sobre rasante					Superficie sobre rasante	Superficie bajo rasante	Superficie total
	Oficinas	Retail	Resid.	Logíst.	Hotel			
CALL-LDA	22.955	1.784	0	0	2.134	26.873	5.731	32.604
EDOUARD VII	20.908	15.997	4.509	0	4.502	45.916	9.933	55.850
247 ST HONORÉ	0	1.332	0	0	14.644	15.976	0	15.976
ILOT RICHELIEU	0	0	0	0	0	0	0	0
C. ELYSÉES 8288	0	4.539	0	0	0	4.539	3.721	8.259
C. ELYSÉES 90	2.569	981	0	0	0	3.550	0	3.550
CEZANNE SAINT HONORÉ	24.181	1.849	231	0	0	26.262	3.369	29.631
PRONY-WAGRAM	7.100	0	0	0	449	7.549	3.119	10.668
SAINT AUGUSTIN	0	0	0	0	0	0	163	163
IENA	7.505	0	0	0	0	7.505	4.695	12.201
108-112 WAGRAM	4.470	892	0	0	0	5.362	546	5.908
WASHINGTON PLAZA	36.050	460	0	0	2.241	38.751	13.272	52.022
HAUSS. 104-110	11.683	791	0	0	0	12.474	2.650	15.124
NEUILLY	5.749	389	0	0	0	6.138	2.739	8.876
QUAI LE GALLO, 46_ IN/OUT	0	0	0	0	0	0	0	0
ISSY LES MOULINEAUX	6.026	0	0	0	0	6.026	2.321	8.347
RIVES DE SEINE	20.270	0	0	0	1.760	22.030	6.589	28.619
ROME-VIENNE	0	0	0	0	0	0	163	163
103 GRENELLE	15.176	258	0	0	0	16.486	1.872	18.357
SAINT DENIS	0	0	60	0	0	60	16	76
CARTERA EN EXPLOTACIÓN	188.816	32.343	4.800	0	26.782	252.741	60.899	313.640
WASHINGTON PLAZA	3.154					3.154	2.678	5.832
CALL-LDA	5.547	4.897				10.444	8.462	18.906
C. ELYSÉES 8288		0				0	2.304	2.304
C. ELYSÉES 92	0	0				0	0	0
CEZANNE SAINT HONORÉ		0				0	1.504	1.504
C. ELYSÉES 90	5.071					5.071		5.071
QUAI LE GALLO, 46_ IN/OUT	31.003				1.275	32.278	8.434	40.712
NEULLY						0	861	861
PRONY-WAGRAM						0	532	532
IENA						0	930	930
EDOUARD VII	6.522	35				6.557	0	6.557
HANOVRE LB	3.003		61			3.065	1.697	4.762
PROYECTOS & REHABILITACIONES	78.692	4.932	61	0	6.370	90.055	42.603	132.658
TOTAL FRANCIA	267.507	37.276	4.861	0	33.152	342.796	103.502	446.298

Detalle de los principales activos París

CENTRE D'AFFAIRES LE LOUVRE

Este histórico edificio de 1852 constituye una auténtica joya por su ubicación, en pleno centro del París más característico y con más estilo, entre la Rue St. Honoré y la Rue de Rivoli, de la que forma parte por su diseño. Se encuentra al lado del Museo del Louvre, al que se accede con sólo cruzar la calle, a pocos pasos del Palais Royal y la Comédie Française y cerca también de la ópera. Su integración en este entorno artístico-cultural es sencillamente perfecta. En 1975 se inicia la creación en la planta baja de un centro empresarial moderno, Le Louvre des Antiquaires, el centro especializado más importante del mundo. A partir de 1978, el edificio se convierte en el primer centro empresarial de París. Una cuarta parte del espacio del inmueble está dedicada a locales comerciales (básicamente anticuarios) y el resto está dedicado a oficinas.

Superficie Total: 51.639 m²



WASHINGTON PLAZA

Inmueble de sólido aspecto y original fachada, que se ha sabido mantener y que se convierte, después de su total y excelente reforma de 1993, en un singular edificio de oficinas que le permite estar entre los primeros puestos del mercado parisino. Disfruta de una situación privilegiada al lado de los Campos Elíseos, muy cerca del Arco del Triunfo y dispone de una gran superficie básicamente dedicada a oficinas con las prestaciones y servicios que exige el mercado actual para un inmueble de estas características.

Superficie Total: 57.855 m²

CÉZANNE SAINT HONORÉ

La característica principal de este conjunto inmobiliario, que por lo tanto lo singulariza, es que está formado por dos edificios totalmente independientes situados a ambos lados de una calle privada (Paul Cézanne) que atraviesa el conjunto del que forma parte. Es una sólida construcción típica de los años 30 a la que la ausencia de muros de carga ha permitido, además de una restauración completa, la creación de amplios y gratos espacios que permiten la adaptación a cualquier tipo de trabajo. Por la excelencia de los trabajos de restauración desarrollados el conjunto ha recibido el Premio SIMI 2004 al edificio del año.

Superficie Total: 31.052 m²



EDOUARD VII

Este espléndido conjunto que ocupa un lugar de privilegio al lado de la Ópera Garnier es una muestra perfecta del París más representativo creado por Haussmann, el inventor de los grandes bulevares y, en cierto modo, del París que conocemos. En su rehabilitación únicamente se han mantenido las fachadas y algunos elementos de carácter, como las escaleras y los ascensores, con unos resultados francamente espectaculares. El conjunto se complementa con la ubicación en uno de los barrios más animados de París donde se hallan grandes almacenes, tiendas, cines, restaurantes, la famosa ópera y el mítico Olympia de París junto con la mayor concentración de empresas de la ciudad.

Superficie Total: 63.097 m²



WAGRAM, 131

Edificio situado entre el Parque Monceau y la plaza de l'Etoile, en un barrio en el que numerosas instituciones financieras han elegido instalar su sede social, el edificio hace esquina con la calle Prony. Su notable visibilidad y fuerte identidad de sus fachadas de piedra erosionada, vidrio y metal, hacen de la propiedad una herramienta eficaz de comunicación moderna y valiosa para el usuario. Wagram 131 ofrece 7.800 m² de oficinas e instalaciones y es ideal para albergar la sede corporativa de una empresa. Fue totalmente reformado en 1994 y se compone de 9 plantas de oficinas, que se alzan sobre 4 plantas subterráneas. Su ubicación en el distrito central de negocios de París, colocan al edificio en un entorno económico dinámico y muy popular entre las grandes empresas internacionales. Es también un edificio muy bien situado, tanto en transporte público o en privado. El interior del edificio, fue totalmente renovado y equipado con instalaciones de alta calidad, y situaron al inmueble como una excelente oportunidad para implantarse en un distrito histórico de París, donde hay una gran oferta comercial y de servicios.

Superficie Total: 11.200 m²



RIVES DE SEINE

Se trata de un inmueble muy bien concebido como lo prueba la perfecta integración con su entorno, básicamente condicionado por el eje fluvial y la elección de su nombre que, de manera tan apropiada, ostenta y le define. El edificio, que tiene 16 plantas, cuenta con un amplio vestíbulo que domina el Sena y dispone de un acceso privilegiado a través de los muelles del río. La capacidad de dividir su fachada en dos partes desiguales le confiere una esbeltez de la que carecen otros edificios similares a su alrededor. Después de una profunda y rigurosa reforma finalizada en 2001 el edificio tiene un aspecto totalmente actual, por lo que resulta difícil creer que fuera construido en 1974. En cuanto a su ubicación, tiene justo detrás la Gare de Lyon y al otro lado del río la de Austerlitz. Se encuentra, por lo tanto, muy cerca del Ministerio de Economía y la espectacular Biblioteca de Francia.

Superficie Total: 28.619 m²

Política de Responsabilidad Social Corporativa





Principios y valores



ALFONSO XII, MADRID

La **visión de la Compañía**, que es de plena aplicación al Grupo, es la siguiente:

“Perseguimos la creación de valor a Largo Plazo para nuestros accionistas, y la consolidación de Inmobiliaria Colonial, S.A. como la Compañía Líder de Referencia en el sector patrimonial europeo, manteniendo un compromiso firme y constante con el bienestar y el desarrollo de empleados, clientes, accionistas, socios a nivel global y con toda la sociedad”.

Colonial muestra un compromiso con una serie de principios y valores:

Ética y responsabilidad corporativa: Colonial se compromete con las recomendaciones de buen gobierno de reconocimiento general en los mercados internacionales, con los principios de la ética empresarial y con la transparencia en todos sus ámbitos de actuación.

Colonial persigue el interés social, entendido como el interés común a todos los accionistas de una sociedad anónima independiente orientada a la explotación de su objeto social, de conformidad con lo dispuesto en la legislación vigente y en las normas de Gobierno Corporativo. Lo anterior no deberá impedir la consideración de los demás intereses legítimos, públicos o privados, que confluyen en el desarrollo de toda actividad empresarial.

Colonial asume la realidad de las regiones donde opera y vislumbra hacia dónde va el futuro de su sector.

El comportamiento responsable de todos cuantos forman parte de la Sociedad en Colonial es una pauta de actuación irrenunciable que configura uno de los rasgos más sólidos de su personalidad.

Resultados económicos: El compromiso de Colonial con el cumplimiento de los objetivos de crecimiento y rentabilidad es la vía para garantizar el éxito del proyecto empresarial y satisfacer las demandas y expectativas de todos los colectivos implicados en el presente y futuro de la Sociedad.

El entorno y sus empleados: Colonial trabaja para establecer vínculos firmes y permanentes con sus grupos de interés. A través de un diálogo permanente, Colonial quiere ser una empresa capaz de generar confianza entre todos los que participan y se relacionan con ella.

Colonial apuesta por atraer y retener un equipo humano experimentado, dinámico y creativo; trabaja para conocer las necesidades y expectativas de sus clientes, procurando mejorar de manera continua su satisfacción y vinculación.

Los compromisos expresados por Colonial van más allá de ser una declaración de voluntad, se hacen extensivos a su práctica diaria y están integrados en la gestión cotidiana del Grupo en todas sus áreas de actividad.

Grupos de interés

Inmobiliaria Colonial lo conforman no sólo la propia sociedad y sus filiales, sino el conjunto de personas que han contribuido al progreso de la Compañía. Por eso se considera que los accionistas e inversores, los clientes, los empleados y los proveedores son parte relevante de la misma y se integran en ella.

ACCIONISTAS E INVERSORES

Los objetivos fundamentales de Colonial en relación con accionistas e inversores son:

Desarrollar una gestión profesional encaminada a asegurar la creación de valor para los accionistas e inversores conservando, protegiendo y usando eficientemente los activos de la compañía.

Establecer un diálogo continuo a través del Departamento de Relación con Inversores y la Oficina de Atención al Accionista, así como mediante la publicación de toda la información que pueda ser relevante, tanto en la página web como a través de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

Facilitar una información transparente, veraz, clara y completa, para garantizar la satisfacción de los inversores y accionistas cumpliendo las condiciones de los mercados en los que las acciones de la Compañía están admitidos a cotización.

CLIENTES

Colonial se configura como uno de los principales operadores en el mercado inmobiliario español y europeo, ocupando una posición de liderazgo en el mercado inmobiliario de oficinas gracias a la confianza de sus clientes.

La Compañía pone en valor a cada uno de sus clientes ofreciendo una atención personalizada y adaptada a sus diferentes necesidades y requerimientos.

Los edificios de Colonial están adaptados para su uso por personas discapacitadas de acuerdo con la normativa en vigor.

EMPLEADOS

La creación de un entorno de trabajo atractivo que asegure el desarrollo personal y profesional de sus empleados es una de las bases de Colonial.

El Objetivo de la Política de Recursos Humanos ha sido fomentar el potencial humano y profesional mediante el desarrollo de las personas que forman parte de la organización para así poder conseguir los objetivos marcados en el plan estratégico del Grupo.

PROVEEDORES

La selección de los proveedores se realiza siguiendo unos estándares básicos, entre los que destaca la experiencia anterior con proveedores recurrentes, con el objeto de obtener la mejor calidad en el producto final y una relación estable en el tiempo.



MIGUEL ÁNGEL 11, MADRID

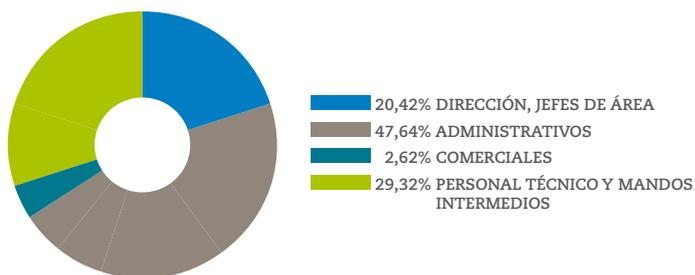
PLANTILLA 2012

	Colonial	SFL	Asentia	Riofisa	Grupo
Plantilla media	74,50	80,25	19,42	24,67	198,84
Plantilla a 31/12/2012	75	80	16	20	191

GASTOS SALARIALES TOTALES - €M

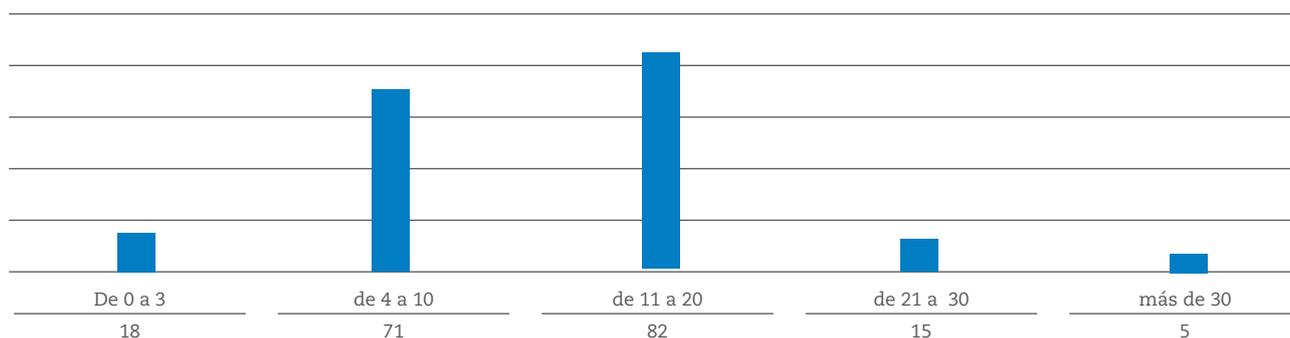
	Colonial	SFL	Asentia	Riofisa	Grupo
Gastos Salariales Totales	6,44	11,31	1,34	2,32	21,42

Distribución por Categorías	Colonial		SFL		Asentia		Riofisa		Grupo	
Dirección. Jefes de Área	11	14,67%	19	23,75%	1	6,25%	8	40,00%	39	20,42%
Personal Técnico y Mandos Intermedios	17	22,67%	27	33,75%	9	56,25%	3	15,00%	56	29,32%
Administrativos	47	62,67%	32	40,00%	6	37,50%	6	30,00%	91	47,64%
Comerciales	0	0,00%	2	2,50%	0	0,00%	3	15,00%	5	2,62%
	75		80		16		20		191	

CATEGORÍAS PLANTILLA GRUPO

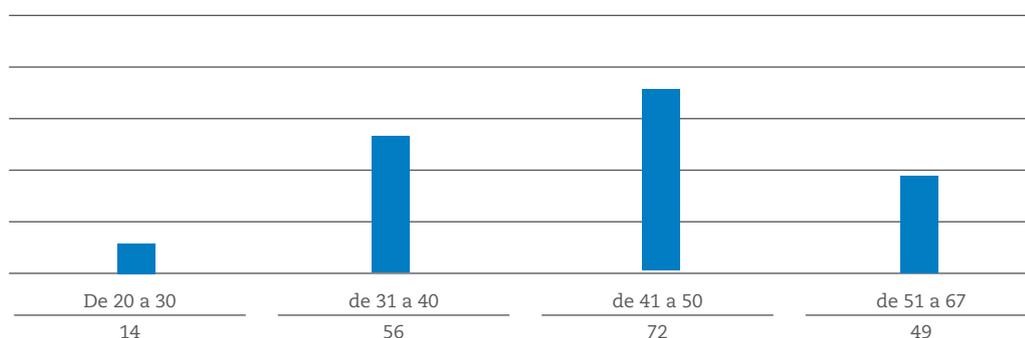
ANTIGÜEDAD PLANTILLA GRUPO

Antigüedad Media	Colonial		SFL		Asentia		Riofisa		Grupo	
	Años	%	Años	%	Años	%	Años	%	Años	%
	12,48		11,25		9,95		11,86		11,39	
De 0 a 3	8	10,67%	9	11,25%	0	0,00%	1	5,00%	18	9,42%
de 4 a 10	19	25,33%	38	47,50%	8	50,00%	6	30,00%	71	37,17%
de 11 a 20	40	53,33%	22	27,50%	8	50,00%	12	60,00%	82	42,93%
de 21 a 30	5	6,67%	9	11,25%	0	0,00%	1	5,00%	15	7,85%
más de 30	3	4,00%	2	2,50%	0	0,00%	0	0,00%	5	2,62%
	75		80		16		20		191	



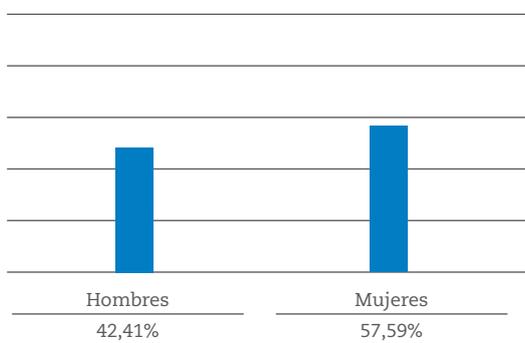
EDAD MEDIA PLANTILLA GRUPO

Edad Media	Colonial		SFL		Asentia		Riofisa		Grupo	
	Años	%	Años	%	Años	%	Años	%	Años	%
	44,15		45,54		45,35		42,13		44,29	Años
De 20 a 30	7	9,33%	5	6,25%	0	0,00%	2	10,00%	14	7,33%
de 31 a 40	22	29,33%	20	25,00%	6	37,50%	8	40,00%	56	29,32%
de 41 a 50	31	41,33%	27	33,75%	6	37,50%	8	40,00%	72	37,70%
de 51 a 67	15	20,00%	28	35,00%	4	25,00%	2	10,00%	49	25,65%
	75		80		16		20		191	



DISTRIBUCIÓN POR SEXOS

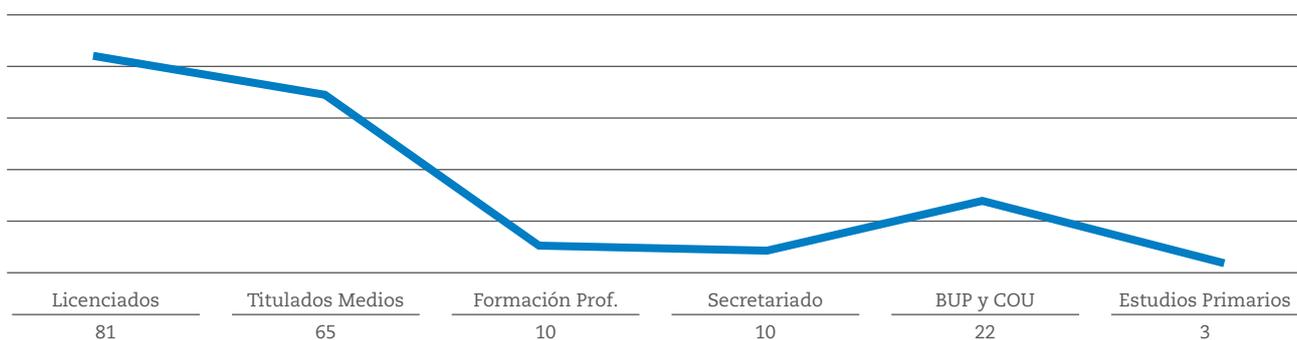
Distribución por sexos	Colonial		SFL		Asentia		Riofisa		Grupo	
Hombres	31	41,33%	29	36,25%	8	50,00%	13	65,00%	81	42,41%
Mujeres	44	58,67%	51	63,75%	8	50,00%	7	35,00%	110	57,59%
	75		80		16		20		191	



Índice de rotación	Colonial	SFL	Asentia	Riofisa	Grupo
	1,34	0,04	-36,05	-40,54	-8,55

NIVEL DE ESTUDIOS PLANTILLA GRUPO

Titulación del personal	Colonial	SFL	Asentia	Riofisa	Grupo
Licenciados	24	36	4	17	81
Titulados Medios	31	26	7	1	65
Formación Profesional	8	0	1	1	10
Secretariado	2	8	0	0	10
BUP y COU	9	10	2	1	22
Estudios Primarios	1	0	2	0	3
	75	80	16	20	191



Gestión medioambiental

Colonial asume el compromiso de procurar el mayor respeto al medio ambiente en el desarrollo de sus actividades, así como de minimizar los efectos negativos que, eventualmente, éstas pudieran ocasionar. Establece las mejores prácticas y promueve entre sus empleados la formación necesaria para preservar el medio ambiente. Colonial contribuye a la conserva-

ción de los recursos naturales y de aquellos espacios que tengan interés ecológico, paisajístico, científico o cultural.

Colonial se compromete a un estricto cumplimiento de la legislación medioambiental que sea de aplicación y en sus relaciones con contratistas, proveedores o empresas colaboradoras externas.

Compromiso social

El compromiso social de Colonial se materializa a través de la promoción del bienestar general mediante la consecución de su propio objeto social y la creación de valor para sus accionistas, inversores y empleados, así como mediante la colaboración en determinados proyectos sociales.

CONCILIACIÓN DE LA VIDA LABORAL Y FAMILIAR

En la política social de Colonial, y en el establecimiento de los planes de gestión para la conciliación de la vida laboral y profesional, el Grupo tiene implantado unos horarios flexibles tanto de entrada como de salida para todos los empleados de la Compañía.

Horas de trabajo	Colonial	SFL	Asentia	Riofisa
	1.738 40 h/sem.	1.613 35 h/sem.	1.738 40 h/sem.	1.738 40 h/sem.

Ventajas sociales	Colonial	SFL	Asentia	Riofisa
Seguro Médico	Sí	Sí	Sí	No
Seguro de Accidentes y Seguro de Vida	Sí	Sí	Sí	Sí

Porcentaje de Mujeres en la Alta Dirección y Jefes de 2ª/Técnicos	Colonial	SFL	Asentia	Riofisa	Grupo
Alta Dirección	36,4%	31,6%		12,5%	28,2%
Jefes de 2ª / Técnicos	38,9%	48,1%	44,4%		42,1%

FORMACIÓN

El presupuesto dedicado a la formación es una inversión en el Capital Humano, que va dirigido al desarrollo profesional de las personas que forman parte del Grupo, y da soporte a iniciativas de los empleados que surgen con el mismo objetivo, así como para mejorar sus habilidades y motivación.

	Colonial	SFL	Asentia	Riofisa	Grupo
	74,12	163,10	13,42	14,01	264,65
Gastos de Personal	6.440,47	11.313,00	1.344,90	2.321,10	21.419,47
Gastos de Formación	74,12	163,10	13,42	14,01	264,65
% Gtos.form./Gtos.pers.	1,15%	1,44%	1,00%	0,60%	1,24%
Nº. de cursos de formación	28	86	3	10	33
Horas totales de formación	2.808	1.337	502	228	0
Nº de asistentes	57 76,00%	51 63,75%	10 62,50%	33 165,00%	228 119,37%

CONVENIO CON UNIVERSIDADES

Colonial, colabora activamente en los Programas de Cooperación Educativa para la formación de alumnos de los últimos cursos de licenciatura. El objetivo fundamental de esta participación en los Programas Universidad-Empresa, es participar en la formación integral del alumno universitario a través de un programa educativo en el cual se combinan teoría y práctica y así facilitar la integración de los estudiantes en el mundo laboral.

Programas de Colaboración con:

- Universidad Autónoma de Barcelona. (Facultad de Ciencias Económicas)
- Universidad Pompeu-Fabra. (Facultad de Ciencias Económicas)
- Universidad de Barcelona. (Facultad de Ciencias Económicas)

COMITÉ DE EMPRESA

Tanto Inmobiliaria Colonial como sus filiales tiene constituido sus correspondientes comités de empresas. En el cuadro siguiente se recoge el número de integrantes de cada uno de ellos.

Comité de empresa	Colonial	SFL	Asentia	Riofisa	Grupo
	5	32	2	2	41

SEGURIDAD E HIGIENE EN EL TRABAJO

Las Empresas del Grupo tienen constituido un Comité de Seguridad e Higiene, que vela por la protección de la Salud y por la Seguridad de los trabajadores.

Accidentes de trabajo	Colonial	SFL	Asentia	Riofisa	Grupo
	0	0	0	0	0

Durante el ejercicio de 2012, en ninguna de las Empresas del Grupo se han registrado Accidentes de Trabajo.

CONTROL DE LAS EMPRESAS SUBCONTRATADAS

Es política del Grupo Colonial subcontratar sólo a empresas que cumplen plenamente con las obligaciones sociales y laborales vigentes y es por ello que se realiza un control mensual sobre el cumplimiento de estos apartados a las empresas que prestan los servicios en nuestros edificios.

LEY DE INSERCIÓN SOCIAL

Colonial, para el cumplimiento de la LISMI, dispone de un Certificado de Excepcionalidad por el cual, opta por la opción de realizar donaciones.

El resto de Empresas del Grupo no tienen la obligación del cumplimiento de la LISMI, por tener un número de trabajadores inferior a 75 empleados.

La filial SFL colabora también con las siguientes empresas para la inserción profesional de los trabajadores discapacitados:

- Instituto de Estudios económicos y jurídicos aplicados a la Construcción de Viviendas.
- Instituto de Ciencias Económicas y Comerciales.
- Asociación para la inserción social y profesional de las personas discapacitadas.

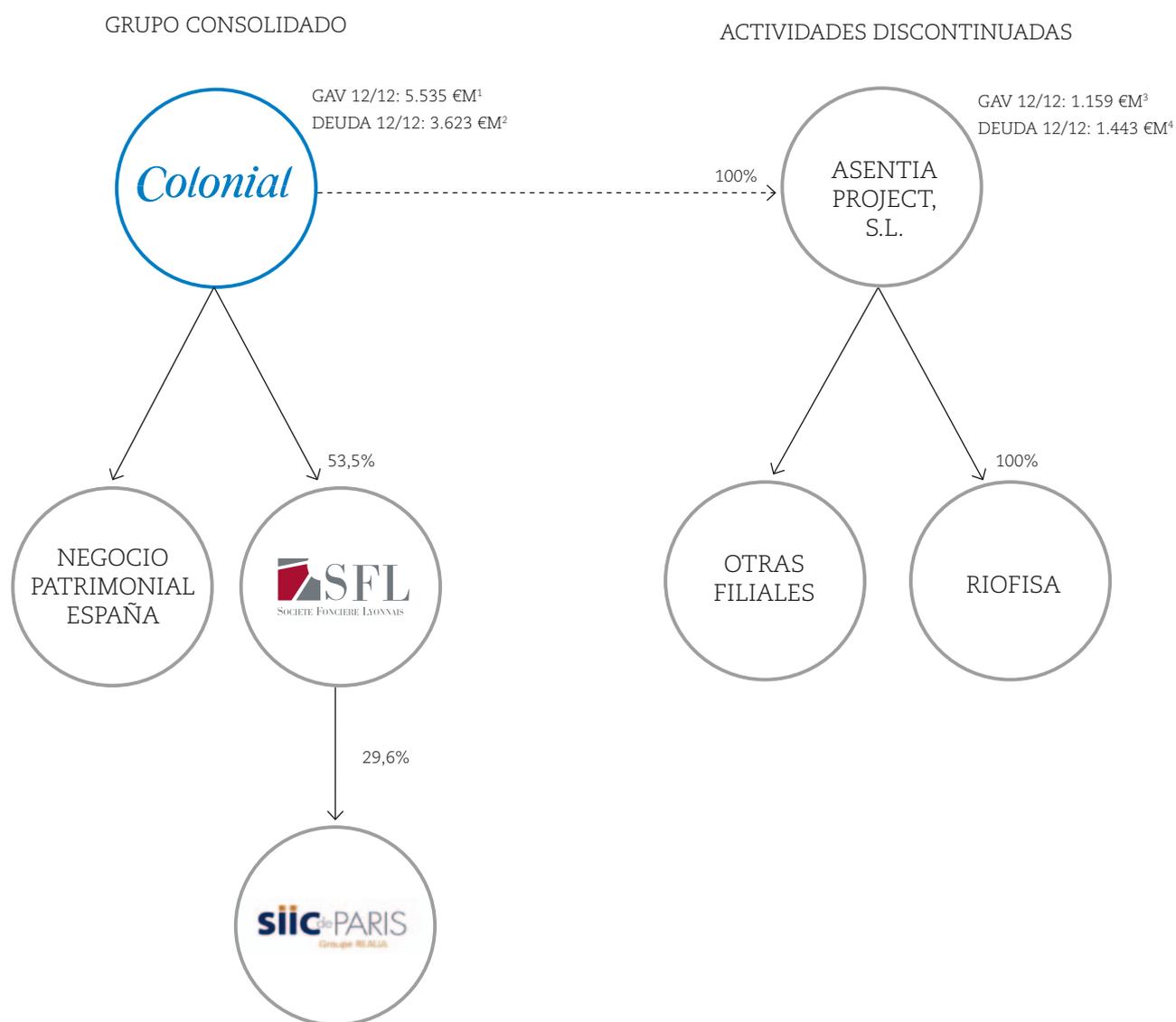
Anexos





Anexo 1

Estructura societaria



(1) GAV de activos ostentados directamente + GAV filiales España + 100% GAV Grupo SFL + % NAV SIIC de París
 (2) Deuda Holding + Deuda filiales España + 100% deuda Grupo SFL
 (3) GAV de activos ostentados directamente + GAV otras filiales + GAV Riofisa
 (4) Deuda Asentia individual + Deuda otras filiales + Deuda Riofisa, incluye préstamo participativo de 60€M

Anexo 2

Conciliación del valor de mercado

Inmovilizado material - uso propio ⁽¹⁾	28
Inversiones inmobiliarias (sin anticipos de inmovilizado) ⁽²⁾	4.777
Activos no corrientes mantenidos para la venta - Inversiones inmobiliarias ⁽³⁾	387
Valor contabilizado en balance	5.192
Beneficios no realizados - uso propio	12
No valorados	2
Periodos de carencia	37
Ajustes	51
Valor de mercado según valoradores externos	5.244

(1) Incluidos en el epígrafe de "Resto de activos no corrientes"

(2) Incluidos en el epígrafe de "Inversiones Inmobiliarias"

(3) Incluidos en el epígrafe de "Activos disponibles para la venta"

Anexo 3

Reconciliación EPRA NAV con último NAV bruto reportado

Conciliación EPRA NAV - NAV	12/2012	12/2011
EPRA NAV ⁽¹⁾	460	559
Incluye:		
(i) Crédito fiscal en Balance	157	677
(ii) Fondo de Comercio	120	178
NAV bruto	737	1.414
NAV bruto por acción	3,26	6,26
Conciliación EPRA NNNAV - NNNAV	12/2012	12/2011
EPRA NNNAV ⁽²⁾	491	1.140
Incluye:		
(i) Crédito fiscal fuera de Balance	1.293	739
(ii) Fondo de Comercio	120	178
NNNAV incl. F. Comercio y Créditos fiscales no reg. en Balance	1.904	2.056
NNNAV incl. F. Comercio y Créditos fiscales no reg. en Balance por acción	8,42	9,10

(1) EPRA NAV - post ajustes específicos compañía

(2) EPRA NNNAV - post ajustes específicos compañía

Anexo 4

Detalle cálculo EPRA Net Profit

RESULTADO EPRA - 2012

	12/2012	12/2011
Resultado neto atribuible al Grupo según NIIF	(1.129)	15
Ajustes para calcular el Resultado EPRA, excluye:		
(i) Cambios de valor de inversiones, proyectos de inversión y otros intereses	68	24
(ii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos, desarrollo de proyectos de inversión y otros intereses	4	(9)
(iii) Impactos de deterioro del crédito fiscal	524	(67)
(iv) Cambios de valor de instrumentos financieros y costes de cancelación	37	10
(v) Ajustes de (i) a (iv) respecto a alianzas estratégicas (excepto si están incluidas por integración proporcional)	(8)	(7)
(vi) Impactos de actividades discontinuadas	419	1
(vii) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	94	50
EPRA net profit recurrente ⁽¹⁾	9,5	17,1
Beneficio EPRA por acción (BPA)	0,04	0,08

(1) EPRA Net profit recurrente - post ajustes específicos compañía

Anexo 5 Magnitudes EPRA



OCUPACIÓN OFICINAS - ECONÓMICA⁽¹⁾ EPRA

	Ratio Desocupación EPRA 2012	Ratio Ocupación EPRA 2012
Oficinas Barcelona	19,3%	80,7%
Oficinas Madrid	25,1%	74,9%
Oficinas París	7,0%	93,0%
Oficinas Total	12,7%	87,3%

(1) Ocupaciones financieras según cálculo recomendado por la EPRA



CARTERA DE INMUEBLES - MAGNITUDES DE NEGOCIO Y ECONÓMICO-FINANCIERAS

	Ingresos por rentas (€m)	EBITDA rentas (€m)	Superficie alquilable s/rasante (m ²)	Passing Rent	Ratio Desocupación oficinas (Económica EPRA)
Barcelona	31	27	189.202	17 €/m ² /mes	19,3%
Madrid	44	40	184.033	25 €/m ² /mes	25,1%
París	150	138	252.741	621 €/m ² /año	7,0%
Total	225	205	625.975		12,7%



CARTERA DE INMUEBLES - MAGNITUDES DE VALORACIÓN

	Valoración de activos (€m)	Variación de valor anual (€m)	Potencial Reversión (%)
Barcelona	612	-85	20%
Madrid	750	-148	13%
París	4.173	667	4%
Total	5.535	434	

Anexo 6

Series históricas

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Barcelona	96,6%	99,5%	99,2%	94,1%	95,3%	90,8%	78,4%	78,1%	78,6%
Madrid	92,5%	97,7%	99,4%	98,8%	94,4%	88,5%	87,7%	90,5%	75,3%
París	96,1%	96,2%	96,8%	97,1%	98,2%	93,6%	87,2%	91,8%	93,8%
OCUPACIÓN OFICINAS (%)	95,6%	97,6%	98,3%	96,7%	96,4%	91,5%	84,5%	87,0%	82,9%
Barcelona	66,0	62,7	56,5	60,2	50,9	49,0	39,2	32,2	31,0
Madrid	41,4	49,4	68,1	70,0	56,2	50,4	46,5	45,4	44,1
París	97,0	185,1	161,5	170,4	181,5	183,0	174,9	151,6	150,2
INGRESOS RENTAS (€m)	204,4	297,1	286,1	300,6	288,6	282,4	260,6	229,2	225,3
BDI (€m)	105,0	266,2	679,6	85,4	(3.980,6)	(474,0)	(739,3)	14,9	(1.129,0)

Las cifras 2004-2006 corresponden al Grupo Colonial antes de su fusión con Inmocaral
 Las cifras 2007-2012 corresponden al Grupo Colonial resultado de la fusión con Inmocaral

Anexo 7

Equipo de dirección



Pere VIÑOLAS

Consejero Delegado

Consejero Delegado de Colonial desde septiembre 2008 y miembro de su Comité Ejecutivo.

Pere Viñolas se incorporó, en 1990, como Director del Servicio de Estudios de la Bolsa de Barcelona, de la que posteriormente fue Subdirector General, y en la que permaneció hasta 1997. En esa fecha se incorporó, como Director General, a FILO, S.A. empresa inmobiliaria cotizada en bolsa en la que permaneció hasta 2001. Posteriormente y hasta julio de 2008, ocupó el cargo de Socio y Consejero Delegado en el Grupo Financiero Riva y García. Ha sido presidente del Urban Land Institute en España, miembro del Consejo de Administración del grupo financiero Riva y García. Asimismo, también ha sido presidente del Instituto Español de Analistas Financieros en Catalunya desde el año 1994 hasta el año 2000.

Actualmente es miembro del Consejo de Administración de Societé Foncière Lyonnaise formando parte de su Comité Ejecutivo y miembro del Consejo de Administración de SIIC de París. Es profesor titular del departamento de Finanzas de ESADE y miembro del Consejo de Administración de Electro-Stocks, S.A. y de Bluespace, S.A.

Licenciado en Ciencias Empresariales y MBA por ESADE y por la Universidad Politécnica de Cataluña y Diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Barcelona, donde también estudió Derecho.



Carmina GANYET

Directora General Corporativa

Miembro del Comité de Dirección de Colonial desde julio 2000, comité al que se incorporó como Directora Financiera y al que pertenece en la actualidad como Directora General Corporativa.

Carmina Ganyet inició su trayectoria profesional en el sector financiero en Caixa de Catalunya. En el año 1991 ingresó en la firma de auditoría Arthur Andersen en Barcelona, especializándose en auditoría del sector financiero. En 1995 entró a formar parte del grupo "La Caixa" como responsable de Control de Gestión del Grupo Financiero, Inmobiliario y Asegurador de Caixa Holding (actual Criteria). En el año 2000, fue nombrada Directora del Área Operativa y Financiera de Colonial. En enero 2009 pasó a desempeñar las funciones de Directora General Corporativa de Colonial y es miembro del Consejo de Administración de las filiales Societé Foncière Lyonnaise y SIIC de París. Asimismo, Carmina Ganyet cuenta con experiencia docente como profesora en la Universitat Ramon Llull en la Facultad de Administración de Empresas, miembro de la Junta Directiva del Círculo de Economía, Fundadora de l'Espai Vicens Vives, miembro del Consejo de Ethos Ramon Llull- Ética y Empresa.

Licenciada en Ciencias Económicas y en Administración de Empresas por la Universitat Autònoma de Barcelona con estudios de postgrado en ESADE.



Juan CEÑAL

Adjunto al Consejero Delegado

Miembro del Comité de Dirección de Colonial desde septiembre 2006 como Adjunto al Consejero Delegado.

Juan Ceñal inició su trayectoria profesional en 1979 en Constructora Internacional, S.A primero como ingeniero de obra y posteriormente como responsable del departamento de Control de Gestión. De 1988 a 1990 prestó sus servicios en el Sindicato de Banqueros de Barcelona (Sindibank, S.A.). Se incorporó a Grupo Fosforera, S.A. como Director Financiero en 1990. En 2001 Grupo Fosforera, S.A. pasó a denominarse Grupo Inmocaral, S.A. sociedad que posteriormente se fusionó con Inmobiliaria Colonial en 2007. En el momento de la fusión Juan Ceñal era Director General de Inmocaral y a partir de la fusión continuó como Adjunto al Consejero Delegado.

Ingeniero de Caminos Canales y Puentes por la Escuela Técnica Superior de Caminos de la Universidad Politécnica de Madrid. Estudios de postgrado en Control Financiero y Presupuestario por el Instituto de Empresa.



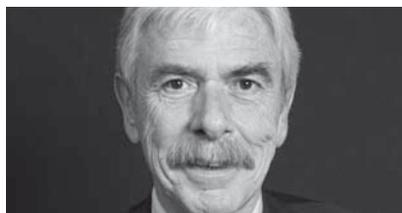
Albert ALCOBER

Director de Negocio

Miembro del Comité de Dirección de Colonial desde enero 2009 como Director del Negocio de Patrimonio.

Inició su carrera profesional en CB Richard Ellis, permaneciendo en la firma de 1990 a 1993 como consultor senior. Posteriormente se incorporó a BP Oil como Director de Inversiones, Desarrollo y Patrimonio donde permaneció de 1993 a 1996. Albert Alcober se incorporó a Colonial en 1996 como Director Comercial del área de patrimonio. A partir de enero de 2010 ha asumido la Dirección del Negocio de Patrimonio de Colonial.

Diplomado en Marketing, Dirección y Administración de empresas por la Escuela Superior de Marketing y Administración de Empresas (ESMA) de Barcelona. Postgrado en publicidad. Miembro del Royal Institution of Chartered Surveyors (MRICS).



Miquel LLUGANY

Director de Asentia Project

Miembro del Comité de Dirección de Colonial desde enero 2009, comité al que se incorporó como Director del Área de Suelo y Promociones de Colonial y al que pertenece en la actualidad como responsable de la filial Asentia Project.

Miquel Llugany desempeñó el cargo de Alcalde de la ciudad de Rubí (Barcelona) durante el periodo de 1979 a 1992. Así mismo, desde el año 1986 hasta el año 1994 fue Vicepresidente de la Federación Catalana de Municipios y miembro de la Federación Española de Municipios. También participó en la Comisión de Gobierno Local de Catalunya desde el año 1990 hasta el año 1994. A partir del año 1994 y hasta el año 2000 fue consultor en temas de Urbanismo, trabajando para empresas del Sector y las Administraciones Públicas, en ese periodo colaboró con Inmobiliaria Colonial. En el año 2000 se incorporó a Colonial como Director de Gestión de Suelo cargo que desempeñó hasta el año 2006, siendo miembro del Comité de Dirección en estos años. A partir de esa fecha continuó la colaboración con Colonial como profesional externo, compaginando este trabajo con asesoramientos profesionales en urbanismo a otras empresas. En octubre de 2008 se incorporó de nuevo a Colonial y fue nombrado Director del Área de Suelo y Promociones.

Arquitecto por la Escuela Técnica Superior Arquitectura de Barcelona, especialidad en Urbanismo, donde ejerció de profesor de urbanismo en el periodo 1976-1981.



Angels ARDERIU

Directora Financiera

Miembro del Comité de Dirección de Colonial desde enero 2009 como Directora Financiera.

Angels Arderiu inició su trayectoria profesional en el campo de la auditoría de cuentas donde ejerció durante nueve años. Se incorporó en Inmobiliaria Colonial en Marzo de 1999 como Responsable de Contabilidad, accediendo, en enero de 2009 al cargo de Directora Financiera.

Licenciada en Ciencias Empresariales por la Universidad de Barcelona. Postgrado en Auditoría de Cuentas y Máster en Finanzas de ESADE.

**Carlos KROHMER**

Director Desarrollo Corporativo y Control de Gestión

Miembro del Comité de Dirección de Colonial desde enero 2009 como Director de Desarrollo Corporativo, Control de Gestión y Relación con Inversores.

Carlos Krohmer empezó su carrera profesional en el Grupo Unilever en Hamburgo asumiendo diferentes puestos de responsabilidad en las áreas de Controlling y Finanzas. En 1999 fue nombrado Head of Management Control de Unilever Bestfoods Alemania. En 2001 se incorporó a CaixaHolding (actualmente Critería CaixaHolding), filial del "Grupo La Caixa", en el área de Desarrollo Corporativo en la que fue Responsable de Participaciones Real Estate y posteriormente Senior Project Manager en el proceso de la salida a bolsa de Critería. Hasta mediados de 2008 fue consejero de Holret, S.A., filial inmobiliaria francesa de CaixaHolding. Se incorporó a Colonial en enero 2009. Carlos Krohmer cuenta con experiencia docente como profesor de Corporate Finance en el Business Engineering School La Salle. Asimismo es miembro del Investor Relations Committee de la European Public Real Estate Association (EPRA).

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por el Mannheim Business School (Alemania), estudios en el marco del Multiregional International Business Programme en la Universitat Autònoma de Barcelona & Swansea University y estudios de postgrado en IESE y Harvard Business School.

**José MARTÍNEZ**

Director RRHH, Tributos y Servicios Generales

Miembro del Comité de Dirección de Colonial desde enero 2009 como Director de Recursos Humanos.

José Martínez inició su trayectoria profesional incorporándose a Inmobiliaria Colonial, S.A. en 1968 desempeñando diversas tareas en el departamento de contabilidad. A partir de 1993 es el responsable del área fiscal, tributos y seguros. A partir de enero 2009 asume el cargo de Director de Recursos Humanos, Tributos y Servicios Generales.

Perito Mercantil. Cursos de post-grado en fiscalidad inmobiliaria, seguros y recursos humanos.

**Nuria OFERIL**

Directora Asesoría Jurídica

Miembro del Comité de Dirección de Colonial desde mayo 2010 como Directora de la Asesoría Jurídica.

Inició su carrera profesional en Roca Junyent, firma en la cual fue Abogado Asociado. Se incorporó a los servicios jurídicos de Colonial en 2004. A partir del año 2010 asumió el cargo de Directora de la Asesoría Jurídica y de Vicesecretaria del Consejo de Administración de Colonial.

Licenciada en Derecho por la Universidad de Barcelona. Abogado en ejercicio, colegiada en el ICAB desde 1999. Especialización en Derecho Inmobiliario y Urbanístico por ESADE.

Glosario

Beneficios por acción (BPA)

Resultado del ejercicio atribuible a los accionistas dividido entre el número de acciones.

BD

Business District, distrito de negocios.

Capitalización bursátil

Es el valor del capital de la sociedad obtenido a partir de su cotización en bolsa. Se obtiene multiplicando el precio de la cotización de sus acciones por el número de las acciones en circulación.

CBD

Central Business District, distrito central de negocios.

Compañía property

Inmobiliaria patrimonialista con inmuebles en alquiler.

Cartera/superficie en explotación

Inmuebles/superficie con capacidad de generar rentas a la fecha de cierre.

EBITDA

Resultado operativo antes de revalorizaciones netas, amortizaciones, provisiones, intereses e impuestos.

EPRA

European Public Real Estate Association: Asociación de las compañías patrimoniales cotizadas Europeas que marcan unos estándares de mejores prácticas a seguir para el sector.

Free float

Aquella parte del capital social que cotiza libremente en bolsa y que no está controlada por accionistas de forma estable.

GAV

Valor de la cartera según los valoradores externos del Grupo, deduciendo *transfer costs*.

Holding

Empresa que mantiene en cartera acciones de un cierto número de filiales corporativas.

IFRS

International Financial Reporting Standards. Corresponden a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

JV

Joint Venture (asociación entre dos o más empresas).

Like for Like Rentas

Datos comparables entre dos periodos, se excluyen: 1) inversiones & desinversiones, 2) movimientos en la cartera de proyectos y rehabilitaciones, 3) otros ajustes atípicos como por ejemplo indemnizaciones en caso de salida anticipada de inquilinos.

Like for Like Valoración

Datos comparables entre un periodo y otro (se excluyen las inversiones y desinversiones).

LTV

Loan to Value (deuda financiera neta / GAV del negocio).

EPRA NAV

El EPRA Net Asset Value (EPRA NAV) se calcula en base a los fondos propios consolidados de la compañía y ajustando determinadas partidas siguiendo las recomendaciones de la EPRA.

EPRA NNNAV

El EPRA NNNAV se calcula ajustando en el EPRA NAV las siguientes partidas: el valor de mercado

de los instrumentos financieros, el valor de mercado de la deuda, los impuestos que se devengarían con la venta de los activos a su valor de mercado, aplicando la bonificación por reinversión y el crédito fiscal registrado en balance considerando el criterio de empresa en funcionamiento.

Ocupación - superficies

Porcentaje de metros cuadrados ocupados de la cartera / superficie en explotación de la cartera.

Ocupación EPRA

Ocupaciones financieras según cálculo recomendado por la EPRA (Superficies ocupadas multiplicadas por la renta de mercado / superficies en explotación a renta de mercado).

Potencial de Reversión

Resultado de comparar los ingresos por rentas de los contratos actuales (contratos con ocupaciones y rentas actuales) con los ingresos por rentas que resultarían de alquilar la totalidad de la superficie a los precios de mercado estimados por los valoradores independientes. No incluye proyectos.

Proyectos en curso

Inmuebles en desarrollo a la fecha de cierre.

RICS

Royal Institution of Chartered Surveyors.

Yield on cost

Renta de mercado 100% alquilado / Valor de mercado al inicio del proyecto, neto del deterioro de valor, añadiendo el capex invertido.

€m

Millones de euros.

Recomendaciones EPRA

Tasa de ocupación	página 16 (Aspectos clave_ Cartera en explotación) y página 30 (Evolución del negocio_ Hechos relevantes del negocio) y página 92 (anexo 5).
Contabilización de los inmuebles basados en el valor de mercado	página 17 (Aspectos clave_ Estructura de capital) y página 20 (Evolución del negocio) y página 89 (anexo 2) y página 92 (anexo 5).
Uso de valoradores externos dos veces al año y detalle del nombre de los valoradores	anexos cd
Las valoraciones son acordes con las normas internacionales de valoración	anexos cd
Hipótesis de las comisiones de los valoradores	anexos cd
Resumen de la valoración realizada por los valoradores externos y la conciliación con los valores publicados en la memoria	Página 89 (anexo 2)
Información sobre los sub-portfolios	página 24, 28, 29, 30, 33 (Evolución del negocio), páginas 62 al 75 (Cartera de inmuebles).
Detalle de los activos en propiedad	página 64 al 75 (Cartera de inmuebles).
Detalle del incremento like-for-like de las rentas para cada área geográfica y cartera significativa dos veces al año	página 25 (Evolución del negocio_ Hechos relevantes del negocio).
Publicación de los incrementos de las rentas absolutos, incrementos publicados dos veces al año	página 26 (Evolución del negocio_ Hechos relevantes del negocio)
Tamaño, en valor, del total del portfolio sobre el que está basado el incremento like-for-like de las rentas	anexos cd
Hipótesis utilizadas en la información like-for-like	página 25 (Evolución del negocio_ Hechos relevantes del negocio).
Información acerca de las rentas	página 25 al 27 (Evolución del negocio_ Hechos relevantes del negocio) y página 40 (Situación Económico Financiera)
Información acerca de la valoración	página 20 (Evolución del negocio) y anexos cd
Información acerca de los proyectos	páginas 34 y 35 (Evolución del negocio_ Hechos relevantes del negocio)
Información acerca de las caídas contratos	páginas 29, 32, 33 (Evolución del negocio)

Memoria Anual 2012

El presente informe está disponible en internet: www.inmocolonial.com

Edición y diseño

gosban consultora de comunicación
www.gosban.com

Fecha de edición: Junio de 2013

