



European Property  
Investment Awards  
**WINNER 2019**



1T/2020

---

## Un excelente primer trimestre previo a la crisis del Covid-19

---

### Situación del Covid-19 en Colonial a 13 de mayo 2020

La pandemia denominada COVID-19 está afectando de forma significativa tanto a nuestros mercados domésticos como a nivel mundial. Asimismo, su impacto en la actividad inmobiliaria de Colonial, así como en la economía en general continua incierto y, con difícil predicción.

A fecha actual todos los organismos internacionales estiman una importante contracción de la economía global durante el año 2020 y una importante caída de PIB en Europa y en particular en los mercados en los que opera Colonial: España y Francia, cuyos gobiernos han tomado y están tomando decisiones sin precedentes como el establecimiento de restricciones a la libertad de movimientos.

Hay una opinión mayoritaria de que a medio plazo se producirá una recuperación de dicho impacto económico, posiblemente a partir del segundo semestre del 2020, si bien existe una pluralidad de opiniones sobre la velocidad de la recuperación en cada país y región, que dependerá principalmente de la evolución de la crisis sanitaria.

Los mercados de capitales a su vez reaccionaron a mitad del mes de marzo con una fuerte corrección, con una alta volatilidad derivada, principalmente, por la reducida visibilidad actual sobre la terminación a corto y medio plazo de esta crisis.

En este contexto, la prioridad de Colonial ha sido asegurar la salud y la seguridad de nuestros equipos, así como la continuidad de nuestra actividad y servicios para nuestros clientes. Hasta la fecha, la propagación del Coronavirus no ha tenido un impacto significativo en nuestros empleados ni equipo directivo. Todo nuestro personal trabaja en remoto, en línea con nuestras prioridades y las recomendaciones de las autoridades.

Nuestra actividad permanece estable y los resultados del primer trimestre reflejan la fortaleza de la cartera de Colonial y la resistencia de su modelo de negocio. No obstante, estos resultados aún no reflejan el potencial impacto de la crisis producida por los efectos del Covid 19 iniciada a mediados de marzo.

A fecha actual de esta publicación, el Grupo Colonial ha emitido todas las facturas del mes de Abril 2020 sin, por el momento, ninguna incidencia significativa de impago, que no alcanza al 1% de las rentas de abril. No obstante, este es un dato provisional que podría variar en las próximas semanas en función de la evolución de la crisis.

Sensible a la situación de sus clientes y especialmente en el de aquellos que están en sectores más afectados por la prohibición de sus actividades, Colonial está teniendo conversaciones individualizadas para atender todas sus necesidades. En este sentido, el equipo comercial del Grupo está analizando y negociando sistemas de diferimiento o, con carácter excepcional, bonificación en el pago de rentas con un foco especial en todas aquellas empresas que se encuentren en dificultades financieras, como resultado

y en el marco de la prohibición del desarrollo de sus actividades en el sector del comercio o del ocio. A la fecha actual, el impacto de estas negociaciones en la cuenta de resultados es inferior al 2%, si bien podría situarse en un máximo aproximadamente del 6% de las rentas del 2020 del Grupo Colonial. Esta estimación podría ser revisada en función de la duración del estado de alarma y la evolución de la pandemia. Dicha estimación es el resultado de la composición de los activos y clientes de Colonial, donde el sector retail supone una proporción minoritaria, siendo grandes compañías los principales clientes del Grupo.

La situación financiera del Grupo Colonial es sólida, con el rating de Investment Grade confirmado a finales del mes de abril teniendo en cuenta las circunstancias actuales tanto del Grupo como del entorno en general.

La situación financiera del Grupo Colonial presenta un balance sólido que se refleja en las siguientes magnitudes:

- 1) Un LTV del 36%, una mejora de 300 pb en un año.
- 2) Una liquidez de más de 2.000€m.
  - > Una liquidez de 1.900€m a primer trimestre del 2020 que junto con el nuevo préstamo sindicado firmado en abril de 2020 se sitúa por encima de los 2.000€m.
  - > Dicha liquidez supera en más de 4 veces los vencimientos de deuda de 2020 y 2021 y cubre todos los vencimientos de deuda hasta el año 2023. (considerando la no renovación de pagarés a corto plazo)
  - > De la liquidez actual, más de 500€m son de caja en efectivo.

Por último, la ubicación de los activos del Grupo, la diversificación de la cartera de clientes y su posición financiera permiten a Colonial afrontar esta crisis desde una posición sólida, siendo aún prematuro estimar el impacto final que la pandemia COVID-19 podría tener en los resultados futuros del Grupo.

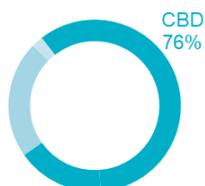
## Primer Trimestre 2020 - Posicionamiento Prime Resiliente

Sólidos resultados obtenidos a cierre del primer trimestre de 2020 con un incremento del +10% en el resultado recurrente por acción

### 1. Un Portfolio de Oficinas Prime en zonas CBD con altas ocupaciones y crecimientos de ingresos

#### Exposición única a Prime

GAV Oficinas 12/19



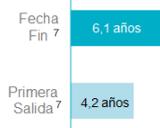
#### Ocupación Oficinas 1T 20

Grupo	Ocupación
Madrid	98%
Barcelona	98%
Paris	98%

#### Ingresos like for like 1T 20

Grupo	Crecimiento
Madrid	+14%
Barcelona	+10%
Paris	+2%

### 2. Una cartera de clientes AAA diversificada, estable y con buenos fundamentales



#### Crecimiento Rentas<sup>1</sup> 1T 20

Grupo	Crecimiento
Barcelona	+7%
Madrid	+5%
Paris	+7%

#### Release Spread<sup>2</sup> 1T 20

Grupo	Release Spread
Barcelona	+50%
Madrid	+15%
Paris	na

### 3. Un balance sólido – S&P y Moody's confirman el Rating de Colonial

		Rating confirmado post Covid-19	Acceso al mercado bancario
LTV	36%	 <b>Rating</b> BBB+ Perspectiva Estable	Préstamo sindicado de 200€m firmado en abril 2020
Liquidez <sup>4</sup>	2.100€m <sup>4</sup>		
Caja <sup>5</sup>	535€m <sup>5</sup>	 <b>Rating</b> Baa2 Perspectiva Estable	
Cobertura vencimiento deuda 2020 & 2021	4x <sup>6</sup>		

(1) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2019 (ERV 12/19)

(2) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

(3) Ratio a 12/19 de Top 30 clientes de Colonial

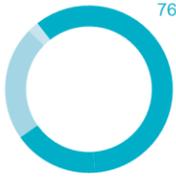
(4) Liquidez (líneas disponibles y caja) de 1.900€m a 3/20 + 200€m de préstamo sindicado formalizado a 4/20

(5) Caja a 3/20

(6) Cobertura asumiendo la no renovación de pagarés

(7) Maturity a 12/19

## Incremento del resultado neto del +39%

Hitos financieros	1T 2020	1T 2019	Var	LFL	Exposición única a Prime	Hitos operacionales
BPA recurrente - Cts€/acc.	7,17	6,54	+10%		GAV Oficinas 12/19	Desocupación EPRA <b>2,4%</b>
Ingresos por rentas €m	86	87	(0%)	+6%		Crecimiento rentas <sup>1</sup> <b>+6%</b>
EBITDA €m	64	64	+1%	+11%		Barcelona +7%
Resultado neto recurrente €m	36	33	+10%		Madrid +5%	Paris +7%
Resultado neto €m	32	23	+39%		<b>Release Spread<sup>2</sup> +21%</b> Barcelona +50% Madrid +15% Paris na	

### Sólido resultado neto

- **Beneficio neto recurrente por acción de 7,17cts€, +10%**
- EBITDA Grupo de 64€m, +11% like for like
- Resultado neto recurrente de 36€m, +10%
- Resultado neto de 32€m, +39%

### Sólido crecimiento en ingresos

- Ingresos por rentas de 86€m, +6% like for like
  - > Madrid oficinas, +14% like for like
  - > Barcelona oficinas, +10% like for like
  - > París oficinas, +2% like for like

### Precios de renovación en la banda alta

- Captura de crecimientos en rentas firmadas  
+6% vs renta de mercado 12/19<sup>1</sup>  
+21% de "release spread" <sup>2</sup>

### Sólidos fundamentales operativos

- Alquiler de 13.539m<sup>2</sup> correspondiente a 4€m de rentas anuales
- Sólidos niveles de ocupación del 98%
  - > 98% en París
  - > 98% en Madrid
  - > 98% en Barcelona
- Venta de un activo non-core con una prima del +22% sobre 12/19 GAV

### Un balance sólido

- Liquidez de 2.100€m<sup>3</sup>, con una caja de 535€m<sup>4</sup>
- Moody's & S&P confirman el Rating de Colonial
- LTV del 36%

(1) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2019 (ERV 12/19)

(2) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

(3) Liquidez (líneas disponibles y caja) de 1.900€m a 3/20 + 200€m de préstamo sindicado formalizado a 4/20

(4) Caja 3/20

## Aspectos clave

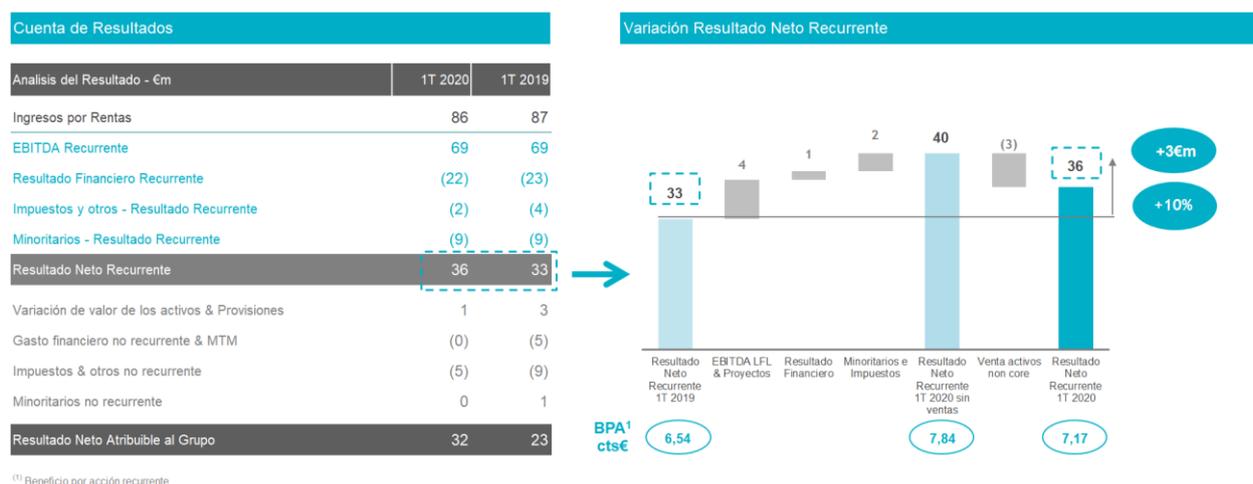
### Resultados 1T 2020

#### Aumento del +39% del resultado neto del Grupo Colonial

#### Incremento significativo del beneficio neto recurrente y beneficio neto por acción

El Grupo Colonial ha cerrado el primer trimestre del ejercicio 2020 con un resultado neto de 32€m, +39% versus al año anterior y con un resultado neto recurrente de 36€m, un incremento del +10%.

El beneficio neto recurrente por acción asciende a 7,17cts€/acción, lo que supone un incremento del +10% versus el año anterior.



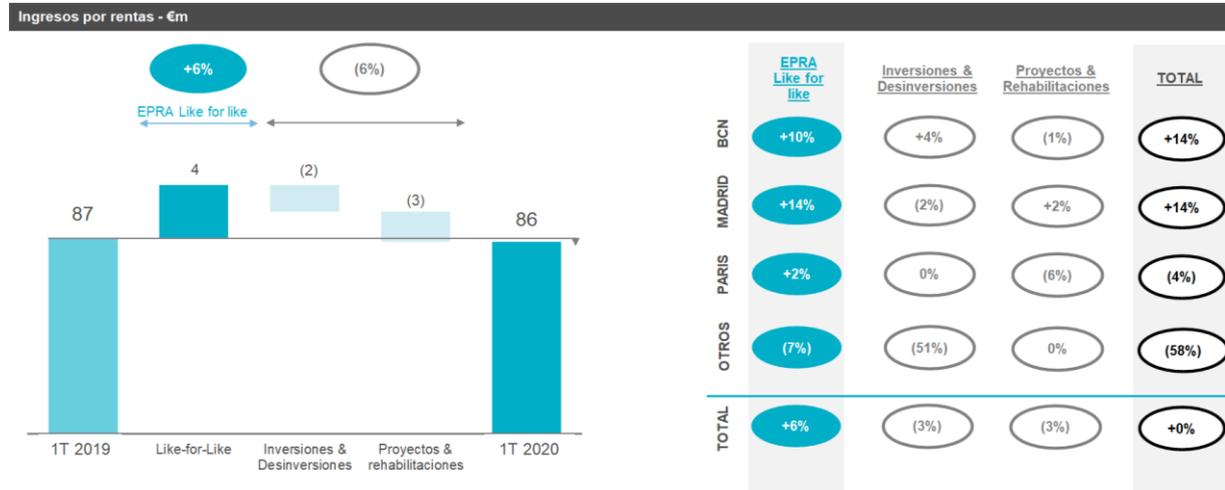
El incremento del beneficio neto recurrente de +3€m (+10% vs año anterior) se ha visto impulsado por:

1. Un incremento del EBITDA LFL & proyectos de +4€m (+1€m una vez corregido el impacto de las desinversiones no estratégicas realizadas durante 2019)
2. Una reducción del gasto financiero en 1€m

Las desinversiones de los activos no estratégicos, materializadas principalmente en el segundo semestre del ejercicio 2019, han supuesto un impacto por menos rentas en el resultado recurrente de 3€m. En consecuencia, el beneficio neto recurrente por acción, sin considerar las ventas de activos no estratégicos señaladas, se hubiera situado en 7,8cts€/acción, lo que supone un incremento del +20% en términos comparables.

## Sólido crecimiento en ingresos

Colonial cierra el primer trimestre del ejercicio 2020 con unos **ingresos por rentas de 86€m**. Un **incremento del +6% en términos comparables “like for like”** respecto al año anterior.



El importante crecimiento de la cartera comparable “like for like” en los tres mercados en los que opera el Grupo Colonial se sitúa entre los más altos en Europa, basado principalmente en un sólido posicionamiento de sus activos en el centro de las ciudades (CBD), que podría permitir captar las rentas más altas en el mercado. En el incremento de ingresos del primer trimestre **destacan, el mercado de Madrid con un incremento del +14% like for like y el de Barcelona con un +10%**.

En cuanto al análisis de la aportación de cada uno de los tres mercados del portfolio del Grupo, los principales factores a destacar son los siguientes:

1. **Barcelona +10% like-for-like**, debido a las mejoras en renta en Diagonal 197 y Plaza Europa 42-44, así como mejoras en ocupación en Parc Glories.
2. **Madrid +14% like-for-like** impulsado por crecimiento en la actualización de rentas a mercado de los activos de Santa Hortensia, Martínez Villergas y José Abascal 56. Respecto a mejoras en ocupación, destacan Príncipe de Vergara, Ribera de Loira, Francisca Delgado 11, Alfonso XII y José Abascal 56.
3. **París +2% like-for-like** debido a los incrementos de precios en los activos de Cézanne Saint-Honoré, Louvre St. Honoré oficinas, Washington Plaza y #Cloud, entre otros.

Los ingresos por rentas del Grupo Colonial se han visto afectados por: 1) las ventas de activos no estratégicos realizadas durante el ejercicio 2019 (Hotel Centro Norte y parte de la cartera logística), y 2) la rotación de la cartera de proyectos, así como el inicio del programa de renovación del Grupo, en particular el inicio del proyecto del activo 83 Marceau y la renovación del activo Grenelle en París que han supuesto una reducción temporal de los ingresos.

## Sólidos fundamentales operativos en todos los segmentos

### 1. Un primer trimestre con crecimientos en rentas

A cierre del primer trimestre del ejercicio 2020, el Grupo Colonial ha formalizado 15 contratos de alquiler de oficinas, correspondientes a 13.539m<sup>2</sup> y a rentas anuales de 4€m.

Fuerte incremento de precios	nº contratos	Superficie m <sup>2</sup>	Ingresos por rentas €m	1T 2020	
				Release Spread <sup>1</sup>	% Var. vs ERV 12/19 <sup>2</sup>
Barcelona	8	7.024	2€m	+50%	+7%
Madrid	5	5.374	1€m	+15%	+5%
Paris	2	1.141	1€m	na	+7%
<b>TOTAL OFICINAS</b>	<b>15</b>	<b>13.539</b>	<b>4€m</b>	<b>+21%</b>	<b>+6%</b>

(1) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

(2) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2019 (ERV 12/19)

Para los contratos renovados durante el primer trimestre del ejercicio 2020, el **“release spread”** (precio de alquiler firmado vs. renta anterior) **ha sido del +21%**. Destaca un elevado aumento en el portfolio de Barcelona +50%, así como un incremento en Madrid +15%. En París no se han producido renovaciones de contratos al no haberse producido ningún vencimiento hasta la fecha.

En comparación con la renta de mercado de diciembre 2019, los precios de alquiler de los nuevos contratos y las renovaciones han **aumentado un +6% en el primer trimestre del ejercicio 2020**. En el mismo sentido, en **Barcelona** las rentas derivadas de nuevos contratos y renovaciones han sido un **7% superiores a las rentas de mercado 12/19**. En la cartera de **París**, el **incremento respecto de la renta de mercado también ha sido del +7%** y en **Madrid**, el **incremento ha sido del +5%**.

La totalidad del esfuerzo comercial de Colonial se encuentra repartido entre los tres mercados en los que opera la compañía.

En España se han suscrito o renovado contratos de arrendamientos con una superficie de 12.398m<sup>2</sup> durante este primer trimestre del ejercicio 2020, correspondiente a 13 contratos y 3€m de rentas anualizadas.

**En el portfolio de oficinas de Madrid** se han suscrito o renovado contratos de arrendamiento con una superficie de 5.374m<sup>2</sup> en 5 operaciones. Destacamos la renovación de casi 2.000m<sup>2</sup> en el activo de Recoletos 37 con una importante editorial, la renovación de 1.073m<sup>2</sup> en el activo Egeo con una empresa de alimentación, así como la renovación de casi 1.000m<sup>2</sup> en el activo de Francisca Delgado 11 con una consultoría internacional.

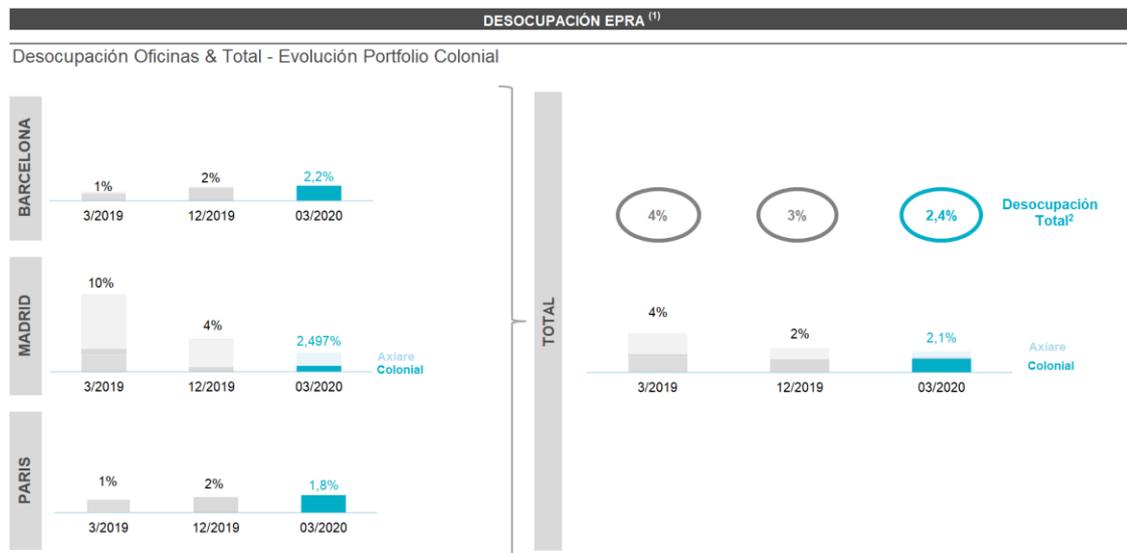
En el **portafolio de oficinas de Barcelona** se han suscrito o renovado contratos de arrendamiento con una superficie de 7.024m<sup>2</sup> en 8 operaciones. Destacamos la firma de 2.400m<sup>2</sup> en el activo de Torre BCN y la firma de 1.245m<sup>2</sup> en el inmueble de Diagonal 609-615 ambos con entidades bancarias, así como la firma de casi 1.000m<sup>2</sup> en el inmueble de Torre Marenstrum con una consultoría de comunicaciones.

En el **mercado de oficinas de París** se han suscrito o renovado contratos de arrendamiento con una superficie de 1.141m<sup>2</sup> correspondiente a 2 operaciones, un contrato firmado en el activo de 112 Wagram y el otro firmado en el activo de Edouard VII.

**2. Sólidos niveles de ocupación**

La **desocupación total del Grupo Colonial** (incluyendo todos los usos: oficinas, comercial y logístico) a cierre del primer trimestre del ejercicio 2020 **se sitúa en niveles del 2%**.

La desocupación financiera del portafolio del Grupo Colonial se muestra a continuación:



(1) Desocupación EPRA: Desocupaciones financieras según cálculo recomendado por la EPRA (1-[Superficies desocupadas multiplicadas por la renta de mercado / superficies en explotación a renta de mercado]).

(2) Portafolio total incluyendo todos los usos: oficinas, retail y logístico

Destaca la cartera de **oficinas de París** que presenta un **ratio de desocupación del 1,8%**.

El **portafolio de oficinas de Barcelona** tiene una **desocupación del 2%**, ratio que se mantiene en niveles muy bajos, en línea con la elevada calidad del portafolio. Dicha desocupación se ha mantenido estable respecto al trimestre anterior.

En el **portafolio de oficinas de Madrid** la desocupación se ha reducido hasta un **2%**, **mejorando en +764pbs respecto al año anterior y +184pbs en un trimestre**. La mejora trimestral se debe principalmente a la ocupación del 100% del activo Josefa Valcárcel 40bis y la mejora anual se debe a las altas realizadas en los activos de Av. Bruselas, Ribera de Loira, Fca. Delgado, José Abascal 56 y Ramírez Arellano 15, entre otros.

La superficie desocupada de oficinas a cierre del primer trimestre de 2020 es la siguiente:

Superficie desocupada oficinas					Desocupación oficinas EPRA
Superficie sobre rasante (m <sup>2</sup> )	Entradas en explotación <sup>(1)</sup>	Zona BD y otros	Zona CBD	2020	
Barcelona	0	2.363	2.984	5.347	2,2%
Madrid	6.117	4.619	1.120	11.856	2,5%
Paris	0	6.026	803	6.828	1,8%
<b>TOTAL</b>	<b>6.117</b>	<b>13.008</b>	<b>4.906</b>	<b>24.031</b>	<b>2,1%</b>



(1) Proyectos y rehabilitaciones que han entrado en explotación

### 3. Una cartera de clientes resiliente

Colonial dispone de una cartera de clientes diversificada por sectores y con elevados niveles de lealtad, permanencia y solvencia. Dada la ubicación del portfolio en el centro ciudad, el perfil de clientes se corresponde principalmente con grandes compañías, con una exposición limitada al sector “retail” en donde el segmento de ocio y pequeñas empresas representa menos del 2% de nuestros ingresos por rentas de alquiler.

- 1) Colonial tiene edificios de grado A (edificios de máxima eficiencia energética), ubicados en el Central Business District (76%) y diversificados en 3 ciudades, París, Madrid y Barcelona. El foco del Grupo Colonial ha sido y continúa siendo el sector de oficinas prime.
- 2) Colonial posee una cartera de clientes con un sólido perfil en términos de solvencia: más del 80% de nuestros principales clientes tienen una calificación de “Investment Grade”. Los inmuebles de uso exclusivamente de “retail” representan menos del 6% de los ingresos 2019 de la cartera, siendo todos clientes de grado A (clientes de máxima calidad) en localizaciones prime.
- 3) La cartera de clientes del Grupo Colonial está altamente diversificada entre diversos sectores, que incluye inquilinos de compañías tan relevantes como McKinsey, Freshfields, Netflix, Facebook, Naturgy, Exane y GRDF entre otros, y cuentan con un alto grado de fidelidad (el 78% de los clientes permanecen en activos de Colonial entre 5 y 10 años).

#### Cientes de Alta Calidad



- 4) El equipo comercial del Grupo está analizando y negociando sistemas de diferimiento o, con carácter excepcional, bonificación en el pago de rentas con un foco especial en todas aquellas empresas que se encuentren en dificultades financieras, como resultado y en el marco de la prohibición del desarrollo de sus actividades en el sector del comercio o del ocio. A la fecha actual, el impacto de estas negociaciones en la cuenta de resultados es inferior al 2%, si bien podría situarse en un máximo

aproximadamente del 6% de las rentas de 2020 del Grupo Colonial. Esta estimación podría ser revisada en función de la duración del estado de alarma y la evolución de la pandemia. Dicha estimación es el resultado de la composición de los activos y clientes de Colonial, donde el sector retail supone una proporción minoritaria, siendo grandes compañías los principales clientes del Grupo.

A fecha actual de esta publicación, el grupo Colonial ha emitido todas las facturas del mes de abril 2020 sin ninguna incidencia significativa de impago.

## Una estructura de capital sólida

### I. Un balance fuerte

A cierre del primer trimestre del ejercicio 2020, el Grupo Colonial presenta un balance sólido que se refleja en las siguientes magnitudes:

- 1) Un LTV del 36%, una mejora de 300 pb en un año.
- 2) Una liquidez de más de 2.000€m.
  - > Una liquidez de 1.900€m al final del primer trimestre del 2020 que, junto con el nuevo préstamo sindicado firmado en abril de 2020, se sitúa por encima de los 2.000€m.
  - > Dicha liquidez supera en más de 4 veces los vencimientos de deuda de 2020 y 2021 y cubre todos los vencimientos de deuda hasta el año 2023 (considerando la no renovación de pagarés a corto plazo).
  - > De la liquidez actual, más de 500€m son de caja en efectivo.

### II. Rating Investment Grade confirmado en la crisis del Covid-19

Standard & Poor's y Moody's han confirmado el rating de Colonial en abril de 2020 ante los efectos de la crisis del Covid-19 en las actuales circunstancias conocidas.

En particular han tenido en cuenta:

- > La agencia S&P mantiene la calificación de BBB+. La perspectiva estable, que ha sido confirmada, refleja la opinión de S&P de que Colonial soportará los efectos del COVID-19, respaldada por la alta calidad de su cartera, su robusta base de inquilinos y la buena liquidez de la compañía.
- > Moody's también mantiene la calificación de Baa2 con perspectiva estable que ya le otorgó en 2019. La calificación se fundamenta principalmente en la posición de liderazgo de Colonial en el mercado de oficinas prime de Francia y España, la sólida base de inquilinos y la alta tasa de ocupación de su cartera, la reducción del apalancamiento a 31 de diciembre de 2019 y la fuerte liquidez de Colonial.

Colonial es una de las pocas inmobiliarias europeas que han mantenido su rating, consolidando su posicionamiento como la inmobiliaria con el mejor rating del sector español y entre los mejores valorados en Europa.

### III. Acceso al mercado bancario

Con fecha posterior al cierre del primer trimestre de 2020, Colonial ha formalizado en España un préstamo sindicado sostenible por un volumen de 200€m. Su formato Club Deal incluye a las siguientes instituciones de referencia tanto nacionales como internacionales: BBVA, BNP Paribas, Caixabank y Natixis, actuando Caixabank como Banco Agente y Agente de Sostenibilidad.

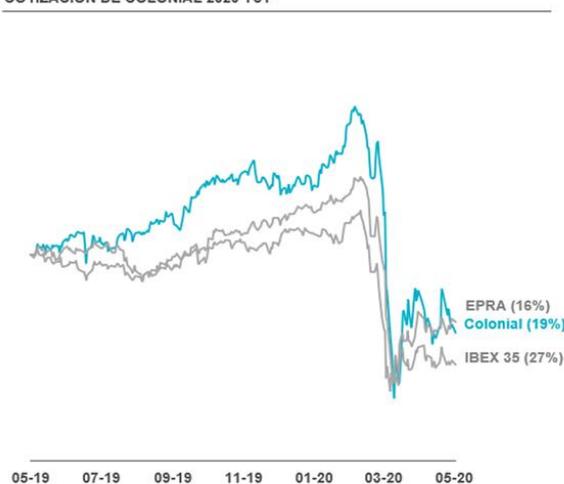
#### IV. Consenso favorable de los analistas

En el marco de los efectos de la crisis del Covid-19, los analistas van revisando progresivamente sus hipótesis y perspectivas sobre el mercado cotizado europeo.

En el caso del grupo Colonial, el consenso de los analistas mantiene recomendaciones de compra y resalta en sus análisis la fortaleza de la compañía, gracias a su estrategia de posicionamiento en oficinas prime. La tabla a continuación muestra los principales analistas que han revisado sus recomendaciones hasta la fecha:

Analista	Recomendación	Fecha
 Goldman Sachs	Buy	03/04/2020
J.P.Morgan CAZENOVE	BUY	30/04/2020
Morgan Stanley	Hold	11/05/2020
 BofA SECURITIES	SELL	07/05/2020
 Green Street Advisors	Hold	02/05/2020
 KEMPEN & CO <small>Merchant Bank</small>	BUY	25/03/2020
 Kepler Cheuvreux	BUY	31/03/2020
 BARCLAYS	SELL	15/04/2020
 ODDO BHF <small>CORPORATES &amp; MARKETS</small>	BUY	24/03/2020
 ALANTRA <small>Equities</small>	Neutral	17/04/2020
 JBCapitalMarkets	BUY	25/03/2020
 Santander	BUY	25/03/2020

COTIZACIÓN DE COLONIAL 2020 YoY\*



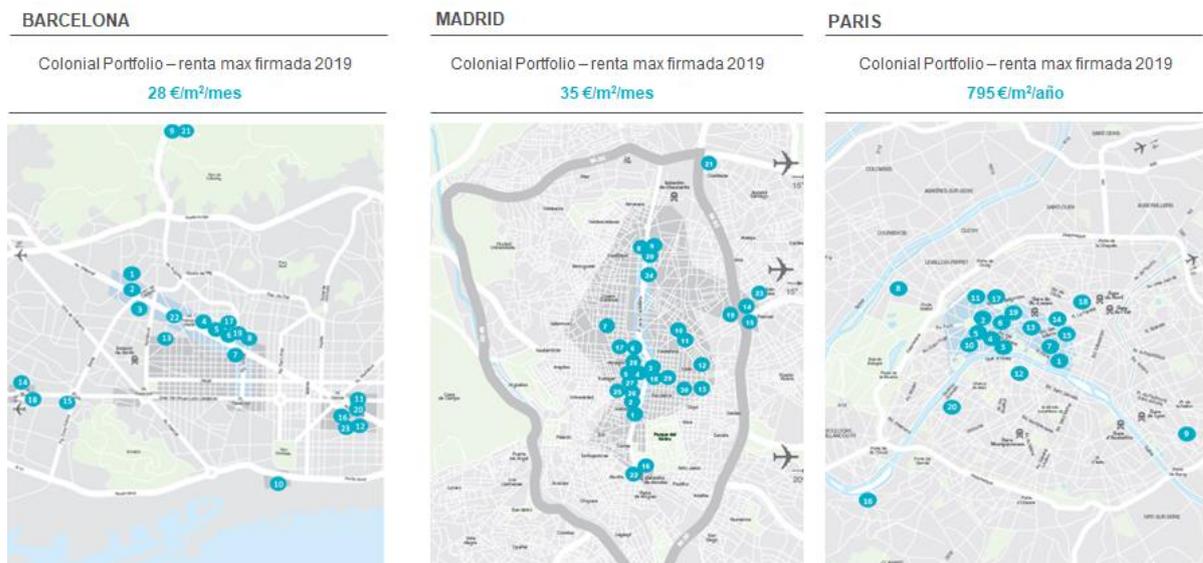
## Un posicionamiento estratégico Prime con gran resiliencia

La fortaleza de Colonial para afrontar la situación actual se basa en su posicionamiento estratégico prime con oficinas en CBD y clientes de reconocida solvencia, así como un balance sólido.

Las principales fortalezas del Grupo Colonial son las siguientes:

### A. Liderazgo en oficinas de Grado A en el centro de la ciudad (CBD)

Colonial dispone de productos de alta calidad, en ubicaciones céntricas con un 76% de su portfolio en zonas CBD.



**B. Un fuerte posicionamiento prime con una cartera de clientes de máxima calidad** que permite obtener un binomio atractivo de 1) rentas en la banda alta con 2) altos índices de lealtad y perfiles de vencimiento sólidos.



La cartera de contratos del Grupo Colonial dispone de un "margen de reversión" positivo en el primer trimestre dado que las rentas actuales de la cartera se sitúan aún por debajo de las rentas de mercado a diciembre de 2019. Asimismo, hasta la fecha, el Grupo ha capturado altos índices de reversión con un "release spread<sup>1</sup>" de +21% en el primer trimestre del 2020.

(1) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

**C. Un balance sólido con el mejor rating del sector inmobiliario español**, confirmado tanto por S&P como por Moody's durante el mes de abril de 2020, momento álgido de la crisis del Covid-19.

Un perfil de LTV prudente con uno de los niveles más altos de liquidez del sector, cubriendo más de 4 veces los vencimientos de la deuda de los años 2020 y 2021 (considerando la no renovación de pagarés a corto plazo).

**D. Un pipeline de proyectos atractivos** ubicados en una de las mejores zonas de París, Madrid y Barcelona, con importantes pre-alquileres.

Proyecto	Ciudad	% Grupo	Entrega	SBA (m <sup>2</sup> )	Total Coste €m <sup>1</sup>	Total Coste €/sqm	Yield on Cost
1 Castellana, 163	Madrid CBD	100%	2020	10.910	52	4.803	7,5%
2 Diagonal 525	Barcelona CBD	100%	1S 21	5.710	39	6.778	5,1%
3 Miguel Angel 23	Madrid CBD	100%	2S 21	8.036	66	8.244	5,9%
4 83 Marceau	Paris CBD	82%	2S 21	9.600	151	15.755	5,2%
5 Velazquez Padilla 17	Madrid CBD	100%	2S 21	17.239	113	6.535	7,7%
6 Biome	Paris City Center	82%	2S 21	24.500	283	11.551	5,0%
7 Plaza Europa 34	Barcelona	50%	2S 22	14.306	42	2.909	7,0%
8 Mendez Alvaro Campus	Madrid CBD South	100%	1S 23	89.871	300	3.343	7,9%
9 Sagasta 27	Madrid CBD	100%	1S 23	4.481	23	5.044	7,0%
10 Louvré SaintHonoré	Paris CBD	82%	2023	16.000	208	13.029	7,7%
<b>TOTAL PIPELINE OFICINAS</b>				<b>200.653</b>	<b>1.277</b>	<b>6.366</b>	<b>6,6%</b>

<sup>1</sup> Total Coste producto acabado = Coste de adquisición/ Asset Value pre proyecto + capex futuro

La cartera de proyectos de Colonial está íntegramente situada en el centro de las ciudades de Barcelona, Madrid y París, con un 50% de su valor en 3 proyectos en París. A finales del ejercicio 2019, ya se habían firmado pre-alquileres por el 25% de la cartera de proyectos, en concreto en los proyectos de Castellana 163, Diagonal 525 y Louvre St. Honoré. Excepto en el caso de Castellana 163, (donde las obras ya han sido finalizadas), no se prevé ninguna entrega de proyecto adicional para el año 2020.

Durante el primer trimestre del ejercicio 2020 han continuado las conversaciones sobre pre-alquileres adicionales con potenciales futuros inquilinos.

No obstante, actualmente la crisis del Covid-19 está afectando a la cartera de proyectos del Grupo Colonial y no se descartan retrasos puntuales en algunos de ellos. La compañía ha decidido retrasar el programa de capex en 60€m, en particular en Méndez Álvaro, con 90€m para todo el año 2020. Sin embargo, no se prevén penalizaciones relevantes o pasivos vinculados a los retrasos.

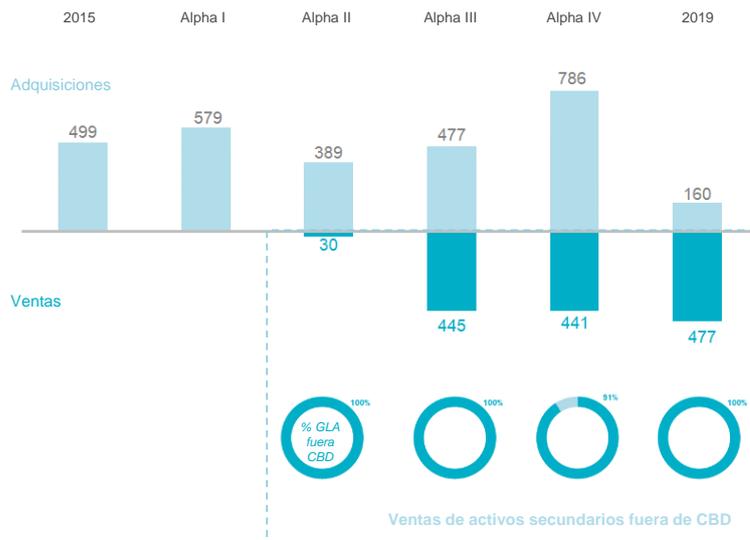
**E. Gestión activa del portfolio**, a través de desinversiones non-core y adquisiciones de activos ubicados en zonas CBD, mejorando el perfil de riesgo de rentabilidad del Grupo.

Durante los últimos 3 años, el Grupo Colonial ha materializado importantes desinversiones de activos non-core por valor de 1.400€m, con primas de doble dígito sobre la valoración en curso.

Asimismo, en el marco de mejorar el portfolio Prime del Grupo, Colonial ha adquirido desde el año 2015 más de 2.900€m<sup>1</sup> de inmuebles core CBD, identificando activos con potencial de valor añadido en segmentos de mercado con sólidos fundamentales.

Durante el primer trimestre del ejercicio 2020, Colonial ha desinvertido el Hotel Mojácar (activo no estratégico), por un precio de 8,4€m, lo que corresponde a una prima del +22% sobre la tasación de diciembre de 2019. Adicionalmente, se han recibido 13€m correspondientes a pagos aplazados de la venta del Hotel Centro Norte realizada en 2019.

**INVERSIONES NETAS DESDE 2015 - €m**



**Venta el 23 de Marzo de 2020**



**Venta del Hotel Mojácar**  
 Precio 8,4€m  
 +22% vs. 12/19 GAV

(1) Precios de adquisición + Capex

## ESG & Covid-19

En atención a la gravedad de la situación social causada por el Covid-19 y dando continuidad al espíritu contributivo de políticas de responsabilidad corporativa en el ámbito social que la compañía lleva regularmente a cabo, Colonial ha puesto en marcha un programa de iniciativas destinadas a colaborar en la detención de la pandemia y en la atenuación de sus consecuencias.

El programa contiene diferentes líneas de acción entre las que destacan:

- 1) Aportaciones Económicas: Colonial aportará 1€m a través de distintos programas de financiación a instituciones sanitarias ubicados en Barcelona, Madrid y París, y a diferentes programas de investigación llevadas a cabo en centros de España y Francia en el ámbito de la contención y curación de la pandemia por el CoVid-19. En la actualidad ya están en marcha proyectos específicos de dotación de recursos a la Fundación de Investigación del Hospital U. La Paz en Madrid, al Hospital Sant Joan de Deu y al Hospital Clínico de Barcelona y a la Fondation de France.
- 2) Puesta a disposición de espacios: Colonial ha ofrecido sus espacios disponibles para cualquier actividad relacionada con el tratamiento de la pandemia, en sus ubicaciones en Madrid, Barcelona y París.
- 3) Ayudas a autónomos, startups y pequeñas y medianas empresas:
  - > Sistemas de diferimiento o, en casos excepcionales, bonificación en el pago de rentas a todas aquellas empresas de pequeño tamaño que se encuentren en dificultades financieras.
  - > Creación a través de Utopicus de un Fondo Solidario compuesto por una bolsa de servicios gratuitos y aportaciones económicas, para ayudar nuestros autónomos, pymes y startups que se encuentran en situación de real necesidad dentro de nuestra comunidad.
- 4) Voluntariado y otras ayudas: Colonial ha promovido distintas iniciativas de voluntariado y de promoción de iniciativas sociales que han involucrado a colectivos de su entorno (clientes, proveedores, empleados, etc.).
- 5) Soporte a los empleados: Se ha puesto en marcha las distintas iniciativas de apoyo a todo el colectivo de empleados de Colonial para facilitar la normalidad de sus actividades en el marco de la actual pandemia.

## Anexos

---

1. Análisis de la cuenta de resultados
2. Mercado de oficinas
3. Evolución del negocio
4. Estrategia ESG
5. Estrategia Digital & Coworking
6. Estructura financiera
7. Ratios EPRA
8. Glosario & medidas alternativas de rendimiento
9. Datos de contacto & disclaimer

# 1. Análisis de la cuenta de resultados

## Cuenta de Resultados Analítica Consolidada

El resultado atribuible al Grupo a cierre del primer trimestre del ejercicio 2020 asciende a 32€m, un incremento del +39% respecto al mismo periodo del año anterior.

Marzo acumulado - €m	2020	2019	Var.	Var. % <sup>(1)</sup>
Ingresos por rentas	86	87	(0)	(0%)
Gastos de explotación netos <sup>(2)</sup>	(11)	(11)	0	1%
<b>EBITDA rentas</b>	<b>75</b>	<b>76</b>	<b>(0)</b>	<b>(0%)</b>
Otros ingresos	0	0	0	-
Gastos estructura	(11)	(12)	1	6%
<b>EBITDA</b>	<b>64</b>	<b>64</b>	<b>1</b>	<b>1%</b>
Extraordinarios	(1)	(2)	1	60%
Revalorizaciones y margen de ventas de inmuebles	2	(1)	3	265%
Amortizaciones y Provisiones <sup>(3)</sup>	(1)	1	(2)	177%
Resultado Financiero	(22)	(28)	5	20%
Resultado antes de impuestos y minoritarios	42	34	8	23%
Impuesto de sociedades	(1)	(2)	1	46%
Socios minoritarios	(9)	(9)	0	2%
<b>Resultado neto atribuible al Grupo</b>	<b>32</b>	<b>23</b>	<b>9</b>	<b>39%</b>

Análisis del Resultado - €m	2020	2019	Var.	Var. %
Ingresos por Rentas	86	87	(0)	(0%)
Gastos de explotación netos y otros ingresos <sup>(4)</sup>	(6)	(11)	5	47%
Gastos estructura	(11)	(12)	1	6%
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>69</b>	<b>69</b>	<b>1</b>	<b>1%</b>
Resultado Financiero Recurrente	(22)	(23)	1	4%
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(2)	(4)	1	37%
Minoritarios - Resultado Recurrente	(9)	(9)	1	6%
<b>Resultado Neto Recurrente - post ajustes específicos compañía<sup>(4)</sup></b>	<b>36</b>	<b>33</b>	<b>3</b>	<b>10%</b>
<i>nº acciones (millones)</i>	<i>508,1</i>	<i>508,1</i>	<i>0</i>	<i>0%</i>
<b>BPA recurrente (cts€)</b>	<b>7,17</b>	<b>6,54</b>	<b>0,6</b>	<b>10%</b>

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

(2) Gastos repercutibles netos de ingresos por repercusión + gastos no repercutibles

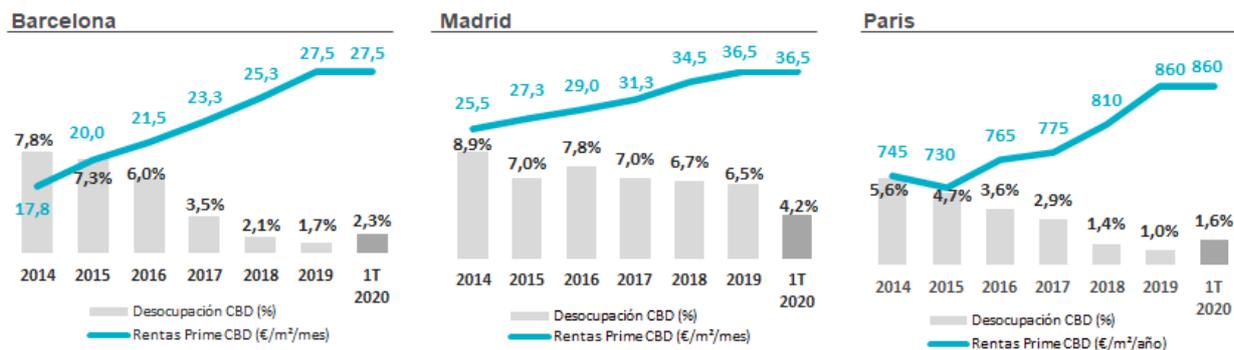
(3) Incluye deterioro de fondo de comercio

(4) Resultado Neto Recurrente = EPRA Earnings post ajustes específicos compañía

## Análisis de la Cuenta de Resultados

- Los ingresos por rentas del Grupo Colonial al cierre del primer trimestre del ejercicio 2020 ascienden a 86€m, cifra que incrementa un +6% en términos homogéneos (“like for like”) respecto al año anterior.
- El EBITDA del Grupo asciende a 64€m, cifra un +11% superior en términos homogéneos (“like for like”), respecto al año anterior.
- El resultado financiero neto ha sido de (22)€m, con una mejora del 20% respecto al mismo periodo del año anterior.  
El resultado financiero recurrente del grupo asciende a (22)€m, una mejora del 4% respecto al mismo periodo del año anterior debido principalmente a las operaciones de refinanciación de la deuda del Grupo realizadas en 2019.
- El resultado antes de impuestos y minoritarios a cierre del primer trimestre del ejercicio 2020 asciende a 42€m, +23% vs el año anterior.
- Finalmente, y una vez descontado el resultado atribuible a los minoritarios de (9)€m, así como el impuesto de sociedades de (1)€m, el resultado después de impuestos atribuible al Grupo asciende a 32€m, un incremento del +39% respecto al año anterior.

## 2. Mercado de oficinas



### Mercados de Alquiler

La contratación **en el mercado de oficinas de Barcelona** ha sido baja, situándose en los 30.000m<sup>2</sup> contratados en el primer trimestre del ejercicio, cifra que refleja la escasez de producto en el mercado así como el cese temporal de la demanda por la crisis del Covid-19. La tasa de desocupación se sitúa en el 2,3% en el CBD. Las rentas se han mantenido estables, debido a la falta de espacios de calidad, situando la renta prime en los 27,5€/m<sup>2</sup>/mes.

En **el mercado de oficinas de Madrid**, se firmaron unos 100.000m<sup>2</sup> durante el primer trimestre del ejercicio, cifra inferior a la del primer trimestre del año anterior, aunque cabe indicar que la cifra contratada el año pasado fue récord y que el mes de marzo ha sido débil por la crisis del Covid-19. En consecuencia, la desocupación se sitúa en el 8,1% en Madrid, siendo la desocupación en el CBD del 4,2%. A cierre del primer trimestre, la renta prime en Madrid se ha mantenido estable, situándose en los 36,5€/m<sup>2</sup>/mes.

**En el mercado de oficinas de París**, el nivel de contratación del primer trimestre ha sido de 340.000m<sup>2</sup>. La crisis del Covid-19 y la consecuente ralentización de la actividad, han tenido un impacto considerable en estas cifras, si bien la actividad en el CBD se ha mantenido entorno a los 100.000m<sup>2</sup>, niveles similares al primer trimestre del año anterior. En la zona CBD la tasa de desocupación se sitúa en el 1,6%, niveles históricamente bajos, ejerciendo presión sobre las rentas prime, las cuales se sitúan en niveles de 860€/m<sup>2</sup>/año.

### Mercado de Inversión

En **España** la inversión en el sector de oficinas alcanzó los 755€m durante el primer trimestre del ejercicio 2020. Por ciudades, Madrid concentró el 76% del volumen de inversión mientras que Barcelona el 24%. Las rentabilidades prime de Madrid y Barcelona se mantienen en niveles del 3,25% y 3,5% respectivamente.

El volumen de inversión en el mercado de París, alcanzó los 5.300€m a cierre del 1T 2020, una de las más altas registradas desde el año 2008. En cuanto al mercado de oficinas, la inversión alcanzó los 4.300€m, con un importante volumen de capital extranjero, en línea con trimestres anteriores. Las rentabilidades prime se mantienen estables en el 2,75%.

(1) Fuentes: Informes de Jones Lang Lasalle, Cushman & Wakefield, CBRE, BNP Paribas & Savills

### 3. Evolución del negocio

#### Ingresos por rentas y EBITDA de la cartera

- Los ingresos por rentas han alcanzado los **86€m**, cifra similar a la del mismo periodo del año anterior, debido principalmente a la venta de una parte de la cartera de logística y activos non core realizada durante el ejercicio 2019.

En **términos homogéneos**, es decir, ajustando inversiones, desinversiones y variaciones en la cartera de proyectos y rehabilitaciones y otros extraordinarios, **los ingresos por rentas del Grupo han aumentado un +6% like-for-like**.

En **España**, los ingresos por rentas like-for-like han aumentado un **+12%**. La cartera de Madrid ha incrementado un **+14% like for like** y la cartera de Barcelona un **+10% like for like**.

En **Madrid** este incremento viene impulsado por el crecimiento en la actualización de rentas a mercado de los activos de Santa Hortensia, Martínez Villergas y José Abascal 56. Respecto a mejoras en ocupación, destacan Príncipe de Vergara, Ribera de Loira, Francisca Delgado 11, Alfonso XII y José Abascal 56.

En **Barcelona**, el impacto positivo viene provocado por las mejoras en renta en Diagonal 197 y Plaza Europa 42-44, así como y mejoras en ocupación en Parc Glories.

En **París**, los ingresos por rentas han aumentado un **+2% like-for-like**, impulsado principalmente por incrementos de precios en los activos de Cézanne Saint-Honoré, Louvre St. Honoré oficinas, Washington Plaza y #Cloud, entre otros.

Var. Rentas (2020 vs. 2019) €m	Barcelona	Madrid	París	Logistic & others	Total
Ingresos Rentas 2019R	11,4	21,6	48,5	5,2	86,7
EPRA Like for Like <sup>(1)</sup>	0,9	2,8	0,9	(0,1)	4,5
Proyectos / Altas	(0,1)	0,4	(2,1)	0,0	(1,8)
Inversiones & Desinversiones	0,7	(0,1)	0,0	(2,9)	(2,3)
Otros e Indemnizaciones	0,0	(0,1)	(0,6)	0,0	(0,7)
Ingresos Rentas 2020R	12,9	24,6	46,6	2,2	86,4
Variación Total (%)	14%	14%	(4%)	(58%)	(0%)
Variación Like for Like (%)	10%	14%	2%	(7%)	6%

(1) EPRA like for like: Like for like calculado según recomendación EPRA.

- Los ingresos por rentas del Grupo Colonial se han visto afectados por: 1) las ventas de activos no estratégicos realizadas durante el ejercicio 2019 (Hotel Centro Norte y una parte de la cartera logística), y 2) la rotación de la cartera de proyectos, [así como el inicio del programa de renovación del Grupo, en particular el inicio del proyecto del activo 83 Marceau y la renovación del activo Grenelle en París.

- **Distribución – Ingresos por Rentas:** La mayor parte de los ingresos del Grupo, un 92%, se concentra en edificios de oficinas. Asimismo, el Grupo mantiene su elevada exposición a mercados CBD, con un 74% de los ingresos.

En términos consolidados, un 54% de los ingresos por rentas (47€m) provienen de la filial en París y un 46% han sido generados por inmuebles en España. En términos atribuibles, el 54% de las rentas se ha generado en España y el resto en Francia.



(1) Incluye 6% de uso retail en las plantas bajas de los edificios de oficinas

- **El EBITDA de los inmuebles a cierre del primer trimestre del ejercicio 2020 ha alcanzado los 75€m, aumentando un +7% en términos like-for-like.** Destaca la cartera de Madrid con un incremento del +21% like for like, seguido de Barcelona con un incremento del +14%.

Cartera de Inmuebles						
Marzo acumulado - €m	2020	2019	Var. %	EPRA Like-for-like <sup>1</sup>		
				€m	%	
Ingresos por rentas Barcelona	13	11	14%	0.9	10%	
Ingresos por rentas Madrid	25	22	14%	2.8	14%	
Ingresos por rentas París	47	49	(4%)	0.9	2%	
Ingresos por rentas Logístico & otros	2	5	(58%)	(0.1)	(7%)	
<b>Ingresos por rentas</b>	<b>86</b>	<b>87</b>	<b>(0%)</b>	<b>4.5</b>	<b>6%</b>	
EBITDA rentas Barcelona	11	10	16%	1.1	14%	
EBITDA rentas Madrid	19	15	21%	3.1	21%	
EBITDA rentas París	43	46	(6%)	0.6	1%	
EBITDA rentas Logístico & otros	2	5	(53%)	0.1	6%	
<b>EBITDA rentas</b>	<b>75</b>	<b>76</b>	<b>(0%)</b>	<b>4.9</b>	<b>7%</b>	
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Barcelona</i>	<i>88%</i>	<i>87%</i>	<i>1.6 pp</i>			
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Madrid</i>	<i>76%</i>	<i>72%</i>	<i>4.2 pp</i>			
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- París</i>	<i>92%</i>	<i>94%</i>	<i>(1.7 pp)</i>			
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Logístico &amp; otros</i>	<i>100%</i>	<i>87%</i>	<i>12.4 pp</i>			

Pp: puntos porcentuales

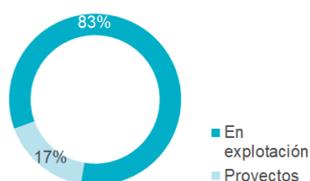
(1) EPRA like for like: Like for like calculado según recomendación EPRA.

## Gestión de la cartera de contratos

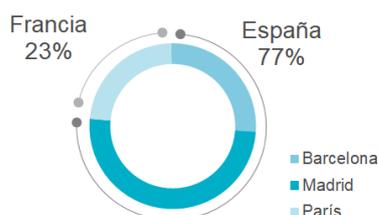
- **Desglose de la cartera actual por superficie:** Al cierre del primer trimestre del ejercicio 2020, el Grupo Colonial cuenta con una cartera total de 1.929.516m<sup>2</sup>, concentrada principalmente en activos de oficinas, que corresponde a 1.611.930m<sup>2</sup>.

Del total de superficie de oficinas, el 83% de la superficie se encuentra en explotación a cierre del primer trimestre del ejercicio 2020 y el resto corresponde a una atractiva cartera de proyectos y rehabilitaciones.

Superficie Oficinas - por estado



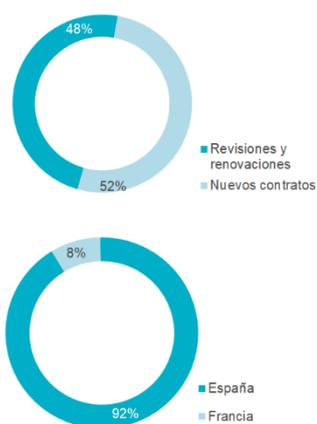
Superficie Oficinas - por mercados



- **Contratos firmados - Oficinas:** A cierre del primer trimestre del ejercicio 2020, el Grupo Colonial ha formalizado contratos por un **total de 13.539m<sup>2</sup> de oficinas**. Un 92% (12.398m<sup>2</sup>) corresponde a contratos firmados en Barcelona y Madrid y el resto (1.141m<sup>2</sup>) se han firmado en París.

**Nuevos Contratos:** Del total del esfuerzo comercial de oficinas, un 52% (6.996m<sup>2</sup>) corresponde a superficies de nuevos contratos, repartidos en los tres mercados donde opera la compañía.

**Renovaciones:** Se han realizado 6.542m<sup>2</sup> de renovaciones de contratos en España, destacando los 4.795m<sup>2</sup> renovados en Madrid. En París no se han producido vencimientos de contratos a renovar en el primer trimestre del 2020



Gestión de Contratos - Oficinas

Marzo acumulado - m <sup>2</sup>	2020	Vencimiento Medio	% nuevas rentas vs.ant.
Revisiones y renovaciones - Barcelona	1,747	4	50%
Revisiones y renovaciones - Madrid	4,795	2	15%
Revisiones y renovaciones - París	na	na	
<b>Total revisiones y renovaciones</b>	<b>6,542</b>	<b>3</b>	<b>21%</b>
Nuevos Contratos - Barcelona	5,277	2	
Nuevos Contratos - Madrid	578	3	
Nuevos Contratos - París	1,141	5	
<b>Total Nuevas Superficies</b>	<b>6,996</b>	<b>3</b>	<b>na</b>
<b>Esfuerzo comercial total</b>	<b>13,539</b>	<b>3</b>	<b>na</b>

Las nuevas rentas se sitúan un **+21%** por encima de las anteriores, destacan **Barcelona con +50%** y **Madrid con +15%**. En París, no se ha realizado ninguna revisión y renovación de contrato.

## Cartera de proyectos y rehabilitaciones

- Colonial dispone de una **cartera de proyectos** de más de 200.000m<sup>2</sup> con el objetivo de crear productos de primera calidad que permitan obtener una alta rentabilidad y, por tanto, un mayor crecimiento de valor futuro con sólidos fundamentales. De la cartera actual de proyectos, tres de ellos (en concreto Castellana 163, Diagonal 525 y Louvré SaintHonoré) cuentan con acuerdos de pre-alquiler firmados en el ejercicio 2019. Los otros proyectos de la cartera siguen avanzando, en ubicaciones prime y con poca oferta nueva en estas zonas.

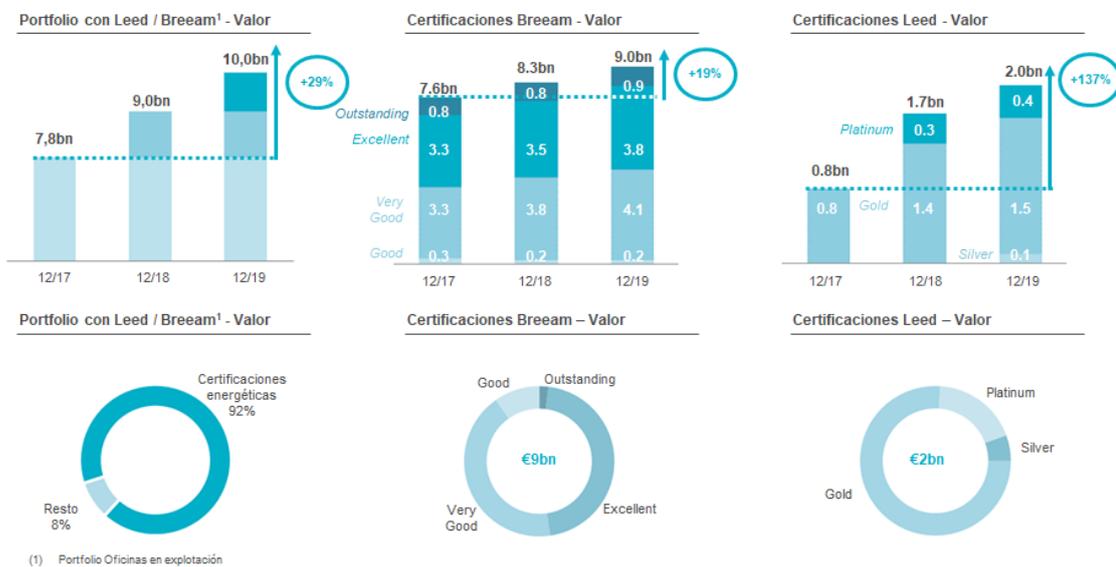
Proyecto	Ciudad	% Grupo	Entrega	SBA (m <sup>2</sup> )	Total Coste €m <sup>1</sup>	Total Coste €/sqm	Yield on Cost
1 Castellana, 163	Madrid CBD	100%	2020	10.910	52	4.803	7,5%
2 Diagonal 525	Barcelona CBD	100%	1S 21	5.710	39	6.778	5,1%
3 Miguel Angel 23	Madrid CBD	100%	2S 21	8.036	66	8.244	5,9%
4 83 Marceau	Paris CBD	82%	2S 21	9.600	151	15.755	5,2%
5 Velazquez Padilla 17	Madrid CBD	100%	2S 21	17.239	113	6.535	7,7%
6 Biome	Paris City Center	82%	2S 21	24.500	283	11.551	5,0%
7 Plaza Europa 34	Barcelona	50%	2S 22	14.306	42	2.909	7,0%
8 Mendez Alvaro Campus	Madrid CBD South	100%	1S 23	89.871	300	3.343	7,9%
9 Sagasta 27	Madrid CBD	100%	1S 23	4.481	23	5.044	7,0%
10 Louvré SaintHonoré	Paris CBD	82%	2023	16.000	208	13.029	7,7%
<b>TOTAL PIPELINE OFICINAS</b>				<b>200.653</b>	<b>1.277</b>	<b>6.366</b>	<b>6,6%</b>

<sup>1</sup> Total Coste producto acabado = Coste de adquisición/ Asset Value pre proyecto + capex futuro

- Actualmente, la crisis del Covid-19 está impactando en la cartera de proyectos del Grupo Colonial y se esperan retrasos puntuales en algunos de ellos. La compañía ha decidido retrasar el programa de capex en 60€m, en particular en Méndez Álvaro, con 90€m para todo el año 2020. Sin embargo, no se prevén penalizaciones relevantes o pasivos vinculados a los retrasos.
- En los primeros meses de 2020 continúan las conversaciones sobre pre-alquileres adicionales con potenciales futuros inquilinos.
- Adicionalmente a la cartera de proyectos, el Grupo Colonial tiene en marcha un **programa de renovación** en varios activos de su cartera con el fin de incrementar las rentas y el valor de dichos activos. Este programa de renovación se centra en la adecuación de espacios comunes y actualización de instalaciones requiriendo una inversión ajustada.
- En España, destacan los programas de renovación en los activos de Cedro y Ortega y Gasset en Madrid y de Torre Mareostrum y del inmueble Diagonal 530 en Barcelona. En Francia, destacamos el inmueble de 176 Charles de Gaulle, edificio de oficinas ubicado en el floreciente distrito de Neuilly

## 4. Estrategia ESG<sup>1</sup> – Medio ambiente, Social y Gobierno Corporativo

- Colonial aspira a un claro liderazgo en ESG, siendo un elemento fundamental en la estrategia de Colonial, priorizando un retorno sostenible a largo plazo apoyándose en un modelo donde prima la calidad.
- La ambición de liderazgo en ESG del Grupo Colonial se refleja en el elevado nivel de certificaciones de la cartera de inmuebles. El 92% de la cartera tiene certificación energética Leed o Breeam. En particular, 2.011€m de activos tienen calificaciones Leed y 9.008€m de activos tienen calificaciones Breeam.



Este nivel de certificaciones se sitúa por encima de la media en el sector. Asimismo, el plan estratégico de sostenibilidad ejecuta iniciativas de eficiencia energética, apostando por una mejora continua activo por activo.

- Gracias a los elevados estándares en sostenibilidad, Colonial ha formalizado durante el mes de abril de 2020 un préstamo sostenible por 200€m, con el margen referenciado a la calificación GRESB.



Junto con los préstamos sostenibles del 2019 que ascienden a 151€m, Colonial ha emitido hasta la fecha 351€m de financiación sostenible.

(1) ESG = Environmental, Sustainability and Governance. Medioambiente, políticas sociales y sostenibilidad

## 5. Estrategia Digital & Coworking

### Coworking y Espacios Flexibles

A cierre del primer trimestre del ejercicio 2020, Utopicus, el operador de espacios flexibles del Grupo Colonial, contaba con 10 centros en operación correspondientes a 25.900m<sup>2</sup> de superficie.

Durante el trimestre Utopicus ha abierto un nuevo centro en el inmueble de Castellana 163. El centro cuenta con un espacio de trabajo flexible de 3.600m<sup>2</sup> y está situado en la zona CBD de la capital. Con dos accesos, uno por fachada Castellana y otra por Capitán Haya, el espacio está equipado con todos los servicios necesarios para los clientes del Grupo Colonial. Utopicus Castellana cuenta con salas de reunión y formación, despachos privados, una zona club y área de trabajo flexible.

Por otro lado, a principios del mes de enero se cerró el centro de Duque de Rivas. El centro se inauguró en 2014, antes de que Colonial adquiriera Utopicus en 2017. El espacio contaba con una superficie subóptima, en torno a 1.000 m<sup>2</sup> y distribuido en dos plantas, hecho que dificultaba la gestión del espacio y la rentabilidad del centro.

Asimismo, siguen avanzando las obras para la apertura de 3 nuevos centros en los próximos meses. Una vez finalizados, Utopicus gestionará 13 centros con una superficie en explotación cercana a 40.000m<sup>2</sup> y una capacidad de más de 4.500 puestos de trabajo, reforzando el liderazgo en el segmento de gestión de espacios flexibles y contenidos de coworking en España.

La actividad de Utopicus, que representa aproximadamente un 1% de las rentas del Grupo Colonial, no ha sido ajena a las consecuencias del actual estado de alarma debido a la pandemia del COVID-19. Si bien los centros se han mantenido operativos a disposición de todos los clientes, los impactos de la no renovación de clientes con vencimientos a corto plazo han sido inmatrimales.



### Digitalización

Durante este primer trimestre del ejercicio 2020, el Grupo Colonial ha seguido manteniendo una apuesta fuerte por la innovación a través del desarrollo e implementación de la tecnología “Propnet”, que permitirá optimizar el uso de los espacios en toda la cartera del grupo durante los próximos años.

Colonial desarrolló una aplicación, que junto a la previa sensorización del inmueble, permite mejorar la eficiencia y el consumo energético de los espacios. La aplicación mide diferentes aspectos de un inmueble, como la calefacción, el aire limpio, las luces o el consumo, entre otros, buscando siempre incrementar el confort y el bienestar de los clientes del grupo Colonial.

## 6. Estructura financiera

Colonial mantiene un sólido perfil financiero que le permite mantener una calificación crediticia de BBB+ por parte de Standard & Poor's, la más alta en el sector inmobiliario español.

Tanto Standard & Poor's como Moody's revisaron en el mes de abril la calificación crediticia de Colonial, manteniendo el mismo nivel previo a la crisis del COVID19.

En cuanto al apalancamiento, tras las desinversiones realizadas en los últimos 3 años por importe de 1.400€m, el ratio de endeudamiento (LTV) se sitúa en el 36,0%, 300 pb inferior a la del mismo periodo del ejercicio anterior.

Adicionalmente, con fecha posterior al cierre del trimestre, Colonial ha formalizado un nuevo préstamo, en formato Club Deal, por importe de 200 millones y vencimiento en 2022. El préstamo incluye a las siguientes instituciones de referencia tanto nacionales como internacionales: BNP Paribas, Natixis, BBVA y CaixaBank. Éste último actuando como Bango Agente y Agente de Sostenibilidad.

Dicho préstamo tiene además la condición de sostenible por estar su margen referenciado a la calificación obtenida por la agencia GRESB, sumándose por tanto a los bilaterales firmados el pasado ejercicio con CaixaBank e ING y reforzando el mensaje del compromiso que el Grupo tiene en materia de ESG.

A 31 de marzo el Grupo Colonial mantiene una liquidez de 1.900m€ (2.100m€ incluyendo el nuevo préstamo), entre caja y líneas de crédito no dispuestas, que le permiten cubrir en más de 4 veces los vencimientos de la deuda dispuesta de los ejercicios 2020 y 2021 (considerando la no renovación de pagarés a corto plazo).

El Grupo Colonial realiza una gestión activa de su deuda lo que le ha permitido obtener una mejora en márgenes, cancelar las garantías hipotecarias y alargar el vencimiento neto de su deuda.

Las principales magnitudes de la deuda del Grupo a 31 de marzo son las siguientes:

Grupo Colonial (€m)	mar-20	dic-19	Var.
Deuda financiera Bruta	5.117	4.826	6%
Deuda financiera Neta	4.582	4.609	(0,6%)
Liquidez total <sup>(1)</sup>	1.900	2.082	(9%)
% deuda tipo fijo o cubierta	83%	88%	(6%)
Vencimiento medio de la deuda (años) <sup>(2)</sup>	4,5	4,9	(0,4)
Coste de la deuda actual <sup>(3)</sup>	1,66%	1,63%	3 p.b.
Rating COL (S&P's)	BBB+	BBB+	-
Rating COL (Moody's)	Baa2 Stable	Baa2 Stable	-
Rating SFL (S&P's)	BBB+	BBB+	-
LtV Grupo (incluyendo transfer costs)	36,0%	36,1%	(9 p.b.)
Deuda con garantía hipotecaria	5%	6%	(1%)

(1) Caja & saldos disponibles

(2) Vida media calculada en base a la deuda disponible

(3) Coste de la deuda incluyendo los pagarés. Sin considerar las emisiones de pagarés el coste ascendería a 1,77%

La deuda financiera neta al cierre del primer trimestre se sitúa en 4.582€m, siendo su detalle el siguiente:

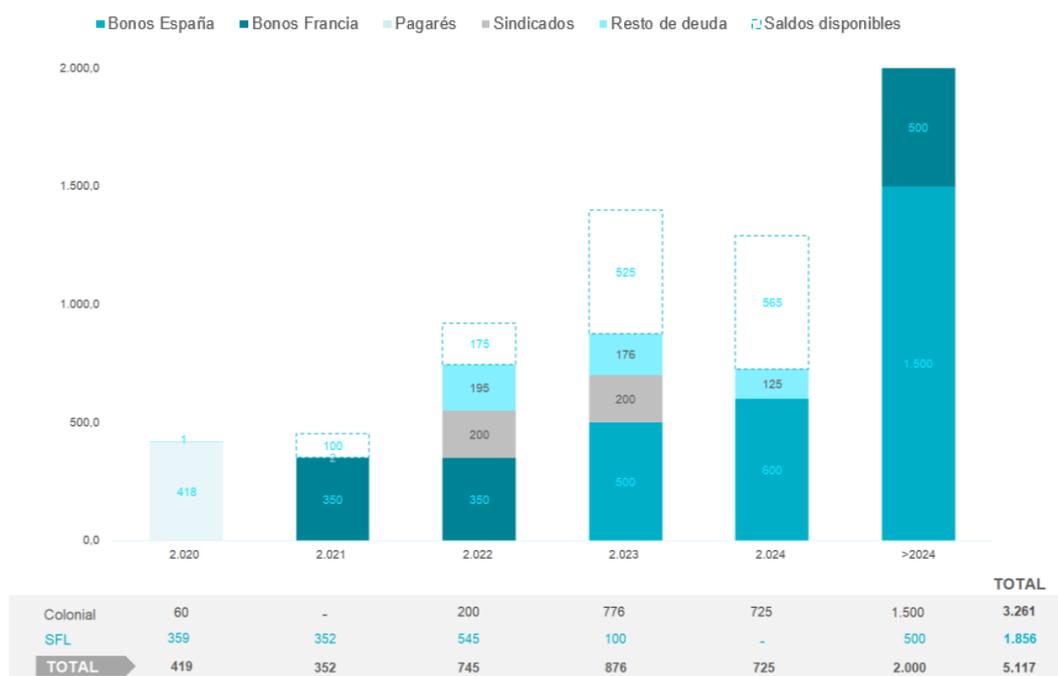
€m	Marzo 2020			Diciembre 2019			Var TOTAL	Vida media (2)
	Colonial	SFL	TOTAL	Colonial	SFL	TOTAL		
Créditos sindicados	400	-	400	-	-	-	400	3,8
Préstamos hipotecarios	76	199	274	76	199	275	(1)	2,6
Bonos Colonial	2.600	-	2.600	2.600	-	2.600	-	5,5
Bonos SFL	-	1.200	1.200	-	1.200	1.200	-	3,4
Pagarés	60	358	418	240	387	626	(209)	0,1
Otra deuda	125	100	225	125	-	125	100	4,6
<b>Deuda Bruta</b>	<b>3.261</b>	<b>1.856</b>	<b>5.117</b>	<b>3.040</b>	<b>1.786</b>	<b>4.826</b>	<b>291</b>	<b>4,5</b>
Efectivo	(418)	(116)	(535)	(163)	(54)	(217)	(318)	
<b>Deuda neta</b>	<b>2.842</b>	<b>1.740</b>	<b>4.582</b>	<b>2.877</b>	<b>1.732</b>	<b>4.609</b>	<b>(27)</b>	
Liquidez total <sup>(1)</sup>	893	1.006	1.900	1.038	1.044	2.082	(182)	
Coste financiero spot	1,85%	1,32%	1,66%	1,80%	1,34%	1,63%	3 p.b.	

(1) Caja y saldos disponibles

(2) Vida media calculada en base a la deuda disponible

Sin tener en cuenta el programa de pagarés, cabe mencionar que el 95% de la deuda de Colonial tiene vencimiento a partir de 2023 y un 46% a partir de 2025.

El 81% de la deuda dispuesta del Grupo está compuesta por emisiones en el mercado de bonos, el resto de deuda está financiada con entidades de crédito y tan solo el 5% tiene garantía hipotecaria.



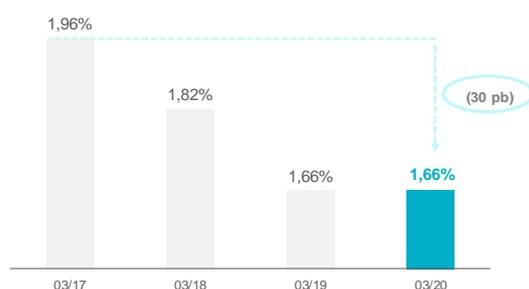
## Resultados financieros

- Las principales magnitudes del resultado financiero del Grupo se detallan en el siguiente cuadro:

Marzo acumulado - €m	COL	SFL	2020	2019	Var. %
Gasto financiero recurrente - España	(16)	0	(16)	(16)	5%
Gasto financiero recurrente - Francia	0	(8)	(8)	(8)	2%
<b>Total Gasto financiero recurrente</b>	<b>(16)</b>	<b>(8)</b>	<b>(23)</b>	<b>(24)</b>	<b>4%</b>
Gastos financieros activados	0	1	1	1	12%
<b>Resultado financiero recurrente</b>	<b>(16)</b>	<b>(6)</b>	<b>(22)</b>	<b>(23)</b>	<b>4%</b>
Gasto financiero no recurrente	(0)	(0)	(0)	(4)	(95%)
Variaciones de valor instrumentos financieros	(0)	(0)	(0)	(1)	59%
<b>Resultado financiero</b>	<b>(16)</b>	<b>(6)</b>	<b>(22)</b>	<b>(28)</b>	<b>19%</b>

- El Resultado Financiero a 31 de marzo de 2020 se ha reducido en un 19% respecto al mismo periodo del año anterior, principalmente debido al registro contable de los costes de cancelación de la deuda procedente de Axiare. Dichas operaciones de refinanciación, culminadas en el primer trimestre de 2019, supusieron una reducción del resultado financiero recurrente en el 2019 del 14%.
- El gasto financiero recurrente se mantiene en línea con el del ejercicio anterior gracias al esfuerzo y la implicación en mantener una estructura financiera sólida y es el resultado de la gestión activa de la deuda del Grupo realizada en los ejercicios 2018 y 2019, principalmente:
  - Operaciones de recompra de bonos de Colonial y SFL y nuevas emisiones, mejorando tipos y vencimientos
  - Cancelación de la deuda hipotecaria proveniente de Axiare
  - Refinanciación de diversos préstamos de Colonial y SFL mejorando tipos y vencimientos
  - Puesta en marcha de los programas de pagarés por importe máximo de 1.000€m
- El coste financiero spot de la deuda dispuesta a 31 de marzo de 2020 ha ascendido al 1,66%. Incorporando comisiones de formalización periodificadas durante la vida de la deuda el coste financiero asciende a 1,78%. El coste financiero spot sin tener en cuenta el programa de pagarés asciende al 1,77% (1,89% incorporando las comisiones de financiación). A continuación, se muestra la evolución del coste financiero spot de la deuda dispuesta de los últimos cuatro años:

Evolución coste de la deuda spot



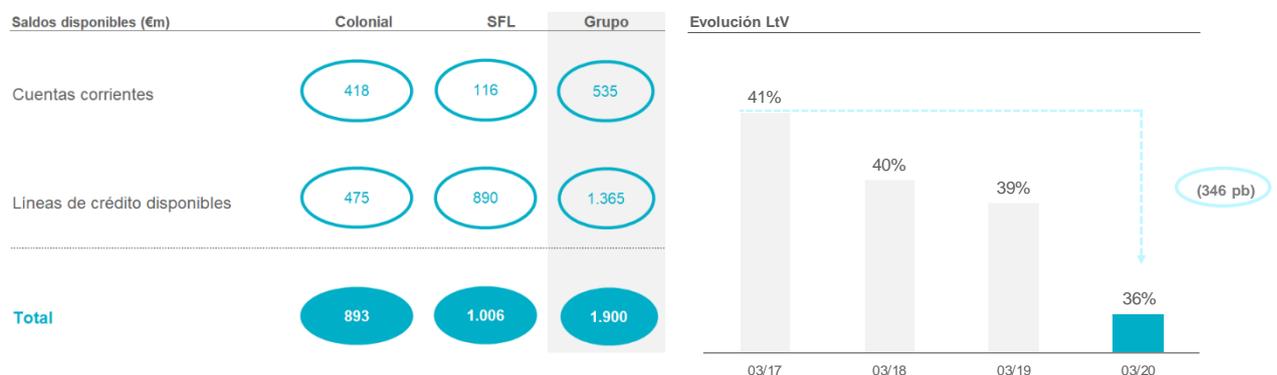
- Durante el primer trimestre del 2020, aprovechando curvas de tipos de interés en mínimos históricos, el Grupo ha formalizado diversos instrumentos de precobertura por importe de 400€m con la finalidad de cubrir los tipos de interés de futuras emisiones de deuda. El saldo acumulado por este tipo de instrumentos asciende a 1.100€m, con distintas fechas de ejecución, adecuadas al perfil de vencimiento de la deuda del Grupo. Todos ellos cumplen con lo previsto en las normas de contabilidad de coberturas.

**Principales ratios de endeudamiento y liquidez**

El Loan to Value (LtV) del Grupo, calculado como la ratio de deuda neta total entre GAV total del Grupo, asciende al 36%, en comparación al 39% de 31 de marzo de 2019, esta mejora se ha debido principalmente a la desinversión de una parte del portfolio logístico en el segundo semestre del 2019.

Los saldos disponibles del Grupo a 31 de marzo de 2020 ascienden a 1.900€m, entre caja y líneas de crédito disponibles.

La distribución de los saldos se muestra en el gráfico siguiente:



## 7. Ratios EPRA

### 1) EPRA Earnings

Resultado EPRA - €m	1T 2020	1T 2019
Resultado neto atribuible al Grupo según IFRS	32	23
<i>Resultado neto atribuible al Grupo - Cts€/acción</i>	<i>6,32</i>	<i>4,53</i>
<b>Ajustes para calcular el Resultado EPRA, excluye:</b>		
(i) Cambios de valor de inversiones, proyectos de inversión y otros intereses	0	0
(ii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos, proyectos de inversión y otros intereses	(2)	1
(iii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos mantenidos para la venta incluyendo cambios de valor de dichos activos	0	0
(iv) Impuestos en por venta de activos	(0)	0
(v) Deterioro de valor del Fondo de Comercio	0	0
(vi) Cambios de valor de instrumentos financieros y costes de cancelación	0	5
(vii) Costes de adquisición de participaciones en empresas e inversiones en joint ventures o similares joint ventures	(0)	1
(viii) Impuestos diferidos por los ajustes EPRA considerados	0	(0)
(ix) Ajustes de (i) a (viii) respecto a alianzas estratégicas (excepto si están incluidas por integración proporcional)	0	0
(x) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	(0)	(0)
<b>EPRA Earnings (pre ajustes específicos compañía)</b>	<b>31</b>	<b>30</b>
<b>Ajustes específicos compañía:</b>		
(a) Gastos y provisiones extraordinarios	6	4
(b) Resultado Financiero no recurrente	(0)	(0)
(c) Tax credits	0	0
(d) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	(0)	(0)
<b>Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía)</b>	<b>36</b>	<b>33</b>
<i>Nº promedio de acciones (m)</i>	<i>508,1</i>	<i>508,1</i>
<i>Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía) - Cts€/acción</i>	<i>7,17</i>	<i>6,54</i>

## 2) EPRA Vacancy Rate

Ratio Desocupación EPRA - Portfolio de Oficinas				Ratio Desocupación EPRA - Portfolio Total			
€m	1T 2020	1T 2019	Var. %	€m	1T 2020	1T 2019	Var. %
<b>BARCELONA</b>				<b>BARCELONA</b>			
Superficie vacía ERV	1.3	0.7		Superficie vacía ERV	1.3	0.7	
Portfolio ERV	58	52		Portfolio ERV	60	53	
<b>EPRA Ratio Desocupación Barcelona</b>	<b>2%</b>	<b>1%</b>	<b>1 pp</b>	<b>EPRA Ratio Desocupación Barcelona</b>	<b>2%</b>	<b>1%</b>	<b>1 pp</b>
<b>MADRID</b>				<b>MADRID</b>			
Superficie vacía ERV	3	10		Superficie vacía ERV	3	10	
Portfolio ERV	101	98		Portfolio ERV	101	98	
<b>EPRA Ratio Desocupación Madrid</b>	<b>2%</b>	<b>10%</b>	<b>(8 pp)</b>	<b>EPRA Ratio Desocupación Madrid</b>	<b>3%</b>	<b>10%</b>	<b>(8 pp)</b>
<b>PARIS</b>				<b>PARIS</b>			
Superficie vacía ERV	3	3		Superficie vacía ERV	4	3	
Portfolio ERV	178	180		Portfolio ERV	219	220	
<b>EPRA Ratio Desocupación Paris</b>	<b>2%</b>	<b>1%</b>	<b>0 pp</b>	<b>EPRA Ratio Desocupación Paris</b>	<b>2%</b>	<b>1%</b>	<b>0 pp</b>
<b>TOTAL PORTFOLIO</b>				<b>LOGISTICO &amp; OTROS</b>			
Superficie vacía ERV	7	13		Superficie vacía ERV	2	3	
Portfolio ERV	337	331		Portfolio ERV	11	-	
<b>EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio Oficinas</b>	<b>2%</b>	<b>4%</b>	<b>(2 pp)</b>	<b>EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio</b>	<b>16%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL PORTFOLIO</b>				<b>TOTAL PORTFOLIO</b>			
Superficie vacía ERV	9	17		Superficie vacía ERV	9	17	
Portfolio ERV	391	390		Portfolio ERV	391	390	
<b>EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio</b>	<b>2%</b>	<b>4%</b>	<b>(2 pp)</b>	<b>EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio</b>	<b>2%</b>	<b>4%</b>	<b>(2 pp)</b>

Cifras anualizadas

## 8. Glosario & medidas alternativas de rendimiento

### Glosario

<b>Beneficios por acción (BPA)</b>	Resultado del ejercicio atribuible a los accionistas dividido entre el número de acciones.
<b>BD</b>	Business District, distrito de negocios.
<b>Capitalización bursátil</b>	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.
<b>CBD</b>	Central Business District, distrito central de negocios. En Barcelona se incluye el mercado 22@.
<b>Compañía property</b>	Inmobiliaria patrimonialista con inmuebles en alquiler.
<b>Cartera/superficie en explotación</b>	Inmuebles/superficie con capacidad de generar rentas a la fecha cierre.
<b>EBIT</b>	Calculado como el beneficio de explotación más las variaciones de valor de las inversiones inmobiliarias y resultado por variación de valor de activos y por deterioro.
<b>EBITDA</b>	Resultado operativo antes de revalorizaciones netas, ventas de activos amortizaciones, provisiones, intereses, impuestos y extraordinarios.
<b>EPRA</b>	European Public Real Estate Association: Asociación de las compañías patrimoniales cotizadas europeas que marcan unos estándares de mejores prácticas a seguir para el sector.
<b>Free float</b>	Aquella parte del capital social que cotiza libremente en bolsa y que no está controlada por accionistas de forma estable.
<b>GAV excl. Transfer costs</b>	Valor de la cartera según los valoradores externos del Grupo, deduciendo “transfer costs” / costes de transacción
<b>GAV incl. Transfer costs</b>	Valor de la cartera según los valoradores externos del Grupo, antes de restar costes de transacción.
<b>GAV Matriz</b>	Valor de los activos ostentados directamente + Valor JV Plaza Europa + NAV de la participación del 81,7% en SFL + Valor de la autocartera

<b>Holding</b>	Empresa que mantiene en cartera acciones de un cierto número de filiales corporativas.
<b>IFRS</b>	International Financial Reporting Standards. Corresponden a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).
<b>JV</b>	Joint Venture (asociación entre dos o más empresas).
<b>Like-for-like Valoración</b>	Datos comparables entre un periodo y otro (se excluyen las inversiones y desinversiones)
<b>LTV</b>	Loan to Value (Deuda financiera neta / GAV del negocio).
<b>EPRA Like-for-like Rentas</b>	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. Cálculo basado en recomendaciones EPRA.
<b>EPRA NAV</b>	El EPRA Net Asset Value (EPRA NAV) se calcula en base a los fondos propios de la compañía y ajustando determinadas partidas siguiendo las recomendaciones de la EPRA
<b>EPRA NNAV</b>	El EPRA NNAV 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
<b>EPRA Cost Ratio</b>	Gastos administrativos y operativos (incluyendo y excluyendo costes de desocupación) dividido por los ingresos por rentas brutos.
<b>Ocupación física</b>	Porcentaje: Metros cuadrados ocupados de la cartera / superficie en explotación de la cartera
<b>Ocupación financiera</b>	Ocupaciones financieras según cálculo recomendado por la EPRA (Superficies ocupadas multiplicadas por la renta de mercado / superficies en explotación a renta de mercado).
<b>Desocupación EPRA</b>	Superficies desocupadas multiplicadas por la renta de mercado / superficies en explotación a renta de mercado. Cálculo basado en recomendaciones EPRA.

<b>Potencial de Reversión</b>	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 y rehabilitaciones.
<b>Proyectos en curso</b>	Inmuebles en desarrollo a la fecha de cierre.
<b>RICS</b>	Royal Institution of Chartered Surveyors.
<b>SFL</b>	Société Foncière Lyonnaise.
<b>Take up</b>	Demanda materializada en el mercado de alquiler entendida como nuevos contratos firmados
<b>Valuation Yield</b>	Tasa de capitalización aplicada por los tasadores independientes en la valoración
<b>Yield on cost</b>	Renta de mercado 100% alquilado / Valor de mercado al inicio del proyecto, neto del deterioro de valor, añadiendo el capex invertido.
<b>Yield ocupación 100%</b>	Passing rents + espacios vacíos alquilados a renta mercado/valor de mercado
<b>EPRA net initial yield (NIY)</b>	Ingresos por rentas anualizados en base a la “passing rent” a fecha de cierre de balance minorada por los gastos no repercutidos / Valor de Mercado incl. Transfer costs
<b>EPRA Topped-Up Net Initial Yield</b>	EPRA Net Initial Yield eliminando el impacto negativo de las carencias en los ingresos por rentas
<b>Yield bruta</b>	Rentas Brutas/Valor de Mercado excl. Transfer costs
<b>Yield neta</b>	Rentas Netas/Valor de Mercado incl. Transfer costs
<b>€m</b>	Millones de euros

## Medidas alternativas de rendimiento

<b><u>Medida Alternativa de Rendimiento</u></b>	<b><u>Forma de cálculo</u></b>	<b><u>Definición/Relevancia</u></b>
<b>EBIT</b> <i>(Earnings before interest and taxes)</i>	Calculado como el "Beneficio de explotación" más "Variaciones de valor de las inversiones inmobiliarias" y "Resultado por variación de valor de activos y por deterioro".	Indicador de la capacidad de generación de beneficios del Grupo considerando únicamente su actividad productiva minorada por el efecto del endeudamiento y el efecto impositivo.
<b>EBITDA</b> <i>(Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)</i>	Calculado como el "Beneficio de explotación" ajustado por las "Amortizaciones" y la "Variación neta de provisiones".	Indicador de la capacidad de generación de beneficios del Grupo considerando únicamente su actividad productiva, eliminando las dotaciones a la amortización, el efecto del endeudamiento y el efecto impositivo.
<b>Endeudamiento financiero bruto (EFB)</b>	Calculado como la suma de las partidas "Deudas con entidades de crédito y otros pasivos financieros" y "Emisiones de obligaciones y valores similares", excluyendo "Intereses" (devengados), "Gastos de formalización" y "Otros pasivos financieros" del estado de situación financiera consolidado.	Magnitud relevante para analizar la situación financiera del Grupo.
<b>EPRA<sup>1</sup> NAV</b> <i>(EPRA Net Asset Value)</i>	Se calcula en base a los fondos propios de la Sociedad y ajustando determinadas partidas siguiendo las recomendaciones de la EPRA.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario y recomendado por la EPRA.
<b>EPRA<sup>1</sup> NNAV</b> <i>(EPRA "triple neto")</i>	Calculado ajustando en el EPRA NAV las siguientes partidas: el valor de mercado de los instrumentos financieros, el valor de mercado de la deuda financiera, 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.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario y recomendado por la EPRA.
<b>Valor de Mercado excluyendo costes de transacción o Gross Asset Value (GAV) excluding Transfer costs</b>	Valoración de la totalidad de los activos en cartera del Grupo realizadas por valoradores externos al Grupo, deduciendo los costes de transacción o transfer costs.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario.
<b>Valor de Mercado incluyendo costes de transacción o GAV including Transfer costs</b>	Valoración de la totalidad de los activos en cartera del Grupo realizadas por valoradores externos al Grupo, antes de restar los costes de transacción o transfer costs.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario.

<sup>1</sup> EPRA (European Public Real Estate Association) o Asociación europea de sociedades patrimoniales cotizadas que recomienda los estándares de mejores prácticas a seguir en el sector inmobiliario. La forma de cálculo de estas APM se ha realizado siguiendo las indicaciones fijadas por EPRA.

**Medida Alternativa de Rendimiento**
**Forma de cálculo**
**Definición/Relevancia**
***Like-for-like Rentas***

Importe de las rentas por alquileres incluidas en la partida "Importe neto de la cifra de negocio" comparables entre dos periodos. Para obtenerlas se excluyen de ambos periodos las rentas procedentes de inversiones o desinversiones realizadas entre ambos periodos, las procedentes de activos incluidos en la cartera de proyectos y rehabilitaciones, así como otros ajustes atípicos (por ejemplo, indemnizaciones por rescisión anticipada de contratos de alquiler).

Permite comparar, sobre una base homogénea, la evolución de los ingresos por rentas de un activo o grupo de ellos.

***Like-for-like Valoración***

Importe de la Valoración de Mercado excluyendo costes de transacción o de la Valoración de Mercado incluyendo costes de transacción comparable entre dos periodos. Para obtenerlo se excluyen de ambos periodos las rentas por alquileres procedentes de inversiones o desinversiones realizadas entre ambos periodos.

Permite comparar, sobre una base homogénea, la evolución de la Valoración de Mercado de la cartera

***Loan to Value Grupo o LtV Grupo***

Calculado como el resultado de dividir el Endeudamiento financiero bruto minorado del importe de la partida "Efectivo y medios equivalentes" entre la Valoración de Mercado incluyendo costes de transacción de la cartera de activos del Grupo más las acciones en autocartera de la Sociedad Dominante valoradas a EPRA NAV.

Permite analizar la relación entre el endeudamiento financiero neto y la valoración de los activos en cartera del Grupo.

***LtV Holding o LtV Colonial***

Calculado como el resultado de dividir el Endeudamiento financiero bruto minorado del importe de la partida "Efectivo y medios equivalentes" de la Sociedad Dominante y de las sociedades españolas dependientes a 100% entre la suma de la Valoración de Mercado incluyendo costes de transacción de la cartera de activos de la sociedad cabecera del Grupo y el EPRA NAV de sociedades dependientes con participaciones no dominantes.

Permite analizar la relación entre el endeudamiento financiero neto y la valoración de los activos en cartera de la sociedad cabecera de Grupo.

---

## 9. Datos de contacto & disclaimer

---

### Datos de Contacto

#### Relación con Inversores

Tel. +34 93 404 7898  
[inversores@inmoColonial.com](mailto:inversores@inmoColonial.com)

#### Oficina del Accionista

Tel. +34 93 404 7910  
[accionistas@inmoColonial.com](mailto:accionistas@inmoColonial.com)

#### Web Colonial

[www.inmoColonial.com](http://www.inmoColonial.com)

#### Datos de registro Mercado de Capitales – Mercado Continuo

Bloomberg: COL.SM  
Código ISIN: ES0139140042  
Índices: MSCI, EPRA (FTSE EPRA/NAREIT Developed Europe y FTSE EPRA/NAREIT Developed Eurozone), IBEX35, Global Property Index 250 (GPR 250 Index) & EUROSTOXX 600.

#### Sobre Colonial

Inmobiliaria Colonial, SOCIMI, S.A.

Oficina Barcelona  
Avenida Diagonal, 532  
08006 Barcelona

Oficina Madrid  
Pº de la Castellana, 52  
28046 Madrid

Oficina París  
42, rue Washington  
75008 París

Grupo Colonial es una SOCIMI cotizada en la bolsa española líder en el Mercado de oficinas prime en Europa, presente en las principales zonas de negocio de Barcelona, Madrid y París con una cartera de oficinas prime de más de dos millones de m<sup>2</sup> y un valor de activos bajo gestión de más de 11.000 millones de euros.

## Disclaimer

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

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

Esta Presentación se realiza únicamente con fines informativos. La información contenida es incompleta y debe ser contemplada en conjunto con la información pública disponible de la Compañía y, en su caso, con la información oral facilitada por la Compañía. La información y opiniones que se realicen en esta Presentación se han de entender hechas a fecha del presente documento y están sujetas a cambios sin previo aviso. No se pretende proporcionar, y así ha de entenderse, un análisis completo y comprensivo de la situación comercial o financiera de la Compañía, ni de su proyección futura.

Esta Presentación no constituye asesoramiento financiero, jurídico, contable, regulatorio, fiscal o de cualquier otro tipo y no tiene en cuenta sus particulares objetivos de inversión, su situación financiera o sus necesidades legales, contables, regulatorias o fiscales. Usted será el único responsable de los juicios y opiniones que realice en relación a dichas materias, así como de llevar a cabo su propio análisis de la Compañía. Es responsabilidad suya asesorarse por profesionales independientes en relación con la Compañía. No se asume responsabilidad por la información suministrada, o por cualquier acción que usted o sus administradores, directivos, empleados o agentes puedan llevar a cabo en base a dicha información.

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

Algunas manifestaciones contenidas en esta Presentación podrían estar basadas en previsiones futuras. Toda previsión implica cierto número de riesgos o incertidumbre y está sujeta a asunciones que podrían hacer que dichas previsiones fallasen. Entre los mismos se incluyen, entre otros, cambios en la economía, en la situación de la Compañía, en las condiciones de mercado, cambios políticos o cambios en las expectativas por parte de los directivos de la Compañía del crecimiento de la misma. Estos hechos, entre otros, podrían afectar de manera negativa a los resultados financieros, a los planes y a los eventos descritos. Las previsiones que se hicieran en base a tendencias pasadas no garantizan la continuidad de las mismas tendencias o que dichas actividades se mantengan en el futuro. La Compañía no se compromete a actualizar o a revisar la información contenida en dichas previsiones como consecuencia de nueva información que pudiera tener, de eventos futuros o por cualquier otra causa.

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

La distribución de esta Presentación en otras jurisdicciones puede estar restringida por ley, por lo que las personas que estén en posesión de esta Presentación deberán informarse acerca de dichas restricciones y cumplir con las mismas.

**ESTE DOCUMENTO Y LA INFORMACIÓN EN ÉL CONTENIDA NO DEBE INTERPRETARSE COMO UNA OFERTA DE COMPRA, VENTA O CANJE, O UNA SOLICITUD DE UNA OFERTA DE COMPRA, VENTA O CANJE DE VALORES, O UNA RECOMENDACIÓN O ASESORAMIENTO SOBRE NINGÚN VALOR.**

**By accepting document you will be taken to have represented, warranted and undertaken that you have read and agree to comply with the contents of this disclaimer.**

The information contained in this presentation ("Presentation") has been prepared by Inmobiliaria Colonial, SOCIMI S.A. (the "Company") and has not been independently verified and will not be updated. No representation, warranty or undertaking, express or implied, is made as to, and no reliance should be placed on, the fairness, accuracy, completeness or correctness of the information or opinions contained herein and nothing in this Presentation is, or shall be relied upon as, a promise or representation. None of the Company nor any of its employees, officers, directors, advisers, representatives, agents or affiliates shall have any liability whatsoever (in negligence or otherwise, whether direct or indirect, in contract, tort or otherwise) for any loss howsoever arising from any use of this Presentation or its contents or otherwise arising in connection with this Presentation.

This Presentation is for information purposes only and is incomplete without reference to, and should be viewed solely in conjunction with, the Company's publicly available information and, if applicable, the oral briefing provided by the Company. The information and opinions in this presentation are provided as at the date hereof and subject to change without notice. It is not the intention to provide, and you may not rely on these materials as providing, a complete or comprehensive analysis of the Company's financial or trading position or prospects.

This Presentation does not constitute investment, legal, accounting, regulatory, taxation or other advice and does not take into account your investment objectives or legal, accounting, regulatory, taxation or financial situation or particular needs. You are solely responsible for forming your own opinions and conclusions on such matters and for making your own independent assessment of the Company. You are solely responsible for seeking independent professional advice in relation to the Company. No responsibility or liability is accepted by any person for any of the information or for any action taken by you or any of your officers, employees, agents or associates on the basis of such information.

This Presentation contains financial information regarding the businesses and assets of the Company. Such financial information may not have been audited, reviewed or verified by any independent accounting firm. The inclusion of such financial information in this Presentation or any related presentation should not be regarded as a representation or warranty by the Company, its affiliates, advisors or representatives or any other person as to the accuracy or completeness of such information's portrayal of the financial condition or results of operations by the Company and should not be relied upon when making an investment decision. Certain financial and statistical information in this document has been subject to rounding off adjustments. Accordingly, the sum of certain data may not conform to the expressed total.

Certain statements in this Presentation may be forward-looking. By their nature, forward-looking statements involve a number of risks, uncertainties and assumptions which could cause actual results or events to differ materially from those expressed or implied by the forward-looking statements. These include, among other factors, changing economic, business or other market conditions, changing political conditions and the prospects for growth anticipated by the Company's management. These and other factors could adversely affect the outcome and financial effects of the plans and events described herein. Any forward-looking statements contained in this Presentation and based upon past trends or activities should not be taken as a representation that such trends or activities will continue in the future. The Company does not undertake any obligation to update or revise any forward-looking statements, whether as a result of new information, future events or otherwise.

The market and industry data and forecasts that may be included in this Presentation were obtained from internal surveys, estimates, experts and studies, where appropriate as well as external market research, publicly available information and industry publications. The Company, its affiliates, directors, officers, advisors and employees have not independently verified the accuracy of any such market and industry data and forecasts and make no representations or warranties in relation thereto. Such data and forecasts are included herein for information purposes only. Accordingly, undue reliance should not be placed on any of the industry or market data contained in this Presentation.

The distribution of this Presentation in other jurisdictions may be restricted by law and persons into whose possession this presentation comes should inform themselves about and observe any such restrictions.

**NEITHER THIS DOCUMENT NOR ANY OF THE INFORMATION CONTAINED HEREIN CONSTITUTES AN OFFER OF PURCHASE, SALE OR EXCHANGE, NOR A REQUEST FOR AN OFFER OF PURCHASE, SALE OR EXCHANGE OF SECURITIES, OR ANY ADVICE OR RECOMMENDATION WITH RESPECT TO SUCH SECURITIES.**