

1T/2023

El Beneficio Recurrente de las operaciones continuadas⁵ crece un +14%

Sólidos fundamentales operativos en todos los segmentos

Hitos financieros	1T 2023	1T 2022	Var	LFL	Exposición única a Prime	Hitos operacionales
BPA recurrente - Cts€/acc.	7,0	6,7	+5%		GAV 12/22 13.005€m Centro Ciudad 99% CBD 78%	Desocupación EPRA 3,3%
BPA recurrente op. continuadas - Cts€/acc ⁵	6,9	6,1	+14%			Certificación energética 95% ³
Resultado neto €m	28	28	-			
Resultado neto recurrente €m	38	36	+5%			Crecimiento rentas Oficinas¹ +3% Madrid y Barcelona +5% París +1%
Ingresos por rentas €m	90	82	+11%	+10%		
EBITDA Grupo €m	65	58	+13%			

Crecimiento del resultado neto recurrente

- Resultado neto recurrente de 38€m, +5% vs. el año anterior
- BPA (Beneficio por acción) recurrente de 7,0€cts, +5% vs. el año anterior
- BPA recurrente de operaciones continuadas⁵, +14% vs el año anterior

Ingresos con fuerte crecimiento interanual

- Ingresos de 90€m, +11% vs. el año anterior, impulsado por París con un +17%
- Ingresos por rentas: +10% "like for like" vs. el año anterior
- EBITDA rentas de 77€m, +12% vs. el año anterior

Sólidos fundamentales operativos

- 45.860m² de contratos firmados, +13% vs. el trimestre anterior
- Mejora de 115 pb de ocupación en un trimestre
- Ocupación de la cartera del 97% (~100% en París)
- Sólidos crecimientos en rentas firmadas y captura de indexación
 - +6% de indexación capturada
 - +6% de incremento en renovaciones "release spread" ² (+10% en París)
 - +3% vs renta de mercado Oficinas 12/22¹ (+8% Madrid)

Una estructura de capital sólida

- LTV del Grupo de 36,8%⁶, una mejora de 189 pb vs 12/22
- Liquidez de 2.473 €m⁴, +73€m vs 12/22
- Coste de deuda del 1,67%, reducción de 4 pb vs 12/22
- 100% de la deuda dispuesta cubierta ante subidas de tipo de interés
- Rating de BBB+ por parte de Standard & Poor's,

(1) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2022 (ERV 12/22)

(2) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

(3) Portafolio en explotación

(4) Caja y saldos disponibles

(5) Aislado el impacto por la desinversión de activos

(6) LTV incluyendo el impacto de la venta de Hanovre en abril y otros compromisos de venta ya formalizados

Aspectos clave

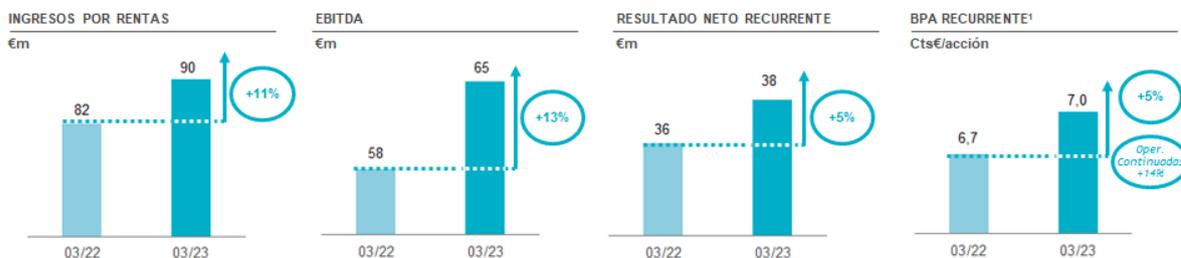
Resultados 1T 2023

Fuerte crecimiento en el resultado neto recurrente

1. El resultado neto recurrente de operaciones continuadas² por acción crece un +14%

El Grupo Colonial ha cerrado el primer trimestre del ejercicio 2023 con un incremento de los resultados recurrentes impulsados por el crecimiento de doble dígito de sus rentas.

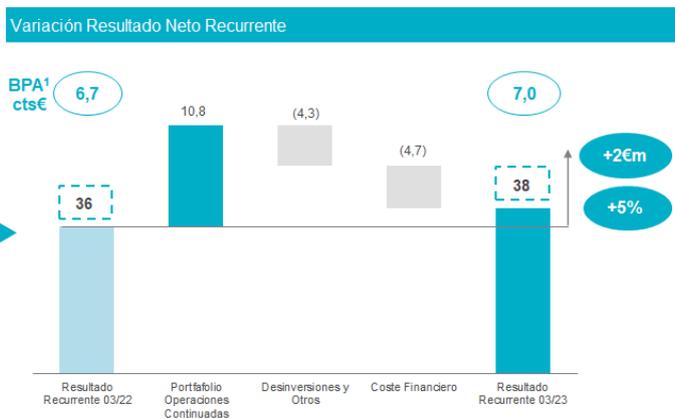
- Ingresos por rentas de 90€m, +11% vs año anterior
- EBITDA Grupo de 65€m, +13% vs año anterior
- Resultado neto recurrente de 38€m, +5% vs año anterior
- Resultado neto recurrente por acción de 7,0€cts, +5% vs año anterior
- Resultado neto recurrente de operaciones continuadas² por acción, +14% vs año anterior



El importante incremento de los resultados recurrentes se basa en el crecimiento de los ingresos por rentas de la cartera de activos del Grupo Colonial. Gracias a su posicionamiento prime, el Grupo es capaz de capturar los impactos de la indexación, así como crecimientos de rentas en contratos firmados. Adicionalmente, la exitosa entrega de proyectos, así como las adquisiciones realizadas, ha permitido obtener unos ingresos adicionales.

La gestión eficiente de los costes operativos ha resultado en un crecimiento del EBITDA del +13% interanual que ha permitido el incremento del +5% del resultado neto recurrente hasta alcanzar los 38€m a cierre del primer trimestre del ejercicio 2023.

Cuenta de Resultados - €m	1T 2023	1T 2022
Ingresos por Rentas	90	82
EBITDA Recurrente	71	64
Resultado Financiero Recurrente	(23)	(18)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(3)	(4)
Minoritarios - Resultado Recurrente	(8)	(6)
Resultado Neto Recurrente	38	36
Variación de valor de los activos & Provisiones	(0)	(0)
Gasto financiero no recurrente & MTM	(1)	(0)
Impuestos & otros no recurrente	(9)	(7)
Minoritarios no recurrente	0	0
Resultado Neto Atribuible al Grupo	28	28



La ejecución del programa de desinversiones de inmuebles no estratégicos ha supuesto que el incremento del resultado neto sea inferior, excluyendo este impacto de gestión activa de la cartera, el resultado neto recurrente de operaciones continuadas² ha crecido un +14% respecto al año anterior.

(1) Beneficio por acción recurrente
 (2) Aislado el impacto por la desinversión de activos

2. Ingresos & EBITDA por rentas con crecimiento de doble dígito

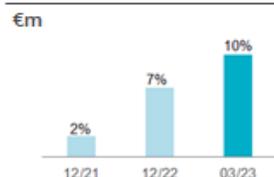
Colonial cierra el primer trimestre del ejercicio 2023 con unos **ingresos por rentas de 90€m** y unas **rentas netas (EBITDA rentas) de 77€m**.

El **crecimiento de los ingresos del Grupo** es sólido tanto en términos absolutos con un **+11%**, así como en términos comparables con un **incremento del +10% “like for like”**, demostrando la fortaleza del posicionamiento prime de Colonial.

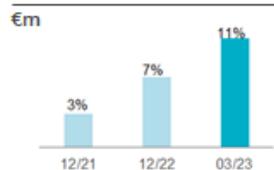
Los **ingresos netos de gastos (EBITDA rentas)** han aumentado un **+12%** y en términos comparables “like for like” han aumentado un **+11%**.

Marzo acumulado - €m	2023	2022	Var	LFL
Ingresos por rentas Grupo	90	82	11%	10%
<i>Ingresos por rentas Paris</i>	<i>54</i>	<i>46</i>	<i>17%</i>	<i>10%</i>
<i>Ingresos por rentas Madrid</i>	<i>25</i>	<i>24</i>	<i>8%</i>	<i>16%</i>
<i>Ingresos por rentas Barcelona</i>	<i>11</i>	<i>12</i>	<i>(10%)</i>	<i>(0%)</i>
EBITDA rentas Grupo	77	68	12%	11%
<i>EBITDA rentas Paris</i>	<i>50</i>	<i>43</i>	<i>17%</i>	<i>9%</i>
<i>EBITDA rentas Madrid</i>	<i>19</i>	<i>16</i>	<i>16%</i>	<i>26%</i>
<i>EBITDA rentas Barcelona</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>(17%)</i>	<i>(6%)</i>

LFL - INGRESOS POR RENTAS

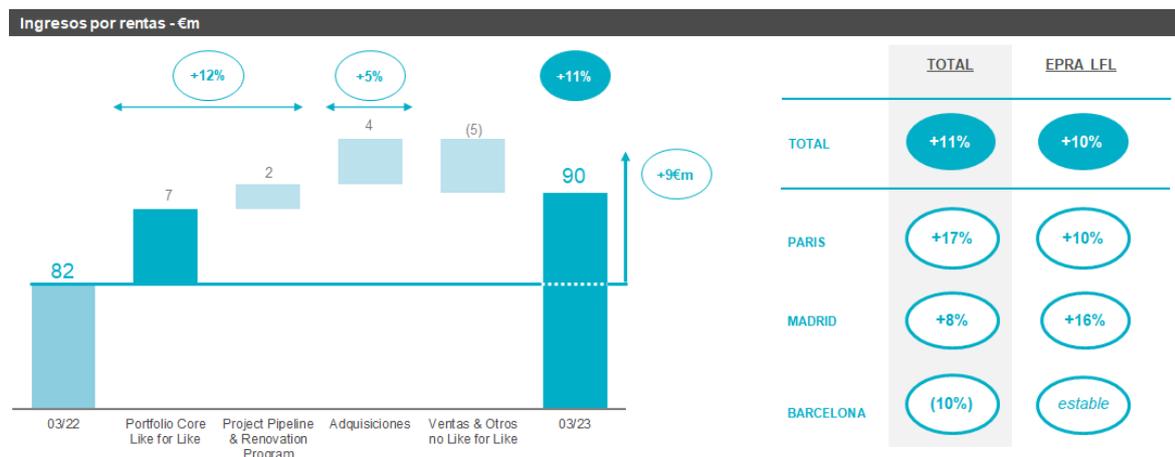


LFL - EBITDA RENTAS



Crecimiento de ingresos: “Pricing Power” & Proyectos

Tres palancas que aportan **+14€m** de rentas adicionales respecto al primer trimestre del ejercicio anterior, contribuyendo con un **+17%** de crecimiento ingresos:



1. “Pricing Power” - contribución del +9% al crecimiento global

La **cartera Core ha aportado +7€m de crecimiento de ingresos** basado en un sólido crecimiento “like for like” del +10% por el fuerte “pricing power” que permite capturar plenamente el impacto de **indexación**, así como **firmar las máximas rentas** de mercado.

2. **Proyectos entregados** - contribución del +3% al crecimiento global

La **entrega de proyectos** y el programa de renovaciones han **aportado +2€m de crecimiento** de ingresos (contribución del +3% al crecimiento global). Destaca la contribución de ingresos de Biome, Cézanne Saint-Honoré y Washington Plaza en París, Velázquez 86D y Miguel Ángel 23 en Madrid, así como Diagonal 530 y Wittywood en Barcelona.



Biome



Cézanne St. Honoré



Washington Plaza



Velázquez



Miguel Ángel 23



Wittywood



Diagonal 530

3. **Adquisición de Activos Prime** - contribución del +5% al crecimiento global

La adquisición de la **sede de Amundi en París** ha **aportado +4€m de crecimiento** de ingresos.

4. **Programa de desinversiones** – “Flight to Quality”

La **desinversión de activos no estratégicos y el resto de los impactos “no like for like”** han supuesto **una reducción del (6%) interanual** de los ingresos.

Crecimiento de ingresos: Polarización & Posicionamiento Prime Pan-Europeo

El crecimiento de los ingresos del Grupo son sólidos tanto en términos totales como en términos comparables.

El **incremento de los ingresos “like for like” del +10%** se sitúa **entre los más altos del sector** y es un claro reflejo de la **polarización del mercado hacia el mejor producto** de oficinas.

1. **El mayor incremento** de ingresos lo ha aportado **la cartera de París** con un **aumento del +17% en términos totales y un +10% “like for like”**. El incremento es debido principalmente a mayores rentas y ocupaciones en los activos Édouard VII, 103 Grenelle y Louvre Saint Honoré oficinas.
2. **En el portafolio de Madrid, los ingresos han aumentado un +8%** en términos totales, **impulsados por un fuerte incremento del +16% “like for like”**, debido principalmente a ingresos superiores en los activos de Ortega y Gasset 100, Recoletos 37, Santa Engracia y Castellana 163, entre otros, en base a una combinación de mayores rentas y mejores niveles de ocupación.
3. **Los ingresos en el portafolio de Barcelona han disminuido un 10%** debido principalmente a las entradas en rehabilitación de los activos de Parc Glories II y Diagonal 197. **En términos comparables “like for like” los ingresos por rentas se han mantenido estables.**

Sólidos fundamentales operativos en todos los segmentos

1. Altos volúmenes de contratación

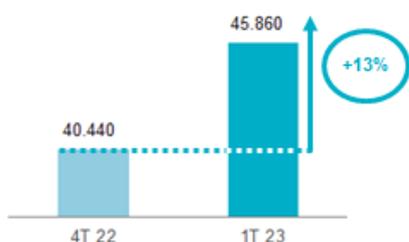
El negocio del Grupo Colonial ha tenido un comportamiento excelente con un ritmo fuerte en contrataciones, manteniendo niveles cercanos a plena ocupación.

Durante el primer trimestre del ejercicio 2023, el grupo Colonial ha formalizado **25 contratos de alquiler correspondientes a 45.860m²**, cifra que se sitúa por encima de la firmada en el último trimestre del ejercicio anterior.

Los sólidos resultados son un claro reflejo de la tendencia de polarización de mercado, caracterizado por una demanda que prioriza producto Grado A de máxima calidad en el CBD.

METROS CUADRADOS FIRMADOS

m²



DESGLOSE ACTIVIDAD COMERCIAL



En términos económicos (metros cuadrados formalizados multiplicados por rentas firmadas), **se han formalizado contratos por un importe anualizado de rentas de 17€m.**

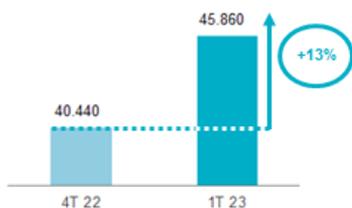
Un 60% del esfuerzo comercial (27.294m²) corresponde a nuevos contratos firmados, repartidos en los tres mercados donde opera el Grupo. En cuanto a renovaciones de contratos, se han firmado un total de 18.566m², destacando los 9.829m² renovados en Madrid.

2. Sólidos niveles de ocupación

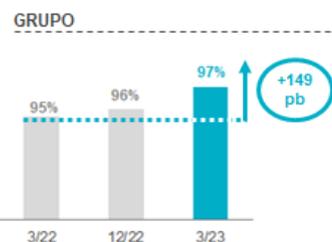
La **ocupación del Grupo Colonial se sitúa en niveles del 97%**, destacando el mercado de París con niveles de **casi plena ocupación (99,6%)**.

METROS CUADRADOS FIRMADOS

m²



OCUPACIÓN EPRA



POR SEGMENTOS



Gran parte de la superficie disponible corresponde a programas de renovación recién entregados y las correspondientes entradas en explotación, destacando en Barcelona los activos Torre Marenostrum y Diagonal 530.

3. Incremento de Rentas - Polarización & “Pricing Power”

“Pricing Power” - Captura de indexación en todos los contratos con un crecimiento medio del +6%

La cartera de activos del **Grupo Colonial** captura el impacto de la indexación en los alquileres: el Grupo Colonial ha aplicado en todos los contratos la correspondiente actualización de la renta.

Como consecuencia de la ejecución de la indexación en la cartera de contratos en el primer trimestre de 2023, las rentas anualizadas de los contratos correspondientes se han incrementado un +6% (+6% en España y +6% en París).

Dichos resultados muestran el fuerte “Pricing Power” del portafolio Prime de Colonial: la calidad de los clientes, así como la naturaleza de los contratos del Grupo Colonial permiten capturar todo el incremento de indexación y por tanto ofrecer una clara protección de los flujos de caja de los activos en entornos inflacionistas como los actuales.

“Pricing Power” - Incremento de rentas en renovaciones” “release spreads²” del +6%

Incremento de rentas en renovaciones: Colonial ha incrementado con clientes actuales las rentas un +6% respecto a las rentas anteriores (“release spreads”).

Dichas ratios resaltan el potencial de reversión del portafolio de contratos de Colonial con importantes márgenes de mejora en las rentas actuales. Los incrementos respecto a las rentas anteriores (“release spreads”) han sido importantes en los tres mercados en los que opera el Grupo **destacando la cartera de activos de París con un incremento del +10%**.

Fuerte incremento de precios	nº contratos	m² firmados	Ingresos por rentas €m	Vencimiento años ³	Release Spread ²	% Var vs ERV Oficinas 12/22 ¹	% Var vs ERV 12/22 ¹
París	5	10.698	8€m	11	+10%	+1%	+1%
Barcelona	10	19.003	5€m	6	+3%	+2%	(2%)
Madrid	10	16.159	5€m	3	+0,1%	+8%	+8%
TOTAL OFICINAS	25	45.860	17€m	7	+6%	+3%	+2%

“Pricing Power” - Crecimiento de rentas mercado¹

El **Grupo Colonial** cierra el primer trimestre del año con un **crecimiento del +3% en las rentas firmadas en los contratos de oficinas en comparación con la renta de mercado** (ERV) de diciembre 2022. Los mayores incrementos de rentas se han producido en **la cartera de Madrid con un +8% vs la renta de mercado a 31/12/22**.

(1) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2022 (ERV 12/22)

(2) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

(3) Primera salida potencial de los arrendatarios

Cartera de Proyectos & Gestión activa del portafolio

1. Pipeline de proyectos prácticamente entregado y pre-alquilado

El Grupo Colonial cuenta con una **cartera de proyectos de 183.884m², distribuidos en 8 activos**.

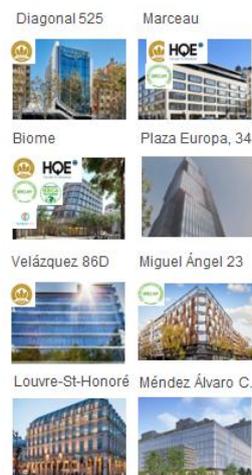
A finales del primer trimestre de 2023 **se ha realizado con éxito la entrega del proyecto de Plaza Europa 34, completamente alquilado al Grupo Puig**, con un contrato de obligado cumplimiento de 10 años. El activo contará con la certificación medioambiental **Leed Gold**, y se considera un edificio **Nearly Zero Emissions Building (NZEB)**.

De este modo, y a fecha de publicación de resultados, ya **se han entregado completamente 6 proyectos de los 8 activos de la cartera**.

En los 2 últimos proyectos en curso, Méndez Álvaro (en el sur de la Castellana de Madrid) y Louvre St. Honoré (en el CBD de París), se prevé su entrega entre finales del año actual y principios del 2024. Cabe destacar que Louvre St. Honoré ya está plenamente alquilado y Méndez Álvaro está generando mucho interés en el mercado.

Proyecto	Ciudad	Let / Pre-let	Entrega	GLA (m ²)	Total ¹ Coste €m	Yield on Cost
1 Diagonal 525	Barcelona CBD	100%	✓	5.706	41	≈ 5%
2 83 Marceau	París CBD	100%	✓	9.600	154	≈ 6%
3 Velazquez 86D	Madrid CBD	86%	✓	16.318	116	> 6%
4 Miguel Angel 23	Madrid CBD	100%	✓	8.155	66	> 5%
5 Biome	París City Center	100%	✓	24.500	283	≈ 5%
6 Plaza Europa 34	Barcelona	100%	✓	13.735	42	≈ 7%
7 Louvre SaintHonoré	París CBD	100%	2S 23	16.000	215	7- 8%
8 Mendez Alvaro Campus	Madrid CBD South	On track	1S 24	89.871	323	7- 8%
PIPELINE ACTUAL				183.884	1.241	6- 7%

¹ Total Coste producto acabado = Coste de adquisición/ Asset Value pre Proyecto + capex futuro



- > **Elevado Grado de avance en la entrega / entrada en explotación: 6 de 8 proyectos entregados**
 - ✓ La Yield on Cost de la cartera actual se confirma entre un 6 y un 7%
 - ✓ Únicamente quedan por finalizar 2 proyectos, Méndez Álvaro en Madrid y Louvre Saint Honoré en París, en los que se avanza según el calendario previsto y con previsión de entrega entre finales del 2023 y principios de 2024.
- > **Elevado nivel de pre-alquiler de los proyectos: 7 de 8 proyectos**
 - ✓ De los 8 proyectos de la cartera, 7 ya están pre-alquilados, restando únicamente una planta en Velázquez (2.298m²), actualmente en negociaciones, y el Campus en Méndez Álvaro, cuya comercialización se inició a finales de 2022.
 - ✓ El volumen de pre-alquileres actuales es de 55€m, correspondiente a un 67% de la totalidad de ingresos de la cartera de proyectos, que asciende a 82€m.

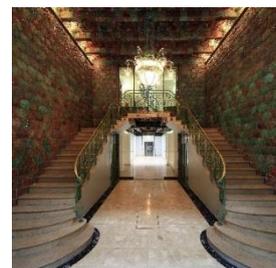
2. Programa de desinversiones de más de 500€m - “Flight to Quality”

El Grupo Colonial sigue con la ejecución final del programa de desinversiones de más de 500€m. En los últimos meses, el Grupo ha cerrado la escrituración del activo de Viapark en España y del activo de Hanovre en el CBD de París.

Viapark es un parque comercial con una superficie de 16.000 m² y que cuenta con macro locales ocupados por marcas como Carrefour, Decathlon, Bricomarkt o Kiabi, ubicado en las afueras de Vicar (Almería) y en funcionamiento desde el año 2008. Este activo non-core periférico se ha vendido a valor de la última tasación.



Hanovre es un edificio histórico ubicado en la calle Hanovre 6, en el distrito número 2 de París, muy cerca del edificio de la Ópera, con una superficie de 4.600 m² y con 9 plantas de altura. Este inmueble es no-estratégico debido a su reducido tamaño y limitaciones inmobiliarias, siendo menos competitivo que otros inmuebles de la cartera de Colonial en París. Tras la salida de su principal arrendatario en octubre de 2022 se ha procedido desinvertir el activo en su estado actual. El precio de venta está en línea con la última tasación.



Estructura de capital

A cierre del primer trimestre del ejercicio 2023, el Grupo Colonial presenta un balance sólido con un LTV del 36,8%¹ y una liquidez de 2.473€m².

Gracias al programa de desinversiones ejecutado durante el primer trimestre de 2023, el perfil de deuda del grupo Colonial ha mejorado sensiblemente comparado con el cierre a diciembre de 2022:

- **La deuda bruta se reduce en 336€m y la liquidez aumenta hasta los 2.473€m²**
- **El LTV ha mejorado en (189pb) hasta niveles del 36,8%¹**

Los elevados niveles de liquidez actuales, entre caja y líneas de crédito, permiten cubrir todos los vencimientos de deuda del grupo Colonial hasta el año 2026.

A 31 de marzo de 2023, el 100% de la deuda neta actual está a tipo de interés fijo o cubierto con un tipo de interés spot del 1,67%, 4pbs inferior al coste financiero spot al cierre del 2022.

El Grupo Colonial tiene significativamente limitado el impacto de la subida de los tipos de interés mediante instrumentos financieros:

- La cartera de pre-coberturas de interés cubre el 53% de las futuras emisiones de deuda del Grupo a un tipo strike de 0,64%.
- A 31 de marzo de 2023 el valor de mercado (Mark-to-Market) del total de coberturas de interés contratadas por el Grupo Colonial asciende a 251€m

El sólido perfil financiero del Grupo se refleja en una calificación crediticia de BBB+ por parte de Standard & Poor's, la más alta en el sector inmobiliario español

1) LTV incluyendo el impacto de la venta de Hanovre en abril y compromisos de venta ya formalizados
2) Caja y Saldos disponibles

Anexos

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

1. Análisis de la Cuenta de Resultados

Cuenta de Resultados Analítica Consolidada

El Grupo Colonial ha cerrado el **primer trimestre del ejercicio 2023 con un resultado neto recurrente de 38€m, lo que supone un beneficio neto recurrente por acción de 7,0cts€/acción, cifra un +5% superior al año anterior.**

Marzo acumulado - €m	2023	2022	Var.	Var. %
Ingresos por rentas	90	82	9	11%
Gastos de explotación netos ⁽²⁾	(13)	(13)	(0)	(1%)
EBITDA rentas	77	68	8	12%
Otros ingresos ⁽⁴⁾	0	(0)	1	-
Gastos estructura	(12)	(11)	(1)	(12%)
EBITDA	65	58	8	13%
Revalorizaciones, margen de ventas y otros extraordinarios	(6)	(0)	(6)	-
Amortizaciones y Provisiones	(2)	(2)	(0)	(13%)
Resultado Financiero	(24)	(19)	(5)	(27%)
Resultado antes de impuestos y minoritarios	33	36	(3)	(10%)
Impuesto de sociedades	2	(2)	4	-
Socios minoritarios	(8)	(6)	(2)	(26%)
Resultado neto atribuible al Grupo	28	28	-	-

Análisis del Resultado - €m	2023	2022	Var.	Var. %
EBITDA Recurrente	71	64	7	11%
Resultado Financiero Recurrente	(23)	(18)	(5)	(25%)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(3)	(4)	1	30%
Minoritarios - Resultado Recurrente	(8)	(6)	(2)	(25%)
Resultado Neto Recurrente - post ajustes específicos compañía ⁽³⁾	38	36	2	5%
<i>nº acciones (millones) ⁽⁵⁾</i>	<i>539,6</i>	<i>539,6</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
BPA recurrente (cts€/acción)	7,0	6,7	0,4	5%

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

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

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

(4) Capex refacturado & EBITDA centros coworking

(5) Promedio de acciones sin considerar ajustes de autocartera

Análisis de la Cuenta de Resultados

- Colonial cierra el primer trimestre del ejercicio 2023 con unos ingresos por **rentas de 90€m, cifra un +11% superior al mismo periodo del año anterior**. En **términos comparables “like-for-like”** los ingresos por rentas han aumentado un **+10%**.
- El EBITDA rentas (rentas netas) asciende a **77€m, cifra un +12% superior al mismo periodo del año anterior**. En **términos comparables, el EBITDA de las rentas ha aumentado un +11% “like for like”**.
- **El EBITDA del Grupo asciende a 65€m, cifra un +13% superior al mismo periodo del año anterior**.
- El resultado financiero neto ha sido de (24€m), cifra que se sitúa un 27% por debajo del resultado financiero del mismo periodo del año anterior. El resultado financiero recurrente del grupo asciende a (23€m).
- **El resultado antes de impuestos y minoritarios a cierre primer trimestre del ejercicio 2023 asciende a 33€m**.
- Finalmente, y una vez incorporado el resultado atribuible a los minoritarios de (8€m), así como el impuesto de sociedades de 2€m, el **resultado después de impuestos atribuible al Grupo es de 28€m**.

2. Mercado de oficinas



Mercado de Alquiler

En el **mercado de oficinas de París**, el nivel de contratación del primer trimestre de 2023 ha alcanzado los **317.000 m²**, inferior a la cifra del mismo periodo de 2022. **El 23% de la demanda se concentró en el CBD (18% en 2022)**. La **desocupación en el CBD sigue en niveles mínimos del 2,6%** y la **disponibilidad de Grado A continúa en el 0,4%**. La **renta prime**, por los mejores edificios en el CBD, se sitúa en **1.000€/m²/año**.

La demanda en el **mercado de Madrid ha alcanzado los 117.000 m²**, incrementándose un **+10% respecto** al trimestre anterior. La gran parte de los contratos se firmaron en el **centro ciudad, dentro de la M-30**. La **tasa de desocupación total del mercado ha ascendido hasta el 11,6%** (11,3% en diciembre 2022), mientras que en el CBD la **disponibilidad de producto ha disminuido hasta el 5%** (5,5% en diciembre de 2022). El incremento de la demanda, junto con la baja tasa de disponibilidad en el CBD, han permitido mantener la renta Prime en **37€/m²/mes en el primer trimestre de 2023**.

La contratación **en el mercado de oficinas de Barcelona** durante el primer trimestre de 2023 se ha situado en los **73.000m²**, incrementándose un **+7% respecto al trimestre anterior**. En Barcelona, la disponibilidad total aumenta hasta un **12,9%** (12,2% en diciembre 2022), influida por los elevados volúmenes de producto que han entrado en el mercado durante los últimos trimestres, principalmente en el 22@. Destaca, sin embargo, la **baja tasa de disponibilidad que se mantiene el CBD de la ciudad, situada en el 6,1%**. La **renta prime se sitúa en 28€/m²/mes**.

Mercado de Inversión

El **volumen de inversión en París alcanzó los 1.200€m** en 2023: el 65% de las transacciones se han producido en el Centro Ciudad y CBD de París. Los inversores nacionales acumularon más del 90% del total invertido. **La rentabilidad prime se sitúa en 3,25%**.

En **España el volumen de inversión en oficinas alcanzó los 530€m** durante el primer trimestre de 2023.

La **inversión en Madrid se ha situado en los 400 millones de euros, creciendo un +118% respecto al trimestre anterior**. En **Barcelona**, el volumen de inversión alcanzó los **130€m**, donde el CBD, el Centro Ciudad y el 22@ han concentrado el 87% de las transacciones.

La **elevada incertidumbre en la coyuntura económica ha presionado al alza las rentabilidades prime situándose para Madrid y Barcelona en niveles del 4,1%**

Fuentes: CBRE y JLL

3. Evolución del negocio

Ingresos por rentas y EBITDA de la cartera

- Colonial cierra el primer trimestre del ejercicio 2023 con unos **ingresos por rentas de 90€m, cifra un +11% superior a los del año anterior**, debido principalmente a las nuevas adquisiciones realizadas, a la aceleración del programa de renovaciones y entradas en explotación de los proyectos del Grupo, así como al elevado incremento like for like de la cartera.

En términos comparables like for like, es decir, ajustando desinversiones y variaciones en la cartera de proyectos y rehabilitaciones y otros extraordinarios, **los ingresos por rentas han aumentado un +10% respecto al mismo periodo del año anterior**.

En Francia, los ingresos por rentas han aumentado **un +17% en términos totales y un +10% en términos like for like**, debido principalmente a mayores rentas y ocupaciones en los activos Édouard VII, 103 Grenelle y Louvre Saint Honoré oficinas.

En España, los ingresos por rentas like for like han aumentado un **+11%**.

En Madrid, el incremento de los ingresos like for like se ha situado en un **+16%**, debido principalmente a unos ingresos superiores en los activos de Ortega y Gasset, Recoletos 37, Santa Engracia y Castellana 163, entre otros, en base a una combinación de mayores rentas y mejores niveles de ocupación. **En Barcelona**, los ingresos like for like se han mantenido estables.

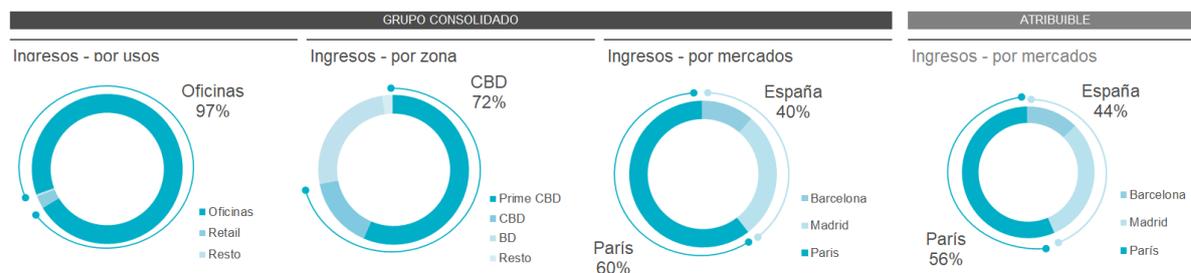
A continuación, se muestra el análisis de la variación like for like por mercado:

	Barcelona	Madrid	Paris	TOTAL
Ingresos Rentas 2022R	12	24	46	82
EPRA Like for Like¹	(0)	3	4	7
Proyectos / Altas	(1)	2	0	1
Inversiones & Desinversiones	0	(3)	4	1
Otros e Indemnizaciones	0	(0)	0	(0)
Ingresos Rentas 2023R	11	25	54	90
Variación Total (%)	(10%)	8%	17%	11%
Variación Like for Like (%)	(0%)	16%	10%	10%

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

- Distribución – Ingresos por Rentas:** La mayor parte de los ingresos del Grupo, un 97%, se concentra en edificios de oficinas. Asimismo, el Grupo mantiene su elevada exposición a mercados CBD, con un 72% de los ingresos.

En términos consolidados, un **60% de los ingresos por rentas (54€m)** provienen de la filial en París y un 40% han sido generados por inmuebles en España. En términos atribuibles, el **56% de las rentas se ha generado en París** y el resto en España.



- El EBITDA de los inmuebles a cierre del primer trimestre del ejercicio 2023 ha alcanzado los 77€m, aumentando un +12% respecto al mismo periodo del año anterior, en términos like-for-like el EBITDA rentas ha aumentado un +11%.** Dicho crecimiento se ha visto impulsado por un fuerte incremento en el mercado de Madrid.

Cartera de Inmuebles

Marzo acumulado - €m	2023	2022	Var. %	EPRA Like-for-like ¹	
				€m	%
Ingresos por rentas Barcelona	11	12	(10%)	(0,0)	(0%)
Ingresos por rentas Madrid	25	24	8%	3,0	16%
Ingresos por rentas París	54	46	17%	4,1	10%
Ingresos por rentas Grupo	90	82	11%	7,1	10%
EBITDA rentas Barcelona	8	9	(17%)	(0,4)	(6%)
EBITDA rentas Madrid	19	16	16%	3,6	26%
EBITDA rentas París	50	43	17%	3,4	9%
EBITDA rentas Grupo	77	68	12%	6,6	11%
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Barcelona</i>	<i>73%</i>	<i>79%</i>	<i>(5,4 pp)</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Madrid</i>	<i>74%</i>	<i>68%</i>	<i>5,3 pp</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- París</i>	<i>93%</i>	<i>93%</i>	<i>(0,1 pp)</i>		

Pp: puntos porcentuales

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

(*) Se ha ajustado el ratio de EBITDA/Ingresos, periodificando los tributos no computables al 1er trimestre de 2023

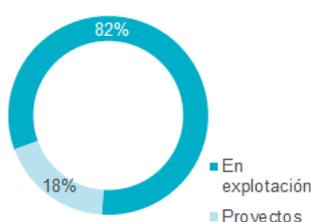
Gestión de la cartera de contratos

Desglose de la cartera actual por superficie:

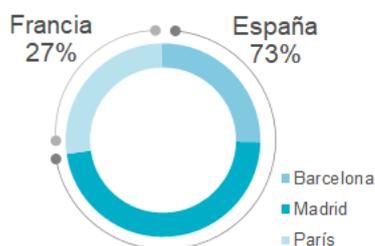
Al cierre del primer trimestre del ejercicio 2023, el Grupo Colonial cuenta con una cartera total de 1.620.085m², concentrada principalmente en activos de oficinas, a los cuales corresponden 1.491.926m².

Del total de la superficie de oficinas, el 82% de la superficie se encuentra en explotación a cierre del primer trimestre del ejercicio 2023 y el resto corresponde a una atractiva cartera de proyectos y rehabilitaciones.

Superficie Oficinas - por estado



Superficie Oficinas - por mercados



- Contratos firmados:** A cierre primer trimestre del ejercicio 2023, el Grupo Colonial ha formalizado contratos por un **total de 45.860m²**. Un 77% (35.162m²) corresponde a contratos firmados en Barcelona y Madrid y el resto (10.698m²) se han firmado en París.

Renovaciones: Del total del esfuerzo comercial, un 40% (18.566m²) corresponde a superficies renovadas, destacando los 9.829m² renovados en Madrid y los 7.828m² en París.

Nuevos contratos: Se han realizado 27.294m² de altas de contratos, destacando los 18.094m² firmados en Barcelona y los 6.330m² firmados en Madrid.

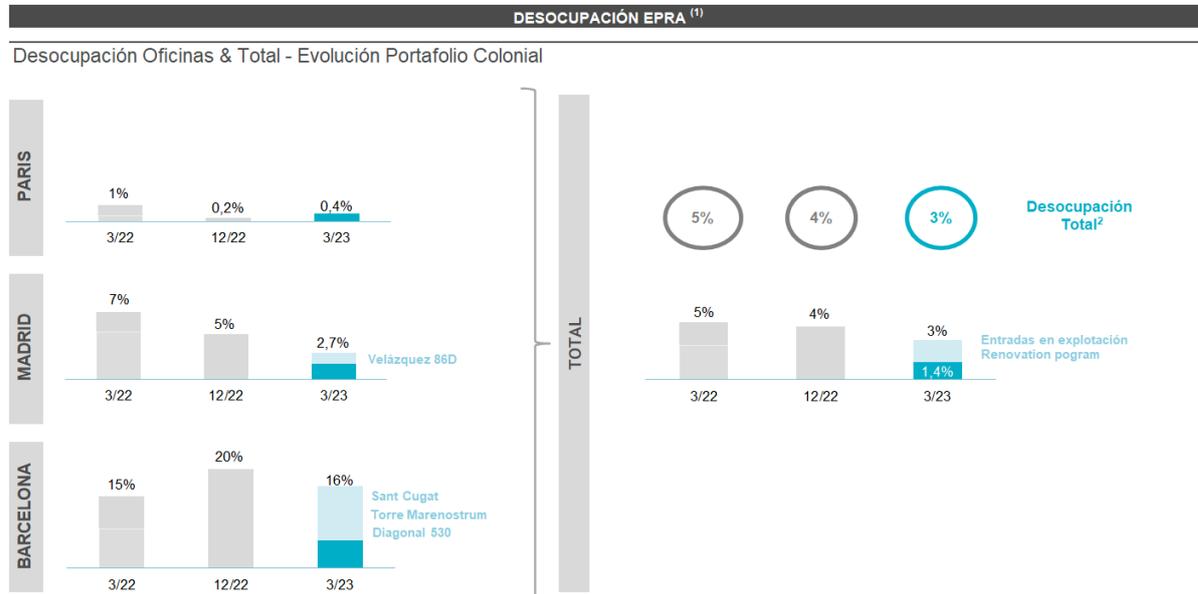


Gestión de Contratos			
Marzo acumulado - m ²	2023	Vencimiento Medio	% nuevas rentas vs.ant.
Revisiones y renovaciones - Barcelona	909	2	3%
Revisiones y renovaciones - Madrid	9.829	2	0,1%
Revisiones y renovaciones - París	7.828	11	10%
Total revisiones y renovaciones	18.566	8	6%
Nuevos Contratos - Barcelona	18.094	6	
Nuevos Contratos - Madrid	6.330	5	
Nuevos Contratos - París	2.870	8	
Total Nuevas Superficies	27.294	6	na
Esfuerzo comercial total	45.860	7	na

Las nuevas rentas se sitúan un **+6%** por encima de las anteriores: **París +10%**, **Barcelona +3%** y **Madrid +0,1%**.

Estabilidad de la ocupación del portafolio

- La desocupación total del Grupo Colonial a cierre del primer trimestre del ejercicio 2023 se sitúa en un 3%, ratio mejor respecto al último trimestre reportado y al del mismo periodo del año anterior.



(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 otros

La cartera de oficinas de París presenta casi plena ocupación, gracias a la exitosa implementación del programa de renovaciones y a la solidez del mercado prime de París.

El portafolio de oficinas de Madrid tiene una desocupación del 2,7%, ratio mejorada respecto al último trimestre reportado, debido principalmente a altas realizadas en los activos de Ortega y Gasset, Recoletos 37, Lopez de Hoyos y Ribera de Loira, entre otros. La superficie desocupada corresponde principalmente a la entrada en explotación del activo de Velázquez 86D, con una última planta por ocupar. Sin tener en cuenta este activo, la desocupación del portafolio de oficinas de Madrid es del 1,6%.

En el portafolio de oficinas de Barcelona la desocupación se ha situado en un 16%, ratio inferior al último trimestre reportado, debido principalmente a las altas firmadas en el activo de Diagonal 530, Wittywood y Diagonal 609-615, entre otros. Respecto al mismo periodo del año anterior, la desocupación de Barcelona incrementa, debido a las entradas en explotación de superficie rehabilitada, así como a la rotación de clientes en los activos de Sant Cugat e Illacuna.

Sin tener en cuenta las entradas en explotación de los activos rehabilitados, así como la rotación de clientes en el activo de Sant Cugat, la desocupación del portafolio de oficinas de Barcelona es del 5,6%.

4. Coworking y Espacios Flexibles

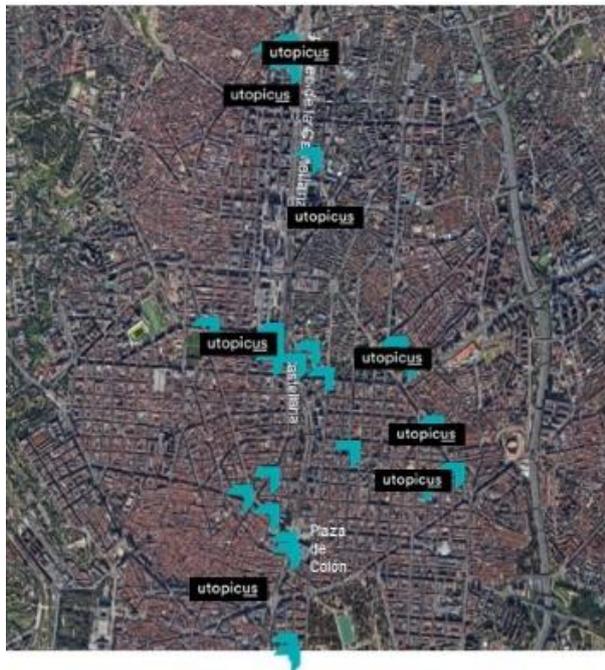
El Grupo Colonial ofrece a sus clientes, a través de Utopicus, una oferta conjunta de espacios flexibles y servicios, para mejorar la experiencia de sus usuarios en los espacios de oficinas del Grupo.

La capacidad de ofrecer espacios flex de Utopicus en la cartera de Colonial supone una propuesta de valor añadido al cliente de Colonial, pudiendo combinar espacios de oficinas tradicionales con nuevos servicios y propuestas más flexibles.

En este sentido, **se está registrando un incremento de la demanda de clientes corporativos para espacios flex, con identidad propia.** Existe un elevado interés de mercado por activos híbridos que ofrecen ambas posibilidades, flex y tradicional, como en Diagonal 530, D. Ramón de la Cruz 84 o P. de Vergara, 112.

A cierre del primer trimestre de 2023, y tras las recientes aperturas en 2022, correspondientes a 6.207m², como respuesta al éxito del concepto híbrido flex-tradicional y la elevada demanda, **Utopicus cuenta ya con 14 centros en explotación, correspondientes a 42.528m².**

MADRID



BARCELONA



A cierre del primer trimestre de 2023, los datos de **ocupación de los centros se consolidan en niveles del 80%, tanto en Madrid como en Barcelona.**

5. Estructura financiera

El entorno económico destaca por una reducción del crecimiento económico, inflación alta a pesar de una mayor seguridad energética y una política monetaria restrictiva en consecuencia. En este entorno, el Grupo Colonial sigue manteniendo una robustez financiera que le permite mantener una calificación crediticia de BBB+ por parte de Standard & Poor's, la más alta en el sector inmobiliario español.



El Grupo Colonial mantiene una alta liquidez en todo momento, la cual ha sido reforzada durante el último año mediante extensiones en vencimiento de varias líneas de crédito por un total de 1.475 millones de euros y la formalización de nuevos préstamos y líneas crédito por importe de 768 millones de euros. Al cierre del primer trimestre de 2023, el Grupo Colonial ha alcanzado una liquidez de 2.473 millones de euros entre caja y líneas de crédito no dispuestas. Esta liquidez le permite al Grupo cubrir todos los vencimientos de su deuda hasta el 2026.

Con el objetivo de mitigar el riesgo de tipos de interés, el Grupo Colonial tiene una estrategia de coberturas a largo plazo basadas en:

- i. Una cartera de pre-coberturas por importe de 2.407 millones que le permite cubrir el 53% del nominal de sus futuras emisiones de deuda con un strike de 0,64% y vencimiento medio de 5,4 años.
- ii. Una cartera de coberturas (IRS) para la deuda de tipo variable vigente por importe de 520 millones de euros, un strike de 2,44% y vencimiento medio de 6,5 años.

A 31 de marzo de 2023, el 100% de la deuda está a tipo fijo y/o cubierta y el valor razonable de los instrumentos financieros derivados es positivo en 251 millones de euros.

Durante el primer trimestre, Colonial ha vendido un paquete de activos que le ha permitido reducir la deuda neta en 309 millones de euros, eliminar la deuda hipotecaria, alcanzar una ratio de 100% de deuda a tipo fijo/cubierta y reducir el coste financiero de forma significativa.

El siguiente cuadro muestra las principales magnitudes de la deuda del Grupo:

Grupo Colonial (€m)	mar-23	dic-22	Var.
Deuda financiera Bruta	5.179	5.515	(6,1%)
Deuda financiera Neta	5.046	5.355	(5,8%)
Liquidez total ⁽¹⁾	2.473	2.400	3,0%
% deuda tipo fijo o cubierta	100%	96%	4,0%
Vencimiento medio de la deuda (años) ⁽²⁾	4,6	4,6	-
Coste de la deuda actual	1,67%	1,71%	(4,0) pb
LtV Grupo (incluyendo transfer costs) ⁽³⁾	36,8%	38,7%	(189) pb
Deuda con garantía hipotecaria	0,0%	1,37%	(1,37%)

(1) Caja & saldos disponibles

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

(3) Incluyendo la venta de un activo en Francia formalizada en abril del 2023 y compromisos de venta ya formalizados

La deuda financiera neta al cierre del primer trimestre se sitúa en 5.046€m, siendo su detalle el siguiente:

€m	Marzo 2023			Diciembre 2022			Var TOTAL	Vida media (3)
	Colonial	SFL	TOTAL	Colonial	SFL	TOTAL		
Deuda sin garantía hipotecaria	20	300	320	120	400	520	(200)	4.6
Deuda con garantía hipotecaria	-	-	-	76	-	76	(76)	0.0
Bonos	2.812	1.698	4.510	2.812	1.698	4.510	-	4.5
Pagarés	-	349	349	-	409	409	(60)	0.1
Deuda Bruta	2.832	2.347	5.179	3.008	2.507	5.515	(336)	4.6
Efectivo	(77)	(56)	(133)	(91)	(69)	(160)	27	
Deuda neta (exc. Intercompany)	2.755	2.291	5.046	2.917	2.438	5.355	(309)	
Préstamo intercompany ⁽⁴⁾	(150)	150	-	-	-	-	-	
Deuda neta (inc. Intercompany)	2.605	2.441	5.046	2.917	2.438	5.355	(309)	
Liquidez total ⁽¹⁾	1.077	1.396	2.473	1.091	1.309	2.400	73	
Coste financiero spot	1,63%	1,71%	1,67% ^{##}	1,67%	1,76%	1,71%	(4 bp)	

(1) Caja y saldos disponibles

(2) Margen + tipo de referencia, sin incorporar comisiones, considerando las coberturas

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

(4) Durante el mes de marzo SFL ha formalizado distintos préstamos a corto plazo y a tipos de mercado, con Colonial.

Al cierre del 1T el importe de dichos préstamos ascendía a 150 millones de euros.

El Grupo se financia principalmente en el mercado de capitales. Un 87% de la deuda corresponde a emisiones de bonos, el 7% a emisiones de pagarés y el resto a financiación bancaria. Adicionalmente, hay firmadas con entidades financieras líneas de crédito totalmente disponibles por importe de 2.340 millones de euros.

Toda la deuda hipotecaria ha sido cancelada durante el primer trimestre del 2023. Sin considerar las emisiones de ECP's, el 75% de la deuda tiene vencimiento a partir del 2026.

Vencimiento de la deuda por años (€m)



Resultados financieros

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

Marzo acumulado - €m	COL	SFL	1T 2023	1T 2022	Var. %
Gasto financiero recurrente - España	(13)	-	(13)	(13)	4%
Gasto financiero recurrente - Francia	-	(13)	(13)	(8)	(67%)
Total Gasto financiero recurrente	(13)	(13)	(26)	(21)	(22%)
Gastos financieros activados	2	1	2	3	(5%)
Resultado financiero recurrente	(11)	(12)	(23)	(18)	(25%)
Gasto financiero no recurrente	(1)	0	(1)	(1)	86%
Resultado financiero	(13)	(12)	(24)	(19)	(27%)

- El Gasto financiero recurrente del Grupo se ha visto aumentado en un 22% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior principalmente por (i) un incremento en la deuda bruta por la adquisición de Pasteur en Q2 del 2022 y (ii) el impacto por la subida de tipos de interés.
- El coste financiero spot de la deuda dispuesta es del 1,67%, 32pb superior al coste financiero spot a marzo del 2022, pero 4pb inferior respecto al coste financiero spot al cierre del 2022. Incorporando comisiones de formalización periodificadas durante la vida de la deuda el coste financiero asciende al 1,89%.

Principales ratios de endeudamiento y liquidez

Los saldos disponibles del Grupo ascienden a 2.473 millones de euros, la vida media de las líneas de crédito asciende a 3,5 años y el spread medio se sitúa en 1,1%. Dicha liquidez permite al Grupo asegurar sus necesidades de financiación en los próximos años.

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

Saldos disponibles (€m)	Colonial	SFL	Grupo
Cuentas corrientes	77	56	133
Líneas de crédito disponibles	1.000	1.340	2.340
Total	1.077	1.396	2.473

6. Ratios EPRA

1) EPRA Earnings

Resultado EPRA - €m	1T 23	1T 22
Resultado neto atribuible al Grupo según IFRS	28	28
<i>Resultado neto atribuible al Grupo - Cts€/acción</i>	<i>5,15</i>	<i>5,27</i>
Ajustes para calcular el Resultado EPRA, excluye:		
(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	6	0
(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	(3)	0
(v) Deterioro de valor del Fondo de Comercio	0	0
(vi) Cambios de valor de instrumentos financieros y costes de cancelación	1	0
(vii) Costes de adquisición de participaciones en empresas e inversiones en joint ventures o similares joint ventures	0	0
(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
EPRA Earnings (pre ajustes específicos compañía)	32	29
Ajustes específicos compañía:		
(a) Gastos y provisiones extraordinarios	6	7
(b) Resultado Financiero no recurrente	(0)	0
(c) Tax credits	0	0
(d) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	(0)	(0)
Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía)	38	36
<i>Nº promedio de acciones (m)</i>	<i>539,6</i>	<i>539,6</i>
<i>Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía) - Cts€/acción</i>	<i>7,0</i>	<i>6,7</i>

(*) Resultado Neto por acción diluido: acciones promedio del período, incluyendo variaciones por operaciones de capital, sin ajustar el impacto de las acciones en autocartera.

2) EPRA Vacancy Rate

Ratio Desocupación EPRA - Portfolio de Oficinas				Ratio Desocupación EPRA - Portfolio Total			
€m	1T 23	1T 22	Var. %	€m	1T 23	1T 22	Var. %
BARCELONA				BARCELONA			
Superficie vacía ERV	9	8		Superficie vacía ERV	9	8	
Portfolio ERV	52	56		Portfolio ERV	55	58	
EPRA Ratio Desocupación Barcelona	16%	15%	2 pp	EPRA Ratio Desocupación Barcelona	16%	14%	2 pp
MADRID				MADRID			
Superficie vacía ERV	2	7		Superficie vacía ERV	2	7	
Portfolio ERV	92	97		Portfolio ERV	92	97	
EPRA Ratio Desocupación Madrid	3%	7%	(4 pp)	EPRA Ratio Desocupación Madrid	3%	7%	(4 pp)
PARIS				PARIS			
Superficie vacía ERV	1	1		Superficie vacía ERV	2	3	
Portfolio ERV	220	186		Portfolio ERV	250	214	
EPRA Ratio Desocupación Paris	0%	1%	(0 pp)	EPRA Ratio Desocupación Paris	1%	1%	(0 pp)
TOTAL PORTFOLIO				TOTAL PORTFOLIO			
Superficie vacía ERV	12	16		Superficie vacía ERV	13	17	
Portfolio ERV	364	340		Portfolio ERV	397	370	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio Oficinas	3%	5%	(1 pp)	EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	3%	5%	(1 pp)

Cifras anualizadas

7. Glosario & medidas alternativas de rendimiento

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. En Barcelona se incluye el mercado 22@.
Compañía property	Inmobiliaria patrimonialista con inmuebles en alquiler.
Cartera/superficie en explotación	Inmuebles/superficie con capacidad de generar rentas a la fecha cierre.
EBIT	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.
EBITDA	Resultado operativo antes de revalorizaciones netas, ventas de activos amortizaciones, provisiones, intereses, impuestos y extraordinarios.
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 excl. Transfer costs	Valor de la cartera según los valoradores externos del Grupo, deduciendo “transfer costs” / costes de transacción
GAV incl. Transfer costs	Valor de la cartera según los valoradores externos del Grupo, antes de restar costes de transacción.
GAV Matriz	Valor de los activos ostentados directamente + Valor JV Plaza Europa + NAV de la participación del 98,3% en SFL + Valor de la autocartera

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 Valoración	Datos comparables entre un periodo y otro (se excluyen las inversiones y desinversiones)
LTV	Loan to Value (Deuda financiera neta / GAV del negocio incluyendo transfer costs)
EPRA 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. Cálculo basado en recomendaciones EPRA.
EPRA NTA	EPRA Net Tangible Assets (EPRA NTA) es un cálculo consolidado proporcionalmente representando los activos netos bajo IFRS excluyendo el mark-to-market de derivados y ajustes por deudas relacionadas, el mark-to-market de bonos convertibles, el valor de contable de los intangibles, así como los impuestos diferidos en activos, así como la valoración de los derivados. Incluye las plusvalías en activos comerciales y se ajusta por el impacto de la dilución de opciones sobre acciones.
EPRA NDV	EPRA Net Asset Disposals (EPRA NDV) representa el NAV en un escenario de venta, donde los impuestos diferidos, los instrumentos financieros y otros ajustes se calculan con el máximo alcance de pasivo, neto de cualquier impuesto que pudiera surgir
EPRA Cost Ratio	Gastos administrativos y operativos (incluyendo y excluyendo costes de desocupación) dividido por los ingresos por rentas brutos.
Ocupación física	Porcentaje: Metros cuadrados ocupados de la cartera / superficie en explotación de la cartera
Ocupación financiera	Ocupaciones financieras según cálculo recomendado por la EPRA (Superficies ocupadas multiplicadas por la renta de mercado / superficies en explotación a renta de mercado).

Desocupación EPRA	Superficies desocupadas multiplicadas por la renta de mercado / superficies en explotación a renta de mercado. Cálculo basado en recomendaciones EPRA.
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 y rehabilitaciones.
Proyectos en curso	Inmuebles en desarrollo a la fecha de cierre.
RICS	Royal Institution of Chartered Surveyors.
SFL	Société Foncière Lyonnaise.
Take up	Demanda materializada en el mercado de alquiler entendida como nuevos contratos firmados
Valuation Yield	Tasa de capitalización aplicada por los tasadores independientes en la valoración
Yield on cost	Renta de mercado 100% alquilado / Valor de mercado al inicio del proyecto, neto del deterioro de valor, añadiendo el capex invertido.
Yield ocupación 100%	Passing rents + espacios vacíos alquilados a renta mercado/valor de mercado
EPRA net initial yield (NIY)	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
EPRA Topped-Up Net Initial Yield	EPRA Net Initial Yield eliminando el impacto negativo de las carencias en los ingresos por rentas
Yield bruta	Rentas Brutas/Valor de Mercado excl. Transfer costs
Yield neta	Rentas Netas/Valor de Mercado incl. Transfer costs
€m	Millones de euros

Medidas alternativas de rendimiento

<u>Medida Alternativa de Rendimiento</u>	<u>Forma de cálculo</u>	<u>Definición/Relevancia</u>
EBITDA (PL Analítica) (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)	Calculado como el "Beneficio de explotación" ajustado por las "Amortizaciones", "Variaciones de valor de las inversiones inmobiliarias", "Variación neta de provisiones" y "Resultado por variación de valor de activos y por deterioros", así como los gastos incurridos en la "Amortización", y "Resultado financiero" derivado del registro de la normativa "NIIF 16 arrendamientos financieros", asociado al negocio flexible (coworking).	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.
EBITDA rentas	Calculado ajustando al EBITDA analítico "los gastos generales" y "extraordinarios", no asociados a la explotación de los inmuebles.	Indicador de la capacidad de generación de beneficios del Grupo considerando únicamente su actividad de arrendamiento, antes de las dotaciones a la amortización, provisiones, el efecto del endeudamiento y el efecto impositivo.
Otros ingresos analíticos	Calculado como la partida de "Otros ingresos" del estado de resultado consolidado y ajustado por "Otros ingresos correspondientes al segmento corporativo", "Importe neto de la cifra de negocio, Gastos de personal y Otros gastos de explotación eliminados en el proceso de consolidación asociados al negocio flexible", "Importe neto de la cifra de negocio eliminado en el proceso de consolidación asociados al negocio flexible", "Amortización derivada del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros" y "Resultado financiero derivado del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Gastos estructura analíticos	Calculado como la suma de las partidas "Otros ingresos", "Gastos de personal" y "Otros gastos de explotación" del estado de resultado consolidado y ajustado por "Gastos de explotación netos analíticos", "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados a la generación de los ingresos del negocio flexible", "Gastos de personal y Otros gastos de explotación no asociados al negocio flexible", "Gastos de personal y Otros gastos de explotación extraordinarios", "Variación neta de provisiones", "Otros gastos de explotación eliminados en el proceso de consolidación asociados al negocio flexible" y "Otros ingresos asociados al negocio de arrendamiento".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.

<u>Medida Alternativa de Rendimiento</u>	<u>Forma de cálculo</u>	<u>Definición/Relevancia</u>
Extraordinarios analíticos	Calculado como la suma de las partidas "Gastos de personal" y "Otros gastos de explotación" del estado de resultado consolidado y ajustado por "Gastos de explotación netos analíticos", "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados al segmento corporativo", "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados a la generación de los ingresos del negocio flexible", "Otros gastos de explotación eliminados en el proceso de consolidación asociados al negocio flexible" y "Variación neta de provisiones".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Revalorizaciones y margen de ventas de inmuebles analíticos	Calculado como la suma de las partidas "Resultados netos por venta de activos" y "Variaciones de valor en inversiones inmobiliarias" del estado de resultado consolidado.	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Amortizaciones y provisiones analíticos	Calculado como la suma de las partidas "Amortizaciones" y "Resultado por variación de valor de activos y por deterioro" del estado de resultado consolidado y ajustado por "Amortización derivada del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros" y por la "Variación neta de provisiones".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
EPRA Earnings y Resultado neto recurrente	Calculado según las recomendaciones de EPRA, ajustando determinadas partidas al Resultado neto del ejercicio atribuido a la Sociedad dominante.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario y recomendado por la EPRA.
Resultado financiero analítico	Calculado como la suma de las partidas "Ingresos financieros" y "Gastos financieros" del estado de resultado consolidado y ajustado por el "Resultado financiero derivado del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros"	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Endeudamiento financiero bruto (EFB)	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.
Endeudamiento financiero neto (EFN)	Calculado ajustando en el Endeudamiento financiero bruto la partida de "Efectivo y medios equivalentes"	Magnitud relevante para analizar la situación financiera del Grupo.

<u>Medida Alternativa de Rendimiento</u>	<u>Forma de cálculo</u>	<u>Definición/Relevancia</u>
EPRA¹ NTA (EPRA Net Tangible Asset)	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.
EPRA¹ NDV (EPRA Net Disposal Value)	Calculado ajustando en el EPRA NTA 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 los créditos fiscales disponibles por el Grupo considerando el criterio de empresa en funcionamiento.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario y recomendado por la EPRA.
Valor de Mercado excluyendo costes de transacción o <i>Gross Asset Value (GAV) excluding Transfer costs</i>	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.
Valor de Mercado incluyendo costes de transacción o <i>GAV including Transfer costs</i>	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.
<i>Like-for-like Rentas</i>	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.
<i>Like-for-like Valoración</i>	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
<i>Loan to Value Grupo o LtV Grupo</i>	Calculado como el resultado de dividir el "Endeudamiento financiero neto (EFN)" entre la suma de 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 NTA".	Permite analizar la relación entre el endeudamiento financiero neto y la valoración de los activos en cartera del Grupo.

¹ 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****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 NTA 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.

8. Datos de contacto & disclaimer

Datos de Contacto

Relación con Inversores

Tel. +34 93 404 7898
inversores@inmoColonial.com

Oficina del Accionista

Tel. +34 93 404 7910
accionistas@inmoColonial.com

Web Colonial

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 casi 1,5 millones de m² y un valor de activos bajo gestión de más de 13.000 €m.

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 esta. 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.