



# 1S 2025

## Resultado neto Recurrente de 107€m, +17% versus el año anterior

Colonial cierra el 1S 2025 con un incremento del beneficio neto del +190%

Hitos Financieros	1S 25	1S 24	Var	LFL	Portfolio Grado A Prime	Hitos Operacionales
Net Tangible Assets (NTA) - €/acc.	9,60	9,66	(1%)			Ocupación EPRA <b>95%</b>
BPA recurrente - Cts€/acc.	17,1	17,0	+1%			
Net Tangible Assets (NTA) - €m	6.025	5.217	+15%			<b>Crecimiento rentas<sup>2</sup> - Oficinas +7%</b> <i>Madrid +8%</i> <i>Paris +8%</i> <i>Barcelona +6%</i>
GAV Grupo - €m	11.860	11.267	+5%	+4%		
Ingresos por rentas €m	196,7	192,1	+2%	+5%		
EBITDA Rentas €m	181,4	178,2	+2%	+6%		
EBITDA Grupo €m	159,0	153,6	+4%			
Resultado neto recurrente €m	107,4	91,8	+17%			
Resultado neto €m	249,1	85,9	+190%			

### Sólido crecimiento del beneficio neto

- Beneficio neto recurrente de 107€m, +17% versus año anterior
- Beneficio neto recurrente por acción de 17,1 €cts<sup>6</sup>, +1% versus año anterior
- Beneficio neto por acción (BPA) de 17,1 €cts<sup>6</sup>, confirmando el objetivo anual de 32-35 €cts/ acción
- Resultado neto consolidado de 249€m, +190% versus año anterior

### Crecimiento en ingresos por rentas

- Ingresos por rentas brutos de 197€m, +5% “like for like” versus año anterior
- EBITDA rentas de 181€m, +6% “like for like” versus año anterior

### Sólidos fundamentales operativos

- Se han firmado contratos por un total de 87.438m<sup>2</sup>, +33% versus año anterior
- Fuerte aceleración durante el 2º trimestre con más de 54.000m<sup>2</sup>, +69% respecto al 1er trimestre
- Sólidos incrementos de rentas en los contratos firmados:
  - > Incremento de rentas en superficies de oficinas realquiladas<sup>1</sup> del +9% (destaca París con +20%)
  - > Crecimiento de rentas<sup>2</sup> en superficies de oficinas del +7% (destaca Madrid y París con +8%)
- Sólidos niveles de ocupación del 95% (100% ocupación en la cartera de París)

### Valoración de activos

- Valor de la cartera de activos (GAV) de 11.860€m, +5% versus año anterior
- Sólido incremento de valor de la cartera de activos en los tres mercados
- Valor Neto de activos (NTA) de 6.025€m correspondiente a 9,60€/acción<sup>6</sup>

### Gestión Activa de la cartera

- Colonial lanza, junto a Stoneshield Capital, una plataforma líder en activos de Ciencia e Innovación, con una ambición de crecimiento paneuropeo aprovechando capital de terceros
- Esta inversión refuerza la estrategia de Colonial de aprovechar oportunidades de transformación urbana como las iniciadas en la cartera de proyectos Alpha X
- Aprobación de la fusión por absorción de Colonial con su filial francesa SFL, iniciando una nueva etapa de crecimiento paneuropeo

### Una estructura de capital sólida

- La liquidez del Grupo asciende a 2.359€m<sup>4</sup>, cubriendo los vencimientos de deuda hasta el 2028
- El tipo de interés del Grupo se mantiene en niveles competitivos del 1,78%<sup>5</sup>

(1) Renta firmada versus la renta anterior en espacios realquilados

(2) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2024 (ERV 12/24)

(3) Portafolio de oficinas en explotación

(4) Caja y saldos disponibles

(5) Tipo de interés spot de la deuda vigente a 30/6/25

(6) Teniendo en cuenta las nuevas acciones emitidas por la ampliación de capital de Alpha X

## Aspectos clave

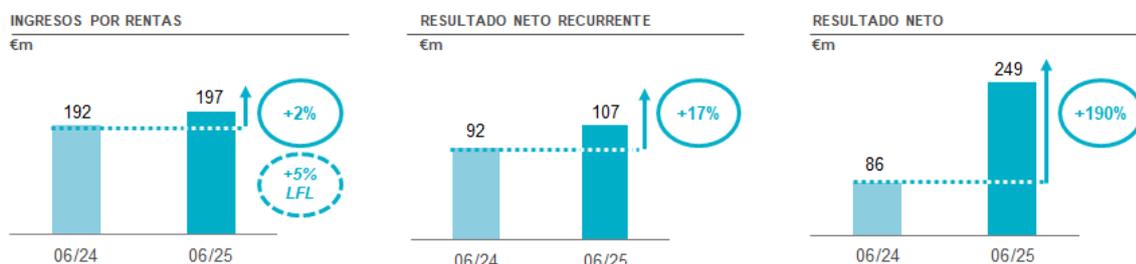
### Resultados 1S 2025

El Grupo cierra el primer semestre 2025 con sólidos crecimientos en el beneficio recurrente

#### 1. Aumento del +17% del resultado neto recurrente

El Grupo Colonial ha cerrado el primer semestre del ejercicio 2025 con un incremento del resultado recurrente impulsado, en parte, por el crecimiento de los ingresos.

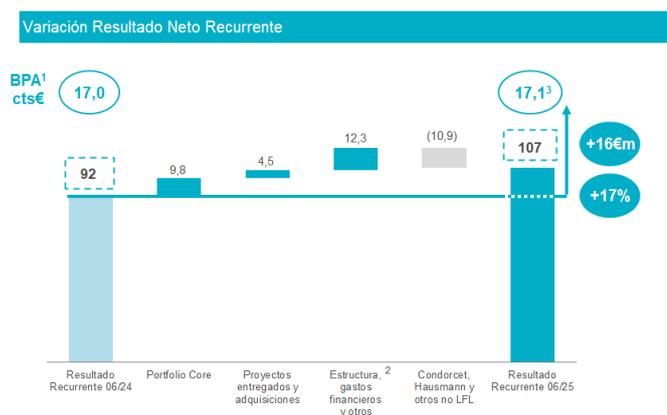
- Ingresos por rentas de 197€m, +5% like for like versus año anterior
- EBITDA rentas de 181€m, +6% like for like versus año anterior
- Resultado neto recurrente de 107€m, +17% versus año anterior
- Resultado neto recurrente por acción de 17,1€cts<sup>3</sup>, +1% versus año anterior



El Grupo Colonial ha registrado un incremento del resultado recurrente de doble dígito gracias a un sólido crecimiento de rentas de su cartera prime, proyectos entregados y adquisiciones, adicionalmente se ha registrado unas mejoras importantes en el resultado financiero.

Todos estos impactos positivos han permitido compensar la reducción de rentas temporal por la entrada en rehabilitación de dos activos en París: el programa de renovación en Haussmann de 12.000m<sup>2</sup> y el proyecto de transformación urbana Condorcet de más de 25.000m<sup>2</sup>.

Cuenta de Resultados - €m	1S 25	1S 24
Ingresos por Rentas Recurrentes	197,1	192,1
EBITDA Recurrente	162,4	157,1
Resultado Financiero Recurrente	(36,5)	(40,6)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	0,1	(5,7)
Minoritarios - Resultado Recurrente	(18,6)	(19,0)
<b>Resultado Neto Recurrente</b>	<b>107,4</b>	<b>91,8</b>
Variación de valor de los activos & Provisiones	118,1	(12,9)
Gasto financiero no recurrente & MTM	(2,9)	(2,9)
Impuestos & otros no recurrente	24,5	48,8
Minoritarios no recurrente	2,0	(38,8)
<b>Resultado Neto Atribuible al Grupo</b>	<b>249,1</b>	<b>85,9</b>



(1) Beneficio por acción recurrente  
 (2) Incluye gastos de estructura, gastos financieros, impuestos y minoritarios  
 (3) Teniendo en cuenta las nuevas acciones emitidas por la ampliación de capital de Alpha X

A cierre del primer semestre del ejercicio, el valor de los activos asciende a 11.860€m, registrando un incremento del +5% respecto el año anterior, por lo que el resultado neto del grupo Colonial asciende a 249€m, un incremento de 163€m respecto al año anterior.

## 2. Ingresos & EBITDA por rentas con crecimientos elevados

### Crecimiento de ingresos: Polarización & Posicionamiento Prime Paneuropeo

Colonial cierra el primer semestre del ejercicio 2025 con unos **ingresos por rentas de 197€m** y unas **rentas netas (EBITDA rentas) de 181€m**.

Los ingresos por rentas del Grupo han crecido un **+2%** respecto al mismo periodo del ejercicio anterior y un **+5%** en términos comparables “like for like”, demostrando la fortaleza del posicionamiento prime del Grupo Colonial. Resalta en particular el incremento en la **cartera de París con un +6%** “like for like” y **Madrid con un +4%** “like for like”. El incremento de los ingresos “like for like” es un claro reflejo de la **polarización del mercado hacia el mejor producto** de oficinas.

Junio acumulado - €m	2025	2024	Var	LFL
Ingresos por rentas Paris	123	127	(3%)	6%
Ingresos por rentas Madrid <sup>(1)</sup>	50	42	21%	4%
Ingresos por rentas Barcelona	24	23	1%	0%
<b>Ingresos por rentas Grupo</b>	<b>197</b>	<b>192</b>	<b>+2%</b>	<b>+5%</b>
EBITDA rentas Paris	118	123	(5%)	7%
EBITDA rentas Madrid	44	36	22%	7%
EBITDA rentas Barcelona	20	19	5%	1%
<b>EBITDA rentas Grupo</b>	<b>181</b>	<b>178</b>	<b>+2%</b>	<b>+6%</b>

(1) Incluye los ingresos de la parte residencial de España

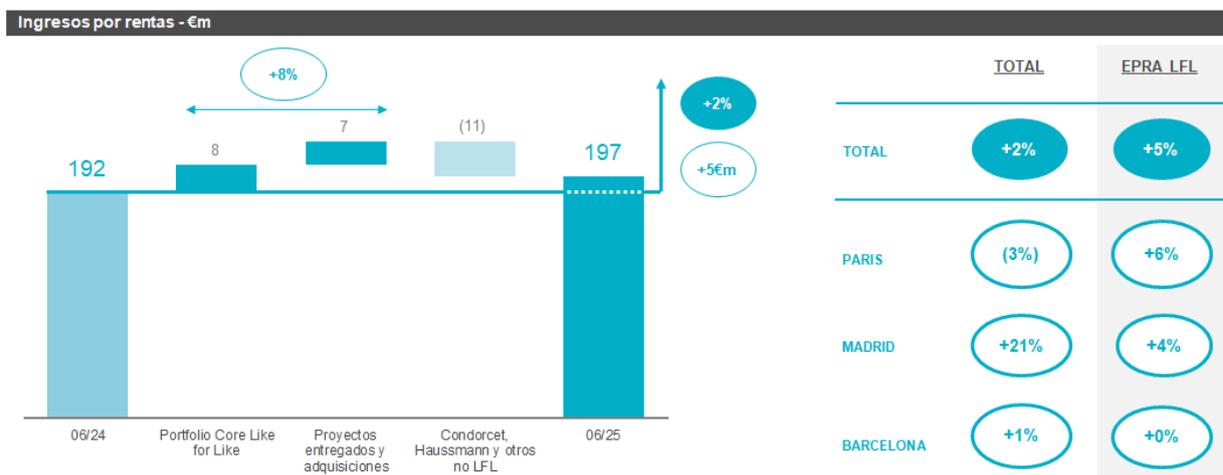
Los ingresos **netos de gastos (EBITDA rentas)** han aumentado un **+6%** “like for like”, combinando el incremento de rentas con mejoras de eficiencia en los activos.

1. **En el portafolio de Madrid, los ingresos por rentas netos han aumentado un +22% respecto al mismo periodo del año anterior**, debido principalmente a los ingresos generados por las nuevas adquisiciones realizadas durante el ejercicio anterior, así como a la entrada en explotación del proyecto Madnum. **En términos comparables “like for like”, los ingresos netos han aumentado un +7%**, debido a ingresos superiores en los activos de Discovery Building, Recoletos 37, Castellana 163, Martínez Villergas, José Abascal 45, entre otros, en base a una combinación de mayores rentas y mejores niveles de ocupación.
2. **En el portafolio de Barcelona, los ingresos por rentas netos han aumentado un +5% respecto al mismo periodo del año anterior** debido principalmente a las adquisiciones realizadas durante el año anterior, manteniéndose estables en términos “like for like”, y por la ligera mejora en ocupación.
3. **Los ingresos por rentas netos en la cartera de París** han disminuido un 5% respecto al año anterior, debido principalmente a las bajas y posteriores rehabilitaciones de los inmuebles Condorcet y Haussmann – Saint Augustin. **En términos comparables “like for like”, los ingresos por rentas netos han aumentado un +7%**, debido a mayores rentas en los activos de Edouard VII, Louvre Saint Honoré, #Cloud, Cézanne Saint Honoré y Washington Plaza, entre otros.

Crecimiento de ingresos en base a un fuerte posicionamiento prime

Los ingresos por rentas a cierre del primer semestre del ejercicio han aumentado +5€m respecto al mismo periodo del año anterior, este aumento se basa en un modelo de negocio apoyado en:

- (1) Una clara focalización en el **mejor producto prime que ofrece en el centro de la ciudad** y,
- (2) La demostrada capacidad de crear beneficio a través de **proyectos de transformación urbana**.



1. **“Pricing Power”**: Crecimiento en rentas firmadas + captura de la indexación - contribución del +4% al crecimiento global

La **cartera Core ha aportado +8€m de incremento de ingresos** basado en un sólido crecimiento “like for like” del +5% por el fuerte “pricing power” que permite capturar plenamente el impacto de la **indexación**, así como **firmar las máximas rentas** de mercado.



2. **Proyectos entregados y adquisiciones** - contribución del +4% al crecimiento global

La **entrega de proyectos** y el programa de renovaciones, así como las adquisiciones realizadas durante este ejercicio, han **aportado +7€m de crecimiento** de ingresos.

**La entrada en rehabilitación de dos activos en París**: el programa de renovación en Haussmann y el proyecto de transformación urbana Condorcet han resultado en **una disminución de rentas del (6%)<sup>1</sup>**.

Cabe destacar que las iniciativas en estos activos forman parte de la estrategia del crecimiento del Grupo a través de proyectos de regeneración urbana. **Una vez finalizados los proyectos, se espera obtener más de 28€m de ingresos anuales adicionales** (un incremento del +17% de rentas respecto a los activos alquilados inicialmente).



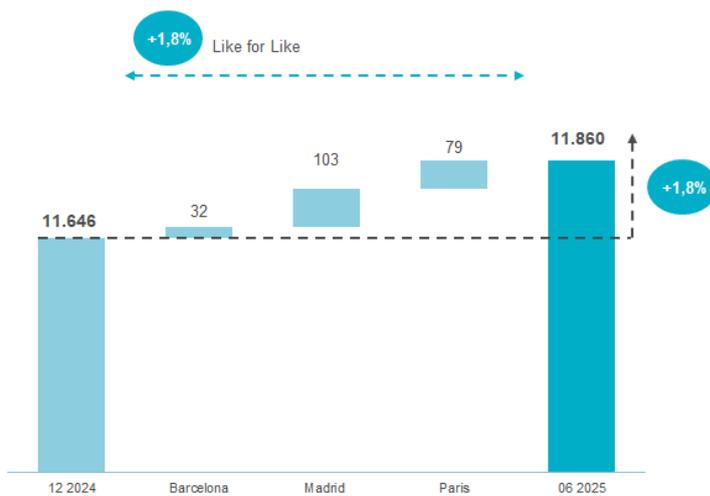
<sup>1</sup> Incluye las entradas en rehabilitación de los inmuebles Condorcet y Haussmann – Saint Augustin y otros efectos no like for like

**3. Continúa la senda de crecimiento en el valor de los activos**

El valor de los activos del Grupo Colonial a cierre del primer semestre del ejercicio 2025 asciende a **11.860€m** (12.521€m incluyendo “transfer costs”), registrando un incremento del **+5%** en 12 meses (+2% durante el primer semestre del año).

En términos “like for like”, el portfolio de Colonial se ha revalorizado un **+4%** en 12 meses (+2% durante el primer semestre del año).

ANÁLISIS VARIACIÓN VALOR 6 MESES - €m



VARIACIÓN GAV

	Interanual	1S 25
BARCELONA	+4,3%	+2,3%
MADRID	+6,0%	+4,0%
PARIS	+3,3%	+1,0%
TOTAL LFL	+4,0%	+1,8%
INVERSIONES NETAS	+1,3%	-
TOTAL VAR	+5,3%	+1,8%

Tras un entorno de elevada volatilidad y subidas de tipos de interés, la situación de los mercados ha comenzado a estabilizarse, marcando un punto de inflexión que se inició durante el ejercicio anterior.

Durante el año anterior, los valores de los activos comenzaron a estabilizarse, sentando las bases para una recuperación sostenida. En el **primer semestre**, esta tendencia se ha consolidado con una **aceleración del crecimiento, reflejando una evolución positiva y homogénea en todos los mercados** en los que opera la compañía. Destaca especialmente el mercado de Madrid, que ha liderado esta recuperación.

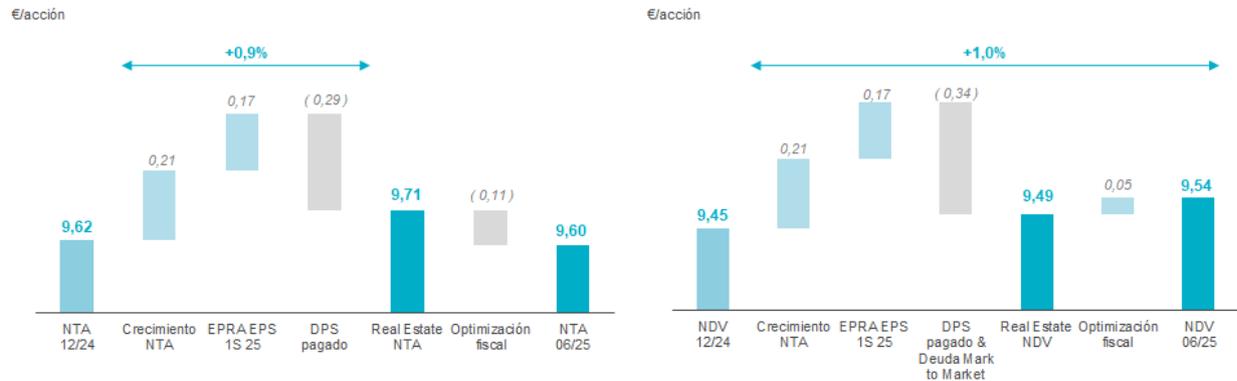


#### 4. Valor Neto de activos resiliente (NTA)

El Valor Neto de activos (NTA) a 30 de junio de 2025 asciende a 6.025€m, situándose en 9,60€/acción, mientras que el Net Disposal Value (NDV) alcanza los 5.986€m (9,54€/acción).

Aumento en el NTA antes de la estrategia de optimización fiscal...

...lo cual generará valor en el futuro, como se muestra en el NDV



Durante el primer semestre del ejercicio, la actividad del Grupo ha contribuido positivamente a la evolución del valor liquidativo, reflejado en el incremento del NTA y NDV por acción. En concreto, los principales factores que han impulsado esta evolución son los siguientes:

- 1- El Crecimiento del valor de los activos en base al posicionamiento prime de la cartera, junto con la capacidad de capturar crecimientos de rentas, así como el valor generado por la transformación de activos, han generado un incremento del NDV de 59€m, lo que representa un crecimiento del +1% respecto al cierre del ejercicio 2024
- 2- El resultado neto recurrente generado ha ascendido a 107€m, ha contribuido positivamente con un aumento de +2%
- 3- Tras el pago del dividendo correspondiente y el impacto positivo en el “mark-to-market” de la deuda (valor de mercado de la deuda incluyendo el impacto favorable de la estrategia de coberturas), el valor neto por acción antes de aplicar la estrategia de optimización fiscal se sitúa en 9,71€/acción para el NTA (+1% vs 12/24) y 9,49€/acción para el NDV

Durante este primer semestre del ejercicio, el Grupo Colonial ha ejecutado la conversión al régimen fiscal francés SIIC (Sociétés d’Investissements Immobiliers Cotées) de dos sociedades en París: Parchamps y Parhaus.

Esta operación ha generado un impuesto (“exit tax”), de 67€m, que se pagará de manera escalonada a lo largo de los próximos cuatro años. A cambio, se accede a los beneficios fiscales del régimen SIIC, que exime del pago del impuesto de sociedades sobre los beneficios derivados de la actividad inmobiliaria de estas dos sociedades.

El impacto neto de esta conversión supone una contribución positiva a la creación de valor para el accionista, reflejada en la evolución del Net Disposal Value (NDV), métrica que incorpora los efectos fiscales derivados de esta estrategia de optimización.

## Sólidos fundamentales operativos en todos los segmentos

### 1. Incremento de los niveles de contratación respecto al año anterior

Colonial cierra el primer semestre del año 2025 con una **sólida actividad de contratación, capturando importantes incrementos de rentas en los contratos firmados**, reflejo de la solidez de su posicionamiento en el segmento de oficinas prime.

En particular, el Grupo Colonial ha formalizado un total de 48 contratos de alquiler correspondientes a **87.438m<sup>2</sup>**, lo que supone un **incremento del +33% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior**. Del total de contratos suscritos, 40 corresponden a alquileres de oficinas, alcanzando una superficie total de 66.941m<sup>2</sup>.

Cabe destacar la **intensa actividad registrada en el segundo trimestre del año, con más de 54.000m<sup>2</sup> contratados, lo que supone un incremento del +69% respecto al primer trimestre**, reforzando así la tendencia positiva en la dinámica de comercialización.



Del total del esfuerzo comercial, el 54% (47.556m<sup>2</sup>) corresponde a nuevas contrataciones, mientras que en renovaciones y revisiones de contratos se han formalizado 39.883m<sup>2</sup>.

**Destaca especialmente, el elevado volumen de contratación registrado en el mercado de Barcelona, que alcanza los 46.871m<sup>2</sup>**, de los cuales un 60% (28.106m<sup>2</sup>) corresponde a nuevos contratos firmados. **En Madrid se han formalizado 29.997m<sup>2</sup>**, con un 62% (18.747m<sup>2</sup>) correspondiente a renovaciones. Por su parte, en el mercado de París se han firmado 10.570m<sup>2</sup>, de los cuales 8.200m<sup>2</sup> corresponden a nuevas contrataciones.

La contratación alcanzada durante el primer semestre del ejercicio corresponde a unas **rentas anualizadas de 34€m**, de los cuales un 69% corresponde a Madrid & Barcelona y un 31% a la cartera de París.

**2. Sólidos incrementos de rentas en los contratos firmados en 2025**

A cierre del primer semestre del ejercicio, las **rentas firmadas de oficinas** se han realizado con un incremento del **+9% en superficies realquiladas** (“release spread”) y **superan en un 7% las rentas de mercado a 31/12/24**.

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

Fuerte incremento de precios	Renta Máxima firmada <sup>3</sup>	m <sup>2</sup> firmados	Rentas anualizadas firmadas €m	Var. Vs ERV <sup>1</sup>	Release Spread <sup>2</sup>
París Oficinas	1.125 €/m <sup>2</sup> /año	10.340	10€m	+8%	+20%
Madrid Oficinas	43 €/m <sup>2</sup> /mes	28.671	9€m	+8%	+6%
Barcelona Oficinas	30 €/m <sup>2</sup> /mes	27.931	7€m	+6%	(1,7%)
<b>TOTAL OFICINAS</b>		<b>66.941</b>	<b>27€m</b>	<b>+7%</b>	<b>+9%</b>
<b>GRUPO</b>		<b>87.438</b>	<b>34€m</b>	<b>+6%</b>	<b>+8%</b>

1 Renta firmada versus renta de mercado a 31/12/2024 (ERV 12/24)  
 2 Renta firmada versus la renta anterior en espacios realquilados  
 3 Oficinas

Destaca el **mercado de París** con un incremento en las superficies realquiladas de oficinas (“release spread”) del **+20%** y un crecimiento respecto las rentas de mercado del **+8%**.

En la cartera de activos de España, el portafolio de **Madrid** ha capturado un crecimiento del **+8%** respecto las rentas de mercado, así como un incremento del **+6%** en las superficies realquiladas de oficinas (“release spread”). En **Barcelona**, los contratos firmados han reflejado un aumento del **+6%** respecto a la renta de mercado.

Las rentas firmadas se sitúan en niveles máximos de rentas, estableciendo claramente la referencia para producto prime.

En **París**, la **renta máxima alcanzada se sitúa en 1.125 €/m<sup>2</sup>/año**, mientras que en España se han registrado máximos de **43 €/m<sup>2</sup>/mes en Madrid** y **30 €/m<sup>2</sup>/mes en Barcelona**.



**3. Sólidos niveles de ocupación**

La ocupación de oficinas del Grupo Colonial se sitúa en niveles del **94,5%**, alcanzando **una de las ratios más altas del sector**.

Destaca en particular la **cartera de inmuebles de París con una ocupación cercana al 100%**, seguida del portafolio de **Madrid con un 92% (97% en los activos CBD)** y del portafolio de **Barcelona con un 80% (94% en los activos CBD)**.

**OCUPACIÓN EPRA OFICINAS**



Cabe destacar que la disponibilidad actual de la cartera de Barcelona está concentrada en **la entrada en explotación de la superficie rehabilitada en el activo Diagonal 197**, así como al edificio de Torre Marenostrum y a la rotación de clientes en el edificio de Sant Cugat. Excluyendo estos tres activos, la ocupación de la cartera en Barcelona se sitúa en un 96%.

## Gestión Activa de la Cartera – “reactivando” el crecimiento futuro

### 1. Transformación urbana: Creación de una nueva *Joint Venture* en Ciencia e Innovación

Durante el ejercicio 2025, Colonial ha completado una operación estratégica clave en el marco de su plan de transformación urbana y diversificación hacia sectores de alto crecimiento.

El 10 de julio, tras obtener todas las autorizaciones regulatorias pertinentes, Colonial ha formalizado una alianza con Stoneshield Capital para la creación de una plataforma inmobiliaria paneuropea especializada en activos de Ciencia e Innovación (C&I). Esta joint venture combina la experiencia de Colonial en el desarrollo y gestión de activos prime con la capacidad de Stoneshield para escalar plataformas operativas y generar valor mediante la transformación de inmuebles en sectores temáticos con elevada demanda.

Como parte de esta alianza, Colonial ha invertido 200€m en Deeplabs, operador líder en el segmento de S&I en España, que cuenta con una cartera consolidada de activos por un valor de aproximadamente 400€m localizados en Barcelona y Madrid y con un equipo especializado en la gestión de infraestructuras de ciencia & innovación. Deeplabs opera más de 138.000m<sup>2</sup> de espacios diseñados específicamente para actividades científicas y tecnológicas, y dispone de una base diversificada de inquilinos de alta calidad.

A corto plazo, la plataforma prevé duplicar su volumen mediante nuevas inversiones conjuntas, activando un pipeline selectivo de oportunidades en destinos estratégicos europeos como Berlín, Cambridge, París, Ámsterdam y Lisboa. Estas operaciones estarán respaldadas por contratos de arrendamiento a largo plazo, indexados al IPC, con empresas líderes que requieren instalaciones especializadas de alto valor añadido.



La operación responde a la creciente escasez de espacios adecuados para ciencia e innovación en Europa y posiciona a Colonial como un actor clave en un segmento con elevados niveles de demanda. La plataforma ofrecerá activos con una rentabilidad esperada (TIR) superior al 15%, aportando valor inmediato para el accionista y generando un impacto positivo tanto en el beneficio por acción (EPS) como en el valor neto de los activos (NTA), a corto y largo plazo.

Con esta operación, Colonial refuerza su estrategia de transformación urbana y consolida su papel como referente en la creación de ecosistemas científicos y tecnológicos en Europa, alineando rentabilidad financiera con impacto estratégico en sectores clave para el desarrollo sostenible del continente.

## **2. Nueva etapa de crecimiento paneuropeo: La fusión de Colonial y SFL**

---

Colonial ha iniciado una nueva etapa de crecimiento paneuropeo tras la aprobación de la fusión por absorción con su filial francesa SFL, consolidando una única plataforma inmobiliaria líder en el segmento prime en Europa.

La Junta General Ordinaria de Accionistas de Colonial, celebrada el pasado 27 de mayo, ha aprobado la fusión por absorción de Société Foncière Lyonnaise (SFL), una operación clave para crear la principal organización paneuropea del sector inmobiliario prime con una cartera de activos de uso mixto y proyectos urbanos, y que permite abrir una nueva etapa de crecimiento. Esta nueva etapa, que se inicia con la integración de SFL y la consolidación bajo una única marca paneuropea, permitirá reforzar la posición de la compañía en mercados estratégicos y acelerar su estrategia de crecimiento sobre la base de un modelo de negocio sólido y rentable.

Tras la ejecución de la fusión, primera en la que una compañía inmobiliaria francesa se integra en una española, permitirá al Grupo aprovechar la experiencia de ambos equipos y el prestigio de sus marcas, y generar nuevas sinergias a través de una mayor eficiencia gracias a una plataforma totalmente integrada y una estructura legal simplificada, perfectamente posicionada para capturar nuevas oportunidades de crecimiento. También mejorará el acceso a los mercados de capitales de renta variable y deuda a través de una plataforma más grande, diversificada y con un sólido perfil crediticio y calificación corporativa.

La operación fue aprobada también por la junta de accionistas de SFL el pasado 23 de abril. La ecuación de canje acordada es de 13 acciones de Colonial por cada acción de SFL, y la fusión se realizará mediante la entrega de acciones en autocartera, y pago de 15€m para los accionistas que ejercieron el derecho de salida según la nueva aplicación de la Directiva Europea en casos de fusión.

## Estructura de Capital

### 1. Estructura de capital sólida

A cierre del primer semestre del ejercicio 2025, el Grupo Colonial presenta un **balance sólido con un LTV de 36,6%** y una **liquidez de 2.359€m entre caja y líneas de crédito no dispuestas** y le permite cubrir todos los vencimientos de su deuda hasta el 2028.

La deuda financiera neta al cierre del primer semestre de 2025 se sitúa en 4.624€m. En cuanto al coste de financiación, el Grupo Colonial mantiene el coste financiero spot de su deuda financiera bruta y deuda financiera neta en el 1,78% y 1,77%, respectivamente, todo ello gracias a la política de gestión de riesgos de tipos de interés.

El Grupo Colonial mantiene una sólida calificación crediticia por parte de Standard & Poor's que ha confirmado en abril de 2025 su calificación crediticia de BBB+ con perspectiva estable para Colonial y SFL. Por su parte, Moody's revisó en septiembre del 2024 y elevó a Baa1 con perspectiva estable su calificación para Colonial.



#### Nueva emisión de bonos verdes con demanda "record"

Durante el mes de enero de 2025, Colonial **ha realizado una emisión de bonos verdes por importe de 500€m**, con vencimiento en 2030.

**El éxito de esta emisión, con una sobresuscripción de 8,1 veces, pone de manifiesto la elevada confianza de los inversores en la disciplina y estrategia financiera, la calidad de la cartera, la trayectoria y el sólido perfil crediticio de Colonial.**

La emisión ha sido respaldada por los principales inversores internacionales de perfil institucional, presentes en anteriores emisiones y que han mostrado nuevamente su apoyo a la Compañía.

**El cupón de esta nueva emisión es del 3,25%**, pero gracias a la acertada estrategia de pre-cobertura de Colonial, el tipo medio efectivo de esta emisión es del **2,75%**.

Los fondos procedentes de esta emisión se utilizarán en el repago de deuda con vencimiento en los próximos meses, por lo tanto, Colonial cambia deuda a corto plazo por un nuevo vencimiento a cinco años.

## Anexos

---

1. Análisis de la cuenta de resultados
2. Mercado de oficinas
3. Evolución del negocio
4. Coworking y Espacios Flexibles
5. Valoración de los activos
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 Grupo Colonial ha cerrado el primer semestre del ejercicio 2025 con un resultado neto recurrente de 107€m, lo que supone un beneficio neto recurrente por acción de 17,1cts€.

Junio acumulado - €m	2025	2024	Var.	Var. % <sup>(1)</sup>
Ingresos por rentas	196,7	192,1 <sup>(7)</sup>	5	2%
Gastos de explotación netos <sup>(2)</sup>	(15,4)	(13,9)	(1)	(11%)
EBITDA rentas	181,4	178,2	3	2%
Otros ingresos <sup>(4) (5)</sup>	7,1	3,1	4	127%
Gastos estructura	(29,5)	(27,7)	(2)	(6%)
EBITDA	159,0	153,6	5	4%
Revalorizaciones, margen de ventas y otros extraordinarios	114,8	14,3	100	-
Amortizaciones y Provisiones	(1,6)	(4,6)	3	65%
Resultado Financiero	(39,4)	(43,6)	4	10%
Resultado antes de impuestos y minoritarios	232,8	119,8	113	94%
Impuesto de sociedades	32,9	24,0	9	37%
Socios minoritarios	(16,5)	(57,8)	41	71%
Resultado neto atribuible al Grupo	249,1	85,9	163	190%

Análisis del Resultado - €m	2025	2024	Var.	Var. %
EBITDA Recurrente	162,4	157,1	5	3%
Resultado Financiero Recurrente	(36,5)	(40,6)	4	10%
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	0,1	(5,7)	6	102%
Minoritarios - Resultado Recurrente	(18,6)	(19,0)	0	2%
Resultado Neto Recurrente - post ajustes específicos compañía <sup>(3)</sup>	107,4	91,8	16	17%
nº acciones (millones) <sup>(6)</sup>	627,3	539,6	88	16%
BPA recurrente (cts€/acción)	17,1	17,0	0,1	1%

(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

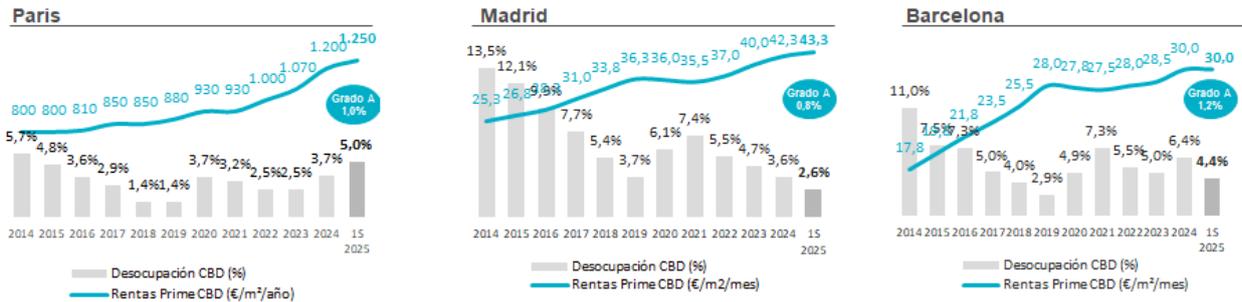
(5) Incluye resultado por puesta en equivalencia

(6) Promedio de acciones sin considerar ajustes de autocartera

(7) Ingresos por rentas incluyendo el impacto de la reversión de las provisiones en relación con la baja anticipada de un contrato

- Colonial cierra el primer semestre del ejercicio 2025 con unos ingresos por rentas de 197€m, cifra un +2% superior al mismo periodo del año anterior. En términos "like for like" los ingresos por rentas han aumentado un +5%.
- El EBITDA rentas (rentas netas) asciende a 181€m, registrando un incremento en términos comparables "like for like" del +6%.
- El EBITDA del Grupo asciende a 159€m, cifra un +4% superior al mismo periodo del año anterior.
- El impacto en la cuenta de resultados por revalorización a 30 de junio de 2025 y por otros extraordinarios ha ascendido a 115€m.
- El resultado financiero neto ha sido de (39€m), cifra que representa una mejora del 10% respecto al mismo periodo del año anterior.
- El resultado antes de impuestos y minoritarios a cierre del primer semestre del ejercicio 2025 asciende a 233€m.
- Finalmente, y una vez incorporado el resultado atribuible a los minoritarios de (17€m), así como el impuesto de sociedades de 33€m, el resultado neto atribuible al Grupo es de 249€m.

## 2. Mercado de oficinas



### Mercado de Alquiler

La contratación en París ascendió a 768.400m<sup>2</sup> en el primer semestre de 2025, de los cuales 156.897m<sup>2</sup> en la zona CBD, demanda que se mantiene en niveles similares al ejercicio anterior con una ligera corrección del 1%. La desocupación en el CBD se encuentra en niveles del 5%, con una disponibilidad de edificios Grado A del 1%. La renta prime, correspondiente a los mejores edificios en el CBD, asciende a 1.250€/m<sup>2</sup>/año (1.200€/m<sup>2</sup>/año a diciembre de 2024)

En Madrid en el primer semestre de 2025, la demanda de espacios de oficinas alcanzó los 253.650m<sup>2</sup> (+2% con respecto al primer semestre de 2024). La contratación en CBD se sitúa en 77.228m<sup>2</sup>. La desocupación en el CBD se sitúa en el 2,6%, marcando un mínimo en los últimos 10 años. Esta escasez de espacio disponible incrementa la renta prime hasta los 43,25€/m<sup>2</sup>/mes (42,25€/m<sup>2</sup>/mes a diciembre de 2024).

En Barcelona, la demanda del mercado de oficinas en el CBD creció un +176% respecto al mismo periodo del año anterior. Este fenómeno se debe en parte a la firma de 14.000m<sup>2</sup> en una única operación de relevancia. La disponibilidad de oficinas en el CBD se reduce al 4,4% y un 1,2% en oficinas de Grado A. La renta prime continúa en los 30€/m<sup>2</sup>/mes (30€/m<sup>2</sup>/mes a diciembre de 2024).

### Mercado de Inversión

El volumen de inversión en oficinas en la región metropolitana de París ascendió a 2.040 millones de euros en el primer semestre de 2025, representando un incremento del 86% con respecto al primer semestre de 2024. La rentabilidad prime es del 4,10% y la repercusión por metro cuadrado para activos prime asciende a 30.488€/m<sup>2</sup>.

En España, la inversión alcanzó los 1.175 millones de euros. En Madrid la rentabilidad prime se encuentra en 4,70%, mientras que la repercusión por metro cuadrado es de 11.043€/m<sup>2</sup>, y en Barcelona la rentabilidad prime es del 4,80% y la repercusión alcanza los 7.500€/m<sup>2</sup>.

Fuente: CBRE, Immostat

### 3. Evolución del negocio

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

- Colonial cierra el primer semestre del ejercicio 2025 con unos **ingresos por rentas de 197€m, cifra un +2% superior a la del año anterior.**

Este **crecimiento ha estado impulsado por un aumento del +5% en la cartera comparable (“like for like”)**, es decir, ajustando desinversiones, variaciones en la cartera de proyectos y rehabilitaciones y otros efectos extraordinarios, así como por las nuevas adquisiciones realizadas durante el ejercicio anterior. **Estos incrementos han compensado la reducción de ingresos derivada del inicio de las obras de rehabilitación de los inmuebles Condorcet y Haussmann – Saint Augustin en París.**

**En Madrid, los ingresos por rentas han aumentado un +21% respecto al mismo periodo del año anterior**, debido principalmente a los ingresos generados por las nuevas adquisiciones realizadas durante el ejercicio anterior. **En términos comparables “like for like”, los ingresos han aumentado un +4%**, debido a ingresos superiores en los activos de Discovery Building, Recoletos 37, Castellana 163, Martínez Villergas, José Abascal 45, 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.**

**En Francia, los ingresos por rentas han disminuido un 3% respecto al año anterior**, debido principalmente a las bajas y posteriores rehabilitaciones de los inmuebles Condorcet y Haussmann – Saint Augustin. **En términos “like for like”, los ingresos por rentas han aumentado un +6%**, debido a mayores rentas en los activos de Edouard VII, Louvre Saint Honoré, #Cloud, Cézanne Saint Honoré y Washington Plaza, entre otros.

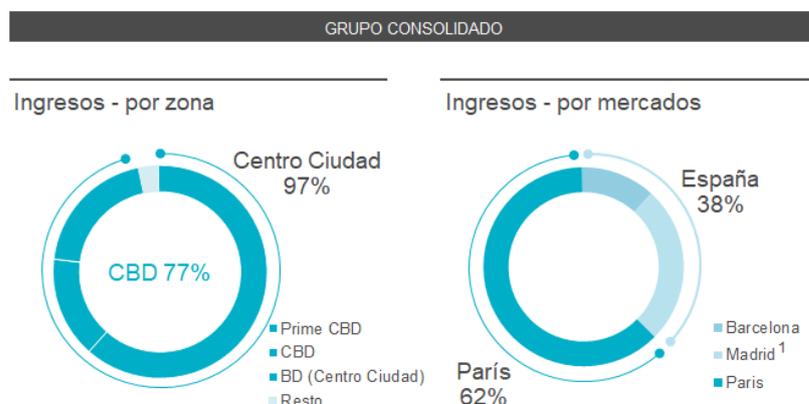
A continuación, se muestra el análisis de la variación “like for like” por mercado:

	Barcelona	Madrid <sup>(2)</sup>	Paris	TOTAL
<b>Ingresos Rentas 2024R</b>	<b>23</b>	<b>42</b>	<b>127</b>	<b>192</b>
<b>EPRA like-for-like<sup>1</sup></b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>7</b>	<b>8</b>
Proyectos / Altas	(0)	2	(7)	(5)
Inversiones & Desinversiones	1	4	0	5
Otros e Indemnizaciones	0	1	(4)	(3)
<b>Ingresos Rentas 2025R</b>	<b>24</b>	<b>50</b>	<b>123</b>	<b>197</b>
<b>Variación Total (%)</b>	<b>1%</b>	<b>21%</b>	<b>(3%)</b>	<b>2%</b>
<b>Variación Like for Like (%)</b>	<b>0%</b>	<b>4%</b>	<b>6%</b>	<b>5%</b>

(1) EPRA like for like: Like for like calculado según recomendación EPRA.  
 (2) Incluye los ingresos de la parte residencial de España

- **Distribución – Ingresos por Rentas:** La mayor parte de los ingresos del Grupo, un **97%**, se concentra en el centro ciudad.

En términos consolidados, un **62%** de los ingresos por rentas provienen de la filial en París y un 38% han sido generados por inmuebles en España.



(1) Incluye los ingresos de la parte residencial de España.

- **El EBITDA de los inmuebles a cierre del primer semestre del ejercicio 2025 ha alcanzado los 181€m**, en términos like-for-like, ha aumentado un +6%, destacando el +7% en Madrid y París.

#### Cartera de Inmuebles

Junio acumulado - €m	2025	2024	Var. %	EPRA like-for-like <sup>1</sup>	
				€m	%
Ingresos por rentas Barcelona	24	23	1%	0	0%
Ingresos por rentas Madrid <sup>(2)</sup>	50	42	21%	1	4%
Ingresos por rentas París	123	127	(3%)	7	6%
<b>Ingresos por rentas Grupo</b>	<b>197</b>	<b>192</b>	<b>2%</b>	<b>8</b>	<b>5%</b>
EBITDA rentas Barcelona	20	19	5%	0	1%
EBITDA rentas Madrid	44	36	22%	3	7%
EBITDA rentas París	118	123	(5%)	7	7%
<b>EBITDA rentas Grupo</b>	<b>181</b>	<b>178</b>	<b>2%</b>	<b>10</b>	<b>6%</b>
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Barcelona</i>	<i>87%</i>	<i>84%</i>	<i>3 pp</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Madrid</i>	<i>90%</i>	<i>89%</i>	<i>1 pp</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- París</i>	<i>96%</i>	<i>97%</i>	<i>(1 pp)</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas Grupo</i>	<i>93%</i>	<i>94%</i>	<i>(0 pp)</i>		

Pp: puntos porcentuales

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

(2) Incluye los ingresos de la parte residencial de España

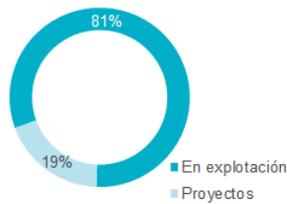
## Gestión de la cartera de contratos

▪ **Desglose de la cartera actual por superficie:**

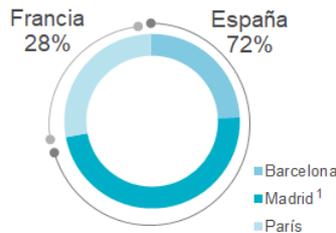
Al cierre del primer semestre del ejercicio 2025, el Grupo Colonial cuenta con una cartera total de 1.624.920m<sup>2</sup>, concentrada principalmente en activos de oficinas.

Del total de la superficie, el 81% se encuentra en explotación a cierre del primer semestre del ejercicio 2025 y el resto corresponde a una atractiva cartera de proyectos y rehabilitaciones.

Superficie - por estado



Superficie - por mercados



(1) Se incluye en Madrid el residencial de Resto España

- **Contratos firmados:** A cierre del primer semestre del ejercicio 2025, el Grupo Colonial ha formalizado contratos por un **total de 87.438m<sup>2</sup>**. Un 88% (76.868m<sup>2</sup>) corresponde a contratos firmados en Barcelona y Madrid y el resto (10.570m<sup>2</sup>) se han firmado en París.

**Revisiones y renovaciones:** Del total del esfuerzo comercial, un 46% (39.883m<sup>2</sup>) corresponde a superficies renovadas, destacando los 18.765m<sup>2</sup> firmados en Barcelona y los 18.747m<sup>2</sup> en Madrid. En París se han firmado 2.370m<sup>2</sup>.

**Nuevos contratos y espacios realquilados:** Se han incorporado 47.556m<sup>2</sup> de nuevas superficies y espacios realquilados, concentrándose principalmente en Barcelona con 28.106m<sup>2</sup>, seguido del mercado de Madrid con 11.250m<sup>2</sup>.



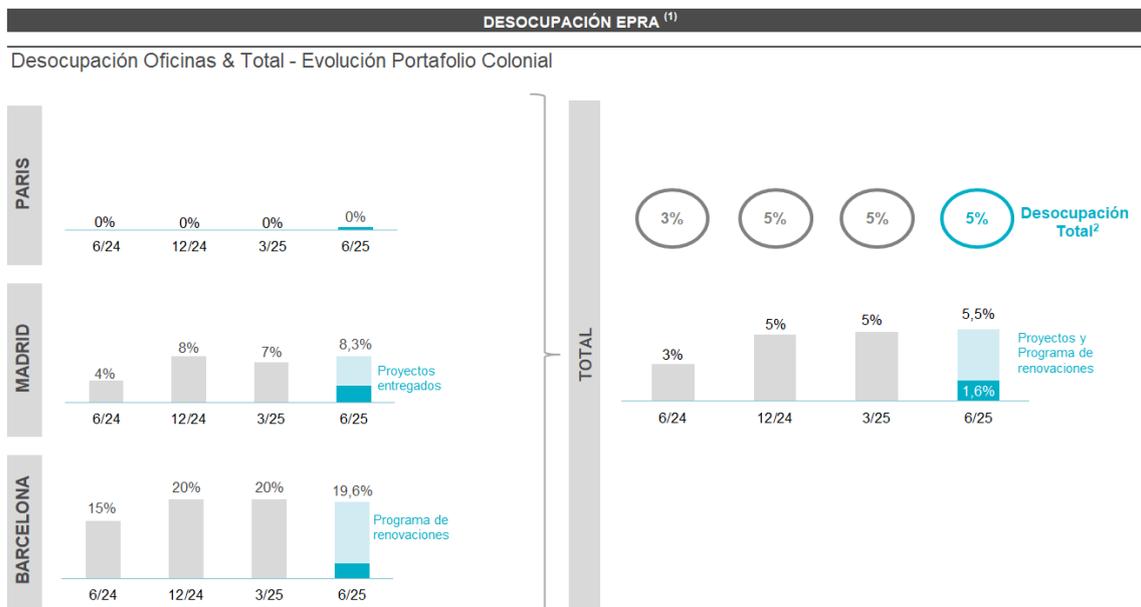
Gestión de Contratos

Junio acumulado - m <sup>2</sup>	2025	Vencimiento Medio (BO)
Barcelona	18.765	3
Madrid	18.747	4
París	2.370	5
<b>Total revisiones y renovaciones</b>	<b>39.883</b>	<b>4</b>
Barcelona	28.106	12
Madrid	11.250	4
París	8.200	8
<b>Total nuevas superficies y espacios realquilados</b>	<b>47.556</b>	<b>9</b>
<b>Esfuerzo comercial total</b>	<b>87.438</b>	<b>7</b>

A cierre del primer semestre del ejercicio 2025, las **rentas firmadas del Grupo Colonial** se han realizado con un incremento **del +9% en superficies realquiladas de oficinas** (“release spread”) y **superan en un +7% las rentas de mercado a 31/12/24** mostrando claramente el crecimiento de rentas de los inmuebles prime de Colonial.

## Estabilidad de la ocupación del portafolio

- La desocupación total del Grupo Colonial a cierre del primer semestre del ejercicio 2025 se sitúa en un 5%, ratio en línea con el trimestre anterior, aunque ligeramente superior al del mismo periodo del año anterior, debido principalmente a las entradas en explotación de la superficie rehabilitada.



(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 una ocupación cercana al 100%, gracias a la exitosa implementación del programa de renovaciones y a la solidez del mercado prime de París.

El portafolio de oficinas de Madrid registra una desocupación del 8%, un aumento respecto al mismo periodo del año anterior, debido principalmente a la finalización y entrega del Complejo Urbano Madnum y a la incorporación del activo Torre Visionary. Ambos inmuebles, de alta calidad, representan un importante potencial de crecimiento en rentas futuras dentro del dinámico submercado de Méndez Álvaro, en el centro de Madrid.

En comparación con el último trimestre reportado, la desocupación ha aumentado ligeramente, como consecuencia de la baja registrada en el activo de Don Ramón de la Cruz.

Por su parte, la tasa de desocupación del portafolio de oficinas en el área CBD de Madrid se sitúa en el 3%.

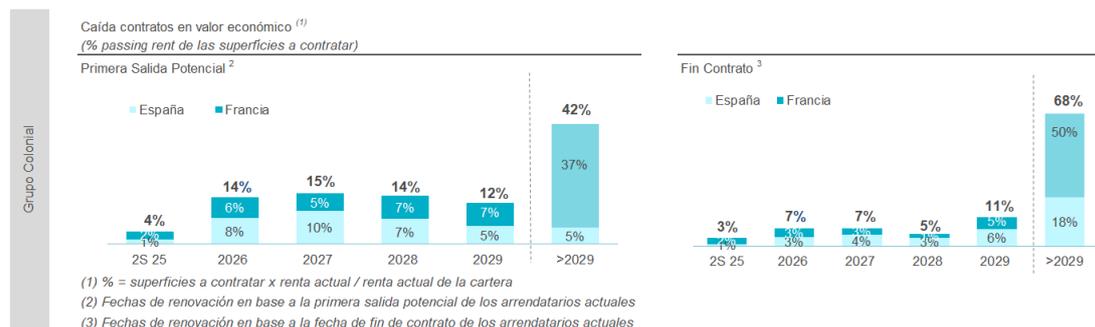
En el portafolio de oficinas de Barcelona la tasa de desocupación se ha situado en el 19,6%, ratio que incrementa respecto al mismo periodo del año anterior, principalmente por la entrada en explotación del programa de renovaciones en Diagonal 197. No obstante, la cifra mejora en comparación con el último trimestre reportado, gracias a la firma de un nuevo contrato en Torre Marenostum y a la entrada en rehabilitación de parte de la superficie del activo Parc Glories.

La superficie desocupada en Barcelona se debe principalmente a la incorporación de espacios rehabilitados recientemente, así como a la rotación de clientes en activos secundarios.

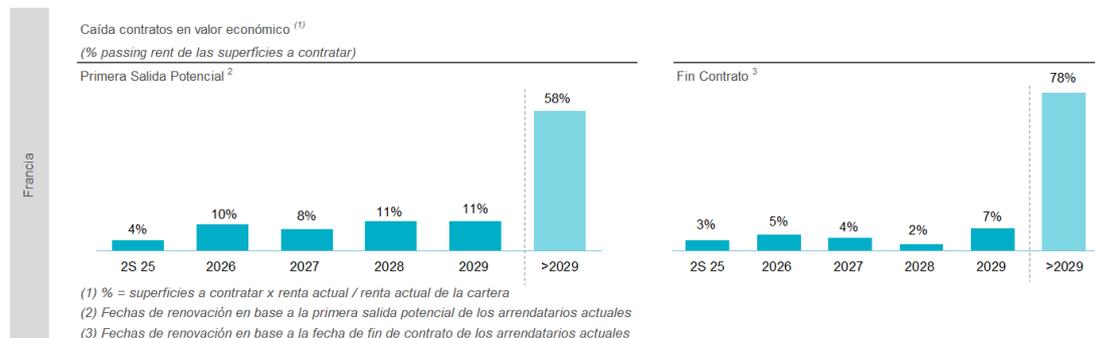
## Cartera de contratos y potencial de reversión

- **Caída de contratos:** Los siguientes gráficos muestran la caída de contratos para los próximos años.

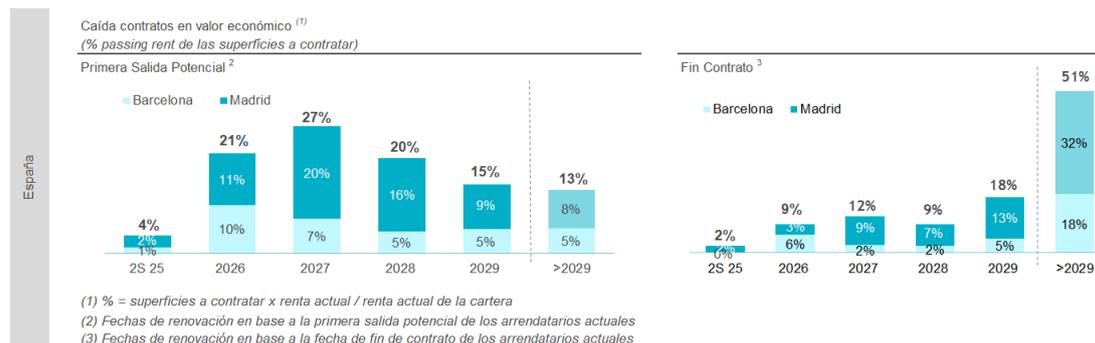
El **primer gráfico** muestra la **caída de contratos** para el total de la **cartera del Grupo Colonial**. En el supuesto de que los inquilinos rescindan en el año 2025 el contrato en la primera fecha posible (ya sea break-option o fin de contrato) correspondería a un 4% de la cartera contratos. El caso de que los inquilinos se mantengan hasta el vencimiento final del contrato en el año 2025, la cifra se sitúa en un 3%.



En este **segundo gráfico** se muestra la **caída de contratos** para los activos en **Francia**, en el supuesto de que los inquilinos rescindan el contrato en la primera fecha posible (ya sea break-option o fin de contrato) o en el caso de que los inquilinos se mantengan hasta el vencimiento final del contrato. En Francia la estructura de contratos es a más largo plazo.



Este **tercer gráfico** muestra la **caída de contratos** para los activos en **España** en el supuesto de que los inquilinos rescindan el contrato en la primera fecha posible (ya sea break-option o fin de contrato) o en el caso de que los inquilinos se mantengan hasta el vencimiento final del contrato. Cabe indicar que la estructura de contratos en España es a más corto plazo que la estructura de contratos en Francia.



▪ **“Reversionary Potential” – Potencial de reversión de la cartera de contratos.**

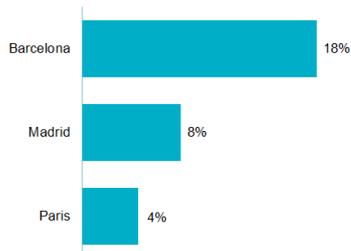
La cartera de contratos del Grupo Colonial tiene un importante potencial de reversión. El potencial de reversión es el resultado de comparar los ingresos por rentas de los contratos actuales (contratos con ocupaciones y rentas actuales) con los ingresos por rentas que resultarían de alquilar la totalidad de la superficie a los precios de mercado estimados por los valoradores independientes a cierre del primer semestre del 2025 (no incluye las rentas potenciales de los proyectos, ni rehabilitaciones sustanciales en curso).

El potencial de reversión estático (activos ocupados al 100% a rentas actuales sin tener en cuenta futuros impactos de indexación y crecimientos de rentas) de los ingresos por rentas de la cartera de oficinas es de:

- > +18% en Barcelona
- > +8% en Madrid
- > +4% en París

**Cifras Junio 2025**

"Reversionary potential" <sup>(2)</sup>

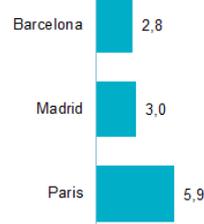


Passing rent actual <sup>(1)</sup>

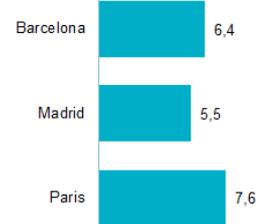


Vencimiento medio de los contratos (años)

Primera Salida Potencial



Fecha fin

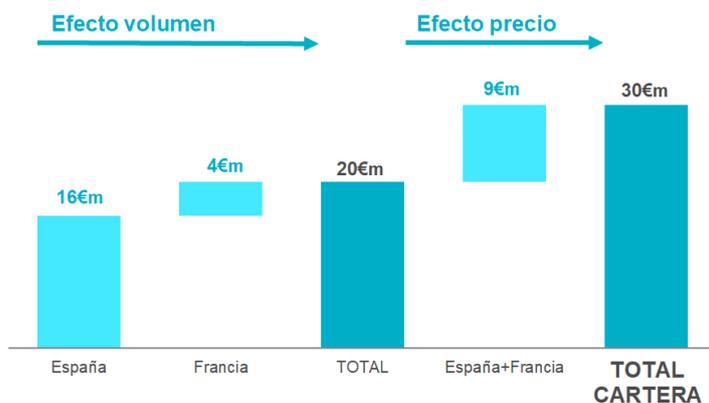


(1) Passing rent actual de las superficies ocupadas de oficinas

(2) Sin incluir la cartera de proyectos, el programa de renovaciones y Madnum

En particular, el potencial de reversión estático de la cartera actual **supondría aproximadamente 30€m de ingresos anuales por rentas adicionales.**

Potencial de reversión de ingresos por rentas <sup>(2)</sup>



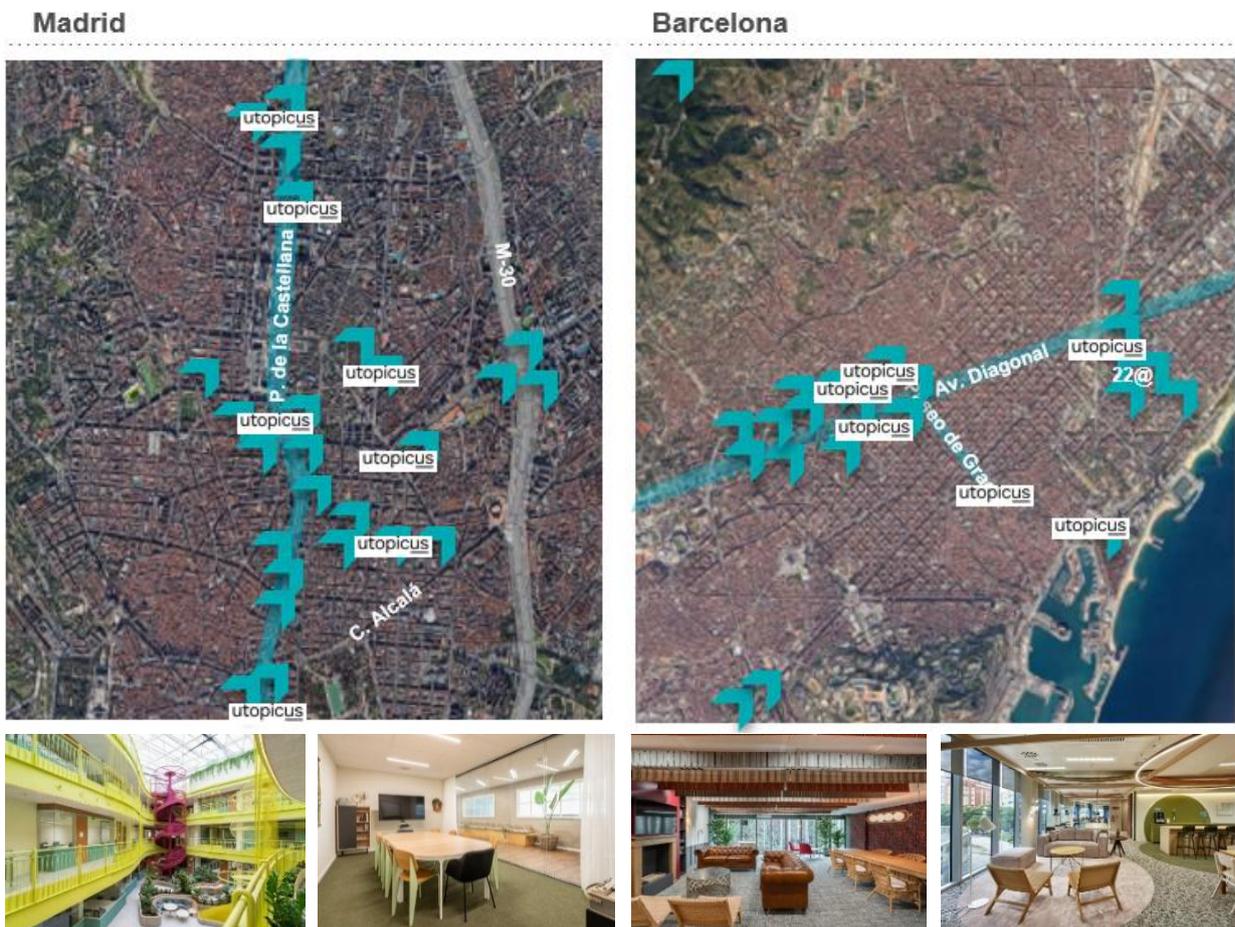
(2) Sin incluir la cartera de proyectos, el programa de renovaciones y Madnum

## 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, P. de Vergara 112, Castellana 163 o F. Silvela, 42.



En consecuencia, **el Grupo Colonial, en 2025, ha decidido potenciar el complemento del alquiler flexible dentro su portafolio, con las aperturas de dos centros en activos propios; en Travessera 47 (2.374m<sup>2</sup>) en Barcelona, a inicios del 2025, y en Madnum (3.098m<sup>2</sup>), en Madrid, prevista para el segundo semestre de 2025.** Adicionalmente, en julio de 2025, el centro de Pl. Cataluña, ubicado en un activo de terceros, ha dejado de operar (1.475m<sup>2</sup>).

Tras esta expansión, **Utopicus contará con 39.589m<sup>2</sup>, repartidos en 12 centros, destinados al negocio flexible. La ocupación a cierre del 1S de 2025 se consolida en niveles del 85%.**

## 5. Valoración de los activos

- El valor de los activos del Grupo Colonial a cierre del primer semestre del ejercicio 2025 asciende a 11.860€m (12.521€m incluyendo "transfer costs"), registrando un incremento del +5% en 12 meses (+2% durante el primer semestre del año).

En términos comparables "like for like", el portafolio de Colonial se ha revalorizado un +4% en 12 meses (+2% durante el primer semestre del año).

- Los activos en España y en Francia han sido valorados por Cushman & Wakefield, Savills, BNP Paribas y CB Richard Ellis. Los valores de las tasaciones son actualizados semestralmente, siguiendo las mejores prácticas de mercado, de acuerdo con las Normas de Regulación de la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) comprendidas en el llamado "Red Book" – Manual de Valoraciones.
- Las valoraciones de mercado definidas por la RICS están reconocidas internacionalmente por asesores y contables que trabajan con inversores y corporaciones propietarias de activos inmobiliarios, así como por The European Group of Valuers (TEGoVA) y The International Valuation Standards Committee (IVSC). Los honorarios de los tasadores se determinan por el volumen para el desarrollo específico de cada trabajo.

### Valor activos - Excluyendo "transfer costs"

Valoración de Activos (€m)	30-jun-25	31-dic-24	30-jun-24	Jun 25 vs Dic 24		Jun 25 vs Jun 24	
				Total	LfL <sup>(1)</sup>	Total	LfL <sup>(1)</sup>
Barcelona	1.333	1.305	1.176	2%	2%	13%	4%
Madrid <sup>(2)</sup>	2.227	2.152	1.887	3%	3%	18%	5%
París	7.144	7.098	7.209	1%	1%	(1%)	3%
<b>Cartera en Explotación <sup>(3)</sup></b>	<b>10.704</b>	<b>10.555</b>	<b>10.272</b>	<b>1%</b>	<b>1%</b>	<b>4%</b>	<b>3%</b>
<b>Proyectos</b>	<b>1.156</b>	<b>1.091</b>	<b>996</b>	<b>6%</b>	<b>6%</b>	<b>16%</b>	<b>12%</b>
<b>Total Grupo Colonial</b>	<b>11.860</b>	<b>11.646</b>	<b>11.267</b>	<b>2%</b>	<b>2%</b>	<b>5%</b>	<b>4%</b>
España	4.211	4.076	3.861	3%	3%	9%	5%
Francia	7.650	7.571	7.406	1%	1%	3%	3%

### Valor activos - Incluyendo "transfer costs"

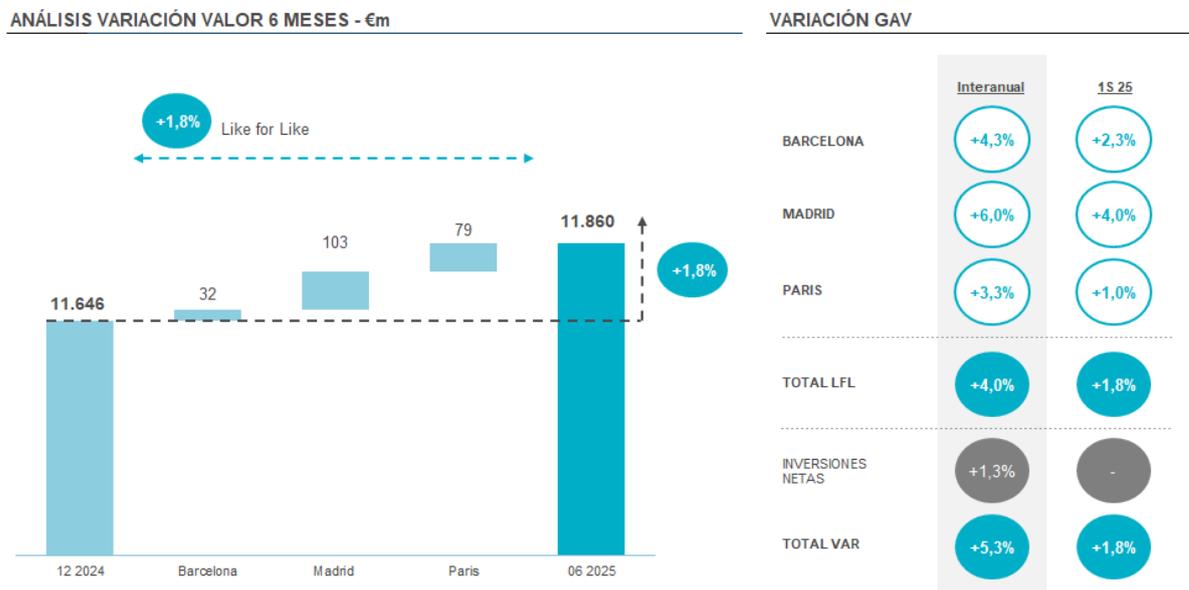
<b>Total Grupo Colonial</b>	<b>12.521</b>	<b>12.276</b>	<b>11.894</b>	<b>2%</b>	<b>2%</b>	<b>5%</b>	<b>4%</b>
España	4.330	4.201	3.995	3%	3%	8%	5%
Francia	8.191	8.075	7.899	1%	1%	4%	4%

(1) Cartera en términos comparables

(2) Incluye otros activos correspondientes al Living y Retail non core en España

(3) La cartera en explotación, incluye la cartera en renta más todas las entradas en explotación de los proyectos finalizados

- El análisis de la variación de valor es el siguiente:



Tras un entorno de elevada volatilidad y subidas de tipos de interés, la situación de los mercados continúa con la tendencia a estabilizarse, observando un crecimiento de los valores de los activos durante este semestre. Los mayores precios de alquiler, así como la exitosa entrega de proyectos, ha compensado el impacto por el aumento de las yields.

Este incremento refleja la solidez y la resiliencia de nuestra cartera, así como la capacidad para adaptarse eficazmente a las condiciones cambiantes del mercado y se debe principalmente a:

- 1) La elevada concentración en ubicaciones Prime CBD con fundamentales fuertes que permiten una mayor protección en ciclos recesivos y un mejor perfil de crecimiento en ciclos alcistas.
- 2) La elevada calidad de los inmuebles que permite atraer clientes de máxima solvencia que permanecen con altos índices de lealtad.
- 3) Una acertada estrategia de diversificación que permite optimizar el perfil de riesgo de la cartera.
- 4) Un enfoque industrial de creación de valor a través del reposicionamiento de inmuebles pudiendo crear valor inmobiliario "Alpha" que permite crear un diferencial respecto al mercado y por tanto una rentabilidad superior a la media.

- La clasificación del valor de la cartera de alquiler del grupo por usos, por mercado y por tipo de producto se muestra a continuación:



- Respecto a la valoración del portafolio en explotación, los principales parámetros de valor son los siguientes:

**Principales parámetros de valoración**

Cartera en explotación Oficinas	€m	m <sup>2</sup> s/rasante (*)	€/m <sup>2</sup> (*)	Yield de valoración
Barcelona	1.333	255.956	5.210	5,0%
Madrid	2.056	300.168	6.851	4,8%
París	5.935	319.625	18.567	4,1%

Yields brutas (5,0% y 4,8%)  
Yield neta (4,1%)

Para **comparar los parámetros de la valoración de los activos de Colonial con datos de mercado** hay que tener en cuenta los siguientes aspectos:

- En España los consultores publican, en sus informes de mercado yields brutas**  
 (Yield bruta = rentas brutas / Valor excl. transfer costs).
- En Francia los consultores publican, en sus informes de mercado yields netas**  
 (Yields netas = rentas netas / Valor incl. transfer costs).

(\*) En Barcelona los m<sup>2</sup> para el cálculo de la repercusión, corresponden a la superficie sobre rasante de todos los activos de Barcelona, excluyendo el proyecto de Sancho de Ávila.  
 En Madrid, los m<sup>2</sup> corresponden a la superficie sobre rasante de todos los activos de oficinas de Madrid, excluyendo los proyectos del Complejo Urbano Madnum, de Luca de Tena 7, de Santa Hortensia, así como toda la superficie del Living y de locales no estratégicos.  
 En Francia, los m<sup>2</sup> corresponden a la superficie s/rasante del total de la cartera de oficinas en explotación excluyendo los proyectos de Condorcet y Rives de Seine, así como los grandes activos de comercial e incluyendo adicionalmente determinadas superficies alquilables bajo rasante de la cartera que no corresponden a parkings.

- A continuación, se adjunta el certificado de valoración:

**CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN**
**INMOBILIARIA COLONIAL, SOCIMI S.A.**

Av. Diagonal 532, 08006 Barcelona

 Barcelona, 30<sup>th</sup> June 2025

Dear Sirs,

In accordance with your instruction, Cushman & Wakefield RE Consultants Spain, S.L. and Savills Valoraciones y Tasaciones, S.A.U. as valuers of the Inmobiliaria Colonial portfolio in Spain, and BNP Paribas Real Estate Valuation France and CBRE Valuation, as SFL valuers in France; have carried out the valuation reports of the freehold interest of the portfolio of properties of Inmobiliaria Colonial (Spain and France) as at 30<sup>th</sup> of June 2025 for internal use of the company.

According to the aforementioned reports, the Net Market Value of the company's portfolio is:

**€ 11,860,380,120**

(Eleven billion, eight hundred and sixty million, three hundred and eighty thousand, one hundred and twenty Euros)

The breakdown is as follows:

Unit	Market Value (Excl. Transfer Costs)	Gross Value (Incl. Transfer Costs)
Madrid	2,714,400,000 €	2,778,217,281 €
Barcelona	1,416,456,000 €	1,470,361,432 €
Rest Of Spain	79,862,000.00 €	81,793,507 €
<b>Total Colonial (Spain)</b>	<b>4,210,718,000 €</b>	<b>4,330,372,220 €</b>
<b>Total SFL (París)</b>	<b>7,649,662,120 €</b>	<b>8,190,784,089 €</b>
<b>Total Colonial + SFL</b>	<b>11,860,380,120 €</b>	<b>12,521,156,309 €</b>

**Definitions:**

- Market Value = Net Market Value
- Net Market Value of the Properties: Market Value, net of purchaser's cost (typically IAJD taxes, notary and agent and legal/ technical advisors costs).
- Gross Market Value of the Properties: Market Value, plus purchaser's costs (typically IAJD taxes, notary and agent and legal/ technical advisors costs).

For the avoidance of doubt, each valuer company and valuer individual only accept responsibly for the assets that they have valued within the portfolio.

The portfolio value assumes 100% ownership for all properties.

The valuation has been prepared in accordance with the RICS Valuation - Global Standards (current edition), as stated in the "the Red Book" published by the Royal Institution of chartered Surveyors by a valuer acting as an External valuer, as defined within the Red Book.

					
Mr. Tony Loughran MRICS Partner Head V&A Spain Cushman & Wakefield RE Consultants Spain, S.L.	Ms. Macarena Bustamante Zorrilla MRICS National Director Savills Valoraciones y Tasaciones, S.A.U.	Ms. Laura González Gulez MRICS Associate Director Savills Valoraciones y Tasaciones, S.A.U.	Ms. Olga Carrasco Blanco MRICS Associate Savills Valoraciones y Tasaciones, S.A.U.	Signature électronique certifiée Anne DIGARD -FRICS-REV Président -CEO CBRE Valuation Ms. Anne Digard FRICS- REV Président-CEO CBRE Valuation	Ms. Aurore Cormier MRICS Directeur Adjoint BNP Paribas Real Estate Valuation

## 6. Estructura financiera

El Grupo Colonial mantiene una sólida calificación crediticia por parte de Standard & Poor's que ha confirmado en abril de 2025 su calificación crediticia de BBB+ con perspectiva estable para Colonial y SFL. Por su parte, Moody's revisó en septiembre del 2024 y elevó a Baa1 con perspectiva estable su calificación para Colonial.



En el mes de enero de 2025, Colonial ha formalizado la primera emisión de un bono verde bajo el nuevo "Green Financing Framework". La emisión por importe de 500€m, que cotiza en la Bolsa de Irlanda, tiene un vencimiento a 5 años y un cupón del 3,25% que gracias a la buena estrategia de pre-coberturas permite fijar el tipo efectivo 66 puntos básicos por debajo de su yield. La demanda superó hasta 8 veces el volumen de emisión y fue respaldada por los principales inversores internacionales de perfil institucional. Esta emisión se ha destinado a refinanciar deuda a corto plazo y en consecuencia ha reducido de forma significativa las necesidades y riesgo de refinanciación del período 2025-2026.

Adicionalmente, durante el segundo trimestre, el Grupo ha extendido los vencimientos de sus líneas de crédito por importe de 1.835 millones de euros hasta el 2030. Todo ello, ha permitido incrementar el vencimiento medio de la deuda hasta los 4,2 años.

El Grupo Colonial mantiene una alta liquidez. Al cierre del primer semestre del ejercicio 2025 los saldos disponibles ascienden a 2.359 millones de euros, lo cual permite al Grupo cubrir todos los vencimientos de su deuda hasta el 2028.

En un entorno de tipos de interés altos y alta volatilidad, el Grupo Colonial mantiene el coste financiero spot de su deuda financiera bruta en el 1,78% gracias a la política de gestión de riesgos de tipos de interés:

- i. Deuda a tipo fijo o cubierta del 100%.
- ii. Cartera de coberturas de tipos de interés para la deuda a tipo variable.
- iii. Cartera de pre-coberturas que permite al Grupo asegurar, para el volumen de deuda actual, un tipo spot inferior al 2,5% en los próximos 3 años.

El siguiente cuadro muestra las principales magnitudes de la deuda del Grupo al cierre del primer semestre de 2025:

Grupo Colonial (€m)	jun-25	dic-24	Var.
Deuda financiera Bruta	4.898	5.008	(2%)
Deuda financiera Neta	4.624	4.465	4%
Liquidez total <sup>(1)</sup>	2.359	3.113	(24%)
% deuda tipo fijo o cubierta	100%	100%	-
Vencimiento medio de la deuda (años) <sup>(2)</sup>	4,2	4,1	0,1
Coste spot de la deuda neta actual <sup>(3)</sup>	1,77%	1,54%	22 pb
Coste spot de la deuda bruta actual <sup>(3)</sup>	1,78%	1,70%	8 pb
Coste promedio deuda neta	1,66%	1,67%	(1) pb
LTV Grupo (incluyendo transfer costs) <sup>(4)</sup>	36,6%	36,0%	56 pb
Deuda con garantía hipotecaria	0,0%	0,0%	-
Valor razonable instrumentos cobertura	211	200	5%

(1) Caja & saldos disponibles

(2) Vida media calculada en base a la deuda neta disponible y líneas de liquidez.

(3) Incorporando las coberturas de tipo de interés

(4) El LTV incorporando la operación de Deepblabs ejecutada durante el mes de julio asciende a 37,6%

La deuda financiera neta al cierre del primer semestre de 2025 se sitúa en 4.624€m, siendo su detalle el siguiente:

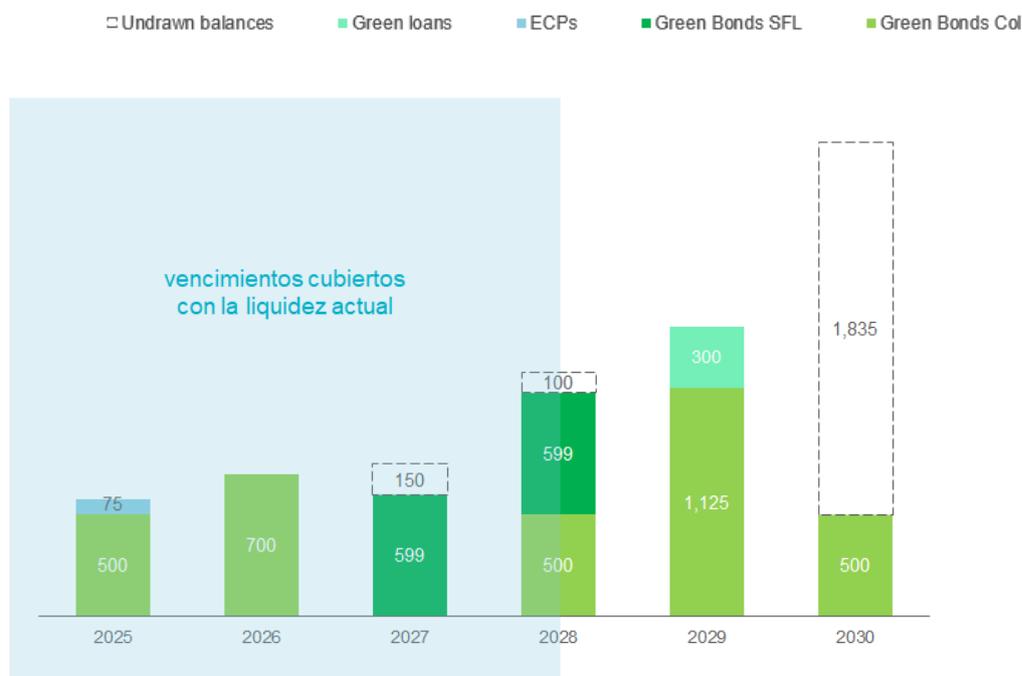
€m	Junio 2025			Diciembre 2024			Var
	Colonial	SFL	TOTAL	Colonial	SFL	TOTAL	TOTAL
Deuda sin garantía hipotecaria	-	300	300	-	300	300	-
Bonos	3.325	1.198	4.523	2.825	1.698	4.523	-
Pagarés	-	75	75	-	185	185	(110)
<b>Deuda Bruta</b>	<b>3.325</b>	<b>1.573</b>	<b>4.898</b>	<b>2.825</b>	<b>2.183</b>	<b>5.008</b>	<b>(110)</b>
Caja y equivalentes	(188)	(85)	(274)	(458)	(85)	(543)	269
<b>Deuda neta (exc. Intercompany)</b>	<b>3.137</b>	<b>1.488</b>	<b>4.624</b>	<b>2.367</b>	<b>2.098</b>	<b>4.465</b>	<b>159</b>
Préstamo intercompany	(1.320)	1.320	-	(562)	562	-	-
<b>Deuda neta (inc. Intercompany)</b>	<b>1.817</b>	<b>2.808</b>	<b>4.624</b>	<b>1.805</b>	<b>2.660</b>	<b>4.465</b>	<b>159</b>
Liquidez total <sup>(1)</sup>	1.188	1.170	2.359	1.458	1.655	3.113	(754)
Coste financiero spot <sup>(2)</sup>	1,82%	1,69%	1,78%	1,65%	1,75%	1,70%	8 pb

(1) Caja y saldos disponibles.

(2) Margen + tipo de referencia con coberturas y sin incorporar comisiones.

El Grupo se financia principalmente en el mercado de capitales. Un 92% de la deuda bruta corresponde a emisiones de bonos, el 1,5% a emisiones de pagarés a corto plazo y el resto a financiación bancaria sin garantía hipotecaria.

#### Vencimiento de la deuda por años (€m)



### Resultados financieros

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

Junio acumulado - €m	COL	SFL	2T 2025	2T 2024	Var. %
Gasto financiero recurrente - España	(10,7)	-	(10,7)	(12,8)	16%
Gasto financiero recurrente - Francia	-	(30,8)	(30,8)	(31,0)	1%
<b>Total Gasto financiero recurrente</b>	<b>(10,7)</b>	<b>(30,8)</b>	<b>(41,6)</b>	<b>(43,8)</b>	<b>5%</b>
Gastos financieros activados	2,3	2,7	5,0	3,2	60%
<b>Resultado financiero recurrente</b>	<b>(8,4)</b>	<b>(28,1)</b>	<b>(36,5)</b>	<b>(40,6)</b>	<b>10%</b>
Gasto financiero no recurrente	(0,1)	(2,8)	(2,9)	(2,9)	-
<b>Resultado financiero</b>	<b>(8,5)</b>	<b>(30,9)</b>	<b>(39,4)</b>	<b>(43,6)</b>	<b>10%</b>

- El Resultado financiero recurrente ha mejorado un 10% respecto el mismo periodo del año anterior, equivalente a una reducción de 3,9 millones de euros, lo cual ha permitido situar el coste financiero sobre la deuda bruta promedio durante el primer semestre de 2025 en el 1,66% (1,69% durante el primer semestre de 2024), principalmente por:
  - Un menor volumen de deuda neta (4.624 millones de euros a junio de 2025 vs 4.892 millones de euros a junio de 2024).
  - La gestión y remuneración de la caja disponible, que ha supuesto una mejora de 3 puntos básicos.

### Principales ratios de endeudamiento y liquidez

La liquidez del Grupo Colonial asciende a 2.359 millones de euros y la vida media de las líneas de crédito es de 4,7 años (5,2 años haciendo uso de las extensiones disponibles de las líneas de crédito sindicadas). Durante el primer semestre de 2025 y como consecuencia de la reducción de las necesidades de liquidez después de la emisión del nuevo bono por importe de 500 millones de euros, el Grupo ha reducido líneas de crédito por importe de 485 millones de euros que le permiten reducir el coste financiero en los próximos años. Adicionalmente, durante el segundo trimestre, el Grupo ha extendido el vencimiento de sus líneas de crédito por importe de 1.835 millones de euros hasta 2030.

La distribución de la liquidez se muestra en el siguiente gráfico:

Saldos disponibles (€m)	Colonial	SFL	Grupo
Cuentas corrientes	188	85	274
Líneas de crédito disponibles	1.000	1.085	2.085
<b>Total</b>	<b>1.188</b>	<b>1.170</b>	<b>2.359</b>

## 7. Ratios EPRA

### 1) EPRA Earnings

Resultado EPRA - €m	1S 25	1S 24
Resultado neto atribuible al Grupo según IFRS	249	86
<i>Resultado neto atribuible al Grupo - Cts€/acción</i>	<i>39,7</i>	<i>15,9</i>
<b>Ajustes para calcular el Resultado EPRA, excluye:</b>		
(i) Cambios de valor de inversiones, proyectos de inversión y otros intereses	(117)	13
(ii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos, proyectos de inversión y otros intereses	(0)	(27)
(iii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos mantenidos para la venta incluyendo cambios de valor de dichos activos	0	0
(iv) Impuestos 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	3	5
(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	(32)	(26)
(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	(2)	39
<b>EPRA Earnings (pre ajustes específicos compañía)</b>	<b>101</b>	<b>90</b>
<b>Ajustes específicos compañía:</b>		
(a) Gastos y provisiones extraordinarios	7	4
(b) Resultado Financiero no recurrente	(0)	(2)
(c) Tax credits	0	0
(d) Otros	0	0
(e) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	(0)	(0)
<b>Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía)</b>	<b>107</b>	<b>92</b>
<i>Nº promedio de acciones (m)</i>	<i>627,3</i>	<i>539,6</i>
<i>Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía) - Cts€/acción</i>	<i>17,1</i>	<i>17,0</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 Net Asset Value

### EPRA Net Asset value - Junio 2025

EPRA Net Asset value - €m	NAV previous methodology	Net Reinstatement Value	Net Tangible Assets	Net Disposal Value
<b>Fondos Propios Consolidados</b>	<b>5.719</b>	<b>5.719</b>	<b>5.719</b>	<b>5.719</b>
<b>Incluye:</b>				
(i) Instrumentos híbridos	-	-	-	-
<b>NAV Diluido</b>	<b>5.719</b>	<b>5.719</b>	<b>5.719</b>	<b>5.719</b>
<b>Incluye:</b>				
(ii.a) Revalorización de activos de inversión (en caso de aplicar NIC 40)	-	-	-	-
(ii.b) Revalorización de activos en desarrollo (en caso de aplicar NIC 40)	-	-	-	-
(ii.c) Revalorización de otras inversiones	196	196	196	196
(iii) Revalorización de arrendamientos financieros	-	-	-	-
(iv) Revalorización de activos mantenidos para la venta	-	-	-	-
<b>NAV Diluido a Valor de Mercado</b>	<b>5.916</b>	<b>5.916</b>	<b>5.916</b>	<b>5.916</b>
<b>Excluye:</b>				
(v) Impuesto diferido en relación con ganancias de Inversiones Inmobiliarias	114	114	114	-
(vi) Valor de mercado de instrumentos financieros	(5)	(5)	(5)	-
(vii) Fondo de comercio consecuencia de activos diferidos	-	-	-	-
(viii.a) Fondo de comercio para el balance de situación IFRS	-	-	-	-
(viii.b) Inmovilizado Intangible para el balance de situación IFRS	-	-	-	-
<b>Incluye:</b>				
(ix) Valor de mercado de la deuda con tipo de interes fijo	-	-	-	70
(x) Revalorización de activos intangibles a valor de mercado	-	-	-	-
(xi) Imuesto de transferencia de activos inmobiliarios	-	575	-	-
<b>EPRA NAV - €m</b>	<b>6.025</b>	<b>6.600</b>	<b>6.025</b>	<b>5.986</b>
<i>Nº de acciones (m)</i>	<i>627,3</i>	<i>627,3</i>	<i>627</i>	<i>627</i>
<i>EPRA NAV - Euros por acción</i>	<i>9,60</i>	<i>10,52</i>	<i>9,60</i>	<i>9,54</i>

### EPRA Net Asset value - Diciembre 2024

EPRA Net Asset value - €m	NAV previous methodology	Net Reinstatement Value	Net Tangible Assets	Net Disposal Value
<b>Fondos Propios Consolidados</b>	<b>5.677</b>	<b>5.677</b>	<b>5.677</b>	<b>5.677</b>
<b>Incluye:</b>				
(i) Instrumentos híbridos	-	-	-	-
<b>NAV Diluido</b>	<b>5.677</b>	<b>5.677</b>	<b>5.677</b>	<b>5.677</b>
<b>Incluye:</b>				
(ii.a) Revalorización de activos de inversión (en caso de aplicar NIC 40)	-	-	-	-
(ii.b) Revalorización de activos en desarrollo (en caso de aplicar NIC 40)	-	-	-	-
(ii.c) Revalorización de otras inversiones	137	137	137	137
(iii) Revalorización de arrendamientos financieros	-	-	-	-
(iv) Revalorización de activos mantenidos para la venta	-	-	-	-
<b>NAV Diluido a Valor de Mercado</b>	<b>5.814</b>	<b>5.814</b>	<b>5.814</b>	<b>5.814</b>
<b>Excluye:</b>				
(v) Impuesto diferido en relación con ganancias de Inversiones Inmobiliarias	210	210	210	-
(vi) Valor de mercado de instrumentos financieros	12	12	12	-
(vii) Fondo de comercio consecuencia de activos diferidos	-	-	-	-
(viii.a) Fondo de comercio para el balance de situación IFRS	-	-	-	-
(viii.b) Inmovilizado Intangible para el balance de situación IFRS	-	-	-	-
<b>Incluye:</b>				
(ix) Valor de mercado de la deuda con tipo de interes fijo	-	-	-	113
(x) Revalorización de activos intangibles a valor de mercado	-	-	-	-
(xi) Imuesto de transferencia de activos inmobiliarios	-	549	-	-
<b>EPRA NAV - €m</b>	<b>6.036</b>	<b>6.585</b>	<b>6.036</b>	<b>5.927</b>
<i>Nº de acciones (m)</i>	<i>627,3</i>	<i>627,3</i>	<i>627</i>	<i>627</i>
<i>EPRA NAV - Euros por acción</i>	<i>9,62</i>	<i>10,50</i>	<i>9,62</i>	<i>9,45</i>

### 3) EPRA Net initial Yield & Topped-up Net Initial Yield

D. EPRA Net Initial Yield y "Topped-Up" Net Initial Yield		Barcelona	Madrid	Paris	2025	2024
<i>Cifras en €m</i>						
Cartera de Activos - en propiedad		1.363	2.794	7.650	11.807	11.594
Cartera de Activos - con JVs/Fondos		53	na	na	53	52
Títulos negociados (incl. con JVs)		na	na	na	na	na
- Proyectos & grandes rehabilitaciones		(165)	(571)	(1.199)	(1.936)	(1.574)
<b>Total Cartera</b>	<b>E</b>	<b>1.252</b>	<b>2.223</b>	<b>6.450</b>	<b>9.925</b>	<b>10.073</b>
Asignación estimada de los costes de compra		48	51	477	576	557
<b>Estimación Valor Bruto Cartera (excl. proyectos)</b>	<b>B</b>	<b>1.299</b>	<b>2.274</b>	<b>6.927</b>	<b>10.500</b>	<b>10.630</b>
Passing Rent anualizada		51	99	218	368	366
Gastos Cartera		(6)	(8)	(7)	(22)	(18)
<b>Rentas Netas Anualizadas</b>	<b>A</b>	<b>45</b>	<b>91</b>	<b>210</b>	<b>347</b>	<b>348</b>
Suma: carencias u otros incentivos de arrendamiento		3	1	51	55	67
<b>"Topped-up" Rentas Netas Anualizadas</b>	<b>C</b>	<b>48</b>	<b>92</b>	<b>261</b>	<b>401</b>	<b>416</b>
<b>EPRA Net Initial Yield</b>	<b>A/B</b>	<b>3,46%</b>	<b>4,01%</b>	<b>3,04%</b>	<b>3,30%</b>	<b>3,28%</b>
<b>EPRA "Topped-Up" Net Initial Yield (Yield neta)</b>	<b>C/B</b>	<b>3,71%</b>	<b>4,05%</b>	<b>3,77%</b>	<b>3,82%</b>	<b>3,91%</b>
Gross Rents Reversión Total	F	68	109	281	457	472
Gastos Cartera Reversión Total		(3)	(7)	(7)	(17)	(13)
<b>Rentas Netas Anualizadas Reversión Total</b>	<b>D</b>	<b>64</b>	<b>102</b>	<b>274</b>	<b>440</b>	<b>459</b>
<b>Net Initial Yield Reversión Total <sup>(1)</sup></b>	<b>D/B</b>	<b>4,96%</b>	<b>4,50%</b>	<b>3,95%</b>	<b>4,19%</b>	<b>4,31%</b>
<b>Gross Initial Yield Reversión Total <sup>(1)</sup></b>	<b>F/E</b>	<b>5,40%</b>	<b>4,90%</b>	<b>4,35%</b>	<b>4,61%</b>	<b>4,68%</b>

(1) 100% ocupado a rentas de mercado

(\* Sin incluir la cartera de proyectos, el programa de renovaciones y Madnum

### 4) EPRA Vacancy Rate

Ratio Desocupación EPRA - Portfolio de Oficinas				Ratio Desocupación EPRA - Portfolio Total			
€m	1S 25	1S 24	Var. %	€m	1S 25	1S 24	Var. %
<b>BARCELONA</b>				<b>BARCELONA</b>			
Superficie vacía ERV	12	8		Superficie vacía ERV	12	8	
Portfolio ERV	59	54		Portfolio ERV	63	57	
<b>EPRA Ratio Desocupación Barcelona</b>	<b>20%</b>	<b>15%</b>	<b>5 pp</b>	<b>EPRA Ratio Desocupación Barcelona</b>	<b>18%</b>	<b>14%</b>	<b>4 pp</b>
<b>MADRID</b>				<b>MADRID</b>			
Superficie vacía ERV	8	3		Superficie vacía ERV	9	3	
Portfolio ERV	92	85		Portfolio ERV	106	85	
<b>EPRA Ratio Desocupación Madrid</b>	<b>8%</b>	<b>4%</b>	<b>4 pp</b>	<b>EPRA Ratio Desocupación Madrid</b>	<b>8%</b>	<b>4%</b>	<b>4 pp</b>
<b>PARIS</b>				<b>PARIS</b>			
Superficie vacía ERV	1	0		Superficie vacía ERV	2	1	
Portfolio ERV	210	259		Portfolio ERV	271	301	
<b>EPRA Ratio Desocupación Paris</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0 pp</b>	<b>EPRA Ratio Desocupación Paris</b>	<b>1%</b>	<b>0%</b>	<b>0 pp</b>
<b>TOTAL PORTFOLIO</b>				<b>TOTAL PORTFOLIO</b>			
Superficie vacía ERV	20	11		Superficie vacía ERV	22	12	
Portfolio ERV	361	398		Portfolio ERV	441	443	
<b>EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio Oficinas</b>	<b>6%</b>	<b>3%</b>	<b>3 pp</b>	<b>EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio</b>	<b>5%</b>	<b>3%</b>	<b>2 pp</b>

Cifras anualizadas

5) EPRA LTV

jun-25

Millones de euros	Grupo reportado 1S 25	Consolidación proporcional			Combinado 1S 25
		Participación de empresa conjunta	Participación de asociados materiales	Interés no controlado	
<b>Incluye:</b>					
Préstamos de Instituciones Financieras	300	-	12	(6)	306
Papel comercial	75	-	-	(1)	74
Híbridos	-	-	-	-	-
Préstamos de bonos	4.523	-	-	(23)	4.500
Derivados de moneda extranjera	-	-	-	-	-
Cuentas por pagar netas	287	-	1	(30)	257
Propiedad ocupada por el dueño (deuda)	-	-	-	-	-
Cuentas corrientes (patrimonio)	-	-	-	-	-
<b>Excluye:</b>					
Efectivo y equivalentes de efectivo	274	-	2	(32)	243
<b>Deuda Neta (a)</b>	<b>4.911</b>	<b>-</b>	<b>11</b>	<b>(28)</b>	<b>4.894</b>
<b>Incluye:</b>					
Propiedad ocupada por el dueño	85	-	-	(1)	84
Propiedades de inversión a valor razonabl	11.705	-	27	(1.098)	10.635
Propiedades mantenidas para la venta	17	-	-	-	17
Propiedades en desarrollo	-	-	-	-	-
Intangibles	6	-	-	(0)	6
Créditos Netos	-	-	-	-	-
Activos Financieros	-	-	-	-	-
<b>Valor Total de la Propiedad (b)</b>	<b>11.813</b>	<b>-</b>	<b>27</b>	<b>(1.099)</b>	<b>10.741</b>
<b>LTV (a/b)</b>	<b>41,6%</b>				<b>45,6%</b>
<b>LTV Droits Inclus (DI)</b>	<b>39,4%</b>				<b>42,9%</b>

## 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 98,3% 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 incluyendo transfer costs).
<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 NTA</b>	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.
<b>EPRA NDV</b>	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.
<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>EBITDA (PL Analítica)</b>  <b>(Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)</b>	Calculado como el "Beneficio de explotación" ajustado por las partidas del estado de resultado resumido consolidado "Importe neto de la cifra de negocio – Existencias", "Costes de ventas – Existencias", "Amortizaciones", "Resultados netos por ventas de activos", "Variación neta de provisiones", "Reversión provisiones bajas anticipadas", "Variaciones de valor en inversiones inmobiliarias", y "Resultado por variación de valor de activos y por deterioro", así como los gastos de estructura extraordinarios y los incurridos en "Arrendamientos derivado del registro de la normativa NIIF 16 arrendamientos financieros", "Amortización derivada del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros" y "Resultado financiero derivado del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros", asociado al negocio flexible (co-working).	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>EBITDA rentas</b>	Calculado como los "Ingresos por rentas analíticos" menos los "Gastos de explotación netos analíticos".	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.
<b>Ingresos por rentas analíticos</b>	Calculado como el "Importe neto de la cifra de negocio – Inversiones inmobiliarias" del estado de resultado resumido consolidado ajustado por los "Ingresos del negocio flexible correspondiente a centros cuya propiedad no es del Grupo", por el "Importe neto de la cifra de negocio eliminado en el proceso de consolidación asociados al negocio flexible" y por la "Reversión provisiones bajas anticipadas".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
<b>Otros ingresos analíticos</b>	Calculado como la suma de las partidas de "Otros ingresos" y "Resultado entidades por el procedimiento de la participación" del estado de resultado resumido consolidado y ajustado por "Otros ingresos correspondientes al segmento corporativo", "EBITDA del negocio flexible correspondiente a centros cuya propiedad no es del Grupo", "Arrendamientos derivados del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros"; "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" y "Amortización y resultado financiero derivados del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.

<b><u>Medida Alternativa de Rendimiento</u></b>	<b><u>Forma de cálculo</u></b>	<b><u>Definición/Relevancia</u></b>
<b>Gastos de explotación netos analíticos</b>	Calculado como la suma de "Gastos de personal" y "Otros gastos de explotación" del estado de resultado resumido consolidado ajustados por los "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados al segmento corporativo", por los "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados al negocio flexible netos de repercusión de gastos", por los "Gastos de personal y Otros gastos de explotación extraordinarios", por los "Otros gastos de explotación eliminados en el proceso de consolidación asociados al negocio flexible" y por la "Variación neta de provisiones".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
<b>Gastos estructura analíticos</b>	Calculado como la suma de las partidas "Otros ingresos", "Gastos de personal" y "Otros gastos de explotación" del estado de resultado resumido consolidado y ajustado por "Gastos de explotación netos analíticos", "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados a al negocio flexible netos de repercusión de gastos", "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.
<b>Extraordinarios analíticos</b>	Calculado como la suma de las partidas "Gastos de personal" y "Otros gastos de explotación" del estado de resultado resumido 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 al negocio flexible netos de repercusión de gastos", "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.
<b>Revalorizaciones y margen de ventas de inmuebles analíticos</b>	Calculado como la suma de las partidas "Resultados netos por venta de activos" y "Variaciones de valor en inversiones inmobiliarias" del estado de resultado resumido consolidado y ajustado por "Importe neto de la cifra de negocio – Existencias" y "Coste de ventas – Existencias".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
<b>Amortizaciones y provisiones analíticos</b>	Calculado como la suma de las partidas "Amortizaciones", "Variación neta de provisiones" y "Resultado por variación de valor de activos y por deterioro" del estado de resultado resumido consolidado y ajustado por "Resultado financiero, Arrendamientos y Amortización derivados del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros", "Variación neta de provisiones" y por la "Reversión provisiones bajas anticipadas".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
<b>EPRA Earnings y Resultado neto recurrente</b>	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.

<b><u>Medida Alternativa de Rendimiento</u></b>	<b><u>Forma de cálculo</u></b>	<b><u>Definición/Relevancia</u></b>
<b>Resultado financiero analítico</b>	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.
<b>Resultado financiero analítico recurrente</b>	Calculado como el “Resultado financiero analítico” ajustado por los resultados financieros extraordinarios.	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
<b>Endeudamiento financiero bruto (EFB)</b>	Calculado como la suma de las partidas “Deudas con entidades de crédito y otros pasivos financieros”, “Emisiones de obligaciones y valores similares”, y “Emisiones de pagarés” excluyendo “Intereses” (devengados), “Gastos de formalización”, y “Otros pasivos financieros” del estado de situación financiera resumido consolidado.	Magnitud relevante para analizar la situación financiera del Grupo.
<b>Endeudamiento financiero neto (EFN)</b>	Calculado ajustando en el Endeudamiento financiero bruto la partida de “Efectivo y medios equivalentes” del estado de situación financiera resumido consolidado.	Magnitud relevante para analizar la situación financiera del Grupo.
<b>EPRA<sup>1</sup> NTA (EPRA Net Tangible Asset)</b>	Se calcula en base al Patrimonio neto atribuible a los accionistas de la Sociedad dominante 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> NDV (EPRA Net Disposal Value)</b>	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.
<b>Valor de Mercado excluyendo costes de transacción o <i>Gross Asset Value (GAV) excluding Transfer costs</i></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 <i>GAV including Transfer costs</i></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.

<b><u>Medida Alternativa de Rendimiento</u></b>	<b><u>Forma de cálculo</u></b>	<b><u>Definición/Relevancia</u></b>
<b><i>Like-for-like Rentas</i></b>	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.
<b><i>Like-for-like Valoración</i></b>	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
<b><i>Loan to Value Grupo o LtV Grupo</i></b>	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.

---

## 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 casi 1,5 millones de m<sup>2</sup> y un valor de activos bajo gestión de más de 11.000 €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.**