

1T/2021

Primer Trimestre 2021 – Año de transición al crecimiento

Colonial mantiene ratios operativos sólidos a cierre del primer trimestre del 2021

Hitos financieros	1T 2021	1T 2020	Var	LFL	Exposición única a Prime	Hitos operacionales
BPA recurrente comparable - Cts€/acc. ¹	7,2	7,2	1%		GAV Oficinas 12/20 ² 	Desocupación EPRA 4,8%
BPA recurrente - Cts€/acc.	5,6	7,2	(22%)			GAV Total por mercado 12/20 ³
Ingresos por rentas €m	78	86	(9%)	+0,6%		Crecimiento rentas ⁴ +3%
EBITDA rentas €m	68	75	(10%)	+4,0%		Barcelona +0%
Resultado neto recurrente €m	28	36	(22%)			Madrid +3%
Resultado neto €m	21	32	(33%)			París +11%
						Release Spread ³ +20%
						Barcelona +21%
						Madrid +18%
						París +7%

Resultado neto recurrente impactado por desinversiones non-core de la Cartera Alpha V

- BPA (Beneficio por acción) recurrente de 5,6 €cts, por debajo del año anterior
- BPA recurrente comparable¹ de 7,2 €cts en línea con el año anterior

Ingresos & EBITDA por rentas

- Ingresos por rentas de 78€m, +0,6% like for like
- EBITDA rentas de 68€m, +4,0% like for like
- EBITDA rentas París +6% like for like

Fundamentales operativos sólidos

- Nivel de cobro "collection rates" del 100%² en oficinas
- Alquiler de 29.759m², +1,2x vs. el año anterior
- Niveles de ocupación de oficinas del 95% (97% en Madrid)
- Captura de crecimientos en rentas firmadas
+20% de "release spread" ³ (+21% en Barcelona)
+3% vs renta de mercado 12/20⁴ (+11% en París)

Gestión activa de la cartera

- Finalización del programa de desinversiones 2020
- Entrega del proyecto Diagonal 525 (100% pre-alquilado)
- Aceleración del programa de renovaciones

Aceleración de la descarbonización del portafolio

- Disminución de la huella carbono del (51%)⁵ "like for like" interanual (12/20 vs 12/19)
- Disminución de la huella carbono del (77%)⁶ "like for like" desde el año base 2015
- Cumplimiento en 2020 del objetivo 2030 - aceleración del camino a cero emisiones

Un balance reforzado

- LTV 03/21 del 34,9% con una liquidez de 2.406€m
- Rating S&P de BBB+ confirmado en 04/21 - Mayor rating inmobiliario en España

(1) Resultado recurrente excluyendo desinversiones no estratégicas y el impacto de rotación de clientes del programa de renovación

(2) Nivel de cobros 1T 21

(3) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

(4) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2020 (ERV 12/20)

(5) Scope 1 & 2, en base a cálculo market based periodo 2019-2020

(6) Scope 1 & 2, en base a cálculo market based desde año base 2015

Aspectos clave

Resultados 1T 2021

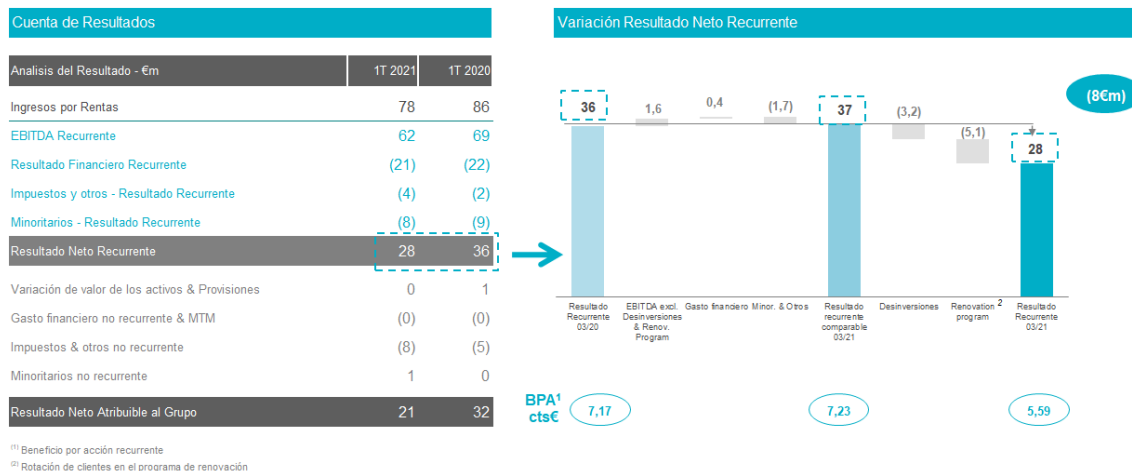
El resultado del primer trimestre refleja el impacto de desinversiones no estratégicas y la aceleración del programa de reposicionamiento de activos

El Grupo Colonial ha cerrado el primer trimestre del ejercicio 2021 con un resultado neto recurrente de 28€m, que se sitúa 8€m por debajo del resultado del primer trimestre del año anterior.

Dicha variación se debe principalmente a dos actuaciones sobre el portafolio de Colonial:

1. La **ejecución del programa de desinversiones de inmuebles no estratégicos** con primas sobre tasación que ha supuesto una reducción interanual de 3,2€m de resultado neto por menores rentas, a cambio de mejorar la calidad del cash flow del portafolio post ventas.
2. El inicio y **aceleración del programa de renovación de la cartera** con el fin de reposicionar inmuebles de la cartera con un importante potencial de creación de valor y flujo de caja futuro en base a una transformación inmobiliaria de los activos.

Dicho programa supone la rotación temporal de inquilinos que ha supuesto un impacto negativo en EBITDA rentas de 5€m en el resultado del primer trimestre 2021.



Excluyendo estos dos efectos de gestión activa de la cartera, el resultado neto recurrente comparable se sitúa en 37€m, en línea con el resultado del año anterior (+1%).

El resultado recurrente por acción del primer trimestre 2021 asciende a 5,6 €cts por acción. El impacto de la pérdida de rentas por desinversiones no estratégicas ha sido de (0,64 €cts) por acción y el impacto por la rotación de clientes del programa de renovación ha sido de (1 €cts) por acción. En consecuencia, el resultado recurrente comparable³ por acción se sitúa en 7,2 €cts por acción.

El resultado neto del Grupo a cierre del primer trimestre, incluyendo extraordinarios, asciende a 21€m, debido principalmente al registro de 6€m correspondientes al impuesto sobre bienes inmuebles no imputables al primer trimestre 2021 y registrados en el epígrafe del no recurrente.

(3) Resultado recurrente excluyendo desinversiones no estratégicas y el impacto de rotación de clientes del programa de renovación

Ingresos & EBITDA por rentas

Colonial cierra el primer trimestre del ejercicio 2021 con unos **ingresos por rentas de 78€m y unas rentas netas (EBITDA rentas) de €68m.**

Los ingresos por rentas del primer trimestre del año 2021 han disminuido un (9%), principalmente debido a las desinversiones de activos no estratégicos ejecutadas en el 2020 y principios de 2021, y a la aceleración del programa de renovación para reposicionar activos. Esta gestión activa de la cartera tiene un impacto temporal a corto plazo, si bien asegura una mayor calidad del portafolio y una mayor potencialidad de creación de valor fruto del reposicionamiento de cada activo.

En términos comparables, es decir, ajustando inversiones, desinversiones y el efecto de los proyectos y activos en reposicionamiento, **los ingresos por rentas se han situado en línea con el año anterior, aumentando un 0,6%.**

Los ingresos netos de gastos (EBITDA rentas) han aumentado un **+4,0% en términos comparables “like for like”.**

Dicha mejora de rentas netas “like for like” se ha visto impulsada por (1) un incremento en el portafolio de París de un +6%, debido al crecimiento del +2% en el portafolio de oficinas y a una importante mejora adicional por la reapertura del Hotel Indigo en el activo Edouard VII y (2) un incremento like for like del +4% del portafolio de Madrid.

Marzo acumulado - €m	1T 2021	1T 2020	Var	LFL
Ingresos por rentas Grupo	78	86	(9%)	0.6%
EBITDA rentas Grupo	68	75	(10%)	4.0%
<i>EBITDA rentas Barcelona</i>	<i>9</i>	<i>11</i>	<i>(19%)</i>	<i>(3%)</i>
<i>EBITDA rentas Madrid</i>	<i>16</i>	<i>19</i>	<i>(12%)</i>	<i>4%</i>
<i>EBITDA rentas Paris</i>	<i>42</i>	<i>43</i>	<i>(4%)</i>	<i>6%</i>

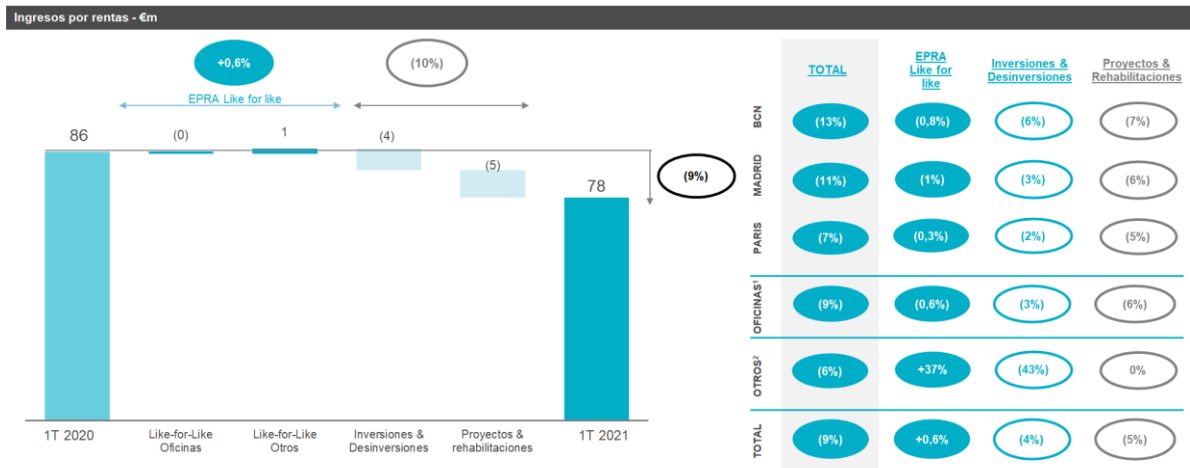
El portafolio de Barcelona se ha corregido en términos “like for like” por las bajas de inquilinos en activos secundarios a principios del trimestre, que aún no han sido compensadas por las nuevas altas de clientes que se han producido recientemente.

Debido a la crisis del Covid19, Colonial alcanzó durante el ejercicio 2020 acuerdos de diferimiento y/o bonificación de rentas con los clientes más impactados por la crisis, suponiendo un impacto negativo del 4,5% de los “ingresos por rentas pasantes anuales” de la cartera de contratos a 31/12/20. Durante el primer trimestre de 2021, no ha habido nuevos diferimientos ni bonificaciones con importes materiales y el nivel de cobros del Grupo Colonial es del 100% para el portafolio de oficinas (98% incluyendo todos los usos).

A finales del año 2020 se registró una provisión en relación con determinados riesgos de clientes por Covid19. Los impactos reales del 1er trimestre 2021 han sido menores de lo previsto por lo que se ha procedido a revertir parcialmente dicha provisión.

Análisis de los ingresos por rentas “like for like”

Los ingresos por rentas “like for like” se han mantenido en línea con el mismo periodo del año anterior. Una ligera corrección del (0,6%) en oficinas se ha visto compensada por el efecto de la reapertura del Hotel Índigo en el complejo Edouard VII en París.



(1) Cartera de oficinas incluyendo retail Prime CBD de Galeries Champs Elysées y Pedralbes Centre
 (2) Cartera residual logístico, retail secundario de Axiare y Hotel Índigo en París

La variación “like for like” del portafolio de Oficinas del Grupo se explica por la rotación de clientes en zonas básicamente secundarias. El detalle es el siguiente:

1. Ingresos del **portafolio de oficinas de Barcelona (0,8%) “like-for-like”**, debido a la rotación de clientes en los activos de Sant Cugat y Park Cugat, entre otros.
2. Ingresos del **portafolio de oficinas de Madrid (1%) “like-for-like”** impulsado principalmente por rotaciones de clientes en los activos José Abascal 45 y Egeo, entre otros.
3. Ingresos del **portafolio de oficinas de París (0,3%) “like-for-like”** debido principalmente a la menor actividad en el Business Center de #Cloud por la crisis de la pandemia.

Los ingresos por rentas del Grupo Colonial se han visto afectados por: 1) las ventas de activos no estratégicos realizadas durante el ejercicio 2020, y 2) la aceleración del programa de renovación del Grupo, en particular de los proyectos de reposicionamiento en los activos Diagonal 532 y Torre Marenostrum en Barcelona, los más de 10.000m² de renovación en el edificio Cézanne Saint Honoré y la renovación de 7.000m² en el edificio de Washington Plaza, ambos en París.



Fundamentales operativos resilientes

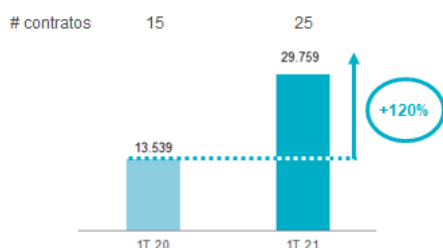
1. Incremento de niveles de contratación respecto al año anterior

El negocio del Grupo Colonial ha tenido un comportamiento resiliente durante el primer trimestre del año 2021, con un ritmo sólido en contrataciones y con niveles de ocupación elevados.

A cierre del primer trimestre del ejercicio 2021, el Grupo Colonial ha formalizado 25 contratos de alquiler de oficinas, correspondientes a 29.759m² y a rentas anuales de 9€m. **Esta cifra es un +120% superior a la superficie firmada durante el primer trimestre del 2020**, periodo previo al inicio de la pandemia Covid19.

LA ACTIVIDAD COMERCIAL SE MANTIENE SÓLIDA EN EL 1T 2021

METROS CUADRADOS FIRMADOS



DESGLOSE ACTIVIDAD COMERCIAL



Del total del esfuerzo comercial de oficinas, un 67% (20.073m²) corresponde a renovaciones y revisiones de contratos, repartidos en los tres mercados donde opera la compañía. En cuanto a nuevos contratos, se han firmado un total de 9.686m² de altas de contratos, destacando 7.213m² en Madrid. El 93% de la contratación corresponde a contratos firmados en Barcelona y Madrid y el resto se han firmado en París.

2. Sólidos incrementos de precios de alquiler

La contratación alcanzada durante el primer trimestre del ejercicio 2021, corresponde a unas rentas anualizadas de 9€m, cifra un +116% por encima a la alcanzada en las negociaciones del primer trimestre del ejercicio anterior.

Fuerte incremento de precios	nº contratos	Superficie m ²	Ingresos por rentas €m	Release Spread ¹			Crecimiento Rentas vs ERV ²		
				Pre Covid 1T 2020	Post Covid 2T-3T-4T 2020	1T 2021	Pre Covid 1T 2020	Post Covid 2T-3T-4T 2020	1T 2021
Barcelona	9	16.789	4	+50%	+44%	+21%	+7%	+5%	+0,5%
Madrid	11	10.890	3	+15%	+15%	+18%	+5%	+2%	+3%
Paris	5	2.080	1	na	+6%	+7%	+7%	+10%	+11%
TOTAL OFICINAS	25	29.759	9	+21%	+17%	+20%	+6%	+5%	+3%

(1) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

(2) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/20 (ERV 12/19) para contratos firmados en 2020 y Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2020 (ERV 12/20) para contratos firmados en 2021

Incrementos de rentas de doble dígito en renovaciones

Los “release spreads” (precios de alquiler firmado vs. renta anterior) firmados en el primer trimestre del ejercicio se sitúan en un nivel de doble dígito alto alcanzando un **+20%**. Dichas ratios destacan el carácter defensivo del portafolio de contratos de Colonial con importantes márgenes de mejoras en las rentas actuales. Destaca un elevado aumento en el portafolio de Barcelona +21%, así como un incremento sólido en Madrid +18% y París +7%.

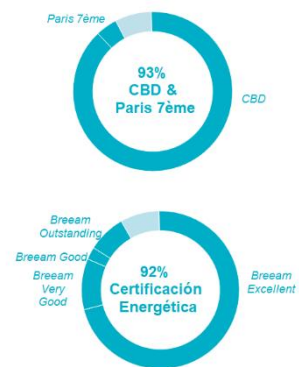
Captura de alquileres por encima de niveles de renta de mercado 12/20

En comparación con la renta de mercado (ERV) de diciembre 2020 los precios de alquiler firmados han **aumentado un +3% en el primer trimestre del ejercicio**. Destacamos el portafolio de **París, dónde las rentas han aumentado en un +11%** versus la renta de mercado.

En España, destaca el crecimiento de rentas **en la cartera de Madrid, con un incremento respecto a la renta de mercado del +3% y en Barcelona, los precios se han firmado un +0,5% por encima de la renta de mercado**.

3. Un mix clientes de alta calidad focalizados en activos de Grado A en el CBD

Del esfuerzo comercial del grupo para el primer trimestre del ejercicio 2021, se ha firmado un 93% en edificios ubicados en zonas CBD de Madrid y Barcelona, así como en el CBD & céntrico distrito 7ème de París.



Asimismo, dicho esfuerzo comercial se ha realizado en edificios con máxima ecoeficiencia energética, tal y como muestran sus certificaciones BREEAM o LEED.

Entre las renovaciones firmadas, destacamos las realizadas en tres activos prime CBD de la Avenida Diagonal de Barcelona (Diagonal, 609-615, Diagonal 220-240 y Diagonal 409), así como varias renovaciones en activos prime CBD de Madrid, como José Abascal 56, José Abascal 45 y Génova 17, entre otros.

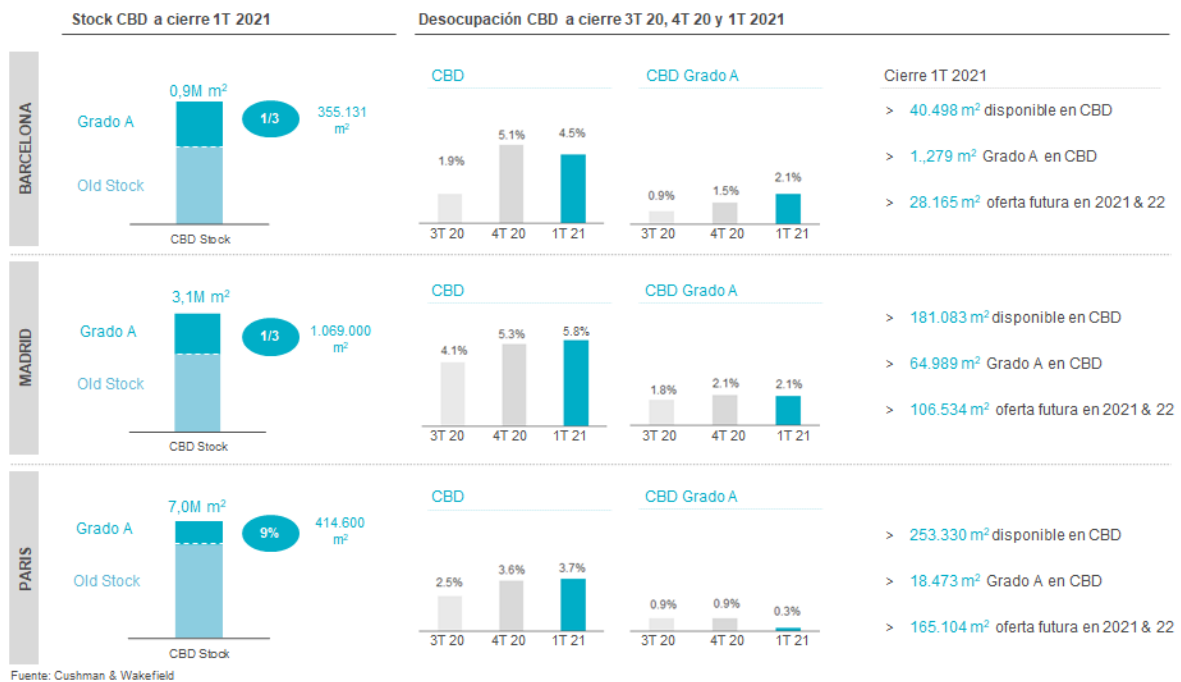
Los nuevos contratos firmados han sido mayoritariamente en el prime CBD de Madrid y París, específicamente en los activos de Recoletos 27, Alfonso XII, José Abascal 56, Washington Plaza y 103 Grenelle entre otros.

Entre los clientes que han renovado sus contratos con Colonial destacan un gran número de empresas de servicios profesionales que confirman su lealtad con los activos de Grado A y en ubicaciones CBD de la cartera de Colonial.

Los clientes que han firmado estos nuevos acuerdos con el Grupo Colonial son empresas del sector tecnológico y bienes de consumo con un alto valor añadido.

4. Mercado: La oferta de Grado A en la zona CBD se mantiene escasa

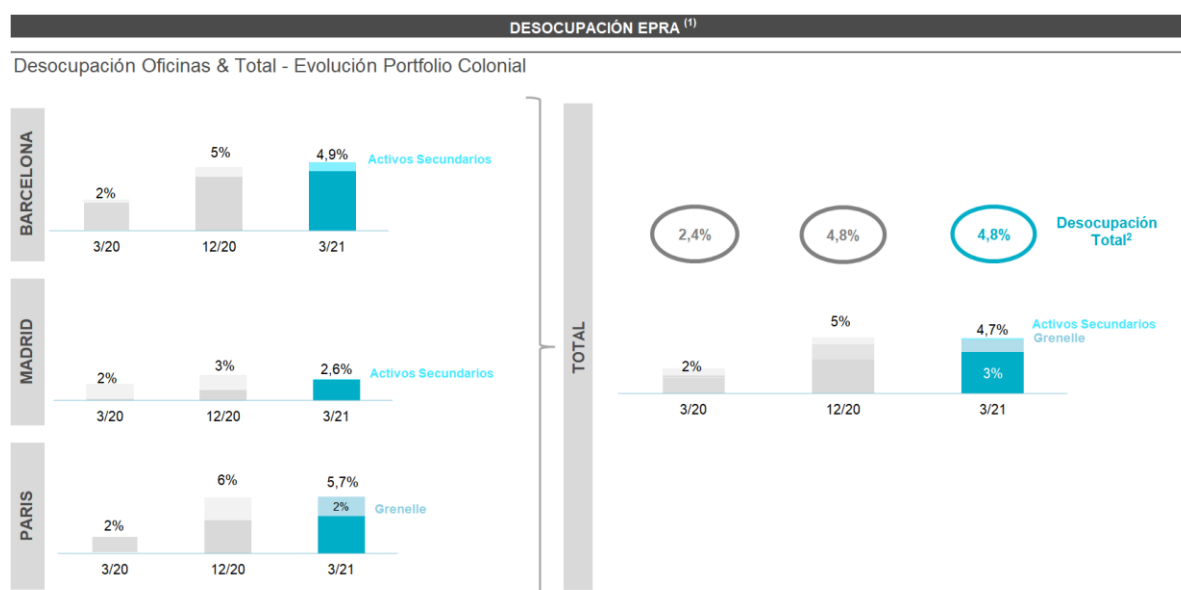
El mercado de alquiler muestra una escasez de producto de alta calidad en el CBD, hecho que mantiene la desocupación en niveles reducidos.



5. Estabilidad de ocupación del portafolio

La **desocupación total del Grupo Colonial** a cierre del primer trimestre del ejercicio 2021 **se sitúa en un 4,8%**, ratio en línea con el último trimestre reportado y ligeramente superior al ratio del primer trimestre del año anterior, debido principalmente a la entrada en explotación de superficie rehabilitada en el mercado de París y por rotación de clientes en Barcelona.

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



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

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

En el **portafolio de oficinas de Barcelona** la desocupación se ha situado en un 4,9%, ratio en línea con el último trimestre reportado y que ha incrementado en 271 puntos básicos respecto al del mismo periodo del año anterior. Este incremento se debe principalmente a la entrada de espacios vacíos por rotación de clientes en activos.

El **portafolio de oficinas de Madrid** tiene una desocupación del 2,6%, ratio que se ha reducido en 53 puntos básicos respecto al del último trimestre reportado y en línea al del mismo periodo del año anterior.

La cartera de **oficinas de París** presenta un **nivel de desocupación del 5,7%**, ratio estable respecto al de cierre del ejercicio 2020 y superior respecto al del mismo periodo del año anterior, debido principalmente a la entrada en explotación de rehabilitaciones finalizadas en el activo de 103 Grenelle. Las nuevas superficies entregadas ofrecen un potencial de cash flow por rentas adicional, dado que representan una oferta de máxima calidad en el centro de París, que actualmente es escasa en el mercado. **Sin tener en cuenta el activo de 103 Grenelle, la desocupación de París se sitúa en el 3,8%.**

La superficie desocupada de oficinas a cierre del primer trimestre del 2021 es la siguiente:

Superficie desocupada oficinas

Superficie sobre rasante (m ²)	Zona BD y otros	Zona CBD y 7ème Paris	1T 2021	Desocupación oficinas EPRA
Barcelona	6.435	5.776	12.211	4,9%
Madrid	6.391	3.541	9.932	2,6%
París	7.319	8.603	15.922	5,7%
TOTAL	20.146	17.920	38.065	4,7%



Diagonal 682



Paseo Castellana 163



Ribera de Loira 28



Edouard VII



Grenelle 103



Le Vaisseau

Gestión activa del portafolio – “reactivando” el crecimiento futuro

1. Finalización del programa de desinversiones 2020

Durante el ejercicio 2020, el Grupo Colonial ha finalizado el programa de desinversiones por un total de 617€m de activos maduros y no estratégicos con una prima de doble dígito sobre tasación. Estas desinversiones incluyen 5 activos de oficinas maduros y/o secundarios en París, Madrid y Barcelona, así como activos no estratégicos de uso logístico y comercial.

Una parte de este programa de desinversiones se ha escriturado a principios del primer trimestre 2021. En particular, se han formalizado en París dos desinversiones de activos core maduros, el activo 112 Wagram y el activo 9 Percier, con una prima del +16% sobre valoración y con una repercusión de más de 20.000 €/m². Dichas operaciones muestran el apetito de los inversores en el mercado de París.

Adicionalmente, Colonial ha firmado la venta del activo comercial Les Gavarres en Tarragona, proveniente de la compra de Axiare.

2. Entrega de Diagonal 525 y alquiler de 103 Grenelle

Durante el primer trimestre de 2021, Colonial ha finalizado los trabajos de rehabilitación integral del edificio situado en **Diagonal 525 (5.706m²)**, en el centro del CBD de Barcelona.

El activo fue pre-alquilado en su totalidad por Naturgy para ubicar su nueva sede corporativa, firmando un contrato a 10 años a una renta récord del mercado prime CBD de Barcelona y firmando la renta prime máxima en ese momento.



A finales del ejercicio 2020 se terminaron los trabajos de renovación en más de 5.000m² del activo **103 Grenelle (16.854m²)** en París. Durante el primer trimestre de 2021, se han firmado nuevos contratos para el 23% de esta superficie con una prima de +15% sobre la renta antes del programa de renovación. Situado en el *7^{ème} Arrondissement*, en el Centro de la Ciudad de París, es un sub-mercado dónde existe una escasa oferta de espacios de alta gama permitiendo captar rentas elevadas en su localización.



3. Aceleración del programa de renovaciones para crecimiento futuro

El Grupo Colonial continua con su programa de renovaciones en diferentes activos de su cartera, con la proyección de capturar las máximas rentas posibles, en este sentido destacan los siguientes nuevos programas puestos en marcha:

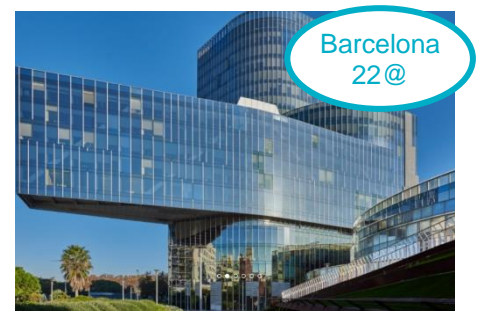
En el activo de **Cézanne Saint-Honoré (26.287m²)** con certificación BREEAM in Use Very Good, ha comenzado su nueva fase de reforma para 10.000 m². El proyecto de reforma diseñado por el estudio de arquitectos SKAsociés Architectes incluye un diseño de oficinas cuidado, con acabados similares a los de hoteles de alta gama y enfocadas al bienestar de sus usuarios. Con esta reforma que terminará en el segundo trimestre de 2022, y que incluye también la reforma de entrada y zonas comunes, la compañía asegura el crecimiento a futuro del valor del edificio.



En septiembre de 2021 terminarán los trabajos de reforma de **Diagonal 532 (12.877m²)** que han permitido aumentar un +9% la superficie alquilable del activo. Será uno de los mejores activos del prime CBD de Barcelona con un amplio tamaño de planta y ubicación central en la avenida Diagonal. Una vez terminado a finales de 2021, estos nuevos espacios tendrán como objetivo captar las rentas prime del mercado prime CBD de Barcelona.



Durante el 2021 finalizarán los trabajos de renovación del edificio **Torre Mareostrum (22.394 m²)** en los que se ha transformado el edificio de mono usuario a multi inquilino. El activo contará con un producto híbrido, una parte con oferta flexible/coworking y otra con alquiler tradicional.



Aceleración de la descarbonización del portafolio

1. Estrategia Corporativa & Plan Estratégico de Descarbonización

El Grupo Colonial aspira a un claro liderazgo en ESG, siendo un elemento fundamental en la estrategia del Grupo, priorizando un retorno sostenible a largo plazo apoyándose en un modelo donde prima la calidad. En este sentido, la estrategia corporativa tiene como eje central la máxima excelencia en los ámbitos de gobernanza, social y de inversión sostenible.

La compañía está trabajando en la implementación del plan estratégico de descarbonización. Dicho plan supone el compromiso del Grupo Colonial para que en el año 2050 todo su portafolio de oficinas sea neutro en emisiones de carbono para estar totalmente alineado con el acuerdo de París, celebrado en diciembre de 2015. Para el Grupo Colonial ello implica (i) ser neutros en emisiones de carbono para 2050 y (ii) reducir los alcances 1 y 2 en un (75%) hasta 2030, desde el año base 2015.

2. Reducción de la huella de carbono total “market based” - Alcance 1, 2 & 3

El Grupo Colonial ha continuado con su trabajo de descarbonización. Para el año 2020, el consumo absoluto de huella de carbono (Alcance 1, 2 y 3), calculada bajo un enfoque “market-based”, se ha mantenido estable, debido principalmente al aumento de la cobertura de activos en los que se ha realizado monitorización de los consumos. No obstante, en términos “like for like” el Grupo Colonial ha reducido sus emisiones de carbono del alcance 1, 2 y 3 en 7.582 tCO₂e, una disminución del (49%) “like for like”.

REDUCCIÓN IMPORTANTE DE LA HUELLA DE CARBONO – ALCANCE 1, 2 Y 3

	VARIACIÓN TOTAL - (tCO ₂ e)				VARIACIÓN LFL - (tCO ₂ e)	
	2020	2019	Var.	Var %	Var.	Var %
BARCELONA	5.913	5.767	146	+3%	(2.575)	(53%)
MADRID	10.174	9.198	976	+11%	(4.086)	(58%)
PARIS	2.597	3.509	(912)	(26%)	(921)	(26%)
TOTAL	18.684	18.474	210	+1%	(7.582)	(49%)

Portafolio oficinas en explotación

3. Disminución de la huella de carbono “market-based” en alcances 1 & 2 del (51%) like for like interanual

La compañía centra sus objetivos en los consumos en los ámbitos de actuación directa, aquellos en los que puede actuar, sobre la huella de carbono, es decir el alcance 1 y 2.

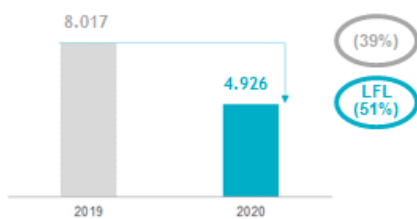
El Grupo ha conseguido una importante reducción de la huella de carbono en los alcances 1 y 2, alcances en el ámbito de actuación directa de la compañía, así como en ratio de intensidad.



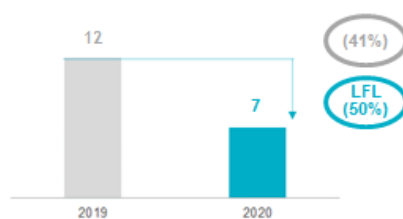
En concreto, la compañía ha reducido la huella de carbono total del portfolio de 8.017 tCO₂e en un (39%) hasta 4.926 tCO₂e, en términos de ratio por m² (intensidad de carbono) la reducción ha sido del (41%), situándose en 7 KgCO₂e/m² en todo el portafolio, uno de los ratios de intensidad más bajos en el sector inmobiliario europeo.

REDUCCIÓN IMPORTANTE DE LA HUELLA DE CARBONO – ALCANCE 1 Y 2

EMISIONES DE CARBONO - (tCO₂e)



INTENSIDAD EMISIONES DE CARBONO- (KgCo₂e/m²)



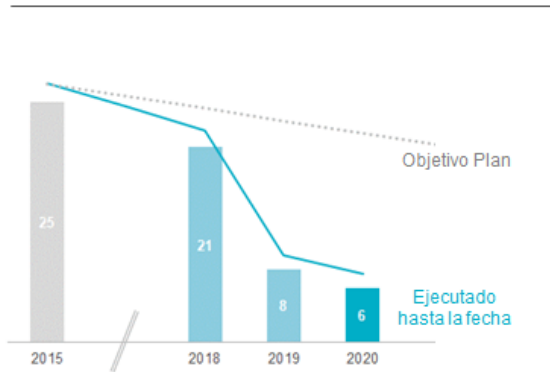
Aun mayor es el impacto si analizamos el portafolio de activos like-for-like, es decir, excluyendo los edificios monousuario, proyectos, rehabilitaciones o solares. En este caso, la reducción ha sido del (51%) en términos absolutos y del (50%) en términos de ratio de intensidad, situándose en un ratio de 5 KgCO₂e/m² para todo el portafolio like-for-like.

4. Reducción de la intensidad de emisiones “market-based” del 77% like for like en 2020 desde el año base

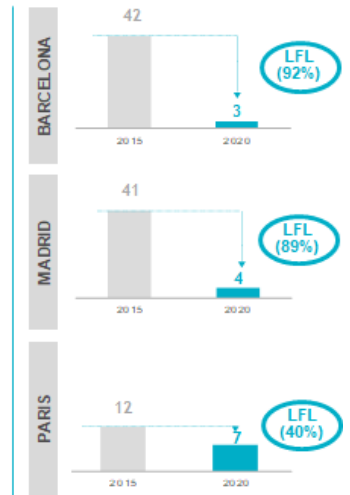
El plan estratégico del Grupo Colonial establece un objetivo de reducción de un (75%) desde el año base 2015 de la intensidad de carbono de los alcances 1 y 2 de su portafolio.

A fecha 31 de diciembre de 2020, la reducción desde el año base ha superado dicho objetivo, situándose en un (77%) la reducción de emisiones de carbono de alcance 1 y 2. Este hito ha permitido adelantar el cumplimiento del objetivo marcado para el año 2030 en 10 años y supone acelerar el camino hacia la neutralidad de carbono del portafolio fijada para el año 2050.

INTENSIDAD LFL 2020 VS 2015 – Alcance 1 y 2 (KgCO₂e/m²)

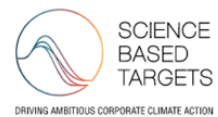


- Objetivo Plan 2030 (75%)
- Reducción hasta la fecha (77%)
- Objetivo neutralidad año 2050



5. Adhesión al Science Based Target Initiative (SBTi)

Colonial se ha comprometido a principios del año 2021 con Science Based Target Initiative (SBTi) que supone definir unos nuevos objetivos de reducción de emisiones alineados con la ciencia y con una limitación del aumento de la temperatura media en la Tierra por debajo de los 2°C.



El plan estratégico de descarbonización permitirá progresar en esta dirección y su alineación con la ciencia estará certificada por el método SBTi.

Una estructura de capital sólida

I. Un balance fuerte

A cierre del primer trimestre del ejercicio 2021, el Grupo Colonial presenta un balance sólido con un LTV de 34,9%, 112pb inferior al del mismo periodo del ejercicio anterior.

Los saldos disponibles del Grupo ascienden a 2.406€m, entre caja y líneas de crédito no dispuestas. Dicha liquidez permite al Grupo asegurar sus necesidades de financiación en los próximos años y poder cubrir todos los vencimientos de su deuda hasta el año 2024.

Tras un año marcado por las excepcionales condiciones derivadas del Covid19, Colonial continúa manteniendo un sólido perfil financiero que le permite mantener una calificación crediticia de BBB+ por parte de Standard & Poor's, la más alta en el sector inmobiliario español.

En abril de 2021 Standard & Poor's ha revisado la calificación crediticia de Colonial, manteniendo el mismo nivel previo a la crisis del Covid19.

II. Consenso de analistas

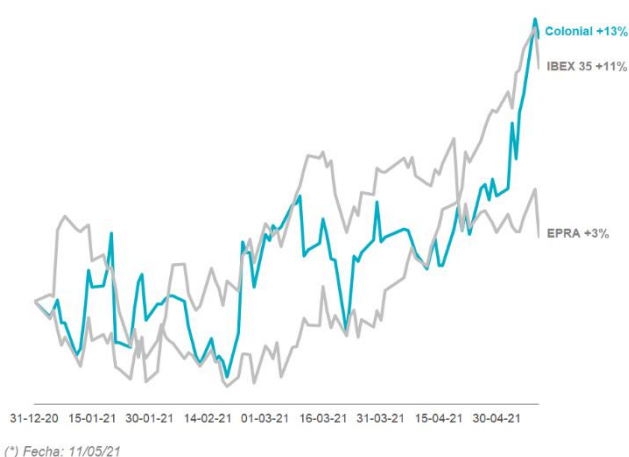
Las acciones de Colonial han cerrado a fecha 11 de mayo de 2021, con una revalorización del +13%, cifra por encima del índice EPRA y del IBEX 35.

En el marco de los efectos de la crisis del Covid19, los analistas han revisado consecutivamente sus hipótesis y perspectivas sobre el mercado cotizado europeo.

Institución	Analista	Fecha publicación	Recomendación	Precio objetivo (€/acción)
BUY				
J.P. Morgan	Neil Green	08/03/2021	Overweight	10,0
Renta 4	Javier Diaz	23/03/2021	Overweight	10,0
JB Capital Markets	Daniel Gandoy Lopez	26/02/2021	Buy	10,0
Grupo Santander	Jose Francisco Cravo	14/07/2020	Buy	10,0
Goldman Sachs	Jonathan Kownator	05/03/2021	Buy	9,7
Oddo BHF	Florent Laroche-Joubert	25/02/2021	Overweight	9,5
Bestinver Securities	Ignacio Martínez Esnaola	30/03/2021	Buy	9,2
Banco Sabadell	Ignacio Romero	30/03/2021	Buy	9,0
HOLD				
Green Street Advisors	Peter Papadakos	30/03/2021	Hold	n.a.
Intermoney Valores	Guillermo Barrio	12/02/2021	Hold	9,5
CaixaBank BPi	Pedro Alves	30/03/2021	Neutral	9,2
Kepler Cheuvreux	Mariano Miguel	25/02/2021	Hold	8,7
Kempen & Co	Jaap Kuin	25/02/2021	Neutral	8,6
Alantra Equities	Fernando Abri-Martorell	25/02/2021	Neutral	8,9
BofA	Markus Kulesa	25/02/2021	Neutral	8,3
Morgan Stanley	Bart Gysens	25/02/2021	Neutral	8,3
SELL				
Barclays	Celine Huynh	10/03/2021	Underweight	7,0
Societe Generale	Ben Richford	11/01/2021	Sell	6,6
Mirabaud Securities	Ignacio Mendez	26/02/2021	Sell	6,5
AlphaValue/Baader	Christian Auzanneau	25/03/2021	Sell	4,8

Fuente: Bloomberg e informes de analistas

COTIZACIÓN DE COLONIAL 2021 YTD



Un posicionamiento estratégico Prime para maximizar la creación de valor

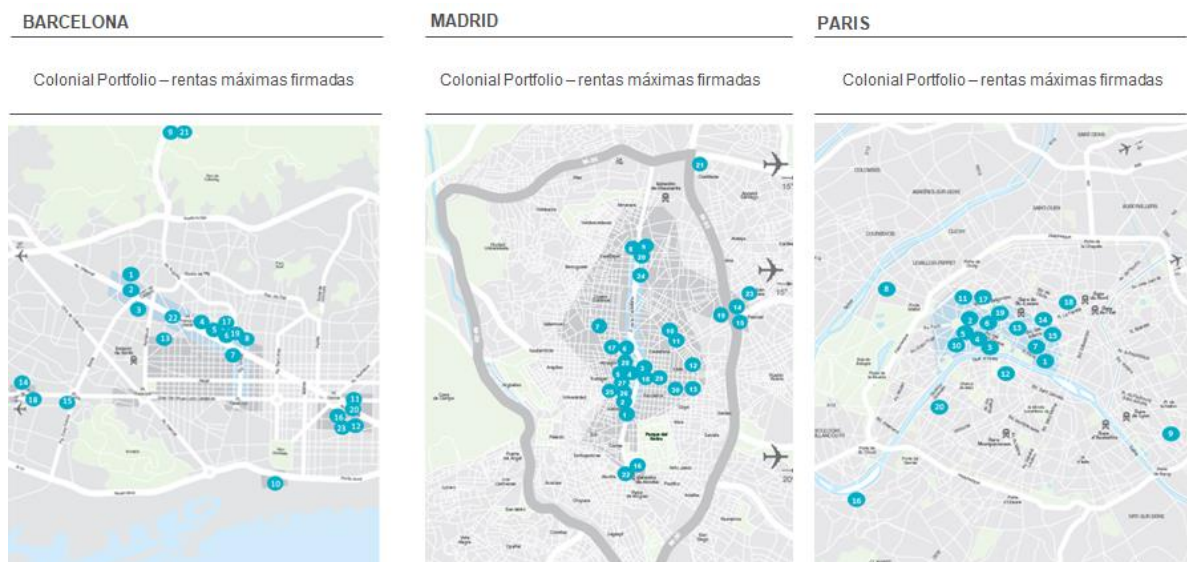
La fortaleza de Colonial se basa en su posicionamiento estratégico prime con oficinas en CBD y clientes de reconocida solvencia, así como en un balance sólido.

Las principales fortalezas del Grupo Colonial son las siguientes:

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

Principal propietario de productos de alta calidad, en **ubicaciones céntricas con un 77% de su portfolio en zonas CBD** en cada uno de los mercados en los que opera.

Una adecuada diversificación internacional con un **62% de exposición en París**, uno de los mercados de oficinas más defensivos a nivel global.



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



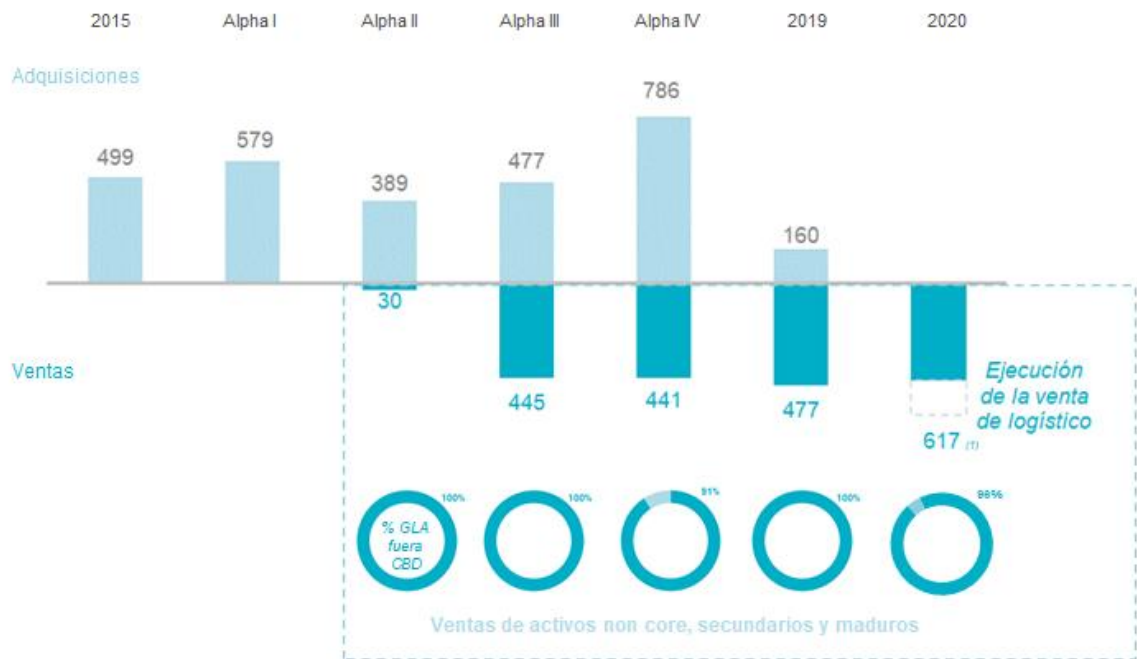
La cartera de contratos del Grupo Colonial dispone de un “margen de reversión” positivo en este ejercicio, dado que las rentas actuales de la cartera se sitúan aún por debajo de las rentas de mercado actuales. Asimismo, hasta la fecha, el Grupo ha capturado altos índices de reversión con un “release spread¹” de +20% al cierre del primer trimestre del ejercicio 2021.

(1) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

E. Rotación activa del portafolio, a través de desinversiones non-core mejorando el posicionamiento prime y liberando capital para oportunidades de creación de valor para el accionista.

En los últimos 3 años, el Grupo Colonial ha materializado importantes desinversiones de activos non-core por valor de casi 2.000€m, con primas de doble dígito sobre la valoración en curso.

INVERSIONES NETAS DESDE 2015 - €m



¹ Una parte del volumen de desinversiones del programa Alpha V, 282€m, se ha escriturado a inicios del primer trimestre 2021

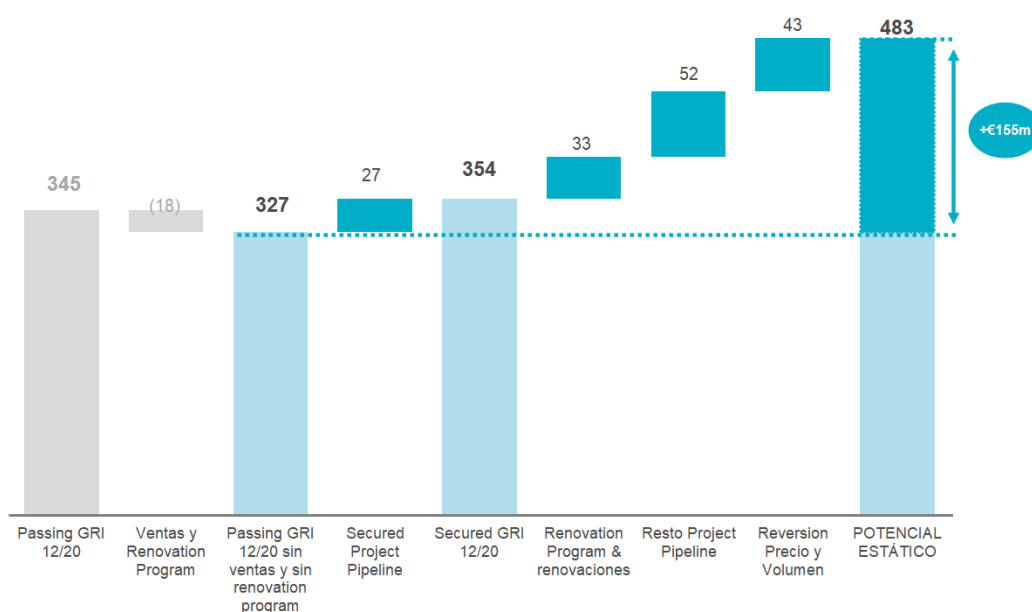
F. Un balance sólido con el mejor rating del sector inmobiliario español, confirmado tanto por S&P como por Moody's en plena crisis del Covid19. El grupo cuenta con uno de los niveles más altos de liquidez del sector, así como un LTV que se sitúa en el 34,9%, con un colateral de activos Core de máxima calidad.

G. Elevado potencial de crecimiento y creación de valor

El portafolio ofrece un importante potencial de crecimiento de cash flow a través de su posicionamiento prime, de las rentas futuras de la cartera de proyectos y del programa de renovación.

La cartera de activos tiene el potencial de alcanzar unos ingresos anuales (passing rents) de 483€m, lo que supone un incremento del +47% (+155€m) respecto al flujo de caja anualizado de las rentas a 31/12/20.

“Rentas pasantes” y Potencial de Reversión a 31/12/20 - €m



(*) Rentas pasantes – “Topped-up” a 31/12/20 sin incluir crecimiento a futuro, ni indexación

Anexos

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

1. Análisis de la Cuenta de Resultados

Cuenta de Resultados Analítica Consolidada

El Grupo Colonial ha cerrado el primer trimestre del ejercicio 2021 con un resultado neto recurrente de 28€m, lo que supone un beneficio neto recurrente por acción de 5,59cts€/acción

Marzo acumulado - €m	2021	2020	Var.	Var. %
Ingresos por rentas	78	86	(8)	(9%)
Gastos de explotación netos ⁽²⁾	(10)	(11)	1	6%
EBITDA rentas	68	75	(7)	(10%)
Otros ingresos ⁽⁴⁾	(1)	0	(2)	(580%)
Gastos estructura	(11)	(11)	(0)	(1%)
EBITDA	55	64	(9)	(14%)
Extraordinarios	(2)	(1)	(1)	(143%)
Revalorizaciones y margen de ventas de inmuebles	0	2	(1)	(76%)
Amortizaciones y Provisiones	(3)	(1)	(2)	(171%)
Resultado Financiero	(21)	(22)	1	5%
Resultado antes de impuestos y minoritarios	30	42	(12)	(29%)
Impuesto de sociedades	(1)	(1)	(0)	(2%)
Socios minoritarios	(7)	(9)	1	17%
Resultado neto atribuible al Grupo	21	32	(11)	(33%)

Análisis del Resultado - €m	2021	2020	Var.	Var. %
EBITDA Recurrente	62	69	(8)	(11%)
Resultado Financiero Recurrente	(21)	(22)	1	4%
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(4)	(2)	(2)	(83%)
Minoritarios - Resultado Recurrente	(8)	(9)	1	9%
Resultado Neto Recurrente - post ajustes específicos compañía ⁽³⁾	28	36	(8,0)	(22%)
<i>nº acciones (millones)</i>	<i>508,1</i>	<i>508,1</i>	<i>0</i>	<i>0%</i>
BPA recurrente (cts€)	5,59	7,17	(1,6)	(22%)

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

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

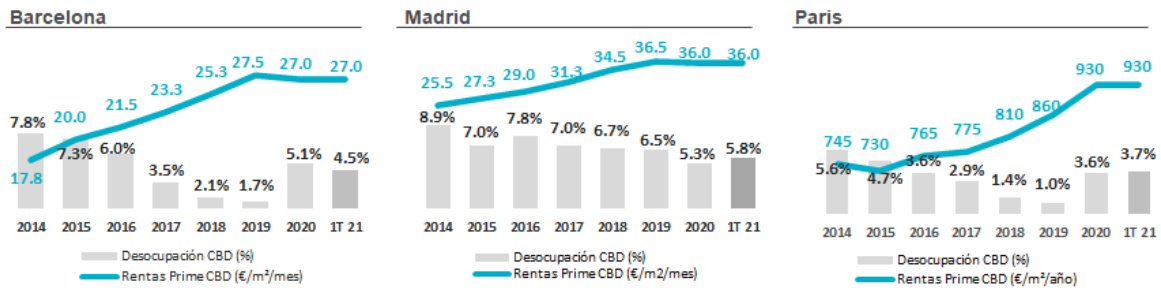
(3) Resultado Neto Recurrente = EPRA Earnings post ajustes específicos compañía

(4) Capex refacturado & EBITDA Utopic'us Centers

Análisis de la Cuenta de Resultados

- Colonial cierra el primer trimestre del ejercicio 2021 con unos ingresos por rentas de 78€m, cifra inferior en un (9%) respecto al año anterior, debido principalmente a las desinversiones realizadas de activos no estratégicos y a la aceleración del programa de renovación para reposicionar activos. En términos comparables “like-for-like” los ingresos por rentas han aumentado un 0,6%.
- El EBITDA rentas (rentas netas) asciende a 68€m, cifra un 10% inferior a la del mismo periodo del año anterior, aunque en términos comparables se ha producido un incremento del +4% “like for like”. Este incremento ha venido impulsado por 1) el incremento del +6% en el portafolio de París, debido al incremento del +2% en el portafolio de oficinas y a la importante mejora adicional por la reapertura del Hotel Indigo en el activo de Edouard VII y 2) el incremento “like for like” del +4% en el portafolio de Madrid.
- El EBITDA del Grupo asciende a 55€m, cifra un 14% inferior al mismo periodo del año anterior.
- El resultado financiero neto ha sido de (21€m), cifra que representa una mejora del 5% respecto al mismo periodo del año anterior.
Dicha mejora se debe a la reducción del resultado financiero recurrente del Grupo del 4%.
- El resultado antes de impuestos y minoritarios a cierre del primer trimestre del ejercicio 2021 asciende a 30€m.
- Finalmente, y una vez incorporado el resultado atribuible a los minoritarios de (7€m), así como el impuesto de sociedades de (1€m), el resultado después de impuestos atribuible al Grupo es de 21€m.

2. Mercado de oficinas



Mercados de Alquiler

La contratación **en el mercado de oficinas de Barcelona** se ha situado en los 65.000m² contratados en el primer trimestre, cifra un 131% por encima de la cifra del mismo trimestre del año anterior, situándose la operación media en 1.300m² y siendo la zona 22@ la que ha copado el 22% de la contratación del trimestre. La tasa de desocupación general continúa al alza, mientras que en la zona CBD se sitúa en el 4,5%. En paralelo, la oferta de Grado A continúa en niveles muy bajos. Las rentas se han mantenido estables, debido a la falta de espacios de calidad, situando la renta prime en los 27€/m²/mes.

En **el mercado de oficinas de Madrid**, se firmaron unos 68.000m² durante el primer trimestre del ejercicio, cifra un 28% por debajo del mismo trimestre del año anterior, aunque en número de operaciones se ha producido un incremento respecto a la media de los 3 trimestres de pandemia (abril-diciembre 20). Poco a poco las empresas empiezan a retomar sus planes de movimiento y estrategias. La tasa de disponibilidad se ha incrementado ligeramente durante este trimestre, alcanzando el 5,8%. A cierre del primer trimestre, la renta prime en Madrid se ha situado en los 36€/m²/mes.

En el mercado de oficinas de París, el nivel de contratación del primer trimestre ha sido de 327.000m², cifra un 30% inferior a la del año anterior. La crisis del Covid19 y la consecuente ralentización de la actividad, han tenido un impacto considerable en estas cifras. La desocupación de oficinas continúa aumentando, aunque a un ritmo más moderado que en el trimestre anterior, en la zona CBD la tasa de desocupación se sitúa en el 3,7%. En cuanto a las rentas prime, han ido incrementando dada la escasez de producto A en el CBD, situándose en niveles de 930€/m²/año.

Mercado de Inversión

En **Madrid y Barcelona**, como consecuencia de la casi nula actividad en el mercado de inversión a causa de la Covid19, la inversión en el sector de oficinas en el primer trimestre del ejercicio se sitúa en 275€m, de los que unos 201€m corresponderían a Barcelona y 74€m corresponden a Madrid. Las rentabilidades prime de Madrid y Barcelona se sitúan en niveles del 3,35% y 3,60% respectivamente.

El volumen de inversión en el mercado de **París** alcanzó los 3.239€m a cierre del 1T 2021, cifra un 38% por debajo del 1T del año anterior (trimestre con una inversión de las más altas registradas desde el año 2008). Las rentabilidades prime se sitúan en el 2,50%.

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

3. Evolución del negocio

Ingresos por rentas y EBITDA de la cartera

- Colonial cierra el primer trimestre del ejercicio 2021 con unos **ingresos por rentas de 78€m**, cifra inferior en un (9%) respecto al año anterior, debido principalmente a las desinversiones de activos no estratégicos y a la aceleración del programa de renovación para reposicionar activos.

En términos comparables “like for like”, es decir, ajustando inversiones, desinversiones y variaciones en la cartera de proyectos y rehabilitaciones y otros extraordinarios, **los ingresos por rentas se han situado en línea con el año anterior, aumentando un 0,6%**.

Una ligera corrección del (0,6%) en el portafolio de oficinas, se ha visto compensado por el efecto de la reapertura del Hotel Índigo en el complejo Edouard VII en París.

	Barcelona	Madrid	París	Offices ¹	Others ²	TOTAL
Ingresos Rentas 2020R	13	25	45	83	3	86
EPRA Like for Like ³	(0)	(0)	(0)	(0)	1	0
Proyectos / Altas	(1)	(1)	(2)	(4)	0	(4)
Inversiones & Desinversiones	(1)	(1)	(1)	(3)	(1)	(4)
Otros e Indemnizaciones	0	(0)	0	(0)	0	(0)
Ingresos Rentas 2021R	11	22	42	75	3	78
Variación Total (%)	(13%)	(11%)	(7%)	(9%)	(6%)	(9%)
Variación Like for Like (%)	(0,8%)	(1%)	(0,3%)	(0,6%)	37%	0,6%

(1) Cartera de oficinas + retail Prime de Galeries Champs Elysées y Pedralbes Centre

(2) Cartera residual logístico y retail secundario de Axiare y Hotel Índigo en París

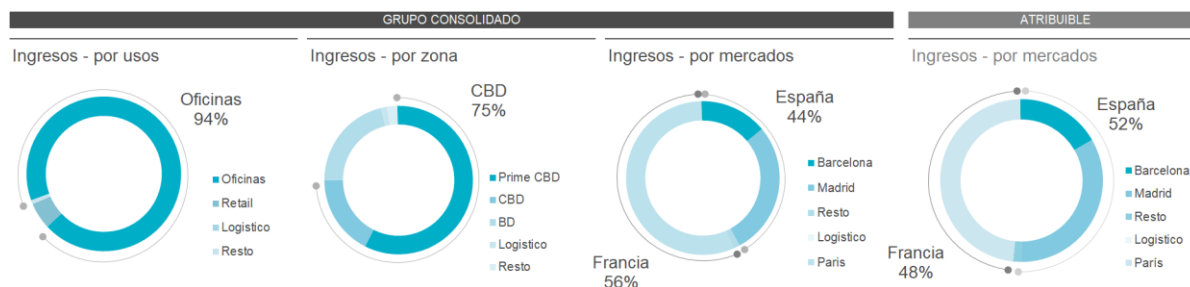
(3) EPRA like for like: Like for like calculado según recomendación EPRA.

- Los ingresos por rentas del Grupo Colonial se han visto afectados por: 1) las ventas de activos no estratégicos realizadas durante el ejercicio 2020, y 2) la aceleración del programa de renovación del Grupo, en particular los proyectos de reposicionamiento en los activos Diagonal 532 y Torre Marenostrum en Barcelona, los más de 10.000m² de renovación en el edificio Cézanne Saint Honoré y la renovación de 7.000m² en el edificio Washington Plaza, ambos en París.



- Distribución – Ingresos por Rentas:** La mayor parte de los ingresos del Grupo, un 94%, se concentra en edificios de oficinas. Asimismo, el Grupo mantiene su elevada exposición a mercados CBD, con un 75% de los ingresos.

En términos consolidados, un 56% de los ingresos por rentas (44€m) provienen de la filial en París y un 44% han sido generados por inmuebles en España. En términos atribuibles, el 52% de las rentas se ha generado en España y el resto en Francia.



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

- El EBITDA de los inmuebles a cierre del primer trimestre del ejercicio 2021 ha alcanzado los 68€m, aumentando un +4,0% en términos like-for-like.**

Cartera de Inmuebles

Marzo acumulado - €m	2021	2020	Var. %	EPRA Like-for-like ¹	
				€m	%
Ingresos por rentas Barcelona	11	13	(13%)	(0,1)	(0,8%)
Ingresos por rentas Madrid	22	25	(11%)	(0,2)	(1%)
Ingresos por rentas París	42	45	(7%)	(0,1)	(0,3%)
Ingresos por rentas - Oficinas²	75	83	(9%)	(0,4)	(0,6%)
Ingresos por rentas Otros ³	3	3	(6%)	0,9	37%
Ingresos por rentas Grupo	78	86	(9%)	0,5	0,6%
EBITDA rentas Oficinas Barcelona	9	11	(19%)	(0,3)	(3%)
EBITDA rentas Oficinas Madrid	16	19	(12%)	0,7	4%
EBITDA rentas Oficinas París	40	43	(7%)	0,8	2%
EBITDA rentas - Oficinas²	65	73	(10%)	1,2	1,9%
EBITDA rentas Otros ³	3	3	8%	1,4	89%
EBITDA rentas Grupo	68	75	(10%)	2,6	4,0%
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Barcelona</i>	<i>83%</i>	<i>88%</i>	<i>(5,2 pp)</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Madrid</i>	<i>74%</i>	<i>76%</i>	<i>(1,5 pp)</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- París</i>	<i>94%</i>	<i>94%</i>	<i>0,4 pp</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Logístico & otros</i>	<i>87%</i>	<i>76%</i>	<i>10,9 pp</i>		

Pp: puntos porcentuales

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

(2) Cartera de oficinas + retail Prime CBD de Galeries Champs Elysées y Pedralbes Centre

(3) Cartera residual logística, retail secundario de Axiare y Hotel Índigo en París

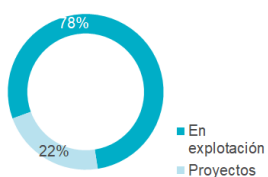
(*) Se ha ajustado el ratio de EBITDA/Ingresos, periodificando los tributos no computables al 1er trimestre de 2021

Gestión de la cartera de contratos

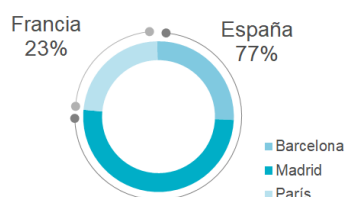
- **Desglose de la cartera actual por superficie:** Al cierre del primer trimestre del ejercicio 2021, el Grupo Colonial cuenta con una cartera total de 1.747.775m², concentrada principalmente en activos de oficinas, a los cuales corresponden 1.556.489m².

Del total de la superficie de oficinas, el 78% de la superficie se encuentra en explotación a cierre del primer trimestre del ejercicio 2021 y el resto corresponde a una atractiva cartera de proyectos y rehabilitaciones.

Superficie Oficinas - por estado



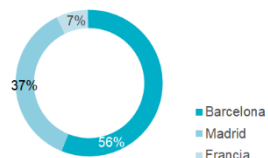
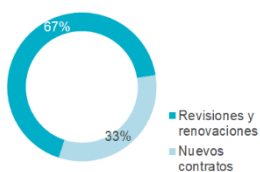
Superficie Oficinas - por mercados



- **Contratos firmados - Oficinas:** A cierre del primer trimestre del ejercicio 2021, el Grupo Colonial ha formalizado contratos por un total de 29.759m² de oficinas. Un 93% (27.679m²) corresponde a contratos firmados en Barcelona y Madrid y el resto (2.080m²) se han firmado en París.

Renovaciones: Del total del esfuerzo comercial de oficinas, un 67% (20.073m²) corresponde a superficies renovadas, repartidas en los tres mercados donde opera la compañía.

Nuevos contratos: Se han realizado 9.686m² de altas de contratos, destacando los 7.213m² en Madrid.



Gestión de Contratos - Oficinas

Marzo acumulado - m ²	2021	Vencimiento Medio	% nuevas rentas vs.ant.
Revisiones y renovaciones - Barcelona	16.323	3	21%
Revisiones y renovaciones - Madrid	3.678	3	18%
Revisiones y renovaciones - París	73	3	7%
Total revisiones y renovaciones	20.073	3	20%
Nuevos Contratos - Barcelona	466	2	
Nuevos Contratos - Madrid	7.213	5	
Nuevos Contratos - París	2.007	4	
Total Nuevas Superficies	9.686	4	na
Esfuerzo comercial total	29.759	4	na

Las nuevas rentas se sitúan un +20% por encima de las anteriores: **Barcelona +21%, Madrid +18% y París +7%.**

Cartera de proyectos

- Colonial dispone de una **cartera de proyectos** de más de 189.000m² con el objetivo de crear productos de primera calidad que permitan obtener una alta rentabilidad y, por tanto, un mayor crecimiento de valor futuro con sólidos fundamentales.

De la cartera actual de proyectos, los inmuebles Diagonal 525 en Barcelona y los inmuebles 83 Marceau y Louvre Saint Honoré en París, cuentan con acuerdos de pre-alquiler firmados.

En el inmueble Diagonal 525 ya han finalizado los trabajos del proyecto y el edificio está completamente en explotación con una ocupación del 100%. Los otros proyectos siguen avanzando, en ubicaciones prime y con poca oferta nueva en estas zonas.

	Proyecto	Ciudad	% Grupo	Entrega	GLA (m ²)	Total ¹ Coste €m	Yield on Cost
<12 meses	1 Diagonal 525	Barcelona CBD	100%	Entregado	5.706	41	≈ 5%
	2 Miguel Angel 23	Madrid CBD	100%	2S 21	8.204	66	5- 6%
	3 83 Marceau	Paris CBD	82%	2S 21	9.600	154	5.5- 6.0%
	4 Velazquez 88	Madrid CBD	100%	2S 21	16.164	116	6- 7%
>12 meses	5 Biome	Paris City Center	82%	2S 22	24.500	283	≈ 5%
	6 Plaza Europa 34	Barcelona	50%	2S 22	14.306	42	≈ 7%
	7 Sagasta 27	Madrid CBD	100%	2S 22	4.896	23	6- 7%
	8 Mendez Alvaro Campus	Madrid CBD South	100%	2023	89.872	323	7- 8%
	9 Louvré SaintHonoré	Paris CBD	82%	2024	16.000	215	7- 8%
TOTAL PIPELINE					189.248	1.264	6- 7%

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

- Entre los proyectos de mayor volumen, destacan los 3 proyectos de París y el Campus Méndez Álvaro en el Sur de la Castellana de Madrid. De los proyectos de París, dos de ellos, Louvre Saint Honoré y Marceau ya están 100% pre-alquilados.



- En **Barcelona**, se ubican los proyectos de Diagonal 525 y de Plaza Europa 34. Durante el primer trimestre de 2021, Colonial ha finalizado los trabajos de rehabilitación integral del edificio situado en Diagonal 525 (5.800m²), en el centro del CBD de Barcelona. El inmueble se encuentra pre-alquilado por Naturgy, en el que ubicará su nueva sede corporativa. El proyecto de Plaza Europa 34 sigue avanzando, con la construcción de la estructura.



- En **Madrid destacan los proyectos de Velázquez 80 y Miguel Ángel 23**, proyectos referencia del prime CBD de Madrid y que se entregarán a finales del ejercicio 2021. El equipo comercial continua con la fase de precomercialización de los proyectos con buena recepción por parte de la demanda. Ambos proyectos tienen una característica diferencial focalizada en el tipo de demanda que esperan.



Miguel Ángel 23 será uno de los primeros edificios de huella de carbono casi cero del CBD de Madrid ofreciendo la máxima eficiencia para el cliente y la mejor experiencia para el usuario en sus grandes espacios comunes, especialmente en la terraza superior. Por su lado, **Velázquez 80** ofrecerá un amplio espacio de zonas comunes con todos los servicios para atender la demanda de flexibilidad de sus clientes.

Méndez Álvaro Campus sigue avanzando con los trabajos de la superficie bajo rasante y los trabajos de cimentación y estructura empezarán en junio de 2021. Asimismo, el estudio Lamela junto con Colonial sigue trabajando en la definición de los espacios de Campus que reunirá espacios de oficina, con residencial y comercial. Este activo, que contará con las mejores certificaciones energéticas y una huella de carbono muy reducida, será la referencia inmobiliaria en el sur de la Castellana de Madrid.



- En el portfolio de **París**, siguen avanzando los tres “Flagship Projects” actuales: Biome, 83 Marceau y Louvre St. Honoré. De los tres proyectos, dos de ellos, Marceau y Louvre Saint Honoré, están totalmente pre-alquilados.



El proyecto en **83 Marceau** ofrecerá uno de los edificios mejor ubicados de París – 1 min a pie de la Place de L’Étoile - con un diseño de plantas contemporáneo dotando de luz a todas las plantas gracias al nuevo diseño del atrio central y que contará triple certificación: BREEAM, Leed y HQE. Durante el ejercicio 2020, se ha firmado el pre-alquiler para la totalidad de la superficie del activo, alcanzando una ocupación del 100%. Destacamos la firma de 6.500 m² con el banco de inversión Goldman Sachs donde instalará su sede corporativa. El contrato incluye 9 años de obligado cumplimiento y se ha firmado en términos muy favorables.

En **Biome** se proyecta un edificio icónico de más de 24.500m² en el Centro-Oeste de París con la máxima luz natural, plantas eficientes de 1.400m² a 3.500m² y zona verde rodeando el activo.

Finalmente, hay que destacar que el proyecto en el edificio **Louvre Saint Honoré** sigue su curso. Asimismo, recordamos que para este proyecto se ha firmado un contrato de pre-alquiler con una duración de obligado cumplimiento de 20 años, con Fundación Cartier, del Grupo Cartier, a máximos precios del mercado.

Programa de renovaciones

- Adicionalmente a la cartera de proyectos, el Grupo Colonial tiene en marcha un **programa de renovación** en 6 activos de su cartera con el fin de incrementar las rentas y el valor de dichos activos. Este programa de renovación se centra en la adecuación de espacios comunes y actualización de instalaciones requiriendo una inversión ajustada.



- En España, destacan los programas de renovación en los activos de **Cedro y Ortega y Gasset en Madrid**, que presentan excelentes oportunidades de optimización del flujo de caja y valor. En **Barcelona**, destacamos la renovación del inmueble **Diagonal 530**. Durante el primer semestre de 2021 se entregará el programa de renovación de **Torre Marenostrum** en el prime 22@, ofreciendo un activo multiusuario combinando espacio de oficinas tradicional con espacio de coworking y gestionado por la compañía del Grupo, Utopicus
- En Francia, destacamos el inmueble **Cézanne Saint Honoré**, activo ubicado en el corazón del distrito 8 de París, y en el que se están rehabilitando casi 10.000m² adecuando espacios comunes y pisos superiores. El inmueble se entregará durante la primavera del ejercicio 2022 y ofrecerá oficinas cuidadosamente diseñadas y dedicadas al bienestar de los empleados, con una gran flexibilidad de espacios, luz natural y una magnífica terraza.

4. Estrategia ESG¹ – Medio ambiente, Social y Gobierno Corporativo

1. Importantes avances en los índices

Este último ejercicio ha sido un año muy satisfactorio en materia de ESG. En este sentido, el Grupo Colonial ha logrado unos importantes avances en los índices de sostenibilidad, que a continuación recordamos:

- Colonial ha obtenido por 5º año consecutivo la clasificación de EPRA Gold sBPR que certifica los más altos estándares de reporting en materia de ESG.



- Colonial ha obtenido una calificación de 90 sobre 100 en el índice GRESB 2020, situándose en la banda alta del sector. Dicha puntuación de 5 estrellas se sitúa por encima del promedio de sus comparables, y ha supuesto un incremento del +48% en 2 años y del +17% interanual (+13pb)



- Colonial ha obtenido una puntuación en CDP 2020 de A- confirmando el liderazgo en descarbonización. Dicha puntuación se sitúa muy por encima de la media regional de Europa y del sector de servicios financieros y ha supuesto un fuerte impulso interanual, aumentando de C al A-.



- Colonial ha obtenido una calificación de Vigeo A1, calificación en la banda alta del sector y top 5% de las 4835 empresas calificadas (noveno de 86 dentro de los servicios financieros). Dicha calificación ha superado el promedio del sector en todos los KPIs de desempeño de gestión y riesgo con un fuerte impulso interanual.



- Sustainalytics ha otorgado una calificación de 10,5 puntos en el riesgo en ESG de Colonial, situándola en el TOP 20 de las 420 empresas inmobiliarias cotizadas analizadas. La agencia destaca la buena gestión de las políticas en ESG de acuerdo con todos los estándares internacionales.



- MSCI, empresa referencia en rating de desempeño de compañías cotizadas, a través de su rating de ESG ha calificado a Colonial con una “A”, una de las calificaciones más altas a nivel internacional, especialmente debido a unos estándares muy elevados en materia de Gobierno Corporativo.



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

2. Eficiencia Energética-Certificaciones de la cartera de activos del Grupo Colonial:

La ambición de liderazgo en ESG del Grupo Colonial se refleja en el elevado nivel de certificaciones de la cartera de inmuebles. El 93% de la cartera en explotación de oficinas tiene sellos de certificación energética Leed o Breeam. En particular 1.900€m de activos tienen calificaciones Leed y 9.400€m de activos tienen calificaciones Breeam.



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

Gracias a los elevados estándares en sostenibilidad, en estos últimos trimestres el Grupo Colonial ha podido acceder a una financiación sostenible. En un mundo cada vez más sostenible, aquellas compañías que adopten y se mantengan activas en este ámbito van a tener más probabilidades de ganar cuota de mercado. Así mismo el Grupo Colonial, gestionando correctamente su impacto medioambiental, va a ser cada vez más competitiva y atractiva en el ámbito de ESG, teniendo un menor coste de acceso a los mercados de capitales.

5. Estrategia Digital & Coworking

Coworking y Espacios Flexibles

El Grupo Colonial a través de Utopicus ofrece a sus clientes un modelo híbrido a través de incorporar en sus activos espacios flexibles y servicios con el objetivo de mejorar la experiencia de sus usuarios en los espacios de oficinas del Grupo. Utopicus apuesta por ofrecer a las empresas una alternativa de espacios de trabajo flexible, con entornos de trabajo seguros y de alta calidad. Por ello, los centros cuentan con los máximos protocolos de seguridad e higiene reconocidos por Global Safe Site de Bureau Veritas y la certificación de AENOR en cuanto a las buenas prácticas frente al Covid19.



A cierre del primer trimestre del ejercicio 2021, Utopicus, contaba con 12 centros en operación correspondientes a 31.634m² de superficie. En abril del 2021, se ha abierto un nuevo centro en Madrid, en Paseo de la Habana, con 5.791m².

Las recientes aperturas realizadas en 2020, Francisco Silvela 42 y Castellana 163 en Madrid, y Torre Marenostrum en Barcelona, junto a las restricciones de movilidad producidas por la pandemia del Covid19 han impactado negativamente en la ocupación global de los centros. Asimismo, el mayor porcentaje de clientes de pequeñas y medianas empresas respecto a las oficinas tradicionales ha impactado también negativamente en la evolución del negocio. A 31 de marzo de 2021, la ocupación de los centros en la ciudad de Madrid se situaba en un 43% y en la ciudad de Barcelona en un 67%, con una ligera mejora en Barcelona en comparación con el cierre del ejercicio 2020 (44% y 58%, respectivamente).

6. Estructura financiera

Tras un año marcado por las excepcionales condiciones derivadas del Covid19, Colonial continúa manteniendo un sólido perfil financiero que le permite mantener una calificación crediticia de BBB+ por parte de Standard & Poor's, la más alta en el sector inmobiliario español.










En abril de 2021 Standard & Poor's ha revisado la calificación crediticia de Colonial, manteniendo el mismo nivel previo a la crisis del Covid19.

En cuanto al apalancamiento, tras las desinversiones realizadas en el primer trimestre del ejercicio, por importe de 282 millones de euros, el ratio de endeudamiento (LTV) se sitúa en el 34,9%, 112 pb inferior a la del mismo periodo del ejercicio anterior.

Durante el 2020 el Grupo realizó diversas operaciones de refinanciación de su deuda que han permitido mejorar el vencimiento medio la misma incrementándolo hasta 5,0 años vs los 4,5 años en marzo del 2020, así como incrementar su liquidez y optimizar su coste financiero.

Al cierre del primer trimestre el Grupo Colonial mantiene una liquidez de 2.406 millones de euros entre caja y líneas de crédito no dispuestas.

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

Grupo Colonial (€m)	mar-21	dic-20	Var.	S&P Global Ratings	Moody's
Deuda financiera Bruta	4.681	4.851	(4,0%)		
Deuda financiera Neta	4.315	4.582	(5,8%)		
Liquidez total ⁽¹⁾	2.406	2.309	4,2%		
% deuda tipo fijo o cubierta	99%	96%	3%		
Vencimiento medio de la deuda (años) ⁽²⁾	5,0	5,2	(0,2)		
Coste de la deuda actual ⁽³⁾	1,77%	1,70%	7 pb		
GAV Grupo	12.366	12.669	(2,4%)		
LtV Grupo (incluyendo transfer costs)	34,9%	36,2%	(128 pb)		
Deuda con garantía hipotecaria	6%	6%	-		

(1) Caja & saldos disponibles

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

(3) Coste de la deuda incluyendo los pagarés. Sin considerar las emisiones de pagarés el coste ascendería a 1,80%

La deuda financiera neta al cierre del primer trimestre se sitúa en 4.315€m, siendo su detalle el siguiente:

€m	Marzo 2021			Diciembre 2020			Var TOTAL	Vida media ⁽³⁾
	Colonial	SFL	TOTAL	Colonial	SFL	TOTAL		
Deuda sin garantía hipotecaria	0	0	0	0	0	4	(4)	N/A
Deuda con garantía hipotecaria	76	197	272	76	197	273	(1)	1,6
Bonos	2.800	1.539	4.339	2.800	1.539	4.339		5,5
Pagarés	70	0	70	70	165	235	(165)	0,1
Deuda Bruta	2.945	1.736	4.681	2.945	1.906	4.851	(170)	5,0
Efectivo	(266)	(100)	(366)	(253)	(15)	(269)	(97)	
Deuda neta	2.679	1.636	4.315	2.692	1.890	4.582	(267)	
Liquidez total ⁽¹⁾	1.266	1.140	2.406	1.253	1.055	2.309	97	
Coste financiero spot	1,82%	1,69%	1,77% ⁽²⁾	1,82%	1,50%	1,70%	7 p.b.	

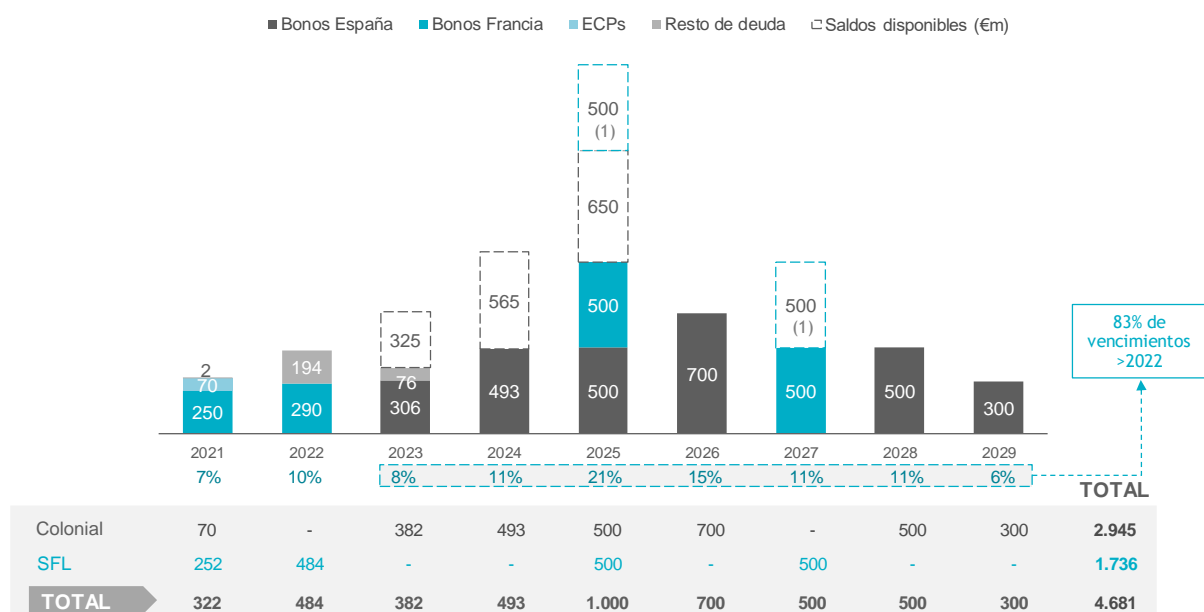
(1) Caja y saldos disponibles

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

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

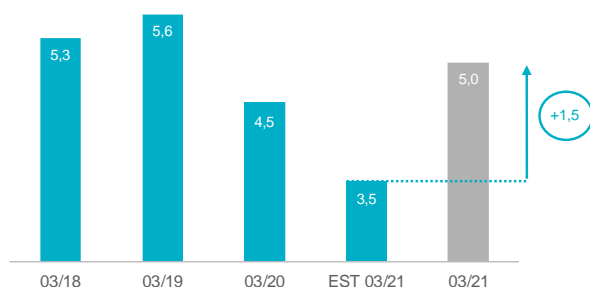
El 93% de la deuda dispuesta del Grupo está compuesta por emisiones en el mercado de bonos mientras que el resto está formalizada con entidades financieras y tan solo el 6% tiene garantía hipotecaria.

El 83% de la deuda del Grupo tiene vencimiento a partir de 2023 y un 64% a partir de 2025.



(1) RCF de Colonial por un total de 1.000€m de los cuales 500€m tienen vencimiento en 2025 y el resto es prorrogable por 1+1 años.

La evolución del vencimiento medio de la deuda del Grupo (en años) se muestra en el siguiente gráfico, siendo EST 03/21 la vida media de la deuda estimada a cierre del primer trimestre previa a la formalización de las operaciones realizadas en 2020 y descritas anteriormente:



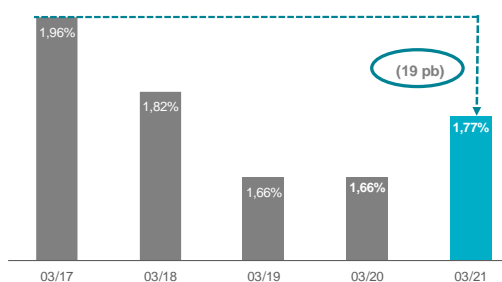
Resultados financieros

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

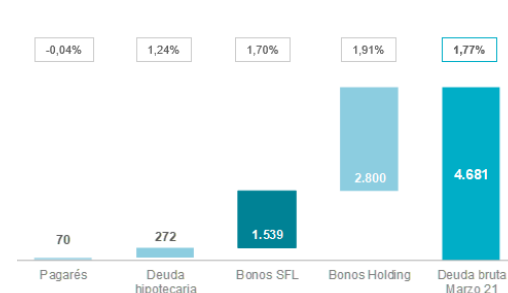
Marzo acumulado - €m	COL	SFL	1T 2021	1T 2020	Var. %
Gasto financiero recurrente - España	(15)	0	(15)	(16)	3%
Gasto financiero recurrente - Francia	0	(9)	(9)	(8)	(16%)
Total Gasto financiero recurrente	(15)	(9)	(24)	(23)	(3%)
Gastos financieros activados	1	2	3	1	131%
Resultado financiero recurrente	(14)	(7)	(21)	(22)	5%
Resultado financiero	(14)	(7)	(21)	(22)	5%

- El Gasto financiero recurrente del grupo se ha visto ligeramente incrementado respecto al mismo periodo del ejercicio anterior por un mayor coste de la financiación debido al cambio de deuda a corto plazo (programa de pagarés) versus deuda a largo plazo (nuevas emisiones de bonos). Dicho cambio busca garantizar la liquidez del grupo a largo plazo, así como aprovechar la excepcional situación de los mercados de deuda. En este sentido, se incrementó la liquidez del grupo en c. 500€m respecto al mismo periodo del ejercicio anterior y se emitieron bonos por importe de 1.000€m.
- El coste financiero spot de la deuda dispuesta es del 1,77%. Incorporando comisiones de formalización periodificadas durante la vida de la deuda el coste financiero asciende al 1,90%. El coste financiero spot sin tener en cuenta el programa de pagarés asciende al 1,80% (1,93% incorporando las comisiones de financiación).

Evolución del coste spot de la deuda



Composición de la deuda dispuesta del Grupo y coste spot



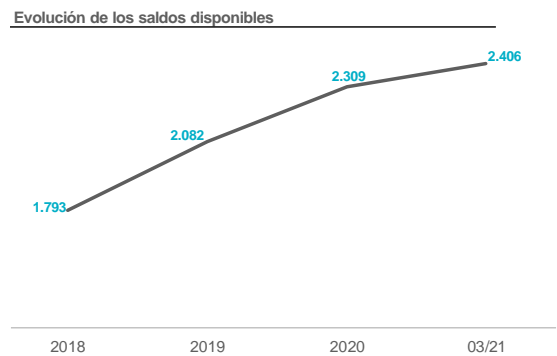
- El Grupo tiene contratados diversos instrumentos de precobertura con la finalidad de cubrir los tipos de interés de futuras emisiones de deuda. El saldo acumulado por este tipo de instrumentos asciende a 1.100 millones de euros, con distintas fechas de ejecución adecuadas al perfil de vencimiento de la deuda. Todos ellos cumplen con lo previsto en las normas de contabilidad de coberturas.

Principales ratios de endeudamiento y liquidez

Los saldos disponibles del Grupo ascienden a 2.406 millones de euros, un incremento de más de 500 millones de euros respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Dicha liquidez permite al Grupo asegurar sus necesidades de financiación en los próximos años.

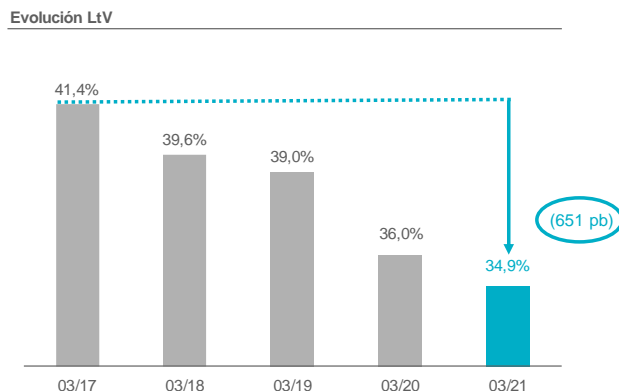
La distribución de los saldos y la evolución de los mismos se muestran en los siguientes gráficos:

Saldos disponibles (€m)	Colonial	SFL	Grupo
Cuentas corrientes	266	100	366
Líneas de crédito disponibles	1.000	1.040	2.040
Total	1.266	1.140	2.406



El Loan to Value (LtV) del Grupo, calculado como la ratio de deuda neta total entre GAV total del Grupo, asciende al 34,9% en comparación al 36,0% al 31 de marzo de 2020.

La evolución del LtV se muestra en el siguiente gráfico:



7. Ratios EPRA

Ratios EPRA

1) EPRA Earnings

Resultado EPRA - €m	1T 2021	1T 2020
Resultado neto atribuible al Grupo según IFRS	21	32
<i>Resultado neto atribuible al Grupo - Cts€/acción</i>	<i>4,23</i>	<i>6,32</i>
Ajustes para calcular el Resultado EPRA, excluye:		
(i) Cambios de valor de inversiones, proyectos de inversión y otros intereses	0	0
(ii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos, proyectos de inversión y otros intereses	(0)	(2)
(iii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos mantenidos para la venta incluyendo cambios de valor de dichos activos	0	0
(iv) Impuestos en por venta de activos	0	(0)
(v) Deterioro de valor del Fondo de Comercio	0	0
(vi) Cambios de valor de instrumentos financieros y costes de cancelación	0	0
(vii) Costes de adquisición de participaciones en empresas e inversiones en joint ventures o similares joint ventures	0	(0)
(viii) Impuestos diferidos por los ajustes EPRA considerados	(0)	0
(ix) Ajustes de (i) a (viii) respecto a alianzas estratégicas (excepto si están incluidas por integración proporcional)	0	0
(x) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	0	(0)
EPRA Earnings (pre ajustes específicos compañía)	21	31
Ajustes específicos compañía:		
(a) Gastos y provisiones extraordinarios	8	6
(b) Resultado Financiero no recurrente	0	(0)
(c) Tax credits	0	0
(d) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	(1)	(0)
Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía)	28	36
<i>Nº promedio de acciones (m)</i>	<i>508,1</i>	<i>508,1</i>
<i>Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía) - Cts€/acción</i>	<i>5,59</i>	<i>7,17</i>

2) EPRA Vacancy Rate

Ratio Desocupación EPRA - Portfolio de Oficinas				Ratio Desocupación EPRA - Portfolio Total			
€m	1T 2021	1T 2020	Var. %	€m	1T 2021	1T 2020	Var. %
BARCELONA				BARCELONA			
Superficie vacía ERV	3	1		Superficie vacía ERV	3	1	
Portfolio ERV	54	58		Portfolio ERV	56	60	
EPRA Ratio Desocupación Barcelona	5%	2%	3 pp	EPRA Ratio Desocupación Barcelona	5%	2%	3 pp
MADRID				MADRID			
Superficie vacía ERV	2	3		Superficie vacía ERV	2	3	
Portfolio ERV	92	101		Portfolio ERV	92	101	
EPRA Ratio Desocupación Madrid	3%	2%	0 pp	EPRA Ratio Desocupación Madrid	3%	3%	0 pp
PARIS				PARIS			
Superficie vacía ERV	10	3		Superficie vacía ERV	12	4	
Portfolio ERV	167	178		Portfolio ERV	204	219	
EPRA Ratio Desocupación Paris	6%	2%	4 pp	EPRA Ratio Desocupación Paris	6%	2%	4 pp
TOTAL PORTFOLIO				LOGISTICO & OTROS			
Superficie vacía ERV	15	7		Superficie vacía ERV	-	2	
Portfolio ERV	313	337		Portfolio ERV	4	11	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio Oficinas	5%	2%	3 pp	EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	0%	16%	(16 pp)
TOTAL PORTFOLIO				TOTAL PORTFOLIO			
Superficie vacía ERV	17	9		Superficie vacía ERV	17	9	
Portfolio ERV	356	391		Portfolio ERV	356	391	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	5%	2%	2 pp	EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	5%	2%	2 pp

Cifras anualizadas

8. Glosario & medidas alternativas de rendimiento

Glosario

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

Holding	Empresa que mantiene en cartera acciones de un cierto número de filiales corporativas.
IFRS	International Financial Reporting Standards. Corresponden a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).
JV	Joint Venture (asociación entre dos o más empresas).
Like-for-like Valoración	Datos comparables entre un periodo y otro (se excluyen las inversiones y desinversiones)
LTV	Loan to Value (Deuda financiera neta / GAV del negocio).
EPRA Like-for-like Rentas	Datos comparables entre dos periodos, se excluyen: 1) inversiones & desinversiones, 2) movimientos en la cartera de proyectos y rehabilitaciones, 3) otros ajustes atípicos como por ejemplo indemnizaciones en caso de salida anticipada de inquilinos. Cálculo basado en recomendaciones EPRA.
EPRA NTA	EPRA Net Tangible Assets (EPRA NTA) es un cálculo consolidado proporcionalmente representando los activos netos bajo IFRS excluyendo el mark-to-market de derivados y ajustes por deudas relacionadas, el mark-to-market de bonos convertibles, el valor de contable de los intangibles, así como los impuestos diferidos en activos, así como la valoración de los derivados. Incluye las plusvalías en activos comerciales y se ajusta por el impacto de la dilución de opciones sobre acciones.
EPRA NDV	EPRA Net Asset Disposals (EPRA NDV) representa el NAV en un escenario de venta, donde los impuestos diferidos, los instrumentos financieros y otros ajustes se calculan con el máximo alcance de pasivo, neto de cualquier impuesto que pudiera surgir
EPRA Cost Ratio	Gastos administrativos y operativos (incluyendo y excluyendo costes de desocupación) dividido por los ingresos por rentas brutos.
Ocupación física	Porcentaje: Metros cuadrados ocupados de la cartera / superficie en explotación de la cartera
Ocupación financiera	Ocupaciones financieras según cálculo recomendado por la EPRA (Superficies ocupadas multiplicadas por la renta de mercado / superficies en explotación a renta de mercado).

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

Medidas alternativas de rendimiento

<u>Medida Alternativa de Rendimiento</u>	<u>Forma de cálculo</u>	<u>Definición/Relevancia</u>
EBIT <i>(Earnings before interest and taxes)</i>	Calculado como el "Beneficio de explotación".	Indicador de la capacidad de generación de beneficios del Grupo considerando únicamente su actividad productiva minorada por el efecto del endeudamiento y el efecto impositivo.
EBIT analítico	Calculado como EBIT y minorado por el "Resultado financiero" derivado del registro de la normativa "NIIF 16 de arrendamientos financieros", asociados al negocio flexible.	Indicador de la capacidad de generación de beneficios del Grupo considerando únicamente su actividad productiva minorada por el efecto del endeudamiento y el efecto impositivo.
EBITDA <i>(Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)</i>	Calculado como el "Beneficio de explotación" ajustado por las "Amortizaciones", "Variaciones de valor de las inversiones inmobiliarias", "Variación neta de provisiones" y "Resultado por variación de valor de activos y por deterioros".	Indicador de la capacidad de generación de beneficios del Grupo considerando únicamente su actividad productiva, eliminando las dotaciones a la amortización, el efecto del endeudamiento y el efecto impositivo.
EBITDA analítico <i>(Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)</i>	Calculado ajustando al EBITDA los gastos incurridos en la "Amortización", y "Resultado financiero" derivado del registro de la normativa "NIIF 16 arrendamientos financieros", asociado al negocio flexible.	Indicador de la capacidad de generación de beneficios del Grupo considerando únicamente su actividad productiva, eliminando las dotaciones a la amortización, el efecto del endeudamiento y el efecto impositivo.
EBITDA patrimonio <i>(Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)</i>	Calculado ajustando al EBITDA analítico "los gastos generales" y "extraordinarios", no asociados a la explotación de los inmuebles.	Indicador de la capacidad de generación de beneficios del Grupo considerando únicamente su actividad productiva, eliminando las dotaciones a la amortización, provisiones, el efecto del endeudamiento y el efecto impositivo, asociado a la explotación de inmuebles.
Endeudamiento financiero bruto (EFB)	Calculado como la suma de las partidas "Deudas con entidades de crédito y otros pasivos financieros" y "Emisiones de obligaciones y valores similares", excluyendo "Intereses" (devengados), "Gastos de formalización" y "Otros pasivos financieros" del estado de situación financiera consolidado.	Magnitud relevante para analizar la situación financiera del Grupo.
EPRA¹ NTA <i>(EPRA Net Tangible Asset)</i>	Se calcula en base a los fondos propios de la Sociedad y ajustando determinadas partidas siguiendo las recomendaciones de la EPRA.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario y recomendado por la EPRA.

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

Medida Alternativa de Rendimiento

**EPRA¹ NDV
(EPRA Net Disposal Value)**

Forma de cálculo

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.

Definición/Relevancia

Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario y recomendado por la EPRA.

Valor de Mercado excluyendo costes de transacción o *Gross Asset Value (GAV) excluding Transfer costs*

Valoración de la totalidad de los activos en cartera del Grupo realizadas por valoradores externos al Grupo, deduciendo los costes de transacción o transfer costs.

Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario.

Valor de Mercado incluyendo costes de transacción o *GAV including Transfer costs*

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.

Medida Alternativa de Rendimiento

Like-for-like Rentas

Forma de cálculo

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).

Definición/Relevancia

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

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

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

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

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

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

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

LtV Holding o LtV Colonial

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

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

9. Datos de contacto & disclaimer

Datos de Contacto

Relación con Inversores

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

Oficina del Accionista

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

Web Colonial

www.inmoColonial.com

Datos de registro Mercado de Capitales – Mercado Continuo

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

Sobre Colonial

Inmobiliaria Colonial, SOCIMI, S.A.

Oficina Barcelona
Avenida Diagonal, 532
08006 Barcelona

Oficina Madrid
Pº de la Castellana, 52
28046 Madrid

Oficina París
42, rue Washington
75008 París

Grupo Colonial es una SOCIMI cotizada en la bolsa española líder en el Mercado de oficinas prime en Europa, presente en las principales zonas de negocio de Barcelona, Madrid y París con una cartera de oficinas prime de casi 1,8 millones de m² y un valor de activos bajo gestión de más de 12.000 millones de euros.

Disclaimer

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

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

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

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

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

Algunas manifestaciones contenidas en esta Presentación podrían estar basadas en previsiones futuras. Toda previsión implica cierto número de riesgos o incertidumbre y está sujeta a asunciones que podrían hacer que dichas previsiones fallasen. Entre los mismos se incluyen, entre otros, cambios en la economía, en la situación de la Compañía, en las condiciones de mercado, cambios políticos o cambios en las expectativas por parte de los directivos de la Compañía del crecimiento de 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.