



3T/2020

Colonial se mantiene con ratios financieros y operativos estables en la crisis del Covid-19

Situación del Covid-19 en Colonial

La pandemia del Covid continúa afectando de forma significativa a la economía en general, tanto en nuestros mercados domésticos como a nivel mundial.

A fecha actual todos los organismos internaciones estiman una importante contracción de la economía en los mercados donde opera Colonial para el año 2020.

La actividad económica se ha visto interrumpida a partir del segundo trimestre por las distintas oleadas de contagio, por lo que la prioridad de Colonial ha sido en todo momento, asegurar la salud y la seguridad de todos nuestros equipos, clientes y proveedores.

En este contexto, Colonial ha seguido ofreciendo todos los servicios con los máximos estándares de seguridad y calidad.

Nuestra actividad permanece estable y los resultados a cierre del tercer trimestre reflejan la fortaleza de la cartera de Colonial y la resistencia de su modelo de negocio.

Desde el inicio de la crisis, el equipo gestor de Colonial ha realizado una serie de medidas para fortalecer la posición del Grupo en un escenario complejo. Destacan los siguientes hitos hasta la fecha:

MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPTIEMBRE	OCT / NOV
Implementación del protocolo de COVID-19 en nuestros edificios	Incremento de la liquidez con un préstamo sostenible de 200€m	Las agencias S&P y Moody's confirman el rating BBB+ and Baa2	Pre-alquiler de Marceau a Goldman Sachs	Sólidos Resultados 2T 2020	Venta de 2 activos secundarios en Barcelona	500€m de emisión de bonos Colonial 300€m de Liability Management
Venta de 2 activos no Core con una prima >20%	Mas de 3.000 m ² firmados, +10% vs ERV +50% release spread	Emisión 500€m en bonos, aumentando la liquidez más allá de €2,500m	Acuerdos con clientes 100% alcanzados en España	Emisión de bonos de SFL por 500€m	161€m Liability Management SFL	Firma de una nueva línea de financiación "Credit facility" de 1000€m
Aplazamiento del programa de capex en 60€m (Méndez Alvaro)		Publicación de los resultados del 1T 20, con desocupación al 2%	Dividendo estable de 20 €Cts. /acción aprobado por JGA	Venta Logístico Confirmación de la opción de compra firmada en 2019		

El beneficio neto recurrente por acción asciende a 22,10cts€/acción, +8% interanual

Hitos financieros	3T 2020	3T 2019	Var	LFL	Exposición única a Prime	Hitos operacionales
BPA recurrente - Cts€/acc.	22,10	20,49	+8%		GAV Oficinas 6/20 ⁴ 	Desocupación EPRA 4%
Ingresos por rentas €m	260	263	(0,9%)	+0,4%		GAV Total por mercado 6/20 ⁴
EBITDA rentas €m	245	240	+2%	+3%		
Resultado neto recurrente €m	112	104	+8%			Barcelona +7%
Resultado neto €m	5	393	na			Madrid (1,6%)
						Paris +10%
						Release Spread ² +25%
						Barcelona +51%
						Madrid +20%
						Paris +14%

Ingresos & EBITDA por rentas sólidos

- Ingresos por rentas de 260€m estables, (0,9%) & **+0,4% like for like**
- EBITDA rentas de 245€m, +2% & **+3% like for like**
- EBITDA Portfolio de Oficinas +6% & **+4% like for like**
 - > Madrid +36% & **+12% like for like**
 - > Barcelona +9% & **+10% like for like**
 - > Paris (6%) & **like for like estable (0,6%)**

Incremento del resultado recurrente

- **Beneficio neto recurrente por acción de 22,10cts€, +8%**
- Resultado neto recurrente de 112€m, +8%

Fundamentales operativos estables

- Nivel de cobros "collection rates" del 98% en oficinas (100% en París)
- Sólidos niveles de ocupación del 96% (97% en Madrid)
- Cartera de proyectos con elevados niveles de prealquiler
- Captura de crecimientos en rentas firmadas
 - +5% vs renta de mercado 12/19¹
 - +25% de "release spread"²

Gestión activa de la cartera

- Desinversiones de más de 240€m de activos non-core en 2T y 3T 2020
- Precios de venta con prima sobre tasación
- Estimación de desinversiones adicionales de 300€m

Un balance sólido

- Emisiones de bonos por importe de 1.000€m en España y Francia
- Términos de las emisiones muy favorables en base a ratings sólidos de Moody's & S&P
- Liquidez de 2.487€m³, con una caja de 447€m

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

(2) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

(3) Liquidez (líneas disponibles y caja). Saldo a 30/09/20 + línea adicional de crédito firmada el 10/11/20

(4) Ajustado por el logístico residual y las desinversiones 3T 20

(5) Nivel de cobros 3T 2020 de oficinas

Aspectos clave

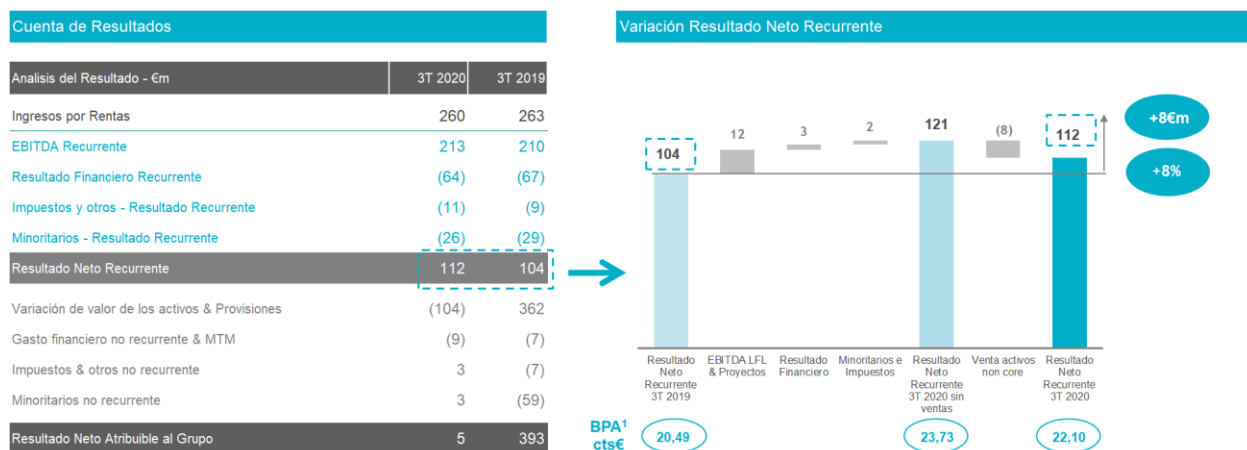
Resultados tercer trimestre 2020

Aumento del resultado recurrente del +8% hasta alcanzar 112 €m

Incremento del beneficio neto recurrente

El Grupo Colonial ha cerrado el tercer trimestre del ejercicio 2020 con un resultado neto recurrente de 112€m, un incremento del +8% respecto al mismo periodo del año anterior.

El beneficio neto recurrente por acción asciende a 22,10cts€/acción, lo que supone un incremento del +8% versus el año anterior.



⁽¹⁾ Beneficio por acción recurrente

El incremento del beneficio neto recurrente de +8€m (+8% vs año anterior) se debe principalmente a:

1. Un incremento del EBITDA “like for like” & proyectos de +12€m (+4€m una vez corregido el impacto de las desinversiones no estratégicas realizadas durante 2019)
2. Adicionalmente se ha obtenido un ahorro de gasto financiero en 3€m

Las desinversiones de los activos no estratégicos, materializadas principalmente en el segundo semestre del ejercicio 2019, han supuesto un impacto por menos rentas en el resultado recurrente de 8€m. En consecuencia, el beneficio neto recurrente por acción, sin considerar las ventas de activos no estratégicos señaladas, se hubiera situado en 23,73cts€/acción, lo que supone un incremento del +16% en términos comparables.

El resultado neto del Grupo, incluyendo la variación de valor de los activos registrada a 30 de junio 2020 así como el impacto de las ventas de activos y otros impactos no recurrentes asciende a 5€m.

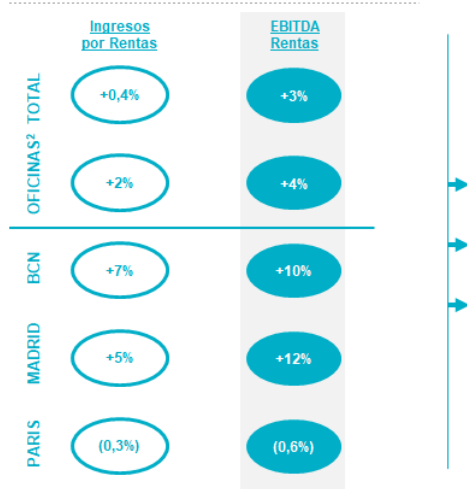
Ingresos & EBITDA por rentas sólidos

Colonial cierra el tercer trimestre del ejercicio 2020 con unos **ingresos por rentas de 260€m estables** en términos comparables (**+0,4% like for like**), si bien ligeramente inferiores al año anterior debido principalmente a las desinversiones realizadas de activos no estratégicos tanto en el 2019 como en el año en curso.

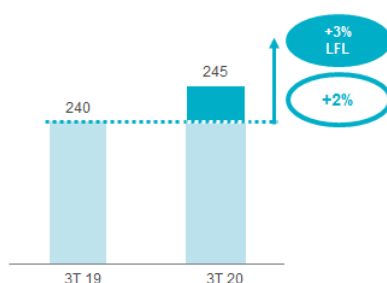
El EBITDA por rentas (rentas netas) asciende a 245€m, correspondiente a un **incremento del +3% en términos comparables like for like**.

LIKE-FOR-LIKE VARIACIÓN¹ – EBITDA RENTAS

LFL EN EBITDA RENTAS MÁS REFORZADO



NRI GROWTH

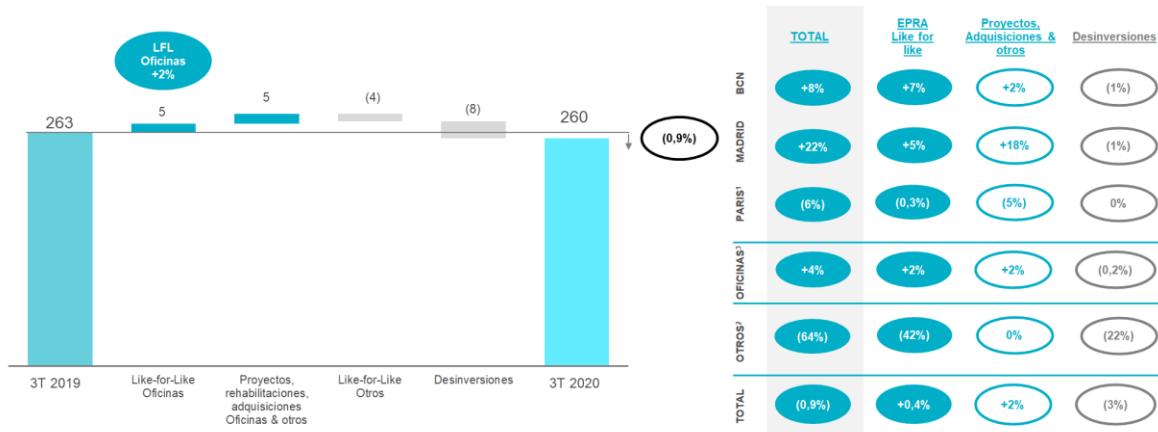


1. Variación Like-for-like calculada según la metodología EPRA best practices
 2. Portfollio de oficinas + Prime retail de Galeries Champs Elysées & Dau Pedralbes

Los ingresos por rentas del portfollio de Oficinas aumentan un +4% interanual

El incremento de rentas del portfollio de oficinas se sustenta en (1) un incremento del +2% de los ingresos de la cartera like for like, completado por (2) un crecimiento adicional en base a la exitosa entrega de proyectos y la adquisición del inmueble Parc Glories II en el año anterior así como una indemnización por rotación de clientes en el portfollio de Madrid

Ingresos por rentas - €m



(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

Destacan los crecimientos en las rentas de los portafolios de oficinas de Madrid y Barcelona.

Los ingresos del portafolio de Oficinas de **Madrid aumentan +22%**, este incremento se basa en (1) un **incremento like for like del +5%** en combinación con (2) un incremento de rentas del +17% debido a una indemnización por la rotación anticipada de un cliente, así como la exitosa entrega de los activos de Avenida Bruselas 38, Castellana 163 y Ribera de Loira.



Los ingresos del portafolio de **Barcelona aumentan +8%**, este incremento se debe principalmente al **fuerte incremento like for like del +7%**. Para el resto de los ingresos, destacamos que la adquisición del inmueble de Parc Glories II ha compensado el impacto de rotación de clientes en el proyecto Diagonal 525 y los programas de renovación como Diagonal 530.



Los ingresos del portafolio de **Paris se reducen un (6%)** debido principalmente a menores ingresos por la rotación de superficies en rehabilitación en los activos 103 Grenelle, Washington Plaza y Édouard VII. Excluyendo este efecto **los ingresos por rentas comparables se mantienen estable con un (0,3%) like for like.**



El resto de la cartera corresponde principalmente al Hotel Indigo en París, así como a los tres activos secundarios de retail provenientes de Axiare. Todos estos activos, menos defensivos en la crisis actual, han sufrido una disminución en los ingresos por rentas de 4€m like for like.

Sólidos fundamentales operativos en todos los segmentos

1. El tercer trimestre se mantiene con fundamentales sólidos

Durante el **tercer trimestre**, el Grupo Colonial ha firmado **26.600m² de contratos** entre nuevas altas y renovaciones. Dicho volumen de contratos es similar al firmado durante el segundo trimestre del 2020 y superior al del primer trimestre 2020 (periodo pre-Covid), periodo en el que se firmaron 13.539m².

Destaca durante el tercer trimestre **el elevado volumen firmado en el mercado de Madrid** que asciende a **más de 20.000m²**, de los cuales 16.134m² son renovaciones y 4.316m² corresponde a nuevos contratos **aumentando la ocupación del portfolio de Madrid hasta un 97%** (+77pb vs junio 2020).

En **Barcelona se han firmado más de 4.000m²**, de los cuales **3.329m² (más de un 80%) corresponden a nuevos contratos** en superficies disponibles.

En **Paris se han firmado durante el tercer trimestre 2.026m²**, de los cuales **más de la mitad (1.170 m²) corresponden a plantas adicionales en el proyecto Marceau**, con lo que el nivel de pre-alquileres de este proyecto asciende hasta un 86% en términos económicos.

Los **precios de alquiler firmados** en este tercer trimestre se sitúan **en línea con los niveles pre-Covid19** mostrando la resiliencia de la cartera hasta la fecha.

Los **“release spreads” (precios de alquiler firmado vs. renta anterior)** se sitúan **por tercer trimestre consecutivo en un nivel de doble dígito alto alcanzando un +21%**, mismo nivel que en el primer trimestre (pre-covid). Dichas ratios destacan el carácter defensivo del portfolio de contratos de Colonial con importantes márgenes de mejoras en las rentas actuales.

Crecimiento de rentas: En Barcelona y Paris las rentas firmadas se sitúan un +1% y 2% por encima de la renta de mercado. El portfolio de Madrid se ha visto afectado por un contrato grande con una ligera corrección respecto a la renta de mercado (aunque con un “release spread” de doble dígito). Excluyendo dicho efecto las rentas firmadas durante el tercer trimestre en Madrid se sitúan en línea con la renta de mercado.

Fuerte incremento de precios	m ² firmados			Release Spread ¹			Crecimiento Rentas vs ERV 12/19 ^{2,4}			
	Pre Covid 1T 2020	Post Covid 2T 2020 3T 2020		Pre Covid 1T 2020	Post Covid 2T 2020 3T 2020		Pre Covid 1T 2020	Post Covid 2T 2020 3T 2020		
Barcelona	7.024	13.720	4.124	+50%	+54%	+18%	+7%	+9%	+1%	3T 20 ajustado ³
Madrid	5.374	466	20.450	+15%	na	+22%	+5%	+13%	(3%)	+1,0%
Paris	1.141	14.523	2.026	na	+14%	+0%	+7%	+12%	+2%	
TOTAL OFICINAS	13.539	28.709	26.600	+21%	+32%	+21%	+6%	+11%	(2%)	+1,3%

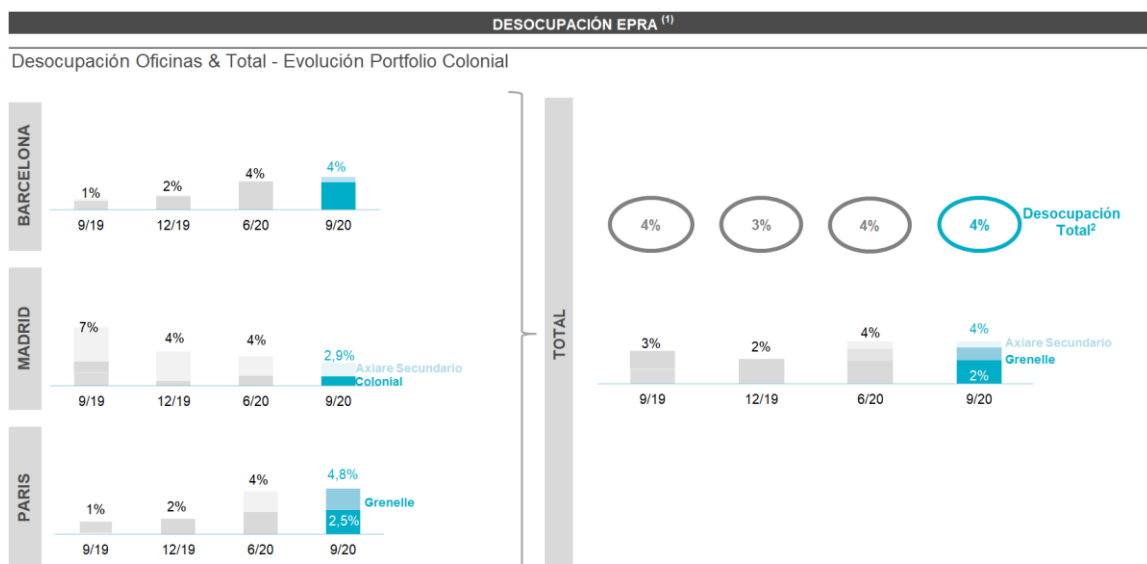
- (1) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior
- (2) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2019 (ERV 12/19)
- (3) 3T excluyendo un contrato de un single tenant con un release spread del +21%
- (4) Existen 2 contratos con cap (1 en Barcelona y 1 en Madrid)

En términos acumulados, el Grupo Colonial ha formalizado 49 contratos de alquiler de oficinas, correspondientes a 68.847m² y a rentas anuales de 24€m. Los **“release spreads” acumulados son del +25% (+51% Barcelona, +20% Madrid, +14% Paris)** y las rentas se han firmado un **+5% por encima de la renta de mercado (+7% Barcelona, -1,6% Madrid, +10% Paris).**

2. Sólidos niveles de ocupación

La **desocupación total del Grupo Colonial** a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2020 **se sitúa en niveles estables del 4%**, ratio de desocupación que se sitúa en línea con el ratio del primer semestre del ejercicio 2020 y en niveles de hace un año. Destaca la mejora en el portfolio de oficinas de Madrid.

La desocupación financiera del portfolio 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) Portfolio total incluyendo todos los usos: oficinas, retail y logístico

En el **portfolio de oficinas de Madrid** la desocupación se ha reducido hasta un **2,9%**, **mejorando en +447pbs respecto al año anterior y en +77pbs en este último trimestre**. La mejora trimestral se debe principalmente a las altas realizadas en el activo Francisca Delgado 11 y la mejora anual se debe principalmente a la ocupación del 100% del activo Josefa Valcárcel 40bis, entre otros.

El **portfolio de oficinas de Barcelona** tiene una **desocupación del 4%**, ratio en línea con el último trimestre presentado pero que se **ha visto incrementado en 296 puntos básicos respecto el ratio de hace un año**, debido principalmente a la rotación de clientes en este portfolio.

La cartera de **oficinas de París** presenta un **ratio de desocupación del 4,8%**, ratio en línea con el último trimestre pero que se ha visto incrementado respecto al resto de trimestres, por la entrada en explotación del activo 103 Grenelle. **Sin tener en cuenta Grenelle, la desocupación de París se sitúa en el 2,5%**.

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

Superficie desocupada oficinas					Desocupación oficinas EPRA
Superficie sobre rasante (m ²)	Entradas en explotación ⁽¹⁾	Zona BD y otros	Zona CBD	2020	
Barcelona	0	5.593	4.977	10.570	4,4%
Madrid	5.022	6.115	2.519	13.656	2,9%
París	5.665	6.677	1.235	13.578	4,8%
TOTAL	10.687	18.386	8.731	37.804	4,2%

(1) Proyectos y rehabilitaciones que han entrado en explotación



3. Cartera de Clientes y Negociaciones Covid19

El Grupo Colonial dispone de una cartera de clientes diversificada por sectores y con elevados niveles de lealtad, permanencia y solvencia.



En consecuencia, **los niveles de cobro (collection rates) durante el tercer trimestre se han mantenido altos** situándose en un **98% para el portfolio de oficinas (100% en Paris)** y en un 96% incluyendo todos los usos (99% en Paris).

Debido a la crisis del COVID-19, el equipo comercial del Grupo Colonial ha analizado y negociado sistemas de diferimiento o, con carácter excepcional, bonificación en el pago de rentas con un foco especial en todas aquellas empresas que se encuentren en dificultades financieras, como resultado y en el marco de la prohibición del desarrollo de sus actividades en el sector del comercio o del ocio.

El 41% de los clientes del Grupo Colonial han mantenido conversaciones con el equipo comercial, habiéndose cerrado a fecha actual la totalidad de las negociaciones en la cartera de clientes de España y con un cliente pendiente en Francia. El impacto de las negociaciones cerradas se sitúa en un 3% de los ingresos por rentas anuales para la cuenta de resultados del ejercicio 2020, cifra que podría verse modificada por posibles impactos adicionales que pudieren resultar de la segunda ola de contagios.

Asimismo, cabe destacar que se han acordado con los clientes más afectados por la crisis, diferimientos del pago de rentas en el corto plazo a cambio de extender la duración de los contratos actuales. La media de meses en que se han extendido los contratos se sitúa entre 24 y 36 meses, que ha resultado en 800 meses de duración adicional en la cartera de contratos correspondiente a aproximadamente 40 €m de rentas futuras aseguradas.

Gestión activa de la cartera

Durante el segundo y tercer trimestre del 2020 (en pleno periodo Covid19) el Grupo Colonial ha desinvertido más de 240 €m de activos no estratégicos correspondiente a 11 inmuebles con una superficie total de 223.543 m² sobre rasante.

En particular se ha desinvertido el Hotel Mojácar, se ha ejecutado la opción de compra sobre el portfolio logístico (8 activos con una superficie de 193.590 m²) y se ha firmado la venta de dos edificios de oficinas secundarios en Barcelona, el inmueble de Berlín-Numancia y el de Plaza Europa, 40-42. Los dos edificios suman un total de 18.150m² de superficie.

NON CORE – HOTEL & LOGISTICA



NON CORE – OFICINAS



>240€m
desinvertidos hasta
la fecha

> 100€m cobrados
a 3T 2020

> 64€m previstos
para el 4T 2020

Las operaciones se enmarcan en una estrategia de rotación recurrente del portfolio (“capital allocation”) desinvirtiendo producto maduro y/o no estratégico para:

- 1) Optimizar la calidad y el retorno del portfolio incrementando aún más el peso de oficinas prime con interesantes rentabilidades ajustadas al riesgo
- 2) Liberar capital para reforzar la estructura de capital y maximizar la rentabilidad para el accionista de Colonial

En este sentido el Grupo Colonial seguirá en los próximos trimestres con una política de rotación de producto maduro en los tres mercados en los que opera.

Se estima un volumen de desinversiones adicional en el entorno de los 300€m para continuar la rotación en los próximos trimestres.

Estrategia ESG

1. Estrategia Corporativa & Excelencia ESG

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.

2. Plan Estratégico de Sostenibilidad & Descarbonización.

El plan estratégico de descarbonización supone el compromiso del Grupo Colonial para que en el año 2050 todo su portfolio de oficinas sea neutro en emisiones de carbono, y estar totalmente alineado con el acuerdo de París, celebrado en diciembre de 2015.

Para el Grupo Colonial ello implica (i) ser neutrales en emisiones de carbono para 2050 y (ii) reducción de los alcances 1 y 2 en un (75%) hasta 2030 desde el año base 2015.

Con este objetivo, durante el ejercicio 2019 ha continuado con su trabajo en esta materia consiguiendo que la Huella de carbono del Grupo Colonial (Alcance 1 & 2) se haya reducido un (59%) en términos like for like, alcanzando una ratio de intensidad de 8 kgCo2e/m2 para el Alcance 1 y 2 situándose en los niveles más bajos de huella carbono en el sector europeo.

3. Inversión ESG – “Laboratorio de Descarbonización”

Colonial construirá el primer edificio de oficinas totalmente en madera de España.

El edificio “Witty Wood” constará de 4.100m² construidos destinados a uso de oficinas. El proyecto es un nuevo concepto de edificio de oficinas único en España y contará con espacios dotados con las últimas tecnologías. Witty Wood está ubicado en la calle Llacuna 42, en pleno corazón del 22@.

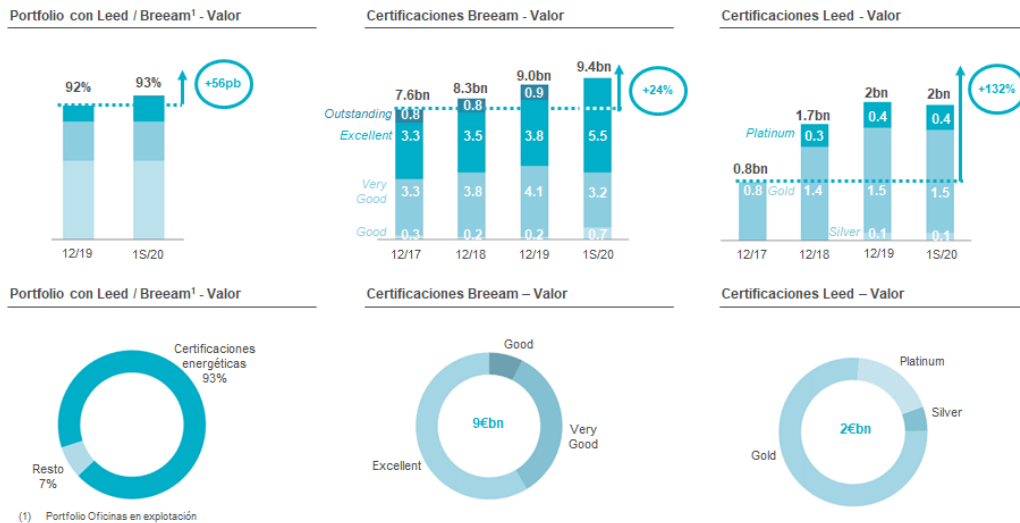
El edificio Witty Wood se construirá utilizando la madera como material principal, hecho sin precedentes en el mercado de oficinas en España. La ingeniería de madera actúa como un almacén de CO₂, por lo que reduce considerablemente las emisiones que impactan en el calentamiento global. Solamente durante la construcción, se reducirán en un 50% las emisiones de carbono. Por estas y otras características, el edificio contará con las máximas calificaciones medioambientales: LEED Platinum y WELL Platinum.



4. Eficiencia Energética de la cartera de activos del Grupo Colonial:

El 93% de la cartera en explotación de oficinas tiene sellos de certificación energética Leed o Breeam, esto supone un aumento del 56 pb respecto del nivel de certificados a diciembre 2019. Este elevado nivel de certificaciones sitúa a Colonial en una posición de liderazgo europeo en eficiencia energética.

En particular 2.000€m de activos tienen calificaciones Leed y 9.400€m de activos tienen calificaciones Breeam.



5. Financiación sostenible de 1.151€m

Con posterioridad al cierre del tercer trimestre, Colonial ha firmado la refinanciación de las dos líneas Revolving Credit Facility, que tenía disponibles en su totalidad por importe de 875€m. La nueva línea de crédito se estructurará en dos tramos con vencimientos a 5 y 5+1+1 años. La nueva línea de crédito tiene la condición de sostenible por estar su margen referenciado a la calificación obtenida por la agencia GRESB.



Junto con los préstamos sostenibles del 2019 que ascienden a 151€m, Colonial tiene contratados, hasta la fecha 1.151€m de financiación sostenible, reforzando el mensaje del compromiso que el Grupo tiene en materia de ESG.

Una estructura de capital sólida

I. Acceso al mercado de deuda en base a un rating sólido

El Grupo Colonial ha accedido al mercado de bonos y deuda obteniendo nueva financiación por 2.000 €m en términos muy favorables gracias al elevado rating de Standard & Poor's y Moody's que subraya el carácter defensivo del modelo de negocio de Colonial

- 1) En junio 2020 el Grupo Colonial, ha cerrado con éxito **una emisión de bonos por un importe de 500€m** a través de su filial francesa SFL. Los bonos con **vencimiento a 7 años devengan un cupón del 1,5% de interés**. La **demanda ha superado hasta cuatro veces el volumen de emisión** y se han colocado a inversores europeos de calidad.
- 2) Adicionalmente, con cierre posterior al tercer trimestre, Colonial ha formalizado **una emisión de bonos por importe de 500 €m**, cotizados en el mercado español. La emisión se estructura en **8 años con un cupón de 1,35%** y vencimiento octubre de 2028. La **demanda ha superado tres veces el volumen de emisión** y ha sido respaldada por inversores internacionales de perfil institucional.
- 3) Con fecha 10 de noviembre, Colonial ha formalizado una nueva línea de crédito (Revolving Credit Facility – RCF) por importe de €1.000m en sustitución de dos líneas Revolving Credit Facility (RCF) que tenía disponibles en su totalidad por importe de 875 millones de euros.

II. Gestión activa del balance – “Liability Management”

Durante el 3T 2020 el Grupo Colonial ha ejecutado dos operaciones de “Liability Management”

- 1) Durante el mes de septiembre, SFL recompró 100,3 millones de euros de los bonos con vencimiento 2021 y 60,4 millones de euros de los bonos con vencimiento 2022 que devengan un cupón anual de 1,875% y 2,25%, respectivamente.
- 2) En octubre Colonial recompró 194 millones de euros de los bonos con vencimiento en 2023 y 107 millones de euros de los bonos con vencimiento en 2024 que devengan un cupón anual del 2,728% y 1,45%, respectivamente.

Dichas operaciones han permitido mejorar el vencimiento medio de la deuda del Grupo de 4,7 años a 5,2 años y reducir el coste medio de la deuda.

A 30 de septiembre el Grupo Colonial mantiene una liquidez de 2.362 millones de euros entre caja y líneas de crédito no dispuestas (2.487 millones de euros tras la firma de la nueva RCF).

El LTV del Grupo se sitúa en un nivel estable 36,5%, 60 pb inferior al LTV del mismo periodo del año anterior.

Un posicionamiento estratégico Prime con gran resiliencia

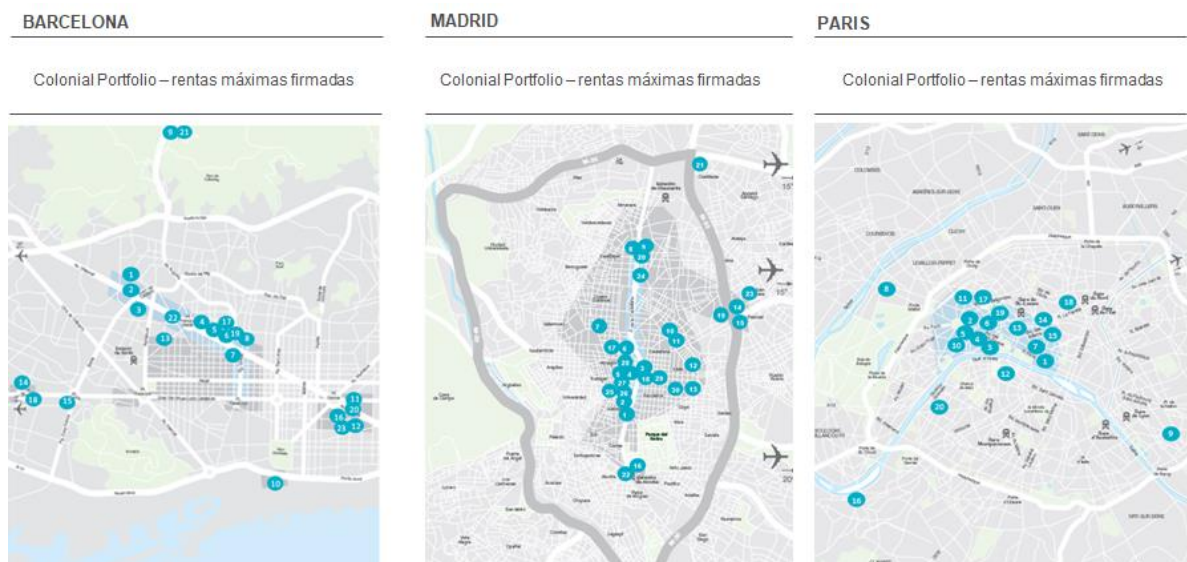
La fortaleza de Colonial para afrontar la situación actual se basa en su posicionamiento estratégico prime con oficinas en CBD y clientes de reconocida solvencia, así como un balance sólido.

Las principales fortalezas del Grupo Colonial son las siguientes:

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

Principal propietario de productos de alta calidad, en **ubicaciones céntricas con un 76% de su portfolio en zonas CBD** en cada uno de los mercados en los que opera.

Una adecuada diversificación internacional con un **61% de exposición 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 el tercer trimestre 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 +25% al cierre del tercer trimestre del ejercicio 2020.

(1) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

C. Excelencia en ESG

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.



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

Proyecto	Comprometido	Ciudad	% Grupo	Entrega	GLA (m ²)	Total ¹ Coste €m	Yield on Cost
1 Castellana, 163	✓	Madrid CBD	100%	Entregado	10.910	52	7,5%
2 Diagonal 525	✓	Barcelona CBD	100%	1S 21	5.710	39	5,1%
3 Miguel Angel 23		Madrid CBD	100%	2S 21	8.036	66	5,9%
4 83 Marceau	✓	Paris CBD	82%	2S 21	9.600	151	5.5- 6.0%
5 Velazquez 88	✓	Madrid CBD	100%	2S 21	17.239	113	7,7%

6 Biome	✓	Paris City Center	82%	2S 22	24.500	283	5,0%
7 Plaza Europa 34		Barcelona	50%	2S 22	14.306	42	7,0%
8 Sagasta 27		Madrid CBD	100%	2S 22	4.481	23	7,0%
9 Mendez Alvaro Campus		Madrid CBD South	100%	2023	89.871	300	7,9%
10 Louvré SaintHonoré	✓	Paris CBD	82%	2023	16.000	208	7,7%
TOTAL OFFICE PIPELINE					200.653	1.277	6,7%

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

La cartera de proyectos está íntegramente situada en el centro de las ciudades de Barcelona, Madrid y París. Un 70% de su valor se concentra en 3 grandes proyectos en París y el Campus Méndez Álvaro de uso mixto oficinas/residencial situado en el sur del CBD de Madrid.



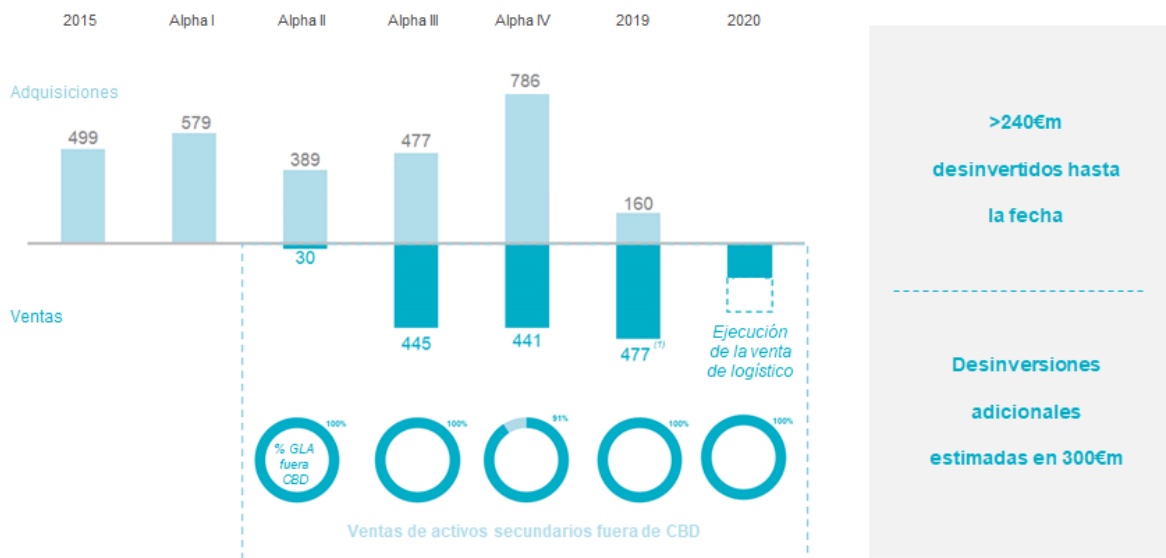
A fecha actual, un 34% de la cartera de proyectos está ya pre-alquilada correspondiente 29€m de ingresos por rentas. Esta ratio ha incrementado más de 800 pb respecto a los niveles de alquiler a principios del año, gracias a la exitosa operación de pre-alquiler en el proyecto 83 Marceau en Paris.

E. Rotación activa del portfolio, 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 más de 1.400€m, con primas de doble dígito sobre la valoración en curso. Durante el año 2020.

Durante el segundo y tercer trimestre del 2020 (en pleno periodo Covid19) el Grupo Colonial ha desinvertido más de 240€m de activos no estratégicos con prima sobre valoración. Se estiman 300€m de desinversiones adicionales para completar el ciclo de rotación en los próximos trimestres.

INVERSIONES NETAS DESDE 2015 - €m



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 Covid-19.

Uno de los niveles más altos de liquidez del sector, así como un LTV en niveles del 36% con un colateral de activos Core de máxima calidad.

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 tercer trimestre del ejercicio 2020 con un resultado neto recurrente de 112€m, un incremento del +8% respecto al mismo periodo del año anterior.

El beneficio neto recurrente por acción asciende a 22,10cts€/acción, lo que supone un incremento del +8% versus el año anterior.

Septiembre acumulado - €m	2020	2019	Var.	Var. % ⁽¹⁾
Ingresos por rentas	260	263	(2)	(1%)
Gastos de explotación netos ⁽²⁾	(15)	(22)	7	32%
EBITDA rentas	245	240	5	2%
Otros ingresos ⁽⁵⁾	0	3	(3)	-
Gastos estructura	(34)	(35)	1	2%
EBITDA	211	208	3	1%
Extraordinarios	(2)	(3)	2	50%
Revalorizaciones y margen de ventas de inmuebles	(108)	436	(544)	125%
Amortizaciones y Provisiones ⁽³⁾	(4)	(62)	58	94%
Resultado Financiero	(73)	(74)	1	1%
Resultado antes de impuestos y minoritarios	25	505	(480)	(95%)
Impuesto de sociedades	4	(23)	27	116%
Socios minoritarios	(23)	(88)	65	74%
Resultado neto atribuible al Grupo	5	393	(388)	(99%)

Análisis del Resultado - €m	2020	2019	Var.	Var. %
EBITDA Recurrente	213	210	4	2%
Resultado Financiero Recurrente	(64)	(67)	3	4%
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(11)	(9)	(1)	(16%)
Minoritarios - Resultado Recurrente	(26)	(29)	3	11%
Resultado Neto Recurrente - post ajustes específicos compañía⁽⁴⁾	112	104	8	8%
<i>nº acciones (millones)</i>	<i>508,1</i>	<i>508,1</i>	<i>0</i>	<i>0%</i>
BPA recurrente (cts€)	22,10	20,49	1,6	8%

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

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

(3) Incluye deterioro de fondo de comercio en 2019

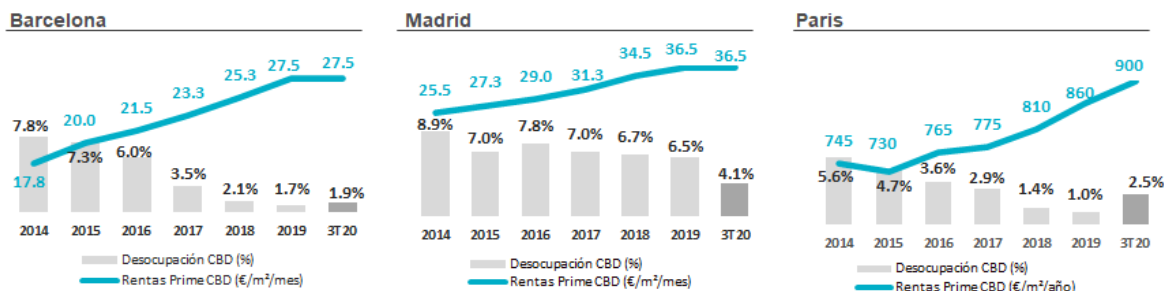
(4) Resultado Neto Recurrente = EPRA Earnings post ajustes específicos compañía

(5) Capex refacturado & EBITDA Utopic'us Centers

Análisis de la Cuenta de Resultados

- Colonial cierra el tercer trimestre del ejercicio 2020 con unos ingresos por rentas de 260€m estables en términos comparables (+0,4% like for like), si bien ligeramente inferior al año anterior debido principalmente a las desinversiones realizadas de activos no estratégicos tanto en el 2019 como en el año en curso.
- El EBITDA rentas (rentas netas) asciende a 245 €m, +2% vs año anterior. El incremento en términos comparables es del +3% like for like impulsado por la favorable evolución del EBITDA del portafolio de oficinas de +4% like for like.
- El EBITDA del Grupo asciende a 211€m, cifra un +1% superior al mismo periodo del año anterior.
- El impacto en la cuenta de resultados por revalorización a 30 de junio de 2020 y ventas de activos de las inversiones inmobiliarias ha ascendido a (105) €m. La variación de valor, que se ha registrado tanto en Francia como en España, no supone una salida de caja.
- El resultado financiero neto ha sido de (73) €m, con una mejora del 1% respecto al mismo periodo del año anterior.
El resultado financiero recurrente del grupo asciende a (64) €m, una mejora del 4% respecto al mismo periodo del año anterior.
- El resultado antes de impuestos y minoritarios a cierre del tercer trimestre de 2020 asciende a 25€m.
- Finalmente, y una vez incorporando el resultado atribuible a los minoritarios de (23) €m, así como el impuesto de sociedades de 4€m, el resultado después de impuestos atribuible al Grupo es de 5€m.

2. Mercado de oficinas



Mercados de Alquiler

La contratación en el mercado de oficinas de Barcelona para el tercer trimestre ha sido de 62.000m² (-20% vs 3T19), viéndose afectada por la crisis del COVID-19, si bien ha aumentado un 55% con respecto al segundo trimestre de 2020. La escasez de producto mantiene la **desocupación del CBD en niveles muy bajos, 1,9%** en el 3T20, y para la oferta de oficinas de grado A esta situación se acentúa hasta llegar a una desocupación del **0,2% en el CBD**. Esta situación hace que las rentas prime se hayan mantenido estables, situando la renta prime en los 27,5€/m²/mes.

En el mercado de oficinas de Madrid, se firmaron unos 92.000m² durante el tercer trimestre del ejercicio, (-40% vs 3T19), viéndose frenada por la crisis del COVID-19, si bien ha aumentado un 72% con respecto al segundo trimestre de 2020. En el **mercado de oficinas CBD, la desocupación** continúa en entornos moderados del **4,1%** y el producto de grado A disponible es del 1,8%. A cierre del 3T2020, la renta prime se ha mantenido en 36,5€/ m²/ mes.

En el mercado de oficinas de París, el nivel de contratación durante el tercer trimestre del ejercicio ha sido de 246.000m², cifra históricamente baja debido a la crisis del Covid-19 y la consecuente ralentización de la actividad. No obstante, la escasez de oferta de calidad sigue manteniendo la renta prime en la zona CBD se sitúa en niveles de 900€/m²/año, cifra ligeramente superior a la del pasado trimestre. El producto de grado A continúa siendo escaso con una desocupación inferior al 1% en el CBD.

Mercado de Inversión

En España la inversión en el sector de oficinas alcanzó los 1.335€m a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2020, de los que 882€m se corresponden a Madrid y 378€m a Barcelona. Con un año condicionado por el Covid-19, esta cifra supone un 48% menos que el volumen registrado en el mismo periodo del año anterior, año récord por las cifras alcanzadas en el mercado de oficinas. Las rentabilidades prime de Madrid y Barcelona se sitúan en niveles del 3,35% y 3,60% respectivamente.

El volumen de inversión en París alcanzó los 11.650€m a cierre 3T 2020, cifra inferior al volumen de inversión del año pasado, debido a un segundo trimestre con un volumen de inversión muy bajo dado el confinamiento por la crisis del Covid-19. Las rentabilidades prime se mantienen estables en el 2,75%.

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

3. Evolución del negocio

Ingresos por rentas y EBITDA de la cartera

- Colonial cierra el tercer trimestre del ejercicio 2020 con unos **ingresos por rentas de 260€m estables** en términos comparables (**+0,4% like for like**), si bien ligeramente inferiores al año anterior debido principalmente a las desinversiones realizadas de activos no estratégicos tanto en el 2019 como en el año en curso.
- Los ingresos por rentas del portfolio de oficinas aumentan un +4% interanual.**

El incremento de rentas del portfolio de oficinas se sustenta en (1) un incremento del +2% de los ingresos de la cartera like for like, completado por (2) un crecimiento adicional en base a exitosa entrega de proyectos y la adquisición del inmueble Parc Glories II en el año anterior así como una indemnización por rotación de clientes en el portfolio de Madrid.

Var. Rentas (2020 vs. 2019) €m	Barcelona	Madrid	París	Oficinas ¹	Otros ²	TOTAL
Ingresos Rentas 2019R	34,8	65,1	144,9	244,9	17,8	262,7
EPRA Like for Like ³	1,4	3,1	(0,4)	4,0	(3,6)	0,4
Proyectos / Altas	(1,5)	2,5	(4,7)	(3,7)	0,0	(3,7)
Inversiones & Desinversiones	2,7	(0,3)	0,0	2,5	(7,8)	(5,3)
Otros e Indemnizaciones	0,0	9,4	(3,2)	6,2	0,0	6,2
Ingresos Rentas 2020R	37,5	79,8	136,7	253,9	6,4	260,3
Variación Total (%)	8%	22%	(6%)	4%	(64%)	(0,9%)
Variación Like for Like (%)	7%	5%	(0,3%)	2%	(42%)	0,4%

En **Madrid** este incremento viene impulsado por el crecimiento en la actualización de rentas a mercado de los activos de José Abascal 56, Almagro 9 y Recoletos 37. Respecto a mejoras en ocupación, destacan Ribera de Loira, Francisca Delgado 11, José Abascal 56, Príncipe de Vergara, Alfonso XII, Ramírez Arellano 15 y Francisca Silvela 42.

En **Barcelona**, el impacto positivo viene provocado por las mejoras en renta en Diagonal 197 y Parc Glories así como mejoras en ocupación en Sant Cugat Nord.

En **París**, los ingresos por rentas han disminuido un **(0,3%) like-for-like**, debido principalmente a las rotaciones de clientes en Haussmann 104 y Galeries Champs Elysées.

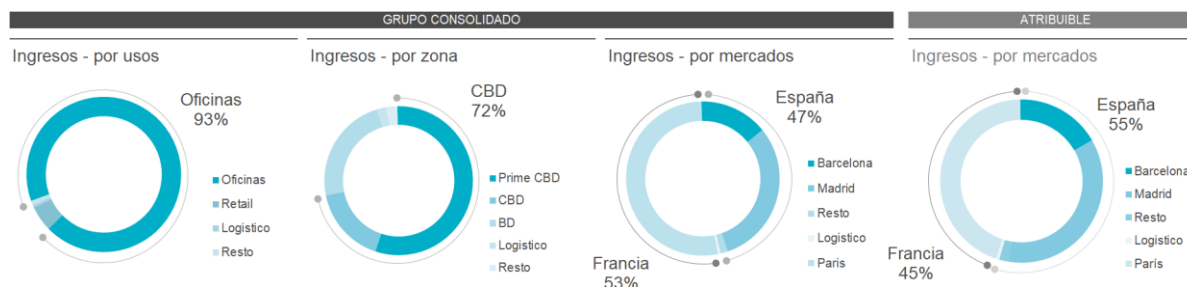
(1) Cartera de oficinas + retail Prime de Galeries Champs Elysées y Pedralbes Centre

(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.

- **Distribución – Ingresos por Rentas:** La mayor parte de los ingresos del Grupo, un 93%, se concentra en edificios de oficinas. Asimismo, el Grupo mantiene su elevada exposición a mercados CBD, con un 72% de los ingresos.

En términos consolidados, un 53% de los ingresos por rentas (138€m) provienen de la filial en París y un 47% han sido generados por inmuebles en España. En términos atribuibles, el 55% de las rentas se ha generado en España y el resto en Francia.



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

- **El EBITDA de los inmuebles a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2020 ha alcanzado los 245€m, aumentando un +3% en términos like-for-like.** Destaca la cartera de Madrid con un incremento del +12% like for like, seguido de Barcelona con un incremento del +10%.

Cartera de Inmuebles

Septiembre acumulado - €m	2020	2019	Var. %	EPRA Like-for-like ¹	
				€m	%
Ingresos por rentas Barcelona	38	35	8%	2,0	7%
Ingresos por rentas Madrid	80	65	22%	3,1	5%
Ingresos por rentas París	137	145	(6%)	(0,4)	(0,3%)
Ingresos por rentas - Oficinas²	254	245	4%	(0,8)	2,1%
Ingresos por rentas Otros ³	6	18	(64%)	(3,6)	(42%)
Ingresos por rentas Grupo	260	263	(0,9%)	1,0	0,4%
EBITDA rentas Barcelona	36	33	9%	2,6	10%
EBITDA rentas Madrid	73	54	36%	6,1	12%
EBITDA rentas París	132	140	(6%)	(0,8)	(0,6%)
EBITDA rentas - Oficinas²	241	227	6%	7,8	4%
EBITDA rentas Otros ³	4	13	(66%)	(1,5)	(32%)
EBITDA rentas Grupo	245	240	2%	6,3	3%
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Barcelona</i>	<i>95%</i>	<i>94%</i>	<i>0,8 pp</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Madrid</i>	<i>92%</i>	<i>83%</i>	<i>9,0 pp</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- París</i>	<i>96%</i>	<i>97%</i>	<i>(0,4 pp)</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Logístico & otros</i>	<i>69%</i>	<i>73%</i>	<i>(3,9 pp)</i>		

Pp: puntos porcentuales

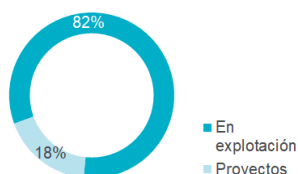
- (1) **EPRA like for like:** Like for like calculado según recomendación EPRA
 (2) Cartera de oficinas + retail Prime CBD de Galeries Champs Elysées y Pedralbes Centre
 (3) Cartera residual logística, retail secundario de Axiare y Hotel Índigo en París

Gestión de la cartera de contratos

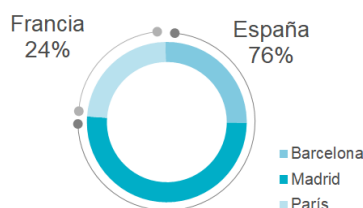
- **Desglose de la cartera actual por superficie:** Al cierre del tercer trimestre del ejercicio 2020, el Grupo Colonial cuenta con una cartera total de 1.809.253m², concentrada principalmente en activos de oficinas, que corresponde a 1.591.280m².

Del total de superficie de oficinas, el 82% de la superficie se encuentra en explotación a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2020 y el resto corresponde a una atractiva cartera de proyectos y rehabilitaciones.

Superficie Oficinas - por estado



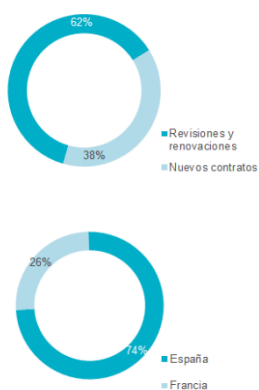
Superficie Oficinas - por mercados



- **Contratos firmados - Oficinas:** A cierre del tercer trimestre del ejercicio 2020, el Grupo Colonial ha formalizado contratos por un **total de 68.847m² de oficinas**. Un 74% (51.157m²) corresponde a contratos firmados en Barcelona y Madrid y el resto (17.690m²) se han firmado en París.

Renovaciones: Del total del esfuerzo comercial de oficinas, un 62% (42.475m²) corresponde a superficies renovadas, repartidos en los tres mercados donde opera la compañía.

Nuevos contratos: Se han realizado 26.372m² de altas de contratos, destacando los 10.479m² en Barcelona y los 10.533m² en París.



Gestión de Contratos - Oficinas

Septiembre acumulado - m ²	2020	Vencimiento Medio	% nuevas rentas vs.ant.
Revisiones y renovaciones - Barcelona	14.389	2	51%
Revisiones y renovaciones - Madrid	20.929	3	20%
Revisiones y renovaciones - París	7.157	10	14%
Total revisiones y renovaciones	42.475	4	25%
Nuevos Contratos - Barcelona	10.479	3	
Nuevos Contratos - Madrid	5.360	3	
Nuevos Contratos - París	10.533	8	
Total Nuevas Superficies	26.372	6	na
Esfuerzo comercial total	68.847	5	na

Las nuevas rentas se sitúan un **+25%** por encima de las anteriores: **Barcelona +51%, Madrid +20% y París +14%**.

El volumen acumulado de contratación de los primeros 9 meses se desglosa de la siguiente manera:

En el portfolio de oficinas de Madrid se han suscrito contratos de arrendamiento con una superficie de 26.289m² en 14 operaciones. Destacamos la renovación de casi 14.000m² en el activo de Almagro 9 con un prestigioso bufete de abogados, la renovación de casi 2.000m² en el activo de Recoletos 37 con una importante editorial, así como la renovación de más de 1.100m² en el activo de Martínez Villergas con una empresa multinacional de alquiler de oficinas, coworking y oficinas virtuales. En cuanto a nuevos contratos firmados, destaca la firma de más de 3.000m² en el inmueble de Francisca Delgado, 11 con varios clientes.

En la cartera de oficinas de Barcelona se han formalizado contratos de arrendamiento con una superficie de 24.868m² en 21 operaciones. Destacamos la firma de 4.000m² en el activo de Torre BCN y la firma de 1.245m² en el inmueble de Diagonal 609-615 ambos mayoritariamente con entidades bancarias, así como la firma de casi 1.000m² en el inmueble de Torre Marenostrum con una consultoría de comunicaciones. En Barcelona, destacamos la renovación de 10.906m² en el inmueble de Sant Cugat, principalmente con una entidad bancaria y de casi 2.000m² en el inmueble de Diagonal 609-615 con varios inquilinos.

En la cartera de oficinas de París se han firmado contratos por un volumen de 17.690m² correspondiente a 14 operaciones. Destacamos una renovación de casi 6.000m² en el inmueble de Édouard VII y de 1.000m² en Washington Plaza, así como el nuevo contrato firmado en Marceau por más de 6.000 m² con Goldman Sachs.

El contrato de pre-alquiler firmado con Goldman Sachs tendrá una duración de 12 años, 9 de los cuales sin posibilidad de cancelación. Con esta operación, Goldman Sachs, uno de los grupos de banca de inversión y de valores más grande del mundo, pretende elevar su presencia en el país galo y permitirá duplicar la plantilla de la compañía en París. Con estos contratos firmados en el proyecto de Marceau, el nivel de pre-alquileres alcanza el 86%

83 MARCEAU – ACTIVO DE GRADO A EN PRIME CBD DE PARIS



Cartera de proyectos y rehabilitaciones

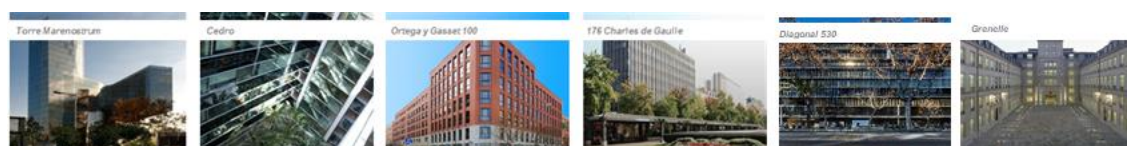
- Colonial dispone de una **cartera de proyectos** de más de 200.000m² con el objetivo de crear productos de primera calidad que permitan obtener una alta rentabilidad y, por tanto, un mayor crecimiento de valor futuro con sólidos fundamentales. De la cartera actual de proyectos, cuatro de ellos (en concreto Castellana 163, Diagonal 525, 83 Marceau y Louvre Saint Honoré) cuentan con acuerdos de pre-alquiler firmados en el ejercicio 2019 y 2020. Los otros proyectos de la cartera siguen avanzando, en ubicaciones prime y con poca oferta nueva en estas zonas.

Proyecto	Comprometido	Ciudad	% Grupo	Entrega	GLA (m ²)	Total ¹ Coste €m	Yield on Cost
1 Castellana, 163	✓	Madrid CBD	100%	Entregado	10.910	52	7,5%
2 Diagonal 525	✓	Barcelona CBD	100%	1S 21	5.710	39	5,1%
3 Miguel Angel 23		Madrid CBD	100%	2S 21	8.036	66	5,9%
4 83 Marceau	✓	Paris CBD	82%	2S 21	9.600	151	5.5- 6.0%
5 Velazquez 88	✓	Madrid CBD	100%	2S 21	17.239	113	7,7%

6 Biome	✓	Paris City Center	82%	2S 22	24.500	283	5,0%
7 Plaza Europa 34		Barcelona	50%	2S 22	14.306	42	7,0%
8 Sagasta 27		Madrid CBD	100%	2S 22	4.481	23	7,0%
9 Mendez Alvaro Campus		Madrid CBD South	100%	2023	89.871	300	7,9%
10 Louvré SaintHonoré	✓	Paris CBD	82%	2023	16.000	208	7,7%
TOTAL OFFICE PIPELINE					200.653	1.277	6,7%

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

- Adicionalmente a la cartera de proyectos, el Grupo Colonial tiene en marcha un **programa de renovación** en 5 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 cash flow y valor. En Barcelona, destacamos la renovación del inmueble **Diagonal 530**, así como los trabajos de reposicionamiento del activo **Torre Marenostrium en el prime 22@**, renovación que lo convertirá en un activo multi-usuario, combinando espacio de oficinas tradicional con espacio de co-working y gestionado por la compañía del grupo, Utopicus.

En Francia, destacamos el inmueble de **176 Charles de Gaulle**, edificio de oficinas ubicado en el floreciente distrito **de Neuilly**, en el que se están reposicionando los espacios comunes y añadiendo servicios para los usuarios, con el objetivo de captar un aumento de renta en la zona con respecto a los contratos anteriores. Durante el primer semestre de 2020 se ha entregado el programa de renovación de **Grenelle** ofreciendo cerca de 5.000m² adicionales de máxima calidad.

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

1. Estrategia Corporativa & Excelencia ESG

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. La estrategia corporativa tiene como eje central, la máxima excelencia en los ámbitos de gobernanza, social y de inversión sostenible.

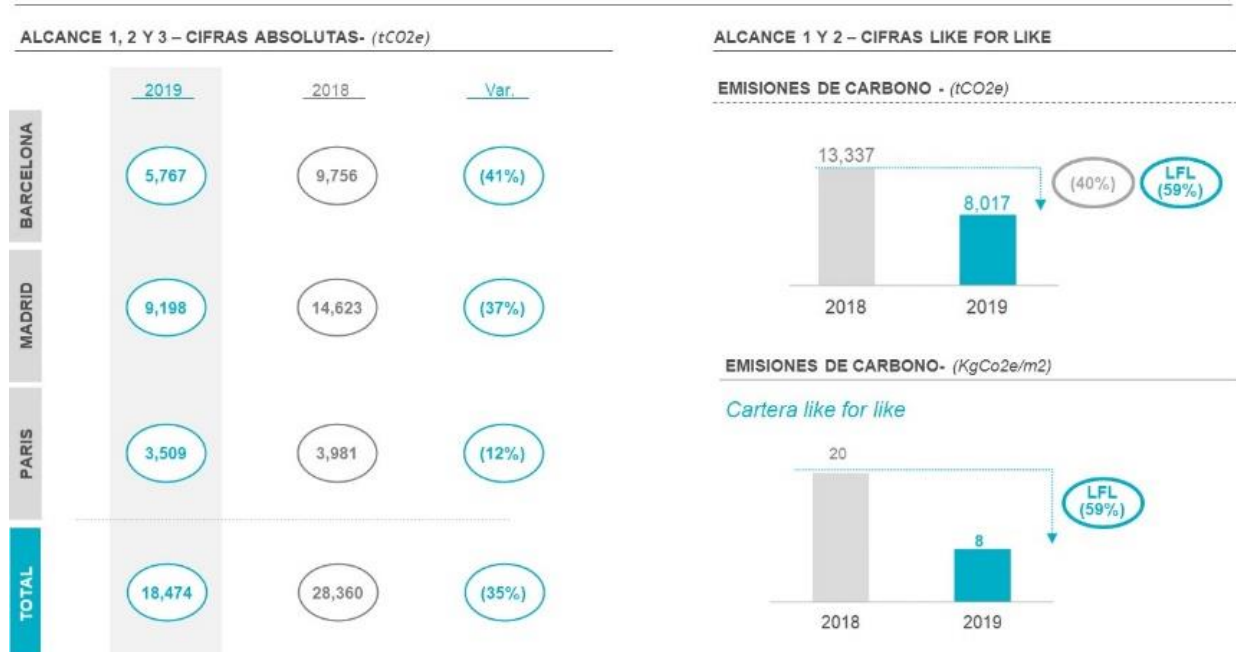
2. Plan Estratégico de Sostenibilidad & Descarbonización.

El plan estratégico de descarbonización supone el compromiso del Grupo Colonial para que en el año 2050 todo su portfolio de oficinas sea neutro en emisiones de carbono, y estar totalmente alineado con el acuerdo de París, celebrado en diciembre de 2015.

Para el Grupo Colonial ello implica (i) ser neutrales en emisiones de carbono para 2050 y (ii) reducción de los alcances 1 y 2 en un (75%) hasta 2030 desde el año base 2015.

Con este objetivo, durante el ejercicio 2019 ha continuado con su trabajo en esta materia consiguiendo que la Huella de carbono del Grupo Colonial (Alcance 1 & 2) se haya reducido un (59%) en términos like for like alcanzando una ratio de intensidad de 8 kgCo2e/m2 para el Alcance 1 y 2 situándose en los niveles más bajos de huella carbono en el sector europeo.

REDUCCIÓN IMPORTANTE DE LA HUELLA DE CARBONO



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

3. Inversión ESG – “Laboratorio de Descarbonización”

Colonial construirá el primer edificio de oficinas totalmente en madera de España.

El edificio “Witty Wood” constará de 4.100m² construidos destinados a uso de oficinas. El proyecto es un nuevo concepto de edificio de oficinas único en España y contará con espacios dotados con las últimas tecnologías. Witty Wood está ubicado en la calle Llacuna 42, en pleno corazón del 22@.

Este nuevo edificio de Colonial tiene un coste total de 12€m inversión y será asumida por Colonial al 50% junto con Narcís Barceló, socio estratégico y pionero en este tipo de construcciones, y la entrega está prevista para la segunda mitad de 2021.

Con la construcción de este nuevo edificio, Colonial inicia la apuesta por explorar la construcción industrializada y la tecnología IOT (Internet of Things) herramientas fundamentales para la optimización de los consumos energéticos.

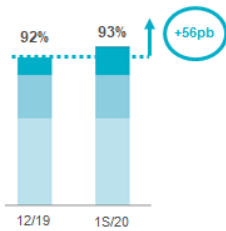
El edificio Witty Wood se construirá utilizando la madera como material principal, hecho sin precedentes en el mercado de oficinas en España. La ingeniería de madera actúa como un almacén de CO₂, por lo que reduce considerablemente las emisiones que impactan en el calentamiento global. Solamente durante la construcción, se reducirán en un 50% las emisiones de carbono. Por estas y otras características, el edificio contará con las máximas calificaciones medioambientales: LEED Platinum y WELL Platinum.



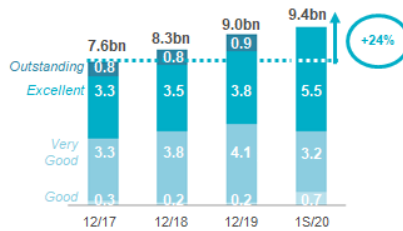
4. Eficiencia de la cartera de activos del Grupo Colonial

El 93% de la cartera en explotación de oficinas tiene sellos de certificación energética Leed o Breeam, esto supone un aumento del 56 pb respecto del nivel de certificados a diciembre 2019. Este elevado nivel de certificaciones sitúa a Colonial en una posición de liderazgo europeo en eficiencia energética.

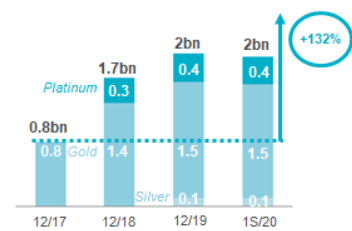
Portfolio con Leed / Breeam¹ - Valor



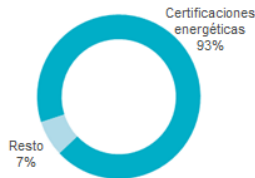
Certificaciones Breeam - Valor



Certificaciones Leed - Valor

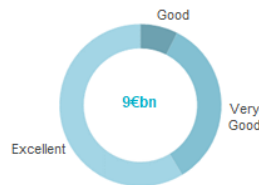


Portfolio con Leed / Breeam¹ - Valor

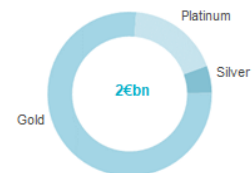


(1) Portfolio Oficinas en explotación

Certificaciones Breeam - Valor



Certificaciones Leed - Valor



5. Financiación sostenible de más de 1.151 €m

Con posterioridad al cierre del tercer trimestre, Colonial ha firmado la refinanciación de las dos líneas Revolving Credit Facility, que tenía disponibles en su totalidad por importe de 875€m. La nueva línea de crédito se estructurará en dos tramos con vencimientos a 5 y 5+1+1 años. La nueva línea de crédito tiene la condición de sostenible por estar su margen referenciado a la calificación obtenida por la agencia GRESB.



Junto con los préstamos sostenibles del 2019 que ascienden a 151€m, Colonial tiene contratados, hasta la fecha 1.151€m de financiación sostenible, reforzando el mensaje del compromiso que el Grupo tiene en materia de ESG.

5. Estrategia Digital & Coworking

Coworking y Espacios Flexibles

A cierre del tercer trimestre del ejercicio 2020, Utopicus, el operador de espacios flexibles y contenidos del Grupo Colonial contaba con 12 centros en operación correspondientes a 32.856m² de superficie.

El Grupo Colonial a través de Utopicus ofrece a sus clientes espacios flexibles y contenidos con el objetivo de mejorar la experiencia de sus usuarios en los espacios de oficinas del Grupo. Utopicus apuesta para ofrecer a las empresas una alternativa de espacios de trabajo flexible, con entornos de trabajo seguros y de alta calidad y sin someterse a compromisos de permanencia a largo plazo. 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 COVID-19.



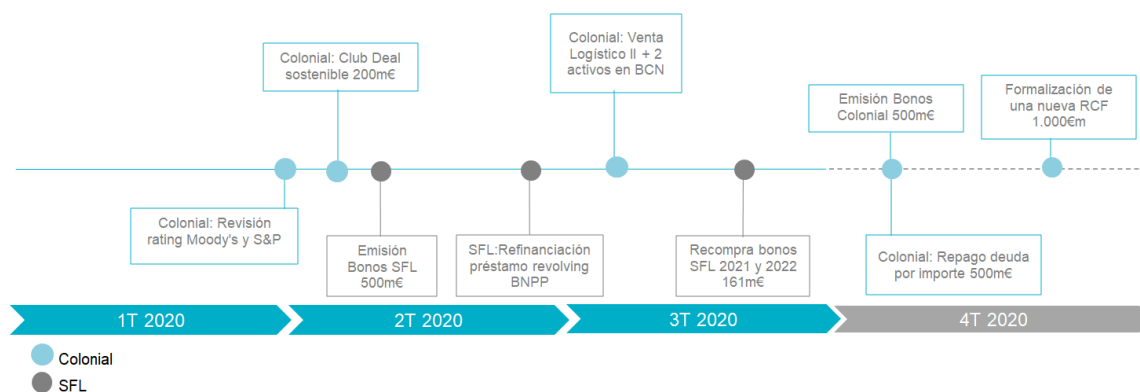
Respecto a la evolución de la actividad durante el tercer trimestre del año, las restricciones de movilidad producidos por la pandemia del COVID han impactado negativamente en la ocupación de los centros. Asimismo, el mayor porcentaje como clientes de pequeñas y medianas empresas respecto a las oficinas tradicionales ha impactado también negativamente en la evolución del negocio. De esta forma a 30 de septiembre de 2020 la ocupación de los centros en la ciudad de Madrid se situaba en un 35% y en la ciudad de Barcelona en un 56%.

6. Estructura financiera

En un ejercicio marcado por las excepcionales condiciones derivadas del COVID19, Colonial mantiene un sólido perfil financiero que le permite mantener una calificación crediticia de BBB+ por parte de Standard & Poor's, la más alta en el sector inmobiliario español.

Tanto Standard & Poor's como Moody's revisaron en el mes de abril, en medio de la situación de pandemia mundial, la calificación crediticia de Colonial, manteniendo el mismo nivel previo a la crisis del Covid-19.

Las principales operaciones realizadas por el Grupo hasta la fecha han sido las siguientes:



El objetivo durante este período ha sido garantizar la liquidez del Grupo, alargar el vencimiento de la deuda y reducir el apalancamiento. En este sentido, el Grupo ha realizado las siguientes operaciones:

- En el mes de abril Colonial formalizó un nuevo préstamo, en formato Club Deal, por importe de 200€m y vencimiento en 2022. El préstamo incluye a las siguientes instituciones de referencia tanto nacionales como internacionales: BNP Paribas, Natixis, BBVA y Caixabank, éste último actuando como Banco Agente y Agente de Sostenibilidad. Dicho préstamo tiene además la condición de sostenible por estar su margen referenciado a la calificación obtenida por la agencia GRESB.
- SFL formalizó el pasado mes de mayo la refinanciación de la línea de crédito revolving con BNPP incrementado el nominal hasta 150€m y extendiendo su vencimiento hasta mayo de 2025.
- Durante el mes de junio, SFL ha formalizado una emisión de Bonos por importe de 500 millones de euros. La emisión de bonos se estructura a 7 años, y devenga un cupón de 1,5% con vencimiento junio de 2027. La demanda ha superado hasta cuatro veces el volumen de emisión. La emisión se ha colocado a una amplia base de inversores europeos de calidad, principalmente en Francia, Reino Unido y Alemania, con perfiles muy estables como compañías de seguros y fondos de inversión.

- Durante el mes de septiembre, SFL recompró 100,3€m de los bonos con vencimiento 2021 y 60,4€m de los bonos con vencimiento 2022 que devengan un cupón anual de 1,875% y 2,25%, respectivamente.
- Adicionalmente, con posterioridad al cierre del tercer trimestre, Colonial ha formalizado una emisión de bonos por importe de 500€m, cotizados en el mercado español. La emisión se estructura en 8 años con un cupón de 1,35% y vencimiento octubre de 2028. La demanda ha superado hasta tres veces el volumen de emisión y ha sido respaldada por los principales inversores internacionales de perfil institucional. Paralelamente, Colonial recompró 194€m de los bonos con vencimiento en 2023 y 107€m de los bonos con vencimiento en 2024 que devengan un cupón anual del 2,728% y 1,45%, respectivamente.
- Con fecha 10 de noviembre, Colonial ha formalizado una nueva línea de crédito (Revolving Credit Facility – RCF) por importe de 1.000€m en sustitución de dos líneas RCF que tenía disponibles en su totalidad por importe de 875 millones de euros. La nueva línea de crédito tiene dos vencimientos de 500€m a 5 y 5+1+1 años cada uno de ellos. Dicha línea tiene la condición de sostenible por estar su margen referenciado a la calificación obtenida por la agencia GRESB, sumándose por tanto a los bilaterales firmados el pasado ejercicio con CaixaBank e ING y reforzando el mensaje del compromiso que el Grupo tiene en materia de ESG. Esta nueva línea de crédito ha sido respaldada por 14 entidades financieras, actuando CaixaBank como Banco Agente y BBVA, BNPP, CaixaBank y Natixis como Agentes Coordinadores de Sostenibilidad.

Dichas operaciones han permitido mejorar el vencimiento medio de la deuda del Grupo de 4,7 años a 5,2 años. En cuanto al apalancamiento, tras las desinversiones realizadas en los últimos 3 años por importe de 1.400€m, la ratio de endeudamiento (LTV) se sitúa en el 36,5%, 60 pb inferior a la del mismo periodo del ejercicio anterior.

A 30 de septiembre el Grupo Colonial mantiene una liquidez de 2.362€m entre caja y líneas de crédito no dispuestas (2.487€m tras la firma de la nueva RCF).

Las principales magnitudes de la deuda del Grupo a 30 de septiembre son las siguientes:

Grupo Colonial (€m)	sep-20	dic-19	Var.
Deuda financiera Bruta	5.023	4.826	4%
Deuda financiera Neta	4.576	4.609	(0,7%)
Liquidez total ⁽¹⁾	2.362	2.082	13%
% deuda tipo fijo o cubierta	88%	88%	-
Vencimiento medio de la deuda (años) ⁽²⁾	5,2	4,9	0,3
Coste de la deuda actual ⁽³⁾	1,71%	1,63%	8 pb
Rating COL (S&P's)	BBB+ Stable	BBB+ Stable	-
Rating COL (Moody's)	Baa2 Stable	Baa2 Stable	-
Rating SFL (S&P's)	BBB+ Stable	BBB+ Stable	-
LtV Grupo (incluyendo transfer costs)	36,5%	36,1%	45 pb
Deuda con garantía hipotecaria	5%	6%	(1%)

(1) Caja & saldos disponibles

(2) Vida media calculada en base a la deuda disponible y post emisión y recompra de bonos

(3) Coste de la deuda incluyendo los pagarés. Sin considerar las emisiones de pagarés el coste ascendería a 1,78%

La deuda financiera neta al cierre del tercer trimestre se sitúa en 4.576€m, siendo su detalle el siguiente:

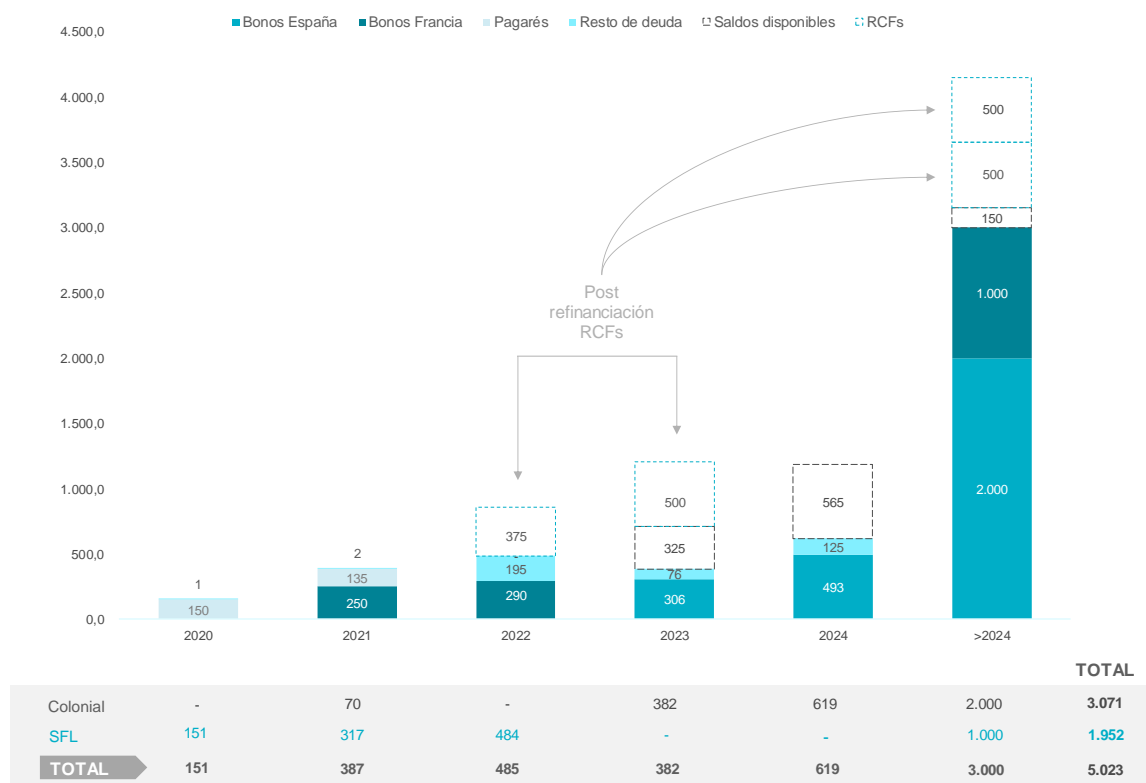
€m	Septiembre 2020			Diciembre 2019			Var	Vida media ⁽³⁾
	Colonial	SFL	TOTAL	Colonial	SFL	TOTAL	TOTAL	
Deuda sin garantía hipotecaria	325	-	325	125	-	125	200	3,8
Deuda con garantía hipotecaria	76	198	273	76	199	275	(1)	2,1
Bonos	2.600	1.539	4.139	2.600	1.200	3.800	339	5,2
Pagarés	70	215	285	240	387	626	(341)	0,3
Deuda Bruta	3.071	1.952	5.023	3.040	1.786	4.826	197	4,7
Efectivo	(369)	(78)	(447)	(163)	(54)	(217)	(230)	
Deuda neta	2.701	1.874	4.576	2.877	1.732	4.609	(33)	
Liquidez total ⁽¹⁾	1.244	1.118	2.362	1.038	1.044	2.082	280	
Coste financiero spot	1,85%	1,48%	1,71% ⁽²⁾	1,80%	1,34%	1,63%	8 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

Tras las operaciones realizadas con posterioridad al cierre del tercer trimestre y sin tener en cuenta el programa de pagarés, cabe mencionar que el 84% de la deuda del Grupo tiene vencimiento a partir de 2023 y un 63% a partir de 2025. El 92% de la deuda dispuesta del Grupo está compuesta por emisiones en el mercado de bonos mientras que el resto está formalizado con entidades financieras y tan solo el 5% tiene garantía hipotecaria.



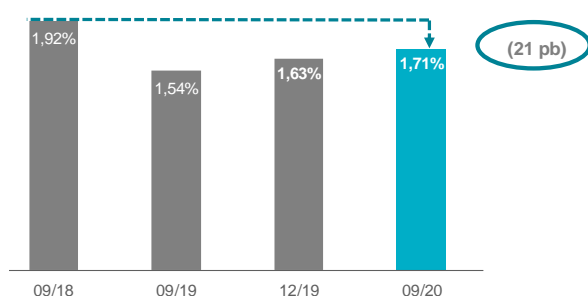
Resultados financieros

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

Septiembre acumulado - €m	COL	SFL	2020	2019	Var. %
Gasto financiero recurrente - España	(47)	0	(47)	(48)	2%
Gasto financiero recurrente - Francia	0	(26)	(26)	(24)	(10%)
Total Gasto financiero recurrente	(47)	(26)	(73)	(71)	(2%)
Ingreso financiero recurrente	0	0	0	1	(47%)
Gastos financieros activados	4	4	8	4	114%
Resultado financiero recurrente	(43)	(22)	(64)	(67)	4%
Gasto financiero no recurrente	2	(5)	(3)	(5)	(38%)
Ingreso financiero no recurrente	0	0	0	0	0%
Variaciones de valor instrumentos financieros	(6)	(0)	(6)	(2)	(142%)
Resultado financiero	(47)	(27)	(73)	(74)	1%

El Gasto financiero recurrente a 30 de septiembre se ha visto incrementado en un 2% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior principalmente por un mayor importe de deuda bruta, si bien la deuda neta es inferior en un 0,7%, y un mayor coste de la financiación por el cambio de deuda a corto plazo (programa de pagarés) versus deuda a largo plazo (nuevas emisiones de bonos).

- El coste financiero spot de la deuda dispuesta a 30 de septiembre de 2020 ha ascendido al 1,71%. Incorporando comisiones de formalización periodificadas durante la vida de la deuda el coste financiero asciende al 1,84%. El coste financiero spot sin tener en cuenta el programa de pagarés asciende al 1,78% (1,91% incorporando las comisiones de financiación). El incremento en el coste financiero viene derivado principalmente de la reducción de emisiones a corto plazo (pagarés) substituidos por deuda a largo plazo.



- Durante el primer trimestre del 2020, aprovechando curvas de tipos de interés en mínimos históricos, el Grupo formalizó diversos instrumentos de precobertura por importe de 400 millones de euros 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 del Grupo. Todos ellos cumplen con lo previsto en las normas de contabilidad de coberturas.

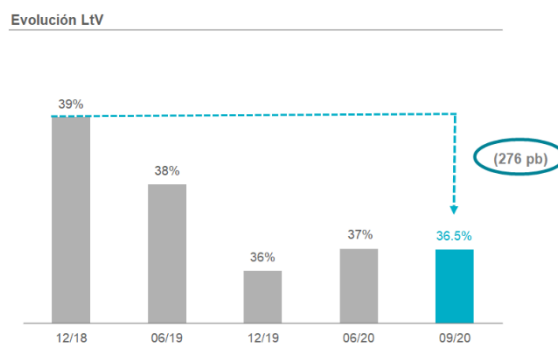
Principales ratios de endeudamiento y liquidez

Los saldos disponibles del Grupo a 30 de septiembre de 2020 ascienden a 2.362 millones de euros, un incremento de cerca de 300 millones de euros respecto a diciembre de 2019. Adicionalmente, tras la firma de la nueva Revolving Credit Facility (RCF) la liquidez se ha visto incrementada hasta los 2.487 millones de euros. Dicha liquidez permite al Grupo asegurar sus necesidades de financiación en los próximos años.

El Loan to Value (LtV) del Grupo, calculado como la ratio de deuda neta total entre GAV total del Grupo, asciende al 36,5% en comparación al 37,9% al 30 de junio de 2019. Esta mejora se ha debido principalmente a la desinversión de una parte del portfolio logístico en el segundo semestre del 2019.

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

Saldos disponibles (€m)	Colonial	SFL	Grupo
Cuentas corrientes	369	78	447
Líneas de crédito disponibles	875	1.040	1.915
Total	1.244	1.118	2.362



7. Ratios EPRA

Ratios EPRA

1) EPRA Earnings

Resultado EPRA - €m	3T 2020	3T 2019
Resultado neto atribuible al Grupo según IFRS	5	393
<i>Resultado neto atribuible al Grupo - Cts€/acción</i>	<i>1,01</i>	<i>77,28</i>
Ajustes para calcular el Resultado EPRA, excluye:		
(i) Cambios de valor de inversiones, proyectos de inversión y otros intereses	107	(419)
(ii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos, proyectos de inversión y otros intereses	1	(17)
(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	62
(vi) Cambios de valor de instrumentos financieros y costes de cancelación	7	7
(vii) Costes de adquisición de participaciones en empresas e inversiones en joint ventures o similares joint ventures	1	3
(viii) Impuestos diferidos por los ajustes EPRA considerados	(8)	16
(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	(3)	59
EPRA Earnings (pre ajustes específicos compañía)	109	104
Ajustes específicos compañía:		
(a) Gastos y provisiones extraordinarios	1	0
(b) Resultado Financiero no recurrente	2	0
(c) Tax credits	0	0
(d) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	(0)	(0)
Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía)	112	104
<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>22,10</i>	<i>20,49</i>

2) EPRA Vacancy Rate

Ratio Desocupación EPRA - Portfolio de Oficinas				Ratio Desocupación EPRA - Portfolio Total			
€m	3T 2020	3T 2019	Var. %	€m	3T 2020	3T 2019	Var. %
BARCELONA				BARCELONA			
Superficie vacía ERV	2	1		Superficie vacía ERV	3	1	
Portfolio ERV	54	54		Portfolio ERV	57	56	
EPRA Ratio Desocupación Barcelona	4%	1%	3 pp	EPRA Ratio Desocupación Barcelona	5%	1%	3 pp
MADRID				MADRID			
Superficie vacía ERV	3	7		Superficie vacía ERV	3	7	
Portfolio ERV	99	100		Portfolio ERV	99	100	
EPRA Ratio Desocupación Madrid	3%	7%	(4 pp)	EPRA Ratio Desocupación Madrid	3%	7%	(4 pp)
PARIS				PARIS			
Superficie vacía ERV	9	3		Superficie vacía ERV	10	4	
Portfolio ERV	186	181		Portfolio ERV	224	221	
EPRA Ratio Desocupación Paris	5%	1%	3 pp	EPRA Ratio Desocupación Paris	4%	2%	3 pp
TOTAL PORTFOLIO				LOGISTICO & OTROS			
Superficie vacía ERV	14	11		Superficie vacía ERV	-	2	
Portfolio ERV	339	335		Portfolio ERV	6	12	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio Oficinas	4%	3%	1 pp	EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	0%	16%	(16 pp)
TOTAL PORTFOLIO				TOTAL PORTFOLIO			
Superficie vacía ERV	16	14		Superficie vacía ERV	16	14	
Portfolio ERV	385	388		Portfolio ERV	385	388	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	4%	4%	1 pp	EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	4%	4%	1 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 NAV	El EPRA Net Asset Value (EPRA NAV) se calcula en base a los fondos propios de la compañía y ajustando determinadas partidas siguiendo las recomendaciones de la EPRA
EPRA NNAV	El EPRA NNAV se calcula ajustando en el EPRA NAV las siguientes partidas: el valor de mercado de los instrumentos financieros, el valor de mercado de la deuda, los impuestos que se devengarían con la venta de los activos a su valor de mercado, aplicando la bonificación por reinversión y el crédito fiscal registrado en balance considerando el criterio de empresa en funcionamiento
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" más "Variaciones de valor de las inversiones inmobiliarias" y "Resultado por variación de valor de activos y por deterioro".	Indicador de la capacidad de generación de beneficios del Grupo considerando únicamente su actividad productiva minorada por el efecto del endeudamiento y el efecto impositivo.
EBITDA <i>(Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)</i>	Calculado como el "Beneficio de explotación" ajustado por las "Amortizaciones" y la "Variación neta de provisiones".	Indicador de la capacidad de generación de beneficios del Grupo considerando únicamente su actividad productiva, eliminando las dotaciones a la amortización, el efecto del endeudamiento y el efecto impositivo.
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 NAV <i>(EPRA Net Asset Value)</i>	Se calcula en base a los fondos propios de la Sociedad y ajustando determinadas partidas siguiendo las recomendaciones de la EPRA.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario y recomendado por la EPRA.
EPRA¹ NNAV <i>(EPRA "triple neto")</i>	Calculado ajustando en el EPRA NAV las siguientes partidas: el valor de mercado de los instrumentos financieros, el valor de mercado de la deuda financiera, los impuestos que se devengarían con la venta de los activos a su valor de mercado, aplicando la bonificación por reinversión y el crédito fiscal registrado en balance considerando el criterio de empresa en funcionamiento.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario y recomendado por la EPRA.
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.

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

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

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

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

Like-for-like Valoración

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

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

Loan to Value Grupo o LtV Grupo

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

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

LtV Holding o LtV Colonial

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

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

12. 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 más de dos millones de m² y un valor de activos bajo gestión de más de 11.000 millones de euros.

Disclaimer

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

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

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

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

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

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