

Incremento del resultado neto del +39% e impacto limitado por la crisis del COVID-19

- La cartera de clientes AAA está bien diversificada y dispone de buenos fundamentales
- La desocupación total del Grupo Colonial se sitúa en niveles del 2%
- Los ingresos por rentas alcanzan 86€m, +6% like for like
- La liquidez se sitúa en 2.100€m, con una caja de 535€m
- La liquidez cubre todos los vencimientos de la deuda hasta el año 2023
- El nivel de endeudamiento LTV es del 36%
- S&P y Moody's confirman el Rating de Colonial
- COVID-19: Las facturas de abril se han emitido sin evidencias significativas de impago

Madrid, 13 de mayo de 2020

Resultados primer trimestre 2020

Según ha explicado Juan José Brugera, Presidente de Colonial: “Presentamos unos excelentes resultados de primer trimestre previos a la crisis del Covid-19”.

Pere Viñolas, Consejero delegado de Colonial ha añadido: “Encaramos esta crisis con una elevada solidez basada en 1) la naturaleza prime de nuestros activos “core” (76% en CBD) que han demostrado una mayor resiliencia y menor volatilidad que otros activos con mayor riesgo y “yield y 2) una estructura financiera saneada con un bajo nivel de endeudamiento del 36% y liquidez de 2.100 millones de euros”.

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

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

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

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

Sensible a la situación de sus clientes y especialmente en el de aquellos que están en sectores más afectados por la prohibición de sus actividades, Colonial está teniendo conversaciones individualizadas para atender todas sus necesidades. En este sentido, el equipo comercial del Grupo está analizando y negociando sistemas de diferimiento o, con carácter excepcional, bonificación en el pago de rentas con un foco especial en todas aquellas empresas que se encuentren en dificultades financieras, como resultado y en el marco de la prohibición del desarrollo de sus actividades en el sector del comercio o del ocio. A la fecha actual, el impacto de estas negociaciones en la cuenta de resultados es inferior al 2%, si bien podría situarse en un máximo aproximadamente del 6% de las rentas del 2020 del Grupo Colonial. Esta estimación podría ser revisada en función de la duración del estado de alarma y la evolución de la pandemia. Dicha estimación es el resultado de la composición de los activos y clientes de Colonial, donde el sector retail supone una proporción minoritaria, siendo grandes compañías los principales clientes del Grupo.

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

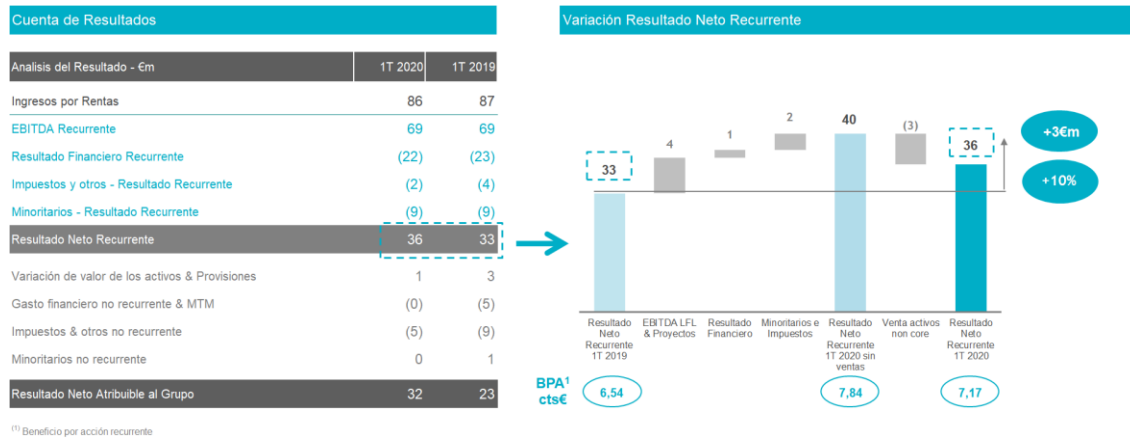
Incremento significativo del beneficio neto del primer trimestre pre COVID-19

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

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

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

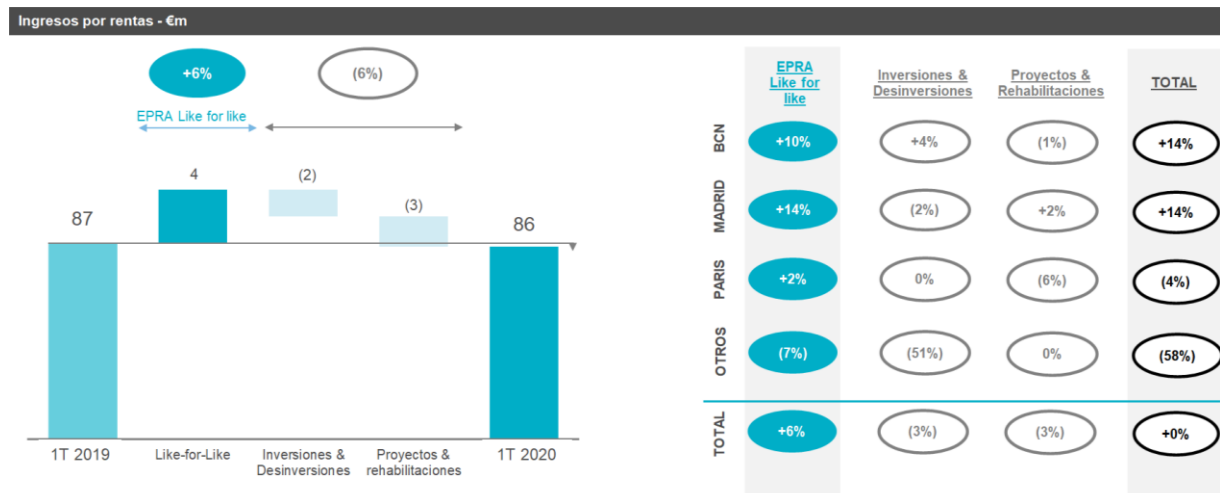
1. Un incremento del EBITDA LFL & proyectos de +4€m (+1€m una vez corregido el impacto de las desinversiones no estratégicas realizadas durante 2019)
2. Una reducción del gasto financiero en 1€m



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

Sólido crecimiento en ingresos

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



El importante crecimiento de la cartera comparable “like for like” en los tres mercados en los que opera el Grupo Colonial se sitúa entre los más altos en Europa, basado principalmente en un sólido

posicionamiento de sus activos en el centro de las ciudades (CBD), que podría permitir captar las rentas más altas en el mercado. En el incremento de ingresos del primer trimestre **destacan, el mercado de Madrid con un incremento del +14% like for like y el de Barcelona con un +10%**.

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

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

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

Sólidos fundamentales operativos en todos los segmentos

1. Un primer trimestre con crecimientos en rentas

A cierre del primer trimestre del ejercicio 2020, el Grupo Colonial ha formalizado 15 contratos de alquiler de oficinas, correspondientes a 13.539m² y a rentas anuales de 4€m.

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

(1) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

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

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

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

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

En España se han suscrito o renovado contratos de arrendamientos con una superficie de 12.398m² durante este primer trimestre del ejercicio 2020, correspondiente a 13 contratos y 3€m de rentas anualizadas.

En el portfolio de oficinas de Madrid se han suscrito o renovado contratos de arrendamiento con una superficie de 5.374m² en 5 operaciones. Destacamos la renovación de casi 2.000m² en el activo de Recoletos 37 con una importante editorial, la renovación de 1.073m² en el activo Egeo con una empresa de alimentación, así como la renovación de casi 1.000m² en el activo de Francisca Delgado 11 con una consultoría internacional.

En el portfolio de oficinas de Barcelona se han suscrito o renovado contratos de arrendamiento con una superficie de 7.024m² en 8 operaciones. Destacamos la firma de 2.400m² en el activo de Torre BCN y la firma de 1.245m² en el inmueble de Diagonal 609-615 ambos con entidades bancarias, así como la firma de casi 1.000m² en el inmueble de Torre Marenostum con una consultoría de comunicaciones.

En el mercado de oficinas de París se han suscrito o renovado contratos de arrendamiento con una superficie de 1.141m² correspondiente a 2 operaciones, un contrato firmado en el activo de 112 Wagram y el otro firmado en el activo de Edouard VII.

2. Sólidos niveles de ocupación

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

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

DESOCUPACIÓN EPRA ⁽¹⁾

Desocupación Oficinas & Total - Evolución Portfolio Colonial



(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

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

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

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

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

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

(1) Proyectos y rehabilitaciones que han entrado en explotación



3. Una cartera de clientes resiliente

Colonial dispone de una cartera de clientes diversificada por sectores y con elevados niveles de lealtad, permanencia y solvencia. Dada la ubicación del portfolio en el centro ciudad, el perfil de clientes se corresponde principalmente con grandes compañías, con una exposición limitada al sector "retail" en

donde el segmento de ocio y pequeñas empresas representa menos del 2% de nuestros ingresos por rentas de alquiler.

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

Cientes de Alta Calidad



- 4) Sensible a la situación de sus clientes y especialmente en el de aquellos que están en sectores más afectados por la prohibición de sus actividades, Colonial está teniendo conversaciones individualizadas para atender todas sus necesidades. En este sentido, el equipo comercial del grupo está analizando y negociando sistemas de diferimiento o, con carácter excepcional, bonificación en el pago de rentas con un foco especial en todas aquellas empresas que se encuentren en dificultades financieras, como resultado y en el marco de la prohibición del desarrollo de sus actividades en el sector del comercio o del ocio. A la fecha actual, el impacto de estas negociaciones en la cuenta de resultados es inferior al 2%, si bien podría situarse en un máximo aproximadamente del 6% de las rentas del 2020 del Grupo Colonial. Esta estimación podría ser revisada en función de la duración del estado de alarma y la evolución de la pandemia. Dicha estimación es el resultado de la composición de los activos y clientes de Colonial, donde el sector retail supone una proporción minoritaria, siendo grandes compañías los principales clientes del Grupo.

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

Una estructura de capital sólida

I. Un balance fuerte

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

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

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

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

En particular han tenido en cuenta:

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

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

III. Acceso al mercado bancario

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

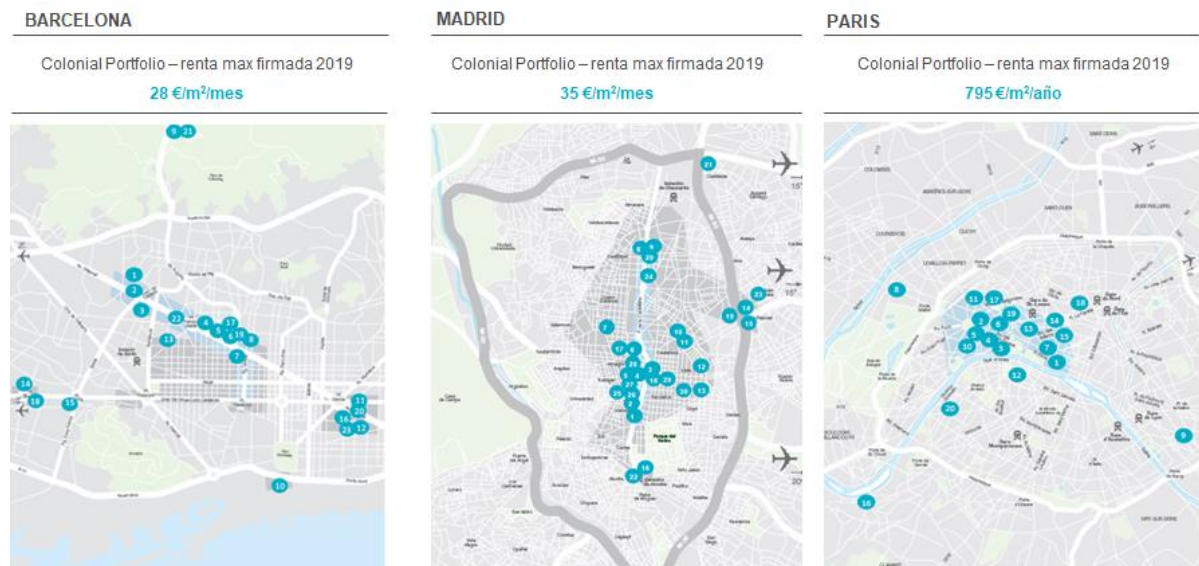
Un posicionamiento estratégico Prime con gran resiliencia

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

Las principales fortalezas del Grupo Colonial son las siguientes:

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

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



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



La cartera de contratos del Grupo Colonial dispone de un "margen de reversión" positivo en el primer trimestre dado que las rentas actuales de la cartera se sitúan aún por debajo de las rentas de mercado a diciembre de 2019. Asimismo, hasta la fecha, el Grupo ha capturado altos índices de reversión con un "release spread¹" de +21% en el primer trimestre del 2020.

(1) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

C. Un balance sólido con el mejor rating del sector inmobiliario español, confirmado tanto por S&P como por Moody's durante el mes de abril de 2020, momento álgido de la crisis del Covid-19. Un perfil de LTV prudente con uno de los niveles más altos de liquidez del sector, cubriendo más de 4 veces los vencimientos de la deuda hasta el año 2023 (considerando la no renovación de pagarés a corto plazo).

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

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

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

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

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

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

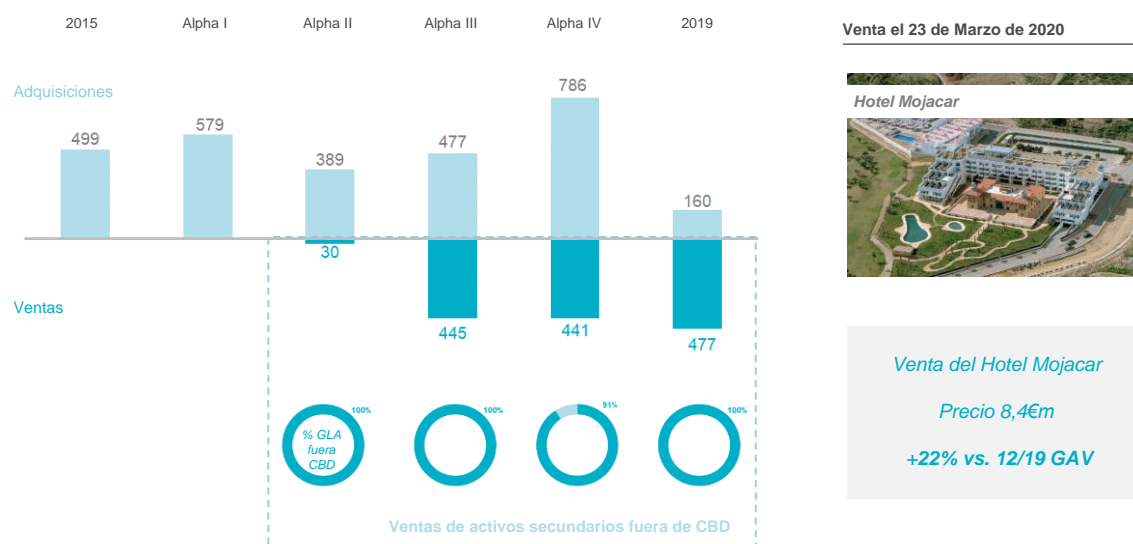
E. Gestión activa del portfolio, a través de desinversiones non-core y adquisiciones de activos ubicados en zonas CBD, mejorando el perfil de riesgo de rentabilidad del Grupo.

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

Asimismo, en el marco de mejorar el portfolio Prime del Grupo, Colonial ha adquirido desde el año 2015 más de 2.900€m¹ de inmuebles core CBD, identificando activos con potencial de valor añadido en segmentos de mercado con sólidos fundamentales.

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

INVERSIONES NETAS DESDE 2015 - €m



(1) Precios de adquisición + Capex

ESG & Covid-19

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

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

- 1) Aportaciones Económicas: Colonial aportará 1€m a través de distintos programas de financiación a instituciones sanitarias ubicados en Barcelona, Madrid y París, y a diferentes programas de

investigación llevadas a cabo en centros de España y Francia en el ámbito de la contención y curación de la pandemia por el CoVid-19. En la actualidad ya están en marcha proyectos específicos de dotación de recursos a la Fundación de Investigación del Hospital U. La Paz en Madrid, al Hospital Sant Joan de Deu y al Hospital Clínico de Barcelona y a la Fondation de France.

- 2) Puesta a disposición de espacios: Colonial ha ofrecido sus espacios disponibles para cualquier actividad relacionada con el tratamiento de la pandemia, en sus ubicaciones en Madrid, Barcelona y París.
- 3) Ayudas a autónomos, startups y pequeñas y medianas empresas:
 - > Sistemas de diferimiento o, en casos excepcionales, bonificación en el pago de rentas a todas aquellas empresas de pequeño tamaño que se encuentren en dificultades financieras.
 - > Creación a través de Utopicus de un Fondo Solidario compuesto por una bolsa de servicios gratuitos y aportaciones económicas, para ayudar nuestros autónomos, pymes y startups que se encuentran en situación de real necesidad dentro de nuestra comunidad.
- 4) Voluntariado y otras ayudas: Colonial ha promovido distintas iniciativas de voluntariado y de promoción de iniciativas sociales que han involucrado a colectivos de su entorno (clientes, proveedores, empleados, etc.).
- 5) Soporte a los empleados: Se ha puesto en marcha las distintas iniciativas de apoyo a todo el colectivo de empleados de Colonial para facilitar la normalidad de sus actividades en el marco de la actual pandemia.

Sobre Colonial

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 un millón de m² y un valor de activos bajo gestión de más de 12.000€m.



IBEX₃₅

MSCI 

European Property
Investment Awards
WINNER 2019

“La información incluida en este documento debe leerse junto con toda la información pública disponible, en particular la información disponible en la página web de Colonial www.inmocolonial.com.”

Para más información:

Roman

93 414 23 40

Xavier Ribó – x.ribo@romanrm.com

Víctor Palacio – v.palacio@romanrm.com

Carolina Pérez – c.perez@romanrm.com