

Rentabilidad total para el accionista del 19%

Ingresos por rentas de 347 €m (+23%) con un beneficio neto de 525 €m

- Net Asset Value de 10,03€ por acción, +17% respecto al año anterior
- Valor de los activos de 11.348€m, +22% respecto al año anterior
- Ingresos por rentas de 347€m, +23% (+5% like for like)
- Resultado neto recurrente de más de 100€m, +22% respecto al año anterior
- Integración de Axiare en tiempo récord, con más de 5€m de sinergias confirmadas

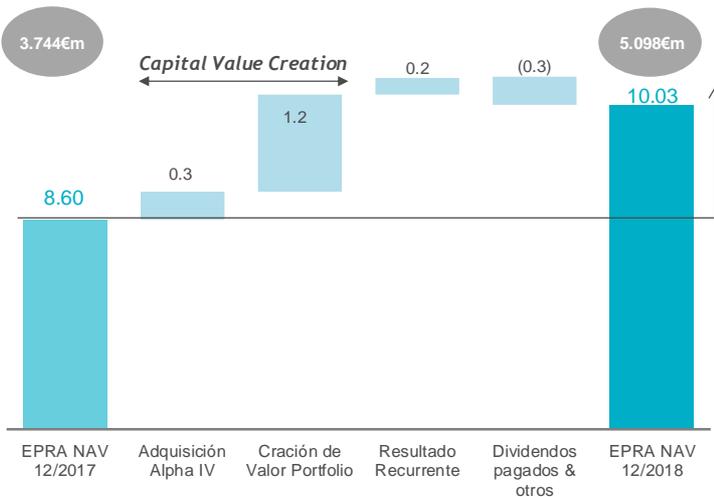
Madrid, 26 de febrero de 2019

Resultados anuales a cierre de 2018

Colonial cierra el año 2018 con un valor neto de los activos (EPRA Net Asset Value) de 10,03 €/acción lo que supone un incremento de valor interanual del +17% que, junto con el dividendo pagado de 0,18 €/acción, ha supuesto una rentabilidad total para el accionista del 19% en 2018.

En términos absolutos, el EPRA net asset value asciende a 5.098 €m (+36% vs el año anterior).

EPRA NAV €/acción



Retorno total para el accionista¹



(1) Retorno total entendido como crecimiento de NAV por acción + dividendos

Esta elevada creación de valor para el accionista se ha generado gracias a una estrategia de creación de valor industrial con elevado componente “Alpha”. Los principales aspectos son los siguientes:

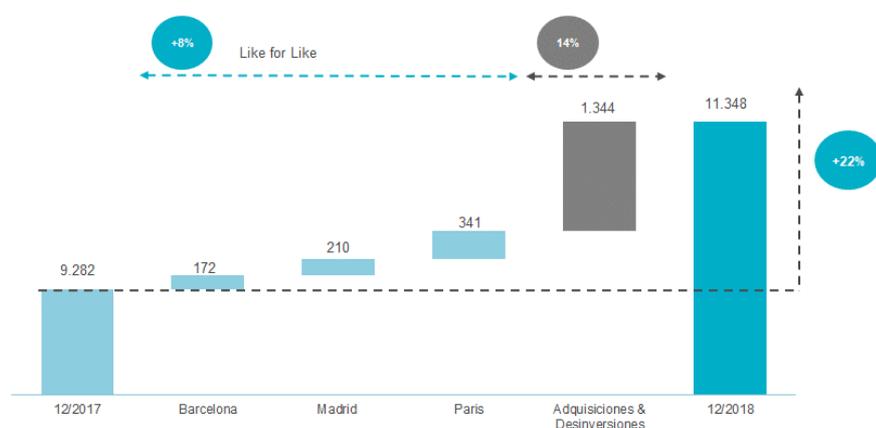
1. **La exitosa entrega de proyectos:** Discovery, Window y Parc Glòries finalizados y alquilados, así como importantes avances en proyectos en curso & rehabilitaciones.
2. **La ejecución de Alpha IV:** adquisición de un 23% de participación en SFL a un descuento de doble dígito sobre NAV, combinado con la venta de activos no estratégicos con prima sobre GAV
3. **La captura de importantes incrementos de precios de alquiler** gracias a los excelentes fundamentales del CBD, donde Colonial tiene una exposición única del 75%

Importante incremento de valor de la cartera de inmuebles

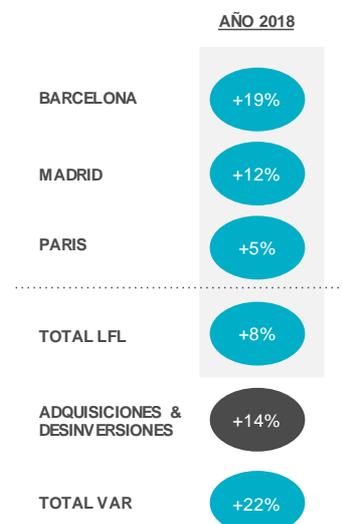
El Valor de los activos a 31/12/18 asciende a 11.348€m (11.915€m incluyendo “transfer costs”) con un incremento del +22% interanual tras la integración de Axiare.

En **términos comparables** “like for like” el aumento del **valor de la cartera ha sido del +8% interanual**, con crecimientos sólidos en todos los segmentos de la cartera de activos.

ANÁLISIS VARIACIÓN VALOR 12 MESES - €m



VARIACIÓN GAV



Destacan los inmuebles de oficinas de **Barcelona** con un incremento anual del **+19% “like for like”** y **Madrid** con **+12% “like for like”**, ambos impulsados por importantes crecimientos de los precios de alquiler conseguidos a lo largo del 2018.

El portfolio de París ha aumentado un +5,5% “like for like” en el año 2018, crecimiento muy superior a la mayoría de competidores.

Aceleración del resultado neto

El ejercicio 2018 ha sido un año de transformación para el Grupo Colonial que ha permitido una aceleración del plan estratégico.

En particular ha supuesto:

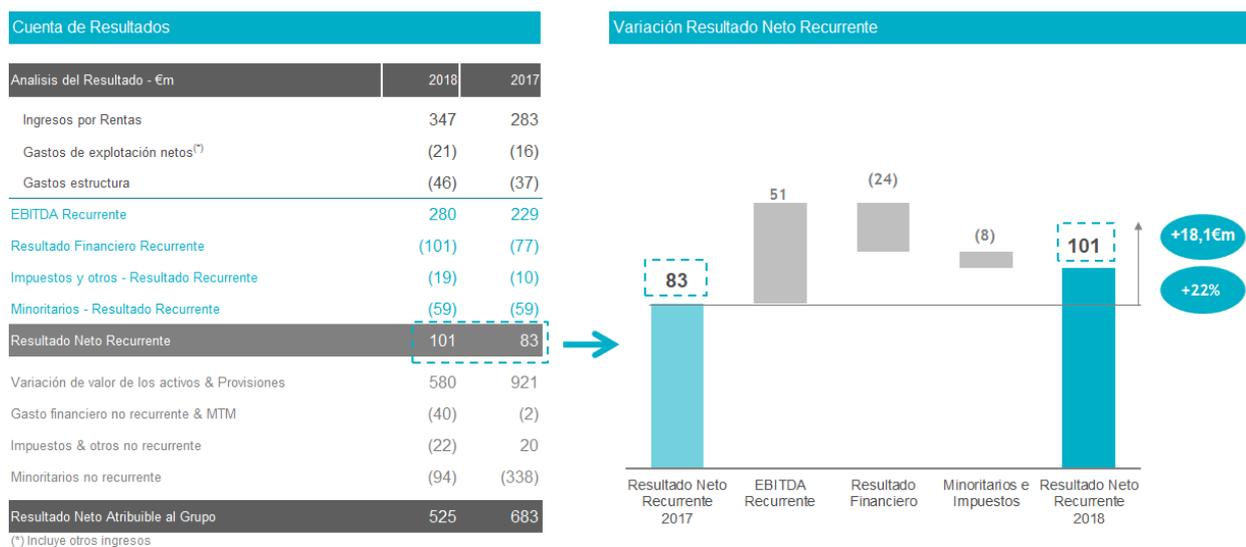
- (1) Consolidar el liderazgo en oficinas prime y ampliar la cartera de proyectos
- (2) Reforzar el posicionamiento en Madrid
- (3) Aumentar la exposición de la cartera de oficinas en CBD hasta un 75%

Los principales hitos con impactos en el resultado neto han sido los siguientes:

1. La fusión y rápida integración de Axiare, incorporando una cartera de oficinas Grado A con importante presencia en Madrid aprovechando sinergias de negocio y de costes.
2. Alpha IV: desinversión de €441m de activos en zonas secundarias e inversión de 786€m en Prime CBD incrementando la participación en SFL hasta un 81,7%.
3. Gestión activa del balance a través de varias transacciones reforzando la estructura de capital del Grupo permitiendo una mejora del rating de S&P hasta obtener BBB+.

Colonial cierra el año 2018 con un **resultado recurrente superior a los 100€m**, un **incremento del +22%** respecto al año anterior. El beneficio por acción recurrente asciende 22 Cts€ cumpliendo con el “guidance” comunicado en el día del Inversor a mediados de octubre 2018.

El resultado recurrente se ha visto impulsado por la incorporación de Axiare y un crecimiento “like for like” muy sustancial en los ingresos por rentas.



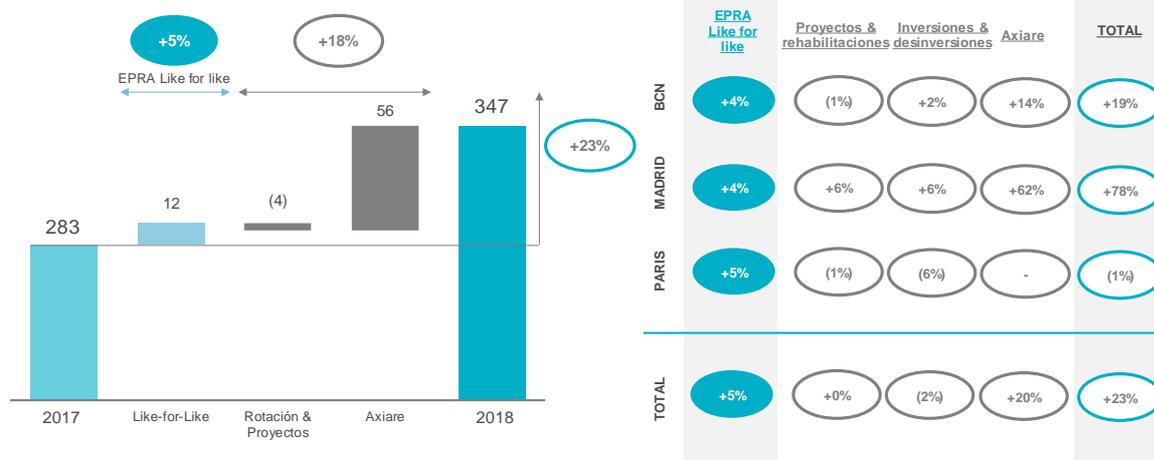
Incluyendo el importante incremento el valor de los activos, **el resultado neto del Grupo Colonial asciende a 525€m, correspondiente a 1,16 €/ acción.**

Fuerte crecimiento en ingresos

Colonial cierra el año 2018 con unos **ingresos por rentas de 347 €m, +23% respecto al año anterior** y cumpliendo con el “guidance” dado en el Investor Day a mediados de octubre. Este importante crecimiento se sustenta en:

- (1) La incorporación de Axiare tras su fusión con Colonial
- (2) Ingresos adicionales de adquisiciones recientes y proyectos entregados, así como,
- (3) Un aumento del “like for like” del +5%.

Ingresos por rentas



Este elevado nivel de crecimiento “like for like” se sitúa entre los más altos en Europa y proviene principalmente de la capacidad del grupo Colonial de capturar incrementos en precios de alquiler, gracias a su posicionamiento en CBD.

El fuerte incremento like for like de los ingresos por rentas se ha obtenido en todos los mercados donde opera el Grupo Colonial:

1. **París +5,0%** debido a incrementos de precios y nuevas contrataciones en Washington Plaza, Cézanne Saint Honoré, 103 Grenelle & Galerie Champs-Elysées.
2. **Madrid +4,2%** impulsado por crecimientos de precios de alquiler y nuevas contrataciones en los inmuebles Alfonso XII, Génova & José Abascal 45
3. **Barcelona +4,2%** debido a incremento de precios de alquiler en toda la cartera

Sólidos fundamentales en todos los segmentos

Captura de crecimientos en rentas firmadas

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

Durante el ejercicio 2018, el Grupo Colonial ha formalizado 103 contratos de alquiler correspondientes a más de 175.000m² y a rentas anuales de 43€m.

Más de 117.000m² de contratos de alquiler se han firmado en la cartera de oficinas, capturando importantes incrementos en precios.

En comparación con la renta de mercado (ERV) a diciembre 2017 los precios de alquiler firmados han **aumentado un +8% en el ejercicio 2018** y el **incremento medio de las renovaciones ha sido del +26%**.

Fuerte incremento de precios	% Var. vs ERV 12/17 ¹		Release Spread ²		Portfolio Madrid sin contrato con cap	
	% Var. vs ERV 12/17 ¹	Release Spread ²	% Var. vs ERV 12/17 ¹	Release Spread ²	% Var. vs ERV 12/17 ¹	Release Spread ²
Barcelona	+10%	+23%				
Madrid	+8% ³	+29% ³	+9%	+30%		
Paris	+5%	+14%				
TOTAL OFICINAS	+8%	+26%				

(1) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2017 (ERV 12/17), considerando CAPs

(2) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

(3) El portfolio de Madrid incluye un CAP en un contrato en Santa Engracia

En **Barcelona** se han firmado rentas un **+10% superiores a las rentas de mercado**, en la cartera de **Madrid** un **+8%** y en la cartera de **París** un **+5%**. Asimismo, el aumento de los precios de alquiler en las renovaciones (“**Release Spread**”) en el este ejercicio ha sido de **doble dígito: Barcelona +23%, Madrid +29% y en París un +14%**.

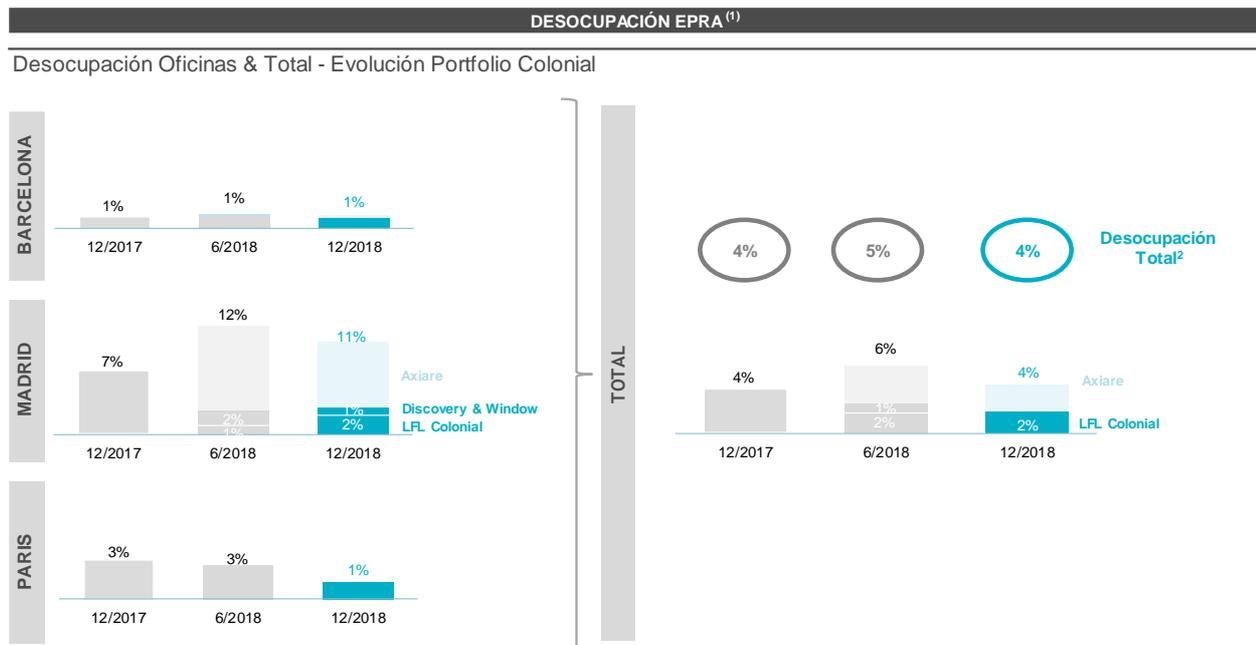
En Madrid destacamos las firmas en los dos proyectos entregados recientemente, por una parte, la firma de más de 10.000m² en Príncipe de Vergara (The Window) con varios inquilinos y por otra, la firma de más de 9.800m² en el inmueble de Discovery Building, también con varios inquilinos. Cabe mencionar la renovación de 16.000m² con Iberia en el activo de Martínez Villergas.

En Barcelona destacamos la firma de más de 3.600m² en el activo de Parc Glòries, así como los más de 2.000m² firmados en Amigó 11-17 y los más de 1,000m² firmados en Diagonal 609, entre otros.

En la cartera de **París** se han firmado más de 21.000m² en 27 operaciones, en renovaciones cabe mencionar, en Washington Plaza de 1.300m² y en Percier de más de 900m². Destacan entre nuevos contratos, la firma de más de 7.000m² en Washington Plaza y más de 5.500m² en Cézanne Saint Honoré.

Sólidos niveles de ocupación

La **desocupación total del Grupo Colonial** (incluyendo todos los usos: oficinas, comercial y logístico) a cierre del ejercicio 2018 **se sitúa en niveles del 4%**. Destaca la cartera de oficinas de Barcelona y París con unos ratios de **desocupación del 1%**.



(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

La cartera de oficinas de Madrid tiene a cierre del año 2018 una desocupación del 11%.

- 7% corresponden a la cartera de Axiare, en particular destacan los proyectos entregados de Ribera del Loira y Avenida Bruselas, este último edificio singular finalizado en el 4T de más de 14.000 m² de máxima calidad.
- 1% de la desocupación corresponde a los recién entregados proyectos de Discovery Building y The Window con una ocupación del 85% y del 89%, respectivamente a cierre del ejercicio 2018, ambos estarán 100% ocupados en las próximas semanas.
- El resto de la cartera de Madrid tiene una desocupación del 2%.

Los metros disponibles actualmente suponen una oferta de máxima calidad en segmentos de mercados atractivos, donde claramente existe escasez de producto “Grado A”. En consecuencia, ofrecen un importante potencial de ingresos por rentas adicionales a capturar en los próximos trimestres.

Superficie desocupada oficinas					
Superficie sobre rasante (m ²)	Entradas en explotación ⁽¹⁾	Zona BD y otros	Zona CBD	2018	Desocupación oficinas EPRA
Barcelona	1.253	509	285	2.047	1%
Madrid	30.373	14.635	7.071	52.080	11%
París	0	6.026	235	6.260	1%
TOTAL	31.626	21.170	7.591	60.387	4%

(1) Proyectos y rehabilitaciones que han entrado en explotación



P. Castellana 163



Alfonso XII



López de Hoyos 35



José Abascal 56



Ribera de Loira 28



Avenida Bruselas

La cartera logística del Grupo Colonial, a cierre del ejercicio 2018, presenta una desocupación del 14%, debido principalmente a la entrada en explotación de la primera fase del proyecto situado en San Fernando de Henares.

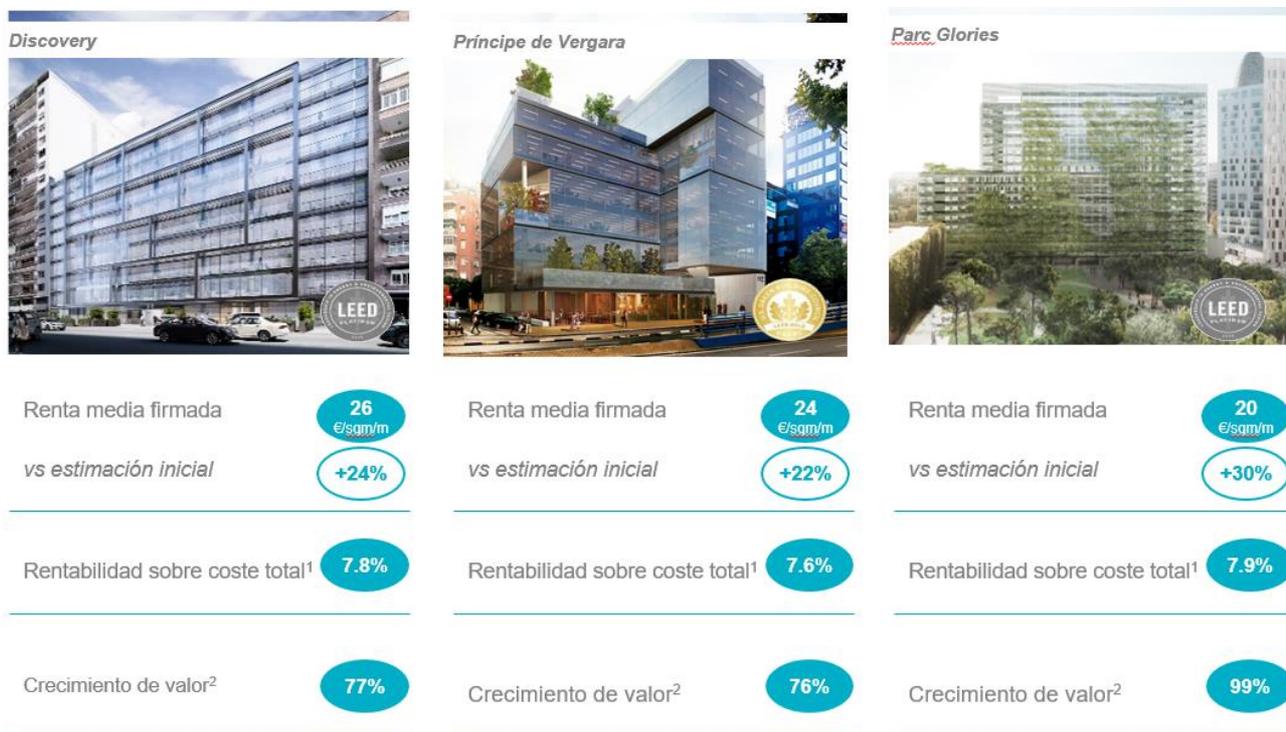
Exitosa entrega de proyectos – “transformación inmobiliaria”

En el año 2018 se han entregado exitosamente 3 proyectos que fueron adquiridos en el año 2015 (Discovery y The Window) y en el año 2016 (Parc Glòries) en el marco de la operación Alpha I. Los tres edificios constituyen un referente en su zona y finalmente han obtenido rentas muy superiores a las previstas en el estudio inicial.

Parc Glòries, en Barcelona, se ha convertido en un edificio de referencia en el 22@, mercado que se ha transformado en un hub tecnológico de primer nivel en Europa. El inmueble cuenta con plantas diáfanas de 1.800m² y alberga la sede para el sur de Europa de la empresa tecnológica americana “King” y la central de Schibsted, empresa tecnológica de origen noruego.

Discovery Building, ha generado un alto interés en el mercado y ha permitido generar sinergias con los proyectos de la cartera de Axiare. Casi 4.000m² de superficie han sido ocupados por inquilinos provenientes de los edificios de Miguel Angel y Velázquez, acelerando por un lado la ocupación del activo y por el otro, el inicio de las reformas en ambos proyectos.

The Window constituye un referente importante en el mercado de Madrid tanto por su singularidad (edificio con múltiples terrazas) como por su carácter “híbrido” al combinar superficie de oficinas tradicional (7.500 m²) con una oferta espacio de Co-Working a través de nuestra filial “UtopicUs” (de 3.850 m²). Esta oferta mixta ha permitido atraer de manera más rápida clientes y a precios muy superiores a los previstos.



(1) Coste total = Precio de Adquisición + capex invertido
 (2) Valor a Diciembre vs coste total (Precio de adquisición + capex invertido)

La “yield on cost” (rentabilidad de las rentas sobre el coste total¹) se sitúa en niveles del 8%. El incremento de valor ha sido de más del +87% respecto al coste total¹. En consecuencia, la rentabilidad total (TIR desapalancada a 10 años) de estas inversiones ha superado ampliamente el +10% indicado inicialmente, aportando una importante creación de valor al accionista de Colonial.

Por otra parte, se está acelerando la consolidación del mercado en el sur del CBD de Madrid. La desinversión “llaves en mano” del proyecto de la Torre Méndez Álvaro para la sede de Catalana Occidente confirma el elevado interés por esta zona. El proyecto Méndez Álvaro Campus de 90.000 m² se ha visto claramente impulsado por la buena evolución de este submercado, situado a escasos minutos del CBD y que cuenta con excelentes infraestructuras de transporte público.

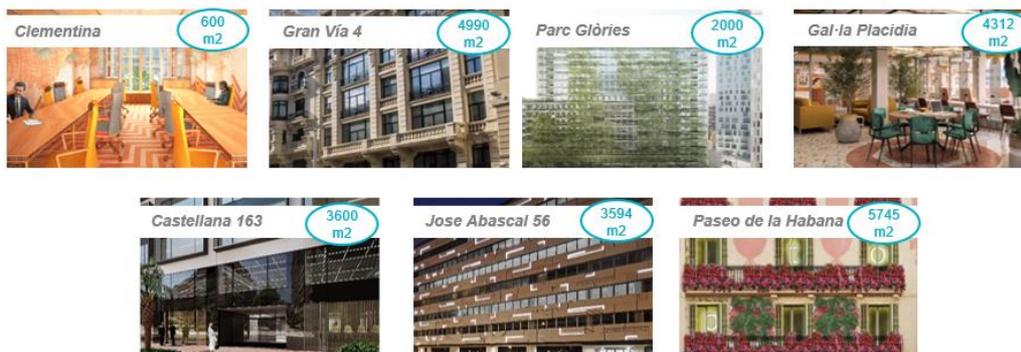
En París, los tres “Flagship-Projects” Louvre des Commerces, Destination XV e Iéna están avanzando muy satisfactoriamente en todos los hitos urbanísticos y de construcción. Destaca Louvre des Commerces que está generando mucho interés en el mercado con posibilidad de ser pre-alquilado antes del inicio del proyecto.

Estrategia Digital y Coworking

El Grupo Colonial ha acelerado durante el 2018 iniciativas en el ámbito del “PropTech”, que permiten maximizar el servicio a sus clientes y liderar nuevas tendencias en el sector de oficinas.

Utopicus - CoWorking

- A través de su filial de coworking, Utopicus, Colonial ha realizado la apertura de 3 nuevos centros: 2 en Madrid en las calles Orense y Príncipe de Vergara y otro en Barcelona, en Plaza Cataluña. Asimismo, se han iniciado los trámites y obras para la apertura de 7 nuevos centros en los próximos meses.



- Una vez finalizados, Utopicus gestionará en breve más de 34.900 m² de espacios flexibles con capacidad máxima de hasta 4.220 usuarios y permitirá reforzar el posicionamiento de Utopicus como marca de referencia en el segmento de gestión de espacios flexibles y contenidos de coworking en España.
- Cabe destacar la apertura del nuevo centro en el nuevo edificio de oficinas desarrollado por Colonial, “The Window”, en la calle Príncipe de Vergara de Madrid. La combinación de usos flexibles con usos de oficinas tradicionales ha permitido alcanzar antes una mayor ocupación con unos ingresos superiores a los previstos.

Fusión & integración de Axiare en tiempo récord

Colonial ha finalizado en tiempo récord la fusión e integración de Axiare consolidando su liderazgo en oficinas prime en España y Europa a través de la creación de una plataforma de crecimiento fuerte con una exposición única a CBD en Europa.

La integración de ambas compañías ha permitido identificar e implementar importantes fuentes de creación de valor, que solo se reflejan parcialmente en las cifras del 2018 y se cristalizarán plenamente en los próximos trimestres

1. Consolidación del liderazgo de Oficinas Prime
 - Más de 347€m de Ingresos por rentas con 154€m en España
 - Más de 11.300€m de valor de activos con 4.779€m en España
 - 75% de valor de oficinas en CBD
2. Integración de los procesos en la cadena de valor inmobiliaria del Grupo Colonial
 - Profesionalización e internalización del circuito comercial y de proveedores
 - Optimización de los sistemas de información
 - Integración de 8 personas de Axiare en el Grupo Colonial
3. Optimización de la cartera de activos resultante
 - Definición de un Business Plan revisado activo por activo
 - Revisión y optimización del enfoque de los proyectos de desarrollo
 - Identificación de activos no estratégicos
4. Sinergias de ingresos - reforzada posición competitiva en el mercado de Madrid
 - Maximización de precios de alquiler a través de liderazgo en producto Grado A
 - Aprovechamiento de la cartera integrada para estrategias de venta cruzada
 - Mayor amplitud de oferta de productos para retener y atraer clientes
5. Sinergias de costes operativos

Ahorros de costes anuales de más de 5 €m

 - Implementación de la sinergias de costes de personal
 - Eliminación de duplicidades en otros costes de estructura
6. Optimización de la estructura financiera del Grupo fusionado
 - Cancelación y/o refinanciación de más 500 €m de deuda bilateral
 - Optimización del coste financiero asociado

Gestión activa del portfolio

El Grupo Colonial maximiza la rentabilidad para el accionista en base a una gestión activa del portfolio, desinvirtiendo producto no estratégico con prima sobre el valor y reinvertiendo capital en oportunidades de creación de valor inmobiliario.

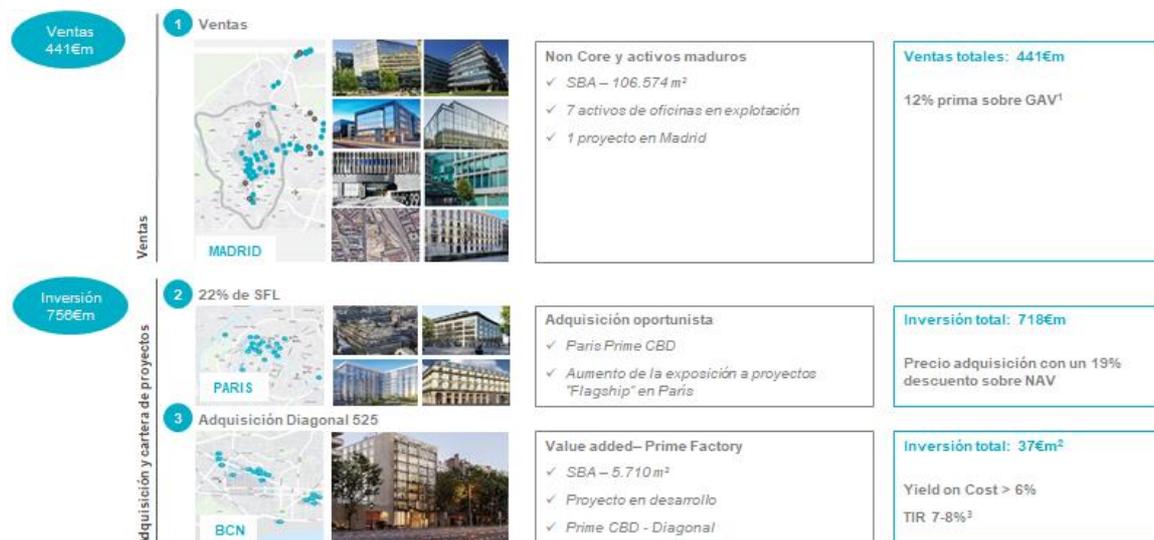
En este contexto se realizaron a finales del 2018 desinversiones de activos maduros en zonas secundarias por un volumen de 441 €m con una prima del +12% sobre valor tasación¹. Junto con la venta en el año 2017 del complejo In-Out en París por 445 €m (prima del +26% sobre GAV) se han liberado en los dos últimos años 900€m de capital.

Los fondos obtenidos se han re-invertido en producto CBD con importante recorrido en valor en el marco de los **proyectos Alpha III y Alpha IV** ejecutados a principios y finales del año 2018 respectivamente.

Adquisiciones Alpha IV

A mediados del mes de noviembre 2018 el Grupo Colonial finalizó la ejecución del proyecto Alpha IV que ha supuesto la desinversión de activos non-core y producto maduro y/o fuera del CBD por un importe de 441€m y la adquisición de producto prime por un total del 756€m.

Las principales características de las adquisiciones Alpha IV son las siguientes:



(1) Último GAV reportado: GAV 5/13 para activos operativos & precio adquisición + Capex futuro en el proyecto
 (2) Precio adquisición + capex futuro
 (3) TIR desahogada a 10 años

1. Desinversiones: Colonial ha firmado durante el tercer trimestre la venta de 7 edificios de oficinas y de un proyecto llaves en mano en Madrid por un precio total de 441€m, con una prima sobre valoración del 12%¹. Los activos vendidos son activos no estratégicos maduros y/o fuera de la zona CBD, que cuentan con una superficie bruta alquilable de más de 106.000m².

2. Adquisición del 22% de SFL: Durante el mes de noviembre, Colonial y Qatar Investmet Authority (QIA) han firmado un acuerdo por el cual Colonial pasa a controlar hasta el 81% de su filial francesa SFL. La transacción se realiza en términos muy ventajosos para Colonial que accede a 10,3 millones de acciones de SFL, representativas del 22,2% del capital social, a un precio medio de 69,6€ por acción, lo que significa un descuento medio sobre el último NAV reportado de un 19%.

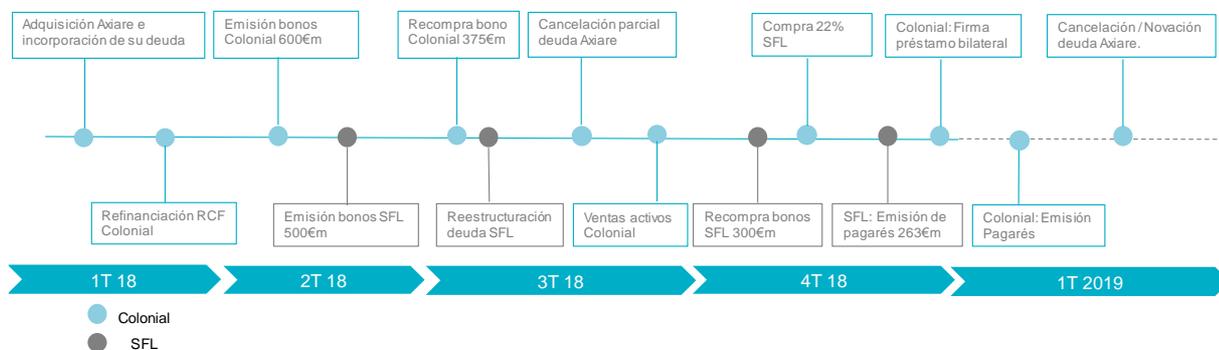
3. Adquisición de un activo Prime en Barcelona – Diagonal 525: Colonial ha adquirido un activo de oficinas de 5.710m² de superficie sobre rasante en el eje prime de la Diagonal de Barcelona. Está previsto realizar una rehabilitación integral creando un edificio de oficinas emblemático en la zona.

A finales del año 2018 varios accionistas se han aproximado a Colonial para ofrecer acciones de SFL, por lo que el Grupo Colonial ha adquirido en torno a un 1% adicional del capital de SFL por lo que la participación actual del Grupo Colonial en su filial francesa ascienda al 81,7%.

¹ GAV 6/18 para activos operativos & precio adquisición + capex futuro en el proyecto

Un balance reforzado

Durante el año 2018, marcado por las adquisiciones de Axiare y del 22% del capital de SFL, se ha realizado una importante gestión activa del balance que ha permitido mejorar el rating de Standard & Poors hasta BBB+, el mayor rating inmobiliario de España. Las principales actuaciones se muestran en el gráfico a continuación:



- Emisión de bonos simples de Colonial, bajo el programa EMTN, por un importe nominal total de 650 millones de euros con vencimiento en abril de 2026, un cupón anual del 2%.
- Recompra del bono vencimiento 2019: en el mes de julio Colonial amortizó anticipadamente el saldo vivo (375€m) que devengaba un cupón del 1,863% anual.
- Refinanciación del crédito sindicado de Colonial por importe de 350 incrementando el nominal hasta 500 €m alargando su vencimiento hasta diciembre de 2023 y reduciendo el spread de financiación.
- Cancelación de deuda procedente de Axiare por importe de 408€m, toda ella con garantía hipotecaria. Adicionalmente, ya en el primer trimestre de 2019 se han cancelado 131 €m de euros de deuda procedente de Axiare y se ha refinanciado el resto de la deuda pendiente por importe de 151 €m mejorando márgenes y cancelando garantías hipotecarias.
- Las principales operaciones llevadas a cabo por SFL han sido las siguientes:
 - ✓ Emisión de bonos por importe nominal de 500 millones de euros con vencimiento en mayo de 2025, cupón anual del 1,50%.
 - ✓ Adecuación del límite y vencimiento de sus créditos cancelando y/o reduciendo el límite de pólizas no dispuestas por importe de 300€m, alargando de 2020 a 2023 el vencimiento de otro crédito de límite 150€m y obteniendo una nueva póliza con un disponible de hasta 100€m.
 - ✓ En octubre ha recomprado 300€m de sus obligaciones con vencimiento noviembre 2021 (150€m) y noviembre 2022 (150€m).
 - ✓ SFL ha puesto en marcha, también en octubre, un programa de emisión de pagarés a corto plazo por un importe máximo de 300€m siendo las emisiones vigentes a 31/12/2018 de 263€m.

Vectores de crecimiento

El Grupo Colonial dispone de un atractivo perfil de crecimiento que se basa en una estrategia de creación de valor industrial con elevado componente “Alpha” en el retorno y apoyándose en las siguientes palancas de creación de valor:

A. Un pipeline atractivo de proyectos: Una cartera de proyectos de más de 1.290€m (coste total del producto acabado) correspondiente a 210.000m² para crear productos de primera calidad que ofrecen una alta rentabilidad y, por tanto, un crecimiento de valor futuro con sólidos fundamentales.

Proyecto	Ciudad	% Grupo	Entrega	GLA (m ²)	Total Coste €m ¹	Total Coste €/ sqm	Yield on Cost
1 Pedralbes Center	 Barcelona	100%	1H 19	6,917	38	5,502	6.3%
2 Gala Placidia / Utopic_us	Barcelona	100%	1H 19	4,312	17	3,922	7.0%
3 Miguel Angel 23	Madrid	100%	2H 20	8,036	64	7,999	5.8%
4 Castellana, 163	Madrid	100%	2020 / 21	10,910	52	4,803	6.5%
5 Diagonal 525	Barcelona	100%	1H 21	5,710	37	6,460	6.0%
6 Emile Zola / Destination XV	Paris	82%	2H 21	24,500	280	11,428	5.0%
7 Iena 96	Paris	82%	1H 21	9,300	147	15,801	5.0%
8 Velazquez Padilla 17	Madrid	100%	1H 21	17,239	113	6,532	6.5%
9 Plaza Europa 34	Barcelona	50%	2H 21	14,306	32	2,257	7.0%
10 Mendez Alvaro Campus	Madrid	100%	2H 22	89,871	287	3,188 ²	7.5%
11 Sagasta 27	Madrid	100%	2H 22	4,481	23	5,044	6.5%
12 Louvré SaintHonoré	 Paris	82%	2023	16,000	205	12,831	7.3%
TOTAL OFFICE PIPELINE				211,582	1,295	6,119	6.3%

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

² Parte alta del rango: €3,032/sq m - €3,188/sq m and €273m - €287m

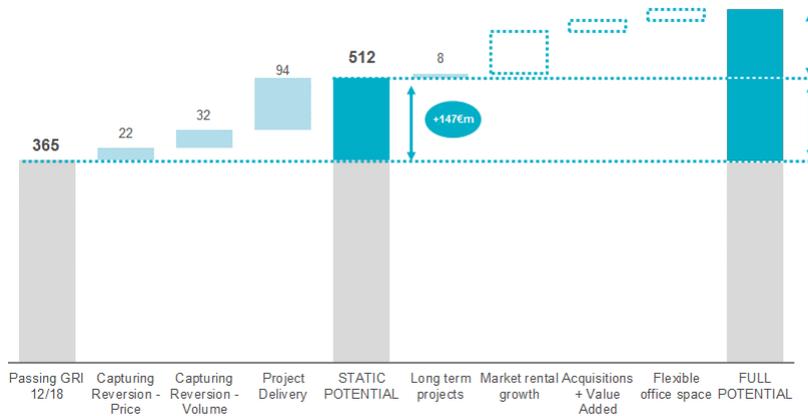
B. Un fuerte posicionamiento prime con una cartera de contratos para capturar el ciclo

1. Una clara consolidación del liderazgo de oficinas prime en España y Europa con una cartera de oficinas de más de 1,5 millones de m² de máxima calidad.
2. Un perfil de vencimiento de contratos atractivo para continuar capturando importantes incrementos de precios de alquiler, tal y como lo realizado en los últimos trimestres.
3. Una reforzada posición competitiva en el mercado de Madrid: Colonial está cerrando negociaciones de alquiler que aprovechan la complementariedad de la cartera de la nueva Colonial para optimizar precios y maximizar la creación de valor inmobiliaria.

C. Programa de adquisiciones & desinversiones: Colonial ha implementado exitosamente en los últimos años el objetivo de inversión orgánica anunciado al mercado de capitales: adquisiciones de activos priorizando operaciones “off-market”, identificando inmuebles con potencial de valor añadido en segmentos de mercado con sólidos fundamentales.

Potencial de flujo de caja futuro

La cartera de contratos de activos del Grupo Colonial tiene el potencial de alcanzar unos ingresos anuales (passing rents) de 512€m, lo que supone un incremento del +40% (+147 €m) respecto al flujo de caja actual.



1 Topped-up passing rental income: cash GRI anualizado ajustado por los periodods de carencia, siguiendo EPRA BPR



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 11.000 millones de euros.



"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: Román y Asociados 93 4142340
 Xavier Ribó x.ribo@romanyasociados.es +34 669 486 003
 Víctor Palacio – v.palacio@romanyasociados.es +34 677 782370