



1T 2025

Colonial inicia el año 2025 con un crecimiento del +16% en el resultado neto recurrente

El Grupo registra un resultado neto recurrente de 55 €m y confirma el objetivo anual de BPA

Hitos financieros	1T 25	1T 24	Var	LFL	Exposición única a Prime	Hitos operacionales
Ingresos por rentas €m	97,2	95,8	1%	+4%	GAV 12/24 11.646€m 	Ocupación EPRA 95%
EBITDA Rentas €m	83,6	85,9	(3%)	+5%		
EBITDA Grupo €m	73,9	72,0	+3%			París +20% Madrid flat Barcelona +0,2%
BPA recurrente - Cts€/acc.	8,7	8,7	-			Crecimiento rentas² - Oficinas +7%
Resultado neto recurrente €m	54,6	47,1	+16%			París +7% Madrid +9% Barcelona +6%
Resultado neto €m	45,8	54,5	(16%)			

Crecimiento del resultado neto recurrente

- Beneficio neto recurrente de 55€m, +16% vs. año anterior
- Beneficio neto recurrente por acción de 8,7 €cts⁶, en línea con año anterior
- Colonial confirma el objetivo anual de beneficio por acción (BPA) de 32-35 €cts
- El resultado neto consolidado asciende a 46€m

Crecimiento en ingresos por rentas

- Ingresos por rentas brutos de 97€m, +4% vs. año anterior en términos comparables
- EBITDA rentas de 84€m, +5% vs. año anterior en términos comparables
- Incremento de ingresos en Madrid (+21%) debido a la entrada en explotación del proyecto Madnum y a las adquisiciones realizadas, compensando la reducción de rentas en París por la entrada en rehabilitación de Condorcet y Haussmann.

Incremento de actividad con crecimientos de rentas

- Se han firmado contratos por un total de 32.461m², +61% respecto del año anterior
 - > Crecimiento de rentas² del +7% en los primeros tres meses del año
 - > Incremento de rentas en superficies de oficinas realquiladas¹ del +11%, destacando París con un incremento del +20%
- Sólidos niveles de ocupación del 95% (100% ocupación en la cartera de París)

Alpha Deeplabs – Un proyecto de crecimiento paneuropeo

- Colonial lanza, junto a Stoneshield Capital, una plataforma líder en activos de Ciencia e Innovación, con una ambición de crecimiento paneuropeo aprovechando capital de terceros
- Colonial invertirá 200 millones con una rentabilidad esperada del +15% en términos de TIR apalancada
- Esta inversión refuerza la estrategia de Colonial de aprovechar oportunidades de transformación urbana como las iniciadas en la cartera de proyectos Alpha X.

Una estructura de capital sólida

- Standard & Poor's ha confirmado en abril la calificación crediticia de BBB+ con perspectiva estable
- La liquidez del Grupo asciende a 3.041€m⁴, cubriendo los vencimientos de deuda hasta el 2028
- El tipo de interés del Grupo se mantiene en niveles competitivos del 1,77%⁵
- Emisión de bonos de 500 €m en enero 2025 con una sobresuscripción de 8x y un interés fijo del 3,25%, 2,75% incluyendo pre- hedging

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

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

(3) Portafolio en explotación

(4) Caja y saldos disponibles

(5) Tipo de interés spot de la deuda vigente a 31/3/25

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

Aspectos clave

Resultados 1T 2025

El Grupo inicia el año 2025 con sólidos crecimientos en el beneficio recurrente

1. Aumento del +16% del resultado neto recurrente

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

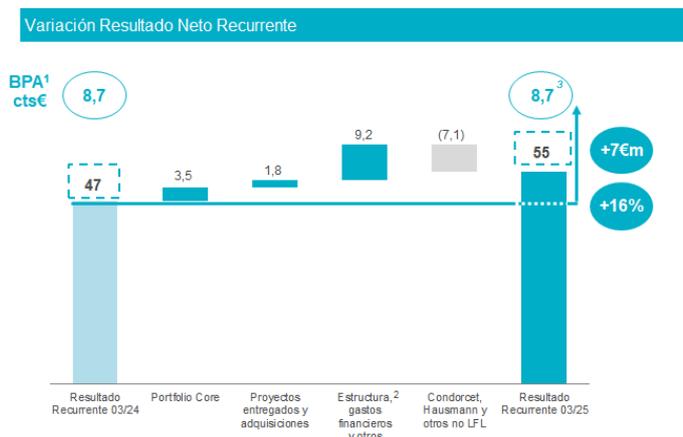
- **Ingresos por rentas de 97€m, +4% like for like vs. año anterior**
- **Resultado neto recurrente de 55€m, +16% vs. año anterior**
- **Resultado neto recurrente por acción de 8,7€cts³ en línea con el año anterior**



El Grupo Colonial ha registrado un incremento del resultado recurrente de doble dígito gracias a (1) un sólido crecimiento de rentas de su cartera prime, proyectos entregados y adquisiciones, (2) adicionalmente se ha registrado unas mejoras importantes en el resultado financiero y gastos de estructura.

Todos estos impactos positivos han permitido compensar la reducción de rentas temporal por la entrada en rehabilitación de dos activos en París: el programa de renovación en Haussmann de 12.000m² y el proyecto de transformación urbana Condorcet de más de 25.000m².

Cuenta de Resultados - €m	1T 25	1T 24
Ingresos por Rentas	97,2	95,8
EBITDA Recurrente	79,3	76,8
Resultado Financiero Recurrente	(17,6)	(20,1)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	2,1	(0,5)
Minoritarios - Resultado Recurrente	(9,3)	(9,1)
Resultado Neto Recurrente	54,6	47,1
Variación de valor de los activos & Provisiones	(0,5)	(0,0)
Gasto financiero no recurrente & MTM	(1,2)	0,0
Impuestos & otros no recurrente	(7,2)	7,1
Minoritarios no recurrente	0,2	0,2
Resultado Neto Atribuible al Grupo	45,8	54,5



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

El resultado neto del Grupo Colonial asciende a 46€m e incluye gastos extraordinarios en relación con el proyecto de fusión SFL y Colonial, así como otros impactos no recurrentes.

2. Ingresos & EBITDA por rentas con crecimientos elevados

Crecimiento de ingresos: Polarización & Posicionamiento Prime Paneuropeo

Colonial cierra el primer trimestre del ejercicio 2025 con unos **ingresos por rentas de 97€m** y unas **rentas netas (EBITDA rentas) de 84€m**.

Los ingresos por rentas del Grupo han crecido un **+1%** respecto al mismo periodo del ejercicio anterior y un **+4%** en términos comparables “like for like”, demostrando la fortaleza del posicionamiento prime del Grupo Colonial.

En cuanto a los ingresos **netos de gastos (EBITDA rentas)** el **crecimiento ha sido del +5%** “like for like” combinando el incremento de rentas con mejoras de eficiencia en los activos.

Marzo acumulado - €m	2025	2024	Var	LFL
Ingresos por rentas Paris	61	64	(5%)	4%
Ingresos por rentas Madrid ⁽¹⁾	25	21	21%	5%
Ingresos por rentas Barcelona	12	11	2%	0%
Ingresos por rentas Grupo	97	96	+1%	+4%
EBITDA rentas Paris	56	60	(8%)	4%
EBITDA rentas Madrid	19	17	13%	7%
EBITDA rentas Barcelona	9	8	5%	2%
EBITDA rentas Grupo	84	86	(3%)	+5%

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

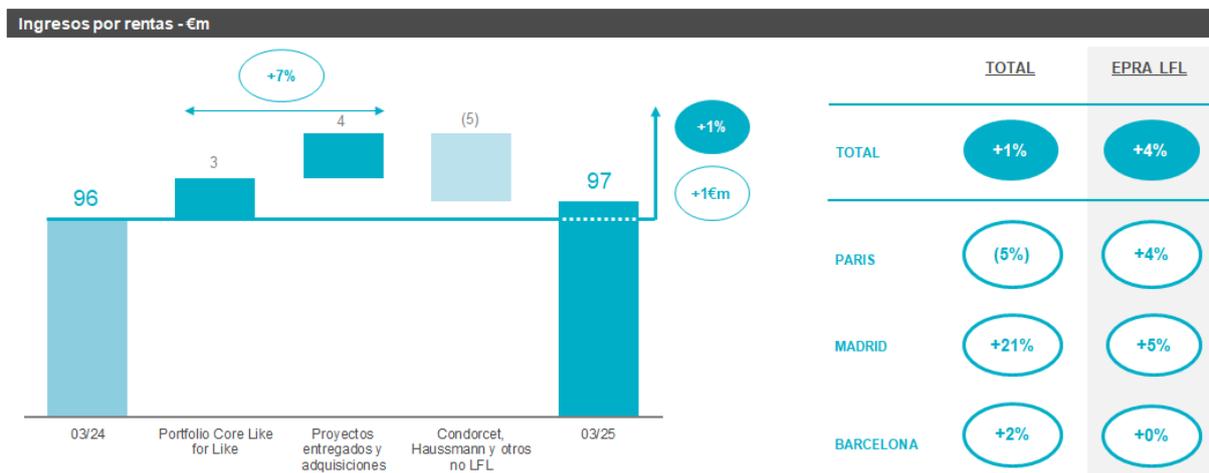
El **incremento de los ingresos “like for like”** es un claro reflejo de la **polarización del mercado hacia el mejor producto** de oficinas.

1. **En el portafolio de Madrid, los ingresos por rentas han aumentado un +21% respecto al mismo periodo del año anterior**, debido principalmente a los ingresos generados por las nuevas adquisiciones realizadas durante el ejercicio anterior. En términos comparables “like for like”, los ingresos han aumentado un +5%, debido a ingresos superiores en los activos de Recoletos 37, Discovery Building, Martínez Villergas, Miguel Ángel 23, entre otros, en base a una combinación de mayores rentas y mejores niveles de ocupación.
2. **En el portafolio de Barcelona, los ingresos por rentas han aumentado un +2% respecto al mismo periodo del año anterior** debido principalmente a las adquisiciones realizadas durante el año anterior, manteniéndose estables en términos “like for like”.
3. **Los ingresos por rentas en la cartera de París** han disminuido un 5% respecto al año anterior, debido principalmente a las bajas y posteriores rehabilitaciones de los inmuebles Condorcet y Haussmann – Saint Augustin. **En términos comparables “like for like”, los ingresos por rentas han aumentado un +4%**, debido a mayores rentas en los activos de Edouard VII, #Cloud, Cézanne Saint Honoré y Washington Plaza, entre otros.

Crecimiento de ingresos en base a un fuerte posicionamiento prime

Los ingresos por rentas a cierre del primer trimestre del ejercicio han aumentado un +1€m respecto al mismo periodo del año anterior, este aumento se basa en un modelo de negocio apoyado en:

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



1. “Pricing Power”: Crecimiento en rentas firmadas + captura de la indexación - contribución del +3% al crecimiento global

La **cartera Core ha aportado +3€m de incremento de ingresos** basado en un sólido crecimiento “like for like” del +4% por el fuerte “pricing power” que permite capturar plenamente el impacto de la **indexación**, así como **firmar las máximas rentas** de mercado.



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

La **entrega de proyectos** y el programa de renovaciones, así como las adquisiciones realizadas durante este ejercicio, han **aportado +4€m de crecimiento** de ingresos.

La entrada en rehabilitación de dos activos en París: el programa de renovación en Haussmann y el proyecto de transformación urbana Condorcet han resultado un en **una disminución de rentas del (5%)**¹.

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



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

Sólidos fundamentales operativos en todos los segmentos

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

Colonial inicia el año con un **incremento sustancial de contratación**, capturando **sólidos incrementos de rentas** en los contratos firmados.

A cierre del **primer trimestre del ejercicio 2025**, el Grupo Colonial ha formalizado 22 contratos de alquiler correspondientes a **32.461m²**, cifra un **+61% superior a la superficie firmada durante el primer trimestre del ejercicio anterior**. De estos, 17 contratos corresponden a alquileres de oficinas, con una superficie total de 31.928m².



Del total del esfuerzo comercial, el 54% (17.565m²) corresponde a renovaciones y revisiones de contratos, destacando los 10.011m² firmados en Barcelona, mientras que en nuevas contrataciones se han formalizado 14.896m² en altas. Destaca especialmente el elevado volumen registrado en el **mercado de Barcelona, que alcanzó los 18.792m² (58% del total)**, incluyendo tanto renovaciones como nuevas contrataciones.

La contratación alcanzada durante el primer trimestre del ejercicio corresponde a unas **rentas anualizadas de 13€m**, de los cuales un 51% corresponde a Madrid & Barcelona y un 49% a la cartera de París.

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

Durante los primeros tres meses del año el **Grupo Colonial ha firmado contratos con un crecimiento del +7% respecto a las rentas de mercado a 31/12/24**. Esta cifra es muy destacable, dado que solo corresponde a tres meses: destaca la cartera de **Madrid con un crecimiento del +9%**, seguida de París con +7% y Barcelona con +6%. Los resultados de la contratación ponen de nuevo de manifiesto la fuerte capacidad de los activos prime de Colonial en capturas las mayores rentas con los mejores inquilinos.

Fuerte incremento de precios	Renta Máxima firmada	m ² firmados	Rentas anualizadas firmadas €m	Vencimiento medio BO (años)	% Var vs ERV 12/24 ¹	Release Spread ²	Rentas anualizadas firmadas - €m
París Oficinas	1.050 €/m ² /año	6.226	6€m	7	+7%	+20%	
Madrid Oficinas	36 €/m ² /mes	6.909	2€m	4	+9%	flat	
Barcelona Oficinas	28 €/m ² /mes	18.792	5€m	3	+6%	+0,2%	
TOTAL OFICINAS		31.928	13€m	5	+7%	+11%	
GRUPO		32.461	13€m	5	+7%	+9%	

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

En cuanto a las **rentas obtenidas en superficies realquiladas de oficinas (“release spread”)** el Grupo Colonial ha obtenido **un crecimiento del +11%** (una de las cifras más altas en el sector) impulsado por un crecimiento del **+20%** de “release spread” en la cartera de activos en **París**.

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

En **París**, la **renta máxima se sitúa en 1.050 €/m²/año**. En **España**, las **rentas máximas firmadas se sitúan en 36 €/m²/mes para Madrid y 28 €/m²/mes para Barcelona**.



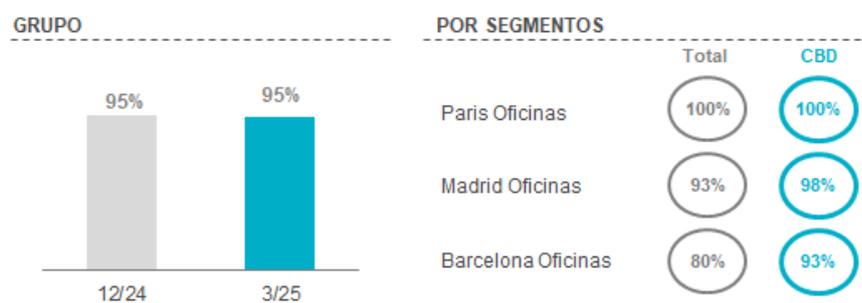
Los sólidos resultados son un claro reflejo de la **de polarización de mercado**, caracterizado por una demanda que prioriza producto Grado A de máxima calidad en las mejores ubicaciones.

3. Sólidos niveles de ocupación

La **ocupación de oficinas del Grupo Colonial se sitúa en niveles del 95%**, alcanzando **una de las ratios más altas del sector**.

Destaca en particular la **cartera de inmuebles de París** que ha alcanzado la **plena ocupación** con una ratio **del 100%**, seguida del portafolio de **Madrid con un 93%** (98% en los activos CBD).

OCUPACIÓN EPRA OFICINAS



En cuanto a la superficie disponible de la cartera de **Barcelona**, **gran parte corresponde a la entrada en explotación de la superficie rehabilitada en el activo Diagonal 197** así como los edificios de Torre Marenostrum y Sant Cugat. La cartera excluyendo estos 3 inmuebles tiene una ocupación del 95%.

Gestión Activa de la Cartera & Estructura de Capital

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

Con posterioridad al cierre del primer trimestre del ejercicio 2025, Colonial ha llevado a cabo una operación estratégica de gran relevancia en línea con su plan de transformación urbana y diversificación hacia sectores de alto crecimiento.

Con fecha 22 de abril de 2025, el Grupo ha anunciado la creación de una *Joint Venture* junto a Stoneshield Capital con el objetivo de desarrollar una plataforma inmobiliaria paneuropea especializada en activos de Ciencia e Innovación (S&I).

Como primer paso en esta alianza, Colonial ha invertido 200€m en Deeplabs, operador líder en el segmento de S&I en España, que cuenta con una cartera consolidada de activos por un valor de aproximadamente 400€m localizados en Barcelona y Madrid y con un equipo especializado en la gestión de infraestructuras de ciencia & innovación. Deeplabs opera más de 138.000m² de espacios diseñados específicamente para actividades científicas y tecnológicas, y dispone de una base diversificada de inquilinos de alta calidad.

La nueva plataforma nace con la ambición de expandirse rápidamente en ubicaciones estratégicas como París, Berlín, Ámsterdam, Múnich, Lisboa y Cambridge, entre otras. Ya se ha identificado una cartera de proyectos a corto plazo valorada en 700€m, con el objetivo de alcanzar los 2.400€m bajo gestión a medio plazo mediante la incorporación de capital de terceros.



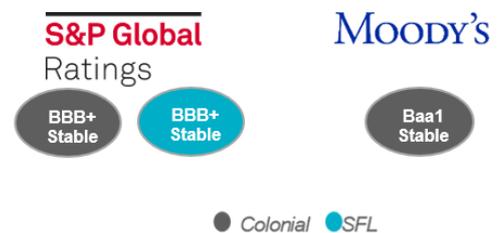
Esta operación fortalece la estrategia de transformación urbana de Colonial y consolida su papel como referente en el desarrollo de ecosistemas científicos de alto valor añadido a nivel europeo. La alianza permite al Grupo acceder a activos altamente especializados, con un atractivo yield del 7-8% y una TIR apalancada superior al 15%, generando valor inmediato para el accionista y ampliando su exposición a sectores clave vinculados a la innovación, la tecnología y el conocimiento.

2. Estructura de capital sólida

A cierre del primer trimestre del ejercicio 2025, el Grupo Colonial presenta un **balance sólido con un LTV de 36,0%** y una **liquidez de 3.041€m entre caja y líneas de crédito no dispuestas** y le permite cubrir todos los vencimientos de su deuda hasta el 2028.

La deuda financiera neta al cierre del primer trimestre de 2025 se sitúa en 4.442€m. En cuanto al coste de financiación, el Grupo Colonial mantiene el coste financiero spot de su deuda financiera bruta y deuda financiera neta en el 1,77% y 1,54%, respectivamente, todo ello gracias a la política de gestión de riesgos de tipos de interés.

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



Nueva emisión de bonos verdes con demanda "record"

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

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

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

El cupón de esta nueva emisión es del 3,25% (equivalente a una yield de 3,41%), pero gracias a la acertada estrategia de pre-cobertura de Colonial, el tipo medio efectivo de esta emisión es del 2,75%.

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

Anexos

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

1. Análisis de la Cuenta de Resultados

Cuenta de Resultados Analítica Consolidada

El Grupo Colonial ha cerrado el primer trimestre del ejercicio 2025 con un resultado neto recurrente de 55€m, lo que supone un beneficio neto recurrente por acción de 8,7cts€.

Marzo acumulado - €m	2025	2024	Var.	Var. % ⁽¹⁾
Ingresos por rentas	97,2	95,8	1	1%
Gastos de explotación netos ⁽²⁾	(13,6)	(9,9)	(4)	(37%)
EBITDA rentas	83,6	85,9	(2)	(3%)
Otros ingresos ^{(4) (5)}	3,8	0,4	3	768%
Gastos estructura	(13,4)	(14,3)	1	6%
EBITDA	73,9	72,0	2	3%
Revalorizaciones, margen de ventas y otros extraordinarios	(1,6)	13,7	(15)	-
Amortizaciones y Provisiones	0,3	(1,5)	2	123%
Resultado Financiero	(18,7)	(20,1)	1	7%
Resultado antes de impuestos y minoritarios	53,9	64,1	(10)	(16%)
Impuesto de sociedades	1,1	(0,8)	2	239%
Socios minoritarios	(9,1)	(8,9)	(0)	(3%)
Resultado neto atribuible al Grupo	45,8	54,5	(9)	(16%)

Análisis del Resultado - €m	2025	2024	Var.	Var. %
EBITDA Recurrente	79,3	76,8	3	3%
Resultado Financiero Recurrente	(17,6)	(20,1)	3	13%
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	2,1	(0,5)	3	556%
Minoritarios - Resultado Recurrente	(9,3)	(9,1)	(0)	(2%)
Resultado Neto Recurrente - post ajustes específicos compañía ⁽³⁾	54,6	47,1	7	16%
<i>nº acciones (millones) ⁽⁶⁾</i>	<i>627,3</i>	<i>539,6</i>	<i>88</i>	<i>16%</i>
BPA recurrente (cts€/acción)	8,7	8,7	(0,0)	(0%)

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

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

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

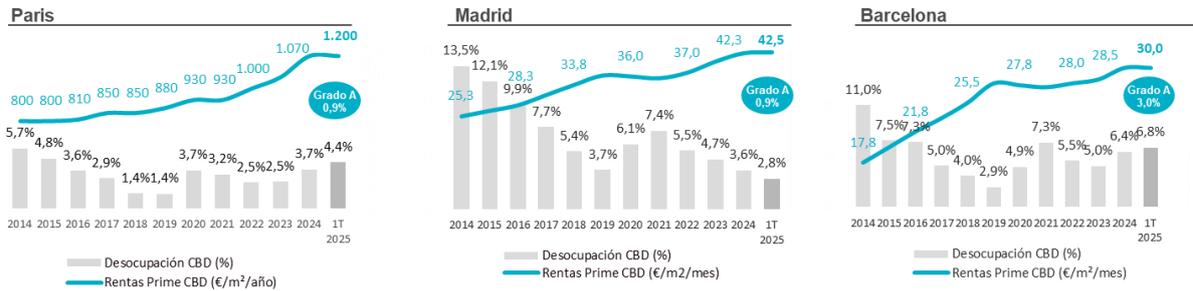
(4) Capex refacturado & EBITDA centros coworking

(5) Incluye resultado por puesta en equivalencia

(6) Promedio de acciones sin considerar ajustes de autocartera

- Colonial cierra el primer trimestre del ejercicio 2025 con unos ingresos por rentas de 97€m, cifra un +1% superior al mismo periodo del año anterior. En términos "like for like" los ingresos por rentas han aumentado un +4%.
- El EBITDA rentas (rentas netas) asciende a 84€m, registrando un incremento en términos comparables "like for like" del +5%.
- El EBITDA del Grupo asciende a 74€m, cifra un +3% superior al mismo periodo del año anterior.
- El resultado financiero neto ha sido de (19€m), cifra que representa una mejora del 7% respecto al mismo periodo del año anterior.
- El resultado antes de impuestos y minoritarios a cierre del primer trimestre del ejercicio 2025 asciende a 54€m.
- Finalmente, y una vez incorporado el resultado atribuible a los minoritarios de (9€m), así como el impuesto de sociedades de 1,1€m, el resultado neto atribuible al Grupo es de 46€m, condicionado por el margen de ventas de activos registrado el año anterior.

2. Mercado de oficinas



Mercado de Alquiler

La contratación en París ascendió a 166.327m² en el primer trimestre de 2025 y en el **CBD se firmaron 93.795m² representado un incremento del 13% respecto al mismo periodo del año anterior**. La desocupación en el CBD se encuentra en niveles del 4%, con una disponibilidad de edificios Grado A del 1%. La renta prime, correspondiente a los mejores edificios en el CBD, continúa en **1.200€/m²/año (1.200€/m²/año a diciembre de 2024)**

En Madrid en el primer trimestre de 2025, la demanda de espacios de oficinas alcanzó los 104.153m² destacando que en el Centro Ciudad la contratación ha incrementado un +130% interanual. La desocupación total del mercado disminuye al 10,8%. En cambio, en el CBD la desocupación se sitúa por debajo de 3% y en el centro ciudad (dentro de la M-30) alcanza la cifra de 4,9%. Esta escasez de espacio disponible incrementa la renta prime hasta los 42,5€/m²/mes (42,25€/m²/mes a diciembre de 2024).

En Barcelona, la demanda del mercado de oficinas en el CBD creció un +18% respecto al mismo periodo del año anterior. La disponibilidad de oficinas en el CBD alcanza el 6,8% y un 3,0% en oficinas de Grado A. La renta prime continúa en los 30€/m²/mes (30€/m²/mes a diciembre de 2024).

Mercado de Inversión

El volumen de inversión en oficinas en la región metropolitana de París ascendió a 1.141 millones de euros en el primer trimestre de 2025, representando un incremento del 151% con respecto al primer trimestre de 2024. **La rentabilidad prime es del 4,20% y la repercusión por metro cuadrado asciende a 28.571€/m².**

En Madrid y Barcelona, la inversión alcanzó los 84 millones de euros. **En Madrid la rentabilidad prime se encuentra en 4,85%**, mientras que la repercusión por metro cuadrado es de **10.515€/m²**, y **en Barcelona la rentabilidad prime es del 4,95% y la repercusión alcanza los 7.273€/m².**

Fuente: CBRE

3. Evolución del negocio

Ingresos por rentas y EBITDA de la cartera

- Colonial cierra el primer trimestre del ejercicio 2025 con unos **ingresos por rentas de 97€m**, cifra un **+1% superior a la del año anterior**.

Este **crecimiento ha estado impulsado por un aumento del +4% en la cartera comparable (“like for like”)**, es decir, ajustando desinversiones, variaciones en la cartera de proyectos y rehabilitaciones y otros efectos extraordinarios, así como por las nuevas adquisiciones realizadas durante el ejercicio anterior. **Estos incrementos han compensado la reducción de ingresos derivada del inicio de las obras de rehabilitación de los inmuebles Condorcet y Haussmann – Saint Augustin en París.**

En Madrid, los ingresos por rentas han aumentado un +21% respecto al mismo periodo del año anterior, debido principalmente a los ingresos generados por las nuevas adquisiciones realizadas durante el ejercicio anterior. **En términos comparables “like for like”, los ingresos han aumentado un +5%**, debido a ingresos superiores en los activos de Recoletos 37, Discovery Building, Martínez Villergas, Miguel Ángel 23, entre otros, en base a una combinación de mayores rentas y mejores niveles de ocupación. **En Barcelona, los ingresos “like for like” se han mantenido estables.**

En Francia, los ingresos por rentas han disminuido un 5% respecto al año anterior, debido principalmente a las bajas y posteriores rehabilitaciones de los inmuebles Condorcet y Haussmann – Saint Augustin. **En términos “like for like”, los ingresos por rentas han aumentado un +4%**, debido a mayores rentas en los activos de Edouard VII, #Cloud, Cézanne Saint Honoré y Washington Plaza, entre otros.

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

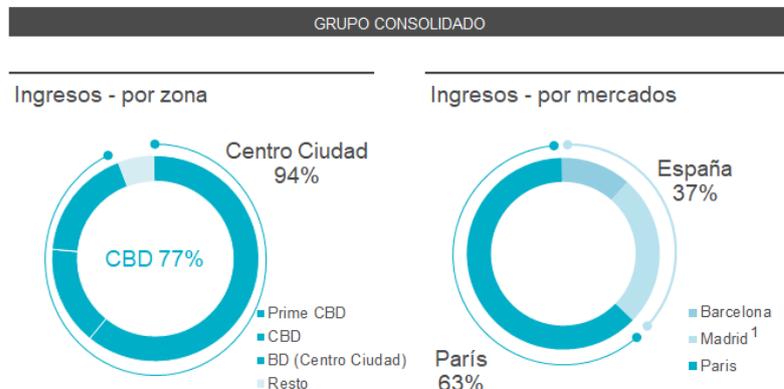
	Barcelona	Madrid ⁽²⁾	Paris	TOTAL
Ingresos Rentas 2024R	11	21	64	96
EPRA like-for-like¹	0	1	2	3
Proyectos / Altas	(0)	1	(6)	(5)
Inversiones & Desinversiones	0	2	0	2
Otros e Indemnizaciones	0	0	1	1
Ingresos Rentas 2025R	12	25	61	97
Variación Total (%)	2%	21%	(5%)	1%
Variación Like for Like (%)	0%	5%	4%	4%

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

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

- **Distribución – Ingresos por Rentas:** La mayor parte de los ingresos del Grupo, un 94%, se concentra en el centro ciudad.

En términos consolidados, un 63% de los ingresos por rentas provienen de la filial en París y un 37% han sido generados por inmuebles en España.



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

- **El EBITDA de los inmuebles a cierre del primer trimestre del ejercicio 2025 ha alcanzado los 84€m**, en términos like-for-like, ha aumentado un +5%, destacando el +7% en Madrid.

Cartera de Inmuebles

Marzo acumulado - €m	2025	2024	Var. %	EPRA like-for-like ¹	
				€m	%
Ingresos por rentas Barcelona	12	11	2%	0	0%
Ingresos por rentas Madrid ⁽²⁾	25	21	21%	1	5%
Ingresos por rentas París	61	64	(5%)	2	4%
Ingresos por rentas Grupo	97	96	1%	3	4%
EBITDA rentas Barcelona	9	8	5%	0	2%
EBITDA rentas Madrid	19	17	13%	1	7%
EBITDA rentas París	56	60	(8%)	2	4%
EBITDA rentas Grupo	84	86	(3%)	4	5%
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Barcelona</i>	<i>87%</i>	<i>84%</i>	<i>3 pp</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Madrid</i>	<i>87%</i>	<i>91%</i>	<i>(4 pp)</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- París</i>	<i>91%</i>	<i>95%</i>	<i>(3 pp)</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas Grupo</i>	<i>90%</i>	<i>93%</i>	<i>(3 pp)</i>		

Pp: puntos porcentuales

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

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

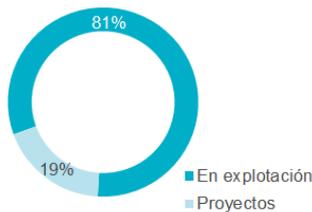
Gestión de la cartera de contratos

Desglose de la cartera actual por superficie:

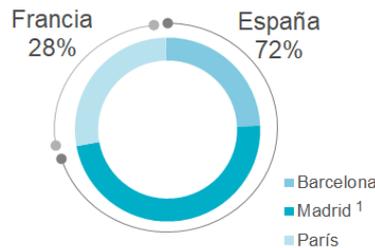
Al cierre del primer trimestre del ejercicio 2025, el Grupo Colonial cuenta con una cartera total de 1.623.472m², concentrada principalmente en activos de oficinas.

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

Superficie - por estado



Superficie - por mercados



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

- Contratos firmados:** A cierre del primer trimestre del ejercicio 2025, el Grupo Colonial ha formalizado contratos por un total de 32.461m². Un 80% (26.048m²) corresponde a contratos firmados en Barcelona y Madrid y el resto (6.412m²) se han firmado en París.

Revisiones y renovaciones: Del total del esfuerzo comercial, un 54% (17.565m²) corresponde a superficies renovadas, destacando los 10.011m² firmados en Barcelona y los 5.941m² en Madrid. En París se han firmado 1.613m².

Nuevos contratos y espacios realquilados: Se han incorporado 14.896m² de nuevas superficies y espacios realquilados, concentrándose principalmente en Barcelona con 8.781m², seguido del mercado de París con 4.800m².



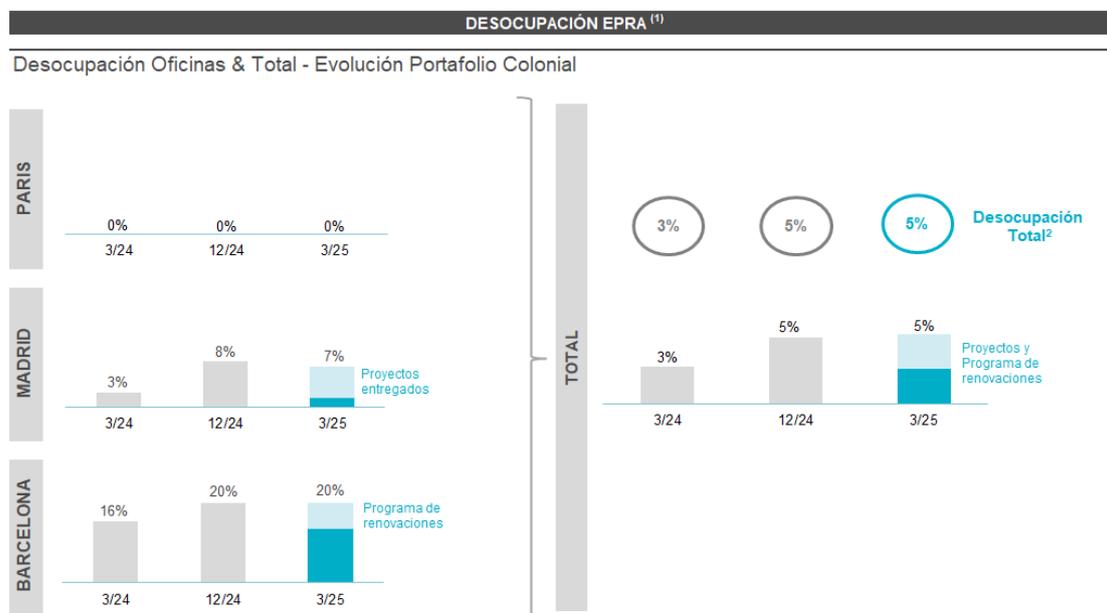
Gestión de Contratos

Marzo acumulado - m ²	2025	Vencimiento Medio (BO)
Barcelona	10.011	1
Madrid	5.941	4
París	1.613	4
Total revisiones y renovaciones	17.565	3
Barcelona	8.781	6
Madrid	1.316	4
París	4.800	7
Total nuevas superficies y espacios realquilados	14.896	7
Esfuerzo comercial total	32.461	5

A cierre del primer trimestre del ejercicio 2025, las **rentas firmadas del Grupo Colonial** se han realizado con un incremento del **+11% en superficies realquiladas de oficinas** (“release spread”) y **superan en un +7% las rentas de mercado a 31/12/24** mostrando claramente el crecimiento de rentas de los inmuebles prime de Colonial.

Estabilidad de la ocupación del portafolio

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



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

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

La cartera de oficinas de París presenta la plena ocupación, gracias a la exitosa implementación del programa de renovaciones y a la solidez del mercado prime de París.

El portafolio de oficinas de Madrid registra una desocupación del 7%, ratio que incrementa respecto al mismo periodo del año anterior, debido principalmente a la finalización y entrega del Complejo Urbano Madnum y a la incorporación del activo Torre Visionary. Ambos inmuebles, de alta calidad, representan un importante potencial de crecimiento en rentas futuras dentro del dinámico submercado de Méndez Álvaro, en el centro de Madrid.

En comparación con el último trimestre reportado, la tasa de desocupación ha disminuido, impulsada principalmente por los contratos firmados en el Complejo Urbano Madnum.

Por su parte, la desocupación del portafolio de oficinas en el área CBD de Madrid se sitúa en el 2%.

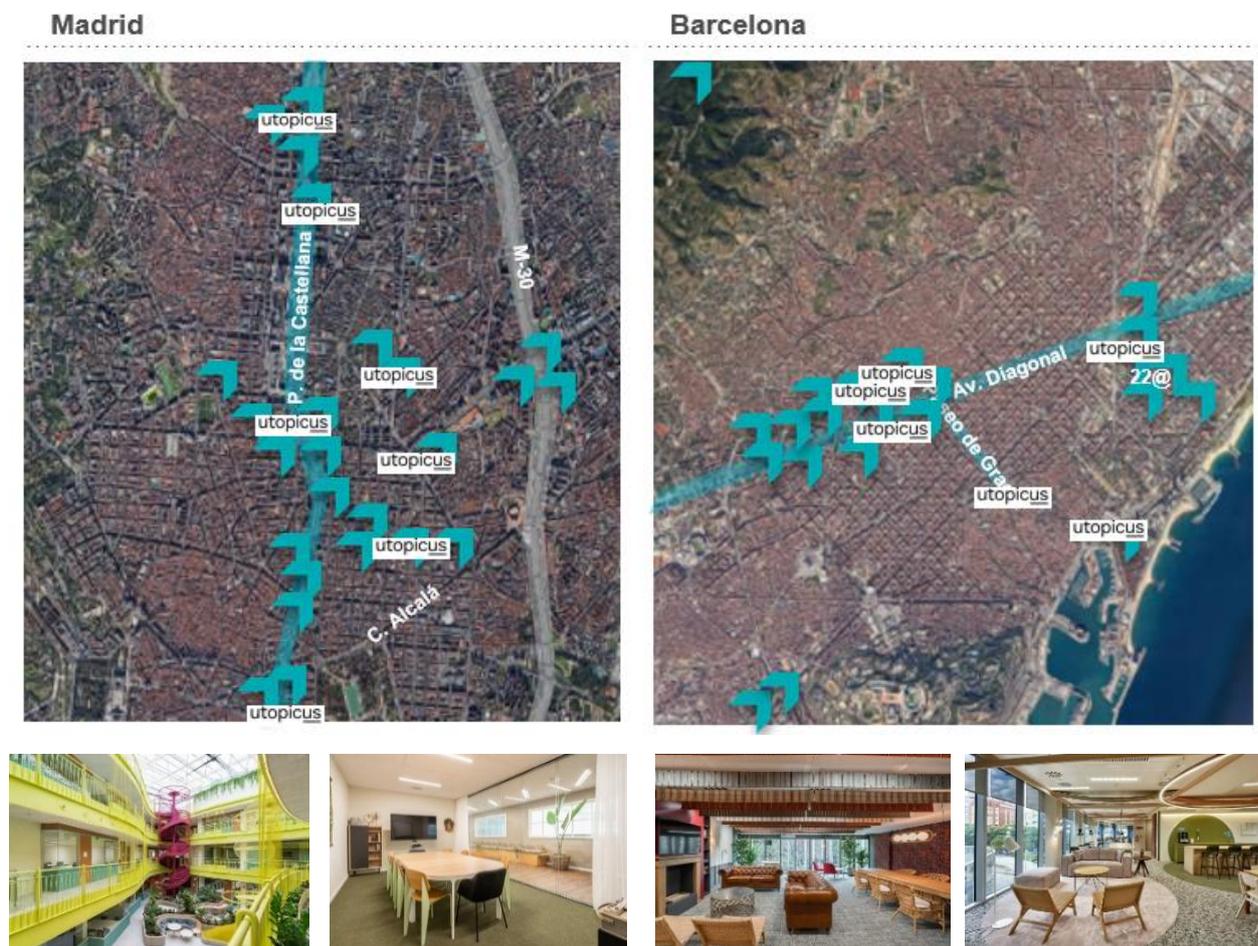
En el portafolio de oficinas de Barcelona la tasa de desocupación se ha situado en el 20%, un incremento respecto al mismo periodo del año anterior, debido a la entrada en explotación del programa de renovaciones de Diagonal 197. Esta superficie desocupada se debe principalmente a la incorporación de espacios rehabilitados recientemente, así como a la rotación de clientes en activos secundarios.

4. Coworking y Espacios Flexibles

El Grupo Colonial ofrece a sus clientes, a través de Utopicus, una oferta conjunta de espacios flexibles y servicios, para mejorar la experiencia de sus usuarios en los espacios de oficinas del Grupo.

La capacidad de ofrecer espacios flex de Utopicus en la cartera de Colonial supone una propuesta de valor añadido al cliente de Colonial, pudiendo combinar espacios de oficinas tradicionales con nuevos servicios y propuestas más flexibles.

En este sentido, **se está registrando un incremento de la demanda de clientes corporativos para espacios flex, con identidad propia**. Existe un elevado interés de mercado por activos híbridos que ofrecen ambas posibilidades, flex y tradicional, como en Diagonal 530, D. Ramón de la Cruz 84, P. de Vergara 112, Castellana 163 o F. Silvela, 42.



En consecuencia, **el Grupo Colonial ha decidido potenciar el complemento del alquiler flexible dentro su portafolio, con la reciente apertura de Travessera 47 (2.374m²) en Barcelona, a inicios del 2025, y con la apertura de un nuevo centro de Madnum (3.098m²), en Madrid, prevista para el segundo semestre de 2025.**

Tras estas aperturas, **Utopicus contará con 41.064m², repartidos en 13 centros, destinados al negocio flexible. La ocupación a cierre del 1T de 2025 se consolida por encima del 85%.**

5. Estructura financiera

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



En el mes de enero de 2025, Colonial ha formalizado la primera emisión de un bono verde bajo el nuevo "Green Financing Framework". La emisión por importe de 500€m, que cotiza en la Bolsa de Irlanda, tiene un vencimiento a 5 años y un cupón del 3,25% que gracias a la buena estrategia de pre-coberturas permite fijar el tipo efectivo 66 puntos básicos por debajo de su yield. La demanda superó hasta 8 veces el volumen de emisión y fue respaldada por los principales inversores internacionales de perfil institucional. Esta emisión se destinará a refinanciar deuda a corto plazo y en consecuencia reduce de forma significativa las necesidades y riesgo de refinanciación del período 2025-2026. Del mismo modo, incrementa el vencimiento medio de la deuda y permite incrementar la liquidez para cubrir todos los vencimientos de deuda hasta octubre de 2028.

El Grupo Colonial mantiene una alta liquidez. Al cierre del primer trimestre del ejercicio 2025 los saldos disponibles ascienden a 3.041 millones de euros, lo cual permite al Grupo cubrir todos los vencimientos de su deuda hasta el 2028.

En un entorno de tipos de interés altos y alta volatilidad, el Grupo Colonial mantiene el coste financiero spot de su deuda financiera bruta y deuda financiera neta en el 1,77% y 1,54%, respectivamente, todo ello gracias a la política de gestión de riesgos de tipos de interés:

- i. Deuda a tipo fijo o cubierta del 100%.
- ii. Cartera de coberturas de tipos de interés para la deuda a tipo variable.
- iii. Cartera de pre-coberturas que permite al Grupo asegurar, para el volumen de deuda actual, un tipo spot inferior al 2.5% en los próximos 3 años.
- iv. Gestión activa y de optimización en la remuneración de la caja disponible.

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

Grupo Colonial (€m)	mar-25	dic-24	Var.
Deuda financiera Bruta	5.398	5.008	8%
Deuda financiera Neta	4.442	4.465	(1%)
Liquidez total ⁽¹⁾	3.041	3.113	(2%)
% deuda tipo fijo o cubierta	100%	100%	-
Vencimiento medio de la deuda (años) ⁽²⁾	4,0	4,1	(0,1)
Coste spot de la deuda neta actual ⁽³⁾	1,54%	1,54%	1 pb
Coste spot de la deuda bruta actual ⁽³⁾	1,77%	1,70%	7 pb
Coste promedio deuda neta	1,61%	1,67%	(6) pb
LtV Grupo (incluyendo transfer costs)	36,0%	36,0%	(7) pb
Deuda con garantía hipotecaria	0,0%	0,0%	-
Valor razonable instrumentos cobertura	221	200	10%

(1) Caja & saldos disponibles

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

(3) Incorporando las coberturas de tipo de interés

La deuda financiera neta al cierre del primer trimestre de 2025 se sitúa en 4.442€m, siendo su detalle el siguiente:

€m	Marzo 2025			Diciembre 2024			Var	Vida media ⁽³⁾
	Colonial	SFL	TOTAL	Colonial	SFL	TOTAL	TOTAL	
Deuda sin garantía hipotecaria	-	300	300	-	300	300	-	3,9
Bonos	3.325	1.698	5.023	2.825	1.698	4.523	500	4,1
Pagarés	-	75	75	-	185	185	(110)	0,1
Deuda Bruta	3.325	2.073	5.398	2.825	2.183	5.008	390	4,0
Caja y equivalentes	(872)	(84)	(956)	(458)	(85)	(543)	(413)	
Deuda neta (exc. Intercompany)	2.453	1.989	4.442	2.367	2.098	4.465	(23)	
Préstamo intercompany	(680)	680	-	(562)	562	-	-	
Deuda neta (inc. Intercompany)	1.773	2.669	4.442	1.805	2.660	4.465	(23)	
Liquidez total ⁽¹⁾	1.872	1.169	3.041	1.458	1.655	3.113	(72)	
Coste financiero spot ⁽²⁾	1,82%	1,70%	1,77%	1,65%	1,75%	1,70%	7 pb	

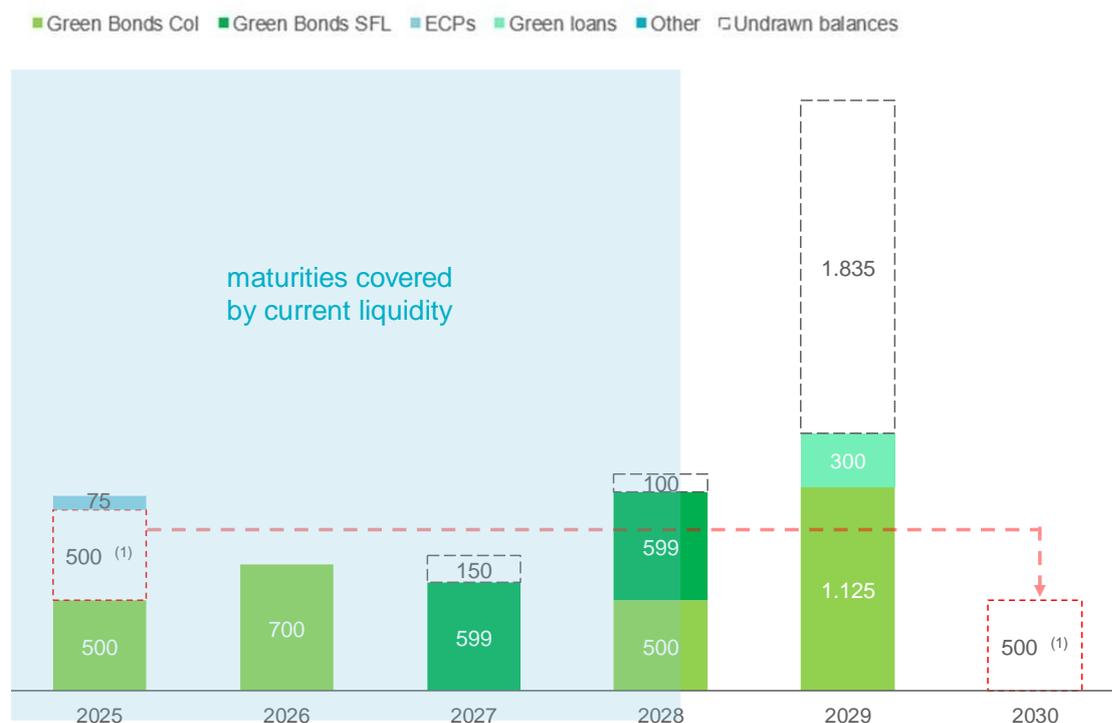
(1) Caja y saldos disponibles.

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

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

El Grupo se financia principalmente en el mercado de capitales. Un 93% de la deuda bruta corresponde a emisiones de bonos, el 1,4% a emisiones de pagarés a corto plazo y el resto a financiación bancaria sin garantía hipotecaria.

Vencimiento de la deuda por años (€m)



(1) Proforma tras el repago del Bono de SFL en mayo del 2025, financiado con los fondos obtenidos de la emisión del Bono de enero 2025

Resultados financieros

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

Marzo acumulado - €m	COL	SFL	1Q 2025	1Q 2024	Var. %
Gasto financiero recurrente - España	(5)	-	(5)	(7)	26%
Gasto financiero recurrente - Francia	-	(15)	(15)	(15)	2%
Total Gasto financiero recurrente	(5)	(15)	(20)	(22)	9%
Gastos financieros activados	1	1	2	2	31%
Resultado financiero recurrente	(4)	(14)	(18)	(20)	13%
Gasto financiero no recurrente	(0)	(1)	(1)	0	-
Resultado financiero	(4)	(15)	(19)	(20)	7%

- El Resultado financiero recurrente ha mejorado un 13% respecto el mismo periodo del año anterior, equivalente a una reducción de 2.5 millones de euros, lo cual ha permitido situar el coste financiero sobre la deuda neta promedio durante el primer trimestre de 2025 en el 1,61% (1,68% durante el primer trimestre de 2024), principalmente por:
 - La gestión y remuneración de la caja disponible, que ha supuesto una mejora de 7 puntos básicos.
 - Un menor volumen de deuda neta (4.442 millones de euros a marzo de 2025 vs 4.766 millones de euros a marzo de 2024).

Principales ratios de endeudamiento y liquidez

La liquidez del Grupo Colonial asciende a 3.041 millones de euros y la vida media de las líneas de crédito es de 4,1 años (5,2 años haciendo uso de las extensiones disponibles de las líneas de crédito sindicadas). Durante el primer trimestre de 2025 y como consecuencia de la reducción de las necesidades de liquidez después de la emisión del nuevo bono por importe de 500 millones de euros, el Grupo ha reducido líneas de crédito por importe de 485 millones de euros.

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

Saldos disponibles (€m)	Colonial	SFL	Grupo
Cuentas corrientes	872	84	956
Líneas de crédito disponibles	1.000	1.085	2.085
Total	1.872	1.169	3.041

6. Ratios EPRA

1) EPRA Earnings

Resultado EPRA - €m	1T 25	1T 24
Resultado neto atribuible al Grupo según IFRS	46	54
<i>Resultado neto atribuible al Grupo - Cts€/acción</i>	<i>7,3</i>	<i>10,1</i>
Ajustes para calcular el Resultado EPRA, excluye:		
(i) Cambios de valor de inversiones, proyectos de inversión y otros intereses	0	0
(ii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos, proyectos de inversión y otros intereses	(0)	(14)
(iii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos mantenidos para la venta incluyendo cambios de valor de dichos activos	0	0
(iv) Impuestos en por venta de activos	0	0
(v) Deterioro de valor del Fondo de Comercio	0	0
(vi) Cambios de valor de instrumentos financieros y costes de cancelación	1	0
(vii) Costes de adquisición de participaciones en empresas e inversiones en joint ventures o similares joint ventures	0	0
(viii) Impuestos diferidos por los ajustes EPRA considerados	0	0
(ix) Ajustes de (i) a (viii) respecto a alianzas estratégicas (excepto si están incluidas por integración proporcional)	0	0
(x) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	(0)	0
EPRA Earnings (pre ajustes específicos compañía)	48	40
Ajustes específicos compañía:		
(a) Gastos y provisiones extraordinarios	7	7
(b) Resultado Financiero no recurrente	(0)	(0)
(c) Tax credits	0	0
(d) Otros	0	0
(e) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	(0)	(0)
Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía)	55	47
<i>Nº promedio de acciones (m)</i>	<i>627,3</i>	<i>539,6</i>
<i>Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía) - Cts€/acción</i>	<i>8,7</i>	<i>8,7</i>

(*) Resultado Neto por acción diluido: acciones promedio del período, incluyendo variaciones por operaciones de capital, sin ajustar el impacto de las acciones en autocartera.

2) EPRA Vacancy Rate

Ratio Desocupación EPRA - Portfolio de Oficinas				Ratio Desocupación EPRA - Portfolio Total			
€m	1T 25	1T 24	Var. %	€m	1T 25	1T 24	Var. %
BARCELONA				BARCELONA			
Superficie vacía ERV	12	9		Superficie vacía ERV	12	9	
Portfolio ERV	61	54		Portfolio ERV	63	56	
EPRA Ratio Desocupación Barcelona	20%	16%	5 pp	EPRA Ratio Desocupación Barcelona	20%	15%	4 pp
MADRID				MADRID			
Superficie vacía ERV	7	2		Superficie vacía ERV	8	2	
Portfolio ERV	99	82		Portfolio ERV	105	82	
EPRA Ratio Desocupación Madrid	7%	3%	5 pp	EPRA Ratio Desocupación Madrid	7%	3%	5 pp
PARIS				PARIS			
Superficie vacía ERV	0	0		Superficie vacía ERV	1	0	
Portfolio ERV	207	242		Portfolio ERV	268	302	
EPRA Ratio Desocupación París	0%	0%	(0 pp)	EPRA Ratio Desocupación París	1%	0%	0 pp
TOTAL PORTFOLIO				TOTAL PORTFOLIO			
Superficie vacía ERV	20	11		Superficie vacía ERV	21	11	
Portfolio ERV	367	377		Portfolio ERV	436	440	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio Oficinas	5%	3%	2 pp	EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	5%	3%	2 pp

Cifras anualizadas

3) EPRA LTV

mar-25

Millones de euros	Grupo reportado 1T 25	Consolidación proporcional			Combinado 1T 25
		Participación de empresa conjunta	Participación de asociados materiales	Interés no controlado	
Incluye:					
Préstamos de Instituciones Financieras	300	-	12	(5)	307
Papel comercial	75	-	-	(1)	74
Híbridos	-	-	-	-	-
Préstamos de bonos	5.023	-	-	(30)	4.993
Derivados de moneda extranjera	-	-	-	-	-
Cuentas por pagar netas	193	-	0	(9)	184
Propiedad ocupada por el dueño (deuda)	-	-	-	-	-
Cuentas corrientes (patrimonio)	-	-	-	-	-
Excluye:					
Efectivo y equivalentes de efectivo	956	-	2	(37)	921
Deuda Neta (a)	4.635	-	11	(8)	4.637
Incluye:					
Propiedad ocupada por el dueño	85	-	-	(1)	84
Propiedades de inversión a valor razonable	11.527	-	26	(1.089)	10.464
Propiedades mantenidas para la venta	17	-	-	-	17
Propiedades en desarrollo	-	-	-	-	-
Intangibles	6	-	-	(0)	6
Créditos Netos	-	-	-	-	-
Activos Financieros	-	-	-	-	-
Valor Total de la Propiedad (b)	11.635	-	26	(1.090)	10.571
LTV (a/b)	39,8%				43,9%
LTV Droits Inclus (DI)	37,8%				41,4%

7. 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 98,3% 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 incluyendo transfer costs).
EPRA Like-for-like Rentas	Datos comparables entre dos periodos, se excluyen: 1) inversiones & desinversiones, 2) movimientos en la cartera de proyectos y rehabilitaciones, 3) otros ajustes atípicos como por ejemplo indemnizaciones en caso de salida anticipada de inquilinos. Cálculo basado en recomendaciones EPRA.
EPRA NTA	EPRA Net Tangible Assets (EPRA NTA) es un cálculo consolidado proporcionalmente representando los activos netos bajo IFRS excluyendo el mark-to-market de derivados y ajustes por deudas relacionadas, el mark-to-market de bonos convertibles, el valor de contable de los intangibles, así como los impuestos diferidos en activos, así como la valoración de los derivados. Incluye las plusvalías en activos comerciales y se ajusta por el impacto de la dilución de opciones sobre acciones.
EPRA NDV	EPRA Net Asset Disposals (EPRA NDV) representa el NAV en un escenario de venta, donde los impuestos diferidos, los instrumentos financieros y otros ajustes se calculan con el máximo alcance de pasivo, neto de cualquier impuesto que pudiera surgir.
EPRA Cost Ratio	Gastos administrativos y operativos (incluyendo y excluyendo costes de desocupación) dividido por los ingresos por rentas brutos.
Ocupación física	Porcentaje: Metros cuadrados ocupados de la cartera / superficie en explotación de la cartera.
Ocupación financiera	Ocupaciones financieras según cálculo recomendado por la EPRA (Superficies ocupadas multiplicadas por la renta de mercado / superficies en explotación a renta de mercado).

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

Medidas alternativas de rendimiento

<u>Medida Alternativa de Rendimiento</u>	<u>Forma de cálculo</u>	<u>Definición/Relevancia</u>
EBITDA (PL Analítica) (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)	Calculado como el "Beneficio de explotación" ajustado por las "Importe neto de la cifra de negocio – Existencias", "Costes de ventas – Existencias", "Amortizaciones", "Resultados netos por ventas de activos", "Variación neta de provisiones", "Reversión provisiones bajas anticipadas", "Variaciones de valor en inversiones inmobiliarias", y "Resultado por variación de valor de activos y por deterioro", así como los gastos de estructura extraordinarios y los incurridos en la "Amortización" y "Resultado financiero" derivado del registro de la normativa "NIIF 16 arrendamientos financieros", asociado al negocio flexible (co-working).	Indicador de la capacidad de generación de beneficios del Grupo considerando únicamente su actividad productiva, eliminando las dotaciones a la amortización, el efecto del endeudamiento y el efecto impositivo.
EBITDA rentas	Calculado ajustando al EBITDA analítico "los gastos generales" y "extraordinarios", no asociados a la explotación de los inmuebles.	Indicador de la capacidad de generación de beneficios del Grupo considerando únicamente su actividad de arrendamiento, antes de las dotaciones a la amortización, provisiones, el efecto del endeudamiento y el efecto impositivo.
Otros ingresos analíticos	Calculado como la partida de "Otros ingresos" del estado de resultado consolidado y ajustado por "Otros ingresos correspondientes al segmento corporativo", "Importe neto de la cifra de negocio, Gastos de personal y Otros gastos de explotación eliminados en el proceso de consolidación asociados al negocio flexible", "Importe neto de la cifra de negocio eliminado en el proceso de consolidación asociados al negocio flexible", "Amortización derivada del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros" y "Resultado financiero derivado del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Gastos estructura analíticos	Calculado como la suma de las partidas "Otros ingresos", "Gastos de personal" y "Otros gastos de explotación" del estado de resultado consolidado y ajustado por "Gastos de explotación netos analíticos", "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados a la generación de los ingresos del negocio flexible", "Gastos de personal y Otros gastos de explotación no asociados al negocio flexible", "Gastos de personal y Otros gastos de explotación extraordinarios", "Variación neta de provisiones", "Otros gastos de explotación eliminados en el proceso de consolidación asociados al negocio flexible" y "Otros ingresos asociados al negocio de arrendamiento".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.

<u>Medida Alternativa de Rendimiento</u>	<u>Forma de cálculo</u>	<u>Definición/Relevancia</u>
Extraordinarios analíticos	Calculado como la suma de las partidas "Gastos de personal" y "Otros gastos de explotación" del estado de resultado consolidado y ajustado por "Gastos de explotación netos analíticos", "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados al segmento corporativo", "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados a la generación de los ingresos del negocio flexible", "Otros gastos de explotación eliminados en el proceso de consolidación asociados al negocio flexible" y "Variación neta de provisiones".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Revalorizaciones y margen de ventas de inmuebles analíticos	Calculado como la suma de las partidas "Resultados netos por venta de activos" y "Variaciones de valor en inversiones inmobiliarias" del estado de resultado consolidado.	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Amortizaciones y provisiones analíticos	Calculado como la suma de las partidas "Amortizaciones" y "Resultado por variación de valor de activos y por deterioro" del estado de resultado consolidado y ajustado por "Amortización derivada del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros" y por la "Variación neta de provisiones".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
EPRA Earnings y Resultado neto recurrente	Calculado según las recomendaciones de EPRA, ajustando determinadas partidas al Resultado neto del ejercicio atribuido a la Sociedad dominante.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario y recomendado por la EPRA.
Resultado financiero analítico	Calculado como la suma de las partidas "Ingresos financieros" y "Gastos financieros" del estado de resultado consolidado y ajustado por el "Resultado financiero derivado del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros"	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Resultado financiero analítico recurrente	Calculado como el "Resultado financiero analítico" ajustado por los resultados financieros extraordinarios.	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
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.
Endeudamiento financiero neto (EFN)	Calculado ajustando en el Endeudamiento financiero bruto la partida de "Efectivo y medios equivalentes"	Magnitud relevante para analizar la situación financiera del Grupo.

<u>Medida Alternativa de Rendimiento</u>	<u>Forma de cálculo</u>	<u>Definición/Relevancia</u>
EPRA¹ NTA (EPRA Net Tangible Asset)	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 NDV (EPRA Net Disposal Value)	Calculado ajustando en el EPRA NTA las siguientes partidas: el valor de mercado de los instrumentos financieros, el valor de mercado de la deuda financiera, los impuestos que se devengarían con la venta de los activos a su valor de mercado, aplicando los créditos fiscales disponibles por el Grupo considerando el criterio de empresa en funcionamiento.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario y recomendado por la EPRA.
Valor de Mercado excluyendo costes de transacción o <i>Gross Asset Value (GAV) excluding Transfer costs</i>	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 <i>GAV including Transfer costs</i>	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.
<i>Like-for-like Rentas</i>	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.
<i>Like-for-like Valoración</i>	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
<i>Loan to Value Grupo o LtV Grupo</i>	Calculado como el resultado de dividir el "Endeudamiento financiero neto (EFN)" entre la suma de la "Valoración de Mercado incluyendo costes de transacción de la cartera de activos del Grupo" más las "acciones en autocartera de la Sociedad dominante valoradas a EPRA NTA".	Permite analizar la relación entre el endeudamiento financiero neto y la valoración de los activos en cartera del Grupo.

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.

<u>Medida Alternativa de Rendimiento</u>	<u>Forma de cálculo</u>	<u>Definición/Relevancia</u>
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 NTA 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.
Ingresos por rentas analíticos	Calculado como el "Importe neto de la cifra de negocio – Inversiones inmobiliarias" ajustado por los "Ingresos del negocio flexible", por el "Importe neto de la cifra de negocio eliminado en el proceso de consolidación asociados al negocio flexible" y por la "Reversión provisiones bajas anticipadas".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Gastos de explotación netos analíticos	Calculado como la suma de "Gastos de personal" y "Otros gastos de explotación" ajustado por los "Gastos de personal y Otros gastos de explotación no asociados al segmento corporativo", por los "Gastos de personal y Otros gastos de explotación no asociados al negocio flexible", por los "Gastos de personal y Otros gastos de explotación extraordinarios", por los "Otros gastos de explotación eliminados en el proceso de consolidación asociados al negocio flexible" y por la "Variación de provisiones".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.

8. Datos de contacto & disclaimer

Datos de Contacto

Relación con Inversores

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

Oficina del Accionista

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

Web Colonial

www.inmoColonial.com

Datos de registro Mercado de Capitales – Mercado Continuo

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

Sobre Colonial

Inmobiliaria Colonial, SOCIMI, S.A.

Oficina Barcelona
Avenida Diagonal, 532
08006 Barcelona

Oficina Madrid
Pº de la Castellana, 52
28046 Madrid

Oficina París
42, rue Washington
75008 París

Grupo Colonial es una SOCIMI cotizada en la bolsa española líder en el Mercado de oficinas prime en Europa, presente en las principales zonas de negocio de Barcelona, Madrid y París con una cartera de oficinas prime de casi 1,5 millones de m² y un valor de activos bajo gestión de más de 11.000 €m.

Disclaimer

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

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

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

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

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

Algunas manifestaciones contenidas en esta Presentación podrían estar basadas en previsiones futuras. Toda previsión implica cierto número de riesgos o incertidumbre y está sujeta a asunciones que podrían hacer que dichas previsiones fallasen. Entre los mismos se incluyen, entre otros, cambios en la economía, en la situación de la Compañía, en las condiciones de mercado, cambios políticos o cambios en las expectativas por parte de los directivos de la Compañía del crecimiento de esta. Estos hechos, entre otros, podrían afectar de manera negativa a los resultados financieros, a los planes y a los eventos descritos. Las previsiones que se hicieran en base a tendencias pasadas no garantizan la continuidad de las mismas tendencias o que dichas actividades se mantengan en el futuro. La Compañía no se compromete a actualizar o a revisar la información contenida en dichas previsiones como consecuencia de nueva información que pudiera tener, de eventos futuros o por cualquier otra causa.

Los datos del sector, del mercado y las previsiones incluidas en esta presentación han sido obtenidos de encuestas, estimaciones o estudios llevados a cabo internamente, así como de otros estudios externos, información pública y publicaciones relacionadas con el sector. Ni la Compañía, ni sus filiales, administradores, directores, empleados o asesores no han verificado la exactitud de dichos datos y no realizan ninguna declaración ni ofrecen garantía alguna en ese sentido. Tales datos y previsiones se incluyen en esta Presentación sólo con fines informativos. En consecuencia, no debe confiarse en la exactitud o en la integridad de los datos que se hagan acerca del sector o del mercado y que se incluyen en esta Presentación.

La distribución de esta Presentación en otras jurisdicciones puede estar restringida por ley, por lo que las personas que estén en posesión de esta Presentación deberán informarse acerca de dichas restricciones y cumplir con las mismas.

ESTE DOCUMENTO Y LA INFORMACIÓN EN ÉL CONTENIDA NO DEBE INTERPRETARSE COMO UNA OFERTA DE COMPRA, VENTA O CANJE, O UNA SOLICITUD DE UNA OFERTA DE COMPRA, VENTA O CANJE DE VALORES, O UNA RECOMENDACIÓN O ASESORAMIENTO SOBRE NINGÚN VALOR.

By accepting document, you will be taken to have represented, warranted, and undertaken that you have read and agree to comply with the contents of this disclaimer.

The information contained in this presentation ("Presentation") has been prepared by Inmobiliaria Colonial, SOCIMI S.A. (the "Company") and has not been independently verified and will not be updated. No representation, warranty or undertaking, express or implied, is made as to, and no reliance should be placed on, the fairness, accuracy, completeness or correctness of the information or opinions contained herein and nothing in this Presentation is, or shall be relied upon as, a promise or representation. None of the Company nor any of its employees, officers, directors, advisers, representatives, agents, or affiliates shall have any liability whatsoever (in negligence or otherwise, whether direct or indirect, in contract, tort or otherwise) for any loss howsoever arising from any use of this Presentation or its contents or otherwise arising in connection with this Presentation.

This Presentation is for information purposes only and is incomplete without reference to, and should be viewed solely in conjunction with, the Company's publicly available information and, if applicable, the oral briefing provided by the Company. The information and opinions in this presentation are provided as at the date hereof and subject to change without notice. It is not the intention to provide, and you may not rely on these materials as providing, a complete or comprehensive analysis of the Company's financial or trading position or prospects.

This Presentation does not constitute investment, legal, accounting, regulatory, taxation or other advice and does not take into account your investment objectives or legal, accounting, regulatory, taxation or financial situation or particular needs. You are solely responsible for forming your own opinions and conclusions on such matters and for making your own independent assessment of the Company. You are solely responsible for seeking independent professional advice in relation to the Company. No responsibility or liability is accepted by any person for any of the information or for any action taken by you or any of your officers, employees, agents, or associates on the basis of such information.

This Presentation contains financial information regarding the businesses and assets of the Company. Such financial information may not have been audited, reviewed, or verified by any independent accounting firm. The inclusion of such financial information in this Presentation or any related presentation should not be regarded as a representation or warranty by the Company, its affiliates, advisors or representatives or any other person as to the accuracy or completeness of such information's portrayal of the financial condition or results of operations by the Company and should not be relied upon when making an investment decision. Certain financial and statistical information in this document has been subject to rounding off adjustments. Accordingly, the sum of certain data may not conform to the expressed total.

Certain statements in this Presentation may be forward-looking. By their nature, forward-looking statements involve a number of risks, uncertainties and assumptions which could cause actual results or events to differ materially from those expressed or implied by the forward-looking statements. These include, among other factors, changing economic, business, or other market conditions, changing political conditions and the prospects for growth anticipated by the Company's management. These and other factors could adversely affect the outcome and financial effects of the plans and events described herein. Any forward-looking statements contained in this Presentation and based upon past trends or activities should not be taken as a representation that such trends or activities will continue in the future. The Company does not undertake any obligation to update or revise any forward-looking statements, whether as a result of new information, future events or otherwise.

The market and industry data and forecasts that may be included in this Presentation were obtained from internal surveys, estimates, experts, and studies, where appropriate as well as external market research, publicly available information, and industry publications. The Company, its affiliates, directors, officers, advisors, and employees have not independently verified the accuracy of any such market and industry data and forecasts and make no representations or warranties in relation thereto. Such data and forecasts are included herein for information purposes only. Accordingly, undue reliance should not be placed on any of the industry or market data contained in this Presentation.

The distribution of this Presentation in other jurisdictions may be restricted by law and persons into whose possession this presentation comes should inform themselves about and observe any such restrictions.

NEITHER THIS DOCUMENT NOR ANY OF THE INFORMATION CONTAINED HEREIN CONSTITUTES AN OFFER OF PURCHASE, SALE OR EXCHANGE, NOR A REQUEST FOR AN OFFER OF PURCHASE, SALE OR EXCHANGE OF SECURITIES, OR ANY ADVICE OR RECOMMENDATION WITH RESPECT TO SUCH SECURITIES.