



IBEX<sup>35</sup>



European Property Investment Awards  
**WINNER 2018**



1T/2019

Resultados trimestrales Enero-Marzo 2019  
9 de Mayo de 2019



utopicus

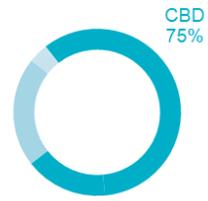
EN ESTOS ELLOS  
UNIFICACION POR PRIMERA VEZ  
COWORKING Y OFICINA PRIME

utopicus

UNIMOS POR PRIMERA VEZ  
COWORKING Y OFICINA PRIME

utopicus

## Incremento del beneficio neto recurrente por acción en +41%

Hitos financieros	1T 2019	1T 2018	Var	LFL	Exposición única a Prime	Hitos operacionales
BPA recurrente - €/acc.	0,065	0,046	+41%		GAV 12/2018 	<b>Desocupación EPRA</b> <b>4%</b>
Ingresos por rentas €m	87	82	+5%	+4%		<b>Crecimiento rentas<sup>2</sup></b> <b>+11%</b>
EBITDA recurrente €m	69 <sup>(1)</sup>	62	+11%		Barcelona +21%	Madrid +5%
Resultado neto recurrente €m	33	20	+65%		Paris +10%	<b>Release Spread<sup>3</sup></b> <b>+14%</b>
Resultado neto €m	23	22	+3%		Barcelona +23%	Madrid +22%
						Paris +7%

### Incremento significativo del beneficio recurrente

- Beneficio neto recurrente de 33€m, +65%
- Beneficio recurrente por acción de 7 Cts.€, +41%

### Fuerte crecimiento en ingresos

- Ingresos por rentas de 87€m, +5%
- Incremento de los ingresos "like for like" del +4%

### Sólidos fundamentales operativos

- Captura de crecimientos en rentas firmadas +11% vs renta de mercado 12/18<sup>2</sup>  
+14% de "release spread"<sup>3</sup>
- Sólidos niveles de ocupación del 96%

### Importante actividad de comercialización

- Alquiler de más de 32.000m<sup>2</sup> durante el primer trimestre
- Más de 17.000 m<sup>2</sup> en Av. Bruselas & Ribera del Loira, con posterioridad al cierre del primer trimestre
- Pre-alquiler de 16.000 m<sup>2</sup> en el proyecto Louvre St. Honoré, Paris
- Pre-alquiler de más de 10.000 m<sup>2</sup> en los proyectos Pedralbes, Gala Placidia y Diagonal 525

### Rotación "Alpha"

- Venta del activo secundario Hotel Centro Norte con una prima del +11% sobre tasación
- Reinversión en el 22@-CBD: adquisición del 45% restante de Torre Marenostrum
- Atractiva creación de valor para el accionista incrementando el foco en CBD

### Un balance sólido

- Rating S&P de BBB+ (mayor rating inmobiliario en España)
- LTV del 39% con una liquidez de 1.973€m

(1) EBITDA recurrente = EBITDA ajustado, anualizando el impacto anual del IBI registrado en el primer trimestre 2019

(2) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2018 (ERV 12/18)

(3) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

## Aspectos clave

### Resultados 1T 2019

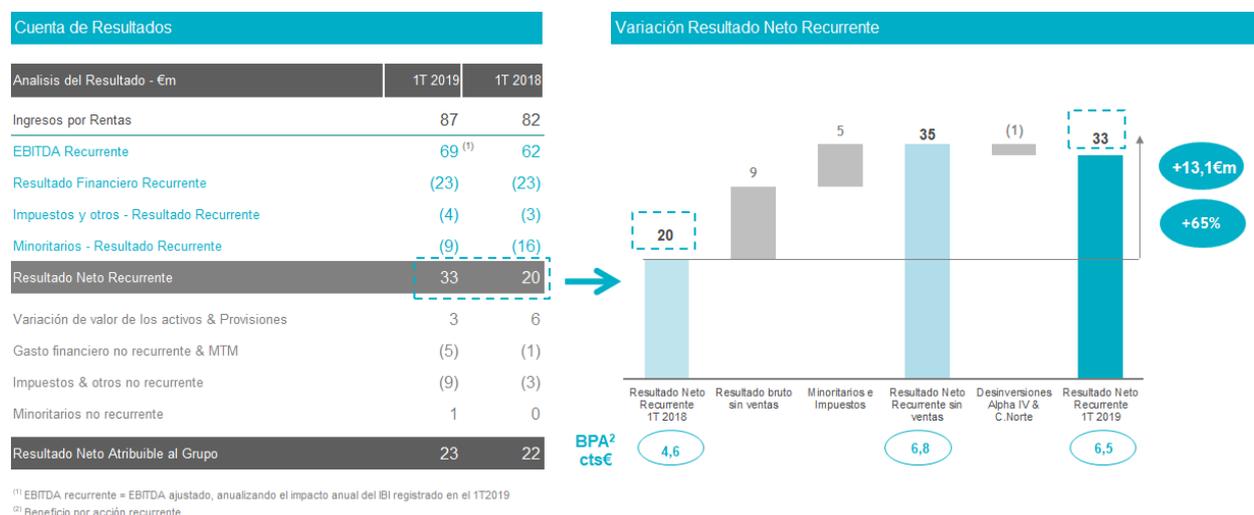
#### Aumento del +65% del resultado neto del Grupo Colonial

#### Incremento significativo del beneficio neto recurrente por acción

El Grupo Colonial ha iniciado el año 2019 con un incremento del +65% del resultado neto recurrente. Este crecimiento se sustenta en un portfolio de activos CBD reforzado después de la ejecución de la fusión con Axiare, la compra de un 22% adicional de SFL y la desinversión de más de 440€m de activos secundarios en el noreste de Madrid. Todas estas operaciones se finalizaron en el año 2018.

El beneficio neto recurrente del primer trimestre 2019 asciende a 33€m, un aumento de 13€m, +65% vs. el año anterior, impulsado por (1) un incremento de los ingresos por rentas y (2) un mayor resultado atribuible por el incremento de la participación en SFL desde el 59% hasta el 82% que se refleja en la línea de minoritarios. Excluyendo el impacto de las desinversiones de producto secundario sin recorrido, el incremento del beneficio neto recurrente es del +72%.

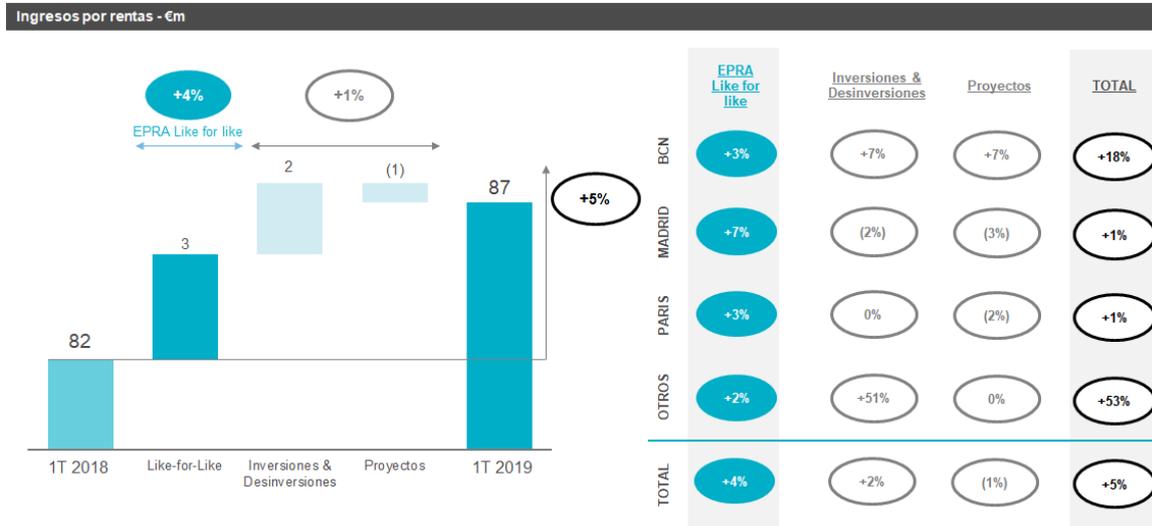
El beneficio neto recurrente por acción asciende a 6,5 Cts€/ acción, lo que supone un incremento del +41% versus el mismo periodo del año anterior.



Una vez deducidos los gastos relacionados con la cancelación de la deuda de Axiare, así como otros no recurrentes, el resultado neto atribuible es de 23€m, +3% vs el año anterior.

**Fuerte crecimiento en ingresos**

Colonial cierra el primer trimestre del año 2019 con unos **ingresos por rentas de 87€m**, un **incremento del +5% en comparación con el mismo periodo del año anterior**, **+4% en términos comparables “like for like”**



El fuerte incremento de los ingresos se basa en el importante incremento de los ingresos por rentas de la cartera comparable “like for like” en los tres mercados en los que opera el Grupo Colonial.

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 fuerte posicionamiento en CBD, destaca en particular durante el primer trimestre el mercado de Madrid con un incremento del +7% like for like.

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

1. **Barcelona +3% like-for-like** debido al incremento de rentas, principalmente en Diagonal, 609, así como de un incremento de ocupación en activos como Park Cugat y Torre BCN
2. **Madrid +7% like-for-like** impulsado por crecimiento en la actualización de rentas a mercado de activos como Castellana 43, Sagasta 31, Martínez Villergas y Egeo. También suponen un impacto positivo significativo las nuevas contrataciones en activos CBD, como José Abascal,45.
3. **París +3% like-for-like** el ingreso por rentas se ha incrementado en 1,4 millones de euros. Esto se debe a los contratos firmados en 2018, principalmente en Washington Plaza y Cézanne Saint-Honoré, y a incrementos de IPC.

Asimismo, el Grupo Colonial sigue de manera continuada una gestión activa de su cartera de inmuebles con el fin de desinvertir inmuebles secundarios no estratégicos y reforzar su posicionamiento “prime”. En este contexto el Grupo Colonial ha desinvertido más de 440€m de activos no estratégicos en el segundo semestre del 2018 y el Hotel Centro Norte en el primer trimestre del 2019.

## Sólidos fundamentales operativos 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 primer trimestre del ejercicio 2019, el Grupo Colonial ha formalizado 25 contratos de alquiler correspondientes a más de 32.000m<sup>2</sup> y a rentas anuales de 13€m.

Este importante volumen de contratos firmados se ha realizado capturando incrementos de doble dígito en los precios de alquiler en todos los segmentos del portfolio, demostrando de nuevo la importante ventaja competitiva del posicionamiento prime del Grupo Colonial.

En comparación con la renta de mercado (ERV) a diciembre 2018 los precios de alquiler firmados han **aumentado un +11% en el ejercicio 2019** y el **incremento medio de las renovaciones (“release spread”)** ha sido del **+14%**.

Fuerte incremento de precios	nº contratos	Superficie m <sup>2</sup>	GRI €m	% Var. vs ERV 12/18 <sup>1</sup>	Release Spread <sup>2</sup>	% Var. Vs ERV 12/18 excl. Contratos con cap
Barcelona	7	9.867	3€m	+21%	+23% <sup>3</sup>	+25% <sup>3</sup>
Madrid	9	12.716	3€m	+5%	+22% <sup>3</sup>	+6% <sup>3</sup>
París	9	9.792	7€m	+10%	+7%	
<b>TOTAL OFICINAS</b>	<b>25</b>	<b>32.375</b>	<b>13€m</b>	<b>+11%</b>	<b>+14%</b>	

(1) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2018 (ERV 12/18)

(2) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

(3) Existen dos contratos con “cap”, uno en Madrid y otro en Barcelona

En **Barcelona** se han firmado rentas un **+21% superiores a las rentas de mercado**, impulsado por el pre alquiler registrado en el proyecto Pedralbes. Excluyendo los pre alquileres de Pedrables, el incremento de las rentas de mercado del portfolio de Barcelona ha sido del +7%. En la cartera de **París**, el **incremento respecto a la renta de mercado ha sido del +10%** y en la cartera del **Madrid un +5%**.

Asimismo, el aumento de los precios de alquiler en las renovaciones (“**Release Spread**”) en el primer trimestre ha sido muy elevado: **Barcelona +23%, Madrid +22% y París +7%**.

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

En España se han firmado 22.583m<sup>2</sup> durante este primer trimestre del ejercicio 2019, correspondiente a 16 contratos. En el portfolio de **Madrid** se han firmado más de 12.700m<sup>2</sup> en 9 operaciones. Destaca la renovación de más de 5.600m<sup>2</sup> en el activo de Tucumán, así como la firma de más de 3.000m<sup>2</sup> en Virto y de más de 1.000m<sup>2</sup> en Arturo Soria.

En el portfolio de oficinas de **Barcelona** se han firmado casi 10.000m<sup>2</sup> en 7 operaciones. Destacamos la renovación de 2.100m<sup>2</sup> en Illacuna, así como la firma de toda la superficie en el proyecto de Gal-la Placídia con Utopic\_us.

En la cartera de **París** se han firmado más de 9.700m<sup>2</sup> en 9 operaciones. En renovaciones cabe mencionar los 2.700m<sup>2</sup> de oficinas en el inmueble de Louvre Saint Honoré y en cuanto a altas, destaca la firma de 2.000m<sup>2</sup> en 103 Grenelle, así como la firma de más de 2.500m<sup>2</sup> en el inmueble de Edouard VII, entre otros.

Asimismo es importante resaltar **importantes acuerdos de pre-alquiler en la cartera de proyectos.**

Por una parte, se ha llegado a un acuerdo sujeto a condiciones con la fundación Cartier para el alquiler del proyecto Louvre Sant Honoré en París. El acuerdo contempla un alquiler de obligado cumplimiento mínimo de 20 años.

Por otra parte, se ha firmado un contrato de alquiler de 17 años de duración en el proyecto Pedralbes en Prime CBD Barcelona con Uniqlo para crear un “flagship store” constituyendo una de las principales tiendas de referencia en Europa de la firma de moda japonesa.

En ambos proyectos se han obtenido términos contractuales que se sitúan en la banda alta de mercado creando uno nuevo referente para producto “Premium” en París y Barcelona.



**Con posterioridad al cierre del primer trimestre** del ejercicio 2019, el Grupo Colonial ha firmado más de 17.000m<sup>2</sup> en los activos Avenida Bruselas y Ribera del Loira en el noreste de Madrid.

Ambos inmuebles corresponden a proyectos que se han entregado durante el ejercicio 2018.



Destaca el alquiler del 100% del edificio Avenida de Bruselas 38 en Madrid. El hecho de tratarse de un inmueble de oficinas singular, de máxima calidad, con la mejor micro-ubicación en el sub-mercado de Arroyo de la Vega, ha permitido firmar un contrato de 7 años de obligado cumplimiento para la sede de una compañía tecnológica de primer nivel.

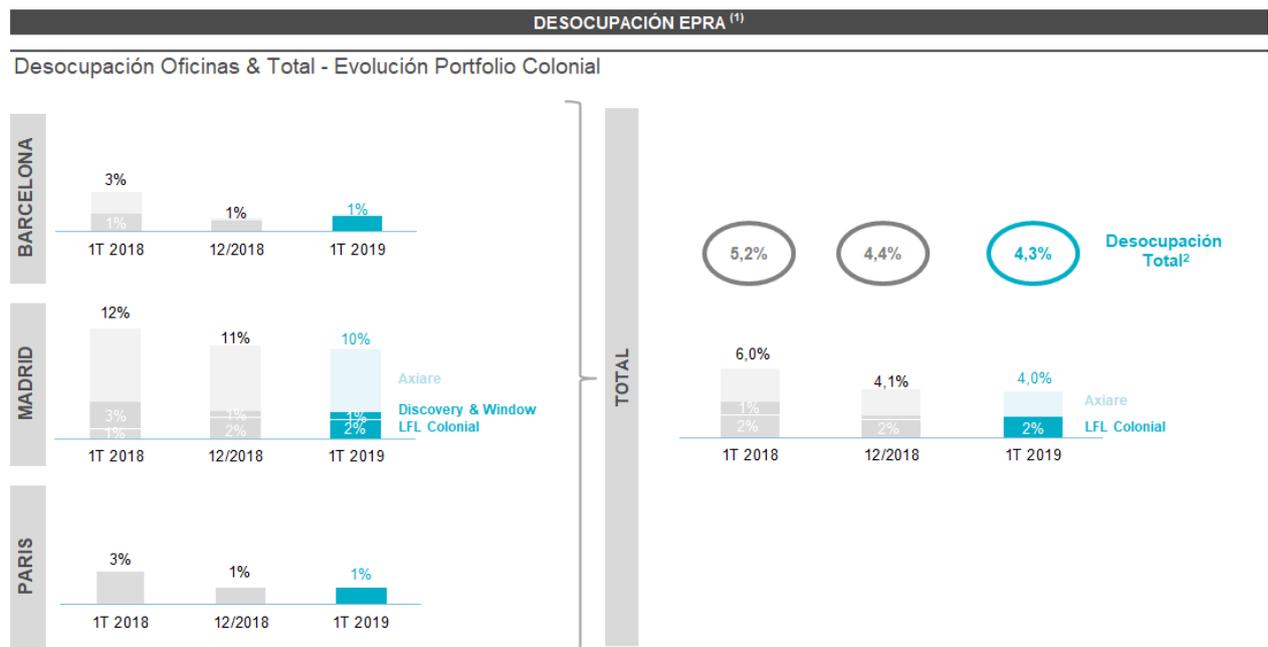
Adicionalmente, se han firmado 2.866m<sup>2</sup> en el inmueble Ribera del Loira con una compañía del sector de fotografía digital, obteniendo una ocupación del 22% a fecha actual.

**Sólidos niveles de ocupación**

La **desocupación total del Grupo Colonial** (incluyendo todos los usos: oficinas, comercial y logístico) a cierre del primer trimestre del ejercicio 2019 **se sitúa en niveles del 4%**.

Destaca la cartera de oficinas de Barcelona y París con unos ratios de **desocupación del 1%**.

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



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

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

La cartera de oficinas de Madrid tiene una desocupación del 10%, mejorando 38 pbs respecto al cierre del año 2018.

- 7% corresponde a activos en zonas secundarias de la cartera de Axiare, en particular destacan los proyectos entregados de Ribera del Loira y Avenida Bruselas y el edificio Francisca Delgado. Con posterioridad al cierre se han alcanzado acuerdos por más de 17.000m<sup>2</sup> en Avenida Bruselas y Ribera del Loira que permiten mejorar el ratio de ocupación del portfolio de Madrid.
- 1% de la desocupación corresponde a los recién entregados proyectos de Discovery Building y The Window con una ocupación cercana al 90% a cierre del primer trimestre del ejercicio 2019.
- El resto de la cartera de Madrid mantiene unos niveles sólidos de 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.

La superficie desocupada de oficinas a cierre del primer trimestre de 2019 es la siguiente:

Superficie desocupada oficinas					Desocupación oficinas EPRA
Superficie sobre rasante (m <sup>2</sup> )	Entradas en explotación <sup>(1)</sup>	Zona BD y otros	Zona CBD	2019	
Barcelona	1.253	508	590	2.351	1%
Madrid	27.396	14.129	6.567	48.093	10%
París	0	6.026	234	6.260	1%
<b>TOTAL</b>	<b>28.649</b>	<b>20.663</b>	<b>7.392</b>	<b>56.704</b>	<b>4%</b>



(1) Proyectos y rehabilitaciones que han entrado en explotación

La cartera logística del Grupo Colonial, a cierre del primer trimestre del ejercicio 2019, presenta una desocupación del 16%, debido principalmente a la entrada en explotación de la primera fase del proyecto situado en San Fernando de Henares.

### Avances en ESG

La elevada calidad del portfolio de Colonial se refleja en el elevado nivel de certificación de los activos. En el mes de marzo 2019 BREEAM/ GRESB han reconocido al Grupo Colonial como líder, número uno en Europa, en inversión responsable a través del premio “Award for Responsible Real Estate Investment” en la categoría de grandes portfolios.



Asimismo, Colonial ha firmado durante el 1T 2019, el primer préstamo sostenible – “ESG compliant” en el mercado español.

## Rotación Alpha 2019

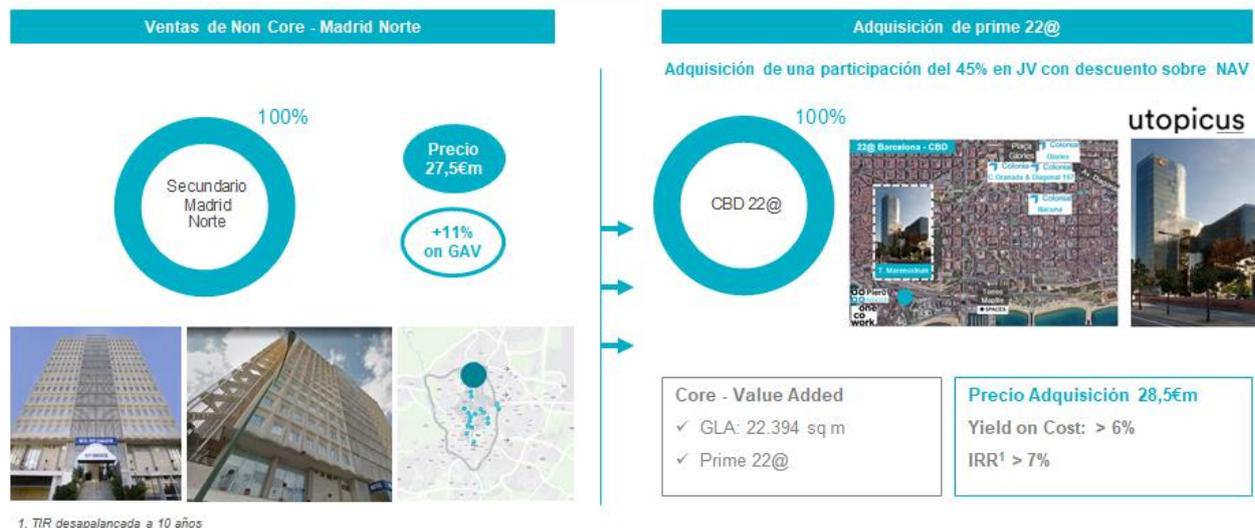
El Grupo Colonial continúa con su estrategia de desinvertir producto no estratégico secundario con el fin de reforzar su posicionamiento CBD y reinvertir los fondos obtenidos en nuevas oportunidades de creación de valor.

En este contexto se enmarca la **Rotación Alpha 2019** que ha consistido en las siguientes operaciones:

1. Venta del Hotel Centro Norte, activo no estratégico en una ubicación secundaria en el noreste de Madrid, con una prima del +11% sobre la última tasación.
2. Adquisición del 45% restante del inmueble Torre Marenostrum a Naturgy, accediendo al 100% de propiedad de este inmueble singular ubicado en el mercado 22@ de Barcelona en frente del mar, con posterioridad al cierre del primer trimestre.

Las dos operaciones en su conjunto ofrecen una atractiva rentabilidad para el accionista de Colonial y permiten al mismo tiempo reforzar el focus de su cartera en oficinas prime.

### ROTACIÓN "ALPHA"



El 100% de la propiedad de Torre Marenostrum permitirá implementar un programa de renovación en un activo único con la oportunidad de maximizar las rentas y el valor del activo. En particular está previsto crear un complejo "híbrido" que integra una oferta de oficinas prime tradicional con más de 3.000m<sup>2</sup> de espacios de Co-Working de UtopicUs. Este tipo de producto es actualmente el más demandado en el mercado tal y como muestran los exitosos ejemplos de Parc Glories en Barcelona y The Window en Madrid.

## Una estructura de capital sólida

### Gestión activa del balance

En el primer trimestre de 2019 Colonial ha completado la reestructuración de la deuda pendiente procedente de Axiare habiendo cancelado 131€m y refinanciado el resto por importe de 151€m mejorando márgenes y cancelando garantías hipotecarias. Los préstamos refinanciados tienen la condición de sostenibles.

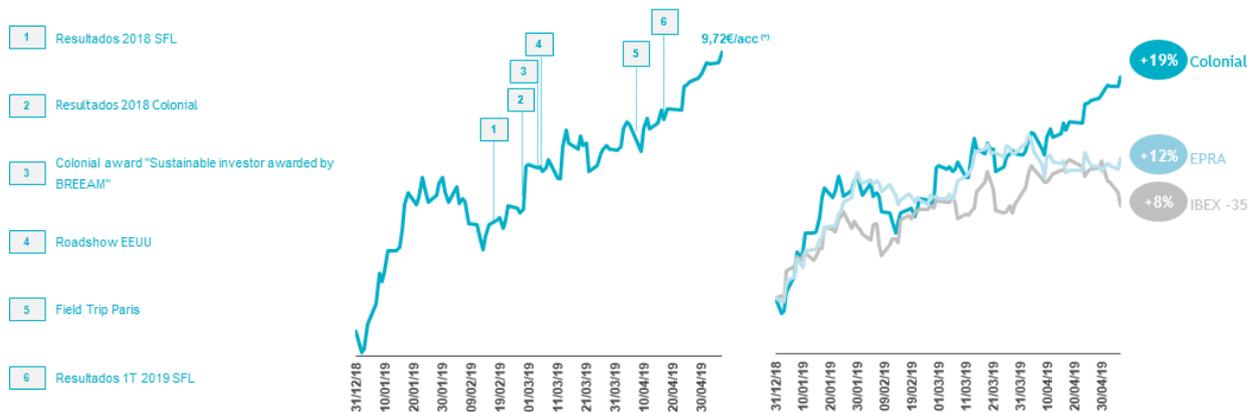
Aprovechando la situación óptima de tipos de interés negativos a corto plazo, se han iniciado las emisiones de pagarés a corto plazo bajo el programa ECP registrado en diciembre de 2018, siendo las emisiones vigentes a 31 de marzo de 300€m. SFL, por su parte, ha realizado también emisiones de pagarés a corto plazo siendo las emisiones al cierre del trimestre de 244€m.

Respecto al calendario de vencimientos cabe destacar que el 64% de la deuda del Grupo tiene vencimiento a partir de 2023<sup>1</sup>.

### Sólida evolución en bolsa

Las acciones de Colonial han cerrado a fecha de publicación de este informe con una revalorización del +19%, batiendo los índices de referencia EPRA & IBEX35.

COTIZACIÓN DE COLONIAL 2019



(\*) Precio cotización YTD a cierre 7/05/2019

La evolución de la cotización refleja el respaldo del mercado de capitales a la exitosa ejecución de la estrategia de crecimiento del Grupo Colonial. La cotización de la acción de Colonial destaca frente a sus competidores como unos de los títulos más próximos al valor por fundamentales.

(1) Excluyendo las emisiones de pagarés

## Vectores de crecimiento

El Grupo Colonial dispone de un atractivo perfil de crecimiento con una estrategia 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 12 proyectos de más de 1.290€m (coste total del producto acabado) correspondiente a más de 211.000m<sup>2</sup> 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 <sup>2</sup> )	Total Coste €m <sup>1</sup>	Total Coste €/ sqm <sup>1</sup>	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 Biome	Paris	82%	2H 21	24.500	280	11.428	5,0%
7 83 Marceau	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 <sup>2</sup>	3.188	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%
<b>TOTAL OFFICE PIPELINE</b>				<b>211.582</b>	<b>1.295</b>	<b>6.119</b>	<b>6,3%</b>

<sup>1</sup> Total Coste producto acabado = Coste de adquisición/ Asset Value pre proyecto + capex futuro  
<sup>2</sup> Parte superior rango: 3.032€/m<sup>2</sup> - 3.188€/m<sup>2</sup> & 273€m - 287€m

A fecha actual 4 de los 12 proyectos (en concreto Pedralbes Center, Gala Placidia, Diagonal 525 y Louvré SaintHonoré) ya cuentan con acuerdos de pre-alquiler en muy buenos términos, elevando de manera significativa la visibilidad sobre flujos de caja futuros y creación de valor. El resto de la cartera de proyectos avanza según lo previsto y se prevé la entrega progresiva de todos los proyectos en los próximos 5 años.

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

De nuevo el primer trimestre ha mostrado la capacidad de la cartera de contratos del Grupo Colonial para capturar las rentas máximas de mercado obteniendo importantes incrementos de precios de alquiler con “release spreads” de doble dígito.

Adicionalmente se han identificado nuevos programas de renovación, acelerando la rotación de clientes en los espacios correspondientes. En este sentido cabe destacar dos inmuebles en el Prime CBD, en particular 106 Haussmann en París y Ortega y Gasset en Madrid.

El inmueble Haussmann 106 ofrece casi 15.000m<sup>2</sup> en el centro de París que se renovarán durante el año 2020 pudiendo ofrecer un producto de máxima calidad. Este programa de renovación ya está generando un elevado interés en el mercado de alquiler de la capital francesa.

En Madrid se está trabajando en la rotación del organismo público de Ortega y Gasset con el fin de iniciar un programa de renovación y poder ofrecer cerca de 6.000m<sup>2</sup> de producto de alta gama de oficinas en el centro de Madrid.

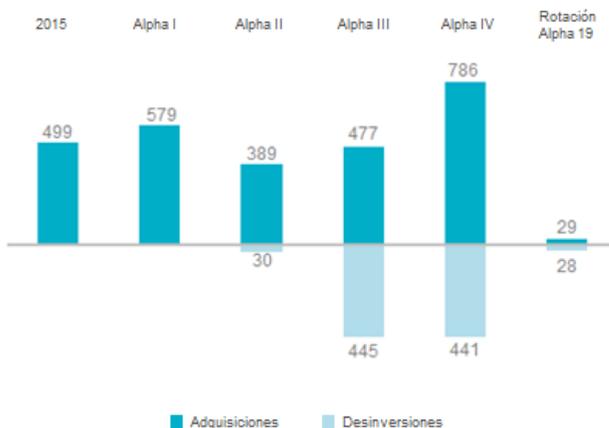


**C. Disciplina en el programa de adquisiciones & desinversiones:** Colonial ha implementado exitosamente en los últimos años el objetivo de inversión orgánica anunciado al mercado de capitales: adquisiciones de activos priorizando operaciones “off-market”, identificando inmuebles con potencial de valor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

En esta estrategia de gestión activa de la cartera de inmuebles se enmarca la **Rotación Alpha 2019**, que aprovecha el buen momento del mercado de inversión para vender producto secundario y reinvertir los fondos en adquisiciones prime con recorrido en valor.

Desde el año 2015, el Grupo Colonial ha materializado las siguientes inversiones y desinversiones orgánicas:

INVERSIONES NETAS DESDE 2015 -€m



**OBJETIVOS ADQUISICIONES**

1. Priorizar oportunidades “value added”
2. Creación de oficinas de alta calidad
3. Mantener la disciplina de inversión

## Anexos

---

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

# 1. Análisis de la cuenta de resultados

## Cuenta de Resultados Analítica Consolidada

Marzo acumulado - €m	2019	2018	Var.	Var. % <sup>(1)</sup>
Ingresos por rentas	87	82	4	5%
Gastos de explotación netos <sup>(2)</sup>	(11)	(9)	(2)	(17%)
EBITDA rentas	76	73	3	4%
Otros ingresos	0	(0)	0	(143%)
Gastos estructura	(12)	(11)	(1)	(9%)
<b>EBITDA</b>	<b>64</b>	<b>62</b>	<b>2</b>	<b>3%</b>
Extraordinarios	(2)	(2)	(0)	(7%)
Revalorizaciones y margen de ventas de inmuebles	(1)	(1)	(0)	(65%)
Amortizaciones y Provisiones	1	5	(4)	(75%)
Resultado Financiero	(28)	(24)	(4)	(15%)
<b>Resultado antes de impuestos y minoritarios</b>	<b>34</b>	<b>40</b>	<b>(6)</b>	<b>(14%)</b>
Impuesto de sociedades	(2)	(2)	(0)	(3%)
Socios minoritarios	(9)	(15)	6	42%
<b>Resultado neto atribuible al Grupo</b>	<b>23</b>	<b>22</b>	<b>1</b>	<b>3%</b>

Análisis del Resultado - €m	2019	2018	Var.	Var. % <sup>(1)</sup>
EBITDA Recurrente	69 <sup>(4)</sup>	62	7	11%
Resultado Financiero Recurrente	(23)	(23)	1	2%
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(4)	(3)	(1)	(25%)
Minoritarios - Resultado Recurrente	(9)	(16)	6	40%
<b>Resultado Neto Recurrente - post ajustes específicos compañía<sup>(3)</sup></b>	<b>33</b>	<b>20</b>	<b>13</b>	<b>65%</b>
<i>nº acciones (millones)</i>	<i>508,1</i>	<i>435,3</i>	<i>73</i>	<i>17%</i>
<b>BPA recurrente</b>	<b>0,065</b>	<b>0,046</b>	<b>0,02</b>	<b>41%</b>

(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) Ajustado por el importe temporal de los IBIs

## Análisis de la Cuenta de Resultados

- Los ingresos por rentas del Grupo Colonial al cierre del primer trimestre del ejercicio 2019 ascienden a 87€m, cifra un +5% superior al mismo periodo del año anterior. El incremento en términos homogéneos (“like for like”) se sitúa en un +4%.
- El EBITDA del Grupo asciende a 64€m, cifra un +3% superior a la del mismo periodo del año anterior.
- El resultado financiero neto ha sido de (28)€m, cifra superior en un 15% respecto al mismo periodo del año anterior.  
El resultado financiero recurrente del grupo asciende a (23)€m, una reducción del 2% respecto al mismo periodo del año anterior debido principalmente a las operaciones de refinanciación de la deuda del Grupo realizadas en el ejercicio 2018 y 2019
- El resultado antes de impuestos y minoritarios a cierre del primer trimestre del ejercicio 2019 asciende a 34€m.
- El gasto por impuesto de sociedades asciende a (2)€m y corresponde al registro en Francia de los impuestos de las sociedades con régimen no SIIC, en particular el Grupo Parholding.
- Finalmente, y una vez descontado el resultado atribuible a los minoritarios de (9)€m, el resultado después de impuestos atribuible al Grupo asciende a 23€m.

## 2. Mercado de oficinas



### Mercados de Alquiler

La contratación en el mercado de oficinas de Barcelona estableció un nuevo record en este primer trimestre, situándose en los 135.000m<sup>2</sup> contratados, esta cifra supone un aumento del +67% respecto al mismo trimestre del año anterior. La tasa de desocupación se sitúa por debajo del 2% en el CBD. La falta de espacios de calidad unida con la fuerte demanda sigue impulsando el crecimiento de rentas, situando la renta prime en los 26€/m<sup>2</sup>/mes, lo que supone un incremento interanual del +8%.

En el mercado de oficinas de Madrid, se firmaron más de 150.000m<sup>2</sup> durante el primer trimestre del ejercicio, el nivel más alto de la última década. Esta cifra supone un aumento del +25% respecto al mismo trimestre del año anterior y un +69% por encima de la media de los últimos 10 años. En consecuencia, la desocupación se sitúa por debajo del 10% en Madrid, siendo la desocupación en el CBD en torno al 6%. A cierre del primer trimestre, la renta prime en Madrid se sitúa en los 35€/m<sup>2</sup>/mes, lo que supone un incremento interanual del +9%.

En el mercado de oficinas de París, el nivel de contratación del primer trimestre ha alcanzado un total de 540.000 m<sup>2</sup>, situándose en línea con el promedio de los últimos 10 años. En la zona CBD la tasa de desocupación se sitúa en el 1,5%, niveles históricamente bajos, ejerciendo presión sobre las rentas prime, las cuales se sitúan en niveles de 820€/m<sup>2</sup>/año (+5% de crecimiento interanual). El incremento de rentas total es aún mayor si tenemos en cuenta la disminución de incentivos en zonas CBD hasta niveles aproximadamente del 10% vs 15% hace un año.

### Mercado de Inversión

En España la inversión en el sector de oficinas alcanzó los 800€m durante el primer trimestre del ejercicio 2019, esto supone el mejor primer trimestre de los últimos años. Por ciudades, Madrid concentró casi el 90% del volumen de inversión mientras Barcelona el 10%. Las rentabilidades prime de Madrid y Barcelona se mantienen estables en niveles del 3,5% y 3,75% respectivamente.

En París se ha cerrado primer trimestre con 2.400€m de volumen de inversión, un incremento del +17% en comparación con la media a largo a plazo, aunque inferior al primer trimestre de 2018 debido a la ausencia de grandes transacciones. El apetito inversor extranjero sigue presente representando más del 40% del total de la inversión y las rentabilidades prime se mantienen estables en el 3%.

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

### 3. Evolución del negocio

#### Ingresos por rentas y EBITDA de la cartera

- Los ingresos por rentas han alcanzado los **87€m, un +5% superiores a los del año anterior**. En **términos homogéneos**, es decir, ajustando inversiones, desinversiones y variaciones en la cartera de proyectos y rehabilitaciones y otros extraordinarios, **los ingresos por rentas del Grupo han aumentado un +4% like-for-like**.

En **España**, los ingresos por rentas like-for-like han aumentado un **+5%**, un **+3%** en la cartera de **Barcelona** y un **7%** en la cartera de **Madrid**. En Madrid este incremento se ha debido, principalmente, a las negociaciones de actualización de rentas a mercado en activos como Martínez Villergas, Egeo, Castellana 43 y Sagasta 31. También ha sido positivo el incremento de ocupación en los activos José Abascal 45 y Virto. En Barcelona, el impacto positivo viene provocado en su mayoría por un incremento de rentas en activos como Diagonal 609 y por un aumento de la ocupación en Park Cugat y Torre BCN.

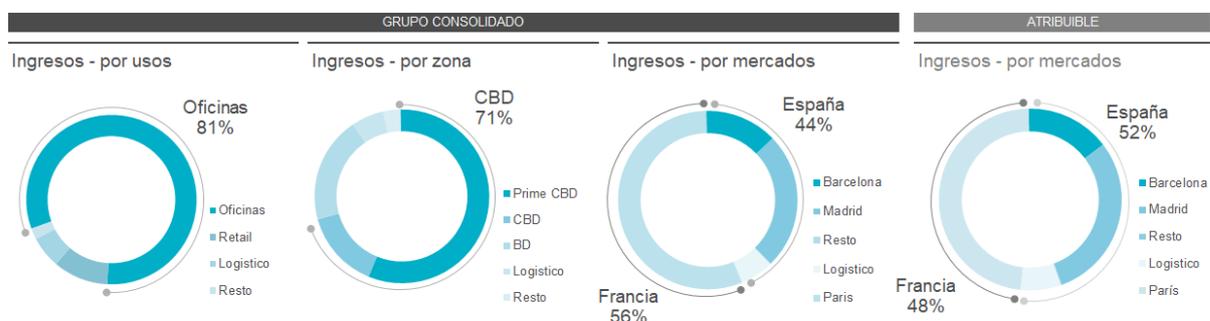
En **París**, los ingresos por rentas han aumentado un **+3% like-for-like**, impulsado principalmente por contratos firmados en los activos de Washington Plaza y Cézanne Saint Honoré.

Var. Rentas (2019 vs. 2018) €m	Barcelona	Madrid	París	Logístico & otros	Total
Ingresos Rentas 2018R	9,7	21,4	48,0	3,4	82,5
EPRA Like for Like <sup>(1)</sup>	0,3	1,1	1,4	0,1	2,9
Proyectos / Altas	0,7	(0,4)	(1,2)	0,0	(1,0)
Inversiones & Desinversiones	0,7	(0,5)	0,0	1,8	1,9
Otros e Indemnizaciones	(0,0)	0,1	0,3	0,0	0,4
Ingresos Rentas 2019R	11,4	21,6	48,5	5,2	86,7
Variación Total (%)	18%	1%	1%	53%	5%
Variación Like for Like (%)	3%	7%	3%	2%	4%

En Madrid destacamos, la reducción de los ingresos por rentas por las ventas realizadas a finales del ejercicio 2018 y la venta del hotel Centro Norte en 2019 en Madrid. La rotación de la cartera de proyectos, en particular el inicio del reposicionamiento del activo 83 Marceau, Neuilly y Edouard VII en París y los activos de Velázquez/Padilla, Miguel Ángel y Cedro en Madrid han supuesto una disminución temporal de los ingresos.

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

- Distribución – Ingresos por Rentas:** La mayor parte de los ingresos del Grupo, un 81%, se concentra en edificios de oficinas. Asimismo, el Grupo mantiene su elevada exposición a mercados CBD. En términos consolidados, un 56% de los ingresos por rentas (48,5€m) provienen de la filial en París y un 44% han sido generados por inmuebles en España. En términos atribuibles, el 52% de las rentas se ha generado en España y el resto en Francia.



- El EBITDA de los inmuebles a cierre del primer trimestre del ejercicio 2019 ha alcanzado los 76€m.**

Cartera de Inmuebles						
Marzo acumulado - €m	2019	2018	Var. %	EPRA Like-for-like <sup>1</sup>		
				€m	%	
Ingresos por rentas Barcelona	11	10	18%	0,3	3%	
Ingresos por rentas Madrid	22	21	1%	1,1	7%	
Ingresos por rentas París	49	48	1%	1,4	3%	
Ingresos por rentas Logístico & otros	5	3	53%	0,1	2%	
<b>Ingresos por rentas</b>	<b>87</b>	<b>82</b>	<b>5%</b>	<b>2,9</b>	<b>4%</b>	
EBITDA rentas Barcelona	10	9	14%	0,0	0%	
EBITDA rentas Madrid	16	16	(6%)	(0,0)	(0%)	
EBITDA rentas París	46	45	2%	1,5	4%	
EBITDA rentas Logístico & otros	5	3	53%	(0,1)	(5%)	
<b>EBITDA rentas</b>	<b>76</b>	<b>73</b>	<b>4%</b>	<b>1,4</b>	<b>2%</b>	
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Barcelona</i>	<i>87%</i>	<i>90%</i>	<i>(2,9 pp)</i>			
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Madrid</i>	<i>72%</i>	<i>77%</i>	<i>(5,5 pp)</i>			
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- París</i>	<i>94%</i>	<i>93%</i>	<i>0,9 pp</i>			
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Logístico &amp; otros</i>	<i>87%</i>	<i>88%</i>	<i>(0,2 pp)</i>			

Pp: puntos porcentuales

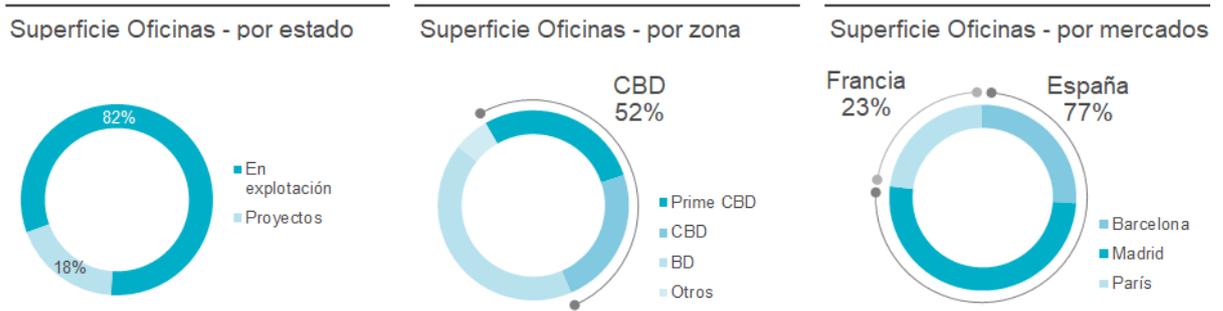
Dada la normativa contable que exige contabilizar determinados tributos de todo el ejercicio en el 1 de enero, el ratio de EBITDA/ingresos del portfolio se sitúa artificialmente bajo.

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

## Gestión de la cartera de contratos

- **Desglose de la cartera actual por superficie:** Al cierre del primer trimestre del ejercicio 2019, el Grupo Colonial cuenta con una cartera total de 2.274.508m<sup>2</sup> (1.714.348m<sup>2</sup> sobre rasante), concentrada principalmente en activos de oficinas, que corresponde a 1.645.299m<sup>2</sup>.

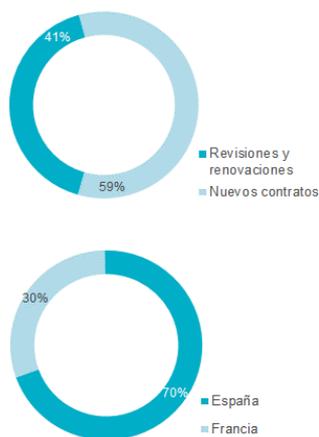
Del total de superficie de oficinas, el 82% de la superficie se encuentra en explotación a cierre del primer trimestre del ejercicio 2019 y el resto corresponde a una atractiva cartera de proyectos y rehabilitaciones, al suelo Parc Central en Barcelona y al suelo Puerto de Somport en Madrid las Tablas



- **Contratos firmados - Oficinas:** Durante el primer trimestre del ejercicio 2019, el Grupo Colonial ha formalizado contratos por un **total de 32.375m<sup>2</sup> de oficinas**. Un 70% (22.583m<sup>2</sup>) corresponde a contratos firmados en Barcelona y Madrid y el resto (9.792m<sup>2</sup>) se han firmado en París.

**Nuevos Contratos:** Del total del esfuerzo comercial de oficinas, un 59% (19.006m<sup>2</sup>) corresponde a superficies de nuevos contratos, repartidos en los tres mercados donde opera la compañía.

**Renovaciones:** Se han realizado 13.369m<sup>2</sup> de renovaciones de contratos, destacando los casi 7.000m<sup>2</sup> renovados en Madrid.



### Gestión de Contratos - Oficinas

Marzo acumulado - m <sup>2</sup>	2019	Vencimiento Medio	% nuevas rentas vs.ant.
Revisión y renovaciones - Barcelona	2.881	2	23%
Revisión y renovaciones - Madrid	6.865	3	22%
Revisión y renovaciones - París	3.623	4	7%
<b>Total revisiones y renovaciones</b>	<b>13.369</b>	<b>3</b>	<b>14%</b>
Nuevos Contratos - Barcelona	6.986	5	
Nuevos Contratos - Madrid	5.851	4	
Nuevos Contratos - París	6.169	5	
<b>Total Nuevas Superficies</b>	<b>19.006</b>	<b>5</b>	<b>na</b>
<b>Esfuerzo comercial total</b>	<b>32.375</b>	<b>4</b>	<b>na</b>

**Las nuevas rentas se sitúan un +14% por encima de las anteriores, destacan Barcelona con +23% y Madrid con +22%. En París, los precios firmados en renovaciones han aumentado un +7% versus la renta anterior.**

Todo el esfuerzo comercial, se ha concentrado en el mercado de oficinas, no se ha formalizado ningún contrato de alquiler en el portfolio logístico.

## Cartera de proyectos y rehabilitaciones

- A fecha de publicación de este informe, Colonial dispone de una cartera de proyectos de oficinas y comercial de más de 211.000m<sup>2</sup> 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 <sup>2</sup> )	Total Coste €m <sup>1</sup>	Total Coste €/ sqm <sup>1</sup>	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 Biome	Paris	82%	2H 21	24.500	280	11.428	5,0%
7 83 Marceau	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 <sup>2</sup>	3.188	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%
<b>TOTAL OFFICE PIPELINE</b>				<b>211.582</b>	<b>1.295</b>	<b>6.119</b>	<b>6,3%</b>

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

<sup>2</sup> Parte superior rango: 3.032€/m<sup>2</sup> - 3.188€/m<sup>2</sup> & 273€m - 287€m

- A fecha actual 4 de los 12 proyectos (en concreto Pedralbes Center, Gala Placidia, Diagonal 525 y Louvré SaintHonoré) ya cuentan con acuerdos de pre-alquiler en muy buenos términos, elevando de manera significativa la visibilidad sobre flujos de caja futuros y creación de valor. El resto de la cartera de proyectos avanza según lo previsto y se prevé la entrega progresiva de todos los proyectos en los próximos 5 años.
- Adicionalmente a la cartera de proyectos, el Grupo Colonial está llevando a cabo actualmente rehabilitaciones en la cartera en explotación, con el fin de optimizar el posicionamiento de dichos activos en el mercado.
- Destacamos los programas de renovación en el activo de Haussmann 106 en París, así como en los activos de Cedro y Ortega y Gasset en Madrid. Los tres activos presentan excelentes oportunidades de optimización del cash flow y valor, especialmente en los inmuebles ubicados en la zona CBD, Haussmann y Ortega y Gasset.
- Además cabe destacar que, el Grupo Colonial dispone de un solar de más de 14.000m<sup>2</sup> en el submercado de 22@ en Barcelona y un solar de 22.000m<sup>2</sup> en Puerto de Somport (Las Tablas Madrid), en los que se podrán desarrollar proyectos en el futuro.

## 4. Estrategia ESG<sup>1</sup> – Medio ambiente, Social y Gobierno Corporativo

- Colonial aspira a un claro liderazgo en ESG, siendo un elemento fundamental en una estrategia de crecimiento que tiene como principal característica ofrecer la máxima calidad en sus inmuebles. Este hecho se refleja en el elevado nivel de certificaciones de la cartera de inmuebles del Grupo Colonial.
- Un 91% de la cartera en explotación tiene máximas certificaciones de Breeam o Leed. Asimismo, se ha mejorado la calidad de los sellos Breeam obtenidos con más de 55 sellos Breeam (+25%), 43 con calificaciones very good o superiores. Este hecho proporciona al Grupo Colonial un posicionamiento competitivo diferencial para atraer demanda de calidad y maximizar la creación de valor de la cartera.
- Este nivel de certificaciones se sitúa claramente por encima de la media en el sector. Asimismo, el plan estratégico de sostenibilidad ejecuta iniciativas de eficiencia energética, apostando por una mejora continua activo por activo.
- Adicionalmente a la estrategia de sostenibilidad medioambiental, Colonial apuesta por los más altos estándares de Gobierno Corporativo y una clara ambición en ámbitos sociales y atracción de talento.
- Asimismo, Colonial ha alcanzado importantes avances en los ratings corporativos que evalúan todos los aspectos no financieros:

**BENCHMARK / INDEX**

**LOGROS / RATING**

	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; <b>GRESB / BREEAM 2019 Award for Responsible Real Estate Investment</b></li> <li>&gt; #1 en la categoría de Portfolio grande (más de 1€bn)</li> <li>&gt; 91% de la cartera con máximas certificaciones energéticas</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; <b>AA Rating (Incremento desde BBB hace dos años)</b></li> <li>&gt; Uno de los mayores ESG Ratings a nivel europeo</li> <li>&gt; Muy Buena puntuación en el ámbito de Gobierno Corporativo</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; <b>EPRA Gold por tercer año consecutivo</b></li> <li>&gt; Oro desde el año 2016</li> <li>&gt; La primera compañía en España en obtener EPRA Gold en ESG</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; <b>Green Star por Segundo año consecutivo</b></li> <li>&gt; Mejora clara en el ámbito de certificación de edificios</li> <li>&gt; Miembro Gresb</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; <b>"Good practice" rating</b></li> <li>&gt; Inclusión en el index en el año 2018</li> <li>&gt; Mejora clara en gobierno corporativo &amp; cadena de suministro</li> </ul>

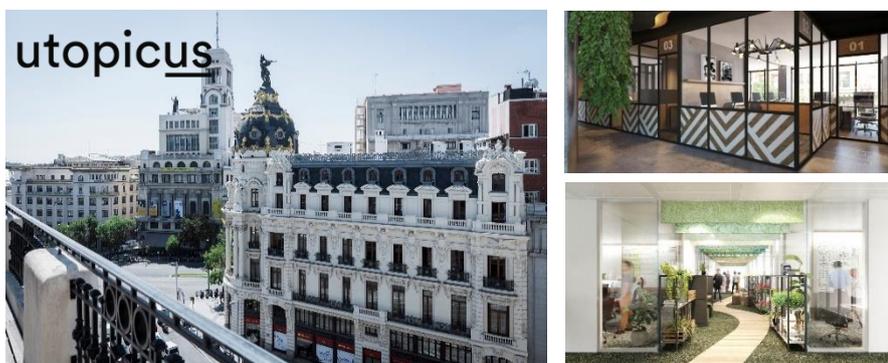
(1) ESG = Environmental, Sustainability and Governance. Medioambiente, políticas sociales y sostenibilidad

- La elevada calidad del portfolio de Colonial se refleja en el elevado nivel de certificación de los activos. En el mes de marzo 2019 BREEAM/ GRESB han reconocido al Grupo Colonial como líder, número uno en Europa, en inversión responsable a través del premio “Award for Responsible Real Estate Investment” en la categoría de grandes portfolios.
- El liderazgo europeo de Colonial en materia de sostenibilidad en su sector, ha permitido obtener el primer préstamo sostenible que se concede a una empresa española del sector inmobiliario. Concedido por ING, el préstamo es por un importe de 76 millones de euros, con vencimiento a diciembre de 2023. Su concesión está vinculada a la estrategia de sostenibilidad de la compañía y el interés variará según al rating que Colonial obtenga en materia de ESG (medio ambiente, social y gobierno corporativo) por parte de la Agencia de sostenibilidad GRESB.

## 5. Estrategia Digital & Coworking

- Durante el primer trimestre, Colonial, a través de su filial de coworking Utopicus ha realizado la apertura de 3 nuevos centros en Madrid y Barcelona. Los espacios permitirán ofrecer más de 7.500m<sup>2</sup> de superficie de coworking y capacidad para más de 780 nuevos usuarios:

  1. Gran Vía - Cibeles es el nuevo centro de referencia de Utopicus en la calle Gran Vía, la calle más emblemática de Madrid. El espacio cuenta con 5.000m<sup>2</sup> de superficie y está compuesto por despachos de hasta 100 personas, Club, restaurante, salas de innovación y auditorio, entre otros servicios para empresas.
  2. Glories, ocupa una parte del nuevo edificio de Colonial, Parc Glories, situado en la mejor zona del 22@ de Barcelona. El espacio permitirá ofrecer la combinación de usos flexibles con usos de oficinas tradicionales y cuenta con 2.000m<sup>2</sup> de superficie para 232 puestos.
  3. Clementina, ubicado en pleno barrio barcelonés de Gracia, cuenta con 600m<sup>2</sup> y capacidad para 86 puestos de trabajo en una zona de la ciudad con gran dinamismo.



- Respecto al resto de centros en explotación, destaca la buena evolución del espacio ubicado 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 oficinas tradicionales ha permitido aumentar la ocupación del edificio con unas rentas superiores a las previstas.
- Asimismo, siguen las obras para la apertura de 5 nuevos centros en los próximos meses. Una vez finalizados, Utopicus gestionará 14 centros con una superficie en explotación de 40.000m<sup>2</sup> y una capacidad de 4.650 puestos de trabajo, reforzando el liderazgo en el segmento de gestión de espacios flexibles y contenidos de coworking en España:

Centro	Ciudad	Estado	Apertura	Superficie	Puestos trabajo	Ocupación <sup>1</sup>	
1	Duque de Rivas	Madrid	En explotación	2010	976	130	68%
2	Colegiata	Madrid	En explotación	2010	1.222	93	91%
3	Conde Casal	Madrid	En explotación	2017	1.089	136	80%
4	Plaça Catalunya	Barcelona	En explotación	2018	1.400	156	97%
5	Orense	Madrid	En explotación	2018	1.827	207	64%
6	Príncipe Vergara	Madrid	En explotación	2018	3.852	507	61%
7	Clementina	Barcelona	En explotación	1T 2019	600	86	70%
8	Gran Vía	Madrid	En explotación	1T 2019	4.990	465	20%
9	Parc Glories	Barcelona	En explotación	1T 2019	2.002	232	46%
10	Gala Placidia	Barcelona	Proyecto	1S 2019	4.000	507	Pre-let 37%
11	Castellana,163	Madrid	Proyecto	2S 2019	3.660	448	n/a
12	Jose Abascal, 56	Madrid	Proyecto	2S 2019	3.594	453	n/a
13	Habana	Madrid	Proyecto	1S 2020	5.745	800	n/a
14	Torre Marenostrum	Barcelona	Proyecto	1S 2020	3.856	431	n/a
<b>Total</b>					<b>38.813</b>	<b>4.651</b>	

<sup>1</sup> Ocupación a 15/4/19

## 6. Estructura financiera

En el primer trimestre de 2019 Colonial ha finalizado la reestructuración de la deuda pendiente de Axiare cancelando diversos préstamos bilaterales por importe de 131 millones de euros y refinanciando dos bilaterales por importe de 151 millones de euros mejorando márgenes y cancelando garantías hipotecarias. Los préstamos refinanciados tienen la condición de “préstamos sostenibles” ya que su margen variará según el rating que Colonial obtenga en materia de ESG (medio ambiente, social y gobierno corporativo) por parte de la Agencia de sostenibilidad GRESB.

Se han iniciado las emisiones de pagarés a corto plazo bajo el programa ECP registrado en diciembre de 2018, siendo las emisiones vigentes a 31 de marzo de 300 millones de euros.

SFL, por su parte, ha realizado también emisiones de pagarés a corto plazo siendo las emisiones al cierre del trimestre de 244 millones de euros.

Las principales magnitudes de la deuda del Grupo son las siguientes

Grupo Colonial - €m	12/18	3/19	Var.
Deuda financiera Bruta	4.748	<b>4.831</b>	2%
Deuda financiera Neta	4.680	<b>4.652</b>	(1%)
Liquidez total <sup>(1)</sup>	1.793	<b>1.973</b>	10%
% deuda tipo fijo o cubierta	97%	<b>89%</b>	(8%)
Vencimiento medio de la deuda (años) <sup>(2)</sup>	5,9	<b>5,6</b>	(0,3)
Coste de la deuda actual	1,77%	<b>1,66%</b>	(11 p.b.)
Rating COL (S&P's)	BBB+	<b>BBB+</b>	
Rating COL (Moody's)	Baa2 Negative	<b>Baa2 Stable</b>	
Rating SFL (S&P's)	BBB+	<b>BBB+</b>	
LtV Grupo (incluyendo transfer costs)	<b>39,3%</b>	<b>39,0%</b>	(23 p.b.)

(1) Caja & saldos disponibles

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

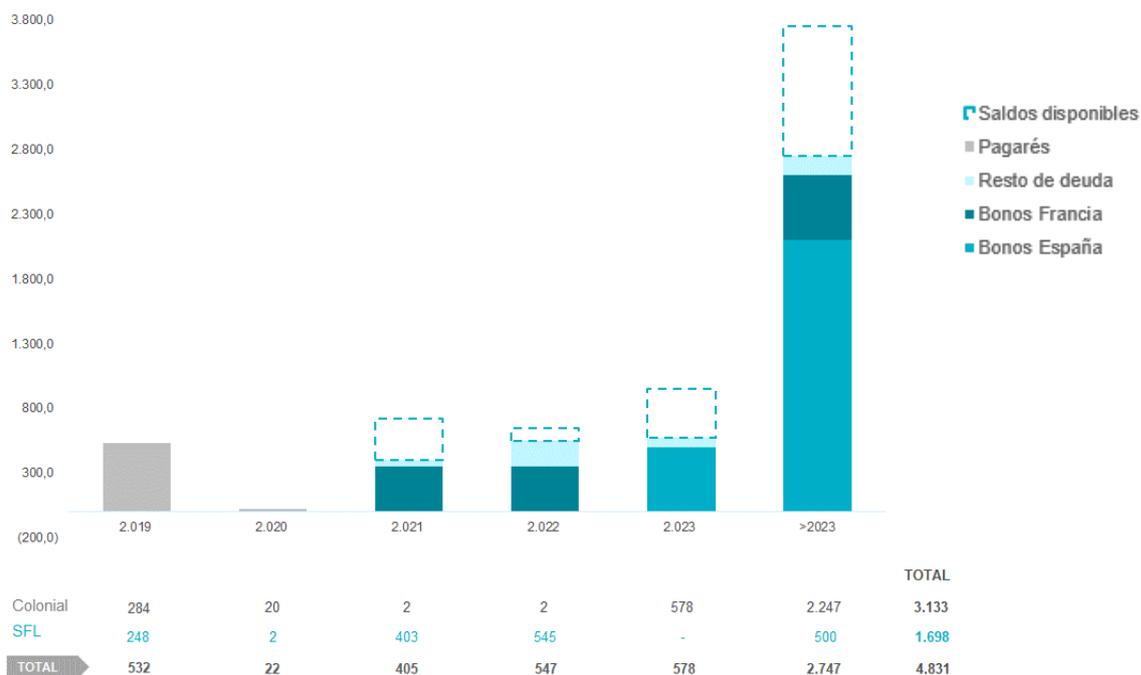
La deuda financiera neta del Grupo a 31 de marzo de 2019 se sitúa en 4.652€m, siendo su detalle el siguiente:

€m	Diciembre 2018			Marzo 2019			Var	Coste	Vida media <sup>(2)</sup>
	Colonial	SFL	TOTAL	Colonial	SFL	TOTAL	TOTAL		
Préstamos hipotecarios	314	201	515	108	201	309	(206)	1,35%	4,0
Bonos Colonial	2.600	-	2.600	2.600	-	2.600	0	2,05%	6,5
Bonos SFL	-	1.200	1.200	-	1.200	1.200	0	1,83%	4,4
Pagarés	-	263	263	0	244	544	281	-0,20%	0,2
Otra deuda	50	50	100	125	53	178	78	1,02%	4,3
<b>Deuda Bruta</b>	<b>3.034</b>	<b>1.714</b>	<b>4.748</b>	<b>3.133</b>	<b>1.698</b>	<b>4.831</b>	<b>83</b>		5,6
Efectivo	(43)	(25)	(68)	(142)	(37)	(178)	(110)		
<b>Deuda neta</b>	<b>2.991</b>	<b>1.688</b>	<b>4.680</b>	<b>2.992</b>	<b>1.661</b>	<b>4.652</b>	<b>(27)</b>		
Liquidez total <sup>(1)</sup>	848	945	1.793	1.017	957	1.973	180		
Coste financiero spot	1,95%	1,46%	1,77%	1,77%	1,47%	1,66%	(0,09)	1,66%	5,6

(1) Caja y saldos disponibles

(2) Vida media calculada en base a saldos disponibles

Respecto al calendario de vencimientos cabe destacar que el 64% de la deuda del Grupo tiene vencimiento a partir de 2023<sup>1</sup>.



(1) Sin tener en cuenta los pagarés

## Resultados financieros

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

Marzo acumulado - €m	COL	SFL	2019	2018	Var. %
<i>Gasto financiero recurrente - España</i>	(16,4)	0,0	(16,4)	(16,6)	1,2%
<i>Gasto financiero recurrente - Francia</i>	0,0	(7,8)	(7,8)	(8,2)	5,2%
Total Gasto financiero recurrente	(16,4)	(7,8)	(24,2)	(24,8)	2,5%
Ingreso financiero recurrente	0,3	0,0	0,3	0,3	17,6%
Gastos financieros activados	0,0	1,2	1,2	1,4	(11,0%)
<b>Resultado financiero recurrente</b>	<b>(16,1)</b>	<b>(6,6)</b>	<b>(22,6)</b>	<b>(23,2)</b>	<b>2,3%</b>
Gasto financiero no recurrente	(3,9)	(0,1)	(4,0)	(0,5)	
Ingreso financiero no recurrente	0,0	0,0	0,0	(0,1)	
Variaciones valor instrumentos financieros	(0,1)	(0,8)	(0,9)	(0,0)	
<b>Resultado financiero</b>	<b>(20,0)</b>	<b>(7,5)</b>	<b>(27,5)</b>	<b>(23,9)</b>	

- Las operaciones de refinanciación de la deuda del Grupo realizadas en el ejercicio 2018 y en el primer trimestre de 2019 han supuesto una reducción del resultado financiero recurrente de más del 2% respecto al mismo período del ejercicio anterior (o de más de un 7% considerando el resultado financiero del mes de enero 2018 de Axiare no incluido en los datos consolidados de Colonial por haberse materializado la OPA con efectos 1 de Febrero de 2018).
- La deuda bruta del Grupo asciende, a cierre del trimestre, a 4.831 millones de euros (vs 4.707 millones de euros a 31 de marzo de 2018) y la deuda neta a 4.652 millones de euros (vs 4.497 millones de euros a 31 de marzo de 2018).
- El coste financiero spot de la deuda dispuesta al cierre del primer trimestre ha ascendido al 1,66% vs el 1,82% del mismo período del ejercicio anterior (1,77% a diciembre de 2018). Incorporando comisiones de formalización, periodificadas durante la vida de la deuda, el coste financiero asciende a 1,78%.
- El gasto no recurrente registrado en el ejercicio corresponde a la imputación a resultados de los gastos activados de la deuda cancelada de Axiare.

## 7. Ratios EPRA

### EPRA Earnings

Resultado EPRA - €m	1T 2019	1T 2018
Resultado neto atribuible al Grupo según IFRS	23	22
<i>Resultado neto atribuible al Grupo - €/acción</i>	<i>0,045</i>	<i>0,051</i>
<b>Ajustes para calcular el Resultado EPRA, excluye:</b>		
(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	1	1
(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	5	0
(vii) Costes de adquisición de participaciones en empresas e inversiones en joint ventures o similares joint ventures	1	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)
<b>EPRA Earnings (pre ajustes específicos compañía)</b>	<b>30</b>	<b>23</b>
<b>Ajustes específicos compañía:</b>		
(a) Gastos y provisiones extraordinarios	4	(3)
(b) Resultado Financiero no recurrente	(0)	0
(c) Tax credits	0	0
(c) Interese minoritarios respecto a las partidas anteriores	(0)	0
<b>Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía)</b>	<b>33</b>	<b>20</b>
<i>Nº promedio de acciones (m)</i>	<i>508,1</i>	<i>435,3</i>
<i>Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía) - €/acción</i>	<i>0,065</i>	<i>0,046</i>

## EPRA Vacancy Rate

Ratio Desocupación EPRA - Portfolio de Oficinas				Ratio Desocupación EPRA - Portfolio Total			
€m	1T 2019	1T 2018	Var. %	€m	1T 2019	1T 2018	Var. %
<b>BARCELONA</b>				<b>BARCELONA</b>			
Superficie vacía ERV	0,7	1,1		Superficie vacía ERV	0,7	1,2	
Portfolio ERV	52	41		Portfolio ERV	53	42	
<b>EPRA Ratio Desocupación Barcelona</b>	<b>1%</b>	<b>3%</b>	<i>(1 pp)</i>	<b>EPRA Ratio Desocupación Barcelona</b>	<b>1%</b>	<b>3%</b>	<i>(2 pp)</i>
<b>MADRID</b>				<b>MADRID</b>			
Superficie vacía ERV	10	13		Superficie vacía ERV	10	13	
Portfolio ERV	98	105		Portfolio ERV	98	107	
<b>EPRA Ratio Desocupación Madrid</b>	<b>10%</b>	<b>12%</b>	<i>(2 pp)</i>	<b>EPRA Ratio Desocupación Madrid</b>	<b>10%</b>	<b>12%</b>	<i>(2 pp)</i>
<b>PARIS</b>				<b>PARIS</b>			
Superficie vacía ERV	3	5		Superficie vacía ERV	3	6	
Portfolio ERV	180	179		Portfolio ERV	220	218	
<b>EPRA Ratio Desocupación Paris</b>	<b>1%</b>	<b>3%</b>	<i>(1 pp)</i>	<b>EPRA Ratio Desocupación Paris</b>	<b>1%</b>	<b>3%</b>	<i>(1 pp)</i>
<b>TOTAL PORTFOLIO</b>				<b>LOGISTICO &amp; OTROS</b>			
Superficie vacía ERV	13	19		Superficie vacía ERV	3	-	
Portfolio ERV	331	325		Portfolio ERV	19	-	
<b>EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio Oficinas</b>	<b>4%</b>	<b>6%</b>	<i>(2 pp)</i>	<b>EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio</b>	<b>16%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL PORTFOLIO</b>				<b>TOTAL PORTFOLIO</b>			
Superficie vacía ERV	17	20		Superficie vacía ERV	17	20	
Portfolio ERV	390	389		Portfolio ERV	390	389	
<b>EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio</b>	<b>4%</b>	<b>5%</b>	<i>(1 pp)</i>	<b>EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio</b>	<b>4%</b>	<b>5%</b>	<i>(1 pp)</i>

Cifras anualizadas

## 8. Glosario & medidas alternativas de rendimiento

### Glosario

<b>Beneficios por acción (BPA)</b>	Resultado del ejercicio atribuible a los accionistas dividido entre el número de acciones.
<b>BD</b>	Business District, distrito de negocios.
<b>Capitalización bursátil</b>	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.
<b>CBD</b>	Central Business District, distrito central de negocios. En Barcelona se incluye el mercado 22@.
<b>Compañía property</b>	Inmobiliaria patrimonialista con inmuebles en alquiler.
<b>Cartera/superficie en explotación</b>	Inmuebles/superficie con capacidad de generar rentas a la fecha cierre.
<b>EBIT</b>	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.
<b>EBITDA</b>	Resultado operativo antes de revalorizaciones netas, ventas de activos amortizaciones, provisiones, intereses, impuestos y extraordinarios.
<b>EPRA</b>	European Public Real Estate Association: Asociación de las compañías patrimoniales cotizadas Europeas que marcan unos estándares de mejores prácticas a seguir para el sector.
<b>Free float</b>	Aquella parte del capital social que cotiza libremente en bolsa y que no está controlada por accionistas de forma estable.
<b>GAV excl. Transfer costs</b>	Valor de la cartera según los valoradores externos del Grupo, deduciendo "transfer costs" / costes de transacción
<b>GAV incl. Transfer costs</b>	Valor de la cartera según los valoradores externos del Grupo, antes de restar costes de transacción.
<b>GAV Matriz</b>	Valor de los activos ostentados directamente + NAV de la participación del 55% en el SPV de Torre Marenostrom + Valor JV

---

	Plaza Europa + NAV de la participación del 81,7% en SFL + NAV participación Axiare + Valor de la autocartera
<b>Holding</b>	Empresa que mantiene en cartera acciones de un cierto número de filiales corporativas.
<b>IFRS</b>	International Financial Reporting Standards. Corresponden a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).
<b>JV</b>	Joint Venture (asociación entre dos o más empresas).
<b>Like-for-like Valoración</b>	Datos comparables entre un periodo y otro (se excluyen las inversiones y desinversiones)
<b>LTV</b>	Loan to Value (Deuda financiera neta / GAV del negocio).
<b>EPRA Like-for-like Rentas</b>	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.
<b>EPRA NAV</b>	El EPRA Net Asset Value (EPRA NAV) se calcula en base a los fondos propios de la compañía y ajustando determinadas partidas siguiendo las recomendaciones de la EPRA
<b>EPRA NNAV</b>	El EPRA NNAV se calcula ajustando en el EPRA NAV las siguientes partidas: el valor de mercado de los instrumentos financieros, el valor de mercado de la deuda, los impuestos que se devengarían con la venta de los activos a su valor de mercado, aplicando la bonificación por reinversión y el crédito fiscal registrado en balance considerando el criterio de empresa en funcionamiento
<b>EPRA Cost Ratio</b>	Gastos administrativos y operativos (incluyendo y excluyendo costes de desocupación) dividido por los ingresos por rentas brutos.
<b>Ocupación física</b>	Porcentaje: Metros cuadrados ocupados de la cartera / superficie en explotación de la cartera
<b>Ocupación financiera</b>	Ocupaciones financieras según cálculo recomendado por la EPRA (Superficies ocupadas multiplicadas por la renta de mercado / superficies en explotación a renta de mercado).

<b>Desocupación EPRA</b>	Superficies desocupadas multiplicadas por la renta de mercado / superficies en explotación a renta de mercado. Cálculo basado en recomendaciones EPRA.
<b>Potencial de Reversión</b>	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.
<b>Proyectos en curso</b>	Inmuebles en desarrollo a la fecha de cierre.
<b>RICS</b>	Royal Institution of Chartered Surveyors.
<b>SFL</b>	Société Foncière Lyonnaise.
<b>Take up</b>	Demanda materializada en el mercado de alquiler entendida como nuevos contratos firmados
<b>TMN</b>	SPV entre Colonial (55%) y Naturgy (45%) en relación al activo Torre Marenostrum.
<b>Valuation Yield</b>	Tasa de capitalización aplicada por los tasadores independientes en la valoración
<b>Yield on cost</b>	Renta de mercado 100% alquilado / Valor de mercado al inicio del proyecto, neto del deterioro de valor, añadiendo el capex invertido.
<b>Yield ocupación 100%</b>	Passing rents + espacios vacíos alquilados a renta mercado/valor de mercado
<b>EPRA net initial yield (NIY)</b>	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
<b>EPRA Topped-Up Net Initial Yield</b>	EPRA Net Initial Yield eliminando el impacto negativo de las carencias en los ingresos por rentas
<b>Yield bruta</b>	Rentas Brutas/Valor de Mercado excl. Transfer costs
<b>Yield neta</b>	Rentas Netas/Valor de Mercado incl. Transfer costs
<b>€m</b>	Millones de euros

## Medidas alternativas de rendimiento

<b><u>Medida Alternativa de Rendimiento</u></b>	<b><u>Forma de cálculo</u></b>	<b><u>Definición/Relevancia</u></b>
<b>EBIT</b> <i>(Earnings before interest and taxes)</i>	Calculado como el "Beneficio de explotación" más "Variaciones de valor de las inversiones inmobiliarias" y "Resultado por variación de valor de activos y por deterioro".	Indicador de la capacidad de generación de beneficios del Grupo considerando únicamente su actividad productiva minorada por el efecto del endeudamiento y el efecto impositivo.
<b>EBITDA</b> <i>(Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)</i>	Calculado como el "Beneficio de explotación" ajustado por las "Amortizaciones" y la "Variación neta de provisiones".	Indicador de la capacidad de generación de beneficios del Grupo considerando únicamente su actividad productiva, eliminando las dotaciones a la amortización, el efecto del endeudamiento y el efecto impositivo.
<b>Endeudamiento financiero bruto (EFB)</b>	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.
<b>EPRA<sup>1</sup> NAV</b> <i>(EPRA Net Asset Value)</i>	Se calcula en base a los fondos propios de la Sociedad y ajustando determinadas partidas siguiendo las recomendaciones de la EPRA.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario y recomendado por la EPRA.
<b>EPRA<sup>1</sup> NNAV</b> <i>(EPRA "triple neto")</i>	Calculado ajustando en el EPRA NAV las siguientes partidas: el valor de mercado de los instrumentos financieros, el valor de mercado de la deuda financiera, los impuestos que se devengarían con la venta de los activos a su valor de mercado, aplicando la bonificación por reinversión y el crédito fiscal registrado en balance considerando el criterio de empresa en funcionamiento.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario y recomendado por la EPRA.
<b>Valor de Mercado excluyendo costes de transacción o Gross Asset Value (GAV) excluding Transfer costs</b>	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.
<b>Valor de Mercado incluyendo costes de transacción o GAV including Transfer costs</b>	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.

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

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

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

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

***Like-for-like Valoración***

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

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

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

Calculado como el resultado de dividir el Endeudamiento financiero bruto minorado del importe de la partida "Efectivo y medios equivalentes" entre la Valoración de Mercado incluyendo costes de transacción de la cartera de activos del Grupo.

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

***LtV Holding o LtV Colonial***

Calculado como el resultado de dividir el Endeudamiento financiero bruto minorado del importe de la partida "Efectivo y medios equivalentes" entre la suma de la Valoración de Mercado incluyendo costes de transacción de la cartera de activos de la sociedad cabecera del Grupo y el EPRA NAV de todas sus participaciones financieras en sociedades dependientes.

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

---

## 9. Datos de contacto & disclaimer

---

### Datos de Contacto

#### Relación con Inversores

Tel. +34 93 404 7898  
[inversores@inmocolonial.com](mailto:inversores@inmocolonial.com)

#### Oficina del Accionista

Tel. +34 93 404 7910  
[accionistas@inmocolonial.com](mailto:accionistas@inmocolonial.com)

#### Web Colonial

[www.inmocolonial.com](http://www.inmocolonial.com)

#### Datos de registro Mercado de Capitales – Mercado Continuo

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

#### Sobre Colonial

Inmobiliaria Colonial, SOCIMI, S.A.

Oficina Barcelona  
Avenida Diagonal, 532  
08006 Barcelona

Oficina Madrid  
Pº de la Castellana, 52  
28046 Madrid

Oficina París  
42, rue Washington  
75008 París

Grupo Colonial es una SOCIMI cotizada en la bolsa española líder en el Mercado de oficinas prime en Europa, presente en las principales zonas de negocio de Barcelona, Madrid y París con una cartera de oficinas prime de más de dos millones de m<sup>2</sup> y un valor de activos bajo gestión de más de 11.000 millones de euros.

## Disclaimer

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

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

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

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

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

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