



IBEX<sup>35</sup>



European Property  
Investment Awards  
WINNER 2018



# 3T/18

## Aceleración del resultado recurrente impulsado por un fuerte incremento de ingresos

### Aceleración del "bottom line"

- Resultado recurrente 3T acumulado de 68€m +15% vs año anterior
- Resultado recurrente trimestral de 27€m +21% vs año anterior
- **"Guidance" del beneficio por acción del año 2018 se mantiene en 22 cts€**

### Fuerte crecimiento en ingresos

- Ingresos por rentas "like for like" +5%
- Ingresos por rentas totales + 22%

### Sólidos parámetros operativos

- Captura de crecimientos en rentas: +9% vs renta de mercado 2017 y +26% de "release spread" <sup>1</sup>
- Niveles sólidos de ocupación

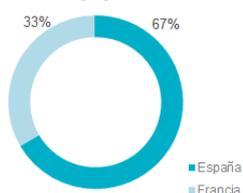
### Ejecución del proyecto Alpha IV

- Desinversiones por 441€m con una prima del +12% sobre GAV<sup>8</sup>
- Adquisición de 756€m de prime incrementando la participación en SFL hasta un 81% - Impacto en 4T
- NAV proforma de Colonial de 9,44 €/acción<sup>9</sup>
- Mejora del rating S&P hasta BBB+ (mayor rating inmobiliario en España)

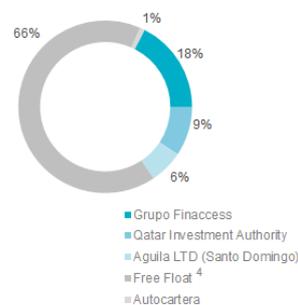
### Compañía - Magnitudes clave - 3T 2018

P/L datos en €m	2018	2017	Var
Ingresos por rentas	258	212	+22%
EBITDA recurrente	202	169	+20%
Resultado neto recurrente	68	59	+15%
Resultado neto atribuible al Grupo	281	454	-38%

Balance €m	2018
GAV Grupo (€m) - 30/06/2018	11.190
Deuda neta (€m)	4.344
Saldos disponibles (€m)	2.054
LTV Grupo <sup>3</sup>	38%
Deuda vida media (años)	6,0

 Diversificación geográfica - 30/06/2018 <sup>2</sup>


Estructura accionarial Colonial

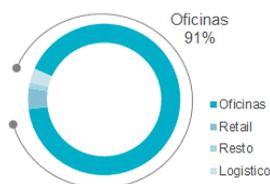


STANDARD & POORS  
 Rating Standard & Poors  
**BBB+** Perspectiva estable

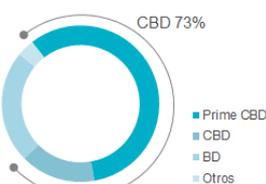
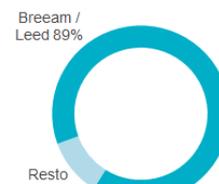
### Portafolio

GAV Grupo (€m) - 30/06/2018	11.190
Nº activos España	66
Nº activos Francia	20
Nº activos Logístico & otros	15
Total Nº activos <sup>5</sup>	101
Superf. Alquilable SR	1.383.247
Superficie proyectos SR <sup>6</sup>	400.167
Superficie total s/rasante	1.783.413

Valoración por usos - 30/06/2018



Valoración Oficinas por zona - 30/06/2018


 % Certificación energética <sup>7</sup>


<sup>(1)</sup> Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

<sup>(2)</sup> Calculado en base a GAV Matriz= GAV activos ostentados directamente + NAV participación del 55% en T. Marenostrum + NAV 58,6% SFL + Valor JV P. Europa.

<sup>(3)</sup> Deuda Financiera Neta Grupo / (GAV Grupo (incl. Transfer costs) + Autocartera + Valor JV Plaza Europa y post ventas)

<sup>(4)</sup> Free float: accionistas con participaciones minoritarias y sin representación en el Consejo de Administración

<sup>(5)</sup> No incluye pequeños activos no estratégicos

<sup>(6)</sup> Proyectos y rehabilitaciones

<sup>(7)</sup> Certificación energética de Activos en explotación en base a GAV 6/18

<sup>(8)</sup> Último GAV reportado para activos en explotación y precio de adquisición + capex para el proyecto

<sup>(9)</sup> NAV proforma resultante de la adquisición del 22%, calculado en base a los últimos NAVs reportados de Colonial y SFL a junio 2018

## Aspectos clave

### Resultados 3T 2018

**Aceleración del crecimiento de Colonial tras la fusión con Axiare con sólidos resultados del nuevo Grupo en todos los segmentos de negocio en base a una estrategia de calidad**

Los resultados del tercer trimestre del ejercicio 2018 reflejan sólidos fundamentales en todos los segmentos de negocio y fuertes crecimientos de rentas.

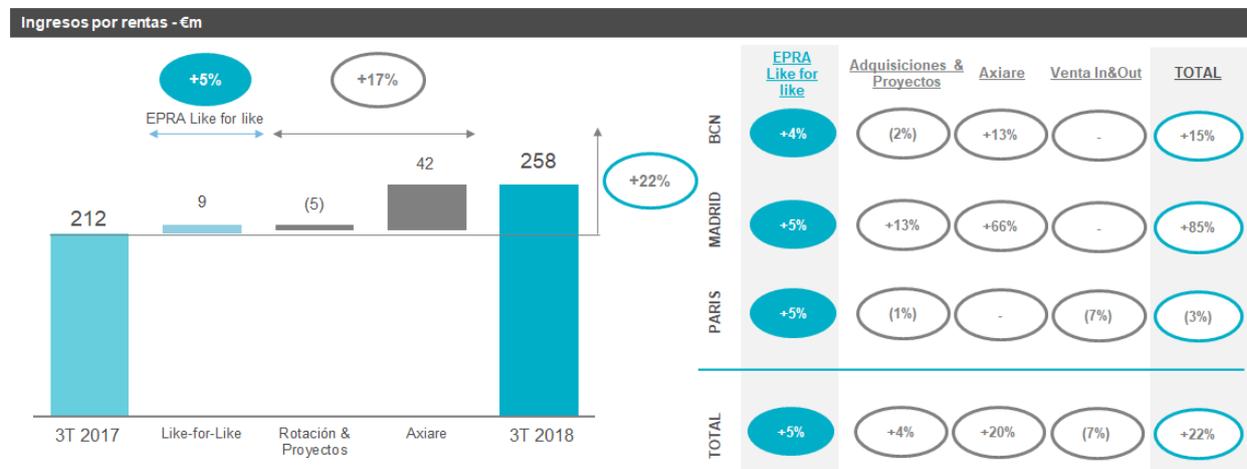
A principio del mes de julio, se materializó la fusión de Colonial con Axiare, operación que ha permitido consolidar el liderazgo de oficinas prime del Grupo Colonial, obteniendo unos resultados operativos muy sólidos. Asimismo, Colonial cerró a principios del mes de octubre el proyecto Alpha IV, que incluye una serie de desinversiones de activos maduros, así como la adquisición del 22% de SFL en noviembre y del activo Diagonal 525 en Barcelona.

El resultado recurrente acumulado a 30 de septiembre asciende a 68€m (+15% vs año anterior), impulsado por un fuerte tercer trimestre de 27€m (+21% vs 3T 17). Esta aceleración se produce una vez materializada la fusión con Axiare a principios de julio 2018.

### Sólidos fundamentales en todos los segmentos

#### Importante crecimiento de los Ingresos por Rentas

Fuerte incremento de los ingresos por rentas de +22% gracias a la incorporación de Axiare y otras adquisiciones, así como un aumento del like for like del +5%. Dicho crecimiento like for like se sitúa entre los más altos en España y Europa.



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

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

### Contrataciones con importantes crecimientos en rentas

Durante los primeros nueve meses del ejercicio 2018, el Grupo Colonial ha formalizado 82 contratos de alquiler correspondiente a más de 154.000m<sup>2</sup> y a rentas anuales de 37€m. Más de 97.000m<sup>2</sup> de contratos de alquiler se han firmado en la cartera de oficinas, capturando importantes incrementos en precios.

Fuerte incremento de precios	3T 2018		2018	
	% Var. vs ERV 12/17 <sup>1</sup>	Release Spread <sup>2</sup>	% Var. vs ERV 12/17 <sup>1</sup>	Release Spread <sup>2</sup>
Barcelona	+18%	+32%	+15%	+18%
Madrid	+12%	+32%	+9%	+30%
París	+4%	+13%	+5%	+13%
<b>TOTAL OFICINAS</b>	<b>+10%</b>	<b>+26%</b>	<b>+9%</b>	<b>+26%</b>

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

(2) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

En comparación con la renta de mercado (ERV) a diciembre 2017 los precios de alquiler firmados han aumentado un +10% en el tercer trimestre 2018. En Barcelona se han firmado rentas un +18% superiores a las rentas de mercado, en la cartera de Madrid un +12% y en la cartera de París un +4%.

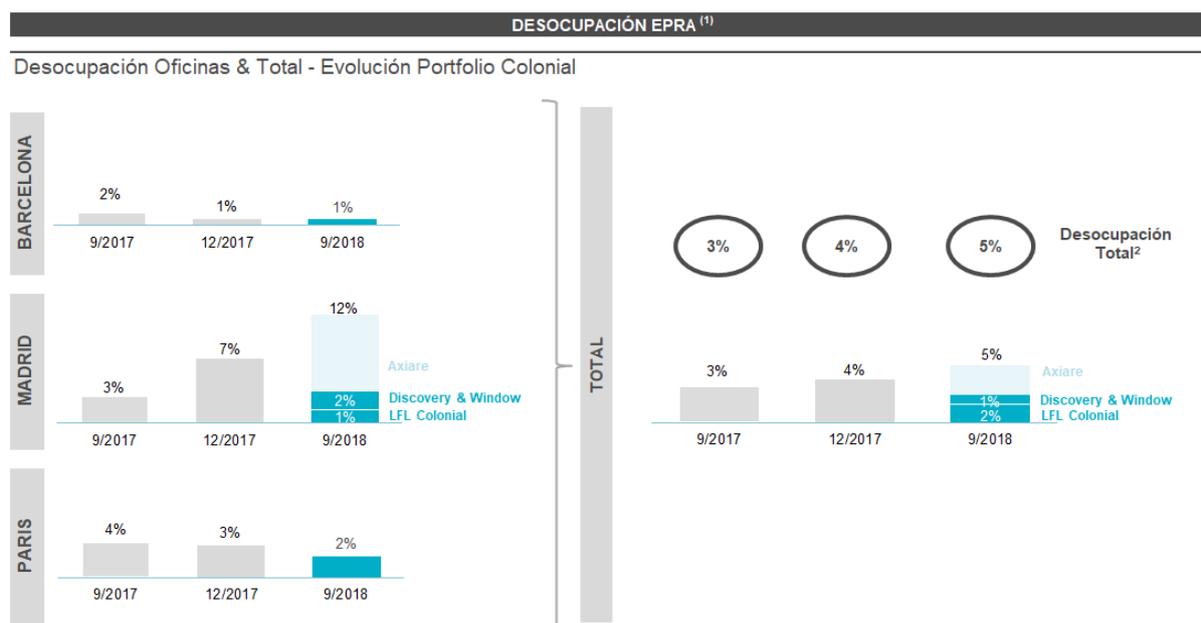
Asimismo, el aumento de los precios de alquiler en las renovaciones ("Release Spread") en el tercer trimestre ha sido de doble dígito: Barcelona +32%, Madrid +32% y en París un +13%.

La totalidad del esfuerzo comercial de Colonial se encuentra repartido entre los tres mercados en los que opera la compañía. Durante el tercer trimestre del ejercicio se han firmado casi 34.000m<sup>2</sup>, equivalente a 16 contratos, en la cartera de España. En Madrid destacamos la renovación de 16.000m<sup>2</sup> con Iberia en el activo de Martínez Villergas, así como la firma de más de 9.000m<sup>2</sup> en el proyecto entregado recientemente de Príncipe de Vergara (The Window) con varios inquilinos (Utopic\_us, Novo Banco, TMF Group & Fibonad) y la firma de más de 2.500m<sup>2</sup> en el inmueble de Discovery Building. En Barcelona destacamos la renovación de 2.000m<sup>2</sup> con Accenture en el activo de Sant Cugat.

En la cartera de París se han firmado más de 11.000m<sup>2</sup> en 11 operaciones, destacando las renovaciones en Washington Plaza de 1.400m<sup>2</sup> y en Percier de más de 800m<sup>2</sup>. En cuanto a nuevos contratos, cabe mencionar la firma de más de 4.700m<sup>2</sup> en Washington Plaza y de 3.300m<sup>2</sup> en Cézanne Saint Honore.

**Sólidos niveles de ocupación**

La desocupación total (incluyendo todos los usos: oficinas, comercial y logístico) del Grupo Colonial a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2018 se sitúa en niveles del 5%. Destaca la cartera de oficinas de Barcelona y París con unos ratios de desocupación del 1% y 2%, respectivamente. La cartera de oficinas de Madrid tiene una desocupación del 12% de los cuales: 8,6% corresponden a la cartera de Axiare, 2% a los recién entregados proyectos de Discovery Building y The Window, proyectos que están generando un fuerte interés en el mercado de alquiler. El resto de la cartera de Madrid tiene una desocupación del 1%.



- (1) **Desocupación EPRA:** Desocupaciones financieras según cálculo recomendado por la EPRA (1-[Superficies desocupadas multiplicadas por la renta de mercado / superficies en explotación a renta de mercado]).
- (2) Cartera total incluyendo todos los usos: oficinas, comercial y logístico

La cartera de logístico del Grupo Colonial, a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2018, presenta una desocupación del 5%.

Actualmente el Grupo Colonial cuenta con más de 55.000m<sup>2</sup> de superficie disponible de oficinas, correspondiente a un 5% de desocupación EPRA sobre la cartera total de oficinas. Tanto los metros disponibles en la cartera de Axiare como en Discovery y The Window representan una oferta de máxima calidad en el mercado de Madrid, donde claramente existe escasez de producto "Grade A". En consecuencia, ofrecen un importante potencial de ingresos por rentas adicionales a capturar en los próximos trimestres.

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	2018	
Barcelona	0	333	1.544	1.877	1%
Madrid	20.688	11.143	13.499	45.330	12%
París	0	6.026	2.250	8.275	2%
<b>TOTAL</b>	<b>20.688</b>	<b>17.501</b>	<b>17.293</b>	<b>55.482</b>	<b>5%</b>

(1) Proyectos y rehabilitaciones que han entrado en explotación



## Ejecución Alpha IV

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



**1. Desinversiones:** Colonial ha firmado durante el tercer trimestre la venta de 7 edificios de oficinas y de un proyecto llaves en mano en Madrid por un precio total de 441€m.

Las ventas se han realizado en condiciones muy favorables para la compañía, con un prima del 12% sobre la última valoración<sup>1</sup>. Los activos vendidos son activos no estratégicos maduros y/o fuera de la zona CBD, que cuentan con una superficie bruta alquilable de más de 106.000m<sup>2</sup>.

**2. Adquisición del 22% de SFL:** Durante el mes de noviembre, Colonial y Qatar Investmet Authority (QIA) han firmado un acuerdo por el cual Colonial pasa a controlar hasta el 81% de su filial francesa SFL. La operación se realiza a través del traspaso del 22,2% de las acciones de SFL en poder de QIA (13,6% en propiedad de Qatar Holding LLC y 8,6% en propiedad de DIC Holding LLC) a Colonial.

La operación se estructura a través de:

- > Una ampliación de capital no dineraria de 53.523.803 acciones de Colonial, representativas del 10,5% del capital de la Sociedad tras la operación, por las que QIA entregará a Colonial 7.136.507 acciones de SFL, representativas del 15,34% del capital social de la filial francesa.
- > Un canje de acciones entre Colonial y QIA por el cual QIA intercambiará un total de 400.000 acciones de SFL de su propiedad, representativas del 0,86%, por 3.000.000 acciones de Colonial que la Sociedad mantiene en autocartera.

(1) Último GAV reportado: GAV 6/18 para activos operativos & precio adquisición + capex futuro en el proyecto

- > La compra venta de 2.787.475 acciones de SFL, representativas del 5,99% del capital social, por la que Colonial abonará 203€m a QIA.

El total de la operación asciende a 718€m, de los cuales una cuarta parte son aportados por Colonial a través del pago en efectivo y con acciones propias que facilitan la optimización de la operación y la parte mayoritaria a través de una ampliación de capital de Colonial suscrita por QIA

La transacción se realiza en términos muy ventajosos para Colonial que accede a 10,3 millones de acciones de SFL, representativas del 22,2% del capital social, a un precio medio de 69,6€ por acción, lo que significa un descuento medio sobre el último NAV reportado de un 19%.

La adquisición tiene un impacto acrecentador del +10% en el beneficio recurrente por acción y en un aumento del +4% del EPRA NAV hasta alcanzar 9,44 €/acción (estimación proforma en base a los NAV y beneficio recurrente reportados a junio 2018).

Con esta operación, la compañía española da un significativo paso adelante en la estrategia de mayor simplificación accionarial del Grupo reforzando su accionariado con inversores a largo plazo.

- 3. Adquisición de un activo Prime en Barcelona – Diagonal 525:** Colonial ha adquirido un activo de oficinas de 5.710m<sup>2</sup> de superficie sobre rasante en el eje prime de la Diagonal de Barcelona. Actualmente, el edificio está alquilado al 100% a un único inquilino, si bien está previsto realizar durante el año 2019, una rehabilitación integral creando un edificio de oficinas emblemático en la zona. El coste total del proyecto, incluyendo el capex previsto, será de 37€m correspondiente a una repercusión de 6.460€/m<sup>2</sup>, cifra sustancialmente inferior a recientes transacciones comparables en esta zona de la Diagonal.

El proyecto Alpha IV ha permitido aprovechar el buen momento del mercado de inversión para desinvertir producto no estratégico y maduro a precios atractivos y reinvertir los fondos obtenidos en adquisiciones “offmarket” de producto prime con buen recorrido en valor en términos muy ventajosos para Colonial.

La ejecución del proyecto Alpha IV ha permitido a su vez acelerar la mejora de la calidad crediticia de Colonial que se ha traducido en una revisión al alza del rating por parte de la agencia Standard & Poor's desde BBB hasta BBB+. Esta calificación crediticia es la mayor alcanzada jamás por una inmobiliaria española y supone una mejora de las condiciones de los bonos del Grupo Colonial.

## Gestión activa de la estructura de capital

### Gestión activa del balance

En el ejercicio 2018 el Grupo Colonial ha realizado una gestión activa de su deuda, que junto a la adquisición del 22% de SFL y a la gran calidad de sus activos ha llevado a Standard & Poor's a elevar su calidad crediticia a BBB+ con perspectiva estable.

Las principales operaciones realizadas por el Grupo durante este ejercicio han sido las siguientes:



(1) RCF: Revolving Credit Facility

Y las transacciones formalizadas en este trimestre:

- Recompra del bono con vencimiento en 2019: en el mes de julio Colonial amortizó anticipadamente el saldo vivo (375€m) de la emisión de obligaciones con vencimiento junio de 2019 y que devengaba un cupón del 1,863% anual.
- Durante el ejercicio se ha cancelado deuda procedente de Axiare Patrimonio, SOCIMI, S.A. por importe de 393€m, toda ella con garantía hipotecaria.
- Se han formalizado operaciones de venta de activos por 441€m así como la compra de un 22% de SFL, con un impacto neto de 157€m de disminución de la deuda neta del Grupo.
- SFL, por su parte, durante el tercer trimestre ha realizado las siguientes operaciones:
  - ✓ Ha adecuado el límite y vencimiento de sus créditos cancelando y/o reduciendo el límite de sus pólizas no dispuestas por importe de 300€m y alargando de 2020 a 2023 el vencimiento de otro crédito de límite 150€m.
  - ✓ En octubre ha recomprado 300€m de sus obligaciones con vencimiento noviembre 2021 (150€m) y noviembre 2022 (150€m).
  - ✓ Ha puesto en marcha, también en octubre, un programa de emisión de pagarés a corto plazo por un importe de 300€m siendo las emisiones vigentes de 250€m.

Todo ello ha llevado a optimizar la estructura financiera del Grupo, tanto en Loan to Value (LTV), en coste financiero así como en vida media de su deuda.

**Sólida evolución en bolsa**

Las acciones de Colonial han cerrado a fecha de publicación de este informe con una revalorización del 7%, superando a sus comparables en España y Francia, así como batiendo los índices de referencia EPRA & IBEX35.

EVOLUCIÓN COTIZACIÓN COLONIAL 2018 YTD



(\* Precio cotización YTD a cierre 14/11/2018)

La evolución de la cotización muestra una elevada correlación con el cumplimiento de hitos del Business Plan, reflejando el respaldo del mercado de capitales a la estrategia de crecimiento del Grupo Colonial.

Asimismo Colonial ha obtenido el 17 de octubre 2018 por parte de MSCI el reconocimiento como inversor (specialist fund) con mayor retorno inmobiliario en España en los últimos 3 años (retorno medido como incremento de valor más rendimiento neto de los activos). En este ranking MSCI incluye tanto inversores inmobiliarios que cotizan en bolsa así como inversores privados. Este resultado refleja de nuevo la capacidad de creación de valor del Grupo Colonial en base a un modelo de negocio industrial con elevado componente “Alpha” que permite batir el mercado.



European Property  
Investment Awards  
**WINNER 2018**

De cara a los analistas sell side, más de 20 casas de análisis cubren el valor, la mayoría de ellos con recomendación de comprar. Destacamos la mejora de recomendación y precio objetivo por parte de Goldman Sachs (comprar 10,3€/acción), así como las opiniones de JP Morgan y BPI con un precio objetivo de 11,2€/acción, y Renta 4 y Barclays con un precio objetivo de 11,1 y 11,0€/acción, respectivamente.

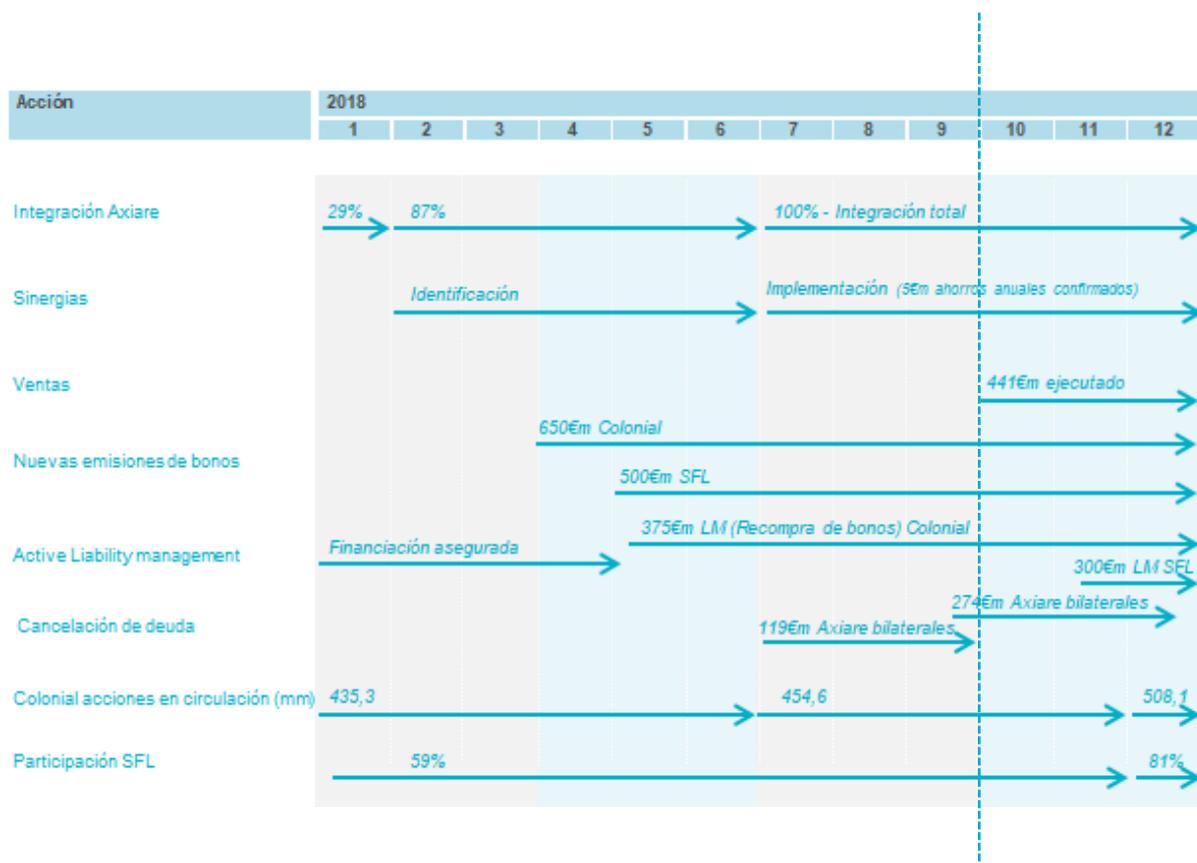
**Guidance - 2018 un año de transformación**

El ejercicio 2018 está siendo un año transformador y de transición para el Grupo Colonial. Aparte de la integración de Axiare, se han cerrado importantes operaciones que aún no se reflejan en los estados financieros de este tercer trimestre y cuyas bondades no se verán completamente reflejadas en la cuenta de resultados hasta el ejercicio 2019.

En particular deben tenerse en cuenta los siguientes aspectos:

Las cifras del tercer trimestre incluyen los efectos de la consolidación global de Axiare por la participación alcanzada del 87% en la OPA a partir del 1/02/2018 y del 100% tras la fusión a principios del mes de julio. Así mismo, incorporan también los efectos de la venta de los activos presentados en Alpha IV y materializados a finales del tercer trimestre y la adquisición del edificio Diagonal 525 en Barcelona en julio.

Por otro lado, se han anunciado varias operaciones significativas que no se incluyen en los estados financieros de estos resultados, entre ellos la adquisición del 22,2% de SFL a QIA y la recompra anticipada de bonos en SFL por importe de 300€m.



---

**Guidance 2018**

**El último “guidance” facilitado por la compañía se mantiene**

**Resultados 2018E**

- > Top Line: Ingresos por rentas 2018E > 346€m
- > BPA 2018E: 22cts€
- > DPA 2018E: +10% crecimiento anual

**Gestión de Cartera**

- > Ventas durante el año 2018: 441€m
- > Continuada desinversión selectiva de activos maduros durante el año 2019

**Programa de adquisición en curso**

- > Adquisiciones de unos 250€m por año
- > Priorizar oportunidades de valor añadido

**Fuerte compromiso con una sólida estructura de capital**

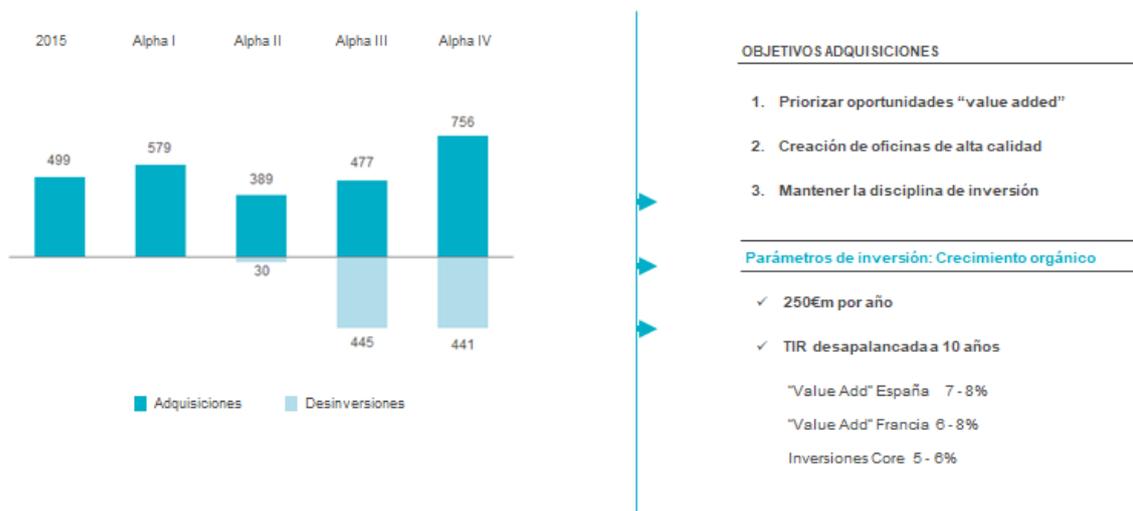
- > Investment Grade Rating
- > LTV ~ 40%

## Vectores de crecimiento futuro

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

- A. Un pipeline atractivo de proyectos:** Una cartera de proyectos de más de 1.500€m (coste total del producto acabado) correspondiente a más de 279.000m<sup>2</sup> (incluyendo los 4 proyecto entregados recientemente) para crear productos de primera calidad que ofrecen una alta rentabilidad y por tanto, un crecimiento de valor futuro con sólidos fundamentales.
  
- B. Un fuerte posicionamiento prime con una cartera de contratos para capturar el ciclo**
  - 1. Una clara consolidación del liderazgo de oficinas prime en España y Europa con una cartera de oficinas de más de 1,5 millones de m<sup>2</sup> de máxima calidad.
  - 2. Un perfil de vencimiento de contratos atractivo para continuar capturando importantes incrementos de precios de alquiler, tal y como lo realizado en los últimos trimestres.
  - 3. Una reforzada posición competitiva en el mercado de Madrid: Colonial está cerrando negociaciones de alquiler que aprovechan la complementariedad de la cartera de la nueva Colonial para optimizar precios y maximizar la creación de valor inmobiliaria.
  
- C. Un mercado de inversión sólido** con creciente interés en producto prime con oportunidad de crecimiento y elevada escasez de activos de calidad
  
- D. 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.

INVERSIONES NETAS DESDE 2015 - €m



---

## Anexos

---

1. Análisis de la cuenta de resultados
2. Mercados de oficinas
3. Evolución del negocio
4. Responsabilidad social corporativa & Reporting (ESG)
5. Estructura financiera
6. Ratios EPRA
7. Cartera de activos
8. Glosario & medidas alternativas de rendimiento
9. Datos de contacto & disclaimer

# 1. Análisis de la cuenta de resultados

## Cuenta de Resultados Analítica Consolidada

Septiembre acumulado - €m	2018	2017	Var.	Var. % <sup>(1)</sup>
Ingresos por rentas	258	212	46	22%
Gastos de explotación netos <sup>(2)</sup>	(23)	(16)	(7)	(43%)
<b>EBITDA rentas</b>	<b>236</b>	<b>196</b>	<b>39</b>	<b>20%</b>
Otros ingresos	1	1	1	159%
Gastos estructura	(35)	(28)	(7)	(25%)
<b>EBITDA recurrente</b>	<b>202</b>	<b>169</b>	<b>33</b>	<b>20%</b>
EBITDA venta de activos en renta	15	(3)	18	-
Extraordinarios	(6)	(6)	(12)	1%
<b>Resultado operativo antes de revalorizaciones netas, amortizaciones y provisiones e intereses</b>	<b>211</b>	<b>160</b>	<b>51</b>	<b>32%</b>
Revalorizaciones netas de inversiones inmobiliarias	324	523	(199)	-
Amortizaciones y Provisiones	(13)	0	(13)	-
<b>Resultado Financiero</b>	<b>(106)</b>	<b>(59)</b>	<b>(47)</b>	<b>(80%)</b>
<b>Resultado antes de impuestos y minoritarios</b>	<b>416</b>	<b>623</b>	<b>(207)</b>	<b>(33%)</b>
Impuesto de sociedades	(17)	41	(58)	143%
Socios minoritarios	(118)	(210)	92	44%
<b>Resultado neto atribuible al Grupo</b>	<b>281</b>	<b>454</b>	<b>(174)</b>	<b>(38%)</b>

Análisis del Resultado - €m	2018	2017	Var.	Var. % <sup>(1)</sup>
Ingresos por Rentas	258	212	46	22%
Gastos de explotación netos <sup>(2)</sup> y otros ingresos	(21)	(15)	(6)	(39%)
Gastos estructura	(35)	(28)	(7)	(25%)
<b>EBITDA Recurrente</b>	<b>202</b>	<b>169</b>	<b>33</b>	<b>20%</b>
<b>Resultado Financiero Recurrente</b>	<b>(77)</b>	<b>(58)</b>	<b>(19)</b>	<b>(33%)</b>
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(10)	(8)	(2)	(30%)
Minoritarios - Resultado Recurrente	(47)	(44)	(3)	(6%)
<b>Resultado Neto Recurrente - post ajustes específicos compañía<sup>(3)</sup></b>	<b>68</b>	<b>59</b>	<b>9</b>	<b>15%</b>
<b>EPRA Earnings - pre ajustes específicos compañía<sup>(4)</sup></b>	<b>61</b>	<b>60</b>	<b>1</b>	<b>2%</b>
<b>Resultado Neto Atribuible al Grupo</b>	<b>281</b>	<b>454</b>	<b>(174)</b>	<b>(38%)</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

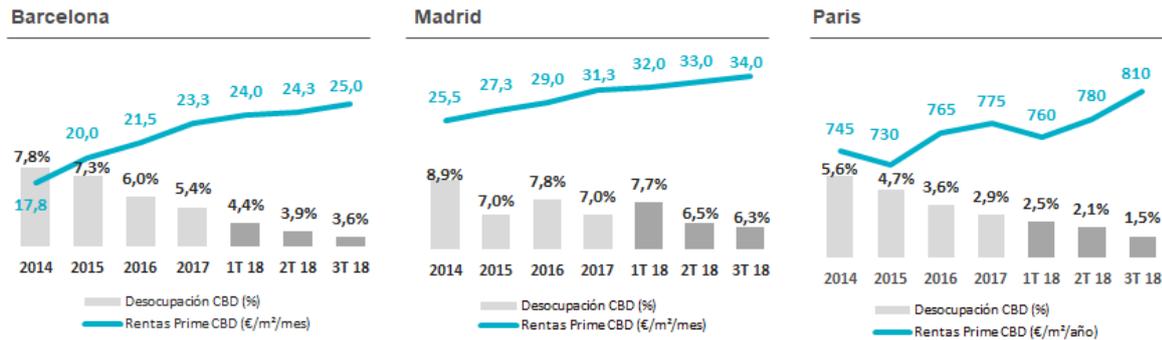
(4) EPRA Earnings = Resultado Neto Recurrente pre ajustes específicos compañía

Para detalles de la reconciliación entre el resultado recurrente y el resultado total ver anexo 6

## Análisis de la Cuenta de Resultados

- Los ingresos por rentas del Grupo Colonial al cierre del tercer trimestre del ejercicio 2018 ascienden a 258€m, cifra un +22% superior al mismo periodo del año anterior. El incremento en términos homogéneos (“like for like”) se sitúa en un +5%.
- El EBITDA recurrente del Grupo asciende a 202€m, cifra un +20% superior a la del mismo periodo del año anterior.
- Con ello, el resultado operativo antes de revalorizaciones netas, amortizaciones y provisiones e intereses a cierre del tercer trimestre del ejercicio es de 211€m, cifra un +32% superior a la alcanzada el mismo periodo del año anterior.
- El impacto en la cuenta de resultados por revalorización a 30 de junio de 2018 de las inversiones inmobiliarias, ha ascendido a 324€m. Esta revalorización, que se ha registrado tanto en Francia como en España, es consecuencia del aumento del valor de tasación de los activos.
- El resultado financiero neto ha sido de (106)€m, cifra superior en un 80% respecto al mismo periodo del año anterior.  
El resultado financiero recurrente del grupo asciende a (77)€m, un incremento del 33% respecto al mismo periodo del año anterior.  
Todo ello debido al incremento de la deuda para la adquisición de Axiare.
- El resultado antes de impuestos y minoritarios a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2018 asciende a 416€m.
- El gasto por impuesto de sociedades asciende a (17)€m y corresponde principalmente al registro en Francia de los impuestos diferidos asociados a la revalorización de los activos de las sociedades con régimen no SIIC, en particular el Grupo Parholding. Cabe destacar que dicho importe no supone una salida de caja.
- Finalmente, y una vez descontado el resultado atribuible a los minoritarios de (118)€m, el resultado después de impuestos atribuible al Grupo asciende a 281€m.

## 2. Mercado de oficinas



### Mercados de Alquiler

La contratación **en el mercado de oficinas de Barcelona** estableció un nuevo record en este tercer trimestre, situándose en los 101.000m<sup>2</sup> contratados (301.000m<sup>2</sup> de oficinas en lo que va de año). La tasa de desocupación se sitúa en el 9% y por debajo del 4% en CBD. La falta de espacios de calidad unida con la fuerte demanda sigue impulsando el crecimiento de rentas, situando la renta prime en los 25€/m<sup>2</sup>/mes, un incremento del +7% en lo que va de año.

En **el mercado de oficinas de Madrid**, se firmaron más de 140.000m<sup>2</sup> durante el tercer trimestre del ejercicio, lo que supone un aumento del 38% respecto al mismo trimestre del año anterior y se sitúa en el nivel de contratación más alto de la última década. En lo que va de año, se han contratado más de 400.000m<sup>2</sup> de oficinas. La tasa de desocupación se sitúa por debajo del 10% en Madrid. A cierre del tercer trimestre, la renta prime en Madrid se sitúa en los 34€/m<sup>2</sup>/mes.

**En el mercado de oficinas de París**, el nivel de contratación del tercer trimestre ha alcanzado un total de 1,9 millones de m<sup>2</sup>, un aumento del +6% respecto al año anterior. La oferta de stock de oficinas disponibles cayó por debajo de los 3 millones de m<sup>2</sup>, alcanzando unos ratios de desocupación bajos. En la zona CBD la tasa de desocupación se sitúa en el 1,5%, niveles históricamente bajos. Continúa el aumento de las rentas Prime, alcanzando niveles por encima de los 800€/m<sup>2</sup>/año.

### Mercado de Inversión

En **España** la inversión en el sector de oficinas alcanzó los 1.119€m durante el tercer trimestre del ejercicio 2018, de los que 559€m correspondieron al mercado de Madrid y 445€m en Barcelona. Las rentabilidades prime de Madrid permanecen en torno al 3,75% y en Barcelona permanecen en torno al 4,00%.

El mercado de París ha cerrado tercer trimestre con más de 12.800€m de volumen de inversión, un incremento del +33% respecto al año anterior y dos veces el volumen medio de inversión de los últimos 10 años. Se han cerrado hasta la fecha 35 transacciones con un importe por encima de 100€m. 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 **258€m**, un **+22% 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 +5% like-for-like**.

En **España**, los ingresos por rentas like-for-like han aumentado un **+5%**, especialmente debido a la cartera de **Madrid**, que ha incrementado un **+5%**. Los ingresos por rentas en la cartera de **Barcelona** han aumentado un **+4% like-for-like** debido principalmente a incrementos de precios de alquiler en toda la cartera.

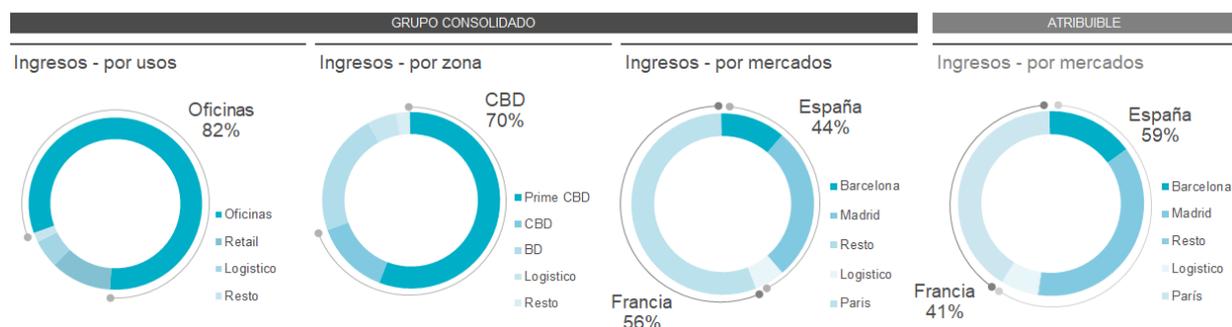
En **París**, los ingresos por rentas han aumentado un **5% like-for-like**, impulsado principalmente por contratos firmados en los activos de Washington Plaza, Cézanne Saint Honoré, 103 Grenelle & Percier.

Var. Rentas (2018 vs. 2017) €m	Barcelona	Madrid	París	Logístico & otros	Total
Ingresos Rentas 2017R	26,0	38,3	147,8	0,0	212,1
EPRA Like for Like <sup>(1)</sup>	1,0	1,8	6,0	0,0	8,8
Proyectos / Altas	(0,4)	2,0	(0,1)	0,0	1,4
Inversiones & Desinversiones	0,1	3,6	(9,7)	0,0	(6,1)
Axiare	3,3	25,5	0,0	13,7	42,5
Otros e Indemnizaciones	(0,0)	(0,2)	(0,2)	0,0	(0,4)
Ingresos Rentas 2018R	29,9	70,9	143,8	13,7	258,3
Variación Total (%)	15%	85%	(3%)	n.a.	22%
Variación Like for Like (%)	4%	5%	5%	n.a.	5%

En **París** destacamos, la reducción de los ingresos por rentas por la venta del activo In&Out en 2017. Este efecto se ve compensado por los ingresos por rentas adicionales que provienen de las nuevas adquisiciones realizadas en España así como por la integración de la cartera de Axiare.

(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 82%, 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 (144€m) provienen de la filial en París y un 44% han sido generados por inmuebles en España. En términos atribuibles, el 59% de las rentas se ha generado en España y el resto en Francia.



- El EBITDA de los inmuebles a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2018 ha alcanzado los 236€m, aumentando un +5% en términos like-for-like.**

Cartera de Inmuebles	Septiembre acumulado - €m					
	2018	2017	Var. %	EPRA Like-for-like <sup>1</sup>		
				€m	%	
Ingresos por rentas Barcelona	30	26	15%	1,0	4%	
Ingresos por rentas Madrid	71	38	85%	1,8	5%	
Ingresos por rentas París	144	148	(3%)	6,0	5%	
Ingresos por rentas Logístico & otros	14	0	n.a.	n.a.	n.a.	
<b>Ingresos por rentas</b>	<b>258</b>	<b>212</b>	<b>22%</b>	<b>8,8</b>	<b>5%</b>	
EBITDA rentas Barcelona	28	25	13%	0,9	4%	
EBITDA rentas Madrid	60	32	86%	2,1	7%	
EBITDA rentas París	136	139	(3%)	6,1	5%	
EBITDA rentas Logístico & otros	12	0	n.a.	n.a.	n.a.	
<b>EBITDA rentas</b>	<b>236</b>	<b>196</b>	<b>20%</b>	<b>9,1</b>	<b>5%</b>	
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Barcelona</i>	<i>92%</i>	<i>95%</i>	<i>(2,2 pp)</i>			
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Madrid</i>	<i>84%</i>	<i>84%</i>	<i>0,5 pp</i>			
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- París</i>	<i>94%</i>	<i>94%</i>	<i>0,2 pp</i>			
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Logístico &amp; otros</i>	<i>90%</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>			

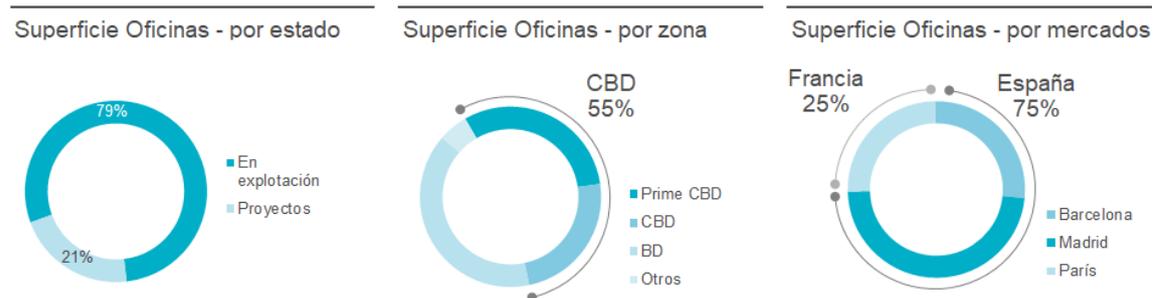
Pp: puntos porcentuales

(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 tercer trimestre del ejercicio 2018, el Grupo Colonial cuenta con una cartera total de 2.137.038m<sup>2</sup> (1.783.413m<sup>2</sup> sobre rasante), concentrada principalmente en activos de oficinas, que corresponde a 1.491.525m<sup>2</sup>.

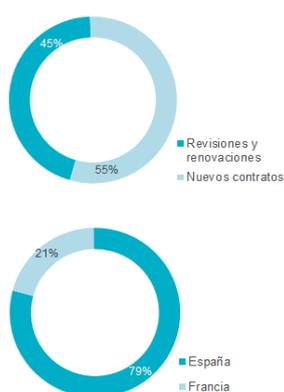
Del total de superficie de oficinas, el 79% de la superficie se encuentra en explotación a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2018 y el resto corresponde a una atractiva cartera de proyectos y rehabilitaciones, al suelo Parc Central en Barcelona y al suelo Puerto de Somport en Madrid las Tablas.



- **Contratos firmados - Oficinas:** Durante el tercer trimestre del ejercicio 2018, el Grupo Colonial ha formalizado contratos por un **total de 97.024m<sup>2</sup> de oficinas**. Un 79% (77.102m<sup>2</sup>) corresponde a contratos firmados en Barcelona y Madrid y el resto (19.922m<sup>2</sup>) se han firmado en París.

**Nuevos Contratos:** Del total del esfuerzo comercial de oficinas, un 55% (53.380m<sup>2</sup>) corresponde a superficies de nuevos contratos, repartidos en los tres mercados donde opera la compañía.

**Renovaciones:** Se han formalizado 43.644m<sup>2</sup> de renovaciones de contratos, destacando los casi 36.000m<sup>2</sup> renovados en Madrid.



### Gestión de Contratos - Oficinas

Septiembre acumulado - m <sup>2</sup>	2018	Vencimiento Medio	% nuevas rentas vs.ant.
Revisión y renovaciones - Barcelona	5.513	2	18%
Revisión y renovaciones - Madrid	35.898	3	30%
Revisión y renovaciones - París	2.232	9	13%
<b>Total revisiones y renovaciones</b>	<b>43.644</b>	<b>3</b>	<b>26%</b>
Nuevos Contratos - Barcelona	10.736	4	
Nuevos Contratos - Madrid	24.955	4	
Nuevos Contratos - París	17.689	8	
<b>Total Nuevas Superficies</b>	<b>53.380</b>	<b>5</b>	<b>na</b>
<b>Esfuerzo comercial total</b>	<b>97.024</b>	<b>4</b>	<b>na</b>

**Las nuevas rentas se sitúan un +26%** por encima de las anteriores, destacando Barcelona con +18%, Madrid con +30% y Francia con un +13%.

Adicionalmente, se han formalizado 3 contratos de alquiler en la cartera de logístico, correspondientes a más de 57.000m<sup>2</sup>.

## Cartera de proyectos y rehabilitaciones

### Cartera de proyectos

- A fecha de publicación de este informe, Colonial dispone de una cartera de proyectos de oficinas y comercial de más de 220.000m<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. En el 2018 se han entregado más de 54.000m<sup>2</sup>, correspondiente a cuatro proyectos.
- Los proyectos están avanzando según lo previsto y se prevé su entrega progresivamente durante los siguientes 5 años.

Proyecto	Ciudad	% Grupo	Entrega	GLA (sqm)	Total Coste <sup>1</sup> €m	Total Coste <sup>2</sup> €/ sqm	Yield on Cost
1 Discovery	Madrid	100%	Entregado	10.152	43	4.267	7,8%
2 The Window/ PV	Madrid	100%	Entregado	11.368	46	4.027	7,6%
3 Parc Glories	Barcelona	100%	Entregado	24.551	77	3.130	7,9%
4 Josefa Valcarcel 40bis	Madrid	100%	Llaves en mano	8.824	30	3.366	6,0%
5 Avenida Bruselas	Madrid	100%	2H 18	14.340	40	2.817	7,0%
6 Pedralbes Center	Barcelona	100%	1H 19	5.562	38	6.843	6,3%
7 Gala Placidia / Utopic_us	Barcelona	100%	1H 19	4.312	17	3.922	7,0%
8 Miguel Angel 23	Madrid	100%	2H 20	8.036	64	7.999	5,8%
9 Castellana, 163	Madrid	100%	2020/ 21	10.910	52	4.803	6,5%
10 Diagonal 525	Barcelona	100%	1H 21	5.710	37	6.460	6,0%
11 Emile Zola / Destination XV	Paris	81%	1H 21	24.500	280	11.428	5,0%
12 Iena 96	Paris	81%	1H 21	9.300	147	15.801	5,0%
13 Velazquez Padilla 17	Madrid	100%	1H 21	17.239	113	6.532	6,5%
14 Plaza Europa 34	Barcelona	50%	2H 21	14.306	32	2.257	7,0%
15 Mendez Alvaro Campus	Madrid	100%	2H 22	89.871	273	3.038	7,5%
16 Sagasta 27	Madrid	100%	2H 22	4.481	23	5.044	6,5%
17 Louvré SaintHonoré	Paris	81%	2023	16.000	205	12.831	7,3%
<b>TOTAL OFICINAS</b>				<b>279.462</b>	<b>1.517</b>		<b>6,5%</b>
De las cuales entregadas				54.895	196		7,5%
<b>Pipeline avanzando</b>				<b>224.567</b>	<b>1.322</b>		<b>6,4%</b>

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

<sup>2</sup> Datos de proyectos a fecha de publicación de este informe

- Además de los proyectos de desarrollo, 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. Asimismo, 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).
- Destacamos también, en la cartera de logístico, el desarrollo de un proyecto de 131.000m<sup>2</sup> en San Fernando de Henares, la ubicación más cercana a Madrid en el Corredor de Henares, uno de los centros logísticos más importantes de España.

## 4. Responsabilidad social corporativa & Reporting (ESG)

- El Grupo Colonial ha obtenido una mejora significativa en el rating de sostenibilidad de MSCI, mejorando calificación desde “BBB” hasta “A”. Dicha calificación se sitúa entre las más altas del sector inmobiliario en Europa.



- El Grupo Colonial ha obtenido por tercer año consecutivo una calificación de “EPRA Gold” en reporting de sostenibilidad y la filial francesa SFL recibió en la ceremonia “Breeam Award 2017” el premio “Corporate Investment in Responsible Real Estate”.



- El Grupo Colonial dispone de un nivel “Green Star” según el GRESB (Global Real Estate Sustainability Board), organización que certifica las mejores prácticas en sostenibilidad.



- El Grupo Colonial ha sido incluido en junio 2018, en el índice FTSE4Good, obteniendo calificación “Good Practice”



- Colonial presenta un liderazgo claro en eficiencia energética y sostenibilidad de la cartera de edificios. Actualmente, el 89% de los inmuebles del Grupo están certificados con máxima certificación medioambiental (BREEAM & LEED). Se trata de un porcentaje alto en relación al sector inmobiliario. Este hecho proporciona al Grupo Colonial un posicionamiento competitivo diferencial para atraer demanda de calidad y maximizar la creación de valor de la cartera.

**% Inmuebles con certificación energética** <sup>1</sup>



<sup>1</sup> Inmuebles en explotación con certificación energética

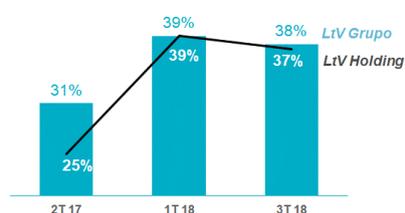
## 5. Estructura financiera

La deuda financiera neta del Grupo a 30 de septiembre de 2018 se sitúa en 4.344€m, siendo su detalle el siguiente:

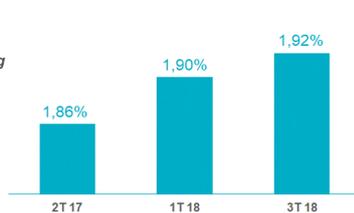
€m	Colonial	SFL	TOTAL	Coste	Vida media
Préstamos hipotecarios	330	202	532	1,42%	4,9
Bonos Colonial	2.600	-	2.600	2,03%	7,0
Bonos SFL	-	1.500	1.500	1,88%	4,6
Otra deuda	-	50	50	1,88%	2,7
<b>Deuda Bruta</b>	<b>2.930</b>	<b>1.752</b>	<b>4.682</b>		
Efectivo	(248)	(90)	(338)		
<b>Deuda neta</b>	<b>2.682</b>	<b>1.662</b>	<b>4.344</b>		
Liquidez total <sup>(1)</sup>	1.144	910	2.054		
Coste financiero spot	1,97%	1,84%	1,92%	1,92%	6,0

(1) Caja & saldos disponibles

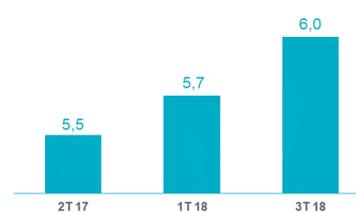
LtV (including transfer cost)



Coste financiero spot



Vida media (años)



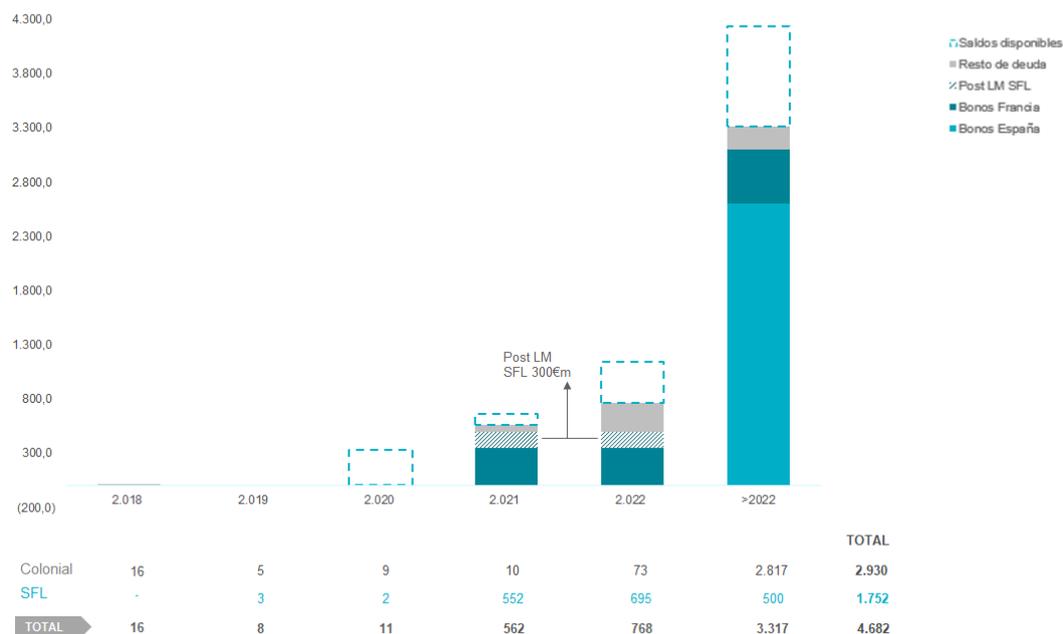
Las principales magnitudes de deuda son:

Grupo Colonial	4T 17	3T 18
Deuda financiera Bruta	4.170	4.682
Deuda financiera Neta	3.066	4.344
Liquidez total <sup>(1)</sup>	2.427	2.054
% deuda tipo fijo o cubierta	90%	100%
Vencimiento medio de la deuda (años)	5,5	6,0
Coste de la deuda actual	1,86%	1,92%
Rating COL	BBB	BBB+
Rating SFL	BBB+	BBB+
LtV Grupo (incluyendo transfer costs)	31,0%	37,9%

(1) Caja & saldos disponibles

Respecto al calendario de vencimientos cabe destacar que el 71% de la deuda del Grupo tiene vencimiento a partir de 2023:

#### Vencimiento de deuda dispuesta



#### Resultados financieros

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

Septiembre acumulado - €m	COL	SFL	2018	2017	Var. %
Gasto financiero recurrente - España	(56)	0	(56)	(29)	(93%)
Gasto financiero recurrente - Francia	0	(27)	(27)	(33)	19%
<b>Total Gasto financiero recurrente</b>	<b>(56)</b>	<b>(27)</b>	<b>(83)</b>	<b>(62)</b>	<b>(34%)</b>
Ingreso financiero recurrente	1	(0)	1	2	(56%)
Gastos financieros activados	1	3	4	2	148%
<b>Resultado financiero recurrente</b>	<b>(54)</b>	<b>(24)</b>	<b>(77)</b>	<b>(58)</b>	<b>(34%)</b>
Gasto financiero no recurrente	(14)	0	(14)	0	0%
Ingreso financiero no recurrente	0	(1)	(1)	(0)	452%
Variaciones de valor instrumentos financieros	(4)	(0)	(4)	(0)	(1554%)
<b>Resultado financiero</b>	<b>(71)</b>	<b>(25)</b>	<b>(96)</b>	<b>(58)</b>	<b>(65%)</b>

- El Gasto financiero recurrente del Grupo ha sido un 34% superior al del mismo período del año anterior debido principalmente al aumento de la deuda bruta de Colonial por la adquisición de Axiare e integración de su deuda en el Grupo.

- El coste financiero medio de la deuda dispuesta durante el ejercicio ha ascendido al 1,90% vs el 1,98% del mismo período del ejercicio anterior, fruto, principalmente, de la reducción del spread medio de crédito que se ha situado en 139 p.b. (versus 158 p.b. del mismo período del año anterior). La mejora es debida sobre todo al vencimiento en noviembre 2017 de un bono de SFL (de importe 301€m y spread 275 p.b.) y a la formalización de nueva deuda a spreads inferiores a los aplicados en 2017. Tras la operación de recompra de bonos de SFL el coste financiero spot de la deuda dispuesta asciende al 1,86%.
- El gasto no recurrente registrado en el ejercicio corresponde a los gastos de la recompra del bono de Colonial con vencimiento 2019 y a la imputación a resultados de los gastos activados de la deuda cancelada de Axiare y de los instrumentos derivados asociados a la misma.

## 6. Ratios EPRA

### EPRA Earnings

Resultado EPRA - €m	3T 2018	3T 2017
<b>Resultado neto atribuible al Grupo según IFRS</b>	<b>281</b>	<b>454</b>
<b>Ajustes para calcular el Resultado EPRA, excluye:</b>		
(i) Cambios de valor de inversiones, proyectos de inversión y otros intereses	(325)	(521)
(ii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos, proyectos de inversión y otros intereses	(15)	8
(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	26	0
(vi) Cambios de valor de instrumentos financieros y costes de cancelación	19	1
(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	3	(49)
(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	73	166
<b>EPRA Earnings (pre ajustes específicos compañía)</b>	<b>61</b>	<b>60</b>
<b>Ajustes específicos compañía:</b>		
(a) Gastos y provisiones extraordinarios	1	(1)
(b) Resultado Financiero no recurrente	0	0
(c) Tax credits	7	0
(d) Interese minoritarios en relación info anterior	(1)	0
<b>Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía)</b>	<b>68</b>	<b>59</b>

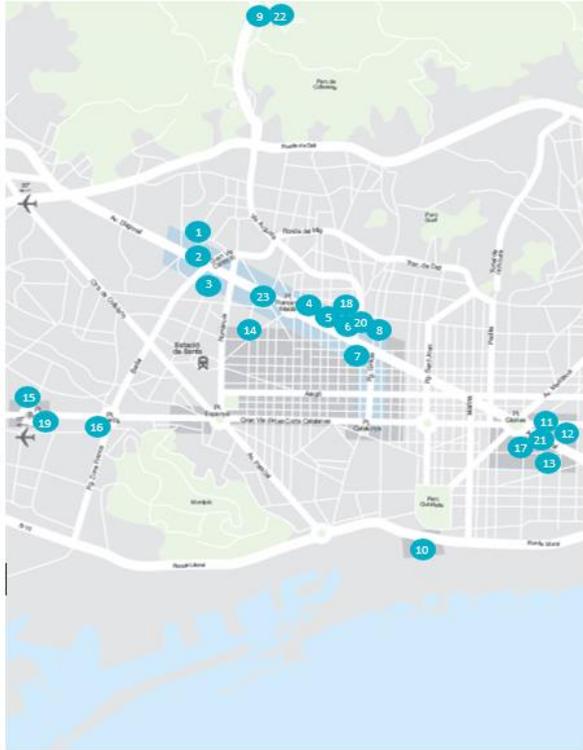
## EPRA Vacancy Rate

Ratio Desocupación EPRA - Portfolio de Oficinas				Ratio Desocupación EPRA - Portfolio Total			
€m	3T 2018	3T 2017	Var. %	€m	3T 2018	3T 2017	Var. %
<b>BARCELONA</b>				<b>BARCELONA</b>			
Superficie vacía ERV	0	1		Superficie vacía ERV	0	1	
Portfolio ERV	45	35		Portfolio ERV	45	36	
<b>EPRA Ratio Desocupación Barcelona</b>	<b>1%</b>	<b>2%</b>	<i>(1 pp)</i>	<b>EPRA Ratio Desocupación Barcelona</b>	<b>1%</b>	<b>2%</b>	<i>(1 pp)</i>
<b>MADRID</b>				<b>MADRID</b>			
Superficie vacía ERV	12	2		Superficie vacía ERV	12	2	
Portfolio ERV	100	56		Portfolio ERV	102	58	
<b>EPRA Ratio Desocupación Madrid</b>	<b>12%</b>	<b>3%</b>	<i>9 pp</i>	<b>EPRA Ratio Desocupación Madrid</b>	<b>12%</b>	<b>3%</b>	<i>9 pp</i>
<b>PARIS</b>				<b>PARIS</b>			
Superficie vacía ERV	4	7		Superficie vacía ERV	5	7	
Portfolio ERV	177	174		Portfolio ERV	217	212	
<b>EPRA Ratio Desocupación Paris</b>	<b>2%</b>	<b>4%</b>	<i>(1 pp)</i>	<b>EPRA Ratio Desocupación Paris</b>	<b>2%</b>	<b>3%</b>	<i>(1 pp)</i>
<b>TOTAL PORTFOLIO</b>				<b>LOGISTICO &amp; OTROS</b>			
Superficie vacía ERV	17	9		Superficie vacía ERV	1	-	
Portfolio ERV	322	265		Portfolio ERV	24	-	
<b>EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio Oficinas</b>	<b>5%</b>	<b>3%</b>	<i>2 pp</i>	<b>EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio</b>	<b>5%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL PORTFOLIO</b>				<b>TOTAL PORTFOLIO</b>			
Superficie vacía ERV	19	9		Superficie vacía ERV	19	9	
Portfolio ERV	388	307		Portfolio ERV	388	307	
<b>EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio</b>	<b>5%</b>	<b>3%</b>	<i>2 pp</i>	<b>EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio</b>	<b>5%</b>	<b>3%</b>	<i>2 pp</i>

Cifras anualizadas

## 7. Cartera de Activos

### Barcelona



1. Paseo de los Tilos, 2-6
2. Av. Diagonal, 682
3. Av. Diagonal, 609-615
4. Travessera de Gràcia, 11
5. Amigó, 11-17
6. Av. Diagonal, 530-532
7. Av. Diagonal, 409
8. Via Augusta, 21-23
9. Complejo de oficinas Sant Cugat Nord
10. Torre Marenostrum
11. Diagonal Glories
12. Complejo de oficinas Parc Central 22@
13. Complejo de oficinas Illacuna
14. Berlin, 38-48 / Numància, 46
15. Plaza Europa, 42-44
16. Torre BCN
17. Parc Glories
18. Travessera de Gràcia, 47-49
19. Plaza Europa, 34
20. Gal·la Placidia
21. Diagonal, 197
22. Sant Cugat
23. Av. Diagonal, 525



1- Paseo de los Tilos, 2-6



2- Av. Diagonal, 682



3- Av. Diagonal, 609-615



4- Travessera de Gràcia, 11



5- Amigo, 11-17



6- Av. Diagonal, 530-532



7- Av. Diagonal, 409



8- Via Augusta, 21-23



9- Sant Cugat Nord



10- Torre Marenostrum



11- Diagonal Glories



12- Parc Central 22@



13- Complejo Oficinas Illacuna



14- Berlin 38-48/Numancia, 46



15- Plaza Europa, 42-44



16- Torre Bcn



17- Parc Glories



18- Travessera Gràcia, 47-49



19- Plaza Europa 34



20- Gal·la Placidia



21- Diagonal 197



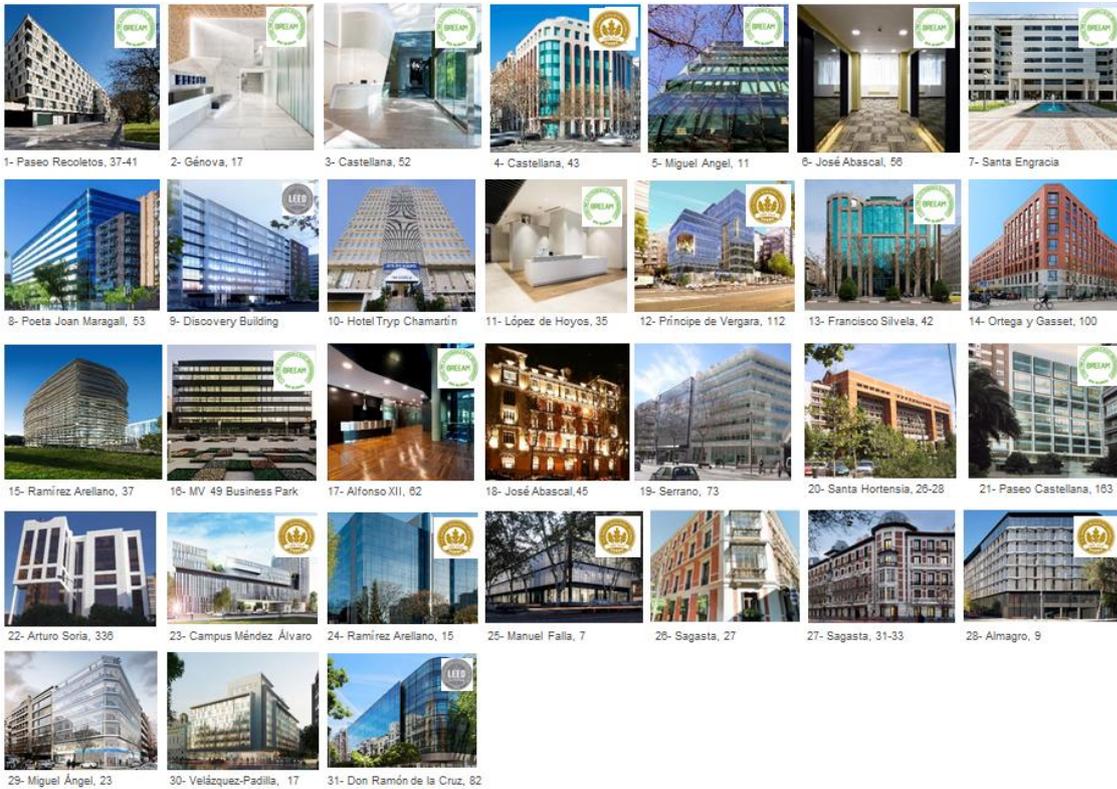
22- Sant Cugat



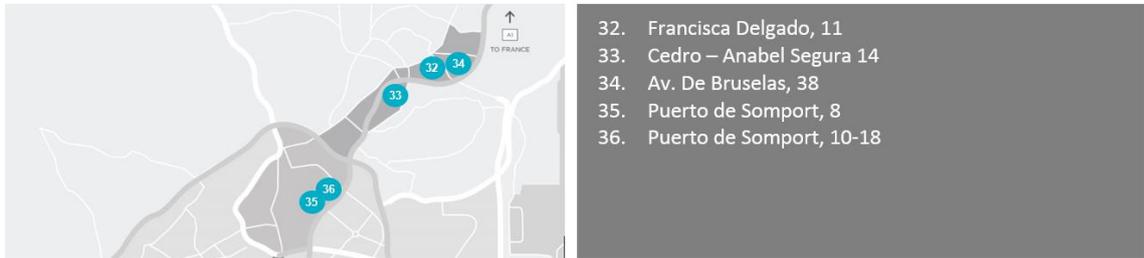
23- Av. Diagonal, 525

## Madrid – Centro & CBD

1. Paseo de Recoletos, 37-41
2. Génova, 17
3. Paseo de la Castellana, 52
4. Paseo de la Castellana, 43
5. Miguel Ángel, 11
6. José Abascal, 56
7. Santa Engracia
8. Poeta Joan Maragall, 53
9. Discovery Building
10. Hotel Tryp Chamartín
11. López de Hoyos, 35
12. Príncipe de Vergara, 112
13. Francisco Silvela, 42
14. Ortega y Gasset, 100
15. Ramírez de Arellano, 37
16. MV 49 Business Park
17. Alfonso XII, 62
18. José Abascal, 45
19. Serrano, 73
20. Santa Hortensia, 26-28
21. Paseo de la Castellana, 163
22. Arturo Soria, 336
23. Campus Méndez Álvaro
24. Ramírez de Arellano, 15
25. Manuel Falla, 7
26. Sagasta, 27
27. Sagasta, 31-33
28. Almagro, 9
29. Miguel Ángel, 23
30. Velázquez-Padilla, 17
31. Don Ramón de la Cruz, 82



## Madrid Norte – Arroyo de la Vega & Las Tablas



32- Francisca Delgado, 11



33- Cedro-Anabel Segura, 14



34- Av. De Bruselas, 38

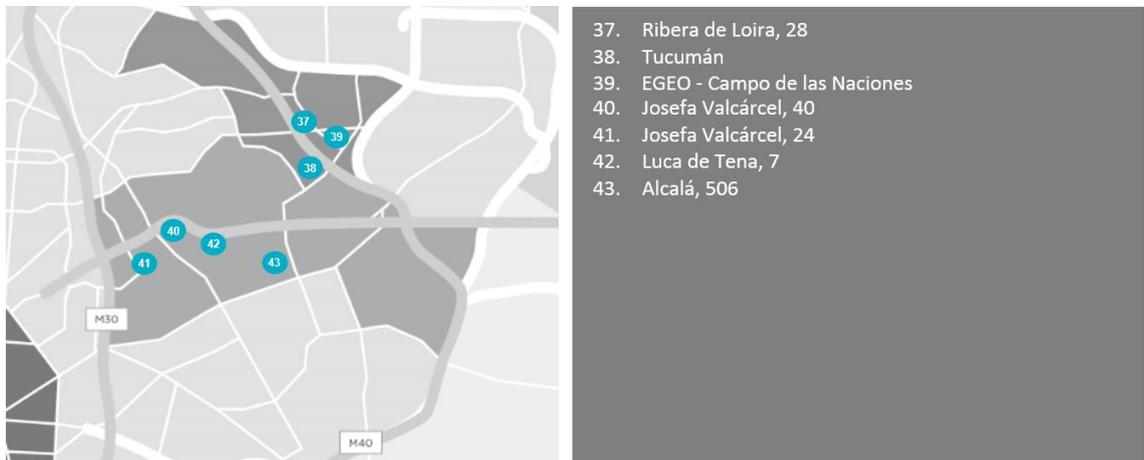


35- Puerto Somport, 8



36- Puerto Somport, 10-18

## Madrid Este – Campo de las Naciones & A2



37- Ribera de Loira, 28



38- Tucumán



39- EGEO



40- Josefa Valcárcel, 40



41- Josefa Valcárcel, 24

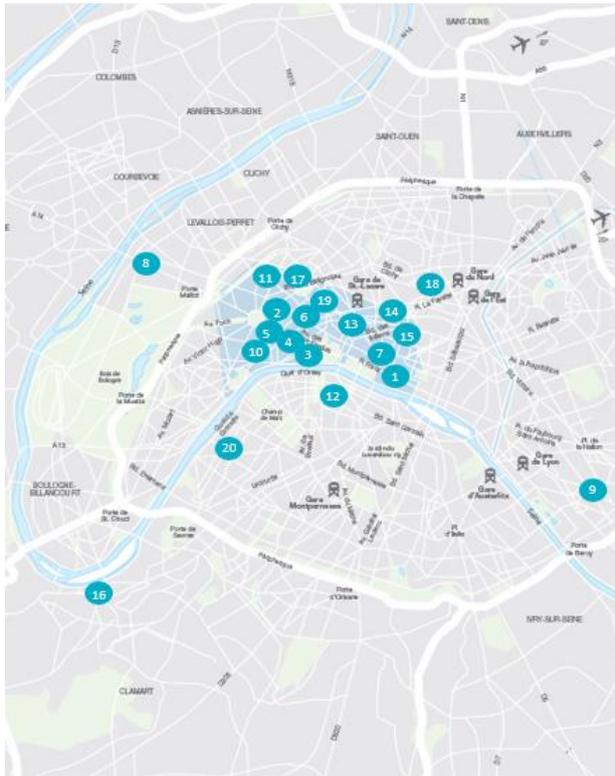


42- Luca de Tena, 7

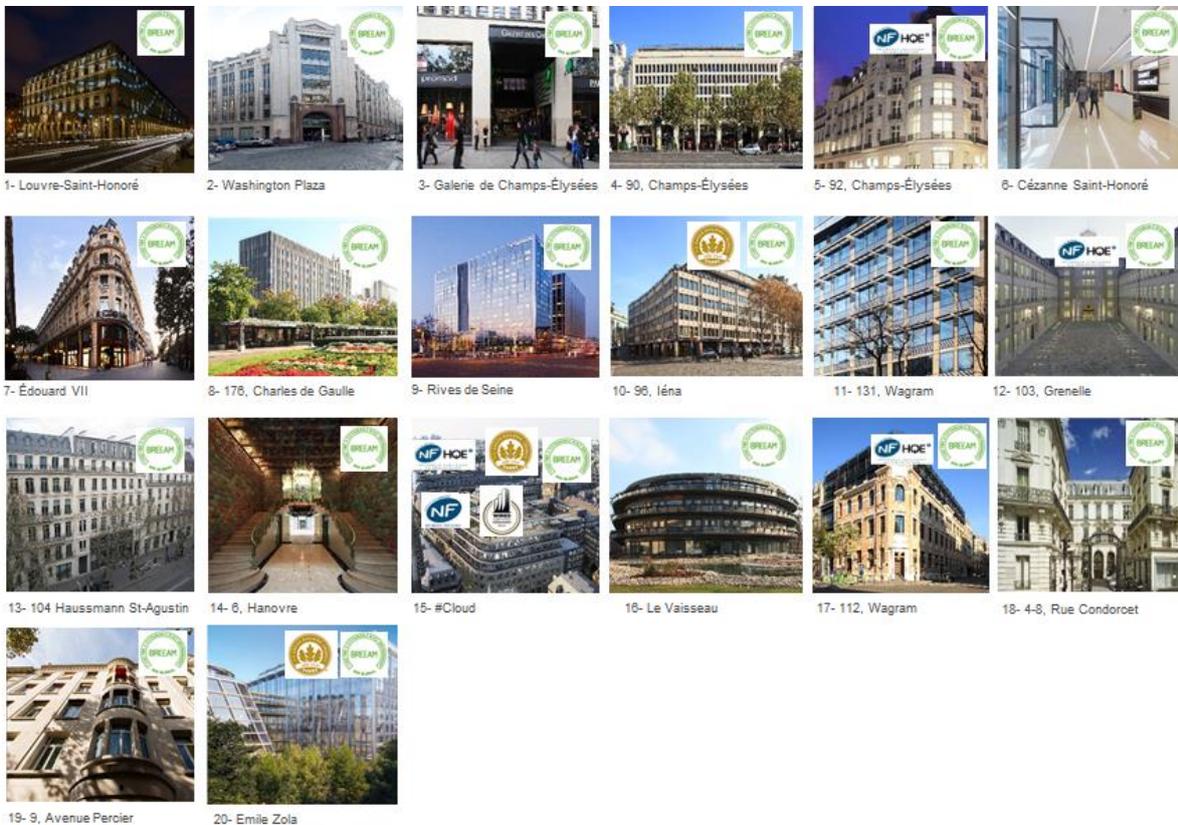


43- Alcalá, 506

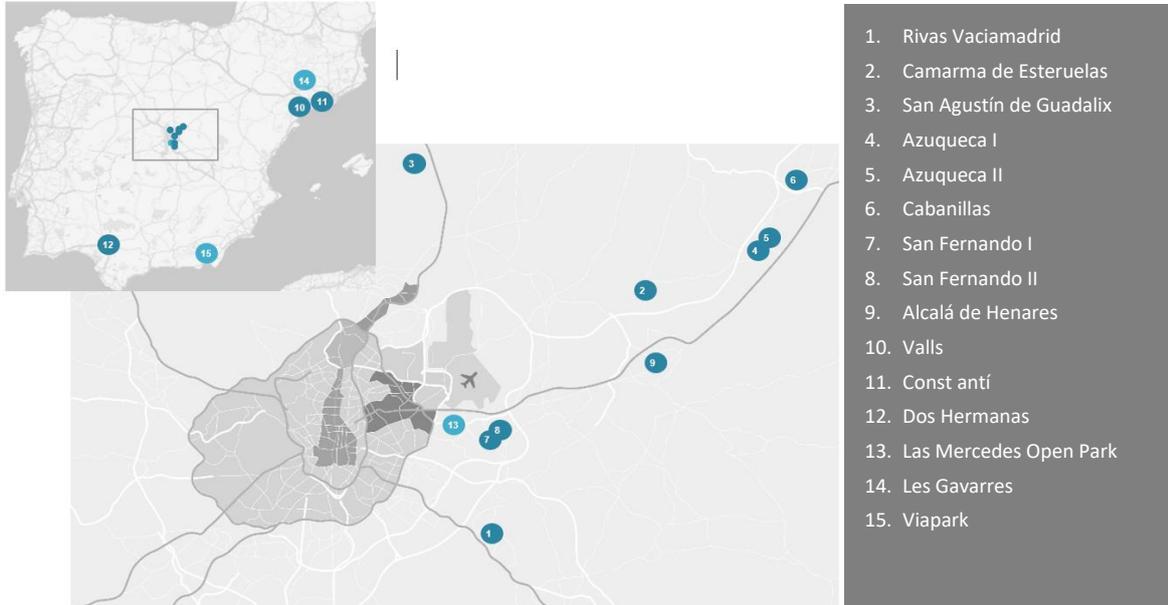
# París



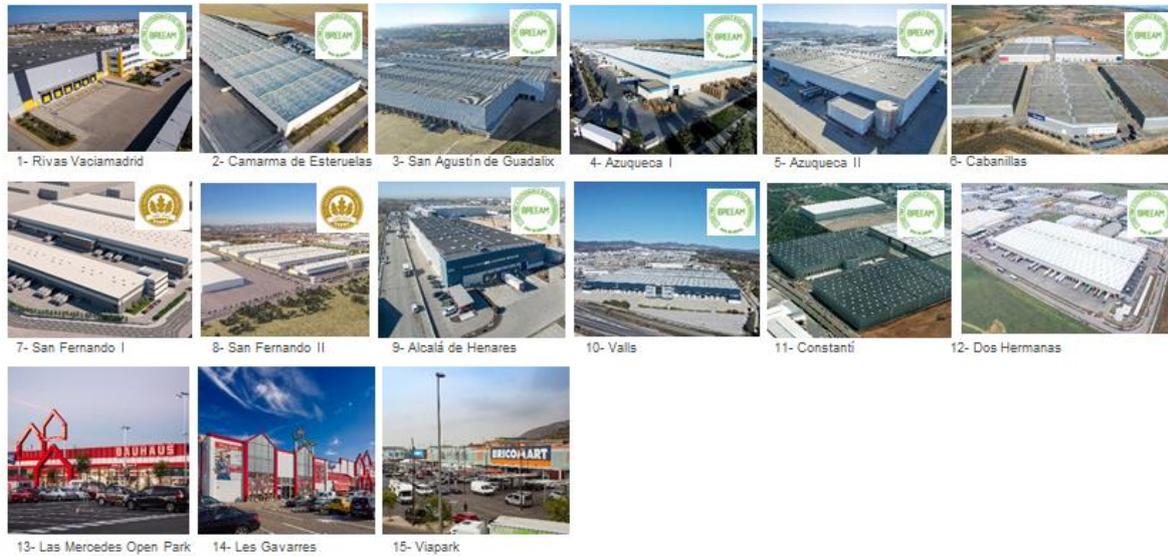
1. Louvre Saint-Honoré
2. Washington Plaza
3. Galerie des Champs-Élysées
4. 90 Champs-Élysées
5. 92 Champs-Élysées Ozone
6. Cézanne Saint-Honoré
7. Édouard VII
8. 176 Charles de-Gaulle
9. Rives de Seine
10. 96 Iéna
11. 131 Wagram
12. 103 Grenelle
13. 104-110 Haussmann Saint-Augustin
14. 6 Hanovre
15. #Cloud
16. Le Vaisseau
17. 112 Wagram
18. 4-8 Rue Condorcet
19. 9 Avenue Percier
20. 112-122 Av. Emile Zola



## Logístico & otros



1. Rivas Vaciamadrid
2. Camarma de Esteruelas
3. San Agustín de Guadalix
4. Azuqueca I
5. Azuqueca II
6. Cabanillas
7. San Fernando I
8. San Fernando II
9. Alcalá de Henares
10. Valls
11. Constán
12. Dos Hermanas
13. Las Mercedes Open Park
14. Les Gavarres
15. Viapark



## 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, amortizaciones, provisiones, intereses e impuestos.
<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 Marenstrum + Valor JV

---

	Plaza Europa + NAV de la participación del 58,6% 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 Gas Natural (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.**