

MSCI



European Property
Investment Awards
WINNER 2017



IBEX₃₅



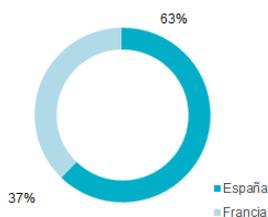
1/18

A cierre del primer trimestre del ejercicio 2018, el Grupo Colonial ha obtenido un resultado neto atribuible de 22€m, un aumento del 40% respecto al año anterior

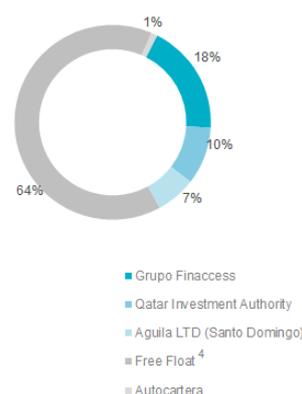
- Ingresos por rentas: 82€m, +19% (+6% Like-for-like)
- EBITDA recurrente: 62€m, +18% (+5% Like-for-like)
- Resultado neto recurrente: 20€m, +29%

Compañía - Magnitudes clave - 1T 2018

Datos por acción	2018	2017	Variance
BPA recurrente	0,046	0,044	+6%
FFO ¹	0,049	0,047	+4%
P/L datos en €m	2018	2017	Variance
Ingresos por rentas	82	70	+19%
EBITDA recurrente	62	52	+18%
Resultado neto recurrente	20	16	+29%
Resultado neto atribuible al Grupo	22	16	+40%
Balance €m	2018		
GAV Grupo - 31/12/2017 (€m) ⁹	10.803		
Deuda neta (€m)	4.497		
Cash & líneas no dispuestas (€m)	2.331		
LTV Grupo ³	39,6%		
Deuda vida media (años)	5,3		

 Diversificación geográfica ² - 31/12/2017


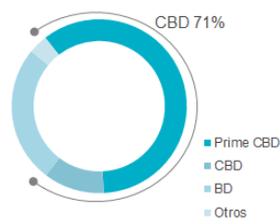
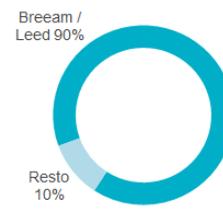
Estructura accionarial Colonial



Portafolio

	2018
GAV Grupo - 31/12/2017 (€m) ⁹	10.803
Nº activos España	73
Nº activos Francia	20
Nº activos Logístico & otros	16
Total Nº activos ⁵	109
Superf. Alquilable SR	1.438.277
Superficie proyectos SR ⁶	435.375
Superficie total s/rasante	1.873.652

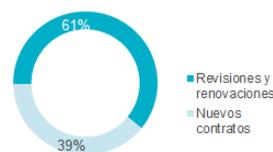
 Valoración por usos - 31/12/2017⁹

 Valoración Oficinas por zona - 31/12/2017¹⁰

 % Certificación energética ⁷


Principales magnitudes de negocio

	Total	Barcelona	Madrid	Paris	Log. & otros
# contratos firmados	33	10	13	7	3
Contratos firmados (m ²)	73.855	4.695	18.262	5.506	45.392
Desocupación EPRA ⁸	5%	3%	12%	3%	0%
Ingresos por rentas (€m)	82	10	21	48	3
% Variación EPRA Like-for-like	6,1%	5,3%	8,4%	5,6%	-

Detalle contratos firmados - por tipo



⁽¹⁾ Resultado neto recurrente excluyendo amortizaciones y el devengo del plan de incentivos

⁽²⁾ Calculado en base a GAV Matriz = GAV activos ostentados directamente + NAV participación en T. Marenostrum + NAV participación Axiare + NAV 58,6% SFL + Valor JV P. Europa. Neto de inversiones y desinversiones 1T 18

⁽³⁾ Deuda Financiera Neta Grupo / (GAV Grupo (incl. Transfer costs) + Autocartera + Valor JV Plaza Europa). Neto de inversiones y desinversiones 1T 18

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

⁽⁵⁾ No incluye pequeños activos no estratégicos

⁽⁶⁾ Proyectos y rehabilitaciones

⁽⁷⁾ Certificación energética de Activos en explotación

⁽⁸⁾ Desocupación Económica: Desocupaciones financieras según cálculo recomendado EPRA

⁽⁹⁾ GAV Colonial 31/12/17 + GAV Axiare 31/12/17 (neto de inversiones y desinversiones 1T 18)

⁽¹⁰⁾ GAV Oficinas de Colonial y Axiare a 31/12/17 (incluye Louvre St. Honoré & Pedralbes Centre). Neto de inversiones y desinversiones 1T 18

Nota: Las cifras del primer 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

Aspectos clave

Resultados 1T 2018

Aceleración del crecimiento del resultado neto en base a un sólido incremento “like for like” de los ingresos por rentas y la incorporación de Axiare

El Grupo Colonial ha iniciado el año 2018 con un incremento del +40% del resultado neto atribuible al Grupo, en base a un fuerte aumento like for like de los ingresos por rentas y a la incorporación del 87% del negocio Axiare desde febrero 2018.

La acertada estrategia del Grupo se ve reflejada en todos los apartados de los resultados del primer trimestre del año 2018:

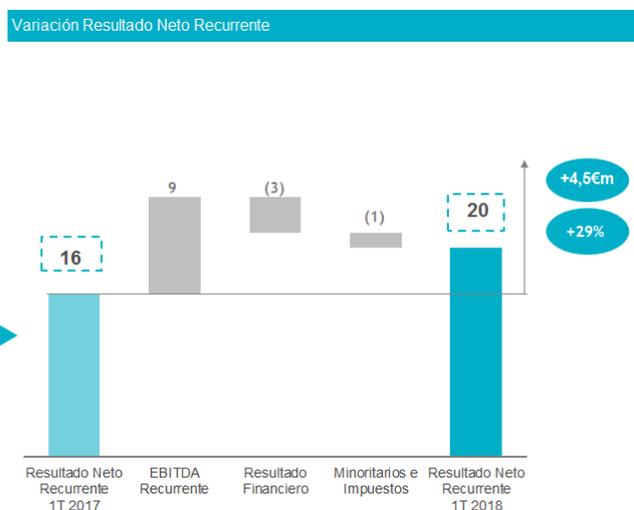
- Ingresos por rentas +19% hasta alcanzar 82€m
- Incremento “like for like” de los ingresos por rentas del +6%, destaca el portfolio de Madrid con un incremento del +8%
- Parámetros operativos muy sólidos
 - > 33 contratos firmados correspondientes a más de 73.000m² y 12€m de rentas anuales
 - > Desocupación EPRA en niveles del 5%
 - > Captura de crecimientos en rentas: +6% vs. ERV diciembre 2017 y +28% en renovaciones vs. la renta anterior
- Aumento del +29% del resultado recurrente hasta los 20€m
- Aumento del +40% del Beneficio Neto Atribuible hasta los 22€m

Aumento del resultado recurrente

El resultado recurrente del 1er trimestre 2018 asciende a 20€m, un aumento del 29%, respecto al año anterior, en base a un sólido crecimiento like for like de los ingresos y la incorporación de Axiare.

Cuenta de Resultados		
Analisis del Resultado - €m	1T 2018	1T 2017
Ingresos por Rentas	82	70
Gastos de explotación netos ^(*)	(10)	(8)
Gastos estructura	(11)	(9)
EBITDA Recurrente	62	52
Resultado Financiero Recurrente	(23)	(20)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(3)	(3)
Minoritarios - Resultado Recurrente	(16)	(14)
Resultado Neto Recurrente	20	16
Variación de valor de los activos & Provisiones	6	1
Gasto financiero no recurrente & MTM	(1)	(0)
Impuestos & otros no recurrente	(3)	(0)
Minoritarios no recurrente	0	0
Resultado Neto Atribuible al Grupo	22	16

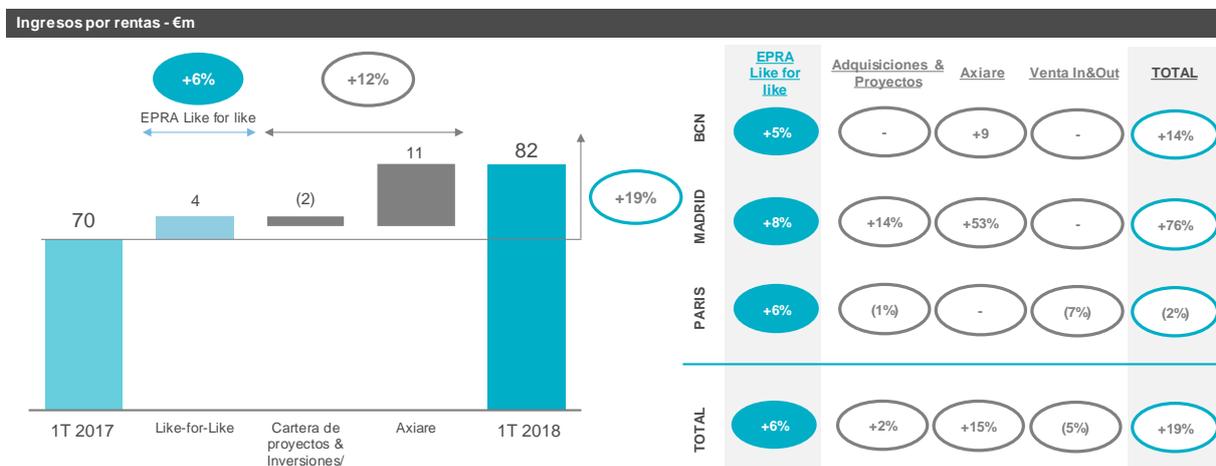
(*) Incluye otros ingresos



Crecimiento de los Ingresos por Rentas

Fuerte incremento de los ingresos por rentas de +19% en base a tres palancas de crecimiento:

1. Aumento like for like del 6%
2. Ingresos adicionales por adquisiciones y la entrega de proyectos
3. Incorporación del 87% del negocio de Axiare desde Febrero



Sólido crecimiento like for like de los ingresos en todos los mercados donde opera el Grupo:

- > Barcelona +5% debido a incremento de precios de alquiler en todo el portfolio
- > Madrid +8% impulsado principalmente por contratos en los activos José Abascal 45, Alfonso XII, Génova 17 y Castellana 52.
- > París +6% debido a incrementos en los activos Washington Plaza, 103 Grenelle y Percier.

Sólidos fundamentales en todos los segmentos

Contrataciones con importantes crecimientos en rentas

Durante el primer trimestre del ejercicio 2018, el Grupo Colonial ha formalizado 30 contratos de alquiler de oficinas correspondiente a más de 28.000m² y rentas anuales de 10€m.

# transacciones	Superficie m ²	GRI €m	Fuentes incrementos de precios		
			% Var. vs ERV 12/17	Release Spread ¹	
Barcelona	10	4.695	1€m	+3%	+16%
Madrid	13	18.262	5€m	+7%	+30%
Paris	7	5.506	4€m	+5%	na
Total	30	28.463	10€m	+6%	+28%

(1) Renta firmada en renovaciones versus renta anterior

Adicionalmente, se han formalizado 3 contratos de alquiler en el mercado logístico, correspondiente a más de 45.000m².

El portfolio del Grupo Colonial ha capturado importantes incrementos en precios de alquiler:

En comparación con la renta de mercado (ERV) a diciembre 2017 los precios de alquiler firmados han aumentado un +6%. En Barcelona se han firmado rentas un +3% superiores a las rentas de mercado, en el portfolio de Madrid un +7% y en el portfolio de París un +5%.

Asimismo, el aumento de los precios de alquiler en renovaciones (“Release Spread”) ha sido de doble dígito: Barcelona +16% y Madrid +30% (en Francia no se han producido renovaciones).

Sólidos niveles de ocupación

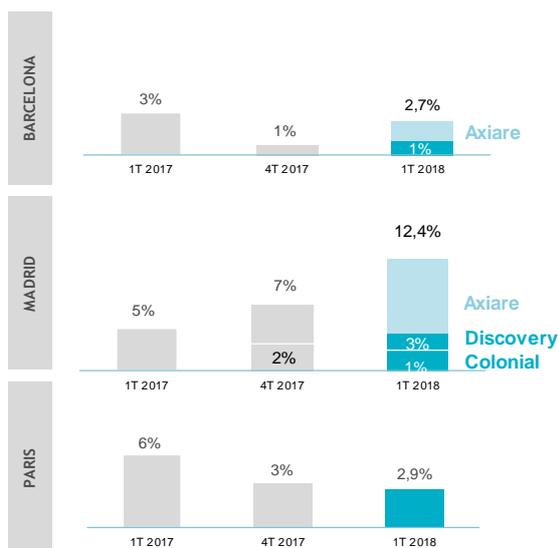
La desocupación total² del Grupo Colonial a cierre del primer trimestre 2018 se sitúa en niveles del 5%².

Destacan los portfolios de oficinas de Barcelona y París con ratios por debajo del 3%, respectivamente.

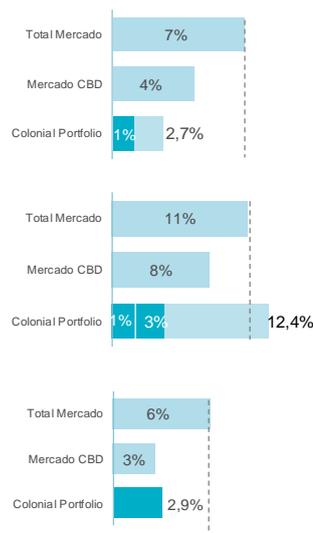
El portfolio de oficinas de Madrid tiene un desocupación del 12,4%: 8% corresponden al portfolio de Axiare, 3% al recién entregado proyecto Discovery Building en el CBD que está generando un fuerte interés en el mercado de alquiler. El resto de la cartera de Madrid tiene una desocupación del 1%.

Tanto los metros disponibles en el portfolio de Axiare como en Discovery 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.

DESOCUPACIÓN OFICINAS EPRA¹



DESOCUPACIÓN COLONIAL 1T 2018 VS. MERCADO



(1) **Desocupación EPRA:** Desocupaciones financieras según cálculo recomendado por la EPRA ($1 - \frac{\text{Superficies desocupadas} \times \text{renta de mercado}}{\text{superficies en explotación} \times \text{renta de mercado}}$).

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

El portfolio logístico está a plena ocupación (desocupación EPRA del 0%)

Vectores de crecimiento

El Grupo Colonial dispone de un atractivo perfil de crecimiento a medio plazo que se basa principalmente en los siguientes vectores:

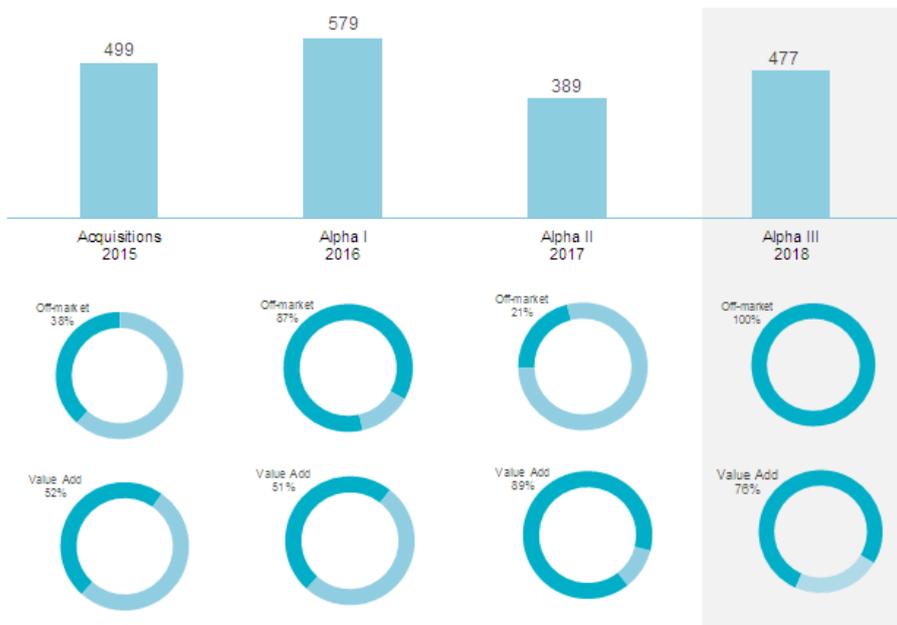
1. **Una cartera de contratos para capturar el ciclo:** un perfil de vencimiento de contratos atractivo para continuar capturando importantes incrementos de precios de alquiler, tal y como muestran los resultados trimestrales.
2. **Un pipeline atractivo de proyectos:** Colonial dispone de una cartera de proyectos pre Axiare de más de 240.000m² para crear productos de primera calidad que ofrecen una alta rentabilidad y por tanto, un crecimiento de valor futuro con sólidos fundamentos.



3. **OPA exitosa sobre Axiare y proyecto de fusión:** Tras el éxito de la OPA que se lanzó sobre Axiare, los Consejos de Administración de Colonial y de Axiare han aprobado el proyecto común de fusión, que será sometido a la preceptiva aprobación de las respectivas juntas generales de accionistas a finales de mayo 2018. La integración de ambas compañías permitirá potenciar las oportunidades de crecimiento a través de sus portafolios de activos complementarios, así como capturar sinergias de la plataforma combinada.

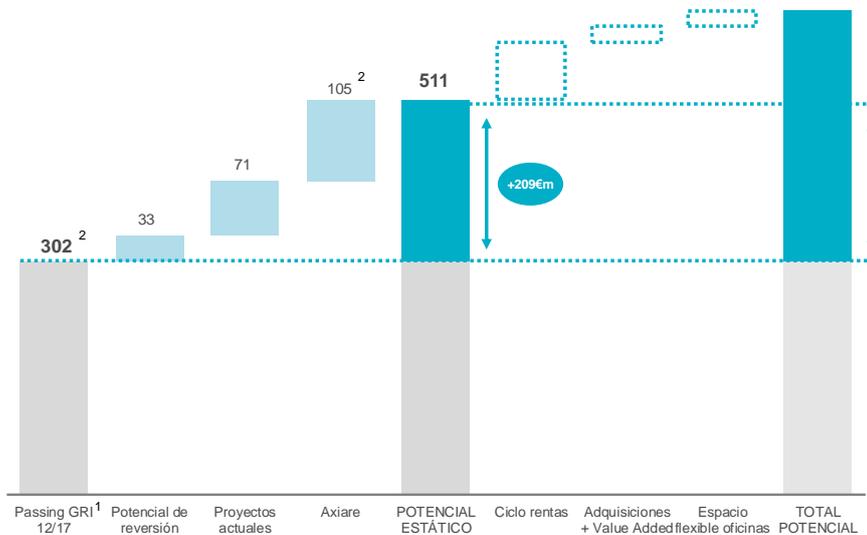
4. **Programa de adquisiciones – proyectos Alpha:** Colonial ha implementado en los últimos años el objetivo de inversión orgánica anunciado al mercado de capitales: adquisiciones de activos priorizando operaciones “off-market”, identificando inmuebles con potencial de value-added en segmentos de mercado con sólidos fundamentales.

Con la ejecución del Proyecto Alpha III a principios del año 2018, que incluye la adquisición de cinco activos, cuatro en Madrid y uno en Barcelona, con una inversión total prevista de 480€m se ha anticipado el cumplimiento objetivo del año en curso.



Potencial de ingresos futuros de la cartera actual

La cartera de activos del Grupo Colonial tiene el potencial de alcanzar unos ingresos anuales de 511€m, lo que supone un incremento del +69% respecto de las rentas actuales de 302€m anuales (Rentas “topped-up¹” a 12/2017).



(1) Topped-up passing rental income: cash GRI anualizado ajustado por los periodos de carencia, siguiendo EPRA BPR
 (2) Neto de inversiones y desinversiones 1T 2018

Gestión activa de la estructura de capital

Gestión activa del balance

El pasado 12 de abril de 2018, y con posterioridad al cierre del primer trimestre del ejercicio 2018, Colonial ha cerrado con éxito una operación de emisión de deuda por un importe total de 650€m. La emisión de bonos se ha estructurado a 8 años, y devengará un cupón del 2% con vencimiento a 17 de abril de 2026. La demanda ha superado 3,2 veces el volumen de la emisión con más de 150 inversores institucionales internacionales de primer nivel.

El Grupo Colonial dispone a cierre del primer trimestre del ejercicio 2018 de una robusta estructura de capital con un sólido rating de "Investment Grade". El LTV de la compañía se sitúa en un 39,6% a marzo 2018 con una liquidez² por encima de los 1.687€m (2.331€m incluyendo la emisión de bonos de abril 2018).

Sólida evolución en bolsa

Las acciones de Colonial han cerrado el primer trimestre del ejercicio 2018 con una revalorización del 22%¹, superando a sus comparables en España y Francia, así como batiendo los índices de referencia EPRA & IBEX35. La evolución de la cotización muestra una elevada correlación con el cumplimiento de hitos de Business Plan, reflejando el respaldo del mercado de capitales a la estrategia de crecimiento del Grupo Colonial.

En este sentido, cabe destacar que durante los últimos meses determinados inversores institucionales han aumentado sus posiciones en Colonial, consolidando la elevada calidad del accionariado y mejorando la liquidez del título.

EVOLUCIÓN COTIZACIÓN COLONIAL 2018



(1) Revalorización del 1/01/2018 hasta 10/05/2018

(2) Caja y líneas disponibles

Índice

1. Análisis de la cuenta de resultados
2. Mercados de oficinas
3. Evolución del negocio
4. Estructura financiera
5. Anexos

1. Análisis de la cuenta de resultados

Cuenta de Resultados Analítica Consolidada

Marzo acumulado - €m	2018	2017	Var.	Var. % ⁽¹⁾
Ingresos por rentas	82	70	13	19%
Gastos de explotación netos ⁽²⁾	(9)	(9)	(1)	(10%)
EBITDA rentas	73	61	12	20%
Otros ingresos	(0)	0	(1)	(211%)
Gastos estructura	(11)	(9)	(2)	(23%)
EBITDA recurrente	62	52	9	18%
EBITDA venta de activos en renta	(1)	0	(1)	-
Extraordinarios	(2)	(1)	(3)	(329%)
Resultado operativo antes de revalorizaciones netas, amortizaciones y provisiones e intereses	59	52	7	13%
Revalorizaciones netas de inversiones inmobiliarias	0	0	0	-
Amortizaciones y Provisiones	5	(0)	5	-
Resultado Financiero	(24)	(20)	(4)	(20%)
Resultado antes de impuestos y minoritarios	40	32	8	24%
Impuesto de sociedades	(2)	(3)	0	13%
Socios minoritarios	(15)	(14)	(2)	(13%)
Resultado neto atribuible al Grupo	22	16	6	40%

Análisis del Resultado - €m	2018	2017	Var.	Var. % ⁽¹⁾
Ingresos por Rentas	82	70	13	19%
Gastos de explotación netos ⁽²⁾ y otros ingresos	(10)	(8)	(1)	(17%)
Gastos estructura	(11)	(9)	(2)	(23%)
EBITDA Recurrente	62	52	9	18%
Resultado Financiero Recurrente	(23)	(20)	(3)	(18%)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(3)	(3)	1	17%
Minoritarios - Resultado Recurrente	(16)	(14)	(2)	(15%)
Resultado Neto Recurrente - post ajustes específicos compañía⁽³⁾	20	16	5	29%
EPRA Earnings - pre ajustes específicos compañía⁽⁴⁾	23	16	7	47%
Resultado Neto Atribuible al Grupo	22	16	6	40%

(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 5.1

Nota: Las cifras del primer 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

Análisis de la Cuenta de Resultados

- Los ingresos por rentas del Grupo Colonial al cierre del primer trimestre del ejercicio 2018 ascienden a 82€m, cifra un 19% superior al mismo periodo del año anterior. El incremento en términos homogéneos (“like for like”) se sitúa en un +6%.
- El EBITDA recurrente del Grupo asciende a 62€m, cifra un 18% 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 primer trimestre del ejercicio es de 59€m, cifra un 13% superior a la alcanzada el mismo periodo del año anterior.
- El resultado financiero neto ha sido de (24)€m, cifra superior en un 20% respecto al mismo periodo del año anterior.
El resultado financiero recurrente del grupo asciende a (23)€m, un incremento del 18% respecto al mismo periodo del año anterior.
- El resultado antes de impuestos y minoritarios, a cierre del primer trimestre del ejercicio 2018 asciende a 40€m, cifra un 24% superior a la alcanzada durante el mismo periodo del año anterior, como consecuencia, principalmente, de la incorporación del 87% del negocio de Axiare.
- El gasto por impuesto de sociedades asciende a (2)€m.
- Finalmente, y una vez descontado el resultado atribuible a los minoritarios de (15)€m, el resultado después de impuestos atribuible al Grupo asciende a 22€m, un aumento del +40% respecto al año anterior.

Nota: Las cifras del primer 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

2. Mercados de oficinas

Contexto macroeconómico ⁽¹⁾

Según los datos de actividad del primer trimestre de 2018, se prevé cierta continuidad en la aceleración del crecimiento de la **economía mundial**. La previsión de crecimiento por parte de los analistas aumenta hasta el 3,9% en 2018, en comparación con el 3,7% de 2017. La continuidad en dicha aceleración se sustenta en unas condiciones financieras que se mantendrán ampliamente acomodaticias, unos precios del petróleo en un rango razonable, tanto para exportadores como para importadores, y la recuperación de grandes emergentes como Brasil y Rusia. Los riesgos siguen siendo elevados, en especial en el plano comercial. En concreto, Trump aprobó una subida de aranceles a las importaciones de acero (25%) y de aluminio (10%), y amenaza con otras subidas arancelarias a un gran número de importaciones.

La **Eurozona** ha empezado 2018 con buen pie. Así lo sugieren los indicadores de actividad para el primer trimestre del año, que confirman que la economía de la eurozona se encuentra en una fase dulce del ciclo económico. Según el BCE, se prevé un crecimiento del 2,4% del PIB, con una revisión al alza del +0,1p.p. Dicha revisión refleja el hecho de que los fundamentos macroeconómicos siguen favoreciendo una expansión en la eurozona a medio plazo. Nuevamente el consumo privado actúa como motor de crecimiento de la economía, gracias a unas favorables condiciones financieras y las mejoras del mercado laboral, lo que sugiere que el consumo mantendrá el buen tono en los próximos trimestres. En cuanto al ámbito político, las elecciones generales italianas arrojaron un parlamento fragmentado, en el que ningún partido ni coalición logró la mayoría absoluta. En Alemania los miembros del partido socialdemócrata (SPD) ratificaron el acuerdo de Gran Coalición en Alemania con el partido conservador (CDU) de Angela Merkel. Finalmente, el Reino Unido y la UE alcanzaron un acuerdo sobre el periodo de transición. Aunque el Reino Unido saldrá de la UE en marzo de 2019, permanecerá en el mercado único y la unión aduanera hasta diciembre de 2020.

La **economía española** continúa mostrando un buen dinamismo al comienzo de 2018. El consenso de analistas pronostica el crecimiento del PIB en un 2,8% con revisiones al alza. El mercado laboral evoluciona muy positivamente con incrementos en el número de afiliados a la Seguridad Social. El dinamismo del mercado laboral impulsa el consumo privado, en concreto, las ventas minoristas aumentaron un 1,9% interanual en febrero, superando ampliamente el incremento del 0,9% interanual promedio.

En **Francia**, las perspectivas de crecimiento siguen siendo positivas, con los principales analistas revisando al alza sus previsiones. Las reformas, que se están llevando a cabo por parte del gobierno del presidente Emmanuel Macron, han permitido impulsar los indicadores de sentimiento empresarial. El crecimiento del PIB alcanzará previsiblemente un 2,3% en el año 2018 y un 2,0% en 2019, en comparación con el 2,0% que tuvo lugar en 2017.

(1) Fuentes: Informe mensual de "la Caixa", Jones Lang Lasalle

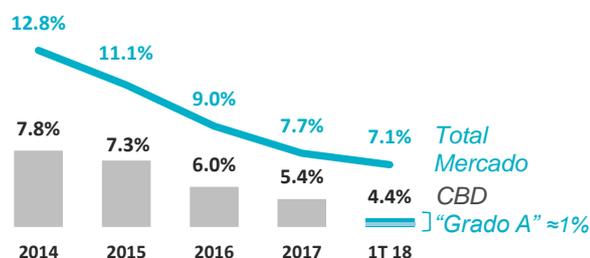
Situación del mercado de alquiler - oficinas ⁽¹⁾

Barcelona - Mercado de Alquiler

Rentas Prime CBD (€/m²/mes)



Desocupación (%)



- A lo largo del primer trimestre de 2018 se han contratado **81.000m²** de oficinas, un aumento importante respecto al trimestre anterior y en línea con la media trimestral registrada desde el inicio de la recuperación económica en 2014. Todos los mercados han tenido un buen comportamiento y destaca el centro de la ciudad que vuelve a ser el que tiene más contratación. En el 22@ la demanda sigue elevada pero por falta de disponibilidad inmediata sigue manteniendo la contratación contenida.
- La tasa de disponibilidad media en Barcelona en este primer trimestre de 2018 se reduce hasta el 7,1%, lo cual sigue la tendencia iniciada en 2014 de descensos. En el CBD la disponibilidad se sitúa al 4,4%, niveles históricamente bajos y en la zona de Diagonal-Paseo de Gracia se ha alcanzado el 2.2% de desocupación. La zona del 22@ es el único mercado que ha aumentado la superficie disponible por la salida al mercado de nueva oferta.
- Cabe destacar que debido a la falta de espacios amplios y de calidad que sufren algunas zonas de la ciudad, se ha experimentado un incremento de las operaciones de pre-alquiler, hecho inusual en el mercado español de oficinas. A pesar de que los últimos meses se hayan entregado varios edificios, estos no han añadido nueva oferta dado que ya estaban pre-alquilados. Las predicciones continúan en la misma línea, debido a que muchos proyectos que se van a entregar están ya pre-alquilados, parcial o totalmente.
- En consecuencia, las rentas máximas en CBD durante el primer trimestre continúan con su tendencia creciente iniciada en 2013, alcanzando los 24€/m²/mes, lo que representa un aumento durante el último año de casi un 8%. Durante los próximos meses se prevé que tanto la renta prime como la media sigan aumentando.

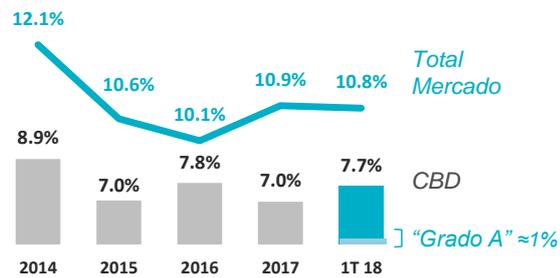
(1) Fuentes: Informes de Jones Lang Lasalle, Cushman & Wakefield, CBRE & Savills

Madrid - Mercado de Alquiler ⁽¹⁾

Rentas Prime CBD (€/m²/mes)



Desocupación (%)

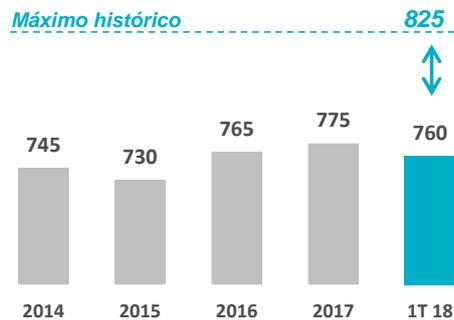


- En Madrid el volumen de contratación durante el primer trimestre de 2018 llegó a 120.000m², lo que supone un incremento del 24% respecto el mismo trimestre del año anterior donde el volumen de contratación alcanzó los 115.000m². Esta cifra se encuentra entre las más altas para un primer trimestre desde el 2008.
- En este trimestre destacan el alto número de grandes operaciones de alquiler por encima de los 10.000m² y el dinamismo de proveedores de espacios de coworking en el centro de la ciudad. Por tipología de empresa, destaca el sector tecnológico y el sector servicios a empresas. En este sentido, son también las empresas de estos sectores los que tienden a demandar edificios rehabilitados o de nueva construcción.
- Durante este primer trimestre del año se han finalizado las obras que se llevaban a cabo en 5 inmuebles en el mercado de Madrid, con un total de 34.000m² de grado A de los cuales más 10.000m² ya estaban pre-alquilados. Para los próximos meses se espera la entrega de tres edificios de nueva planta y que sumaran cerca de 45.000m² de grado A al stock madrileño, por debajo de la media histórica de nueva superficie en construcción.
- En consecuencia la tasa de desocupación sigue reduciéndose paulatinamente y se sitúa en el 10,8%. En la zona CBD, la tasa de desocupación alcanza el 7,7% siendo el espacio disponible de Grado A sensiblemente inferior a esta cifra.

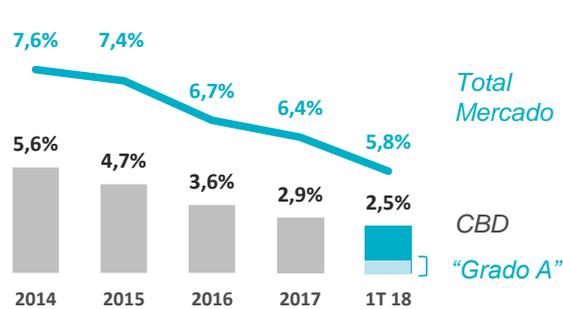
(1) Fuentes: Informes de Jones Lang Lasalle, Cushman & Wakefield, CBRE & Savills

París - Mercado de Alquiler ⁽¹⁾

Rentas Prime CBD (€/m²/año)



Desocupación (%)

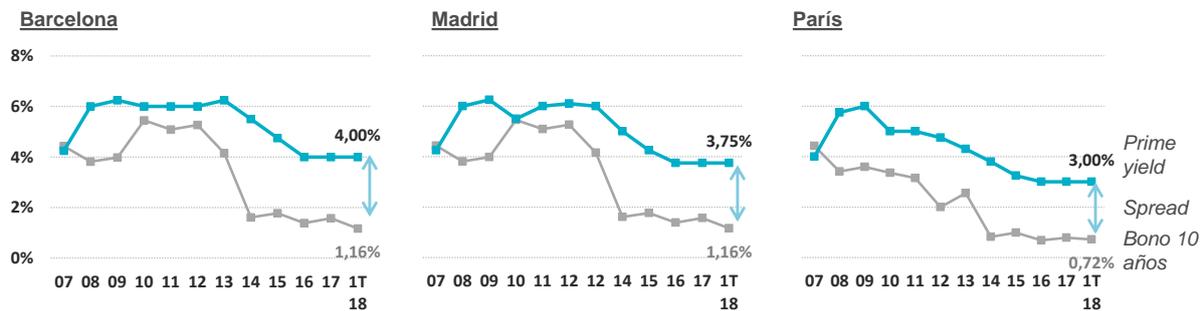


- Durante el primer trimestre del ejercicio 2018, la contratación de oficinas en la región de París (Île-de-France) ha sido de cerca de 742.000m², un aumento de +13% respecto el año anterior, lo que supone el mejor primer trimestre desde 2006.
- En cuanto a las operaciones realizadas, destaca el número de operaciones de tamaño medio (entre 1.000m² y 5.000m²), donde se ha alcanzado la cifra de 96 transacciones en el primer trimestre, registrando un incremento de un 20% respecto el año anterior. También destaca el incremento en las superficies inferiores de 1.000m², con un incremento del 17%. En este primer trimestre se han firmado dos grandes operaciones, la futura sede de VINCI con 62.600m² y el alquiler a TECHNIP con 48.500m².
- La oferta de stock de oficinas disponibles cae por debajo de los 3,2 millones de m², con una tasa de desocupación a la baja del 5,8%. Con este descenso de la oferta, se obtienen niveles similares a los del inicio de 2009. La disponibilidad de los espacios nuevos y/o de calidad en Paris City sigue muy baja (14% del stock disponible), lo cual implica un incremento de las rentas de mercado. Cushman & Wakefield informa de un incremento de rentas entre un +8% y +10% para París City, y estable para zonas periféricas.
- La oferta inmediata en el centro de París se ha reducido en un 23% respecto al año anterior. La desocupación en la zona CBD se sitúa en el 2,5%, un nivel históricamente bajo. Como consecuencia, existen tenants que tratan de posicionarse en proyectos aún en desarrollo.
- La renta prime en la zona CBD alcanza a cierre del primer trimestre del ejercicio 2018 los 760€/m²/año, con varias transacciones por encima de 760€/m²/año y con una transacción superior a 800€/m²/año. Las rentas en La Défense alcanzan los 500€/m²/año.

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

Situación del mercado de inversión - oficinas

Prime Yields ⁽¹⁾



(1) Los consultores de mercado en España reportan yields brutas y en Francia yields netas (ver definición en glosario en anexo 6.11)

- Barcelona** El volumen de inversión durante el primer trimestre del ejercicio 2018 alcanza un total de 121€m, cifra superior a la inversión alcanzada en el trimestre anterior. Las buenas perspectivas de contratación y perspectiva de crecimiento de rentas siguen generando interés en inversores locales e internacionales, si bien, hay una alta escasez de producto de calidad para la venta. La rentabilidad prime se mantiene en el 4,0%.
- Madrid:** El volumen de inversión durante el primer trimestre de 2018 ha alcanzado los 1.720€m, debido principalmente a la compra de Axiare por parte de Colonial. Excluyendo esta operación el volumen de inversión se sitúa en 290€m. El mercado de oficinas de Madrid acelera su fase de recuperación, lo que permite que el interés por parte de los inversores, principalmente internacionales, siga siendo muy alto. Las rentabilidades prime se mantienen estables y se sitúan en el 3,75% en el CBD.
- París:** El mercado de París ha cerrado con un volumen de transacciones de 2.700€m de transacciones en el primer trimestre del ejercicio 2018, un incremento del 10% respecto al año anterior y del 36% respecto a la media a largo plazo. En particular, destaca el volumen de grandes operaciones, con 10 transacciones por encima de 100€m en el primer trimestre y representan un 65% del volumen de inversión. En cuanto a la tipología de producto, cabe destacar que un 92% de las transacciones corresponde a oficinas, con un volumen medio de 2.500€m. Las rentabilidades prime se sitúan en el 3% en la zona CBD y en el 4% en La Défense.

Cabe destacar que en los tres mercados, el diferencial entre las prime yields y los bonos a 10 años se sitúa en niveles elevados.

Fuentes: Informes de Jones Lang Lasalle, CBRE, BNP Paribas Real Estate, Cushman Wakefield & Savills

3. Evolución del Negocio

Ingresos por rentas y EBITDA de la cartera

- Los ingresos por rentas han alcanzado los **82€m**, un **+19% 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 también un +6% like-for-like**.

En **España**, los ingresos por rentas like-for-like han aumentado un **+7%**, especialmente debido al portfolio de **Madrid**, el cual ha aumentado un **+8% like-for-like**.

El portfolio de **Barcelona** ha aumentado un **+5% like-for-like** debido principalmente a incrementos de precios de alquiler en todo el portfolio.

En **París**, los ingresos por rentas han aumentado un **6% like-for-like**, impulsado principalmente por contratos firmados en los activos de Washington Plaza, 103 Grenelle & Percier.

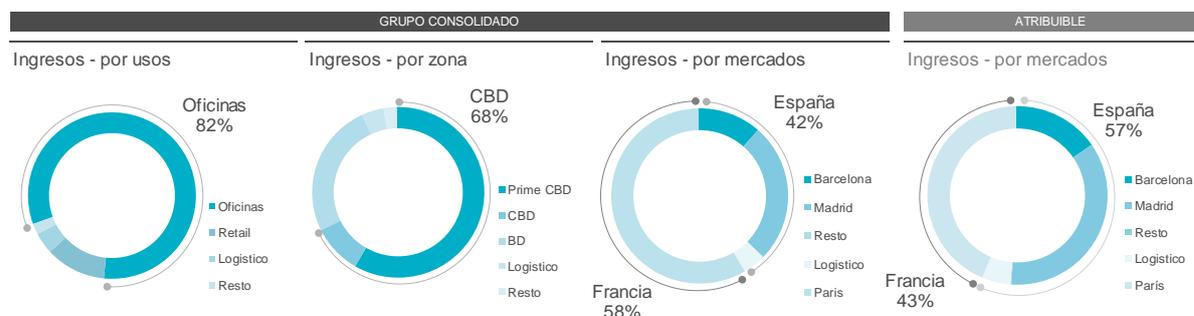
Var. Rentas (2018 vs. 2017) €m	Barcelona	Madrid	París	Logístico & otros	Total
Ingresos Rentas 2017R	8,5	12,1	49,0	0,0	69,6
EPRA Like for Like	0,4	1,0	2,4	0,0	3,8
Proyectos / Altas	0,0	0,8	0,1	0,0	0,9
Inversiones & Desinversiones	0,0	1,0	(3,2)	0,0	(2,3)
Axiare	0,8	6,5	0,0	3,4	10,7
Otros e Indemnizaciones	(0,0)	(0,0)	(0,2)	0,0	(0,2)
Ingresos Rentas 2018R	9,7	21,4	48,0	3,4	82,5
Variación Total (%)	14%	76%	(2%)	n.a.	19%
Variación Like for Like (%) ⁽¹⁾	5%	8%	6%	n.a.	6%

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

En **París** destacamos, la reducción de los ingresos por rentas por la venta del activo In&Out. 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 del portfolio de Axiare.

- **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.

Un 58% en términos consolidados de los ingresos por rentas (48€m) provienen de la filial en París y un 42% han sido generados por inmuebles en España. En términos atribuibles, el 57% de las rentas se ha producido en España y el resto en Francia.



- **El EBITDA de los inmuebles a cierre del primer trimestre del ejercicio 2018 ha alcanzado los 73€m, aumentando un 8% en términos like-for-like.**

Cartera de Inmuebles

Marzo acumulado - €m	2018	2017	Var. %	EPRA Like-for-like ¹	
				€m	%
Ingresos por rentas Barcelona	10	8	14%	0,4	5%
Ingresos por rentas Madrid	21	12	76%	1,0	8%
Ingresos por rentas París	48	49	(2%)	2,4	6%
Ingresos por rentas Logístico & otros	3	0	n.a.	n.a.	n.a.
Ingresos por rentas	82	70	19%	3,8	6%
EBITDA rentas Barcelona	9	8	12%	0,5	6%
EBITDA rentas Madrid	16	8	109%	1,2	15%
EBITDA rentas París	45	45	(1%)	2,9	7%
EBITDA rentas Logístico & otros	3	0	n.a.	n.a.	n.a.
EBITDA rentas	73	61	20%	4,5	8%
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Barcelona</i>	<i>90%</i>	<i>91%</i>	<i>(1,5 pp)</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Madrid</i>	<i>77%</i>	<i>65%</i>	<i>12,3 pp</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- París</i>	<i>93%</i>	<i>93%</i>	<i>0,7 pp</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Logístico & otros</i>	<i>88%</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>		

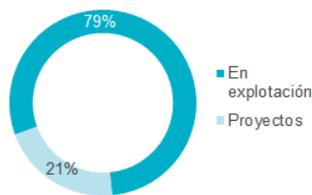
Pp: puntos porcentuales

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

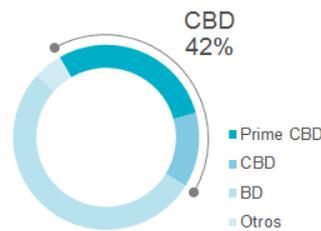
Gestión de la cartera de contratos

- Desglose de la cartera actual por superficie:** Al cierre del primer trimestre del ejercicio 2018, el Grupo Colonial cuenta con una cartera total de 2.230.300m² (1.873.652m² sobre rasante), concentrada principalmente en activos de oficinas, que corresponde a 1.577.087m². Del total de superficie de oficinas, el 79% de la superficie se encuentra en explotación a cierre del primer trimestre del ejercicio 2018 y el resto corresponde a una atractiva cartera de proyectos & rehabilitaciones y el suelo Parc Central en Barcelona.

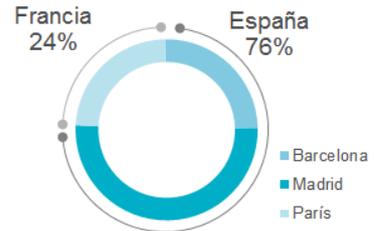
Superficie Oficinas - por estado



Superficie Oficinas - por zona



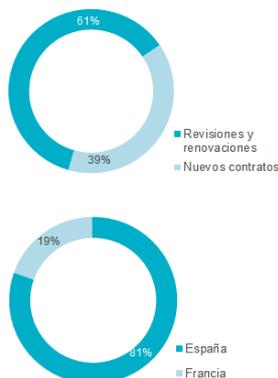
Superficie Oficinas - por mercados



- Contratos firmados - Oficinas:** Durante el primer trimestre del ejercicio 2018, el Grupo Colonial ha formalizado contratos por un **total de 28.463m² de oficinas**. Un 81% (22.957m²) corresponde a contratos firmados en Barcelona y Madrid y el resto (5.506m²) se han firmado en París.

Nuevos Contratos: Del total del esfuerzo comercial, un 39% (11.074m²) corresponde a superficies de nuevos contratos, repartidos en los tres mercados donde opera la compañía.

Renovaciones: Se han realizado 17.389m² de renovaciones de contratos, destacando los casi 15.000m² renovados en Madrid.



Gestión de Contratos - Oficinas

Marzo acumulado - m ²	2018	Vencimiento Medio	% nuevas rentas vs.ant.
Revisiones y renovaciones - Barcelona	2.541	2	16%
Revisiones y renovaciones - Madrid	14.848	3	30%
Revisiones y renovaciones - París	0	0	-
Total revisiones y renovaciones	17.389	3	28%
Nuevos Contratos - Barcelona	2.154	3	
Nuevos Contratos - Madrid	3.414	3	
Nuevos Contratos - París	5.506	8	
Total Nuevas Superficies	11.074	5	na
Esfuerzo comercial total	28.463	4	na

Las nuevas rentas se sitúan un 28% por encima de las anteriores, destacan Barcelona con +16% y Madrid con +30%.

Adicionalmente, se han formalizado 3 contratos de alquiler en el portfolio logístico, correspondiente a más de 45.000m².

La totalidad del esfuerzo comercial de Colonial, se encuentra repartido entre los tres mercados en los que opera la compañía, destacando las siguientes actuaciones:

Principales actuaciones

	Activo	Arrendatarios	Superficie (m ²)
BCN	Berlín 38-48/Numancia 46	Servei Meteorològic de Catalunya, Vilynx Spain & otros	2,383
MADRID	Sagasta, 31-33	Mckinsey	6,036
	Poeta Joan Maragall, 53	Comunidad de Madrid	3,945
	Francisca Delgado, 11	Neinver	2,786
PARÍS	Cezanne Saint-Honoré	Empresa líder en fabricación monturas de gafas	1,787
	Louvre Saint Honoré	Swiss Life Reim & otros	1,681
	Washington Plaza	Louis Capital Markets & otros	1,599
LOGÍSTICO	Miralcampo	Kühne + Nagel	35,780
	Rivas Vaciamadrid	Grupo Severiano Servicio Movil	9,612

En España, se han firmado casi 23.000m² durante este primer trimestre del ejercicio 2018, correspondiente a 23 contratos.

En el portfolio de **Barcelona** se han firmado más de 4.600m² en 10 operaciones. Destaca la renovación de casi 1.200m² del Servei Meterològic de Catalunya y las altas de 1.200m² con varios tenants en el activo de Berlín/Numancia.

En el portfolio de **Madrid** se han firmado más de 18.200m² en 13 operaciones. Destacamos la renovación de 6.000m² en Sagasta 31-33 con Mckinsey, así como la renovación de casi 3.000m² en Francisca Delgado 11 con Neinver.

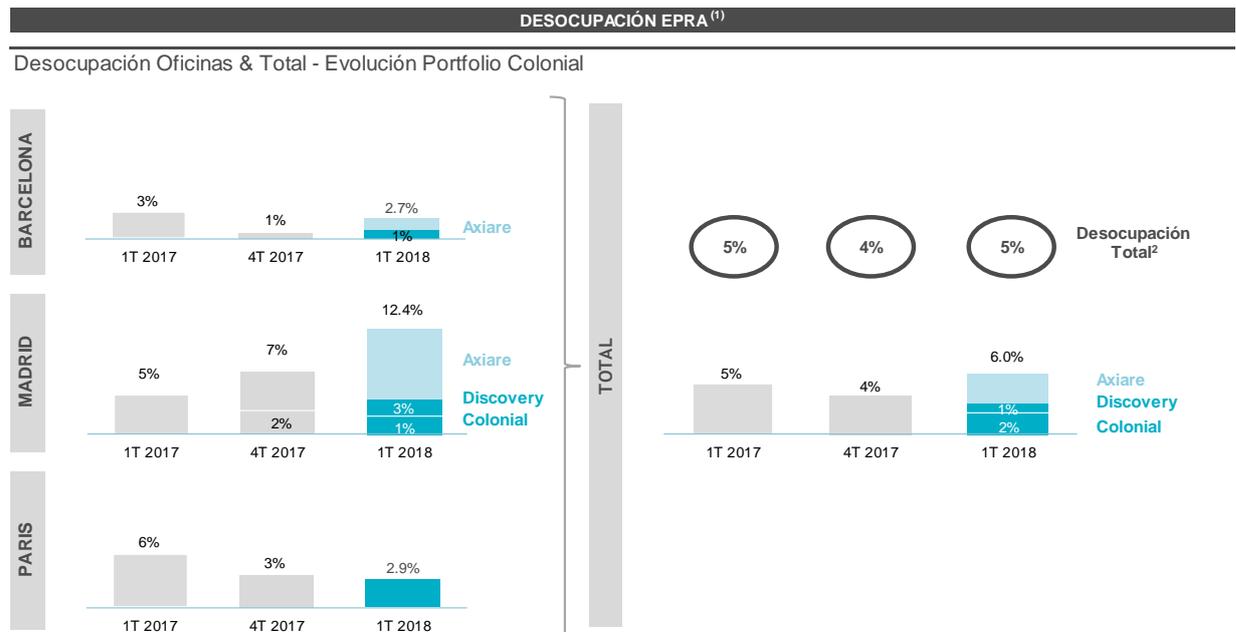
En el portfolio de **París** se han firmado más de 5.500m² en 7 operaciones. Destacamos la firma de 1.700m² en el activo de Cézanne Saint Honoré con una empresa líder en fabricación monturas de gafas.

Estas transacciones se han cerrado con rentas en la banda alta de los precios de mercado.

Un portfolio con sólidos niveles de ocupación

- La desocupación EPRA total ⁽²⁾ del Grupo Colonial a cierre del primer trimestre del ejercicio 2018 se sitúa en niveles del 5% ⁽²⁾.

Destacan los portfolios de oficinas de Barcelona y París con ratios por debajo del 3%, respectivamente.



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

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

El portfolio de oficinas de Madrid tiene una desocupación del 12,4%: 8% corresponden al portfolio de Axiare, 3% al recién entregado proyecto Discovery Building en el CBD que está generando un fuerte interés en el mercado de alquiler. El resto de la cartera de Madrid tiene una desocupación del 1%.

Tanto los metros disponibles en el portfolio de Axiare como en Discovery 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.

El portfolio logístico está a plena ocupación, 0% de desocupación EPRA.

Actualmente el Grupo Colonial cuenta con más de 82.000m² de superficie disponible de oficinas, correspondiente a un 6% de desocupación EPRA sobre el portfolio total de oficinas.

Superficie desocupada oficinas

Superficie sobre rasante (m ²)	Entradas en explotación ⁽¹⁾	Zona BD y otros	Zona CBD	2018	Desocupación oficinas EPRA
Barcelona	0	7.852	523	8.375	2,7%
Madrid	27.534	22.549	14.970	65.053	12,4%
París	0	6.026	3.204	9.230	2,9%
TOTAL	27.534	36.426	18.697	82.658	6,0%

(1) Proyectos y rehabilitaciones que han entrado en explotación

Las superficies disponibles corresponden a ofertas de espacio de máxima calidad, destacan en particular los siguientes inmuebles:



“Discovery Building”



Torre BCN



Cézanne Saint Honoré



Traversera Gracia/Amigó



Washington Plaza



Ribera de Loira 28



Luca de Tena 6

Adquisiciones

Cartera de proyectos y rehabilitaciones

Cartera de proyectos - Colonial

- A fecha actual, Colonial dispone de una cartera de proyectos (sin incluir Axiare) de más de 240.000m² para crear productos de primera calidad que ofrecen una alta rentabilidad y por tanto un crecimiento de valor futuro con sólidos fundamentales.
- En Madrid, destacamos los dos proyectos que se realizarán en los solares adquiridos en Méndez Álvaro en el sur del CBD Madrid, así como los dos proyectos: Príncipe de Vergara 112 y Castellana 163 en el CBD. En Barcelona, destacan los proyectos de Parc Glories, Plaza Europa 34 y Gal·la Placidia. Estas actuaciones supondrán la creación de más de 171.000m² de espacios de oficinas con los más altos estándares de mercado.



- Durante el mes de diciembre de 2017 se entregó el proyecto Discovery con más de 10.000m². Este activo ubicado en el CBD está actualmente en fase de comercialización avanzada.



"Discovery Building"

- En el portfolio de París, cabe mencionar tres grandes proyectos: Emile Zola, Louvre St. Honoré y Iéna. Todos ellos están ubicados en las mejores zonas de la Capital francesa y constituyen juntos más de 44.000m² de nuevos espacios con un enorme potencial de creación de valor en los próximos años.



- Además de los proyectos de desarrollo, el Grupo Colonial está llevando a cabo actualmente rehabilitaciones sustanciales, con el fin de optimizar el posicionamiento de dichos activos en el mercado. Asimismo, Colonial dispone de un solar de más de 14.000m² sobre rasante en el submercado de 22@ en Barcelona.

Cartera de proyectos - Axiare

- La exitosa OPA sobre Axiare supone incorporar varios proyectos de alta calidad a la cartera del Grupo Colonial. Destacan en particular los proyectos futuros de Velázquez/Padilla y Miguel Ángel, que una vez finalizados, añadirán 25.000m² de oficinas ubicados en las mejores zonas del Prime CBD de Madrid.



Miguel Ángel, 23



Velázquez-Padilla, 17

- Por otro lado, destacamos la entrada en explotación durante el primer trimestre de 2018 de los proyectos de Ribeira de Loira y Luca de Tena 6, los dos ubicados en Madrid y situados en mercados con alto potencial de crecimiento. Asimismo, el proyecto de Josefa Valcárcel 40 en Madrid, en el que se firmó su adquisición como proyecto llaves en mano, se prevé que su entrada en explotación sea a medio plazo.



Ribeira de Loira



Luca de Tena 6



Josefa Valcárcel 40

- Por último, cabe destacar el proyecto logístico de San Fernando de Henares, la ubicación más cercana a Madrid en el Corredor de Henares, uno de los centros logísticos más importantes de España. Actualmente se encuentra en desarrollo y se espera que se finalice su construcción en 2018 con el certificado LEED Oro CS. A fecha de hoy cuenta con un pre-alquiler del 56%



San Fernando

Responsabilidad Social Corporativa y Reporting (RSC)

- Colonial presenta un liderazgo claro en eficiencia energética y sostenibilidad del portfolio de edificios. Actualmente, el 90% de los inmuebles del Grupo están certificados con máxima certificación medioambiental (BREEAM & LEED).
- Se trata de un porcentaje alto en relación a nuestro sector. Este hecho le proporciona al Grupo Colonial, un posicionamiento competitivo diferencial para atraer demanda de calidad y maximizar la creación de valor del portfolio.

% Inmuebles con certificación energética ¹



¹ Inmuebles en explotación con certificación energética

- El Grupo Colonial es la única compañía española con una calificación de “EPRA Gold” en reporting de sostenibilidad y la filial francesa 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 RSC.

4. Estructura financiera

Principales magnitudes de deuda

Grupo Colonial	1T 2018	Var. Vs 12/2017
Deuda financiera Bruta	4.707	13%
Deuda financiera Neta	4.497	47%
Saldos disponibles	2.331	-4%
% deuda tipo fijo o cubierta	87%	-3%
Vencimiento medio de la deuda (años)	5,3	-0,2
Coste de la deuda actual	1,82%	(4 p.p.)
Rating COL	BBB	-
Rating SFL	BBB+	-
LTV Grupo (incluyendo transfer costs)	39,6%	8 p.p.

En el primer trimestre de 2018, Colonial ha formalizado la adquisición del 58,07% del capital social de Axiare Patrimonio como resultado de la Oferta Pública Voluntaria de Acciones de dicha sociedad.

La compra del mencionado porcentaje de Axiare, así como la inclusión de su deuda en el Grupo Colonial, ha supuesto un aumento de la deuda financiera bruta del Grupo (+13% vs diciembre de 2017) y de la deuda financiera neta (+47% vs diciembre 2017).

Adicionalmente, con posterioridad al cierre del trimestre, Colonial ha realizado una emisión de bonos simples por un importe nominal total de 650 millones de euros con vencimiento en abril de 2026, un cupón anual del 2% y un precio de emisión del 99,481% de su valor nominal.

La emisión tuvo una gran acogida en el mercado con más de 150 cuentas y una demanda de más de 2.000 millones de euros.

La deuda financiera neta del Grupo a 31 de marzo de 2018 se sitúa en 4.497€m, siendo su detalle el siguiente:

Desglose Deuda Financiera Neta Grupo Colonial	Marzo 2018			Diciembre 2017			Var.
	COL	SFL	Total	COL	SFL	Total	Total
Créditos Sindicados	50	0	50	163	0	163	(113)
Deuda Hipotecaria / Leasings	699	203	901	35	203	238	664
Deuda No Hipotecaria y Otros	0	430	431	0	443	444	(13)
Bonos	2.325	1.000	3.325	2.325	1.000	3.325	0
Total Deuda Bruta	3.074	1.633	4.707	2.523	1.647	4.170	537
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	(182)	(28)	(210)	(1.089)	(16)	(1.105)	894
Deuda neta consolidada	2.892	1.605	4.497	1.435	1.631	3.066	1.431
Vida media de los saldos dispuestos (años)	6,0	3,8	5,3	6,4	4,1	5,5	(0,2)
Coste financiero spot %	1,91%	1,66%	1,82%	1,98%	1,68%	1,86%	(4 pb)

(¹) Efectivo y otros medios equivalentes incluía, en diciembre 2017, 1.034€m pignorados en garantía del aval bancario del mismo importe que garantizaba las obligaciones de pago de Colonial en relación con la OPA lanzada sobre Axiare Patrimonio, SOCIMI, S.A.

El aumento de la deuda hipotecaria se debe exclusivamente a la incorporación de la deuda de Axiare Patrimonio, formada en su totalidad por préstamos bilaterales hipotecarios.

Principales ratios de endeudamiento y liquidez

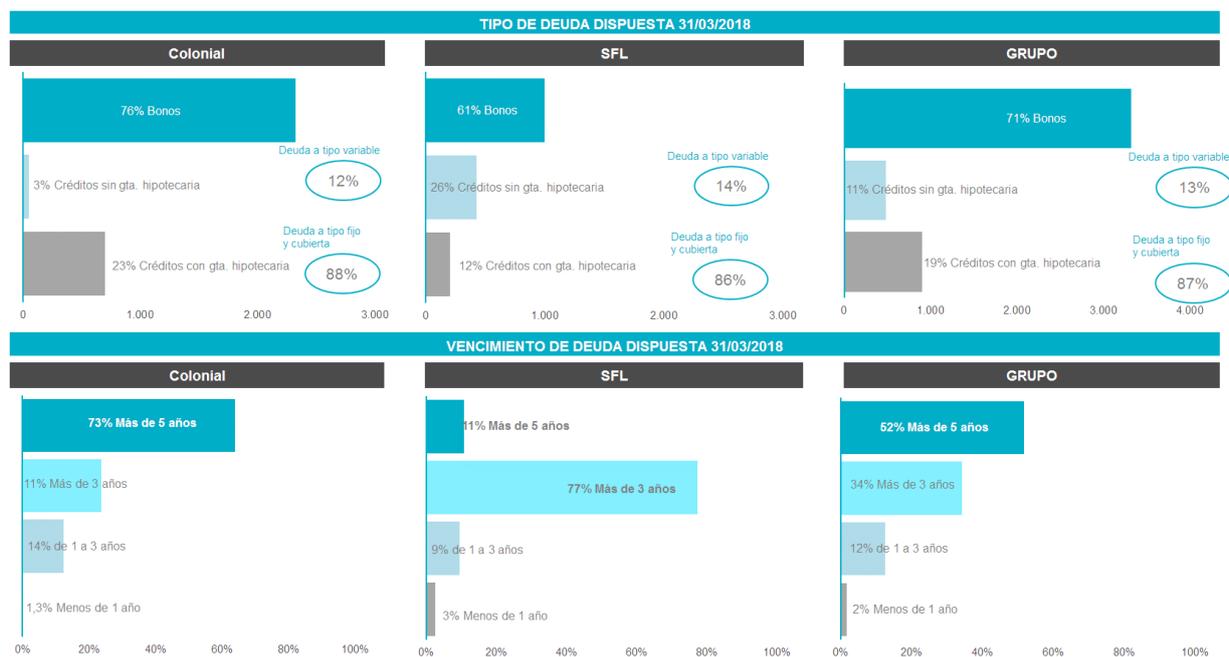
El LTV (Loan to Value) del Grupo, calculado como el ratio de deuda neta total entre GAV total del Grupo asciende al 39,6% (41,4% a marzo de 2017).

El LTV Holding, calculado como deuda neta de la matriz y sus filiales participadas al 100% entre el GAV de la matriz y de sus filiales participadas al 100% más el NAV del resto de filiales y sociedades participadas, es del 36,2% (36% a marzo de 2017).

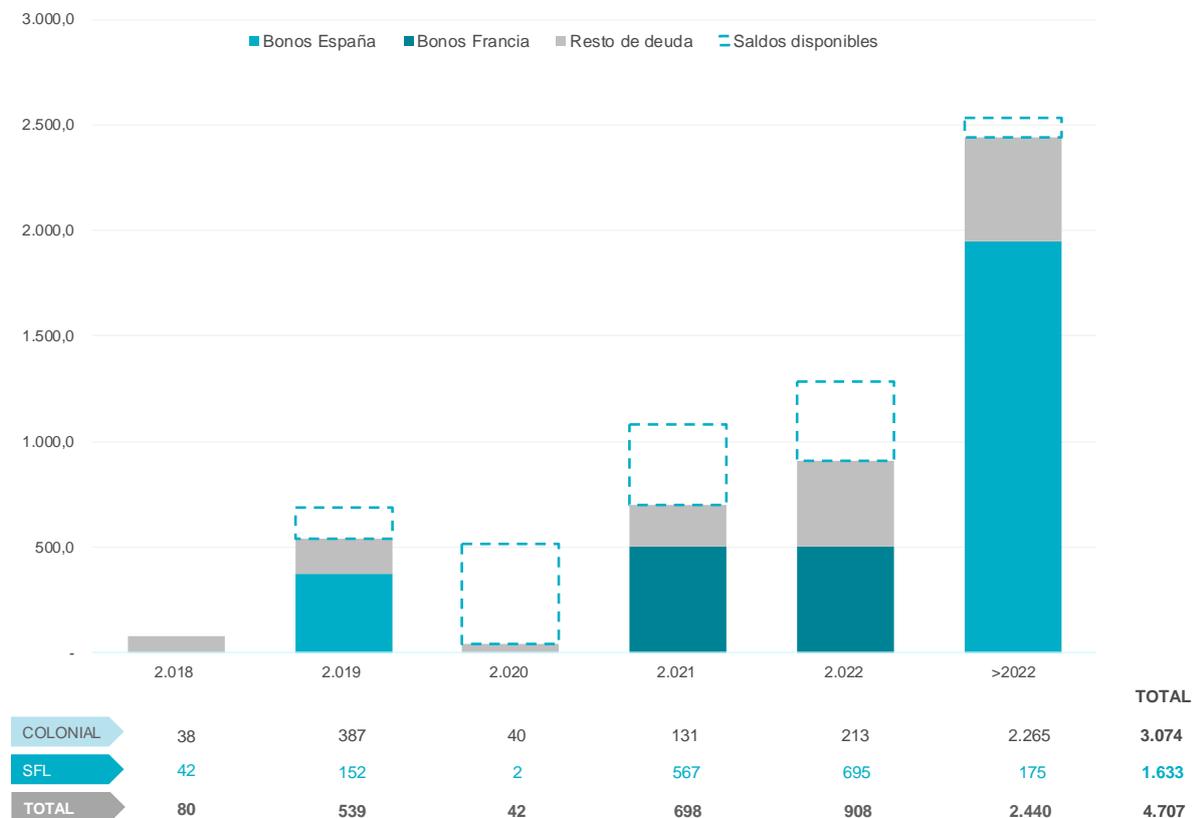
Los saldos disponibles del Grupo a 31 de diciembre ascienden a 1.687€m, distribuidos como se muestra en el gráfico siguiente:

SALDOS DISPONIBLES - €M	COLONIAL	SFL	GRUPO	LTV 31/03/2018 - €m	Holding	Grupo
Cuentas corrientes	182	28	210	Gross Asset Value (*)	6.399	11.357
Líneas de crédito disponibles	675	780	1.455	Deuda Neta	2.314	4.497
Otra deuda no dispuesta	22	-	22	LTV	36,2%	39,6%
TOTAL	879	808	1.687	(*) Holding: GAV a 31/12/2017 incluyendo transfer costs de la matriz y filiales 100% + NAV SFL, TMN, Inmocol y participación 86,9% Axiare + Autocartera Group: GAV Grupo a 31/12/2017 incluyendo transfer costs + participación 86,9% Axiare + Autocartera GAV 2018 neto de inversiones y desinversiones 1T 2018		
TOTAL INCLUYENDO BONO	1.523	808	2.331			

A continuación se muestran las principales características de la deuda actual del Grupo:



El desglose de la deuda en función de su vencimiento es el siguiente:



La vida media de la deuda dispuesta del Grupo Colonial es de 5,3 años al cierre de período (vs 4,8 en marzo 2017) y el coste medio de 1,82% (vs 1,96% en marzo 2017).

Resultados financieros

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

Resultado Financiero

Marzo acumulado - €m	COL	SFL	2018	2017	Var. %
Gasto financiero recurrente - España	(17)	0	(17)	(9)	(84%)
Gasto financiero recurrente - Francia	0	(8)	(8)	(11)	24%
Total Gasto financiero recurrente	(17)	(8)	(25)	(20)	(25%)
Ingreso financiero recurrente	0	0	0	0	0%
Gastos financieros activados	0	1	1	0	0%
Resultado financiero recurrente	(16)	(7)	(23)	(20)	(17%)
Gasto financiero no recurrente	(1)	0	(1)	0	0%
Ingreso financiero no recurrente	0	(0)	(0)	(0)	74%
Variaciones de valor instrumentos financieros	(0)	(0)	(0)	0	0%
Resultado financiero	(17)	(7)	(24)	(20)	(20%)

(1) Signo según impacto en beneficio

- El Gasto financiero recurrente del Grupo ha sido un 25% superior al del mismo período del año anterior debido 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 a 31 de marzo es del 1,82% vs el 1,96% del mismo período del ejercicio anterior, fruto, principalmente, de la reducción del spread medio de crédito que se ha situado en 142 p.b. (versus 157 p.b. del mismo período del año anterior). La mejora es debida sobretudo 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 un spread inferior al vigente en el primer trimestre de 2017.

5. Anexos

5.1 Ratios EPRA

5.2 Cartera de activos – Ubicación

5.3 Cartera de Activos – Adquisición Alpha III

5.4 Organización del Grupo

5.5 Glosario

5.6 Medidas alternativas de rendimiento

5.7 Datos de contacto

5.8 Disclaimer

5.1 Anexo – Ratios EPRA

1) EPRA Earnings

Resultado EPRA - €m	1T 2018	1T 2017
Resultado neto atribuible al Grupo según IFRS	22	16
<i>Resultado neto atribuible al Grupo - €/acción</i>	<i>0.05</i>	<i>0.04</i>
Ajustes para calcular el Resultado EPRA, excluye:		
(i) Cambios de valor de inversiones, proyectos de inversión y otros intereses	0	0
(ii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos, proyectos de inversión y otros intereses	1	(0)
(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	0	0
(vii) Costes de adquisición de participaciones en empresas e inversiones en joint ventures o similares joint ventures	0	0
(viii) Impuestos diferidos por los ajustes EPRA considerados	0	(0)
(ix) Ajustes de (i) a (viii) respecto a alianzas estratégicas (excepto si están incluidas por integración proporcional)	0	0
(x) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	(0)	(0)
EPRA Earnings (pre ajustes específicos compañía)	23	16
<i>Nº promedio de acciones (m)</i>	<i>435.3</i>	<i>356.8</i>
<i>Resultado EPRA (pre ajustes compañía) - €/acción</i>	<i>0.05</i>	<i>0.04</i>
Ajustes específicos compañía:		
(a) Gastos y provisiones extraordinarios	(3)	(0)
(b) Resultado Financiero no recurrente	0	0
Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía)	20	16
<i>Nº promedio de acciones (m)</i>	<i>435.3</i>	<i>356.8</i>
<i>Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía) - €/acción</i>	<i>0.05</i>	<i>0.04</i>

5.1 Anexo – Ratios EPRA (cont.)

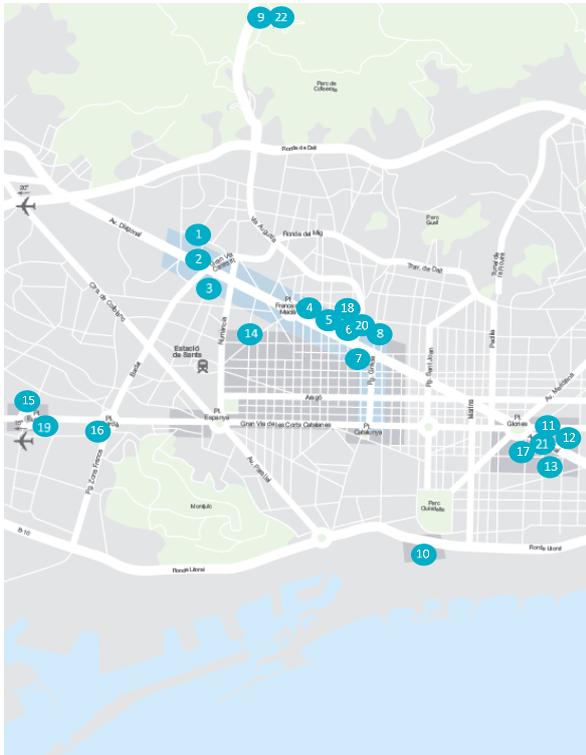
2) EPRA Vacancy Rate

Ratio Desocupación EPRA - Portfolio de Oficinas				Ratio Desocupación EPRA - Portfolio Total			
€m	1T 2018	1T 2017	Var. %	€m	1T 2018	1T 2017	Var. %
BARCELONA				BARCELONA			
Superficie vacía ERV	1	1		Superficie vacía ERV	1	1	
Portfolio ERV	41	33		Portfolio ERV	42	35	
EPRA Ratio Desocupación Barcelona	2,7%	3%	(1 pp)	EPRA Ratio Desocupación Barcelona	2,8%	3%	(1 pp)
MADRID				MADRID			
Superficie vacía ERV	13	2		Superficie vacía ERV	13	2	
Portfolio ERV	105	49		Portfolio ERV	107	51	
EPRA Ratio Desocupación Madrid	12,4%	5%	8 pp	EPRA Ratio Desocupación Madrid	12,3%	5%	8 pp
PARIS				PARIS			
Superficie vacía ERV	5	10		Superficie vacía ERV	6	11	
Portfolio ERV	179	188		Portfolio ERV	218	225	
EPRA Ratio Desocupación Paris	2,9%	6%	(3 pp)	EPRA Ratio Desocupación Paris	2,7%	5%	(2 pp)
TOTAL PORTFOLIO				LOGISTICO & OTROS			
Superficie vacía ERV	19	14		Superficie vacía ERV	-	-	
Portfolio ERV	325	270		Portfolio ERV	22	-	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio Oficinas	6,0%	5%	1 pp	EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	0,0%	-	-
TOTAL PORTFOLIO				TOTAL PORTFOLIO			
Superficie vacía ERV	20	14		Superficie vacía ERV	20	14	
Portfolio ERV	389	310		Portfolio ERV	389	310	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	5,2%	5%	1 pp	EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	5,2%	5%	1 pp

Cifras anualizadas

5.2 Anexo – Ubicación 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



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- Vía 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- Plaça Europa, 42-44



16- Torre Bcn



17- Parc Glories



18- Travessera Gràcia, 47-49



19- Plaza Europa 34



20- Gal·la Placidia



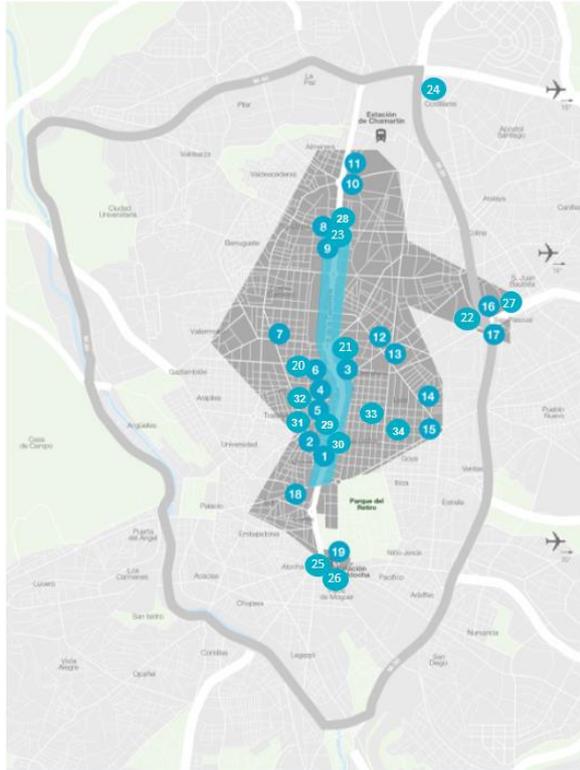
21- Diagonal 197



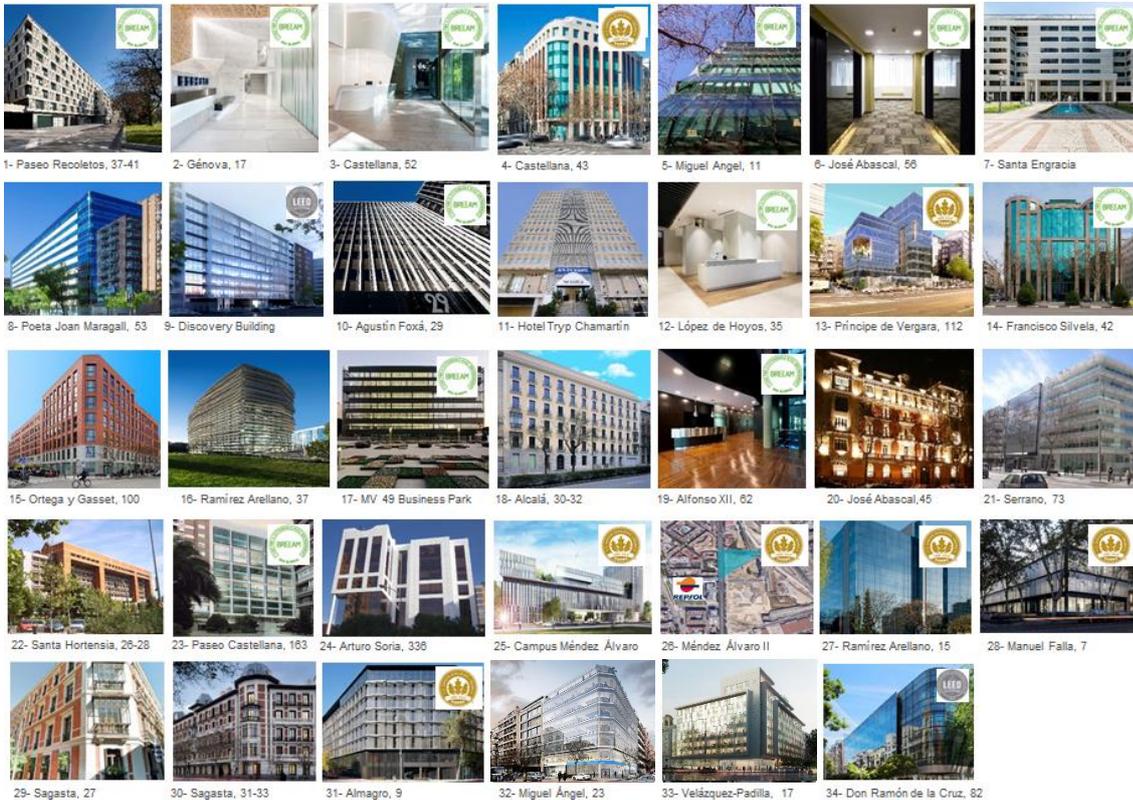
22- Sant Cugat

5.2 Anexo – Ubicación activos (cont.)

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. Agustín Foxá, 29
11. Hotel Tryp Chamartín
12. López de Hoyos, 35
13. Príncipe de Vergara, 112
14. Francisco Silvela, 42
15. Ortega y Gasset, 100
16. Ramírez de Arellano, 37
17. MV 49 Business Park
18. Alcalá, 30-32
19. Alfonso XII, 62
20. José Abascal, 45
21. Serrano, 73
22. Santa Hortensia, 26-28
23. Paseo de la Castellana, 163
24. Arturo Soria, 336
25. Campus Méndez Álvaro
26. Méndez Álvaro II
27. Ramírez de Arellano, 15
28. Manuel Falla, 7
29. Sagasta, 27
30. Sagasta, 31-33
31. Almagro, 9
32. Miguel Ángel, 23
33. Velázquez-Padilla, 17
34. Don Ramón de la Cruz, 82



5.2 Anexo – Ubicación activos (cont.)

Madrid Norte – Arroyo de la Vega & Las Tablas



- 35. Francisca Delgado, 11
- 36. Av. De la Vega, 15
- 37. Cedro – Anabel Segura 14
- 38. Av. De Bruselas, 38
- 39. Puerto de Somport, 8
- 40. Puerto de Somport, 10-18



35- Francisca Delgado, 11



36- Av. De la Vega, 15



37- Cedro-Anabel Segura, 14



38- Av. De Bruselas, 38



39- Puerto Somport, 8



40- Puerto Somport, 10-18

Madrid Este – Campo de las Naciones & A2



- 41. Ribera de Loira, 28
- 42. Tucumán
- 43. Cristalia, 2-3
- 44. Cristalia, 5-6
- 45. EGEO - Campo de las Naciones
- 46. Josefa Valcárcel, 40
- 47. Josefa Valcárcel, 24
- 48. Luca de Tena, 6
- 49. Luca de Tena, 7
- 50. Luca de Tena, 14
- 51. Alcalá, 506



41- Ribera de Loira, 28



42- Tucumán



43- Cristalia, 2-3



44- Cristalia, 5-6



45- EGEO



46- Josefa Valcárcel, 40



47- Josefa Valcárcel, 24



48- Luca de Tena, 6



49- Luca de Tena, 7



50- Luca de Tena, 14



51- Alcalá, 506

5.2 Anexo – Ubicación activos (cont.)

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



1- Louvre-Saint-Honoré



2- Washington Plaza



3- Galerie de Champs-Élysées



4- 90, Champs-Élysées



5- 92, Champs-Élysées



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 Haussmann St-Augustin



14- 6, Hanovre



15- #Cloud



16- Le Vaisseau



17- 112, Wagram



18- 4-8, Rue Condorcet



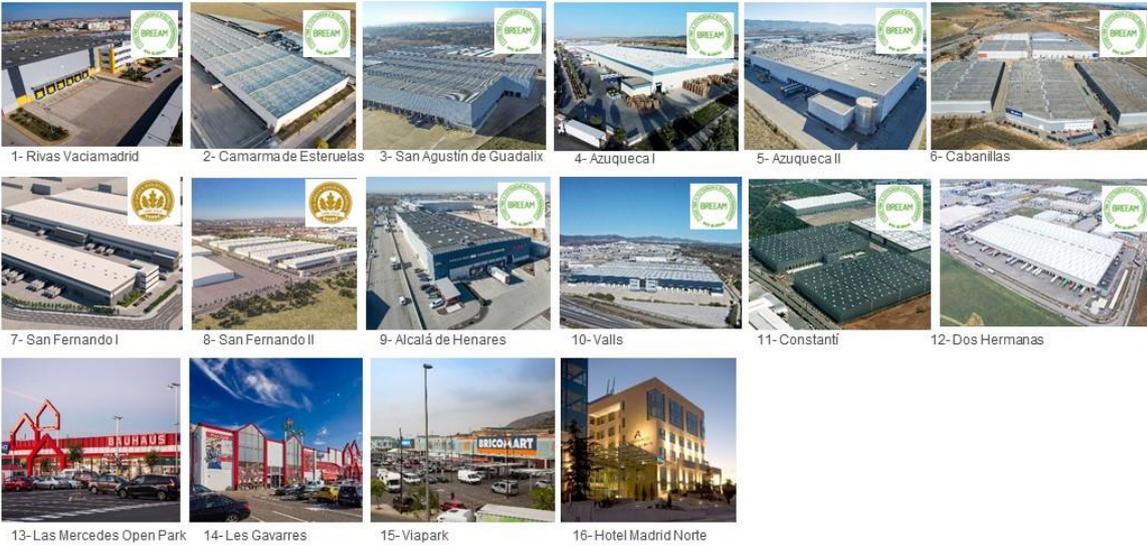
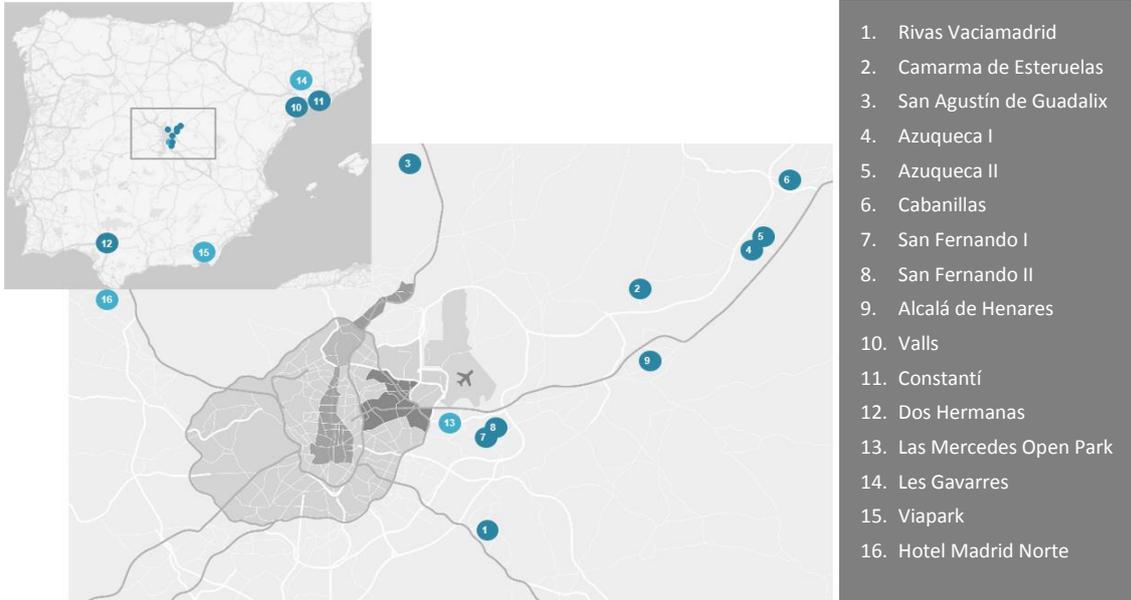
19- 9, Avenue Percier



20- Emile Zola

5.2 Anexo – Ubicación activos (cont.)

Logístico & otros



5.3 Anexo – Cartera de Activos – Alpha III

▪ **Adquisiciones Alpha III**

Colonial ha iniciado el año 2018 con la ejecución del Proyecto Alpha III, que incluye la adquisición de cinco activos, cuatro en Madrid y uno en Barcelona, con una inversión total prevista de 480 millones de euros. Con Alpha III, el Grupo Colonial ya ha cumplido con el objetivo de inversión para el año 2018.

En el marco de Alpha III, se han adquirido cuatro activos en Madrid: dos solares en Méndez Álvaro, situado en el sur del Distrito Central de Negocios (CBD) donde se realizará el desarrollo de más de 110.000m² de oficinas repartidos en varios complejos y la adquisición de dos activos de alta calidad en nuevas áreas de negocio de la capital, Arturo Soria y EGEO-Campo de las Naciones. Adicionalmente, Colonial ha adquirido un activo en Gal·la Placidia, ubicado en el CBD de Barcelona, en el cual se llevará a cabo una reforma completa con el objetivo de potenciar iniciativas de coworking.

La compra del inmueble de Arturo Soria y de Méndez Álvaro se escrituró durante el ejercicio 2017, mientras que los inmuebles de EGEO y de Gal·la Placidia durante este ejercicio 2018.

MADRID – City Center		1 Méndez Álvaro Campus <i>Madrid - Inside M-30</i>		Value Added – Prime factory GLA: 89.871m ²	Total Inversión¹: 272€m – 287€m Yield on Cost ² : 7%-8%
		2 Méndez Álvaro office Scheme <i>Madrid - Inside M-30</i>		Value Added – Prime factory GLA: 20.275m ²	Total Inversión¹: 68€m Yield on Cost ² : 7%-8%
MADRID		3 EGEO <i>Madrid - Campo de las Naciones</i>		Core with value added potential GLA: 18.254m ²	Total Inversión¹: 79€m Yield on Cost ² : 5%
		4 Arturo Soria <i>Madrid - New Business Area</i>		Core with value added potential GLA: 8.663m ²	Total Inversión¹: 33€m Yield on Cost ² : 6%
BARCELONA		5 Gala Placidia <i>Barcelona CBD</i>		Value Added – Prime factory GLA: 4.312m ²	Total Inversión¹: 17€m Yield on Cost ² : ≥7%

¹ Precio de adquisición + capex total estimado del proyecto ² Potential running yields on cost para los próximos años

5.3 Anexo – Cartera de Activos – Alpha III (cont.)

Las principales características de las adquisiciones **Alpha III** son las siguientes:

1. **Méndez Álvaro.** Colonial apuesta por el sur del CBD de Madrid con la adquisición de más de 110.000m² de superficie sobre rasante de oficinas. Los dos solares adquiridos se encuentran situados en el mercado de Méndez Álvaro, justo al sur del CBD de Madrid, muy cerca de la estación de Atocha. La zona cuenta con unas comunicaciones excelentes tanto en transporte público como privado, con fácil acceso andando desde el centro de Madrid, así como varias líneas de tren, autobús y accesos rápidos desde la M-30. El mercado de Méndez Álvaro ha experimentado un crecimiento exponencial en los últimos años, con el establecimiento de varias multinacionales como Repsol, Amazon, Ericsson, Mahou, entre otras.

Colonial prevé el desarrollo de dos complejos de oficinas en Méndez Álvaro:

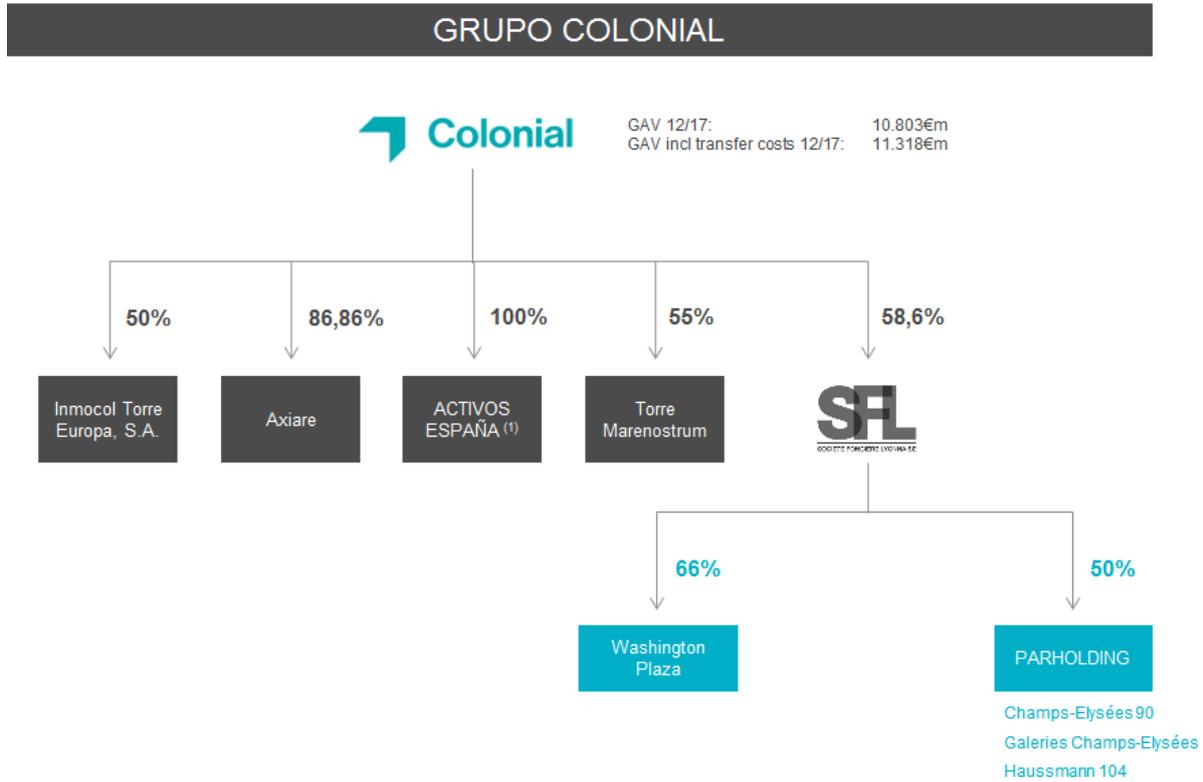
- ✓ Méndez Álvaro Campus. Solar de 90.000m² de superficie sobre rasante para uso oficinas y/o residencial que permitirá el desarrollo de un nuevo campus único en el centro de la capital, incorporando las últimas tendencias del sector inmobiliario en el ámbito de la eficiencia energética, distribución de espacios, combinación de usos e iniciativas de Proptech. El inicio de la construcción se prevé para finales de 2019 y el coste final del proyecto una vez finalizado se situará en torno a un rango entre 3.000 y 3.200€/m² (incluyendo coste de adquisición del suelo).
 - ✓ Méndez Álvaro – 2. Solar de 20.000m² de superficie sobre rasante para uso de oficinas que permitirá el desarrollo de un edificio único de oficinas de alta calidad a escasos metros de la estación de Atocha. El inicio de las obras se prevé en los próximos meses y el coste final del proyecto una vez finalizado se situará en torno a los 3.375€/m² (incluyendo coste de adquisición del suelo).
2. **EGEO.** Inmueble de 18.254m² sobre rasante ubicado en la fase 1 de Campo de las Naciones, Madrid. El activo cuenta con una ubicación inmejorable, con fáciles accesos en transporte público al CBD y aeropuerto. La adquisición permite incorporar al portfolio de Colonial un edificio de alta calidad, con plantas de 3.000m² divisibles en hasta 8 módulos, que permiten una elevada flexibilidad para el alquiler. Actualmente está ocupado al 93% a varios inquilinos y tiene un alto potencial de incremento de rentas. El coste de adquisición se sitúa en 4.300€/m².
 3. **Arturo Soria.** Activo de 8.663m² de alta calidad situado en la zona de Arturo Soria, en el norte de Madrid. El activo destaca por situarse en una localización con excelentes comunicaciones, posicionando al edificio en una óptima situación para capturar inquilinos que deseen ubicarse en el norte de Madrid y contar con accesos fáciles en transporte público al centro de la ciudad y Aeropuerto. Actualmente está ocupado al 98% a varios inquilinos y tiene un alto potencial de incremento de rentas. El coste de adquisición se sitúa en 3.300€/m², repercusión muy atractiva que permite un alto potencial de generación de valor para los accionistas de la compañía.

5.3 Anexo – Cartera de Activos – Alpha III (cont.)

4. **Gal-la Placidia.** Inmueble adquirido en una ubicación inmejorable en el CBD de Barcelona, justo en frente de la estación de metro de Gracia y a escasos metros de la sede de Colonial. El activo cuenta con 4.312m² de superficie sobre rasante en plantas de hasta 1.600m² y amplias terrazas, característica única en el centro de la ciudad de Barcelona. Colonial realizará una reforma completa del inmueble con el objetivo de potenciar iniciativas de coworking y aumentar el potencial de generación de caja del activo y su potencial de creación de valor. En este sentido, el inmueble se alquilará en su totalidad a Utopic_US, referente en la gestión de espacios flexibles y contenidos de coworking en España, adquirido recientemente por Colonial. El coste final del proyecto una vez finalizado se situará por debajo de los 4.000€/m².

El proyecto Alpha III se enmarca dentro del programa de adquisiciones orgánicas del Grupo Colonial. Todos los activos adquiridos ofrecen un recorrido sustancial de creación de valor inmobiliaria en base a (1) la transformación inmobiliaria de los inmuebles en productos de primera calidad y (2) la ubicación en segmentos de mercado con sólidos fundamentales que permitan capturar el rango alto de las rentas.

5.4 Anexo – Organización del Grupo



(1) GAV Colonial 31/12/17 + GAV Axiare 31/12/17. Neto de inversiones & desinversiones 1T 2018

5.5 Anexo - Glosario

Beneficios por acción (BPA)	Resultado del ejercicio atribuible a los accionistas dividido entre el número de acciones.
BD	Business District, distrito de negocios.
Capitalización bursátil	Es el valor del capital de la sociedad obtenido a partir de su cotización en bolsa. Se obtiene multiplicando el precio de la cotización de sus acciones por el número de las acciones en circulación.
CBD	Central Business District, distrito central de negocios.
Compañía property	Inmobiliaria patrimonialista con inmuebles en alquiler.
Cartera/superficie en explotación	Inmuebles/superficie con capacidad de generar rentas a la fecha cierre.
EBIT	Calculado como el beneficio de explotación más las variaciones de valor de las inversiones inmobiliarias y resultado por variación de valor de activos y por deterioro.
EBITDA	Resultado operativo antes de revalorizaciones netas, amortizaciones, provisiones, intereses e impuestos.
EPRA	European Public Real Estate Association: Asociación de las compañías patrimoniales cotizadas Europeas que marcan unos estándares de mejores prácticas a seguir para el sector.
Free float	Aquella parte del capital social que cotiza libremente en bolsa y que no está controlada por accionistas de forma estable.
GAV excl. Transfer costs	Valor de la cartera según los valoradores externos del Grupo, deduciendo "transfer costs" / costes de transacción
GAV incl. Transfer costs	Valor de la cartera según los valoradores externos del Grupo, antes de restar costes de transacción.
GAV Matriz	Valor de los activos ostentados directamente + NAV de la participación del 55% en el SPV de Torre Marenostrum + Valor JV Plaza Europa + NAV de la participación del 58,6% en SFL + NAV participación Axiare + Valor de la autocartera
Holding	Empresa que mantiene en cartera acciones de un cierto número de filiales corporativas.

5.5 Anexo – Glosario (cont.)

IFRS	International Financial Reporting Standards. Corresponden a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).
JV	Joint Venture (asociación entre dos o más empresas).
Like-for-like Valoración	Datos comparables entre un periodo y otro (se excluyen las inversiones y desinversiones)
LTV	Loan to Value (Deuda financiera neta / GAV del negocio).
EPRA Like-for-like Rentas	Datos comparables entre dos periodos, se excluyen: 1) inversiones & desinversiones, 2) movimientos en la cartera de proyectos y rehabilitaciones, 3) otros ajustes atípicos como por ejemplo indemnizaciones en caso de salida anticipada de inquilinos. Cálculo basado en recomendaciones EPRA.
EPRA NAV	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
EPRA NNAV	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
EPRA Cost Ratio	Gastos administrativos y operativos (incluyendo y excluyendo costes de desocupación) dividido por los ingresos por rentas brutos.
Ocupación física	Porcentaje: Metros cuadrados ocupados de la cartera / superficie en explotación de la cartera
Ocupación financiera	Ocupaciones financieras según cálculo recomendado por la EPRA (Superficies ocupadas multiplicadas por la renta de mercado / superficies en explotación a renta de mercado).
Desocupación EPRA	Superficies desocupadas multiplicadas por la renta de mercado / superficies en explotación a renta de mercado. Cálculo basado en recomendaciones EPRA.

5.5 Anexo – Glosario (cont.)

Potencial de Reversión	Resultado de comparar los ingresos por rentas de los contratos actuales (contratos con ocupaciones y rentas actuales) con los ingresos por rentas que resultarían de alquilar la totalidad de la superficie a los precios de mercado estimados por los valoradores independientes. No incluye proyectos y rehabilitaciones.
Proyectos en curso	Inmuebles en desarrollo a la fecha de cierre.
RICS	Royal Institution of Chartered Surveyors.
SFL	Société Foncière Lyonnaise.
Take up	Demanda materializada en el mercado de alquiler entendida como nuevos contratos firmados
TMN	SPV entre Colonial (55%) y Gas Natural (45%) en relación al activo Torre Marenostrom.
Valuation Yield	Tasa de capitalización aplicada por los tasadores independientes en la valoración
Yield on cost	Renta de mercado 100% alquilado / Valor de mercado al inicio del proyecto, neto del deterioro de valor, añadiendo el capex invertido.
Yield ocupación 100%	Passing rents + espacios vacíos alquilados a renta mercado/valor de mercado
EPRA net initial yield (NIY)	Ingresos por rentas anualizados en base a la “passing rent” a fecha de cierre de balance minorada por los gastos no repercutidos / Valor de Mercado incl. Transfer costs
EPRA Topped-Up Net Initial Yield	EPRA Net Initial Yield eliminando el impacto negativo de las carencias en los ingresos por rentas
Yield bruta	Rentas Brutas/Valor de Mercado excl. Transfer costs
Yield neta	Rentas Netas/Valor de Mercado incl. Transfer costs
€m	Millones de euros

5.6 Anexo – Medidas alternativas de rendimiento

<u>Medida Alternativa de Rendimiento</u>	<u>Forma de cálculo</u>	<u>Definición/Relevancia</u>
EBIT <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.
EBITDA <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.
Endeudamiento financiero bruto (EFB)	Calculado como la suma de las partidas “Deudas con entidades de crédito y otros pasivos financieros” y “Emisiones de obligaciones y valores similares”, excluyendo “Intereses” (devengados), “Gastos de formalización” y “Otros pasivos financieros” del estado de situación financiera consolidado.	Magnitud relevante para analizar la situación financiera del Grupo.
EPRA¹ NAV <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.
EPRA¹ NNAV <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.
Valor de Mercado excluyendo costes de transacción o <i>Gross Asset Value (GAV) excluding Transfer costs</i>	Valoración de la totalidad de los activos en cartera del Grupo realizadas por valoradores externos al Grupo, deduciendo los costes de transacción o transfer costs.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario.
Valor de Mercado incluyendo costes de transacción o <i>GAV including Transfer costs</i>	Valoración de la totalidad de los activos en cartera del Grupo realizadas por valoradores externos al Grupo, antes de restar los costes de transacción o transfer costs.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario.

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

5.6 Anexo – Medidas alternativas de rendimiento (cont.)

<u>Medida Alternativa de Rendimiento</u>	<u>Forma de cálculo</u>	<u>Definición/Relevancia</u>
<i>Like-for-like Rentas</i>	Importe de las rentas por alquileres incluidas en la partida "Importe neto de la cifra de negocio" comparables entre dos periodos. Para obtenerlas se excluyen de ambos periodos las rentas procedentes de inversiones o desinversiones realizadas entre ambos periodos, las procedentes de activos incluidos en la cartera de proyectos y rehabilitaciones, así como otros ajustes atípicos (por ejemplo, indemnizaciones por rescisión anticipada de contratos de alquiler).	Permite comparar, sobre una base homogénea, la evolución de los ingresos por rentas de un activo o grupo de ellos.
<i>Like-for-like Valoración</i>	Importe de la Valoración de Mercado excluyendo costes de transacción o de la Valoración de Mercado incluyendo costes de transacción comparable entre dos periodos. Para obtenerlo se excluyen de ambos periodos las rentas por alquileres procedentes de inversiones o desinversiones realizadas entre ambos periodos.	Permite comparar, sobre una base homogénea, la evolución de la Valoración de Mercado de la cartera
<i>Loan to Value Grupo o LtV Grupo</i>	Calculado como el resultado de dividir el Endeudamiento financiero 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.
<i>LtV Holding o LtV Colonial</i>	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.

5.7 Anexo - Datos de Contacto

Relación con Inversores

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

Oficina del Accionista

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

Web Colonial

www.inmocolonial.com

Datos de registro Mercado de Capitales – Mercado Continuo

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

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 un millón de m² y un valor de activos bajo gestión de más de 10.000 millones de euros.

5.8 Anexo – 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.