



European Property
Investment Awards
WINNER 2019

1S/2020

Colonial se mantiene con ratios financieros y operativos estables en la crisis del Covid-19

Situación del Covid-19 en Colonial

La pandemia del COVID-19 ha afectado y continúa afectando de forma significativa tanto a nuestros mercados domésticos, como a nivel mundial. Asimismo, su impacto en la actividad inmobiliaria de Colonial, así como en la economía en general, continua incierto y, con difícil predicción.

A fecha actual todos los organismos internacionales estiman una importante contracción de la economía global durante el año 2020 y una importante caída de PIB en Europa y en particular, en los mercados en los que opera Colonial: España y Francia.

Hay una opinión mayoritaria de que a medio plazo se producirá una recuperación de dicho impacto económico, si bien, existe una pluralidad de opiniones sobre la velocidad de la recuperación en cada país y región, que dependerá principalmente de la evolución de la crisis sanitaria.

Los mercados de capitales a su vez reaccionaron a mitad del mes de marzo con una fuerte corrección, con una alta volatilidad derivada, principalmente, por la reducida visibilidad actual sobre la terminación a corto y medio plazo de esta crisis.

En este contexto, la prioridad de Colonial ha sido asegurar la salud y la seguridad de nuestros equipos, así como la continuidad de nuestra actividad y servicios para nuestros clientes. Hasta la fecha, la propagación del Coronavirus no ha tenido un impacto significativo en nuestros empleados ni equipo directivo.

Nuestra actividad permanece estable y los resultados del primer semestre reflejan la fortaleza de la cartera de Colonial y la resistencia de su modelo de negocio.

Sensible a la situación de sus clientes y especialmente a la de aquellos que están en sectores más afectados por la limitación de sus actividades, Colonial está teniendo conversaciones individualizadas para atender todas sus necesidades. En este sentido, el equipo comercial del Grupo ha analizado y negociado sistemas de diferimiento o, con carácter excepcional, bonificación en el pago de rentas con un foco especial en todas aquellas empresas que se encuentren en dificultades financieras, como resultado y en el marco de la prohibición del desarrollo de sus actividades en el sector del comercio o del ocio. A la fecha actual, el impacto para todo el año de estas negociaciones asciende a un 2% de los ingresos por rentas para la cuenta de resultados del ejercicio 2020.

Esta estimación es el resultado de la composición de los activos y clientes de Colonial, donde el sector retail supone una proporción minoritaria, siendo grandes compañías los principales clientes del Grupo.

Desde el inicio de la crisis, el equipo gestor ha realizado una serie de medidas para fortalecer la posición del grupo de cara a un escenario complejo. Destacan los siguientes hitos hasta la fecha:

MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
Implementación del protocolo de COVID-19 en nuestros edificios	Incremento de la liquidez con un préstamo sostenible de 200€m	Las agencias S&P y Moody's confirman el rating BBB+ and Baa2	Pre-alquiler de Marceau a Goldman Sachs	Venta Logístico Confirmación de la opción de compra firmada en 2019
Venta de 2 activos no Core con una prima >20%	Mas de 3.000 m ² firmados, +10% vs ERV +50% release spread	Emisión 500€m en bonos, aumentando la liquidez más allá de €2,500m	Acuerdos con clientes 100% alcanzados en España, impacto de 2% en las rentas 2020	Sólidos Resultados 2T 2020
Aplazamiento del programa de capex en 60€m (Méndez Alvaro)		Publicación de los resultados del 1T 20, con desocupación al 2%	Dividendo estable de 20 €Cts./acción aprobado por JGA	

La situación financiera del Grupo Colonial es sólida, con el rating de Investment Grade confirmado a finales del mes de abril teniendo en cuenta las circunstancias actuales tanto del Grupo, como del entorno en general y se refleja en las siguientes magnitudes:

- 1) Un LTV del 36,6%
- 2) Una liquidez de más de 2.488€m que:
 - > Permite cubrir en más de 6 veces los vencimientos de la deuda dispuesta de los ejercicios 2020 y 2021 (considerando la no renovación de pagarés a corto plazo).
 - > De la liquidez actual, más de 700€m son de caja en efectivo.

Por último, la ubicación de los activos del Grupo, la diversificación de la cartera de clientes y su posición financiera permiten a Colonial afrontar esta crisis desde una posición sólida, siendo aún prematuro estimar el impacto final que la pandemia COVID-19 podría tener en los resultados futuros del Grupo.

Primer Semestre 2020 - Posicionamiento Prime Resiliente

Cierre del primer semestre con un incremento del +20% en el resultado recurrente por acción

1. Un Portfolio de Oficinas Prime en zonas CBD con altas ocupaciones y crecimientos de ingresos

Exposición única a Prime

GAV Oficinas 06/20



GAV	06/20	Ingresos por rentas		1S 20
<i>Like for Like 6 meses</i>				
Grupo	(0.2%)	Variación interanual	Total	LFL
Madrid	(2%)	Madrid	+31%	+7%
Barcelona	(2%)	Barcelona	+11%	+9%
Paris	+1%	Paris	(5%)	(1%)

2. Una cartera de clientes AAA diversificada, estable y con buenos fundamentales



Crecimiento Rentas ¹	1S 20	Release Spread ²	1S 20
Grupo	+9%	Grupo	+29%
Barcelona	+8%	Barcelona	+54%
Madrid	+6%	Madrid	+15%
Paris	+10%	Paris	+14%

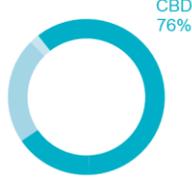
3. Un balance sólido – S&P y Moody's confirman el Rating de Colonial

		Rating confirmado post Covid-19	Acceso al mercado bancario
LTV	36.6%	 Rating BBB+ Perspectiva Estable	Emisión de bonos por 500€m en mayo 2020
Liquidez ⁴	2.488€m ⁴		Préstamo sindicado de 200€m firmado en abril 2020
Caja ⁵	773€m ⁵	 Rating Baa2 Perspectiva Estable	
Cobertura vencimiento deuda 2020 & 2021	6x ⁶		

- (1) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2019 (ERV 12/19)
- (2) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior
- (3) Ratio a 12/19 de Top 30 clientes de Colonial
- (4) Liquidez (líneas disponibles y caja)
- (5) Caja a 6/20
- (6) Cobertura asumiendo la no renovación de pagarés
- (7) Vencimiento a 06/20

Aumento de los ingresos y valores de activos estables

El beneficio neto recurrente por acción asciende a 16,24cts€/acción (+20% interanual)

Hitos financieros	1S 2020	1S 2019	Var	LFL	Exposición única a Prime	Hitos operacionales
EPRA NAV - €/acc.	11,21	10,52	+7%			Desocupación EPRA 4%
BPA recurrente - Cts€/acc.	16,24	13,51	+20%			Release Spread ³ +29%
Ingresos por rentas €m	177	174	+2%	+1%		Barcelona +54%
EBITDA rentas €m	165	157	+5%	+4%		Madrid +15%
Resultado neto recurrente €m	83	69	+20%			Paris +14%
Resultado neto €m	(26)	338	(108%)		Crecimiento rentas ² +9%	
GAV Grupo - €m	12.164	11.798	+3%	+4%	Barcelona +8%	
EPRA NAV - €m	5.697	5.348	+7%		Madrid +6%	
					Paris +10%	

Sólido crecimiento en ingresos

- Ingresos por rentas de 177€m, +2% & **+1% like for like**
 Portfolio de Oficinas +7% & **+3% like for like**
 - > Madrid +31% & **+7% like for like**
 - > Barcelona +11% & **+9% like for like**
 - > Paris (5%) & **(0,8%) like for like**

Incremento del resultado recurrente

- **Beneficio neto recurrente por acción de 16,24cts€, +20%**
- Resultado neto recurrente de 83€m, +20%
- Resultado neto de (26) €m debido a la variación de valor de los activos

Una cartera Prime CBD defensivo en valor

- Valor de 12.164 €m, **(0,2%) like for like en 6 meses** y + 4% like for like interanual
- El aumento de valor del portfolio de Paris compensa la ligera corrección España
 - > **Paris +1% like for like en 6 meses** y +6% like for like interanual
 - > **Madrid (2%) like for like en 6 meses** y + 1% like for like interanual
 - > **Barcelona (2%) like for like en 6 meses** y + 5% like for like interanual

Net Asset Value 11,21 €/acción (11,41 €/acción pre-dividendo)

- El Net Asset Value ha variado un (2,2%) en 6 meses y aumenta +6,5% interanual
- Retorno Total para el Accionista del (0,5%) en 6 meses y +8,4% interanual

Fundamentales operativos estables en el 2º trimestre

- Sólidos niveles de ocupación del 96%
- Captura de crecimientos en rentas firmadas en el segundo trimestre
 +11% vs renta de mercado 12/19²
 +32% de "release spread"³

Un balance sólido

- Liquidez de 2.488€m⁴, con una caja de 773€m
- Moody's & S&P confirman el Rating de Colonial
- LTV del 36,6%

(1) Retorno total = incremento de NAV por acción + dividendo pagado

(2) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2019 (ERV 12/19)

(3) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

(4) Liquidez (líneas disponibles y caja)

Aspectos clave

Resultados primer semestre 2020

Aumento del resultado recurrente del +20% hasta alcanzar 83 €m

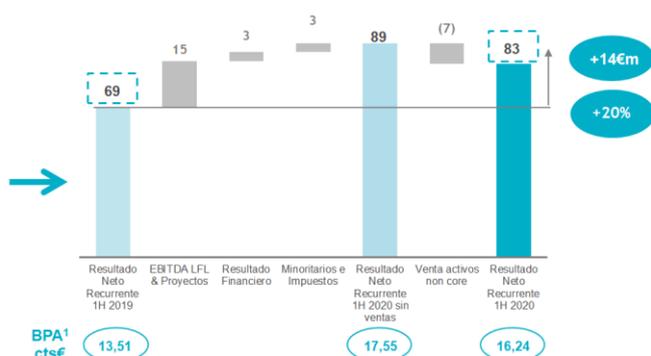
Incremento del beneficio neto recurrente

El Grupo Colonial ha cerrado el primer semestre del ejercicio 2020 con un resultado neto recurrente de 83€m, un incremento del +20% respecto al mismo periodo del año anterior.

El beneficio neto recurrente por acción asciende a 16,24cts€/acción, lo que supone un incremento del +20% versus el año anterior.

Cuenta de Resultados		
Análisis del Resultado - €m	1S 2020	1S 2019
Ingresos por Rentas	177	174
EBITDA Recurrente	146	138
Resultado Financiero Recurrente	(42)	(45)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(5)	(6)
Minoritarios - Resultado Recurrente	(17)	(19)
Resultado Neto Recurrente	83	69
Variación de valor de los activos & Provisiones	(105)	361
Gasto financiero no recurrente & MTM	(3)	(8)
Impuestos & otros no recurrente	(3)	(25)
Minoritarios no recurrente	2	(59)
Resultado Neto Atribuible al Grupo	(26)	338

Variación Resultado Neto Recurrente



⁽¹⁾ Beneficio por acción recurrente

El incremento del beneficio neto recurrente de +14€m (+20% vs año anterior) se debe principalmente a:

1. Un incremento del EBITDA LFL & proyectos de +15€m (+8€m una vez corregido el impacto de las desinversiones no estratégicas realizadas durante 2019)
2. Adicionalmente se ha obtenido un ahorro de gasto financiero en 3€m

Las desinversiones de los activos no estratégicos, materializadas principalmente en el segundo semestre del ejercicio 2019, han supuesto un impacto por menos rentas en el resultado recurrente de 7€m. En consecuencia, el beneficio neto recurrente por acción, sin considerar las ventas de activos no estratégicos señaladas, se hubiera situado en 17,55cts€/acción, lo que supone un incremento del +30% en términos comparables.

El valor de la cartera de activos se ha corregido ligeramente, con una variación del (0,2%) like for like comparado con diciembre 2019, por lo que el resultado neto del Grupo después de considerar la variación de valor es negativo y se sitúa en (26) €m. Cabe destacar que dicha variación de valor no supone una salida de caja

Sólido crecimiento en ingresos

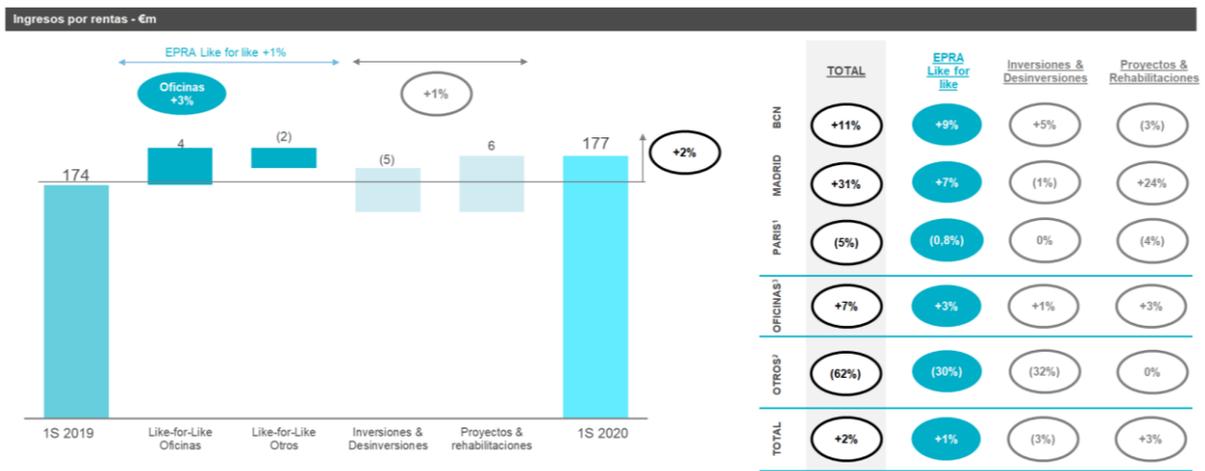
Colonial cierra el primer semestre del ejercicio 2020 con unos **ingresos por rentas de 177€m, +2% vs el año anterior.**

El **portfolio de Oficinas aumenta un +7% interanual (+3% en términos like for like)** impulsado por el incremento de los ingresos en la cartera de Madrid +31% y Barcelona +11%.

Los ingresos del portfolio de Oficinas de **Madrid aumentan +31%**, este incremento se basa en (1) un **sólido incremento like for like del +7%** en combinación con (2) un incremento de rentas del +24% debido a una indemnización por la rotación anticipada de un cliente, así como la exitosa entrega de los activos de Avenida Bruselas 38, Castellana 163 y Ribera de Loira.

Los ingresos del portfolio de **Barcelona aumentan +11%**, este incremento se basa en (1) un **fuerte incremento like for like del +9%** en combinación con (2) un incremento de ingresos del +6% por la adquisición de Parc Glories II, que compensa la disminución de rentas por rotación de clientes en el proyecto Diagonal 525 y programas de renovación como Diagonal 530.

Los ingresos del portfolio de Paris se reducen un (5%) debido principalmente a menores ingresos por la rotación de superficies en rehabilitación en los activos 103 Grenelle y Washington Plaza (impacto de -4%). Excluyendo este efecto **los Ingresos por rentas comparables disminuyen un (0,8%) like for like** debido a bajas en los activos Galerie CE y Edouard VII.



(1) Cartera de oficinas incluyendo retail Prime CBD de Galeries Champs Elysées y Pedralbes Centre

(2) Cartera residual logístico, retail secundario de Axiare y Hotel Indigo en Paris

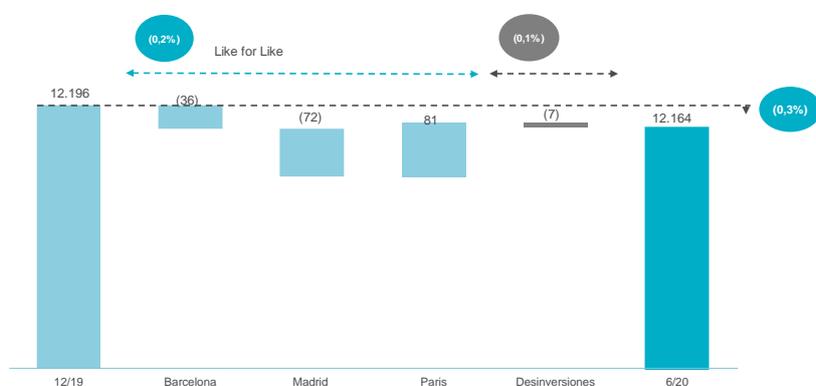
El resto de la cartera corresponde al portfolio logístico residual, tres activos secundarios retail de Axiare y el Hotel Indigo en Paris. Todos estos activos, menos defensivos en la crisis actual, han sufrido una disminución en los ingresos por rentas de 2€m like for like.

Una cartera de inmuebles Prime defensiva en valor

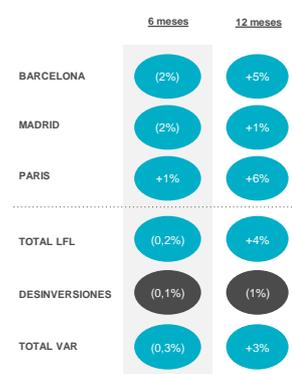
El valor de los activos del Grupo Colonial a cierre del primer semestre del ejercicio 2020 asciende a 12.164€m (12.773€m incluyendo “transfer costs”) mostrando una ligera corrección de valor del (0,3%) en 6 meses, (0,2%), en términos like for like. La variación interanual es positiva y asciende a un +4% like for like.

Las carteras de activos de Barcelona y Madrid han corregido un (2%) su valor en 6 meses dado el entorno de la crisis Covid-19. En París el valor del portfolio ha aumentado un +1% en 6 meses, gracias a la robustez de la cartera prime de París, así como los progresos en la cartera de proyectos. Destaca en particular el pre-alquiler del 80% proyecto 83 Marceau en condiciones muy favorables que ha permitido realizar un importante impacto de creación de valor.

ANÁLISIS VARIACIÓN VALOR 6 MESES - €m



VARIACIÓN GAV



El comportamiento defensivo de la cartera de inmuebles de Colonial se deba a

- 1) La elevada concentración en ubicaciones Prime CBD con fundamentales fuertes que permiten una mayor protección en ciclos recesivos y un mejor perfil de crecimiento en ciclos alcistas.
- 2) La elevada calidad de sus inmuebles que permite atraer clientes de máxima solvencia que permanecen con altos índices de lealtad.
- 3) Una acertada estrategia de diversificación que permite optimizar el perfil de riesgo de la cartera, tal y como muestran los resultados del primer semestre 2020, en los cuales los activos de París han permitido compensar parcialmente la evolución de valores en España.
- 4) Un enfoque industrial de creación de valor a través del reposicionamiento de inmuebles pudiendo crear valor inmobiliario “Alpha” que permite crear un diferencial respecto al mercado y ofrecer un posicionamiento más defensivo

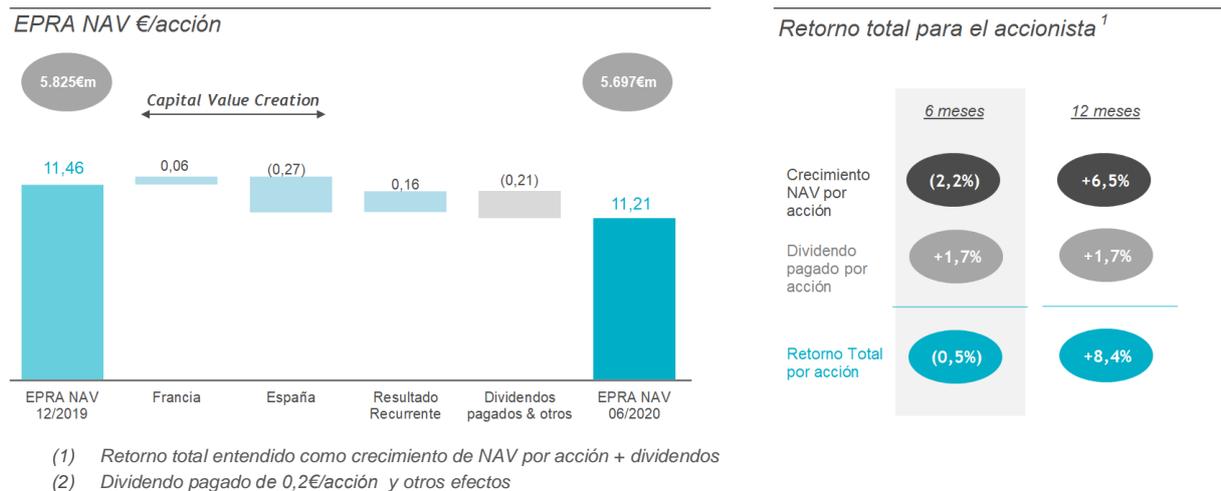
Rentabilidad para el accionista & Net Asset Value (Valor neto de los activos)

Colonial cierra el primer semestre del ejercicio 2020 con un valor neto de los activos (EPRA Net Asset Value) de 11,21 €/acción lo que supone una disminución del (2,2%) con respecto al valor neto de los activos a diciembre de 2019 y un crecimiento del 6,5% interanual.

La evolución del Net Asset Value en el primer semestre 2020 se puede desglosar en los siguientes efectos:

1. La cartera de Paris ha aportado un incremento de valor de 6 €Cts. (+0,5% en 6 meses) que ha permitido compensar parcialmente la disminución de valor en la cartera de Barcelona y Madrid que asciende a 27€cts/ acción
2. El beneficio neto recurrente ha aportado 16 Cts.€/acción (+1,4% de NAV en 6 meses)
3. El dividendo de Colonial y otros efectos han supuesto un impacto de (21) Cts.€/acción.

Incluyendo el dividendo devengado en el primer semestre de 20 €Cts./ acción la rentabilidad total para el accionista asciende a un (0,5%) en 6 meses y se sitúa en +8,4% en términos interanuales.



En términos absolutos el EPRA Net Asset Value asciende a 5.697€m, cifra un 2% inferior a la de cierre del año 2019 (5.825 €m) y un 6,5% superior a la del NAV de hace un año.

Sólidos fundamentales operativos en todos los segmentos

1. El segundo trimestre se mantiene con fundamentales sólidos

A cierre del primer semestre del ejercicio 2020, el Grupo Colonial ha formalizado 32 contratos de alquiler de oficinas, correspondientes a 42.247m² y a rentas anuales de 16€m.

Durante el segundo trimestre, el Grupo Colonial ha firmado más de 28.000m² de contratos entre nuevas altas y renovaciones. Dicho volumen de contratos es superior al del primer trimestre 2020 (periodo pre-Covid) en el que se firmaron 13.500m².

En cuanto al esfuerzo comercial del segundo trimestre destacan los mercados de Barcelona y París en los que se han firmado 13.720m² y 14.523m² respectivamente.

En Barcelona destacan los contratos firmados con una compañía experta en Recursos Humanos en Diagonal 609 (1.000m²) y una empresa dedicada al asesoramiento técnico en Torre BCN (800m²) y en París destaca la firma de más de 6.000m² en el activo 83 Marceau y en el de activo 5.974m² en el complejo Edouard VII.

Para Madrid ha sido un periodo de reducida actividad dado que algunos vencimientos de contrato voluntarios no han sido ejecutados por los clientes y el resto de superficie disponible de la cartera se concentra en zonas secundarias más difíciles de alquilar, dado que los activos en el CBD están prácticamente a plena ocupación.

Fuerte incremento de precios	m ² firmados		1T 2020 Pre Covid		2T 2020 Covid	
	1T 2020 Pre Covid	2T 2020 Covid	Release Spread ¹	% Var. vs ERV 12/19 ²	Release Spread ¹	% Var. vs ERV 12/19 ²
Barcelona	7.024	13.720	+50%	+7%	+54%	+9%
Madrid	5.374	466	+15%	+5%	na	+13%
Paris	1.141	14.523	na	+7%	+14%	+12%
TOTAL OFICINAS	13.539	28.709	+21%	+6%	+32%	+11%

(1) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

(2) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2019 (ERV 12/19)

Los precios de alquiler firmados en este segundo trimestre se sitúan en línea con los niveles pre-Covid19 mostrando la resiliencia de la cartera hasta la fecha.

Para los **contratos renovados en el segundo trimestre**, el **“release spread”** (precio de alquiler firmado vs. renta anterior) **ha sido del +32%**. En Barcelona el “release spread” ha sido del +54% y en París del +14%.

Asimismo, el **crecimiento de los precios firmados** respecto de las rentas de mercado a diciembre 2019 se ha mantenido elevado en este **segundo trimestre alcanzando un +11% para todos los contratos firmados**.

En **Barcelona** las rentas firmadas han sido un **+9% superiores a las rentas de mercado 12/19** y en **Madrid, el incremento ha sido del +13%**. En la cartera de **París, el incremento respecto de la renta de mercado ha sido del +12%**.

En consecuencia, el **volumen acumulado de contratación de los primeros 6 meses asciende a 42.247m²** y se desglosa de la siguiente manera:

En el portfolio de oficinas de Madrid se han suscrito contratos de arrendamiento con una superficie de 5.839m² en 6 operaciones. Destacamos la renovación de casi 2.000m² en el activo de Recoletos 37 con una importante editorial, la renovación de 1.073m² en el activo Egeo con una empresa de alimentación, así como la renovación de casi 1.000m² en el activo de Francisca Delgado 11 con una consultoría internacional.

En la cartera de oficinas de Barcelona se han formalizado contratos de arrendamiento con una superficie de 20.744m² en 17 operaciones. Destacamos la firma de 3.200m² en el activo de Torre BCN y la firma de 1.245m² en el inmueble de Diagonal 609-615 ambos mayoritariamente con entidades bancarias, así como la firma de casi 1.000m² en el inmueble de Torre Marenostrum con una consultoría de comunicaciones. En Barcelona, destacamos la renovación de 10.906m² en el inmueble de Sant Cugat, principalmente con una entidad bancaria y de casi 2.000m² en el inmueble de Diagonal 609-615 con varios inquilinos.

En la cartera de oficinas de París se han firmado contratos por un volumen de 15.664m² correspondiente a 9 operaciones. Destacamos una renovación de casi 6.000m² en el inmueble de Edouard VII, así como el nuevo contrato firmado en Marceau por más de 6.000 m² con Goldman Sachs.

Este contrato de pre-alquiler firmado con Goldman Sachs tendrá una duración de 12 años, 9 de los cuales sin posibilidad de cancelación. La superficie alquilada es de casi 6.500 m², lo que representa el 81% del espacio de oficinas del edificio. Con esta operación, Goldman Sachs, uno de los grupos de banca de inversión y de valores más grande del mundo, pretende elevar su presencia en el país galo y permitirá duplicar la plantilla de la compañía en París.

83 MARCEAU – ACTIVO DE GRADO A EN PRIME CBD DE PARIS



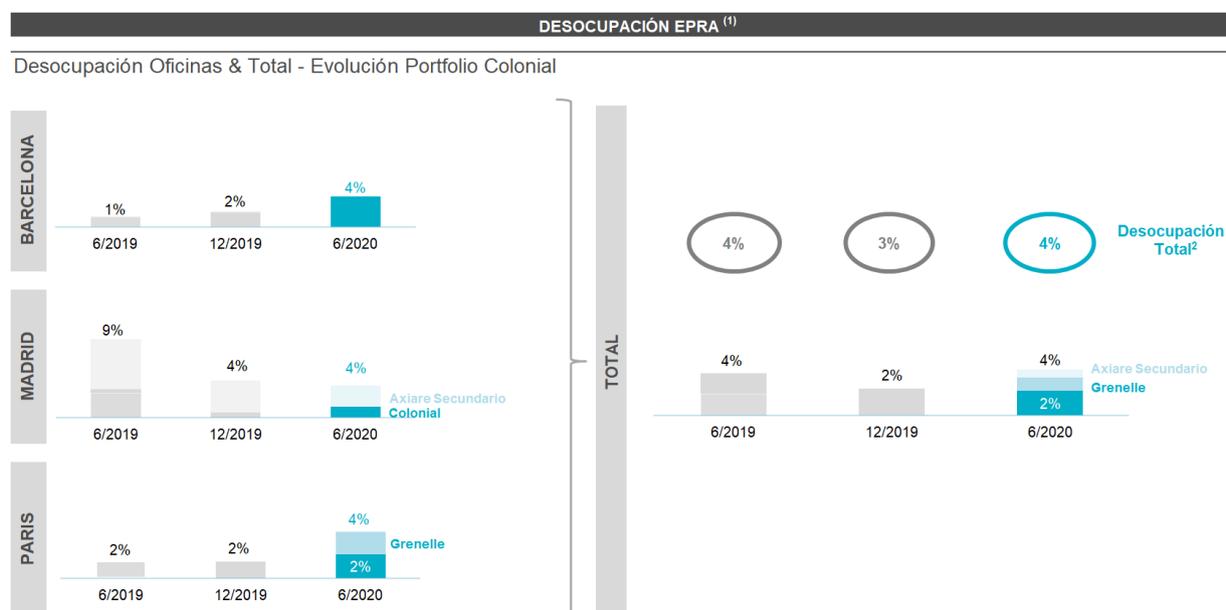
2. Sólidos niveles de ocupación

La **desocupación total del Grupo Colonial** a cierre del primer semestre del ejercicio 2020 **se sitúa en niveles del 4%**.

Este nivel de desocupación se sitúa en línea con niveles de hace un año, e incrementa en 200 pb respecto al ratio del primer trimestre debido a rotaciones de clientes en el portfolio de Barcelona así como la entrega del programa de renovación del activo Grenelle en París.

La desocupación “like for like” del Grupo Colonial, excluyendo la entrada en explotación del inmueble 103 Grenelle, se sitúa en un 3%, un incremento de 200 pb respecto del primer trimestre 2020.

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



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

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

El **portfolio de oficinas de Barcelona** tiene una **desocupación del 4%**, ratio que se ha visto incrementado este semestre principalmente por las bajas producidas en el activo Torre BCN.

En el **portfolio de oficinas de Madrid** la desocupación se ha mantenido estable, situándose en el 4% dado que no se han producido altas de espacios vacíos durante el segundo semestre, debido al reducido volumen de visitas en el marco de la crisis Covid19.

La cartera de **oficinas de París** presenta un **ratio de desocupación del 4%**. Dicho ratio se ha visto incrementado por la entrada en explotación del activo 103 Grenelle. Sin tener en cuenta este activo, la **ocupación de París se sitúa en el 2%**.

3. Cartera de Clientes y Negociaciones Covid19

El Grupo Colonial dispone de una cartera de clientes diversificada por sectores y con elevados niveles de lealtad, permanencia y solvencia.



Debido a la crisis del COVID-19, el equipo comercial del Grupo Colonial ha analizado y negociado sistemas de diferimiento o, con carácter excepcional, bonificación en el pago de rentas con un foco especial en todas aquellas empresas que se encuentren en dificultades financieras, como resultado y en el marco de la prohibición del desarrollo de sus actividades en el sector del comercio o del ocio.

El 41% de los clientes del Grupo Colonial han mantenido conversaciones con el equipo comercial y se ha llegado a acuerdos con más del 80% de estos clientes, habiendo cerrado la totalidad de negociaciones en la cartera de clientes de España.

A la fecha actual, el impacto de estas negociaciones asciende a un 2% de los ingresos por rentas anuales para la cuenta de resultados del ejercicio 2020.

Asimismo, cabe destacar que se han acordado con los clientes más afectados por la crisis, diferimientos del pago de rentas en el corto plazo a cambio de extender la duración de los contratos actuales. La media de meses en que se han extendido los contratos se sitúa entre 24 y 36 meses, que ha resultado en 800 meses de duración adicional en la cartera de contratos correspondiente a aproximadamente 40 €m de rentas futuras aseguradas.

Estrategia ESG

El Grupo Colonial aspira a un claro liderazgo en ESG, siendo un elemento fundamental en la estrategia del Grupo, priorizando un retorno sostenible a largo plazo apoyándose en un modelo donde prima la calidad. En este sentido, la estrategia corporativa tiene como eje central, la máxima excelencia en los ámbitos de gobernanza, social y de inversión sostenible actuando en diferentes ámbitos:

1. Plan Estratégico de Sostenibilidad & Descarbonización.

El plan estratégico de descarbonización supone el compromiso del Grupo Colonial para que en el año 2050 todo su portfolio de oficinas sea neutro en emisiones de carbono, y estar totalmente alineado con el acuerdo de París, celebrado en diciembre de 2015.

Para el Grupo Colonial ello implica (i) ser neutrales en emisiones de carbono para 2050 y (ii) reducción de los alcances 1 y 2 en un (75%) hasta 2030 desde el año base 2015.

Con este objetivo, durante el ejercicio 2019 ha continuado con su trabajo en esta materia consiguiendo que la Huella de carbono del Grupo Colonial (Alcance 1 & 2) se haya reducido un (59%) en términos like for like, alcanzando una ratio de intensidad de 8 kgCo2e/m2 para el Alcance 1 y 2 situándose en los niveles más bajos de huella carbono en el sector europeo.

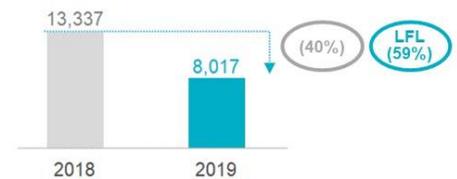
REDUCCIÓN IMPORTANTE DE LA HUELLA DE CARBONO

ALCANCE 1, 2 Y 3 – CIFRAS ABSOLUTAS- (tCO2e)

	2019	2018	Var.
BARCELONA	5,767	9,756	(41%)
MADRID	9,198	14,623	(37%)
PARIS	3,509	3,981	(12%)
TOTAL	18,474	28,360	(35%)

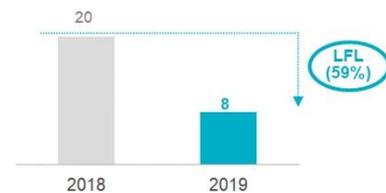
ALCANCE 1 Y 2 – CIFRAS LIKE FOR LIKE

EMISIONES DE CARBONO - (tCO2e)



EMISIONES DE CARBONO- (KgCo2e/m2)

Cartera like for like



2. Inversión ESG – “Laboratorio de Descarbonización”

Colonial construirá el primer edificio de oficinas totalmente en madera de España.

El edificio “Witty Wood” constará de 4.100m² construidos destinados a uso de oficinas. El proyecto es un nuevo concepto de edificio de oficinas único en España y contará con espacios dotados con las últimas tecnologías. Witty Wood está ubicado en la calle Llacuna 42, en pleno corazón del 22@.

Este nuevo edificio de Colonial tiene un coste total de 12€m inversión y será asumida por Colonial al 50% junto con Narcís Barceló, socio estratégico y pionero en este tipo de construcciones, y la entrega está prevista para la segunda mitad de 2021.

Con la construcción de este nuevo edificio, Colonial inicia la apuesta por explorar la construcción industrializada y la tecnología IOT (Internet of Things) herramientas fundamentales para la optimización de los consumos energéticos.

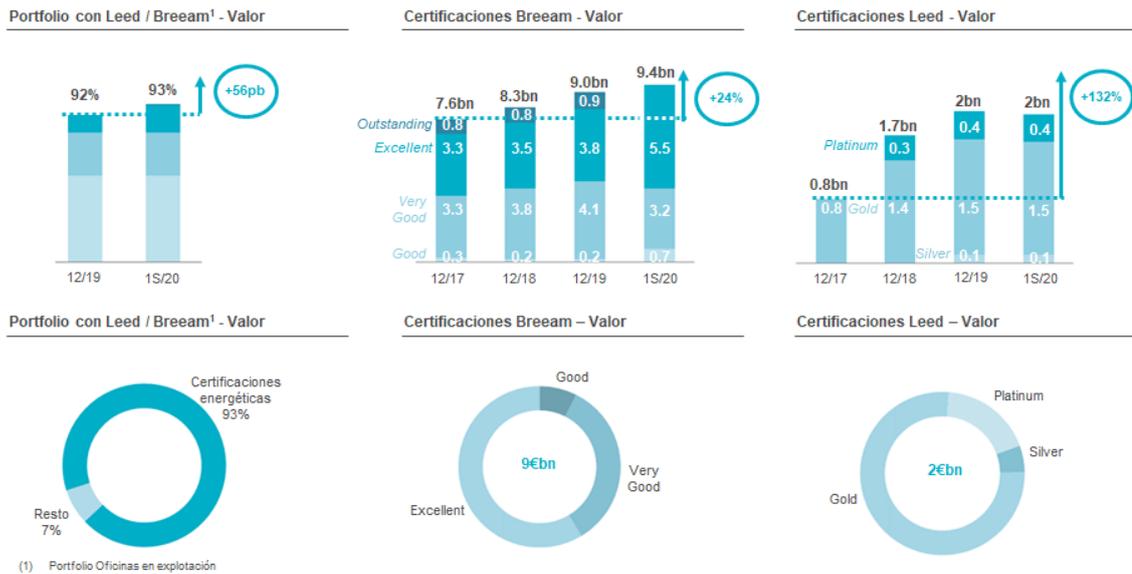
El edificio Witty Wood se construirá utilizando la madera como material principal, hecho sin precedentes en el mercado de oficinas en España. La ingeniería de madera actúa como un almacén de CO₂, por lo que reduce considerablemente las emisiones que impactan en el calentamiento global. Solamente durante la construcción, se reducirán en un 50% las emisiones de carbono. Por estas y otras características, el edificio contará con las máximas calificaciones medioambientales: LEED Platinum y WELL Platinum.



3. Eficiencia Energética de la cartera de activos del Grupo Colonial:

El 93% de la cartera en explotación de oficinas tiene sellos de certificación energética Leed o Bream, esto supone un aumento del 56 pb respecto del nivel de certificados a diciembre 2019. Este elevado nivel de certificaciones sitúa a Colonial en una posición de liderazgo europeo en eficiencia energética.

En particular 2.000€m de activos tienen calificaciones Leed y 9.400€m de activos tienen calificaciones Bream.



4. Financiación sostenible

Gracias a los elevados estándares en sostenibilidad, Colonial ha formalizado durante el mes de abril de 2020 un préstamo sostenible por 200€m, con el margen referenciado a la calificación GRESB.



Junto con los préstamos sostenibles del 2019 que ascienden a 151€m, Colonial ha emitido hasta la fecha 351€m de financiación sostenible.

Una estructura de capital sólida

I. Un balance fuerte

A cierre del primer semestre del ejercicio 2020, el Grupo Colonial presenta un balance sólido que se refleja en las siguientes magnitudes:

- 1) Un LTV del 36,6%
- 2) Una liquidez de más de 2.488€m
 - > Dicha liquidez permite cubrir en más de 6 veces los vencimientos de la deuda dispuesta de los ejercicios 2020 y 2021 (considerando la no renovación de pagarés a corto plazo).
 - > De la liquidez actual, más de 700€m son de caja en efectivo.

II. Rating Investment Grade confirmado en la crisis del Covid-19

Standard & Poor's y Moody's han confirmado el rating de Colonial en abril de 2020 ante los efectos de la crisis del Covid-19 en las actuales circunstancias conocidas.

En particular han tenido en cuenta:

- > La agencia S&P mantiene la calificación de BBB+. La perspectiva estable, que ha sido confirmada, refleja la opinión de S&P de que Colonial soportará los efectos del COVID-19,
- > Moody's también mantiene la calificación de Baa2 con perspectiva estable que ya le otorgó en 2019. La calificación se fundamenta principalmente en la posición de liderazgo de Colonial en el mercado de oficinas prime de Francia y España, la sólida base de inquilinos y la alta tasa de ocupación de su cartera, la reducción del apalancamiento a 31 de diciembre de 2019 y la fuerte liquidez de Colonial.

Colonial es una de las pocas inmobiliarias europeas que han mantenido su rating, consolidándose como la inmobiliaria con el mejor rating del sector español y entre los mejores valorados en Europa.

III. Acceso al mercado de deuda

Durante el primer semestre del ejercicio 2020, el Grupo Colonial, ha cerrado con éxito una emisión de deuda por un importe de 500 millones de euros a través de su filial francesa SFL. Los bonos con vencimiento a 7 años, devengan un cupón del 1,5% de interés. La demanda ha superado hasta cuatro veces el volumen de emisión y se han colocado a inversores europeos de calidad.

Asimismo, el Grupo Colonial ha formalizado en España un préstamo sindicado sostenible por un volumen de 200€m. Su formato Club Deal incluye a las siguientes instituciones de referencia tanto nacionales como internacionales: BBVA, BNP Paribas, Caixabank y Natixis, actuando Caixabank como Banco Agente y Agente de Sostenibilidad.

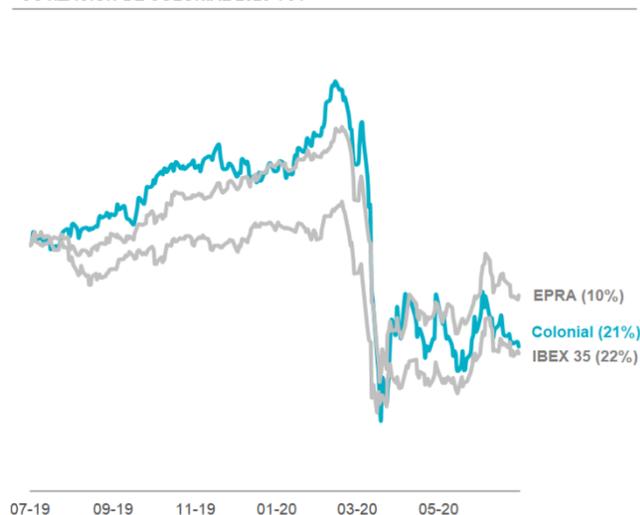
IV. Consenso de analistas

En el marco de los efectos de la crisis del Covid-19, los analistas van revisando progresivamente sus hipótesis y perspectivas sobre el mercado cotizado europeo.

En el caso del Grupo Colonial, el consenso de los analistas mantiene recomendaciones de compra y resalta en sus análisis la fortaleza de la compañía, gracias a su estrategia de posicionamiento en oficinas prime. La tabla a continuación muestra los principales analistas que han revisado sus recomendaciones hasta la fecha:

Analista	Recomendación	Fecha
 Goldman Sachs	Buy	08/06/2020
J.P.Morgan CAZENOVE	Overweight	13/05/2020
Morgan Stanley	Neutral	14/05/2020
 BofA SECURITIES	SELL	14/05/2020
 Green Street Advisors	Hold	01/07/2020
 KEMPEN & CO <small>Merchants Bank</small>	Neutral	26/05/2020
 Kepler Cheuvreux	BUY	14/05/2020
 BARCLAYS	Underweight	04/06/2020
 ODDO BHF <small>CORPORATES & MARKETS</small>	BUY	14/05/2020
 ALANTRA <small>Equities</small>	Neutral	14/05/2020
 JBCapitalMarkets	BUY	14/05/2020
 Santander	BUY	25/03/2020

COTIZACIÓN DE COLONIAL 2020 YoY*



(*) Precio cotización a 30/06/2020

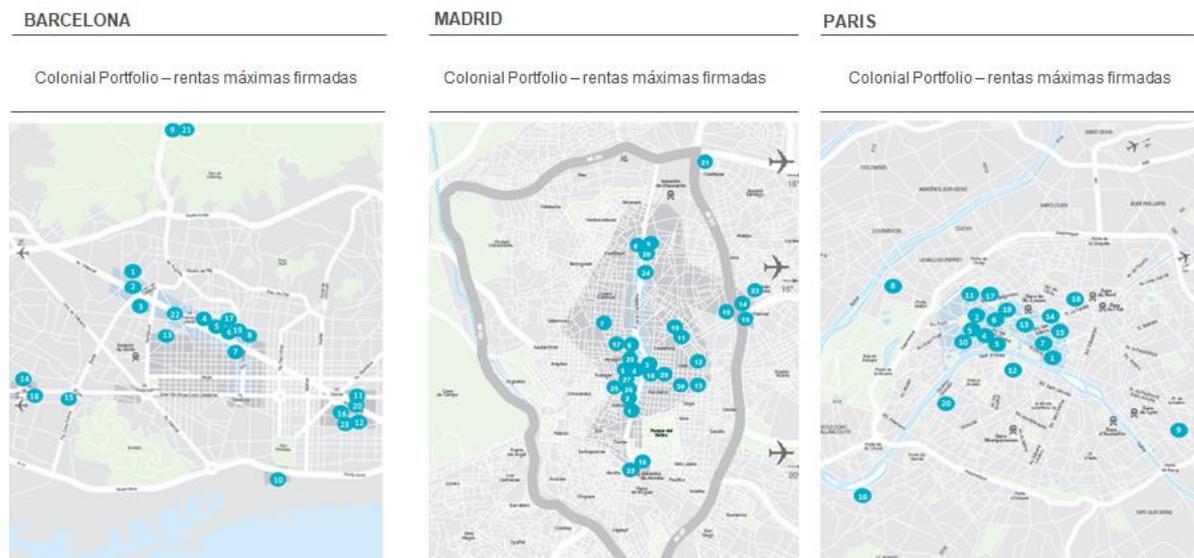
Un posicionamiento estratégico Prime con gran resiliencia

La fortaleza de Colonial para afrontar la situación actual se basa en su posicionamiento estratégico prime con oficinas en CBD y clientes de reconocida solvencia, así como un balance sólido.

Las principales fortalezas del Grupo Colonial son las siguientes:

A. Liderazgo en oficinas de Grado A en el centro de la ciudad (CBD)

Colonial dispone de productos de alta calidad, en ubicaciones céntricas con un 76% de su portfolio en zonas CBD.



B. Un fuerte posicionamiento prime con una cartera de clientes de máxima calidad que permite obtener un binomio atractivo de 1) rentas en la banda alta con 2) altos índices de lealtad y perfiles de vencimiento sólidos.



La cartera de contratos del Grupo Colonial dispone de un “margen de reversión” positivo en el primer semestre dado que las rentas actuales de la cartera se sitúan aún por debajo de las rentas de mercado a diciembre de 2019. Asimismo, hasta la fecha, el Grupo ha capturado altos índices de reversión con un “release spread¹” de +29% en el primer semestre del 2020.

(1) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

C. Un balance sólido con el mejor rating del sector inmobiliario español, confirmado tanto por S&P como por Moody's durante el mes de abril de 2020, momento álgido de la crisis del Covid-19.

Un perfil de LTV prudente con uno de los niveles más altos de liquidez del sector, cubriendo más de 6 veces los vencimientos de la deuda de los años 2020 y 2021 (considerando la no renovación de pagarés a corto plazo).

D. Un pipeline de proyectos atractivos ubicados en una de las mejores zonas de París, Madrid y Barcelona, con importantes pre-alquileres.

Proyecto	Comprometido	Ciudad	% Grupo	Entrega	GLA (m ²)	Total ¹ Coste €m	Yield on Cost
1 Castellana, 163	✓	Madrid CBD	100%	Entregado	10,910	52	7.5%
2 Diagonal 525	✓	Barcelona CBD	100%	1S 21	5,710	39	5.1%
3 Miguel Angel 23		Madrid CBD	100%	1S 21	8,036	66	5.9%
4 83 Marceau	✓	Paris CBD	82%	2S 21	9,600	151	5.5- 6.0%
5 Velazquez 88	✓	Madrid CBD	100%	1S 21	17,239	113	7.7%
6 Biome	✓	Paris City Center	82%	1S 22	24,500	283	5.0%
7 Plaza Europa 34		Barcelona	50%	2S 22	14,306	42	7.0%
8 Mendez Alvaro Campus		Madrid CBD South	100%	2S 22	89,871	300	7.9%
9 Sagasta 27		Madrid CBD	100%	2S 22	4,481	23	7.0%
10 Louvré SaintHonoré	✓	Paris CBD	82%	2023	16,000	208	7.7%
TOTAL OFFICE PIPELINE					200,653	1,277	6.7%

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

La cartera de proyectos de Colonial está íntegramente situada en el centro de las ciudades de Barcelona, Madrid y París, con un 50% de su valor en 3 proyectos en París.

A fecha actual, un 33% de la cartera de proyectos está ya pre-alquilada correspondiente 28 €m de ingresos por rentas. Esta ratio ha incrementado más de 800 pb respecto a los niveles de alquiler a principios del año, gracias a la exitosa operación de pre-alquiler en el proyecto 83 Marceau en Paris.

E. Gestión activa del portfolio, a través de desinversiones non-core y adquisiciones de activos ubicados en zonas CBD, mejorando el perfil de riesgo de rentabilidad del Grupo.

Durante los últimos 3 años, el Grupo Colonial ha materializado importantes desinversiones de activos non-core por valor de 1.400€m, con primas de doble dígito sobre la valoración en curso.

Asimismo, en el marco de mejorar el portfolio Prime del Grupo, Colonial ha adquirido desde el año 2015 más de 2.900€m¹ de inmuebles core CBD, identificando activos con potencial de valor añadido en segmentos de mercado con sólidos fundamentales.

Durante el primer semestre del ejercicio 2020, Colonial ha desinvertido el Hotel Mojácar (activo no estratégico), por un precio de 8,4€m, lo que corresponde a una prima del +22% sobre la tasación de diciembre de 2019. Adicionalmente, se han recibido 14€m correspondientes a pagos aplazados de la venta del Hotel Centro Norte realizada en 2019.

Con posterioridad al cierre del primer semestre se ha ejecutado la opción de compraventa sobre el resto de la cartera logística firmada en el año 2019.

INVERSIONES NETAS DESDE 2015 - €m



Venta el 1S 2020

- Venta Logístico**
Ejecución de opción de compra firmado en 2019
- Venta Hotel Mojácar**
Precio de 8,4€m
+22% vs. 12/19 GAV

Hotel Mojácar

Anexos

1. Análisis de la cuenta de resultados
2. Mercado de oficinas
3. Evolución del negocio
4. Cartera de proyectos
5. Estrategia ESG
6. Estrategia Digital & Coworking
7. Valoración de los activos
8. Estructura financiera
9. EPRA Net Asset Value
10. Ratios EPRA & Balance consolidado
11. Glosario & medidas alternativas de rendimiento
12. Datos de contacto & disclaimer

1. Análisis de la cuenta de resultados

Cuenta de Resultados Analítica Consolidada

El resultado atribuible al Grupo a cierre del primer semestre del ejercicio 2020 asciende a (26€m).

Junio acumulado - €m	2020	2019	Var.	Var. % ⁽¹⁾
Ingresos por rentas	177	174	3	2%
Gastos de explotación netos ⁽²⁾	(12)	(18)	5	29%
EBITDA rentas	165	157	8	5%
Otros ingresos	1	1	(0)	-
Gastos estructura	(24)	(23)	(0)	(2%)
EBITDA	142	135	7	5%
Extraordinarios	(2)	(2)	(0)	(2%)
Revalorizaciones y margen de ventas de inmuebles	(105)	418	(523)	125%
Amortizaciones y Provisiones ⁽³⁾	(2)	(60)	58	97%
Resultado Financiero	(45)	(53)	8	15%
Resultado antes de impuestos y minoritarios	(13)	437	(450)	(103%)
Impuesto de sociedades	2	(21)	23	108%
Socios minoritarios	(15)	(78)	63	80%
Resultado neto atribuible al Grupo	(26)	338	(364)	(108%)

Análisis del Resultado - €m	2020	2019	Var.	Var. %
EBITDA Recurrente	146	138	8	6%
Resultado Financiero Recurrente	(42)	(45)	3	7%
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(5)	(6)	1	14%
Minoritarios - Resultado Recurrente	(17)	(19)	2	10%
Resultado Neto Recurrente - post ajustes específicos compañía⁽⁴⁾	83	69	14	20%
<i>nº acciones (millones)</i>	<i>508,1</i>	<i>508,1</i>	<i>0</i>	<i>0%</i>
BPA recurrente (cts€)	16,24	13,51	2,7	20%

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

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

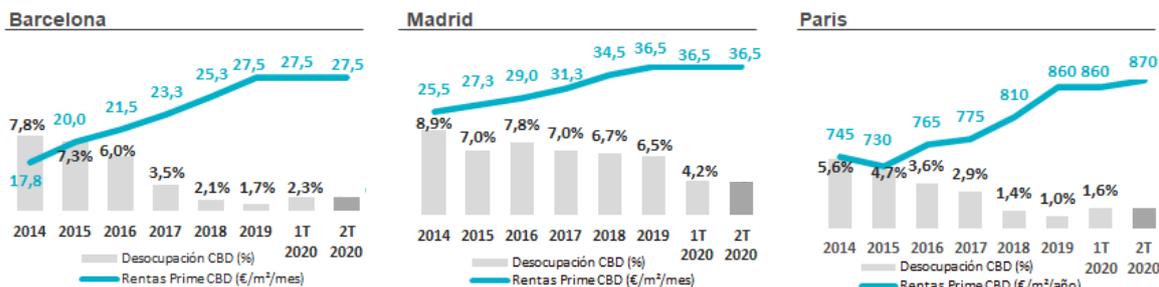
(3) Incluye deterioro de fondo de comercio

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

Análisis de la Cuenta de Resultados

- Los ingresos por rentas del Grupo Colonial al cierre del primer semestre del ejercicio 2020 ascienden a 177€m, cifra que incrementa un +2% respecto al mismo periodo del año anterior, +1% en términos homogéneos (“like for like”).
- El EBITDA del Grupo asciende a 142€m, cifra un +5% superior al mismo periodo del año anterior.
- El impacto en la cuenta de resultados por revalorización y ventas de activos a 30 de junio de 2020 de las inversiones inmobiliarias ha ascendido a (105) €m. La revalorización, que se ha registrado tanto en Francia como en España, es consecuencia de la disminución del valor de tasación de los activos.
- El resultado financiero neto ha sido de (45) €m, con una mejora del 15% respecto al mismo periodo del año anterior.
El resultado financiero recurrente del grupo asciende a (42) €m, una mejora del 7% respecto al mismo periodo del año anterior debido principalmente a las operaciones de refinanciación de la deuda del Grupo realizadas en 2019.
- El resultado antes de impuestos y minoritarios a cierre del primer semestre del ejercicio 2020 asciende a (13) €m.
- Finalmente, y una vez descontado el resultado atribuible a los minoritarios de (15) €m, así como el impuesto de sociedades de 2€m, el resultado después de impuestos atribuible al Grupo es de (26) €m.

2. Mercado de oficinas



Mercados de Alquiler

La contratación en el mercado de oficinas de Barcelona ha sido baja, situándose en los 68.000m² contratados en el primer semestre del ejercicio, cifra que refleja la escasez de producto en el mercado, así como el cese temporal de la demanda por la crisis del Covid-19. La tasa de desocupación se sitúa en el 2,3% en el CBD a cierre del primer trimestre. Las rentas se han mantenido estables, debido a la falta de espacios de calidad, situando la renta prime en los 27,5€/m²/mes.

En el mercado de oficinas de Madrid, se firmaron unos 148.000m² durante el primer semestre del ejercicio, cifra inferior a la del año anterior afectada por la crisis del Covid-19. La desocupación a marzo 2020 se sitúa en el 8,1% en Madrid, siendo la desocupación el CBD del 4,2%. A cierre del primer semestre, la renta media prime se ha mantenido estable en los 36,5€/ m²/ mes.

En el mercado de oficinas de París, el nivel de contratación del primer semestre ha sido de 667.500m², cifra históricamente baja. La crisis del Covid-19 y la consecuente ralentización de la actividad, han tenido un impacto considerable en estas cifras. En la zona CBD la tasa de desocupación se sitúa en el 1,6% a cierre del primer trimestre, niveles históricamente bajos. La renta prime se sitúa en niveles de 870€/m²/año, cifra ligeramente superior a la del primer trimestre.

Mercado de Inversión

En España la inversión en el sector de oficinas alcanzó los 1.300€m durante el primer semestre del ejercicio 2020, de los que más de 700€m se corresponden a Madrid y 380€m a Barcelona. Con un segundo trimestre condicionado por el Covid-19, esta cifra supone un 30% menos que el volumen registrado en el mismo periodo del año anterior, un ejercicio que, por otro lado, supuso un año histórico por las cifras alcanzadas en el mercado de oficinas. Las rentabilidades prime de Madrid y Barcelona se sitúan en niveles del 3,35% y 3,60% respectivamente.

El volumen de inversión en el mercado de París alcanzó los 7.700€m a cierre del 1S 2020, cifra inferior al volumen de inversión del año pasado, debido a un segundo trimestre con un volumen de inversión muy bajo dado que el confinamiento por la crisis del Covid-19. Las rentabilidades prime se mantienen estables en el 2,75%.

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

3. Evolución del negocio

Ingresos por rentas y EBITDA de la cartera

- Los ingresos por rentas han alcanzado los **177€m**, cifra un **+2%** superior a la del mismo periodo 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 +1% like-for-like**.

Los ingresos del portfolio de oficinas presentan un crecimiento del +3% en términos comparables “like for like”.

En **España**, los ingresos por rentas like-for-like han aumentado un **+7%**. La cartera de Madrid ha incrementado un **+7% like for like** y la cartera de Barcelona un **+9% like for like**.

En **Madrid** este incremento viene impulsado por el crecimiento en la actualización de rentas a mercado de los activos de Santa Hortensia, Martínez Villergas y José Abascal 56. Respecto a mejoras en ocupación, destacan Ribera de Loira, Príncipe de Vergara, Francisca Delgado 11, Alfonso XII, Ramírez Arellano y José Abascal 56.

En **Barcelona**, el impacto positivo viene provocado por las mejoras en renta en Diagonal 197, Parc Glories y Plaza Europa 42-44, así como mejoras en ocupación en Sant Cugat Nord y Berlín Numancia.

En **París**, los ingresos por rentas han disminuido un **(0,5%) like-for-like**, debido principalmente a las rotaciones de clientes en Haussmann y Galeries Champs Elysées.

Var. Rentas (2020 vs. 2019) €m	Barcelona	Madrid	París	Oficinas ¹	Otros ²	TOTAL
Ingresos Rentas 2019R	22,9	43,3	95,3	161,5	12,8	174,4
EPRA Like for Like ³	1,7	2,9	(0,7)	3,8	(2,1)	1,8
Proyectos / Altas	(0,7)	1,3	(3,5)	(2,8)	0,0	(2,8)
Inversiones & Desinversiones	1,5	(0,2)	0,0	1,3	(5,9)	(4,6)
Otros e Indemnizaciones	0,0	9,2	(0,6)	8,6	0,0	8,6
Ingresos Rentas 2020R	25,4	56,6	90,5	172,5	4,9	177,4
Variación Total (%)	11%	31%	(5%)	7%	(62%)	2%
Variación Like for Like (%)	9%	7%	(1%)	3%	(30%)	1%

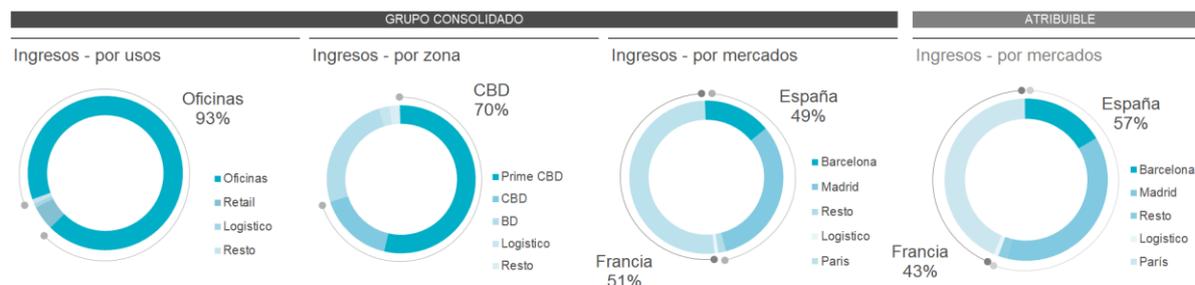
(1) Cartera de oficinas + retail Prime de Galeries Champs Elysées y Pedralbes Centre

(2) Cartera residual logístico y retail secundario de Axiare y Hotel Índigo en París

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

- **Distribución – Ingresos por Rentas:** La mayor parte de los ingresos del Grupo, un 93%, se concentra en edificios de oficinas. Asimismo, el Grupo mantiene su elevada exposición a mercados CBD, con un 70% de los ingresos.

En términos consolidados, un 51% de los ingresos por rentas (91€m) provienen de la filial en París y un 49% han sido generados por inmuebles en España. En términos atribuibles, el 57% de las rentas se ha generado en España y el resto en Francia.



(1) Incluye 6% de uso retail en las plantas bajas de los edificios de oficinas

- **El EBITDA de los inmuebles a cierre del primer semestre del ejercicio 2020 ha alcanzado los 165€m, aumentando un +4% en términos like-for-like.** Destaca la cartera de Madrid con un incremento del +16% like for like, seguido de Barcelona con un incremento del +14%.

Cartera de Inmuebles

Junio acumulado - €m	2020	2019	Var. %	EPRA Like-for-like ¹	
				€m	%
Ingresos por rentas Barcelona	25	23	11%	1,7	9%
Ingresos por rentas Madrid	57	43	31%	2,9	7%
Ingresos por rentas París	90	95	(5%)	(0,7)	(1%)
Ingresos por rentas - Oficinas²	172	162	7%	3,8	3%
Ingresos por rentas Otros ³	5	13	(62%)	(2,1)	(30%)
Ingresos por rentas Grupo	177	174	2%	1,8	1%
EBITDA rentas Barcelona	24	21	13%	2,3	14%
EBITDA rentas Madrid	51	35	48%	5,3	16%
EBITDA rentas París	87	92	(6%)	(0,9)	(1%)
EBITDA rentas - Oficinas²	161	147	10%	6,7	5%
EBITDA rentas Otros ³	4	10	(62%)	(0,5)	(12%)
EBITDA rentas Grupo	165	157	5%	6,2	4%
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Barcelona</i>	<i>93%</i>	<i>91%</i>	<i>1,6 pp</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Madrid</i>	<i>90%</i>	<i>80%</i>	<i>10,4 pp</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- París</i>	<i>96%</i>	<i>96%</i>	<i>(0,5 pp)</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Logístico & otros</i>	<i>75%</i>	<i>74%</i>	<i>0,5 pp</i>		

Pp: puntos porcentuales

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

(2) Cartera de oficinas + retail Prime CBD de Galeries Champs Elysées y Pedralbes Centre

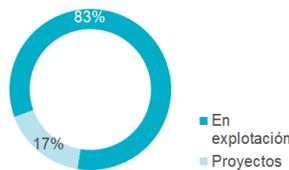
(3) Cartera residual logística, retail secundario de Axiare y Hotel Índigo en París

Gestión de la cartera de contratos

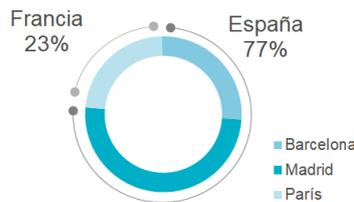
- **Desglose de la cartera actual por superficie:** Al cierre del primer semestre del ejercicio 2020, el Grupo Colonial cuenta con una cartera total de 1.929.094m², concentrada principalmente en activos de oficinas, que corresponde a 1.611.822m².

Del total de superficie de oficinas, el 83% de la superficie se encuentra en explotación a cierre del primer semestre del ejercicio 2020 y el resto corresponde a una atractiva cartera de proyectos y rehabilitaciones.

Superficie Oficinas - por estado



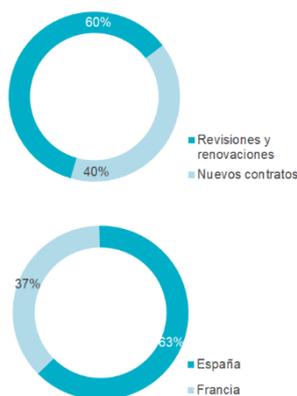
Superficie Oficinas - por mercados



- **Contratos firmados - Oficinas:** A cierre del primer semestre del ejercicio 2020, el Grupo Colonial ha formalizado contratos por un **total de 42.247m² de oficinas**. Un 63% (26.583m²) corresponde a contratos firmados en Barcelona y Madrid y el resto (15.664m²) se han firmado en París. Adicionalmente se han firmado 2.400m² bajo rasante en el complejo Dau Pedralbes.

Renovaciones: Del total del esfuerzo comercial de oficinas, un 60% (25.461m²) corresponde a superficies renovadas, repartidos en los tres mercados donde opera la compañía.

Nuevos contratos: Se han realizado 16.786m² de altas de contratos, destacando los 8.592m² en París y los 7.150m² en Barcelona.



Gestión de Contratos - Oficinas

Junio acumulado - m ²	2020	Vencimiento Medio	% nuevas rentas vs.ant.
Revisiones y renovaciones - Barcelona	13.594	2	54%
Revisiones y renovaciones - Madrid	4.795	2	15%
Revisiones y renovaciones - París	7.072	11	14%
Total revisiones y renovaciones	25.461	4	29%
Nuevos Contratos - Barcelona	7.150	3	
Nuevos Contratos - Madrid	1.044	3	
Nuevos Contratos - París	8.592	8	
Total Nuevas Superficies	16.786	5	na
Esfuerzo comercial total	42.247	5	na

Las nuevas rentas se sitúan un **+29%** por encima de las anteriores: **Barcelona +54%, Madrid +15% y París +14%**.

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

En España se han suscrito o renovado contratos de arrendamientos con una superficie de 26.583m² durante este primer semestre del ejercicio 2020, correspondiente a 23 contratos y 6€m de rentas anualizadas.

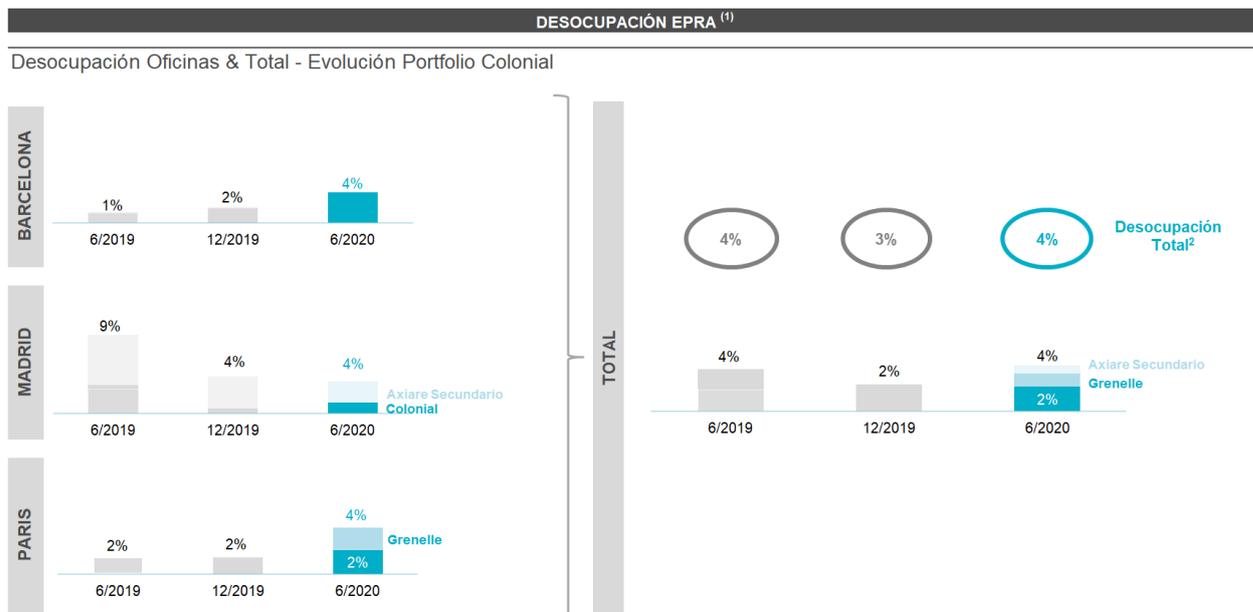
En el portfolio de oficinas de Madrid se han suscrito o renovado contratos de arrendamiento con una superficie de 5.839m² en 6 operaciones. Destacamos la renovación de casi 2.000m² en el activo de Recoletos 37 con una importante editorial, la renovación de 1.073m² en el activo Egeo con una empresa de alimentación, así como la renovación de casi 1.000m² en el activo de Francisca Delgado 11 con una consultoría internacional.

En el portfolio de oficinas de Barcelona se han suscrito o renovado contratos de arrendamiento con una superficie de 20.744m² en 17 operaciones. Destacamos la firma de 3.200m² en el activo de Torre BCN y la firma de 1.245m² en el inmueble de Diagonal 609-615 ambos mayoritariamente con entidades bancarias, así como la firma de casi 1.000m² en el inmueble de Torre Marenostum con una consultoría de comunicaciones. En Barcelona, destacamos la renovación de 10.906m² en el inmueble de Sant Cugat, principalmente con una entidad bancaria y de casi 2.000m² en el inmueble de Diagonal 609-615 con varios tenants.

En el mercado de oficinas de París se han suscrito o renovado contratos de arrendamiento con una superficie de 15.664m² correspondiente a 9 operaciones. Destacamos una renovación de casi 6.000m² en el inmueble de Edouard VII, así como el nuevo contrato firmado en 83 Marceau por más de 6.000 m² con Goldman Sachs.

Un portfolio con sólidos niveles de ocupación

- La desocupación EPRA total ⁽²⁾ del Grupo Colonial a cierre del primer semestre del ejercicio 2019 se sitúa en niveles del 4% ⁽²⁾.
- La desocupación financiera del portfolio del Grupo Colonial se muestra a continuación:



(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 Barcelona tiene una desocupación del 4%, ratio que se ha visto incrementado este semestre por las bajas producidas en el activo Torre BCN principalmente.

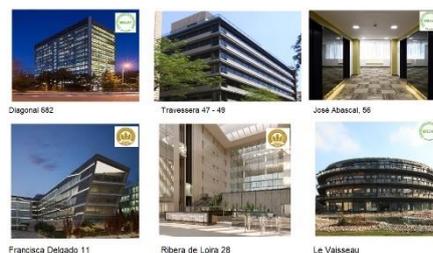
En el portfolio de oficinas de Madrid la desocupación se ha mantenido estable, situándose en el 4%.

La cartera de oficinas de París presenta un ratio de **desocupación del 4%**. Dicho ratio se ha visto incrementado por la entrada en explotación del activo 103 Grenelle. Sin tener en cuenta este activo, la desocupación de París se sitúa en el 2%.

La superficie desocupada de oficinas a cierre del primer semestre de 2020 es la siguiente:

Superficie desocupada oficinas					Desocupación oficinas EPRA
Superficie sobre rasante (m ²)	Entradas en explotación ⁽¹⁾	Zona BD y otros	Zona CBD	2020	
Barcelona	0	6.412	3.108	9.520	4%
Madrid	5.651	9.108	3.175	17.933	4%
París	5.665	6.677	151	12.494	4%
TOTAL	11.316	22.197	6.434	39.947	4%

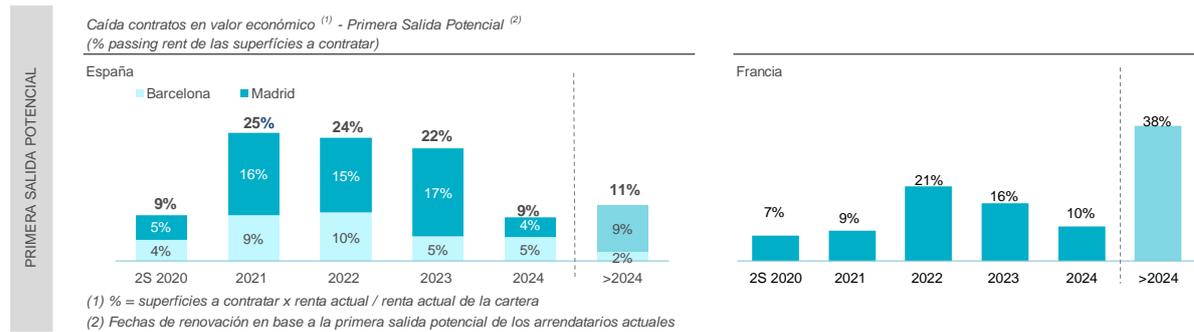
(1) Proyectos y rehabilitaciones que han entrado en explotación



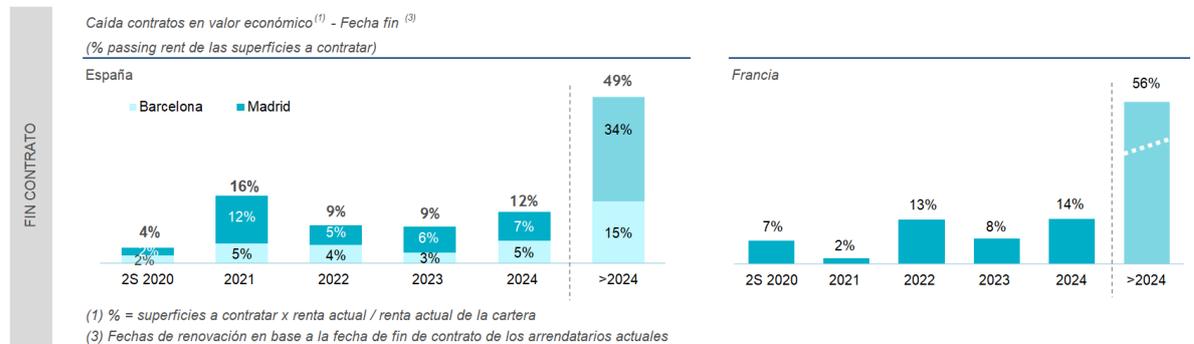
Cartera de contratos y potencial de reversión

- **Caída de contratos:** Los siguientes gráficos muestran la caída de contratos para los próximos años en los portfolios de oficinas de España y Francia.

El **primer gráfico** muestra la caída de contratos en el supuesto de que los inquilinos rescindan el contrato en la primera fecha posible (ya sea break-option o fin de contrato).



El **segundo gráfico** refleja la evolución de la cartera si los inquilinos se mantienen hasta el vencimiento final del contrato, siendo la estructura de contratos en España a más corto plazo que en Francia.



En **España** las renovaciones de la cartera de contratos corto plazo (en el año 2020), ascienden a un 9% de la cartera en el caso de que los clientes rescindan en la primera fecha posible. Dicha cifra se reduce hasta un 4% si se mantienen hasta fin de contrato.

En **Francia**, los vencimientos a corto plazo (2020) corresponden a un 7% de la cartera.

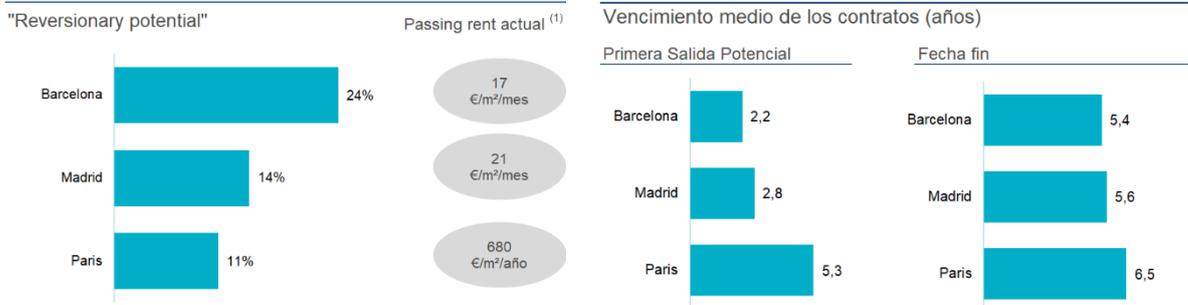
▪ **“Reversionary Potential” – Potencial de reversión de la cartera de contratos.**

La cartera de contratos del Grupo Colonial tiene un importante potencial de reversión. El potencial de reversión es el 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 a primer semestre del 2020 (no incluye las rentas potenciales de los proyectos, ni rehabilitaciones sustanciales en curso).

El potencial de reversión estático de los ingresos por rentas de la cartera de oficinas es de:

- > +24% en Barcelona (un 13% de la cartera vence en los próximos 18 meses)
- > +15% en Madrid (un 21% de la cartera vence en los próximos 18 meses)
- > +11% en París (un 16% de la cartera vence en los próximos 18 meses)

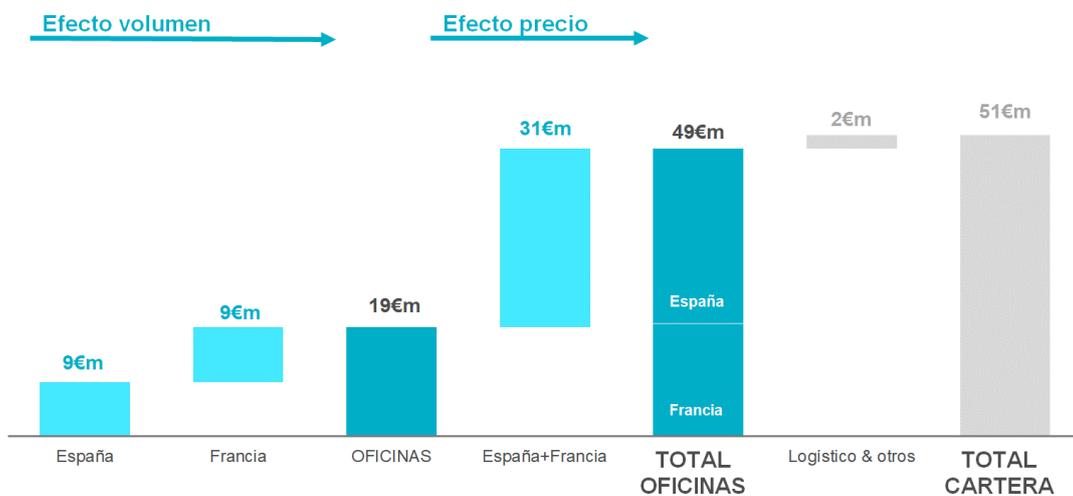
Cifras Junio 2020



(1) Passing rent actual de las superficies ocupadas de oficinas

En particular, el potencial de reversión estático de la cartera actual **supondría aproximadamente 51€m de ingresos anuales por rentas adicionales.**

Potencial de reversión de ingresos por rentas



4. Cartera de proyectos

Cartera de proyectos y rehabilitaciones

- Colonial dispone de una **cartera de proyectos** de más de 200.000m² con el objetivo de crear productos de primera calidad que permitan obtener una alta rentabilidad y, por tanto, un mayor crecimiento de valor futuro con sólidos fundamentales. De la cartera actual de proyectos, cuatro de ellos (en concreto Castellana 163, Diagonal 525, 83 Marceau y Louvre SaintHonoré) cuentan con acuerdos de pre-alquiler firmados en el ejercicio 2019 y durante este primer semestre del 2020. Los otros proyectos de la cartera siguen avanzando, en ubicaciones prime y con poca oferta nueva en estas zonas.

Proyecto	Comprometido Ciudad	% Grupo	Entrega	GLA (m ²)	Total ¹ Coste €m	Yield on Cost
1 Castellana, 163	✓ Madrid CBD	100%	Entregado	10,910	52	7.5%
2 Diagonal 525	✓ Barcelona CBD	100%	1S 21	5,710	39	5.1%
3 Miguel Angel 23	Madrid CBD	100%	1S 21	8,036	66	5.9%
4 83 Marceau	✓ Paris CBD	82%	2S 21	9,600	151	5.5- 6.0%
5 Velazquez 88	✓ Madrid CBD	100%	1S 21	17,239	113	7.7%
6 Biome	✓ Paris City Center	82%	1S 22	24,500	283	5.0%
7 Plaza Europa 34	Barcelona	50%	2S 22	14,306	42	7.0%
8 Mendez Alvaro Campus	Madrid CBD South	100%	2S 22	89,871	300	7.9%
9 Sagasta 27	Madrid CBD	100%	2S 22	4,481	23	7.0%
10 Louvré SaintHonoré	✓ Paris CBD	82%	2023	16,000	208	7.7%
TOTAL OFFICE PIPELINE				200,653	1,277	6.7%

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

- La cartera de proyectos de Colonial está íntegramente situada en el centro de las ciudades de Barcelona, Madrid y París, con un 50% de su valor en 3 proyectos en París.
- A fecha actual, un 33% de la cartera de proyectos está ya pre-alquilada correspondiente 28 €m de ingresos por rentas. Esta ratio ha incrementado más de 800 pb respecto a los niveles de alquiler a principios del año, gracias a la exitosa operación de pre-alquiler en el proyecto 83 Marceau en Paris.
- En **Barcelona**, se continúan desarrollando los proyectos de Diagonal 525 y de Plaza Europa 34. El activo de Diagonal 525 se encuentra pre-alquilado por Naturgy, en él que ubicará su nueva sede corporativa. Actualmente Colonial ya tiene el diseño del proyecto finalizado y está licitando las obras que empezaran durante este ejercicio 2020. El proyecto de Plaza Europa 34 sigue avanzando, y ya han comenzado las obras del bajo rasante.



- En **Madrid**, los proyectos en **Miguel Ángel 23** y **Velázquez** siguen su curso según planeado y los edificios ya se encuentran completamente desocupados, facilitando el inicio de los trabajos de rehabilitación.



En **Castellana 163** ya han finalizado los trabajos del proyecto y el edificio está completamente en explotación con una ocupación del 90%

Por su lado, sigue avanzando el diseño del proyecto de **Méndez Álvaro Campus** para convertirse en la referencia al sur de la Castellana.

- En el portfolio de **París**, siguen avanzando los tres “Flagship projects” actuales: Biome, 83 Marceau y Louvre St. Honoré.



El proyecto en **83 Marceau** ofrecerá uno de los edificios mejor ubicados de París – 1 min a pie de la Place de L’Étoile - con un diseño de plantas contemporáneo dotando de luz a todas las plantas gracias al nuevo diseño del atrio central y que contará triple certificación: BREEAM, Leed y HQE. Durante el segundo trimestre del año en curso, se ha firmado el pre-alquiler de 6.500 m2 con el banco de inversión Goldman Sachs donde instalará su sede corporativa para Europa continental. El contrato incluye 9 años de obligado cumplimiento y se ha firmado a una renta récord, fijando máximos históricos en el mercado de París.

En **Biome** se proyecta un edificio icónico de más de 24.500m² en el Centro-Oeste de Paris con la máxima luz natural, plantas eficientes de 1.400m² a 3.500m² y zona verde rodeando el activo.

Finalmente, destacar que el proyecto en el edificio **Louvre Saint Honoré** sigue su curso y continua con la fecha prevista de finalización en 2023. Asimismo, recordamos que para este proyecto se ha firmado un contrato de pre-alquiler con una duración de obligado cumplimiento de 20 años, con Fundación Cartier, del Grupo Cartier, a máximos precios del mercado.

Programa de renovaciones

- Adicionalmente a la cartera de proyectos, el Grupo Colonial tiene en marcha un **programa de renovación** en 5 activos de su cartera con el fin de incrementar las rentas y el valor de dichos activos. Este programa de renovación se centra en la adecuación de espacios comunes y actualización de instalaciones requiriendo una inversión ajustada.



En España, destacan los programas de renovación en los activos de **Cedro y Ortega y Gasset en Madrid**, que presentan excelentes oportunidades de optimización del cash flow y valor. En Barcelona, destacamos la renovación del inmueble **Diagonal 530**, así como los trabajos de reposicionamiento del activo **Torre Mareostrum en el prime 22@**, renovación que lo convertirá en un activo mutli-usuario, combinando espacio de oficinas tradicional con espacio de co-working y gestionado por la compañía del grupo, Utopicus.

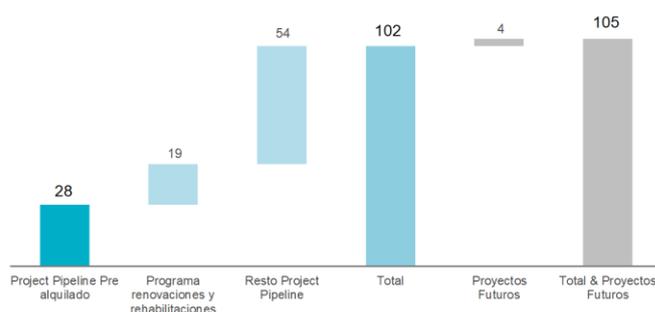
En Francia, destacamos el inmueble de **176 Charles de Gaulle**, edificio de oficinas ubicado en el floreciente distrito **de Neuilly**, en el que se están reposicionando los espacios comunes y añadiendo servicios para los usuarios, con el objetivo de captar un aumento de renta en la zona de cerca del 30% con respecto a los contratos anteriores. Durante el primer semestre de 2020 se ha entregado el programa de renovación de **Grenelle** ofreciendo cerca de 5.000m² adicionales de máxima calidad.

Potencial de cartera de proyectos y programa de renovaciones

- La cartera de proyectos y el programa de renovaciones ofrecen un potencial de rentas adicionales de más de 100 €m, de las que 86€m corresponden a la cartera de proyectos.

Cabe destacar que gracias al 33% de nivel de pre-alquiler de los proyectos, 28€m de rentas futuras ya están aseguradas. La puesta en mercado del programa de renovaciones tiene el potencial de 19€m de rentas adicionales a corto plazo.

Ingresos por rentas adicionales de proyectos y grandes rehabilitaciones - €m



5. Estrategia ESG¹ – Medio ambiente, Social y Gobierno Corporativo

El Grupo Colonial aspira a un claro liderazgo en ESG, siendo un elemento fundamental en la estrategia del Grupo, priorizando un retorno sostenible a largo plazo apoyándose en un modelo donde prima la calidad. En este sentido, la estrategia corporativa tiene como eje central, la máxima excelencia en los ámbitos de gobernanza, social y de inversión sostenible actuando en diferentes ámbitos:

1. Plan Estratégico de Sostenibilidad & Descarbonización.

El plan estratégico de descarbonización supone el compromiso del Grupo Colonial para que en el año 2050 todo su portfolio de oficinas sea neutro en emisiones de carbono, y estar totalmente alineado con el acuerdo de París, celebrado en diciembre de 2015.

Para el Grupo Colonial ello implica (i) ser neutrales en emisiones de carbono para 2050 y (ii) reducción de los alcances 1 y 2 en un (75%) hasta 2030 desde el año base 2015.

Con este objetivo, durante el ejercicio 2019 ha continuado con su trabajo en esta materia consiguiendo que la Huella de carbono del Grupo Colonial (Alcance 1 & 2) se haya reducido un (59%) en términos like for like alcanzando una ratio de intensidad de 8 kgCo2e/m2 para el Alcance 1 y 2 situándose en los niveles más bajos de huella carbono en el sector europeo.

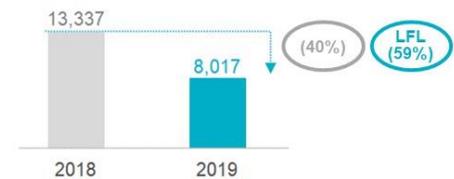
REDUCCIÓN IMPORTANTE DE LA HUELLA DE CARBONO

ALCANCE 1, 2 Y 3 – CIFRAS ABSOLUTAS- (tCO2e)

	2019	2018	Var.
BARCELONA	5,767	9,756	(41%)
MADRID	9,198	14,623	(37%)
PARIS	3,509	3,981	(12%)
TOTAL	18,474	28,360	(35%)

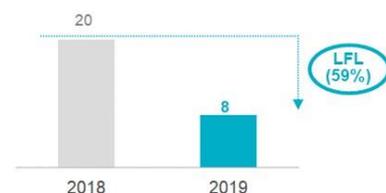
ALCANCE 1 Y 2 – CIFRAS LIKE FOR LIKE

EMISIONES DE CARBONO - (tCO2e)



EMISIONES DE CARBONO- (KgCo2e/m2)

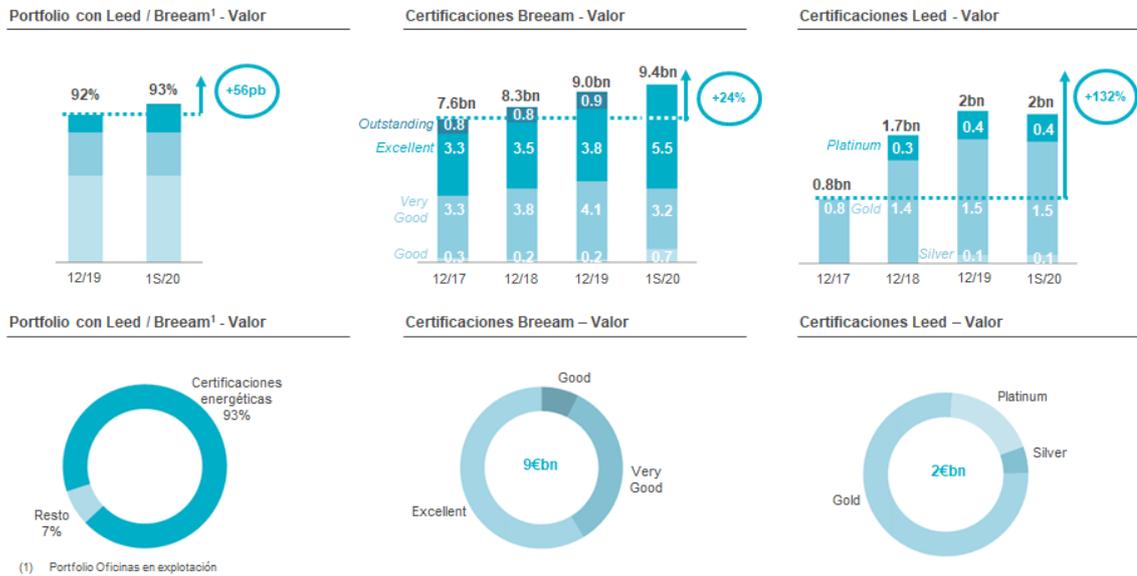
Cartera like for like



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

2. Eficiencia de la cartera de activos del Grupo Colonial:

El 93% de la cartera en explotación de oficinas tiene sellos de certificación energética Leed o Bream, esto supone un aumento del 56 pb respecto del nivel de certificados a diciembre 2019. Este elevado nivel de certificaciones sitúa a Colonial en una posición de liderazgo europeo en eficiencia energética.



3. Altos estándares en ESG.

Dentro del fuerte impulso del Grupo Colonial en todas las dimensiones de ESG, durante el 2019 y el primer semestre de 2020 destaca la mejora en los “ratings” internacionales de ESG que evalúan la estrategia y actuaciones concretas de Colonial en esta materia de forma recurrente.

RATINGS ALTOS EN INDICES	
INDICES	LOGROS
	<ul style="list-style-type: none"> > AA Rating (Incremento desde BBB hace dos años) > Uno de los mayores ESG Ratings a nivel europeo > Muy buena puntuación en el ámbito de Gobierno Corporativo
	<ul style="list-style-type: none"> > EPRA Gold por cuarto año consecutivo > Oro desde el año 2016 > La primera compañía en España en obtener EPRA Gold en ESG
	<ul style="list-style-type: none"> > Mejora de +16 puntos en un año > Mejora de +26% respecto a la calificación del año anterior
	<ul style="list-style-type: none"> > Inclusión en el índice Ethibel Sustainability Excellence Europe, > Índice que muestran el mejor desempeño en el campo de la responsabilidad corporativa
	<ul style="list-style-type: none"> > “Good practice” rating > Inclusión en el index en el año 2018 > Mejora clara en gobierno corporativo & cadena de suministro

4. Financiación sostenible.

Gracias a los elevados estándares en sostenibilidad, Colonial ha formalizado durante el mes de abril de 2020 un préstamo sostenible por 200€m, con el margen referenciado a la calificación GRESB.



Junto con los préstamos sostenibles del 2019 que ascienden a 151€m, Colonial ha emitido hasta la fecha 351€m de financiación sostenible.

6. Estrategia Digital & Coworking

Coworking y Espacios Flexibles

A cierre del primer semestre del ejercicio 2020, Utopicus, el operador de espacios flexibles y contenidos del Grupo Colonial contaba con 11 centros en operación correspondientes a 29.758m² de superficie.

El Grupo Colonial a través de Utopicus ofrece a sus clientes espacios flexibles y contenidos con el objetivo de mejorar la experiencia de sus usuarios en los espacios de oficinas del Grupo. Por ello, ha seguido ampliando los centros de Utopicus en edificios del propio Grupo Colonial, dónde se combinan oficinas tradicionales con espacios flexibles e innovadores. Concretamente durante los seis primeros meses del 2020 se han abierto 2 nuevos centros:

- Utopicus Castellana, ubicado en el inmueble de Castellana 163 en Madrid, cuenta con un espacio de trabajo flexible de 3.600m² y está situado en la zona CBD de la capital. Con dos accesos, uno por fachada Castellana y otra por Capitán Haya, el espacio cuenta con salas de reunión y formación, despachos privados y área de trabajo flexible.
- Utopicus Torre Marenostrum, ubicado en Barcelona, cuenta con un espacio de trabajo flexible de 3.850m² en el emblemático barrio de la Barceloneta, donde trabajar con vistas al mar es posible. El espacio representa la integración entre la ciudad y el mar, y está equipado con todos los espacios, servicios y contenidos habituales de Utopicus.

Asimismo, siguen avanzando las obras para la apertura de 2 nuevos centros en la ciudad de Madrid en los próximos meses. Una vez finalizados, Utopicus gestionará 13 centros con una superficie en explotación cercana a 40.000m² y una capacidad de más de 4.500 puestos de trabajo, reforzando el liderazgo en el segmento de gestión de espacios flexibles y contenidos de coworking en España.



Digitalización

Durante el primer semestre del ejercicio 2020, el Grupo Colonial ha seguido manteniendo una apuesta fuerte por la innovación a través del desarrollo e implementación de la tecnología “Propnet”, que permitirá optimizar el uso de los espacios en toda la cartera del grupo durante los próximos años.

Colonial ha desarrollado una aplicación, que junto a la previa sensorización del inmueble, permite mejorar la eficiencia y el consumo energético de los espacios. La aplicación mide diferentes aspectos de un inmueble, como la calefacción, el aire limpio, las luces o el consumo, entre otros, buscando siempre incrementar el confort y el bienestar de los clientes del Grupo Colonial.

7. Valoración de los activos

- El valor de los activos del Grupo Colonial a cierre del primer semestre del ejercicio 2020 asciende a 12.164€m (12.773€m incluyendo "transfer costs") en línea con la valoración de diciembre 2019 dada una ligera corrección de valor del (0,3%) en 6 meses, (0,2%), en términos like for like. La variación interanual es positiva y asciende a un +4% like for like.
- Los activos en España y Francia han sido valorados por Jones Lang Lasalle, Cushman & Wakefield y CB Richard Ellis. Los valores de las tasaciones son actualizados semestralmente, siguiendo las mejores prácticas de mercado, de acuerdo con las Normas de Regulación de la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) comprendidas en el llamado "Red Book" – Manual de Valoraciones.
- Las valoraciones de mercado definidas por la RICS están reconocidas internacionalmente por asesores y contables de inversores y corporaciones propietarias de activos inmobiliarios, así como por The European Group of Valuers (TEGoVA) y The International Valuation Standards Committee (IVSC). Los honorarios de los tasadores se determinan por el volumen para el desarrollo específico de cada trabajo.

Valor activos - Excluyendo "transfer costs"

Valoración de Activos (€m)	30-jun-20	31-dic-19	30-jun-19	Jun 20 vs Dic 19		Jun 20 vs Jun 19	
				Total	LfL ⁽¹⁾	Total	LfL ⁽¹⁾
Barcelona	1.500	1.534	1.268	(2%)	(2%)	18%	5%
Madrid	2.568	2.543	2.460	1%	(3%)	4%	0%
París	6.455	6.502	6.484	(1%)	(1%)	(0%)	3%
Cartera en Explotación ⁽²⁾	10.523	10.578	10.211	(1%)	(1%)	3%	3%
Proyectos	1.379	1.338	1.099	3%	10%	26%	17%
Logístico & otros	262	280	488	(6%)	(2%)	(46%)	2%
Total Grupo Colonial	12.164	12.196	11.798	(0,3%)	(0,2%)	3%	4%
España	4.925	5.039	4.975	(2%)	(2%)	(1%)	2%
Francia	7.239	7.158	6.823	1%	1%	6%	6%

Valor activos - Incluyendo "transfer costs"

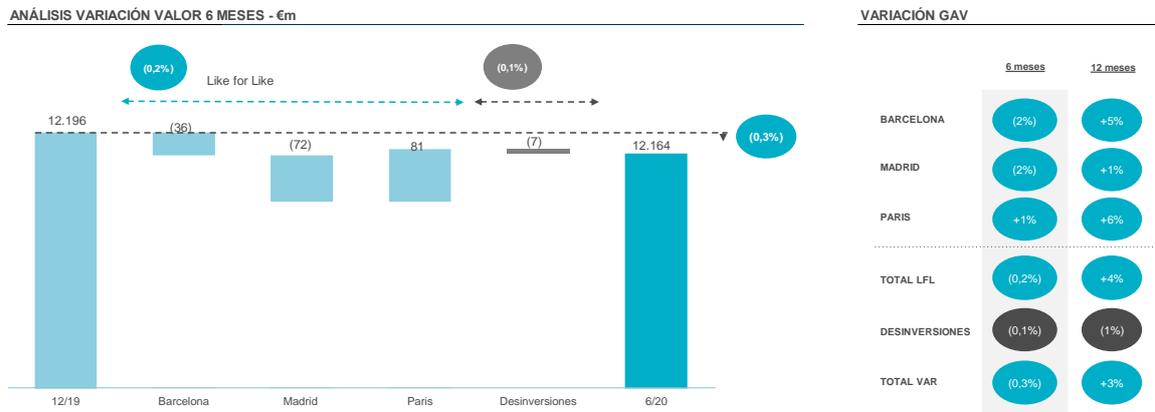
Total Grupo Colonial	12.773	12.807	12.390	(0,3%)	(0,2%)	3%	4%
España	5.058	5.175	5.115	(2%)	(2%)	(1%)	2%
Francia	7.715	7.632	7.276	1%	1%	6%	6%

(1) Cartera en términos comparables

(2) La cartera en explotación, incluye la cartera en renta más todas las entradas en explotación de los proyectos finalizados

- La carteras de activos de Barcelona y Madrid han corregido un (2%) su valor en 6 meses dado el entorno de la crisis Covid-19. En París el valor del portfolio ha aumentado un +0,8% en 6 meses, gracias a la robustez de la cartera prime de París, así como los progresos en la cartera de proyectos. Destaca en particular el pre-alquiler del 80% proyecto 83 Marceau en condiciones muy favorables que ha permitido realizar un importante impacto de creación de valor.

- El análisis de la variación de valor es el siguiente:



Por subsegmentos la evolución del valor de los activos ha sido la siguiente

- El valor portfolio de Barcelona ha disminuido un (2%) like for like en 6 meses y ha aumento un +5% like for like en términos interanuales.
- El valor portfolio de Madrid ha disminuido un (2%) like for like en 6 meses y ha aumento un +1% like for like en términos interanuales.
- El valor portfolio de Paris ha aumentado un +1% like for like en 6 meses y ha aumento un +6% like for like en términos interanuales.

Cabe destacar que el aumento del portfolio de Paris ha permitido absorber la corrección de valor en España resultando en la variación del portfolio total del Grupo Colonial en un (0,2%) like for like valor en línea con el cierre 2019. Este hecho demuestra la acertada estrategia de diversificación que permite optimizar el perfil de riesgo de la cartera.

La clasificación del valor de la cartera de alquiler del grupo por usos, por mercado y por tipo de producto se muestra a continuación:



(2) CBD Barcelona, incluye los activos del segmento de mercado de 22@

- Respecto a la valoración del portfolio en explotación, los principales parámetros de valor son los siguientes:

Cartera en explotación	€m	m² s/rasante (*)	€/m² (*)	Yield de valoración
Barcelona	1.500	270.525	5.545	4,39%
Madrid	2.568	385.008	6.671	4,25%
París	5.587	312.918	17.856	3,19%

Yields brutas (Barcelona, Madrid)
Yield neta (París)

Para **comparar los parámetros de la valoración de los activos de Colonial con datos de mercado** hay que tener en cuenta los siguientes aspectos:

- En España los consultores publican, en sus informes de mercado yields brutas**
(Yield bruta = rentas brutas / Valor excl. transfer costs).
- En Francia los consultores publican, en sus informes de mercado yields netas**
(Yields netas = rentas netas / Valor incl. transfer costs).

(*) En Barcelona los m² para el cálculo de la repercusión, corresponden a la superficie sobre rasante de todos los activos de Barcelona, excluyendo el proyecto de Plaza Europa y superficie de locales no estratégicos.

En Madrid, los m² corresponden a la superficie sobre rasante de todos los activos de Madrid, excluyendo los proyectos de los complejos de Méndez Álvaro, de Puerto Somport 10-18, Sagasta 27, Miguel Ángel 23, Velázquez 80 y Cedro, así como la superficie de locales no estratégicos.

En Francia, los m² corresponden a la superficie s/rasante del total de la cartera de oficinas en explotación excluyendo los grandes activos de comercial e incluyendo adicionalmente determinadas superficies alquilables bajo rasante de la cartera que no corresponden a parkings.

8. Estructura financiera

En un ejercicio marcado por las excepcionales condiciones derivadas del COVID19, Colonial mantiene un sólido perfil financiero que le permite mantener una calificación crediticia de BBB+ por parte de Standard & Poor's, la más alta en el sector inmobiliario español.

Tanto Standard & Poor's como Moody's revisaron en el mes de abril, en medio de la situación de pandemia mundial, la calificación crediticia de Colonial, manteniendo el mismo nivel previo a la crisis del COVID19.

El objetivo durante este período ha sido garantizar la liquidez del Grupo y mejorar el apalancamiento. En este sentido, el Grupo ha realizado las siguientes operaciones:

- En el mes de abril Colonial formalizó un nuevo préstamo, en formato Club Deal, por importe de 200 millones de euros y vencimiento en 2022. El préstamo incluye a las siguientes instituciones de referencia tanto nacionales como internacionales: BNP Paribas, Natixis, BBVA y Caixabank, éste último actuando como Banco Agente y Agente de Sostenibilidad. Dicho préstamo tiene además la condición de sostenible por estar su margen referenciado a la calificación obtenida por la agencia GRESB, sumándose por tanto a los bilaterales firmados el pasado ejercicio con Caixabank e ING y reforzando el mensaje del compromiso que el Grupo tiene en materia de ESG.
- Durante el mes de junio, SFL ha formalizado una emisión de Bonos por importe de 500 millones de euros. La emisión de bonos se estructura a 7 años, y devenga un cupón de 1,5% con vencimiento junio de 2027. La demanda ha superado hasta cuatro veces el volumen de emisión. La emisión se ha colocado a una amplia base de inversores europeos de calidad, principalmente en Francia, Reino Unido y Alemania, con perfiles muy estables como compañías de seguros y fondos de inversión.
- SFL formalizó el pasado mes de mayo la refinanciación de la línea de crédito revolving con BNP incrementado el nominal hasta 150m€ y extendiendo su vencimiento hasta mayo de 2025.

A 30 de junio el Grupo Colonial mantiene una liquidez de 2.488m€ entre caja y líneas de crédito no dispuestas, que le permiten cubrir en más de 6 veces los vencimientos de la deuda dispuesta de los ejercicios 2020 y 2021 (considerando la no renovación de pagarés a corto plazo).

En cuanto al apalancamiento, tras las desinversiones realizadas en los últimos 3 años por importe de 1.400€m, el ratio de endeudamiento (LTV) se sitúa en el 36,6%, 133 pb inferior a la del mismo periodo del ejercicio anterior. Con posterioridad al cierre del semestre se ha formalizado la segunda fase de la venta del portfolio logístico a Prologis quedando una última fase que previsiblemente se cerrará en el mes de septiembre, todo ello aportando una liquidez adicional de c.160m€

Las principales magnitudes de la deuda del Grupo a 30 de junio son las siguientes:

Grupo Colonial (€m)	jun-20	dic-19	Var.
Deuda financiera Bruta	5.417	4.826	12%
Deuda financiera Neta	4.644	4.609	0,8%
Liquidez total ⁽¹⁾	2.488	2.082	20%
% deuda tipo fijo o cubierta	85%	88%	(3%)
Vencimiento medio de la deuda (años) ⁽²⁾	4,8	4,9	(0,1)
Coste de la deuda actual ⁽³⁾	1,69%	1,63%	6 pb
Rating COL (S&P's)	BBB+ Stable	BBB+ Stable	-
Rating COL (Moody's)	Baa2 Stable	Baa2 Stable	-
Rating SFL (S&P's)	BBB+ Stable	BBB+ Stable	-
LtV Grupo (incluyendo transfer costs)	36,6%	36,1%	48 pb
Deuda con garantía hipotecaria	5%	6%	(1%)

(1) Caja & saldos disponibles

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

(3) Coste de la deuda incluyendo los pagarés. Sin considerar las emisiones de pagarés el coste ascendería a 1,81%

La deuda financiera neta al cierre del primer semestre de 2020 se sitúa en 4.644€m, siendo su detalle el siguiente:

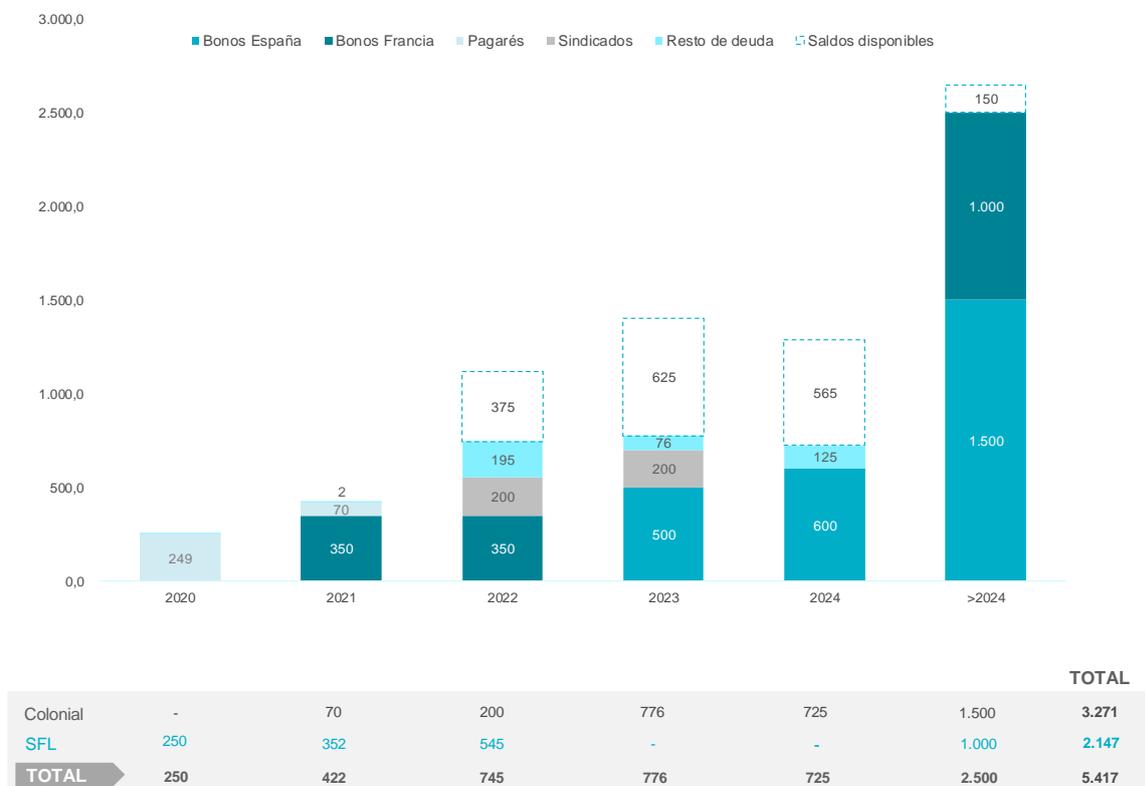
€m	Junio 2020			Diciembre 2019			Var TOTAL	Vida media ⁽³⁾
	Colonial	SFL	TOTAL	Colonial	SFL	TOTAL		
Deuda sin garantía hipotecaria	525	-	525	125	-	-	525	3,8
Deuda con garantía hipotecaria	76	198	274	76	199	275	(1)	2,4
Bonos	2.600	1.700	4.300	2.600	1.200	2.600	1.700	5,4
Pagarés	70	249	319	240	387	626	(308)	0,3
Deuda Bruta	3.271	2.147	5.417	3.040	1.786	4.826	592	4,8
Efectivo	(503)	(270)	(773)	(163)	(54)	(217)	(557)	
Deuda neta	2.767	1.877	4.644	2.877	1.732	4.609	35	
Liquidez total ⁽¹⁾	1.178	1.310	2.488	1.038	1.044	2.082	407	
Coste financiero spot	1,82%	1,49%	1,69% ⁽²⁾	1,80%	1,34%	1,63%	3 p.b.	

(1) Caja y saldos disponibles

(2) Margen + tipo de referencia, sin incorporar comisiones

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

Sin tener en cuenta el programa de pagarés, cabe mencionar que no hay vencimientos relevantes a corto plazo ya que el 78% de la deuda del Grupo tiene vencimiento a partir de 2023 y un 49% a partir de 2025. El 84% de la deuda dispuesta del Grupo está compuesta por emisiones en el mercado de bonos, el resto de deuda está formalizada con entidades financieras y tan solo el 5% tiene garantía hipotecaria.



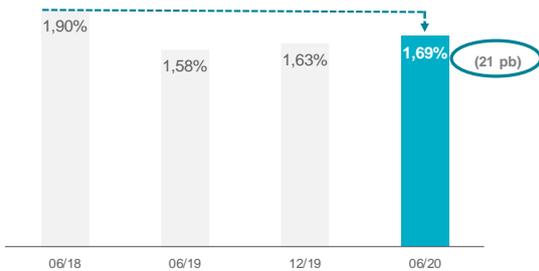
Resultados financieros

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

Junio acumulado - €m	COL	SFL	2020	2019	Var. %
Gasto financiero recurrente - España	(31)	0	(31)	(32)	4%
Gasto financiero recurrente - Francia	0	(16)	(16)	(16)	(3%)
Total Gasto financiero recurrente	(31)	(16)	(47)	(48)	2%
Gastos financieros activados	3	2	5	2	106%
Resultado financiero recurrente	(28)	(14)	(42)	(45)	7%
Gasto financiero no recurrente	(2)	(0)	(2)	(5)	(63%)
Variaciones de valor instrumentos financieros	(2)	(0)	(2)	(3)	52%
Resultado financiero	(31)	(14)	(45)	(53)	15%

El Gasto financiero recurrente a 30 de junio se ha reducido en un 2% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior gracias al esfuerzo y la implicación en mantener una estructura financiera sólida y es el resultado de la gestión activa de la deuda del Grupo y en particular en la refinanciación de la deuda proveniente de Axiare, proceso que finalizó en el primer trimestre del ejercicio 2019.

- El coste financiero spot de la deuda dispuesta a 30 de junio de 2020 ha ascendido al 1,69%. Incorporando comisiones de formalización periodificadas durante la vida de la deuda el coste financiero asciende al 1,80%. El coste financiero spot sin tener en cuenta el programa de pagarés asciende al 1,81% (1,92% incorporando las comisiones de financiación). El coste financiero spot a cierre del ejercicio 2019 ascendió al 1,63%, sin embargo, el cierre de los mercados a corto plazo en España y el incremento en el coste financiero de este producto tanto en Francia y en España han traído como consecuencia el incremento del coste spot hasta el 1,69%.



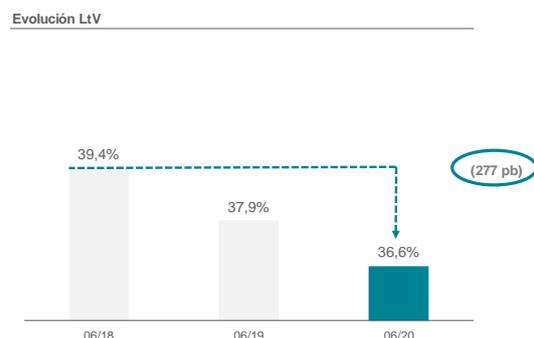
- Durante el primer trimestre del 2020, aprovechando curvas de tipos de interés en mínimos históricos, el Grupo formalizó diversos instrumentos de precobertura por importe de 400€m con la finalidad de cubrir los tipos de interés de futuras emisiones de deuda. El saldo acumulado por este tipo de instrumentos asciende a 1.100€m, con distintas fechas de ejecución, adecuadas al perfil de vencimiento de la deuda del Grupo. Todos ellos cumplen con lo previsto en las normas de contabilidad de coberturas.

Principales ratios de endeudamiento y liquidez

El Loan to Value (LtV) del Grupo, calculado como la ratio de deuda neta total entre GAV total del Grupo, asciende al 36,6% en comparación al 37,9% al 30 de junio de 2019. Esta mejora se ha debido principalmente a la desinversión de una parte del portfolio logístico en el segundo semestre del 2019.

Los saldos disponibles del Grupo a 30 de junio de 2020 ascienden a 2.488€m. La distribución de los saldos se muestra en el gráfico siguiente:

Saldos disponibles (€m)	Colonial	SFL	Grupo
Cuentas corrientes	503	270	773
Líneas de crédito disponibles	675	1.040	1.715
Total	1.178	1.310	2.488



9. EPRA Net Asset Value

EPRA Net Asset Value (NAV)

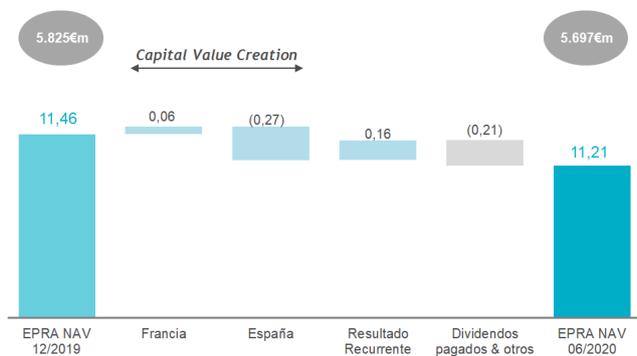
Colonial cierra el primer semestre del ejercicio 2020 con un valor neto de los activos (EPRA Net Asset Value) de 11,21 €/acción lo que supone una disminución del (2,2%) con respecto al valor neto de los activos a diciembre de 2019 y un crecimiento del 7% interanual.

La evolución del Net Asset Value en el primer semestre 2020 se puede desglosar en los siguientes efectos:

1. La cartera de Paris ha aportado un incremento de valor de 6 €Cts. (+0,5% en 6 meses) que ha permitido compensar parcialmente la disminución de valor en la cartera de Barcelona y Madrid que asciende a 27€cts/ acción
2. El beneficio neto recurrente ha aportado 16 Cts.€/acción (+1,4% de NAV en 6 meses)
3. El dividendo de Colonial y otros efectos han supuesto un impacto de (21) Cts.€/acción.

Incluyendo el dividendo devengado en el primer semestre de 20 €Cts./ acción la rentabilidad total para el accionista asciende a un (0,5%) en 6 meses y se sitúa en +8,4% en términos interanuales.

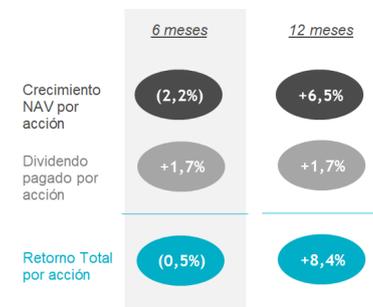
EPRA NAV €/acción



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

(4) Dividendo pagado de 0,2€/acción y otros efectos

Retorno total para el accionista ¹



En términos absolutos el EPRA Net Asset Value asciende a 5.697€m, cifra inferior a la de cierre del año de 2019 (5.825 €m) y un 7% superior a la del NAV de hace un año.

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 Net Asset value - €m	06/2020	12/2019
Fondos Propios Consolidados	5.398	5.559
Incluye:		
(i.a) Revalorización de activos de inversión (en caso de aplicar NIC 40)	na	21
(i.b) Revalorización de activos en desarrollo (en caso de aplicar NIC 40)	na	na
(i.c) Revalorización de otras inversiones	38	24
(ii) Revalorización de arrendamientos financieros	na	na
(iii) Revalorización de activos mantenidos para la venta	8	3
Excluye:		
(iv) Valor de mercado de instrumentos financieros	12	(21)
(v.a) Impuestos diferidos	240	240
(v.b) Fondo de comercio consecuencia de activos diferidos	-	-
Incluye/excluye:		
Ajustes de (i) a (v) con respecto a intereses de alianzas estratégicas	na	na
EPRA NAV - €m	5.697	5.825
<i>Nº de acciones (m)</i>	<i>508,1</i>	<i>508,1</i>
<i>EPRA NAV - Euros por acción</i>	<i>11,21</i>	<i>11,46</i>

Cálculo del EPRA NAV: Siguiendo las recomendaciones EPRA y partiendo de los fondos propios consolidados de 5.398€m, se han realizado los siguientes ajustes:

1. Revalorización de activos de inversión: corresponde a la plusvalía latente (no contabilizada en balance) de determinados activos registrados a coste de adquisición, principalmente activos destinados a uso propio.
2. Revalorización de otras inversiones: registro a valor de mercado de determinadas inversiones realizadas por el Grupo registradas en el balance a coste de adquisición, principalmente autocartera
3. Ajuste de Impuestos diferidos: ajuste del importe de los impuestos diferidos asociados a la revalorización de los activos inmobiliarios registrados en el balance.
4. Valor de mercado de instrumentos financieros: ajuste del valor de mercado (Mark to Market) de los instrumentos derivados.

El **EPRA NNNAV** (*) a junio 2020 asciende a 5.328€m, lo que corresponde a **10,49€/acción**.

EPRA Triple Net Asset value (NNNAV) - €m	06/2020	12/2019
EPRA NAV	5.697	5.825
Incluye:		
(i) Valor de mercado de instrumentos financieros	(12)	21
(ii) Valor de mercado de la deuda	(116)	(258)
(iii) Impuestos diferidos	(241)	(240)
EPRA NNNAV - €m	5.328	5.348
<i>Nº de acciones (m)</i>	<i>508,1</i>	<i>508,1</i>
<i>EPRA NNNAV - Euros por acción</i>	<i>10,49</i>	<i>10,52</i>

Para su cálculo se han ajustado en el EPRA NAV las siguientes partidas: el valor de mercado de los instrumentos financieros, el valor de mercado de la deuda y los impuestos que se devengarían en el caso de la venta de activos a su valor de mercado.

10. Ratios EPRA & balance consolidado

Ratios EPRA

1) EPRA Earnings

Resultado EPRA - €m	1S 2020	1S 2019
Resultado neto atribuible al Grupo según IFRS	(26)	338
<i>Resultado neto atribuible al Grupo - Cts€/acción</i>	<i>(5,19)</i>	<i>66,46</i>
Ajustes para calcular el Resultado EPRA, excluye:		
(i) Cambios de valor de inversiones, proyectos de inversión y otros intereses	107	(419)
(ii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos, proyectos de inversión y otros intereses	(2)	1
(iii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos mantenidos para la venta incluyendo cambios de valor de dichos activos	0	0
(iv) Impuestos en por venta de activos	0	0
(v) Deterioro de valor del Fondo de Comercio	0	62
(vi) Cambios de valor de instrumentos financieros y costes de cancelación	2	8
(vii) Costes de adquisición de participaciones en empresas e inversiones en joint ventures o similares joint ventures	0	2
(viii) Impuestos diferidos por los ajustes EPRA considerados	(4)	16
(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	(2)	59
EPRA Earnings (pre ajustes específicos compañía)	75	67
Ajustes específicos compañía:		
(a) Gastos y provisiones extraordinarios	7	2
(b) Resultado Financiero no recurrente	1	0
(c) Tax credits	0	0
(d) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	(0)	(0)
Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía)	83	69
<i>Nº promedio de acciones (m)</i>	<i>508,1</i>	<i>508,1</i>
<i>Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía) - Cts€/acción</i>	<i>16,24</i>	<i>13,51</i>

2) EPRA NAV – previo a la nueva metodología

EPRA Net Asset value - €m	06/2020	12/2019
Fondos Propios Consolidados	5.398	5.559
Incluye:		
(i.a) Revalorización de activos de inversión (en caso de aplicar NIC 40)	na	21
(i.b) Revalorización de activos en desarrollo (en caso de aplicar NIC 40)	na	na
(i.c) Revalorización de otras inversiones	38	24
(ii) Revalorización de arrendamientos financieros	na	na
(iii) Revalorización de activos mantenidos para la venta	8	3
Excluye:		
(iv) Valor de mercado de instrumentos financieros	12	(21)
(v.a) Impuestos diferidos	240	240
(v.b) Fondo de comercio consecuencia de activos diferidos	-	-
Incluye/excluye:		
Ajustes de (i) a (v) con respecto a intereses de alianzas estratégicas	na	na
EPRA NAV - €m	5.697	5.825
<i>Nº de acciones (m)</i>	<i>508,1</i>	<i>508,1</i>
<i>EPRA NAV - Euros por acción</i>	<i>11,21</i>	<i>11,46</i>

3) EPRA NNNAV

EPRA Triple Net Asset value (NNNAV) - €m	06/2020	12/2019
EPRA NAV	5.697	5.825
Incluye:		
(i) Valor de mercado de instrumentos financieros	(12)	21
(ii) Valor de mercado de la deuda	(116)	(258)
(iii) Impuestos diferidos	(241)	(240)
EPRA NNNAV - €m	5.328	5.348
<i>Nº de acciones (m)</i>	<i>508,1</i>	<i>508,1</i>
<i>EPRA NNNAV - Euros por acción</i>	<i>10,49</i>	<i>10,52</i>

4) EPRA NAV – nueva metodología

EPRA Net Asset value - Junio 2020

EPRA Net Asset value - €m	NAV previous methodology	Net Reinstatement Value	Net Tangible Assets	Net Disposal Value
Fondos Propios Consolidados	5.398	5.398	5.398	5.398
Incluye:				
(i) Instrumentos híbridos	-	-	-	-
NAV Diluido	5.398	5.398	5.398	5.398
Incluye:				
(i.a) Revalorización de activos de inversión (en caso de aplicar NIC 40)				
(i.b) Revalorización de activos en desarrollo (en caso de aplicar NIC 40)				
(i.c) Revalorización de otras inversiones	38	38	38	38
(ii) Revalorización de arrendamientos financieros	-	-	-	-
(iii) Revalorización de activos mantenidos para la venta	8	8	8	8
NAV Diluido a Valor de Mercado	5.445	5.445	5.445	5.445
Excluye:				
(iv) Impuesto diferido en relación con ganancias de Inversiones Inmobiliarias	240	240	235	n.a.
(vi) Valor de mercado de instrumentos financieros	12	12	12	n.a.
(vii) Fondo de comercio consecuencia de activos diferidos	-	-	-	-
(viii.a) Fondo de comercio para el balance de situación IFRS	n.a.	n.a.	-	-
(v.iii.b) Inmovilizado Intangible para el balance de situación IFRS	n.a.	n.a.	-	n.a.
Incluye:				
(ix) Valor de mercado de la deuda con tipo de interes fijo	n.a.	n.a.	n.a.	(116)
(x) Revalorización de activos intangibles a valor de mercado	-	-	n.a.	n.a.
(xi) Imuesto de transferencia de activos inmobiliarios	n.a.	473	-	n.a.
EPRA NAV - €m	5.697	6.169	5.691	5.329
Nº de acciones (m)	508,1	508,1	508,1	508,1
EPRA NAV - Euros por acción	11,21	12,14	11,20	10,49

EPRA Net Asset value - Diciembre 2019

EPRA Net Asset value - €m	NAV previous methodology	Net Reinstatement Value	Net Tangible Assets	Net Disposal Value
Fondos Propios Consolidados	5.559	5.559	5.559	5.559
Incluye:				
(i) Instrumentos híbridos	-	-	-	-
NAV Diluido	5.559	5.559	5.559	5.559
Incluye:				
(i.a) Revalorización de activos de inversión (en caso de aplicar NIC 40)				
(i.b) Revalorización de activos en desarrollo (en caso de aplicar NIC 40)				
(i.c) Revalorización de otras inversiones	45	45	45	45
(ii) Revalorización de arrendamientos financieros	0	0	0	0
(iii) Revalorización de activos mantenidos para la venta	3	3	3	3
NAV Diluido a Valor de Mercado	5.607	5.607	5.607	5.607
Excluye:				
(iv) Impuesto diferido en relación con ganancias de Inversiones Inmobiliarias	240	240	239	n.a.
(vi) Valor de mercado de instrumentos financieros	(21)	(21)	(21)	n.a.
(vii) Fondo de comercio consecuencia de activos diferidos	-	-	-	-
(viii.a) Fondo de comercio para el balance de situación IFRS	n.a.	n.a.	-	-
(v.iii.b) Inmovilizado Intangible para el balance de situación IFRS	n.a.	n.a.	-	n.a.
Incluye:				
(ix) Valor de mercado de la deuda con tipo de interes fijo	n.a.	n.a.	n.a.	(258)
(x) Revalorización de activos intangibles a valor de mercado	-	-	n.a.	n.a.
(xi) Imuesto de transferencia de activos inmobiliarios	n.a.	473	-	n.a.
EPRA NAV - €m	5.825	6.298	5.824	5.348
Nº de acciones (m)	508,1	508,1	508,1	508,1
EPRA NAV - Euros por acción	11,46	12,39	11,46	10,53

5) EPRA Net initial Yield & Topped-up Net Initial Yield

D. EPRA Net Initial Yield y "Topped-Up" Net Initial Yield		Barcelona	Madrid	Paris	Logístico	Total 1S 2020	Total 2019
<i>Cifras en €m</i>							
Cartera de Activos - en propiedad		1,500	3,151	7,239	258	12,148	12,179
Cartera de Activos - con JVs/Fondos		16	na	na	na	16	17
Títulos negociados (incl. con JVs)		na	na	na	na	na	na
- Proyectos & grandes rehabilitaciones		(131)	(627)	(1,016)	(72)	(1,846)	(1,768)
Total Cartera	E	1,385	2,524	6,223	187	10,318	10,428
Asignación estimada de los costes de compra		42	63	427	6	538	541
Estimación Valor Bruto Cartera (excl. proyectos)	B	1,427	2,587	6,650	193	10,856	10,969
Passing Rent anualizada		46	84	179	7	316	333
Gastos Cartera		(4)	(8)	(3)	(2)	(17)	(21)
Rentas Netas Anualizadas	A	42	75	176	6	299	312
Suma: carencias u otros incentivos de arrendamiento		5	15	21	2	43	34
"Topped-up" Rentas Netas Anualizadas	C	47	91	197	8	342	346
EPRA Net Initial Yield	A/B	3.0%	2.9%	2.6%	3.0%	2.8%	2.8%
EPRA "Topped-Up" Net Initial Yield (Yield neta)	C/B	3.3%	3.5%	3.0%	4.0%	3.2%	3.2%
Gross Rents 100% Ocup	F	58	105	211	11	384	383
Gastos Cartera 100% Ocup		(3)	(6)	(3)	(1)	(13)	(19)
Rentas Netas Anualizadas 100% Ocup	D	55	98	208	10	371	363
Net Initial Yield 100% Ocupado	D/B	3.8%	3.8%	3.1%	5.4%	3.4%	3.3%
Gross Initial Yield 100% Ocupado	F/E	4.2%	4.1%	3.4%	6.0%	3.7%	3.7%

6) EPRA Vacancy Rate

Ratio Desocupación EPRA - Portfolio de Oficinas				Ratio Desocupación EPRA - Portfolio Total			
€m	1S 2020	1S 2019	Var. %	€m	1S 2020	1S 2019	Var. %
BARCELONA				BARCELONA			
Superficie vacía ERV	2	1		Superficie vacía ERV	3	1	
Portfolio ERV	57	54		Portfolio ERV	59	55	
EPRA Ratio Desocupación Barcelona	4%	1%	2 pp	EPRA Ratio Desocupación Barcelona	4%	1%	3 pp
MADRID				MADRID			
Superficie vacía ERV	4	9		Superficie vacía ERV	4	9	
Portfolio ERV	100	98		Portfolio ERV	100	98	
EPRA Ratio Desocupación Madrid	4%	9%	(6 pp)	EPRA Ratio Desocupación Madrid	4%	9%	(6 pp)
PARIS				PARIS			
Superficie vacía ERV	8	3		Superficie vacía ERV	9	3	
Portfolio ERV	185	182		Portfolio ERV	223	221	
EPRA Ratio Desocupación Paris	4%	2%	3 pp	EPRA Ratio Desocupación Paris	4%	2%	3 pp
TOTAL PORTFOLIO				LOGISTICO & OTROS			
Superficie vacía ERV	14	13		Superficie vacía ERV	2	3	
Portfolio ERV	341	333		Portfolio ERV	11	-	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio Oficinas	4%	4%	0 pp	EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	16%	-	-
TOTAL PORTFOLIO				TOTAL PORTFOLIO			
Superficie vacía ERV				Superficie vacía ERV	17	16	
Portfolio ERV				Portfolio ERV	393	400	
				EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	4%	4%	0 pp

Cifras anualizadas

Balance consolidado

Balance consolidado

€m	1S 2020	2019
ACTIVO		
Fondo de comercio de Consolidación	0	0
Inversiones Inmobiliarias	11.755	11.797
Resto activos no corrientes	136	136
Activos no corrientes	11.890	11.933
Existencias	50	48
Deudores y otras cuentas a cobrar	138	117
Otros activos corrientes	787	226
Activos Disponibles para la Venta	173	176
Activos corrientes	1.149	568
TOTAL ACTIVO	13.039	12.502
PASIVO		
Fondos propios	5.398	5.559
Minoritarios	1.383	1.402
Patrimonio Neto	6.782	6.960
Emisión de obligaciones y valores similares no corrientes	4.280	3.781
Deuda financiera no corriente	865	457
Pasivos por impuestos diferidos	373	377
Otros pasivos no corrientes	94	87
Pasivos no corrientes	5.612	4.702
Emisión de obligaciones y valores similares corrientes	343	648
Deuda financiera corriente	5	6
Acreedores y otras cuentas a pagar	140	137
Otros pasivos corrientes	158	48
Pasivos corrientes	646	839
TOTAL PASIVO	13.039	12.502

CONCILIACIÓN DEL VALOR DE MERCADO - €m

	1S 2020
Inmovilizado material - uso propio ⁽¹⁾	38
Inversiones inmobiliarias (sin anticipos de inmovilizado) ⁽²⁾	11.754
Activos no corrientes mantenidos para la venta	173
- Inversiones inmobiliarias	50
Existencias	50
Valor contabilizado en balance	12.015
Beneficios no realizados - uso propio	36
No valorados y otros ⁽³⁾	17
Inmovilizado material	2
Periodos de carencia	94
Ajustes	149
Valor de mercado según valoradores externos	12.164

⁽¹⁾ Incluidos en el epígrafe de "Resto de activos no corrientes"

⁽²⁾ Incluidos en el epígrafe de "Inversiones Inmobiliarias"

⁽³⁾ Corresponde a proyectos llaves en mano

11. Glosario & medidas alternativas de rendimiento

Glosario

Beneficios por acción (BPA)	Resultado del ejercicio atribuible a los accionistas dividido entre el número de acciones.
BD	Business District, distrito de negocios.
Capitalización bursátil	Es el valor del capital de la sociedad obtenido a partir de su cotización en bolsa. Se obtiene multiplicando el precio de la cotización de sus acciones por el número de las acciones en circulación.
CBD	Central Business District, distrito central de negocios. En Barcelona se incluye el mercado 22@.
Compañía property	Inmobiliaria patrimonialista con inmuebles en alquiler.
Cartera/superficie en explotación	Inmuebles/superficie con capacidad de generar rentas a la fecha cierre.
EBIT	Calculado como el beneficio de explotación más las variaciones de valor de las inversiones inmobiliarias y resultado por variación de valor de activos y por deterioro.
EBITDA	Resultado operativo antes de revalorizaciones netas, ventas de activos amortizaciones, provisiones, intereses, impuestos y extraordinarios.
EPRA	European Public Real Estate Association: Asociación de las compañías patrimoniales cotizadas europeas que marcan unos estándares de mejores prácticas a seguir para el sector.
Free float	Aquella parte del capital social que cotiza libremente en bolsa y que no está controlada por accionistas de forma estable.
GAV excl. Transfer costs	Valor de la cartera según los valoradores externos del Grupo, deduciendo “transfer costs” / costes de transacción
GAV incl. Transfer costs	Valor de la cartera según los valoradores externos del Grupo, antes de restar costes de transacción.
GAV Matriz	Valor de los activos ostentados directamente + Valor JV Plaza Europa + NAV de la participación del 81,7% en SFL + Valor de la autocartera

Holding	Empresa que mantiene en cartera acciones de un cierto número de filiales corporativas.
IFRS	International Financial Reporting Standards. Corresponden a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).
JV	Joint Venture (asociación entre dos o más empresas).
Like-for-like Valoración	Datos comparables entre un periodo y otro (se excluyen las inversiones y desinversiones)
LTV	Loan to Value (Deuda financiera neta / GAV del negocio).
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.

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

Medidas alternativas de rendimiento

<u>Medida Alternativa de Rendimiento</u>	<u>Forma de cálculo</u>	<u>Definición/Relevancia</u>
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 Gross Asset Value (GAV) excluding Transfer costs	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 GAV including Transfer costs	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.

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 más las acciones en autocartera de la Sociedad Dominante valoradas a EPRA NAV.

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" de la Sociedad Dominante y de las sociedades españolas dependientes a 100% entre la suma de la Valoración de Mercado incluyendo costes de transacción de la cartera de activos de la sociedad cabecera del Grupo y el EPRA NAV de sociedades dependientes con participaciones no dominantes.

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

12. Datos de contacto & disclaimer

Datos de Contacto

Relación con Inversores

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

Oficina del Accionista

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

Web Colonial

www.inmoColonial.com

Datos de registro Mercado de Capitales – Mercado Continuo

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

Sobre Colonial

Inmobiliaria Colonial, SOCIMI, S.A.

Oficina Barcelona
Avenida Diagonal, 532
08006 Barcelona

Oficina Madrid
Pº de la Castellana, 52
28046 Madrid

Oficina París
42, rue Washington
75008 París

Grupo Colonial es una SOCIMI cotizada en la bolsa española líder en el Mercado de oficinas prime en Europa, presente en las principales zonas de negocio de Barcelona, Madrid y París con una cartera de oficinas prime de más de dos millones de m² 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 esta. Estos hechos, entre otros, podrían afectar de manera negativa a los resultados financieros, a los planes y a los eventos descritos. Las previsiones que se hicieran en base a tendencias pasadas no garantizan la continuidad de las mismas tendencias o que dichas actividades se mantengan en el futuro. La Compañía no se compromete a actualizar o a revisar la información contenida en dichas previsiones como consecuencia de nueva información que pudiera tener, de eventos futuros o por cualquier otra causa.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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