



2023

Colonial captura crecimientos de rentas y aumenta el EBITDA un +12%

El beneficio neto recurrente por acción crece un +7%

Hitos Financieros	2023	2022	Var	LFL	Portfolio Grado A Prime	Hitos Operacionales
Net Tangible Assets (NTA) - €/acc.	9,95	11,83	(8%)	6 meses	GAV 12/23 11.336€m 	Ocupación EPRA 97%
BPA recurrente - Cts€/acc.	31,9	29,8	+7%			Indexación +5% Madrid y Barcelona +4% París +6%
BPA recurrente op. continuadas - Cts€/acc ⁴	31,3	26,4	+18%			Crecimiento rentas - Oficinas¹
Net Tangible Assets (NTA) - €m	5.372	6.384	(8%)	6 meses		1T 23 +3% 2T 23 +7% 3T 23 +9% 4T 23 +11%
GAV Grupo - €m	11.336	13.005	(6%)	LFL 6 meses		
Ingresos por rentas €m	377	354	+6%	+8%		
EBITDA Grupo €m	316	283	+12%			
Resultado neto recurrente €m	172	161	+7%			
Resultado neto €m	(1.019)	8	-			

Crecimiento del resultado neto recurrente

- Ingresos por rentas netos de 353€m, +9% “like for like”
- EBITDA Grupo de 316€m, +12%
- Resultado neto recurrente de 172€m, +7%
- Beneficio por acción recurrente de 32Cts€, +7%
- Resultado neto recurrente de operaciones continuadas⁴, +18%

Sólidos fundamentales operativos

- Más de 158.000m² contratados, continuando con niveles históricamente altos
- Ocupación del 97% (plena ocupación en la cartera de París)
- Crecimiento de rentas del +7%¹ en los contratos de oficinas firmados en el año
- Aceleración del crecimiento de rentas con un +11%¹ en 4T 23

Valoración de activos

- Valor de la cartera de activos (GAV) de 11.336€m, (9%) “like for like” en 12 meses
- Valor Neto de activos (NTA) de 5.372€m correspondiente a 9,95€/acción
- Resultado neto del Grupo impactado por la corrección de valor de los activos

Gestión Activa & Estructura de Capital

- Desinversión de 150€m² de activos en 4T 23 con prima sobre tasación
- Programas de desinversión de 723€m ejecutados en línea con tasación:
 - ✓ 574€m se han realizado durante el 4T 22 y los primeros nueve meses de 2023.
 - ✓ 150€m² durante el último trimestre del ejercicio 2023 y los primeros meses de 2024.
- Incremento de la Liquidez hasta 2.903€m⁵, +503€m vs año anterior
- 100% de la deuda dispuesta cubierta a tipo fijo. Coste de la deuda spot a cierre del ejercicio del 1,75% & un LTV Proforma del 39,5%⁷

Liderazgo en ESG & Descarbonización

- Líder en Sustainalytics: 1ª compañía del IBEX 35 y Top 26 de 15.536 compañías en el mundo
- CDP Rating A por 3er año consecutivo: liderazgo en el IBEX 35 y a nivel mundial
- GRESB 94/100⁶: Top-3 de las mejores cotizadas inmobiliarias en Europa
- Portfolio³ con 100% de Certificaciones Breeam & Leed: líder en Europa

(1) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2022 (ERV 12/22)

(2) Compromisos de desinversión vinculantes pendientes de escriturar en 2024

(3) Portafolio en explotación

(4) Aislado el impacto por la desinversión de activos

(5) Caja y saldos disponibles

(6)GRESB Standing Investments Benchmark

(7) LTV incluyendo los compromisos de venta vinculantes pendientes de escriturar en el 1T 24, así como el compromiso de venta de Mendez Alvaro residencial (excluyendo los compromisos de venta del 2024, el LTV se sitúa en el 39,9%)

Aspectos clave

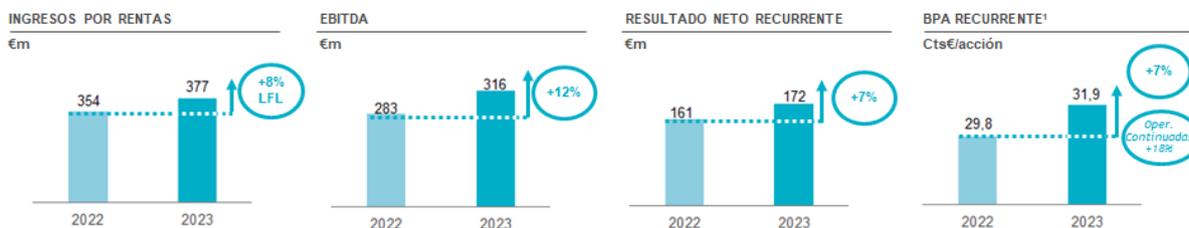
Resultados anuales 2023

El incremento de doble dígito del EBITDA impulsa el beneficio neto recurrente por acción

1. El resultado neto recurrente de operaciones continuadas² por acción crece un +18%

El Grupo Colonial ha cerrado el ejercicio 2023 con un incremento de los resultados recurrentes impulsados por el elevado crecimiento de ingresos.

- Ingresos por rentas de 377€m, +8% like for like vs año anterior
- EBITDA Grupo de 316€m, +12% vs año anterior
- Resultado neto recurrente de 172€m, +7% vs año anterior
- Resultado neto recurrente por acción de 32€cts, +7% vs año anterior
- Resultado neto recurrente de operaciones continuadas² por acción, +18% vs año anterior

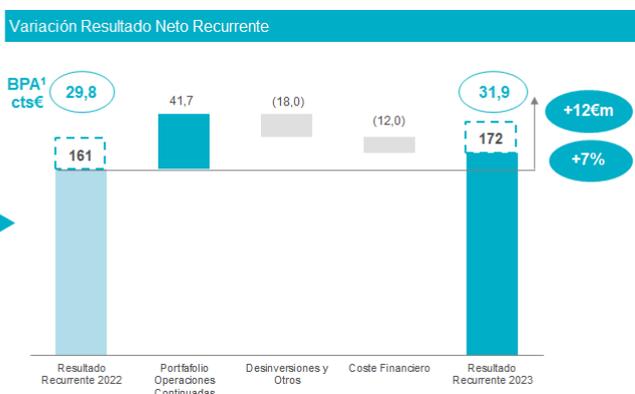


El resultado recurrente ha aumentado sobre la base de un sólido crecimiento de los ingresos. El **crecimiento de ingresos** se ha obtenido por una combinación de varios factores: (1) la capacidad de **capturar el efecto de la indexación**, (2) **crecimientos de rentas y aumentos de ocupación** complementados por (3) ingresos adicionales por la **entrega de proyectos**.

La gestión eficiente de los costes ha resultado en un **crecimiento del EBITDA del +12% interanual** que ha permitido el incremento del +7% del resultado neto recurrente hasta alcanzar los 172€m.

La ejecución del programa de desinversiones ha supuesto que el incremento del resultado neto sea inferior, excluyendo este impacto de gestión activa de la cartera, **el resultado neto recurrente de operaciones continuadas² ha crecido un +18% respecto al año anterior**.

Cuenta de Resultados - €m	2023	2022
Ingresos por Rentas	377	354
EBITDA Recurrente	316	283
Resultado Financiero Recurrente	(93)	(81)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(15)	(13)
Minoritarios - Resultado Recurrente	(35)	(28)
Resultado Neto Recurrente	172	161
Variación de valor de los activos & Provisiones	(1427)	(148)
Gasto financiero no recurrente & MTM	(2)	(4)
Impuestos & otros no recurrente	43	13
Minoritarios no recurrente	194	(13)
Resultado Neto Atribuible al Grupo	(1.019)	8



La valoración de la cartera de activos ha registrado una corrección del valor “like-for-like”, por lo que resultado neto del Grupo es de (1.019€m). Cabe destacar que la variación de valor no supone una salida de caja.

(1) Beneficio por acción recurrente
 (2) Aislado el impacto en las rentas por la desinversión de activos

2. Ingresos & EBITDA por rentas con crecimiento elevados

Crecimiento de ingresos: Polarización & Posicionamiento Prime Pan-Europeo

Colonial cierra el ejercicio 2023 con unos **ingresos por rentas de 377€m** y unas **rentas netas (EBITDA rentas) de 353€m**.

El crecimiento de los ingresos del Grupo es sólido tanto en términos absolutos con un **+6%** respecto al ejercicio anterior, así como en términos comparables con un incremento del **+8%** “like for like”, demostrando la fortaleza del posicionamiento prime de Colonial.

Diciembre acumulado - €m	2023	2022	Var	LFL
Ingresos por rentas Grupo	377	354	6%	8%
<i>Ingresos por rentas Paris</i>	234	205	15%	8%
<i>Ingresos por rentas Madrid</i>	96	102	(6%)	9%
<i>Ingresos por rentas Barcelona</i>	46	48	(3%)	3%
EBITDA rentas Grupo	353	326	8%	9%
<i>EBITDA rentas Paris</i>	223	194	15%	8%
<i>EBITDA rentas Madrid</i>	90	90	(1%)	14%
<i>EBITDA rentas Barcelona</i>	40	42	(3%)	4%

El incremento de los ingresos “like for like” del **+8%** se sitúa entre los más altos del sector y es un claro reflejo de la polarización del mercado hacia el mejor producto de oficinas.

Resaltan en particular las carteras de **Madrid (+9% “like for like”)** y **París (+8% “like for like”)**

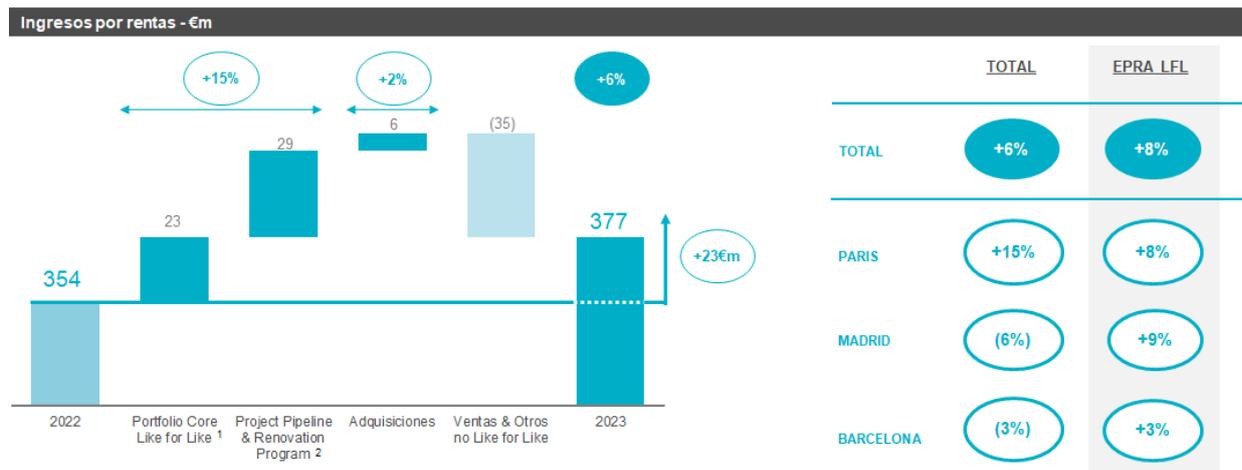
Los ingresos netos de gastos (EBITDA rentas) han aumentado un **+8%** y en términos comparables “like for like” un **+9%**.

1. **Los ingresos por rentas netos en la cartera de París han aumentado un +15% en términos totales y un +8% en términos comparables “like for like”.** El incremento “like for like” es debido principalmente a mayores rentas y ocupaciones en los activos Édouard VII, #Cloud, Louvre Saint Honoré oficinas, Washington Plaza y 103 Grenelle, entre otros.
2. **En el portafolio de Madrid, los ingresos por rentas netos se han mantenido estables en términos totales. En términos comparables “like for like”, los ingresos netos han aumentado un +14%,** debido principalmente a ingresos superiores en los activos de Recoletos 37, Ortega y Gasset 100, Castellana 163, Santa Engracia y The Window, entre otros, en base a una combinación de mayores rentas y mejores niveles de ocupación. Dichos incrementos han compensado las menores rentas obtenidas por el programa de desinversiones realizado durante estos últimos trimestres.
3. **En el portafolio de Barcelona, los ingresos por rentas netos en términos totales han disminuido respecto el año anterior,** debido principalmente a las entradas en rehabilitación de los activos de Parc Glories II y Diagonal 197. **En términos comparables “like for like” han aumentado un +4%,** destacando el incremento de los ingresos en los activos de Diagonal 682, Diagonal 409 y Diagonal Glories, entre otros. Dichos incrementos han compensado parte de las entradas en rehabilitación realizadas.



Crecimiento de ingresos en base a múltiples palancas

El aumento de ingresos de +23€m se basa en un modelo de negocio con múltiples palancas de crecimiento.



(1) Incluye la variación Like for Like de activos del renovation program
 (2) No incluye la variación Like for Like de activos del renovation program

1. “Pricing Power”: Crecimiento en rentas firmadas + captura de la indexación - contribución del +6% al crecimiento global

La **cartera Core ha aportado +23€m de incremento** de ingresos basado en un sólido crecimiento “like for like” del +8% por el fuerte “pricing power” que permite capturar plenamente el impacto de la **indexación**, así como **firmar las máximas rentas** de mercado.

2. **Proyectos entregados** - contribución del +8% al crecimiento global

La **entrega de proyectos** y el programa de renovaciones han **aportado +29€m de crecimiento** de ingresos (contribución del +8% al crecimiento global). Destaca la contribución de ingresos de Biome, Cézanne Saint-Honoré, Louvre Saint Honoré y Galeries Champs-Élysées en París, Velázquez 86D y Miguel Ángel 23 en Madrid, así como Diagonal 530, Plaza Europa 34 y Wittywood en Barcelona.



3. **Adquisición de Activos Prime** - contribución del +2% al crecimiento global

La adquisición de la **sede de Amundi en París** en abril de 2022 ha **aportado +6€m de crecimiento** de ingresos.

4. **Programa de desinversiones** – “Flight to Quality”

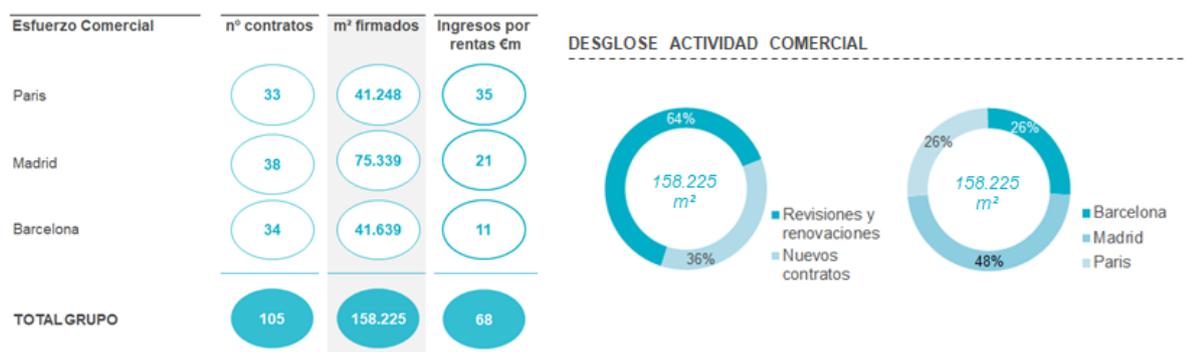
La **desinversión de activos no estratégicos** y **el resto de los impactos “no like for like”** han supuesto **una reducción del (10%) interanual** de los ingresos.

Sólidos fundamentales operativos en todos los segmentos

1. Altos volúmenes de contratación

La cartera de activos prime ha capturado un alto volumen de contratos en niveles de máximos históricos, alcanzado los **105 contratos de alquiler correspondientes a 158.225m²**, dicha cifra se sitúa un 7% por encima de la cifra media alcanzada en la contratación de los últimos tres años.

LA ACTIVIDAD COMERCIAL SE MANTIENE SÓLIDA A CIERRE DEL EJERCICIO



Del total del esfuerzo comercial, destacamos el elevado volumen firmado en el mercado de Madrid que asciende a 75.339m². En el mercado de Barcelona se han firmado 41.639m², de los cuales un 55% (22.743m²) corresponden a nuevos contratos, mejorando la ocupación del portafolio.

En París se han firmado un total de 41.248m², repartidos un 49% en renovaciones y un 51% en nuevas altas.

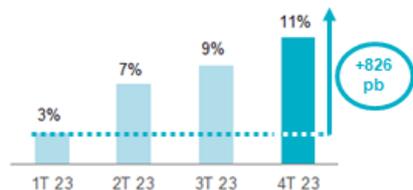
2. Incremento de Rentas - Polarización & “Pricing Power”

“Pricing Power” – Aceleración del crecimiento de rentas mercado¹

El Grupo Colonial cierra el año 2023 con un **crecimiento del +7% de los precios de alquileres en los contratos de oficinas en comparación con la renta de mercado a 31/12/22.**

CRECIMIENTO DE RENTAS VS ERV

OFICINAS



Fuerte incremento de precios

	Crecimiento Rentas vs ERV ¹				
	1T 2023	2T 2023	3T 2023	4T 2023	TOTAL
Paris Oficinas	+1%	+11%	+12%	+6%	+6%
Madrid Oficinas	+8%	+4%	+8%	+19%	+10%
Barcelona Oficinas	+2%	+8%	+2%	+12%	+6%
TOTAL OFICINAS	+3%	+7%	+9%	+11%	+7%
TOTAL	+2%	+6%	+11%	+10%	+6%

Durante el año 2023 el crecimiento de rentas de la cartera de oficinas se ha acelerado iniciando con un **+3% a principio de año hasta alcanzar niveles del +11%, en Q4 2023.** Los crecimientos de rentas alcanzados son un claro reflejo de la tendencia de polarización de mercado, caracterizado por una demanda que prioriza producto de Grado A de máxima calidad en el CBD.

(1) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2022 (ERV 12/22)

“Pricing Power” - Incremento de las rentas de oficinas en renovaciones “release spreads¹” del +5%

A cierre del ejercicio 2023, el Grupo Colonial ha incrementado con clientes actuales las rentas de oficinas un +5% respecto a las rentas anteriores (“release spreads”).

Destaca la cartera de activos de oficinas de París con un incremento del +12%.

Fuerte incremento de precios	Release Spread ¹				
	1T 2023	2T 2023	3T 2023	4T 2023	TOTAL
París Oficinas	+10%	+13%	na	+15%	+12%
Madrid Oficinas	flat	+2%	(2%)	(1%)	flat
Barcelona Oficinas	+3%	(0,5%)	na	flat	flat
TOTAL OFICINAS	+6%	+7%	(2%)	+4%	+5%
TOTAL	+6%	+5%	+3%	+4%	+5%

Dichas ratios resaltan el potencial de reversión del portafolio de contratos de Colonial con importantes márgenes de mejora en las rentas actuales.

“Pricing Power” - Captura de indexación en todos los contratos con un crecimiento medio del +5%

Gracias a una cartera de clientes prime, el portafolio de activos del **Grupo Colonial ha capturado el impacto de la indexación en los alquileres**, aplicando la correspondiente actualización de la renta.

Como consecuencia de la aplicación de la indexación en la cartera de contratos a cierre del ejercicio 2023, las rentas anualizadas de los contratos correspondientes se han incrementado un +5% (+4% en España y +6% en París).

Dichos resultados muestran el fuerte “Pricing Power” del portafolio Prime de Colonial: la calidad de los clientes, así como la naturaleza de los contratos del Grupo Colonial, permiten capturar todo el incremento de la indexación y por tanto ofrecer una clara protección de los flujos de caja de los activos en entornos inflacionistas como los actuales.



#Cloud



Velázquez 86



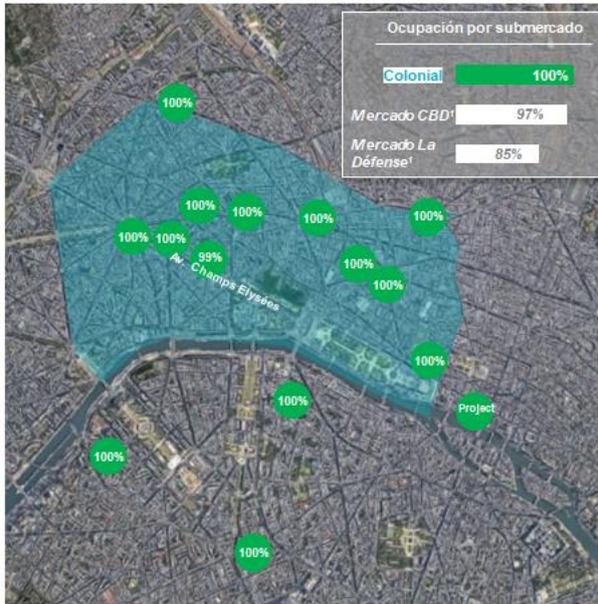
Diagonal 530

(1) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

3. Sólidos niveles de ocupación

La ocupación del Grupo Colonial se sitúa en niveles del 97%, alcanzando una de las ratios más altas del sector. Destaca en particular la cartera de inmuebles de París que ha alcanzado la plena ocupación con una ratio del 100%, seguida del portafolio de Madrid con un 96%.

PARIS



(1) Fuente: CBRE Research

MADRID (Dentro M-30)

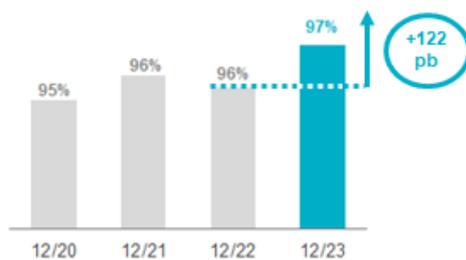


Durante el ejercicio 2023, la ocupación de la cartera de oficinas ha aumentado en 122 pb impulsado por mejoras de ocupación en todos los segmentos.

El mayor avance anual se ha producido en Barcelona con una mejora de la ocupación de 390 pb en estos 12 meses.

OCUPACIÓN EPRA OFICINAS

GRUPO



POR SEGMENTOS



Cabe destacar que la disponibilidad actual de la cartera de Barcelona está concentrada en la entrada en explotación de la superficie rehabilitada en los edificios de Torre Marenstrum e Illacuna, así como a la rotación de clientes en un activo secundario situado en Sant Cugat.

Excluyendo estos tres activos, la ocupación del resto del portafolio de Barcelona es del 98%.

Cartera de Proyectos

1. Pipeline de proyectos prácticamente entregado y pre-alquilado

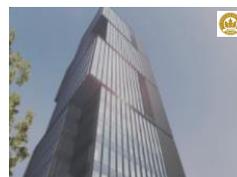
El Grupo Colonial cuenta con una **cartera de proyectos de 154.228m², distribuidos en 8 activos.**

Durante el ejercicio 2023 se ha realizado la entrega del proyecto **Louvre Saint Honoré en París.**

La entrega se ha producido antes de la fecha prevista y con niveles de **rentabilidad máximos** gracias a la disciplina en los costes de construcción y a un elevado precio de alquiler. Este histórico e icónico edificio, con excepcionales vistas al museo del Louvre, se encuentra alquilado a la Fundación Cartier, del grupo Cartier, con un contrato de una duración de 40 años de los cuales 20 años de obligado cumplimiento y a máximos precios de mercado.

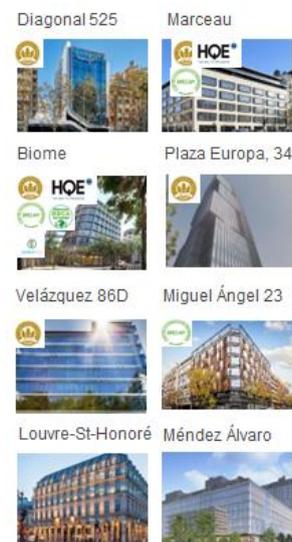


En España, se ha realizado la entrega del proyecto **Plaza Europa 34, edificio completamente alquilado al Grupo Puig**, con un contrato de obligado cumplimiento de 10 años. El activo cuenta con la certificación medioambiental **Leed Gold**, y se considera un edificio **Nearly Zero Emissions Building (NZEB).**



De este modo, a cierre del ejercicio 2023, ya **se han entregado y alquilado completamente 7 proyectos de los 8 activos de la cartera confirmando yields on cost en torno al 7%.**

Proyecto	Ciudad	Let / Pre-let	Entrega	GLA (m ²)	Total Coste €m	Yield on Cost
1 Diagonal 525	Barcelona CBD	100%	✓	5.706	41	≈ 5%
2 83 Marceau	Paris CBD	100%	✓	9.600	154	≈ 6%
3 Velazquez 86D	Madrid CBD	100%	✓	16.318	116	> 6%
4 Miguel Angel 23	Madrid CBD	100%	✓	8.155	66	> 5%
5 Biome	Paris City Center	100%	✓	24.500	283	≈ 5%
6 Plaza Europa 34	Barcelona	100%	✓	13.735	42	≈ 7%
7 Louvre SaintHonoré Prime Commercial	Paris CBD	100%	✓	16.000	215	7- 8%
8 Mendez Alvaro Oficinas	Madrid CBD South	On track	2T-3T24	60.214	224	> 8%
PIPELINE ACTUAL				154.228	1.141	≈ 7%



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

El único **proyecto en curso es Méndez Álvaro Oficinas** en el sur de la Castellana de Madrid, complejo único en Madrid que está generando mucho interés en el mercado, **en el que se prevé una yield on cost por encima del 8%.**



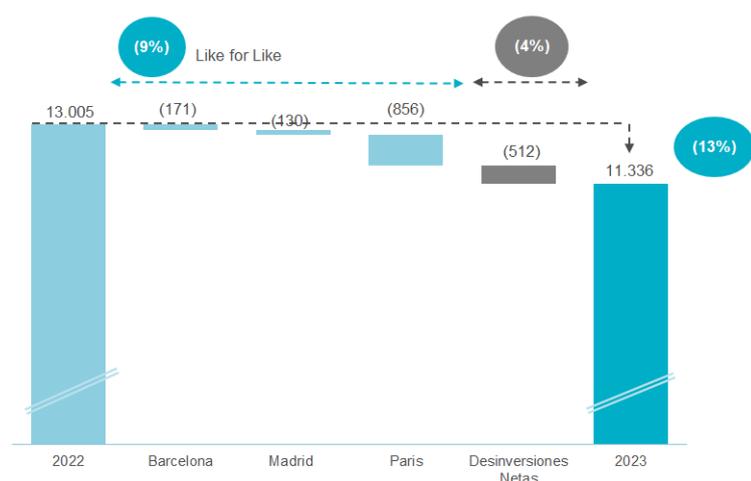
Complejo Méndez Álvaro



Valoración de Activos y Estructura de capital

1. Valores de activos - Polarización & Posicionamiento Prime

El valor de los activos del Grupo Colonial a cierre del ejercicio 2023 asciende a **11.336€m (11.944€m incluyendo “transfer costs”)**, un 13% inferior respecto al valor del 12/22 debido en particular a las ventas de activos no estratégicos realizadas durante el año 2023 y a la corrección de las valoraciones del 9%. En términos “like for like”, el **portafolio de Colonial ha corregido un 9% versus el año anterior (corrección del 6% en el segundo semestre del año).**

ANÁLISIS VARIACIÓN VALOR 12 MESES - €m

VARIACIÓN GAV LFL

	2023	2S 23	1S 23
BARCELONA	(11,4%)	(7,5%)	(4,1%)
MADRID	(4,6%)	(3,1%)	(1,6%)
PARIS	(10,5%)	(7,3%)	(3,4%)
TOTAL LFL	(9,3%)	(6,4%)	(3,1%)
DESINVERSIONES NETAS	(3,6%)	(0,8%)	(3,0%)
TOTAL VAR	(12,8%)	(7,1%)	(6,1%)

Polarización & Posicionamiento Prime Pan-Europeo

En un entorno de subidas de tipos de interés, la valoración de los activos de Colonial se ha visto impactada por el aumento de las “yields” de valoración¹ (+47 pb en el segundo semestre del año).

Los mayores flujos de caja alcanzados gracias a la indexación y al crecimiento de rentas, junto con la exitosa entrega de proyectos, han supuesto una creación de valor Alpha que ha permitido compensar parcialmente la corrección de valores debida a la expansión de yields.

Asimismo, las ubicaciones CBD y centro ciudad han mostrado un comportamiento mucho más defensivo que las zonas secundarias, hecho que ha supuesto que las correcciones hayan sido de las más moderadas del sector.

Valor Neto de activos resiliente (NTA)

El Valor Neto de activos a 31 de diciembre de 2023 asciende a 5.372€m, correspondiente a 9,95€/acción. Incluyendo el dividendo pagado de 0,25 €/acción, el Valor Neto de Activos total para el accionista de Colonial ha sido de 10,20€/acción registrando una corrección del (6%) en 6 meses. En un entorno de aumento de tipos el posicionamiento de calidad junto con la gestión activa de creación de valor Alpha han permitido mantener resiliente el valor neto de activos de Colonial.

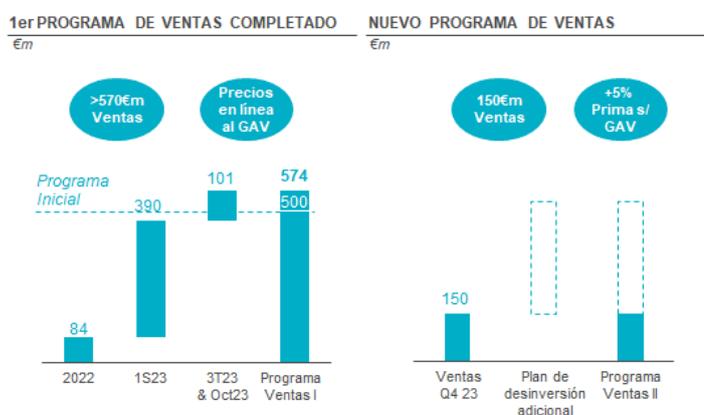
¹ Variación “like for like” de la yield de valoración de la cartera en explotación.

2. Programa de desinversiones - Gestión activa de la Cartera

Durante el último trimestre del año 2023 y principios de 2024, el Grupo Colonial ha cerrado desinversiones por un volumen de 150 €m con una prima del +5% sobre la última tasación.

Las desinversiones se han realizado en Madrid y corresponden a la parte de residencial del Campus Méndez Álvaro (“Madnum” Residencial) correspondiente a casi 30.000m² (acuerdo vinculante pendiente de ejecutar) y a tres plantas de un edificio en el Paseo de Recoletos, activo adquirido por Colonial en el año 2019 (desinversión ya ejecutada).

Estas operaciones forman parte de un nuevo programa de desinversiones del Grupo Colonial que continuará durante el año 2024 con ventas de activos adicionales con el fin de reciclar capital y maximizar la creación de valor para el accionista.



Colonial lanzó un primer programa de desinversiones a finales del ejercicio 2022 con el objetivo de alcanzar unas ventas superiores a los 500€m. Dicho programa se ha completado exitosamente, logrando un importe total de 574€m, de los cuales 84€m se realizaron a finales de 2022 y el resto durante los nueve primeros meses de 2023.

Adicionalmente, Colonial ha puesto en marcha un segundo programa de ventas iniciado durante este último trimestre e inicio de 2024, alcanzando la cifra de 150€m hasta la fecha. La escrituración de Méndez Álvaro está prevista para 2024.

El volumen de inversión de los dos programas de desinversiones asciende hasta un total de 723€m hasta la fecha.

Las desinversiones de 723 €m corresponden a la venta de 12 activos en Madrid, 1 pequeño local en Barcelona y 2 activos en Paris con una superficie total de más de 150.000 m² sobre rasante.



En total se han realizado las siguientes desinversiones:

- En Madrid se ha realizado la venta de 8 activos maduros y/o secundarios (Alcalá 506, Josefa Valcárcel 24, Sagasta 27, Almagro 9, José Abascal 56, Miguel Ángel 11, Cedro y Ramírez Arellano 15), la venta de un solar ubicado en el submercado de las Tablas (Puerto Somport 10-18), la venta del activo Viapark (activo de uso logístico-comercial), la venta parcial de varias plantas en el activo Recoletos 27, así como el compromiso de venta del complejo residencial Méndez Álvaro.
- En París se ha realizado la venta de 2 activos maduros; la venta de Le Vaisseau, edificio considerado no estratégico y la venta de Hanovre, edificio histórico ubicado muy cerca del edificio de la Ópera, con una superficie de 4.600m², considerado no estratégico debido a su reducido tamaño y limitaciones inmobiliarias, siendo menos competitivo que otros inmuebles de la cartera de Colonial en París.
- En Barcelona se ha realizado la venta de un pequeño local no estratégico en Sant Antoni María Claret.

El programa de desinversiones se enmarca en la estrategia de “flight to quality” que en base a una gestión activa de la cartera desinvierte producto maduro y/o no estratégico con el fin de reciclar capital para nuevas oportunidades de creación de valor y mejorar de manera continua el perfil riesgo-rentabilidad del Grupo.

3. Estructura de Capital

A fecha actual, el Grupo Colonial presenta un balance sólido con un LTV Proforma de 39,5%¹ y una liquidez de 2.903€m.

Durante el ejercicio 2023, el Grupo ha ejecutado gran parte de sus programas de desinversiones, así como otras medidas de protección financiera que le han permitido reducir la deuda neta en 491€m, ampliar el vencimiento medio de la misma, incrementar la liquidez en c.500€m, eliminar la deuda con garantía hipotecaria en su totalidad, alcanzar una ratio de deuda a tipo fijo/ cubierta del 100% y mantener el coste financiero en un entorno de subida de tipos de interés por parte del Banco Central Europeo.

La liquidez del Grupo Colonial asciende a 2.903 €m entre caja y líneas de crédito no dispuestas y le permite cubrir todos los vencimientos de su deuda hasta el 2027.

En un entorno de mercado caracterizado por las subidas de tipos de interés, el Grupo Colonial ha mantenido su coste financiero en niveles muy estables (1,75% vs 1,71% en diciembre del 2022) gracias a su política de gestión de riesgos de tipos de interés:

- Deuda a tipo fijo o cubierta del 100%
- Cartera de coberturas de tipos de interés para la deuda a tipo variable
- Cartera de pre-coberturas que le permite al Grupo asegurar, para el volumen de deuda actual, un tipo inferior al 2,5% en los próximos 3 años.

A cierre del ejercicio, el 100% de la deuda está a tipo de interés fijo o cubierto y el valor razonable de los instrumentos financieros derivados, registrados en patrimonio neto, es positivo en 215€m.

(1) LTV incluyendo los compromisos de venta vinculantes pendientes de escriturar en el 1T 24, así como el compromiso de venta de Méndez Álvaro residencial (excluyendo los compromisos de venta del 2024, el LTV se sitúa en el 39,9%)

Liderazgo en ESG & Descarbonización

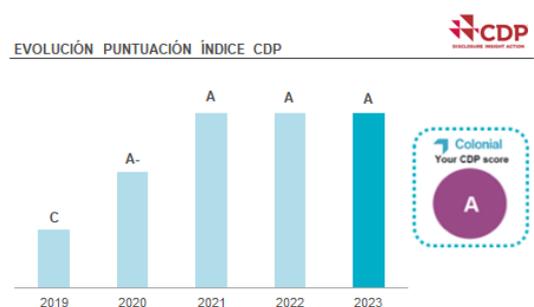
1. Líder en Sustainalytics: 1ª compañía del IBEX 35 y Top 26 de 15.536 a nivel mundial

- Rating Sustainalytics con una puntuación de 6,2 (1er percentil)
- Top 5 de las 443 empresas inmobiliarias cotizadas analizadas (REITs europeas)
- Colonial se ha situado en el 0,7% de las empresas inmobiliarias cubiertas (Posición 7ª de las 1.052 empresas inmobiliarias cubiertas)
- A nivel global, Colonial se sitúa en el 0,2% de las empresas analizadas (top 26 de las 15.536 empresas totales)



2. CDP Rating A por 3er año consecutivo: liderazgo en el IBEX 35 y a nivel mundial

- Colonial lidera el IBEX35 con la máxima calificación (solo 9 compañías del IBEX han alcanzado esta calificación)
- A nivel global, Colonial se sitúa en el 1,5% de las empresas con calificación A (solo 346 compañías de 23.000 en el mundo tienen un nivel de A)
- Tan solo 8 compañías de Real Estate a nivel europeo han conseguido la calificación A



3. GRESB 94/100: Top-3 de las mejores cotizadas inmobiliarias en Europa

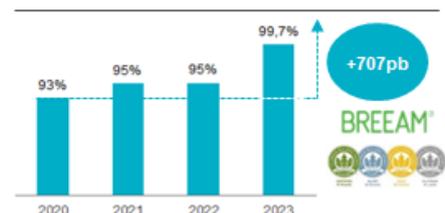
- Mejora continuada en GRESB, mejorando la nota del año anterior en 4 puntos
- Ascendiendo a la tercera posición entre las 100 inmobiliarias europeas cotizadas incluidas en el indicador "Standing Investments Benchmark"



4. Portfolio con 100% de Certificaciones Breeam & Leed

- Liderazgo europeo en inmuebles ecoeficientes
- Mejora de más de 700 pb en cobertura desde el 2020

Portfolio con Leed / Breeam¹ - Valor



(1) Portfolio Oficinas en explotación

Anexos

1. Análisis de la cuenta de resultados
2. Mercado de oficinas
3. Evolución del negocio
4. Cartera de proyectos
5. Estrategia ESG
6. Coworking y Espacios Flexibles
7. Valoración de los activos
8. Estructura financiera
9. Net Tangible Assets & Consenso de Analistas
10. Ratios EPRA & Balance consolidado
11. Series históricas
12. Organización del Grupo
13. Glosario & medidas alternativas de rendimiento
14. Datos de contacto & disclaimer

1. Análisis de la Cuenta de Resultados

Cuenta de Resultados Analítica Consolidada

El Grupo Colonial ha cerrado el ejercicio 2023 con un resultado neto recurrente de 172€m, lo que supone un beneficio neto recurrente por acción de 32cts€/acción, cifra un +7% superior al año anterior.

Diciembre acumulado - €m	2023	2022	Var.	Var. %
Ingresos por rentas	377	354	23	6%
Gastos de explotación netos ⁽²⁾	(24)	(28)	4	16%
EBITDA rentas	353	326	27	8%
Otros ingresos ⁽⁴⁾	11	4	7	-
Gastos estructura	(48)	(48)	(1)	(1%)
EBITDA	316	283	33	12%
Revalorizaciones, margen de ventas y otros extraordinarios	(1.424)	(147)	(1276)	-
Amortizaciones y Provisiones	(13)	(8)	(4)	(53%)
Resultado Financiero	(95)	(85)	(10)	(11%)
Resultado antes de impuestos y minoritarios	(1.215)	42	(1257)	-
Impuesto de sociedades	38	8	30	-
Socios minoritarios	159	(42)	200	-
Resultado neto atribuible al Grupo	(1.019)	8	-	-

Análisis del Resultado - €m	2023	2022	Var.	Var. %
EBITDA Recurrente	316	283	33	12%
Resultado Financiero Recurrente	(93)	(81)	(12)	(15%)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(15)	(13)	(2)	(19%)
Minoritarios - Resultado Recurrente	(35)	(28)	(7)	(24%)
Resultado Neto Recurrente - post ajustes específicos compañía ⁽³⁾	172	161	12	7%
<i>nº acciones (millones) ⁽⁵⁾</i>	<i>539,6</i>	<i>539,6</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
BPA recurrente (cts€/acción)	31,9	29,8	2,2	7%

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

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

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

(4) Capex refacturado & EBITDA centros coworking

(5) Promedio de acciones sin considerar ajustes de autocartera

Análisis de la Cuenta de Resultados

- Colonial cierra el ejercicio 2023 con unos ingresos por **rentas de 377€m, cifra un +6% superior al mismo periodo del año anterior**. En **términos comparables “like-for-like”** los ingresos por rentas han aumentado un **+8%**.
- El EBITDA rentas (rentas netas) asciende a **353€m, cifra un +8% superior al mismo periodo del año anterior**. En **términos comparables, el EBITDA rentas ha aumentado un +9% “like for like”**.
- **El EBITDA del Grupo asciende a 316€m, cifra un +12% superior al cierre del ejercicio anterior**.
- **El impacto en la cuenta de resultados por revalorización a 31 de diciembre de 2023, por margen de ventas** de activos de las inversiones inmobiliarias y otros extraordinarios **ha ascendido a -1.424€m**. La corrección de valor, que se ha registrado tanto en Francia como en España, no supone una salida de caja.
- El resultado financiero neto ha sido de -95€m, cifra que aumenta en 10€m respecto al resultado financiero del año anterior debido principalmente a mayores tipos de interés (coste medio comparable a cierre del 2023 de 1,75% respecto al 1,71% del mismo periodo del año anterior).
- **El resultado antes de impuestos y minoritarios a cierre del ejercicio 2023 asciende a -1.215€m**.
- Finalmente, y una vez incorporado el resultado atribuible a los minoritarios de 159€m, así como el impuesto de sociedades de 38€m, **el resultado después de impuestos atribuible al Grupo es de -1.019€m**.

2. Mercado de oficinas



Mercado de Alquiler

La contratación en París ascendió a 1.932.000 m² en 2023. El CBD y el Centro Ciudad concentraron aproximadamente el 52% de la absorción del mercado, alcanzando 1.000.000 m². Esta cifra, aunque ligeramente inferior a la de 2022, estuvo en línea con el promedio de los últimos 10 años. Además, la desocupación en el CBD se mantiene en niveles mínimos del 2,5%, con una disponibilidad de edificios Grado A del 0,3%. La renta prime, correspondiente a los mejores edificios en el CBD, se sitúa en 1.070€/m²/año.

La demanda de espacios de oficinas en Madrid alcanzó los 389.000 m² en 2023. En cuanto a la ocupación del mercado, cabe destacar el aumento de la brecha entre los mercados central y periférico: mientras que la disponibilidad total del mercado aumentó en 41 puntos básicos respecto a 2022, llegando al 11,6%, la tasa de disponibilidad en los mercados CBD y Centro Ciudad disminuyó hasta el 4,7% y 3,5%, respectivamente (1,7% y 0,3% para edificios de Grado A). Aproximadamente el 85% del espacio de oficinas disponible en Madrid se encuentra fuera de la M-30. La renta prime aumenta hasta los 40 €/m²/mes.

La contratación en el mercado de oficinas de Barcelona alcanzó los 232.000 m² en 2023. El CBD concentró un 14% de la demanda, lo que, junto con una disponibilidad muy limitada del stock (5%, 0,5% para edificios Grado A) provocó un aumento de la renta prime hasta los €28,50/m²/mes.

Mercado de Inversión

El volumen de inversión en París alcanzó los 4,7 mil millones de euros en 2023, lo que representa una disminución del 57 % en comparación con 2022. El 56 % de las transacciones se han producido en el Centro Ciudad y en el CBD. Asimismo, cabe destacar el elevado número de transacciones realizadas por empresas que adquirieron sus propias oficinas, particularmente en el sector del lujo, que protagonizó varias operaciones importantes a lo largo del año en el Triángulo de Oro de París. La rentabilidad prime se sitúa en el 4,25%.

La inversión en Madrid se ha situado en 860 millones de euros, siendo los inversores nacionales privados los más activos. La rentabilidad prime se sitúa en el 4,75 %. En Barcelona, el volumen de inversión alcanzó los 261 millones de euros. La rentabilidad prime se sitúa en el 4,90 %.

Fuentes: Savills, CBRE

3. Evolución del negocio

Ingresos por rentas y EBITDA de la cartera

- Colonial cierra el ejercicio 2023 con unos **ingresos por rentas de 377€m**, cifra un **+6% superior a la del año anterior**, debido principalmente al elevado incremento “like for like” de la cartera, a la aceleración del programa de renovaciones y entradas en explotación de los proyectos del Grupo, así como a las nuevas adquisiciones realizadas.

En términos comparables “like for like”, es decir, ajustando desinversiones y variaciones en la cartera de proyectos y rehabilitaciones y otros extraordinarios, **los ingresos por rentas han aumentado un +8% respecto al mismo periodo del año anterior**.

En Francia, los ingresos por rentas han aumentado un **+15% en términos totales y un +8% en términos “like for like”**, debido principalmente a mayores rentas y ocupaciones en los activos Édouard VII, #Cloud, Louvre Saint Honoré oficinas, Washington Plaza y 103 Grenelle.

En España, los ingresos por rentas “like for like” han aumentado un **+7%**.

En Madrid, el incremento de los ingresos “like for like” se ha situado en un **+9%**, principalmente en los activos de Recoletos 37, Ortega y Gasset 100, Castellana 163, Santa Engracia y The Window, entre otros, en base a una combinación de mayores rentas y mejores niveles de ocupación. En Barcelona, los ingresos “like for like” han aumentado un **+3%**.

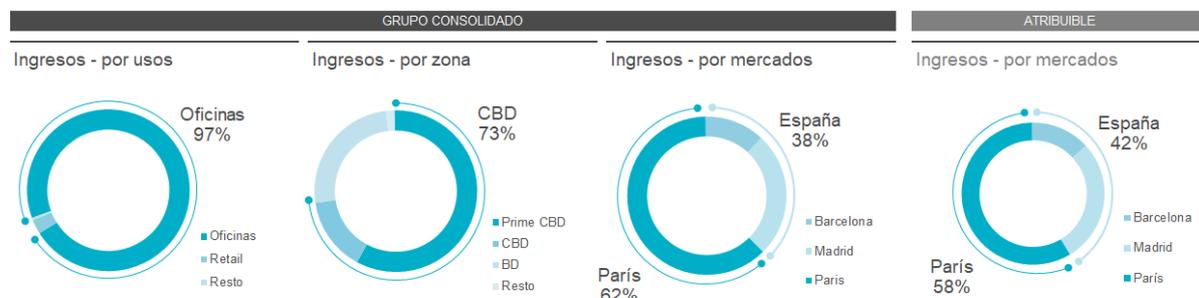
A continuación, se muestra el análisis de la variación “like for like” por mercado:

	Barcelona	Madrid	Paris	TOTAL
Ingresos Rentas 2022R	48	102	205	354
EPRA Like for Like ¹	1	7	15	23
Proyectos / Altas	(2)	3	12	12
Inversiones & Desinversiones	0	(15)	4	(11)
Otros e Indemnizaciones	(0)	0	(1)	(1)
Ingresos Rentas 2023R	46	96	234	377
Variación Total (%)	(3%)	(6%)	15%	6%
Variación Like for Like (%)	3%	9%	8%	8%

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

- **Distribución – Ingresos por Rentas:** La mayor parte de los ingresos del Grupo, un 97%, se concentra en edificios de oficinas. Asimismo, el Grupo mantiene su elevada exposición a mercados CBD, con un 73% de los ingresos.

En términos consolidados, un **62% de los ingresos por rentas (234€m)** provienen de la filial en **París** y un 38% han sido generados por inmuebles en España. **En términos atribuibles, el 58% de las rentas se ha generado en París** y el resto en España.



- **El EBITDA de los inmuebles a cierre del ejercicio 2023 ha alcanzado los 353€m, aumentando un +8% respecto al mismo periodo del año anterior, en términos like-for-like, el EBITDA rentas ha aumentado un +9%.** Dicho crecimiento se ha visto impulsado por un fuerte incremento en el mercado de Madrid.

Cartera de Inmuebles						
Diciembre acumulado - €m	2023	2022	Var. %	EPRA Like-for-like ¹		
				€m	%	
Ingresos por rentas Barcelona	46	48	(3%)	1,2	3%	
Ingresos por rentas Madrid	96	102	(6%)	6,7	9%	
Ingresos por rentas París	234	205	15%	14,9	8%	
Ingresos por rentas Grupo	377	354	6%	22,7	8%	
EBITDA rentas Barcelona	40	42	(3%)	1,5	4%	
EBITDA rentas Madrid	90	90	(1%)	9,7	14%	
EBITDA rentas París	223	194	15%	12,6	8%	
EBITDA rentas Grupo	353	326	8%	23,8	9%	
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Barcelona</i>	<i>87%</i>	<i>87%</i>	<i>(0,1 pp)</i>			
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Madrid</i>	<i>93%</i>	<i>88%</i>	<i>4,6 pp</i>			
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- París</i>	<i>95%</i>	<i>95%</i>	<i>0,3 pp</i>			

Pp: puntos porcentuales

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

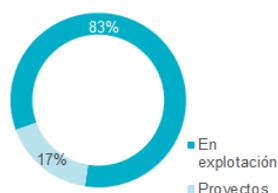
Gestión de la cartera de contratos

Desglose de la cartera actual por superficie:

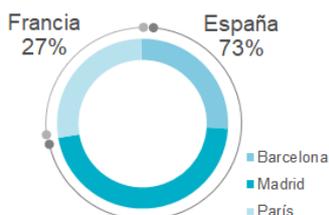
Al cierre del ejercicio 2023, el Grupo Colonial cuenta con una cartera total de 1.584.233m², concentrada principalmente en activos de oficinas, a los cuales corresponden 1.455.988m².

Del total de la superficie de oficinas, el 83% de la superficie se encuentra en explotación a cierre del ejercicio 2023 y el resto corresponde a una atractiva cartera de proyectos y rehabilitaciones.

Superficie Oficinas - por estado



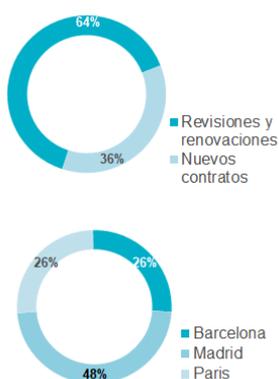
Superficie Oficinas - por mercados



- Contratos firmados:** A cierre del ejercicio 2023, el Grupo Colonial ha formalizado contratos por un total de 158.225m². Un 74% (116.977m²) corresponde a contratos firmados en Barcelona y Madrid y el resto (41.248m²) se han firmado en París.

Renovaciones: Del total del esfuerzo comercial, un 64% (101.330m²) corresponde a superficies renovadas, destacando los 62.373m² renovados en Madrid.

Nuevos contratos: Se han realizado 56.895m² de altas de contratos, destacando los 22.743m² firmados en Barcelona y los 21.187m² firmados en París.



Gestión de Contratos

Diciembre acumulado - m ²	2023	Vencimiento Medio	% nuevas rentas vs.ant.	Oficinas
Revisiones y renovaciones - Barcelona	18.896	4	(0%)	0%
Revisiones y renovaciones - Madrid	62.373	3	(1%)	(0%)
Revisiones y renovaciones - París	20.062	7	12%	12%
Total revisiones y renovaciones	101.330	5	5%	5%
Nuevos Contratos - Barcelona	22.743	5		
Nuevos Contratos - Madrid	12.966	4		
Nuevos Contratos - París	21.187	7		
Total Nuevas Superficies	56.895	7	na	na
Esfuerzo comercial total	158.225	6	na	na

Las nuevas rentas se sitúan un +5% por encima de las anteriores, destacando el mercado de París, con un +12%.

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

En España se han firmado 116.977m² durante el ejercicio 2023, correspondientes a 72 contratos y en París se han firmado 41.248m² correspondientes a 33 contratos.

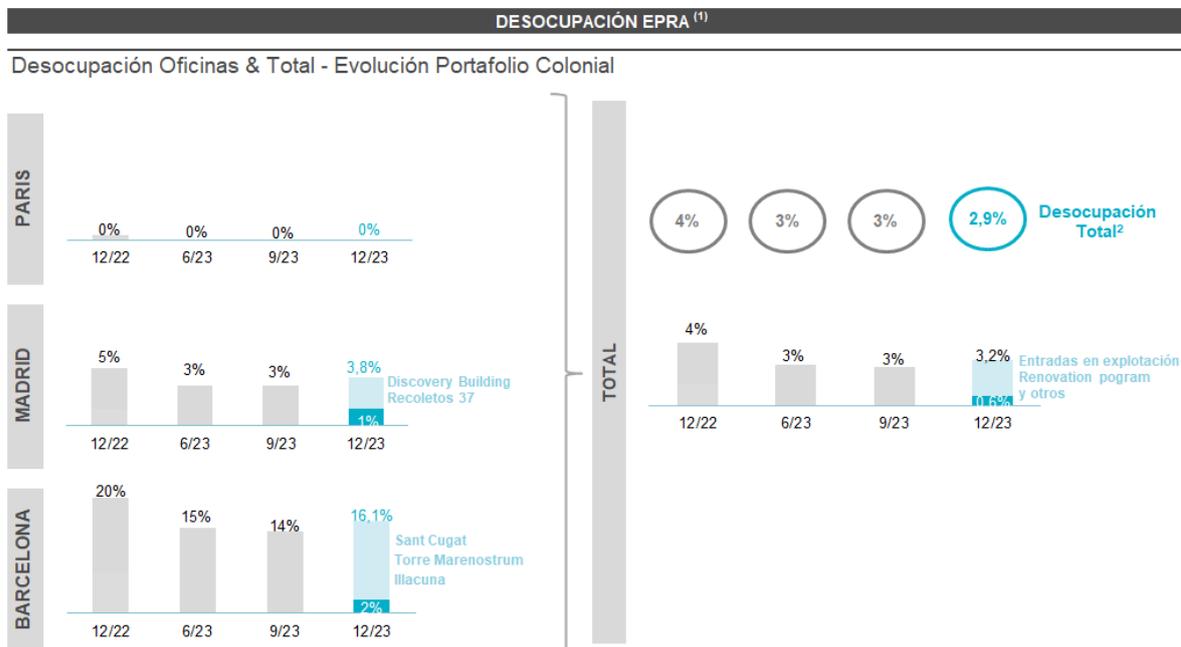
Destacamos la gran actividad comercial que ha tenido el portafolio de oficinas en Madrid, donde se han suscrito contratos de arrendamiento con una superficie total de 75.339m² en 38 operaciones, de los cuales un 83% han sido renovaciones. Destacamos la renovación de 15.935m² en el activo Martínez Villergas con una importante aerolínea española, la renovación de 14.051m² en el activo EGEO con una empresa de ingeniería de infraestructuras, la renovación de más de 4.600m² en el activo de Santa Engracia con una empresa de transportes, así como la renovación de más de 7.600m² y de 5.500m² en los activos de Arturo Soria y Recoletos 37, respectivamente, ambos con varios inquilinos. En cuanto a nuevos contratos firmados, destacamos la firma de 2.298m² en el activo Velázquez 86, la firma de 1.910m² en Recoletos 37, así como la firma de 1.691m² en el activo Ortega y Gasset, entre otros.

En la cartera de oficinas de Barcelona se han formalizado contratos de arrendamiento con una superficie de 41.639m² en 34 operaciones. Destacamos la firma de nuevos contratos en el activo Plaza Europa 34 con 6.299m², en Diagonal 530 con 6.088m², en Diagonal 609-615 con 3.077m², así como en los activos de Wittywood y Sant Cugat con la firma de casi 2.500m² en ambos activos. En cuanto a renovaciones, destacamos la renovación de 5.061m² en el activo de Travesera 47 con un grupo editorial, así como las renovaciones de 2.400m² y de 2.279m² en los activos de Torre BCN y Dau Retail con varios inquilinos.

En la cartera de oficinas de París se han firmado contratos por un volumen de 41.248m² correspondiente a 33 operaciones. En cuanto a nuevos contratos firmados, destacamos principalmente la firma de 10.447m² en el activo de #Cloud, así como la firma de 4.774m² y de 3.266m² en los activos de Washington Plaza y Edouard VII, respectivamente. En cuanto a renovaciones, destacamos la renovación de 7.759m² en Edouard VII, así como la renovación de 7.150m² en el activo 131 Wagram con una cadena internacional de televisión.

Estabilidad de la ocupación del portafolio

- La desocupación total del Grupo Colonial a cierre del ejercicio 2023 se sitúa en un 2,9%, ratio mejor respecto al del mismo periodo del año anterior y en línea al del último trimestre reportado.



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

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

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

El portafolio de oficinas de Madrid tiene una desocupación del 3,8%, ratio en línea con el último trimestre reportado pero que mejora respecto al mismo periodo del año anterior, debido principalmente a altas realizadas en los activos de Velázquez 86, Ortega & Gasset, Ramón de la Cruz, Alfonso XII, Ribera de Loira, entre otros. La superficie desocupada corresponde principalmente a la superficie del activo Discovery Building y Recoletos 37.

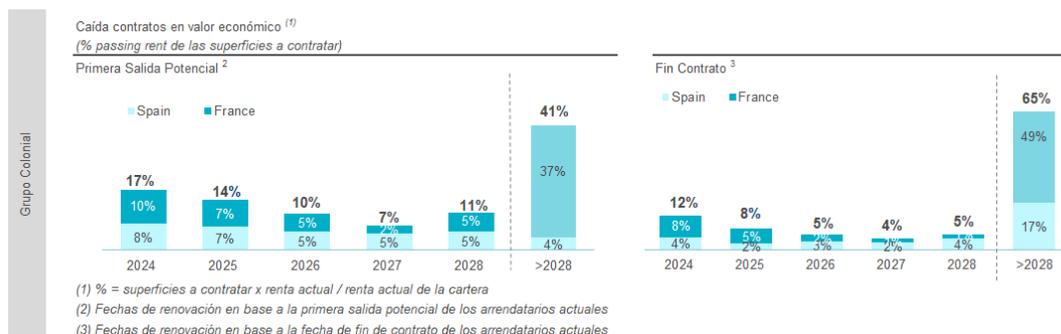
En el portafolio de oficinas de Barcelona la desocupación se ha situado en un 16,1%, ratio ligeramente superior al del último trimestre reportado, debido principalmente a la entrada en explotación de la superficie rehabilitada en el activo de Illacuna en la zona de 22@, pero inferior respecto al mismo periodo del año anterior, debido principalmente a las altas firmadas en el activo de Diagonal 530, Diagonal 609-615, Sant Cugat y Diagonal 682, entre otros.

La superficie desocupada de Barcelona corresponde principalmente a la **entrada en explotación** de superficie rehabilitada en el edificio de **Torre Marenostrum e Illacuna**, así como a la **rotación de clientes** en el activo de **Sant Cugat**. **Sin tener en cuenta estos tres activos, la desocupación del portafolio de oficinas de Barcelona es del 2,3%.**

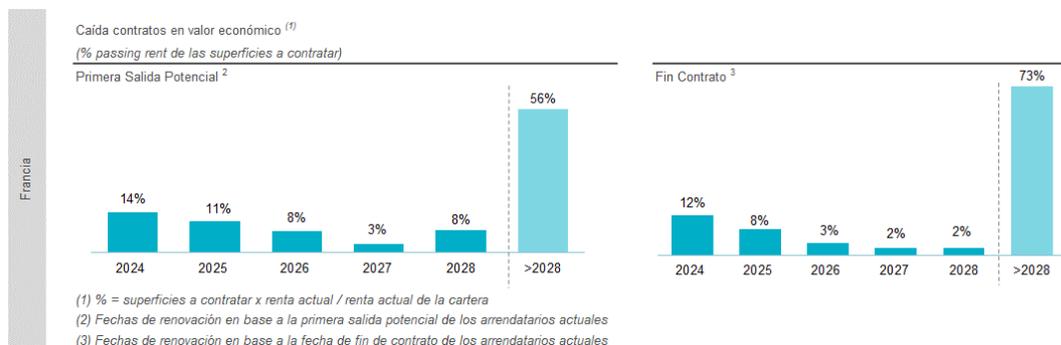
Cartera de contratos y potencial de reversión

- **Caída de contratos:** Los siguientes gráficos muestran la caída de contratos para los próximos años.

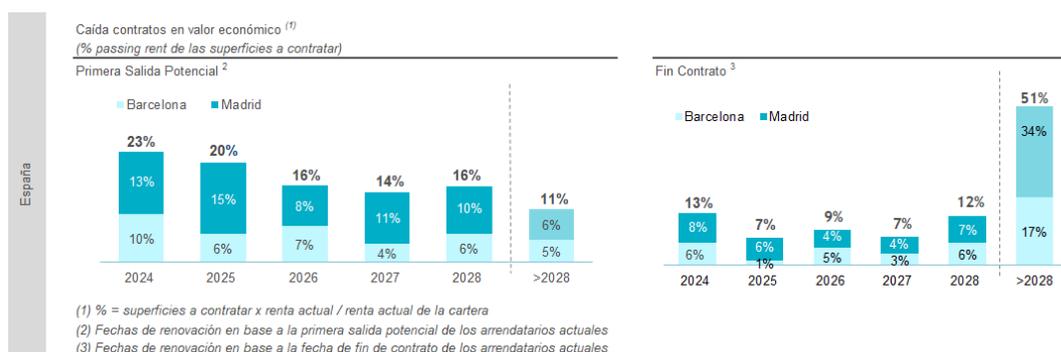
El **primer gráfico** muestra la **caída de contratos** para el total de la **cartera del Grupo Colonial**. En el supuesto de que los inquilinos rescindan en el año 2024 el contrato en la primera fecha posible (ya sea break-option o fin de contrato) correspondería a un 17% de la cartera contratos. El caso de que los inquilinos se mantengan hasta el vencimiento final del contrato en el año 2024, la cifra se reduce hasta un 12%.



En este **segundo gráfico** se muestra la **caída de contratos** para los activos **en Francia**, en el supuesto de que los inquilinos rescindan el contrato en la primera fecha posible (ya sea break-option o fin de contrato) o en el caso de que los inquilinos se mantengan hasta el vencimiento final del contrato. En Francia la estructura de contratos es a más largo plazo.



Este **tercer gráfico** muestra la **caída de contratos** para los activos **en España** en el supuesto de que los inquilinos rescindan el contrato en la primera fecha posible (ya sea break-option o fin de contrato) o en el caso de que los inquilinos se mantengan hasta el vencimiento final del contrato. Cabe indicar que la estructura de contratos en España es a más corto plazo que la estructura de contratos en Francia.



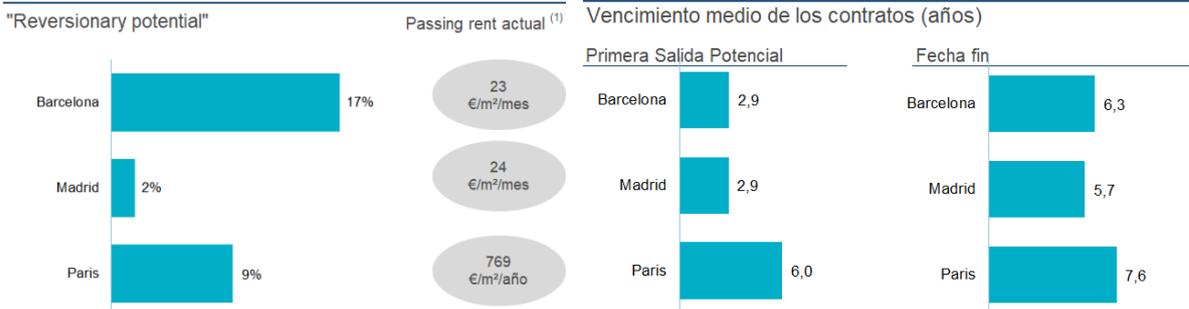
▪ **“Reversionary Potential” – Potencial de reversión de la cartera de contratos.**

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 cierre del ejercicio 2023 (no incluye las rentas potenciales de los proyectos, ni rehabilitaciones sustanciales en curso).

El potencial de reversión estático (activos ocupados al 100% a rentas actuales sin tener en cuenta futuros impactos de indexación y crecimientos de rentas) de los ingresos por rentas de la cartera de oficinas es de:

- > +17% en Barcelona
- > +9% en París
- > +2% en Madrid

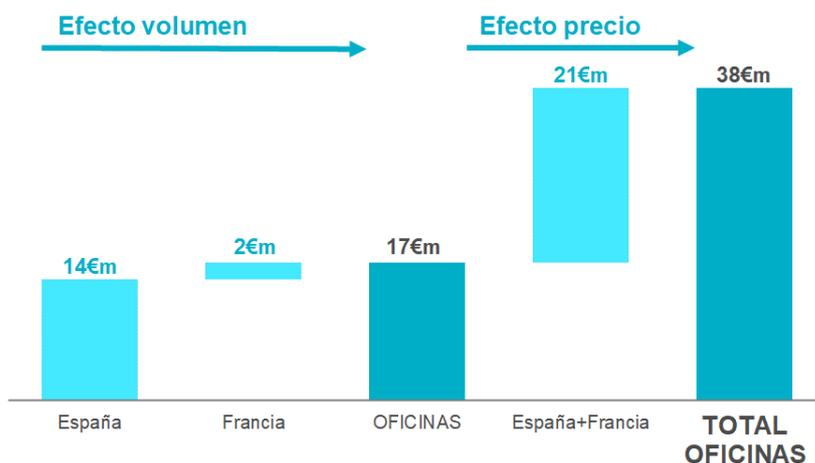
Cifras Diciembre 2023



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

En particular, el potencial de reversión estático de la cartera actual **supondría aproximadamente 38€m de ingresos anuales por rentas adicionales.**

Potencial de reversión de ingresos por rentas



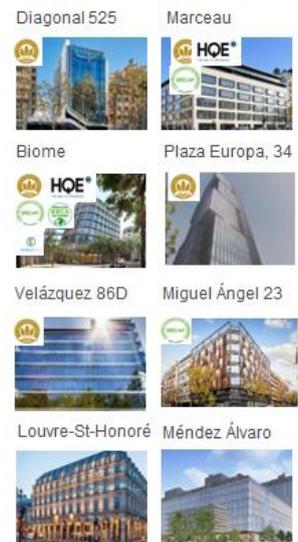
4. Cartera de proyectos

El Grupo Colonial cuenta con una **cartera de proyectos de 154.228m² distribuidos en 8 activos**.

A fecha de publicación de resultados tanto los niveles de pre-alquiler así como los grados de ejecución de los proyectos son muy elevados: 7 de los 8 proyectos están finalizados y pre-alquilados, quedando solo el activo Méndez Álvaro (activo situado en el sur de la Castellana de Madrid), como único proyecto en curso y cuya entrega se prevé durante el ejercicio 2024.

Proyecto	Ciudad	Let / Pre-let	Entrega	GLA (m ²)	Total Coste €m	Yield on Cost
1 Diagonal 525	Barcelona CBD	100%	✓	5.706	41	≈ 5%
2 83 Marceau	Paris CBD	100%	✓	9.600	154	≈ 6%
3 Velazquez 86D	Madrid CBD	100%	✓	16.318	116	> 6%
4 Miguel Angel 23	Madrid CBD	100%	✓	8.155	66	> 5%
5 Biome	Paris City Center	100%	✓	24.500	283	≈ 5%
6 Plaza Europa 34	Barcelona	100%	✓	13.735	42	≈ 7%
7 Louvre SaintHonoré Prime Commercial	Paris CBD	100%	✓	16.000	215	7- 8%
8 Mendez Alvaro Oficinas	Madrid CBD South	On track	2T-3T24	60.214	224	> 8%
PIPELINE ACTUAL				154.228	1.141	≈ 7%

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



Durante el ejercicio 2023, se ha realizado la entrega del proyecto **Louvre Saint Honoré en París**.

La entrega se ha producido antes de la fecha prevista y con niveles de **rentabilidad máximos** gracias a la disciplina en los costes de construcción y a un elevado precio de alquiler. El ambicioso proyecto fue encargado al multipremiado arquitecto Jean Nouvel junto con el prestigioso estudio de arquitectura B. Architecture. Este histórico e icónico edificio, con excepcionales vistas al museo del Louvre, se encuentra alquilado a la Fundación Cartier, del grupo Cartier, con una duración de 40 años de los cuales 20 años de obligado cumplimiento y a máximos precios de mercado.



Adicionalmente en España, se ha realizado la entrega del proyecto **Plaza Europa 34, edificio completamente alquilado al Grupo Puig**, con un contrato de obligado cumplimiento de 10 años. El activo cuenta con la certificación medioambiental **Leed Gold**, y se considera un edificio **Nearly Zero Emissions Building (NZEB)**.



Adicionalmente, destacamos lo siguiente:

- > En **París**, a finales del ejercicio 2022 finalizaron los trabajos de rehabilitación y entrada en explotación del inmueble de **Biome**, activo con una superficie de 24.500m² y que fue alquilado a la Banque Postale y a SFIL París. La transacción cubrió todo el espacio de oficinas, así como todos los espacios adyacentes (restaurante, instalaciones, centro de conferencias...). Se firmaron dos contratos a 10 años a unas rentas en máximos niveles de mercado.



Biome
París City Centre

100%
Alquilado

- > En el activo **Miguel Ángel 23**, uno de los primeros edificios Net Zero del CBD de Madrid, se llegó a un acuerdo para alquilar la totalidad de la superficie del edificio a McKinsey (duración del contrato de 10 años), con una renta superior a la renta de mercado. El proyecto fue entregado durante el mes de octubre del ejercicio 2022.



Miguel Ángel 23
CBD Madrid

100%
Alquilado

- > Durante el segundo semestre del ejercicio 2022 se entregó el activo de **Velázquez 86D**, inmueble con una superficie de 16.318m², y que se encuentra alquilado actualmente en su totalidad. El edificio fue alquilado a clientes de primer nivel, como Bain & Company, AON, White & Case y Sagardoy Abogados. Todos los contratos se han firmado en niveles de renta máximos, estableciendo la referencia prime en el mercado de Madrid.



Velázquez 86D
CBD Madrid

100%
Alquilado

- > Adicionalmente, se entregaron en el ejercicio 2021 los proyectos de Diagonal 525 en Barcelona CBD (nueva sede de Naturgy) y el proyecto 83 Marceau en el CBD de París (sede de Goldman Sachs). Ambos activos están alquilados al 100% con rentas máximas en sus mercados.



Diagonal 525
CBD Barcelona

100%
Alquilado



Marceau
CBD París

100%
Alquilado

5. Estrategia ESG

Importantes avances en los índices

El Grupo Colonial continúa consolidando su liderazgo en materia de sostenibilidad, elemento fundamental dentro de su estrategia corporativa, alcanzando las mejores puntuaciones en los diferentes ratings ESG.

1. Sustainalytics – Puntuación 6,2 puntos (1er percentil)

Sustainalytics ha otorgado una calificación de 6,2 puntos en el riesgo en ESG de Colonial, mostrando una mejora del 36% respecto al rating anterior.



- Colonial se ha situado en el Top 5 de las 443 empresas inmobiliarias cotizadas analizadas (REITs europeas), solo por detrás de Unibail Rodamco
- Colonial se ha situado en el 0,7% de las empresas inmobiliarias cubiertas (Posición 7ª de las 1.052 empresas inmobiliarias cubiertas)
- A nivel global, **Colonial se sitúa en el 0,2% de las empresas analizadas** (top 26 de las 15.536 empresas totales)

Score and Risk Category

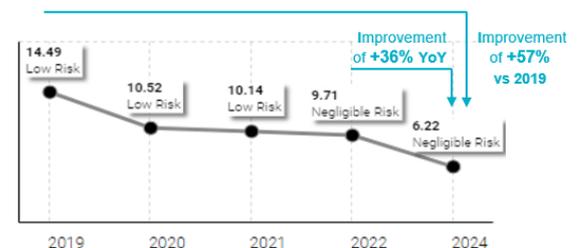
6.2 Negligible Risk



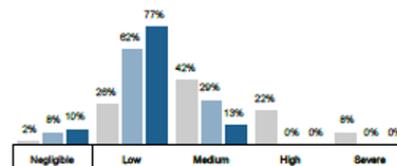
ESG Risk Rating Ranking

UNIVERSE	RANK	PERCENTILE
	(1 st = lowest risk)	(1 st = lowest risk)
Global Universe	26/15929	1st
Real Estate INDUSTRY	7/1052	2nd
REITs SUBINDUSTRY	5/443	2nd

ESG Risk Rating History



ESG Risk Rating Category Distribution



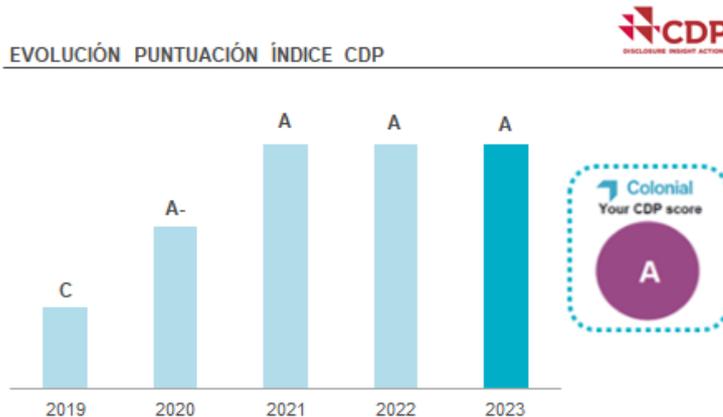
2. CDP: Máxima puntuación en el índice líder en carbono – Puntuación A

Colonial ha mantenido el Rating A en CDP, máxima categoría por tercer año consecutivo, confirmando el liderazgo en descarbonización.

Dicha puntuación se sitúa muy por encima de la media regional de Europa y del sector de servicios financieros y ha supuesto un fuerte impulso interanual.

Destacamos:

- A nivel global, **Colonial se sitúa en el 1,5% de las empresas analizadas con calificación A** (solo 346 compañías de 23.000 en el mundo tienen un nivel de A)
- **Colonial lidera el IBEX35 con la máxima calificación** (solo 9 compañías del IBEX han alcanzado esta calificación)
- **Tan solo 8 compañías de Real Estate a nivel europeo han conseguido la calificación A** (el sector inmobiliario en Europa se está poniendo al día, especialmente las Real Estate francesas)
- Esta calificación es cada vez más exigente con requisitos muy estrictos en la estrategia climática.



3. **El Grupo Colonial ha obtenido por 8º año consecutivo la clasificación de EPRA Gold sBPR** que certifica los más altos estándares de reporting en materia de ESG. 

4. **Alineación del Grupo Colonial con Science Based Target initiative (SBTi):**

SBTi ha validado y aprobado el objetivo del plan de descarbonización del Grupo de reducir sus emisiones significativamente hasta el año 2030.



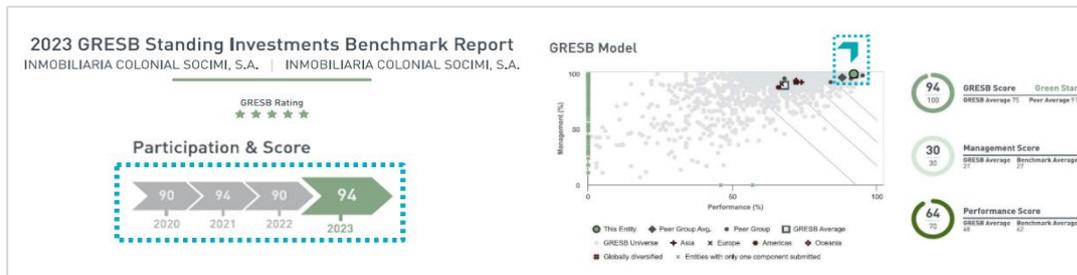
Dicho objetivo está alineado con una trayectoria hacia la neutralidad que implica la limitación del aumento de la temperatura media en la Tierra por debajo de los 1,5 °C (Business Ambition for 1.5°C)

SBTi es resultado de la colaboración entre CDP, el Pacto Mundial de las Naciones Unidas, el Instituto de Recursos Mundiales (WRI) y el Fondo Mundial para la Naturaleza (WWF).

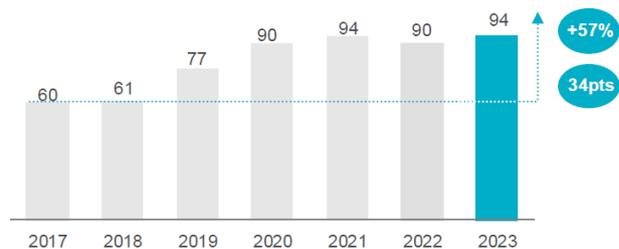


5. GRESB: Líder entre las cotizadas de oficinas de Europa Occidental - Puntuación 94/100

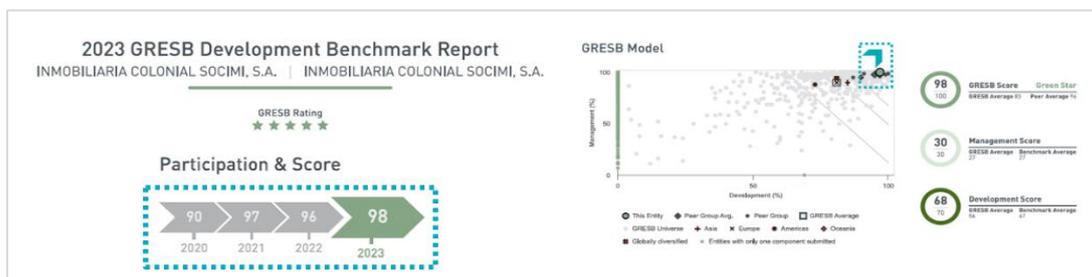
Colonial ha obtenido una calificación de 94 sobre 100 por parte del índice Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB) para la cartera de inmuebles, mejorando la nota del año anterior en 4 puntos y ascendiendo a la tercera posición entre las 100 inmobiliarias europeas cotizadas incluidas en el indicador “Standing Investments Benchmark”



Desde el año 2017, Colonial ha aumentado de manera continuada sus calificaciones, escalando 34 puntos en el indicador “Standing Investments Benchmark”.



En el ámbito de gestión sostenible de proyectos, ‘Development Benchmark’, Colonial ha alcanzado una puntuación de 98/100 mejorando en 2 puntos el rating del año anterior.



En ambos indicadores, Colonial recibe un rating de ‘5 Star’ por cuarto año consecutivo, hecho que muestra el liderazgo junto con las mejores compañías del índice, con puntuación igual o superior a 90/100.

6. Low Carbon Building Award: Muestra del firme compromiso del Grupo Colonial con la descarbonización del sector inmobiliario, su filial francesa ha recibido el premio ‘Low Carbon Building Award’ en el evento SIBCA, celebrado en París.

Este premio supone un reconocimiento al firme compromiso del Grupo para la reducción del impacto medioambiental de su cartera y a su ambiciosa estrategia por cumplir los objetivos de bajas emisiones de carbono.

La obtención de la certificación BBCA en el 100% de los proyectos de reurbanización de su filial francesa SFL en 2022 refleja la capacidad del Grupo Colonial en la consecución de dicho compromiso. En la capital francesa, la cartera de activos del Grupo Colonial es una de las primeras empresas que ha obtenido la certificación BREEAM para todos los activos de su cartera en explotación.



7. Colonial entra a formar parte del ‘Ibex ESG’: Consecuencia del buen desempeño del Grupo en materia de sostenibilidad y ESG en su completo alcance, Colonial es uno de los valores que se incluyen en el nuevo índice ‘Ibex ESG’, una iniciativa de BME (Bolsas y Mercados Españoles) que tiene como objetivo convertirse en una referencia global en sostenibilidad para la Bolsa española y promover las inversiones bajo un enfoque sostenible. Este nuevo índice selecciona a sus componentes siguiendo unos determinados criterios de sostenibilidad.

La admisión de Colonial en el Índice Ibex ESG refleja su firme compromiso con la sostenibilidad, los aspectos sociales y la buena gobernanza corporativa.



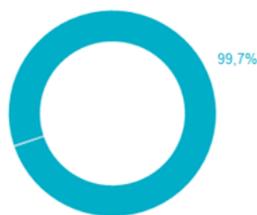
Eficiencia Energética-Certificaciones de la cartera de activos del Grupo

El 99,7% del valor de la cartera de oficinas en explotación del Grupo Colonial tiene sellos de certificación energética Leed o Breeam, cifra superior a la ratio de los ejercicios anteriores, llegando casi a la totalidad de la cartera certificada.

En términos de renta y superficie, la ratio muestra una clara mayoría del portafolio.

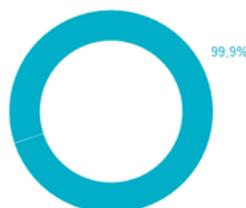
Este elevado nivel de certificaciones sitúa a Colonial en una posición de liderazgo europeo en eficiencia energética.

Portafolio con Leed / Breeam¹ - Valor

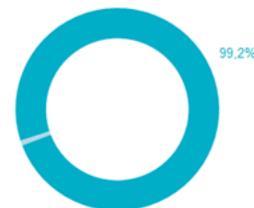


(1) Portafolio Oficinas en explotación

Portafolio with Leed / Breeam¹ - Rents

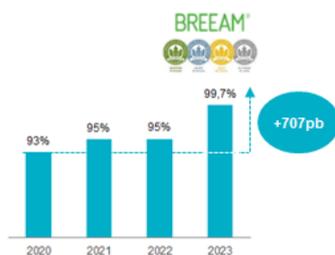


Portafolio with Leed / Breeam¹ - Surface

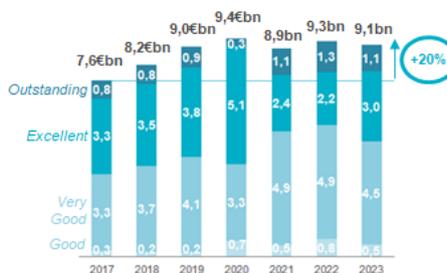


En particular, el valor de los activos con certificaciones Breeam asciende a 9.079€m y con certificación Leed asciende a 1.858€m.

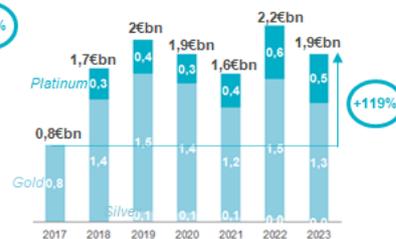
Portfolio con Leed / Breeam¹ - Valor



Certificaciones Breeam - Valor



Certificaciones Leed - Valor



Portfolio con Leed / Breeam¹ - Valor

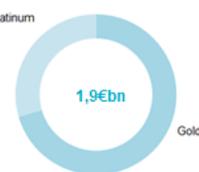


(1) Portafolio Oficinas en explotación

Certificaciones Breeam - Valor



Certificaciones Leed - Valor



Este nivel de certificaciones se sitúa claramente por encima de la media en el sector. Asimismo, el plan estratégico de sostenibilidad ejecuta iniciativas de eficiencia energética, apostando por una mejora continua activo por activo.

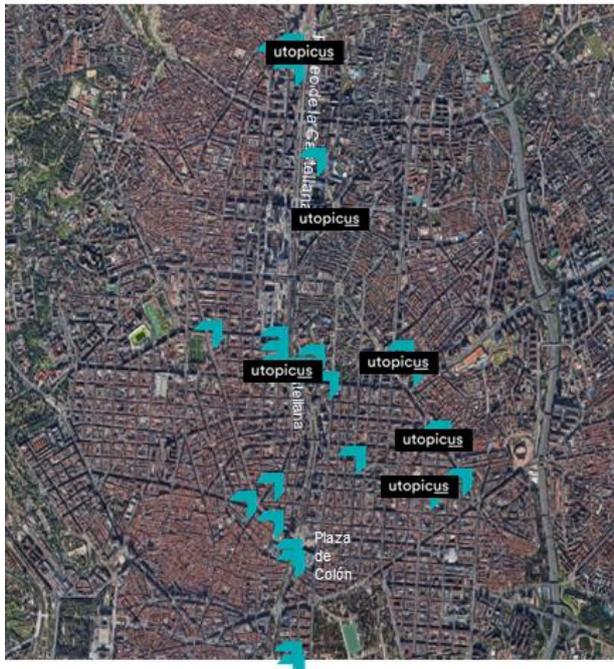
6. Coworking y Espacios Flexibles

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

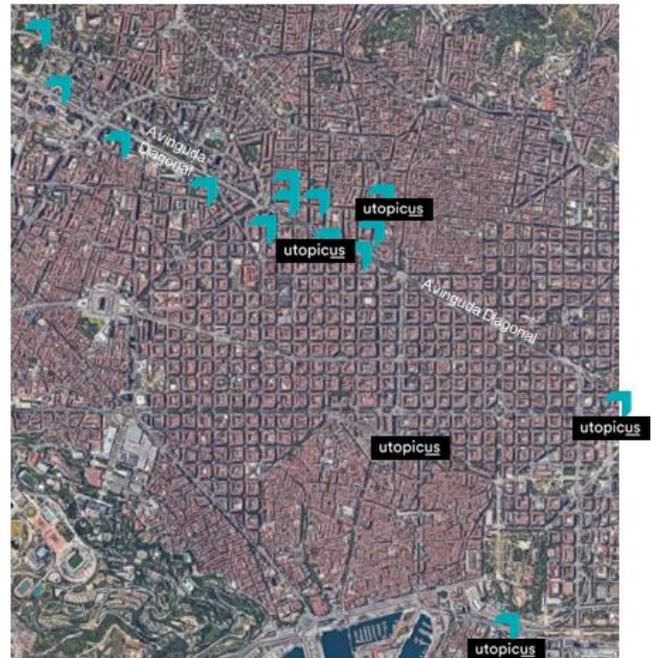
La capacidad de ofrecer espacios flex de Utopicus en la cartera de Colonial supone una propuesta de valor añadido al cliente de Colonial, pudiendo combinar espacios de oficinas tradicionales con nuevos servicios y propuestas más flexibles.

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

MADRID



BARCELONA



Con el fin de optimizar los espacios y mantener en cartera las mejores localizaciones, Utopicus ha cerrado 3 centros no estratégicos en 2023; Orense (1.827m²), Gran Vía (3.950m²) y Clementina (575m²).

De este modo, a cierre del ejercicio 2023, **Utopicus cuenta con 11 centros en explotación, correspondientes a 36.081m²**.

A cierre del ejercicio 2023, los datos de **ocupación de los centros se consolidan en niveles del 80%, tanto en Madrid como en Barcelona**.

7. Valoración de los activos

- El valor de los activos del Grupo Colonial a cierre del 2023 asciende a 11.336€m (11.944€m incluyendo "transfer costs") mostrando una disminución del 13% respecto al año anterior, debido en particular a las ventas de activos no estratégicos realizadas durante el ejercicio 2023. En términos comparables "like for like", el portafolio de Colonial ha corregido un 9% versus el año anterior (corrección del 6% en el segundo semestre del año).
- Los activos en España y Francia han sido valorados por 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)	31-dic-23	30-jun-23	31-dic-22	Dic 23 vs Jun 23		Dic 23 vs Dic 22	
				Total	LfL ⁽¹⁾	Total	LfL ⁽¹⁾
Barcelona	1.187	1.209	1.261	(2%)	(7%)	(6%)	(11%)
Madrid ⁽²⁾	2.054	2.268	2.753	(9%)	(6%)	(25%)	(10%)
París	7.135	7.116	7.525	0%	(8%)	(5%)	(12%)
Cartera en Explotación ⁽³⁾	10.375	10.594	11.539	(2%)	(7%)	(10%)	(11%)
Proyectos	961	1.616	1.466	(41%)	1%	(34%)	3%
Total Grupo Colonial	11.336	12.209	13.005	(7%)	(6%)	(13%)	(9%)
España	4.004	4.300	4.759	(7%)	(5%)	(16%)	(7%)
Francia	7.332	7.909	8.246	(7%)	(7%)	(11%)	(10%)

Valor activos - Incluyendo "transfer costs"

Total Grupo Colonial	11.944	12.880	13.727	(7%)	(7%)	(13%)	(10%)
España	4.127	4.431	4.904	(7%)	(5%)	(16%)	(7%)
Francia	7.817	8.449	8.823	(7%)	(7%)	(11%)	(11%)

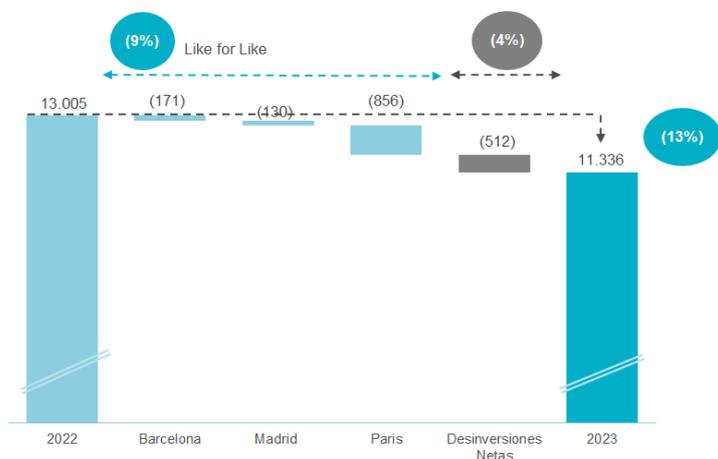
(1) Cartera en términos comparables

(2) Incluye otros activos correspondientes al Retail non core en España

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

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

ANÁLISIS VARIACIÓN VALOR 12 MESES - €m



VARIACIÓN GAV LFL

	2023	2S 23	1S 23
BARCELONA	(11,4%)	(7,5%)	(4,1%)
MADRID	(4,6%)	(3,1%)	(1,6%)
PARIS	(10,5%)	(7,3%)	(3,4%)
TOTAL LFL	(9,3%)	(6,4%)	(3,1%)
DESINVERSIONES NETAS	(3,6%)	(0,8%)	(3,0%)
TOTAL VAR	(12,8%)	(7,1%)	(6,1%)

En términos comparables “like for like”, el portafolio de Colonial ha disminuido un 9% versus el cierre del año anterior. Durante el segundo semestre del ejercicio se ha registrado una corrección de valor del 6%.

Esta corrección se ha producido en todos los subsegmentos donde opera la compañía, observando una corrección mayor en el mercado de Barcelona.

- Polarización & Posicionamiento Prime Pan-Europeo*

En un entorno de elevada volatilidad y subidas de tipos de interés, la valoración de los activos de Colonial se ha visto impactada por el aumento de las “yields” de valoración¹ (+47 pb en 6 meses).

Los mayores flujos de caja alcanzados gracias a la indexación y el crecimiento de rentas de la cartera del Grupo, junto con la entrega de proyectos realizada en este último año, han supuesto un incremento de los valores que han permitido compensar parcialmente la corrección de valor por el incremento de yields.

La acertada apuesta del Grupo Colonial al posicionamiento Prime se refleja en los resultados. Las ubicaciones CBD y centro Ciudad han mostrado un comportamiento mucho más defensivo que las zonas secundarias, hecho que ha supuesto que las correcciones hayan sido menores.

1. Variación like for like de la yield de valoración de la cartera en explotación

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



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

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

Principales parámetros de valoración

Cartera en explotación Oficinas	€m	m ² s/rasante (*)	€/m ² (*)	Yield de valoración
Barcelona	1.187	234.450	5.061	5,0%
Madrid	2.050	327.462	6.261	4,7%
París	5.936	328.367	18.078	4,3%

} Yields brutas (5,0% y 4,7%)
} Yield neta (4,3%)

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 del activo Diagonal 197 y del activo Sancho de Ávila.
 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 Luca de Tena 7, Puerto Somport 10-18 y Sagasta 31-33, 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.

- A continuación, se adjunta el certificado de valoración:

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN
INMOBILIARIA COLONIAL, SOCIMI S.A.

Av. Diagonal 532, 08008 Barcelona

Barcelona, 31st December 2023

Dear Sirs,

In accordance with your instruction, Cushman & Wakefield RE Consultants Spain, S.L. and CBRE Valuation Advisory S.A., as valuers of the Inmobiliaria Colonial portfolio in Spain, and Cushman & Wakefield Valuation France S.A. and CBRE Valuation, as SFL valuers in France; have carried out the valuation reports of the freehold interest of the portfolio of properties of Inmobiliaria Colonial (Spain and France) as at 31st of December 2023 for internal use of the company.

According to the aforementioned reports, the Net Market Value of the company's portfolio is:

€ 11,336,298,614

(Eleven billion, three hundred thirty-six million two hundred ninety-eight thousand six hundred fourteen Euros)

The breakdown is as follows:

Unit	Market Value (Excl. Transfer Costs)	Gross Value (Incl. Transfer Costs)
Madrid	2,867,653,419 €	2,741,917,088 €
Barcelona	1,338,310,000 €	1,384,617,649 €
Rest Of Spain	204,000 €	210,921 €
Total Colonial (Spain)	4,004,167,419 €	4,126,745,656 €
Total SFL (Paris)	7,332,131,195 €	7,817,008,927 €
Total Colonial + SFL	11,336,298,614 €	11,943,754,583 €

Definitions:

- Market Value = Net Market Value
- Net Market Value of the Properties: Market Value, net of purchaser's cost (typically IAJD taxes, notary and agent and legal/ technical advisors costs).
- Gross Market Value of the Properties: Market Value, plus purchaser's costs (typically IAJD taxes, notary and agent and legal/ technical advisors costs).

For the avoidance of doubt, each valuer company and valuer individual only accept responsibility for the assets that they have valued within the portfolio.

The portfolio value assumes 100% ownership for all properties.

The valuation has been prepared in accordance with the RICS Valuation - Global Standards (current edition), as stated in the "the Red Book" published by the Royal Institution of chartered Surveyors by a valuer acting as an External valuer, as defined within the Red Book.

				
Mr. Tony Loughlin MRICS	Ms. Laura Casillas MRICS	Mr. Fernando Puente MRICS	Mr. Josep Carró MRICS	Mr. Marc Oulloume MRICS
Partner Head V&A Spain	Partner V&A Spain	Vicepresident	Director	Partner V&A France
Cushman & Wakefield RE Consultants Spain, S.L.	Cushman & Wakefield RE Consultants Spain, S.L.	CBRE Valuation Advisory S.A.	CBRE Valuation Advisory S.A.	Cushman & Wakefield Valuation France S.A.

8. Estructura financiera

El Grupo Colonial mantiene una robustez financiera que le permite mantener una calificación crediticia de BBB+ por parte de Standard & Poor's, la más alta en el sector inmobiliario español.



Durante el ejercicio, el Grupo ha ejecutado gran parte de su programa de desinversiones, así como otras medidas de protección financiera que le han permitido reducir la deuda neta en un 9%, ampliar el vencimiento medio de la misma, incrementar la liquidez en 503 millones de euros, eliminar la deuda con garantía hipotecaria en su totalidad, alcanzar una ratio de deuda a tipo fijo/cubierta del 100% y mantener el coste financiero en un entorno de subida de tipos de interés por parte del Banco Central Europeo.

El Grupo mantiene una alta liquidez, la cual ha sido reforzada durante el ejercicio 2023 con la extensión del vencimiento de líneas de crédito y la formalización de una nueva línea de crédito por importe de 835 millones de euros. Esta línea de crédito incrementa la liquidez, simplifica la estructura financiera del Grupo y mejora y alarga el vencimiento de la liquidez del Grupo. El vencimiento de la línea es a 5 años ampliables a 7 años e incluye indicadores de rendimiento ESG. Al cierre del ejercicio la liquidez asciende a 2.903 millones de euros entre caja y líneas de crédito no dispuestas, lo que permite al Grupo Colonial cubrir todos los vencimientos de su deuda hasta el 2027.

En un entorno de mercado caracterizado por las subidas de tipos de interés (309 puntos de incremento en el coste Euribor 3M promedio del 2023 respecto el 2022), el Grupo Colonial ha mantenido su coste financiero spot al 1,75% respecto 1,71% en el 2022, lo cual supone únicamente un incremento de 4 puntos básicos gracias a la política de gestión de riesgos de tipos de interés:

- i. Deuda a tipo fijo o cubierta del 100%.
- ii. Cartera de coberturas de tipos de interés para la deuda a tipo variable.
- iii. Cartera de pre-coberturas que le permite al Grupo asegurar, para el volumen de deuda actual, un tipo spot a cierre inferior al 2,5% en los próximos 3 años.

En este sentido, con el objetivo de mitigar el riesgo de tipos de interés, el Grupo Colonial tiene una estrategia de coberturas a largo plazo basadas en:

- i. Una cartera de pre-coberturas vivas y liquidadas por importe de 2.607 millones con un calendario de ejecución alineado al vencimiento de su deuda, que le permite cubrir el 53% del nominal de la deuda neta con un strike efectivo de 0,6% y vencimiento medio de 5,4 años a partir de la fecha de su ejecución.

- ii. Una cartera de coberturas (IRS) para la deuda de tipo variable vigente por importe de 524 millones de euros, un strike de 2,45% y vencimiento medio de 6,5 años.

Al cierre del ejercicio, el 100% de la deuda está a tipo fijo y/o cubierta y el valor razonable de los instrumentos financieros derivados, registrados en patrimonio neto, es positivo en 215 millones de euros.

El siguiente cuadro muestra las principales magnitudes de la deuda del Grupo:

Grupo Colonial (€m)	dic-23	dic-22	Var.
Deuda financiera Bruta	5.302	5.515	(3,9%)
Deuda financiera Neta	4.864	5.355	(9,2%)
Liquidez total ⁽¹⁾	2.903	2.400	21%
% deuda tipo fijo o cubierta	100%	96%	4%
Vencimiento medio de la deuda (años) ⁽²⁾	4,2	4,6	(0,4)
Coste spot de la deuda neta actual ⁽³⁾	1,55%	1,69%	(14) pb
Coste spot de la deuda bruta actual ⁽³⁾	1,75%	1,71%	4 pb
LTV Grupo (incluyendo transfer costs) ⁽⁴⁾	39,5%	38,7%	78 pb
Deuda con garantía hipotecaria	0,0%	1,4%	(1,4%)
Valor razonable instrumentos cobertura	215	293	(26,7%)

(1) Caja & saldos disponibles.

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

(3) Incorporando las coberturas de tipo de interés.

(4) Incluye los compromisos de venta que se formalizarán en el 1T 24, así como el compromiso de venta de Mendez Alvaro residencial

La deuda financiera neta al cierre del ejercicio 2023 se sitúa en 4.864€m, siendo su detalle el siguiente:

€m	Diciembre 2023			Diciembre 2022			Var	Vida media ⁽³⁾
	Colonial	SFL	TOTAL	Colonial	SFL	TOTAL		
Deuda sin garantía hipotecaria	129	300	430	120	400	520	(90)	4,1
Deuda con garantía hipotecaria	-	-	-	76	-	76	(76)	-
Bonos	2.882	1.698	4.580	2.812	1.698	4.510	70	4,4
Pagarés	-	292	292	-	409	409	(117)	0,2
Deuda Bruta	3.011	2.290	5.302	3.008	2.507	5.515	(213)	4,2
Caja y equivalentes	(341)	(97)	(438)	(91)	(69)	(160)	(278)	
Deuda neta (exc. Intercompany)	2.670	2.194	4.864	2.917	2.438	5.355	(491)	
Préstamo intercompany	(345)	345	-	-	-	-	-	
Deuda neta (inc. Intercompany)	2.325	2.539	4.864	2.917	2.438	5.355	(491)	
Liquidez total ⁽¹⁾	1.236	1.667	2.903	1.091	1.309	2.400	503	
Coste financiero spot ⁽²⁾	1,67%	1,85%	1,75%	1,67%	1,76%	1,71%	4 pb	

(1) Caja y saldos disponibles.

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

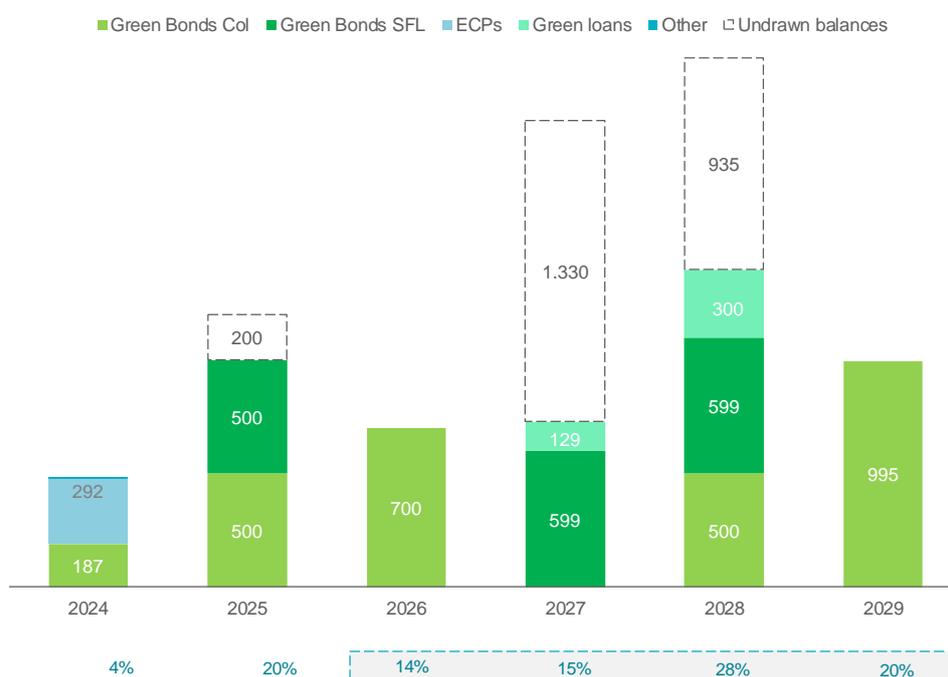
(3) Vida media calculada en base a la deuda neta disponible.

El Grupo se financia principalmente en el mercado de capitales. Un 86% de la deuda bruta corresponde a emisiones de bonos, el 6% a emisiones de pagarés a corto plazo y el resto a financiación bancaria.

Adicionalmente, hay firmadas con entidades financieras líneas de crédito disponibles por importe de 2.465 millones de euros.

Toda la deuda hipotecaria ha sido cancelada durante el primer trimestre del 2023. Sin considerar las emisiones de ECP's, el 77% de la deuda tiene vencimiento a partir del 2026.

Vencimiento de la deuda por años (€m)



Resultados financieros

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

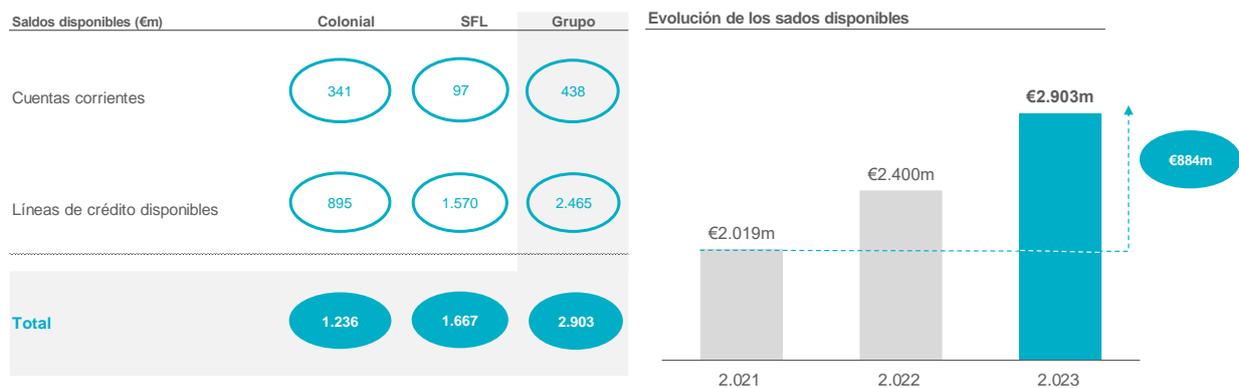
Diciembre acumulado - €m	COL	SFL	2S 2023	2S 2022	Var. %
Gasto financiero recurrente - España	(44)	-	(44)	(56)	21%
Gasto financiero recurrente - Francia	-	(58)	(58)	(35)	(67%)
Total Gasto financiero recurrente	(44)	(58)	(102)	(90)	(12%)
Gastos financieros activados	6	3	9	9	(2%)
Resultado financiero recurrente	(38)	(55)	(93)	(81)	(15%)
Gasto financiero no recurrente	(1)	(1)	(2)	(5)	(68%)
Resultado financiero	(39)	(56)	(95)	(86)	(10%)

- El Gasto financiero recurrente del Grupo se ha visto aumentado en un 12% respecto al mismo al ejercicio anterior principalmente por el impacto por la subida de tipos de interés.
- El coste financiero spot de la deuda neta dispuesta es del 1,55%, 14 pb inferior al coste financiero spot a diciembre del 2022. Incorporando comisiones de formalización periodificadas durante la vida de la deuda el coste financiero asciende al 1,87%.

Principales ratios de endeudamiento y liquidez

La liquidez del Grupo Colonial asciende a 2.903 millones de euros y la vida media de las líneas de crédito es de 3,9 años. Dicha liquidez permite al Grupo asegurar sus necesidades de financiación en los próximos años.

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



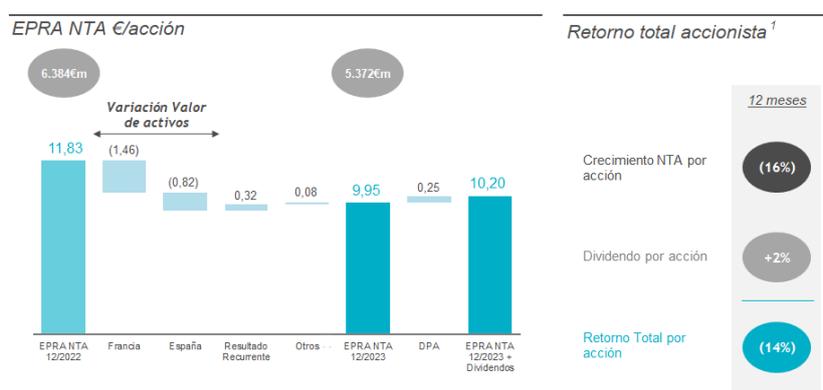
9. Net Tangible Assets

EPRA Net Tangible Assets (NTA)

El Valor Neto de activos a 31/12/23 asciende a 5.372€m correspondiente a 9,95€/acción.

En un entorno de aumento de tipos, el posicionamiento de calidad junto con la gestión activa de creación de valor Alpha han permitido mantener resiliente el valor neto de activos de Colonial.

El Net Disposal Value (NDV) a cierre del ejercicio 2023, asciende a 5.292€m, equivalente a 9,81€/acción.



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

El EPRA Net Tangible Assets (EPRA NAV – NTA) se calcula en base a los fondos propios de la compañía y ajustando determinadas partidas siguiendo las recomendaciones de la EPRA.

EPRA Net Tangible Assets - €m (Net Asset Value)	12/2023	12/2022
Fondos Propios Consolidados	4.936	6.159
Incluye:		
(i) Instrumentos híbridos	-	-
NAV Diluido	4.936	6.159
Incluye:		
(ii.a) Revalorización de activos de inversión (en caso de aplicar NIC 40)		
(ii.b) Revalorización de activos en desarrollo (en caso de aplicar NIC 40)		
(ii.c) Revalorización de otras inversiones	124	147
(iii) Revalorización de arrendamientos financieros	-	-
(iv) Revalorización de activos mantenidos para la venta	13	14
NAV Diluido a Valor de Mercado	5.073	6.321
Excluye:		
(v) Impuesto diferido en relación con ganancias de Inversiones Inmobiliarias	289	339
(vi) Valor de mercado de instrumentos financieros	10	(276)
(vii) Fondo de comercio consecuencia de activos diferidos	-	-
(viii.a) Fondo de comercio para el balance de situación IFRS	-	-
(viii.b) Inmovilizado Intangible para el balance de situación IFRS	-	-
Incluye:		
(ix) Valor de mercado de la deuda con tipo de interes fijo	n.a.	n.a.
(x) Revalorización de activos intangibles a valor de mercado	n.a.	n.a.
(xi) Impuesto de transferencia de activos inmobiliarios	-	-
EPRA NTA (NAV) - €m	5.372	6.384
Nº de acciones (m)	539,6	539,6
EPRA NTA (NAV) - Euros por acción	9,95	11,83

Cálculo del EPRA NTA (NAV): Siguiendo las recomendaciones EPRA y partiendo de los fondos propios consolidados de 4.936€m, se han realizado los siguientes ajustes:

1. 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 y activos destinados al uso propio.
2. Revalorizaciones de activos mantenidos para la venta. Registro de la plusvalía latente de los inmuebles contabilizados bajo este epígrafe
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.

10. Ratios EPRA

1) EPRA Earnings

Resultado EPRA - €m	2023	2022
Resultado neto atribuible al Grupo según IFRS	(1.019)	8
<i>Resultado neto atribuible al Grupo - Cts€/acción</i>	<i>(188,83)</i>	<i>1,48</i>
Ajustes para calcular el Resultado EPRA, excluye:		
(i) Cambios de valor de inversiones, proyectos de inversión y otros intereses	1.427	148
(ii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos, proyectos de inversión y otros intereses	(4)	(6)
(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	(9)	0
(v) Deterioro de valor del Fondo de Comercio	0	0
(vi) Cambios de valor de instrumentos financieros y costes de cancelación	2	4
(vii) Costes de adquisición de participaciones en empresas e inversiones en joint ventures o similares joint ventures	0	0
(viii) Impuestos diferidos por los ajustes EPRA considerados	(32)	(13)
(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	(194)	13
EPRA Earnings (pre ajustes específicos compañía)	171	155
Ajustes específicos compañía:		
(a) Gastos y provisiones extraordinarios	1	6
(b) Resultado Financiero no recurrente	(0)	0
(c) Tax credits	0	0
(d) Otros	0	0
(e) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	(0)	(0)
Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía)	172	161
<i>Nº promedio de acciones (m)</i>	<i>539,6</i>	<i>539,6</i>
<i>Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía) - Cts€/acción</i>	<i>31,9</i>	<i>29,8</i>

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

2) EPRA Net Asset Value – nueva metodología

EPRA Net Asset value - Diciembre 2023

EPRA Net Asset value - €m	NAV previous methodology	Net Reinstatement Value	Net Tangible Assets	Net Disposal Value
Fondos Propios Consolidados	4.936	4.936	4.936	4.936
Incluye:				
(i) Instrumentos híbridos	-	-	-	-
NAV Diluido	4.936	4.936	4.936	4.936
Incluye:				
(ii.a) Revalorización de activos de inversión (en caso de aplicar NIC 40)				
(ii.b) Revalorización de activos en desarrollo (en caso de aplicar NIC 40)				
(ii.c) Revalorización de otras inversiones	124	124	124	124
(iii) Revalorización de arrendamientos financieros	-	-	-	-
(iv) Revalorización de activos mantenidos para la venta	13	13	13	13
NAV Diluido a Valor de Mercado	5.073	5.073	5.073	5.073
Excluye:				
(v) Impuesto diferido en relación con ganancias de Inversiones Inmobiliarias	298	298	289	n.a.
(vi) Valor de mercado de instrumentos financieros	10	10	10	n.a.
(vii) Fondo de comercio consecuencia de activos diferidos	-	-	-	-
(viii.a) Fondo de comercio para el balance de situación IFRS	-	n.a.	-	-
(viii.b) Inmovilizado Intangible para el balance de situación IFRS	-	n.a.	-	n.a.
Incluye:				
(ix) Valor de mercado de la deuda con tipo de interes fijo	-	n.a.	n.a.	219
(x) Revalorización de activos intangibles a valor de mercado	-	-	n.a.	n.a.
(xi) Imuesto de transferencia de activos inmobiliarios	n.a.	531	-	n.a.
EPRA NAV - €m	5.381	5.912	5.372	5.292
<i>Nº de acciones (m)</i>	<i>539,6</i>	<i>539,6</i>	<i>539,6</i>	<i>539,6</i>
<i>EPRA NAV - Euros por acción</i>	<i>9,97</i>	<i>10,96</i>	<i>9,95</i>	<i>9,81</i>

EPRA Net Asset value - Diciembre 2022

EPRA Net Asset value - €m	NAV previous methodology	Net Reinstatement Value	Net Tangible Assets	Net Disposal Value
Fondos Propios Consolidados	6.159	6.159	6.159	6.159
Incluye:				
(i) Instrumentos híbridos	-	-	-	-
NAV Diluido	6.159	6.159	6.159	6.159
Incluye:				
(ii.a) Revalorización de activos de inversión (en caso de aplicar NIC 40)				
(ii.b) Revalorización de activos en desarrollo (en caso de aplicar NIC 40)				
(ii.c) Revalorización de otras inversiones	147	147	147	147
(iii) Revalorización de arrendamientos financieros	-	-	-	-
(iv) Revalorización de activos mantenidos para la venta	14	14	14	14
NAV Diluido a Valor de Mercado	6.321	6.321	6.321	6.321
Excluye:				
(v) Impuesto diferido en relación con ganancias de Inversiones Inmobiliarias	339	339	339	n.a.
(vi) Valor de mercado de instrumentos financieros	(276)	(276)	(276)	n.a.
(vii) Fondo de comercio consecuencia de activos diferidos	-	-	-	-
(viii.a) Fondo de comercio para el balance de situación IFRS	-	n.a.	-	-
(viii.b) Inmovilizado Intangible para el balance de situación IFRS	-	n.a.	-	n.a.
Incluye:				
(ix) Valor de mercado de la deuda con tipo de interes fijo	-	n.a.	n.a.	541
(x) Revalorización de activos intangibles a valor de mercado	-	-	n.a.	n.a.
(xi) Imuesto de transferencia de activos inmobiliarios	n.a.	631	-	n.a.
EPRA NAV - €m	6.384	7.014	6.384	6.862
<i>Nº de acciones (m)</i>	<i>539,6</i>	<i>539,6</i>	<i>539,6</i>	<i>539,6</i>
<i>EPRA NAV - Euros por acción</i>	<i>11,83</i>	<i>13,00</i>	<i>11,83</i>	<i>12,72</i>

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

D. EPRA Net Initial Yield y "Topped-Up" Net Initial Yield		Barcelona	Madrid	Paris	Total 2023	Total 2022
<i>Cifras en €m</i>						
Cartera de Activos - en propiedad		1.286	2.664	7.332	11.283	12.942
Cartera de Activos - con JVs/Fondos		50	na	na	50	43
Títulos negociados (incl. con JVs)		na	na	na	na	na
- Proyectos & grandes rehabilitaciones		(150)	(651)	(354)	(1.154)	(1.715)
Total Cartera	E	1.187	2.014	6.979	10.179	11.270
Asignación estimada de los costes de compra		43	56	471	569	620
Estimación Valor Bruto Cartera (excl. proyectos)	B	1.229	2.069	7.450	10.748	11.890
Passing Rent anualizada		49	98	202	348	337
Gastos Cartera		(6)	(9)	(5)	(20)	(22)
Rentas Netas Anualizadas	A	43	88	197	328	315
Suma: carencias u otros incentivos de arrendamiento		4	2	84	89	72
"Topped-up" Rentas Netas Anualizadas	C	47	90	281	417	388
EPRA Net Initial Yield	A/B	3,48%	4,27%	2,64%	3,05%	2,65%
EPRA "Topped-Up" Net Initial Yield (Yield neta)	C/B	3,79%	4,36%	3,77%	3,88%	3,26%
Gross Rents Reversión Total	F	63	104	312	479	448
Gastos Cartera Reversión Total		(3)	(7)	(5)	(15)	(16)
Rentas Netas Anualizadas Reversión Total	D	60	97	307	465	433
Net Initial Yield Reversion Total ⁽¹⁾	D/B	4,87%	4,70%	4,13%	4,32%	3,64%
Gross Initial Yield Reversion Total ⁽¹⁾	F/E	5,30%	5,18%	4,48%	4,71%	3,98%

(1) 100% ocupado a rentas de mercado

4) EPRA Vacancy Rate

Ratio Desocupación EPRA - Portfolio de Oficinas				Ratio Desocupación EPRA - Portfolio Total			
€m	2023	2022	Var. %	€m	2023	2022	Var. %
BARCELONA				BARCELONA			
Superficie vacía ERV	9	12		Superficie vacía ERV	9	12	
Portfolio ERV	55	59		Portfolio ERV	57	61	
EPRA Ratio Desocupación Barcelona	16%	20%	<i>(4 pp)</i>	EPRA Ratio Desocupación Barcelona	16%	19%	<i>(4 pp)</i>
MADRID				MADRID			
Superficie vacía ERV	4	5		Superficie vacía ERV	4	5	
Portfolio ERV	93	104		Portfolio ERV	93	106	
EPRA Ratio Desocupación Madrid	4%	5%	<i>(1 pp)</i>	EPRA Ratio Desocupación Madrid	4%	4%	<i>(1 pp)</i>
PARIS				PARIS			
Superficie vacía ERV	0	0		Superficie vacía ERV	1	1	
Portfolio ERV	242	220		Portfolio ERV	300	249	
EPRA Ratio Desocupación Paris	0%	0%	<i>(0 pp)</i>	EPRA Ratio Desocupación Paris	0%	1%	<i>(0 pp)</i>
TOTAL PORTFOLIO				TOTAL PORTFOLIO			
Superficie vacía ERV	12	17		Superficie vacía ERV	13	18	
Portfolio ERV	391	383		Portfolio ERV	450	416	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio Oficinas	3%	4%	<i>(1 pp)</i>	EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	3%	4%	<i>(1 pp)</i>

Cifras anualizadas

5) EPRA Cost Ratios

E. EPRA Cost Ratios		12/2023	12/2022
<i>Cifras en €m</i>			
(i) Gastos administrativos y de estructura operativos		51	55
(ii) Gastos Explotación netos		24	28
(iii) Fees de gestión		0	0
(iv) Otros ingresos / refacturaciones destinados a cubrir gastos de estructura neto de cualquier beneficio relacionado		0	0
(v) Gastos atribuibles de Joint Ventures		0	0
<i>Excluir (si es parte de lo anterior):</i>			
(vi) Depreciación de inversiones inmobiliarias		na	na
(vii) Coste de alquiler por concesiones ("ground rent costs")		na	na
(viii) Costes de servicio incluidos en las rentas pero no recuperados por separado		(6)	(7)
Costes EPRA (incluyendo los costes directos de desocupación)	A	69	76
(ix) Costes directos de desocupación		(6)	(6)
Costes EPRA (excluyendo los costes directos de desocupación)	B	63	70
(x) Ingresos por rentas (Gross Rents) - según IFRS		377	354
(xi) Resta: comisiones de servicio (ingresos y/o costes incluidos en Ingresos por Rentas)		(5)	(5)
(xii) Suma: ingresos atribuibles de Joint Ventures		na	0
Ingresos por Rentas	C	372	349
EPRA Cost Ratio (incluyendo costes directos de desocupación)	A/C	18,5%	21,9%
EPRA Cost Ratio (excluyendo costes directos de desocupación)	B/C	17,0%	20,1%

6) EPRA Capex disclosure

€m		
Property-related CAPEX	12/2023	12/2022
Adquisiciones ⁽¹⁾	0	0
Desarrollos / proyectos (ground-up/green field/brown field)	148	166
Like-for-like portfolio	38	40
Otros ⁽²⁾	18	20
Capital Expenditure	204	227

(1) No incluye aportaciones de activos a cambio de acciones

(2) Incluye intereses capitalizados relativos a los proyectos, incentivos tenants, honorarios y otros gastos capitalizados

7) EPRA LTV

Diciembre 2023

Millones de euros	Grupo reportado 2023	Consolidación proporcional			Combinado 2023
		Participación de empresa conjunta	Participación de asociados materiales	Interés no controlado	
Incluye:					
Préstamos de Instituciones Financieras	430	-	-	(17)	412
Papel comercial	292	-	-	(5)	287
Híbridos	-	-	-	-	-
Préstamos de bonos	4.580	-	-	(28)	4.552
Derivados de moneda extranjera	-	-	-	-	-
Cuentas por pagar netas	99	-	-	12	111
Propiedad ocupada por el dueño (deuda)	-	-	-	-	-
Cuentas corrientes (patrimonio)	-	-	-	-	-
Excluye:					
Efectivo y equivalentes de efectivo	438	-	-	(35)	403
Deuda Neta (a)	4.963	-	-	(4)	4.959
Incluye:					
Propiedad ocupada por el dueño	83	-	-	(1)	82
Propiedades de inversión a valor razonabl	11.013	-	-	(1.049)	9.964
Propiedades mantenidas para la venta	133	-	-	-	133
Propiedades en desarrollo	108	-	-	-	108
Intangibles	5	-	-	(0)	5
Créditos Netos	-	-	-	-	-
Activos Financieros	-	-	-	-	-
Valor Total de la Propiedad (b)	11.341	-	-	(1.050)	10.291
LTV (a/b)	43,8%				48,2%
Proforma LTV (a/b) ¹	42,8%				47,3%
LTV Droits Inclus (DI)	41,5%				45,5%
Proforma LTV Droits Inclus (DI) ¹	40,6%				44,6%

(1) Proforma incluyendo los compromisos de venta ya formalizados, así como el compromiso de venta de Méndez Alvaro Residencial

Balance consolidado

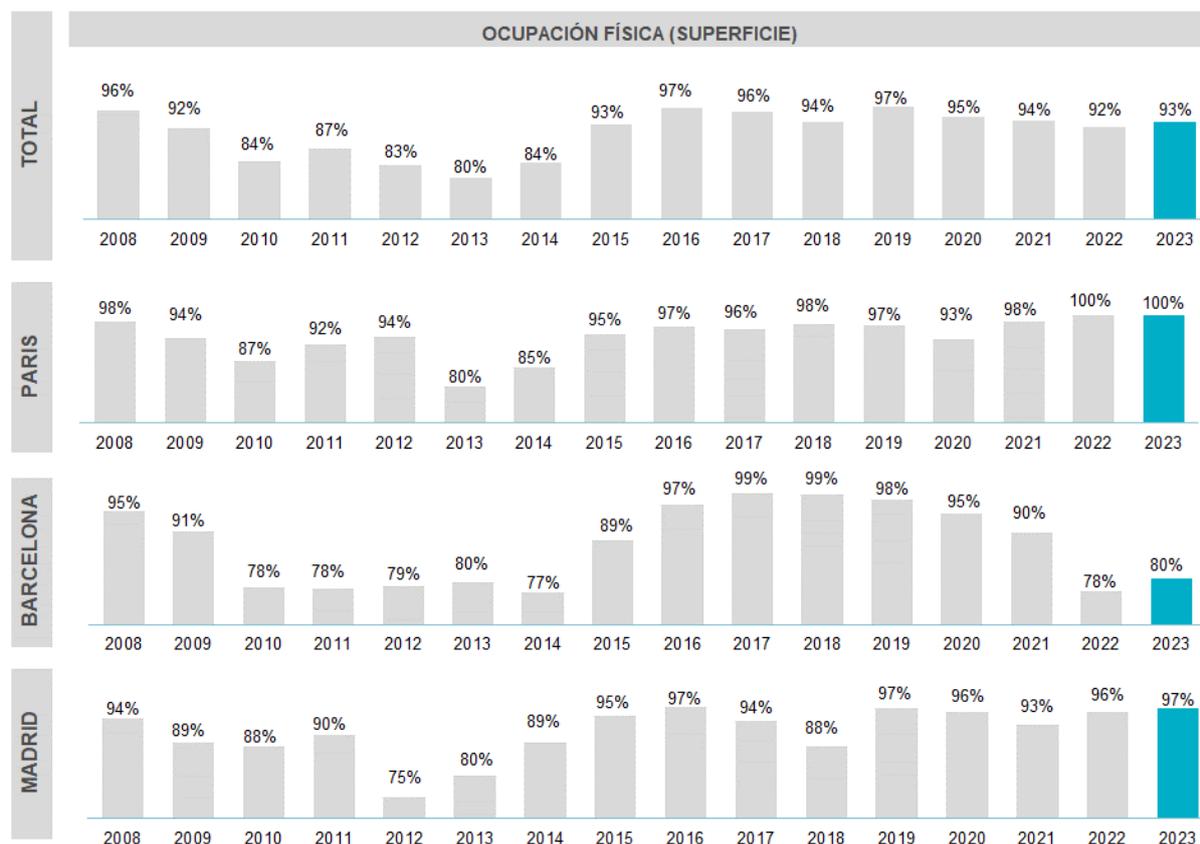
Balance consolidado

€m	2023	2022
ACTIVO		
Inversiones Inmobiliarias	10.869	12.232
Resto activos no corrientes	249	463
Activos no corrientes	11.123	12.700
Existencias	95	87
Deudores y otras cuentas a cobrar	36	37
Otros activos corrientes	459	179
Activos Disponibles para la Venta	122	466
Activos corrientes	711	770
TOTAL ACTIVO	11.835	13.470
PASIVO		
Fondos propios	4.936	6.159
Minoritarios	1.012	1.183
Patrimonio Neto	5.947	7.343
Emisión de obligaciones y valores similares no corrientes	4.362	4.476
Deuda financiera no corriente	443	528
Pasivos por impuestos diferidos	306	348
Otros pasivos no corrientes	84	82
Pasivos no corrientes	5.194	5.434
Emisión de obligaciones y valores similares corrientes	496	426
Deuda financiera corriente	9	6
Acreedores y otras cuentas a pagar	151	149
Otros pasivos corrientes	38	35
Pasivos asociados a activos para la venta	0	76
Pasivos corrientes	693	693
TOTAL PASIVO	11.835	13.470

11. Series históricas

Evolución Ocupación Física Oficinas

Ocupación Oficinas⁽¹⁾ - Evolución Portfolio Colonial



(1) Superficies ocupadas /Superficies en explotación

Detalle Series Históricas oficinas¹

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	
Paris																
Ocupación Física Oficinas (%)	94%	87%	92%	94%	80%	85%	95%	97%	96%	98%	97%	93%	98%	100%	100%	
Ingresos por Rentas (€m)	183	175	152	150	149	152	169	198	196	194	199	180	175	205	234	
EBITDA rentas (€m)	173	162	141	138	137	139	155	188	185	183	189	172	168	194	223	
Ebitda / Ingresos Rentas (%)	94%	93%	93%	92%	92%	92%	92%	95%	94%	94%	95%	95%	96%	95%	95%	
Barcelona																
Ocupación Física Oficinas (%)	91%	78%	78%	79%	80%	77%	89%	97%	99%	99%	98%	95%	90%	78%	80%	
Ingresos por Rentas (€m)	49	39	32	31	28	28	27	30	35	41	48	49	44	48	46	
EBITDA rentas (€m)	47	37	28	27	25	23	23	28	34	39	44	47	39	42	40	
Ebitda / Ingresos Rentas (%)	97%	93%	88%	89%	89%	85%	85%	92%	96%	94%	92%	95%	88%	87%	87%	
Madrid																
Ocupación Física Oficinas (%)	89%	88%	90%	75%	80%	89%	95%	97%	94%	87%	94%	96%	93%	96%	97%	
Ingresos por Rentas (€m)	50	47	45	44	35	32	35	43	52	94	90	103	95	102	96	
EBITDA rentas (€m)	46	42	41	40	30	28	31	38	46	83	76	94	86	90	90	
Ebitda / Ingresos Rentas (%)	92%	90%	90%	90%	86%	85%	88%	88%	88%	88%	85%	91%	90%	88%	93%	

(1) No incluye Logístico y Otros

12. Organización del Grupo

Organización Grupo Colonial



13. Glosario & medidas alternativas de rendimiento

Glosario

Beneficios por acción (BPA)	Resultado del ejercicio atribuible a los accionistas dividido entre el número de acciones.
BD	Business District, distrito de negocios.
Capitalización bursátil	Es el valor del capital de la sociedad obtenido a partir de su cotización en bolsa. Se obtiene multiplicando el precio de la cotización de sus acciones por el número de las acciones en circulación.
CBD	Central Business District, distrito central de negocios. En Barcelona se incluye el mercado 22@.
Compañía property	Inmobiliaria patrimonialista con inmuebles en alquiler.
Cartera/superficie en explotación	Inmuebles/superficie con capacidad de generar rentas a la fecha cierre.
EBIT	Calculado como el beneficio de explotación más las variaciones de valor de las inversiones inmobiliarias y resultado por variación de valor de activos y por deterioro.
EBITDA	Resultado operativo antes de revalorizaciones netas, ventas de activos amortizaciones, provisiones, intereses, impuestos y extraordinarios.
EPRA	European Public Real Estate Association: Asociación de las compañías patrimoniales cotizadas europeas que marcan unos estándares de mejores prácticas a seguir para el sector.
Free float	Aquella parte del capital social que cotiza libremente en bolsa y que no está controlada por accionistas de forma estable.
GAV excl. Transfer costs	Valor de la cartera según los valoradores externos del Grupo, deduciendo “transfer costs” / costes de transacción
GAV incl. Transfer costs	Valor de la cartera según los valoradores externos del Grupo, antes de restar costes de transacción.
GAV Matriz	Valor de los activos ostentados directamente + Valor JV Plaza Europa + NAV de la participación del 98,3% en SFL + Valor de la autocartera

Holding	Empresa que mantiene en cartera acciones de un cierto número de filiales corporativas.
IFRS	International Financial Reporting Standards. Corresponden a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).
JV	Joint Venture (asociación entre dos o más empresas).
Like-for-like Valoración	Datos comparables entre un periodo y otro (se excluyen las inversiones y desinversiones)
LTV	Loan to Value (Deuda financiera neta / GAV del negocio incluyendo transfer costs)
EPRA Like-for-like Rentas	Datos comparables entre dos periodos, se excluyen: 1) inversiones & desinversiones, 2) movimientos en la cartera de proyectos y rehabilitaciones, 3) otros ajustes atípicos como por ejemplo indemnizaciones en caso de salida anticipada de inquilinos. Cálculo basado en recomendaciones EPRA.
EPRA NTA	EPRA Net Tangible Assets (EPRA NTA) es un cálculo consolidado proporcionalmente representando los activos netos bajo IFRS excluyendo el mark-to-market de derivados y ajustes por deudas relacionadas, el mark-to-market de bonos convertibles, el valor de contable de los intangibles, así como los impuestos diferidos en activos, así como la valoración de los derivados. Incluye las plusvalías en activos comerciales y se ajusta por el impacto de la dilución de opciones sobre acciones.
EPRA NDV	EPRA Net Asset Disposals (EPRA NDV) representa el NAV en un escenario de venta, donde los impuestos diferidos, los instrumentos financieros y otros ajustes se calculan con el máximo alcance de pasivo, neto de cualquier impuesto que pudiera surgir
EPRA Cost Ratio	Gastos administrativos y operativos (incluyendo y excluyendo costes de desocupación) dividido por los ingresos por rentas brutos.
Ocupación física	Porcentaje: Metros cuadrados ocupados de la cartera / superficie en explotación de la cartera
Ocupación financiera	Ocupaciones financieras según cálculo recomendado por la EPRA (Superficies ocupadas multiplicadas por la renta de mercado / superficies en explotación a renta de mercado).

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

Medidas alternativas de rendimiento

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

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

<u>Medida Alternativa de Rendimiento</u>	<u>Forma de cálculo</u>	<u>Definición/Relevancia</u>
EPRA¹ NTA (EPRA Net Tangible Asset)	Se calcula en base a los fondos propios de la Sociedad y ajustando determinadas partidas siguiendo las recomendaciones de la EPRA.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario y recomendado por la EPRA.
EPRA¹ NDV (EPRA Net Disposal Value)	Calculado ajustando en el EPRA NTA las siguientes partidas: el valor de mercado de los instrumentos financieros, el valor de mercado de la deuda financiera, los impuestos que se devengarían con la venta de los activos a su valor de mercado, aplicando los créditos fiscales disponibles por el Grupo considerando el criterio de empresa en funcionamiento.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario y recomendado por la EPRA.
Valor de Mercado excluyendo costes de transacción o <i>Gross Asset Value (GAV) excluding Transfer costs</i>	Valoración de la totalidad de los activos en cartera del Grupo realizadas por valoradores externos al Grupo, deduciendo los costes de transacción o transfer costs.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario.
Valor de Mercado incluyendo costes de transacción o <i>GAV including Transfer costs</i>	Valoración de la totalidad de los activos en cartera del Grupo realizadas por valoradores externos al Grupo, antes de restar los costes de transacción o transfer costs.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario.
<i>Like-for-like Rentas</i>	Importe de las rentas por alquileres incluidas en la partida "Importe neto de la cifra de negocio" comparables entre dos periodos. Para obtenerlas se excluyen de ambos periodos las rentas procedentes de inversiones o desinversiones realizadas entre ambos periodos, las procedentes de activos incluidos en la cartera de proyectos y rehabilitaciones, así como otros ajustes atípicos (por ejemplo, indemnizaciones por rescisión anticipada de contratos de alquiler).	Permite comparar, sobre una base homogénea, la evolución de los ingresos por rentas de un activo o grupo de ellos.
<i>Like-for-like Valoración</i>	Importe de la Valoración de Mercado excluyendo costes de transacción o de la Valoración de Mercado incluyendo costes de transacción comparable entre dos periodos. Para obtenerlo se excluyen de ambos periodos las rentas por alquileres procedentes de inversiones o desinversiones realizadas entre ambos periodos.	Permite comparar, sobre una base homogénea, la evolución de la Valoración de Mercado de la cartera
<i>Loan to Value Grupo o LtV Grupo</i>	Calculado como el resultado de dividir el "Endeudamiento financiero neto (EFN)" entre la suma de la "Valoración de Mercado incluyendo costes de transacción de la cartera de activos del Grupo" más las "acciones en autocartera de la Sociedad dominante valoradas a EPRA NTA".	Permite analizar la relación entre el endeudamiento financiero neto y la valoración de los activos en cartera del Grupo.

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

Medida Alternativa de Rendimiento**Forma de cálculo****Definición/Relevancia****LtV Holding o LtV Colonial**

Calculado como el resultado de dividir el Endeudamiento financiero bruto minorado del importe de la partida "Efectivo y medios equivalentes" de la Sociedad Dominante y de las sociedades españolas dependientes a 100% entre la suma de la Valoración de Mercado incluyendo costes de transacción de la cartera de activos de la sociedad cabecera del Grupo y el EPRA NTA de sociedades dependientes con participaciones no dominantes.

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

14. Datos de contacto & disclaimer

Datos de Contacto

Relación con Inversores

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

Oficina del Accionista

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

Web Colonial

www.inmoColonial.com

Datos de registro Mercado de Capitales – Mercado Continuo

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

Sobre Colonial

Inmobiliaria Colonial, SOCIMI, S.A.

Oficina Barcelona
Avenida Diagonal, 532
08006 Barcelona

Oficina Madrid
Pº de la Castellana, 52
28046 Madrid

Oficina París
42, rue Washington
75008 París

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

Disclaimer

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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