



3T/2022

El Beneficio Por Acción recurrente crece un +23% interanual

Colonial cierra el 3er trimestre del 2022 con un Incremento del beneficio neto del +116%

Hitos financieros	3T 2022	3T 2021	Var	LFL	Exposición única a Prime	Hitos operacionales	
BPA recurrente - Cts€/acc.	22,11	17,91	+23%		GAV 6/22 13.334€m Centro Ciudad 99% CBD 78% Certificación energética 95% ³	Desocupación EPRA	4,1%
Resultado neto €m	398	184	+116%			Crecimiento rentas ¹	+5%
Resultado neto recurrente €m	119	92	+30%			Madrid	+5%
Ingresos por rentas €m	262	234	+12%	+7%		Paris	+5%
EBITDA Grupo €m	205	184	+12%		Barcelona	+2%	
						Release Spread ²	+7%
						Madrid	+8%
						Paris	+6%
						Barcelona	+4%

Resultados netos con crecimientos muy significativos

- Resultado neto de 398€m, +116% vs. el año anterior
- Resultado neto recurrente de 119€m, +30% vs. el año anterior
- Beneficio por acción recurrente de 22,11€cts/acción, +23% vs. el año anterior

Incremento del +12% en Ingresos & EBITDA

- Ingresos por rentas de 262€m, +12%, impulsado por Paris con +17%
- Incremento ingresos “like for like” del +7%, de los más altos del sector
- EBITDA Grupo de 205€m, +12% vs. el año anterior

“Pricing Power” – Captura de Incrementos de Renta

- Captura de indexación en todos los contratos con un incremento medio del +5%
- Crecimiento del +5%¹ de la renta de mercado en los contratos firmados
- Incremento de rentas en renovaciones (“release spread”) del +7%²

Volumen récord de contratación

- Más de 136.000m² de contratos firmados, +16% vs. el año anterior
- Ocupación de la cartera del 96% (~100% en París)
- Cartera de Proyectos: Pre-Alquiler de 7 de 8 proyectos en rentas máximas
- Programa de Renovaciones: Pre-Alquiler de 8 de 9 proyectos en rentas máximas

Gestión activa de la cartera

- Desinversiones por 84€m⁵ con una prima del +9% sobre GAV

Una estructura de capital sólida

- Mejor calificación del sector en España con S&P Rating de BBB+
- LTV del 37,9% con una liquidez de 2.140€m⁴ cubriendo todos los vencimientos de deuda hasta 2026
- 83% de la deuda dispuesta cubierta ante subidas de tipo de interés

Liderazgo en ESG & Descarbonización

- 2022 Rating “5-Star” en GRESB: “Standing Portfolio” 90/100 & “Development Portfolio” 96/100

(1) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2021 (ERV 12/21)

(2) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

(3) Portafolio en explotación

(4) Caja y saldos disponibles

(5) Incluye la venta del inmueble Sagasta 27 por €25m con posterioridad al cierre del 3er trimestre (octubre 2022)

Aspectos clave

Resultados tercer trimestre 2022

Fuerte crecimiento en el resultado neto y el resultado recurrente

1. Resultado neto de 398€m, +116% con respecto al año anterior

El Grupo Colonial ha cerrado el tercer trimestre del ejercicio 2022 con un fuerte incremento de los resultados en todas las métricas:

- Aumento del **resultado neto de 398€m, +116% respecto al mismo periodo del año anterior.**
- **El resultado neto recurrente incrementa un +30% respecto al año anterior**, situándose en 119€m a cierre del tercer trimestre del año 2022.
- **El beneficio neto recurrente por acción aumenta un +23% respecto el año anterior** alcanzando un nivel de 22,11€cts por acción.

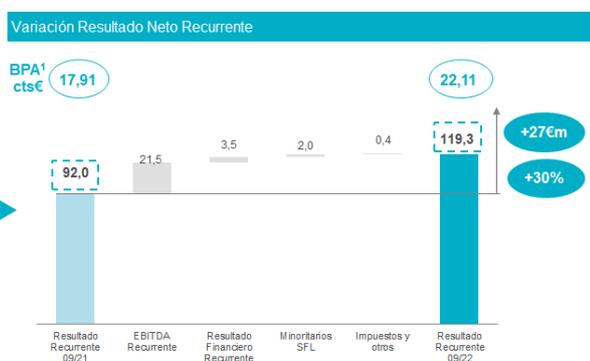


El elevado incremento del **resultado neto recurrente** se debe **principalmente a:**

1. **Un incremento del +12% en Ingresos y EBITDA del Grupo impulsado por la cartera de activos de París** (+17% de crecimiento de ingresos)
El crecimiento de ingresos se ha producido en todos los segmentos del Grupo y se basa en (1) la captura de indexación, (2) fuertes crecimientos “like for like”, (3) ingresos adicionales de proyectos entregados y (4) la exitosa ejecución del programa de renovaciones
2. La **reducción interanual de los gastos financieros** gracias al “**Liability Management**” realizado en 2020 y 2021, que ha supuesto un ahorro en el coste financiero medio de la deuda del Grupo.
3. La **exitosa ejecución de la adquisición de una participación del 16,6% en Société Foncière Lyonnaise** en 2021, en términos muy atractivos para los accionistas de Colonial.

Cuenta de Resultados - €m	3T 22	3T 21
Ingresos por Rentas	262	234
EBITDA Recurrente	207	186
Resultado Financiero Recurrente	(58)	(62)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(9)	(9)
Minoritarios - Resultado Recurrente	(21)	(23)
Resultado Neto Recurrente	119	92
Variación de valor de los activos & Provisiones	315	146
Gasto financiero no recurrente & MTM	(3)	(30)
Impuestos & otros no recurrente	2	(15)
Minoritarios no recurrente	(35)	(9)
Resultado Neto Atribuible al Grupo	398	184

(1) Beneficio por acción recurrente



El aumento adicional en el Beneficio Neto del Grupo se sustenta en las plusvalías de las desinversiones, así como el crecimiento de valor de la cartera del Grupo gracias a su posicionamiento prime.

2. Ingresos por rentas de 262€m, +12% vs año anterior

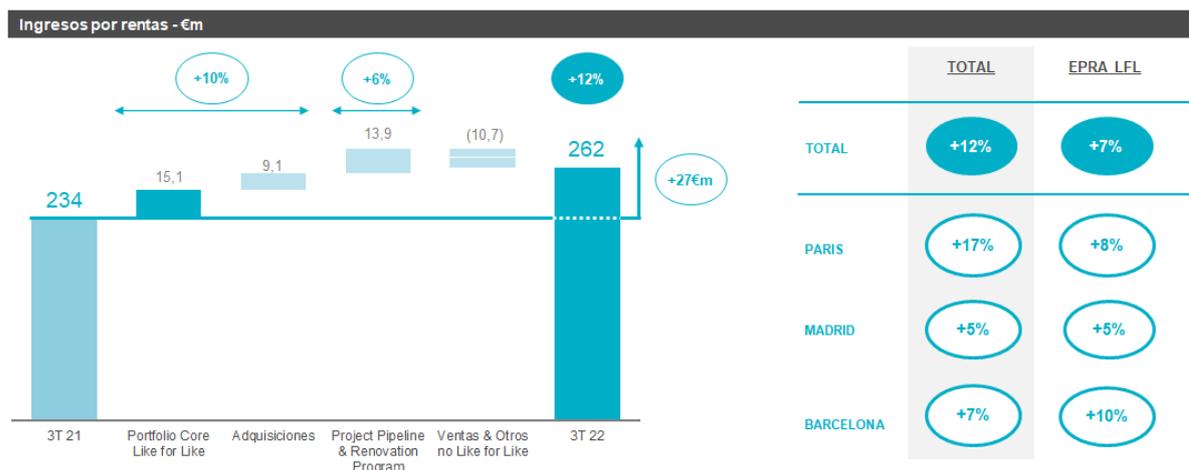
Colonial cierra el tercer trimestre 2022 con **unos ingresos por rentas de 262€m, +12%** respecto al mismo periodo del año anterior, **impulsado por el crecimiento en el mercado de París.**

Fuertes palancas de crecimiento de ingresos – “Pricing Power” & Proyectos

Sin incluir desinversiones y otros impactos “no like for like” los ingresos han incrementado 38€m respecto al año anterior, un aumento del +16%.

Los principales impactos son los siguientes:

1. **“Pricing Power”**: La cartera Core ha aportado 15€m de crecimiento de ingresos (contribución del +6% al crecimiento global), basado en un sólido crecimiento “like for like” del +7% por el fuerte “pricing power” que permite capturar plenamente el impacto de indexación así como firmar las máximas rentas de mercado.
2. Las **nuevas adquisiciones** de la sede de Amundi en París y la sede de Danone en el CBD de Barcelona han aportado 9€m de crecimiento de ingresos (contribución del +4% al crecimiento global)
3. La **entrega de proyectos y del programa de renovaciones** han aportado 14€m de crecimiento de ingresos (contribución del +6% al crecimiento global). Destaca la contribución de ingresos de Marceau en París y de Diagonal 525 en Barcelona.



4. La **desinversión de activos no estratégicos** y el resto de los impactos “no like for like” han supuesto una **reducción del (4,6%)** interanual de los ingresos.

Fuerte crecimiento de ingresos en todos los segmentos con sólida base “like for like”

Los crecimientos de ingresos son sólidos tanto en términos totales, así como en términos comparables “like for like” demostrando la fortaleza del posicionamiento Prime de los activos de Colonial.

El crecimiento de ingresos del Grupo Colonial ha sido elevado en cada uno de los mercados donde opera, destacando en particular la cartera de activos de Paris.

Septiembre acumulado - €m	2022	2021	Var	LFL
Ingresos por rentas Grupo	262	234	12%	7%
<i>Ingresos por rentas Paris</i>	152	130	17%	8%
<i>Ingresos por rentas Madrid</i>	74	71	5%	5%
<i>Ingresos por rentas Barcelona</i>	36	33	7%	10%

El análisis del incremento de ingresos por mercado es el siguiente:

- En el mercado de París, los ingresos por rentas han aumentado un +17%**, debido principalmente a la adquisición del activo Pasteur realizada durante este ejercicio, a la entrada en explotación de Marceau y de activos del programa de renovaciones, tales como Washington Plaza y Cézanne St. Honoré. Otro elemento importante ha sido **el incremento “like for like” de los ingresos. El incremento like for like del +8% es debido principalmente** a mayores rentas y altas realizadas en el activo Edouard VII, mayores rentas en los activos #Cloud y 92 Champs Elysées.
- En el mercado de Madrid, los ingresos por rentas han aumentado un +5%**, debido principalmente al **crecimiento like for like de la cartera.**

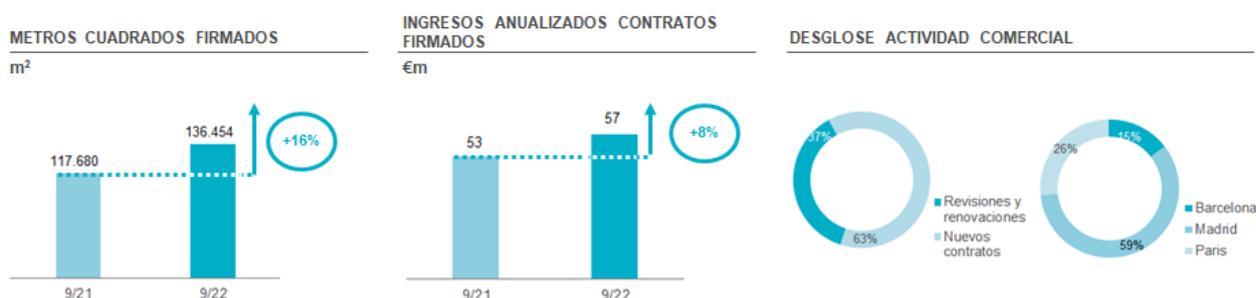
Dicho incremento es debido principalmente a las altas realizadas e incrementos de rentas en José Abascal 56, a las altas realizadas en José Abascal 45, así como a rentas superiores en Santa Hortensia, Almagro 9 y Serrano 73, entre otros.
- En el mercado de Barcelona, los ingresos por rentas han aumentado un +7% y en términos like for like han aumentado un +10%**, debido a rentas superiores en el activo Parc Glories y altas realizadas en los activos de Diagonal 609-615, Torre BCN y Diagonal 682, entre otros.

Importante aceleración de los fundamentales operativos

1. Incremento de niveles de contratación respecto al año anterior

El Grupo cierra los primeros nueve meses del año formalizando **80 contratos** de alquiler de oficinas, correspondientes a **136.454m²**.

Este volumen supone un incremento del +16% respecto al mismo periodo del año anterior, que a su vez fue un año récord en contratación (2021 fue el año con el segundo mayor volumen de contratación de la historia de Colonial).



En términos económicos (metros cuadrados formalizados multiplicados por rentas firmadas), **se han formalizado contratos por un importe anualizado de rentas de 57€m**, lo que supone un incremento del +8% respecto el volumen de contratación del mismo periodo del año anterior.

Un 63% del esfuerzo comercial (85.910m²) corresponde a nuevos contratos firmados, repartidos en los tres mercados donde opera la compañía. En cuanto a renovaciones de contratos, se han firmado un total de 50.544m², destacando los 37.358m² renovados en Madrid.

2. Sólidos niveles de ocupación

La **ocupación del Grupo Colonial se sitúa en niveles del 96%**, destacando el mercado de París con niveles de **casi plena ocupación (99,8%)**.



Gran parte de la desocupación de oficinas corresponde a superficies disponibles por las entradas en explotación del programa de renovaciones. Destacan las entradas en explotación en Barcelona de Torre Marenostrum y Diagonal 530. A fecha actual existen conversaciones avanzadas para varias plantas en el inmueble Diagonal 530, siendo uno de los mejores activos en el mercado de Barcelona.

3. “Pricing Power” – Captura de incrementos de renta

Dada la escasez de producto Grado A en el mercado y teniendo en cuenta la polarización de la demanda hacia producto de máxima calidad, el portafolio prime de Colonial atrae clientes que firman precios máximos de alquiler.

Las **rentas máximas firmadas** en el portafolio del Grupo han alcanzado los **940€/m²/año en París**, así como **40€/m²/mes en Madrid** y **28€/m²/mes en Barcelona**. Con estos niveles de precio, el portafolio de Colonial marca claramente la referencia “prime” en cada uno de los mercados donde opera.

PARIS	MADRID	BARCELONA
<i>Esfuerzo comercial – m²</i>	<i>Esfuerzo comercial – m²</i>	<i>Esfuerzo comercial – m²</i>
Total 35.825	Total 80.378	Total 20.251
De los que CBD, 7ieme & 15eme 33.933	De los que CBD 62.517	De los que CBD & 22@ 18.646

--	--	--

Captura de indexación en todos los contratos con un crecimiento medio del +5%

La cartera de activos del Grupo Colonial captura el impacto de la indexación en los alquileres: a 30/09/22 ya se ha producido en un 73% de los contratos la indexación de la renta (un 71% de los contratos en España y un 75% en París). Cabe resaltar que el Grupo Colonial ha aplicado en todos los contratos la correspondiente actualización de la renta.

Como consecuencia de la exitosa ejecución de la indexación en la cartera de contratos en los nueve primeros meses del 2022, las rentas pasantes anualizadas de los contratos correspondientes se han incrementado un +5% (+7,0% en España y +3,3% 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 indexación y por tanto ofrecer una clara protección de los flujos de caja de los activos en entornos inflacionistas como los actuales.

Incremento de rentas en renovaciones "release spreads" del +7%

Incremento de rentas en renovaciones: Colonial ha incrementado con clientes actuales las rentas un +7% respecto a las rentas anteriores que pagaban ("release spreads").

Los incrementos respecto a las rentas anteriores ("release spreads") han sido importantes en los tres mercados en los que opera el Grupo **destacando la cartera de activos de Madrid con un incremento del +8%**.

En París el "release spread" se ha situado en un +6% y en Barcelona en un +4%.

Dichos incrementos ilustran el "pricing power" de los activos del Grupo que permite realizar el potencial de reversión del portafolio de contratos de Colonial.

Crecimiento de rentas: Rentas firmadas por encima de las rentas de mercado 12/21

Las rentas de mercado de los activos del Grupo Colonial registran crecimientos importantes en lo que va de año.

El **Grupo Colonial** cierra el tercer trimestre del año con un **crecimiento del +5% de los precios de alquiler** en comparación con la renta de mercado (ERV) de diciembre 2021.

En París y Madrid, los precios se han firmado un +5% por encima de la renta de mercado a diciembre 2021.

El detalle de los crecimientos de rentas y de los aumentos en renovaciones ("release spreads") se muestra en la tabla a continuación.

Fuerte incremento de precios	Renta máxima firmada	Release Spread ¹				Crecimiento Rentas vs ERV ²			
		1T 2022	2T 2022	3T 2022	TOTAL	1T 2022	2T 2022	3T 2022	TOTAL
Paris	940 €/m ² /año	+6%	+9%	na	+6%	+4%	+6%	+4%	+5%
Barcelona	28 €/m ² /mes	+21%	+6%	+0%	+4%	+3%	(2,5%)/+3,3% ³	+5%	+2%
Madrid	40 €/m ² /mes	+9%	+3%	+6%	+8%	+4%	+7%	+4%	+5%
TOTAL OFICINAS		+9%	+6%	+3%	+7%	+4%	+6%	+4%	+5%

(1) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

(2) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2021 (ERV 12/21)

(3) Excluyendo la renovación con un inquilino en un inmueble en el 22@ con revisión de la renta de mercado, incrementando el vencimiento del contrato

Cartera de Proyectos y Programa de Renovaciones

1. Pipeline de proyectos prácticamente entregado y pre-alquilado

El Grupo Colonial cuenta con una **cartera de proyectos de 189.401m² distribuidos en 9 activos**. A fecha de publicación de resultados el grado de avance de la cartera es muy significativo.

Proyecto	Ciudad	Superficie (m ²)	Alquilado / Pre alquilado	Entrega	Yield on Cost
1 Diagonal 525	Barcelona CBD	5.706	✓ 100%	✓	≈ 5%
2 83 Marceau	Paris CBD	9.600	✓ 100%	✓	≈ 6%
3 Velazquez 86D	Madrid CBD	16.318	✓ 86%	✓	> 6%
4 Miguel Angel 23	Madrid CBD	8.204	✓ 100%	✓ 10/22	> 5%
5 Biome	Paris City Center	24.500	✓ 100%	✓ 11/22	≈ 5%
6 Sagasta 27	Madrid CBD	4.896	✓ Vendido	✓ Vendido	
7 Plaza Europa 34	Barcelona	14.306	✓ Conversaciones para el 100%	1S 23	≈ 7%
8 Louvre SaintHonoré	Paris CBD	16.000	✓ 100%	2024	7- 8%
9 Méndez Alvaro Campus	Madrid CBD South	89.871	Inicio comercial 4T 22	1S 24	7- 8%
PORTAFOLIO ACTUAL		189.401			6- 7%

1. Desinversión del proyecto Sagasta 27 con +34% de margen sobre coste total¹

- A principios del mes de octubre se ha desinvertido el activo Sagasta 27 con una prima del +34% sobre coste total.
- La operación ha supuesto (1) desinvertir un activo pequeño sin recorrido de valor para Colonial y (2) obtener caja por la venta y ahorrar capex futuro del desarrollo del proyecto.

2. Elevado nivel de pre-alquiler de la cartera: 7 de 8 proyectos

- De los 8 proyectos restantes de la cartera de proyectos, 7 ya están pre-alquilados y/o conversaciones avanzadas.
- El volumen de pre-alquileres² actuales es de 54€m², correspondiente a un 67% de la totalidad de ingresos de cartera de proyectos que asciende a 81€m.
- Dichos pre-alquileres² permiten asegurar importantes incrementos de ingresos a futuro que se cristalizarán en la cuenta de resultados en la medida que se entreguen los proyectos. El resultado contable del año 2022, hasta la fecha, solo incorpora €10m del total de ingresos atribuibles al pipeline de proyectos.

3. Elevado Grado de avance en la entrega / entrada en explotación

- A finales del año en curso, 5 de los proyectos de la cartera estarán entregados y el proyecto Sagasta 27 desinvertido.
- Marceau y Diagonal 525 se entregaron a finales del 2021. Velázquez 86D y Miguel Ángel 23 en Madrid & Biome en París han entrado en explotación en agosto, octubre y noviembre de 2022, respectivamente.

(1) Precio de adquisición + capex invertido en proyecto

(2) Incluye conversaciones avanzadas en Plaza Europa, Barcelona

2. Programa de renovaciones ejecutado exitosamente

El programa de **renovación del Grupo Colonial** cuenta con **108.294m² distribuidos en 9 activos**. De la totalidad del programa de renovaciones, 8 activos (con una superficie total de 90.434m²) han sido entregados y pre-alquilados con importantes incrementos de precios.

Washington Plaza Prime CBD – 10.000 m ²	103 Grenelle Paris 7 ^{ème} – 5.600 m ²	Cézanne Saint Honoré Prime CBD – 10.000 m ²	Charles de Gaulle Paris Neuilly – 6.700 m ²	Cedro Madrid North – 14.400 m ²	Ortega y Gasset Madrid CBD – 7.800 m ²
					
+11% vs ERV	+7% vs ERV	+15% vs ERV	+15% vs ERV	+15% vs ERV	+3% vs ERV
   	     	  	    	 	 
<input checked="" type="checkbox"/> ALQUILADO	<input checked="" type="checkbox"/> ALQUILADO	90% ALQUILADO	<input checked="" type="checkbox"/> ALQUILADO	79% ALQUILADO	72% ALQUILADO
<input checked="" type="checkbox"/> ENTREGADO	<input checked="" type="checkbox"/> ENTREGADO	<input checked="" type="checkbox"/> ENTREGADO	<input checked="" type="checkbox"/> ENTREGADO	<input checked="" type="checkbox"/> ENTREGADO	<input checked="" type="checkbox"/> ENTREGADO

Continuación del programa de renovaciones: Parc Glories II - Barcelona

El programa de renovaciones del edificio Parc Glories II (18.000m²) se iniciará en el primer semestre de 2023, tras la marcha de T-Systems a finales del año en curso.

El edificio tiene una ubicación única en el corazón del sector prime del 22@ permitiendo consolidar la huella de Colonial en el nuevo CBD de Barcelona.



El programa de renovaciones posicionará el edificio con sus plantas eficientes de más de 2.200m² como un producto grado A con las mejores certificaciones energéticas del mercado. Este reposicionamiento permitirá incrementar de forma sustancial la renta actual de 14€/m²/mes hasta alcanzar los niveles de renta prime del mercado 22@.

Gestión activa del portafolio

1. Desinversiones por 84€m¹ con prima sobre GAV

Durante el ejercicio 2022, el Grupo Colonial ha desinvertido hasta la fecha un total de 4 activos no estratégicos (3 activos en Madrid y 1 activo en París) por un importe de 84€m y con una prima del +9% sobre la última valoración. En Madrid se han desinvertido los activos de Josefa Valcárcel 24, Alcalá 506 y Sagasta 27 y en París el activo non-core Le Vaisseau.

La venta del activo Sagasta 27 en Madrid se ha realizado con posterioridad al cierre del tercer trimestre del ejercicio 2022. El activo se ha vendido con un +34% de prima sobre coste total² y por encima de la última tasación.

Josefa Valcárcel, 24
MADRID – 5.652m²



Alcalá, 506
MADRID – 6.259m²



Le Vaisseau
PARIS – 6.332m²



Sagasta 27
MADRID – 4.896m²



Total Superficies	23.139m ²
Precio de Venta	84€m
Prima s/ GAV	+9%

Una estructura de capital sólida

A cierre del tercer trimestre del ejercicio 2022, el Grupo Colonial presenta un balance sólido con un LTV de 37,9% y una liquidez de 2.140€m.

La liquidez del Grupo a septiembre de 2022 asciende a 2.140€m entre caja y líneas de crédito, hecho que le permite cubrir todos sus vencimientos de deuda hasta 2026.

La deuda del Grupo Colonial tiene un elevado nivel de cobertura respecto a la subida de tipos de interés a través de un volumen elevado de bonos a tipo fijo en combinación con instrumentos de cobertura contratados para los vencimientos a largo plazo:

- El 83% de la deuda bruta del Grupo está compuesta por bonos corporativos, 100% verdes, con un tipo de interés fijo.
- El 63% de la deuda del Grupo Colonial tiene vencimientos a partir del 2026.
- El 53% de las futuras emisiones de deuda del grupo tienen contratadas pre-coberturas de tipos de interés a un tipo strike de 0,6% limitando significativamente el impacto de la subida de los tipos de interés tras el vencimiento de los bonos.

Este fuerte perfil financiero del Grupo permite mantener una calificación crediticia de BBB+ por parte de Standard & Poor's, la más alta en el sector inmobiliario español.

(1) Incluye la venta del inmueble Sagasta 27 por €25m con posterioridad al cierre del 3er trimestre (octubre 2022)

(2) Precio de adquisición + capex invertido en proyecto

Anexos

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

1. Análisis de la Cuenta de Resultados

Cuenta de Resultados Analítica Consolidada

El Grupo Colonial ha cerrado el tercer trimestre del ejercicio 2022 con un resultado neto de 398€m, +116% respecto al mismo periodo del año anterior.

Septiembre acumulado - €m	2022	2021	Var.	Var. % ⁽¹⁾
Ingresos por rentas	262	234	27	12%
Gastos de explotación netos ⁽²⁾	(25)	(15)	(10)	(69%)
EBITDA rentas	237	219	17	8%
Otros ingresos ⁽⁴⁾	3	(3)	6	179%
Gastos estructura	(34)	(33)	(2)	(5%)
EBITDA	205	184	21	12%
Extraordinarios	(5)	(14)	9	62%
Revalorizaciones y margen de ventas de inmuebles	320	145	175	121%
Amortizaciones y Provisiones	(5)	(6)	1	20%
Resultado Financiero	(61)	(92)	30	33%
Resultado antes de impuestos y minoritarios	453	217	237	109%
Impuesto de sociedades	1	(1)	1	167%
Socios minoritarios	(56)	(32)	(24)	(75%)
Resultado neto atribuible al Grupo	398	184	214	116%

Análisis del Resultado - €m	2022	2021	Var.	Var. %
EBITDA Recurrente	207	186	21	12%
Resultado Financiero Recurrente	(58)	(62)	3	6%
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(9)	(9)	0	4%
Minoritarios - Resultado Recurrente	(21)	(23)	2	9%
Resultado Neto Recurrente - post ajustes específicos compañía ⁽³⁾	119	92	27	30%
<i>nº acciones (millones) ⁽⁵⁾</i>	539,6	513,6	26	5%
BPA recurrente (cts€/acción)	22,11	17,91	4,20	23%

(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

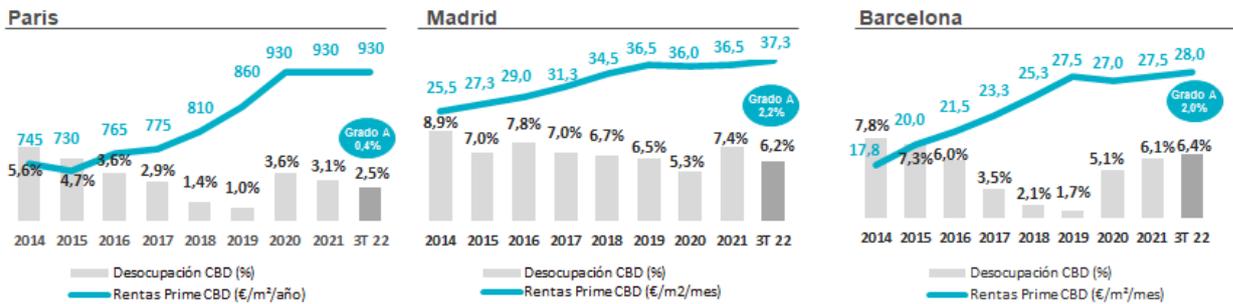
(4) Capex refacturado & EBITDA Utopic'us Centers

(5) Promedio de acciones sin considerar ajustes de autocartera

Análisis de la Cuenta de Resultados

- Colonial cierra el tercer trimestre del ejercicio 2022 con unos ingresos por **rentas de 262€m, cifra un +12% superior al mismo periodo del año anterior**. En **términos comparables “like-for-like” los ingresos por rentas han aumentado un +7%**, uno de los incrementos más altos del sector.
- El EBITDA rentas (rentas netas) asciende a **237€m, cifra un +8% superior al mismo periodo del año anterior**. En términos comparables, el EBITDA de las rentas ha aumentado un +5% “like for like”. Este incremento ha venido impulsado por el incremento del +7% en el portafolio de París.
- **El EBITDA del Grupo asciende a 205€m, cifra un +12% superior al mismo periodo del año anterior.**
- El impacto en la cuenta de resultados por revalorización a 30 de junio de 2022 y por margen de ventas de activos de las inversiones inmobiliarias ha ascendido a 320€m. La revalorización, que se ha registrado tanto en Francia como en España, es consecuencia del aumento del valor de tasación de los activos en el primer semestre 2022.
- El resultado financiero neto ha sido de (61€m), cifra que representa una mejora del +33% respecto al mismo periodo del año anterior. Dicha mejora se debe a la reducción del resultado financiero recurrente del Grupo por la gestión activa de la deuda (“Liability management”) implementada en trimestres anteriores.
- El **resultado antes de impuestos y minoritarios** a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2022 **asciende a 453€m, cifra un +109% superior al resultado del mismo periodo del año anterior**.
- Finalmente, y una vez incorporado el resultado atribuible a los minoritarios de (56€m), así como el impuesto de sociedades de 1€m, el **resultado después de impuestos atribuible al Grupo es de 398€m, un incremento de +116%** respecto al mismo periodo del año anterior.

2. Mercado de oficinas



Mercado de Alquiler

En el mercado de oficinas de París, el nivel de contratación del tercer trimestre del año ha alcanzado los 459.800m², aumentando un +11% la cifra del mismo periodo del año anterior. Destaca especialmente el CBD donde la demanda ha aumentado un +38% en comparación con el año anterior. La desocupación en el CBD ha disminuido hasta un 2,5% y la oferta de Grado A continúa en niveles muy bajos, con una disponibilidad del 0,4%. La renta prime se mantiene en 930€/m²/año.

En el mercado de oficinas de Madrid se firmaron 385.000m² durante los primeros nueve meses del año incrementando un +30% con respecto al mismo periodo del año anterior. Más del 50% de los contratos se firmaron en activos céntricos, situados dentro de la M-30. La tasa de disponibilidad total se reduce hasta un 11,6%, mientras que la desocupación del CBD es del 6,2% y para el producto de Grado A es del 2,2%. Destaca el elevado volumen y número de transacciones en el CBD, situando la renta Prime en 37,25€/m²/mes.

La contratación en el mercado de oficinas de Barcelona se ha situado en los 227.000m² para los nueve primeros meses del año, aumentando un +16% respecto al año anterior. La entrada de nuevo producto ha incrementado la tasa de desocupación del CBD hasta el 6,4%. La demanda sigue liderada por el sector tecnológico capturando el 39% del mercado. La renta prime continua en máximos de 28€/m²/mes.

Mercado de Inversión

El volumen de inversión en París alcanzó los 3.456€m para el tercer trimestre de 2022, un +26% más comparado con el mismo periodo del año anterior. El 42% de las transacciones se hicieron en el centro ciudad y CBD de París por inversores nacionales, que acumularon más del 75% del total invertido. La rentabilidad prime se sitúa en 3,0%.

En España el volumen de inversión en oficinas alcanzó un total de 1.480€m en los tres primeros trimestres del año. Madrid concentró el 56% de la inversión, alcanzando los 830€m. En Barcelona, el volumen de inversión alcanzó los 650€m, la zona más demandada fue el centro de la ciudad con el 55% de las transacciones sobrepasando el 22@, la zona con más demanda en los últimos trimestres. La rentabilidad prime de Madrid se mantiene estable en niveles del 3,25% y en Barcelona se sitúa en niveles del 3,25%.

Fuentes: CBRE y JLL

3. Evolución del negocio

Ingresos por rentas y EBITDA de la cartera

- Colonial cierra el tercer trimestre del ejercicio 2022 con unos **ingresos por rentas de 262€m, cifra un +12% superior a los del año anterior**, debido principalmente a las entradas en explotación de los proyectos del Grupo, así como a la aceleración del programa de renovaciones de la cartera.

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 +7% respecto al mismo periodo del año anterior**.

En Francia, los ingresos por rentas han aumentado **un +8% like for like** debido principalmente a mayores rentas y altas realizadas en el activo Edouard VII, mayores rentas en los activos #Cloud y 92 Champs Elysées, así como a altas realizadas en los activos 103 Grenelle y Washington Plaza, entre otros.

En España, los ingresos por **rentas like for like han aumentado un +6%**.

En Barcelona, han incrementado **un +10% like for like** gracias al incremento de rentas en Parc Glories y a altas realizadas en Diagonal 609-615, Torre BCN y Diagonal 682, entre otros. El incremento de los ingresos de **+5% like for like en Madrid** se ha debido principalmente a altas realizadas e incrementos de renta en los activos de José Abascal 56, a las altas realizadas en José Abascal 45, así como a rentas superiores en Santa Hortensia, Almagro 9 y Serrano 73, entre otros.

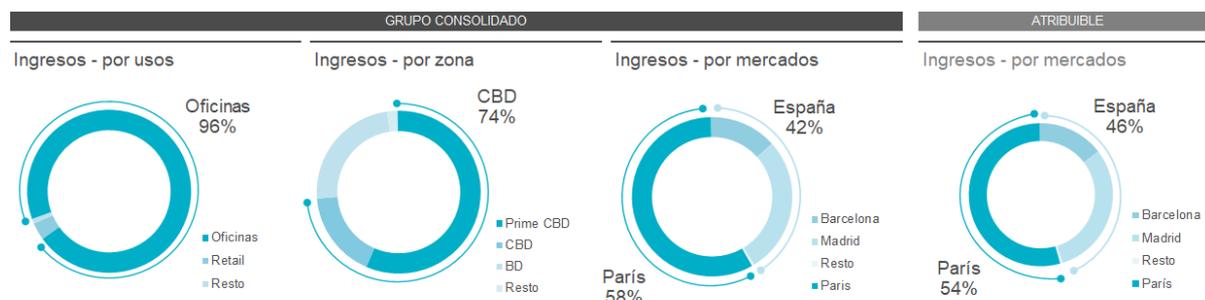
A continuación, se muestra el análisis de la variación like for like por mercado:

	Barcelona	Madrid	Paris	TOTAL
Ingresos Rentas 2021R	33	71	130	234
EPRA Like for Like¹	3	3	9	15
Proyectos / Altas	(1)	4	6	8
Inversiones & Desinversiones	0	(2)	7	5
Otros e Indemnizaciones	(0)	(1)	0	(1)
Ingresos Rentas 2022R	36	74	152	262
Variación Total (%)	7%	5%	17%	12%
Variación Like for Like (%)	10%	5%	8%	7%

(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 96%, se concentra en edificios de oficinas. Asimismo, el Grupo mantiene su elevada exposición a mercados CBD, con un 74% de los ingresos.

En términos consolidados, **un 58% de los ingresos por rentas (152€m) provienen de la filial en París** y un 42% han sido generados por inmuebles en España. **En términos atribuibles, el 54% de las rentas se ha generado en París** y el resto en España.



- El EBITDA de los inmuebles a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2022 ha alcanzado los 237€m, aumentando un +5% en términos like-for-like, impulsados por un incremento del +7% en el portafolio de París.**

Cartera de Inmuebles

Septiembre acumulado - €m	2022	2021	Var. %	EPRA Like-for-like ¹	
				€m	%
Ingresos por rentas Barcelona	36	33	7%	2,9	10%
Ingresos por rentas Madrid	74	71	5%	3,0	5%
Ingresos por rentas París	152	130	17%	9,3	8%
Ingresos por rentas Grupo	262	234	12%	15,1	7%
EBITDA rentas Barcelona	31	32	(3%)	1,0	4%
EBITDA rentas Madrid	62	62	1%	1,9	3%
EBITDA rentas París	143	126	14%	7,6	7%
EBITDA rentas Grupo	237	219	8%	10,4	5%
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Barcelona</i>	<i>86%</i>	<i>95%</i>	<i>(8,8 pp)</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Madrid</i>	<i>84%</i>	<i>87%</i>	<i>(2,9 pp)</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- París</i>	<i>95%</i>	<i>97%</i>	<i>(2,5 pp)</i>		

Pp: puntos porcentuales

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

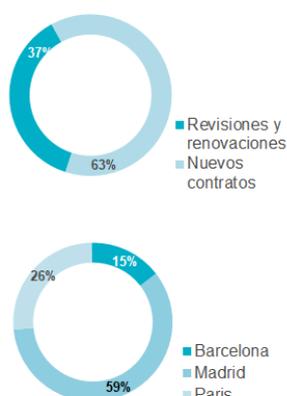
(*) *Se ha ajustado el ratio de EBITDA/Ingresos, periodificando los tributos no computables a cierre del tercer trimestre del 2022*

Gestión de la cartera de contratos

- Contratos firmados - Oficinas:** A cierre del tercer trimestre del ejercicio 2022, el Grupo Colonial ha formalizado contratos por un **total de 136.454m² de oficinas**. Un 74% (100.629m²) corresponde a contratos firmados en Barcelona y Madrid y el resto (35.825m²) se han firmado en París.

Renovaciones: Del total del esfuerzo comercial de oficinas, un 37% (50.544m²) corresponde a superficies renovadas, destacando los 37.358m² renovados en Madrid.

Nuevos contratos: Se han realizado 85.910m² de altas de contratos, destacando los 43.021m² firmados en Madrid y los 32.601m² firmados en París.



Gestión de Contratos - Oficinas

Septiembre acumulado - m ²	2022	Vencimiento Medio	% nuevas rentas vs.ant.
Revisiones y renovaciones - Barcelona	9.963	2	4%
Revisiones y renovaciones - Madrid	37.358	3	8%
Revisiones y renovaciones - París	3.224	5	6%
Total revisiones y renovaciones	50.544	3	7%
Nuevos Contratos - Barcelona	10.288	4	
Nuevos Contratos - Madrid	43.021	6	
Nuevos Contratos - París	32.601	8	
Total Nuevas Superficies	85.910	7	na
Esfuerzo comercial total	136.454	6	na

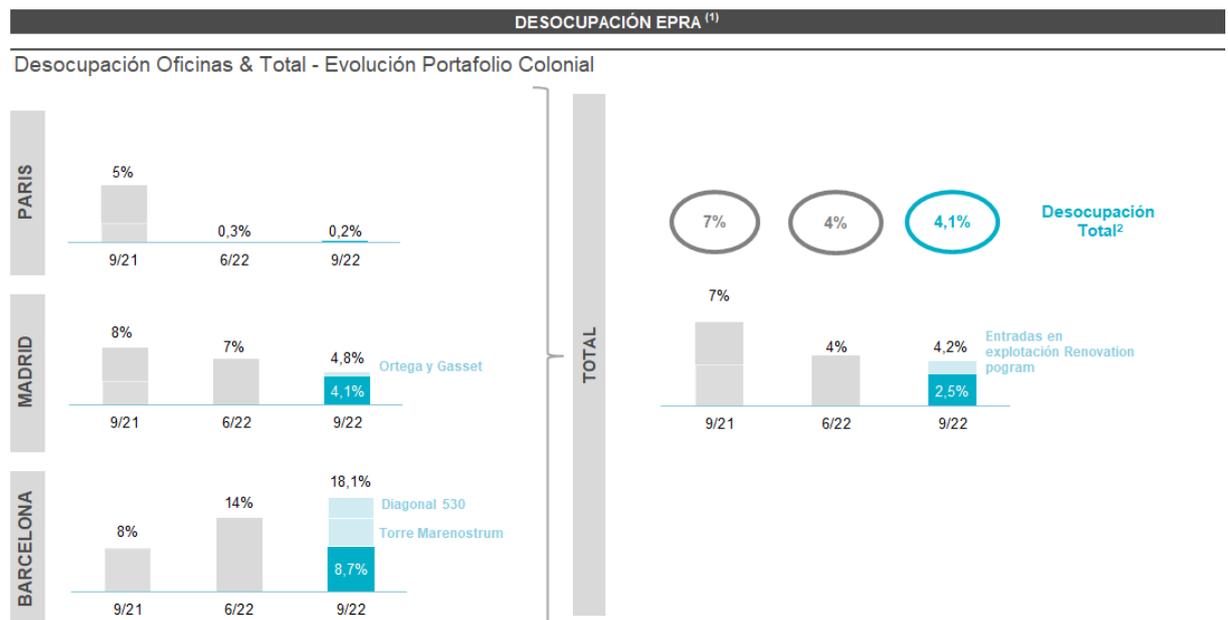
Las nuevas rentas se sitúan un +7% por encima de las anteriores: Madrid +8%, Barcelona +4% y París +6%.

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 100.629m² durante los nueve primeros meses del ejercicio 2022, correspondientes a 62 contratos y en París se han firmado 35.825m² correspondientes a 18 contratos.

Estabilidad de la ocupación del portafolio

- La desocupación total del Grupo Colonial a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2022 se sitúa en un 4,1%, ratio en línea al último trimestre reportado y mejor que el mismo periodo del año anterior, debido principalmente a la mejora del portafolio de oficinas de París, que ha compensado las entradas en explotación de activos rehabilitados en España.

Sin tener en cuenta estas entradas en explotación, la desocupación total del Grupo Colonial, se situaría en un 2,5%.



- (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 logístico

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

El portafolio de oficinas de Madrid tiene una desocupación del 4,8%, ratio mejorado respecto al último trimestre reportado, debido principalmente a altas realizadas en los activos de The Window, Recoletos 37 y Ortega y Gasset.

En el portafolio de oficinas de Barcelona la desocupación se ha situado en un 18,1%, ratio superior al último trimestre reportado y al mismo periodo del ejercicio anterior, debido principalmente a la entrada en explotación del activo Torre Marenostrum y de Diagonal 530, así como a la rotación de clientes en los activos de Sant Cugat e Illacuna. Sin tener en cuenta las entradas en explotación de los activos de Torre Marenostrum y Diagonal 530, la desocupación del portafolio de oficinas de Barcelona es del 8,7%.

Cartera de proyectos y rehabilitaciones

Cartera de Proyectos

El Grupo Colonial cuenta con una **cartera de proyectos de 189.401m² distribuidos en 9 activos**, con la **comercialización prácticamente finalizada** para los proyectos que se entregan **a corto plazo, y con importantes avances y acuerdos para los que se entregan a partir de 2023**.

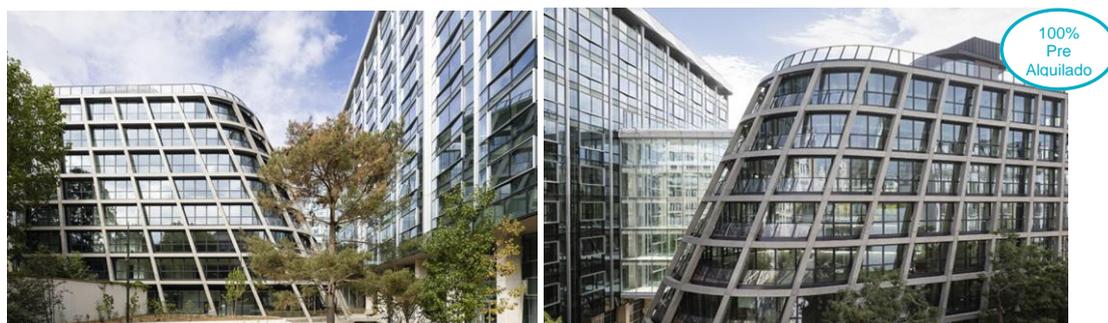
Proyecto	Ciudad	% Grupo	Entrega	GLA (m ²)	Total Coste €m	Yield on Cost
1 Diagonal 525	Barcelona CBD	100%	Entregado	5.706	41	≈ 5%
2 83 Marceau	París CBD	98%	Entregado	9.600	154	≈ 6%
3 Velazquez 86D	Madrid CBD	100%	Entregado	16.318	116	> 6%
4 Miguel Angel 23	Madrid CBD	100%	10/22	8.204	66	> 5%
5 Biome	París City Center	98%	11/22	24.500	283	≈ 5%
6 Sagasta 27	Madrid CBD	100%	Vendido	4.896		
7 Plaza Europa 34	Barcelona	50%	1S 23	14.306	42	≈ 7%
8 Mendez Alvaro Campus	Madrid CBD South	100%	1S 24	89.871	323	7- 8%
9 Louvre SaintHonoré	París CBD	98%	2024	16.000	215	7- 8%
PIPELINE ACTUAL				189.401	1.241	6- 7%

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

En París, **el edificio Biome**, de 24.500m², se ha pre alquilado en su totalidad a la Banque Postale y a SFIL Paris. La transacción cubre todo el espacio de oficinas, así como todos los espacios adyacentes (restaurante, instalaciones, centro de conferencias...). Se han firmado dos contratos a 10 años a unas rentas en máximos niveles de mercado.

Grupo Colonial ha finalizado los trabajos de rehabilitación del inmueble.

El proyecto ha sido entregado durante el mes de noviembre de 2022.



Biome
París City Centre

En Madrid, a cierre de este trimestre, **se han llegado a acuerdos** en los activos de **Miguel Ángel 23** y **Velázquez 86D por más de 22.000m²**. Dichos acuerdos son equivalentes al **90% de la superficie total de ambos proyectos**. Con ello, el pipeline de proyectos para 2022 en Madrid queda prácticamente alquilado.

En **Miguel Ángel 23**, uno de los primeros edificios Net Zero del CBD de Madrid, se ha llegado a un acuerdo **para alquilar la totalidad de los 8.204m² del edificio a McKinsey**. La duración del contrato es de 10 años, con una renta superior a la renta de mercado. El proyecto ha sido entregado durante el mes de octubre de 2022.



Miguel Ángel 23
CBD Madrid

En agosto de 2022 e ha entregado el activo de **Velázquez 86D, con 16.318m², y ya se ha alquilado el 86% del edificio**, restando únicamente una planta por alquilar. **El edificio ha sido 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

En Plaza Europa 34 se está obteniendo un gran interés por parte del mercado, y ya se están manteniendo **conversaciones para el alquiler del 100% del activo**.

Adicionalmente, se entregaron en el año 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**.

Finalmente, **Louvre Saint Honoré de 16.000m² en el prime CBD de París**, está totalmente pre-alquilado a la Fundación Cartier. Los trabajos siguen su curso para su entrega en 2024.

Programa de renovaciones

El programa de **renovación cuenta con 108.294m² distribuidos en 9 activos**, de los cuales 8 proyectos, con una superficie total de 90.434m², han entrado en explotación.

Durante 2022 se han firmado 17.895m², alcanzando ya un total de más de 78.000m² alquilados.

En París se han firmado 4.567m² en los activos de Grenelle y Charles de Gaulle. Con ello, el programa de renovaciones en París alcanza los 31.633m² pre-alquilados, un 96% del ámbito de actuación.

Activo	Ciudad	Entrega	Pre-alquiler	GLA (m ²)
1 103 Grenelle	París 7ème	✓	100%	5.631
2 Charles de Gaulle	Paris Neuilly	✓	100%	6.742
3 Washington Plaza	París CBD	✓	100%	10.611
4 Cezanne SH	París CBD	✓	90%	9.951
5 Cedro	Madrid Norte	✓	79%	14.437
6 Ortega & Gasset 100	Madrid CBD	✓	72%	7.792
7 Torre Marenostrum	Barcelona 22@	✓	40%	22.394
8 Diagonal 530	Barcelona CBD	✓	40%	12.876
9 Parc Glories II	Barcelona 22@	2024	Inicio proyecto 2023	17.860
TOTAL RENOVATION PROGRAM				108.294

De esta manera, los activos de **Grenelle, Washington Plaza y Charles de Gaulle se encuentran 100% alquilados**, a rentas máximas de mercado.

El edificio **Cézanne Saint Honoré ha entrado en explotación en el segundo trimestre de 2022** y ya se encuentra alquilado en un 90%. Las firmas se han realizado con Wendel Investissement, Lacourte Raquin Tatar y Lincoln International, con contratos de obligado cumplimiento de duración entre 9-12 años. **Las rentas firmadas se sitúan en la banda máxima del mercado prime de París.**

En Madrid se han firmado durante el ejercicio 2022 10.996m² en los dos activos del programa de renovaciones. En **Ortega y Gasset** se han cerrado contratos por **más de 5.500m²** a empresas de primer nivel, como con una importante empresa tecnológica; y en **Cedro, se han firmado 5.285m²** con Digi y Arval (filial de BNP Paribas), que acercan al activo a la plena ocupación.

En **Barcelona**, los proyectos de **Diagonal 530 y Torre Marenostrum** se encuentran en plena fase de comercialización, con un elevado interés en ambos, por parte del mercado. Diagonal 530 se ha entregado durante el tercer trimestre del ejercicio 2022.

4. Estrategia ESG

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.

Durante los últimos años se ha llevado a cabo una mejora continuada en GRESB hasta conseguir una de las mejores calificaciones entre las cotizadas de oficinas en Europa Occidental, con una puntuación de 90 sobre 100 para el año 2022 en Standing Investment. La compañía ha obtenido una puntuación de 96/100 en Development Benchmark, situándose como la tercera entre las cotizadas de oficinas “mid-rise” de Europa.

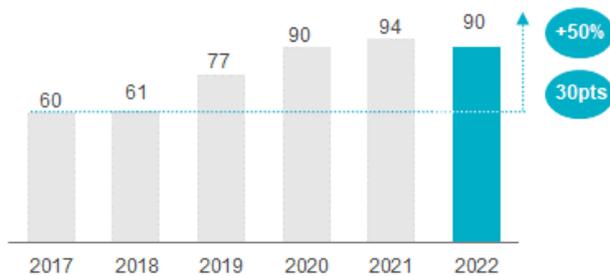
2022 GRESB Standing Investments Benchmark Report INMOBILIARIA COLONIAL SOCIMI, S.A. | INMOBILIARIA COLONIAL SOCIMI, S.A.



2022 GRESB Development Benchmark Report INMOBILIARIA COLONIAL SOCIMI, S.A. | INMOBILIARIA COLONIAL SOCIMI, S.A.



Desde 2017 Colonial ha aumentado de manera continuada sus calificaciones, escalando 30 puntos en los últimos cinco años. Asimismo, Colonial ha mantenido por tercer año consecutivo la calificación máxima de 5 estrellas en GRESB.



Como muestra de este sólido compromiso, se ha establecido el año 2030 como objetivo para alcanzar la neutralidad en carbono del portafolio, mediante un plan de descarbonización aprobado por Science Based Targets (SBTi) y alineado con la limitación del aumento de la temperatura media de la Tierra por debajo de los 1,5 °C.



Adicionalmente, el Grupo Colonial ha obtenido por 7º año consecutivo la clasificación de EPRA Gold sBPR que certifica los más altos estándares de reporting en materia de ESG.



5. Estrategia Digital & Coworking

Coworking y Espacios Flexibles

El Grupo Colonial ofrece a sus clientes, a través de Utopicus, espacios flexibles y servicios de valor añadido 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 una fuerte 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, Torre Marenstrum o Príncipe de Vergara, 112.

A cierre del tercer trimestre del ejercicio 2022, Utopicus, cuenta con 13 centros en operación, correspondientes a 37.570m² de superficie, tras la reciente apertura en marzo del 2022 de un nuevo centro en Barcelona, ubicado en Diagonal 530 (1.299m²), activo donde se ubica también la sede corporativa del Grupo en Barcelona.



A 30 de septiembre de 2022, los datos de ocupación de los centros **de Barcelona se consolidan en niveles altos, en entornos del 80%**, y **Madrid ha mejorado en 800 p.b.** respecto al cierre del ejercicio anterior, con **ocupaciones en centros maduros alrededor del 70%**.

Dado el éxito del concepto híbrido flex-tradicional y la elevada demanda de clientes para esta propuesta de valor, **el Grupo Colonial ha decidido acelerar la expansión del negocio Flex en su portafolio como complemento del alquiler de oficinas tradicional**, y, en particular, tras el éxito de las recientes aperturas de Paseo de Habana en Madrid en 2021 (5.791m²), y Diagonal 530 en Barcelona en 2022 (1.299m²), apuesta por abrir un nuevo centro, ubicado en D. Ramón de la Cruz 84 (2.105m²), en Madrid, y ampliar los centros de Diagonal 530 (1.299 m² adicionales) y Príncipe de Vergara,112 (1.504 m² adicionales), cuyas entradas en explotación se prevén para el cuarto trimestre de 2022.

De este modo, Utopicus totalizará aperturas en 2022 de 6.207m².

6. Estructura financiera

En términos macroeconómicos, el ejercicio 2022 se ha caracterizado por el conflicto Rusia-Ucrania, alta inflación y tipos de interés volátiles y con fuerte aumento. En medio de este entorno, Colonial continúa manteniendo un balance sólido y un perfil financiero que le permite mantener una calificación crediticia de BBB+ por parte de Standard & Poor's, la más alta en el sector inmobiliario español.

Los altos niveles de liquidez del Grupo a 31 de diciembre del 2021 han sido reforzados extendiendo la línea de crédito de 1.000 millones de euros hasta noviembre de 2027. SFL ha contratado una línea de crédito por importe de 100 millones de euros con vencimiento 2027 que a 30 de septiembre se encontraba totalmente disponible. Al cierre del trimestre el Grupo mantiene una liquidez de 2.140 millones de euros entre caja y líneas de crédito no dispuestas. Este exceso de liquidez le permite al Grupo cubrir todos los vencimientos de su deuda hasta el 2025.

Con el objetivo de mitigar el riesgo de tipos de interés, Colonial mantiene su cartera de pre-coberturas que le permiten cubrir el 53% del nominal de sus futuras emisiones de deuda. El strike se sitúa en 0.64% y el vencimiento medio es de 5,4 años. El valor razonable de los instrumentos derivados asciende a 269 millones de euros al cierre del tercer trimestre del 2022.

Mediante la gestión proactiva de su estructura financiera, Colonial ha realizado las siguientes operaciones:

- En el mes de febrero Colonial y SFL han convertido la totalidad de sus bonos en circulación por importe total de 4.602 millones de euros, en Bonos Verdes. La recalificación de los bonos actuales a verdes supone una ventaja competitiva y una inversión atractiva para el mercado de capitales de deuda, cuyo interés en este tipo de inversiones es cada vez mayor. Tanto Colonial como SFL se han comprometido a que sus emisiones futuras se hagan bajo el “Green Bond Framework”, sujeto a la disponibilidad de Activos Elegibles. Con esta operación Colonial se ha convertido en el primer emisor en España en tener el 100% de su deuda calificada como verde.
- Durante el mes febrero la sociedad participada Inmocol Torre Europa, ha firmado un préstamo sin garantía hipotecaria por importe de 20 millones de euros con vencimiento febrero 2027. Dicho préstamo tiene la condición de sostenible y está ligado al cumplimiento de los KPIs definidos en el Green Bond Framework del Grupo Colonial.
- Colonial ha firmado un nuevo préstamo corporativo por importe de 100€m con vencimiento en el mes de abril del 2027. Además, dicho préstamo tiene la condición de sostenible por estar su margen referenciado a la calificación de Colonial obtenida por parte de la agencia GRESB.
- En el mes de marzo, SFL ha contratado una nueva línea de crédito de 100€m con vencimiento en marzo del 2027. A 30 de junio se encontraba totalmente disponible.

- Durante los meses de abril y junio, SFL ha formalizado dos TAP sobre sus Bonos con vencimiento 2028 y 2027, respectivamente, por importe de 99 millones de euros cada uno.
- En el mes de septiembre SFL ha recomprado la totalidad de sus bonos con vencimiento noviembre del 2022, con un nominal pendiente de 289 millones de euros y que devengaban un cupón del 2,25%.
- Con posterioridad al cierre del tercer trimestre, Colonial ha subrogado el préstamo con garantía hipotecaria alcanzando una mejora en el margen y alargando el vencimiento hasta octubre del 2027.
- Adicionalmente, Colonial ha alcanzado un acuerdo con las entidades financieras participantes en la línea de crédito de 1.000€m, extendiendo su vencimiento hasta noviembre de 2027.

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

Grupo Colonial (€m)	sep-22	dic-21	Var.	MOODY'S	S&P Global Ratings
Deuda financiera Bruta	5.556	4.935	12,6%	Baa2 Positive	BBB+ Stable
Deuda financiera Neta	5.356	4.716	13,6%		
Liquidez total ⁽¹⁾	2.140	2.359	(9,3%)	BBB+ Stable	BBB+ Stable
% deuda tipo fijo o cubierta	83%	95%	(13%)		
Vencimiento medio de la deuda (años) ⁽²⁾	4,7	5,2	(0,6)		
Coste de la deuda actual ⁽³⁾	1,42%	1,40%	2 pb		
GAV Grupo (incluyendo transfer costs)	14.142	13.189	7,2%		
LtV Grupo (incluyendo transfer costs)	37,9%	35,8%	212 pb		
Deuda con garantía hipotecaria	1,36%	1,53%	(0,2%)		

(1) Caja & saldos disponibles
 (2) Vida media calculada en base a la deuda disponible
 (3) Coste de la deuda incluyendo los pagarés. Sin considerar las emisiones de pagarés el coste ascendería a 1,56% (1,49% a diciembre del 2021).

● Colonial ● SFL

La deuda financiera neta al cierre del tercer trimestre se sitúa en 5.356€m, siendo su detalle el siguiente:

€m	Septiembre 2022			Diciembre 2021			Var TOTAL	Vida media ⁽³⁾
	Colonial	SFL	TOTAL	Colonial	SFL	TOTAL		
Deuda sin garantía hipotecaria	120	350	470	-	-	-	470	4,0
Deuda con garantía hipotecaria	76	-	76	76	-	76	-	1,2
Bonos	2.812	1.698	4.510	2.812	1.790	4.602	(92)	4,8
Pagarés	-	500	500	140	117	257	243	0,1
Deuda Bruta	3.008	2.548	5.556	3.028	1.907	4.935	621	4,7
Efectivo	(124)	(75)	(200)	(104)	(115)	(219)	19	
Deuda neta	2.883	2.473	5.356	2.924	1.792	4.716	640	
Liquidez total ⁽¹⁾	1.124	1.015	2.140	1.104	1.255	2.359	(219)	
Coste financiero spot	1,62%	1,20%	1,42% ⁽²⁾	1,50%	1,23%	1,40%	2 p.b.	

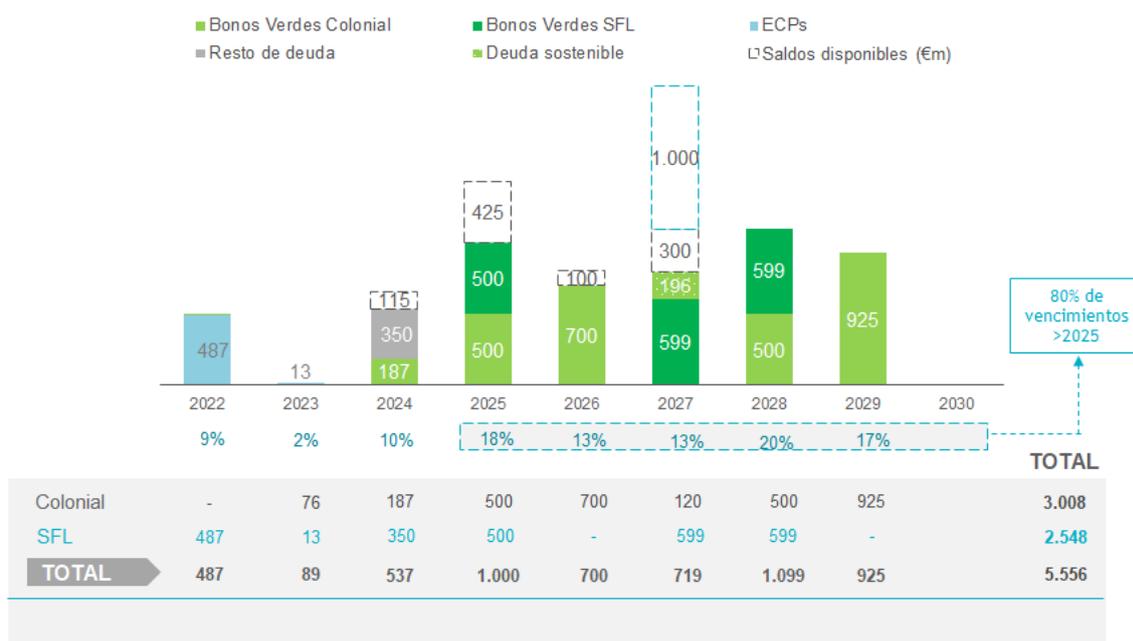
(1) Caja y saldos disponibles

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

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

A 30 de septiembre el 81% de la deuda dispuesta del Grupo estaba compuesta por emisiones en el mercado de bonos mientras que el resto estaba formalizada con entidades financieras y emisiones de pagarés (tan solo el 1,36% tiene garantía hipotecaria). El 80% de la deuda tiene vencimiento a partir del 2025.

Vencimiento de la deuda por años (€m)



Resultados financieros

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

Septiembre acumulado - €m	COL	SFL	3T 2022	3T 2021	Var. %
Gasto financiero recurrente - España	(41)	-	(41)	(46)	9%
Gasto financiero recurrente - Francia	-	(24)	(24)	(26)	7%
Total Gasto financiero recurrente	(41)	(24)	(66)	(72)	8%
Gastos financieros activados	4	3	7	10	(26%)
Resultado financiero recurrente	(37)	(22)	(58)	(62)	6%
Gasto financiero no recurrente	(3)	(0)	(4)	(30)	(88%)
Resultado financiero	(40)	(22)	(62)	(92)	33%

- El Gasto financiero recurrente del Grupo se ha visto disminuido en un 8% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior por un menor coste de la financiación, que se ha visto beneficiado de las operaciones de Liability Management realizadas en 2021 por Colonial y SFL y de un mayor volumen de pagarés emitidos.
- El coste financiero spot de la deuda dispuesta es del 1,42%, 2pb superior respecto al coste financiero al cierre del 2021. Incorporando comisiones de formalización periodificadas durante la vida de la deuda el coste financiero asciende al 1,57%. El coste financiero spot sin tener en cuenta el programa de pagarés asciende al 1,56% (1,71% incorporando las comisiones de financiación).

Principales ratios de endeudamiento y liquidez

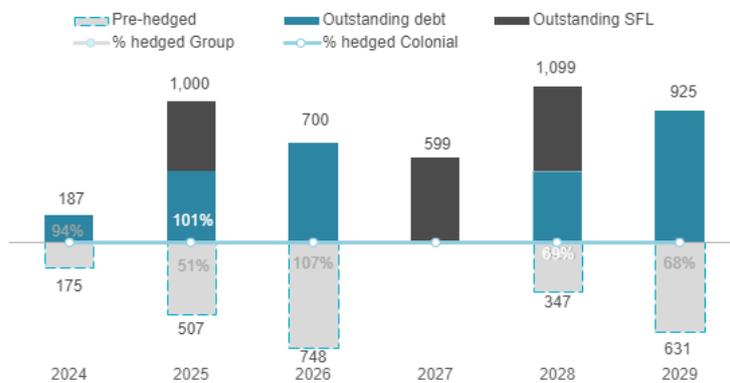
Los saldos disponibles del Grupo ascienden a 2.140 millones de euros, la vida media de las líneas de crédito asciende a 3,9 años y el spread medio se sitúa en 1.2%. Dicha liquidez permite al Grupo asegurar sus necesidades de financiación en los próximos años.

La distribución de los saldos se muestra en el siguiente gráfico:

Saldos disponibles (€m)	Colonial	SFL	Grupo
Cuentas corrientes	124	75	200
Líneas de crédito disponibles	1.000	940	1.940
Total	1.124	1.015	2.140

Instrumentos financieros derivados

El grupo tiene contratadas pre-coberturas adecuadas a los vencimientos de su cartera de bonos, cubriendo los tipos de interés para futuras emisiones de deuda. Dichos instrumentos fueron contratados con anterioridad al cierre del 2021, aprovechando la situación de tipos de interés previa a la subida de tipos producida en estos últimos meses. El nocional contratado por el Grupo para este tipo de instrumentos asciende a 2.407€m, que le permiten cubrir el 53% del nominal de sus futuras emisiones de deuda. El strike se sitúa en 0,64% y el vencimiento medio es de 5,4 años. El valor razonable de los instrumentos derivados asciende a 269€m al cierre del tercer trimestre del 2022. Todos ellos cumplen con lo previsto en las normas de contabilidad de coberturas.



7. Ratios EPRA

1) EPRA Earnings

Resultado EPRA - €m	3T 22	3T 21
Resultado neto atribuible al Grupo según IFRS	398	184
<i>Resultado neto atribuible al Grupo - Cts€/acción</i>	<i>73,70</i>	<i>35,82</i>
Ajustes para calcular el Resultado EPRA, excluye:		
(i) Cambios de valor de inversiones, proyectos de inversión y otros intereses	(315)	(145)
(ii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos, proyectos de inversión y otros intereses	(5)	1
(iii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos mantenidos para la venta incluyendo cambios de valor de dichos activos	0	0
(iv) Impuestos en por venta de activos	0	0
(v) Deterioro de valor del Fondo de Comercio	0	0
(vi) Cambios de valor de instrumentos financieros y costes de cancelación	3	30
(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	(5)	(3)
(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	36	11
EPRA Earnings (pre ajustes específicos compañía)	112	78
Ajustes específicos compañía:		
(a) Gastos y provisiones extraordinarios	8	16
(b) Resultado Financiero no recurrente	0	0
(c) Tax credits	0	0
(d) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	(0)	(2)
Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía)	119	92
<i>Nº promedio de acciones (m)</i>	<i>539,6</i>	<i>513,6</i>
<i>Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía) - Cts€/acción</i>	<i>22,11</i>	<i>17,91</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 Vacancy Rate

Ratio Desocupación EPRA - Portfolio de Oficinas				Ratio Desocupación EPRA - Portfolio Total			
€m	3T 22	3T 21	Var. %	€m	3T 22	3T 21	Var. %
BARCELONA				BARCELONA			
Superficie vacía ERV	11	4		Superficie vacía ERV	11	4	
Portfolio ERV	58	49		Portfolio ERV	60	51	
EPRA Ratio Desocupación Barcelona	18%	8%	10 pp	EPRA Ratio Desocupación Barcelona	18%	9%	9 pp
MADRID				MADRID			
Superficie vacía ERV	5	8		Superficie vacía ERV	5	8	
Portfolio ERV	101	95		Portfolio ERV	103	95	
EPRA Ratio Desocupación Madrid	5%	8%	(3 pp)	EPRA Ratio Desocupación Madrid	5%	8%	(3 pp)
PARIS				PARIS			
Superficie vacía ERV	0	10		Superficie vacía ERV	1	12	
Portfolio ERV	219	181		Portfolio ERV	250	217	
EPRA Ratio Desocupación Paris	0%	5%	(5 pp)	EPRA Ratio Desocupación Paris	1%	5%	(5 pp)
TOTAL PORTFOLIO				LOGISTICO & OTROS			
Superficie vacía ERV	16	21		Superficie vacía ERV	-	-	
Portfolio ERV	378	324		Portfolio ERV	-	4	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio Oficinas	4%	7%	(2 pp)	EPRA Ratio Desocupación Logístico & otros	-	0%	-
TOTAL PORTFOLIO				TOTAL PORTFOLIO			
Superficie vacía ERV	17	24		Superficie vacía ERV	17	24	
Portfolio ERV	413	367		Portfolio ERV	413	367	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	4%	7%	(3 pp)	EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	4%	7%	(3 pp)

Cifras anualizadas

8. Glosario & medidas alternativas de rendimiento

Glosario

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

Holding	Empresa que mantiene en cartera acciones de un cierto número de filiales corporativas.
IFRS	International Financial Reporting Standards. Corresponden a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).
JV	Joint Venture (asociación entre dos o más empresas).
Like-for-like Valoración	Datos comparables entre un periodo y otro (se excluyen las inversiones y desinversiones)
LTV	Loan to Value (Deuda financiera neta / GAV del negocio 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.
Resultado financiero	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.
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 Gross Asset Value (GAV) excluding Transfer costs	Valoración de la totalidad de los activos en cartera del Grupo realizadas por valoradores externos al Grupo, deduciendo los costes de transacción o transfer costs.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario.
Valor de Mercado incluyendo costes de transacción o GAV including Transfer costs	Valoración de la totalidad de los activos en cartera del Grupo realizadas por valoradores externos al Grupo, antes de restar los costes de transacción o transfer costs.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario.

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

<u>Medida Alternativa de Rendimiento</u>	<u>Forma de cálculo</u>	<u>Definición/Relevancia</u>
<i>Like-for-like Rentas</i>	<p>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).</p>	<p>Permite comparar, sobre una base homogénea, la evolución de los ingresos por rentas de un activo o grupo de ellos.</p>
<i>Like-for-like Valoración</i>	<p>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.</p>	<p>Permite comparar, sobre una base homogénea, la evolución de la Valoración de Mercado de la cartera</p>
<i>Loan to Value Grupo o LtV Grupo</i>	<p>Calculado como el resultado de dividir el Endeudamiento financiero bruto minorado del importe de la partida "Efectivo y medios equivalentes" entre la Valoración de Mercado incluyendo costes de transacción de la cartera de activos del Grupo más las acciones en autocartera de la Sociedad Dominante valoradas a EPRA NAV.</p>	<p>Permite analizar la relación entre el endeudamiento financiero neto y la valoración de los activos en cartera del Grupo.</p>
<i>LtV Holding o LtV Colonial</i>	<p>Calculado como el resultado de dividir el Endeudamiento financiero bruto minorado del importe de la partida "Efectivo y medios equivalentes" de la Sociedad Dominante y de las sociedades españolas dependientes a 100% entre la suma de la Valoración de Mercado incluyendo costes de transacción de la cartera de activos de la sociedad cabecera del Grupo y el EPRA NAV de sociedades dependientes con participaciones no dominantes.</p>	<p>Permite analizar la relación entre el endeudamiento financiero neto y la valoración de los activos en cartera de la sociedad cabecera de Grupo.</p>

9. 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 1,7 millones de m² y un valor de activos bajo gestión de más de 13.000 €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.