

3T 2026

Resultados trimestrales Enero-Septiembre 2026

12 de noviembre de 2026

Colonial SFL

Colonial SFL cierra el tercer trimestre con un resultado recurrente de 162€m, +4% interanual, y un beneficio recurrente por acción de 26,0€cts, confirmando el objetivo anual

Hitos financieros	3T 26	3T 25	Var	LFL
Ingresos por rentas €m	310,5	295,7	+5%	+4%
EBITDA Rentas €m	283,6	274,5	+3%	+3%
EBITDA Grupo €m	256,5	242,6	+6%	
BPA recurrente - Cts€/acc.	26,0	24,9	+4%	
Resultado neto recurrente €m	161,7	156,2	+4%	
Resultado neto €m	279,9	293,7	(5%)	

Exposición única a Prime

GAV 06/26 12.082€m



Hitos operacionales	
Ocupación EPRA	94%
Release Spread [1]	**+7%**
París	*+16%*
Madrid	*+1%*
Barcelona	*+3%*
Crecimiento rentas [2]	**+5%**
París	*+3%*
Madrid	*+8%*
Barcelona	*+4%*

Resultados 3T 2026 – Crecimiento del beneficio recurrente

- Resultado neto recurrente de 162€m, +4% versus el año anterior
- Beneficio neto recurrente por acción de 26,0 €cts confirmando el objetivo anual

Cartera Prime CBD con fuerte crecimiento de rentas

- Ingresos por rentas de 311 €m, con un crecimiento del +5% interanual (entre los más altos en Europa)
- Más de 94.000m² contratados, con volumen récord en Paris (máximo de los últimos 12 trimestres)
- Ocupación del 94%, una mejora de 199 pb en lo que va de año
- Sólido crecimiento de rentas en la cartera prime:
  - > +5% de crecimiento de rentas[2], destacando Madrid con un +8%
  - > +7% de incremento de rentas en superficies realquiladas[1], destacando París con un +16%
- Liderazgo en sostenibilidad y descarbonización:
  - > Colonial SFL con posición de liderazgo en GRESB 2026 - "Global Sector Leaders Listed" Rating de 94/100 en "Standing Investments" y 99/100 en "Development Benchmark"
  - > MSCI: rating AAA, máxima calificación de su escala

Alpha X – Proyectos "Prime Factory"

- Madnum (Madrid): 97% de la superficie comprometida y los 18€m de rentas anualizadas aseguradas
- Haussmann (París): 71% de su superficie alquilada y los 7€m de rentas anualizadas aseguradas

Rotación de capital – Gestión activa de la cartera

- Desinversiones escrituradas por 424€m hasta la fecha, a precios superiores a tasación
- Alianza con Vita Group creando la plataforma premium líder de "Student Housing" en Madrid
- Compra de una cartera de inmuebles Super-Prime en Berlín por 300 €m a través de una Joint Venture con Generali Real Estate
- La deuda neta se sitúa en 4.907€m, con un coste financiero spot del 2,00%
- El LTV[4] se sitúa en el 38,1% y el EPRA LTV en el 46,4%[4]
- La liquidez del Grupo asciende a 2.275€m[5], cubriendo los vencimientos de deuda hasta el 2029
- Confirmación de las calificaciones crediticias de grado de inversión con perspectiva estable por parte de Moody's (Baa1) y S&P Global Ratings (BBB+)

(1) Renta firmada versus la renta anterior en espacios realquilados
(2) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2025 (ERV 12/25)
(3) Cartera de oficinas en explotación
(4) Incluyendo compromisos de venta ya formalizados
(5) Caja y saldos disponibles

Resultados 3T 2026

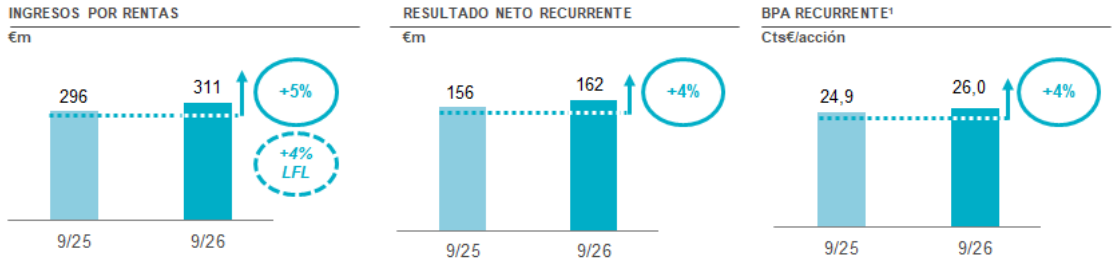
Colonial SFL cierra el tercer trimestre con crecimiento operativo y del beneficio recurrente

1. El resultado neto recurrente del Grupo alcanza los 162€m, +4% interanual

A cierre del tercer trimestre del ejercicio 2026, la cartera prime de Colonial SFL ha registrado un crecimiento de los ingresos por rentas del +5% respecto al año anterior, situándose de nuevo entre los más altos del sector en Europa.

Entre los principales resultados del tercer trimestre del ejercicio, destacan las siguientes magnitudes:

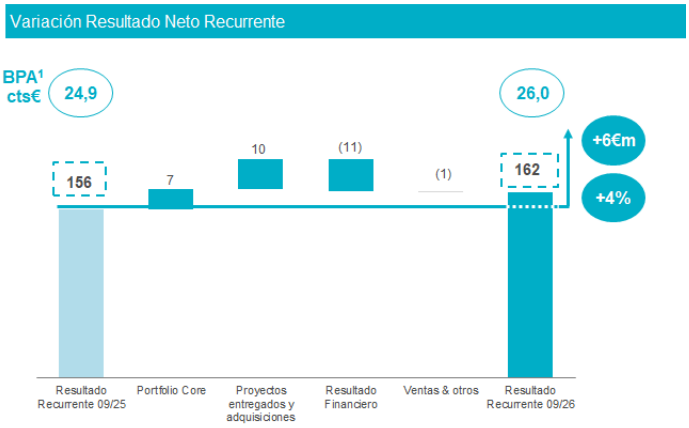
- Ingresos por rentas de 311€m, +5% versus el año anterior
- Resultado neto recurrente de 162€m, +4% versus el año anterior
- Resultado neto recurrente por acción de 26,0€cts, confirmando el objetivo anual



El resultado neto recurrente del Grupo asciende a 162€m, lo que representa un incremento del +4% respecto al mismo periodo del año anterior. Esta evolución refleja el sólido crecimiento de los ingresos por rentas, impulsado por (1) el incremento de las rentas de la cartera comparable y (2) la contribución de los ingresos generados por los proyectos recientemente entregados. Estos factores han permitido compensar el impacto de las desinversiones realizadas durante el periodo, así como el aumento de los costes financieros.

Cuenta de Resultados - €m	3T 26	3T 25
Ingresos por Rentas Recurrentes	311	296
EBITDA Recurrente	259	244
Resultado Financiero Recurrente	(70)	(59)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(2)	(1)
Minoritarios - Resultado Recurrente	(25)	(28)
Resultado Neto Recurrente	162	156
Variación de valor de los activos & Provisiones	120	118
Gasto financiero no recurrente & MTM	(5)	(3)
Impuestos & otros no recurrente	(2)	21
Minoritarios no recurrente	5	2
Resultado Neto Atribuible al Grupo	280	293

(1) Beneficio por acción recurrente



Incluyendo la variación de valor de los activos y otros impactos no recurrentes el resultado neto del Grupo a cierre del tercer trimestre asciende a 280€m.

2. Ingresos por rentas con crecimientos elevados

Colonial SFL cierra el tercer trimestre del ejercicio 2026 con unos **ingresos por rentas de 311€m.**

Los ingresos por rentas del Grupo han crecido un +5% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior y un +4% en términos comparables "like for like", demostrando la fortaleza del posicionamiento prime del Grupo Colonial SFL. Nuestra estrategia se beneficia de la polarización del mercado prime que se caracteriza por elevada demanda y falta de producto de calidad como el de Colonial SFL. Destaca la fortaleza de **la cartera de Barcelona y Madrid con un crecimiento del +12%.**

Septiembre acumulado - €m	2026	2025	Var	LFL
Ingresos por rentas Paris	*185,7*	*183,9*	*1%*	*2%*
Ingresos por rentas Madrid (1)	*84,4*	*75,6*	*12%*	*6%*
Ingresos por rentas Barcelona	*40,4*	*36,1*	*12%*	*10%*
Ingresos por rentas Grupo	**310,5**	**295,7**	**+5%**	**+4%**

(1) *Incluye los ingresos de la parte residencial de España*

1. **Los ingresos por rentas en la cartera de Barcelona han aumentado un +12% respecto al año anterior y un +10% en términos comparables "like for like",** impulsado por una combinación de mayores rentas y mejora en los niveles de ocupación en activos como Parc Glòries, Travessera 47-49, Gala Placidia, Diagonal 197 y Illacuna, entre otros.

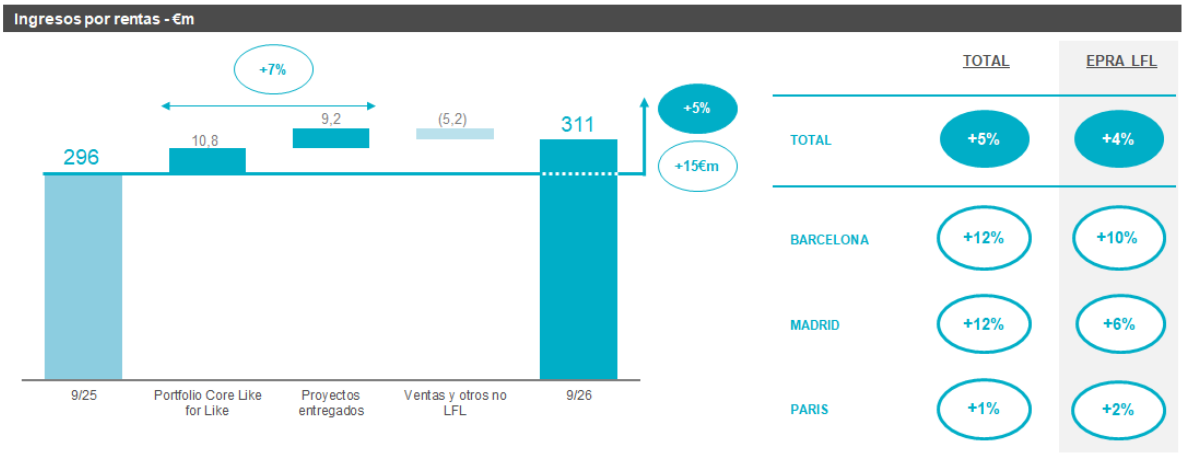
2. **En la cartera de Madrid, los ingresos por rentas han aumentado un +12% respecto al año anterior,** debido principalmente a los ingresos generados por la entrada en explotación del proyecto Madnum.
   En términos comparables "like for like", los ingresos han aumentado un +6%, debido a ingresos superiores en los activos de Velázquez, Poeta Joan Maragall, Francisco Silvela, The Window y Puerto Somport, entre otros, en base a una combinación de mayores rentas y mejores niveles de ocupación.

3. **En la cartera de París, los ingresos por rentas han registrado un crecimiento del 2% en términos comparables "like for like",** impulsado principalmente por la evolución de activos como Edouard VII, 92 Champs-Élysées, Pasteur y Louvre Saint-Honoré, entre otros.

   Este crecimiento ha permitido compensar el impacto de la desinversión del activo Marceau sobre los ingresos por rentas.

Crecimiento de ingresos sobre la base de un modelo de negocio prime & transformación urbana

Los ingresos por rentas a cierre del tercer trimestre del ejercicio **han aumentado +15€m respecto al año anterior,** sobre la base de un modelo de negocio focalizado en activos prime con elevado "pricing power" y generación de valor Alpha a través de proyectos de transformación urbana:



1. **"Pricing Power": Crecimiento en rentas firmadas + captura de la indexación - contribución del +4% al crecimiento global**

   La **cartera Core ha aportado +11€m de incremento de ingresos** basado en un sólido crecimiento "like for like" del +4% por el fuerte "pricing power", **crecimiento muy superior a los niveles de indexación,** alcanzando **las máximas rentas** en el mercado.



Illacuna


Travesera 47


Louvre Saint Honoré


Edouard VII

2. **Proyectos entregados - contribución del +3% al crecimiento global**

   La **entrega de proyectos** y el programa de renovaciones han **aportado +9€m de crecimiento** de ingresos.




Madnum

La desinversión de activos no estratégicos y el resto de los impactos "no like for like", han supuesto una reducción del (2%) interanual de los ingresos.

Cartera Prime CBD con fuerte crecimiento de rentas

Fuerte actividad comercial acompañada de sólidos crecimientos de rentas

1. Fuerte actividad comercial, con aceleración en el 3T y destacado crecimiento en París

Colonial SFL mantiene una intensa actividad comercial durante los nueve primeros meses del ejercicio 2026, con un **elevado ritmo de nuevas contrataciones y renovaciones, consolidando su capacidad para capturar sólidos incrementos de rentas en los contratos formalizados.**

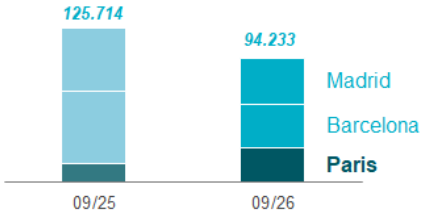
A cierre del tercer trimestre, el Grupo ha formalizado **76 contratos de alquiler correspondientes a 94.233m² y 45€m de rentas anualizadas,** manteniendo los elevados niveles de contratación registrados por el Grupo en los últimos ejercicios.

Desglose actividad comercial

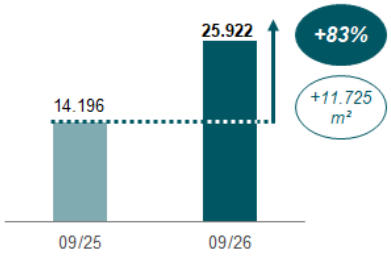


La actividad comercial ha experimentado una **aceleración durante el tercer trimestre**, con **33.248m² contratados y 16€m de rentas anualizadas**, superando significativamente los niveles del trimestre anterior. Destaca especialmente el dinamismo de los mercados de Madrid y París, con **12.893m² y 11.931m² contratados**, respectivamente, durante el trimestre. Asimismo, París registra un crecimiento acumulado del 83% en superficie contratada respecto al mismo periodo de 2025, alcanzando los 25.922m², lo que pone de manifiesto la fortaleza de la actividad comercial en la cartera francesa.

Superficie contatada por trimestre - m²



Fuerte crecimiento de la superficie contratada en París



En términos acumulados, el **44% de la actividad comercial (41.076m²)** corresponde a renovaciones y revisiones de contratos, destacando especialmente los **22.081m² formalizados en Barcelona**. Por su parte, las **nuevas contrataciones y espacios realquilados representan el 56% restante (53.157m²)**, con especial relevancia en los mercados de **Madrid (21.224m²) y París (20.895m²)**.

Más de 68.000m² contratados en Madrid y Barcelona

La actividad comercial en **Madrid y Barcelona ha sido especialmente intensa, con 68.311 m² contratados** durante los nueve primeros meses del ejercicio, equivalentes al **72% del volumen total del Grupo**. Esta actividad refleja la fortaleza de la demanda por los activos del Grupo y su elevada capacidad de retención de clientes. Entre las operaciones más relevantes del periodo, destacan las **nuevas contrataciones de más de 10.000 m² en el complejo Madnum (Madrid)**, así como la **renovación de más de 7.000 m² en Parc Glòries (Barcelona)**.

París lidera la generación de rentas anualizadas

La cartera de París ha registrado un sólido desempeño comercial, con más de 23€m de rentas anualizadas correspondientes a 20 contratos formalizados, situándose como el mercado con mayor contribución a las rentas anualizadas firmadas por el Grupo.

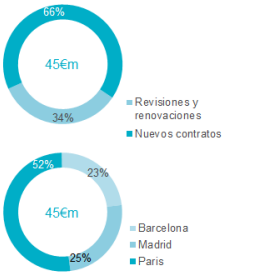
El activo Louvre Saint-Honoré continúa destacando por su dinamismo comercial. Tras la apertura de la *Fondation Cartier pour l'Art Contemporain*, **se han formalizado contratos por más de 8.000m²** en la parte de oficinas**,** de los cuales **más de 4.000m² corresponden a operaciones cerradas en 2026**. Asimismo, destaca la actividad comercial registrada en Haussmann Saint-Augustin, con nuevas contrataciones que ponen de manifiesto el atractivo de los activos recientemente rehabilitados. Estas operaciones confirman la fortaleza de la demanda por espacios de máxima calidad en el centro de París, en un entorno de rentas prime cercanas a los 1.100€/m²/año.

2. Sólidos incrementos de rentas en los contratos firmados

Durante el ejercicio, **Colonial SFL ha seguido firmando contratos con rentas superiores a las estimadas de mercado. Las rentas firmadas se sitúan un +5% por encima de las rentas de mercado a 31/12/25, destacando especialmente Madrid con un +8%, seguida de Barcelona con un +4% (+11% durante el tercer trimestre del año) y de París con un +3%.**

En las superficies realquiladas **("release spread")** el Grupo ha registrado un **incremento del +7%,** impulsado principalmente por el sólido desempeño de la cartera de **París con un crecimiento del +16% (+32% durante el segundo trimestre del año)**. Por su parte, la cartera de **Barcelona ha alcanzado un crecimiento del +3% y Madrid de un +1%.**

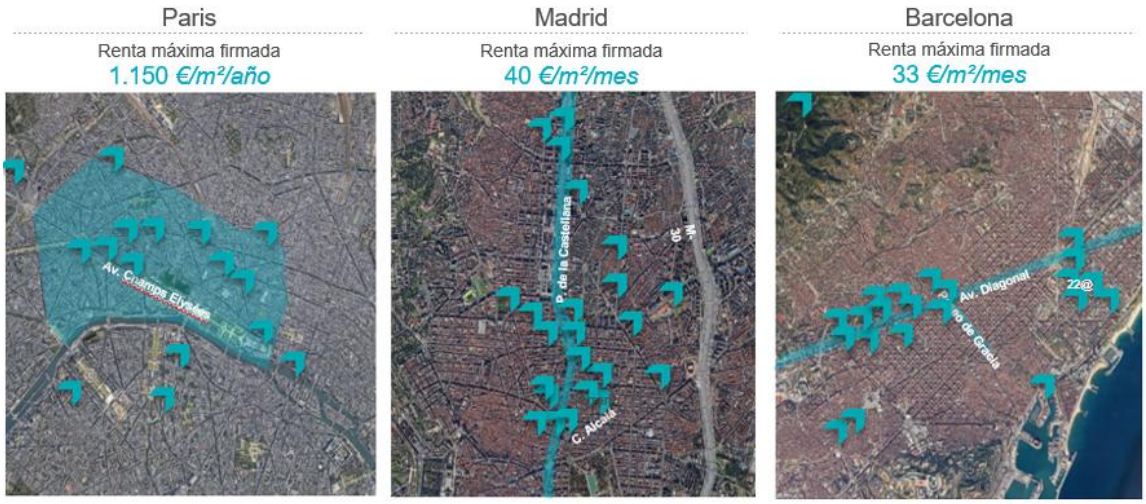
Fuerte incremento de precios	*Renta Máxima firmada*	m² firmados	Rentas anualizadas firmadas €m	Vencimiento medio BO (años)	% Var vs ERV 12/25[1]	Release Spread[2]
París	1.150 €/m²/año	25.922	23€m	8	+3%	+16%
Madrid	40 €/m²/mes	35.193	11€m	4	+8%	+1%
Barcelona	33 €/m²/mes	33.118	10€m	4	+4%	+3%
GRUPO		94.233	45€m	6	+5%	+7%



1 *Renta firmada versus renta de mercado a 31/12/2025 (ERV 12/25)*
2 *Renta firmada versus la renta anterior en espacios realquilados*

Estos resultados vuelven a poner de manifiesto la capacidad de Colonial SFL para capturar el crecimiento de las rentas en sus activos prime, beneficiándose de una demanda concentrada en edificios de máxima calidad y ubicaciones privilegiadas.

Las operaciones formalizadas durante este ejercicio alcanzan niveles de renta de referencia en sus respectivos mercados. En **París**, la **renta máxima se sitúa en 1.150€/m²/año** y en **España**, **las rentas máximas** firmadas se sitúan en **40€/m²/mes para Madrid y 33€/m²/mes para Barcelona.**

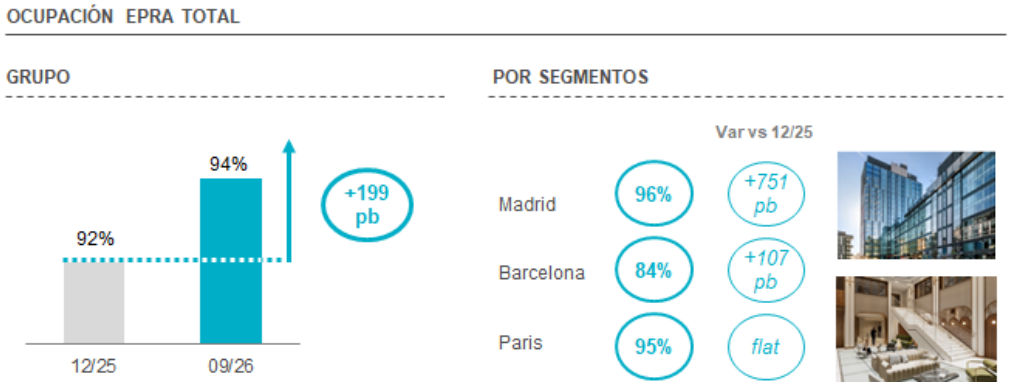


Los sólidos resultados son un claro reflejo de la polarización del mercado, caracterizado por una demanda que prioriza producto Grado A de máxima calidad en las mejores ubicaciones.

3. Ocupación en niveles sólidos

A cierre del tercer trimestre del ejercicio 2026, la ocupación del Grupo Colonial SFL se sitúa en el **94%**, registrando una mejora de **199 puntos básicos respecto a diciembre de 2025**, impulsada por la intensa actividad comercial desarrollada durante los nueve primeros meses del ejercicio.

Esta evolución positiva se refleja en una **reducción de más de 38.000m² de superficie vacante desde el cierre de 2025**, destacando especialmente el avance en la comercialización de los proyectos recientemente entregados, como **Madnum en Madrid y Haussmann en París**. Ambos activos continúan mostrando una evolución comercial favorable, reforzando la capacidad del Grupo para atraer inquilinos de primer nivel y mantener un elevado potencial de crecimiento adicional de la ocupación.



En Madrid, destaca la significativa mejora de la ocupación, con una **reducción de más de 28.500m² de superficie vacante respecto al cierre de 2025**, impulsada principalmente por las nuevas contrataciones formalizadas en **Madnum**. Esta evolución refleja el avance de la comercialización de los proyectos recientemente entregados y la fortaleza de la demanda en el mercado madrileño.

En París, la superficie vacante se ha reducido en cerca de **5.000m² respecto a diciembre de 2025**, gracias principalmente al avance en la comercialización de **Haussmann Saint-Augustin y Louvre Saint-Honoré**, así como a las contrataciones formalizadas en otros activos de la cartera. La disponibilidad actual continúa concentrándose principalmente en Haussmann, mientras que el resto de la cartera mantiene elevados niveles de ocupación.

En Barcelona, la superficie vacante se ha reducido en cerca de **5.000m² desde diciembre de 2025**, impulsada principalmente por la comercialización de espacios en **Sant Cugat, Torre Marenostrum y otros activos de la cartera**. No obstante, pese al avance registrado en su ocupación, la mayor parte de la superficie aún disponible continúa concentrándose en Sant Cugat, Torre Marenostrum y Diagonal 197, que continúan su proceso de comercialización.

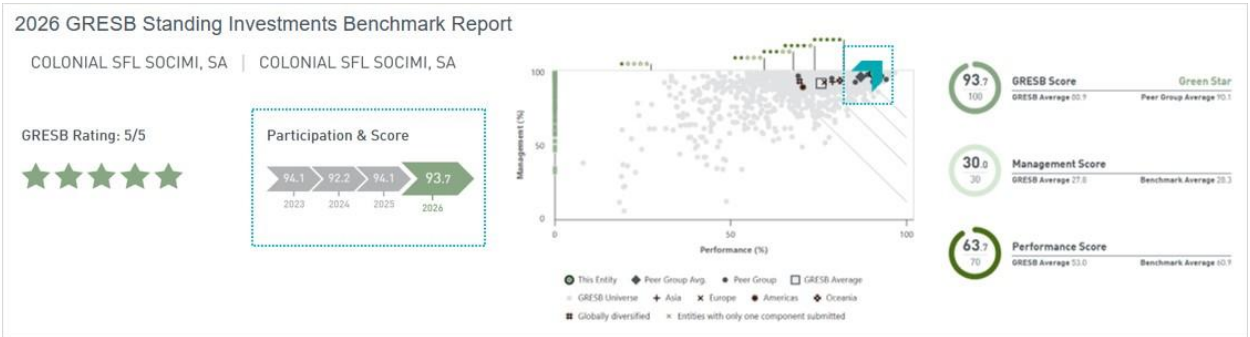
4. Liderazgo en ESG & Descarbonización

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

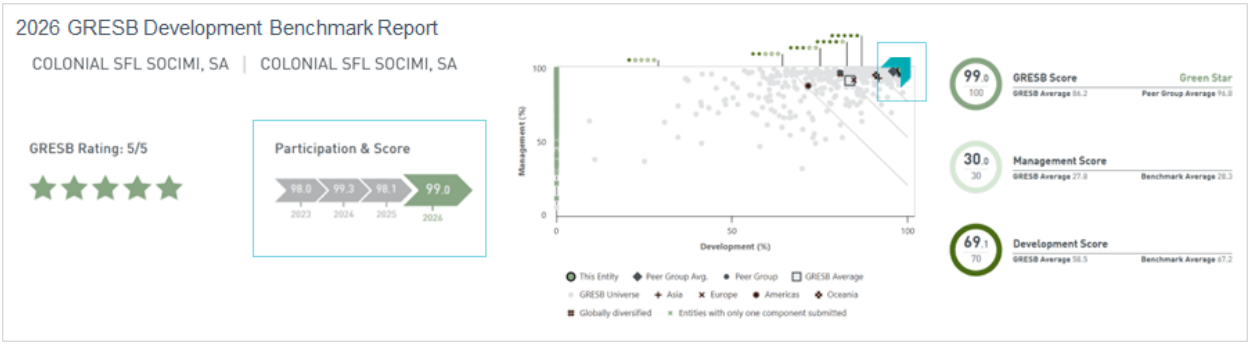
GRESB 2026 Ranking – Colonial SFL reconocida como "Global Sector Leaders Listed"

Colonial SFL recibe un rating de '5 Star', hecho que muestra el liderazgo junto con las mejores compañías del índice, con puntuación igual o superior a 90/100.

Este hecho se refleja en una puntuación de 93,7 sobre 100 por parte del índice Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB) para la cartera de inmuebles, en línea con el rating del año anterior y situándose entre las cuatro mejores inmobiliarias europeas cotizadas incluidas en el indicador "Standing Investments Benchmark"



En el ámbito de gestión sostenible de proyectos, 'Development Benchmark', Colonial SFL ha alcanzado una puntuación de 99/100, mejorando en 9 puntos el rating del año anterior. Gracias a esta puntuación, Colonial SFL ha sido reconocida como líder del sector tanto en Europa como a nivel global en el segmento de oficinas.

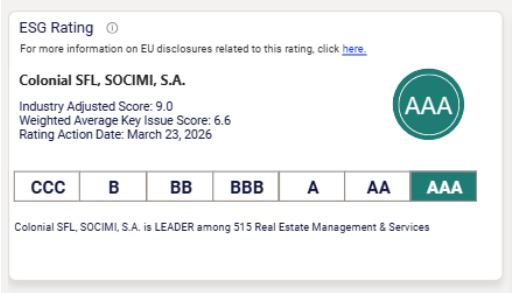




MSCI – rating AAA, una de las calificaciones más altas a nivel internacional.

Colonial SFL ha alcanzado la máxima calificación AAA en el rating MSCI ESG 2026, impulsada principalmente por su sólido desempeño en materia de edificios sostenibles (Green Building).

Este reconocimiento pone asimismo de manifiesto el elevado nivel de desempeño del Grupo en gobierno corporativo y gestión del capital humano en comparación con empresas comparables del sector, reforzando su posicionamiento como referente en materia de sostenibilidad dentro del sector inmobiliario.



Obtención de EPRA Gold sBPR y EPRA Gold BPR

Colonial SFL ha obtenido, un año más, la máxima distinción **EPRA Gold sBPR,** que reconoce los más altos estándares de transparencia y reporting en materia de sostenibilidad. Asimismo, el Grupo ha renovado la distinción **EPRA Gold BPR**, que reconoce la excelencia en la presentación de información financiera.

Reconocida como empresa Europe's Climate Leaders 2026

Colonial SFL ha sido reconocida por el *Financial Times y Statista* como una de las empresas **Europe's Climate Leaders 2026**, consolidando su posición de referencia en materia de acción climática dentro del sector inmobiliario europeo.

Alpha X - Proyectos "Prime Factory"

Alpha X impulsa el crecimiento de rentas y la creación de valor, con 25€m de rentas anualizadas aseguradas en el Complejo Madnum y en el activo Haussmann

El programa Alpha X constituye uno de los principales pilares de la estrategia de crecimiento y creación de valor de Colonial SFL, mediante la transformación y reposicionamiento de activos inmobiliarios en ubicaciones prime. Esta estrategia permite desarrollar espacios de máxima calidad, adaptados a las nuevas necesidades del mercado**, impulsando el crecimiento de las rentas y la generación de valor a largo plazo.**

Durante los nueve primeros meses de 2026, destaca el **avance en la comercialización de los proyectos recientemente entregados, el complejo Madnum en Madrid y el activo Haussmann en París**, que están contribuyendo progresivamente al crecimiento de las rentas del Grupo. Ambos activos presentan una evolución comercial favorable, con 25€m de rentas brutas anualizadas aseguradas.

Complejo Madnum – Madrid

> Proyecto de transformación urbana recientemente entregado, que se consolida como uno de los principales motores de crecimiento de rentas del grupo.
> 97% de la superficie comprometida, alcanzando prácticamente su plena comercialización.
> 18€m de rentas brutas anualizadas aseguradas, reflejando el atractivo del complejo y su contribución a los ingresos recurrentes.
> Más de 10.000m² de nuevas contrataciones formalizadas durante los 9 primeros meses de 2026.



Haussmann Saint-Augustin – París

> Proyecto de rehabilitación y reposicionamiento recientemente entregado, ubicado en el CBD de París.
> 71% de la superficie alquilada, reflejando el sólido avance de su comercialización.
> 7€m de rentas brutas anualizadas aseguradas, con potencial de crecimiento adicional a medida que avance su comercialización.
> Elevado interés comercial por espacios rehabilitados de máxima calidad, en una ubicación prime del centro de París.



Adicionalmente, Colonial SFL continúa avanzando en la ejecución y comercialización de su cartera de proyectos **Alpha X**, entre los que destaca **Scope en París**, con el primer prealquiler formalizado y un creciente interés comercial.

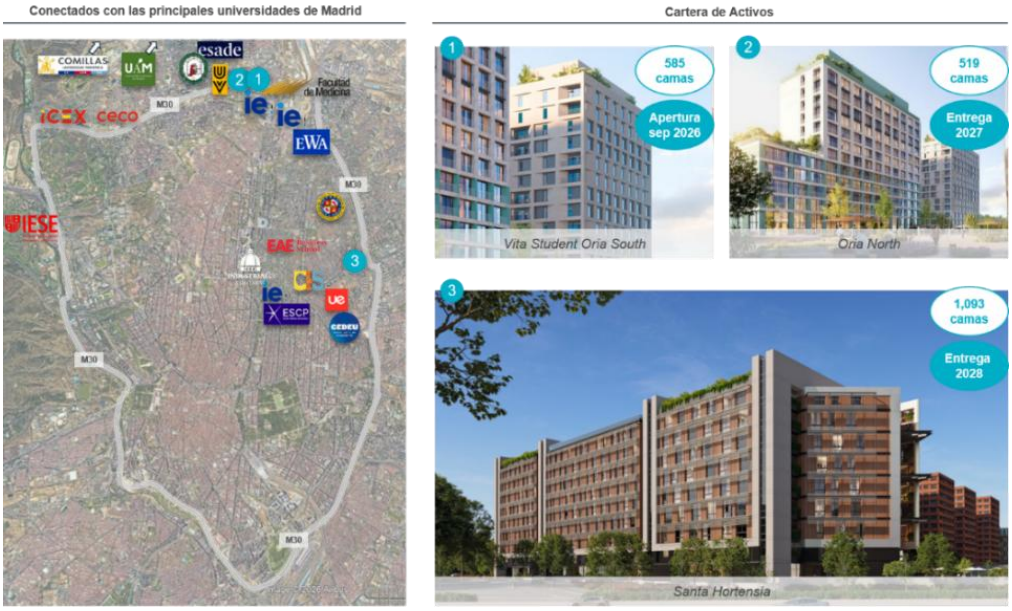
Rotación de capital - Gestión activa de la cartera

Colonial SFL impulsa la creación de valor mediante la rotación activa de su cartera, nuevas alianzas estratégicas y la expansión selectiva en Europa, manteniendo la disciplina financiera

1. Colonial SFL y Vita Group crean una plataforma líder de alojamiento premium

En septiembre de 2026, **Colonial SFL y Vita Group anunciaron la creación de una joint venture al 50/50** para desarrollar una plataforma europea de alojamiento premium para estudiantes y *flex living*, combinando la experiencia de Colonial SFL en transformación de activos urbanos prime con las capacidades especializadas de Vita Group en desarrollo y operación de alojamientos para estudiantes.

La plataforma estará integrada por tres activos prime en Madrid, con más de 92.000 m² y 2.200 camas, que alcanzarán un valor estabilizado a largo plazo cercano a 1.000€m. Los activos se incorporarán progresivamente entre 2026 y 2028, incluyendo dos activos de Vita Group en Oria y el proyecto de transformación urbana Santa Hortensia, cuya entrega está prevista para 2028.



Esta alianza representa un nuevo hito en la estrategia de creación de valor **Alpha X**, al permitir **cristalizar anticipadamente el valor generado en Santa Hortensia**, manteniendo una participación del 50% en la plataforma y exposición a su potencial de crecimiento futuro. La operación contempla una **TIR desapalancada a siete años cercana al 10% y un *yield on cost* superior al 6%**, por encima de las hipótesis iniciales de inversión.

Asimismo, la operación permitirá anticipar la generación de ingresos operativos recurrentes y diversificar las fuentes de ingresos del Grupo, sin incrementar el capex de desarrollo inicialmente previsto para Santa Hortensia. Se espera que contribuya positivamente al **Beneficio EPRA y al EPRA NTA**, así como a la mejora del EPRA LTV a medio plazo.

La nueva plataforma refuerza el posicionamiento de Colonial SFL en un segmento caracterizado por una sólida demanda estructural y una oferta limitada de producto de calidad, estableciendo las bases para futuras oportunidades de crecimiento y la potencial incorporación de capital de terceros.

2. Entrada en el mercado prime de Berlín mediante una alianza con Generali Real Estate

Colonial SFL establece una alianza estratégica con Generali Real Estate y adquiere una participación del **51% en una sociedad propietaria de dos activos superprime en el CBD de Berlín**. Generali mantendrá el 49% restante.

La cartera, integrada por los activos **LindenCorso y Atrium**, cuenta con una **superficie bruta alquilable de aproximadamente 42.000 m²**, un valor bruto cercano a **300€m** y una **ocupación superior al 90%**. Se trata de activos de uso mixto, predominantemente de oficinas, con una base diversificada de inquilinos de primer nivel que proporciona ingresos recurrentes de elevada calidad.

La adquisición tendrá una **rentabilidad desapalancada por encima del 8%,** en base a un importante potencial de reversión en rentas, que permitirá situar la yield inicial del 5% en niveles superiores al 6% a medio plazo.









La operación está plenamente alineada con la estrategia de expansión selectiva de Colonial SFL en las principales ciudades gateway europeas, incorporando una cartera con un importante potencial de creación de valor a través de la reversión de rentas, la gestión activa y futuras iniciativas de reposicionamiento de los activos. Al mismo tiempo, la inversión aporta ingresos recurrentes inmediatos y amplía la diversificación geográfica del Grupo.

Esta adquisición constituye un nuevo paso en la estrategia de reciclaje de capital de Colonial SFL, permitiendo redistribuir recursos hacia oportunidades con mayores perspectivas de crecimiento y atractivas rentabilidades ajustadas al riesgo, manteniendo una gestión disciplinada del balance. Asimismo, representa el inicio de la presencia del Grupo en Alemania mediante un modelo de crecimiento capital-light basado en estructuras de coinversión con socios institucionales de primer nivel.

Con esta operación, Colonial SFL incorpora Berlín a su plataforma paneuropea de oficinas prime, reforzando su posicionamiento como uno de los principales propietarios y gestores de activos de alta calidad en los principales mercados europeos.

La operación se ha escriturado a finales de octubre 2026 una vez obtenidos todas las autorizaciones de las autoridades correspondientes de mercado.

3. Aceleración en la ejecución del nuevo programa de desinversiones

En noviembre de 2025, Colonial SFL anunció un programa de desinversiones por importe superior a 500€m, centrado en activos maduros y/o no estratégicos con un potencial adicional de creación de valor limitado, y con un horizonte de ejecución de aproximadamente 18 meses.

A fecha de publicación de este informe, el Grupo ha ejecutado 424€m, con un ritmo de ejecución superior al previsto y a precios superiores a tasación.

Entre las operaciones más relevantes destaca la venta del inmueble **Marceau** en París por más de **240€m**, así como las desinversiones de **Ramírez de Arellano 37**, **Tucumán** y **Luca de Tena 7** en Madrid. Asimismo, el Grupo ha continuado avanzando en la rotación de su cartera residencial mediante diversas operaciones de venta.

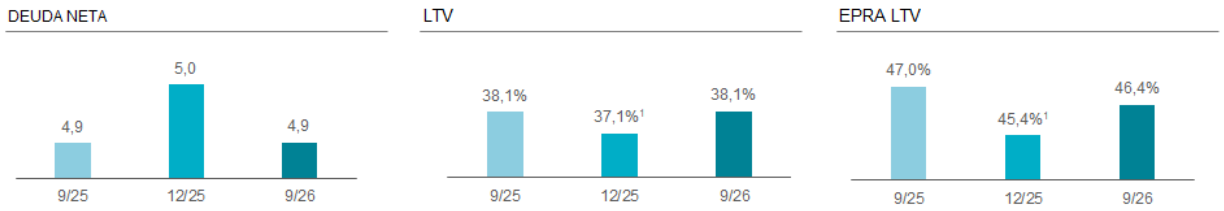
Estas transacciones permiten **cristalizar el valor generado en activos maduros, reforzar el balance y liberar recursos para nuevas oportunidades de inversión**, en línea con la estrategia de gestión activa de la cartera. El programa continúa avanzando favorablemente, con nuevas operaciones de desinversión en fase de negociación



4. Reducción del endeudamiento versus cierre del año anterior

La ejecución de desinversiones y la disciplina financiera de Colonial SFL, han permitido mantener un perfil financiero sólido:

- **La deuda neta se sitúa en 4.907€m,** reducción del 1,3% vs diciembre 2025
- **El LTV es del 38,1%,** estable respecto el 3T 2025
- **El EPRA LTV es del 46,4%,** 58pb inferior al 3T 2025



(1) Incluyendo compromisos de venta formalizados

A cierre del tercer trimestre de 2026, Colonial SFL presenta un **balance sólido** y una **liquidez de 2.275€m entre caja y líneas de crédito no dispuestas.** Este nivel permite cubrir todos los vencimientos de la deuda hasta el 2029.

El coste financiero spot del Grupo se sitúa en el 2,00% (coste financiero spot de su deuda financiera neta).

En un entorno geopolítico y económico marcado por la volatilidad y la alta incertidumbre, Colonial SFL ha ejecutado con éxito en el mes de abril de 2026 la colocación de una nueva emisión de bonos verdes por importe de 500€m, con vencimiento 2031 y un tipo medio efectivo del 3,485%, el cual incluye el beneficio de las pre-coberturas de tipo de interés. Adicionalmente, Colonial SFL ha refinanciado líneas de crédito por importe de 250€m, con mejoras en condiciones y vencimiento de 5+1+1 años, así como la refinanciación de un préstamo sindicado por importe de 400€m, mejorando el margen y vencimiento con extensiones 2+1+1.

Standard & Poor's y Moody's han reafirmado la calificación crediticia de BBB+ y Baa1, respectivamente, ambas con perspectiva estable, confirmando la solidez y consistencia de su perfil crediticio, respaldado por una gestión financiera disciplinada, una sólida evolución operativa y un balance robusto. La perspectiva estable indica expectativas de continuidad en la evolución de los principales indicadores crediticios.



Anexos

1. Análisis de la cuenta de resultados
2. Evolución del negocio
3. Estructura financiera
4. Ratios EPRA
5. Glosario & medidas alternativas de rendimiento
6. Datos de contacto & disclaimer

1. Análisis de la Cuenta de Resultados

Cuenta de Resultados Analítica Consolidada

Colonial SFL ha cerrado el tercer trimestre del ejercicio 2026 **con un resultado neto recurrente de 162€m, lo que supone un beneficio neto recurrente por acción de 26,0cts€.**

Septiembre acumulado - €m	2026	2025	Var.	Var. % (1)
Ingresos por rentas	310,5	295,7	15	5%
Gastos de explotación netos (2)	(26,9)	(21,2)	(6)	(27%)
EBITDA rentas	283,6	274,5	9	3%
Otros ingresos & Contribución 3er parties (4) (5)	9,8	9,1	1	8%
Gastos estructura	(36,9)	(40,9)	4	10%
EBITDA	256,5	242,6	14	6%
Revalorizaciones, margen de ventas y otros extraordinarios	125,8	109,9	16	15%
Amortizaciones y Provisiones	(3,6)	(3,3)	(0)	(7%)
Resultado Financiero	(74,2)	(62,4)	(12)	(19%)
Resultado antes de impuestos y minoritarios	304,5	286,8	18	6%
Impuesto de sociedades	(4,2)	32,7	(37)	(113%)
Socios minoritarios	(20,5)	(25,8)	5	21%
Resultado neto atribuible al Grupo	279,9	293,7	(14)	(5%)

Analisis del Resultado - €m	2026	2025	Var.	Var. %
EBITDA Recurrente	259,0	244,4	15	6%
Resultado Financiero Recurrente	(69,6)	(59,1)	(11)	(18%)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(2,5)	(1,4)	(1)	(82%)
Minoritarios - Resultado Recurrente	(25,2)	(27,8)	3	9%
Resultado Neto Recurrente (3)	161,7	156,2	6	4%
nº acciones (millones) (6)	*622,0*	*627,3*	*(5)*	*(1%)*
BPA recurrente (cts€/acción)	26,0	24,9	1	4%

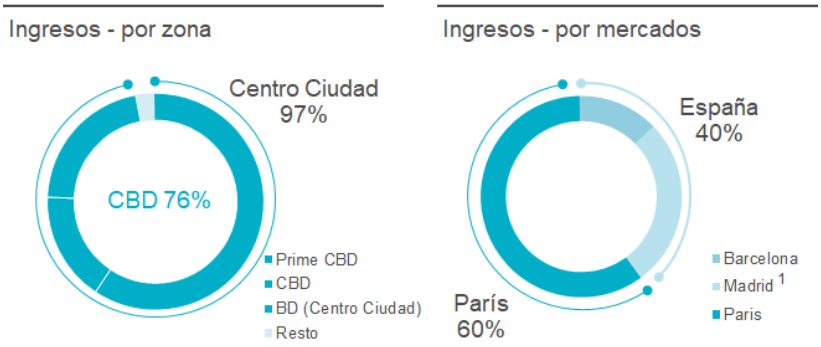
(1) Signo según el impacto en beneficio ("profit impact")
(2) Gastos repercutibles netos de ingresos por repercusión + gastos no repercutibles
(3) Resultado Neto Recurrente = EPRA Earnings
(4) Capex refacturado & EBITDA centros coworking
(5) Incluye resultado por puesta en equivalencia
(6) Promedio de acciones sin considerar ajustes de autocartera

2. Evolución del negocio

Ingresos por rentas y EBITDA

Desglose de la cartera actual por ingresos por rentas

Colonial SFL cierra el tercer trimestre del ejercicio 2026 **con unos ingresos por rentas de 311€m. El 97% de los ingresos se genera en activos ubicados en los distritos centrales de negocio (CBD)** de las principales ciudades europeas, reflejo de la elevada calidad y del posicionamiento diferencial de la cartera. Por mercados, el **60% de los ingresos por rentas procede de la cartera de París**, mientras que el **40% restante corresponde a los activos situados en España,** consolidando una plataforma paneuropea diversificada y con una elevada capacidad de generación de ingresos recurrentes.



(1) Incluye los ingresos de la parte residencial de España.

Evolución de los ingresos por rentas y EBITDA de la cartera

Los ingresos por rentas del Grupo registran **un crecimiento del +5% respecto al cierre del tercer trimestre del ejercicio anterior y del +4% en términos comparables (*like for like*),** reflejando la fortaleza del posicionamiento prime de la cartera de Colonial SFL.

La estrategia paneuropea de Colonial SFL continúa beneficiándose de la polarización del mercado de oficinas prime, caracterizado por una elevada demanda y una oferta limitada de activos de máxima calidad. En este contexto, destacan especialmente los sólidos crecimientos registrados en **Barcelona y Madrid con un +12%.**

Evolución y Desglose - Ingresos por rentas	*Barcelona*	*Madrid* [2]	*Paris*	TOTAL
Ingresos Rentas 2025	36	76	184	296
EPRA like-for-like[1]	3,3	4,1	3,4	10,8
Proyectos / Altas	(0,6)	7,4	1,7	8,5
Inversiones & Desinversiones	0,0	(2,3)	(5,6)	(7,9)
Otros e Indemnizaciones	1,6	(0,4)	2,3	3,5
Ingresos Rentas 2026	40	84	186	311
Variación Total (%)	*12%*	*12%*	*1%*	*5%*
Variación Like for Like (%)	10%	6%	2%	4%

(1) ***EPRA like for like:*** *Like for like calculado según recomendación EPRA.*
(2) *Incluye los ingresos de la parte residencial de España*

El EBITDA de los inmuebles a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2026 ha alcanzado los 284€m, con un crecimiento del +3% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior y en términos comparables "like for like", impulsado por la combinación de mayores rentas y una gestión eficiente de la cartera.

Septiembre acumulado - €m	2026	2025	Var. %	EPRA like-for-like [1]	
				€m	%
Ingresos por rentas Barcelona	40	36	12%	3,3	10%
Ingresos por rentas Madrid [2]	84	76	12%	4,1	6%
Ingresos por rentas París	186	184	1%	3,4	2%
Ingresos por rentas Grupo	**311**	**296**	**5%**	**10,8**	**4%**
EBITDA rentas Grupo	**284**	**274**	**3%**	**6,8**	**3%**
EBITDA/ Ingresos por Rentas Grupo	*92%*	*94%*	*(2 pp)*		

Pp: puntos porcentuales

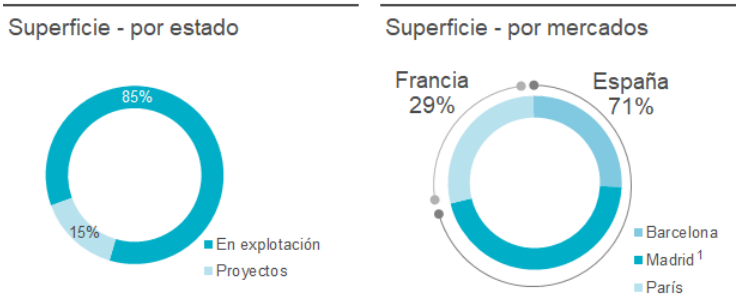
(1) EPRA like for like: Like for like calculado según recomendación EPRA

(2) Incluye los ingresos de la parte residencial de España

Actividad Operativa y Comercial

Desglose de la cartera actual por superficie

Al cierre del tercer trimestre del ejercicio 2026, Colonial SFL cuenta con una cartera total de 1.530.469m², concentrada principalmente en activos de oficinas. Del total de la superficie, **el 85% se encuentra en explotación** y el resto corresponde a una atractiva cartera de proyectos y rehabilitaciones.



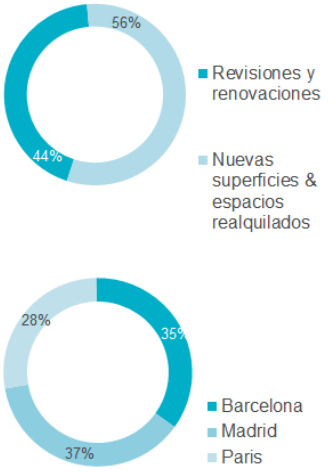
(1) Se incluye en Madrid el residencial de Resto España

Contratos firmados

A cierre del tercer trimestre del ejercicio 2026, Colonial SFL ha formalizado **contratos por un total de 94.233m².** Un 72% (68.311m²) corresponde a contratos firmados en Barcelona y Madrid y el resto (25.922m²) se han firmado en París.

Revisiones y renovaciones: Del total del esfuerzo comercial, un 44% (41.076m²) corresponde a superficies renovadas, destacando los 22.081m² firmados en Barcelona.

Nuevos contratos y espacios realquilados: Se han incorporado 53.157m² de nuevas superficies y espacios realquilados, concentrándose principalmente en Madrid con 21.224m², seguido del mercado de París con 20.895m².

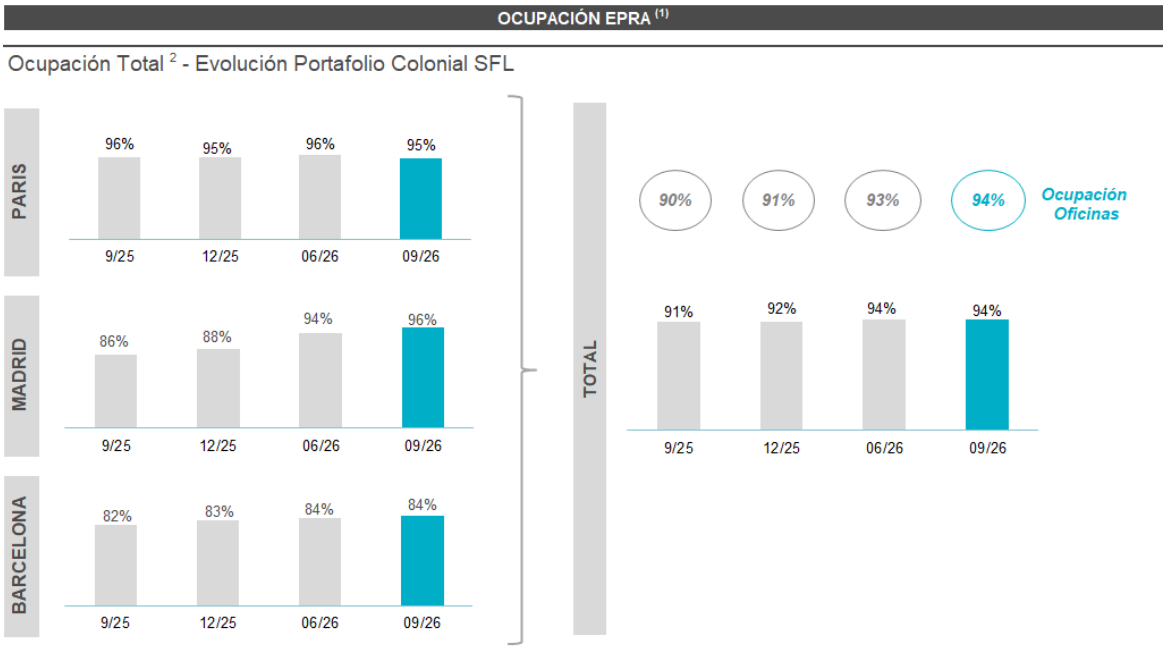


Gestión de Contratos

Septiembre acumulado - m²	2026	Vencimiento Medio (BO)
Barcelona	22.081	4
Madrid	13.969	3
París	5.026	8
Total revisiones y renovaciones	**41.076**	**5**
Barcelona	11.037	3
Madrid	21.224	4
París	20.895	8
Total nuevas superficies y espacios realquilados	**53.157**	**6**
Esfuerzo comercial total	**94.233**	**6**

Ocupación de la cartera

La ocupación total de Colonial SFL a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2026 se sitúa en un 94%, **una mejora de 199 pb en 9 meses,** demostrando la capacidad de Colonial SFL de atraer inquilinos de primer nivel. Una parte de la superficie actualmente disponible corresponde a los proyectos recientemente entregados Madnum y Haussmann que actualmente se encuentran en fase de comercialización.



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

3. Estructura financiera

Principales magnitudes de la Deuda

Colonial SFL mantiene una sólida calificación crediticia por parte de Standard & Poor's y Moody's que han confirmado sus ratings de BBB+ y Baa1 ambos con perspectiva estable, respectivamente.



El siguiente cuadro muestra las principales magnitudes de la deuda al cierre del tercer trimestre del ejercicio 2026:

Colonial SFL (€m)	Sep-26	Dic-25	Var.
Deuda financiera Bruta	5.097	5.123	*(1%)*
Deuda financiera Neta	4.907	4.973	*(1%)*
Liquidez total (1)	2.275	2.235	*2%*
% deuda tipo fijo o cubierta	100%	100%	-
Vencimiento medio de la deuda (años)(2)	4,0	4,3	*(6%)*
Coste spot de la deuda neta actual (3)	2,00%	1,91%	*9 bps*
Coste promedio deuda neta	1,95%	1,78%	*16 bps*
LtV (incluyendo transfer costs)	38,1%	37,1%	*102 bps*
Deuda con garantía hipotecaria	-	-	-
Valor razonable instrumentos cobertura	262	225	*16%*

(1) Caja & saldos disponibles
(2) Vida media calculada en base a la deuda neta disponible y líneas de liquidez
(3) Incorporando las coberturas de tipo de interés

Perfil de la deuda financiera neta

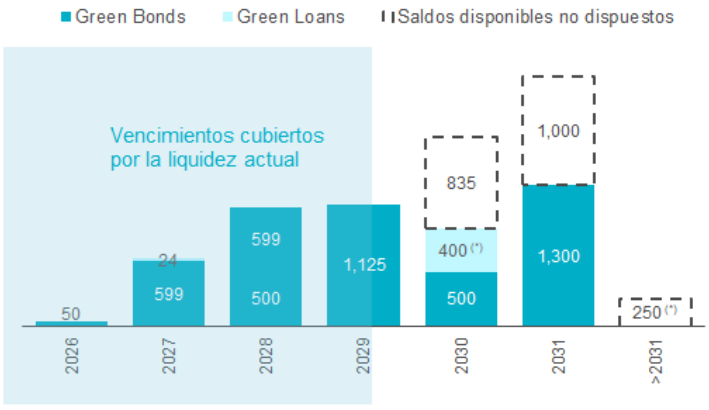
La deuda financiera neta se sitúa en 4.907€m, siendo su detalle el siguiente:

Perfil de Deuda (€m)	Sep-26	Dic-25	Var
Deuda sin garantía hipotecaria	424	300	124
Bonos	4.673	4.823	(150)
Deuda Bruta	**5.097**	**5.123**	**(26)**
Caja y equivalentes	(190)	(150)	(39)
Deuda neta	**4.907**	**4.973**	**(65)**
Liquidez total (1)	**2.275**	**2.235**	**40**
Coste financiero spot (2)	**2,00%**	**1,91%**	***9 pb***

(1) Caja y saldos disponibles.
(2) Margen + tipo de referencia con coberturas y sin incorporar comisiones.

Vencimiento de la deuda y líneas de crédito por años (€m)

El siguiente gráfico muestra el vencimiento de la deuda y líneas de crédito por años a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2026



(*) Vencimiento considerando las opciones de prórroga de 1+1 años

Resultados financieros

El desglose del resultado financiero es el siguiente:

Septiembre acumulado - €m	2026	2025	Var. %
Gasto financiero recurrente	(78,9)	(66,4)	(19%)
Gastos financieros activados	9,3	7,4	25%
Resultado financiero recurrente	**(69,6)**	**(59,1)**	**(18%)**
Gasto financiero no recurrente	(4,6)	(3,3)	(40%)
Resultado financiero	**(74,2)**	**(62,4)**	**(19%)**

El Resultado financiero recurrente se ha visto incrementado un 18%, respecto al mismo periodo del año anterior, principalmente como consecuencia de la subida de la curva de tipos de interés que ha impactado en la nueva deuda contratada. No obstante, la estrategia de pre-coberturas ha permitido optimizar el coste efectivo de dichas emisiones.

Principales ratios de endeudamiento y liquidez

La liquidez asciende a 2.275 millones de euros, lo cual permite cubrir todos los vencimientos de la deuda hasta el 2029 y la vida media de las líneas de crédito es de 4,3 años. La distribución de la liquidez es la siguiente:

Saldos disponibles (€m)	Sep-26	Dic-25	Var
Cuentas corrientes	190	150	40
Líneas de crédito disponibles	2.085	2.085	-
Total	**2.275**	**2.235**	**40**

4. Ratios EPRA

EPRA Earnings

Resultado EPRA - €m	3T 26	3T 25
Resultado neto atribuible al Grupo según IFRS	**280**	**294**
Resultado neto atribuible al Grupo - Cts€/acción	***45,0***	***46,8***
Ajustes para calcular el Resultado EPRA, excluye:		
(i) Cambios de valor de inversiones, proyectos de inversión y otros intereses	(120)	(117)
(ii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos, proyectos de inversión y otros intereses	(6)	(1)
(iii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos mantenidos para la venta incluyendo cambios de valor de dichos activos	0	0
(iv) Impuestos por venta de activos	4	0
(v) Deterioro de valor del Fondo de Comercio	0	0
(vi) Cambios de valor de instrumentos financieros y costes de cancelación	4	4
(vii) Costes de adquisición de participaciones en empresas e inversiones en joint ventures o similares joint ventures	0	0
(viii) Ajustes relacionados con la estructura de financiación	0	0
(ix) Ajustes relacionados con elementos no operativos y extraordinarios	6	11
(x) Impuestos diferidos por los ajustes EPRA considerados	(1)	(32)
(xi) Ajustes de (i) a (x) respecto a alianzas estratégicas (excepto si están incluidas por integración proporcional)	1	(0)
(xii) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	(5)	(2)
EPRA Earnings	**161,7**	**156,2**
Nº promedio de acciones (m)	***622,0***	***627,3***
Resultado EPRA (pre ajustes compañía) - €/acción	***26,0***	***24,9***

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

EPRA Vacancy Rate

Ratio Desocupación EPRA - Portfolio de Oficinas

€m	3T 26	3T 25	Var. %
BARCELONA			
Superficie vacía ERV	10	12	
Portfolio ERV	59	61	
EPRA Ratio Desocupación Barcelona	**17%**	**19%**	*(2 pp)*
MADRID			
Superficie vacía ERV	4	16	
Portfolio ERV	106	104	
EPRA Ratio Desocupación Madrid	**4%**	**15%**	*(11 pp)*
PARIS			
Superficie vacía ERV	7	11	
Portfolio ERV	218	222	
EPRA Ratio Desocupación Paris	**3%**	**5%**	*(2 pp)*
TOTAL PORTFOLIO			
Superficie vacía ERV	21	39	
Portfolio ERV	383	386	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio Oficinas	**6%**	**10%**	*(4 pp)*

Ratio Desocupación EPRA - Portfolio Total

€m	3T 26	3T 25	Var. %
BARCELONA			
Superficie vacía ERV	10	12	
Portfolio ERV	64	65	
EPRA Ratio Desocupación Barcelona	**16%**	**18%**	*(2 pp)*
MADRID			
Superficie vacía ERV	5	16	
Portfolio ERV	116	117	
EPRA Ratio Desocupación Madrid	**4%**	**14%**	*(10 pp)*
PARIS			
Superficie vacía ERV	13	12	
Portfolio ERV	278	283	
EPRA Ratio Desocupación Paris	**5%**	**4%**	*0 pp*
TOTAL PORTFOLIO			
Superficie vacía ERV	28	40	
Portfolio ERV	458	466	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	**6%**	**9%**	*(3 pp)*

Cifras anualizadas

EPRA LTV

Septiembre 2026

Millones de euros	Grupo reportado Sep-26	Consolidación proporcional: Participación de empresa conjunta	Consolidación proporcional: Participación de asociados materiales	Consolidación proporcional: Interés no controlado	Combinado Sep 26
Incluye:					
Préstamos de Instituciones Financieras	424	-	*151*	-	575
Papel comercial	-	-	-	-	-
Hibridos	-	-	-	-	-
Préstamos de bonos	4.673	-	-	-	4.673
Derivados de moneda extranjera	-	-	-	-	-
Cuentas por pagar netas	190	-	*2*	*(17)*	174
Propiedad ocupada por el dueño (deuda)	-	-	-	-	-
Cuentas corrientes (patrimonio)	-	-	-	-	-
Excluye:	-	-	-	-	-
Efectivo y equivalentes de efectivo	190	-	*17*	*(18)*	189
Deuda Neta (a)	**5.097**	-	*135*	*0*	**5.233**
Incluye:					
Propiedad ocupada por el dueño	86	-	-	-	86
Propiedades de inversión a valor razonable*	11.973	-	*128*	*(985)*	11.116
Propiedades mantenidas para la venta	69	-	-	-	69
Propiedades en desarrollo	-	-	-	-	-
Intangibles	6	-	-	-	6
Créditos Netos	-	-	-	-	-
Activos Financieros	-	-	-	-	-
Valor Total de la Propiedad (b)	**12.135**	-	*128*	*(985)*	**11.278**
LTV (a/b)	**42,0%**				**46,4%**
LTV Droits Inclus (DI)	***39,7%***				***43,7%***

(*) El importe reportado por el Grupo incluye el valor de las inversiones en instrumentos de patrimonio, revertido como participación en activos materiales.

5. 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 más las acciones en autocartera de la Sociedad).
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 Disposal Value (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

Medida Alternativa de Rendimiento	Forma de cálculo	Definición/Relevancia
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.
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.
***Like for like* Valoración**	Importe de la Valoración de Mercado excluyendo costes de transacción o de la Valoración de Mercado incluyendo costes de transacción comparable entre dos periodos. Para obtenerlo se excluyen de ambos periodos las rentas por alquileres procedentes de inversiones o desinversiones realizadas entre ambos periodos.	Permite comparar, sobre una base homogénea, la evolución de la Valoración de Mercado de la cartera
EPRA NTA **(EPRA Net Tangible Assets)** 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.	Se calcula en base al Patrimonio neto atribuible a los accionistas de la Sociedad dominante y ajustando determinadas partidas siguiendo las recomendaciones de la EPRA.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario y recomendado por la EPRA.
EPRA NDV **(EPRA Net Disposal Value)** 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.	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.
***Loan to Value* Grupo o LtV Grupo**	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 NRV".	Permite analizar la relación entre el endeudamiento financiero neto y la valoración de los activos en cartera del Grupo.
Endeudamiento financiero bruto (EFB)	Calculado como la suma de las partidas "Deudas con entidades de crédito y otros pasivos financieros", "Emisiones de obligaciones y valores similares", y "Emisiones de pagarés" excluyendo "Intereses" (devengados), "Gastos de formalización", "Otros pasivos financieros" y "Pasivos asociados a activos clasificados como mantenidos para la venta" 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 (EFB) la partida "Efectivo y medios equivalentes". Se incluyen los compromisos por operaciones de compraventa de activos inmobiliarios en el caso del Endeudamiento financiero neto (Proforma).	Magnitud relevante para analizar la situación financiera del Grupo.

Medida Alternativa de Rendimiento	Forma de cálculo	Definición/Relevancia
***Like for like* Rentas o Ingresos por rentas analíticos**	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.
EBITDA analítico ***(Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)***	Calculado como el "Beneficio de explotación" del Estado de Resultado resumido consolidado y ajustado por las "Amortizaciones", "Resultados netos por venta de activos", "Variaciones neta de provisiones", "Variaciones de valor de las inversiones inmobiliarias", y "Resultado por variación de valor de activos y por deterioros", los gastos extraordinarios y los gastos incurridos en la "Amortización" y "Resultado financiero" derivado del registro de la normativa "NIIF 16 arrendamientos financieros", asociado al negocio flexible (co-working); y las "variaciones de valor en inversiones inmobiliarias de las empresas consolidadas por el método de la participación".	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.
Ingresos por rentas analíticos	Calculado como la suma de las partidas de "*Importe neto de la cifra de negocio"* del estado de resultado consolidado y ajustado por "*Ingresos del negocio flexible*" y "*Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados al negocio flexible de centros propios y terceros*".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Gastos de explotación netos 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 personal y Otros gastos de explotación asociados al segmento corporativo"; "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados al negocio flexible"; "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados al negocio flexible de centros propios y terceros"; "Gastos de personal y Otros gastos de explotación extraordinarios asociados al segmento corporativo", "Gastos de personal y Otros gastos de explotación extraordinarios asociados a la gestión de activos"; y "Variación neta de provisiones".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Otros ingresos analíticos	Calculado como la suma de las partidas "*Otros ingresos"* y "*Resultado de entidades por el método de la participación*" del estado de resultado consolidado y ajustado por *"Otros ingresos correspondientes al segmento corporativo"*; *"Otros ingresos correspondientes al segmento de gestión de activos"*; *"Otros ingresos y gastos relacionados con entidades por el método de la participación"*; *"Arrendamientos derivados del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros"*; y *"Otros ingresos y gastos relacionados con el negocio flexible con terceros*".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.

Medida Alternativa de Rendimiento	Forma de cálculo	Definición/Relevancia
Gastos de 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 extraordinarios asociados al segmento corporativo”, "Gastos de personal y Otros gastos de explotación extraordinarios asociados a la gestión de activos"; "Variación neta de provisiones"; "Otros ingresos asociados al negocio de arrendamiento"; y "Otros ingresos asociados al negocio de gestión de activos".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
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 extraordinarios asociados al segmento corporativo”, "Gastos de personal y Otros gastos de explotación extraordinarios asociados a la gestión de activos", “Gastos de personal y Otros gastos de explotación 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 y arrendamientos derivados del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros*” y por la *“Variación neta de provisiones”.*	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Resultado financiero analítico	Calculado como la suma de las partidas *“Ingresos financieros”, “Gastos financieros” y "Resultado por deterioro del valor de activos 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.
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.

6. Datos de contacto & disclaimer

Datos de Contacto

Relación con Inversores

Tel. +34 93 404 7898
inversores@colonial-sfl.com

Oficina del Accionista

Tel. +34 93 404 7910
accionistas@colonial-sfl.com

Web Colonial

www.colonial-sfl.com

Datos de registro Mercado de Capitales – Mercado Continuo

Bloomberg: COL.SM
Código ISIN: ES0139140174
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 SFL

Colonial SFL, 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

Colonial SFL es una SOCIMI cotizada en la bolsa española líder en el Mercado de oficinas prime en Europa, presente en las principales zonas de negocio de Barcelona, Madrid y París con una cartera de oficinas prime de más de 1,5 millones de m^2 y un valor de activos bajo gestión de más de 12.000 €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 Colonial SFL (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 Colonial SFL (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, it 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.