



Resultados anuales 2025
26 de febrero de 2026



Resultado neto Recurrente de 211€m, +9% versus el año anterior

Colonial SFL cierra el ejercicio 2025 con un beneficio neto de 344 €m, un incremento del +12%

Hitos Financieros	2025	2024	Var	LFL	Portafolio Grado A Prime	Hitos Operacionales
Net Tangible Assets (NTA) - €/acc.	9,70	9,62	1%		GAV 12/25 12.203€m 	Ocupación EPRA 92%
BPA recurrente - Cts€/acc.	33,6	33,0	+2%			Release Spread¹ +8% Paris +16% Madrid +4% Barcelona +1%
Net Tangible Assets (NTA) - €m	6.085	6.036	1%			Crecimiento rentas² +7% Paris +9% Madrid +6% Barcelona +5%
GAV Grupo - €m	12.203	11.646	+5%	+3%		
Ingresos por rentas €m	398,7	390,8	+2%	+6%		
EBITDA Rentas €m	370,9	368,0	+1%	+5%		
EBITDA Grupo €m	333,1	321,9	+4%			
Resultado neto recurrente €m	210,8	192,6	+9%			
Resultado neto €m	344,4	307,4	+12%			

Sólido crecimiento del beneficio neto

- Resultado neto consolidado de 344€m, +12% versus año anterior
- Beneficio neto recurrente de 211€m, +9% versus año anterior
- Beneficio neto recurrente por acción de 33,6 €cts⁴, cerca de la banda alta del objetivo anual

Sólidos resultados operativos

- Ingresos por rentas de 399€m, +6% “like for like” (+7% en París)
- Más de 147.500m² firmados: 64€m de ingresos anualizados, +22% vs el año anterior
- La cartera prime de Colonial SFL ha capturado importantes crecimientos de rentas
 - > Crecimiento de rentas² del +7% con aceleraciones en Barcelona y Madrid en el cuarto trimestre
 - > Incremento de rentas en superficies realquiladas¹ del +8%
 - > Destaca París con +16% en superficies realquiladas¹ y un crecimiento de rentas² del +9%
- Avances en la cartera de proyectos: más de 44.000m² firmados en Madnum - uno de los complejos inmobiliarios más emblemáticos de la capital española - a niveles de renta superiores a los previstos

Gestión Activa de la Cartera & Estructura de Capital

- Aceleración en la ejecución del nuevo programa de desinversiones de más de 500€m
 - > Más de 300€m de ventas de activos implementadas a fecha de publicación de este informe
 - > Venta de un activo en París por más de 240€m
- Reducción del Loan to Value a fecha de publicación en más de 100 pb vs el 3T 2025
 - > Reducción de la deuda neta incluyendo las desinversiones ejecutadas antes de la formulación de cuentas en más de 200€m
 - > LTV proforma a fecha de publicación es del 37,1%, 100pb mejor respecto al 3T 2025
 - > EPRA LTV proforma a fecha de publicación del 45,4%, 160pb mejor respecto al 3T 2025
- Inversión en 2025 de 209€m en oportunidades con rentabilidades muy atractivas
 - > Creación junto con Stoneshield de una plataforma de crecimiento paneuropeo en activos de Ciencia e Innovación aprovechando capital de terceros y 197€m de inversión de Colonial
 - > Adquisición de una participación del 24% (12€m) como gestor de un vehículo que ha adquirido la sede Naturgy de Madrid a través de una estructura de capital de terceros.
- Se culmina la integración de SFL, consolidando una estructura única y cotizada en España bajo la nueva denominación Colonial SFL. La nueva estructura corporativa refuerza la dimensión paneuropea del Grupo, mejora el acceso a los mercados de capitales y apoya una nueva etapa de crecimiento sostenible

Sólido crecimiento del valor de los activos

- Valor de la cartera de activos (GAV) de 12.203€m, +3% like for like vs el año anterior
- Desinversiones confirmando los valores de tasación, especialmente en París
- Valor Neto de activos (NTA) de 6.085€m: 9,70€/acción

Excelencia en Sostenibilidad & ESG

- Líder en Sustainalytics (Rating 6): 1ª compañía IBEX 35 y Top 22 de 14.412 compañías en el mundo
- CDP Rating A por 5º año consecutivo consolidando el liderazgo internacional
- GRESB 2025 Rating en nivel "5-Star": Colonial SFL en “Global Sector Leaders Listed”

(1) Renta firmada versus la renta anterior en espacios realquilados
 (2) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2024 (ERV 12/24)
 (3) Portafolio de oficinas en explotación
 (4) Teniendo en cuenta las nuevas acciones emitidas por la ampliación de capital de Alpha X

Aspectos clave

Resultados anuales 2025

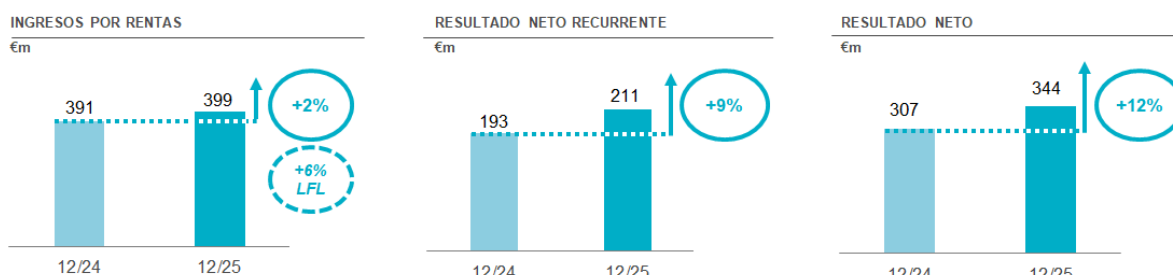
Colonial SFL cierra el ejercicio 2025 con un beneficio neto de 344 €m, un incremento del +12%

1. Sólido incremento de los resultados del Grupo en todos los niveles

La estrategia paneuropea prime de Colonial SFL permite alcanzar sustanciales incrementos de ingresos por rentas impulsando el resultado recurrente y la generación de caja.

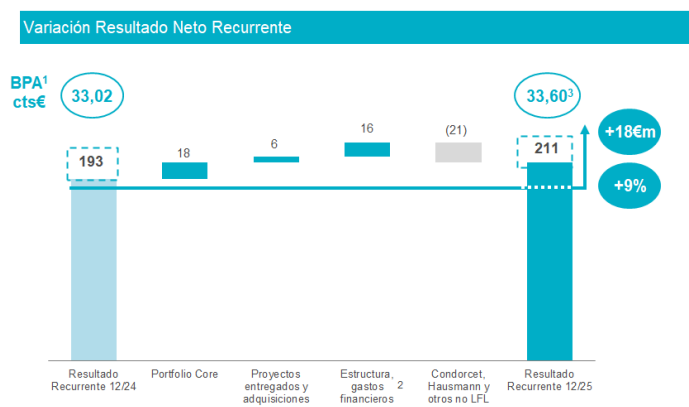
El portfolio prime de Colonial ha alcanzado un crecimiento de los ingresos del +6% en términos comparables, uno de los más altos del sector. Los inmuebles prime del Grupo atraen a los clientes que pagan las mayores rentas del mercado con el fin de alquilar el mejor producto. Este hecho ha permitido alcanzar el aumento de rentas del 6% “like for like”, superando en más de 300 puntos básicos la inflación.

- Ingresos por rentas de 399€m, +6% “like for like” versus año anterior
- EBITDA rentas de 371€m, +5% “like for like” versus año anterior
- Resultado neto recurrente de 211€m, +9% versus año anterior
- Resultado neto recurrente por acción de 33,60€cts³



El crecimiento del valor de los activos ha sido del +3% en términos comparables y ha permitido registrar un resultado positivo de variación de valor de más de 130 €m. Con todo ello el resultado neto del Grupo asciende a 344 €m, un incremento del 12% respecto del año anterior.

Cuenta de Resultados - €m	2025	2024
Ingresos por Rentas Recurrentes	399	391
EBITDA Recurrente	333	321
Resultado Financiero Recurrente	(83)	(77)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(3)	(14)
Minoritarios - Resultado Recurrente	(36)	(38)
Resultado Neto Recurrente	211	193
Variación de valor de los activos & Provisiones	131	101
Gasto financiero no recurrente & MTM	(5)	(2)
Impuestos & otros no recurrente	18	62
Minoritarios no recurrente	(9)	(45)
Resultado Neto Atribuible al Grupo	344	307



(1) Beneficio por acción recurrente
 (2) Incluye gastos de estructura, gastos financieros, otros ingresos, impuestos y minoritarios
 (3) Teniendo en cuenta las nuevas acciones emitidas por la ampliación de capital de Alpha X

2. Ingresos & EBITDA por rentas con crecimientos elevados

Crecimiento de ingresos continuado y sólido gracias al posicionamiento prime

Colonial SFL cierra el ejercicio 2025 con unos **ingresos por rentas de 399€m** y **unas rentas netas (EBITDA rentas) de 371€m**.

Los ingresos por rentas del Grupo han incrementado un +6% en términos comparables “like for like”, gracias al posicionamiento del Grupo. 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. Resalta en particular la fortaleza de **la cartera de París con un crecimiento del +7% “like for like” y Barcelona con un +4% “like for like”**.

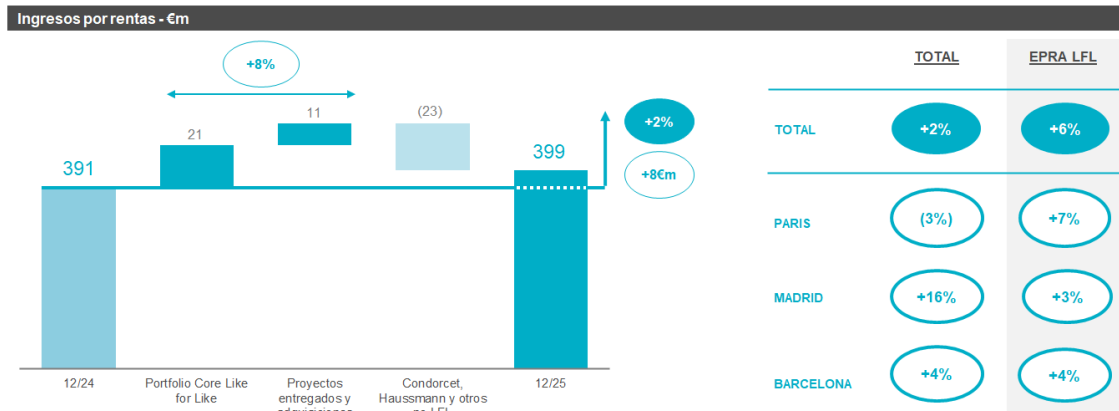
Diciembre acumulado - €m	2025	2024	Var	LFL
Ingresos por rentas Paris	246	254	(3%)	7%
Ingresos por rentas Madrid ⁽¹⁾	103	89	16%	3%
Ingresos por rentas Barcelona	49	47	4%	4%
Ingresos por rentas Grupo	399	391	+2%	+6%
EBITDA rentas Paris	237	247	(4%)	7%
EBITDA rentas Madrid	92	81	13%	2%
EBITDA rentas Barcelona	42	40	5%	5%
EBITDA rentas Grupo	371	368	+1%	+5%

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

- Los ingresos por rentas en la cartera de París** han disminuido un 3% respecto al año anterior, debido principalmente a la entrada en rehabilitación de los inmuebles Condorcet y Haussmann. **En términos comparables “like for like”, los ingresos por rentas han aumentado un +7%**, debido a mayores rentas en los activos de Edouard VII, Louvre Saint Honoré, Washington Plaza, #Cloud y 103 Grenelle, entre otros.
- En el portfolio de Madrid, los ingresos por rentas han aumentado un +16% respecto al año anterior**, debido principalmente a los ingresos generados por la entrada en explotación del proyecto Madnum y por las adquisiciones realizadas. **En términos comparables “like for like”, los ingresos han aumentado un +3%**, debido a ingresos superiores en los activos de Discovery Building, Castellana 163, Recoletos 37, José Abascal 45 y Castellana 52, entre otros, en base a una combinación de mayores rentas y mejores niveles de ocupación.
- En el portfolio de Barcelona, los ingresos por rentas han registrado un crecimiento del +4% respecto al mismo periodo del año anterior**, tanto en términos totales como en términos comparables “like for like”, impulsado por una combinación de mayores rentas y mejora en los niveles de ocupación en activos como Illacuna, Travessera 47-49, Diagonal 530 y Torre BCN, entre otros.

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

Los ingresos por rentas a cierre del ejercicio han aumentado +8€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 - contribución del +5% al crecimiento global

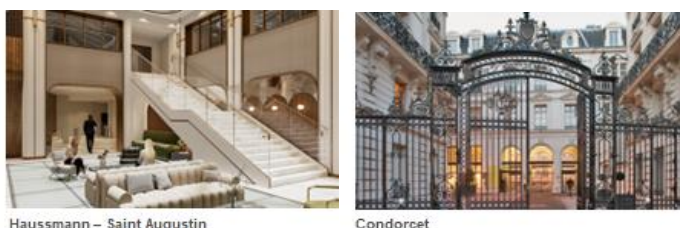
La **cartera Core ha aportado +21€m de incremento de ingresos** basado en un sólido crecimiento “like for like” del +6% por el fuerte “pricing power” que permite capturar plenamente el impacto de la **indexación**, así como **firmar las máximas rentas** de mercado.



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

La **entrega de proyectos** y el programa de renovaciones, así como las adquisiciones realizadas durante este ejercicio, han **aportado +11€m de crecimiento** de ingresos.

La entrada en rehabilitación de dos activos en París: el programa de renovación en Haussmann y el proyecto de transformación urbana Condorcet han resultado en **una disminución temporal de rentas del (6%)¹**, destacar que las iniciativas en estos activos forman parte de la estrategia del crecimiento del Grupo a través de proyectos de regeneración urbana. **Una vez finalizados los proyectos, se espera obtener más de 28€m de ingresos anuales adicionales** (un incremento del +17% de rentas respecto a los activos alquilados inicialmente).



¹ Incluye las entradas en rehabilitación de los inmuebles Condorcet y Hausmann – Saint Augustin y otros efectos no “like for like”

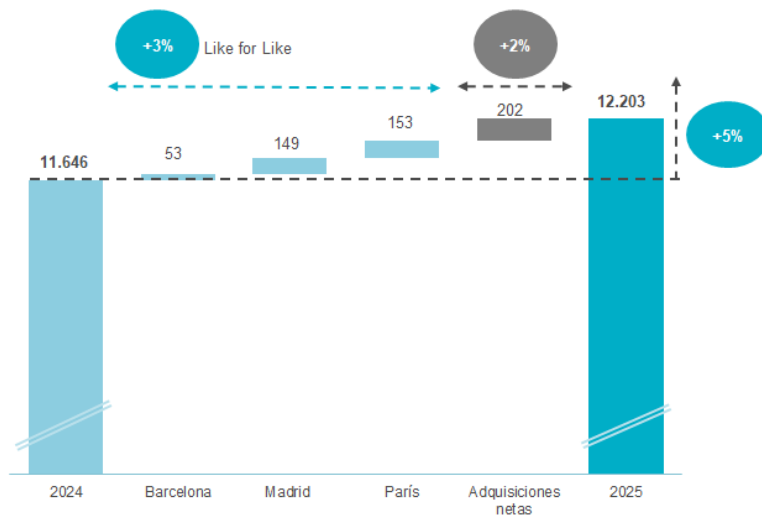
3. Sólido crecimiento del valor de los activos del Grupo

El valor de los activos del Grupo a cierre del ejercicio 2025 asciende a **12.203€m (12.887€m incluyendo “transfer costs”)**, registrando un incremento del **+5% respecto al año anterior (+3% durante el segundo semestre del año)**.

En términos “like for like”, el **portfolio se ha revalorizado un +3% versus el año anterior**, destacando el incremento de los activos en el mercado de Madrid con un +6%, seguido de los activos ubicados en el mercado de Barcelona con un +4% y finalmente, el mercado de París con un +2% de revalorización.

El posicionamiento paneuropeo prime del Grupo ofrece un crecimiento sólido de valor combinado con resiliencia y opcionalidad al estar diversificado en varias ciudades combinado con un elemento de creación de valor Alpha a través de proyectos de regeneración urbana.

ANÁLISIS VARIACIÓN VALOR 2025 - €m



VARIACIÓN GAV LFL

	2025	2S 25	1S 25
BARCELONA	+4%	+1%	+2%
MADRID	+6%	+2%	+4%
PARIS	+2%	+1%	+1%
TOTAL LFL	+3%	+1%	+2%
INVERSIONES NETAS	+2%	+2%	-
TOTAL VAR	+5%	+3%	+2%

Valor Neto de activos resiliente (NTA)

El Valor Neto de activos (NTA) a 31 de diciembre de 2025 asciende a **6.085€m**, lo que supone un incremento de **49€m** respecto al cierre del ejercicio anterior.

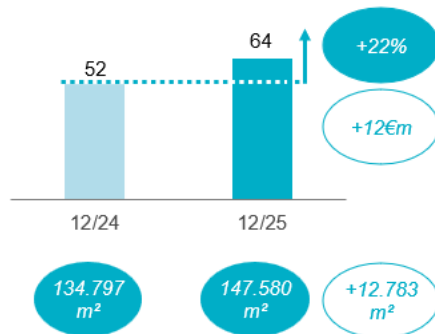
Sólidos fundamentales operativos en todos los segmentos

1. Colonial SFL ha firmado más de 147.000m² superando la cifra del año anterior

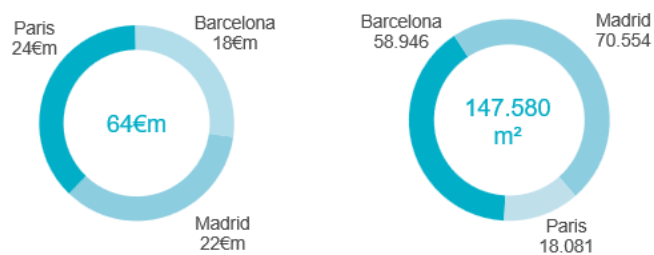
Colonial SFL ha cerrado el ejercicio 2025 con **147.580m² firmados** con clientes de primer rango, superando en más de 12.000 m² el año anterior.

El volumen de contratación corresponde a unas **rentas anualizadas de 64€m**, lo que representa un incremento del **+22%** respecto al año 2024.

Rentas anualizadas firmadas - €m



Desglose actividad comercial



Excelente desempeño del portfolio Colonial-SFL en París

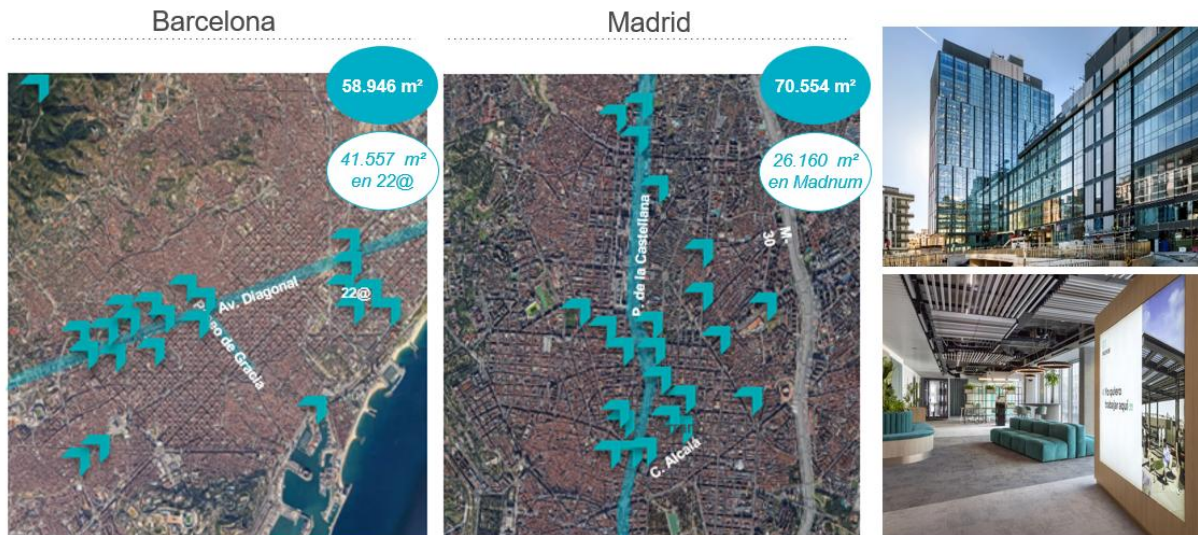
El portfolio de París ha registrado un desempeño comercial extraordinario, con más de **24€m** en rentas anuales firmadas a través de **27 contratos**.

Entre las operaciones más destacadas se encuentran los **2€m firmados en el activo Haussmann** y más de **3€m en el inmueble "Louvre Saint-Honoré Bureaux"**, donde los niveles de renta alcanzados superan los 1.000€/m²/año. Mención especial merece el contrato formalizado en la zona comercial del activo **92 Champs-Elysées**, que comprende una superficie de **2.121m²** y genera unas rentas anuales de **8€m**, con un precio de alquiler superior a los 3.700€/m²/año.



Más de 129.000m² contratados en Madrid y Barcelona

La actividad comercial en los **porfolios de Madrid y Barcelona ha sido especialmente relevante, con 129.499m² contratados** en el ejercicio 2025, generando unos ingresos anuales de 40€m. En **Madrid se han firmado 70.554m²** y en **Barcelona 58.946m²**, lo que refleja la elevada demanda que continúa atrayendo el producto prime del Grupo Colonial SFL.



En Barcelona se han contratado un total de 58.946m² durante el ejercicio 2025, de esta cifra, 41.557m² se han firmado en el distrito 22@, reflejo de la aceleración de la demanda por activos de máxima calidad en el área con mayor proyección de futuro de la ciudad.

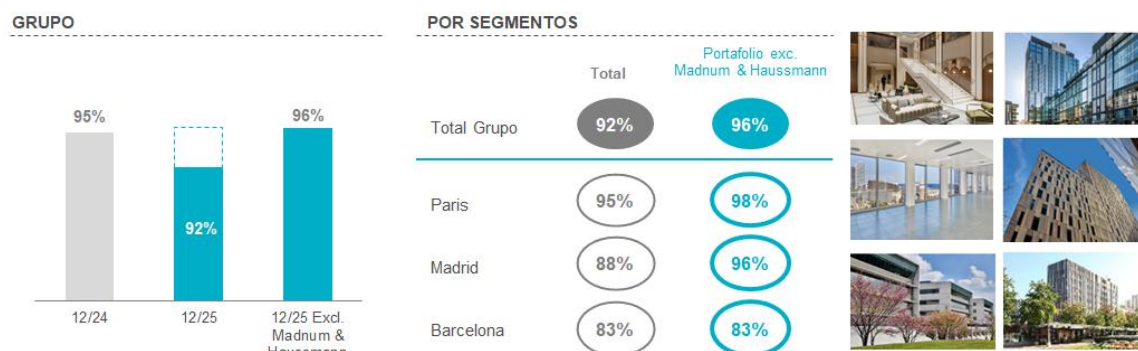
En Madrid destaca la firma de más de 26.000m² en el complejo Madnum, consolidando su posicionamiento como uno de los proyectos con mayor dinamismo comercial del mercado.

2. Ocupación en niveles sólidos – 96% en términos comparables

A cierre del ejercicio 2025, la **ocupación del Grupo Colonial SFL se sitúa en el 96% comparable, es decir, excluyendo la entrada en explotación de proyectos.**

Teniendo en cuenta la entrada en explotación de más de 70.000m² procedentes de los proyectos Madnum en Madrid y Haussmann en Paris **la ocupación total del Grupo se sitúa en el 92%.**

OCUPACIÓN EPRA TOTAL



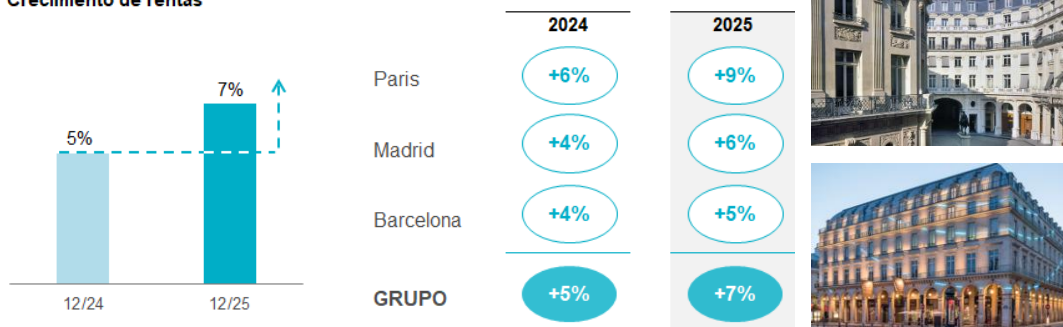
3. El portfolio Prime de Colonial SFL captura altos crecimientos de rentas

Fuerte crecimiento de rentas con aceleración respecto del año anterior en las tres ciudades

El portfolio de Colonial SFL ha capturado un crecimiento de rentas¹ del +7% gracias al “pricing power” de nuestros activos prime.

- El crecimiento supera en más de 400 pb los niveles de indexación en todos los mercados
- El crecimiento de rentas alcanzado es superior al del año 2024 en todos los portfolios
- París destaca con un crecimiento de rentas del +9%, muy superior al 6% del año anterior
- Madrid y Barcelona han alcanzado un crecimiento en rentas del +6% y +5% muy superior al +4% alcanzado el año anterior.

Crecimiento de rentas ¹

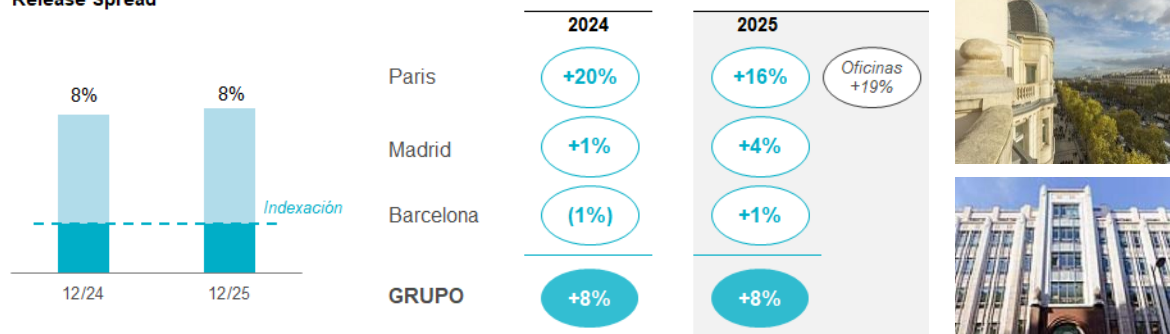


“Release Spread²” (aumento de rentas en renovaciones) del +8% impulsado por París

El portfolio de Colonial SFL ha capturado un “release spread” del +8% superando en 600 pb la indexación.

- Destaca París con un “release spread” del +16% (+19% en la cartera de oficinas)
- El portfolio de Madrid ha alcanzado niveles del +4%, muy superior al +1% del 2024
- El portfolio de Barcelona ha registrado un “release spread” del +1% (negativo en el año anterior)

Release Spread ²



1 Renta firmada versus renta de mercado a 31/12/2024 (ERV 12/24)
 2 Renta firmada versus la renta anterior en espacios realquilados

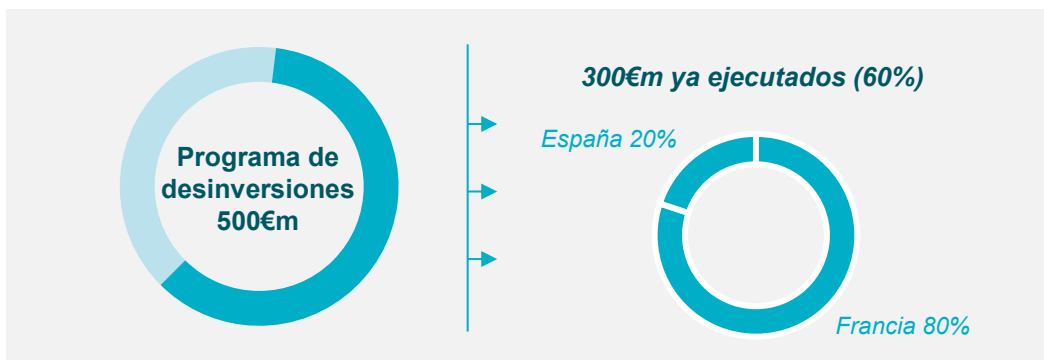
Gestión Activa de la Cartera & Estructura de Capital

1. 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, enfocado en activos maduros y/o no estratégicos sin recorrido adicional de creación de valor, con un horizonte temporal de ejecución de aproximadamente 18 meses.

A fecha de publicación de este informe, el Grupo ya ha ejecutado desinversiones por más de 300€m, lo que representa más del 60% del programa total, a precios iguales o superiores a los valores de tasación.

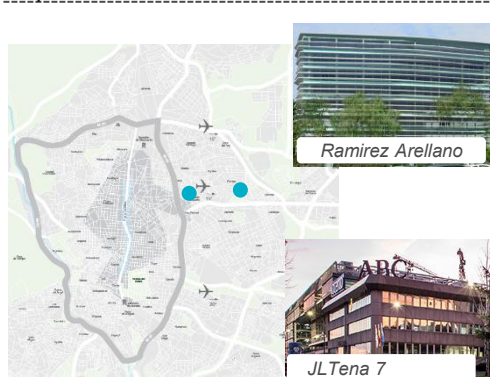
Destaca especialmente la venta del inmueble Marceau en París, a un precio por encima de 240 €m estableciendo uno de los niveles de transacción más elevados registrados en el mercado parisino en los últimos años.



Francia



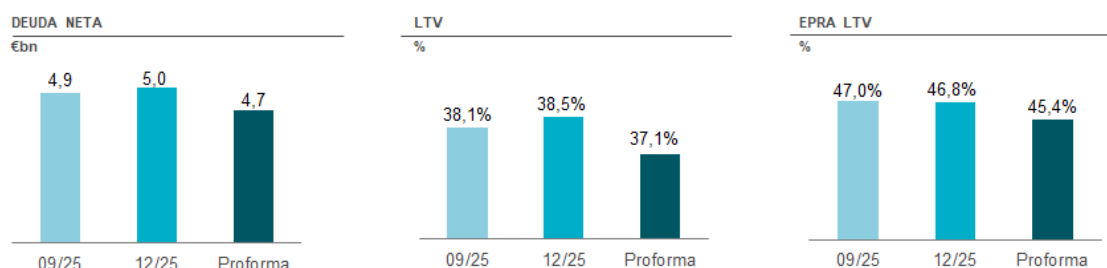
España



2. Reducción del endeudamiento vs 30/09/2025

Las desinversiones ejecutadas hasta la fecha, así como el crecimiento de valor de la cartera de inmuebles del Grupo han permitido reducir el endeudamiento:

- **La deuda neta proforma¹ se sitúa en 4.684€m**, reducción del (5%) vs 3T 2025
- **El LTV proforma¹ es del 37,1%**, 100 pb inferior al 3T 2025
- **El EPRA LTV proforma es del 45,4%**, 160 pb inferior al 3T 2025



A cierre del ejercicio 2025, Colonial SFL presenta un **balance sólido con un LTV de 37,1%** y una **liquidez de 2.235€m entre caja y líneas de crédito no dispuestas** y le permite cubrir todos los vencimientos de su deuda hasta el 2028. **El coste financiero del Grupo se sitúa en el 1,91%** (coste financiero spot de su deuda financiera bruta), manteniendo niveles por debajo del 2%.

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

3. Reciclaje de Capital con disciplina financiera

Desinversiones confirmando valor de activos sin recorrido futuro

El programa de desinversiones se está ejecutando a yields en niveles del 4% o por debajo en activos no estratégicos y/o maduros sin recorrido de valor con TIRs (Tasas internas de retorno) en niveles del 5% a los precios de ventas previstos.

Adquisiciones con rentabilidades muy atractivas

Las adquisiciones se han realizado con rentabilidades muy atractivas mejorando la rentabilidad media de la cartera y maximizando el valor para los accionistas del Grupo.

Los 197€m invertidos en la plataforma paneuropea de Ciencia & Innovación junto con Stoneshield ofrecen TIRs del 13-17% y rentabilidades sobre coste del 6-9%.

Los 12€m invertidos en una participación del 24% como gestor de activos de Colonial SFL, de un vehículo que ha adquirido la sede Naturgy de Madrid, a través de una estructura de capital de tercero, ofrece una TIR en niveles del 10% con rentabilidades sobre coste del 6-7%.

¹ Incluyendo las desinversiones realizadas en 2026

Anexos

1. Análisis de la cuenta de resultados
2. Mercado de oficinas
3. Evolución del negocio
4. Coworking y Espacios Flexibles
5. Estrategia ESG & Descarbonización
6. Valoración de los activos
7. Estructura financiera
8. Ratios EPRA
9. Glosario & medidas alternativas de rendimiento
10. Datos de contacto & disclaimer

1. Análisis de la Cuenta de Resultados

Cuenta de Resultados Analítica Consolidada

Colonial SFL ha cerrado el ejercicio 2025 con un resultado neto recurrente de 211€m, lo que supone un beneficio neto recurrente por acción de 33,60cts€.

Diciembre acumulado - €m	2025	2024	Var.	Var. % ⁽¹⁾
Ingresos por rentas	398,7	390,8 ⁽⁷⁾	8	2%
Gastos de explotación netos ⁽²⁾	(27,8)	(22,8)	(5)	(22%)
EBITDA rentas	370,9	368,0	3	1%
Otros ingresos & Contribución 3er parties ^{(4) (5)}	14,4	9,7	5	49%
Gastos estructura	(52,2)	(55,8)	4	6%
EBITDA	333,1	321,9	11	4%
Revalorizaciones, margen de ventas y otros extraordinarios	123,5	126,4	(3)	(2%)
Amortizaciones y Provisiones	(5,5)	(12,9)	7	57%
Resultado Financiero	(88,7)	(79,9)	(9)	(11%)
Resultado antes de impuestos y minoritarios	362,4	355,5	7	2%
Impuesto de sociedades	27,9	35,0	(7)	(20%)
Socios minoritarios	(45,8)	(83,2)	37	45%
Resultado neto atribuible al Grupo	344,4	307,4	37	12%

Análisis del Resultado - €m	2025	2024	Var.	Var. %
EBITDA Recurrente	333,2	321,5	12	4%
Resultado Financiero Recurrente	(83,3)	(77,4)	(6)	(8%)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(2,7)	(13,8)	11	81%
Minoritarios - Resultado Recurrente	(36,4)	(37,7)	1	3%
Resultado Neto Recurrente - post ajustes específicos compañía ⁽³⁾	210,8	192,6	18	9%
<i>nº acciones (millones) ⁽⁶⁾</i>	<i>627,3</i>	<i>583,2</i>	<i>44</i>	<i>8%</i>
BPA recurrente (cts€/acción)	33,60	33,02	0,6	2%

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

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

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

(4) Capex refacturado & EBITDA centros coworking

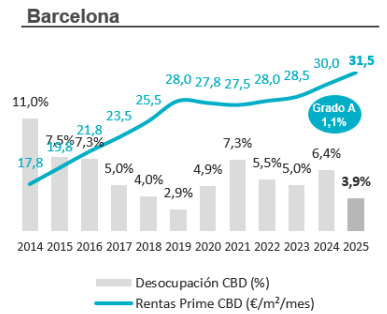
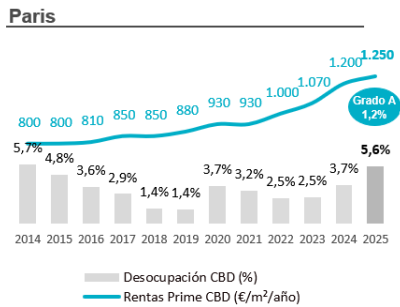
(5) Incluye resultado por puesta en equivalencia

(6) Promedio de acciones sin considerar ajustes de autocartera

(7) Ingresos por rentas incluyendo el impacto de la reversión de las provisiones en relación con la baja anticipada de un contrato

- Colonial SFL cierra el ejercicio 2025 con unos ingresos por rentas de 399€m, cifra un +2% superior al año anterior. En términos "like for like" los ingresos por rentas han aumentado un +6%.
- El EBITDA rentas (rentas netas) asciende a 371€m, registrando un incremento en términos comparables "like for like" del +5%.
- El EBITDA del Grupo asciende a 333€m, cifra un +4% superior al año anterior.
- El impacto en la cuenta de resultados por revalorización a 31 de diciembre de 2025 y por otros extraordinarios ha ascendido a 123€m.
- El resultado antes de impuestos y minoritarios a cierre del ejercicio 2025 asciende a 362€m.
- Finalmente, y una vez incorporado el resultado atribuible a los minoritarios de (46€m), así como el impuesto de sociedades de 28€m, el resultado neto atribuible al Grupo es de 344€m, +12% versus el año anterior.

2. Mercado de oficinas



Mercado de Alquiler

La contratación en París alcanzó los 1.638.100 m² durante el año 2025. El CBD y el Centro Ciudad concentraron aproximadamente el 46% de la demanda, alcanzando 754.600 m². La desocupación en el CBD se sitúa en 5,6%, con una disponibilidad de edificios Grado A del 1,2%. La renta prime, correspondiente a los mejores edificios en el CBD, asciende a 1.250€/m²/año (1.200€/m²/año a diciembre de 2024).

En Madrid durante 2025, la demanda de espacios de oficinas alcanzó los 485.549 m² (-7% con respecto a 2024). La contratación en Centro Ciudad se sitúa en 84.573m² (+28% año a año) y la del CBD fue de 149.493m². La desocupación total del Mercado se encuentra alrededor del 10,4%, mientras que en el CBD continúa en entornos del 2,8% situándose en el mínimo de los últimos 10 años. Esta escasez de espacio disponible incrementa la renta prime hasta los 43,75€/m²/mes (42,25€/m²/mes a diciembre de 2024).

En Barcelona, la demanda de mercado creció un +16% respecto al mismo período del año anterior, superando los 318.586 m² contratados, con el distrito de 22@ concentrando más del 43% de la contratación (comparado con un 31% en 2024). La desocupación en 22@ disminuye en 378 puntos básicos desde el cuarto trimestre de 2024. La disponibilidad de oficinas en el CBD es del 3,9% y un 1,1% en oficinas de grado A. La renta prime incrementó en el año 2025 hasta los 31,50€/m²/mes (30€/m²/mes a diciembre de 2024).

Mercado de Inversión

El volumen de inversión en oficinas en la región metropolitana de París alcanzó los 5.671 millones de euros en 2025, representando un incremento del 51% con respecto al mismo periodo de 2024. La rentabilidad prime es del 4,25% y la repercusión por metro cuadrado asciende a 29.412€/m².

En España, la inversión ascendió a 2.165 millones de euros, representando un incremento del 36% con respecto a 2024. En Madrid la rentabilidad prime se encuentra en 4,60%, mientras que la repercusión por metro cuadrado es de 11.413€/m², y en Barcelona la rentabilidad prime es del 4,75% y la repercusión alcanza los 7.958€/m².

Fuente: ImmoStat y CBRE

3. Evolución del negocio

Ingresos por rentas y EBITDA de la cartera

Colonial SFL cierra el ejercicio 2025 con **unos ingresos por rentas de 399€m, cifra un +2% superior a la del año anterior.**

Este **crecimiento ha estado impulsado por un aumento del +6% en la cartera comparable (“like for like”)**, es decir, ajustando desinversiones, variaciones en la cartera de proyectos y rehabilitaciones y otros efectos extraordinarios, así como por las nuevas adquisiciones realizadas durante el ejercicio anterior. **Estos incrementos han compensado la reducción de ingresos derivada del inicio de las obras de rehabilitación de los inmuebles Condorcet y Haussmann – Saint Augustin en París.**

En Madrid, los ingresos por rentas han aumentado un +16% respecto al año anterior, debido principalmente a los ingresos generados por las nuevas adquisiciones realizadas durante el ejercicio anterior, así como a la entrada en explotación del proyecto Madnum. **En términos comparables “like for like”, los ingresos han aumentado un +3%,** debido a ingresos superiores en los activos de Discovery Building, Castellana 163, Recoletos 37, José Abascal 45 y Castellana 52, entre otros, en base a una combinación de mayores rentas y mejores niveles de ocupación.

En Barcelona, los ingresos “like for like” han aumentado un +4%, impulsado por una combinación de mayores rentas y mejora en los niveles de ocupación en activos como Illacuna, Travesera 47-49, Diagonal 530 y Torre BCN, entre otros.

En Francia, los ingresos por rentas han disminuido un 3% respecto al año anterior, debido principalmente a las bajas y posteriores rehabilitaciones de los inmuebles Condorcet y Haussmann – Saint Augustin. **En términos “like for like”, los ingresos por rentas han aumentado un +7%,** debido a mayores rentas en los activos de Edouard VII, Louvre Saint Honoré, Washington Plaza, #Cloud y 103 Grenelle, entre otros.

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

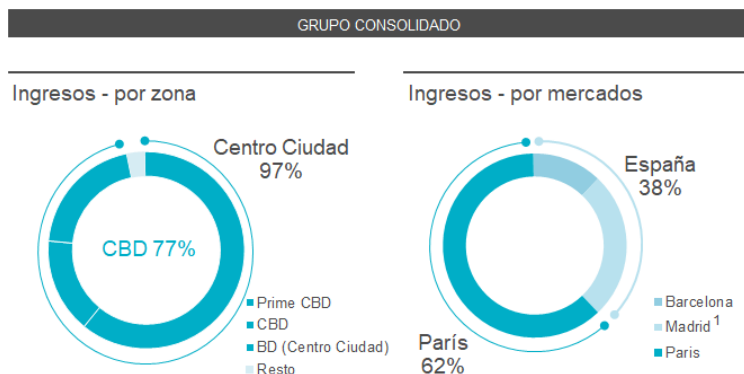
	Barcelona	Madrid ⁽²⁾	Paris	TOTAL
Ingresos Rentas 2024R	47	89	254	391
EPRA like-for-like¹	2	3	16	21
Proyectos / Altas	(1)	6	(21)	(16)
Inversiones & Desinversiones	1	4	0	5
Otros e Indemnizaciones	0	2	(3)	(1)
Ingresos Rentas 2025R	49	103	246	399
Variación Total (%)	4%	16%	(3%)	2%
Variación Like for Like (%)	4%	3%	7%	6%

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

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

Distribución – Ingresos por Rentas: La mayor parte de los ingresos del Grupo, un 97%, se concentra en el centro ciudad.

En términos consolidados, un 62% de los ingresos por rentas provienen de la filial en París y un 38% han sido generados por inmuebles en España.



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

El EBITDA de los inmuebles a cierre del ejercicio 2025 ha alcanzado los 371€m. En términos like-for-like, ha aumentado un +5%, destacando el +7% en París.

Diciembre acumulado - €m	2025	2024	Var. %	EPRA like-for-like ¹	
				€m	%
Ingresos por rentas Barcelona	49	47	4%	2	4%
Ingresos por rentas Madrid ⁽²⁾	103	89	16%	3	3%
Ingresos por rentas París	246	254	(3%)	16	7%
Ingresos por rentas Grupo	399	391	2%	21	6%
EBITDA rentas Barcelona	42	40	5%	2	5%
EBITDA rentas Madrid	92	81	13%	2	2%
EBITDA rentas París	237	247	(4%)	14	7%
EBITDA rentas Grupo	371	368	1%	18	5%
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Barcelona</i>	<i>86%</i>	<i>85%</i>	<i>1 pp</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Madrid</i>	<i>89%</i>	<i>91%</i>	<i>(2 pp)</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- París</i>	<i>96%</i>	<i>97%</i>	<i>(1 pp)</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas Grupo</i>	<i>93%</i>	<i>94%</i>	<i>(1 pp)</i>		

Pp: puntos porcentuales

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

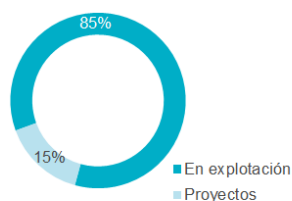
(2) Incluye los ingresos de la parte residencial de España

Gestión de la cartera de contratos

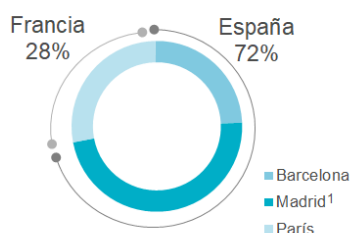
Desglose de la cartera actual por superficie: Al cierre del ejercicio 2025, Colonial SFL cuenta con una cartera total de 1.623.552m², concentrada principalmente en activos de oficinas.

Del total de la superficie, el 85% se encuentra en explotación a cierre del ejercicio y el resto corresponde a una atractiva cartera de proyectos y rehabilitaciones.

Superficie - por estado



Superficie - por mercados

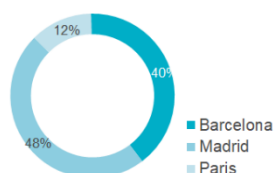
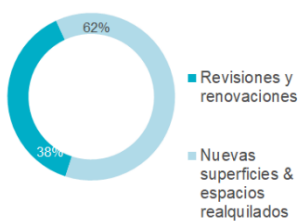


(1) Se incluye en Madrid el residencial de Resto España

Contratos firmados: A cierre del ejercicio 2025, Colonial SFL ha formalizado contratos por un **total de 147.580m²**. Un 88% (129.499m²) corresponde a contratos firmados en Barcelona y Madrid y el resto (18.081m²) se han firmado en París.

Revisiones y renovaciones: Del total del esfuerzo comercial, un 38% (56.224m²) corresponde a superficies renovadas, destacando los 33.015m² firmados en Madrid y los 20.838m² en Barcelona. En París se han firmado 2.370m².

Nuevos contratos y espacios realquilados: Se han incorporado 91.357m² de nuevas superficies y espacios realquilados, concentrándose principalmente en Barcelona con 38.108m², seguido del mercado de Madrid con 37.538m².



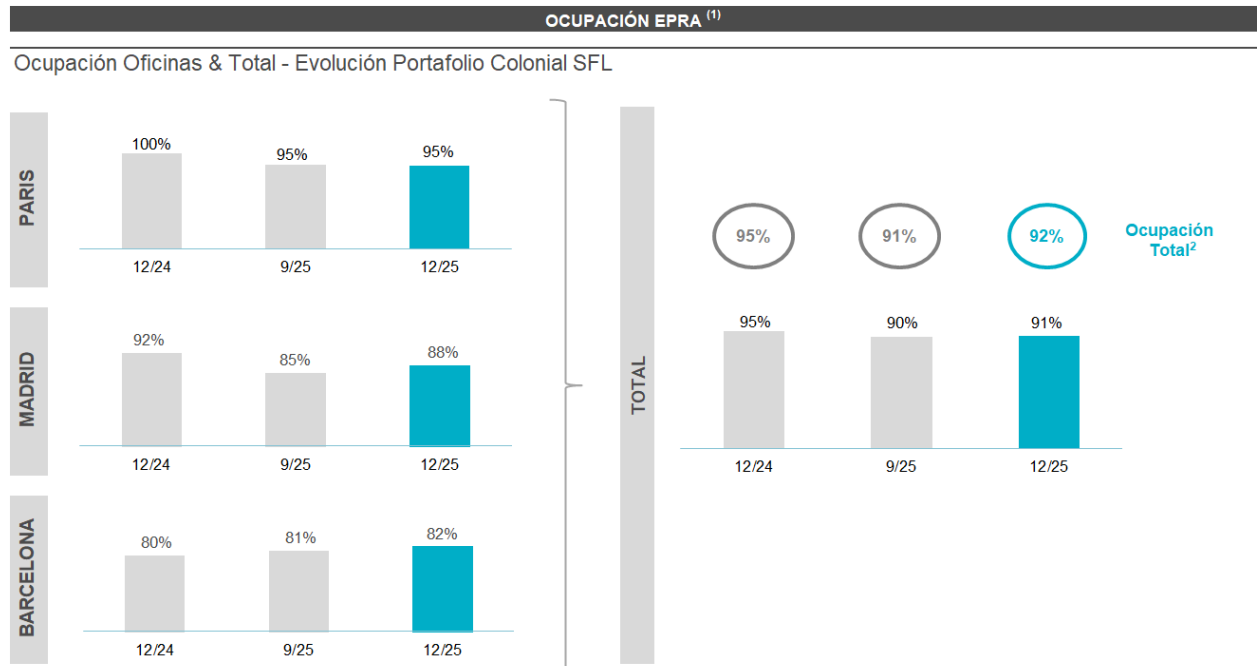
Gestión de Contratos

Diciembre acumulado - m ²	2025	Vencimiento Medio (BO)
Barcelona	20.838	3
Madrid	33.015	3
París	2.370	5
Total revisiones y renovaciones	56.224	3
Barcelona	38.108	10
Madrid	37.538	6
París	15.711	9
Total nuevas superficies y espacios realquilados	91.357	9
Esfuerzo comercial total	147.580	7

A cierre del ejercicio 2025, las **rentas firmadas del total del portfolio de Colonial SFL** se han realizado con un incremento **del +8% en superficies realquiladas** (“release spread”) y **superan en un +7% las rentas de mercado a 31/12/24** mostrando claramente el crecimiento de rentas de los inmuebles prime de Colonial SFL.

Ocupación del portfolio

La ocupación total de Colonial SFL a cierre del ejercicio 2025 se sitúa en un 92%, ratio que refleja un ajuste temporal derivado de las entradas en explotación de nuevos activos rehabilitados actualmente 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) Portafolio total incluyendo todos los usos: oficinas, retail y otros.

La cartera de oficinas de París presenta una ocupación del 95%, reflejando una disminución respecto al ejercicio anterior derivado de la reciente entrada en explotación de la superficie rehabilitada en el activo Haussmann, actualmente en fase de comercialización.

Si se excluye este activo, la ocupación de oficinas del portafolio de París se situaría en un 98%, reflejando la solidez operativa del resto de la cartera y la fortaleza del mercado prime parisino.



El portfolio de oficinas de Madrid registra una ocupación del 88%, ratio que disminuye respecto al año anterior debido principalmente **a la finalización y entrega del Complejo Urbano Madnum**. Este activo, de elevada calidad y ubicado en el dinámico submercado de Méndez Álvaro, presenta un significativo potencial de creación de valor a través del crecimiento futuro de rentas y se encuentra actualmente en fase activa de comercialización.

En comparación con el último trimestre reportado, la tasa de ocupación muestra una evolución positiva, impulsada por las recientes altas registradas en activos como Madnum, Poeta Joan Maragall y Tucumán, entre otros. Excluyendo el activo Madnum la ocupación del resto de la cartera se sitúa en un 96%.

Por su parte, la tasa de ocupación del portfolio de oficinas en **el área CBD de Madrid se sitúa en el 98%**, reflejo de la fortaleza de la demanda en las ubicaciones prime de la capital.



El portfolio de oficinas de Barcelona presenta una tasa de ocupación del 82%, ratio que mejora respecto al ejercicio anterior, gracias a las recientes contrataciones en activos como Illacuna, Torre Marenostrum, Diagonal 197 y Travessera 11, entre otros, que han compensado parcialmente la entrada en explotación de superficie rehabilitada en Travessera 47-49 y Lull 331.

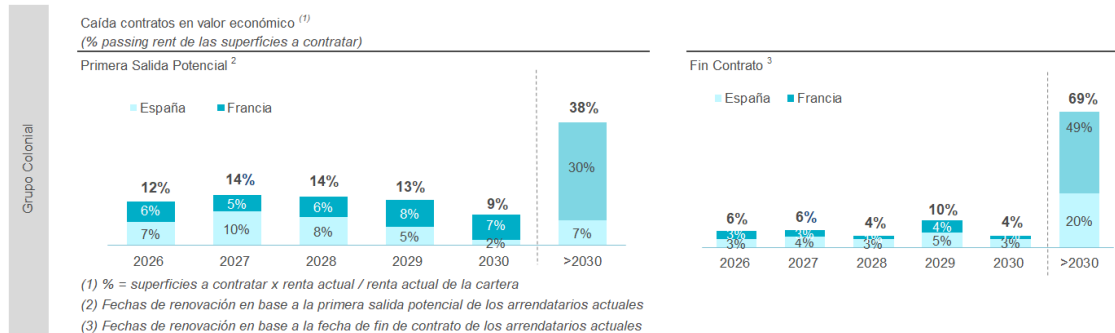
La desocupación actual en Barcelona se concentra principalmente en la incorporación de espacios rehabilitados, como Diagonal 197 y Torre Marenostrum, así como a la rotación de clientes en activos secundarios. **Excluyendo estos inmuebles, la ocupación del portfolio de Barcelona se sitúa en un elevado 98%, lo que refleja la solidez operativa del resto de la cartera en este mercado.**



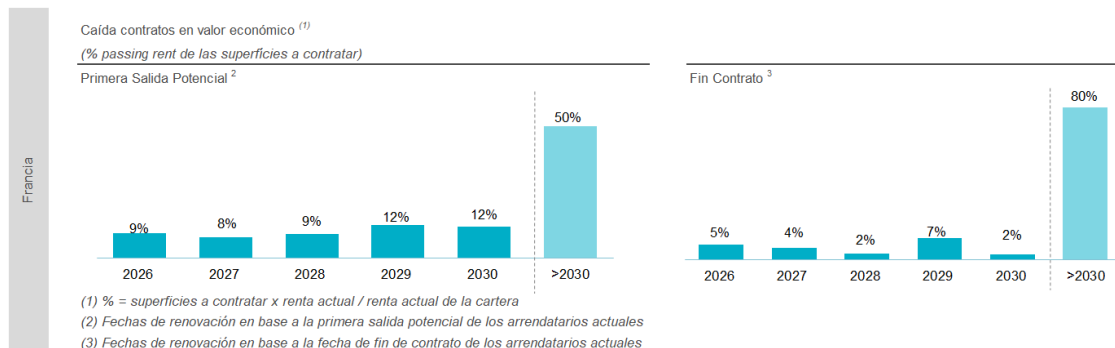
Cartera de contratos y potencial de reversión

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

El **primer gráfico** muestra la **caída de contratos** para el total de la **cartera del Grupo Colonial**. En el supuesto de que los inquilinos rescindan en el año 2026 el contrato en la primera fecha posible (ya sea break-option o fin de contrato) correspondería a un 12% de la cartera contratos. El caso de que los inquilinos se mantengan hasta el vencimiento final del contrato en el año 2026, la cifra se reduce hasta un 6%.

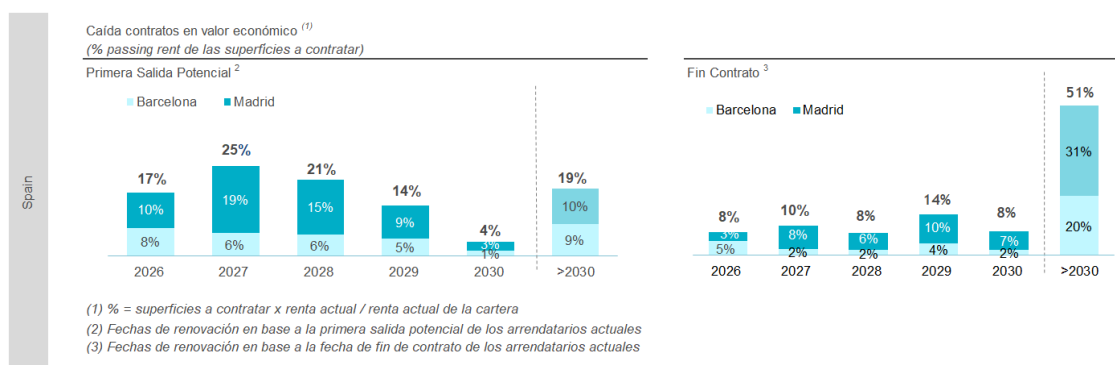


En este **segundo gráfico** se muestra la **caída de contratos** para los activos **en Francia**, en el supuesto de que los inquilinos rescindan el contrato en la primera fecha posible (ya sea break-option o fin de contrato) o en el caso de que los inquilinos se mantengan hasta el vencimiento final del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



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

Cabe indicar que la estructura de contratos en España es a más corto plazo que la estructura de contratos en Francia.



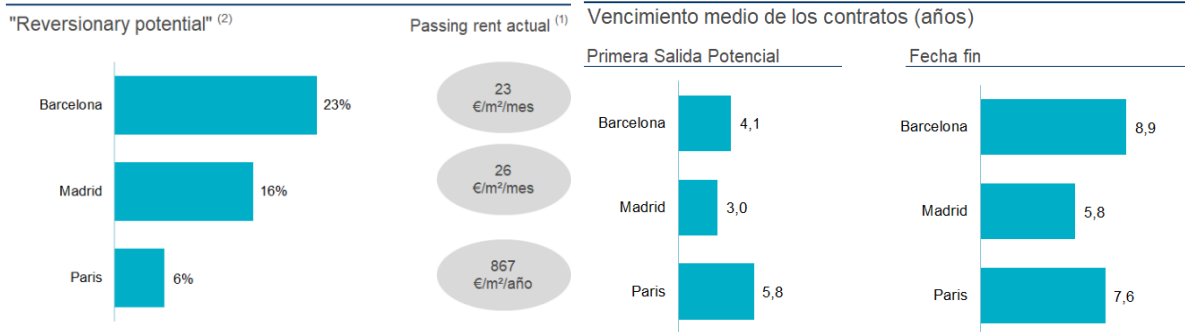
▪ **“Reversionary Potential” – Potencial de reversión de la cartera de contratos.**

La cartera de contratos del Grupo Colonial tiene un importante potencial de reversión. El potencial de reversión es el resultado de comparar los ingresos por rentas de los contratos actuales (contratos con ocupaciones y rentas actuales) con los ingresos por rentas que resultarían de alquilar la totalidad de la superficie a los precios de mercado estimados por los valoradores independientes a cierre del ejercicio 2025 (no incluye las rentas potenciales de los proyectos, ni rehabilitaciones sustanciales en curso).

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

- > +23% en Barcelona
- > +16% en Madrid
- > +6% en París

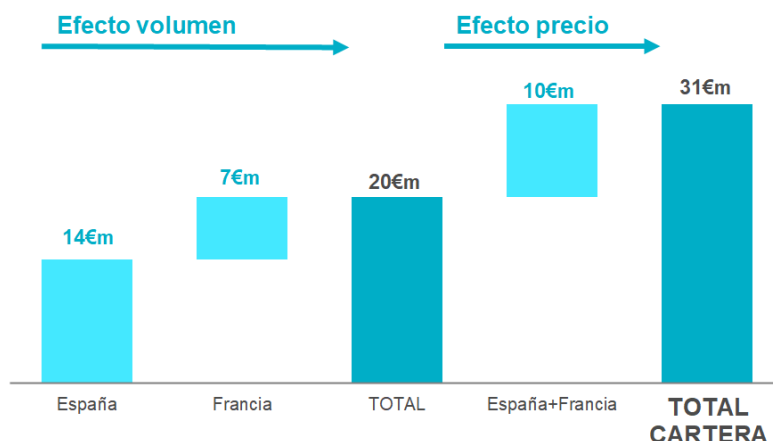
Cifras Diciembre 2025



(1) Passing rent actual de las superficies ocupadas de oficinas
 (2) Sin incluir la cartera de proyectos, el programa de renovaciones y Madnum

En particular, el potencial de reversión estático de la cartera actual **supondría aproximadamente 31€m de ingresos anuales por rentas adicionales.**

Potencial de reversión de ingresos por rentas ⁽²⁾



4. Coworking y Espacios Flexibles

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

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

En este sentido, **se está registrando un incremento de la demanda de clientes corporativos para espacios flex, con identidad propia.** Existe un elevado interés de mercado por activos híbridos que ofrecen ambas posibilidades, flex y tradicional, como en Madnum, Diagonal 530, D. Ramón de la Cruz 84, P. de Vergara 112, Castellana 163 o F. Silvela, 42.

Madrid



Barcelona



En consecuencia, **Colonial SFL, en 2025, ha decidido potenciar el complemento del alquiler flexible dentro su portfolio, con las aperturas de dos centros en activos propios; en Travessera 47 (2.374m²) en Barcelona, y en Madnum (3.098m²), en Madrid.** Adicionalmente, el centro de Pl. Cataluña, ubicado en un activo de terceros, ha dejado de operar (1.475m²).

Tras esta expansión, **Utopicus cuenta con 12 centros (39.589m²) destinados al negocio flexible. La ocupación, a cierre del ejercicio 2025, se consolida en niveles por encima del 85%.**

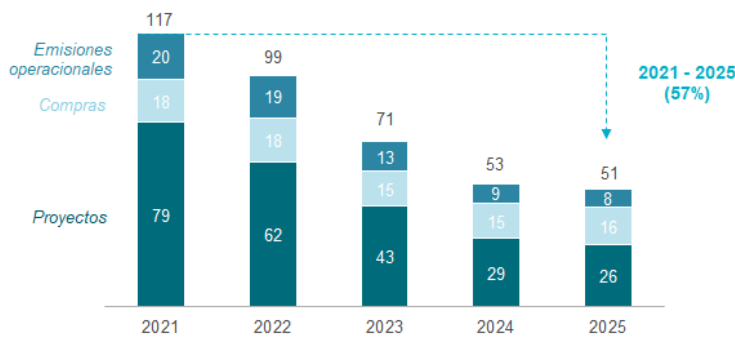
5. Estrategia ESG & Descarbonización

Estrategia de Descarbonización – transición hacia la neutralidad

El Grupo Colonial mantiene un firme compromiso con la **descarbonización de su portfolio**, la **reducción progresiva del consumo de recursos** y la **promoción de la economía circular**, pilares fundamentales de su estrategia ESG. Como parte de esta visión, el **Plan de Descarbonización** aprobado establece el objetivo de que todo su portfolio de activos sea **neutro en emisiones de carbono**, contribuyendo así a la consecución de los objetivos establecidos en el Acuerdo de París de 2015.

A cierre del año 2025 las emisiones totales del Grupo Colonial se sitúan en 50.524 tCO₂e. Este resultado equivale a una disminución del 57% desde el año base 2021, un logro que muestra el compromiso del Grupo con la sostenibilidad y la transición hacia una economía baja en carbono.

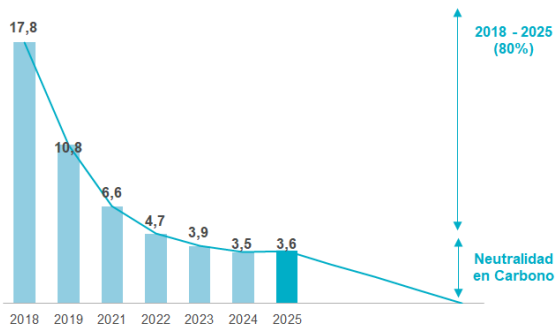
Emisiones Alcances 1, 2 y 3 - kTnCO₂e¹



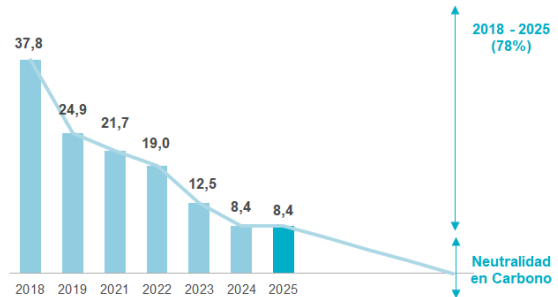
¹ Cifras reportadas en Location-Based y Market-Based en el caso de las emisiones operacionales, teniendo en cuenta la compra de energía renovable de la compañía

En cuanto a emisiones operacionales (alcances 1 y 2) y en términos de **intensidad de carbono por metro cuadrado**, el Grupo ha logrado una disminución del 80% desde el año base 2018, **alcanzando un nivel de 3,6 kgCO₂e/m²**, una de las ratios más bajas del sector.

Intensidad Alcances 1 & 2 (kgCO₂e/m²)



Intensidad Alcances 1, 2 & 3 (kgCO₂e/m²)



Ampliando el análisis a las **emisiones del alcance 3**, que incluyen las áreas privadas de los clientes, la intensidad total de emisiones se sitúa en **8,4 kgCO₂e/m²**, lo que representa una reducción del **78%**.

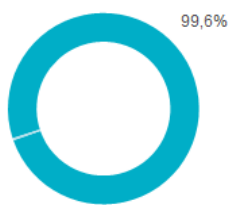
Eficiencia Energética de la cartera de activos del Grupo

El 99,6% del valor de la cartera de oficinas en explotación del Grupo Colonial tiene sellos de certificación energética Leed o Breeam, cifra que se ha ido incrementando y manteniendo a lo largo de los últimos ejercicios, llegando casi a la totalidad de la cartera certificada.

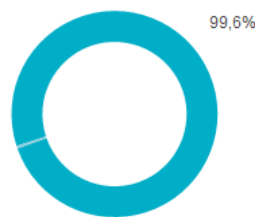
En términos de renta y superficie, la ratio muestra una clara mayoría del portfolio.

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

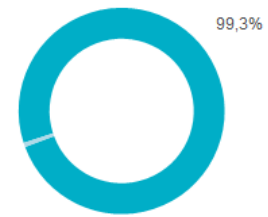
Portafolio con Leed / Breeam¹ - Valor



Portafolio con Leed / Breeam¹ - Rentas



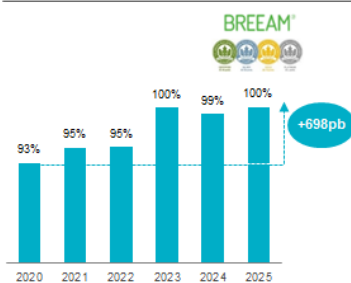
Portafolio con Leed / Breeam¹ - Superficie



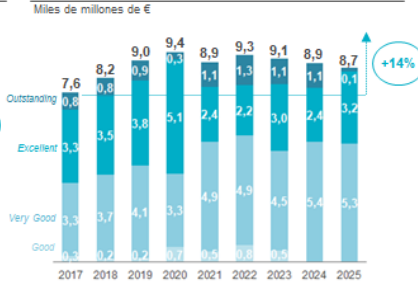
(1) Portafolio en explotación (excluyendo residencial)

En particular, el valor de los activos con certificaciones Breeam asciende a 8,7 miles de millones de € y con certificación Leed asciende a 2,4 miles de millones de €.

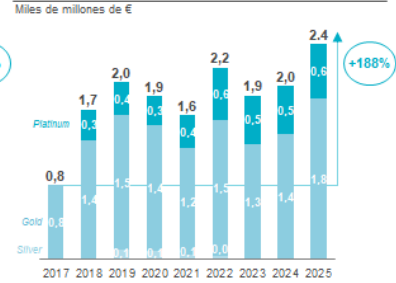
Portafolio con Leed / Breeam¹ - Valor



Certificaciones Breeam – Valor



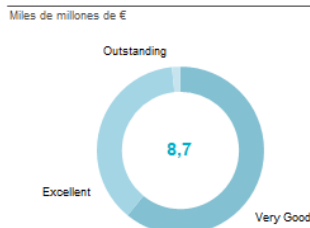
Certificaciones Leed – Valor



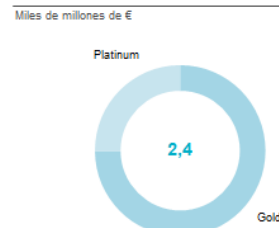
Portafolio con Leed / Breeam¹ - Valor



Certificaciones Breeam – Valor



Certificaciones Leed – Valor



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

Consolidación del liderazgo en Ratings ESG

Como resultado, el Grupo continúa consolidando su liderazgo en materia de sostenibilidad, obteniendo las mejores puntuaciones en los principales ratings ESG, lo que refleja su firme compromiso con los más altos estándares ambientales.

Sustainalytics – 1ª compañía del IBEX 35 con una puntuación de 6,0 puntos (1er percentil)

Sustainalytics ha otorgado una calificación de 6,0 puntos en el riesgo en ESG de Colonial SFL, en línea con el rating del año anterior.

- La compañía se ha situado en el Top 4 de las 410 empresas inmobiliarias cotizadas analizadas (REITs europeas)
- La compañía se ha situado en el 0,5% de las empresas inmobiliarias cubiertas (Posición 5ª de las 950 empresas inmobiliarias cubiertas)
- A nivel global, **Colonial SFL se sitúa en el 0,2% de las empresas analizadas** (Top 22 de las 14.412 empresas totales)

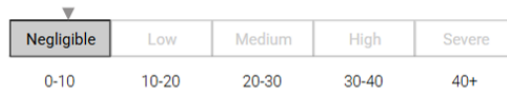
On Sustainalytics' 2025 Top-Rated ESG Companies list

MORNINGSTAR SUSTAINALYTICS



Score and Risk Category

6.0 Negligible Risk



Legend

Industry (Real Estate)
Subindustry (REITs)

Rank | Percentile (1st = Top Score)

5 / 950 | 1st
4 / 410 | 2nd

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

Colonial ha logrado mantener, por quinto año consecutivo, la máxima calificación Rating A en el ranking de CDP, consolidándose como una de las compañías líderes en sostenibilidad a nivel internacional.

Este reconocimiento destaca el firme compromiso del Grupo Colonial con la eficiencia energética, la reducción de emisiones y la implementación de estrategias sostenibles en el sector inmobiliario.

EVOLUCIÓN PUNTUACIÓN ÍNDICE CDP

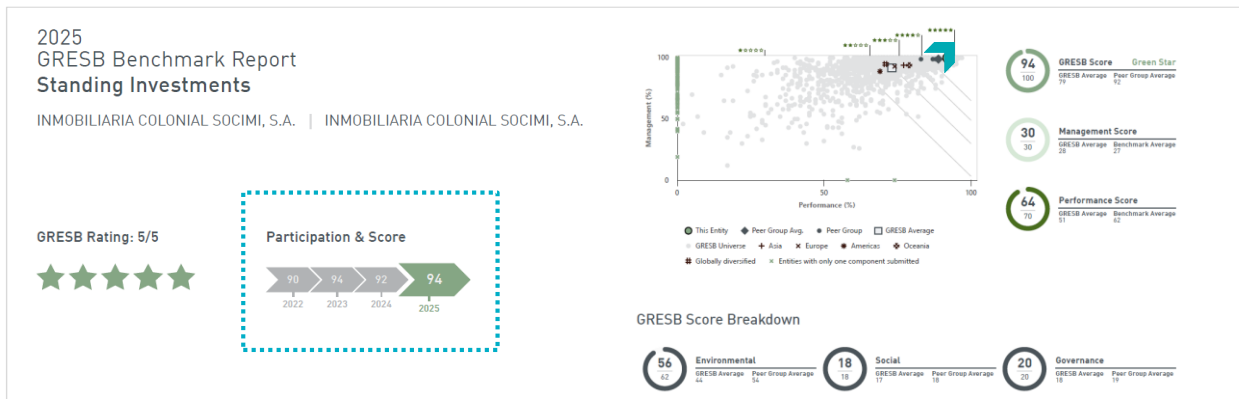


GRESB 2025 Ranking – Colonial SFL reconocida como una de los “Global Sector Leaders Listed”

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 94 sobre 100 por parte del índice Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB) para la cartera de inmuebles, mejorando en 2 puntos el rating del año anterior y situándose entre las cuatro mejores inmobiliarias europeas cotizadas incluidas en el indicador “Standing Investments Benchmark”

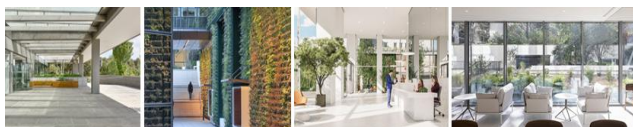


En el ámbito de gestión sostenible de proyectos, ‘Development Benchmark’, Colonial SFL ha alcanzado una puntuación de 98/100, en línea con el rating del año anterior. Gracias a esta puntuación, Colonial SFL ha sido reconocido como líder del sector tanto en Europa como a nivel global en el segmento de oficinas.



Obtención de EPRA Gold sBPR

Colonial SFL ha obtenido por 10º año consecutivo la clasificación de **EPRA Gold sBPR** que certifica los más altos estándares de reporting en materia de ESG. Asimismo, obtiene también la clasificación de **EPRA Gold BPR**.



6. Valoración de los activos

El valor de los activos del Grupo a cierre del 2025 asciende a 12.203€m (12.887€m incluyendo “transfer costs”) mostrando un incremento del +5% respecto al año anterior (+3% durante el segundo semestre del año).

En términos comparables “like for like”, el portfolio de Colonial se ha revalorizado un +3% versus el año anterior.

Los activos en España y en Francia han sido valorados por Cushman & Wakefield, Savills, BNP Paribas y CB Richard Ellis. Los valores de las tasaciones son actualizados semestralmente, siguiendo las mejores prácticas de mercado, de acuerdo con las Normas de Regulación de la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) comprendidas en el llamado “Red Book” – Manual de Valoraciones.

Las valoraciones de mercado definidas por la RICS están reconocidas internacionalmente por asesores y contables de inversores y corporaciones propietarias de activos inmobiliarios, así como por The European Group of Valuers (TEGoVA) y The International Valuation Standards Committee (IVSC). Los honorarios de los tasadores se determinan por el volumen para el desarrollo específico de cada trabajo.

Del total de la valoración del negocio patrimonial, 11.992€m corresponden a la cartera de activos ostentada directamente por el Grupo Colonial y el resto corresponden a las inversiones en el negocio de capital de terceros*.

Valor activos - Excluyendo “transfer costs”

Valoración de Activos (€m)	31-dic-25	30-jun-25	31-dic-24	Dic 25 vs Jun 25		Dic 25 vs Dic 24	
				Total	LfL ⁽¹⁾	Total	LfL ⁽¹⁾
Barcelona	1.353	1.333	1.305	1%	1%	4%	4%
Madrid ⁽²⁾	2.239	2.227	2.152	1%	1%	4%	5%
París	7.183	7.144	7.098	1%	1%	1%	1%
Cartera en Explotación ⁽³⁾	10.774	10.704	10.555	1%	1%	2%	2%
Proyectos	1.218	1.156	1.091	5%	5%	12%	12%
Total Negocio Patrimonial	11.992	11.860	11.646	1%	1%	3%	3%
Inversión en negocio de capital de terceros	211			-	-	-	-
Total Grupo Colonial SFL	12.203	11.860	11.646	3%	1%	5%	3%
España	4.479	4.211	4.076	6%	2%	10%	5%
Francia	7.724	7.650	7.571	1%	1%	2%	2%

Valor activos - Incluyendo “transfer costs”

Total Grupo Colonial SFL	12.887	12.521	12.276	3%	1%	5%	3%
España	4.618	4.330	4.201	7%	2%	10%	5%
Francia	8.269	8.191	8.075	1%	1%	2%	2%

(1) Cartera en términos comparables

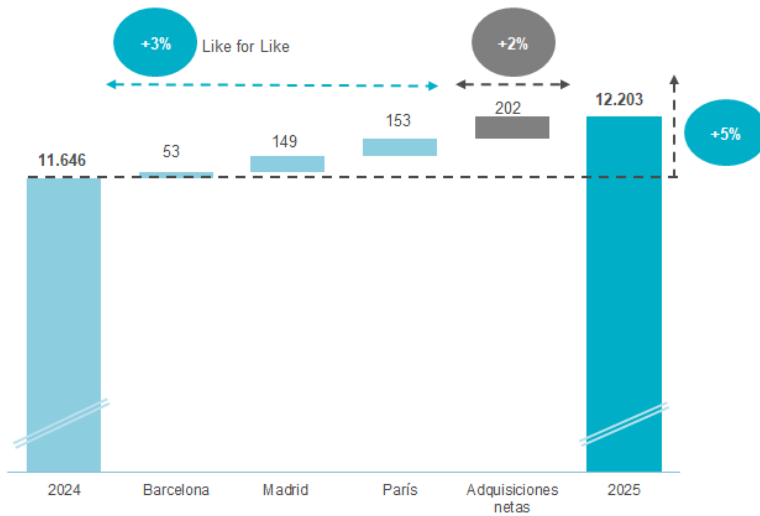
(2) Incluye otros activos correspondientes al Living y Retail non core en España

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

(*) Inversión en SID Socimi (Science and Innovation Districts) y la participación como gestor de activos de colonial-SFL en la compra de la sede de Naturgy por un fondo de inversión de terceros.

El análisis de la variación de valor es el siguiente:

ANÁLISIS VARIACIÓN VALOR 2025 - €m



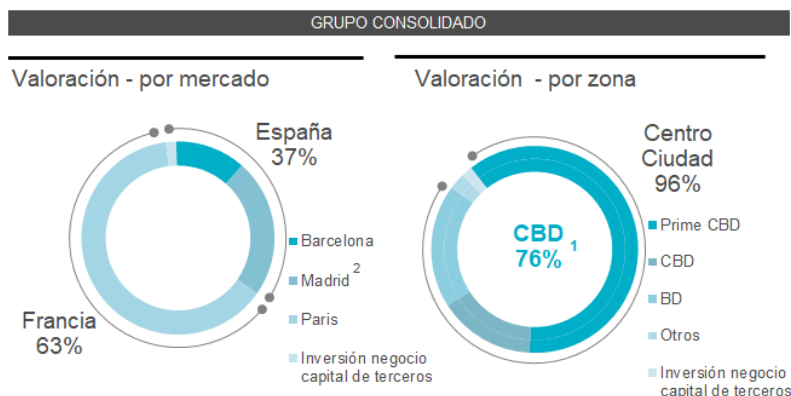
VARIACIÓN GAV LFL

	2025	2S 25	1S 25
BARCELONA	+4%	+1%	+2%
MADRID	+6%	+2%	+4%
PARIS	+2%	+1%	+1%
TOTAL LFL	+3%	+1%	+2%
INVERSIONES NETAS	+2%	+2%	-
TOTAL VAR	+5%	+3%	+2%

Tras un entorno de elevada volatilidad y subidas de tipos de interés, la situación de los mercados continúa con la tendencia a estabilizarse, observando un crecimiento de los valores de los activos durante este último ejercicio. Este incremento refleja la solidez y la resiliencia de nuestra cartera, así como la capacidad para adaptarse eficazmente a las condiciones cambiantes del mercado y se debe principalmente a:

- 1) La elevada concentración en ubicaciones Prime CBD con fundamentales fuertes que permiten una mayor protección en ciclos recesivos y un mejor perfil de crecimiento en ciclos alcistas.
- 2) La elevada calidad de los inmuebles que permite atraer clientes de máxima solvencia que permanecen con altos índices de lealtad.
- 3) Una acertada estrategia de diversificación que permite optimizar el perfil de riesgo de la cartera.
- 4) Un enfoque industrial de creación de valor a través del reposicionamiento de inmuebles pudiendo crear valor inmobiliario "Alpha" que permite crear un diferencial respecto al mercado y por tanto una rentabilidad superior a la media.

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



(1) CBD Barcelona, incluye los activos del segmento de mercado de 22@
 (2) Incluye los activos correspondientes al Living y Retail non core en España

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

Cartera en explotación Oficinas	€m	m ² s/rasante (*)	€/m ² (*)	Yield de valoración
Barcelona	1.353	254.897	5.306	5,0%
Madrid	2.077	300.414	6.914	4,8%
París	5.947	321.604	18.492	4,2%

} Yields brutas
} Yield neta

(*) En Barcelona los m² para el cálculo de la repercusión, corresponden a la superficie sobre rasante de todos los activos de Barcelona, excluyendo el proyecto de Sancho de Ávila.
 En Madrid, los m² corresponden a la superficie sobre rasante de todos los activos de oficinas de Madrid, excluyendo los proyectos del Complejo Urbano Madnum, de Luca de Tena 7, de Santa Hortensia, así como toda la superficie del Living y de locales no estratégicos.
 En Francia, los m² corresponden a la superficie s/rasante del total de la cartera de oficinas en explotación excluyendo los proyectos y los grandes activos de comercial e incluyendo adicionalmente determinadas superficies alquilables bajo rasante de la cartera que no corresponden a parkings.

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

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

A continuación, se adjunta el certificado de valoración:

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN
 INMOBILIARIA COLONIAL, SOCIMI S.A.
 Av. Diagonal 532, 08006 Barcelona

Barcelona, 31th December 2025

Dear Sirs,

In accordance with your instruction, Cushman & Wakefield RE Consultants Spain, S.L. and Savills Valoraciones y Tasaciones, S.A.U. as valuers of the Inmobiliaria Colonial portfolio in Spain, and BNP Paribas Real Estate Valuation France and CBRE Valuation, as SFL valuers in France; have carried out the valuation reports of the freehold interest of the portfolio of properties of Inmobiliaria Colonial (Spain and France) as at 31th of December 2025 for internal use of the company.

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

€ 11,991,737,719

(Eleven billion, nine hundred ninety-one million, seven hundred thirty-seven thousand, seven hundred nineteen Euros)

The breakdown is as follows:

Unit	Market Value (Excl. Transfer Costs)	Gross Value (Incl. Transfer Costs)
Madrid	2,668,765,000 €	2,731,640,776 €
Barcelona	1,437,532,000 €	1,497,242,991 €
Rest Of Spain	161,765,000 €	165,576,175 €
Total Colonial (Spain)	4,268,062,000 €	4,394,459,942 €
Total SFL (Paris)	7,723,675,719 €	8,268,911,377 €
Total Colonial + SFL	11,991,737,719 €	12,663,371,319 €

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

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

The portfolio value assumes 100% ownership for all properties.

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

					
Mr. Tony Loughran MRICS Partner Head V&A Spain Cushman & Wakefield RE Consultants Spain, S.L.	Ms. Macarena Bustamante Zornilla MRICS National Director Savills Valoraciones y Tasaciones, S.A.U.	Ms. Laura González Gulez MRICS Associate Director Savills Valoraciones y Tasaciones, S.A.U.	Ms. Olga Carrasco Blanco MRICS Associate Savills Valoraciones y Tasaciones, S.A.U.	Ms. Anne Dlgard FRICS- REV Président-CEO CBRE Valuation	Ms. Aurora Cormier MRICS Directeur Adjoint BNP Paribas Real Estate Valuation

7. Estructura financiera

Colonial SFL mantiene una sólida calificación crediticia por parte de Standard & Poor's y Moody's que han confirmado sus ratings durante el año 2025 de BBB+ y Baa1 ambos con perspectiva estable, respectivamente.



Durante el ejercicio 2025, Colonial SFL ha realizado dos emisiones de bonos verdes, cotizados en la Bolsa de Irlanda, bajo el "Green Financing Framework". Ambas operaciones registraron una demanda que superó varias veces el volumen de emisión y fueron respaldadas por los principales inversores internacionales de perfil institucional:

- En el mes de enero de 2025, Colonial SFL formalizó una emisión de bonos por importe de 500 millones de euros, con vencimiento a 5 años y un cupón del 3,25% (equivalente a una yield de 3,41%). Gracias a una eficaz estrategia de pre-cobertura, el tipo medio efectivo de esta emisión es del 2,75%. Esta emisión se destinó a refinanciar deuda a corto plazo.
- En el mes de septiembre de 2025, Colonial SFL formalizó una segunda emisión por importe de 800 millones de euros, un vencimiento a 6 años y un cupón del 3,125% (equivalente a una yield de 3,33%). Como resultado de la estrategia de pre-cobertura, el tipo medio efectivo de esta emisión es del 2,73%. Los fondos obtenidos se destinaron a amortizar el bono con vencimiento en noviembre de 2025, a financiar la inversión en Science & Innovation y a reforzar la liquidez disponible.

Como consecuencia de estas emisiones, por importe agregado de 1.300 millones de euros, Colonial SFL ha fortalecido su perfil financiero, ampliando la vida promedio de su deuda y reduciendo de forma significativa las necesidades financieras y el riesgo de refinanciación para los próximos años.

Adicionalmente, durante el ejercicio 2025, Colonial SFL ha extendido vencimientos de sus líneas de crédito por importe de 1.835 millones de euros hasta el 2030, lo que ha permitido incrementar el vencimiento medio de la deuda neta, considerando líneas de crédito disponibles, hasta los 4,3 años.

Al cierre del ejercicio, la liquidez total asciende a 2.235 millones de euros, lo cual permite cubrir todos los vencimientos de su deuda hasta el ejercicio 2028.

En un entorno de tipos de interés con alta volatilidad, el coste financiero spot de la deuda financiera bruta se sitúa en el 1,91% gracias a la política de gestión de riesgos de tipos de interés basada en:

- Deuda a tipo fijo o cubierta del 100%.
- Cartera de coberturas de tipos de interés sobre la deuda a tipo variable.
- Cartera de pre-coberturas que permite asegurar, para el volumen de deuda actual, un tipo spot inferior al 3,0% en los próximos 3 años.

El siguiente cuadro muestra las principales magnitudes de la deuda al cierre del ejercicio 2025:

Colonial SFL (€m)	2025	2024	Var.
Deuda financiera Bruta	5.123	5.008	2%
Deuda financiera Neta	4.973	4.465	11%
Deuda financiera Neta (Proforma) ⁽⁴⁾	4.684	-	-
Liquidez total ⁽¹⁾	2.235	3.113	(28%)
% deuda tipo fijo o cubierta	100%	100%	-
Vencimiento medio de la deuda (años) ⁽²⁾	4,3	4,1	0,2
Coste spot de la deuda bruta actual ⁽³⁾	1,91%	1,70%	22 bps
Coste promedio deuda neta	1,78%	1,67%	11 bps
LtV (incluyendo transfer costs) ⁽⁴⁾	37,1%	36,0%	101 bps
Deuda con garantía hipotecaria	-	-	-
Valor razonable instrumentos cobertura	225	200	13%

(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 y sin incorporar la periodificación de las comisiones

(4) Incluye las ventas formalizadas hasta la formulación de cuentas

La deuda financiera neta se sitúa en 4.973 millones de euros, siendo su detalle el siguiente:

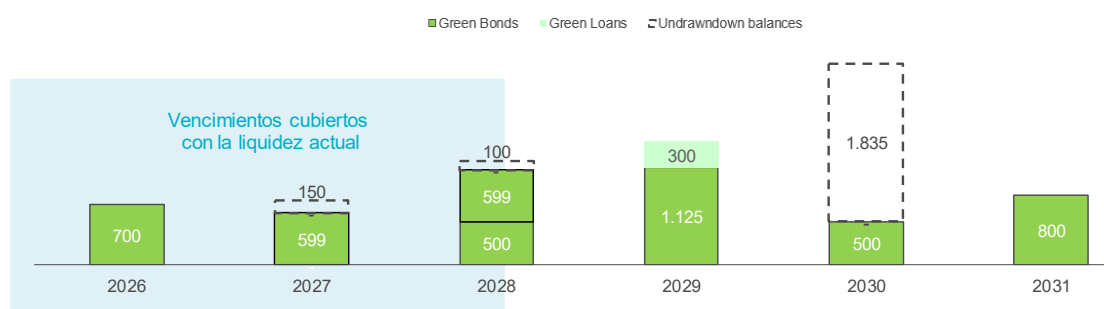
Perfil de Deuda (€m) - Diciembre	2025	2024	Var
Deuda sin garantía hipotecaria	300	300	-
Bonos	4.823	4.523	300
Pagarés (ECP)	-	185	(185)
Deuda Bruta	5.123	5.008	115
Caja y equivalentes	(150)	(543)	392
Deuda neta	4.973	4.465	507
Liquidez total ⁽¹⁾	2.235	3.113	(878)
Coste financiero spot ⁽²⁾	1,91%	1,70%	22 pb

(1) Caja y saldos disponibles.

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

Colonial SFL se financia principalmente en el mercado de capitales. Un 94% de la deuda bruta corresponde a emisiones de bonos y el resto se compone de financiación bancaria no garantizada.

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



Resultados financieros

El resultado financiero recurrente se ha visto incrementado en un 8% respecto al ejercicio anterior. Esta variación se debe principalmente a un menor ingreso financiero debido a un saldo medio de caja inferior al del ejercicio anterior y a una remuneración más baja por la reducción de tipos de interés del Banco Central Europeo. Por otro lado, las nuevas emisiones de los ejercicios 2024 y 2025 se han realizado a tipos más altos que los de las emisiones que han ido venciendo en este período, que se habían beneficiado de los tipos excepcionalmente bajos anteriores a 2022.

Diciembre acumulado - €m	2025	2024	Var. %
Total gasto financiero recurrente	(93)	(82)	(13%)
Gastos financieros activados	10	5	103%
Resultado financiero recurrente	(83)	(77)	(8%)
Gasto financiero no recurrente	(6)	(2)	(124%)
Resultado financiero	(89)	(80)	(11%)

Principales ratios de endeudamiento y liquidez

La liquidez total de Colonial SFL asciende a 2.235 millones de euros y la vida media de las líneas de crédito es de 4,2 años, que se amplía hasta los 4,7 años considerando las extensiones disponibles de las líneas de crédito. Durante el ejercicio 2025 y como consecuencia de la reducción de las necesidades de liquidez después de las emisiones de los bonos, Colonial-SFL ha reducido líneas de crédito por importe de 485 millones de euros, lo cual permite reducir el coste financiero en los próximos años.

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

Saldos disponibles (€m)	dic-25	dic-24	var
Cuentas corrientes	150	543	(393)
Líneas de crédito disponibles	2.085	2.570	(485)
Total	2.235	3.113	(878)

8. Ratios EPRA

ANEXO 1: EPRA performance - principales magnitudes

De acuerdo con las recomendaciones de EPRA, Colonial desglosa el cálculo de las EPRA Performance Measures

EPRA Performance Measures - Tabla Resumen	12/2025		12/2024	
	€m	€ por acción	€m	€ por acción
EPRA Earnings	199	31,77	188	32,15
EPRA NTA	6.085	9,70	6.036	9,62
EPRA NDV	6.056	9,65	5.927	9,45
EPRA Net Initial Yield		3,8%		3,3%
EPRA "topped-up" Net Initial Yield		3,9%		3,9%
EPRA ratio desocupación		9,2%		5,1%
EPRA Cost ratio (incluyendo costes de desocupación)		19,0%		20,5%
EPRA Cost ratio (excluyendo costes de desocupación)		17,0%		18,6%

1) EPRA Earnings

Resultado EPRA - €m	2025	2024
Resultado neto atribuible al Grupo según IFRS	344	307
<i>Resultado neto atribuible al Grupo - Cts€/acción</i>	<i>54,9</i>	<i>52,7</i>
Ajustes para calcular el Resultado EPRA, excluye:		
(i) Cambios de valor de inversiones, proyectos de inversión y otros intereses	(130)	(101)
(ii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos, proyectos de inversión y otros intereses	(3)	(30)
(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	0	(11)
(v) Deterioro de valor del Fondo de Comercio	0	0
(vi) Cambios de valor de instrumentos financieros y costes de cancelación	6	3
(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	(27)	(26)
(ix) Ajustes de (i) a (viii) respecto a alianzas estratégicas (excepto si están incluidas por integración proporcional)	(1)	(1)
(x) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	9	45
EPRA Earnings (pre ajustes específicos compañía)	199	188
Ajustes específicos compañía:		
(a) Gastos y provisiones extraordinarios	12	6
(b) Resultado Financiero no recurrente	(0)	(1)
(c) Tax credits	0	0
(d) Otros	0	0
(e) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	(0)	(0)
Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía)	211	193
<i>Nº promedio de acciones (m)</i>	<i>627,3</i>	<i>583,2</i>
<i>Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía) - Cts€/acción</i>	<i>33,6</i>	<i>33,0</i>

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

2) EPRA Net Asset Value – nueva metodología

EPRA Net Asset value - Diciembre 2025

EPRA Net Asset value - €m	NAV previous methodology	Net Reinstatement Value	Net Tangible Assets	Net Disposal Value
Fondos Propios Consolidados	5.873	5.873	5.873	5.873
Incluye:				
(i) Instrumentos híbridos	-	-	-	-
NAV Diluido	5.873	5.873	5.873	5.873
Incluye:				
(ii.a) Revalorización de activos de inversión (en caso de aplicar NIC 40)	-	-	-	-
(ii.b) Revalorización de activos en desarrollo (en caso de aplicar NIC 40)	-	-	-	-
(ii.c) Revalorización de otras inversiones	125	125	125	125
(iii) Revalorización de arrendamientos financieros	-	-	-	-
(iv) Revalorización de activos mantenidos para la venta	-	-	-	-
NAV Diluido a Valor de Mercado	5.998	5.998	5.998	5.998
Excluye:				
(v) Impuesto diferido en relación con ganancias de Inversiones Inmobiliarias	117	117	113	-
(vi) Valor de mercado de instrumentos financieros	(26)	(26)	(26)	-
(vii) Fondo de comercio consecuencia de activos diferidos	-	-	-	-
(viii.a) Fondo de comercio para el balance de situación IFRS	-	-	-	-
(viii.b) Inmovilizado Intangible para el balance de situación IFRS	-	-	-	-
Incluye:				
(ix) Valor de mercado de la deuda con tipo de interes fijo	-	-	-	58
(x) Revalorización de activos intangibles a valor de mercado	-	-	-	-
(xi) Impuesto de transferencia de activos inmobiliarios	-	602	-	-
EPRA NAV - €m	6.089	6.691	6.085	6.056
<i>Nº de acciones (m)</i>	<i>627,3</i>	<i>627,3</i>	<i>627</i>	<i>627</i>
<i>EPRA NAV - Euros por acción</i>	<i>9,71</i>	<i>10,67</i>	<i>9,70</i>	<i>9,65</i>

EPRA Net Asset value - Diciembre 2024

EPRA Net Asset value - €m	NAV previous methodology	Net Reinstatement Value	Net Tangible Assets	Net Disposal Value
Fondos Propios Consolidados	5.677	5.677	5.677	5.677
Incluye:				
(i) Instrumentos híbridos	-	-	-	-
NAV Diluido	5.677	5.677	5.677	5.677
Incluye:				
(ii.a) Revalorización de activos de inversión (en caso de aplicar NIC 40)	-	-	-	-
(ii.b) Revalorización de activos en desarrollo (en caso de aplicar NIC 40)	-	-	-	-
(ii.c) Revalorización de otras inversiones	137	137	137	137
(iii) Revalorización de arrendamientos financieros	-	-	-	-
(iv) Revalorización de activos mantenidos para la venta	-	-	-	-
NAV Diluido a Valor de Mercado	5.814	5.814	5.814	5.814
Excluye:				
(v) Impuesto diferido en relación con ganancias de Inversiones Inmobiliarias	210	210	210	-
(vi) Valor de mercado de instrumentos financieros	12	12	12	-
(vii) Fondo de comercio consecuencia de activos diferidos	-	-	-	-
(viii.a) Fondo de comercio para el balance de situación IFRS	-	-	-	-
(viii.b) Inmovilizado Intangible para el balance de situación IFRS	-	-	-	-
Incluye:				
(ix) Valor de mercado de la deuda con tipo de interes fijo	-	-	-	113
(x) Revalorización de activos intangibles a valor de mercado	-	-	-	-
(xi) Impuesto de transferencia de activos inmobiliarios	-	549	-	-
EPRA NAV - €m	6.036	6.585	6.036	5.927
<i>Nº de acciones (m)</i>	<i>627,3</i>	<i>627,3</i>	<i>627</i>	<i>627</i>
<i>EPRA NAV - Euros por acción</i>	<i>9,62</i>	<i>10,50</i>	<i>9,62</i>	<i>9,45</i>

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

D. EPRA Net Initial Yield y "Topped-Up" Net Initial Yield		Barcelona	Madrid	Paris	2025	2024
<i>Cifras en €m</i>						
Cartera de Activos - en propiedad		1.384	2.831	7.724	11.938	11.594
Cartera de Activos - con JVs/Fondos		53	na	na	53	52
Títulos negociados (incl. con JVs)		na	na	na	na	na
- Proyectos & grandes rehabilitaciones		(167)	(619)	(1.698)	(2.484)	(1.574)
Total Cartera	E	1.271	2.212	6.025	9.508	10.073
Asignación estimada de los costes de compra		55	51	443	549	557
Estimación Valor Bruto Cartera (excl. proyectos)	B	1.325	2.263	6.468	10.056	10.630
Passing Rent anualizada		54	99	244	398	366
Gastos Cartera		(6)	(8)	(7)	(21)	(18)
Rentas Netas Anualizadas	A	48	92	237	377	348
Suma: carencias u otros incentivos de arrendamiento		4	3	12	19	67
"Topped-up" Rentas Netas Anualizadas	C	52	94	250	396	416
EPRA Net Initial Yield	A/B	3,63%	4,05%	3,67%	3,75%	3,28%
EPRA "Topped-Up" Net Initial Yield (Yield neta)	C/B	3,91%	4,16%	3,86%	3,94%	3,91%
Gross Rents Reversión Total	F	69	109	266	444	472
Gastos Cartera Reversión Total		(3)	(7)	(6)	(15)	(13)
Rentas Netas Anualizadas Reversión Total	D	66	102	260	428	459
Net Initial Yield Reversion Total ⁽¹⁾	D/B	4,95%	4,53%	4,02%	4,26%	4,31%
Gross Initial Yield Reversion Total ⁽¹⁾	F/E	5,39%	4,93%	4,41%	4,67%	4,68%
Gross Rents 100% Ocup	H	67	109	260	436	455
Gastos Cartera 100% Ocup		(3)	(7)	(6)	(15)	(13)
Rentas Netas Anualizadas 100% Ocup	G	64	102	254	421	442
Net Initial Yield 100% Ocupado	G/B	4,86%	4,50%	3,93%	4,18%	4,16%
Gross Initial Yield 100% Ocupado	H/E	5,30%	4,91%	4,32%	4,59%	4,52%

(1) 100% ocupado a rentas de mercado

Excluye Haussmann por reciente entrega del proyecto

4) EPRA Vacancy Rate

Ratio Desocupación EPRA - Portfolio de Oficinas				Ratio Desocupación EPRA - Portfolio Total			
€m	2025	2024	Var. %	€m	2025	2024	Var. %
BARCELONA				BARCELONA			
Superficie vacía ERV	11	12		Superficie vacía ERV	11	12	
Portfolio ERV	62	61		Portfolio ERV	66	63	
EPRA Ratio Desocupación Barcelona	18%	20%	(3 pp)	EPRA Ratio Desocupación Barcelona	17%	20%	(3 pp)
MADRID				MADRID			
Superficie vacía ERV	13	8		Superficie vacía ERV	14	9	
Portfolio ERV	105	98		Portfolio ERV	119	104	
EPRA Ratio Desocupación Madrid	12%	8%	4 pp	EPRA Ratio Desocupación Madrid	12%	8%	3 pp
PARIS				PARIS			
Superficie vacía ERV	12	0		Superficie vacía ERV	13	1	
Portfolio ERV	225	245		Portfolio ERV	288	287	
EPRA Ratio Desocupación Paris	5%	0%	5 pp	EPRA Ratio Desocupación Paris	5%	0%	4 pp
TOTAL PORTFOLIO				TOTAL PORTFOLIO			
Superficie vacía ERV	36	21		Superficie vacía ERV	38	22	
Portfolio ERV	391	404		Portfolio ERV	473	455	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio Oficinas	9%	5%	4 pp	EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	8%	5%	3 pp

Cifras anualizadas

5) EPRA Cost Ratios

E. EPRA Cost Ratios		12/2025	12/2024
<i>Cifras en €m</i>			
(i) Gastos administrativos y de estructura operativos		54	62
(ii) Gastos Explotación netos		28	23
(iii) Fees de gestión		0	0
(iv) Otros ingresos / refacturaciones destinados a cubrir gastos de estructura neto de cualquier beneficio relacionado		(1)	0
(v) Gastos atribuibles de Joint Ventures		0	0
<i>Excluir (si es parte de lo anterior):</i>			
(vi) Depreciación de inversiones inmobiliarias		na	na
(vii) Coste de alquiler por concesiones ("ground rent costs")		na	na
(viii) Costes de servicio incluidos en las rentas pero no recuperados por separado		(6)	(6)
Costes EPRA (incluyendo los costes directos de desocupación)	A	75	79
(ix) Costes directos de desocupación		(8)	(7)
Costes EPRA (excluyendo los costes directos de desocupación)	B	67	72
(x) Ingresos por rentas (Gross Rents) - según IFRS		399	391
(xi) Resta: comisiones de servicio (ingresos y/o costes incluidos en Ingresos por Rentas)		(6)	(5)
(xii) Suma: ingresos atribuibles de Joint Ventures		1	1
Ingresos por Rentas	C	394	387
EPRA Cost Ratio (incluyendo costes directos de desocupación)	A/C	19,0%	20,5%
EPRA Cost Ratio (excluyendo costes directos de desocupación)	B/C	17,0%	18,6%

6) EPRA Capex disclosure

€m				
Property-related CAPEX	Spain	France	12/2025	12/2024
Adquisiciones ⁽¹⁾	0	0	0	0
Desarrollos / proyectos (ground-up/green field/brown field)	22	116	138	95
Like-for-like portfolio	26	27	53	56
Otros ⁽²⁾	9	11	20	13
Capital Expenditure	57	153	210	165

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

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

7) EPRA LTV

Diciembre 2025

Millones de euros	Grupo reportado 2025	Consolidación proporcional			Combinado 2025
		Participación de empresa conjunta	Participación de asociados materiales	Interés no controlado	
Incluye:					
Préstamos de Instituciones Financieras	300	-	163	-	463
Papel comercial	-	-	-	-	-
Híbridos	-	-	-	-	-
Préstamos de bonos	4.823	-	-	-	4.823
Derivados de moneda extranjera	-	-	-	-	-
Cuentas por pagar netas	180	-	0	(16)	164
Propiedad ocupada por el dueño (deuda)	-	-	-	-	-
Cuentas corrientes (patrimonio)	-	-	-	-	-
Excluye:					
Efectivo y equivalentes de efectivo	150	-	11	(23)	138
Deuda Neta (a)	5.152	-	11	(18)	5.312
Incluye:					
Propiedad ocupada por el dueño	89	-	-	-	89
Propiedades de inversión a valor razonable	11.392	-	387	(986)	10.793
Propiedades mantenidas para la venta	458	-	-	-	458
Propiedades en desarrollo	-	-	-	-	-
Intangibles	6	-	-	-	6
Créditos Netos	-	-	-	-	-
Activos Financieros	-	-	-	-	-
Valor Total de la Propiedad (b)	11.945	-	26	(1.088)	11.345
LTV (a/b)	43,1%				46,8%
Proforma LTV (a/b) ¹	41,7%				45,4%
LTV Droits Inclus (DI)	40,8%				44,2%
Proforma LTV Droits Inclus (DI) ¹	39,5%				42,8%

(1) Proforma incluyendo ventas formalizadas a la fecha de formulación de cuentas

Balance

Balance consolidado

€m	2025	2024
ACTIVO		
Activos Intangibles	6	6
Inversiones Inmobiliarias	11.203	11.315
Inmovilizado material	59	59
Inversiones método de participación	225	15
Resto activos no corrientes	218	181
Activos no corrientes	11.711	11.575
Existencias	0	0
Deudores y otras cuentas a cobrar	75	66
Otros activos corrientes	179	575
Activos Disponibles para la Venta	464	17
Activos corrientes	718	658
TOTAL ACTIVO	12.429	12.233
PASIVO		
Fondos propios	5.873	5.677
Minoritarios	978	1.049
Patrimonio Neto	6.851	6.726
Emisión de obligaciones y valores similares no corrientes	4.092	3.495
Deuda financiera no corriente	305	314
Pasivos por impuestos diferidos	121	215
Otros pasivos no corrientes	135	107
Pasivos no corrientes	4.652	4.131
Emisión de obligaciones y valores similares corriente	730	1.200
Deuda Financiera corriente	22	4
Acreedores y otras cuentas a pagar	129	131
Otros pasivos corrientes	44	42
Pasivos corrientes	925	1.376
TOTAL PASIVO	12.429	12.233

9. 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 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

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 <i>transfer costs</i> .	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 <i>transfer costs</i> .	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) <small>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.</small>	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) <small>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.</small>	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 NTA". Se incluyen los compromisos por operaciones de compraventa de activos inmobiliarios en el caso del Loan to Value Grupo (Proforma).	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 <i>(Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)</i>	Calculado como el "Beneficio de explotación" 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 " <i>Importe neto de la cifra de negocio</i> " del estado de resultado consolidado y ajustado por " <i>Ingresos del negocio flexible</i> " y " <i>Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados al negocio flexible de centros propios y terceros</i> ".	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 " <i>Otros ingresos</i> " y " <i>Resultado de entidades por el método de la participación</i> " del estado de resultado consolidado y ajustado por " <i>Otros ingresos correspondientes al segmento corporativo</i> "; " <i>Otros ingresos correspondientes al segmento de gestión de activos</i> "; " <i>Otros ingresos y gastos relacionados con entidades por el método de la participación</i> "; " <i>Arrendamientos derivados del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros</i> "; y " <i>Otros ingresos y gastos relacionados con el negocio flexible con terceros</i> ".	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 " <i>Resultados netos por venta de activos</i> " y " <i>Variaciones de valor en inversiones inmobiliarias</i> " del estado de resultado consolidado.	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Amortizaciones y provisiones analíticos	Calculado como la suma de las partidas " <i>Amortizaciones</i> " y " <i>Resultado por variación de valor de activos y por deterioro</i> " del estado de resultado consolidado y ajustado por " <i>Amortización derivada del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros</i> " y por la " <i>Variación neta de provisiones</i> ".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Resultado financiero analítico	Calculado como la suma de las partidas " <i>Ingresos financieros</i> ", " <i>Gastos financieros</i> " y " <i>Resultado por deterioro del valor de activos financieros</i> " del estado de resultado consolidado y ajustado por el " <i>Resultado financiero derivado del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros</i> ".	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.

10. 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 casi 1,5 millones de m² 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, 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.