

Resultados trimestrales Enero-Marzo 2026
14 de mayo de 2026

Colonial SFL



Colonial SFL cierra el primer trimestre con un resultado recurrente de 55 €m, +1% interanual

Los ingresos por rentas ascienden a 104 €m con un crecimiento del +7%

Hitos financieros	1T 26	1T 25	Var	LFL	Exposición única a Prime	Hitos operacionales
Ingresos por rentas €m	103,5	97,2	+7%	+4%	GAV 12/25 12.203€m Centro Ciudad 96% CBD 76%	Ocupación EPRA 93%
EBITDA Rentas €m	88,1	83,6	+5%	+4%		Certificación energética 99,6% ³
EBITDA Grupo €m	76,4	73,9	+3%			
BPA recurrente - Cts€/acc.	8,74	8,70	+1%			Madrid +2%
Resultado neto recurrente €m	54,8	54,6	+1%			Barcelona +6%
Resultado neto €m	47,0	45,8	+3%			Crecimiento rentas² +3%
						Paris +2%
						Madrid +6%
						Barcelona +3%

Resultado neto sólido en línea con el objetivo

- Resultado neto recurrente de 55€m, +1% versus el año anterior
- Beneficio neto recurrente por acción de 8,74 €cts, +1% versus el año anterior
- El resultado neto consolidado asciende a 47€m, +3% versus el año anterior

Sólidos resultados operativos con fuerte crecimiento de rentas

- Ingresos por rentas de 104€m con un crecimiento del +7% (de los más altos del sector)
- Más de 37.000m² firmados: 17€m de ingresos anualizados, +28% vs el año anterior
- La cartera prime de Colonial SFL ha capturado importantes crecimientos de rentas
 - > Crecimiento de rentas² del +3% en solo un trimestre (+5% en renovaciones⁵)
 - > Incremento de rentas en superficies realquiladas¹ del +7%, destacando París con un +18%

Gestión Activa de la Cartera & Estructura de Capital

- Desinversiones realizadas por 350€m superando valores de tasación
 - > Ejecución del +70% del programa de desinversiones anunciado a finales del ejercicio 2025
 - > Venta del inmueble Marceau en París por más de 240€m, operación de referencia en París
- Reducción de la deuda neta en 250€m desde septiembre de 2025, acompañada de una mejora significativa en los niveles de apalancamiento
 - > El LTV se sitúa en el 36,7%, mejorando en 144pb respecto a cierre del 3T 2025
 - > El EPRA LTV alcanza el 45,2%, con una mejora de 182pb respecto al 3T 2025
- La liquidez del Grupo a cierre del primer trimestre del ejercicio asciende a 2.552€m⁴, cubriendo los vencimientos de deuda hasta el 2029
- Colocación de una emisión de bonos verdes por 500€m con una demanda de más de 3,4x
- Standard & Poor's ha confirmado en abril el rating BBB+ con perspectiva estable de Colonial SFL
- Programa de recompra de 9 millones de acciones de autocartera, cuya formalización está prevista para mayo, con la finalidad de su amortización, reforzando retribución al accionista de Colonial SFL

(1) Renta firmada versus la renta anterior en espacios realquilados
 (2) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2025 (ERV 12/25)
 (3) Portfolio de oficinas en explotación
 (4) Caja y saldos disponibles
 (5) Total revisiones, renovaciones y espacios realquilados

Resultados 1T 2026

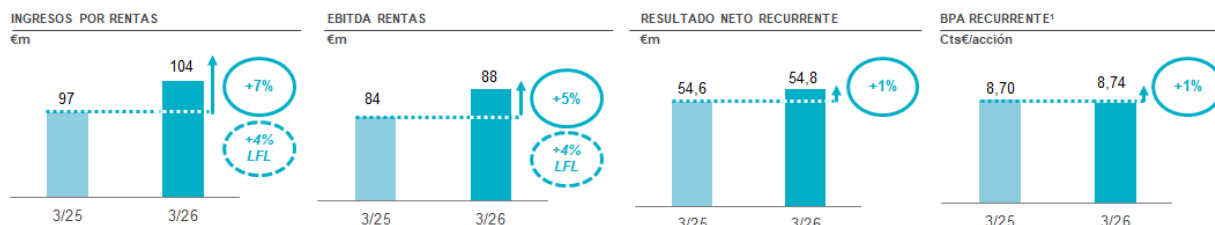
Colonial SFL inicia 2026 con crecimiento operativo y estabilidad en el resultado recurrente

1. El resultado neto recurrente del Grupo alcanza los 55€m

A cierre del primer trimestre del ejercicio 2026, el porfolio prime de Colonial SFL ha registrado un crecimiento de los ingresos por rentas del +7% respecto al año anterior. La elevada calidad de los activos del Grupo, junto con su capacidad para atraer a clientes dispuestos a pagar las rentas más altas del mercado por el mejor producto, ha permitido alcanzar este sólido desempeño.

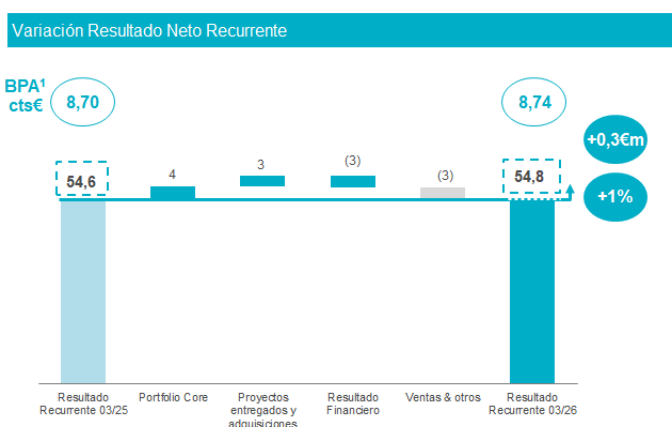
Entre los principales resultados del primer trimestre del ejercicio, destacan las siguientes magnitudes:

- Ingresos por rentas de 104€m, +7% versus el año anterior
- EBITDA rentas de 88€m, +5% versus el año anterior
- Resultado neto recurrente de 55€m, +1% versus el año anterior
- Resultado neto recurrente por acción de 8,74€cts



El resultado neto recurrente del Grupo a cierre del primer trimestre del ejercicio asciende a 55€m, en línea con el registrado en el ejercicio anterior, apoyado en el crecimiento de los ingresos por rentas de la cartera de activos, así como en la contribución de ingresos adicionales derivados de la entrega de proyectos. Estos impactos positivos han permitido compensar la reducción temporal de rentas asociada a las últimas desinversiones realizadas, así como el incremento de los costes financieros.

Cuenta de Resultados - €m	1T 26	1T 25
Ingresos por Rentas Recurrentes	104	97
EBITDA Recurrente	83	79
Resultado Financiero Recurrente	(21)	(18)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	1	2
Minoritarios - Resultado Recurrente	(9)	(9)
Resultado Neto Recurrente	55	55
Variación de valor de los activos & Provisiones	(2)	(0)
Gasto financiero no recurrente & MTM	(1)	(1)
Impuestos & otros no recurrente	(5)	(7)
Minoritarios no recurrente	0	0
Resultado Neto Atribuible al Grupo	47	46



(1) Beneficio por acción recurrente

El resultado neto del Grupo a cierre del primer trimestre asciende a 47€m, un +3% superior al año anterior.

2. Ingresos & EBITDA rentas con crecimientos elevados

Crecimiento de ingresos continuado y sólido gracias al posicionamiento prime

Colonial SFL cierra el primer trimestre del ejercicio 2026 con unos **ingresos por rentas de 104€m y unas rentas netas (EBITDA rentas) de 88€m**.

Los ingresos por rentas del Grupo han crecido un **+7%** respecto al mismo periodo del ejercicio anterior y un **+4%** en términos comparables “like for like”, demostrando la fortaleza del posicionamiento prime del Grupo Colonial SFL. Nuestra estrategia se beneficia de la polarización del mercado prime que se caracteriza por elevada demanda y falta de producto de calidad como el de Colonial SFL.

Resalta en particular la fortaleza de **la cartera de Barcelona con un crecimiento del +13% y Madrid con un +11%**.

En cuanto a los ingresos **netos de gastos (EBITDA rentas)** el crecimiento ha sido del **+5%** versus el año anterior en términos totales y un **+4%** en términos comparables “like for like”, combinando el incremento de rentas con mejoras de eficiencia en los activos.

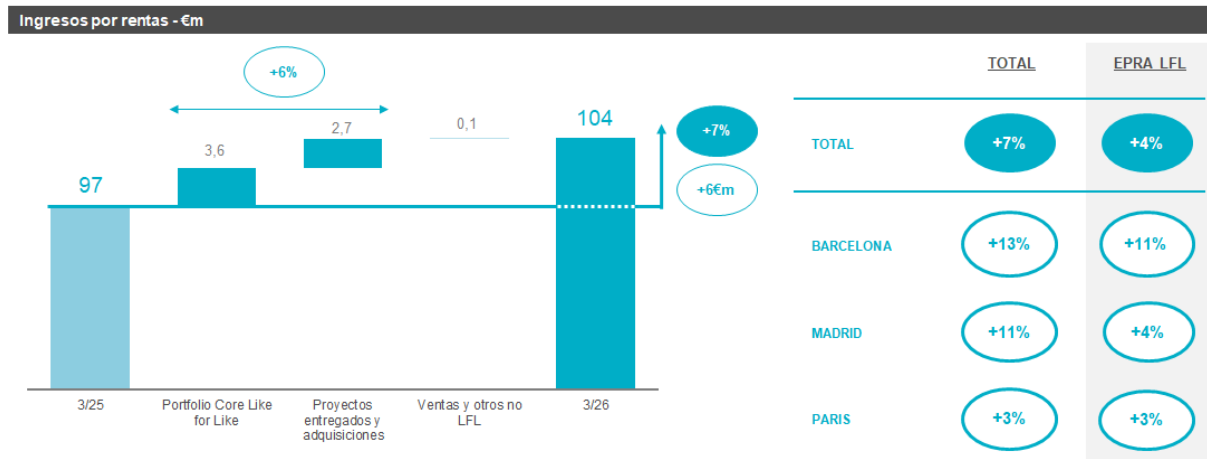
Marzo acumulado - €m	2026	2025	Var	LFL
Ingresos por rentas Paris	63	61	3%	3%
Ingresos por rentas Madrid ⁽¹⁾	28	25	11%	4%
Ingresos por rentas Barcelona	13	12	13%	11%
Ingresos por rentas Grupo	104	97	+7%	+4%
EBITDA rentas Paris	55	56	(1%)	2%
EBITDA rentas Madrid	23	19	19%	6%
EBITDA rentas Barcelona	10	9	17%	13%
EBITDA rentas Grupo	88	84	+5%	+4%

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

1. **Los ingresos por rentas en la cartera de Barcelona han aumentado un +13% respecto al año anterior y un +11% en términos comparables “like for like”**, impulsado por una combinación de mayores rentas y mejora en los niveles de ocupación en activos como Illacuna, Parc Glories, Travessera 47-49, Diagonal 197 y Gala Placida, entre otros.
2. **En el portfolio de Madrid, los ingresos por rentas han aumentado un +11% respecto al año anterior**, debido principalmente a los ingresos generados por la entrada en explotación del proyecto Madnum.
En términos comparables “like for like”, los ingresos han aumentado un +4%, debido a ingresos superiores en los activos de Discovery Building, Poeta Joan Maragall, Velázquez y Puerto Somport, entre otros, en base a una combinación de mayores rentas y mejores niveles de ocupación.
3. **En el portfolio de París, los ingresos por rentas han aumentado un 3% en términos totales y en términos comparables “like for like”**, debido principalmente a mayores rentas en los activos de Louvre Saint Honoré, Edouard VII, Washington Plaza y 103 Grenelle, entre otros.

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

Los ingresos por rentas a cierre del primer trimestre del ejercicio **han aumentado +6€m respecto al año anterior**, sobre la base de un modelo de negocio focalizado en activos prime con elevado “pricing power” y generación de valor Alpha a través de proyectos de transformación urbana:



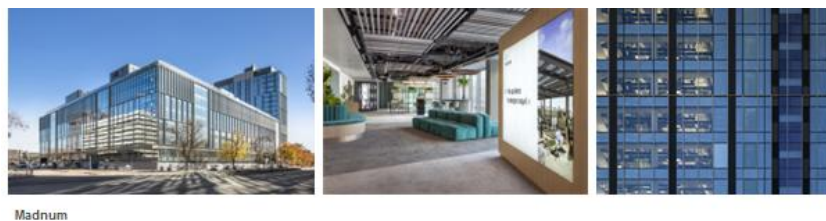
1. “Pricing Power”: Crecimiento en rentas firmadas + captura de la indexación - contribución del +3,7% al crecimiento global

La **cartera Core ha aportado +4€m de incremento de ingresos** basado en un sólido crecimiento “like for like” del +4% 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 +2,7% al crecimiento global

La **entrega de proyectos** y el programa de renovaciones, así como las adquisiciones realizadas, han **aportado +3€m de crecimiento** de ingresos.



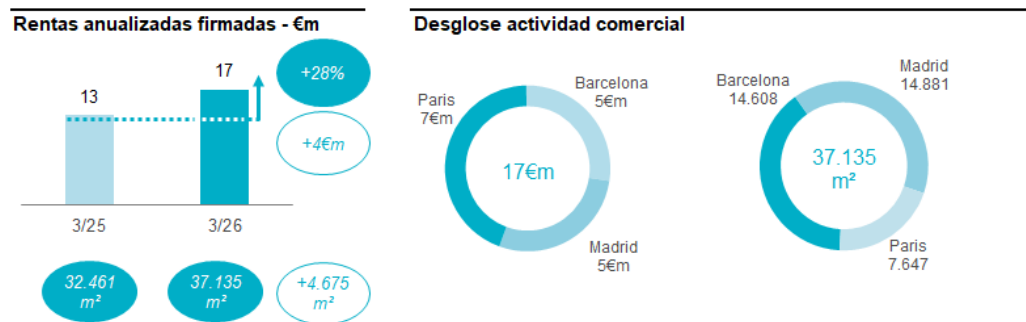
Sólidos fundamentales operativos en todos los segmentos

Fuerte actividad comercial acompañada de sólidos crecimientos de rentas

1. Incremento de los niveles de contratación respecto el año anterior

Colonial SFL inicia el ejercicio 2026 con una sólida actividad comercial, **incrementando los niveles de contratación y capturando sólidos crecimientos de rentas** en los contratos firmados.

A cierre del primer trimestre del ejercicio, el Grupo Colonial ha formalizado **28 contratos de alquiler correspondientes a 37.135m²**, cifra superior a la superficie firmada en el mismo periodo del ejercicio anterior. Este volumen de contratación representa **17€m de rentas anualizadas**, lo que supone un **incremento del +28% respecto al año anterior**.



Del total del esfuerzo comercial, el **50% (18.476m²)** corresponde a renovaciones y revisiones de contratos, destacando los **10.860m² firmados en Barcelona**. Por su parte, las **nuevas contrataciones han alcanzado los 18.660m²**, con especial relevancia en los mercados de **París (7.647m²)** y **Madrid (7.265m²)**.

En París, destaca especialmente el dinamismo comercial del activo **Louvre Saint-Honoré**. Tras la apertura de la *“Fondation Cartier pour l’Art Contemporain”*, se han firmado contratos por más de **7.000m²**, de los cuales más de **3.000m² corresponden a operaciones cerradas en 2026**, atrayendo nuevos inquilinos en un entorno de **rentas prime cercanas a 1.100 €/m²/año**, lo que confirma la fortaleza de la demanda por activos de máxima calidad en el centro de la ciudad.

En conjunto, **la actividad en Barcelona y Madrid ha sido especialmente destacada**, alcanzando un volumen de **29.489 m²**, lo que representa el **79% del total**, incluyendo tanto renovaciones como nuevas contrataciones.

2. Sólidos incrementos de rentas en los contratos firmados

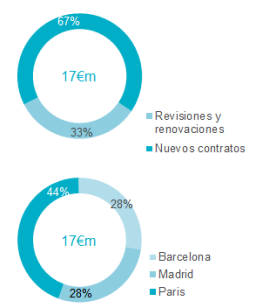
Durante el primer trimestre el Grupo ha firmado contratos con un crecimiento del **+3%** respecto a las rentas de mercado a **31/12/25**, cifra de incremento muy relevante al tratarse solo de un periodo de tres meses. Destaca la cartera de **Madrid con un crecimiento del +6%**, seguida de Barcelona con un +3% y París con un +2%.

En cuanto a las **rentas obtenidas en superficies realquiladas (“release spread”)** el Grupo ha registrado un **incremento del +7%**, impulsado principalmente por el sólido desempeño de la cartera de **París con un crecimiento del +18%**. Por su parte, el portafolio de Barcelona ha alcanzado un crecimiento del +6%, frente a niveles estables registrados en el mismo periodo del ejercicio anterior.

Los resultados de la contratación ponen de nuevo de manifiesto la fuerte capacidad de los activos prime de Colonial en capturar las mayores rentas con los mejores inquilinos.

Fuerte incremento de precios	Renta Máxima firmada	m² firmados	Rentas anualizadas firmadas €m	Vencimiento medio BO (años)	% Var vs ERV 12/25 ¹	Release Spread ²	Rentas anualizadas firmadas - €m
París	1.150 €/m²/año	7.647	7€m	6	+2%	+18%	17€m
Madrid	38 €/m²/mes	14.881	5€m	3	+6%	+2%	
Barcelona	33 €/m²/mes	14.608	5€m	4	+3%	+6%	
GRUPO		37.135	17€m	5	+3%	+7%	17€m

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



Las rentas firmadas se sitúan en niveles máximos de rentas, estableciendo claramente la referencia para producto prime. En **París**, la **renta máxima se sitúa en 1.150 €/m²/año** y en **España**, las **rentas máximas firmadas se sitúan en 38 €/m²/mes para Madrid y 33 €/m²/mes para Barcelona**.



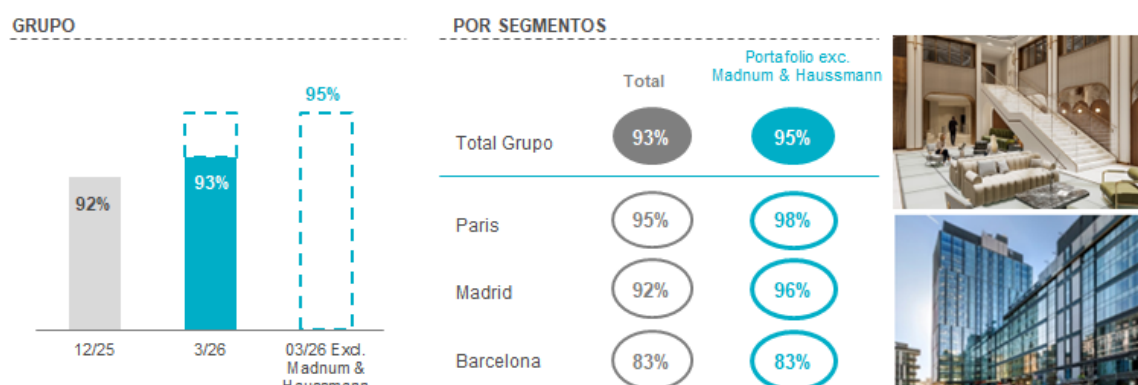
Los sólidos resultados son un claro reflejo de la de polarización de mercado, caracterizado por una demanda que prioriza Grado A de máxima calidad en las mejores ubicaciones.

3. Ocupación en niveles sólidos

A cierre del primer trimestre del ejercicio 2026, la ocupación del Grupo Colonial SFL se sitúa en un 93%, ratio que refleja un ajuste temporal derivado de las entradas en explotación de nuevos activos rehabilitados, actualmente en fase de comercialización.

Si excluimos la entrada en explotación de los más de 70.000m² procedentes de los proyectos Madnum en Madrid y Haussman en París, la ocupación del Grupo se situaría en el 95%.

OCUPACIÓN EPRA TOTAL



En comparación con el último trimestre reportado, la tasa de ocupación del portfolio del Grupo registra una ligera mejora, impulsada principalmente por la evolución positiva de la cartera de Madrid, gracias a las recientes altas formalizadas en activos como Madnum y Ramón de la Cruz, entre otros. Excluyendo el activo Madnum la ocupación del resto de la cartera en Madrid se sitúa en un sólido 96%.

La cartera de activos de París presenta una ocupación del 95%, nivel que refleja la reciente entrada en explotación de la superficie rehabilitada en el activo Haussmann, actualmente en fase de comercialización. Excluyendo dicho activo, la ocupación del portfolio de París se elevaría al 98%, poniendo de manifiesto la solidez operativa del resto de la cartera y la fortaleza del mercado prime parisino.

En cuanto a la superficie disponible de la cartera de Barcelona, una parte significativa se concentra en la entrada en explotación de espacios rehabilitados en el activo Diagonal 197, así como en los edificios Torre Marenostrum y Sant Cugat.

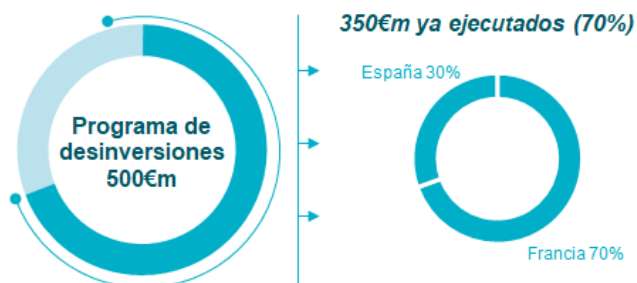
Gestión Activa de la Cartera

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 valor de 350€m, lo que representa el +70% del programa total, con un fuerte interés del mercado que ha permitido avanzar de manera anticipada al calendario previsto y con precios de venta por encima del valor de tasación, contribuyendo a la estrategia del grupo de disciplina financiera y rotación de capital.

Adicionalmente a las desinversiones ya comunicadas en los últimos resultados anuales, entre las que destacaba la venta del inmueble Marceau en París por un importe superior a 240€m, el Grupo ha seguido avanzando en su programa de rotación de activos, ejecutando casi 50€m de activos no estratégicos. Entre las operaciones más recientes figura la venta del edificio de oficinas Tucumán, en Madrid (activo situado fuera del CBD), por más de 24€m, así como otras desinversiones en el segmento residencial, entre las que destacan la venta de Pacífico Viviendas en Málaga, por más de 20€m, y diversas operaciones en Madrid, incluyendo Paseo de la Castellana 157 y Euterpe.



Estas transacciones reflejan el enfoque disciplinado en la gestión de la cartera y ponen de manifiesto el reconocimiento del mercado a la estrategia de creación de valor de Colonial SFL, con ventas por encima de tasación que permiten cristalizar valor de activos maduros mientras se avanza en el programa de desinversiones. Asimismo, se refuerza la estrategia de rotación de capital y el foco en el fortalecimiento del balance y la calidad de la cartera de activos.

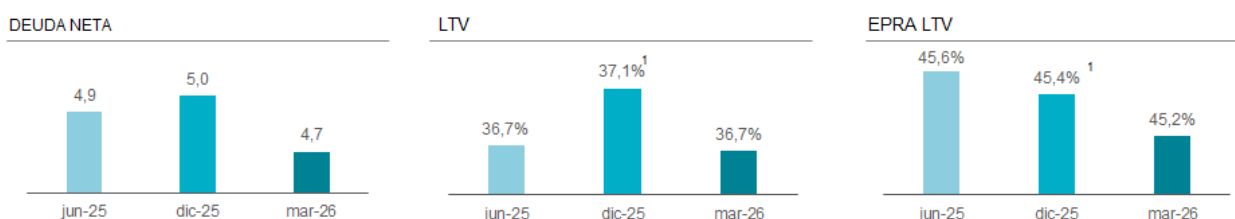
El ritmo del programa de desinversiones sigue siendo sólido, respaldado por la atractiva dinámica del mercado residencial español y su elevada liquidez.

Estructura de Capital

Reducción del endeudamiento versus cierre del año anterior

Las desinversiones ejecutadas hasta la fecha, así como la disciplina financiera de Colonial SFL, han permitido reducir el endeudamiento:

- **La deuda neta se sitúa en 4.656€m**, reducción del (6%) vs 2S 2025.
- **El LTV es del 36,7%**, 39 pb inferior al 2S 2025.
- **El EPRA LTV es del 45,2%**, 26 pb inferior al 2S 2025.



(1) Incluyendo compromisos de venta ya formalizados a fecha de presentación de resultados de 2S25

A cierre del primer trimestre de 2026, Colonial SFL presenta un **balance sólido con un LTV de 36,7%** y una **liquidez de 2.552€m entre caja y líneas de crédito no dispuestas**, lo cual permite cubrir todos los vencimientos de la deuda hasta el 2029. **El coste financiero del Grupo se sitúa en el 1,92%** (coste financiero spot de su deuda financiera bruta), manteniendo niveles por debajo del 2%.

En un entorno geopolítico y económico marcado por la volatilidad y la alta incertidumbre, Colonial SFL ha ejecutado con éxito en el mes de abril de 2026 la colocación de una nueva emisión de bonos verdes por importe de 500€m, con vencimiento 2031 y un tipo medio efectivo del 3.485%, el cual incluye el beneficio de las pre-coberturas de tipo de interés. Esta nueva emisión se ha destinado a la refinanciación del bono de 650€m cuyo vencimiento ha sido también en el mes de abril de 2026. También con posterioridad al cierre del primer trimestre, Colonial SFL ha refinanciado líneas de crédito por importe de 250€m, con mejoras en condiciones y vencimiento de 5+1+1 años.

Standard & Poor Global Ratings ha reafirmado su calificación crediticia a largo plazo para Colonial SFL en BBB+ (grado de inversión), con perspectiva estable, confirmando la solidez y consistencia de su perfil crediticio, respaldado por una gestión financiera disciplinada, una sólida evolución operativa y un balance robusto. La perspectiva estable indica expectativas de continuidad en la evolución de los principales indicadores crediticios.



Anexos

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

1. Análisis de la Cuenta de Resultados

Cuenta de Resultados Analítica Consolidada

Colonial SFL ha cerrado el primer trimestre del ejercicio 2026 con un resultado neto recurrente de 55€m, lo que supone un beneficio neto recurrente por acción de 8,74cts€.

Marzo acumulado - €m	2026	2025	Var.	Var. %
Ingresos por rentas	103,5	97,2	6	7%
Gastos de explotación netos ⁽²⁾	(15,5)	(13,6)	(2)	(14%)
EBITDA rentas	88,1	83,6	4	5%
Otros ingresos & Contribución 3er parties ^{(4) (5)}	1,6	3,8	(2)	(58%)
Gastos estructura	(13,2)	(13,4)	0	2%
EBITDA	76,4	73,9	2	3%
Revalorizaciones, margen de ventas y otros extraordinarios	1,5	(1,6)	3	191%
Amortizaciones y Provisiones	(0,5)	0,3	(1)	-
Resultado Financiero	(21,7)	(18,7)	(3)	(16%)
Resultado antes de impuestos y minoritarios	55,7	53,9	2	3%
Impuesto de sociedades	(0,4)	1,1	(1)	(140%)
Socios minoritarios	(8,3)	(9,1)	1	9%
Resultado neto atribuible al Grupo	47,0	45,8	1	3%

Análisis del Resultado - €m	2026	2025	Var.	Var. %
EBITDA Recurrente	83,2	79,3	4	5%
Resultado Financiero Recurrente	(21,0)	(17,6)	(3)	(19%)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	1,1	2,1	(1)	47%
Minoritarios - Resultado Recurrente	(8,6)	(9,3)	1	8%
Resultado Neto Recurrente - post ajustes específicos compañía ⁽³⁾	54,8	54,6	0	1%
<i>nº acciones (millones) ⁽⁶⁾</i>	<i>627,3</i>	<i>627,3</i>	<i>0</i>	<i>0%</i>
BPA recurrente (cts€/acción)	8,74	8,70	0	1%

(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

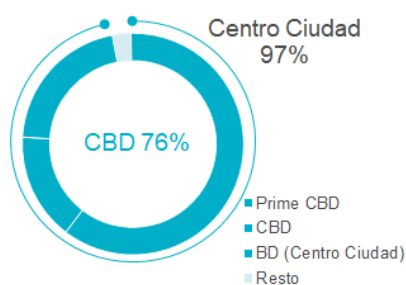
2. Evolución del negocio

Ingresos por rentas y EBITDA

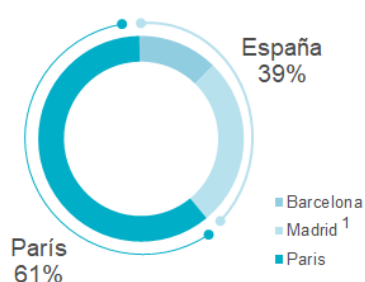
Desglose de la cartera actual por ingresos por rentas

La práctica totalidad de los ingresos del Grupo, un 97%, se concentra en ubicaciones céntricas, lo que refleja la calidad y el posicionamiento prime de la cartera. Del total de ingresos, el 61% proviene de los activos situados en París, mientras que el 38% restante se genera en España.

Ingresos - por zona



Ingresos - por mercados



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

Evolución y desglose ingresos por rentas

Colonial SFL cierra el primer trimestre del ejercicio 2026 con unos ingresos por rentas de 104€m, lo que representa un incremento del +7% respecto al año anterior y del +4% en términos comparables “like for like”, demostrando la fortaleza del posicionamiento prime del Grupo Colonial SFL.

Nuestra estrategia se beneficia de la polarización del mercado prime que se caracteriza por elevada demanda y falta de producto de calidad como el de Colonial SFL.

Resalta en particular la fortaleza de la cartera de **Barcelona con un crecimiento del +13% y Madrid con un +11%**.

Evolución y Desglose - Ingresos por rentas	Barcelona	Madrid ⁽²⁾	Paris	TOTAL
Ingresos Rentas 2025	12	25	61	97
EPRA like-for-like ¹	1,3	0,9	1,4	3,6
Proyectos / Altas	0,0	2,0	(0,0)	2,0
Inversiones & Desinversiones	0,0	(0,3)	(0,8)	(1,1)
Otros e Indemnizaciones	0,3	0,0	1,5	1,8
Ingresos Rentas 2026	13	28	63	104
Variación Total (%)	13%	11%	3%	7%
Variación Like for Like (%)	11%	4%	3%	4%

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

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

Detalle ingresos por rentas y EBITDA de la cartera

El EBITDA de los inmuebles a cierre del primer trimestre del ejercicio 2026 ha alcanzado los 88€m, alcanzando un crecimiento del +5% en términos totales y un crecimiento del +4% en términos comparables “like for like”. Destaca el incremento del +19% en Madrid y del +17% en Barcelona, combinando el incremento de rentas con mejoras de eficiencia de los activos.

Marzo acumulado - €m	2026	2025	Var. %	EPRA like-for-like ¹	
				€m	%
Ingresos por rentas Barcelona	13	12	13%	1,3	11%
Ingresos por rentas Madrid ⁽²⁾	28	25	11%	0,9	4%
Ingresos por rentas París	63	61	3%	1,4	3%
Ingresos por rentas Grupo	104	97	7%	3,6	4%
EBITDA rentas Barcelona	10	9	17%	1,3	13%
EBITDA rentas Madrid	23	19	19%	1,3	6%
EBITDA rentas París	55	56	(1%)	1,0	2%
EBITDA rentas Grupo	88	84	5%	3,6	4%
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Barcelona</i>	<i>89%</i>	<i>87%</i>	<i>2 pp</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Madrid</i>	<i>91%</i>	<i>87%</i>	<i>4 pp</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- París</i>	<i>92%</i>	<i>95%</i>	<i>(4 pp)</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas Grupo</i>	<i>91%</i>	<i>92%</i>	<i>(1 pp)</i>		

Pp: puntos porcentuales

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

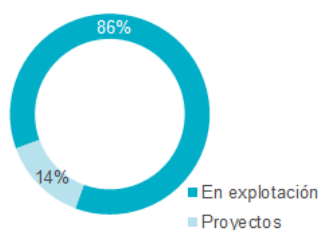
(2) Incluye los ingresos de la parte residencial de España

Actividad Operativa y Comercial

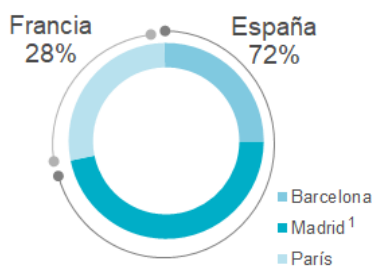
Desglose de la cartera actual por superficie

Al cierre del primer trimestre del ejercicio 2026, Colonial SFL cuenta con una cartera total de 1.568.805m², concentrada principalmente en activos de oficinas. Del total de la superficie, **el 86% se encuentra en explotación** y el resto corresponde a una atractiva cartera de proyectos y rehabilitaciones.

Superficie - por estado



Superficie - por mercados



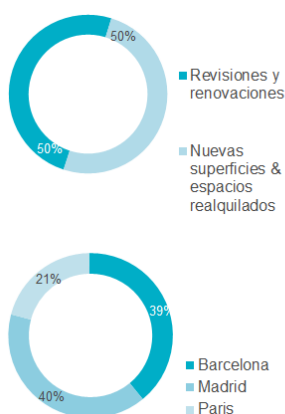
(1) Se incluye en Madrid el residencial de Resto España

Contratos firmados

A cierre del primer trimestre del ejercicio 2026, Colonial SFL ha formalizado **contratos por un total de 37.135m²**. Un 79% (29.489m²) corresponde a contratos firmados en Barcelona y Madrid y el resto (7.647m²) se han firmado en París.

Revisiones y renovaciones: Del total del esfuerzo comercial, un 50% (18.476m²) corresponde a superficies renovadas, destacando los 10.860m² firmados en Barcelona.

Nuevos contratos y espacios realquilados: Se han incorporado 18.660m² de nuevas superficies y espacios realquilados, concentrándose principalmente en París con 7.647m², seguido del mercado de Madrid con 7.265m².

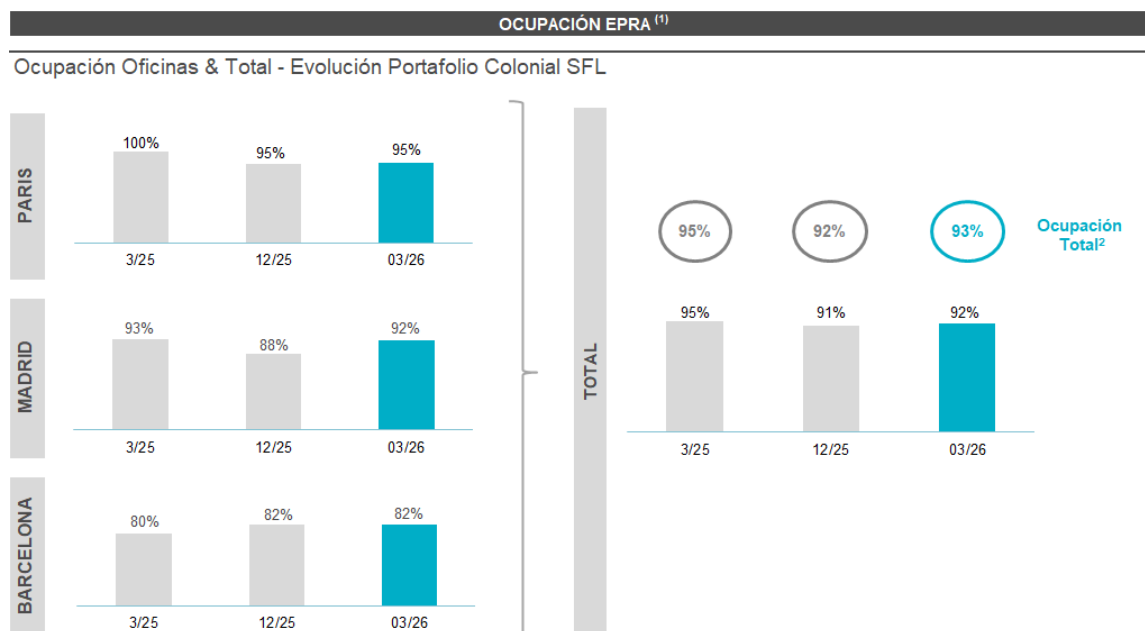


Gestión de Contratos

Marzo acumulado - m ²	2026	Vencimiento Medio (BO)
Barcelona	10.860	5
Madrid	7.616	3
Paris	-	-
Total revisiones y renovaciones	18.476	4
Barcelona	3.748	3
Madrid	7.265	4
Paris	7.647	6
Total nuevas superficies y espacios realquilados	18.660	5
Esfuerzo comercial total	37.135	5

Ocupación del portfolio

La ocupación total de Colonial SFL a cierre del primer trimestre del ejercicio 2026 se sitúa en un 93%, 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.

3. Estructura financiera

Principales magnitudes de la Deuda

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



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

Colonial SFL (€m)	Mar-26	Dec-25	Var.
Deuda financiera Bruta	5.123	5.123	-
Deuda financiera Neta	4.656	4.973	(6%)
Liquidez total ⁽¹⁾	2.552	2.235	14%
% deuda tipo fijo o cubierta	100%	100%	-
Vencimiento medio de la deuda (años) ⁽²⁾	4,0	4,3	(0,3)
Coste spot de la deuda bruta actual ⁽³⁾	1,92%	1,91%	1 bps
Coste promedio deuda neta	1,94%	1,78%	16 bps
LTV (incluyendo transfer costs) ⁽⁴⁾	36,7%	37,1%	(39) bps
Deuda con garantía hipotecaria	-	-	-
Valor razonable instrumentos cobertura	235	224	5%

(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

(4) Incluyendo compromisos de venta ya formalizados

Perfil de la deuda financiera neta

La deuda financiera neta se sitúa en 4.656€m, siendo su detalle el siguiente:

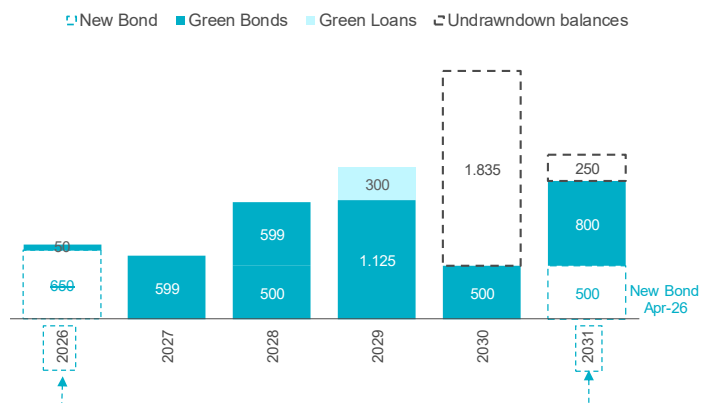
Perfil de Deuda (€m)	Marzo 2026	Diciembre 2025	Var
Deuda sin garantía hipotecaria	300	300	-
Bonos	4.823	4.823	-
Pagarés (ECP)	-	-	-
Deuda Bruta	5.123	5.123	-
Caja y equivalentes	(467)	(150)	(317)
Deuda neta	4.656	4.973	(317)
Liquidez total ⁽¹⁾	2.552	2.235	+317
Coste financiero spot ⁽²⁾	1,92%	1,91%	1 pb

(1) Caja y saldos disponibles.

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

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

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



Resultados financieros

El desglose del resultado financiero es el siguiente:

Marzo acumulado - €m	2026	2025	Var. %
Total gasto financiero recurrente	(23,8)	(19,7)	(20%)
Gastos financieros activados	2,8	2,2	(28%)
Resultado financiero recurrente	(21,0)	(17,6)	(19%)
Gasto financiero no recurrente	(0,8)	(1,2)	34%
Resultado financiero	(21,7)	(18,7)	(16%)

Principales ratios de endeudamiento y liquidez

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

Saldos disponibles (€m)	mar-26	dec-25	Grupo
Cuentas corrientes	467	150	317
Líneas de crédito disponibles	2.085	2.085	-
Total	2.552	2.235	317

4. Ratios EPRA

EPRA Earnings

Resultado EPRA - €m	1T 26	1T 25
Resultado neto atribuible al Grupo según IFRS	47	46
<i>Resultado neto atribuible al Grupo - Cts€/acción</i>	<i>7,49</i>	<i>7,31</i>
Ajustes para calcular el Resultado EPRA, excluye:		
(i) Cambios de valor de inversiones, proyectos de inversión y otros intereses	2	0
(ii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos, proyectos de inversión y otros intereses	(2)	(0)
(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)	0
(v) Deterioro de valor del Fondo de Comercio	0	0
(vi) Cambios de valor de instrumentos financieros y costes de cancelación	1	1
(vii) Costes de adquisición de participaciones en empresas e inversiones en joint ventures o similares joint ventures	0	0
(viii) Ajustes relacionados con la estructura de financiación	0	0
(ix) Ajustes relacionados con elementos no operativos y extraordinarios	6	7
(x) Impuestos diferidos por los ajustes EPRA considerados	0	0
(xi) Ajustes de (i) a (x) respecto a alianzas estratégicas (excepto si están incluidas por integración proporcional)	1	0
(xii) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	(0)	(0)
EPRA Earnings	54,8	54,6
<i>Nº promedio de acciones (m)</i>	<i>627,3</i>	<i>627,3</i>
<i>Resultado EPRA (pre ajustes compañía) - €/acción</i>	<i>8,74</i>	<i>8,70</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.

EPRA Vacancy Rate

Ratio Desocupación EPRA - Portfolio de Oficinas				Ratio Desocupación EPRA - Portfolio Total			
€m	1T 26	1T 25	Var. %	€m	1T 26	1T 25	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%	<i>(2 pp)</i>	EPRA Ratio Desocupación Barcelona	17%	20%	<i>(3 pp)</i>
MADRID				MADRID			
Superficie vacía ERV	8	7		Superficie vacía ERV	9	8	
Portfolio ERV	104	99		Portfolio ERV	118	105	
EPRA Ratio Desocupación Madrid	8%	7%	<i>0 pp</i>	EPRA Ratio Desocupación Madrid	8%	7%	<i>0 pp</i>
PARIS				PARIS			
Superficie vacía ERV	11	0		Superficie vacía ERV	13	1	
Portfolio ERV	218	207		Portfolio ERV	280	268	
EPRA Ratio Desocupación Paris	5%	0%	<i>5 pp</i>	EPRA Ratio Desocupación Paris	5%	1%	<i>4 pp</i>
TOTAL PORTFOLIO				TOTAL PORTFOLIO			
Superficie vacía ERV	30	20		Superficie vacía ERV	33	21	
Portfolio ERV	384	367		Portfolio ERV	464	436	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio Oficinas	8%	5%	<i>2 pp</i>	EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	7%	5%	<i>2 pp</i>

Cifras anualizadas

EPRA LTV

Marzo 2026

Millones de euros	Grupo reportado 1T 26	Consolidación proporcional			Combinado 1T 26
		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	176	-	(1)	(16)	159
Propiedad ocupada por el dueño (deuda)	-	-	-	-	-
Cuentas corrientes (patrimonio)	-	-	-	-	-
Excluye:					
Efectivo y equivalentes de efectivo	467	-	9	(31)	446
Deuda Neta (a)	4.832	-	153	15	4.999
Incluye:					
Propiedad ocupada por el dueño	89	-	-	-	89
Propiedades de inversión a valor razonable	11.658	-	164	(986)	10.835
Propiedades mantenidas para la venta	133	-	-	-	133
Propiedades en desarrollo	-	-	-	-	-
Intangibles	6	-	-	-	6
Créditos Netos	-	-	-	-	-
Activos Financieros	-	-	-	-	-
Valor Total de la Propiedad (b)	11.886	-	164	(986)	11.063
LTV (a/b)	40,7%				45,2%
LTV Droits Inclus (DI)	38,5%				42,6%

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

5. Glosario & medidas alternativas de rendimiento

Glosario

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

Holding	Empresa que mantiene en cartera acciones de un cierto número de filiales corporativas.
IFRS	International Financial Reporting Standards. Corresponden a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).
JV	Joint Venture (asociación entre dos o más empresas).
Like-for-like Valoración	Datos comparables entre un periodo y otro (se excluyen las inversiones y desinversiones).
LTV	Loan to Value (Deuda financiera neta / GAV del negocio incluyendo transfer costs más las acciones en autocartera de la Sociedad).
EPRA Like-for-like Rentas	Datos comparables entre dos periodos, se excluyen: 1) inversiones & desinversiones, 2) movimientos en la cartera de proyectos y rehabilitaciones, 3) otros ajustes atípicos como por ejemplo indemnizaciones en caso de salida anticipada de inquilinos. Cálculo basado en recomendaciones EPRA.
EPRA NTA	EPRA Net Tangible Assets (EPRA NTA) es un cálculo consolidado proporcionalmente representando los activos netos bajo IFRS excluyendo el mark-to-market de derivados y ajustes por deudas relacionadas, el mark-to-market de bonos convertibles, el valor de contable de los intangibles, así como los impuestos diferidos en activos, así como la valoración de los derivados. Incluye las plusvalías en activos comerciales y se ajusta por el impacto de la dilución de opciones sobre acciones.
EPRA NDV	EPRA Net 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) EPRA (<i>European Public Real Estate Association</i>) o Asociación europea de sociedades patrimoniales cotizadas que recomienda los estándares de mejores prácticas a seguir en el sector inmobiliario. La forma de cálculo de estas APM se ha realizado siguiendo las indicaciones fijadas por EPRA.	Se calcula en base al Patrimonio neto atribuible a los accionistas de la Sociedad dominante y ajustando determinadas partidas siguiendo las recomendaciones de la EPRA.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario y recomendado por la EPRA.
EPRA NDV (EPRA Net Disposal Value) EPRA (<i>European Public Real Estate Association</i>) o Asociación europea de sociedades patrimoniales cotizadas que recomienda los estándares de mejores prácticas a seguir en el sector inmobiliario. La forma de cálculo de estas APM se ha realizado siguiendo las indicaciones fijadas por EPRA.	Calculado ajustando en el EPRA NTA las siguientes partidas: el valor de mercado de los instrumentos financieros, el valor de mercado de la deuda financiera, los impuestos que se devengarían con la venta de los activos a su valor de mercado, aplicando los créditos fiscales disponibles por el Grupo considerando el criterio de empresa en funcionamiento.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario y recomendado por la EPRA.
Loan to Value Grupo o LtV Grupo	Calculado como el resultado de dividir el "Endeudamiento financiero neto (EFN)" entre la suma de la "Valoración de Mercado incluyendo costes de transacción de la cartera de activos del Grupo" más las "acciones en autocartera de la Sociedad dominante valoradas a EPRA 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 "Importe neto de la cifra de negocio" del estado de resultado consolidado y ajustado por "Ingresos del negocio flexible" y "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados al negocio flexible de centros propios y terceros".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Gastos de explotación netos analíticos	Calculado como la suma de las partidas "Gastos de personal" y "Otros gastos de explotación" del estado de resultado consolidado y ajustado por "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados al segmento corporativo"; "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados al negocio flexible"; "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados al negocio flexible de centros propios y terceros"; "Gastos de personal y Otros gastos de explotación extraordinarios asociados al segmento corporativo", "Gastos de personal y Otros gastos de explotación extraordinarios asociados a la gestión de activos"; y "Variación neta de provisiones".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Otros ingresos analíticos	Calculado como la suma de las partidas "Otros ingresos" y "Resultado de entidades por el método de la participación" del estado de resultado consolidado y ajustado por "Otros ingresos correspondientes al segmento corporativo"; "Otros ingresos correspondientes al segmento de gestión de activos"; "Otros ingresos y gastos relacionados con entidades por el método de la participación"; "Arrendamientos derivados del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros"; y "Otros ingresos y gastos relacionados con el negocio flexible con terceros".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.

Medida Alternativa de Rendimiento	Forma de cálculo	Definición/Relevancia
Gastos de estructura analíticos	Calculado como la suma de las partidas "Otros ingresos"; "Gastos de personal" y "Otros gastos de explotación" del estado de resultado consolidado y ajustado por "Gastos de explotación netos analíticos"; "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados a la generación de los ingresos del negocio flexible"; "Gastos de personal y Otros gastos de explotación extraordinarios asociados al segmento corporativo"; "Gastos de personal y Otros gastos de explotación extraordinarios asociados a la gestión de activos"; "Variación neta de provisiones"; "Otros ingresos asociados al negocio de arrendamiento"; y "Otros ingresos asociados al negocio de gestión de activos".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Extraordinarios analíticos	Calculado como la suma de las partidas "Gastos de personal" y "Otros gastos de explotación" del estado de resultado consolidado y ajustado por "Gastos de explotación netos analíticos", "Gastos de personal y Otros gastos de explotación extraordinarios asociados al segmento corporativo", "Gastos de personal y Otros gastos de explotación extraordinarios asociados a la gestión de activos", "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados al negocio flexible", y "Variación neta de provisiones".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Revalorizaciones y margen de ventas de inmuebles analíticos	Calculado como la suma de las partidas " <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.

6. Datos de contacto & disclaimer

Datos de Contacto

Relación con Inversores

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

Oficina del Accionista

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

Web Colonial

www.colonial-sfl.com

Datos de registro Mercado de Capitales – Mercado Continuo

Bloomberg: COL.SM
Código ISIN: ES0139140174
Índices: MSCI, EPRA (FTSE EPRA/NAREIT Developed Europe y FTSE EPRA/NAREIT Developed Eurozone), IBEX35, Global Property Index 250 (GPR 250 Index) & EUROSTOXX 600.

Sobre Colonial SFL

Colonial SFL, SOCIMI, S.A.

Oficina Barcelona
Avenida Diagonal, 532
08006 Barcelona

Oficina Madrid
Pº de la Castellana, 52
28046 Madrid

Oficina París
42, rue Washington
75008 París

Colonial SFL es una SOCIMI cotizada en la bolsa española líder en el Mercado de oficinas prime en Europa, presente en las principales zonas de negocio de Barcelona, Madrid y París con una cartera de oficinas prime de más de 1,5 millones de 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.