



3T/2023

Colonial captura crecimientos de rentas y aumenta el EBITDA un +13%

El beneficio neto recurrente por acción crece un +8%

Hitos financieros	3T 2023	3T 2022	Var	LFL	Exposición única a Prime	Hitos operacionales
BPA recurrente - Cts€/acc.	23,8	22,1	+8%		GAV 06/23 12.209€m 	Ocupación EPRA 97%
BPA recurrente op. continuadas - Cts€/acc ³	23,8	20,0	+19%			Centro Ciudad 99% CBD 77%
Ingresos por rentas €m	279	262	+7%	+8%		Crecimiento rentas ¹ 3T 23 +11% París +16% Madrid +8% Barcelona +2%
EBITDA Rentas €m	261	237	+10%	+11%		Certificación energética 95% ²
EBITDA Grupo €m	232	205	+13%			
Resultado neto recurrente €m	129	119	+8%			
Resultado neto €m	(299)	398	-			

Crecimiento del resultado neto recurrente

- Resultado neto recurrente de 129€m, +8% vs. el año anterior
- Beneficio por acción recurrente de 23,8Cts€, +8% vs. el año anterior
- Resultado neto recurrente de operaciones continuadas³, +19% vs el año anterior
- EBITDA Grupo de 232€m, +13% vs. el año anterior

Ingresos con fuerte crecimiento interanual

- Ingresos por rentas de 279€m, +7% vs. el año anterior (+8% “like for like”)
- Ingresos por rentas netos de +10% vs. el año anterior (+11% “like for like”)
 - ✓ Ingresos por rentas netos París +8% “like for like”
 - ✓ Ingresos por rentas netos Madrid +20% “like for like”
 - ✓ Ingresos por rentas netos Barcelona +10% “like for like”

Sólidos fundamentales operativos

- 113.285m² de contratos firmados, continuando con los niveles históricamente altos
- Ocupación de la cartera del 97% (plena ocupación en el mercado de París)
- Captura de indexación del +5% en lo que va de año (París +6%)
- Crecimiento del +11% de la renta de mercado¹ en el tercer trimestre del ejercicio
 - ✓ París +16% vs renta mercado
 - ✓ Madrid +8% vs renta mercado
 - ✓ Barcelona +2% vs renta mercado

Gestión activa del portafolio y de la estructura de capital

- Desinversiones totales hasta la fecha de 574€m⁴ en línea con tasación
- Liquidez de 2.733€m⁵, +333€m vs 12/22
- El Loan to Value del Grupo se sitúa en un 39%
- 100% de la deuda dispuesta cubierta con un coste de deuda del 1,72% a 30/09/23

Excelencia en ESG

- GRESB 2023 Rating en nivel “5-Star”, por cuarto año consecutivo
- GRESB “Standing Investments Benchmark” 94/100 (+4 puntos vs año anterior), situando a Colonial en el Top-3 de las mejores cotizadas inmobiliarias en Europa
- GRESB “Development Benchmark” 98/100 (+2 puntos vs año anterior)
- El Grupo Colonial ha sido reconocido en Francia con el premio “Low Carbon Building Award”, un reconocimiento a su estrategia de reducción de emisiones de carbono de su portafolio
- Colonial ha entrado a formar parte en España del “Ibex ESG”, iniciativa impulsada por BME⁶

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

(2) Portafolio en explotación

(3) Aislado el impacto por la desinversión de activos

(4) Incluye una desinversión durante el mes de octubre

(5) Caja y saldos disponibles

(6) Bolsas y Mercados Españoles

Aspectos clave

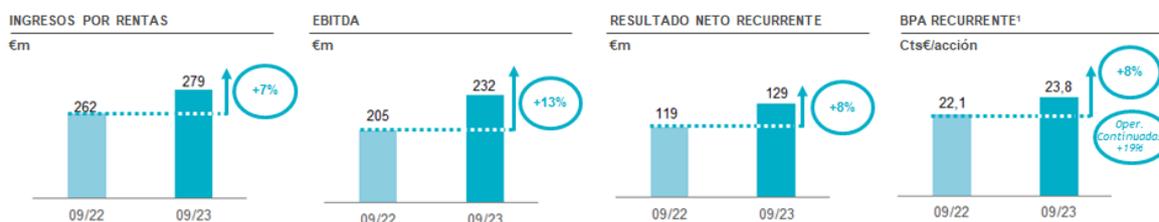
Resultados tercer trimestre 2023

El fuerte incremento del EBITDA impulsa el beneficio neto recurrente por acción

1. El resultado neto recurrente de operaciones continuadas² por acción crece un +19%

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

- Ingresos por rentas de 279€m, +7% vs año anterior
- EBITDA Grupo de 232€m, +13% vs año anterior
- Resultado neto recurrente de 129€m, +8% vs año anterior
- Resultado neto recurrente por acción de 23,8€cts, +8% vs año anterior
- Resultado neto recurrente de operaciones continuadas² por acción, +19% vs año anterior

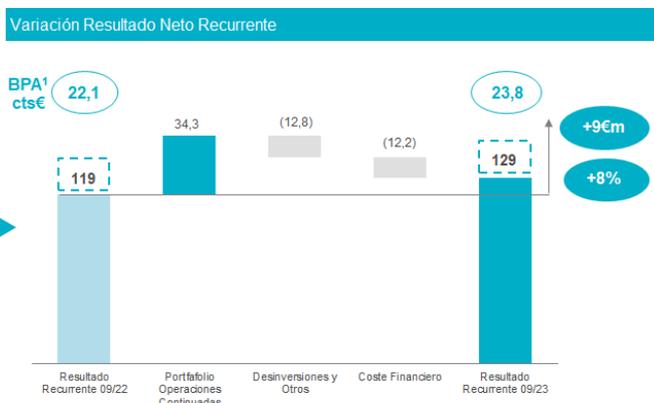


El resultado recurrente ha aumentado sobre la base de un sólido crecimiento de los ingresos. El **crecimiento de ingresos** se ha obtenido por una combinación de varios factores: (1) la capacidad de **capturar el efecto de indexación**, (2) **crecimientos de rentas y aumentos de ocupación** complementados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

La gestión eficiente de los costes ha resultado en un **crecimiento del EBITDA del +13% interanual** que ha permitido el incremento del +8% del resultado neto recurrente hasta alcanzar los 129€m.

La ejecución del programa de desinversiones ha supuesto que el incremento del resultado neto sea inferior, excluyendo este impacto de gestión activa de la cartera, **el resultado neto recurrente de operaciones continuadas² ha crecido un +19% respecto al año anterior**.

Cuenta de Resultados - €m	3T 2023	3T 2022
Ingresos por Rentas	279	262
EBITDA Recurrente	233	207
Resultado Financiero Recurrente	(71)	(58)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(8)	(9)
Minoritarios - Resultado Recurrente	(26)	(21)
Resultado Neto Recurrente	129	119
Variación de valor de los activos & Provisiones	(525)	315
Gasto financiero no recurrente & MTM	(1)	(3)
Impuestos & otros no recurrente	10	2
Minoritarios no recurrente	89	(35)
Resultado Neto Atribuible al Grupo	(299)	398



La valoración de la cartera de activos ha tenido un comportamiento resiliente con una corrección del valor "like- for-like", por lo que resultado neto del Grupo es de (299€m) negativo. Cabe destacar que la variación de valor no supone una salida de caja.

(1) Beneficio por acción recurrente

(2) Aislado el impacto por la desinversión de activos

2. Ingresos & EBITDA por rentas con crecimiento elevados

Crecimiento de ingresos: Polarización & Posicionamiento Prime Pan-Europeo

Colonial cierra el tercer trimestre del ejercicio 2023 con unos **ingresos por rentas de 279€m** y unas **rentas netas (EBITDA rentas) de 261€m**.

El crecimiento de los ingresos del Grupo es sólido tanto en términos absolutos con un **+7%**, así como en términos comparables con un incremento del **+8% “like for like”**, demostrando la fortaleza del posicionamiento prime de Colonial.

Septiembre acumulado - €m	2023	2022	Var	LFL
Ingresos por rentas Grupo	279	262	7%	8%
<i>Ingresos por rentas Paris</i>	<i>172</i>	<i>152</i>	<i>13%</i>	<i>8%</i>
<i>Ingresos por rentas Madrid</i>	<i>73</i>	<i>74</i>	<i>(2%)</i>	<i>11%</i>
<i>Ingresos por rentas Barcelona</i>	<i>34</i>	<i>36</i>	<i>(4%)</i>	<i>3%</i>
EBITDA rentas Grupo	261	237	10%	11%
<i>EBITDA rentas Paris</i>	<i>163</i>	<i>143</i>	<i>14%</i>	<i>8%</i>
<i>EBITDA rentas Madrid</i>	<i>68</i>	<i>62</i>	<i>8%</i>	<i>20%</i>
<i>EBITDA rentas Barcelona</i>	<i>30</i>	<i>31</i>	<i>(0,8%)</i>	<i>10%</i>

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

Resaltan en particular las carteras de **Madrid (+11% “like for like”)** y **París (+8% “like for like”)**

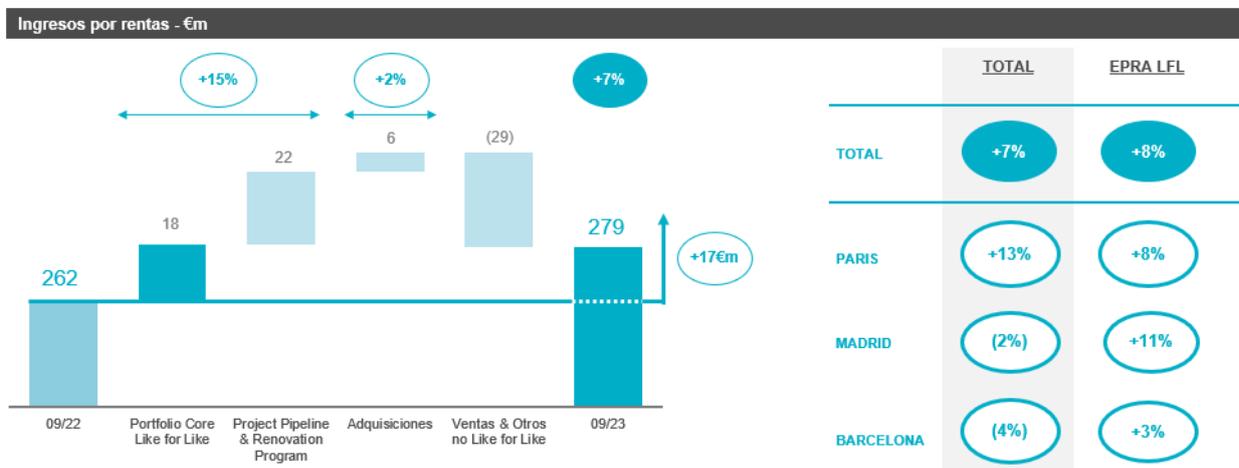
Los ingresos netos de gastos (EBITDA rentas) han aumentado un **+10%** y en términos comparables “like for like” un **+11%**.

1. Los ingresos por rentas netos en la cartera de París han aumentado un **+14%** en términos totales y un **+8%** en términos comparables “like for like”. El incremento “like for like” es debido principalmente a mayores rentas y ocupaciones en los activos Édouard VII, #Cloud, Louvre Saint Honoré, Washington Plaza y 103 Grenelle, entre otros.
2. En el portafolio de Madrid, los ingresos por rentas netos han aumentado un **+8%** en términos totales, impulsados por un fuerte incremento del **+20% “like for like”**, debido principalmente a ingresos superiores en los activos de Recoletos 37, Ortega y Gasset 100, Castellana 163, Santa Engracia y The Window, entre otros, en base a una combinación de mayores rentas y mejores niveles de ocupación. Dichos incrementos han compensado las menores rentas obtenidas por el programa de desinversiones realizado durante estos últimos trimestres.
3. En el portafolio de Barcelona, los ingresos por rentas netos en términos totales se han mantenido estables. En términos comparables “like for like” han aumentado un **+10%**, destacando el incremento de los ingresos en los activos de Diagonal 682, Diagonal 409, Diagonal Glories y Torre Marenostum, entre otros. Dichos incrementos han compensado las entradas en rehabilitación de los activos de Parc Glories II y Diagonal 197.



Crecimiento de ingresos en base a múltiples palancas

El aumento de ingresos de +17€m se basa en un modelo de negocio con múltiples palancas de crecimiento.



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

La **cartera Core ha aportado +18€m de crecimiento de ingresos** basado en un sólido crecimiento “like for like” del +8% por el fuerte “pricing power” que permite capturar plenamente el impacto de **indexación**, así como **firmar las máximas rentas** de mercado.

2. **Proyectos entregados** - contribución del +9% al crecimiento global

La **entrega de proyectos** y el programa de renovaciones han **aportado +22€m de crecimiento** de ingresos (contribución del +9% al crecimiento global). Destaca la contribución de ingresos de Biome, Cézanne Saint-Honoré, Louvre Saint Honoré y Washington Plaza en París, Velázquez 86D y Miguel Ángel 23 en Madrid, así como Diagonal 530, Plaza Europa 34 y Wittywood en Barcelona.



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

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

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

La **desinversión de activos no estratégicos** y el resto de los impactos “no like for like” han supuesto **una reducción del (11%) interanual** de los ingresos.

Sólidos fundamentales operativos en todos los segmentos

1. Altos volúmenes de contratación

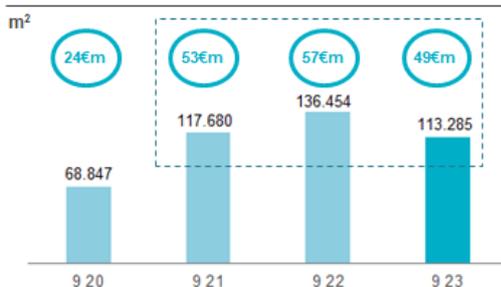
La cartera de activos prime ha capturado un alto volumen de contratos en niveles de máximos históricos, alcanzado los **74 contratos de alquiler correspondientes a 113.285m²**. En términos económicos se han firmado contratos por un valor anualizado de 49€m.

Estos sólidos resultados comerciales son un claro reflejo de la tendencia de polarización de mercado, caracterizado por una demanda que prioriza producto Grado A de máxima calidad en el CBD.

El volumen de contratos firmado en 2023 ha sido menor respecto al mismo periodo del año anterior, debido principalmente a los 23.000m² alquilados en el activo de Biome en el año 2022. Excluyendo el prealquiler de Biome la contratación del ejercicio 2023 se sitúa en línea a la del año anterior.

LA ACTIVIDAD COMERCIAL SE MANTIENE SÓLIDA A CIERRE DEL TERCER TRIMESTRE

METROS CUADRADOS FIRMADOS



DESGLOSE ACTIVIDAD COMERCIAL



En términos acumulados, destacamos el elevado volumen firmado en el mercado de Madrid que asciende a **53.761m²**, de los cuales un 78% (41.896m²) son renovaciones y el resto (11.865m²) corresponde a nuevos contratos firmados.

En el mercado de Barcelona se han firmado 29.244m², de los cuales un 74% (21.567 m²) corresponden a nuevos contratos en superficies disponibles, aumentando la ocupación del portafolio de Barcelona en 580pb des del cierre del ejercicio 2022.

En París se han firmado un total de 30.281m², repartidos un 50% entre renovaciones y nuevas altas.

Esfuerzo Comercial	nº contratos	m ² firmados	Ingresos por rentas €m
Paris	21	30.281	26€m
Barcelona	23	29.244	8€m
Madrid	30	53.761	15€m
TOTAL GRUPO	74	113.285	49€m

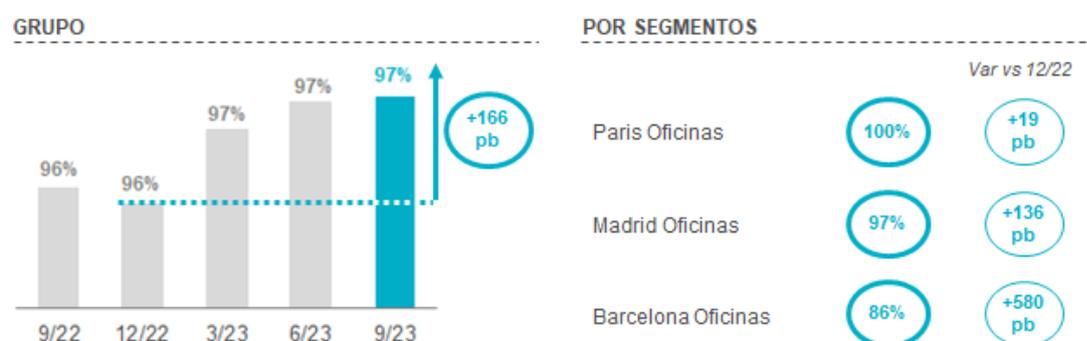
2. Sólidos niveles de ocupación

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

En lo que va de año la **ocupación de la cartera de oficinas ha aumentado en 166 pb** impulsado por mejoras de ocupación en todos los segmentos.

El mayor avance semestral se ha producido en Barcelona con una mejora de la ocupación de 580 pb en estos 9 meses.

OCUPACIÓN EPRA OFICINAS



Cabe destacar que la disponibilidad actual de la cartera de Barcelona está concentrada en la entrada en explotación del programa de renovación de Torre Marenostrum, así como al activo de Illacuna y al inmueble secundario de Sant Cugat. Excluyendo estos tres activos, la ocupación del resto del portafolio de Barcelona es del 98%.

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

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

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

Como consecuencia de la ejecución de la indexación en la cartera de contratos a cierre del tercer trimestre de 2023, las rentas anualizadas de los contratos correspondientes se han incrementado un +5% (+3% en España y +6% en París).

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

“Pricing Power” – Aceleración del crecimiento de rentas mercado¹

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

El **Grupo Colonial** ha registrado en el tercer trimestre del ejercicio, un **crecimiento del +11% respecto a la renta de mercado a 31/12/22 en las rentas firmadas (un +9% en los contratos de oficinas)**.

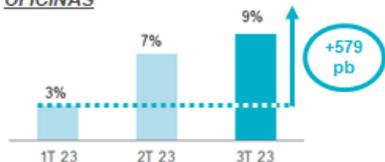
El mayor incremento de rentas se ha producido en **la cartera de París con un incremento del +16% vs la renta de mercado a 31/12/22 (+12% vs la renta de mercado de oficinas)**.

Cabe destacar que **el crecimiento de rentas se ha acelerado en los contratos de oficinas firmados durante los últimos trimestres, aumentando en 579 puntos básicos** respecto el primer trimestre del ejercicio (ha pasado de +3% en el primer trimestre hasta un +9% en el tercer trimestre).

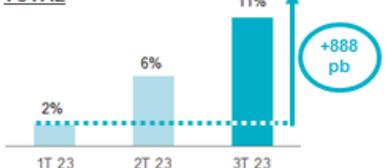
En cuanto al **crecimiento del total de la cartera, las rentas de los contratos firmados han aumentado en 888 puntos básicos**, pasando de un +2% en el primer trimestre a un +11% en el tercer trimestre.

CRECIMIENTO DE RENTAS VS ERV

OFICINAS



TOTAL



Fuerte incremento de precios

	Crecimiento Rentas vs ERV ¹			
	1T 2023	2T 2023	3T 2023	TOTAL
París Oficinas	+1%	+11%	+12%	+6%
Madrid Oficinas	+8%	+4%	+8%	+6%
Barcelona Oficinas	+2%	+8%	+2%	+4%
TOTAL OFICINAS	+3%	+7%	+9%	+5%
TOTAL	+2%	+6%	+11%	+5%

“Pricing Power” - Incremento de las rentas de oficinas en renovaciones “release spreads²” del +6%

A cierre del tercer trimestre del ejercicio 2023, el Grupo Colonial ha incrementado con clientes actuales las rentas de oficinas un +6% respecto a las rentas anteriores (“release spreads”).

Destaca **la cartera de activos de oficinas de París con un incremento del +11%**.

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

Fuerte incremento de precios

	Release Spread ²			
	1T 2023	2T 2023	3T 2023	TOTAL
París Oficinas	+10%	+13%	na	+11%
Madrid Oficinas	+0%	+2%	(2%)	+0,1%
Barcelona Oficinas	+3%	(0,5%)	na	flat
TOTAL OFICINAS	+6%	+7%	(2%)	+6%
TOTAL	+6%	+5%	+3%	+5%

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

(2) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

Cartera de Proyectos

1. Pipeline de proyectos prácticamente entregado y pre-alquilado

El Grupo Colonial cuenta con una **cartera de proyectos de 183.885m², distribuidos en 8 activos.**

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



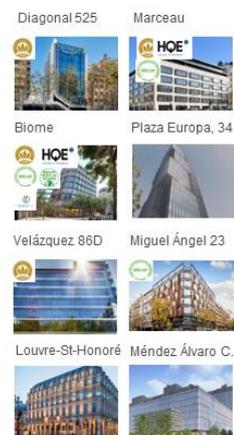
Adicionalmente, durante el primer semestre del ejercicio se ha realizado la entrega del proyecto **Plaza Europa 34, completamente alquilado al Grupo Puig**, con un contrato de obligado cumplimiento de 10 años. El activo contará con la certificación medioambiental **Leed Gold**, y se considera un edificio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

De este modo, a cierre del tercer trimestre del ejercicio, ya **se han entregado completamente 7 proyectos de los 8 activos de la cartera**. El único proyecto en curso es Méndez Álvaro Campus (activo situado en el sur de la Castellana de Madrid) del que se prevé su entrega a principios del 2024.

De este modo, a cierre del tercer trimestre del ejercicio, ya **se han entregado completamente 7 proyectos de los 8 activos de la cartera**. El único proyecto en curso es Méndez Álvaro Campus (activo situado en el sur de la Castellana de Madrid) del que se prevé su entrega a principios del 2024.

Proyecto	Ciudad	Alquilado / Pre alquilado	Entrega	GLA (m ²)	Total Coste €m	Yield on Cost
1 Diagonal 525	Barcelona CBD	100%	✓	5.706	41	≈ 5%
2 83 Marceau	París CBD	100%	✓	9.600	154	≈ 6%
3 Velazquez 86D	Madrid CBD	100%	✓	16.318	116	> 6%
4 Miguel Angel 23	Madrid CBD	100%	✓	8.155	66	> 5%
5 Biome	París City Center	100%	✓	24.500	283	≈ 5%
6 Plaza Europa 34	Barcelona	100%	✓	13.735	42	≈ 7%
7 Louvre SaintHonoré	París CBD	100%	✓	16.000	215	7- 8%
8 Mendez Alvaro Campus	Madrid CBD South	On track	1S 24	89.871	323	7- 8%
PIPELINE ACTUAL				183.885	1.241	6- 7%

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



> **Elevado Grado de avance en la entrega / entrada en explotación: 7 de 8 proyectos entregados confirmando la yield on cost del 6-7%**

> **Elevado nivel de pre-alquiler de los proyectos: 7 de 8 proyectos:** De los 8 proyectos de la cartera, 7 ya están pre-alquilados. Con posterioridad a cierre del 3T, se ha firmado la superficie que quedaba disponible del activo Velázquez 86D (1.100m² firmados a una renta de mercado récord). Actualmente solo queda disponible el Campus Méndez Álvaro, cuya comercialización se inició a finales de 2022.

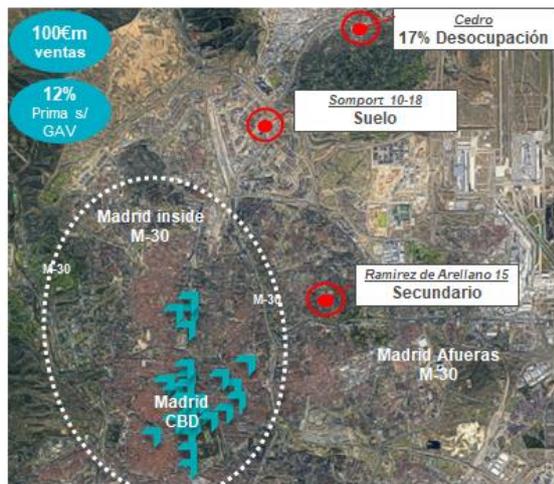
Destacamos que adicionalmente se está analizando **un nuevo proyecto en el inmueble Rives de Seine**, inmueble situado en el distrito Bercy/Gare de Lyon en París, distrito con una excelente accesibilidad en transporte público. El activo cuenta con una superficie de 22.000m² y se convertirá en un edificio de referencia con los mayores estándares de sostenibilidad, con infraestructuras de calidad con los mejores avances tecnológicos y una arquitectura y diseño de excelencia.

Programa de Desinversiones

Durante el tercer trimestre y el mes de octubre del ejercicio, el Grupo Colonial ha escriturado ventas de activos por un importe superior a los 100€m.

En particular se han cerrado las ventas de dos activos no estratégicos en ubicaciones periféricas en el norte de Madrid: el solar Puerto Somport en el submercado de Las Tablas y el inmueble Cedro, ubicado en la zona secundaria de Madrid de Alcobendas y que presenta una desocupación del 17%, así como la venta del activo Ramírez de Arellano 15, edificio secundario, de reducido tamaño en la zona de la A2 en Madrid.

VENTA DE CEDRO, PTO SOMPORT 10-18 Y RAMIREZ DE ARELLANO 15



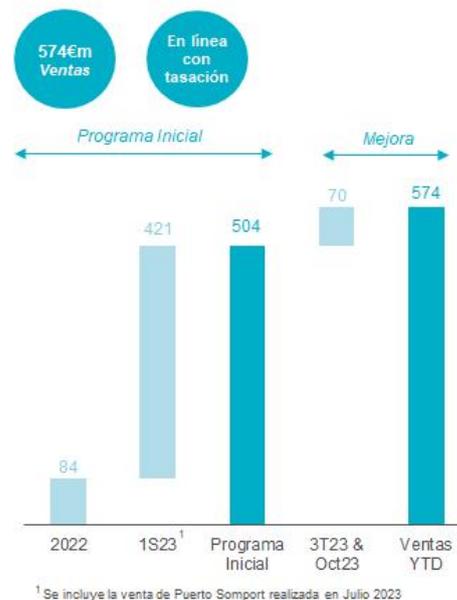
Venta de Activos

- ▶ Suelo en la periferia de Madrid
- ▶ Activo con un 17% de desocupación en la zona secundaria de Madrid
- ▶ Activo secundario de reducido tamaño

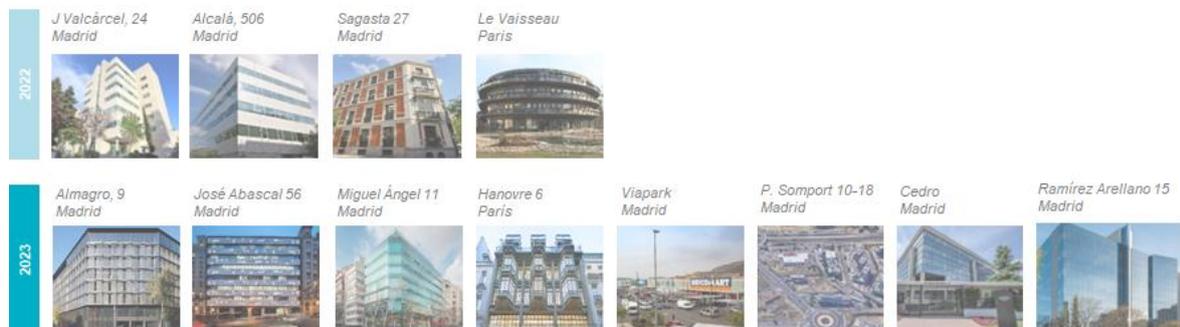
Compradores

- ▶ Inversores institucionales
- ▶ Multinacional para uso propio
- ▶ Family Office

MEJORA DEL PROGRAMA DE VENTAS



Estas tres desinversiones suponen completar el programa de desinversiones de 500€m anunciado a principios del ejercicio y ampliar el volumen de desinversión en más de 70€m, alcanzando un nivel de ventas totales de 574€m. Colonial se mantendrá en una posición neta vendedora durante los próximos meses, siempre que surjan oportunidades de desinversión interesantes.



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

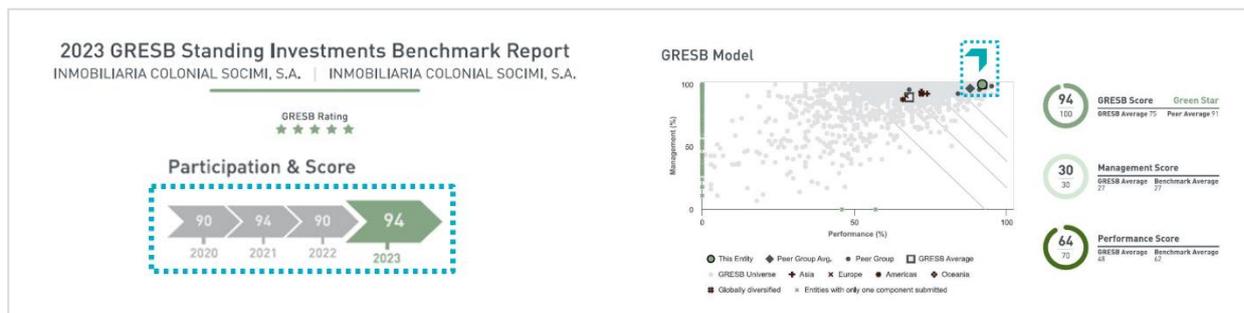
Estrategia ESG

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

Consolidación de liderazgo en el rating GRESB

Colonial ha confirmado su liderazgo en ESG y en particular la gestión sostenible de su cartera de activos progresando en la trayectoria de neutralidad en carbono.

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 la nota del año anterior en 4 puntos y ascendiendo a la tercera posición entre las 100 inmobiliarias europeas cotizadas incluidas en el indicador “Standing Investments Benchmark”



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



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

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



Low Carbon Building Award

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

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

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



Colonial entra a formar parte del ‘Ibex ESG’

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

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

Estructura de capital

A cierre del tercer trimestre del ejercicio 2023, el Grupo Colonial presenta un balance sólido con un LTV del 39% y una liquidez de 2.733€m.

Durante el ejercicio 2023, el Grupo ha ejecutado gran parte de su programa de desinversiones, así como otras medidas de protección financiera que le han permitido reducir la deuda neta en 240€m, ampliar el vencimiento medio de la misma, incrementar la liquidez en c.300€m, eliminar la deuda con garantía hipotecaria en su totalidad, alcanzar una ratio de deuda a tipo fijo/cubierta del 100% y mantener el coste financiero en un entorno de subida de tipos de interés por parte del Banco Central Europeo.

La liquidez del Grupo Colonial asciende a 2.733€m entre caja y líneas de crédito no dispuestas y le permite cubrir todos los vencimientos de su deuda hasta el 2027.

En un entorno de mercado caracterizado por las subidas de tipos de interés, el Grupo Colonial ha mantenido su coste financiero en niveles muy estables (1,72% vs 1,71% en diciembre del 2022) gracias a su política de gestión de riesgos de tipos de interés:

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

A cierre del tercer trimestre del ejercicio, el 100% de la deuda está a tipo de interés fijo o cubierto y el valor razonable de los instrumentos financieros derivados, registrados en patrimonio neto, es positivo en 312€m.

El sólido perfil financiero del Grupo se refleja en una calificación crediticia de BBB+ ratificada durante este ejercicio por parte de Standard & Poor's, la más alta en el sector inmobiliario español.

Anexos

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

1. Análisis de la Cuenta de Resultados

Cuenta de Resultados Analítica Consolidada

El Grupo Colonial ha cerrado el **tercer trimestre del ejercicio 2023 con un resultado neto recurrente de 129€m**, lo que supone un beneficio neto recurrente por acción de **23,8cts€/acción**, cifra un **+8%** superior al año anterior.

Septiembre acumulado - €m	2023	2022	Var.	Var. % ⁽¹⁾
Ingresos por rentas	279	262	17	7%
Gastos de explotación netos ⁽²⁾	(18)	(25)	7	28%
EBITDA rentas	261	237	24	10%
Otros ingresos ⁽⁴⁾	6	3	3	-
Gastos estructura	(35)	(34)	(1)	(2%)
EBITDA	232	205	27	13%
Revalorizaciones, margen de ventas y otros extraordinarios	(527)	314	(841)	-
Amortizaciones y Provisiones	(5)	(5)	(1)	(17%)
Resultado Financiero	(72)	(61)	(11)	(17%)
Resultado antes de impuestos y minoritarios	(372)	453	(826)	-
Impuesto de sociedades	11	1	11	2062%
Socios minoritarios	63	(56)	119	212%
Resultado neto atribuible al Grupo	(299)	398	-	-

Análisis del Resultado - €m	2023	2022	Var.	Var. %
EBITDA Recurrente	233	207	26	13%
Resultado Financiero Recurrente	(71)	(58)	(12)	(21%)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(8)	(9)	1	7%
Minoritarios - Resultado Recurrente	(26)	(21)	(5)	(25%)
Resultado Neto Recurrente - post ajustes específicos compañía⁽³⁾	129	119	9	8%
<i>nº acciones (millones)⁽⁵⁾</i>	<i>539,6</i>	<i>539,6</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
BPA recurrente (cts€/acción)	23,8	22,1	1,7	8%

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

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

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

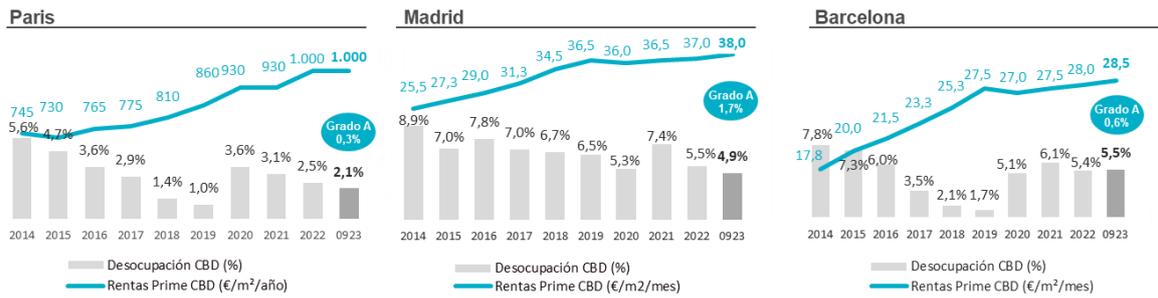
(4) Capex refacturado & EBITDA centros coworking

(5) Promedio de acciones sin considerar ajustes de autocartera

Análisis de la Cuenta de Resultados

- Colonial cierra el tercer trimestre del ejercicio 2023 con unos ingresos por **rentas de 279€m, cifra un +7% superior al mismo periodo del año anterior**. En **términos comparables “like-for-like”** los ingresos por rentas han aumentado un **+8%**.
- El EBITDA rentas (rentas netas) asciende a **261€m, cifra un +10% superior al mismo periodo del año anterior**. En **términos comparables, el EBITDA de las rentas ha aumentado un +11% “like for like”**.
- El EBITDA del Grupo asciende a **232€m, cifra un +13% superior al mismo periodo del año anterior**.
- El **impacto en la cuenta de resultados por revalorización a 30 de junio de 2023, por margen de ventas** de activos de las inversiones inmobiliarias y otros extraordinarios **ha ascendido a -527€m**. La corrección de valor, que se ha registrado tanto en Francia como en España, no supone una salida de caja.
- El resultado financiero neto ha sido de **-72€m, cifra que aumenta en 11€m respecto al resultado financiero del año anterior** debido principalmente a mayores tipos de interés (coste medio comparable a cierre del 3T 23 de 1,72% respecto al 1,42% del mismo periodo del año anterior).
- El **resultado antes de impuestos y minoritarios** a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2023 **asciende a -372€m**.
- Finalmente, y una vez incorporado el resultado atribuible a los minoritarios de 63€m, así como el impuesto de sociedades de 11€m, el **resultado después de impuestos atribuible al Grupo es de -299€m**.

2. Mercado de oficinas



Mercado de Alquiler

En el mercado de oficinas de París, la contratación en los nueve primeros meses de 2023 ha alcanzado los 1.350.000m². La polarización del mercado de París se evidencia en que el CBD y el Centro ciudad concentran el 50% de la absorción de mercado. Asimismo, la desocupación en el CBD sigue en niveles mínimos del 2% y la disponibilidad de Grado A es del 0,3%. La renta prime, correspondiente a los mejores edificios en el CBD, se sitúa en 1.000€/m²/año.

En Madrid, en los primeros 9 meses del año se han contratado 370.000 m². La polarización del mercado de oficinas hacia el centro ciudad continúa. Las zonas CBD y Centro de la Ciudad concentran el 55% de la demanda, que junto con la escasez de espacios de alta calidad y presiona al alza el precio de los alquileres. La tasa de disponibilidad en el CBD es del 4,9% (1,7% para edificios de Grado A) y la renta prime aumenta hasta los a 38 €/m²/mes.

La contratación en el mercado de oficinas de Barcelona alcanza los 155.000m² hasta septiembre de 2023. Continúan los efectos de la polarización dónde el CBD y el Centro Ciudad aumentan su peso en la demanda hasta el 51% y mantienen los precios de los alquileres en línea de los últimos trimestres. La disponibilidad total de mercado se ha situado en el 13,4% mientras que en el CBD, la tasa de disponibilidad es del 5,5% (0,6% para edificios de Grado A). La renta prime se sitúa en 28,50€/m²/mes.

Mercado de Inversión

El volumen de inversión en París alcanzó los 3.8€bn en septiembre 2023: el 45% de las transacciones se han producido en el Centro Ciudad y CBD de París. Los principales inversores fueron fondos de inversión y aseguradoras (51% del total del volumen de inversión). La rentabilidad prime se sitúa en el 4,1%.

La inversión en Madrid se ha situado en los 651€m, con un 60% transaccionado dentro de la M-30. La rentabilidad prime se sitúa en 4,5%. En Barcelona, el volumen de inversión alcanzó los 245€m, donde el CBD y el 22@ han concentrado el 100% de las transacciones. La rentabilidad prime se sitúa en 4,65%.

Fuentes: Savills, CBRE

3. Evolución del negocio

Ingresos por rentas y EBITDA de la cartera

- Colonial cierra el tercer trimestre del ejercicio 2023 con unos **ingresos por rentas de 279€m**, cifra un **+7% superior a los del año anterior**, debido principalmente al elevado incremento “like for like” de la cartera, a la aceleración del programa de renovaciones y entradas en explotación de los proyectos del Grupo, así como a las nuevas adquisiciones realizadas.

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

En Francia, los ingresos por rentas han aumentado **un +13% en términos totales y un +8% en términos “like for like”**, debido principalmente a mayores rentas y ocupaciones en los activos Édouard VII, #Cloud, Louvre Saint Honoré oficinas, Washington Plaza y 103 Grenelle.

En España, los ingresos por rentas “like for like” han aumentado un **+8%**.

En Madrid, el incremento de los ingresos “like for like” se ha situado en un **+11%**, debido principalmente a unos ingresos superiores en los activos de Recoletos 37, Ortega y Gasset 100, Castellana 163, Santa Engracia y The Window, entre otros, en base a una combinación de mayores rentas y mejores niveles de ocupación. En Barcelona, los ingresos “like for like” han aumentado un **+3%**.

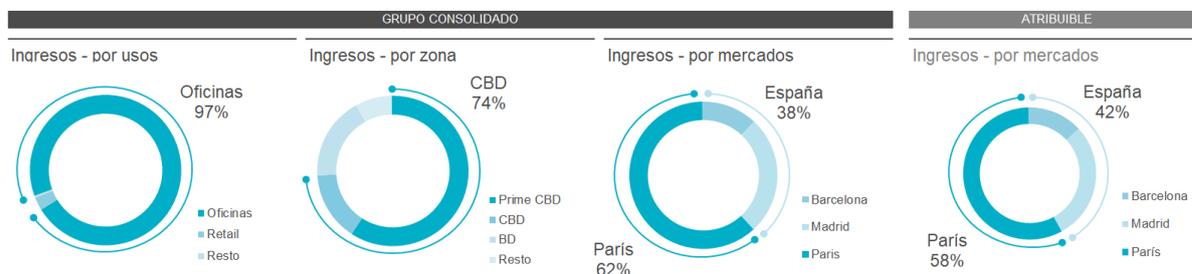
A continuación, se muestra el análisis de la variación “like for like” por mercado:

	Barcelona	Madrid	Paris	TOTAL
Ingresos Rentas 2022R	36	74	152	262
EPRA Like for Like ¹	1	6	11	18
Proyectos / Altas	(2)	3	4	5
Inversiones & Desinversiones	0	(11)	4	(7)
Otros e Indemnizaciones	(0)	0	1	1
Ingresos Rentas 2023R	34	73	172	279
Variación Total (%)	(4%)	(2%)	13%	7%
Variación Like for Like (%)	3%	11%	8%	8%

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

- **Distribución – Ingresos por Rentas:** La mayor parte de los ingresos del Grupo, un 97%, se concentra en edificios de oficinas. Asimismo, el Grupo mantiene su elevada exposición a mercados CBD, con un 74% de los ingresos.

En términos consolidados, un **62% de los ingresos por rentas (172€m) provienen de la filial en París** y un 38% han sido generados por inmuebles en España. **En términos atribuibles, el 58% de las rentas se ha generado en París** y el resto en España.



- **El EBITDA de los inmuebles a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2023 ha alcanzado los 261€m, aumentando un +10% respecto al mismo periodo del año anterior, en términos like-for-like, el EBITDA rentas ha aumentado un +11%.** Dicho crecimiento se ha visto impulsado por un fuerte incremento en el mercado de Madrid.

Cartera de Inmuebles

Septiembre acumulado - €m	2023	2022	Var. %	EPRA Like-for-like ¹	
				€m	%
Ingresos por rentas Barcelona	34	36	(4%)	0,9	3%
Ingresos por rentas Madrid	73	74	(2%)	6,1	11%
Ingresos por rentas París	172	152	13%	10,8	8%
Ingresos por rentas Grupo	279	262	7%	17,8	8%
EBITDA rentas Barcelona	30	31	(0,8%)	2,4	10%
EBITDA rentas Madrid	68	62	8%	10,2	20%
EBITDA rentas París	163	143	14%	9,5	8%
EBITDA rentas Grupo	261	237	10%	22,1	11%
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Barcelona</i>	<i>89%</i>	<i>86%</i>	<i>3,3 pp</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Madrid</i>	<i>93%</i>	<i>84%</i>	<i>8,3 pp</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- París</i>	<i>95%</i>	<i>95%</i>	<i>0,3 pp</i>		

Pp: puntos porcentuales

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

(*) Se ha ajustado el ratio de EBITDA/Ingresos, periodificando los tributos no computables al 1er semestre de 2023

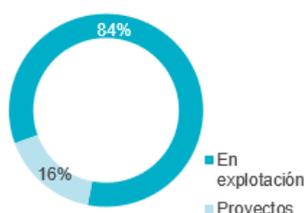
Gestión de la cartera de contratos

Desglose de la cartera actual por superficie:

Al cierre del tercer trimestre del ejercicio 2023, el Grupo Colonial cuenta con una cartera total de 1.567.769m², concentrada principalmente en activos de oficinas, a los cuales corresponden 1.439.524m².

Del total de la superficie de oficinas, el 84% de la superficie se encuentra en explotación a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2023 y el resto corresponde a una atractiva cartera de proyectos y rehabilitaciones.

Superficie Oficinas - por estado



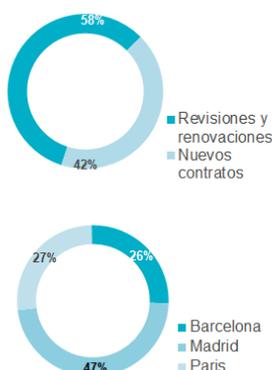
Superficie Oficinas - por mercados



- Contratos firmados:** A cierre del tercer trimestre del ejercicio 2023, el Grupo Colonial ha formalizado contratos por un total de 113.285m². Un 73% (83.004m²) corresponde a contratos firmados en Barcelona y Madrid y el resto (30.281m²) se han firmado en París.

Renovaciones: Del total del esfuerzo comercial, un 58% (65.221m²) corresponde a superficies renovadas, destacando los 41.896m² renovados en Madrid y los 15.649m² en París.

Nuevos contratos: Se han realizado 48.064m² de altas de contratos, destacando los 21.567m² firmados en Barcelona y los 14.632m² firmados en Paris.



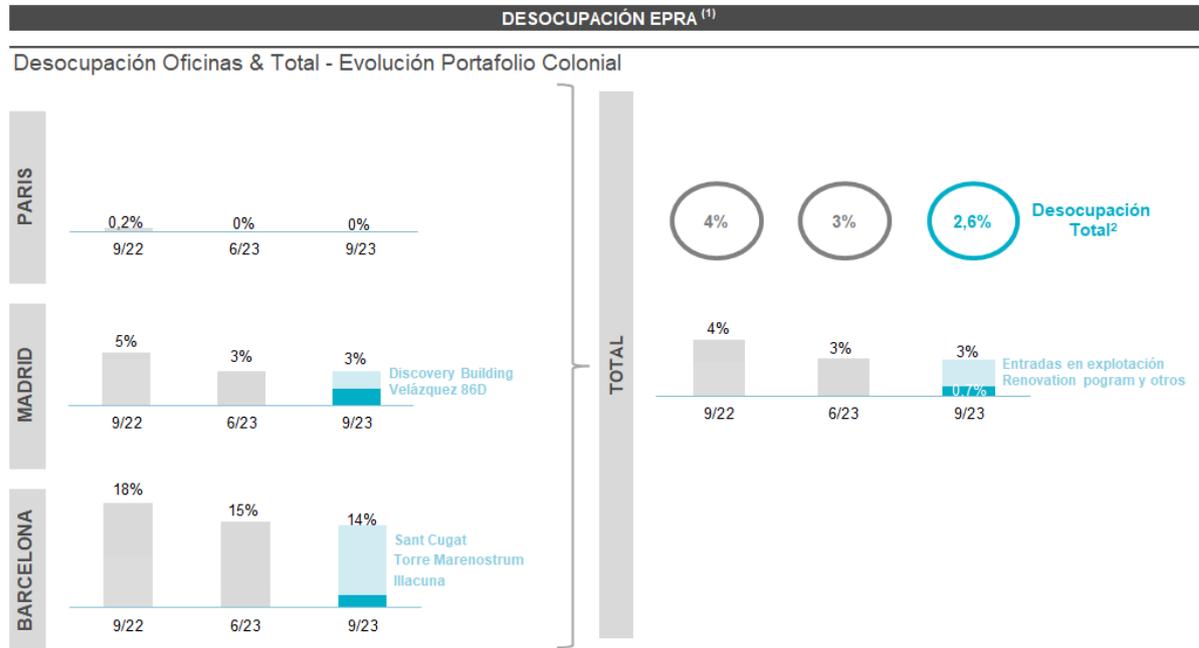
Gestión de Contratos

Septiembre acumulado - m ²	2023	Vencimiento Medio	% nuevas rentas vs.ant.	Oficinas
Revisiones y renovaciones - Barcelona	7.677	4	1%	0%
Revisiones y renovaciones - Madrid	41.896	3	(1%)	0,1%
Revisiones y renovaciones - París	15.649	8	11%	11%
Total revisiones y renovaciones	65.221	6	5%	6%
Nuevos Contratos - Barcelona	21.567	6		
Nuevos Contratos - Madrid	11.865	4		
Nuevos Contratos - París	14.632	8		
Total Nuevas Superficies	48.064	7	na	
Esfuerzo comercial total	113.285	6	na	

Las nuevas rentas se sitúan un +5% por encima de las anteriores, destacando el mercado de París, con un +11%. En cuanto a la cartera de oficinas, las nuevas rentas se sitúan un +6% por encima de las anteriores.

Estabilidad de la ocupación del portafolio

- La desocupación total del Grupo Colonial a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2023 se sitúa en un 2,6%, ratio mejor respecto al del mismo periodo del año anterior y en línea al del último trimestre reportado.



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

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

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

El portafolio de oficinas de Madrid tiene una desocupación del 3%, ratio en línea al último trimestre reportado pero que mejora respecto al mismo periodo del año anterior, debido principalmente a altas realizadas en los activos de Ortega & Gasset, Recoletos 37, Ribera de Loira, entre otros.

Con posterioridad al cierre del tercer trimestre, se ha firmado la superficie vacía del activo Velázquez 86D, por lo que actualmente la superficie desocupada corresponde principalmente al activo Discovery Building.

En el portafolio de oficinas de Barcelona la desocupación se ha situado en un 14%, ratio en línea al último trimestre reportado pero inferior respecto al mismo periodo del año anterior, debido principalmente a las altas firmadas en el activo de Diagonal 530, Diagonal 609-615, Sant Cugat y Diagonal 682, entre otros.

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

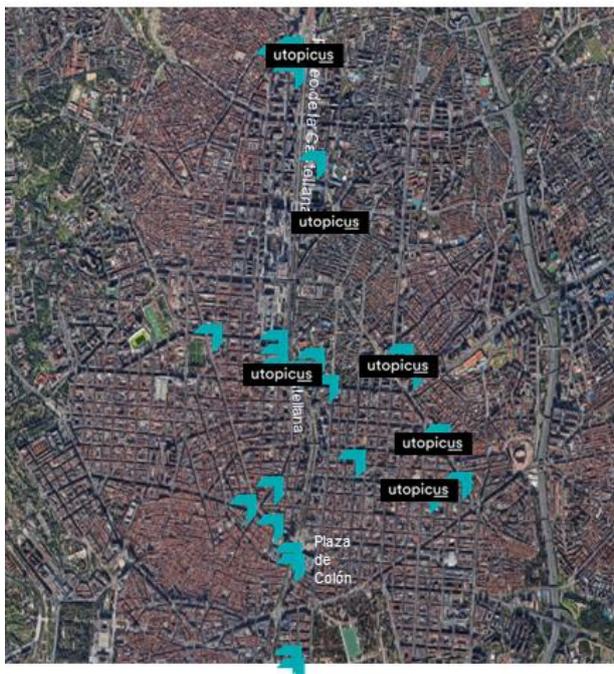
4. Coworking y Espacios Flexibles

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

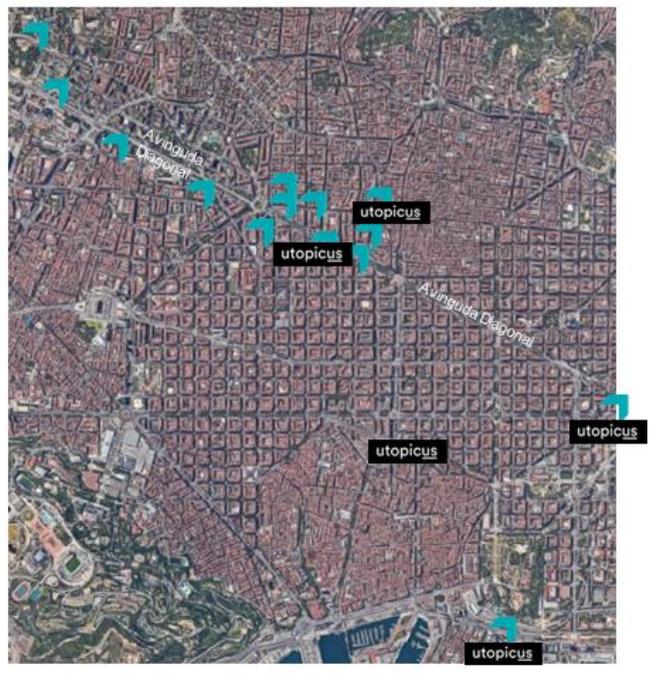
La capacidad de ofrecer espacios flex de Utopicus en la cartera de Colonial supone una propuesta de valor añadido al cliente de Colonial, pudiendo combinar espacios de oficinas tradicionales con nuevos servicios y propuestas más flexibles.

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

MADRID



BARCELONA



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

De este modo, a fecha actual, **Utopicus cuenta con 11 centros en explotación, correspondientes a 36.081m².**

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

5. Estructura financiera

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



El Grupo Colonial mantiene una alta liquidez, la cual ha sido reforzada durante el ejercicio 2023 con la formalización de una nueva línea de crédito por importe de 835 millones de euros. Esta línea de crédito incrementa la liquidez, simplifica la estructura financiera del Grupo y mejora y alarga el vencimiento de la liquidez del Grupo. El vencimiento de la línea es a 5 años ampliables a 7 años e incluye indicadores de rendimiento ESG. Al cierre del tercer trimestre de 2023 la liquidez asciende a 2.733 millones de euros entre caja y líneas de crédito no dispuestas, lo que permite al Grupo Colonial cubrir todos los vencimientos de su deuda hasta el 2027.

Durante el ejercicio 2023, el Grupo ha ejecutado gran parte de su programa de desinversiones, así como otras medidas de protección financiera que le han permitido reducir la deuda neta en un 4,5%, ampliar el vencimiento medio de la misma, incrementar la liquidez en c.300 millones de euros, eliminar la deuda con garantía hipotecaria en su totalidad, alcanzar una ratio de deuda a tipo fijo/cubierta del 100% y mantener el coste financiero en un entorno de subida de tipos de interés por parte del Banco Central Europeo.

En un entorno de mercado caracterizado por las subidas de tipos de interés (170 puntos básicos en los últimos 12 meses y 88 puntos básicos desde diciembre de 2022), el Grupo Colonial ha mantenido su coste financiero en niveles muy estables (1,72% vs 1,71% en diciembre del 2022) gracias a su política de gestión de riesgos de tipos de interés:

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

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

- i. Una cartera de pre-coberturas por importe de 2.407 millones con un calendario de ejecución alineado al vencimiento de su deuda, que le permite cubrir el 53% del nominal de la refinanciación de la misma con un strike de 0,64% y vencimiento medio de 5,4 años a partir de la fecha de su ejecución.
- ii. Una cartera de coberturas (IRS) para la deuda de tipo variable vigente por importe de 524 millones de euros, un strike de 2,45% y vencimiento medio de 6,5 años.

Al cierre del tercer trimestre de 2023, el 100% de la deuda está a tipo fijo y/o cubierta y el valor razonable de los instrumentos financieros derivados, registrados en patrimonio neto, es positivo en 312 millones de euros.

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

Grupo Colonial (€m)	sep-23	dic-22	Var.
Deuda financiera Bruta	5.248	5.515	(4,8%)
Deuda financiera Neta	5.115	5.355	(4,5%)
Liquidez total ⁽¹⁾	2.733	2.400	14%
% deuda tipo fijo o cubierta	100%	96%	4%
Vencimiento medio de la deuda (años) ⁽²⁾	4,4	4,6	-0,2
Coste de la deuda actual ⁽³⁾	1,72%	1,71%	1,2 pb
LtV Grupo (incluyendo transfer costs) ⁽⁴⁾	39,1%	38,7%	33,3 pb
Deuda con garantía hipotecaria	0,0%	1,4%	(1,4%)
Valor razonable instrumentos cobertura	312	293	6,5%

(1) Caja & saldos disponibles.

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

(3) Incorporando las coberturas de tipo de interés.

(4) Incluye los compromisos de venta ya formalizados

La deuda financiera neta al cierre del tercer trimestre de 2023 se sitúa en 5.115€m, siendo su detalle el siguiente:

€m	Septiembre 2023			Diciembre 2022			Var	Vida Media ⁽³⁾
	Colonial	SFL	TOTAL	Colonial	SFL	TOTAL	TOTAL	
Deuda sin garantía hipotecaria	24	300	324	120	400	520	(196)	4.4
Deuda con garantía hipotecaria	-	-	-	76	-	76	(76)	-
Bonos	2.812	1.698	4.510	2.812	1.698	4.510	-	4.4
Pagarés	-	414	414	-	409	409	5	0.1
Deuda Bruta	2.836	2.412	5.248	3.008	2.507	5.515	(266)	4.4
Caja y equivalentes	(67)	(67)	(133)	(91)	(69)	(160)	27	
Deuda neta (exc. Intercompany)	2.770	2.345	5.115	2.917	2.438	5.355	(240)	
Préstamo intercompany	(225)	225	-	-	-	-	-	
Deuda neta (inc. Intercompany)	2.545	2.570	5.115	2.917	2.438	5.355	(240)	
Liquidez total ⁽¹⁾	1.067	1.667	2.733	1.091	1.309	2.400	333	
Coste financiero spot ⁽²⁾	1,58%	1,90%	1,72%	1,67%	1,76%	1,71%	1,2 pb	

(1) Caja y saldos disponibles.

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

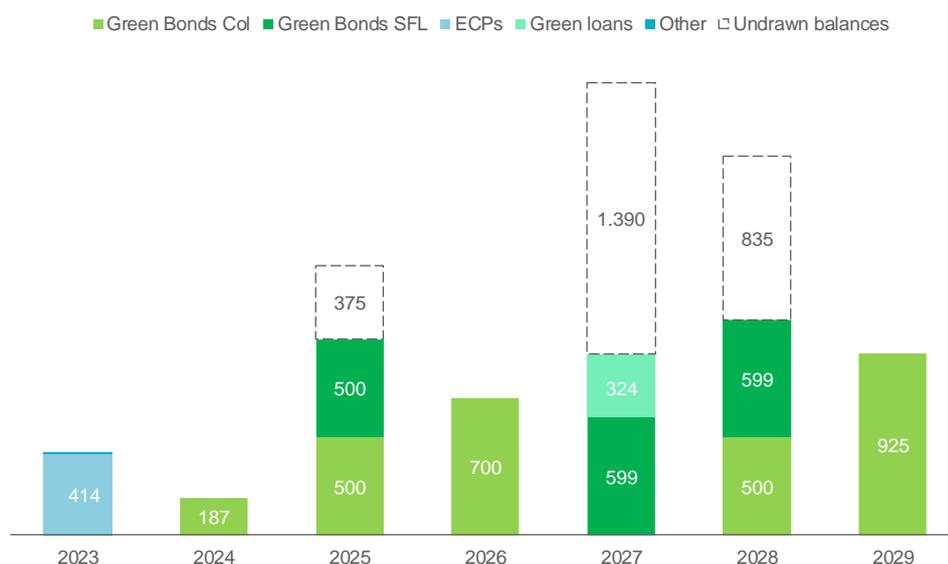
(3) Vida media calculada en base a la deuda neta disponible.

El Grupo se financia principalmente en el mercado de capitales. Un 86% de la deuda bruta corresponde a emisiones de bonos, el 8% a emisiones de pagarés a corto plazo y el resto a financiación bancaria.

Adicionalmente, hay firmadas con entidades financieras líneas de crédito totalmente disponibles por importe de 2.600 millones de euros.

Toda la deuda hipotecaria ha sido cancelada durante el primer trimestre del 2023. Sin considerar las emisiones de ECP's, el 75% de la deuda tiene vencimiento a partir del 2026.

Vencimiento de la deuda por años (€m)



Resultados financieros

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

Septiembre acumulado - €m	COL	SFL	3T 2023	3T 2022	Var. %
Gasto financiero recurrente - España	(34)	-	(34)	(41)	16%
Gasto financiero recurrente - Francia	-	(43)	(43)	(24)	(77%)
Total Gasto financiero recurrente	(34)	(43)	(78)	(66)	(16%)
Gastos financieros activados	5	2	7	7	(1%)
Resultado financiero recurrente	(30)	(41)	(71)	(58)	(21%)
Gasto financiero no recurrente	(1)	(0)	(1)	(4)	(66%)
Resultado financiero	(31)	(41)	(72)	(62)	(16%)

- El Gasto financiero recurrente del Grupo se ha visto aumentado en un 16% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior principalmente por (i) el impacto por la subida de tipos de interés y (ii) un incremento en la deuda bruta por la adquisición de Pasteur en 2T del 2022.
- El coste financiero spot de la deuda dispuesta es del 1,72%, 30 pb superior al coste financiero spot a septiembre del 2022, y solo 1pb superior respecto al coste financiero spot al cierre del 2022. Incorporando comisiones de formalización periodificadas durante la vida de la deuda el coste financiero asciende al 2,04%.

Principales ratios de endeudamiento y liquidez

La liquidez del Grupo Colonial asciende a 2.733 millones de euros y la vida media de las líneas de crédito es de 3,9 años. Dicha liquidez permite al Grupo asegurar sus necesidades de financiación en los próximos años.

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

Saldos disponibles (€m)	Colonial	SFL	Grupo
Cuentas corrientes	67	67	133
Líneas de crédito disponibles	1.000	1.600	2.600
Total	1.067	1.667	2.733

6. Ratios EPRA

1) EPRA Earnings

Resultado EPRA - €m	3T 23	3T 22
Resultado neto atribuible al Grupo según IFRS	(299)	398
<i>Resultado neto atribuible al Grupo - Cts€/acción</i>	<i>(55,32)</i>	<i>73,70</i>
Ajustes para calcular el Resultado EPRA, excluye:		
(i) Cambios de valor de inversiones, proyectos de inversión y otros intereses	525	(315)
(ii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos, proyectos de inversión y otros intereses	2	(5)
(iii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos mantenidos para la venta incluyendo cambios de valor de dichos activos	0	0
(iv) Impuestos en por venta de activos	(4)	0
(v) Deterioro de valor del Fondo de Comercio	0	0
(vi) Cambios de valor de instrumentos financieros y costes de cancelación	2	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	(11)	(5)
(ix) Ajustes de (i) a (viii) respecto a alianzas estratégicas (excepto si están incluidas por integración proporcional)	0	0
(x) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	(89)	36
EPRA Earnings (pre ajustes específicos compañía)	127	112
Ajustes específicos compañía:		
(a) Gastos y provisiones extraordinarios	2	8
(b) Resultado Financiero no recurrente	(0)	0
(c) Tax credits	0	0
(d) Otros	0	0
(e) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	(0)	(0)
Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía)	129	119
<i>Nº promedio de acciones (m)</i>	<i>539,6</i>	<i>539,6</i>
<i>Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía) - Cts€/acción</i>	<i>23,8</i>	<i>22,1</i>

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

2) EPRA Vacancy Rate

Ratio Desocupación EPRA - Portfolio de Oficinas				Ratio Desocupación EPRA - Portfolio Total			
€m	3T 23	3T 22	Var. %	€m	3T 23	3T 22	Var. %
BARCELONA				BARCELONA			
Superficie vacía ERV	8	11		Superficie vacía ERV	8	11	
Portfolio ERV	53	58		Portfolio ERV	55	60	
EPRA Ratio Desocupación Barcelona	14%	18%	<i>(4 pp)</i>	EPRA Ratio Desocupación Barcelona	14%	18%	<i>(4 pp)</i>
MADRID				MADRID			
Superficie vacía ERV	3	5		Superficie vacía ERV	3	5	
Portfolio ERV	94	101		Portfolio ERV	94	103	
EPRA Ratio Desocupación Madrid	3%	5%	<i>(2 pp)</i>	EPRA Ratio Desocupación Madrid	3%	5%	<i>(2 pp)</i>
PARIS				PARIS			
Superficie vacía ERV	-	0		Superficie vacía ERV	1	1	
Portfolio ERV	235	219		Portfolio ERV	292	250	
EPRA Ratio Desocupación Paris	0%	0%	<i>(0 pp)</i>	EPRA Ratio Desocupación Paris	0%	1%	<i>(0 pp)</i>
TOTAL PORTFOLIO				TOTAL PORTFOLIO			
Superficie vacía ERV	11	16		Superficie vacía ERV	11	17	
Portfolio ERV	382	378		Portfolio ERV	441	413	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio Oficinas	3%	4%	<i>(1 pp)</i>	EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	3%	4%	<i>(1 pp)</i>

Cifras anualizadas

3) EPRA LTV

Septiembre 2023

Millones de euros	Grupo reportado 3T 2023	Consolidación proporcional			Combinado 3T 23
		Participación de empresa conjunta	Participación de asociados materiales	Interés no controlado	
Incluye:					
Préstamos de Instituciones Financieras	324	-	-	(17)	307
Papel comercial	414	-	-	(7)	407
Híbridos	-	-	-	-	-
Préstamos de bonos	4.510	-	-	(28)	4.482
Derivados de moneda extranjera	-	-	-	-	-
Cuentas por pagar netas	118	-	-	5	123
Propiedad ocupada por el dueño (deuda)	-	-	-	-	-
Cuentas corrientes (patrimonio)	-	-	-	-	-
Excluye:					
Efectivo y equivalentes de efectivo	133	-	-	(32)	101
Deuda Neta (a)	5.233	-	-	(15)	5.219
Incluye:					
Propiedad ocupada por el dueño	82	-	-	(1)	81
Propiedades de inversión a valor razonable	12.008	-	-	(1.149)	10.859
Propiedades mantenidas para la venta	-	-	-	-	-
Propiedades en desarrollo	104	-	-	-	104
Intangibles	5	-	-	(0)	5
Créditos Netos	-	-	-	-	-
Activos Financieros	-	-	-	-	-
Valor Total de la Propiedad (b)	12.199	-	-	(1.150)	11.049
LTV (a/b)	42,9%				47,2%
LTV Droits Inclus (DI)	40,7%				44,7%
Proforma LTV Droits Inclus (DI) ¹	40,3%				44,4%

(1) Proforma incluyendo desinversiones ya formalizadas

7. Glosario & medidas alternativas de rendimiento

Glosario

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

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

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

Medidas alternativas de rendimiento

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

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

<u>Medida Alternativa de Rendimiento</u>	<u>Forma de cálculo</u>	<u>Definición/Relevancia</u>
EPRA¹ NTA (EPRA Net Tangible Asset)	Se calcula en base a los fondos propios de la Sociedad y ajustando determinadas partidas siguiendo las recomendaciones de la EPRA.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario y recomendado por la EPRA.
EPRA¹ NDV (EPRA Net Disposal Value)	Calculado ajustando en el EPRA NTA las siguientes partidas: el valor de mercado de los instrumentos financieros, el valor de mercado de la deuda financiera, los impuestos que se devengarían con la venta de los activos a su valor de mercado, aplicando los créditos fiscales disponibles por el Grupo considerando el criterio de empresa en funcionamiento.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario y recomendado por la EPRA.
Valor de Mercado excluyendo costes de transacción o Gross Asset Value (GAV) excluding Transfer costs	Valoración de la totalidad de los activos en cartera del Grupo realizadas por valoradores externos al Grupo, deduciendo los costes de transacción o transfer costs.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario.
Valor de Mercado incluyendo costes de transacción o GAV including Transfer costs	Valoración de la totalidad de los activos en cartera del Grupo realizadas por valoradores externos al Grupo, antes de restar los costes de transacción o transfer costs.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario.
Like-for-like Rentas	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.
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
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".	Permite analizar la relación entre el endeudamiento financiero neto y la valoración de los activos en cartera del Grupo.

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

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

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

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

8. Datos de contacto & disclaimer

Datos de Contacto

Relación con Inversores

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

Oficina del Accionista

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

Web Colonial

www.inmoColonial.com

Datos de registro Mercado de Capitales – Mercado Continuo

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

Sobre Colonial

Inmobiliaria Colonial, SOCIMI, S.A.

Oficina Barcelona
Avenida Diagonal, 532
08006 Barcelona

Oficina Madrid
Pº de la Castellana, 52
28046 Madrid

Oficina París
42, rue Washington
75008 París

Grupo Colonial es una SOCIMI cotizada en la bolsa española líder en el Mercado de oficinas prime en Europa, presente en las principales zonas de negocio de Barcelona, Madrid y París con una cartera de oficinas prime de casi 1,5 millones de m² y un valor de activos bajo gestión de más de 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 Inmobiliaria Colonial, SOCIMI S.A. (la "Compañía") y no ha sido verificada independientemente y no será actualizada. No se realiza ninguna manifestación, garantía o promesa, expresa o implícita, y no debe confiarse en la exactitud o la exhaustividad de la información u opiniones contenidas en esta Presentación. Ni la Compañía ni sus filiales, administradores, directivos, empleados, agentes, representantes o asesores ni cualquier otra persona tendrán ningún tipo de responsabilidad (por negligencia o por cualquier otro motivo, ya sea directa o indirecta, contractual o extracontractualmente) por las pérdidas que puedan derivarse de cualquier uso de esta Presentación o de su contenido o cualquier otra que surja en relación con esta Presentación.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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