



# 1T/2022

El Beneficio Por Acción recurrente crece un +19% interanual

**Incremento del beneficio neto en un +32%**

Hitos financieros	1T 2022	1T 2021	Var	LFL	Exposición única a Prime	Hitos operacionales
BPA recurrente - Cts€/acc.	6,66	5,59	+19%		GAV 12/21 12.436€m 	<b>Desocupación EPRA</b> 4,7%
Resultado neto €m	28	21	+32%			<b>Crecimiento rentas<sup>2</sup></b> +4%
Resultado neto recurrente €m	36	28	+26%			Barcelona +3%
Ingresos por rentas €m	82	78	+4,1%	+3%		Madrid +4%
						Paris +4%
						<b>Release Spread<sup>1</sup></b> +9%
						Barcelona +21%
						Madrid +9%
						Paris +6%

**Crecimiento del resultado neto de doble dígito**

- **Resultado neto** de 28€m, **+32% vs. el año anterior**
- **Resultado neto recurrente** de 36€m, **+26% vs. el año anterior**
- **Beneficio por acción (BPA) recurrente** de 6,66€cts, **+19% vs. el año anterior**

**Sólido crecimiento en ingresos por rentas**

- **Ingresos por rentas** de 82€m, **+4% vs. el año anterior**
- Incremento de los **ingresos por rentas del +3% like for like (+4,6% oficinas)**

**Sólidos fundamentales operativos**

- Más de 51.000m<sup>2</sup> de contratos firmados, **+74% vs. el año anterior**
- Volumen de contratación un **+60%** superior al del 1T 2019 (pre covid-19)
- Ocupación de la cartera del **95%** (99% en París)
- Sólidos crecimientos en rentas firmadas y captura de indexación **+4%** vs renta de mercado 12/21<sup>2</sup>  
**+9%** de "release spread" <sup>1</sup> (+21% en Barcelona)

**Captación de crecimiento adicional**

- Acuerdo por más de 22.000m<sup>2</sup> en los proyectos de Velázquez 86D y Miguel Ángel 23 (17.000m<sup>2</sup> posteriores al cierre del 1T22)
- Escrituración por 484€m de la compra de la sede de Amundi en París en términos muy atractivos

**Liderazgo en ESG & Descarbonización**

- Aceleración en 20 años del objetivo de neutralidad de carbono para el año 2030
- Business Plan de descarbonización aprobado por SBTi, con ambición de limitar el aumento de la temperatura media de la Tierra en 1,5°C ("Business Ambition for 1.5°C")

**Un balance fuerte para crecimiento futuro**

- Conversión de todos los bonos en "Green", la 1ª y única compañía del IBEX35
- LTV del 36% con una liquidez de 2.601€m<sup>4</sup>
- Reducción del coste de la deuda del Grupo, alcanzando el 1,35%
- 92% de la deuda dispuesta cubierta ante subidas de tipo de interés

(1) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior  
 (2) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2021 (ERV 12/21)  
 (3) Portafolio en explotación  
 (4) Caja y saldos disponibles  
 (5) CBD Barcelona, incluye los activos del segmento de mercado de 22@

## Aspectos clave

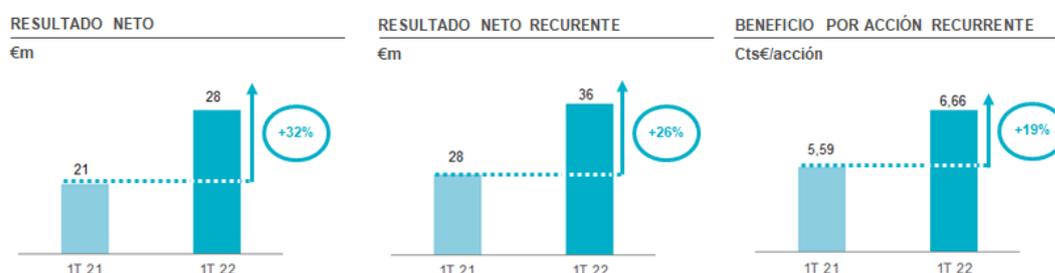
### Resultados 1T 2022

#### Crecimiento de doble dígito en el resultado neto y el resultado recurrente

##### 1. Resultado neto de 28€m, +32% con respecto al año anterior

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

- Aumento del **resultado neto de 28€m, +32% respecto al mismo periodo del año anterior.**
- **El resultado neto recurrente incrementa un +26% respecto al año anterior**, situándose en 36€m en el primer trimestre del año 2022.
- **El beneficio neto recurrente por acción aumenta un +19% respecto el año anterior** alcanzando un nivel de 6,7 €cts por acción.

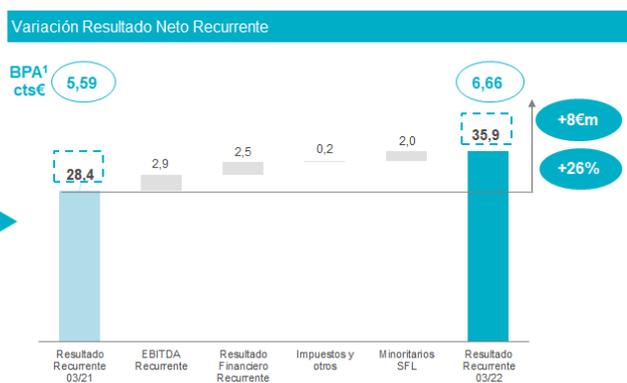


El elevado incremento del resultado neto se debe principalmente a:

1. Los **importantes grados de avance en la cartera de proyectos** y la aceleración del programa de renovaciones, mejorando sustancialmente los niveles de rentas. Destacan, los ingresos adicionales de los proyectos entregados en 2021: el activo Diagonal 525, sede de Naturgy en el CBD de Barcelona y el activo Marceau, sede de Goldman Sachs en el CBD de París.
2. Un **sólido incremento de rentas de la cartera core** impulsado por **sólidos crecimientos “like for like”** y la captura del efecto de la **indexación en los contratos**.
3. Una **reducción de los gastos financieros** gracias al **“Liability Management”** realizado en 2020 y 2021, que ha supuesto un ahorro en el coste financiero medio de la deuda del Grupo.
4. La **exitosa ejecución de la adquisición** de una **participación del 16,6%** en Société Foncière Lyonnaise en 2021, en términos muy atractivos para los accionistas de Colonial.

Cuenta de Resultados - €m	1T 22	1T 21
Ingresos por Rentas	82	78
EBITDA Recurrente	64	62
Resultado Financiero Recurrente	(18)	(21)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(4)	(4)
Minoritarios - Resultado Recurrente	(6)	(8)
<b>Resultado Neto Recurrente</b>	<b>36</b>	<b>28</b>
Variación de valor de los activos & Provisiones	(0)	0
Gasto financiero no recurrente & MTM	(0)	(0)
Impuestos & otros no recurrente	(7)	(8)
Minoritarios no recurrente	0	1
<b>Resultado Neto Atribuible al Grupo</b>	<b>28</b>	<b>21</b>

(1) Beneficio por acción recurrente



## 2. Ingresos por rentas de 82€m, +4,1% vs año anterior

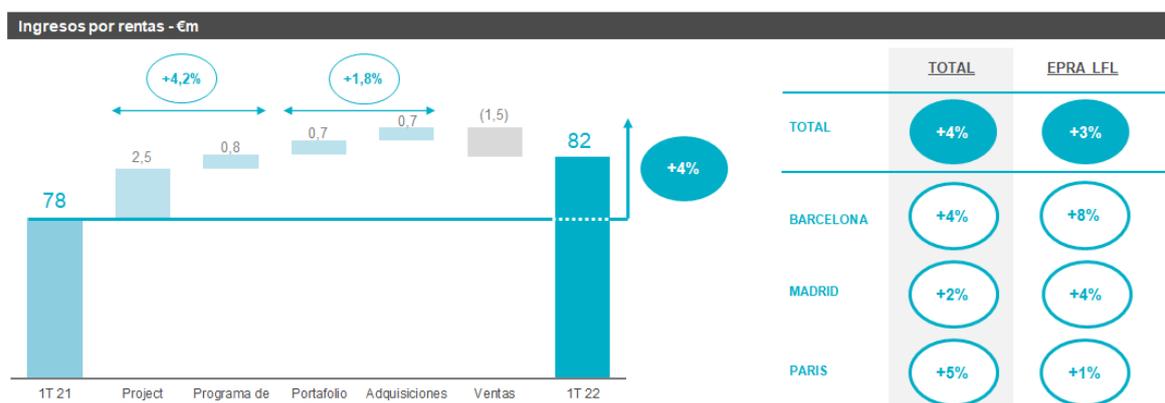
Colonial cierra el primer trimestre del ejercicio 2022 con **unos ingresos por rentas de 82€m, cifra superior en un +4,1% respecto al mismo periodo del año anterior.**

El crecimiento de los ingresos se ha visto impulsado por:

1. Un **crecimiento del +4,2% de los ingresos** en base a la entrada explotación de los **proyectos** y el **programa de renovaciones.**
2. **Incremento del +1,8%** en base a los sólidos **crecimientos de rentas “like for like”** en la cartera de contratos y a la captura del efecto de la **indexación en los contratos**, así como la **adquisición de Buenos Aires 41.**

Todos los contratos están indexados al IPC<sup>2</sup> en España e ILAT en Francia.

3. La desinversión de activos no estratégicos ha supuesto una reducción del (1,9%) interanual de los ingresos.



En **términos comparables like for like**, es decir, ajustando inversiones, desinversiones y el efecto de los proyectos y activos en reposicionamiento, los **ingresos por rentas han aumentado un +3%** respecto al mismo periodo del año anterior **(+4,6% like for like activos de oficinas<sup>1</sup>)**

Dicho incremento de los ingresos por rentas se ha obtenido en todos los mercados donde opera el Grupo Colonial.

Destaca el incremento del **+8% like for like en el mercado de Barcelona** y del **+4% like for like en Madrid.**

**En París**, los ingresos por rentas han incrementado **un +1% like for like**. Excluyendo el Hotel Indigo de Edouard VII y el retail de Galeries Champs Elysées la **cartera de oficinas de París ha registrado un crecimiento del +4% like for like.**

(1) Excluyendo Galerie Champs Elysées, Hotel Indigo, DAU Retail y Viapark Retail

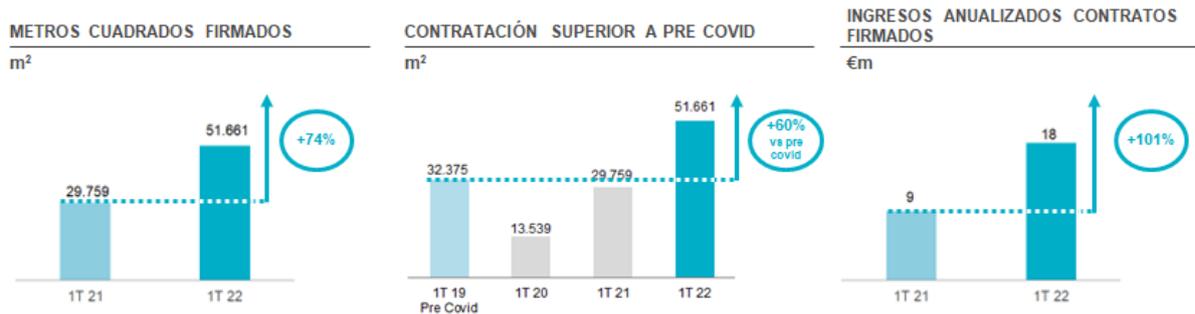
(2) Con excepción de contratos con 2 clientes de la administración pública donde por regulación española no se puede aplicar la indexación

## Importante aceleración de los fundamentales operativos

### 1. Incremento de niveles de contratación respecto al año anterior

El Grupo cierra el primer trimestre del ejercicio 2022 formalizando **27 contratos** de alquiler de oficinas, correspondientes a **51.661m<sup>2</sup>**, superando en un **+74%** el primer trimestre del año anterior.

El importante volumen de contratación del primer trimestre del ejercicio 2022 supera el de los tres ejercicios anteriores y en particular en un **+60%** la superficie firmada en el **primer trimestre 2019 (año pre covid)**.



En términos económicos (m<sup>2</sup> cuadrados formalizados multiplicados por rentas firmadas), **se ha doblado el volumen de contratación del primer trimestre del año anterior (+101% vs 1T 2021)**, formalizando contratos por un importe anualizado de rentas de más de 18€m.

### 2. Avance significativo en la comercialización de los proyectos

A cierre del **primer trimestre de 2022 se han llegado a acuerdos** en los activos de Miguel Ángel 23 y Velázquez 86D **por más de 22.000m<sup>2</sup>** (17.000m<sup>2</sup> con posterioridad al 1T22). Dichos acuerdos son equivalentes al **90% de la superficie total de ambos proyectos**. Con ello, el pipeline de proyectos para 2022 en Madrid queda prácticamente alquilado.

En **Miguel Ángel 23 se ha llegado a un acuerdo para alquilar la totalidad del edificio de más de 8.000m<sup>2</sup>** a una firma de **asesoramiento líder a nivel mundial**. La duración del contrato es de 10 años, con una renta en niveles máximos de mercado.



**Miguel Ángel 23**  
CBD Madrid

En **Velázquez 86D con 16.318m<sup>2</sup> ya se ha pre-alquilado el 86% del edificio**, restando únicamente una planta por alquilar. **El edificio ha captado grandes demandas**, superiores a 2.000m<sup>2</sup>, de **clientes AAA** con un alto grado de exigencia. Todos los contratos se han firmado en **niveles de renta máximos**, estableciendo la referencia prime en el mercado de Madrid.



**Velázquez 86D**  
CBD Madrid

En París, **en el edificio Biome, de 24.050m<sup>2</sup>**, los trabajos continúan para finalizar el edificio a finales del 2022. En este edificio, con las más altas certificaciones energéticas del mercado de París, se están manteniendo conversaciones avanzadas para el alquiler de la totalidad del edificio.



**Biome**  
París City Centre

### 3. Éxito comercial y de entregas en el programa de renovaciones

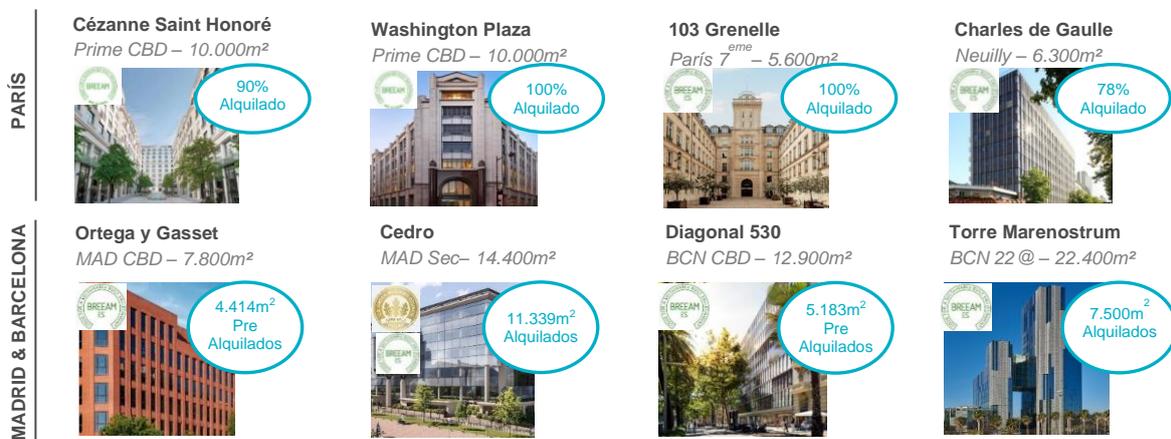
Adicionalmente, a fecha actual, **se han pre-alquilado 14.370m<sup>2</sup> del programa de renovaciones.**

**En Madrid se han firmado 9.699m<sup>2</sup>** en los dos activos del programa de renovaciones.

En **Ortega y Gasset**, activo reposicionado en el CBD de Madrid se han **firmado más de 4.400m<sup>2</sup>** a una empresa tecnológica de primer nivel y compañías del sector servicios.

En el edificio **Cedro** se han firmado **5.285m<sup>2</sup>** en el primer trimestre 2022, alcanzando niveles cercanos a plena ocupación, que se añaden a los 6.054m<sup>2</sup> firmados en diciembre de 2021.

**En París se han firmado 3.372m<sup>2</sup> en los activos de Grenelle y Charles de Gaulle.** Con ello, el programa de renovaciones en París alcanza los 29.947m<sup>2</sup> pre-alquilados en París, representado un 92% de todo el ámbito de actuación que corresponde a 4 activos.



Durante este trimestre en **Barcelona**, se ha terminado el proyecto de renovación de Torre Marenostrum. El programa de renovación en Diagonal 530 se entregará pre-alquilado parcialmente hasta la fecha.

### 4. Sólidos niveles de ocupación

La **ocupación del Grupo Colonial se sitúa en niveles del 95%**, destacando con niveles de **casi plena ocupación en París (99%)**.

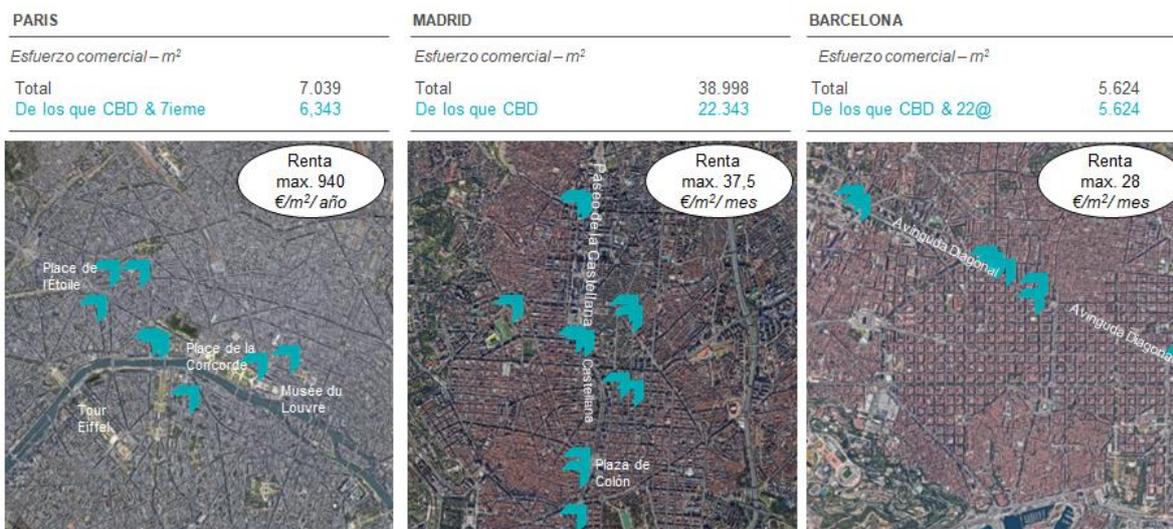


Parte de la superficie disponible en Madrid y París a 31 de marzo de 2022, corresponde a superficie disponible en Grenelle & Ortega y Gasset ya pre-alquilado a fecha de esta publicación (con posterioridad al cierre del primer trimestre de 2022).

**5. Captura de rentas en la banda alta de mercado: efecto polarización del portafolio Grado A**

Durante el primer trimestre del ejercicio 2022, el Grupo Colonial ha firmado contratos con precios de alquiler en la banda alta del mercado.

Las **rentas máximas firmadas** en el portafolio del Grupo han alcanzado los **940€/m<sup>2</sup>/año en París**, así como **37,5€/m<sup>2</sup>/mes en Madrid** y **28€/m<sup>2</sup>/mes en Barcelona**. Con estos niveles de precio, el portafolio de Colonial marca claramente la referencia “prime” en cada uno de los mercados donde opera.



**Crecimiento de rentas: Captura de alquileres por encima de rentas de mercado 12/21**

El Grupo Colonial cierra el primer trimestre del año con un **crecimiento del +4%** de los precios de alquiler en comparación con la renta de mercado (ERV) de diciembre 2021.

El mayor crecimiento se ha registrado en los portafolios de París y Madrid, donde los precios se han firmado un **+4%** por encima de la renta de mercado a diciembre de 2021. En Barcelona, el crecimiento de rentas se ha situado en un **+3%**.

Fuerte incremento de precios	Renta máxima firmada	Crecimiento Rentas vs ERV		Release Spread <sup>2</sup>	
		2021	1T 22	2021	1T 22
Paris	940 €/m <sup>2</sup> /año	+8%	+4%	+2%	+6%
Barcelona	28 €/m <sup>2</sup> /mes	+3%	+3%	+24%	+21%
Madrid	37,5 €/m <sup>2</sup> /mes	+1%	+4%	+4%	+9%
<b>TOTAL OFICINAS</b>		<b>+5%</b>	<b>+4%</b>	<b>+7%</b>	<b>+9%</b>

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

**Incremento de rentas (“release spreads”) del +9% en renovaciones**

Los “release spreads” (precios de alquiler firmados vs. renta anterior) a cierre del primer trimestre del ejercicio se sitúan en un **+9%**.

Destaca el elevado “release spread” en el portafolio de Barcelona del **+21%**.

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

**Gestión activa del portafolio**

**Formalización de la compra de la sede de Amundi el centro de París - 15<sup>eme</sup> Arrondissement**

A finales de abril de 2022, el Grupo Colonial ha formalizado antes de lo previsto, la compra del edificio 91 Pasteur de casi de 40.000m<sup>2</sup> situado en el centro de París (distrito 15), anunciada en febrero de este año.

La compra del activo se ha cerrado **por un precio de 484€m equivalente a 12.250€/m<sup>2</sup>, un 26% por debajo de la repercusión media de la zona según datos de mercado.**

El edificio es la sede mundial de Amundi, la gestora de activos líder en Europa, con un contrato a 12 años firmado en febrero de este año.

Considerando este contrato y el atractivo precio de compra, esta transacción tiene una yield inicial del 3,9%.



Con esta transacción, el Grupo Colonial se asegura una posición estratégica en uno de las principales estaciones de París, la estación de Montparnasse. Esta estación, en el corazón del distrito 15, está en plena renovación y ofrece muchos servicios a las oficinas de gran tamaño que están en la zona.

Este activo es el séptimo mayor edificio de oficinas del mercado de París, con un diseño de planta de más de 2.000m<sup>2</sup>, con mucha luminosidad y una distribución muy eficiente. El edificio fue renovado en su totalidad en 2012 y se prevé una inversión limitada en capex. Actualmente, ya cuenta con las certificaciones energéticas HQE y Breeam.

## Liderazgo en ESG & Descarbonización

### 1. Nuevo Business Plan de descarbonización – Aceleración Net Zero

El Grupo Colonial aspira a un claro liderazgo en sostenibilidad, siendo un elemento fundamental en su estrategia corporativa para generar un retorno sostenible a largo plazo, apoyándose en un modelo donde prima la calidad.

La estrategia del Grupo Colonial pasa por un firme compromiso con 1) la descarbonización de su portafolio, 2) una reducción progresiva de sus consumos y 3) un uso responsable y eficiente de recursos promoviendo de manera decidida la economía circular en toda la cadena de valor inmobiliaria.

#### *Nuevo plan de descarbonización con año base 2018 y mayor alcance de activos*

El Grupo Colonial ha elaborado un plan de descarbonización como parte integral del plan estratégico de la cartera de activos, estableciendo los principales KPIs tanto financieros como no financieros para cada uno de los activos, analizados año por año.

Dado los grandes avances en descarbonización en los últimos años, el Grupo Colonial ha desarrollado un nuevo Business Plan de descarbonización 2018-2030, aprobado por el Consejo de Administración y fijando el año 2018 como año base (baseline year), para monitorizar las reducciones de consumos (en particular de energía y de huella de carbono), con el objetivo de trazar un camino hacia la neutralidad de carbono.

Este ambicioso plan estratégico de descarbonización responde al compromiso del Grupo Colonial de alcanzar en el año 2030 la neutralidad en emisiones de carbono, acelerando en 20 años el objetivo anterior de neutralidad que se situaba en el año 2050. Dicho plan de descarbonización es mucho más ambicioso que el anterior, no solo en términos de objetivos de reducción de emisiones sino también en términos de alcance de activos. Los dos principales KPIs son la intensidad de carbono (huella de carbono total del portafolio en términos de ratio por m<sup>2</sup>), así como la intensidad energética (Kwh/m<sup>2</sup>).

### 2. Plan de descarbonización revisado y aprobado por Science Based Targets (SBTi)



Para afianzar el compromiso del Grupo con el Acuerdo de París, Colonial se ha comprometido con la Science Based Target initiative (SBTi) a establecer unos objetivos de reducción de emisiones alineados con la ciencia y con la limitación del aumento de la temperatura media en la Tierra por debajo de los 1,5 °C, objetivo muy ambicioso y que finalmente fue aprobado por SBTi.

### 3. Enfoque de rentabilidad y retorno en base a un precio de carbono

Adicionalmente, la compañía ha establecido un precio interno al carbono como elemento clave para priorizar y determinar las actuaciones más eficientes en descarbonización. Con dicho precio, cada tonelada de CO<sub>2</sub> tendría asociado un precio que se vería repercutido en la actividad y que permitiría tomar conciencia y gestionar las actividades hacia una producción y un consumo de energía lo más eficiente posible. En este sentido, la compañía ha establecido un precio interno de carbono muy ambicioso de 100€/tCO<sub>2</sub>e, aprobado por la Comisión de Sostenibilidad y que se aplica a toda nueva inversión que se lleva a cabo.

## Una estructura de capital sólida

### 1. Grupo Colonial convierte todos sus bonos actuales en bonos “verdes”

En febrero de 2022, Colonial y su filial francesa SFL han ejecutado exitosamente la conversión de la totalidad de los bonos del Grupo, por un importe total de 4.602€m, a “bonos verdes”, tras la aprobación de sus bonistas. Colonial alcanza este hito tras garantizar la tenencia de una cartera de inversiones medioambientalmente sostenibles con un valor igual o superior al de su financiación.

Con esta operación, Colonial se convierte en la primera compañía del IBEX-35 en tener la totalidad de sus bonos calificados como “verdes”. Este tipo de deuda está destinada a financiar “activos verdes” que son aquellos que tienen un impacto positivo en el medio ambiente. La intención del Grupo es que cualquier bono que se proponga emitir en el futuro sea emitido bajo este marco como “bonos verdes”.

### 2. Un balance fuerte para crecimiento futuro

A cierre del primer trimestre del ejercicio 2022, el Grupo Colonial presenta un **balance sólido con un LTV de 36,0%. Los saldos disponibles del Grupo ascienden a 2.601€m entre caja y líneas de crédito no dispuestas**. Esta liquidez permite al Grupo asegurar sus necesidades de financiación de los próximos años.

El **coste financiero spot de la deuda dispuesta es del 1,35%**, 5pb por debajo respecto al coste financiero a cierre del 2021.

**Un 92% de la deuda dispuesta está cubierta ante subidas de tipo de interés.**

Colonial continúa manteniendo un sólido perfil financiero que le permite **mantener una calificación crediticia de BBB+ por parte de Standard & Poor’s**, la más alta en el sector inmobiliario español y una **calificación de Baa2 con perspectiva “positiva” por parte de Moody’s**.

Durante el primer trimestre del ejercicio, adicionalmente a la conversión de bonos, el Grupo ha realizado las siguientes operaciones:

- Colonial ha alcanzado un acuerdo con las entidades financieras participantes en la línea de crédito de 1.000€m, extendiendo su vencimiento hasta noviembre de 2026.
- La sociedad participada Inmocol Torre Europa, ha firmado un préstamo sin garantía hipotecaria por importe de 20€m, con vencimiento febrero 2027. Dicho préstamo tiene la condición de sostenible y está ligado al cumplimiento de los KPIs definidos en el Green Bond Framework del Grupo Colonial.
- SFL ha contratado una nueva línea de crédito de 100€m con vencimiento en marzo 2027.

## Anexos

---

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

# 1. Análisis de la Cuenta de Resultados

## Cuenta de Resultados Analítica Consolidada

El Grupo Colonial ha cerrado el **primer trimestre del ejercicio 2022 con un resultado neto de 28€m, +32% respecto al mismo periodo del año anterior.**

Marzo acumulado - €m	2022	2021	Var.	Var. % <sup>(1)</sup>
Ingresos por rentas	82	78	3	4%
Gastos de explotación netos <sup>(2)</sup>	(13)	(10)	(3)	(28%)
EBITDA rentas	68	68	0	0%
Otros ingresos <sup>(4)</sup>	(0)	(1)	1	97%
Gastos estructura	(11)	(11)	1	7%
<b>EBITDA</b>	<b>58</b>	<b>55</b>	<b>2</b>	<b>4%</b>
Extraordinarios	(0)	(2)	2	87%
Revalorizaciones y margen de ventas de inmuebles	(0)	0	(0)	(116%)
Amortizaciones y Provisiones	(2)	(3)	0	18%
Resultado Financiero	(19)	(21)	2	10%
<b>Resultado antes de impuestos y minoritarios</b>	<b>36</b>	<b>30</b>	<b>6</b>	<b>21%</b>
Impuesto de sociedades	(2)	(1)	(1)	(47%)
Socios minoritarios	(6)	(7)	1	16%
<b>Resultado neto atribuible al Grupo</b>	<b>28</b>	<b>21</b>	<b>7</b>	<b>32%</b>

Análisis del Resultado - €m	2022	2021	Var.	Var. %
EBITDA Recurrente	64	62	3	5%
Resultado Financiero Recurrente	(18)	(21)	2	12%
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(4)	(4)	0	4%
Minoritarios - Resultado Recurrente	(6)	(8)	2	24%
<b>Resultado Neto Recurrente - post ajustes específicos compañía <sup>(3)</sup></b>	<b>36</b>	<b>28</b>	<b>8</b>	<b>26%</b>
<i>nº acciones (millones) <sup>(5)</sup></i>	<i>539,6</i>	<i>508,1</i>	<i>32</i>	<i>6%</i>
<b>BPA recurrente (cts€)</b>	<b>6,66</b>	<b>5,59</b>	<b>1,07</b>	<b>19%</b>

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

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

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

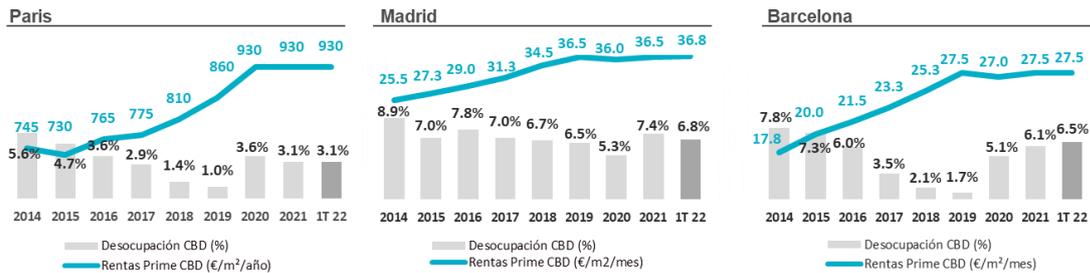
(4) Capex refacturado & EBITDA Utopic'us Centers

(5) Promedio de acciones sin considerar ajustes de autocartera

## Análisis de la Cuenta de Resultados

- Colonial cierra el primer trimestre del ejercicio 2022 con unos ingresos por **rentas de 82€m, cifra un +4% superior al mismo periodo del año anterior**. En términos comparables “like-for-like” los ingresos por rentas han aumentado un +3% **(4,6% en oficinas)**
- El EBITDA rentas (rentas netas) asciende a 68€m, cifra en línea a la del mismo periodo del año anterior. En términos comparables, el EBITDA de las rentas ha aumentado un +1% “like for like”. Este incremento ha venido impulsado por el incremento del +2% en el portafolio de Madrid.
- **El EBITDA del Grupo asciende a 58€m, cifra un +4% superior al mismo periodo del año anterior.**
- El resultado financiero neto ha sido de (19€m), cifra que representa una mejora del +10% respecto al mismo periodo del año anterior. Dicha mejora se debe a la reducción del resultado financiero recurrente del Grupo por la gestión activa de la deuda (“Liability management”) implementada en trimestres anteriores.
- **El resultado antes de impuestos y minoritarios** a cierre del primer trimestre del ejercicio 2022 **asciende a 36€m, cifra un +21% superior al resultado del mismo periodo del año anterior.**
- Finalmente, y una vez incorporado el resultado atribuible a los minoritarios de (6€m), así como el impuesto de sociedades de (2€m), **el resultado después de impuestos atribuible al Grupo es de 28€m, un incremento de +32%** respecto al mismo periodo del año anterior.

## Mercado de oficinas



### Mercado de Alquiler

En el mercado de oficinas de París, el nivel de contratación del primer trimestre del año ha alcanzado los 503.000m<sup>2</sup>, mejorando en un +42% la cifra del mismo periodo del año anterior. Destaca especialmente el CBD donde la demanda ha aumentado un +60% en comparación con el año anterior. La desocupación en el CBD se ha mantenido en 3,1%. La oferta de Grado A continúa en niveles muy bajos, con una desocupación del 0,4%. La renta prime se sitúa en 930€/m<sup>2</sup>/año.

En el mercado de oficinas de Madrid, se firmaron 136.000m<sup>2</sup> durante el primer trimestre de 2022. La cifra trimestral más alta desde el tercer trimestre de 2019, mostrando la fuerte recuperación del mercado de oficinas en los últimos 3 trimestres. La tasa de disponibilidad total del mercado se sitúa en un 12,2%, mientras que la desocupación del CBD es del 6,8% y para el producto de Grado A es del 2,4%. Destaca el elevado volumen y número de transacciones en el CBD de Madrid, situando el prime ERV en los 36,8€/m<sup>2</sup>/mes.

La contratación en el mercado de oficinas de Barcelona se ha situado en los 90.500m<sup>2</sup> para el primer trimestre de 2022, consolidando la recuperación del mercado iniciada en la segunda mitad de 2021. La entrada de nuevo producto ha movido la tasa de desocupación del CBD hasta el 6,5%. La demanda sigue liderada por el sector tecnológico si bien los sectores de Consumo y Servicios Educativos han acaparado la demanda de grandes espacios. La renta prime continua en máximos de 27,5€/m<sup>2</sup>/mes.

### Mercado de Inversión

El volumen de inversión en París alcanzó los 1.767€m a cierre del 1T 2022. Los inversores nacionales fueron los protagonistas de las mayores transacciones llevadas a cabo en el CBD y el centro de la ciudad, concentrando el 64% del volumen de inversión del primer trimestre. La rentabilidad prime se mantiene en el 2,50%.

En España se transaccionaron un total de 579€m en el primer trimestre del año, el doble de la cifra alcanzada en el primer trimestre de 2021. Madrid concentró el 50% de la inversión, alcanzando los 337€m, el doble de la cifra registrada en el mismo periodo del año anterior. En Barcelona, el volumen de inversión alcanzó los 150€m. El 22@ sigue siendo el objetivo de los inversores concentrando el 90% de las transacciones. La rentabilidad prime de Madrid se mantiene estable en niveles del 3,25% y en Barcelona se sitúa en niveles del 3,30%.

Fuentes: CBRE y JLL

### 3. Evolución del negocio

#### Ingresos por rentas y EBITDA de la cartera

- Colonial cierra el primer trimestre del ejercicio 2022 con unos **ingresos por rentas de 82€m, cifra un +4% superior a los del año anterior**, debido principalmente a las entradas en explotación de los proyectos del Grupo, así como a la aceleración del programa de renovaciones de la cartera.

**En términos comparables like for like**, es decir, ajustando desinversiones y variaciones en la cartera de proyectos y rehabilitaciones y otros extraordinarios, **los ingresos por rentas han aumentado un +3% respecto al mismo periodo del año anterior (4,6% like for like en oficinas).**

**En España**, los ingresos por **rentas like for like han aumentado un +5%**.

**En Barcelona**, han incrementado un **+8% like for like gracias** al incremento de rentas en los activos de Diagonal 682, Diagonal 609-615, Dau Retail, Torre BCN y Parc Glories, entre otros. El incremento de los ingresos de **+4% like for like en Madrid** se ha debido principalmente a las negociaciones de actualización de rentas a mercado, así como a las mejoras en ocupación.

**En Francia**, los ingresos por rentas han aumentado un **+1% like for like**. Excluyendo el Hotel Indigo de Edouard VII y el retail de Galerie Champs Elysées, **la cartera de oficinas de París ha registrado un crecimiento del +4% like for like**.

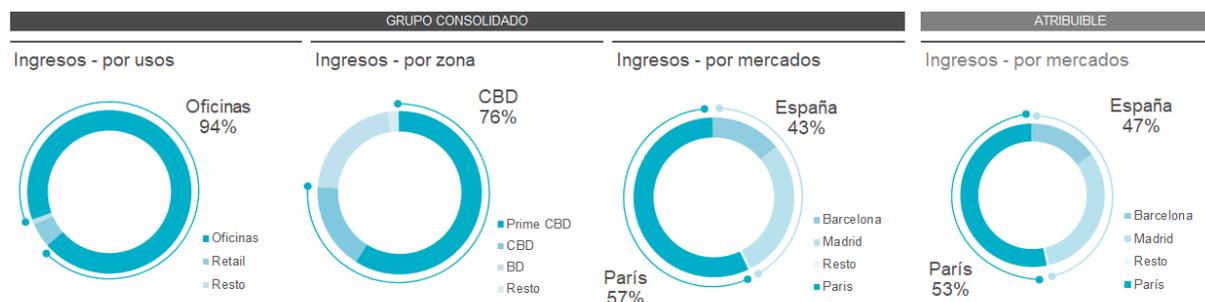
A continuación, se muestra el análisis de la variación like for like por mercado:

	Barcelona	Madrid	París	TOTAL
<b>Ingresos Rentas 2021R</b>	<b>11</b>	<b>23</b>	<b>44</b>	<b>78</b>
<b>EPRA Like for Like<sup>1</sup></b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>2</b>
Proyectos / Altas	(0)	0	3	2
Inversiones & Desinversiones	0	(0)	(1)	(1)
Otros e Indemnizaciones	0	(0)	0	(0)
<b>Ingresos Rentas 2022R</b>	<b>12</b>	<b>24</b>	<b>46</b>	<b>82</b>
<b>Variación Total (%)</b>	<b>4%</b>	<b>2%</b>	<b>5%</b>	<b>4%</b>
<b>Variación Like for Like (%)</b>	<b>8%</b>	<b>4%</b>	<b>1%</b>	<b>3%</b>

(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 94%, se concentra en edificios de oficinas. Asimismo, el Grupo mantiene su elevada exposición a mercados CBD, con un 76% de los ingresos.

En términos consolidados, un **57% de los ingresos por rentas (46€m)** provienen de la filial en París y un 43% han sido generados por inmuebles en España. En términos atribuibles, el **53% de las rentas se ha generado en París** y el resto en España.



- El EBITDA de los inmuebles a cierre del primer trimestre del ejercicio 2022 ha alcanzado los 68€m, aumentando un +1% en términos like-for-like, impulsados por un incremento del +2% en el portafolio de Madrid.**

Cartera de Inmuebles						
Marzo acumulado - €m	2022	2021	Var. %	EPRA Like-for-like <sup>1</sup>		
				€m	%	
Ingresos por rentas Barcelona	12	11	4%	0,8	8%	
Ingresos por rentas Madrid	24	23	2%	0,9	4%	
Ingresos por rentas París	46	44	5%	0,2	1%	
<b>Ingresos por rentas Grupo</b>	<b>82</b>	<b>78</b>	<b>4%</b>	<b>1,9</b>	<b>3%</b>	
EBITDA rentas Barcelona	9	9	(1%)	0,1	1%	
EBITDA rentas Madrid	16	17	(7%)	0,4	2%	
EBITDA rentas París	43	42	4%	0,3	1%	
<b>EBITDA rentas Grupo</b>	<b>68</b>	<b>68</b>	<b>0%</b>	<b>0,7</b>	<b>1%</b>	
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Barcelona</i>	<i>79%</i>	<i>83%</i>	<i>(4,4 pp)</i>			
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Madrid</i>	<i>68%</i>	<i>75%</i>	<i>(6,5 pp)</i>			
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- París</i>	<i>93%</i>	<i>94%</i>	<i>(1,2 pp)</i>			

Pp: puntos porcentuales

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

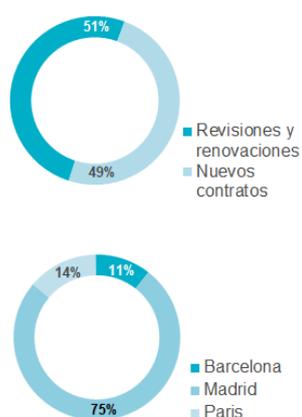
(\*) Se ha ajustado el ratio de EBITDA/Ingresos, periodificando los tributos no computables al 1er trimestre de 2022

## Gestión de la cartera de contratos

- Contratos firmados - Oficinas:** A cierre del primer trimestre del ejercicio 2022, el Grupo Colonial ha formalizado contratos por un **total de 51.661m<sup>2</sup> de oficinas**. Un 86% (44.622m<sup>2</sup>) corresponde a contratos firmados en Barcelona y Madrid y el resto (7.039m<sup>2</sup>) se han firmado en París.

**Renovaciones:** Del total del esfuerzo comercial de oficinas, un 51% (26.185m<sup>2</sup>) corresponde a superficies renovadas, repartidas en los tres mercados donde opera la compañía.

**Nuevos contratos:** Se han realizado 25.476m<sup>2</sup> de altas de contratos, destacando los 14.361m<sup>2</sup> en Madrid.



### Gestión de Contratos - Oficinas

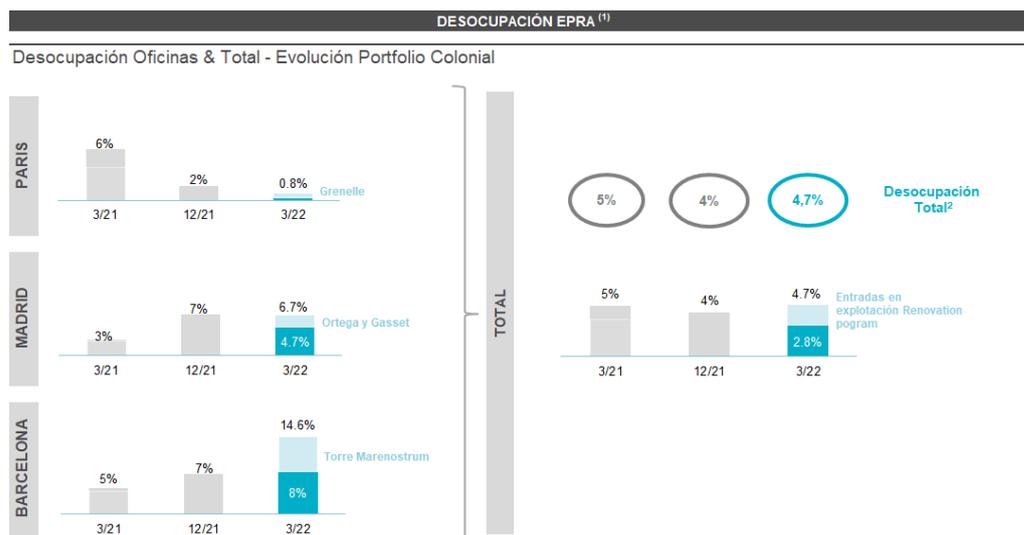
Marzo acumulado - m <sup>2</sup>	2022	Vencimiento Medio	% nuevas rentas vs.ant.
Revisiones y renovaciones - Barcelona	670	2	21%
Revisiones y renovaciones - Madrid	24.637	3	9%
Revisiones y renovaciones - París	878	3	6%
<b>Total revisiones y renovaciones</b>	<b>26.185</b>	<b>3</b>	<b>9%</b>
Nuevos Contratos - Barcelona	4.954	4	
Nuevos Contratos - Madrid	14.361	5	
Nuevos Contratos - París	6.161	8	
<b>Total Nuevas Superficies</b>	<b>25.476</b>	<b>6</b>	<b>na</b>
<b>Esfuerzo comercial total</b>	<b>51.661</b>	<b>5</b>	<b>na</b>

**Las nuevas rentas se sitúan un +9% por encima de las anteriores: Barcelona +21%, Madrid +9% y París +6%.**

La totalidad del esfuerzo comercial de Colonial se encuentra repartido entre los tres mercados en los que opera la compañía. En España se han firmado 44.622m<sup>2</sup> durante el primer trimestre del ejercicio 2022, correspondientes a 19 contratos y en París se han firmado 7.039m<sup>2</sup> correspondientes a 8 contratos.

## Estabilidad de la ocupación del portafolio

- La **desocupación total del Grupo Colonial** a cierre del primer trimestre del ejercicio 2022 **se sitúa en un 4,7%**, ratio en línea al primer trimestre del año anterior y **ligeramente superior al último trimestre reportado**, debido principalmente a las entradas en explotación de activos rehabilitados en España, que se han visto compensadas por la mejora del portafolio de oficinas de París. Sin tener en cuenta estas entradas en explotación, la desocupación total del Grupo Colonial, se situaría en un 2,8%.



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

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

La **cartera de oficinas de París presenta un nivel de desocupación del 0,8%**, ratio que ha registrado una fuerte recuperación gracias a las altas producidas en la superficie renovada del activo 103 Grenelle. Con posterioridad al cierre del primer trimestre del ejercicio, se han firmado más de 1.300m<sup>2</sup> en el activo Grenelle, alcanzando plena ocupación en este activo.

El **portafolio de oficinas de Madrid tiene una desocupación del 6,7%**, ratio en línea al último trimestre reportado y que se ha incrementado respecto al primer trimestre del año anterior por las entradas en explotación del programa de renovaciones.

Con posterioridad al cierre del primer trimestre del ejercicio, se han firmado 3.250m<sup>2</sup> en el activo Ortega y Gasset, lo que implicará una mejora en la ocupación total del portafolio de Madrid en el próximo trimestre del ejercicio.

Sin tener en cuenta las entradas en explotación del programa de renovaciones, la desocupación del portafolio de oficinas de Madrid se situaría en un 4,7%.

En el **portafolio de oficinas de Barcelona la desocupación se ha situado en un 14,6%**, ratio superior al del último trimestre reportado y al del primer trimestre del ejercicio anterior, debido principalmente a la entrada en explotación del activo Torre Marenostrum, y a la rotación de clientes en los activos de Sant Cugat y Illacuna.

## Cartera de proyectos y rehabilitaciones

### Cartera de Proyectos

El Grupo Colonial cuenta con una **cartera de proyectos de 189.401m<sup>2</sup> distribuidos en 9 activos, de los cuales 5 activos se encuentran prácticamente alquilados** y Biome con un gran interés en el mercado.

**A fecha actual se han llegado a acuerdos 22.224m<sup>2</sup> en los proyectos estrella para el 2022 en Madrid: Miguel Ángel 23 y Velázquez 86** (17.000 metros con posterioridad al 1T22).

En **Miguel Ángel 23**, uno de los primeros edificios Net Zero del CBD de Madrid, se ha llegado a un acuerdo **para alquilar la totalidad de los 8.204m<sup>2</sup> del edificio a una firma de asesoramiento líder a nivel mundial**. La duración del contrato es de 10 años, con una renta superior a la renta de mercado.

En **Velázquez 86D**, ya se han pre-alquilado **14.020m<sup>2</sup> de sus 16.318m<sup>2</sup>**. Este edificio prime **ha sido seleccionado por clientes de primer nivel para albergar sus sedes corporativas**, en particular: i) una firma de consultoría estratégica, ii) dos prestigiosos bufetes de abogados y iii) una multinacional de seguros. Queda pendiente una planta de 2.298m<sup>2</sup> por alquilar que está generando mucho interés en Madrid, dada la escasez de este tipo de producto prime. Los contratos se han firmado en la banda alta de mercado, situando el edificio como uno de los activos de oficinas con mayor renta de Madrid.

En París, **el edificio Biome**, de 24.050m<sup>2</sup>, está generando interés de las grandes demandas del mercado de París, gracias a su singular arquitectura, sus plantas de entre 1.400m<sup>2</sup> y 3.500m<sup>2</sup> y las más altas certificaciones energéticas de las que dispone.

Proyecto	Ciudad	% Grupo	Entrega	GLA (m <sup>2</sup> )	Total Coste €m <sup>1</sup>	Yield on Cost
1 Diagonal 525	Barcelona CBD	100%	Entregado	5.706	41	≈ 5%
2 83 Marceau	París CBD	98%	Entregado	9.600	154	≈ 6%
3 Velazquez 86D	Madrid CBD	100%	2T 22	16.318	116	> 6%
4 Miguel Angel 23	Madrid CBD	100%	Julio 22	8.204	66	> 5%
5 Biome	París City Center	98%	2S 22	24.500	283	≈ 5%
7 Sagasta 27	Madrid CBD	100%	2S 22	4.896	23	6%
6 Plaza Europa 34	Barcelona	50%	1S 23	14.306	42	≈ 7%
8 Mendez Alvaro Campus	Madrid CBD South	100%	1S 2024	89.871	323	7- 8%
9 Louvre SaintHonoré	 París CBD	98%	2024	16.000	215	7- 8%
<b>PIPELINE ACTUAL</b>				<b>189.401</b>	<b>1.264</b>	<b>6- 7%</b>

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

**Adicionalmente, se entregaron en el año 2021** los proyectos de **Diagonal 525 en Barcelona CBD** (nueva sede de Naturgy) y el **proyecto 83 Marceau en el CBD de París** (sede de Goldman Sachs). Ambos activos están **alquilados al 100%** con rentas **máximas en sus mercados**.

Finalmente, **Louvre Saint Honoré de 16.000m<sup>2</sup> en el prime CBD de París**, está totalmente pre-alquilado a la Fundación Cartier. Los trabajos siguen su curso de acuerdo con lo planeado y su entrega está prevista para 2024

### Programa de renovaciones

El programa de **renovación cuenta con 107.838m<sup>2</sup> distribuidos en 9 activos**, de los cuales 8 proyectos, con una superficie total de 89.978m<sup>2</sup>, han entrado o entrarán en explotación en el 1S 2022.

**A fecha actual, se han firmado 14.370m<sup>2</sup>**, alcanzando ya un total de más de 76.000m<sup>2</sup> alquilados a rentas por encima de mercado.

**En Madrid se han firmado 9.699m<sup>2</sup>** en los dos activos del programa de renovaciones.

En **Ortega y Gasset**, activo reposicionado en el CBD de Madrid, se han **firmado más de 4.400m<sup>2</sup>** a empresas tecnológicas de primer nivel y del sector servicios.

En el edificio **Cedro se han firmado 5.285m<sup>2</sup>** en el primer trimestre 2022, alcanzando niveles cercanos a plena ocupación, que se añaden a los 6.054m<sup>2</sup> firmados en diciembre 2021. Cedro es el proyecto de mayor envergadura dentro del programa de renovaciones en Madrid. Se trata de un edificio de 17.000m<sup>2</sup> totalmente renovado y que en tan solo 4 meses, Colonial ha alquilado, además de 6.582m<sup>2</sup> a Digi, 6.740m<sup>2</sup> a la compañía de renting de coches Arval.

**En París se han firmado 3.372m<sup>2</sup> en los activos de Grenelle y Charles de Gaulle**. Con ello, el programa de renovaciones en París alcanza los 29.947m<sup>2</sup> pre-alquilados, representado un 92% de todo el ámbito de actuación que corresponde a 4 activos.

	Activo	Ciudad	Entrega	Pre-alquiler	GLA (m <sup>2</sup> )
1	103 Grenelle	París 17ème	✓	100%	5.631
2	Charles de Gaulle	París Neuilly	✓	78%	6.286
3	Washington Plaza	París CBD	✓	100%	10.611
4	Cezanne SH	París CBD	Q2 2022	90%	9.951
5	Cedro	Madrid Norte	✓	79%	14.437
6	Ortega & Gasset 100	Madrid CBD	✓	57%	7.792
7	Torre Mareostrum	Barcelona 22@	✓	34% (1a fase)	22.394
8	Diagonal 530	Barcelona CBD	Q2 2022	40%	12.876
9	Parc Glories II	Barcelona 22@	2024	Proyecto en análisis	17.860
<b>TOTAL RENOVATION PROGRAM</b>					<b>107.838</b>

Los activos de **Grenelle y Washington Plaza**, activos completamente entregados, han sido alquilados a máximos precios de mercado.

En el edificio **Cézanne Saint Honoré** se ha prealquilado el 90% de los casi 10.000m<sup>2</sup> del programa de renovación a la compañía Wendel Investissement, a la firma de abogados Lacourte Raquin Tatar y al banco de inversión Lincoln International, con contratos de obligado cumplimiento de duración entre 9-12 años. **Las rentas firmadas se sitúan en la banda máxima del mercado prime de París.**

La finalización del programa de renovaciones en Cézanne Saint Honoré y su posterior entrada en explotación, está prevista a finales del primer semestre del ejercicio 2022.

En **Barcelona**, los proyectos de **Diagonal 530 y Torre Marenostrum** se encuentran en plena fase de comercialización. Destaca un elevado interés del mercado en el inmueble Diagonal 530. Asimismo, en el frente marítimo del 22@ se ha entregado con éxito la última fase de renovación de Torre Marenostrum.

---

## 4. Estrategia ESG – Medio ambiente, Social y Gobierno Corporativo

---

### 1. Plan estratégico de descarbonización y sostenibilidad en el centro de la estrategia del Grupo Colonial

---

El Grupo Colonial aspira a un claro liderazgo en sostenibilidad, siendo un elemento fundamental en su estrategia corporativa para generar un retorno sostenible a largo plazo apoyándose en un modelo donde prima la calidad.

La estrategia del Grupo Colonial pasa por un firme compromiso con 1) la descarbonización de su portafolio, 2) una reducción progresiva de sus consumos y 3) un uso responsable y eficiente de recursos promoviendo de manera decidida la economía circular en toda la cadena de valor inmobiliaria.

#### *I- Nuevo plan de descarbonización con año base 2018 y mayor alcance de activos*

El Grupo Colonial ha elaborado un plan de descarbonización como parte integral del plan estratégico de la cartera de activos, estableciendo los principales KPIs tanto financieros como no financieros para cada uno de los activos, analizados año por año.

Dado los grandes avances en descarbonización en los últimos años, el Grupo Colonial ha desarrollado un nuevo Business Plan de descarbonización 2018-2030, aprobado por el Consejo de Administración y fijando el año 2018 como año base (baseline year), para monitorizar las reducciones de consumos (en particular de energía y de huella de carbono), con el objetivo de trazar un camino hacia la neutralidad de carbono.

Este ambicioso plan estratégico de descarbonización responde al compromiso del Grupo Colonial de alcanzar en el año 2030 la neutralidad en emisiones de carbono, acelerando en 20 años el objetivo anterior de neutralidad que se situaba en el año 2050. Dicho plan de descarbonización es mucho más ambicioso que el anterior, no solo en términos de objetivos de reducción de emisiones sino también en términos de alcance de activos. Los dos principales KPIs son la intensidad de carbono (huella de carbono total del portafolio en términos de ratio por m<sup>2</sup>), así como la intensidad energética (Kwh/m<sup>2</sup>).

Adicionalmente, la compañía ha establecido un precio interno al carbono como elemento clave para priorizar y determinar las actuaciones más eficientes en descarbonización. Con dicho precio, cada tonelada de CO<sub>2</sub> tendría asociado un precio que se vería repercutido en la actividad y que permitiría tomar conciencia y gestionar las actividades hacia una producción y un consumo de energía lo más eficiente posible. En este sentido, la compañía ha establecido un precio interno de carbono muy ambicioso de 100€/tCO<sub>2</sub>e, aprobado por la Comisión de Sostenibilidad y que se aplica a toda nueva inversión que se lleva a cabo.

En base al precio interno del carbono, el precio de la energía y las estimaciones sobre los impactos en renta y valor, el Grupo Colonial ha desarrollado un modelo de rentabilidad de descarbonización (“carbon yield”) para priorizar adecuadamente las actuaciones en sostenibilidad.

En las nuevas adquisiciones, proyectos y rehabilitaciones, el Grupo Colonial calcula, adicionalmente a la TIR tradicional, una TIR de sostenibilidad (“green IRR”), incluyendo todos los costes y beneficios de mejorar la ecoeficiencia del activo analizado.

*II- Plan de descarbonización revisado y aprobado por Science Based Targets Initiative (SBTi)*



Este plan de descarbonización aprobado establece el compromiso del Grupo Colonial para que en el año 2030 todo su portafolio de oficinas sea neutro en emisiones de carbono, y estar totalmente alineado con el Acuerdo de París, celebrado en diciembre de 2015, alcanzando las máximas reducciones en Huella de Carbono, situándose en los niveles más bajos en el sector europeo.

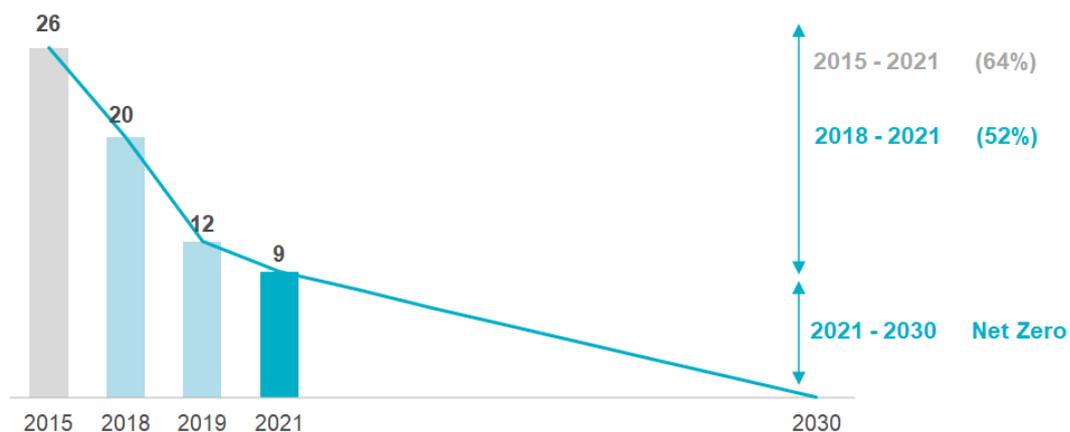
Para afianzar el compromiso del Grupo con el Acuerdo de París, Colonial se ha comprometido con la Science Based Target initiative (SBTi) a establecer unos objetivos de reducción de emisiones alineados con la ciencia y con la limitación del aumento de la temperatura media en la Tierra por debajo de los 1,5 °C, objetivo muy ambicioso.

Esto implica que nuestros objetivos están basados en las directrices consideradas necesarias por la ciencia climática más reciente para cumplir los objetivos del Acuerdo de París, proporcionando un claro camino a seguir para mitigar las emisiones de gases de efecto invernadero de forma significativa y efectiva.

Nuestro nuevo Bussines Plan de descarbonización marca unos objetivos completamente alineados con la ciencia. Además, dados los óptimos resultados en materia de sostenibilidad del Grupo Colonial ha decidido ir más allá en su compromiso y ha construido unos nuevos objetivos aún más ambiciosos, adelantando la fecha para conseguir la neutralidad de carbono a 2030.

Por lo tanto, la adhesión, verificación y aprobación por SBTi no sólo corrobora que las acciones que Colonial está llevando a cabo son las adecuadas para mitigar el cambio climático, sino que también proporciona una visión del punto de partida a tener en cuenta para optimizar la elaboración de nuestros objetivos. Esto nos permite dar un paso adelante respecto a estas medidas estrictamente necesarias y elaborar un plan de acción más ambicioso construido sobre esta base científica.

**Intensidad Alcances 1 & 2 (kgCO<sub>2</sub>e/m<sup>2</sup>)**



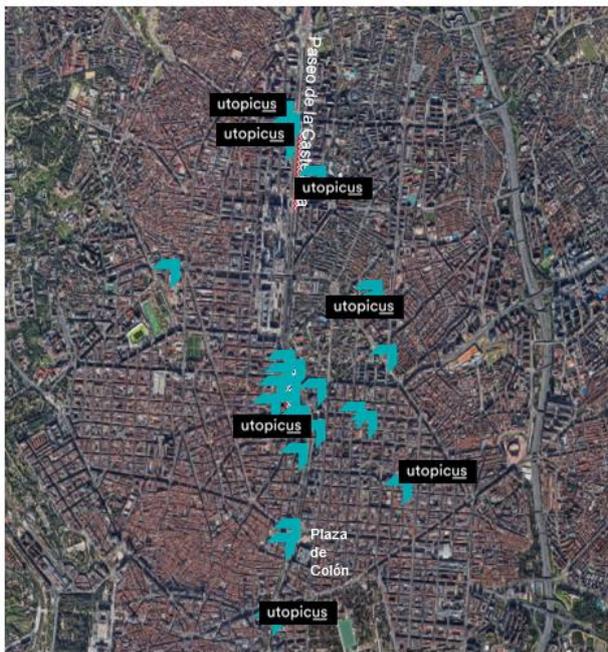
## 5. Estrategia Digital & Coworking

### Coworking y Espacios Flexibles

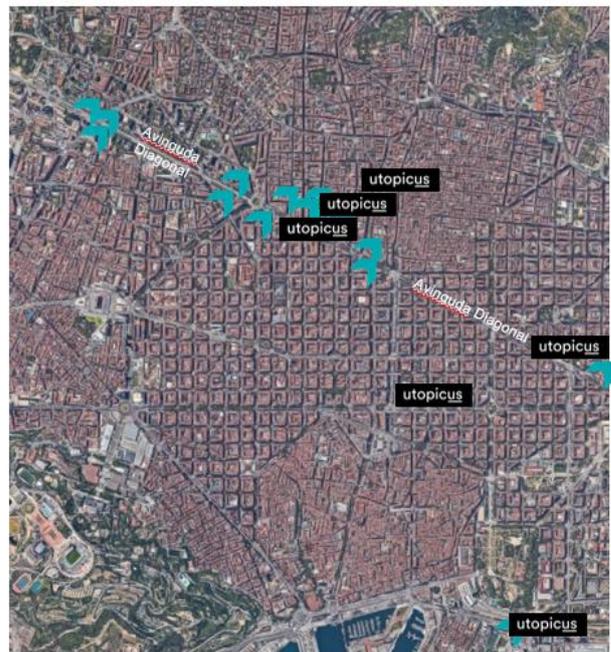
El Grupo Colonial ofrece a sus clientes, a través de Utopicus, un modelo híbrido a través de incorporar en sus activos espacios flexibles y servicios con el objetivo de mejorar la experiencia de sus usuarios en los espacios de oficinas del Grupo. Utopicus apuesta por ofrecer a las empresas una alternativa de espacios de trabajo flexible, con entornos de trabajo seguros y de alta calidad. Por ello, los centros cuentan con los máximos protocolos de seguridad e higiene reconocidos por Global Safe Site de Bureau Veritas y la certificación de AENOR en cuanto a las buenas prácticas frente al Covid19.

**A cierre del primer trimestre del ejercicio 2022, Utopicus, cuenta con 13 centros en operación, correspondientes a 38.111m<sup>2</sup> de superficie**, tras la reciente apertura en marzo del 2022 de un nuevo centro en Barcelona, ubicado en Diagonal 530 (1.299m<sup>2</sup>), activo donde se ubica también la sede corporativa del Grupo en Barcelona.

MADRID



BARCELONA



A 31 de marzo de 2022, los datos de ocupación de los centros de Barcelona se consolidan en niveles altos, por encima del 80%, y Madrid ha mejorado en 300 p.b. respecto al cierre del ejercicio anterior, con ocupaciones en centros maduros alrededor del 70%.

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 observando una fuerte demanda de clientes corporativos para espacios flex con identidad propia**. Adicionalmente, se está recibiendo mucho interés por activos híbridos que ofrecen ambas posibilidades, Flex y tradicional, como en Diagonal 530 o Torre Marenostrum.

**En consecuencia, el Grupo Colonial ha decidido acelerar la expansión del negocio Flex en su portafolio como complemento del alquiler de oficinas tradicional**, y, en particular, tras el éxito de las recientes aperturas de Paseo de Habana en Madrid en 2021 (5.791m<sup>2</sup>), y Diagonal 530 en Barcelona en 2022 (1.299m<sup>2</sup>), apuesta por abrir 2 nuevos centros, uno ubicado en D. Ramón de la Cruz 84 (2.105m<sup>2</sup>), en Madrid, y otro en calle Llacuna 56 (2.300m<sup>2</sup>), en Barcelona, así como ampliar el centro de Diagonal 530 (1.299 m<sup>2</sup> adicionales), cuyas entradas en explotación se prevén para el cuarto trimestre de 2022.

De este modo, Utopicus totalizará aperturas en 2022 correspondientes a 7.003m<sup>2</sup>.



## 6. Estructura financiera

---

Tras dos años marcados por las condiciones derivadas del COVID-19 y la incertidumbre actual en los mercados derivada del conflicto en Ucrania, Colonial continúa manteniendo un sólido perfil financiero que le permite mantener una calificación crediticia de BBB+ por parte de Standard & Poor's, la más alta en el sector inmobiliario español y una calificación de Baa2 con perspectiva "positiva" por parte de Moody's, que mejoró la calificación el pasado mes de diciembre, tomando esta decisión después de haber estudiado la evolución de Colonial durante y después de la pandemia, las previsiones económicas del mercado de oficinas, el impacto de la adquisición de las acciones de SFL y el modelo de negocio de Colonial que apuesta por oficinas en zonas prime, confirmando el buen camino en el que está avanzando la compañía.

Durante el primer trimestre, el Grupo ha realizado las siguientes operaciones:

- En el mes de febrero Colonial y SFL han convertido la totalidad de sus bonos en circulación por importe total de 4.602€m, en Bonos Verdes. La recalificación de los bonos actuales a verdes supone una ventaja competitiva y una inversión atractiva para el mercado de capitales, cuyo interés en este tipo de inversiones es cada vez mayor. Con esta operación, Colonial se convierte en el primer emisor español en tener la totalidad de sus bonos calificados como "verdes".

El Grupo ha definido un marco de actuación "Green Bond Framework" donde se establecen determinados KPIs ligados a los certificados energéticos y a las emisiones de CO2 del portafolio de activos del Grupo. Tanto Colonial como SFL se han comprometido a que sus emisiones futuras se hagan bajo el "Green Bond Framework", sujeto a la disponibilidad de Activos Elegibles.

- En el mes de febrero, Colonial ha alcanzado un acuerdo con las entidades financieras participantes en la línea de crédito de 1.000€m, extendiendo su vencimiento hasta noviembre de 2026.
- Durante el mes febrero la sociedad participada Inmocol Torre Europa, ha firmado un préstamo sin garantía hipotecaria por importe de 20€m millones de euros con vencimiento febrero 2027. Dicho préstamo tiene la condición de sostenible y está ligado al cumplimiento de los KPIs definidos en el Green Bond Framework del Grupo Colonial.
- En el mes de marzo, SFL ha contratado una nueva línea de crédito de 100€m con vencimiento en marzo del 2027. A 31 de marzo se encontraba totalmente disponible.

Con posterioridad al cierre del primer trimestre, el Grupo ha realizado las siguientes operaciones:

- Colonial ha firmado un nuevo préstamo corporativo por importe de 100€m con vencimiento en el mes de abril del 2027. Además, dicho préstamo tiene la condición de sostenible por estar su margen referenciado a la calificación de Colonial obtenida por parte de la agencia GRESB.
- Durante el mes de abril, SFL ha formalizado un TAP sobre su Bono con vencimiento 2028 por importe de 99€m.

Al cierre del trimestre, el Grupo Colonial mantiene una liquidez de 2.601 millones de euros entre caja y líneas de crédito no dispuestas.

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

Grupo Colonial (€m)	mar-22	dic-21	Var.	MOODY'S	S&P Global Ratings
Deuda financiera Bruta	5.113	4.935	3,6%	Baa2 Positive	BBB+ Stable
Deuda financiera Neta	4.751	4.716	0,8%		
Liquidez total <sup>(1)</sup>	2.601	2.359	10,3%	BBB+ Stable	
% deuda tipo fijo o cubierta	92%	95%	(3%)		
Vencimiento medio de la deuda (años) <sup>(2)</sup>	5,0	5,2	(0,2)		
Coste de la deuda actual <sup>(3)</sup>	1,35%	1,40%	(4 pb)		
GAV Grupo (incluyendo transfer costs)	13.189	13.189	-		
LTV Grupo (incluyendo transfer costs) <sup>(4)</sup>	36,0%	35,8%	27 pb		
Deuda con garantía hipotecaria	1,5%	1,5%	-		

(1) Caja y saldos disponibles  
 (2) Vida media calculada en base a la deuda disponible  
 (3) Coste de la deuda incluyendo los pagarés. Sin considerar las emisiones de pagarés el coste ascendería a 1,48% (1,49% a diciembre del 2021).  
 (4) El LTV después de incorporar la adquisición de la sede de Amundi asciende a 38,1%

● Colonial ● SFL

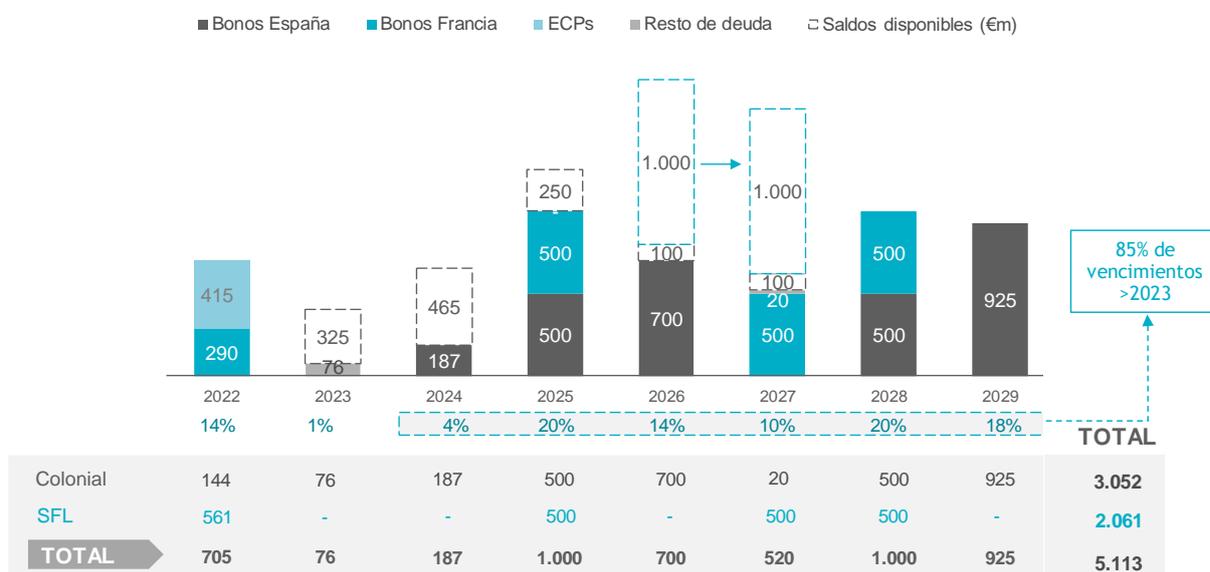
La deuda financiera neta al cierre del trimestre se sitúa en 4.751€m, siendo su detalle el siguiente:

€m	Marzo 2022			Diciembre 2021			Var TOTAL	Vida media <sup>(3)</sup>
	Colonial	SFL	TOTAL	Colonial	SFL	TOTAL		
Deuda sin garantía hipotecaria	20	0	20	0	0	0	20	4,9
Deuda con garantía hipotecaria	76	0	76	76	0	76	-	1,7
Bonos	2.812	1.790	4.602	2.812	1.790	4.602	-	5,2
Pagarés	144	271	415	140	117	257	158	0,2
<b>Deuda Bruta</b>	<b>3.052</b>	<b>2.061</b>	<b>5.113</b>	<b>3.028</b>	<b>1.907</b>	<b>4.935</b>	<b>178</b>	<b>5,0</b>
Efectivo	(119)	(242)	(361)	(104)	(115)	(219)	(142)	
<b>Deuda neta</b>	<b>2.932</b>	<b>1.819</b>	<b>4.751</b>	<b>2.924</b>	<b>1.792</b>	<b>4.716</b>	<b>36</b>	
Liquidez total <sup>(1)</sup>	1.119	1.482	2.601	1.104	1.255	2.359	242	
Coste financiero spot	1,50%	1,13%	1,35% <sup>(2)</sup>	1,50%	1,23%	1,40%	(5 p.b.)	

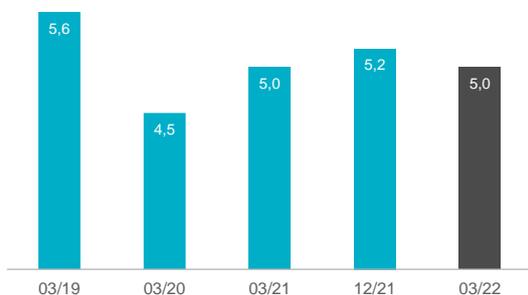
(1) Caja y saldos disponibles  
 (2) Margen + tipo de referencia, sin incorporar comisiones  
 (3) Vida media calculada en base a la deuda disponible

A 31 de marzo, el 90% de la deuda dispuesta del Grupo estaba compuesta por emisiones en el mercado de bonos mientras que el resto estaba formalizada con entidades financieras (tan solo el 1,5% tiene garantía hipotecaria). El 81% de la deuda tiene vencimiento a partir del 2025.

Vencimiento de la deuda por años (€m)



La evolución del vencimiento medio de la deuda del Grupo (en años) se muestra en el siguiente gráfico:



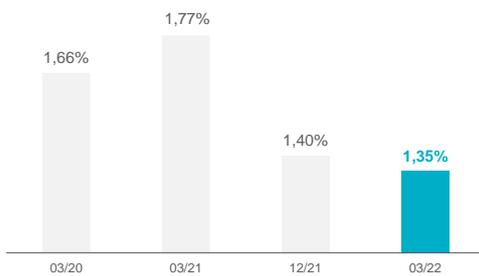
## Resultados financieros

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

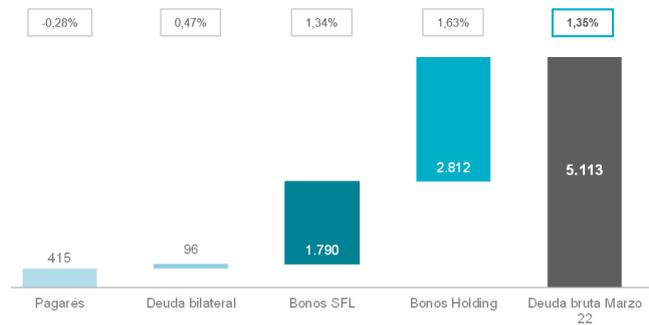
Marzo acumulado - €m	COL	SFL	1T 2022	1T 2021	Var. %
Gasto financiero recurrente - España	(13)	-	(13)	(15)	12%
Gasto financiero recurrente - Francia	-	(8)	(8)	(9)	13%
<b>Total Gasto financiero recurrente</b>	<b>(13)</b>	<b>(8)</b>	<b>(21)</b>	<b>(24)</b>	<b>13%</b>
Gastos financieros activados	1	1	3	3	(18%)
<b>Resultado financiero recurrente</b>	<b>(12)</b>	<b>(6)</b>	<b>(18)</b>	<b>(21)</b>	<b>12%</b>
Gasto financiero no recurrente	(1)	0	(1)	(0)	259%
Ingreso financiero no recurrente	0	-	0	-	0%
<b>Resultado financiero</b>	<b>(13)</b>	<b>(6)</b>	<b>(19)</b>	<b>(21)</b>	<b>9%</b>

- El Gasto financiero recurrente del Grupo se ha visto disminuido en un 13% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, principalmente por un menor coste de la financiación.
- El coste financiero spot de la deuda dispuesta es del 1,35%, 5pb por debajo respecto al coste financiero a cierre del 2021. Incorporando comisiones de formalización periodificadas durante la vida de la deuda el coste financiero asciende al 1,48%. El coste financiero spot sin tener en cuenta el programa de pagarés asciende al 1,48% (1,61% incorporando las comisiones de financiación).

Evolución del coste spot de la deuda



Coste de la deuda por tipo de deuda



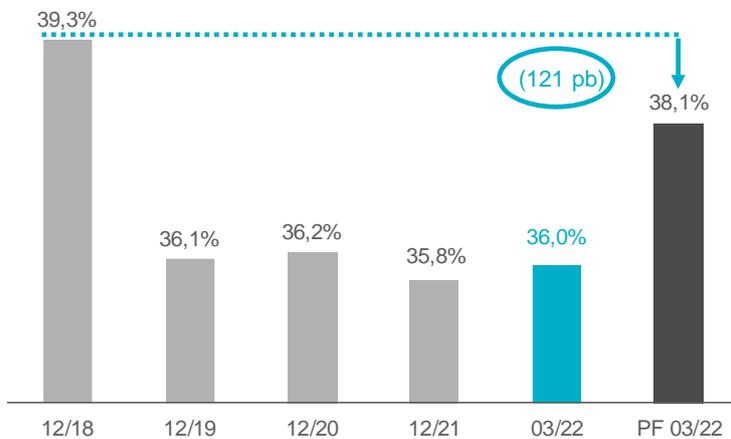
**Principales ratios de endeudamiento y liquidez**

Los saldos disponibles del Grupo ascienden a 2.601€m. Dicha liquidez permite al Grupo asegurar sus necesidades de financiación en los próximos años.

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

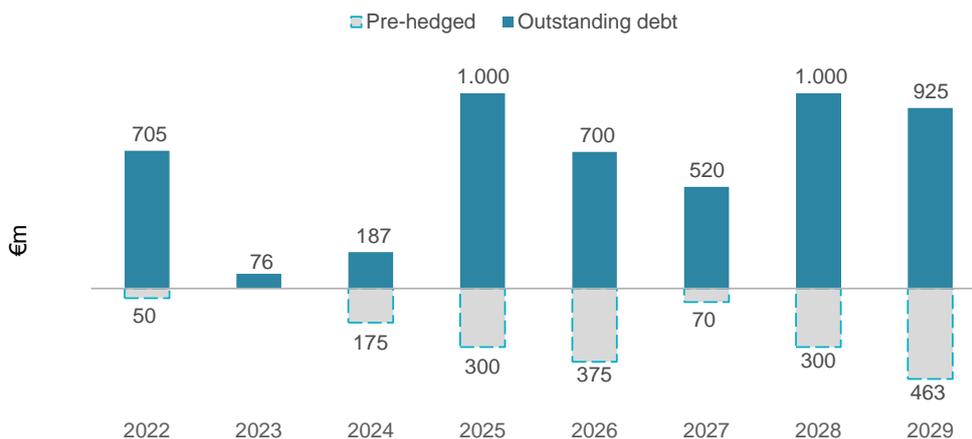
Saldos disponibles (€m)	Colonial	SFL	Grupo
Cuentas corrientes	119	242	361
Líneas de crédito disponibles	1.000	1.240	2.240
<b>Total</b>	<b>1.119</b>	<b>1.482</b>	<b>2.601</b>

El Loan to Value (LtV) del Grupo, calculado como el ratio de deuda neta total entre GAV total del Grupo, asciende al 36,0%. La evolución del LtV se muestra en el siguiente gráfico, siendo "PF 03/22" el LtV proforma incluyendo la compra de la sede de Amundi por parte de SFL en el mes de abril:



**Instrumentos financieros derivados**

El grupo tiene contratadas precoberturas adecuadas a los vencimientos de su deuda, cubriendo los tipos de interés para futuras emisiones de deuda. Dichos instrumentos fueron contratados con anterioridad al cierre del 2021, aprovechando la situación de tipos de interés previa a la subida contemplada en estas últimas semanas. El saldo acumulado del Grupo para este tipo de instrumentos asciende a 1.713 millones de euros y todos ellos cumplen con lo previsto en las normas de contabilidad de coberturas.



## 7. Ratios EPRA

### 1) EPRA Earnings

Resultado EPRA - €m	1T 22	1T 21
Resultado neto atribuible al Grupo según IFRS	28	21
<i>Resultado neto atribuible al Grupo - Cts€/acción</i>	<i>5,27</i>	<i>4,23</i>
<b>Ajustes para calcular el Resultado EPRA, excluye:</b>		
(i) Cambios de valor de inversiones, proyectos de inversión y otros intereses	0	0
(ii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos, proyectos de inversión y otros intereses	0	(0)
(iii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos mantenidos para la venta incluyendo cambios de valor de dichos activos	0	0
(iv) Impuestos en por venta de activos	0	0
(v) Deterioro de valor del Fondo de Comercio	0	0
(vi) Cambios de valor de instrumentos financieros y costes de cancelación	0	0
(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	0	(0)
(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	0	0
<b>EPRA Earnings (pre ajustes específicos compañía)</b>	<b>29</b>	<b>21</b>
<b>Ajustes específicos compañía:</b>		
(a) Gastos y provisiones extraordinarios	7	8
(b) Resultado Financiero no recurrente	0	0
(c) Tax credits	0	0
(d) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	(0)	(1)
<b>Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía)</b>	<b>36</b>	<b>28</b>
<i>Nº promedio de acciones (m)</i>	<i>539,6</i>	<i>508,1</i>
<i>Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía) - Cts€/acción</i>	<i>6,66</i>	<i>5,59</i>

(1) 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	1T 22	1T 21	Var. %	€m	1T 22	1T 21	Var. %
<b>BARCELONA</b>				<b>BARCELONA</b>			
Superficie vacía ERV	8	3		Superficie vacía ERV	8	3	
Portfolio ERV	56	54		Portfolio ERV	58	56	
<b>EPRA Ratio Desocupación Barcelona</b>	<b>15%</b>	<b>5%</b>	<b>10 pp</b>	<b>EPRA Ratio Desocupación Barcelona</b>	<b>14%</b>	<b>5%</b>	<b>9 pp</b>
<b>MADRID</b>				<b>MADRID</b>			
Superficie vacía ERV	7	2		Superficie vacía ERV	7	2	
Portfolio ERV	97	92		Portfolio ERV	97	92	
<b>EPRA Ratio Desocupación Madrid</b>	<b>7%</b>	<b>3%</b>	<b>4 pp</b>	<b>EPRA Ratio Desocupación Madrid</b>	<b>7%</b>	<b>3%</b>	<b>4 pp</b>
<b>PARIS</b>				<b>PARIS</b>			
Superficie vacía ERV	1	10		Superficie vacía ERV	3	12	
Portfolio ERV	186	167		Portfolio ERV	214	204	
<b>EPRA Ratio Desocupación Paris</b>	<b>1%</b>	<b>6%</b>	<b>(5 pp)</b>	<b>EPRA Ratio Desocupación Paris</b>	<b>1%</b>	<b>6%</b>	<b>(4 pp)</b>
<b>TOTAL PORTFOLIO</b>				<b>LOGISTICO &amp; OTROS</b>			
Superficie vacía ERV	16	15		Superficie vacía ERV	-	-	
Portfolio ERV	340	313		Portfolio ERV	-	4	
<b>EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio Oficinas</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>0 pp</b>	<b>EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL PORTFOLIO</b>				<b>TOTAL PORTFOLIO</b>			
Superficie vacía ERV	17	17		Superficie vacía ERV	17	17	
Portfolio ERV	370	356		Portfolio ERV	370	356	
<b>EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>(0 pp)</b>	<b>EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>(0 pp)</b>

Cifras anualizadas

## 8. Glosario & medidas alternativas de rendimiento

### Glosario

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

---

<b>Holding</b>	Empresa que mantiene en cartera acciones de un cierto número de filiales corporativas.
<b>IFRS</b>	International Financial Reporting Standards. Corresponden a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).
<b>JV</b>	Joint Venture (asociación entre dos o más empresas).
<b>Like-for-like Valoración</b>	Datos comparables entre un periodo y otro (se excluyen las inversiones y desinversiones)
<b>LTV</b>	Loan to Value (Deuda financiera neta / GAV del negocio).
<b>EPRA Like-for-like Rentas</b>	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.
<b>EPRA NTA</b>	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.
<b>EPRA NDV</b>	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
<b>EPRA Cost Ratio</b>	Gastos administrativos y operativos (incluyendo y excluyendo costes de desocupación) dividido por los ingresos por rentas brutos.
<b>Ocupación física</b>	Porcentaje: Metros cuadrados ocupados de la cartera / superficie en explotación de la cartera
<b>Ocupación financiera</b>	Ocupaciones financieras según cálculo recomendado por la EPRA (Superficies ocupadas multiplicadas por la renta de mercado / superficies en explotación a renta de mercado).

<b>Desocupación EPRA</b>	Superficies desocupadas multiplicadas por la renta de mercado / superficies en explotación a renta de mercado. Cálculo basado en recomendaciones EPRA.
<b>Potencial de Reversión</b>	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.
<b>Proyectos en curso</b>	Inmuebles en desarrollo a la fecha de cierre.
<b>RICS</b>	Royal Institution of Chartered Surveyors.
<b>SFL</b>	Société Foncière Lyonnaise.
<b>Take up</b>	Demanda materializada en el mercado de alquiler entendida como nuevos contratos firmados
<b>Valuation Yield</b>	Tasa de capitalización aplicada por los tasadores independientes en la valoración
<b>Yield on cost</b>	Renta de mercado 100% alquilado / Valor de mercado al inicio del proyecto, neto del deterioro de valor, añadiendo el capex invertido.
<b>Yield ocupación 100%</b>	Passing rents + espacios vacíos alquilados a renta mercado/valor de mercado
<b>EPRA net initial yield (NIY)</b>	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
<b>EPRA Topped-Up Net Initial Yield</b>	EPRA Net Initial Yield eliminando el impacto negativo de las carencias en los ingresos por rentas
<b>Yield bruta</b>	Rentas Brutas/Valor de Mercado excl. Transfer costs
<b>Yield neta</b>	Rentas Netas/Valor de Mercado incl. Transfer costs
<b>€m</b>	Millones de euros

## Medidas alternativas de rendimiento

<b><u>Medida Alternativa de Rendimiento</u></b>	<b><u>Forma de cálculo</u></b>	<b><u>Definición/Relevancia</u></b>
<b>EBITDA (PL Analítica)</b> <b>(Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)</b>	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.
<b>Resultado financiero</b>	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.
<b>Endeudamiento financiero bruto (EFB)</b>	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.
<b>Endeudamiento financiero neto (EFN)</b>	Calculado ajustando en el Endeudamiento financiero bruto la partida de "Efectivo y medios equivalentes"	Magnitud relevante para analizar la situación financiera del Grupo.
<b>EPRA<sup>1</sup> NTA</b> <b>(EPRA Net Tangible Asset)</b>	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.
<b>EPRA<sup>1</sup> NDV</b> <b>(EPRA Net Disposal Value)</b>	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.
<b>Valor de Mercado excluyendo costes de transacción o Gross Asset Value (GAV) excluding Transfer costs</b>	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.
<b>Valor de Mercado incluyendo costes de transacción o GAV including Transfer costs</b>	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.

<sup>1</sup> 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**
***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 bruto minorado del importe de la partida "Efectivo y medios equivalentes" entre la Valoración de Mercado incluyendo costes de transacción de la cartera de activos del Grupo más las acciones en autocartera de la Sociedad Dominante valoradas a EPRA NAV.

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

***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 NAV 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.

---

## 9. Datos de contacto & disclaimer

---

### Datos de Contacto

#### Relación con Inversores

Tel. +34 93 404 7898  
[inversores@inmoColonial.com](mailto:inversores@inmoColonial.com)

#### Oficina del Accionista

Tel. +34 93 404 7910  
[accionistas@inmoColonial.com](mailto:accionistas@inmoColonial.com)

#### Web Colonial

[www.inmoColonial.com](http://www.inmoColonial.com)

#### Datos de registro Mercado de Capitales – Mercado Continuo

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

#### Sobre Colonial

Inmobiliaria Colonial, SOCIMI, S.A.

Oficina Barcelona  
Avenida Diagonal, 532  
08006 Barcelona

Oficina Madrid  
Pº de la Castellana, 52  
28046 Madrid

Oficina París  
42, rue Washington  
75008 París

Grupo Colonial es una SOCIMI cotizada en la bolsa española líder en el Mercado de oficinas prime en Europa, presente en las principales zonas de negocio de Barcelona, Madrid y París con una cartera de oficinas prime de casi 1,7 millones de m<sup>2</sup> 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.**