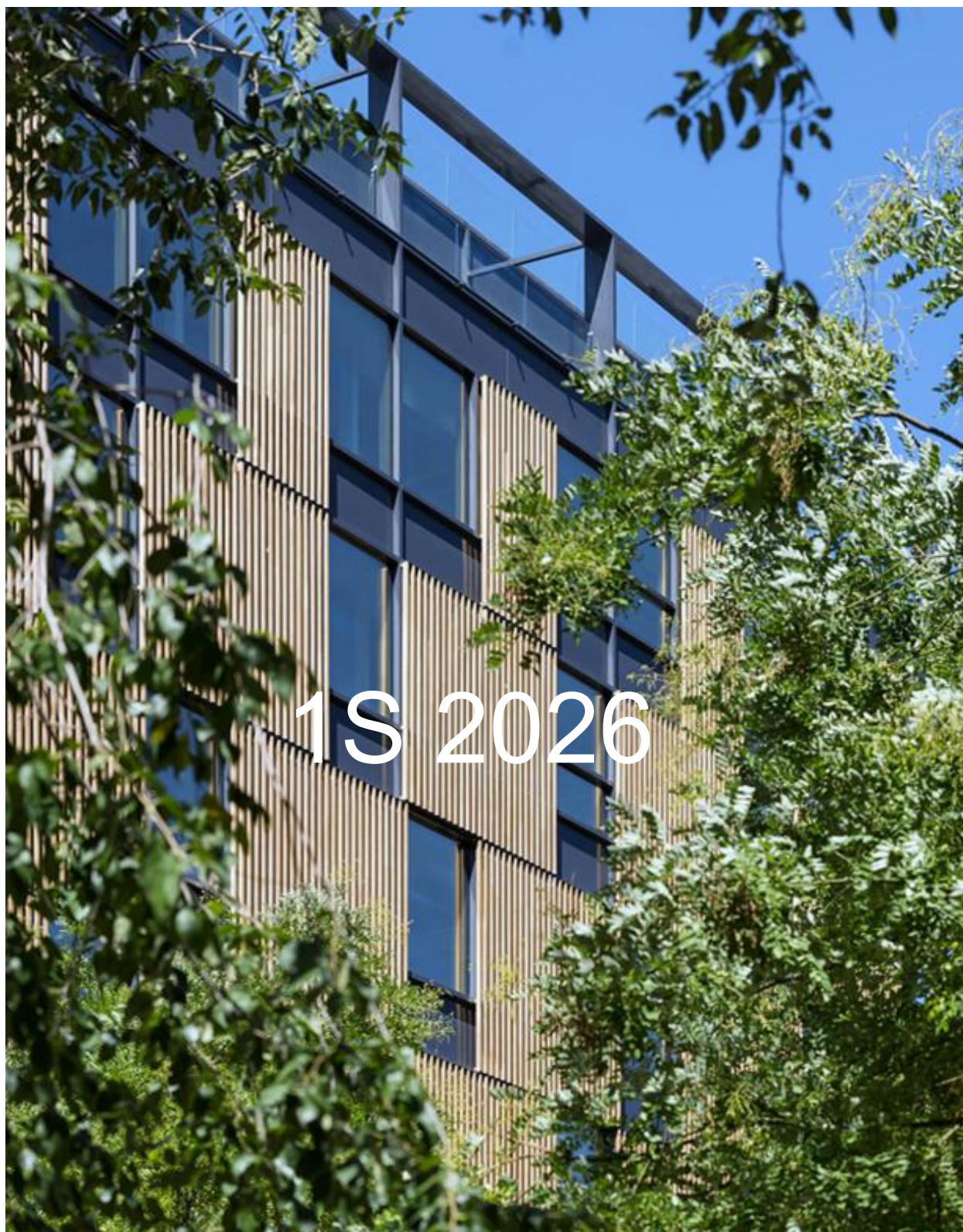




Resultados semestrales Enero-Junio 2026
23 de julio de 2026

 Colonial SFL



Colonial SFL cierra el primer semestre con un resultado recurrente de 111€m, +4% interanual

Beneficio por acción recurrente de 17,8 €cts/acción confirmando el objetivo anual

Hitos Financieros	1S 26	1S 25	Var	LFL	Portfolio Grado A Prime	Hitos Operacionales
Net Tangible Assets (NTA) - €/acc.	9,82	9,60	+2%		GAV 06/26 12.082€m Centro Ciudad 96% CBD 76%	Ocupación EPRA 94%
BPA recurrente - Cts€/acc.	17,78	17,12	+4%			Release Spread¹ +9%
Net Tangible Assets (NTA) - €m	6.017	6.025	+0%		 Certificación energética 99% ³	Paris +26%
GAV Grupo - €m	12.082	11.860	+2%	+3%		Madrid +1%
Ingresos por rentas €m	207,4	196,7	+5%	+4%		Barcelona +3%
EBITDA Rentas €m	187,7	181,4	+3%	+4%		Crecimiento rentas² +5%
EBITDA Grupo €m	169,7	159,0	+7%			Paris +4%
Resultado neto recurrente €m	111,4	107,4	+4%			Madrid +8%
Resultado neto €m	229,7	249,1	(8%)			Barcelona +2%

Resultado neto sólido en línea con el objetivo

- Resultado neto recurrente de 111€m, +4% versus el año anterior
- Beneficio neto recurrente por acción de 17,78 €cts confirmando el objetivo anual
- El resultado neto consolidado asciende a 230€m

Sólidos resultados operativos con fuerte crecimiento de rentas

- Ingresos por rentas de 207€m con un crecimiento del +5% (entre los más altos en Europa)
- Más de 60.000m² firmados, lo que representa un total de 28€m de rentas anualizadas
- Niveles de ocupación del 94%, una mejora de más de 200 pb en lo que va de año
- La cartera prime de Colonial SFL ha capturado importantes crecimientos de rentas
 - > Crecimiento de rentas² del +5%, destacando Madrid con un +8% (+12% en el 2T 26)
 - > Incremento de rentas en superficies realquiladas¹ del +9%, destacando París con un +26%

Gestión Activa de la Cartera & Estructura de Capital

- Valor de la cartera de activos (GAV) de 12.082€m, +3,4% like-for-like vs. año anterior
- Desinversiones realizadas por 383€m superando valores de tasación
 - > Ejecución del +76% del programa de desinversiones anunciado a finales del ejercicio 2025
 - > Venta del inmueble Marceau en París por más de 240€m, operación de referencia en París
- Entrada en el mercado alemán mediante la adquisición de una participación del 51% en una cartera prime de 42.000m² en el CBD de Berlín (300€m de valor), con elevada ocupación y un importante potencial de crecimiento de rentas y creación de valor
- Reducción de la deuda neta en 265€m en lo que va de año
 - > El LTV se sitúa en el 36,7%, mejorando en 39 pb respecto a cierre del 2025
 - > El EPRA LTV alcanza el 46,3%⁴
- La liquidez del Grupo asciende a 2.474€m⁵, cubriendo los vencimientos de deuda hasta el 2029
- Confirmación de las calificaciones crediticias de grado de inversión con perspectiva estable por parte de Moody's (Baa1) y S&P Global Ratings (BBB+)

(1) Renta firmada versus la renta anterior en espacios realquilados

(2) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2025 (ERV 12/25)

(3) Portfolio de oficinas en explotación

(4) EPRA LTV Incluye el dividendo devengado que se pagará en julio siguiendo la metodología de cálculo de la EPRA

(5) Caja y saldos disponibles

Resultados 1S 2026

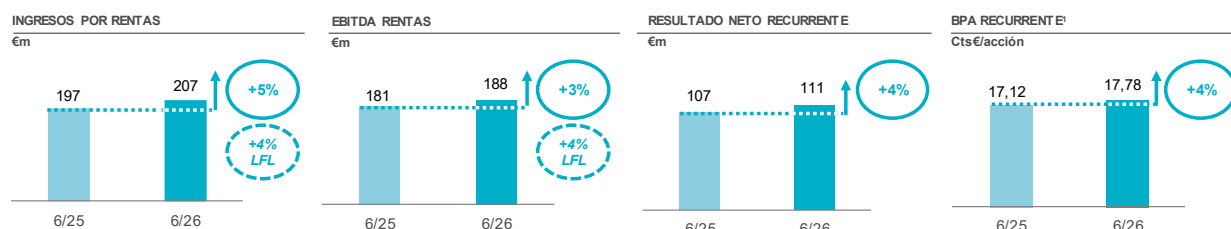
Colonial SFL cierra el primer semestre con crecimiento operativo y estabilidad en el resultado recurrente

1. El resultado neto recurrente del Grupo alcanza los 111€m

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

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

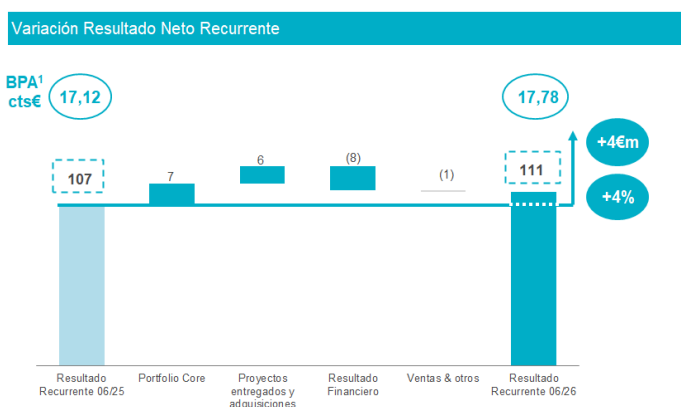
- Ingresos por rentas de 207€m, +5% versus el año anterior
- EBITDA rentas de 188€m, +3% versus el año anterior
- Resultado neto recurrente de 111€m, +4% versus el año anterior
- Resultado neto recurrente por acción de 17,78€cts



El resultado neto recurrente del Grupo asciende a 111€m, lo que representa un incremento del 4% respecto al mismo periodo del año anterior. Esta evolución refleja el sólido crecimiento de los ingresos por rentas, impulsado por (1) el incremento de las rentas de la cartera comparable y (2) la contribución de los ingresos generados por los proyectos recientemente entregados. Estos factores han permitido compensar el impacto de las desinversiones realizadas durante el periodo, así como el aumento de los costes financieros.

Cuenta de Resultados - €m	1S 26	1S 25
Ingresos por Rentas Recurrentes	208	197
EBITDA Recurrente	174	162
Resultado Financiero Recurrente	(45)	(37)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(1)	0
Minoritarios - Resultado Recurrente	(17)	(19)
Resultado Neto Recurrente	111	107
Variación de valor de los activos & Provisiones	120	118
Gasto financiero no recurrente & MTM	(3)	(3)
Impuestos & otros no recurrente	(3)	24
Minoritarios no recurrente	5	2
Resultado Neto Atribuible al Grupo	230	249

(1) Beneficio por acción recurrente



Incluyendo la variación de valor de los activos y otros impactos no recurrentes el resultado neto del Grupo a cierre del primer semestre asciende a 230€m.

2. Ingresos & EBITDA rentas con crecimientos elevados

Colonial SFL cierra el primer semestre del ejercicio 2026 con unos **ingresos por rentas de 207€m** y unas **rentas netas (EBITDA rentas) de 188€m**.

Los ingresos por rentas del Grupo han crecido un **+5%** respecto al mismo periodo del ejercicio anterior y un **+4%** en términos comparables “like for like”, demostrando la fortaleza del posicionamiento prime del Grupo Colonial SFL. Nuestra estrategia se beneficia de la polarización del mercado prime que se caracteriza por elevada demanda y falta de producto de calidad como el de Colonial SFL. Resalta en particular la fortaleza de **la cartera de Barcelona con un crecimiento del +13% y Madrid con un +11%**.

En cuanto a los ingresos **netos de gastos (EBITDA rentas)** el crecimiento ha sido del **+3%** versus el año anterior en términos totales y un **+4%** en términos comparables “like for like”, combinando el incremento de rentas con mejoras de eficiencia en los activos.

Junio acumulado - €m	2026	2025	Var	LFL
Ingresos por rentas Paris	124,5	122,6	2%	3%
Ingresos por rentas Madrid ⁽¹⁾	55,9	50,4	11%	6%
Ingresos por rentas Barcelona	27,0	23,8	13%	10%
Ingresos por rentas Grupo	207,4	196,7	+5%	+4%
EBITDA rentas Paris	115,2	117,8	(2%)	2%
EBITDA rentas Madrid	49,5	43,6	14%	6%
EBITDA rentas Barcelona	23,0	20,0	15%	11%
EBITDA rentas Grupo	187,7	181,4	+3%	+4%

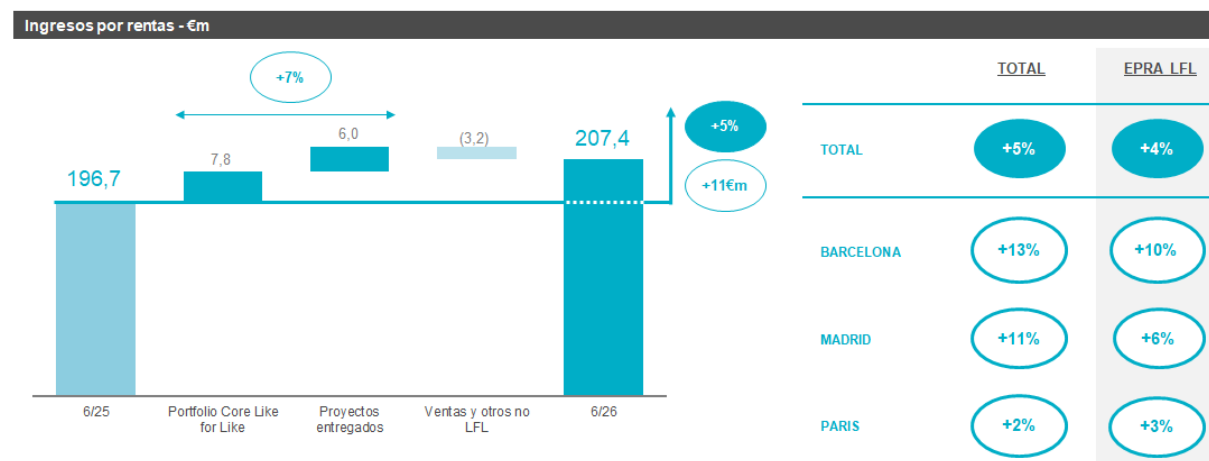
(1) Incluye los ingresos de la parte residencial de España

1. Los ingresos por rentas en la cartera de Barcelona han aumentado un **+13%** respecto al año anterior y un **+10%** en términos comparables “like for like”, impulsado por una combinación de mayores rentas y mejora en los niveles de ocupación en activos como Parc Glories, Travessera 47-49, Gala Placidia, Diagonal 197 y Illacuna, entre otros.
2. En el portfolio de Madrid, los ingresos por rentas han aumentado un **+11%** respecto al año anterior, debido principalmente a los ingresos generados por la entrada en explotación del proyecto Madnum.
En términos comparables “like for like”, los ingresos han aumentado un **+6%**, debido a ingresos superiores en los activos de Velázquez, Poeta Joan Maragall, Francisco Silvela, The Window, Castellana 163 y Puerto Somport, entre otros, en base a una combinación de mayores rentas y mejores niveles de ocupación.
3. En el portfolio de París, los ingresos por rentas han registrado un crecimiento del **3%** en términos comparables “like for like”, impulsado principalmente por la evolución de activos como Louvre Saint-Honoré, 103 Grenelle, Washington Plaza, 92 Champs-Élysées y Pasteur, entre otros.

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

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

Los ingresos por rentas a cierre del primer semestre del ejercicio **han aumentado +11€m respecto al año anterior**, sobre la base de un modelo de negocio focalizado en activos prime con elevado “pricing power” y generación de valor Alpha a través de proyectos de transformación urbana:



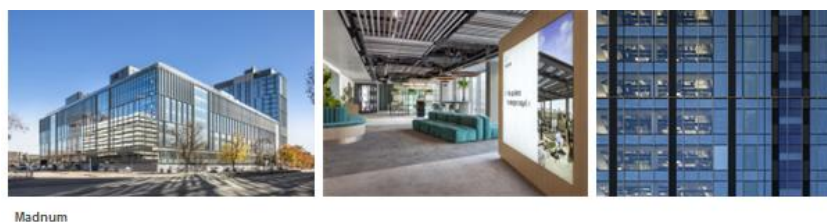
1. “Pricing Power”: Crecimiento en rentas firmadas + captura de la indexación - contribución del +4% al crecimiento global

La **cartera Core ha aportado +8€m de incremento de ingresos** basado en un sólido crecimiento “like for like” del +4% por el fuerte “pricing power” que permite capturar plenamente el impacto de la **indexación**, así como **firmar las máximas rentas** de mercado.



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

La **entrega de proyectos** y el programa de renovaciones han **aportado +6€m de crecimiento** de ingresos.



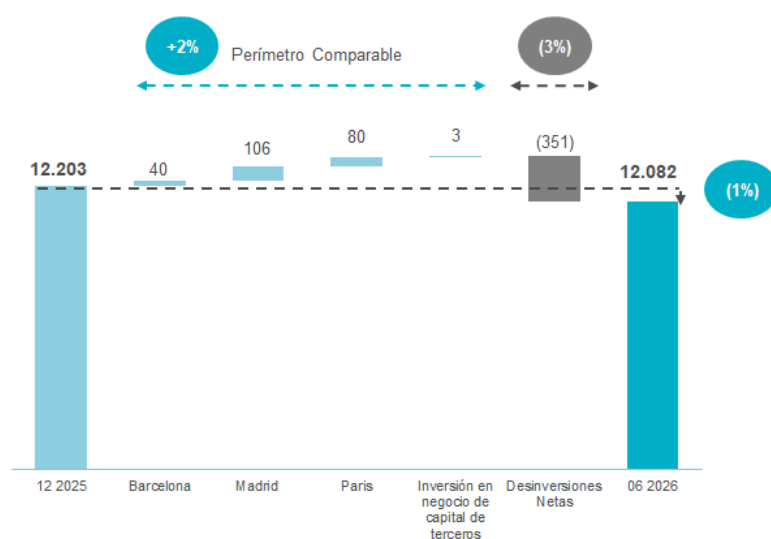
La **desinversión de activos no estratégicos** y el resto de los impactos “no like for like”, han supuesto una reducción del (2%) interanual de los ingresos.

3. Sólido crecimiento del valor de los activos del Grupo en términos comparables

El valor de los activos del Grupo Colonial a cierre del primer semestre del ejercicio 2026 asciende a 12.082€m (12.769€m incluyendo “transfer costs”), mostrando un incremento del +3,4% “like for like” en términos interanuales.

Incluyendo el impacto de las desinversiones escrituradas en el primer semestre del año 2026, el valor de la cartera ha mostrado un incremento interanual del 2%.

ANÁLISIS VARIACIÓN VALOR 6 MESES - €m



VARIACIÓN GAV

	6 meses	12 meses
BARCELONA	+2,8%	+4,3%
MADRID	+4,1%	+5,8%
PARIS	+1,1%	+2,4%
TOTAL LFL	+1,9%	+3,4%
DESINVERSIONES NETAS	(2,9%)	(1,5%)
TOTAL VAR	(1,0%)	+1,9%

En España, el portafolio de oficinas ha aumentado un +5% like for like en términos interanuales (+4% en 6 meses). Destaca el crecimiento interanual del +6% like for like en Madrid y del +4% like for like en Barcelona (4% y +3% en 6 meses, respectivamente). En París, el valor del portafolio ha aumentado un +2% like for like en términos interanuales (+1% en 6 meses).

El posicionamiento paneuropeo prime del Grupo combina un sólido crecimiento del valor de la cartera con una elevada resiliencia y opcionalidad, gracias a su diversificación geográfica, complementadas por la creación de valor *Alpha* a través de proyectos de regeneración urbana.

Valor Neto de activos resiliente (NTA)

A 30 de junio de 2026, el Valor Neto de los Activos (NTA) se sitúa en 6.017€m, lo que equivale a un NTA de 9,82€/acción, un incremento del 1,2% respecto del NTA de 9,70 €/acción a 31/12/25.

Sólidos fundamentales operativos

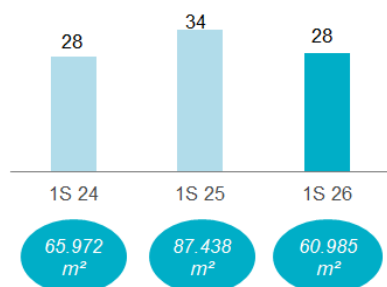
Fuerte actividad comercial acompañada de sólidos crecimientos de rentas

1. Elevado volumen de contratación

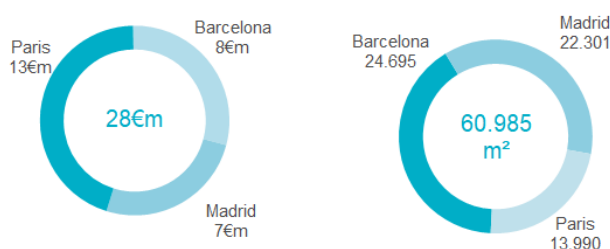
Colonial SFL cierra el primer semestre del ejercicio 2026 con una intensa actividad comercial, **manteniendo un elevado volumen de contratación y consolidando su capacidad para capturar sólidos incrementos de rentas en los contratos formalizados.**

A cierre del primer semestre, el Grupo ha formalizado **48 contratos de alquiler, equivalentes a 60.985m² y 28€m de rentas anualizadas**, manteniendo los elevados niveles de contratación registrados por el Grupo en los últimos ejercicios.

Rentas anualizadas firmadas - €m



Desglose actividad comercial



Del total de la actividad comercial, el **42% (25.699 m²) corresponde a renovaciones y revisiones** de contratos, destacando especialmente los **17.646 m² formalizados en Barcelona**. El 58% restante corresponde a **nuevas contrataciones y espacios realquilados, que alcanzan los 35.286 m²**, impulsados principalmente por **Madrid (14.315 m²) y París (13.922 m²)**.

La actividad comercial en **España** ha sido especialmente intensa, con un total de **46.995 m² contratados entre Madrid y Barcelona**. De este volumen, el 45% (21.364 m²) corresponde a nuevas contrataciones, mientras que el 55% restante (25.631 m²) se ha materializado mediante renovaciones y revisiones de contratos, reflejando la fortaleza de la demanda por los activos del Grupo, así como una elevada capacidad de retención de clientes.

En **París**, el activo **Louvre Saint-Honoré** continúa consolidándose como uno de los activos con mayor dinamismo comercial de la cartera. Tras la apertura de la *Fondation Cartier pour l'Art Contemporain*, **se han formalizado contratos por más de 8.000 m²**, de los cuales más de 4.000 m² corresponden a operaciones cerradas en 2026. Estas contrataciones se han realizado en un entorno de rentas prime cercanas a 1.100 €/m²/año, confirmando la fortaleza de la demanda por activos de máxima calidad en el centro de la ciudad.

2. Sólidos incrementos de rentas en los contratos firmados

Durante el primer semestre Colonial SFL ha continuado capturando incrementos de rentas por encima de las expectativas de mercado. Las rentas firmadas se sitúan un +5% por encima de las rentas de mercado a 31/12/25, destacando especialmente Madrid con un +8% (+12% durante el segundo trimestre del año), seguida de París con un +4% y de Barcelona con un +2%.

En las superficies realquiladas (“release spread”) el Grupo ha registrado un incremento del +9%, impulsado principalmente por el sólido desempeño de la cartera de París con un crecimiento del +26% (+32% durante el segundo trimestre del año). Por su parte, el portafolio de Barcelona ha alcanzado un crecimiento del +3% y Madrid de un +1%.

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



Las operaciones formalizadas durante el semestre continúan estableciendo nuevas referencias de mercado para el segmento prime. En París, la renta máxima se sitúa en 1.150 €/m²/año y en España, las rentas máximas firmadas se sitúan en 38 €/m²/mes para Madrid y 33 €/m²/mes para Barcelona.



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

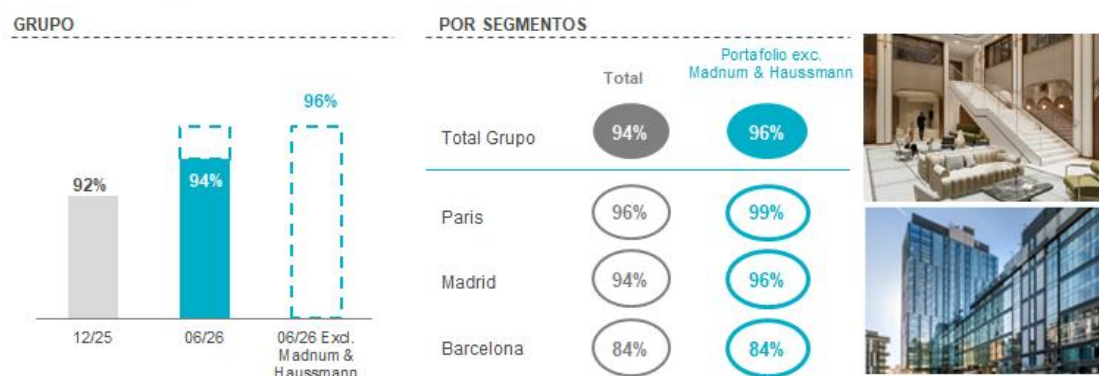
3. Ocupación en niveles sólidos

A cierre del primer semestre del ejercicio 2026, la ocupación del Grupo Colonial SFL **se sitúa en el 94%, una mejora de más de 200 pb en 6 meses**, demostrando la capacidad de Colonial SFL de atraer inquilinos de primer nivel.

Una parte de la superficie actualmente disponible corresponde a los proyectos recientemente entregados Madnum y Haussmann que están avanzando muy favorablemente con ocupaciones del 83% y 39% respectivamente. Ambos activos están generando mucho interés en el mercado para poder alcanzar pronto plena ocupación.

La ocupación del resto del portfolio del Grupo se mantiene en niveles elevados del 96%.

OCUPACIÓN EPRA TOTAL



En Madrid, la ocupación aumenta impulsada por las contrataciones formalizadas en activos **como Madnum, Paseo de la Castellana 52 y The Window**. Excluyendo el activo de Madnum, la ocupación del resto de la cartera se sitúa en un sólido **96%**.

En París, la ocupación alcanza el **96%**, mejorando respecto al trimestre anterior gracias a las contrataciones registradas en **Edouard VII, Charles de Gaulle y Cézanne Saint-Honoré**. La disponibilidad actual se concentra principalmente en la superficie recientemente rehabilitada del activo **Haussmann**, actualmente en comercialización. Excluyendo este inmueble, la ocupación de la cartera parisina se elevaría hasta el **99%**, confirmando la elevada fortaleza del mercado prime de la ciudad.

En Barcelona, la superficie disponible se concentra principalmente en los espacios rehabilitados del activo **Diagonal 197**, así como en los edificios **Torre Marenostrum y Sant Cugat**, que continúan su proceso de comercialización.

Gestión Activa de la Cartera – “impulsando” el crecimiento futuro

La gestión activa de la cartera continúa siendo un pilar fundamental en la estrategia

1. Colonial SFL entra en el mercado prime de Berlín mediante “joint venture” estratégica

Con posterioridad al cierre del primer semestre del 2026, Colonial SFL ha reforzado su estrategia paneuropea mediante la firma de una joint venture estratégica con Generali Real Estate, a través de la cual ha adquirido una participación del 51% en una sociedad propietaria de una cartera de dos activos superprime ubicados en el distrito central de negocios (CBD) de Berlín. Generali mantendrá el 49% restante y continuará como socio operativo de largo plazo para la gestión de la cartera en Alemania.

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

LindenCorso – Berlin CBD



Atrium – Berlin CBD



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

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

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

LindenCorso – Berlin CBD



Atrium – Berlin CBD



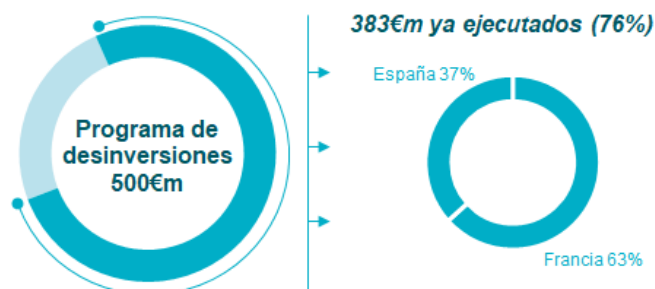
2. Aceleración en la ejecución del nuevo programa de desinversiones

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

A fecha de publicación de este informe, el Grupo ha completado desinversiones por valor de 383€m, equivalente al +76% del programa total anunciado. La elevada demanda inversora ha permitido ejecutar el programa con mayor rapidez de la inicialmente prevista y materializar las operaciones a precios superiores a los valores de tasación, poniendo de manifiesto la liquidez del segmento prime y la disciplina de Colonial SFL en la rotación de capital.

Entre las operaciones más relevantes destaca la venta del inmueble **Marceau** en París por un importe superior a **240€m**, así como las desinversiones de los edificios de oficinas **Ramírez de Arellano 37**, **Tucumán** y **Luca de Tena 7** en Madrid.

Asimismo, durante este último trimestre, el Grupo ha seguido avanzando de forma significativa en la rotación de su cartera residencial mediante la ejecución de diversas ventas.



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

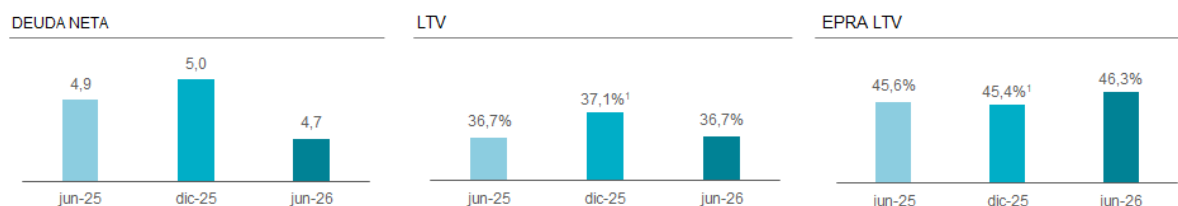
El ritmo del programa de desinversiones sigue siendo sólido, respaldado por la atractiva dinámica del mercado residencial español y su elevada liquidez.

Estructura de Capital

Reducción del endeudamiento versus cierre del año anterior

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

- **La deuda neta se sitúa en 4.708€m**, reducción del (5%) vs 31/12/25.
- **El LTV es del 36,7%**, 39 pb inferior al 31/12/25.
- **El EPRA LTV es del 46,3%**, 89 pb superior al 31/12/25.



(1) Incluyendo compromisos de venta formalizados a fecha de presentación de resultados de 2025

A cierre del primer semestre de 2026, Colonial SFL presenta un **balance sólido con un LTV de 36,7%** y una **liquidez de 2.474€m entre caja y líneas de crédito no dispuestas**, lo cual permite cubrir todos los vencimientos de la deuda hasta el 2029. **El coste financiero del Grupo se sitúa en el 1,99%** (coste financiero spot de su deuda financiera bruta), manteniendo niveles por debajo del 2%.

En un entorno geopolítico y económico marcado por la volatilidad y la alta incertidumbre, Colonial SFL ha ejecutado con éxito en el mes de abril de 2026 la colocación de una nueva emisión de bonos verdes por importe de 500€m, con vencimiento 2031 y un tipo medio efectivo del 3,485%, el cual incluye el beneficio de las pre-coberturas de tipo de interés. Esta nueva emisión se ha destinado a la refinanciación del bono de 650€m cuyo vencimiento ha sido también en el mes de abril de 2026. Adicionalmente, Colonial SFL ha refinanciado líneas de crédito por importe de 250€m, con mejoras en condiciones y vencimiento de 5+1+1 años, así como la refinanciación de un préstamo sindicado por importe de 400€m, mejorando el margen y vencimiento con extensiones 2+1+1.

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

S&P Global
Ratings

BBB+
Estable

MOODY'S

Baa1
Estable

Anexos

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

1. Análisis de la Cuenta de Resultados

Cuenta de Resultados Analítica Consolidada

Colonial SFL ha cerrado el primer semestre del ejercicio 2026 con un resultado neto recurrente de 111€m, lo que supone un beneficio neto recurrente por acción de 17,78cts€.

Junio acumulado - €m	2026	2025	Var.	Var. %	(1)
Ingresos por rentas	207,4	196,7	11	5%	
Gastos de explotación netos ⁽²⁾	(19,7)	(15,4)	(4)	(28%)	
EBITDA rentas	187,7	181,4	6	3%	
Otros ingresos & Contribución 3er parties ^{(4) (5)}	7,1	7,1	0	0%	
Gastos estructura	(25,1)	(29,5)	4	15%	
EBITDA	169,7	159,0	11	7%	
Revalorizaciones, margen de ventas y otros extraordinarios	124,9	114,8	10	9%	
Amortizaciones y Provisiones	(2,2)	(1,6)	(1)	(36%)	
Resultado Financiero	(48,5)	(39,4)	(9)	(23%)	
Resultado antes de impuestos y minoritarios	244,0	232,8	11	5%	
Impuesto de sociedades	(2,0)	32,9	(35)	(106%)	
Socios minoritarios	(12,3)	(16,5)	4	25%	
Resultado neto atribuible al Grupo	229,7	249,1	(19)	(8%)	

Análisis del Resultado - €m	2026	2025	Var.	Var. %
EBITDA Recurrente	174,2	162,4	12	7%
Resultado Financiero Recurrente	(45,0)	(36,5)	(8)	(23%)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(0,6)	0,1	(1)	-
Minoritarios - Resultado Recurrente	(17,1)	(18,6)	1	8%
Resultado Neto Recurrente ⁽³⁾	111,4	107,4	4	4%
nº acciones (millones) ⁽⁶⁾	626,7	627,3		
BPA recurrente (cts€/acción)	17,78	17,12	1	4%

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

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

(3) Resultado Neto Recurrente = EPRA Earnings

(4) Capex refacturado & EBITDA centros coworking

(5) Incluye resultado por puesta en equivalencia

(6) Promedio de acciones sin considerar ajustes de autocartera

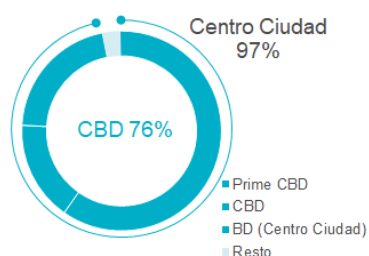
2. Evolución del negocio

Ingresos por rentas y EBITDA

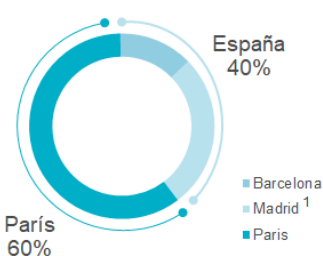
Desglose de la cartera actual por ingresos por rentas

Colonial SFL cierra el primer semestre del ejercicio 2026 con unos ingresos por rentas de 207€m. El 97% de los ingresos se genera en activos ubicados en los distritos centrales de negocio (CBD) de las principales ciudades europeas, reflejo de la elevada calidad y del posicionamiento diferencial de la cartera. Por mercados, el 60% de los ingresos por rentas procede de la cartera de París, mientras que el 40% restante corresponde a los activos situados en España, consolidando una plataforma paneuropea diversificada y con una elevada capacidad de generación de ingresos recurrentes.

Ingresos - por zona



Ingresos - por mercados



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

Evolución de los ingresos por rentas y EBITDA de la cartera

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

La estrategia paneuropea de Colonial SFL continúa beneficiándose de la polarización del mercado de oficinas prime, caracterizado por una elevada demanda y una oferta limitada de activos de máxima calidad. En este contexto, destacan especialmente los sólidos crecimientos registrados en **Barcelona (+13%)** y **Madrid (+11%)**.

Evolución y Desglose - Ingresos por rentas	Barcelona	Madrid ⁽²⁾	París	TOTAL
Ingresos Rentas 2025	24	50	123	197
EPRA like-for-like ¹	2,3	2,6	2,9	7,8
Proyectos / Altas	0,0	4,5	0,8	5,3
Inversiones & Desinversiones	0,0	(1,2)	(3,2)	(4,4)
Otros e Indemnizaciones	0,8	(0,5)	1,5	1,9
Ingresos Rentas 2026	27	56	125	207
Variación Total (%)	13%	11%	2%	5%
Variación Like for Like (%)	10%	6%	3%	4%

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

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

El EBITDA de los inmuebles a cierre del primer semestre del ejercicio 2026 ha alcanzado los 188€m, con un crecimiento del +3% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior y del +4% en términos comparables “like for like”, impulsado por la combinación de mayores rentas y una gestión eficiente de la cartera. Destacan especialmente los crecimientos registrados en **Madrid con un +14% y Barcelona con un +15%**.

Junio acumulado - €m	2026	2025	Var. %	EPRA like-for-like ¹	
				€m	%
Ingresos por rentas Barcelona	27	24	13%	2,3	10%
Ingresos por rentas Madrid ⁽²⁾	56	50	11%	2,6	6%
Ingresos por rentas París	125	123	2%	2,9	3%
Ingresos por rentas Grupo	207	197	5%	7,8	4%
EBITDA rentas Barcelona	23	20	15%	2,3	11%
EBITDA rentas Madrid	50	44	14%	2,6	6%
EBITDA rentas París	115	118	(2%)	1,9	2%
EBITDA rentas Grupo	188	181	3%	6,8	4%
EBITDA/ Ingresos por Rentas- Barcelona	89%	87%	1 pp		
EBITDA/ Ingresos por Rentas- Madrid	91%	90%	2 pp		
EBITDA/ Ingresos por Rentas- París	94%	97%	(3 pp)		
EBITDA/ Ingresos por Rentas Grupo	93%	94%	(2 pp)		

Pp: puntos porcentuales

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

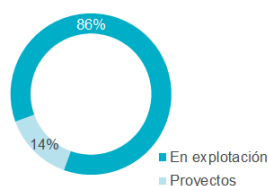
(2) Incluye los ingresos de la parte residencial de España

Actividad Operativa y Comercial

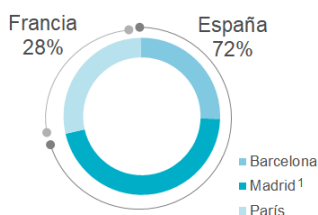
Desglose de la cartera actual por superficie

Al cierre del primer semestre del ejercicio 2026, Colonial SFL cuenta con una cartera total de 1.544.641m², concentrada principalmente en activos de oficinas. Del total de la superficie, **el 86% se encuentra en explotación** y el resto corresponde a una atractiva cartera de proyectos y rehabilitaciones.

Superficie - por estado



Superficie - por mercados



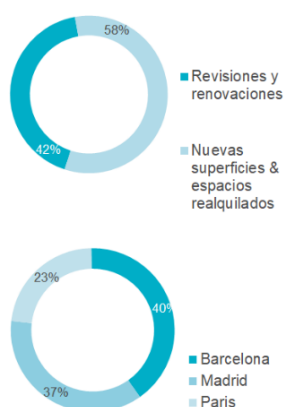
(1) Se incluye en Madrid el residencial de Resto España

Contratos firmados

A cierre del primer semestre del ejercicio 2026, Colonial SFL ha formalizado **contratos por un total de 60.985m²**. Un 77% (46.995m²) corresponde a contratos firmados en Barcelona y Madrid y el resto (13.990m²) se han firmado en París.

Revisiones y renovaciones: Del total del esfuerzo comercial, un 42% (25.699m²) corresponde a superficies renovadas, destacando los 17.646m² firmados en Barcelona.

Nuevos contratos y espacios realquilados: Se han incorporado 35.286m² de nuevas superficies y espacios realquilados, concentrándose principalmente en Madrid con 14.315m², seguido del mercado de París con 13.922m².

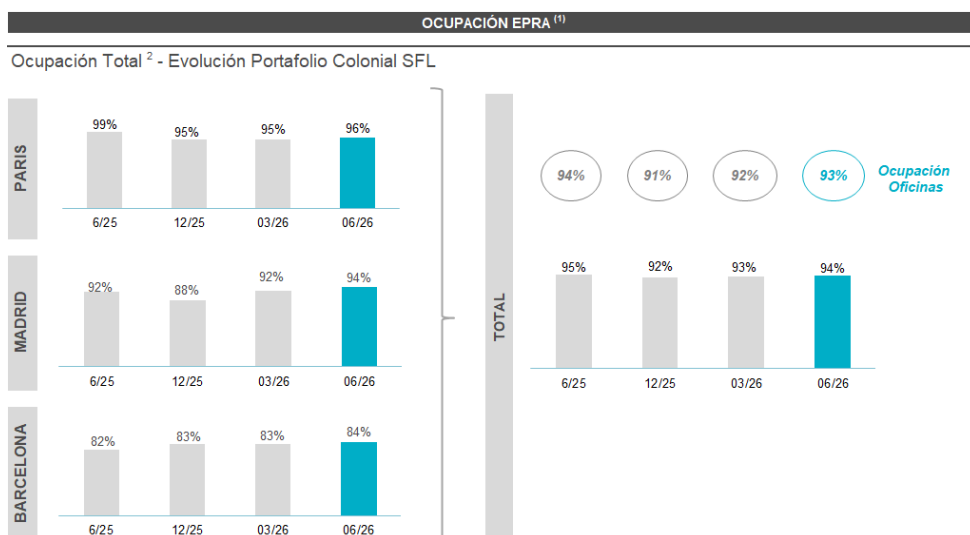


Gestión de Contratos

Junio acumulado - m ²	2026	Vencimiento Medio (BO)
Barcelona	17.646	5
Madrid	7.986	3
París	68	6
Total revisiones y renovaciones	25.699	4
Barcelona	7.049	3
Madrid	14.315	4
París	13.922	7
Total nuevas superficies y espacios realquilados	35.286	6
Esfuerzo comercial total	60.985	5

Ocupación del portfolio

La ocupación total de Colonial SFL a cierre del primer semestre del ejercicio 2026 se sitúa en un 94%, **una mejora de más de 200 pb en 6 meses**, demostrando la capacidad de Colonial SFL de atraer inquilinos de primer nivel. Una parte de la superficie actualmente disponible corresponde a los proyectos recientemente entregados Madnum y Haussmann que actualmente se encuentran en fase de comercialización.



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

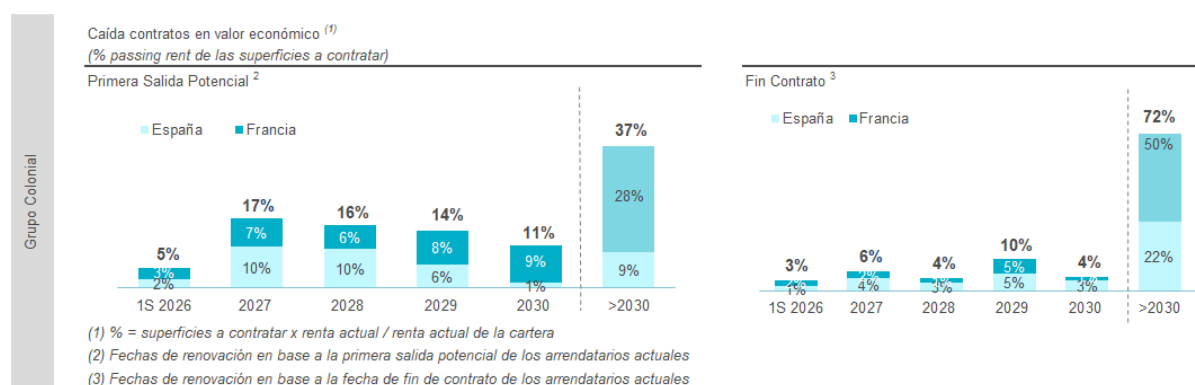
(2) Portafolio total incluyendo todos los usos: oficinas, retail y otros.

Carta de contratos y potencial de reversión – Caída de contratos

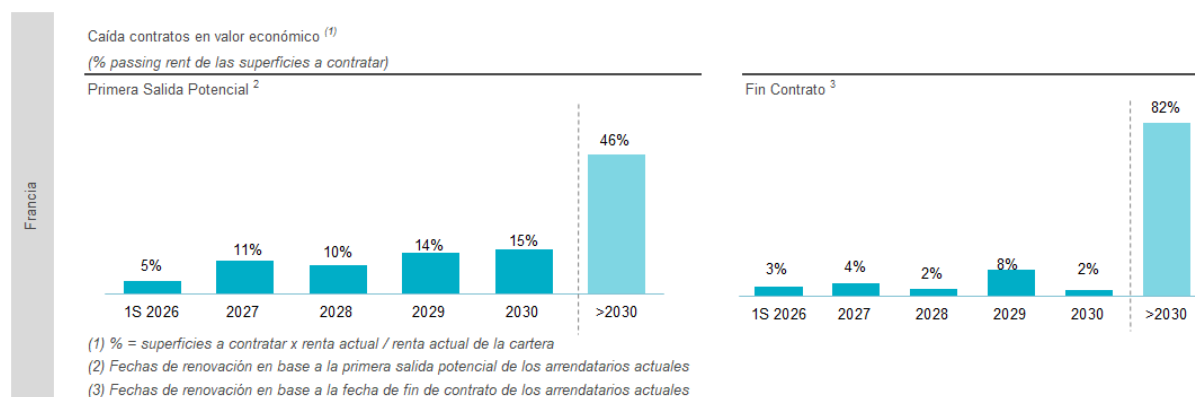
La estructura de vencimientos de la cartera de contratos proporciona una elevada visibilidad sobre los ingresos futuros y constituye una oportunidad para capturar crecimiento de rentas en los próximos años.

Los siguientes gráficos muestran el perfil de vencimientos de la cartera de contratos del Grupo, tanto a nivel consolidado como por mercados, considerando el ejercicio de las opciones de rescisión anticipada (break options) y el vencimiento final de los contratos. La comparación entre Francia y España refleja las diferencias en la duración media de las estructuras contractuales de ambos mercados.

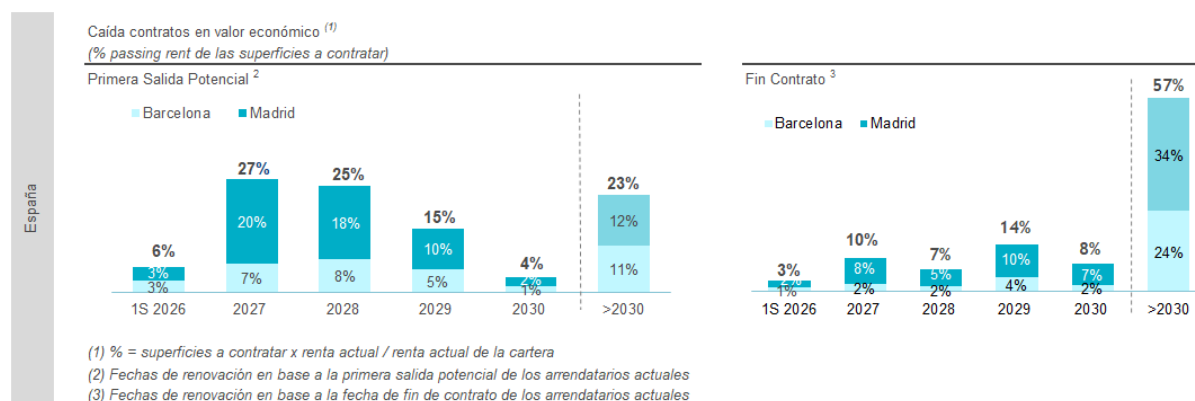
Caída de contratos Total Cartera



Caída de contratos Francia



Caída de contratos España



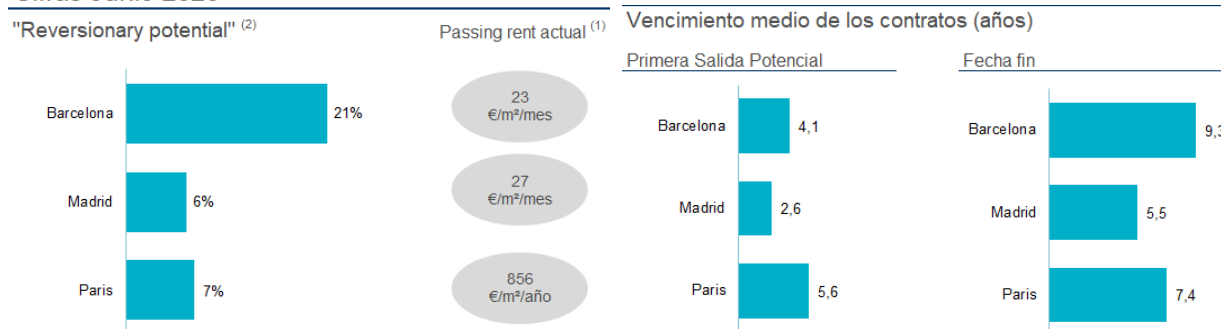
Cartera de contratos y potencial de reversión – Potencial de reversión

La cartera de contratos del Grupo tiene un importante potencial de reversión. El potencial de reversión es el resultado de comparar los ingresos por rentas de los contratos actuales (contratos con ocupaciones y rentas actuales) con los ingresos por rentas que resultarían de alquilar la totalidad de la superficie a los precios de mercado estimados por los valoradores independientes a cierre del primer semestre del ejercicio 2026 (no incluye las rentas potenciales de los proyectos, ni rehabilitaciones sustanciales en curso).

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

- > +21% en Barcelona
- > +6% en Madrid
- > +7% en París

Cifras Junio 2026

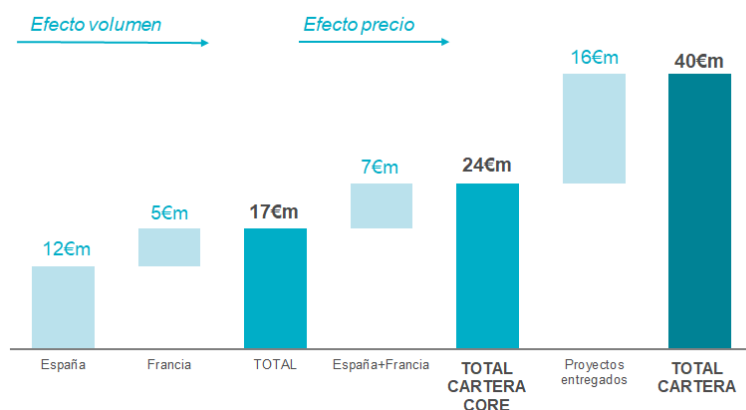


(1) Passing rent actual de las superficies ocupadas de oficinas

(2) Sin incluir la cartera de proyectos y el programa de renovaciones

En particular, el potencial de reversión estático de la cartera actual **supondría aproximadamente 40€m de ingresos anuales por rentas adicionales.**

Potencial de reversión de ingresos por rentas ⁽²⁾



3. Valoración de los activos

El valor de los activos del Grupo Colonial a cierre del primer semestre del ejercicio 2026 asciende a **12.082€m (12.769€m incluyendo “transfer costs”)**, mostrando un incremento del +3% en términos “like for like” en términos interanuales. El crecimiento registrado durante el primer semestre del año corresponde a un +2% like for like.

Incluyendo el impacto de las desinversiones escrituradas en el primer semestre del año 2026, el valor de la cartera ha mostrado un incremento interanual del 2%, si bien muestra un ajuste del 1% respecto al cierre de 2025

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

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

Del total de la valoración del negocio patrimonial, 11.867€m corresponden a la cartera de activos ostentada directamente por el Grupo Colonial y el resto corresponden a las inversiones en el negocio de capital de terceros*.

Valor activos - Excluyendo “transfer costs”

Valoración de Activos (€m)	30-jun-26	31-dic-25	30-jun-25	Jun 26 vs Dic 25		Jun 26 vs Jun 25	
				Total	LfL ⁽¹⁾	Total	LfL ⁽¹⁾
Barcelona	1.375	1.353	1.333	2%	2%	3%	3%
Madrid ⁽²⁾	2.673	2.239	2.227	19%	3%	20%	4%
París	6.970	7.183	7.144	(3%)	0%	(2%)	1%
Cartera en Explotación ⁽³⁾	11.018	10.774	10.704	2%	1%	3%	2%
Proyectos	849	1.218	1.156	(30%)	11%	(27%)	17%
Total Negocio Patrimonial	11.867	11.992	11.860	(1,0%)	1,9%	0,1%	3,4%
Inversión en negocio de capital de terceros	215	211	-	2%	2%	-	-
Total Grupo Colonial SFL	12.082	12.203	11.860	(1,0%)	1,9%	1,9%	3,4%
España	4.520	4.479	4.211	1%	3%	7%	5%
Francia	7.562	7.724	7.650	(2%)	1%	(1%)	2%

Valor activos - Incluyendo “transfer costs”

Total Grupo Colonial SFL	12.769	12.887	12.521	(0,9%)	1,9%	2,0%	3,4%
España	4.665	4.618	4.330	1%	4%	8%	5%
Francia	8.105	8.269	8.191	(2%)	1%	(1%)	2%

(1) Cartera en términos comparables

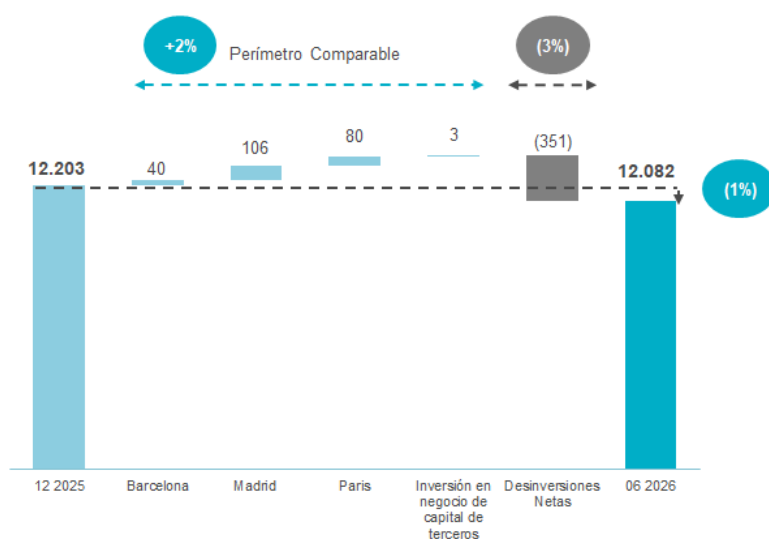
(2) Incluye otros activos correspondientes al Living y Retail non core en España

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

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

El análisis de la variación de valor es el siguiente:

ANÁLISIS VARIACIÓN VALOR 6 MESES - €m



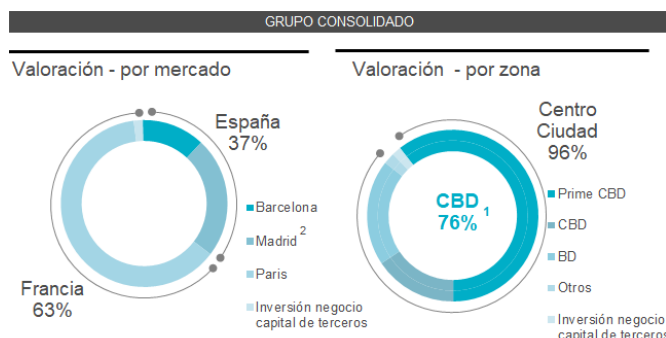
VARIACIÓN GAV

	6 meses	12 meses
BARCELONA	+2,8%	+4,3%
MADRID	+4,1%	+5,8%
PARIS	+1,1%	+2,4%
TOTAL LFL	+1,9%	+3,4%
DESINVERSIONES NETAS	(2,9%)	(1,5%)
TOTAL VAR	(1,0%)	+1,9%

Tras un periodo marcado por una elevada volatilidad y un rápido incremento de los tipos de interés, los mercados continúan avanzando hacia un escenario de mayor estabilidad, reflejado en la recuperación de los valores de los activos. Esta evolución pone de manifiesto la solidez y resiliencia de nuestra cartera, así como su capacidad para adaptarse con éxito a un entorno cambiante. Este comportamiento se sustenta, principalmente, en los siguientes factores:

1. **Una cartera altamente concentrada en ubicaciones Prime CBD**, cuyos sólidos fundamentales ofrecen una mayor protección en fases de desaceleración económica y un mayor potencial de crecimiento en entornos expansivos.
2. **La elevada calidad de los activos**, que permite atraer y fidelizar a inquilinos de máxima solvencia, favoreciendo altos niveles de ocupación y una elevada recurrencia de ingresos.
3. **Una estrategia de diversificación equilibrada**, que optimiza el perfil de riesgo de la cartera y refuerza su capacidad de generación de valor a largo plazo.
4. **Un modelo de gestión activa basado en la creación de valor mediante el reposicionamiento de activos**, capaz de generar rentabilidades inmobiliarias "Alpha" y diferenciar el comportamiento de la cartera respecto al mercado, obteniendo retornos superiores a la media.

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



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

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

Cartera en explotación Oficinas	€m	m ² s/rasante (*)	€/m ² (*)	Yield de valoración
Barcelona	1.375	255.792	5.377	4,9%
Madrid	2.556	347.044	7.366	4,7%
París	5.732	311.870	18.380	4,2%

Yields brutas

Yield neta

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

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

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

A continuación, se adjunta el certificado de valoración:

**CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN
COLONIAL SFL, SOCIMI S. A**

Av. Diagonal 532, 08006 Barcelona

Barcelona, 30th June 2026

Dear Sirs,

In accordance with your instruction, Cushman & Wakefield RE Consultants Spain, S.L.U. and Savills Valoraciones y Tasaciones, S.A.U. as valuers of the Inmobiliaria Colonial portfolio in Spain, and BNP Paribas Real Estate Valuation France and CBRE Valuation, as SFL valuers in France have carried out the valuation reports of the freehold interest of the portfolio of properties of Inmobiliaria Colonial (Spain and France) as at 30th of June 2026 for internal use of the company.

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

€ 11,866,756,196

(ELEVEN BILLION EIGHT HUNDRED AND SIXTY-SIX MILLION SEVEN HUNDRED AND FIFTY-SIX THOUSAND ONE HUNDRED AND NINETY-SIX EUROS)

The breakdown is as follows:

UNIT	MARKET VALUE (Excl. Transfer Costs)	GROSS VALUE (Incl. Transfer Costs)
Madrid	2,746,219,000	2,811,428,896
Barcelona	1,477,315,000	1,540,951,014
Rest Of Spain	81,464,000	83,390,695
Total Colonial (Spain)	4,304,998,000	4,435,770,604
Total SFL (París)	7,561,758,196 €	8,104,747,198 €
TOTAL COLONIAL + SFL	11,866,756,196€	12,540,517,802 €

Definitions:

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

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

The portfolio value assumes 100% ownership for all properties.

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

				
Mr. Tony Loughran MRICS	Ms. Macarena Bustamante Zorrilla MRICS	Ms. Laura González Quijé MRICS	Ms. Olga Carrasco Blanco MRICS	Ms. Aurora Cormier MRICS
Partner Head V&A Spain	National Director	Associate Director	Associate	Directeur Adjoint
Cushman & Wakefield RE Consultants Spain, S.L.U.	Savills Valoraciones y Tasaciones, S.A.U.	Savills Valoraciones y Tasaciones, S.A.U.	Savills Valoraciones y Tasaciones, S.A.U.	BNP Paribas Real Estate Valuation

4. Estructura financiera

Principales magnitudes de la Deuda

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

S&P Global
Ratings

BBB+
Estable

MOODY'S

Baa1
Estable

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

Colonial SFL (€m)	Jun-26	Dic-25	Var.
Deuda financiera Bruta	5.097	5.123	(1%)
Deuda financiera Neta	4.708	4.973	(5%)
Liquidez total ⁽¹⁾	2.474	2.235	11%
% deuda tipo fijo o cubierta	100%	100%	-
Vencimiento medio de la deuda (años) ⁽²⁾	4,3	4,3	-
Coste spot de la deuda neta actual ⁽³⁾	1,99%	1,91%	8 bps
Coste promedio deuda neta	1,91%	1,78%	13 bps
LtV (incluyendo transfer costs)	36,7%	37,1%	(39) bps
Deuda con garantía hipotecaria	-	-	-
Valor razonable instrumentos cobertura	219	225	(3%)

(1) Caja & saldos disponibles

(2) Vida media calculada en base a la deuda neta disponible y líneas de liquidez

(3) Incorporando las coberturas de tipo de interés

Perfil de la deuda financiera neta

La deuda financiera neta se sitúa en 4.708€m, siendo su detalle el siguiente:

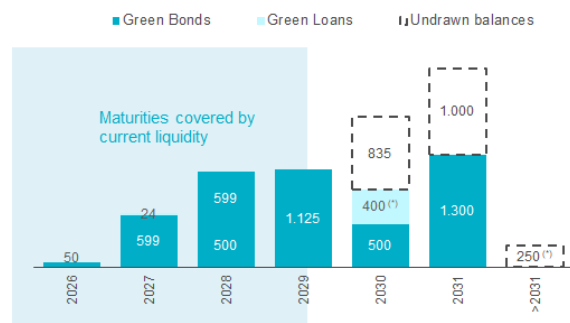
Perfil de Deuda (€m)	Jun 2026	Dic- 2025	Var
Deuda sin garantía hipotecaria	424	300	124
Bonos	4.673	4.823	(150)
Deuda Bruta	5.097	5.123	(26)
Caja y equivalentes	(389)	(150)	(239)
Deuda neta	4.708	4.973	(265)
Liquidez total ⁽¹⁾	2.474	2.235	+239
Coste financiero spot ⁽²⁾	1,99%	1,91%	8 pb

(1) Caja y saldos disponibles.

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

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

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



(*) Maturity assuming the 1+1 extension options

Resultados financieros

El desglose del resultado financiero es el siguiente:

Junio acumulado - €m	2026	2025	Var. %
Total gasto financiero recurrente	(50,9)	(41,6)	(22%)
Gastos financieros activados	5,9	5,0	(17%)
Resultado financiero recurrente	(45,0)	(36,5)	(23%)
Gasto financiero no recurrente	(3,5)	(2,9)	(20%)
Resultado financiero	(48,5)	(39,4)	(23%)

El Resultado financiero recurrente se ha visto incrementado un 23%, respecto al mismo periodo del año anterior, principalmente como consecuencia de las emisiones de bonos realizadas a tipos de interés más elevados. No obstante, la estrategia de pre-coberturas ha permitido optimizar el coste efectivo de dichas emisiones.

Principales ratios de endeudamiento y liquidez

La liquidez asciende a 2.474€m, lo cual permite cubrir todos los vencimientos de la deuda hasta el 2029 y la vida media de las líneas de crédito es de 4,6 años. La distribución de la liquidez se muestra en el siguiente gráfico:

Saldos disponibles (€m)	ESP	FR	Grupo
Cuentas corrientes	337	52	389
Líneas de crédito disponibles	1.250	835	2.085
Total	1.587	887	2.474

5. Ratios EPRA

EPRA Earnings

Resultado EPRA - €m	1S 26	1S 25
Resultado neto atribuible al Grupo según IFRS	230	249
<i>Resultado neto atribuible al Grupo - Cts€/acción</i>	<i>36,65</i>	<i>39,71</i>
Ajustes para calcular el Resultado EPRA, excluye:		
(i) Cambios de valor de inversiones, proyectos de inversión y otros intereses	(120)	(117)
(ii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos, proyectos de inversión y otros intereses	(3)	(0)
(iii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos mantenidos para la venta incluyendo cambios de valor de dichos activos	0	0
(iv) Impuestos por venta de activos	1	0
(v) Deterioro de valor del Fondo de Comercio	0	0
(vi) Cambios de valor de instrumentos financieros y costes de cancelación	3	3
(vii) Costes de adquisición de participaciones en empresas e inversiones en joint ventures o similares joint ventures	0	0
(viii) Ajustes relacionados con la estructura de financiación	0	0
(ix) Ajustes relacionados con elementos no operativos y extraordinarios	6	7
(x) Impuestos diferidos por los ajustes EPRA considerados	0	(32)
(xi) Ajustes de (i) a (x) respecto a alianzas estratégicas (excepto si están incluidas por integración proporcional)	0	(0)
(xii) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	(5)	(2)
EPRA Earnings	111,4	107,4
<i>Nº promedio de acciones (m)</i>	<i>626,7</i>	<i>627,3</i>
<i>Resultado EPRA (pre ajustes compañía) - €/acción</i>	<i>17,78</i>	<i>17,12</i>

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

EPRA Net Asset Value

EPRA Net Asset value - Junio 2026

EPRA Net Asset value - €m	NAV previous methodology	Net Reinstatement Value	Net Tangible Assets	Net Disposal Value
Fondos Propios Consolidados	5.859	5.859	5.859	5.859
Incluye:				
(i) Instrumentos híbridos	-	-	-	-
NAV Diluido	5.859	5.859	5.859	5.859
Incluye:				
(ii.a) Revalorización de activos de inversión (en caso de aplicar NIC 40)	-	-	-	-
(ii.b) Revalorización de activos en desarrollo (en caso de aplicar NIC 40)	-	-	-	-
(ii.c) Revalorización de otras inversiones	59	59	59	59
(iii) Revalorización de arrendamientos financieros	-	-	-	-
(iv) Revalorización de activos mantenidos para la venta	-	-	-	-
NAV Diluido a Valor de Mercado	5.918	5.918	5.918	5.918
Excluye:				
(v) Impuesto diferido en relación con ganancias de Inversiones Inmobiliarias	118	118	116	-
(vi) Valor de mercado de instrumentos financieros	(17)	(17)	(17)	-
(vii) Fondo de comercio consecuencia de activos diferidos	-	-	-	-
(viii.a) Fondo de comercio para el balance de situación IFRS	-	-	-	-
(viii.b) Inmovilizado Intangible para el balance de situación IFRS	-	-	-	-
Incluye:				
(ix) Valor de mercado de la deuda con tipo de interés fijo	-	-	-	61
(x) Revalorización de activos intangibles a valor de mercado	-	-	-	-
(xi) Imuesto de transferencia de activos inmobiliarios	-	610	-	-
EPRA NAV - €m	6.019	6.628	6.017	5.979
Nº de acciones (m)	612,8	612,8	612,8	612,8
EPRA NAV - Euros por acción	9,82	10,82	9,82	9,76

EPRA Net Asset value - Diciembre 2025

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

EPRA Net Initial Yield & Topped-up Net Initial Yield

D. EPRA Net Initial Yield y "Topped-Up" Net Initial Yield		Barcelona	Madrid	Paris	06/2026	2025
<i>Cifras en €m</i>						
Cartera de Activos - en propiedad		1.477	2.828	7.562	11.867	11.938
Cartera de Activos - con JVs/Fondos	na	na	na	na	0	53
Títulos negociados (incl. con JVs)	na	na	na	na	na	na
- Proyectos & grandes rehabilitaciones		(102)	(271)	(592)	(966)	(2.484)
Total Cartera	E	1.375	2.556	6.970	10.901	9.508
Asignación estimada de los costes de compra		59	60	532	651	549
Estimación Valor Bruto Cartera (excl. proyectos)	B	1.434	2.616	7.502	11.552	10.056
Passing Rent anualizada		56	108	239	402	398
Gastos Cartera		(7)	(9)	(7,38)	(23)	(21)
Rentas Netas Anualizadas	A	49	99	231	380	377
Suma: carencias u otros incentivos de arrendamiento		4	8	34	45	19
"Topped-up" Rentas Netas Anualizadas	C	53	107	265	425	396
EPRA Net Initial Yield	A/B	3,44%	3,79%	3,08%	3,29%	3,75%
EPRA "Topped-Up" Net Initial Yield (Yield neta)	C/B	3,71%	4,08%	3,53%	3,68%	3,94%
Gross Rents Reversión Total	F	74	123	305	502	444
Gastos Cartera Reversión Total		(3)	(7)	(4)	(14)	(15)
Rentas Netas Anualizadas Reversión Total	D	70	116	301	488	428
Net Initial Yield Reversion Total ⁽¹⁾	D/B	4,92%	4,44%	4,01%	4,22%	4,26%
Gross Initial Yield Reversion Total ⁽¹⁾	F/E	5,36%	4,83%	4,37%	4,61%	4,67%

(1) 100% ocupado a rentas de mercado

Excluye Haussmann por reciente entrega del proyecto

EPRA Vacancy Rate

Ratio Desocupación EPRA - Portfolio de Oficinas				Ratio Desocupación EPRA - Portfolio Total			
€m	1S 26	1S 25	Var. %	€m	1S 26	1S 25	Var. %
BARCELONA				BARCELONA			
Superficie vacía ERV	11	12		Superficie vacía ERV	11	12	
Portfolio ERV	62	59		Portfolio ERV	66	63	
EPRA Ratio Desocupación Barcelona	17%	20%	(2 pp)	EPRA Ratio Desocupación Barcelona	16%	18%	(2 pp)
MADRID				MADRID			
Superficie vacía ERV	6	8		Superficie vacía ERV	7	9	
Portfolio ERV	106	92		Portfolio ERV	117	106	
EPRA Ratio Desocupación Madrid	6%	8%	(3 pp)	EPRA Ratio Desocupación Madrid	6%	8%	(2 pp)
PARIS				PARIS			
Superficie vacía ERV	9	1		Superficie vacía ERV	10	2	
Portfolio ERV	220	210		Portfolio ERV	281	271	
EPRA Ratio Desocupación Paris	4%	0%	4 pp	EPRA Ratio Desocupación Paris	4%	1%	3 pp
TOTAL PORTFOLIO				TOTAL PORTFOLIO			
Superficie vacía ERV	26	20		Superficie vacía ERV	28	22	
Portfolio ERV	388	361		Portfolio ERV	464	441	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio Oficinas	7%	6%	1 pp	EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	6%	5%	1 pp

Cifras anualizadas

EPRA LTV

Junio 2026

Millones de euros	Grupo reportado 1S 26	Consolidación proporcional			Combinado 1S 26
		Participación de empresa conjunta	Participación de asociados materiales	Interés no controlado	
Incluye:					
Préstamos de Instituciones Financieras	424	-	151	-	575
Papel comercial	-	-	-	-	-
Híbridos	-	-	-	-	-
Préstamos de bonos	4.673	-	-	-	4.673
Derivados de moneda extranjera	-	-	-	-	-
Cuentas por pagar netas	383	-	1	(24)	360
Propiedad ocupada por el dueño (deuda)	-	-	-	-	-
Cuentas corrientes (patrimonio)	-	-	-	-	-
Excluye:					
Efectivo y equivalentes de efectivo	389	-	20	(24)	385
Deuda Neta (a)	5.091	-	132	0	5.223
Incluye:					
Propiedad ocupada por el dueño	86	-	-	-	86
Propiedades de inversión a valor razonable	11.879	-	134	(985)	11.028
Propiedades mantenidas para la venta	113	-	-	-	113
Propiedades en desarrollo	-	-	-	-	-
Intangibles	6	-	-	-	6
Créditos Netos	-	-	-	-	-
Activos Financieros	-	-	-	-	-
Valor Total de la Propiedad (b)	12.085	-	134	(985)	11.233
LTV (a/b)	42,1%				46,5%
Proforma LTV (a/b) ¹	42,0%				46,3%
LTV Droits Inclus (DI)	44,7%				49,5%
Proforma LTV Droits Inclus (DI) ¹	44,5%				49,4%

(1) Proforma incluyendo aplazamientos de cobro de ventas ya formalizadas

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

6. Glosario & medidas alternativas de rendimiento

Glosario

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

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

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

Medidas alternativas de rendimiento

Medida Alternativa de Rendimiento	Forma de cálculo	Definición/Relevancia
Valor de Mercado incluyendo costes de transacción o GAV including Transfer costs	Valoración de la totalidad de los activos en cartera del Grupo realizadas por valoradores externos al Grupo, antes de restar los costes de transacción o <i>transfer costs</i> .	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario.
Valor de Mercado excluyendo costes de transacción o Gross Asset Value (GAV) excluding Transfer costs	Valoración de la totalidad de los activos en cartera del Grupo realizadas por valoradores externos al Grupo, deduciendo los costes de transacción o <i>transfer costs</i> .	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario.
Like for like Valoración	Importe de la Valoración de Mercado excluyendo costes de transacción o de la Valoración de Mercado incluyendo costes de transacción comparable entre dos periodos. Para obtenerlo se excluyen de ambos periodos las rentas por alquileres procedentes de inversiones o desinversiones realizadas entre ambos periodos.	Permite comparar, sobre una base homogénea, la evolución de la Valoración de Mercado de la cartera
EPRA NTA (EPRA Net Tangible Assets) EPRA (European Public Real Estate Association) o Asociación europea de sociedades patrimoniales cotizadas que recomienda los estándares de mejores prácticas a seguir en el sector inmobiliario. La forma de cálculo de estas APM se ha realizado siguiendo las indicaciones fijadas por EPRA.	Se calcula en base al Patrimonio neto atribuible a los accionistas de la Sociedad dominante y ajustando determinadas partidas siguiendo las recomendaciones de la EPRA.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario y recomendado por la EPRA.
EPRA NDV (EPRA Net Disposal Value) EPRA (European Public Real Estate Association) o Asociación europea de sociedades patrimoniales cotizadas que recomienda los estándares de mejores prácticas a seguir en el sector inmobiliario. La forma de cálculo de estas APM se ha realizado siguiendo las indicaciones fijadas por EPRA.	Calculado ajustando en el EPRA NTA las siguientes partidas: el valor de mercado de los instrumentos financieros, el valor de mercado de la deuda financiera, los impuestos que se devengarían con la venta de los activos a su valor de mercado, aplicando los créditos fiscales disponibles por el Grupo considerando el criterio de empresa en funcionamiento.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario y recomendado por la EPRA.
Loan to Value Grupo o LtV Grupo	Calculado como el resultado de dividir el "Endeudamiento financiero neto (EFN)" entre la suma de la "Valoración de Mercado incluyendo costes de transacción de la cartera de activos del Grupo" más las "acciones en autocartera de la Sociedad dominante valoradas a EPRA NRV".	Permite analizar la relación entre el endeudamiento financiero neto y la valoración de los activos en cartera del Grupo.
Endeudamiento financiero bruto (EFB)	Calculado como la suma de las partidas "Deudas con entidades de crédito y otros pasivos financieros", "Emisiones de obligaciones y valores similares", y "Emisiones de pagarés" excluyendo "Intereses" (devengados), "Gastos de formalización", "Otros pasivos financieros" y "Pasivos asociados a activos clasificados como mantenidos para la venta" del estado de situación financiera consolidado.	Magnitud relevante para analizar la situación financiera del Grupo.
Endeudamiento financiero neto (EFN)	Calculado ajustando en el Endeudamiento financiero bruto (EFB) la partida "Efectivo y medios equivalentes". Se incluyen los compromisos por operaciones de compraventa de activos inmobiliarios en el caso del Endeudamiento financiero neto (Proforma).	Magnitud relevante para analizar la situación financiera del Grupo.

Medida Alternativa de Rendimiento	Forma de cálculo	Definición/Relevancia
Like for like Rentas o Ingresos por rentas analíticos	Importe de las rentas por alquileres incluidas en la partida "Importe neto de la cifra de negocio" comparables entre dos periodos. Para obtenerlas se excluyen de ambos periodos las rentas procedentes de inversiones o desinversiones realizadas entre ambos periodos, las procedentes de activos incluidos en la cartera de proyectos y rehabilitaciones, así como otros ajustes atípicos (por ejemplo, indemnizaciones por rescisión anticipada de contratos de alquiler).	Permite comparar, sobre una base homogénea, la evolución de los ingresos por rentas de un activo o grupo de ellos.
EBITDA analítico <i>(Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)</i>	Calculado como el "Beneficio de explotación" del Estado de Resultado resumido consolidado y ajustado por las "Amortizaciones", "Resultados netos por venta de activos", "Variaciones neta de provisiones", "Variaciones de valor de las inversiones inmobiliarias", y "Resultado por variación de valor de activos y por deterioros", los gastos extraordinarios y los gastos incurridos en la "Amortización" y "Resultado financiero" derivado del registro de la normativa "NIIF 16 arrendamientos financieros", asociado al negocio flexible (co-working); y las "variaciones de valor en inversiones inmobiliarias de las empresas consolidadas por el método de la participación".	Indicador de la capacidad de generación de beneficios del Grupo considerando únicamente su actividad productiva, eliminando las dotaciones a la amortización, el efecto del endeudamiento y el efecto impositivo.
EBITDA rentas	Calculado ajustando al EBITDA analítico "los gastos generales" y "extraordinarios", no asociados a la explotación de los inmuebles.	Indicador de la capacidad de generación de beneficios del Grupo considerando únicamente su actividad de arrendamiento, antes de las dotaciones a la amortización, provisiones, el efecto del endeudamiento y el efecto impositivo.
Ingresos por rentas analíticos	Calculado como la suma de las partidas de "Importe neto de la cifra de negocio" del estado de resultado consolidado y ajustado por "Ingresos del negocio flexible" y "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados al negocio flexible de centros propios y terceros".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Gastos de explotación netos analíticos	Calculado como la suma de las partidas "Gastos de personal" y "Otros gastos de explotación" del estado de resultado consolidado y ajustado por "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados al segmento corporativo"; "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados al negocio flexible"; "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados al negocio flexible de centros propios y terceros"; "Gastos de personal y Otros gastos de explotación extraordinarios asociados al segmento corporativo", "Gastos de personal y Otros gastos de explotación extraordinarios asociados a la gestión de activos"; y "Variación neta de provisiones".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Otros ingresos analíticos	Calculado como la suma de las partidas "Otros ingresos" y "Resultado de entidades por el método de la participación" del estado de resultado consolidado y ajustado por "Otros ingresos correspondientes al segmento corporativo"; "Otros ingresos correspondientes al segmento de gestión de activos"; "Otros ingresos y gastos relacionados con entidades por el método de la participación"; "Arrendamientos derivados del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros"; y "Otros ingresos y gastos relacionados con el negocio flexible con terceros".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.

Medida Alternativa de Rendimiento	Forma de cálculo	Definición/Relevancia
Gastos de estructura analíticos	Calculado como la suma de las partidas "Otros ingresos"; "Gastos de personal" y "Otros gastos de explotación" del estado de resultado consolidado y ajustado por "Gastos de explotación netos analíticos"; "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados a la generación de los ingresos del negocio flexible"; "Gastos de personal y Otros gastos de explotación extraordinarios asociados al segmento corporativo"; "Gastos de personal y Otros gastos de explotación extraordinarios asociados a la gestión de activos"; "Variación neta de provisiones"; "Otros ingresos asociados al negocio de arrendamiento"; y "Otros ingresos asociados al negocio de gestión de activos".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Extraordinarios analíticos	Calculado como la suma de las partidas "Gastos de personal" y "Otros gastos de explotación" del estado de resultado consolidado y ajustado por "Gastos de explotación netos analíticos"; "Gastos de personal y Otros gastos de explotación extraordinarios asociados al segmento corporativo"; "Gastos de personal y Otros gastos de explotación extraordinarios asociados a la gestión de activos"; "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados al negocio flexible"; y "Variación neta de provisiones".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Revalorizaciones y margen de ventas de inmuebles analíticos	Calculado como la suma de las partidas " <i>Resultados netos por venta de activos</i> " y " <i>Variaciones de valor en inversiones inmobiliarias</i> " del estado de resultado consolidado.	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Amortizaciones y provisiones analíticos	Calculado como la suma de las partidas " <i>Amortizaciones</i> " y " <i>Resultado por variación de valor de activos y por deterioro</i> " del estado de resultado consolidado y ajustado por " <i>Amortización y arrendamientos derivados del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros</i> " y por la " <i>Variación neta de provisiones</i> ".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Resultado financiero analítico	Calculado como la suma de las partidas " <i>Ingresos financieros</i> ", " <i>Gastos financieros</i> " y " <i>Resultado por deterioro del valor de activos financieros</i> " del estado de resultado consolidado y ajustado por el " <i>Resultado financiero derivado del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros</i> ".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
EPRA Earnings y Resultado neto recurrente	Calculado según las recomendaciones de EPRA, ajustando determinadas partidas al Resultado neto del ejercicio atribuido a la Sociedad dominante.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario y recomendado por la EPRA.

7. Datos de contacto & disclaimer

Datos de Contacto

Relación con Inversores

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

Oficina del Accionista

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

Web Colonial

www.colonial-sfl.com

Datos de registro Mercado de Capitales – Mercado Continuo

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

Sobre Colonial SFL

Colonial SFL, SOCIMI, S.A.

Oficina Barcelona
Avenida Diagonal, 532
08006 Barcelona

Oficina Madrid
Pº de la Castellana, 52
28046 Madrid

Oficina París
42, rue Washington
75008 París

Colonial SFL es una SOCIMI cotizada en la bolsa española líder en el Mercado de oficinas prime en Europa, presente en las principales zonas de negocio de Barcelona, Madrid y París con una cartera de oficinas prime de más de 1,5 millones de m² y un valor de activos bajo gestión de más de 12.000 €m.

Disclaimer

La entrega del presente documento supone la aceptación, el compromiso y la garantía de haber leído y aceptado cuanto se contiene en el presente aviso legal.

La información contenida en esta presentación (la "Presentación") ha sido preparada por Colonial SFL (la "Compañía") y no ha sido verificada independientemente y no será actualizada. No se realiza ninguna manifestación, garantía o promesa, expresa o implícita, y no debe confiarse en la exactitud o la exhaustividad de la información u opiniones contenidas en esta Presentación. Ni la Compañía ni sus filiales, administradores, directivos, empleados, agentes, representantes o asesores ni cualquier otra persona tendrán ningún tipo de responsabilidad (por negligencia o por cualquier otro motivo, ya sea directa o indirecta, contractual o extracontractualmente) por las pérdidas que puedan derivarse de cualquier uso de esta Presentación o de su contenido o cualquier otra que surja en relación con esta Presentación.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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