



Resultados trimestrales enero-septiembre 2025
13 de noviembre de 2025

 Colonial SFL

 SUSTAINALYTICS

#1 IBEX_{as}

 CDP

A

 GRESB
REAL ESTATE

 SCIENCE
BASED
TARGETS
DRIVING AMBITIOUS CORPORATE CLIMATE ACTION



Resultado neto Recurrente de 156€m, +6% versus el año anterior

Colonial SFL cierra el 3T 2025 con un incremento del beneficio neto del +88%

Hitos financieros	3T 25	3T 24	Var	LFL	Exposición única a Prime	Hitos operacionales
Ingresos por rentas €m	295,7	292,8	+1%	+5%	GAV 6/25 11.860€m	Ocupación EPRA 91%
EBITDA Rentas €m	274,5	275,3	(0,3%)	+5%	Centro Ciudad 97% CBD 78%	Release Spread ¹ +9%
EBITDA Grupo €m	242,6	240,7	+1%			París +17%
BPA recurrente - Cts€/acc.	24,9	25,9	(4%)			Madrid +4%
Resultado neto recurrente €m	156,2	147,4	+6%			Barcelona (0,8%)
Resultado neto €m	293,7	156,4	+88%		Certificación energética 100% ³	Crecimiento rentas ² +6%

Sólido crecimiento del beneficio neto

- Resultado neto consolidado de 294€m, +88% versus año anterior
- Beneficio neto recurrente de 156€m, +6% versus año anterior
- Beneficio neto recurrente por acción de 24,9 €cts⁶, confirmando el objetivo anual

Colonial SFL genera uno de los mayores incrementos de ingresos del sector

- Ingresos por rentas de 296€m, +5% “like for like” versus año anterior
- EBITDA rentas de 274€m, +5% “like for like” versus año anterior

Elevado volumen de contratación con fuerte crecimiento de rentas

- Se han firmado contratos por más de 125.714m², superando en un +12% las cifras del año anterior
- Los contratos firmados representan 54€m de ingresos anualizados, +26% respecto del año anterior
- La cartera prime de Colonial SFL permite capturar importantes crecimientos de rentas
 - > Incremento de rentas en superficies realquiladas¹ del +9%
 - > Crecimiento de rentas² del +6%, superando en más de 300 puntos básicos la inflación
 - > Destaca París con +17% en superficies realquiladas¹ y un crecimiento de rentas² del +9%

Los proyectos entregados Madnum & Haussmann capturan demanda de calidad

- Madnum, uno de los campus urbanos más emblemáticos en el centro de Madrid, ha captado en los nueve primeros meses del ejercicio 2025 un total de 21.601m².
- En el activo prime Haussmann, en París, se han formalizado alquileres por un total de 1.989m², lo que representa más de 2€m en rentas anuales.
- La entrega de los dos proyectos sitúa temporalmente la tasa de ocupación en el 91%, excluyendo dichos activos la tasa de ocupación del portafolio de Colonial-SFL es del 95%.

Colonial-SFL confirma su liderazgo en ESG & Descarbonización

- Líder en Sustainalytics (Rating 6.0): 1^a compañía IBEX 35 y Top 22 de 14.412 compañías en el mundo
- GRESB 2025 Ranking – Colonial SFL reconocida como una de los “Global Sector Leaders Listed”
- GRESB “Standing Investments Benchmark” 94/100 & GRESB “Development Benchmark” 98/100

Una estructura de capital sólida

- Moody's confirma un sólido Rating de Baa1 stable, destacando el posicionamiento prime del grupo
- La liquidez del Grupo asciende a 2.802€m⁴, cubriendo los vencimientos de deuda hasta el 2028
- El tipo de interés del Grupo se mantiene en niveles competitivos del 1,89%⁵

Colonial-SFL – la plataforma paneuropea líder en Prime

- Colonial SFL culmina la integración de SFL, consolidando una estructura única y cotizada en España bajo la nueva denominación **Colonial SFL**
- La nueva estructura corporativa refuerza la dimensión paneuropea del Grupo, mejora el acceso a los mercados de capitales y apoya una nueva etapa de crecimiento sostenible

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

(2) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2024 (ERV 12/24)

(3) Portafolio de oficinas en explotación

(4) Caja y saldos disponibles

(5) Tipo de interés spot de la deuda vigente a 30/6/25

(6) Teniendo en cuenta las nuevas acciones emitidas por la ampliación de capital de Alpha X

Aspectos clave

Resultados tercer trimestre 2025

Sólido crecimiento en el resultado neto y el resultado recurrente

1. El resultado neto recurrente crece un +6% con respecto al año anterior

Colonial SFL ha cerrado el tercer trimestre del ejercicio 2025 con un sólido incremento del resultado recurrente impulsado principalmente por el crecimiento sostenido de los ingresos y la eficiencia operativa.

- Ingresos por rentas de 296€m, +5% like for like versus año anterior**
- EBITDA rentas de 274€m, +5% like for like versus año anterior**
- Resultado neto recurrente de 156€m, +6% versus año anterior**
- Resultado neto recurrente por acción de 24,9€cts³**

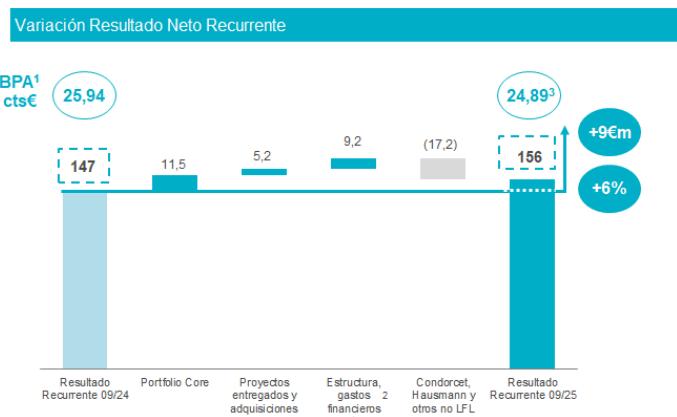


Colonial SFL ha registrado de nuevo un sólido incremento del resultado recurrente gracias a un modelo de negocio con múltiples palancas de crecimiento de cash flow y valor

- La cartera de activos prime con un enfoque de diversificación europea, genera sólidos incrementos de ingresos y EBITDA de rentas que ascienden a un +5% interanual, entre los más altos del sector
- La entrega de proyectos y adquisiciones ha generado ingresos adicionales de más de 8 €m.

Estos impactos positivos han permitido compensar la reducción temporal de rentas asociada a la entrada en rehabilitación de dos activos en París: el programa de renovación en Haussmann de 12.000m² y el proyecto de transformación urbana Condorcet de más de 25.000m².

Cuenta de Resultados - €m	3T 25	3T 24
Ingresos por Rentas Recurrentes	295,8	292,8
EBITDA Recurrente	244,4	241,8
Resultado Financiero Recurrente	(59,1)	(58,0)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(1,4)	(7,5)
Minoritarios - Resultado Recurrente	(27,8)	(28,9)
Resultado Neto Recurrente	156,2	147,4
Variación de valor de los activos & Provisiones	117,7	(12,9)
Gasto financiero no recurrente & MTM	(3,3)	(2,4)
Impuestos & otros no recurrente	21,2	63,1
Minoritarios no recurrente	2,0	(38,9)
Resultado Neto Atribuible al Grupo	293,7	156,4



(1) Beneficio por acción recurrente

(2) Incluye gastos de estructura, gastos financieros, otros ingresos, impuestos y minoritarios

(3) Teniendo en cuenta las nuevas acciones emitidas por la ampliación de capital de Alpha X

A cierre del tercer trimestre del ejercicio, el resultado neto de Colonial SFL asciende a 294€m, un incremento de 137€m respecto al año anterior.

2. Ingresos & EBITDA por rentas con crecimientos elevados

Crecimiento de ingresos: Polarización & Posicionamiento Prime Panuropeo

Colonial SFL cierra el tercer trimestre del ejercicio 2025 con unos **ingresos por rentas** de **296€m** y unas **rentas netas (EBITDA rentas)** de **274€m**.

Los ingresos por rentas del Grupo han crecido un +1% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior y un +5% en términos comparables “like for like”, demostrando la fortaleza del posicionamiento prime de Colonial SFL. Resalta en particular el incremento en la cartera de París con un +6% “like for like” y Madrid con un +3% “like for like”.

Septiembre acumulado - €m	2025	2024	Var	LFL
Ingresos por rentas Paris	184	192	(4%)	6%
Ingresos por rentas Madrid ⁽¹⁾	76	65	16%	3%
Ingresos por rentas Barcelona	36	35	2%	2%
Ingresos por rentas Grupo	296	293	+1%	+5%
EBITDA rentas Paris	177	188	(6%)	6%
EBITDA rentas Madrid	66	58	15%	4%
EBITDA rentas Barcelona	31	30	4%	3%
EBITDA rentas Grupo	274	275	(0%)	+5%

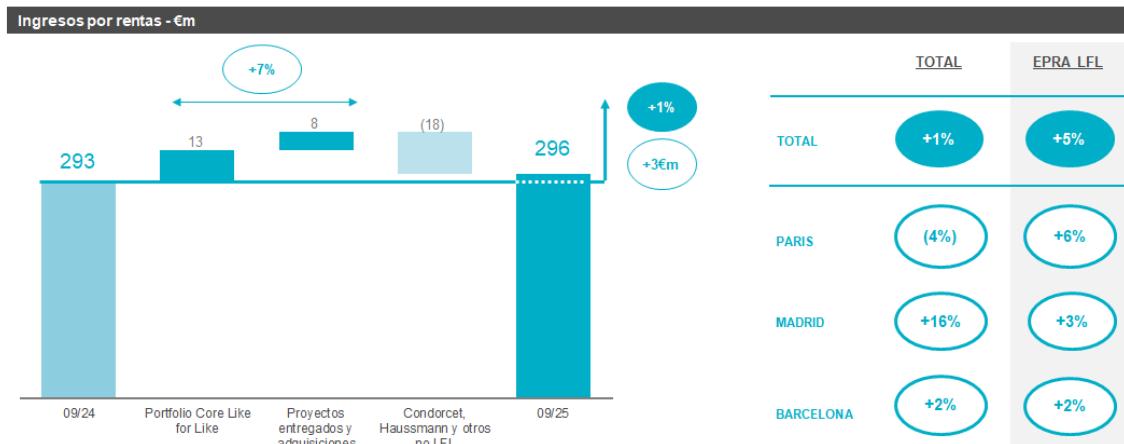
(1) Incluye los ingresos de la parte residencial de España

1. **Los ingresos por rentas en la cartera de París** han disminuido un 4% respecto al año anterior, debido principalmente a la entrada en rehabilitación de los inmuebles Condorcet y Haussmann. **En términos comparables “like for like”, los ingresos por rentas netos han aumentado un +6%,** debido a mayores rentas en los activos de Edouard VII, Louvre Saint Honoré, #Cloud y Cézanne Saint Honoré, entre otros.
2. **En el portafolio de Madrid, los ingresos por rentas han aumentado un +16% respecto al mismo periodo del año anterior,** debido principalmente a los ingresos generados por la entrada en explotación del proyecto Madnum. **En términos comparables “like for like”, los ingresos netos han aumentado un +3%,** debido a ingresos superiores en los activos de Discovery Building, Castellana 163, Recoletos 37, José Abascal 45 y Castellana 52, entre otros, en base a una combinación de mayores rentas y mejores niveles de ocupación.
3. **En el portafolio de Barcelona, los ingresos por rentas han registrado un crecimiento del +2% respecto al mismo periodo del año anterior,** tanto en términos totales como en términos comparables “like for like”, impulsado por una combinación de mayores rentas y mejora en los niveles de ocupación en activos como Illacuna, Travessera 47-49 y Torre BCN, entre otros.

Crecimiento de ingresos en base a un fuerte posicionamiento prime

Los ingresos por rentas a cierre del tercer trimestre del ejercicio han aumentado +3€m respecto al mismo periodo del año anterior, este aumento se basa en un modelo de negocio apoyado en:

- (1) Una clara focalización en el **mejor producto prime que ofrece en el centro de la ciudad y,**
- (2) La demostrada capacidad de crear beneficio 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 +13€m de incremento de ingresos** basado en un sólido crecimiento “like for like” del +5% por el fuerte “pricing power” que permite capturar plenamente el impacto de la **indexación**, así como **firmar las máximas rentas** de mercado.



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

La **entrega de proyectos** y el programa de renovaciones, así como las adquisiciones realizadas durante este ejercicio, han **aportado +8€m de crecimiento** de ingresos.

La entrada en rehabilitación de dos activos en París: el programa de renovación en Haussmann y el proyecto de transformación urbana Condorcet han resultado en **una disminución de rentas del (6%)¹**.

Cabe destacar que las iniciativas en estos activos forman parte de la estrategia del crecimiento del Grupo a través de proyectos de regeneración urbana. **Una vez finalizados los proyectos, se espera obtener más de 28€m de ingresos anuales adicionales** (un incremento del +17% de rentas respecto a los activos alquilados inicialmente).



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

Sólidos fundamentales operativos en todos los segmentos

1. Elevados volúmenes de contratación en el portafolio con un incremento interanual del +25%

Colonial SFL ha registrado una sólida actividad de contratación durante los nueve primeros meses del año, con **más de 125.700m²** firmados que representan unas rentas anuales superiores a **54€m**, lo que supone un incremento del **+26%** respecto al mismo periodo del año anterior.



Excelente desempeño del portafolio de París

El portafolio de París ha registrado un desempeño comercial extraordinario, con más de **20€m** en rentas anuales firmadas a través de **21 contratos**.

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



Más de 100.000m² contratados en Madrid y Barcelona

La actividad comercial en los **portafolios de Madrid y Barcelona** ha sido especialmente relevante, con **más de 111.000m² contratados** en lo que va de año, generando unos ingresos anuales superiores a 34€/m. En **ambas ciudades se han firmado más de 50.000m²**, lo que refleja la elevada demanda que continúa atrayendo el producto prime del Grupo Colonial SFL.



En Barcelona se han contratado un total de 54.473m² durante los nueve primeros meses del año, de esta cifra, 40.028m² se han firmado en el distrito 22@, reflejo de la aceleración de la demanda por activos de máxima calidad en el área con mayor proyección de futuro de la ciudad.

En paralelo, la actividad registrada en el **CBD y el centro tradicional** ha alcanzado los 13.295m², destacando operaciones formalizadas en los inmuebles **Diagonal 609 y Diagonal 682**, con niveles de renta en torno a los **30€/m²/mes**. Ambos activos, considerados producto prime dentro del portafolio del Grupo, consolidan nuevos niveles de referencia para las rentas en el mercado barcelonés.

En Madrid se han contratado 57.046m² a cierre del tercer trimestre del ejercicio, considerando los **3.576m² firmados a principios de octubre en el complejo Madnum**, la contratación total acumulada en lo que va de año asciende a **60.621m²**.

En cuanto al detalle de la actividad comercial en Madrid durante los primeros nueve meses del año, **destaca la firma de más de 21.000m² en el complejo Madnum**, consolidando su posicionamiento como uno de los proyectos con mayor dinamismo comercial del mercado. Adicionalmente, **se han contratado cerca de 25.000m² en superficies disponibles de distintos activos ubicados en el entorno del Paseo de la Castellana**, alcanzando niveles próximos a la plena ocupación en esta zona estratégica de la capital. Entre las operaciones más relevantes figuran los cerca de 4.000m² firmados en el inmueble Recoletos 37, con niveles de renta superiores a 42€/m²/mes, así como varias contrataciones destacadas en activos como Castellana 52, Castellana 163, Discovery Building, José Abascal 45 y López de Hoyos 35, entre otros.

2. Crecimientos de rentas superiores a la indexación

En lo que va de año, el **portafolio de activos de Colonial SFL** ha capturado **un crecimiento del +6% sobre el valor de renta de mercado a inicios del ejercicio** (ERV a 31/12/24), considerando el conjunto de contratos firmados.

Fuerte incremento de precios	Rentas anualizadas firmadas €m	Crecimiento rentas vs ERV ¹	Release Spread ²	Renta Máxima firmada ³
TOTAL GRUPO	54€m	+6%	+9%	
París	20€m	+9%	+17%	1.175 €/m ² /año
Madrid	18€m	+6%	+4%	43 €/m ² /mes
Barcelona	16€m	+3%	(0,8%)	30 €/m ² /mes




Este crecimiento en rentas supera en más de 300 puntos básicos los niveles actuales de indexación, lo que pone de manifiesto la fortaleza y el “pricing power” de los activos prime del Grupo. Colonial SFL se sitúa así a la vanguardia del crecimiento dentro del entorno de compañías inmobiliarias paneuropeas.

La cartera de activos prime en París vuelve a destacar por su dinamismo, registrando el mayor nivel de crecimiento con un **incremento del +9%** en los nueve primeros meses del ejercicio. Por su parte, el portafolio del Grupo en Madrid ha firmado contratos con un **incremento de rentas del +6%**, mientras que en **Barcelona el crecimiento alcanza el +3%**, situándose casi 100 puntos básicos por encima del nivel de indexación anual.

En las **superficies renovadas y realquiladas**, las rentas firmadas presentan un **incremento del +9%** respecto a la renta previa a la renovación (“release spread”). Destacan especialmente los resultados obtenidos en la cartera de activos de **París**, donde el “release spread” alcanza el **+17%**, situándose entre los más elevados del sector inmobiliario europeo.



1 Renta firmada versus renta de mercado a 31/12/2024 (ERV 12/24)

2 Renta firmada versus la renta anterior en espacios realquilados

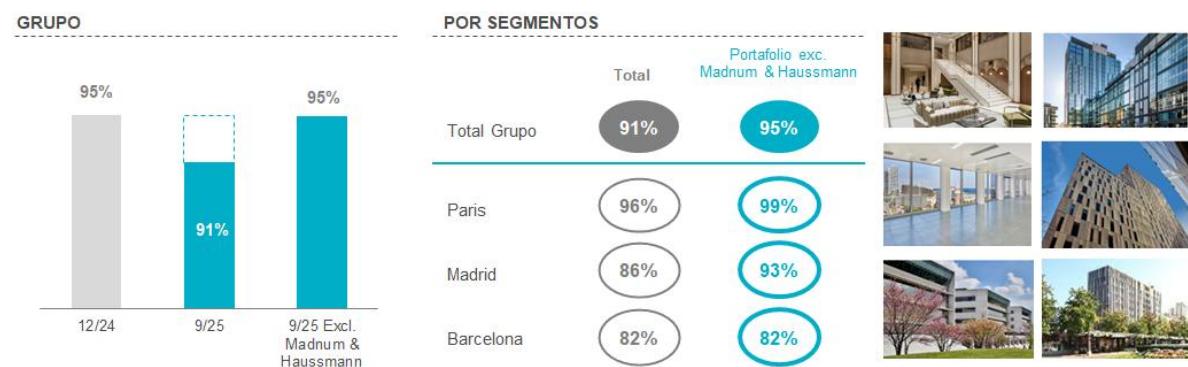
3 Oficinas

3. Ocupación en niveles sólidos

A cierre del tercer trimestre del ejercicio, la **ocupación del Grupo Colonial SFL se sitúa en el 91%** reflejando el impacto de la reciente incorporación al portafolio operativo de más de 70.000m² procedentes de los proyectos Madnum en Madrid y Haussmann en Paris.

Excluyendo estos dos activos, actualmente en fase de comercialización, la ocupación del resto de la cartera se mantiene en un sólido 95%, en línea con los niveles registrados a cierre de diciembre de 2024.

Ocupación EPRA Total



Por segmentos, la cartera de Paris alcanza una ocupación del 96% (99% excluyendo el activo Haussmann), Madrid alcanza un 86% (93% excluyendo el Complejo Madnum) y Barcelona un 82%.

Cabe destacar que a finales del mes de septiembre se ha formalizado un contrato de más de 13.000m² con una empresa del sector tecnológico en el Complejo Urbano Madnum, operación que aún no se refleja en la tasa de ocupación reportada. Si incluimos esta operación, la ocupación total del portafolio de Madrid se elevaría hasta el 91%.

En el caso de Barcelona, la disponibilidad actual se concentra en activos estratégicos incorporados tras su rehabilitación – como Diagonal 197, Torre Marenostrum, y Travessera 47-49 –, así como en procesos puntuales de rotación de clientes, como en el caso del activo ubicado en Sant Cugat. Excluyendo estos cuatro inmuebles, la ocupación del portafolio de Barcelona si sitúa en un elevado 98%, lo que refleja la solidez operativa del resto de la cartera en este mercado.

4. Liderazgo en ESG & Descarbonización

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

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



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

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

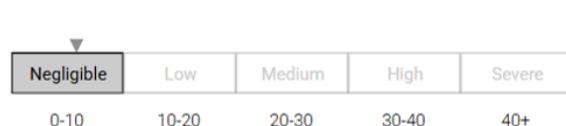
On Sustainalytics' 2025 Top-Rated ESG Companies list

MORNINGSTAR | SUSTAINALYTICS



Score and Risk Category

6.0 Negligible Risk



Legend

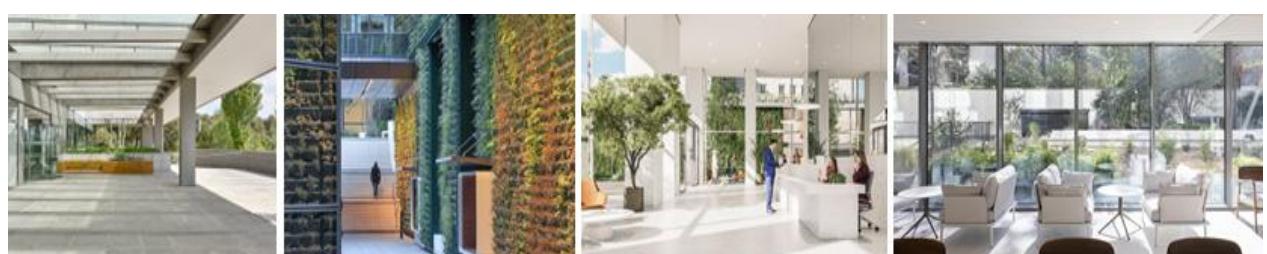
Industry (Real Estate)

Rank | Percentile
(1st = Top Score)

Subindustry (REITs)

5 / 950 | 1st

4 / 410 | 2nd

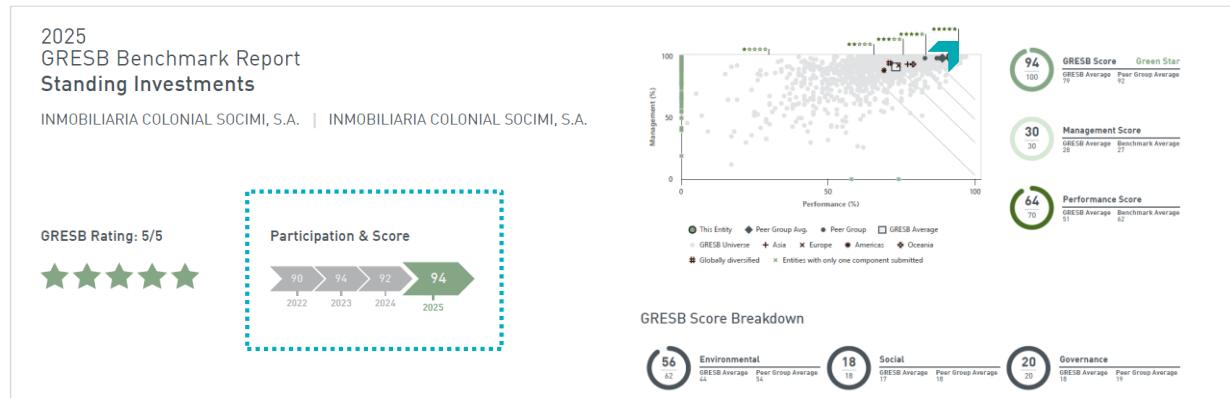


GRESB 2025 Ranking – Colonial SFL reconocida como una de los “Global Sector Leaders Listed”

Colonial SFL recibe un rating de ‘5 Star’, hecho que muestra el liderazgo junto con las mejores compañías del índice, con puntuación igual o superior a 90/100.



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



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

**Obtención de EPRA Gold sBPR**

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



Crecimiento Pan-Europeo & Gestión Activa de Capital

1. Colonial-SFL una plataforma paneuropea líder en Prime

El 1 de octubre de 2025, Colonial ha formalizado la fusión con su filial francesa, Société Foncière Lyonnaise (SFL), culminando un proceso estratégico clave que refuerza su posicionamiento como la principal plataforma paneuropea en el mercado inmobiliario prime. Con esta operación, se convierte en la primera integración en la que una compañía inmobiliaria francesa se incorpora a una española, consolidando una estructura más robusta, diversificada y con mayor escala, que permitirá a la compañía afrontar una nueva etapa de crecimiento.



2. Colonial-SFL está bien posicionada para un crecimiento sostenible con alta rentabilidad

Colonial SFL está bien posicionada para aprovechar las oportunidades de la recuperación del ciclo inmobiliario y dispone de varios vectores de crecimiento:

- A. Una cartera prime de activos en los centros de las ciudades de Paris, Madrid y Barcelona que permite capturar atractivos crecimientos de rentas y de valor con altos niveles de ocupación



- B. Una cartera de proyectos cuya entrega genera volumen de rentas anuales aproximado de 100€m e importantes niveles de creación de valor:

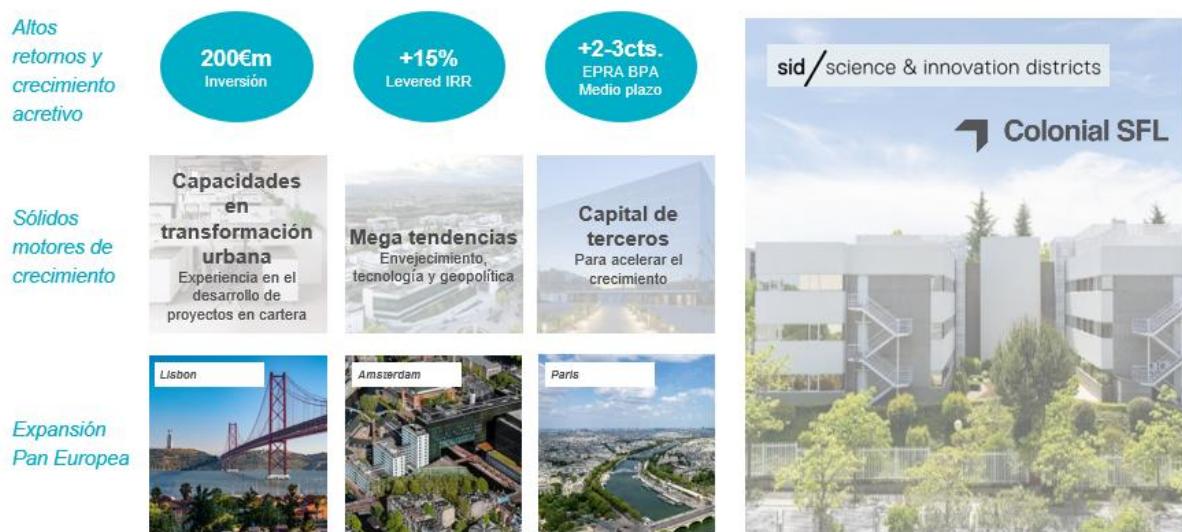
Colonial continuará atendiendo las necesidades de sus clientes a través de la Transformación Urbana

Cerca de 200.000 m² en iniciativas de Transformación Urbana con 100€m en ingresos por alquileres



- C. Colonial SFL ha formalizado en julio 2025 una alianza con Stoneshield Capital para la creación de una plataforma inmobiliaria paneuropea especializada en activos de Ciencia e Innovación (C&I). Esta joint venture responde a la creciente escasez de espacios adecuados para ciencia e innovación en Europa y posiciona a Colonial SFL como un actor clave en un segmento con elevados niveles de demanda.

Plataforma de inversión en Ciencia e Innovación con capital de terceros



- D. Colonial SFL está trabajando en acelerar su programa de rotación de activos para aprovechar oportunidades del mercado inmobiliario, desinvirtiendo tácticamente activos maduros y sin recorrido de valor e identificando nuevas oportunidades de creación de valor en Europa con un enfoque prime

3. Estructura de capital sólida

Durante el mes de septiembre de 2025, Moody's ha confirmado un rating del Baa1 con perspectiva estable, uno de los ratings más altos del sector.

Asimismo, mantiene una sólida calificación crediticia por parte de Standard & Poor's que alcanza una calificación crediticia de BBB+ con perspectiva estable.

La elevada calidad crediticia del Grupo se sustenta en su cartera de activos de más de 12.000€m diversificada en varias ciudades europeas compuesta por activos de máxima calidad y en zonas céntricas.



A cierre del tercer trimestre del ejercicio 2025, Colonial SFL presenta un **balance sólido con un LTV de 38,1%** y una **liquidez de 2.802€m entre caja y líneas de crédito no dispuestas** y le permite cubrir todos los vencimientos de su deuda hasta el 2028.

Colonial SFL mantiene el coste financiero spot de su deuda financiera bruta y deuda financiera neta en el 1,89% y 1,72%, respectivamente, todo ello gracias a la política de gestión de riesgos de tipos de interés.

Durante 2025, Colonial SFL ha llevado a cabo 2 exitosas emisiones de bonos verdes por un importe total de 1.300€m, ambas cotizadas en la Bolsa de Irlanda y respaldadas por una elevada demanda internacional bajo su "Green Financing Framework".

- En enero, se emitieron 500€m a 5 años, con un cupón del 3,25% (yield del 3,41%) y un tipo efectivo del 2,75% gracias a la estrategia de pre-cobertura. Los fondos se destinaron a refinanciar deuda a corto plazo.
- En septiembre, se emitieron 800€m a 6 años, con un cupón del 3,125% (yield del 3,33%) y un tipo efectivo del 2,73%. Esta emisión financiará la amortización del bono con vencimiento en noviembre de 2025, inversiones en Ciencia e Innovación y reforzará la liquidez del Grupo.

Anexos

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

1. Análisis de la Cuenta de Resultados

Cuenta de Resultados Analítica Consolidada

Colonial SFL ha cerrado el tercer trimestre del ejercicio 2025 con un resultado neto recurrente de 156€m, lo que supone un beneficio neto recurrente por acción de 24,9cts€.

Septiembre acumulado - €m	2025	2024	Var.	Var. % ⁽¹⁾
Ingresos por rentas	295,7	292,8 ⁽⁷⁾	3	1%
Gastos de explotación netos ⁽²⁾	(21,2)	(17,5)	(4)	(21%)
EBITDA rentas	274,5	275,3	(1)	(0%)
Otros ingresos ^{(4) (5)}	9,1	5,3	4	73%
Gastos estructura	(40,9)	(39,9)	(1)	(2%)
EBITDA	242,6	240,7	2	1%
Revalorizaciones, margen de ventas y otros extraordinarios	109,9	14,7	95	-
Amortizaciones y Provisiones	(3,3)	(5,8)	3	43%
Resultado Financiero	(62,4)	(60,3)	(2)	(3%)
Resultado antes de impuestos y minoritarios	286,8	189,2	98	52%
Impuesto de sociedades	32,7	35,0	(2)	(7%)
Socios minoritarios	(25,8)	(67,7)	42	62%
Resultado neto atribuible al Grupo	293,7	156,4	137	88%

Analisis del Resultado - €m	2025	2024	Var.	Var. %
EBITDA Recurrente	244,4	241,8	3	1%
Resultado Financiero Recurrente	(59,1)	(58,0)	(1)	(2%)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(1,4)	(7,5)	6	82%
Minoritarios - Resultado Recurrente	(27,8)	(28,9)	1	4%
Resultado Neto Recurrente - post ajustes específicos compañía ⁽³⁾	156,2	147,4	9	6%
<i>nº acciones (millones) ⁽⁶⁾</i>	<i>627,3</i>	<i>568,4</i>	<i>59</i>	<i>10%</i>
BPA recurrente (cts€/acción)	24,89	25,94	(1,0)	(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 post ajustes específicos compañía

(4) Capex refacturado & EBITDA centros coworking

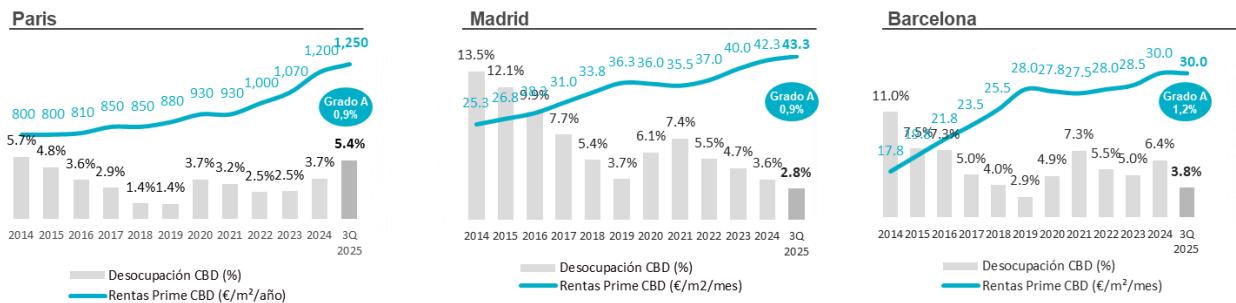
(5) Incluye resultado por puesta en equivalencia

(6) Promedio de acciones sin considerar ajustes de autocartera

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

- Colonial SFL cierra el tercer trimestre del ejercicio 2025 con unos **ingresos por rentas de 296€m**, **cifra un +1% superior al mismo periodo del año anterior**. En términos "like for like" los **ingresos por rentas han aumentado un +5%**.
- El EBITDA rentas (rentas netas) asciende a **274€m**, **registrando un incremento en términos comparables "like for like" del +5%**.
- El EBITDA del Grupo asciende a **243€m**, **cifra un +1% superior al mismo periodo del año anterior**.
- El resultado financiero neto ha alcanzado los (62€m).
- El **resultado antes de impuestos y minoritarios** a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2025 asciende a **287€m**.
- Finalmente, y una vez incorporado el resultado atribuible a los minoritarios de (26€m), así como el impuesto de sociedades de 33€m, el **resultado neto atribuible al Grupo es de 294€m, +88% versus el año anterior**.

2. Mercado de oficinas



Mercado de Alquiler

La contratación en París alcanzó 1.192.900m² en los primeros nueve meses de 2025. En la **zona CBD** se registraron 314.600m², mostrando una aceleración del 4% en el tercer trimestre con respecto al trimestre anterior. La desocupación en el CBD se encuentra en el 5,4%, con una disponibilidad de edificios **Grado A** del 0,9%. La renta prime, correspondiente a los mejores edificios en el CBD, asciende a 1.250€/m²/año (1.200€/m²/año a diciembre de 2024)

En Madrid en los primeros nueve meses de 2025, la demanda de espacios de oficinas alcanzó los 351.131m². La contratación en Centro Ciudad se sitúa en 66.912m² (+13% año a año) y la del CBD es de 89.741m². La desocupación en el CBD se sitúa en el 2,8%, reflejando la tensión del mercado Prime y la escasez de espacio disponible que incrementa la renta prime hasta los 43,25€/m²/mes (42,25€/m²/mes a diciembre de 2024).

En Barcelona, la contratación del mercado de oficinas en el CBD creció hasta los 41.215m², siendo la cifra más alta de los últimos 10 años y representando un +180% respecto al mismo periodo del año anterior. Este fenómeno se debe en parte a la firma de 14.000m² en una única operación de relevancia, así como un tercer trimestre que ha multiplicado por tres la cifra de contratación del mismo periodo en 2024. La disponibilidad de oficinas en el CBD se reduce al 3,8% y un 1,2% en oficinas de **Grado A**. La renta prime continúa en los 30€/m²/mes (30€/m²/mes a diciembre de 2024).

Mercado de Inversión

El volumen de inversión en oficinas en la región metropolitana de París ascendió a 3.256€m en los nueve primeros meses de 2025, representando un incremento del 70% con respecto al mismo periodo de 2024. La rentabilidad prime es del 4,10% y la repercusión por metro cuadrado para activos prime asciende a 30.488€/m².

En España, la inversión alcanzó los 1.618€m. En Madrid la rentabilidad prime se encuentra en 4,65%, mientras que la repercusión por metro cuadrado es de 11.161€/m², y en Barcelona la rentabilidad prime es del 4,80% y la repercusión alcanza los 7.500€/m².

Fuente: CBRE, Immostat

3. Evolución del negocio

Ingresos por rentas y EBITDA de la cartera

Colonial SFL cierra el tercer trimestre del ejercicio 2025 con **unos ingresos por rentas de 296€m**, cifra un **+1% superior a la del año anterior**.

Este **crecimiento ha estado impulsado por un aumento del +5% en la cartera comparable** (“like for like”), es decir, ajustando desinversiones, variaciones en la cartera de proyectos y rehabilitaciones y otros efectos extraordinarios, así como por las nuevas adquisiciones realizadas durante el ejercicio anterior. **Estos incrementos han compensado la reducción de ingresos derivada del inicio de las obras de rehabilitación de los inmuebles Condorcet y Haussmann – Saint Augustin en París.**

En Madrid, los ingresos por rentas han aumentado un +16% respecto al mismo periodo del año anterior, debido principalmente a los ingresos generados por las nuevas adquisiciones realizadas durante el ejercicio anterior, así como a la entrada en explotación del proyecto Madnum. **En términos comparables “like for like”, los ingresos han aumentado un +3%,** debido a ingresos superiores en los activos de Discovery Building, Recoletos 37, Castellana 163, José Abascal 45, Castellana 52 y Martínez Villergas, entre otros, en base a una combinación de mayores rentas y mejores niveles de ocupación. **En Barcelona, los ingresos “like for like” han aumentado un +2%.**

En Francia, los ingresos por rentas han disminuido un 4% respecto al año anterior, debido principalmente a las bajas y posteriores rehabilitaciones de los inmuebles Condorcet y Haussmann – Saint Augustin. **En términos “like for like”, los ingresos por rentas han aumentado un +6%,** debido a mayores rentas en los activos de Edouard VII, Louvre Saint Honoré, #Cloud, Cézanne Saint Honoré y Washington Plaza, entre otros.

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

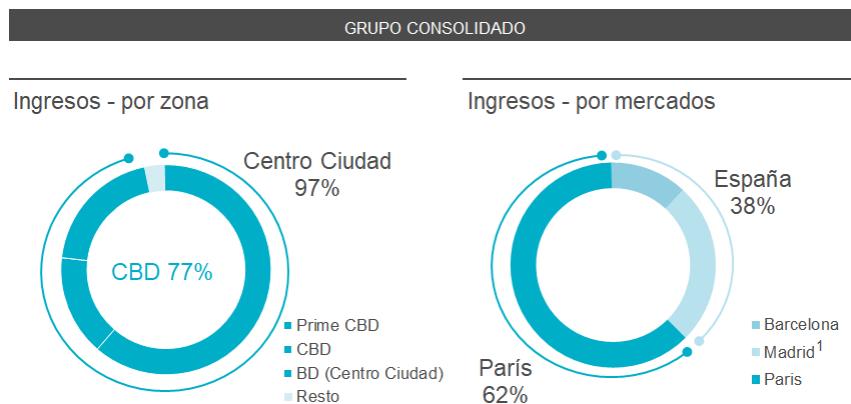
	Barcelona	Madrid ⁽²⁾	París	TOTAL
Ingresos Rentas 2024R	35	65	192	293
EPRA like-for-like ¹	1	2	10	13
Proyectos / Altas	(1)	3	(10)	(7)
Inversiones & Desinversiones	1	4	0	5
Otros e Indemnizaciones	0	1	(8)	(7)
Ingresos Rentas 2025R	36	76	184	296
Variación Total (%)	2%	16%	(4%)	1%
Variación Like for Like (%)	2%	3%	6%	5%

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

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

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

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



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

El EBITDA de los inmuebles a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2025 ha alcanzado los 274€m, en términos like-for-like, ha aumentado un +5%, destacando el +6% en París.

Cartera de Inmuebles

Septiembre acumulado - €m	2025	2024	Var. %	EPRA like-for-like ¹	
				€m	%
Ingresos por rentas Barcelona	36	35	2%	1	2%
Ingresos por rentas Madrid ⁽²⁾	76	65	16%	2	3%
Ingresos por rentas París	184	192	(4%)	10	6%
Ingresos por rentas Grupo	296	293	1%	13	5%
EBITDA rentas Barcelona	31	30	4%	1	3%
EBITDA rentas Madrid	66	58	15%	2	4%
EBITDA rentas París	177	188	(6%)	9	6%
EBITDA rentas Grupo	274	275	(0%)	12	5%
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Barcelona</i>	87%	86%	2 pp		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Madrid</i>	89%	90%	(1 pp)		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- París</i>	96%	98%	(1 pp)		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas Grupo</i>	93%	94%	(1 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

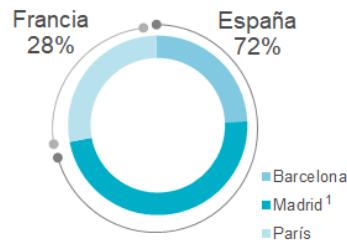
Gestión de la cartera de contratos

Desglose de la cartera actual por superficie: Al cierre del tercer trimestre del ejercicio 2025, Colonial SFL cuenta con una cartera total de 1.625.395m², concentrada principalmente en activos de oficinas. Del total de la superficie, el 85% se encuentra en explotación a cierre del trimestre y el resto corresponde a una atractiva cartera de proyectos y rehabilitaciones.

Superficie - por estado



Superficie - por mercados

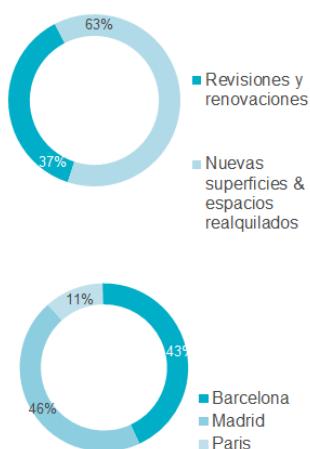


(1) Se incluye en Madrid el residencial de Resto España

Contratos firmados: A cierre del tercer trimestre del ejercicio 2025, Colonial SFL ha formalizado contratos por un **total de 125.714m²**. Un 89% (111.518m²) corresponde a contratos firmados en Barcelona y Madrid y el resto (14.196m²) se han firmado en París.

Revisiones y renovaciones: Del total del esfuerzo comercial, un 37% (47.022m²) corresponde a superficies renovadas, destacando los 18.765m² firmados en Barcelona y los 25.886m² en Madrid. En París se han firmado 2.370m².

Nuevos contratos y espacios realquilados: Se han incorporado 78.693m² de nuevas superficies y espacios realquilados, concentrándose principalmente en Barcelona con 35.708m², seguido del mercado de Madrid con 31.159m².



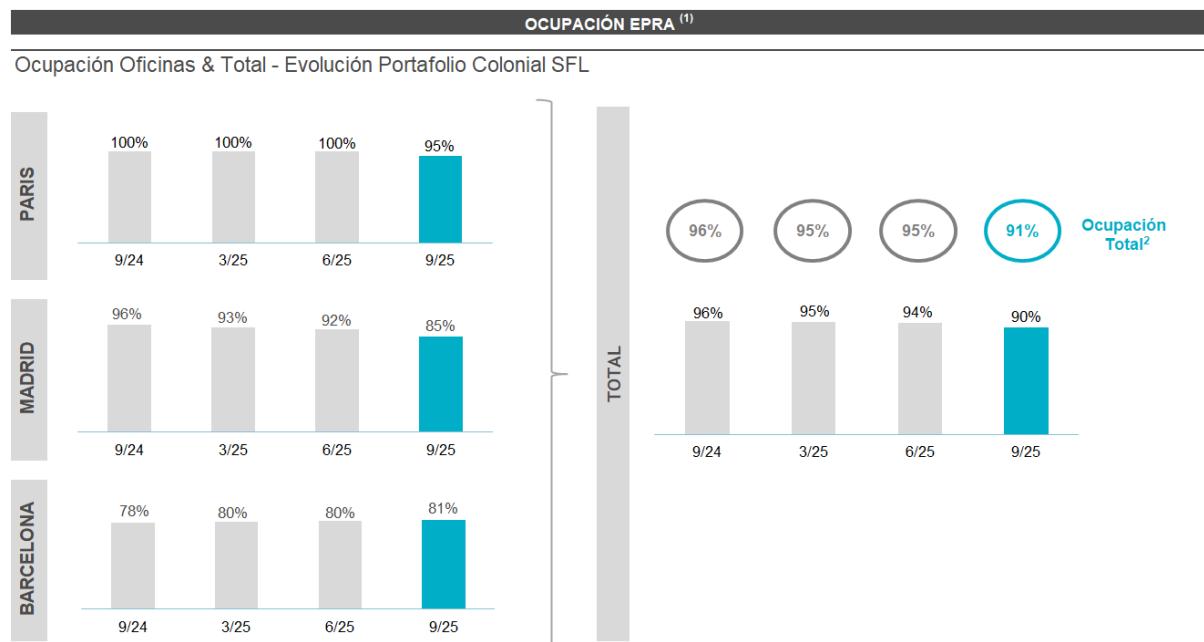
Gestión de Contratos

Septiembre acumulado - m ²	2025	Vencimiento Medio (BO)
Barcelona	18.765	3
Madrid	25.886	3
París	2.370	5
Total revisiones y renovaciones	47.022	3
Barcelona	35.708	11
Madrid	31.159	7
París	11.826	10
Total nuevas superficies y espacios realquilados	78.693	9
Esfuerzo comercial total	125.714	7

A cierre del tercer trimestre del ejercicio 2025, las **rentas firmadas de Colonial SFL** se han realizado con un incremento del **+9% en superficies realquiladas** (“release spread”) y **superan en un +6% las rentas de mercado a 31/12/24** mostrando claramente el crecimiento de rentas de los inmuebles prime de Colonial SFL.

Ocupación del portafolio

La ocupación total de Colonial SFL a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2025 se sitúa en un 91%, ratio que refleja un ajuste temporal derivado de las entradas en explotación de nuevos activos estratégicos rehabilitados actualmente en fase de comercialización.



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

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

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

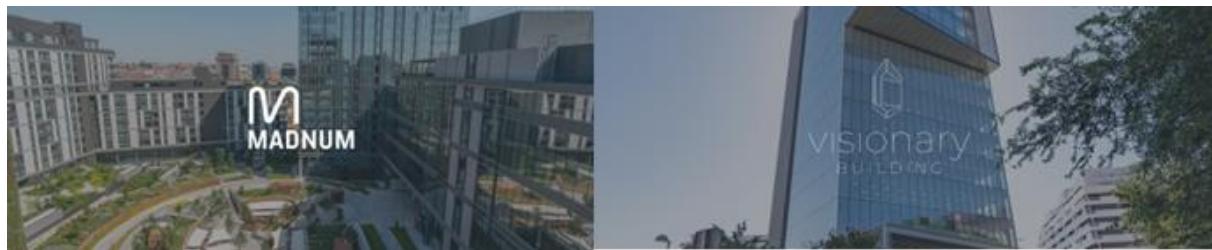
Si se excluye este activo, la ocupación de oficinas del portafolio de París se situaría en un 99%, reflejando la solidez operativa del resto de la cartera y la fortaleza del mercado prime parisino.



El portafolio de oficinas de Madrid registra una ocupación del 85%, ratio que disminuye debido principalmente a la finalización y entrega del **Complejo Urbano Madnum, así como a la incorporación del activo Torre Visionary.** Ambos inmuebles, de alta calidad y ubicados en el dinámico submercado de Méndez Álvaro, representan un importante potencial de creación de valor a través del crecimiento futuro de rentas, y se encuentran actualmente en fase activa de comercialización.

Cabe destacar que la ocupación reportada no incluye aún un contrato firmado recientemente con una empresa del sector tecnológico en el Complejo Urbano Madnum, por más de 13.000m², cuya entrada efectiva está prevista para enero de 2026. Si se consideran las operaciones firmadas hasta la fecha la ocupación total en Madrid alcanzaría el 91%.

Por su parte, la tasa de ocupación del portafolio de oficinas en **el área CBD de Madrid se sitúa en el 97%,** reflejo de la fortaleza de la demanda en las ubicaciones prime de la capital.



El portafolio de oficinas de Barcelona presenta una tasa de ocupación del 81%, ratio que mejora ligeramente respecto al trimestre anterior, gracias a las recientes contrataciones en activos como Illacuna, Via Augusta y Travessera 11, entre otros, que han compensado parcialmente la entrada en explotación de superficie rehabilitada en Travessera 47-49.

La desocupación actual en Barcelona se concentra principalmente a la incorporación de espacios rehabilitados, como Diagonal 197, Torre Marenostrum y Travessera 47-49, así como a la rotación de clientes en activos secundarios. **Excluyendo estos cuatro inmuebles, la ocupación del portafolio de Barcelona si sitúa en un elevado 98%, lo que refleja la solidez operativa del resto de la cartera en este mercado.**

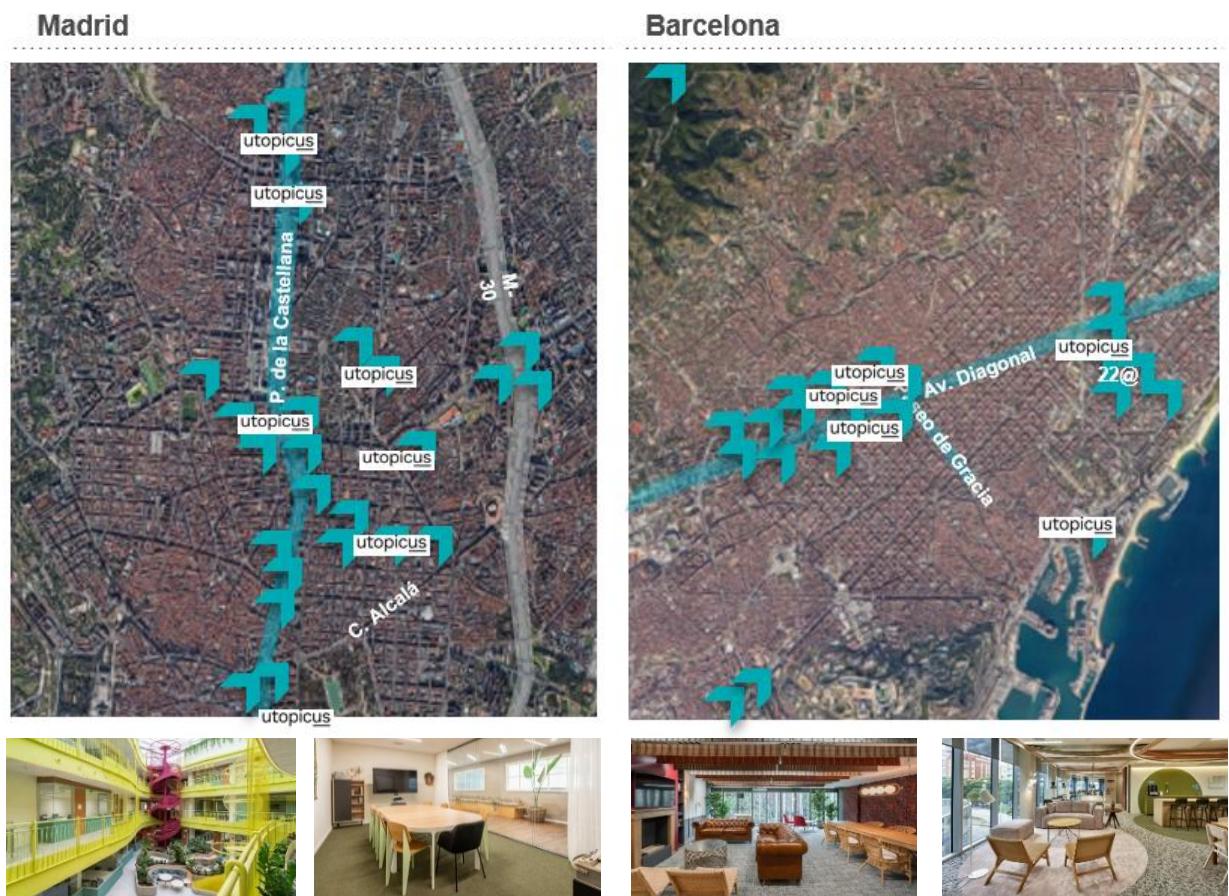


4. Coworking y Espacios Flexibles

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

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

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



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

Tras esta expansión, **Utopicus cuenta con 12 centros, y 39.589m², destinados al negocio flexible. La ocupación, a fecha de publicación de resultados del 3T de 2025, se consolida en niveles del 85%**.

5. Estructura financiera

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



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

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

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

Adicionalmente, durante el ejercicio 2025, Colonial-SFL ha extendido vencimientos de sus líneas de crédito por importe de 1.835 millones de euros hasta el 2030.

Todo ello, ha permitido incrementar el vencimiento medio de la deuda, considerando líneas de crédito disponibles, hasta los 4,5 años.

Colonial-SFL mantiene una alta liquidez. Al cierre del tercer trimestre del ejercicio 2025, la liquidez total asciende a 2.802 millones de euros, lo cual permite a Colonial-SFL cubrir todos los vencimientos de su deuda hasta el 2028.

En un entorno de tipos de interés altos y alta volatilidad, Colonial SFL mantiene el coste financiero spot de su deuda financiera bruta en el 1,89% gracias a la política de gestión de riesgos de tipos de interés:

- i. Deuda a tipo fijo o cubierta del 100%.
- ii. Cartera de coberturas de tipos de interés para la deuda a tipo variable.
- iii. Cartera de pre-coberturas que permite asegurar, para el volumen de deuda actual, un tipo spot inferior al 2.5% en los próximos 3 años.

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

Colonial SFL (€m)	Sep-25	Dec-24	Var.
Deuda financiera Bruta	5.623	5.008	12%
Deuda financiera Neta	4.906	4.465	10%
Liquidez total ⁽¹⁾	2.802	3.113	(10%)
% deuda tipo fijo o cubierta	100%	100%	-
Vencimiento medio de la deuda (años) ⁽²⁾	4,5	4,1	0,4
Coste spot de la deuda bruta actual ⁽³⁾	1,89%	1,70%	20 bps
Coste promedio deuda neta	1,72%	1,67%	5 bps
LtV (incluyendo transfer costs)	38,1%	36,0%	206 bps
Deuda con garantía hipotecaria	-	-	-
Valor razonable instrumentos cobertura	212	200	6%

(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.

La deuda financiera neta al cierre del tercer trimestre de 2025 se sitúa en 4.906 millones de euros, siendo su detalle el siguiente:

Perfil de Deuda (€m)	Septiembre 2025	Diciembre 2024	Var
Deuda sin garantía hipotecaria	300	300	-
Bonos	5.323	4.523	800
Pagarés	-	185	(185)
Deuda Bruta	5.623	5.008	615
Caja y equivalentes	(717)	(543)	(175)
Deuda neta	4.906	4.465	440
Liquidez total ⁽¹⁾	2.802	3.113	(311)
Coste financiero spot ⁽²⁾	1,89%	1,70%	20 pb

(1) Caja y saldos disponibles.

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

Colonial SFL se financia principalmente en el mercado de capitales. Un 95% de la deuda bruta corresponde a emisiones de bonos y el resto a financiación bancaria sin garantía hipotecaria.

Vencimiento de la deuda por años (€m)

Resultados financieros

Las principales magnitudes del resultado financiero de Colonial SFL se detallan en el siguiente cuadro:

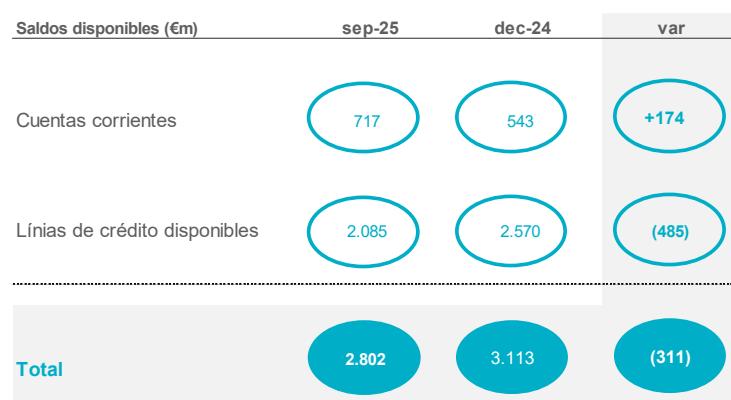
Septiembre acumulado - €m	2025	2024	Var. %
Total gasto financiero recurrente	(66)	(62)	(6,8%)
Gastos financieros activados	7	4	73,6%
Resultado financiero recurrente	(59)	(58)	(1,9%)
Gasto financiero no recurrente	(3)	(4)	15,7%
Ingreso financiero no recurrente	-	2	100,0%
Resultado financiero	(62)	(60)	(3,3%)

El gasto financiero recurrente se ha visto incrementado en un 6,8% respecto el mismo período del año anterior, principalmente por una menor remuneración de la caja disponible como consecuencia de la reducción de tipos de interés del Banco Central Europeo.

Principales ratios de endeudamiento y liquidez

La liquidez de Colonial SFL asciende a 2.802 millones de euros y la vida media de las líneas de crédito es de 4,4 años (4,9 años haciendo uso de las extensiones disponibles de las líneas de crédito sindicadas). Durante el ejercicio 2025 y como consecuencia de la reducción de las necesidades de liquidez después de las emisiones de los bonos, Colonial-SFL ha reducido líneas de crédito por importe de 485 millones de euros, lo cual permite reducir el coste financiero en los próximos años.

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



6. Ratios EPRA

1) EPRA Earnings

Resultado EPRA - €m	3T 25	3T 24
Resultado neto atribuible al Grupo según IFRS	294	156
<i>Resultado neto atribuible al Grupo - Cts€/acción</i>	46,8	27,5
Ajustes para calcular el Resultado EPRA, excluye:		
(i) Cambios de valor de inversiones, proyectos de inversión y otros intereses	(117)	13
(ii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos, proyectos de inversión y otros intereses	(1)	(28)
(iii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos mantenidos para la venta incluyendo cambios de valor de dichos activos	0	0
(iv) Impuestos por venta de activos	0	(12)
(v) Deterioro de valor del Fondo de Comercio	0	0
(vi) Cambios de valor de instrumentos financieros y costes de cancelación	4	3
(vii) Costes de adquisición de participaciones en empresas e inversiones en joint ventures o similares joint ventures	0	0
(viii) Impuestos diferidos por los ajustes EPRA considerados	(32)	(26)
(ix) Ajustes de (i) a (viii) respecto a alianzas estratégicas (excepto si están incluidas por integración proporcional)	(0)	(1)
(x) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	(2)	39
EPRA Earnings (pre ajustes específicos compañía)	145	144
Ajustes específicos compañía:		
(a) Gastos y provisiones extraordinarios	11	4
(b) Resultado Financiero no recurrente	(0)	(1)
(c) Tax credits	0	0
(d) Otros	0	0
(e) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	(0)	(0)
Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía)	156	148
<i>Nº promedio de acciones (m)</i>	627,3	568,4
<i>Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía) - Cts€/acción</i>	24,9	26,0

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

2) EPRA Vacancy Rate

Ratio Desocupación EPRA - Portfolio de Oficinas					Ratio Desocupación EPRA - Portfolio Total				
€m	3T 25	3T 24	Var. %	€m	3T 25	3T 24	Var. %		
BARCELONA				BARCELONA					
Superficie vacía ERV	12	13		Superficie vacía ERV	12	13			
Portfolio ERV	61	60		Portfolio ERV	65	63			
EPRA Ratio Desocupación Barcelona	19%	22%	(2 pp)	EPRA Ratio Desocupación Barcelona	18%	21%	(3 pp)		
MADRID				MADRID					
Superficie vacía ERV	16	4		Superficie vacía ERV	16	5			
Portfolio ERV	104	90		Portfolio ERV	117	96			
EPRA Ratio Desocupación Madrid	15%	4%	11 pp	EPRA Ratio Desocupación Madrid	14%	5%	9 pp		
PARIS				PARIS					
Superficie vacía ERV	11	0		Superficie vacía ERV	12	1			
Portfolio ERV	222	243		Portfolio ERV	283	285			
EPRA Ratio Desocupación Paris	5%	0%	5 pp	EPRA Ratio Desocupación Paris	4%	0%	4 pp		
TOTAL PORTFOLIO				TOTAL PORTFOLIO					
Superficie vacía ERV	39	17		Superficie vacía ERV	40	18			
Portfolio ERV	386	393		Portfolio ERV	466	444			
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio Oficinas	10%	4%	6 pp	EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	9%	4%	5 pp		

Cifras anualizadas

 3) EPRA LTV

Millones de euros	Grupo reportado 3T 25	Consolidación proporcional				Combinado 3T 25
		Participación de empresa conjunta	Participación de asociados materiales	Interés no controlado		
Incluye:						
Préstamos de Instituciones Financieras	300	-	154	(6)	449	
Papel comercial	-	-	-	-	-	
Híbridos	-	-	-	-	-	
Préstamos de bonos	5.323	-	-	(23)	5.300	
Derivados de moneda extranjera	-	-	-	-	-	
Cuentas por pagar netas	205	-	0	(16)	189	
Propiedad ocupada por el dueño (deuda)	-	-	-	-	-	
Cuentas corrientes (patrimonio)	-	-	-	-	-	
Excluye:	-	-	-	-	-	
Efectivo y equivalentes de efectivo	717	-	19	(15)	721	
Deuda Neta (a)	5.110	-	136	(30)	5.217	
Incluye:						
Propiedad ocupada por el dueño	85	-	-	(1)	84	
Propiedades de inversión a valor razonable	11.749	-	348	(1.100)	10.998	
Propiedades mantenidas para la venta	17	-	-	-	17	
Propiedades en desarrollo	-	-	-	-	-	
Intangibles	6	-	-	(0)	6	
Créditos Netos	-	-	-	-	-	
Activos Financieros	-	-	-	-	-	
Valor Total de la Propiedad (b)	11.857	-	348	(1.101)	11.105	
LTV (a/b)	43,1%				47,0%	
LTV Droits Inclus (DI)		40,8%				44,3%

7. Glosario & medidas alternativas de rendimiento

Glosario

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

Holding	Empresa que mantiene en cartera acciones de un cierto número de filiales corporativas.
IFRS	International Financial Reporting Standards. Corresponden a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).
JV	Joint Venture (asociación entre dos o más empresas).
Like-for-like Valoración	Datos comparables entre un periodo y otro (se excluyen las inversiones y desinversiones).
LTV	Loan to Value (Deuda financiera neta / GAV del negocio incluyendo transfer costs).
EPRA Like-for-like Rentas	Datos comparables entre dos periodos, se excluyen: 1) inversiones & desinversiones, 2) movimientos en la cartera de proyectos y rehabilitaciones, 3) otros ajustes atípicos como por ejemplo indemnizaciones en caso de salida anticipada de inquilinos. Cálculo basado en recomendaciones EPRA.
EPRA NTA	EPRA Net Tangible Assets (EPRA NTA) es un cálculo consolidado proporcionalmente representando los activos netos bajo IFRS excluyendo el mark-to-market de derivados y ajustes por deudas relacionadas, el mark-to-market de bonos convertibles, el valor 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

<u>Medida Alternativa de Rendimiento</u>	<u>Forma de cálculo</u>	<u>Definición/Relevancia</u>
EBITDA (PL Analítica) (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)	Calculado como el “Beneficio de explotación” ajustado por las partidas del estado de resultado resumido consolidado “Importe neto de la cifra de negocio – Existencias”, “Costes de ventas – Existencias”, “Amortizaciones”, “Resultados netos por ventas de activos”, “Variación neta de provisiones”, “Reversión provisiones bajas anticipadas”, “Variaciones de valor en inversiones inmobiliarias”, y “Resultado por variación de valor de activos y por deterioro”, así como los gastos de estructura extraordinarios y los incurridos en “Arrendamientos derivado del registro de la normativa NIIF 16 arrendamientos financieros”, “Amortización derivada del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros” y “Resultado financiero derivado del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros”, asociado al negocio flexible (co-working).	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 como los “Ingresos por rentas analíticos” menos los “Gastos de explotación netos analíticos”.	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 el “Importe neto de la cifra de negocio – Inversiones inmobiliarias” del estado de resultado resumido consolidado ajustado por los “Ingresos del negocio flexible correspondiente a centros cuya propiedad no es del Grupo”, por el “Importe neto de la cifra de negocio eliminado en el proceso de consolidación asociados al negocio flexible” y por la “Reversión provisiones bajas anticipadas”.	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Otros ingresos analíticos	Calculado como la suma de las partidas de “Otros ingresos” y “Resultado entidades por el procedimiento de la participación” del estado de resultado resumido consolidado y ajustado por “Otros ingresos correspondientes al segmento corporativo”, “EBITDA del negocio flexible correspondiente a centros cuya propiedad no es del Grupo”, “Arrendamientos derivados del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros”, “Importe neto de la cifra de negocio, Gastos de personal y Otros gastos de explotación eliminados en el proceso de consolidación asociados al negocio flexible”, “Importe neto de la cifra de negocio eliminado en el proceso de consolidación asociados al negocio flexible” y “Amortización y resultado financiero derivados del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros”.	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.

<u>Medida Alternativa de Rendimiento</u>	<u>Forma de cálculo</u>	<u>Definición/Relevancia</u>
Gastos de explotación netos analíticos	Calculado como la suma de "Gastos de personal" y "Otros gastos de explotación" del estado de resultado resumido consolidado ajustados por los "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados al segmento corporativo", por los "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados al negocio flexible netos de repercusión de gastos", por los "Gastos de personal y Otros gastos de explotación extraordinarios", por los "Otros gastos de explotación eliminados en el proceso de consolidación asociados al negocio flexible" y por la "Variación neta de provisiones".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Gastos estructura analíticos	Calculado como la suma de las partidas "Otros ingresos", "Gastos de personal" y "Otros gastos de explotación" del estado de resultado resumido consolidado y ajustado por "Gastos de explotación netos analíticos", "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados a al negocio flexible netos de repercusión de gastos", "Gastos de personal y Otros gastos de explotación extraordinarios", "Variación neta de provisiones", "Otros gastos de explotación eliminados en el proceso de consolidación asociados al negocio flexible", , y "Otros ingresos asociados al negocio de arrendamiento".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Extraordinarios analíticos	Calculado como la suma de las partidas "Gastos de personal" y "Otros gastos de explotación" del estado de resultado resumido consolidado y ajustado por "Gastos de explotación netos analíticos", "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados al segmento corporativo", "Gastos de personal y Otros gastos de explotación asociados a al negocio flexible netos de repercusión de gastos", "Otros gastos de explotación eliminados en el proceso de consolidación asociados al negocio flexible" y "Variación neta de provisiones".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Revalorizaciones y margen de ventas de inmuebles analíticos	Calculado como la suma de las partidas "Resultados netos por venta de activos" y "Variaciones de valor en inversiones inmobiliarias" del estado de resultado resumido consolidado y ajustado por "Importe neto de la cifra de negocio – Existencias" y "Coste de ventas – Existencias".	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Amortizaciones y provisiones analíticos	Calculado como la suma de las partidas "Amortizaciones", "Variación neta de provisiones" y "Resultado por variación de valor de activos y por deterioro" del estado de resultado resumido consolidado y ajustado por "Resultado financiero, Arrendamientos y Amortización derivados del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros", "Variación neta de provisiones" y por la "Reversión provisiones bajas anticipadas".	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.

<u>Medida Alternativa de Rendimiento</u>	<u>Forma de cálculo</u>	<u>Definición/Relevancia</u>
Resultado financiero analítico	Calculado como la suma de las partidas “Ingresos financieros” y “Gastos financieros” del estado de resultado consolidado y ajustado por el “Resultado financiero derivado del registro según normativa NIIF 16 arrendamientos financieros”	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Resultado financiero analítico recurrente	Calculado como el “Resultado financiero analítico” ajustado por los resultados financieros extraordinarios.	Magnitud relevante para analizar los resultados del Grupo.
Endeudamiento financiero bruto (EFB)	Calculado como la suma de las partidas “Deudas con entidades de crédito y otros pasivos financieros”, “Emisiones de obligaciones y valores similares”, y “Emisiones de pagarés” excluyendo “Intereses” (devengados), “Gastos de formalización”, y “Otros pasivos financieros” del estado de situación financiera resumido consolidado.	Magnitud relevante para analizar la situación financiera del Grupo.
Endeudamiento financiero neto (EFN)	Calculado ajustando en el Endeudamiento financiero bruto la partida de “Efectivo y medios equivalentes” del estado de situación financiera resumido consolidado.	Magnitud relevante para analizar la situación financiera del Grupo.
EPRA¹ NTA (EPRA Net Tangible Asset)	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.
EPRA¹ NDV (EPRA Net Disposal Value)	Calculado ajustando en el EPRA NTA las siguientes partidas: el valor de mercado de los instrumentos financieros, el valor de mercado de la deuda financiera, los impuestos que se devengarían con la venta de los activos a su valor de mercado, aplicando los créditos fiscales disponibles por el Grupo considerando el criterio de empresa en funcionamiento.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario y recomendado por la EPRA.
Valor de Mercado excluyendo costes de transacción o Gross Asset Value (GAV) excluding Transfer costs	Valoración de la totalidad de los activos en cartera del Grupo realizadas por valoradores externos al Grupo, deduciendo los costes de transacción o transfer costs.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario.
Valor de Mercado incluyendo costes de transacción o GAV including Transfer costs	Valoración de la totalidad de los activos en cartera del Grupo realizadas por valoradores externos al Grupo, antes de restar los costes de transacción o transfer costs.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario.

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

<u>Medida Alternativa de Rendimiento</u>	<u>Forma de cálculo</u>	<u>Definición/Relevancia</u>
<i>Like-for-like Rentas</i>	Importe de las rentas por alquileres incluidas en la partida “Importe neto de la cifra de negocio” comparables entre dos períodos. Para obtenerlas se excluyen de ambos períodos las rentas procedentes de inversiones o desinversiones realizadas entre ambos períodos, 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.
<i>Like-for-like Valoración</i>	Importe de la Valoración de Mercado excluyendo costes de transacción o de la Valoración de Mercado incluyendo costes de transacción comparable entre dos períodos. Para obtenerlo se excluyen de ambos períodos las rentas por alquileres procedentes de inversiones o desinversiones realizadas entre ambos períodos.	Permite comparar, sobre una base homogénea, la evolución de la Valoración de Mercado de la cartera
<i>Loan to Value Grupo o LtV Grupo</i>	Calculado como el resultado de dividir el “Endeudamiento financiero neto (EFN)” entre la suma de la “Valoración de Mercado incluyendo costes de transacción de la cartera de activos del Grupo” más las “acciones en autocartera de la Sociedad dominante valoradas a EPRA NTA”.	Permite analizar la relación entre el endeudamiento financiero neto y la valoración de los activos en cartera del Grupo.

8. Datos de contacto & disclaimer

Datos de Contacto

Relación con Inversores

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

Oficina del Accionista

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

Web Colonial

www.colonial-sfl.com

Datos de registro Mercado de Capitales – Mercado Continuo

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

Sobre Colonial SFL

Colonial SFL, SOCIMI, S.A.

Oficina Barcelona
Avenida Diagonal, 532
08006 Barcelona

Oficina Madrid
Pº de la Castellana, 52
28046 Madrid

Oficina París
42, rue Washington
75008 París

Colonial SFL es una SOCIMI cotizada en la bolsa española líder en el Mercado de oficinas prime en Europa, presente en las principales zonas de negocio de Barcelona, Madrid y París con una cartera de oficinas prime de casi 1,5 millones de m² y un valor de activos bajo gestión de más de 11.000 €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.