



Colonial

**Nace una nueva compañía de referencia
del sector inmobiliario en Europa**

Mayo 2007

Este documento contiene estimaciones de mercado así como información y proyecciones financieras provenientes de distintas fuentes, con respecto a la situación financiera, los resultados operativos, los negocios, las estrategias y los planes de Grupo Colonial.

Dichas proyecciones no son una garantía sobre el comportamiento futuro de las compañías mencionadas y están sujetas a riesgos e incertidumbres; los resultados reales pueden diferir sustancialmente de los previstos en las referidas proyecciones como consecuencia de diversos factores.

Se advierte a inversores y analistas del riesgo de utilizar dichas estimaciones y proyecciones, que sólo son representativas al día de hoy. Grupo Colonial no asume ninguna obligación de hacer pública cualquier revisión de estas proyecciones que pudiera efectuarse para reflejar acontecimientos y circunstancias posteriores a la fecha de esta presentación (incluyendo en particular cambios en el negocio o la estrategia del Grupo), o para reflejar acontecimientos imprevistos.

- I. Creación de un gran grupo inmobiliario**
- II. Líder del mercado de oficinas *Prime* en Europa**
- III. Compra Riofisa : apuesta estratégica por centros comerciales**
- IV. Creación de valor a través de la gestión comercial y el desarrollo de proyectos**
- V. Resultados 1T 2007**
- VI. Conclusiones**



Colonial

I. Creación de un gran grupo inmobiliario



Creación de un gran grupo inmobiliario

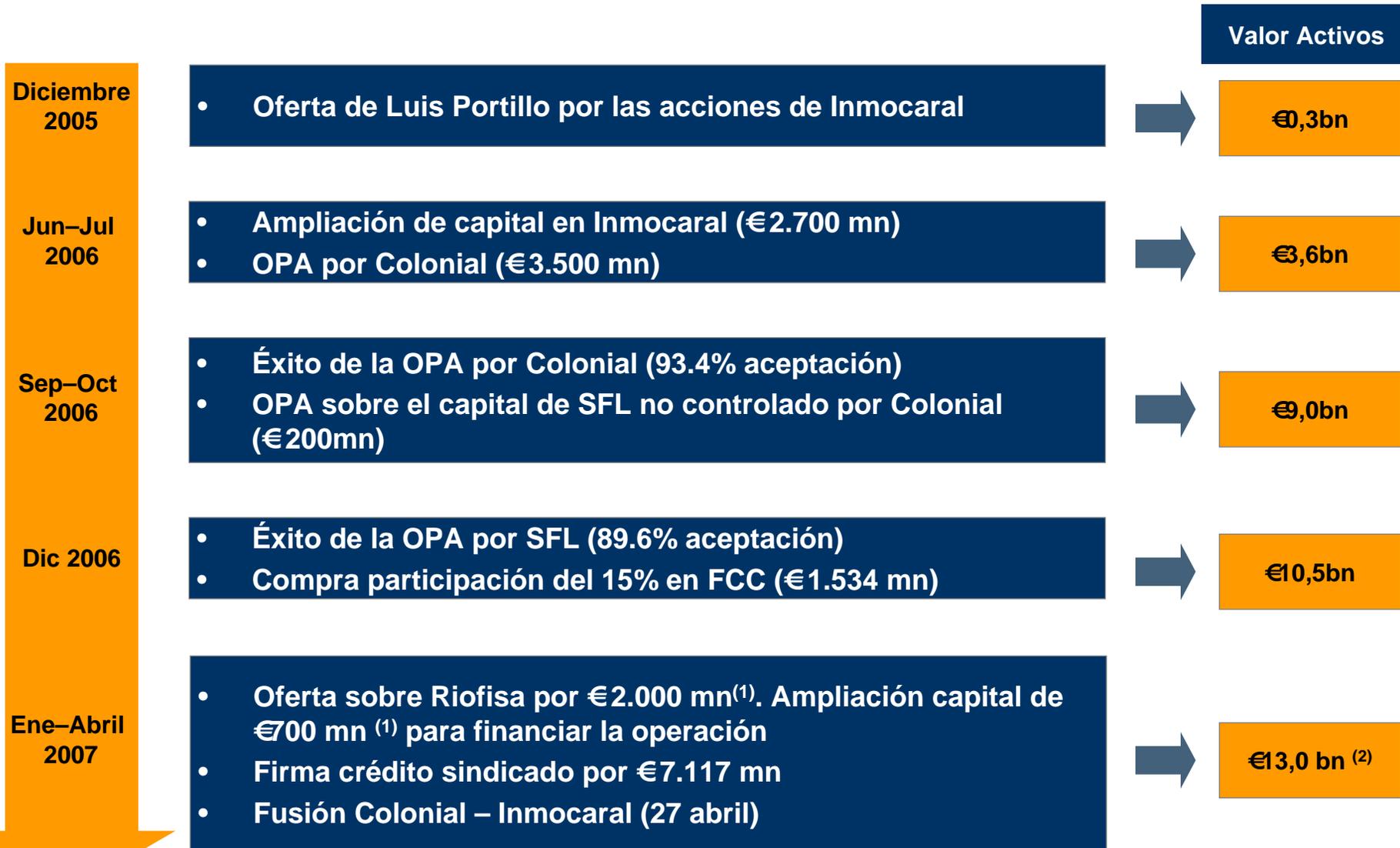
- **Fuerte enfoque patrimonial con vocación paneuropea**
 - Patrimonio total superior a los €13.000 mn
 - Activos inmobiliarios superiores a los €1.500 mn
- **Líder del mercado de oficinas Prime en Europa**
 - Oficinas valoradas en más de €6.200 mn, ubicadas principalmente en París, Madrid y Barcelona
 - Implementación de una estrategia paneuropea inspirada en el éxito de la compra de SFL
 - Crecimiento orgánico vía desarrollo de proyectos y entrada en nuevas áreas de negocio
- **Riofisa → Una nueva apuesta estratégica: los centros comerciales**
 - Adquisición de Riofisa, promotora líder de centros comerciales en España, también presente en productos complementarios como parques empresariales y plataformas logísticas
 - Valor de activos superior a €2.000 mn, más de la mitad de ellos en desarrollo
 - Plataforma para la expansión internacional
- **Orientación a la creación de valor**
 - Potencial orgánico de crecimiento de una cartera de activos de calidad excelentemente ubicada
 - Una cartera en desarrollo equilibrada entre oficinas y c.comerciales
- **Consolidación del negocio de promoción con un enfoque selectivo**
- **Apoyo de los accionistas de referencia**



Resultados 1T 2007 – Hechos destacados

- **N.A.V. / Acción: 2,79 €(+ 8% vs dic'06 / +95% vs mar'06)**
- **Valor total activos: €11.020 mn**
 - ➔ *Valor activos inmobiliarios: € 9.506 mn (like for like vs Dic'06: +4,5%)*
- **Beneficio Neto: €205,6 mn**
- **Ocupación patrimonio inmobiliario: 97,2%**
- **Ventas de activos: €86,7 mn (+7,1% vs valoración dic'06)**
- **Inversiones inmobiliarias 1T07 : €317 mn (78% en activos para alquiler)**
- **Stock de preventas de viviendas a mar'07: €344,4 mn**
 - ➔ *Más de un 80% de las previsiones de escrituración de 2007 ya se han vendido*
- **Contratos firmados de venta de suelo a contabilizar durante 2007: €287 mn**

Inmocaral → Colonial: una historia de crecimiento



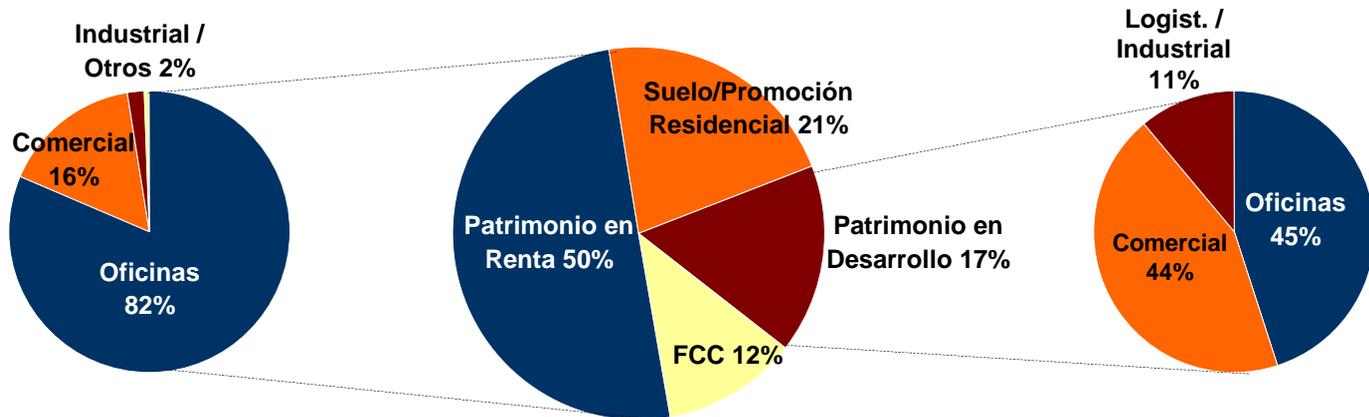
(1) OPA y ampliación de capital pendientes de aprobación por parte de la CNMV y Junta de accionistas respectivamente.

(2) Incorpora la revalorización de activos de Colonial del 1T07

Sólida cartera de activos de calidad, con 2/3 partes invertidas en inmuebles para alquiler

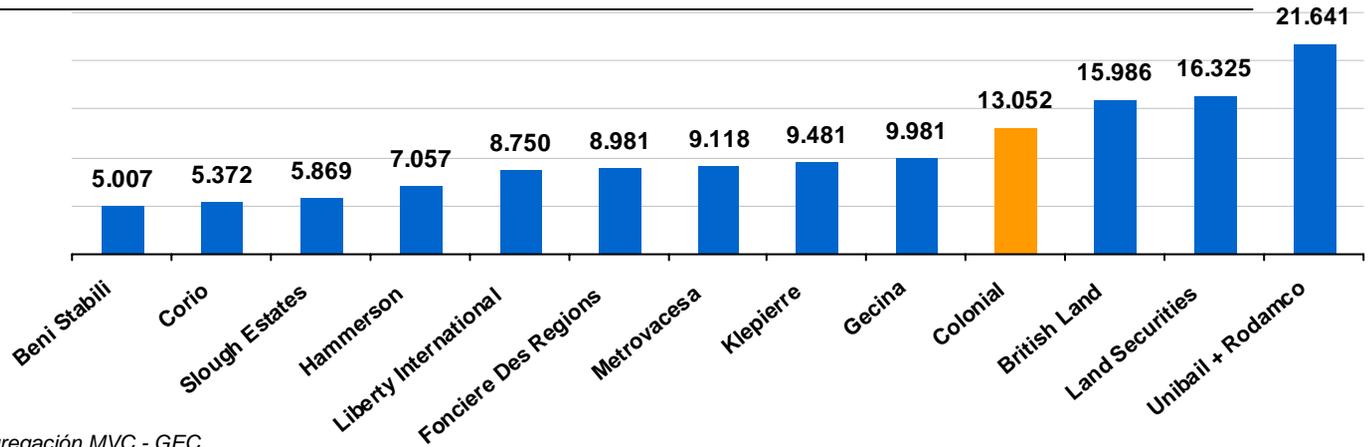
- Más de un 90% del patrimonio concentrado en activos inmobiliarios
- Fuerte orientación patrimonial, con cerca de €8.7 mn en activos para alquiler
- Exposición al negocio residencial limitada al 21% del total de activos
- Presencia en FCC con vocación de permanencia

GAV = €13.052 mn⁽¹⁾



(1) Valor total activos Grupo Colonial a 31-03-07 (incluida participación FCC): €11.020mn + valor activos atribuibles de Riofisa a 31-12-06 según criterio de consolidación: €2.032mn

Inmobiliarias Europa Ranking por Valor de Activos (€M)

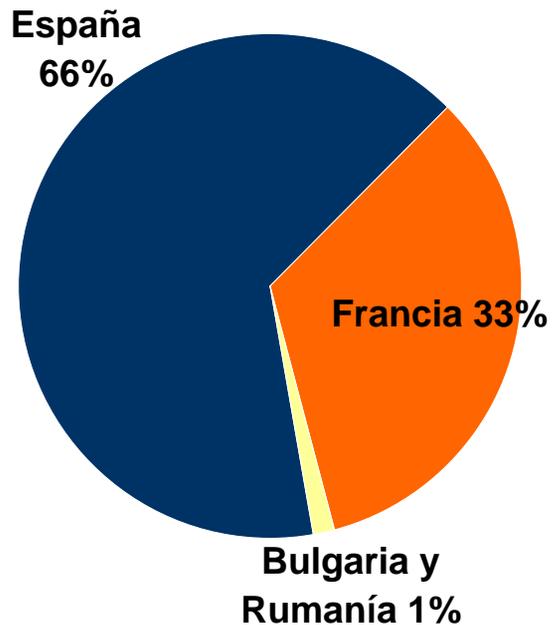


Fuente: JP Morgan, Morgan Stanley, Abril 2007.
Considerando fusión UNI+ROD.. Suponiendo segregación MVC - GEC

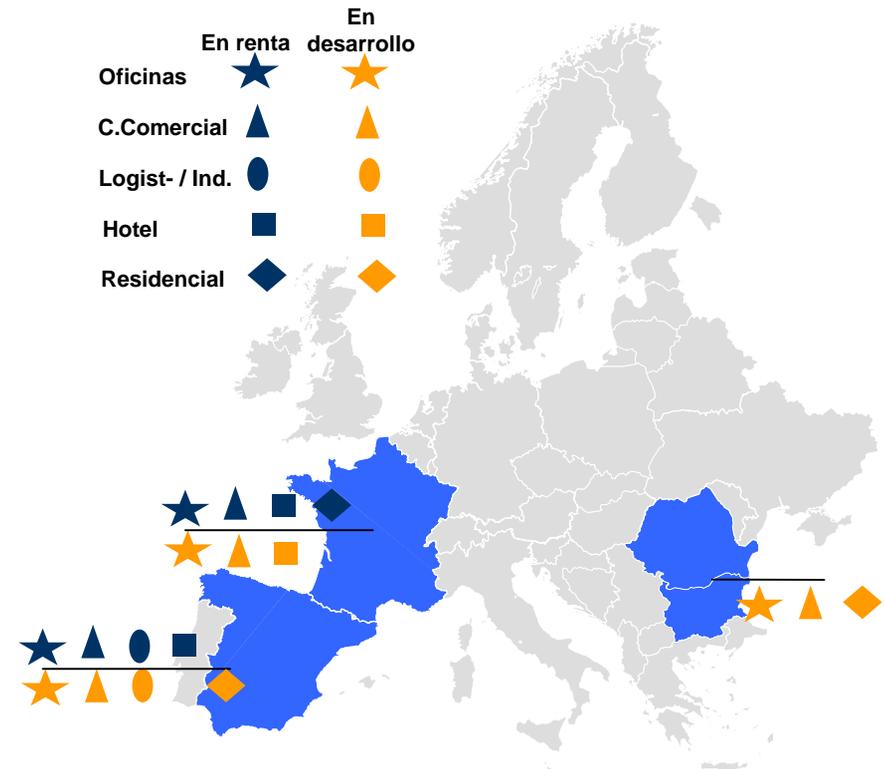
España y Francia, plataformas para la expansión paneuropea

- Liderazgo en el mercado de oficinas prime en París, Madrid y Barcelona, plataforma para la implementación de una estrategia paneuropea en el sector
- Mix equilibrado y complementario entre producto en renta y desarrollo de proyectos
- La adquisición de Riofisa, puerta de entrada al Este de Europa

Activos Inmobiliarios (1) Distribución geográfica



Alquiler vs desarrollo : ubicación por mercados

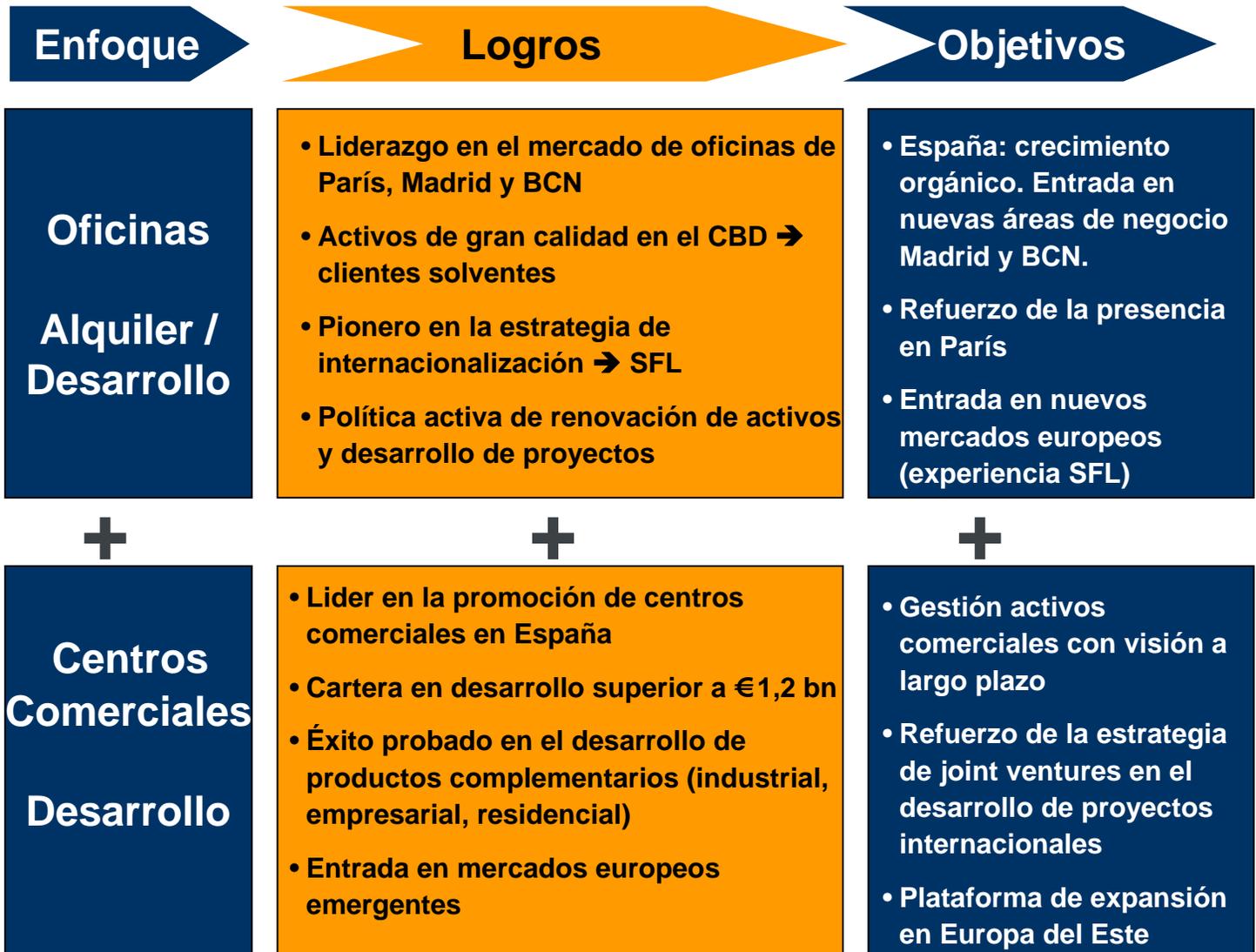


(1) G.A.V proforma COL+RFS sin considerar la participación en FCC: € 11.538 mn

Dos modelos de negocio perfectamente complementarios

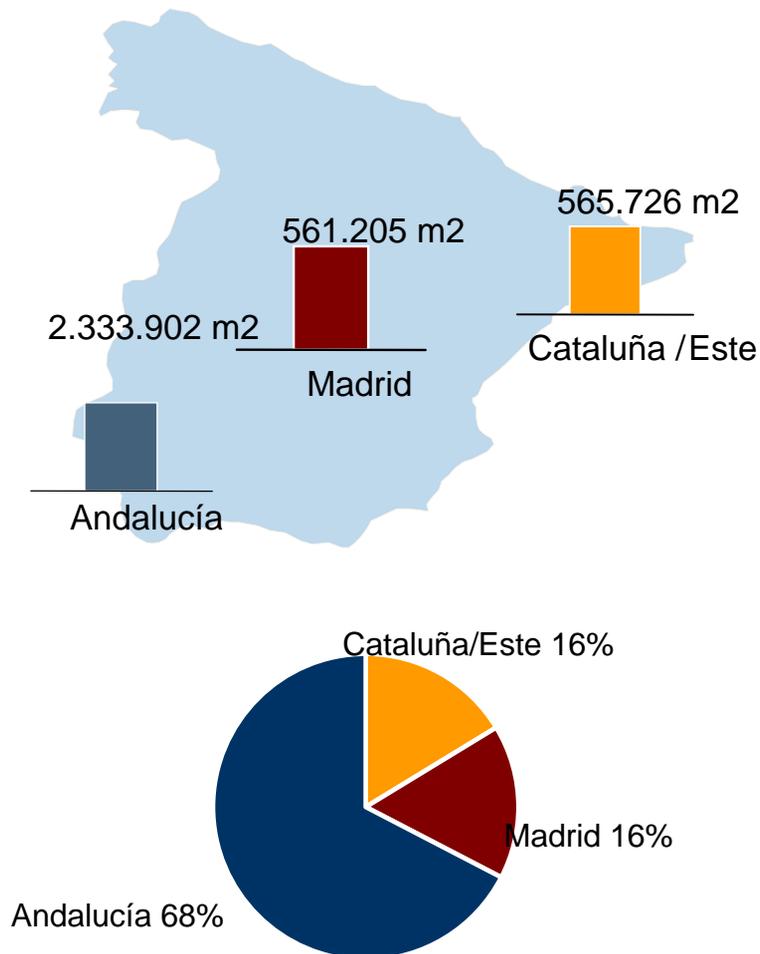
Colonial

 **RIOFISA**



Consolidación del negocio de promoción residencial

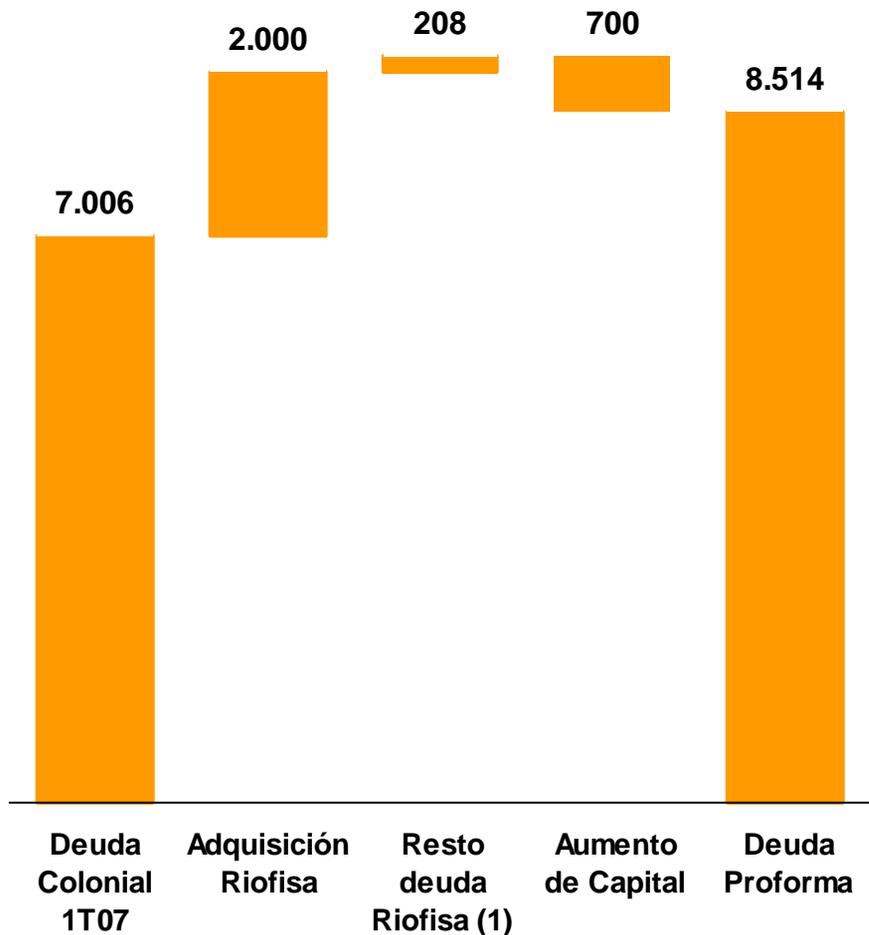
Reserva de Suelo: 3,5 mn m²



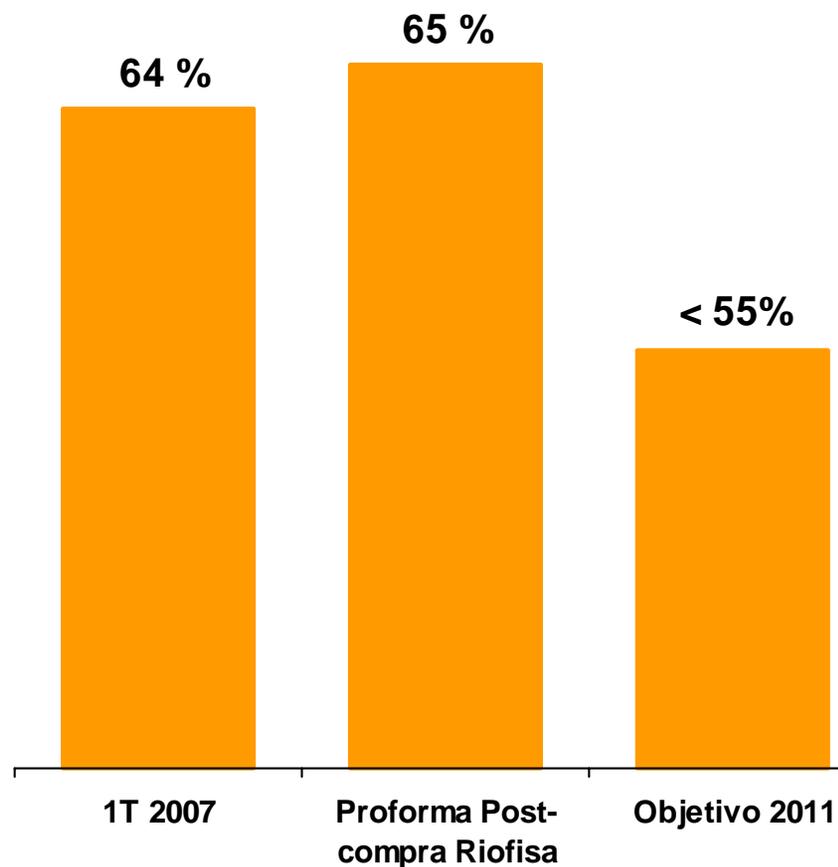
- Entorno marcado por la ralentización de la demanda
- Continuidad de la estrategia
 - ✓ Enfoque selectivo destinado a mantener promociones en construcción equivalentes a la entrega de unas 700 viviendas / año.
 - ✓ Producto: primera residencia en áreas de mayor demanda: zonas metropolitanas de Madrid, Barcelona, Sevilla.
 - ✓ Presencia residual en el producto de 2^a residencia → 6% del valor total del negocio de suelo y residencial.
- Desinversión en suelos que han alcanzado su madurez urbanística, con el objeto de adaptar el tamaño de la reserva de suelo a la estrategia de mantenimiento.

Estructura de endeudamiento

Deuda Proforma del Grupo (31/03/2007) - €mn



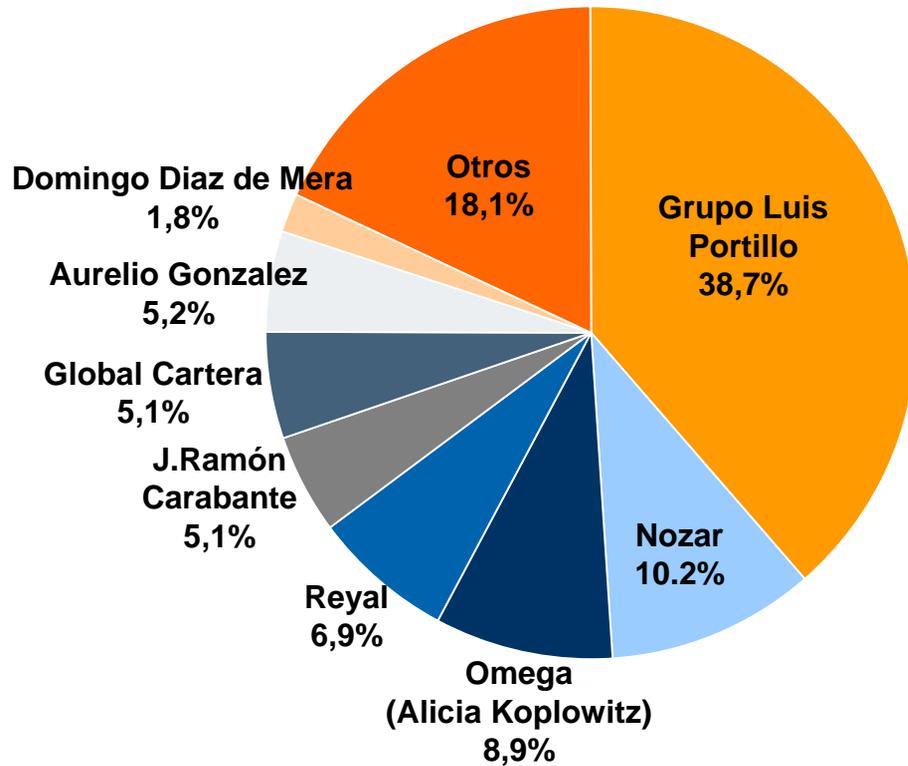
Escenarios Evolución LTV (%)



(1) Fuente: informe anual RFS 2006

Apoyo de los accionistas de Referencia

Estructura Accionarial (1)



- Sólida base accionarial formada por empresarios de reconocido prestigio con éxito probado en el sector inmobiliario español
- Apoyo a la estrategia de crecimiento del Grupo:
 - **Compromiso de los accionistas con participación significativa representados en el Consejo para acudir a la ampliación de capital de 700 M€ destinada a la adquisición de Riofisa.**

(1) Fuente: CNMV a 09-05-2007: Los porcentajes no consideran el efecto dilutivo (3,9%) de la ampliación de capital asociada a la fusión con Colonial



Colonial

II. Líder del mercado de oficinas Prime en Europa

Oficinas : clara estrategia enfocada a producto y mercado

Estrategia Colonial

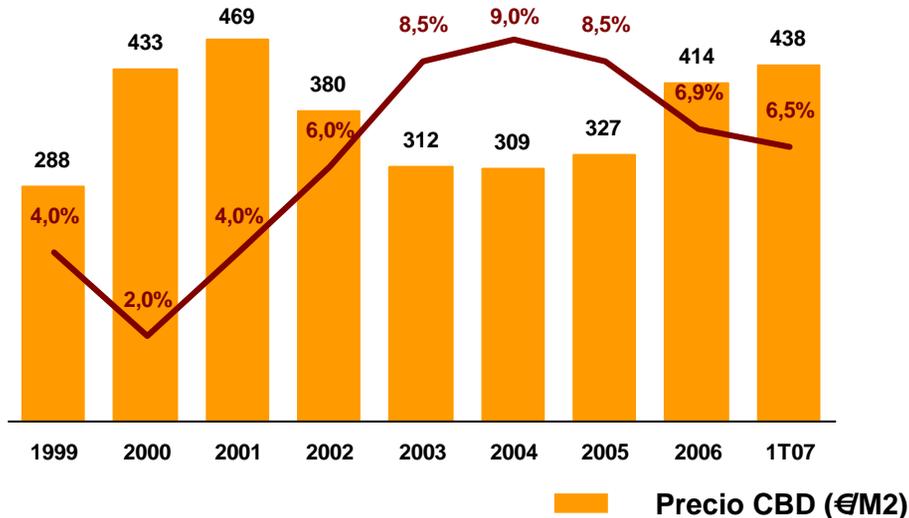
Logros

- Edificios representativos en zonas “Prime”
→
 - 85% de la cartera son oficinas
 - >90% en CBD y BD
 - Edificios Clase A / Clientes de primera calidad
- Presencia en los centros de negocio de las principales ciudades
→
 - Valor activos inmobiliarios 1T07: París 57%, Madrid 23%, BCN 20%
 - Favorables perspectivas del mercado de alquiler de oficinas
- Dinámica política de gestión de activos
→
 - Activa y exitosa política de rotación de activos
 - Más de €2.760 mn invertidos en 2004-06
 - Ventas por €850 mn en 2004-06
 - Proyectos en curso por €450 mn

Sólidos fundamentales en el mercado español de oficinas

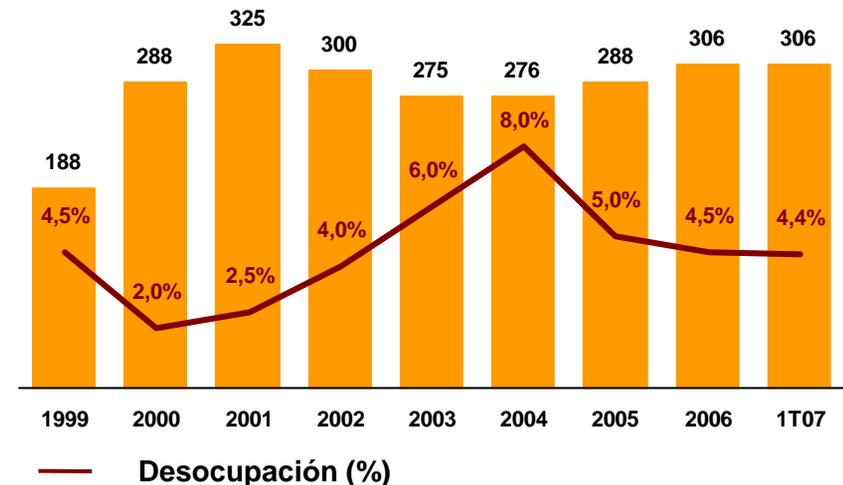
Madrid – Mercado de Oficinas

- Demanda robusta y sostenida
- Demanda récord en 2006: 927.000 m²
- Crecimiento rentas: trimestral →5,8% / anual →28,1%
- Desocupación en descenso: 6,5% en 1T07
- Prime yields: 4,00%



Barcelona - Mercado de Oficinas

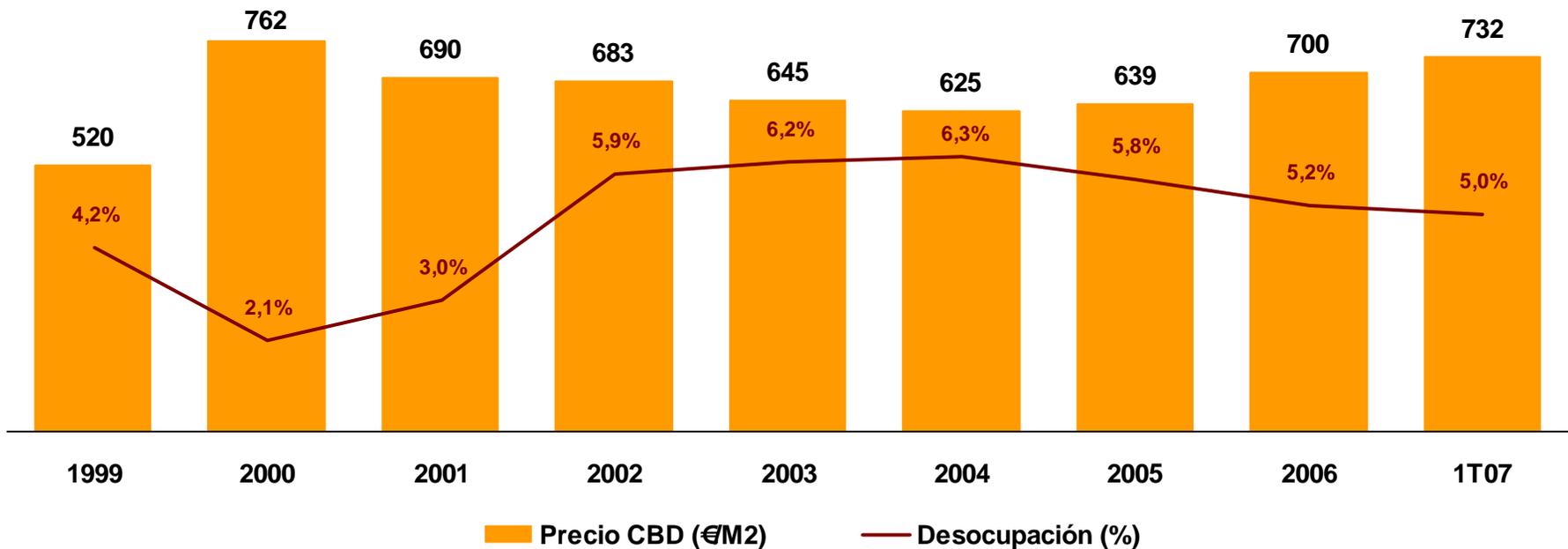
- 360.000 m² alquilados en 2006
- La disponibilidad limitada en el centro impulsa la actividad en las nuevas áreas (22@, Hospitalet)
- Plena ocupación en CBD. Rentas prime estables en 306 €/m²
- Prime yields: 4,25%



Clara recuperación del mercado de oficinas de París

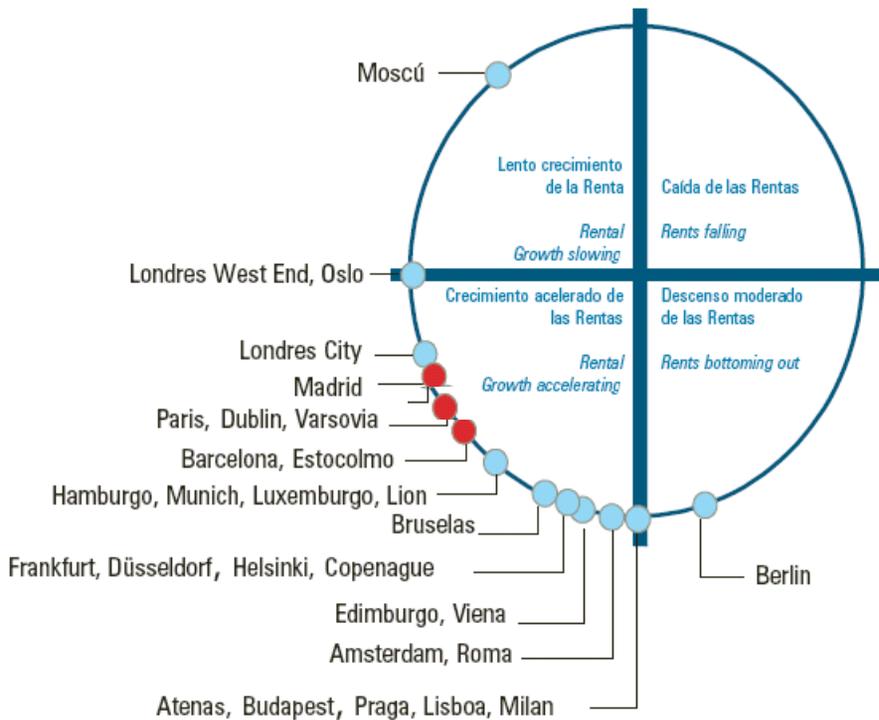
Mercado de París

- Clara recuperación de las rentas desde finales de 2005, impulsadas por la demanda de oficinas
- Absorción 2006: 2,9 mn m2, +38% vs 2005
- Se acelera el crecimiento de las rentas : 2006 vs 2005: +10% / 1T07 vs 1T06: +12%
- Desocupación en mínimos de 6 años: 5%. Porcentajes inferiores en el CBD
- Mercado muy atractivo para una gran variedad de inversores con extraordinaria liquidez → presión sobre yields 1T07: 3,90%



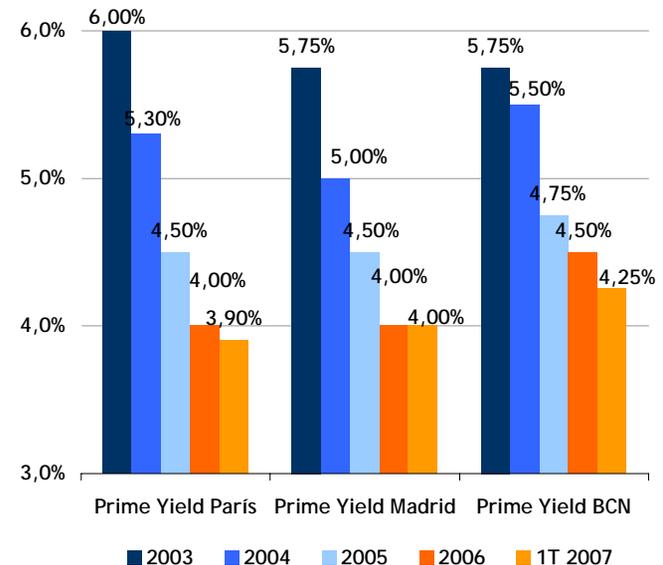
Favorables perspectivas del mercado de oficinas

Ciclo de alquileres de oficina – 1T07



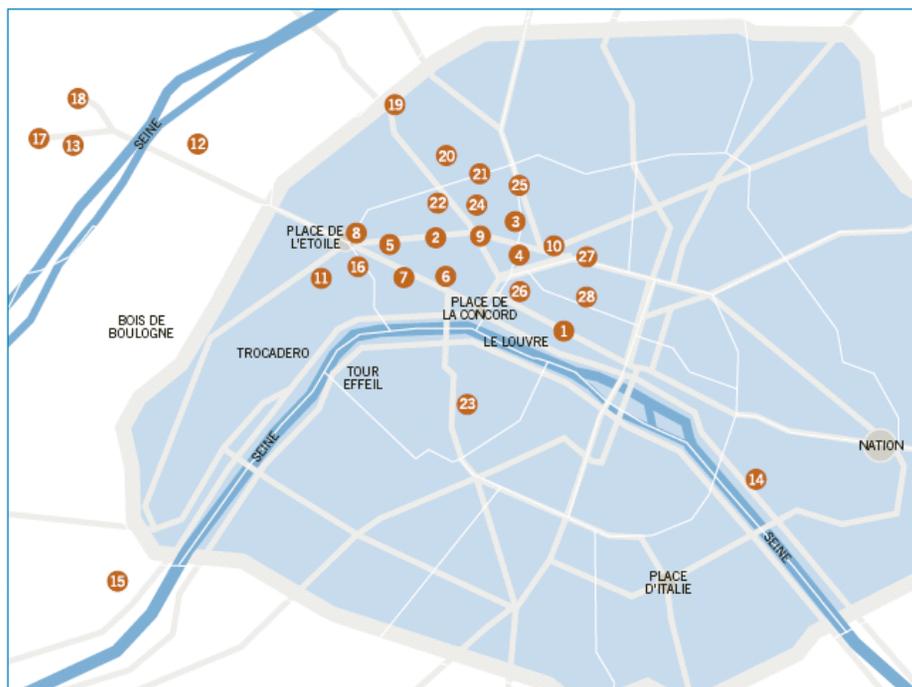
- Yields en mínimos pero estables,
 - sostenidos gracias a las perspectivas favorables de las rentas
- Altísima liquidez en los mercados
 - Alta demanda de “JOYAS” inmobiliarias
 - Transacciones por encima de las valoraciones “de mercado”

Evolución prime yields



Fuente: Jones Lang LaSalle 1T07

Activos prime ubicados en el CBD de las principales ciudades europeas - París



- | | |
|--|---|
| 1. Centre d'Affaires Le Louvre | 15. Le Gallo, 46 (Boulogne Billancourt) |
| 2. Washington Plaza | 16. Iéna, 96 |
| 3. Haussmann, 63 | 17. Areva (La Défense) |
| 4. Malesherbes, 19 | 18. Les Miroirs (La Défense) |
| 5. Galerie des Champs-Élysées | 19. Wagram, 131 |
| 6. Champs-Élysées, 90 | 20. Prony, 11 |
| 7. Champs-Élysées, 92 | 21. Velasquez, 6 |
| 8. Champs-Élysées, 118 | 22. Alfred de Vigny, 5 |
| 9. Cézanne Saint Honoré | 23. Telegraphe |
| 10. Edouard VII | 24. La Boétie, 3 |
| 11. Kleber, 46 | 25. Haussmann, 104-110 |
| 12. Charles de Gaulle, 176 (Neuilly Sur Seine) | 26. Capucines, 12 |
| 13. Coface (La Défense) | 27. Hanovre, 6 |
| 14. Rives de Seine | 28. Richelieu |

(1) Según valoraciones activos inmobiliarios 1T 07

- Valor Activos: 3.856 M€⁽¹⁾
- Superficie: 503.117 m²
- N° Edificios:
 - 27 Edificios de Oficinas
 - 5 Comercial
 - 1 Hotel
- % Ocupación global: 96,4%



Tour Areva

París – Principales activos

		Superficie Total / Uso	% valor mercado total	Principal cliente
Edouard VII		62.407 m2 Oficinas, comercial	7,5%	Multialquilado
Washington Plaza		57.855 m2 Oficinas	7,1%	Multialquilado
Paul Cézanne		31.052 m2 Oficinas	5,8%	
Centre d'Affaires Le Louvre		51.604 m2 Oficinas, comercial	5,1%	

Activos prime ubicados en el CBD de las principales ciudades europeas - Madrid



- Valor Activos: 1.735 M€⁽¹⁾
- Superficie: 484.123 m²
- N° Edificios:
 - 21 Edificios de Oficinas
 - 1 Parque Logístico
- % Ocupación global: 99,5%

■ Prime CBD
■ Business district BD

- | | |
|-------------------------------|--|
| 1. Alfonso XII, 62 | 12. Paseo de la Castellana, 108 |
| 2. Alcalá, 30-32 | 13. López de Hoyos, 35 |
| 3. Recoletos, 37-41 | 14. Paseo de la Castellana, 52 |
| 4. Almagro, 40 | 15. Serrano, 60 |
| 5. Paseo de la Castellana, 43 | 16. Ortega y Gasset, 100 |
| 6. Miguel Ángel, 11 | 17. Francisco Silvela, 42 |
| 7. Paseo de la Castellana, 51 | 18. Ramírez Arellano, 37 |
| 8. José Abascal, 56 | 19. Parque Logístico Coslada |
| 9. Sor Ángela de la Cruz, 3 | 20. Torres Ágora/M30 |
| 10. Capitán Haya, 53 | 21. Centro Logístico San Fernando de Henares |
| 11. Centro Norte | 22. Av. Europa, 19 |

(1) Según valoraciones activos inmobiliarios 1T 07. Incluye € 175,6 mn ubicados en resto de España

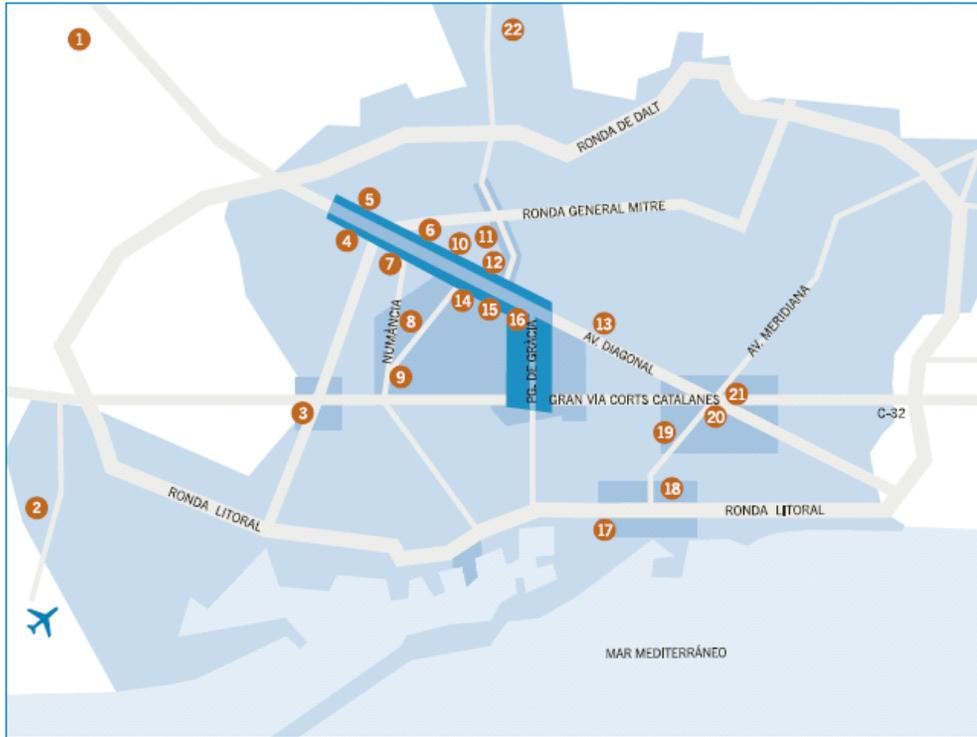
Ramírez Arellano



Madrid – Principales activos

		Superficie Total / Uso	% valor mercado total	Principal cliente
Torres Ágora		46.339 m2 Oficinas	2,2%	
Centro Norte		72.627 m2 Oficinas, comercial, hotel	1,8%	
Capitan Haya		25.683 m2 Oficinas, comercial	1,7%	
Martínez Villergas		31.069 m2 Oficinas	1,6%	

Activos prime ubicados en el CBD de las principales ciudades europeas - Barcelona



■ Prime CBD
■ Business district BD

- | | |
|---------------------------------|--|
| 1. Parque Logístico Alt Penedès | 12. Av. Diagonal, 530-532 |
| 2. Mas Blau | 13. Av. Diagonal, 416-420 |
| 3. Torre BCN | 14. Aribau, 192-198 |
| 4. Av. Diagonal, 621 | 15. Av. Diagonal, 409 |
| 5. Pg. dels Til·lers, 2-6 | 16. Av. Diagonal, 405 bis |
| 6. Av. Diagonal, 682 | 17. Torre Marenostrum |
| 7. Av. Diagonal, 609-615 | 18. Dr. Trueta, 113-119 |
| 8. Berlín, 38-48 / Numància, 46 | 19. Ausiàs Marc, 148 |
| 9. Josep Tarradellas, 2-4 | 20. Diagonal Glòries |
| 10. Travessera de Gràcia, 11 | 21. Complejo de Oficinas Parc Central |
| 11. Via Augusta, 21-23 | 22. Complejo de Oficinas Sant Cugat Nord |

- Valor Activos: 1.187 M€⁽¹⁾
- Superficie: 465.226 m²
- Nº Edificios:
 - 22 Edificios de Oficinas
 - 1 Galeria Comercial
 - 1 Parque Logístico
- % Ocupación global: 96,1%

Torre Marenostrum



(1) Según valoraciones activos inmobiliarios 1T 07

Barcelona – Principales activos

		Superficie Total / Uso	% valor mercado total	Principal cliente
Diagonal, 609-615 El Dau		40.987 m2 Oficinas	1,9%	
Torre Marenostrum		42.120 m2 Oficinas	1,5%	
Diagonal, 621 Torre II		11.715 m2 Oficinas	1,2%	
Sant Cugat Nord		48.965 m2 Oficinas	1,2%	Multialquilado

Calidad y ubicación, garantía de una demanda solvente y diversificada

- **Cientes Triple A, multisectoriales, de contrastada solvencia, que garantizan una demanda recurrente.**
- **Mix equilibrado y complementario entre empresas del sector privado y administraciones públicas.**
- **Ningún cliente concentra más del 5,4% de las rentas totales del Grupo.**
- **Los 20 primeros clientes suponen cerca del 50% de las rentas del Grupo.**

Top 12 clientes de oficinas

				% rentas 2006
1		CREDIT LYONNAIS	París	5,4%
2		NATEXIS IMMO EXPLOITATION	París	4,9%
3		COFACE	París	4,4%
4		GRUPO CAIXA	Barcelona / Madrid	3,9%
5		ATOS ORIGIN INTEGRATION	París	3,7%
6		MIIN. DE ASUNTOS EXTERIORES	Madrid	2,6%
7		T.M.M.	París	2,5%
8		PHILIPS IBERICA, S.A.	Madrid	2,4%
9		CREDIT AGRICOLE	París	2,3%
10		GAS NATURAL SDG, S.A	Barcelona	1,9%
11		GENERALITAT DE CATALUNYA	Barcelona	1,8%
12		MINISTERIO DE AGRICULTURA	Madrid	1,8%



Colonial

III. Compra Riofisa : apuesta estratégica por centros comerciales

Compra de Riofisa: un complemento excelente a la estrategia de Colonial

Estrategia COLONIAL

- Edificios de oficinas en zonas “Prime”



Contribución Riofisa

- Complemento y diversificación al producto COL/SFL completando la presencia en el mercado inmobiliario en España en todos los segmentos (patrimonio y promoción)
- Plataforma importante y muy diferenciada en el segmento de centros comerciales , que permite sentar la base para el crecimiento, orgánico y corporativo, en este segmento
- Acceso a nuevos mercados → internacionalización

- Presencia selectiva y exclusiva en el negocio de promoción residencial



- Reducción de la exposición relativa al negocio residencial gracias a la contribución de los centros comerciales, con alto potencial de desarrollo a corto/medio plazo

- Dinámica política de gestión de activos centrada en los segmentos de oficinas y logístico

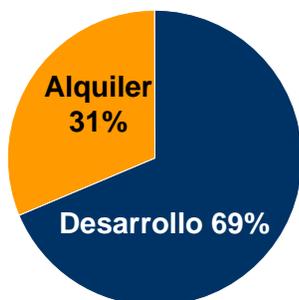


- Importante cartera diversificada de proyectos en 2008-2012 que garantizan crecimiento orgánico sostenible

Portfolio de Activos de Riofisa

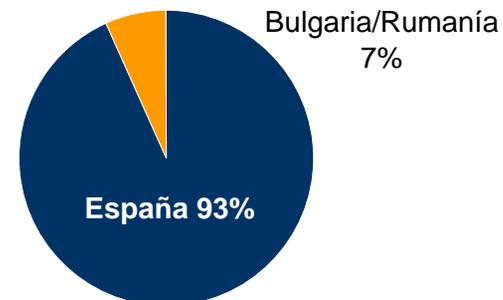
Portfolio de Activos de RIOFISA

Alquiler vs Suelo y desarrollo



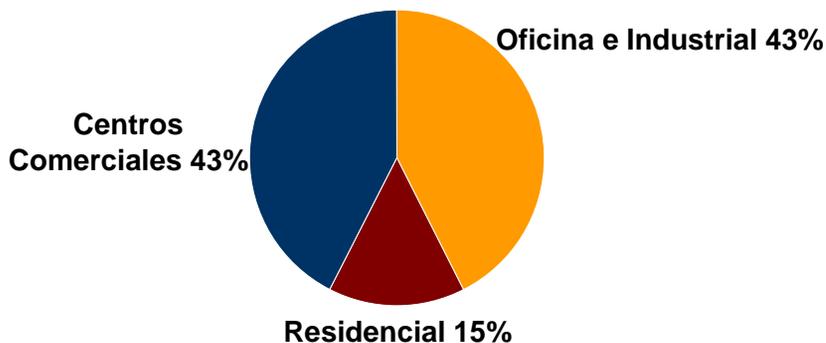
Total Valor Activos: € 2.032 mn ⁽¹⁾

Valor de Activos por Geografía



Total Valor Activos: € 2.032 mn ⁽¹⁾

Activos en Desarrollo por usos



Total Valor Activos: € 2.032 mn ⁽¹⁾

Activos en Renta por Uso



Total Valor Activos: € 2.032 mn ⁽¹⁾

(1) Valor total publicado por Riofisa: €2.669,5mn. Colonial asume que, siguiendo el criterio de consolidación, el GAV atribuible de Riofisa sería €2.032mn, representando un 76% del GAV total

Detalle de activos de Riofisa en Alquiler

Nombre	Ubicación	GLA (m ²)	Ocupación (%)
Estación De Malaga	Malaga	46.577	100%
Plaza De Armas	Sevilla	10.440	87%
Salamanca	Salamanca	11.402	100%
El Muelle	Los Palmas G. Canaria	34.114	96%
Bonaire Edificio Mundo	Valencia	10.473	En comercialización
Bonaire Edificio Music Court	Valencia	5.558	En comercialización
Principe Pio	Madrid	37.390	100%

- Cartera en alquiler de Centros comerciales de reciente construcción
- Probado *know how* en la transformación de estaciones ferroviarias en zonas comerciales
- *Joint ventures* (ADIF, INPAU) manteniendo el control y la gestión
- Inquilinos de prestigio del sector distribución (Carrefour/Mercadona) y la moda (Mango/Zara)





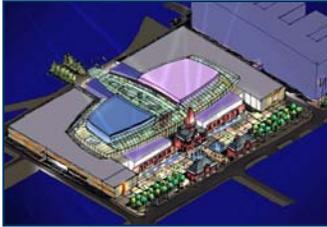
Detalle de activos de Riofisa en proyecto

	Superficie (m2)	Nº de Proyectos
Centros y estaciones comerciales	593.806 m2	En construcción : 3 En proyecto: 15
Promoción Empresarial e Industrial	384.625 m2	En construcción : 2 En proyecto: 18
Proyectos residenciales	344.671 m2	En construcción : 1 En proyecto: 9

Riofisa: plataforma de expansión internacional

Europa del Este : un modelo exportable a otros países

Timisoara - Rumanía



- Centro de Ocio y Comercio ubicado en Timisoara, en el Suroeste de Rumanía
- Superficie construida de 102.000 m² y una SBA de 45.000 m²
- Entrada en explotación finales 2009
- Primer proyecto internacional de la compañía, y se desarrollará conjuntamente con Tiriac Investment Limited

Plovdiv - Bulgaria



- Centro de Ocio y Comercio ubicado en pleno centro urbano de Plovdiv
- Superficie edificable de 140.000 m²
- Será un gran complejo inmobiliario que incluirá un hotel, oficinas, área residencial y comercial

Sofía - Bulgaria



- Centro de Ocio y Comercio ubicado en la ciudad de Sofía
- Superficie construida de 120.000 m² y una SBA de 80.000 m²
- Será un centro de comercio y de ocio, dónde se podrá encontrar un moderno hipermercado, cines, boleras y zona comercial

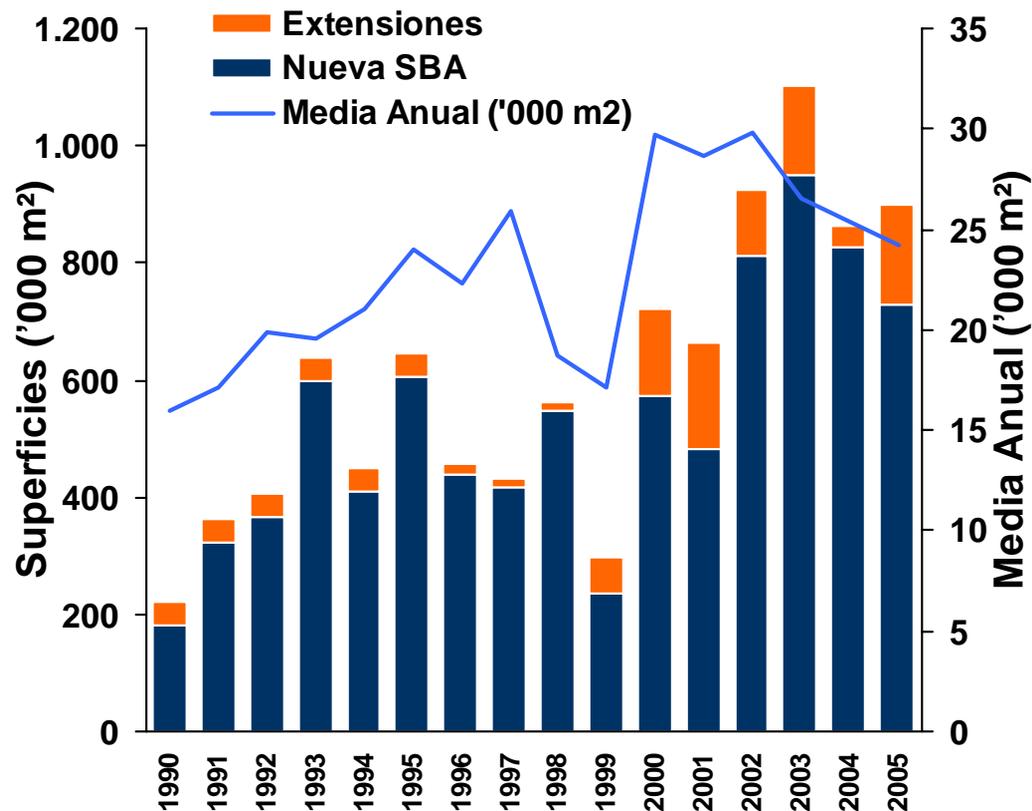
Brasov - Rumania



- Centro de Ocio y Comercio ubicado en pleno centro de la ciudad de Brasov
- Contará con un SBA de 47.000 m²
- El nuevo centro contará con un hipermercado, más de 100 tiendas de moda, deportes, electrodomésticos, bricolaje y complementos, y un espacio dedicado al ocio

El mercado de centros comerciales en España

- En 2006 la superficie comercial ha crecido un 3,6% respecto 2005
- España está en el sexto puesto de Europa, en cuanto a la densidad de centros comerciales y el quinto lugar en términos de stock, detrás de Gran Bretaña, Francia, Alemania y Italia
- Las rentas prime continúan su crecimiento para las mejores zonas en Madrid y Barcelona – incremento del 7% en el 1er semestre del 2006 – mientras que las rentas en las zonas secundarias se mantienen estables o incrementan en la línea del IPC



Rentas Prime Centros Comerciales 2006 (€/m²/mes)

Madrid 77–103

Barcelona 72–93



Colonial

IV. Creación de valor a través de la gestión comercial y el desarrollo de proyectos

Determinantes de la creación de valor : triple fuente

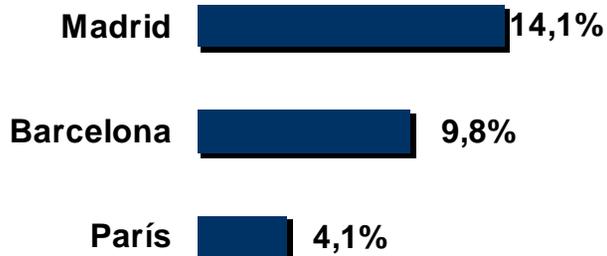
	FUENTES DE CREACIÓN DE VALOR	POTENCIALES IMPACTOS
GESTIÓN del CRECIMIENTO ORGÁNICO de la CARTERA	<ul style="list-style-type: none"> • Maximización de la gestión de la cartera de clientes (rotación, reubicación, ampliación de contratos...) • Captura del Potencial latente de reversión en la cartera actual de contratos 	Upside rentas actuales (mercado ⁽¹⁾ vs cartera) París +4,1% Madrid +14,1% Barcelona +9,8%
ROTACIÓN DE ACTIVOS	<ul style="list-style-type: none"> • Valor latente en los activos que aflora en el momento de rotar la cartera <ul style="list-style-type: none"> • Extraordinaria liquidez que presiona los yields a la baja • París: inversores globales en búsqueda de “joyas” inmobiliarias 	Experiencia de Colonial Primas de Venta s/ Valor. 2004 +12% 2005 +14% 2006 +43% 1T07 +7%
DESARROLLO DE PROYECTOS	COLONIAL: 13 proyectos (7 en desarrollo) <ul style="list-style-type: none"> ➤ Inversión estimada de 1,2 bn€ RIOFISA: 48 PROYECTOS (6 EN DESARROLLO) <ul style="list-style-type: none"> ➤ Inversión estimada de 1,2 bn€ 	Rentas Estimadas 2008-11 168 M€ ⁽²⁾

(1) Según rentas de mercado consideradas en la valoración de activos del 1T07

(2) Aplicando un yield del 7% a los desarrollos de Riofisa, en base a la experiencia de Colonial

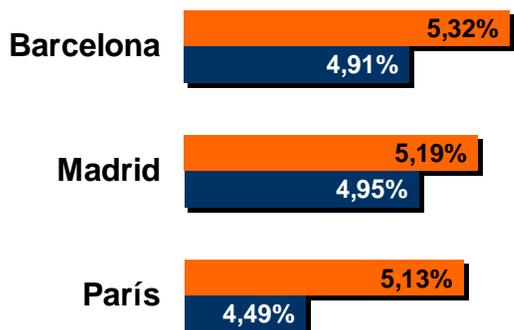
Determinantes del crecimiento orgánico de la cartera

Cartera en Alquiler – Potencial de reversión 1T07

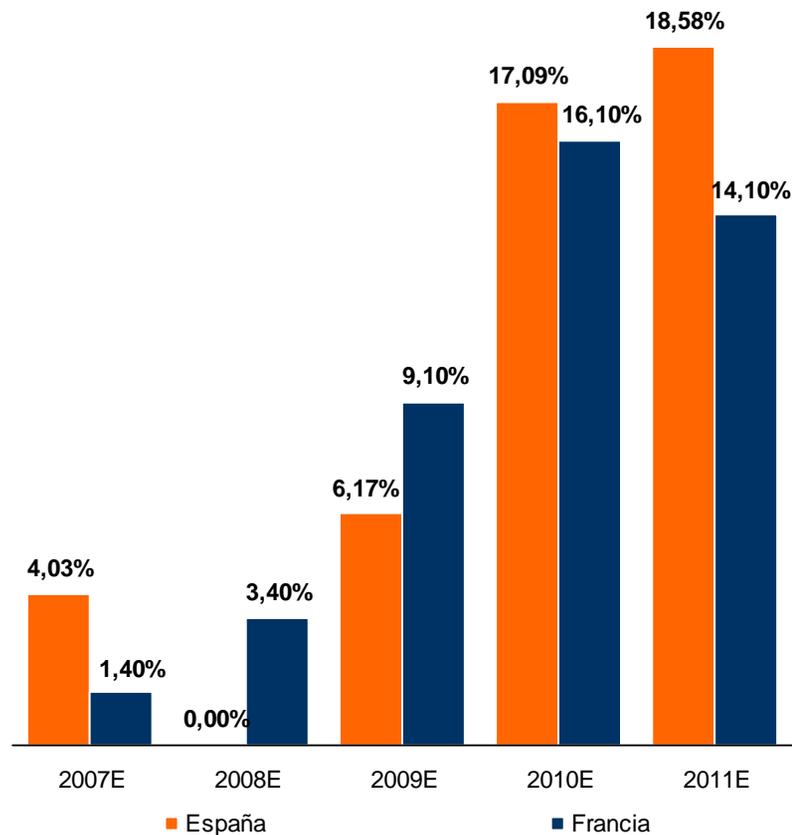


Oficinas: Yield inicial⁽¹⁾ vs Yield Potencial⁽²⁾ Dic'06

■ Yield potencial ■ Yield inicial



Calendario de vencimiento de la cartera (como % de las rentas)



(1) Rentas contratos actuales / Valor mercado activos en explotación (a diciembre 2006)

(2) Rentas a precios de mercado / Valor mercado activos en explotación (a diciembre 2006)

Transacciones comparables de mercado

Transacciones relevantes 2006-07 en París, Madrid y Barcelona ⁽¹⁾

París – QCA/Triangle d'Or

Edificio	P.Venta	€/m2 s/ras.
Hot.Majestic Av. Kleber (Dº 8)	500 M€ ⁽²⁾	16.667 €/m2
Haussman 6-8 (Dº 9)	440 M€	16.300 €/m2
Palais du Hanovre (Dº2)	210M€	15.000 €/m2
Belles Feuilles (Dº 16)	150 M€	14.000 €/m2

Repercusión
activos COL en
QCA/Triangle d'Or

12.133 €/m2

Madrid - CBD

Edificio	P.Venta	€/m2 s/ras.
Marqués de Villamagna 8	84 M€	11.052 €/m2
Almagro 9	120 M€	7.500 €/m2
Juan Bravo 3C	66 M€	8.101 €/m2
Juan Bravo 3B	65 M€	7.831 €/m2

Repercusión
activos COL en
CBD Madrid

7.273 €/m2

Barcelona – CBD&BD

Edificio	P.Venta	€/m2 s/ras.
Gran Vía 644	33 M€	8.440 €/m2
Edif. Bayer (Pau Claris)	100 M€	6.369 €/m2
Josep Pla (22@)	10 M€	5.000 €/m2
Torre Tarragona	90 M€	4.988 €/m2

Repercusión
activos COL en
BCN ciudad

4.742 €/m2

(1) Fuentes: consultores inmobiliarios y prensa especializada

(2) En proceso de subasta. Precio de venta estimado

Ventas de activos realizadas sistemáticamente con prima sobre valor de mercado

Prima s/valoración de las ventas 2006 : +43%

Activos vendidos 2006	Ubicación	Superficie s/ ras (m2)	Precio Venta (M€)	Prima s/ valor Mercado
Glories Llacuna 	BARCELONA	5.161 M2	17,2 M€	30,7 %
82- Beaubourg 	PARÍS	2.387 M2	12,7 M€	25,6 %
12-14 Grande Armée 	PARÍS	6.537 M2	42,1 M€	39,8 %
3 Boétie 	PARÍS	6.261 M2	53,3 M€	53,7 %
118 Champs-Élysées 	PARÍS	1.994 M2	29,3 M€	85,4 %
Îlot Sébastopol 	PARÍS	12.417 M2	52,0 M€	42,8 %
Resto París	PARÍS	4.298 M2	26,1 M€	0,5 %

Total Venta de Activos 2006

232,5 M€

42,6 %

2004

264 M€ (+12%)

2005

353 M€ (+14%)

Primas calculadas sobre la valoración de mercado del activo vendido realizada a diciembre del año anterior a la venta

Valor latente en los activos: escenarios de impacto s/ NAV

Valoración Activos
para Alquiler 1T07

Hipótesis de Mayor Valor latente (en %) en los activos en renta
Estimaciones de impacto (€y %) en NAV por acción 1T07

+42,6%

Activos España:
€3.075 mn

+0,97 €

Activos Francia:
€3.856 mn

+1,09 €

N.A.V 1T07
2,79 €/ acción



+2,05 €

+ 74%

4,85 €

Nuevos proyectos por más de €2.400 millones

Cartera de proyectos consolidada 2008-2011

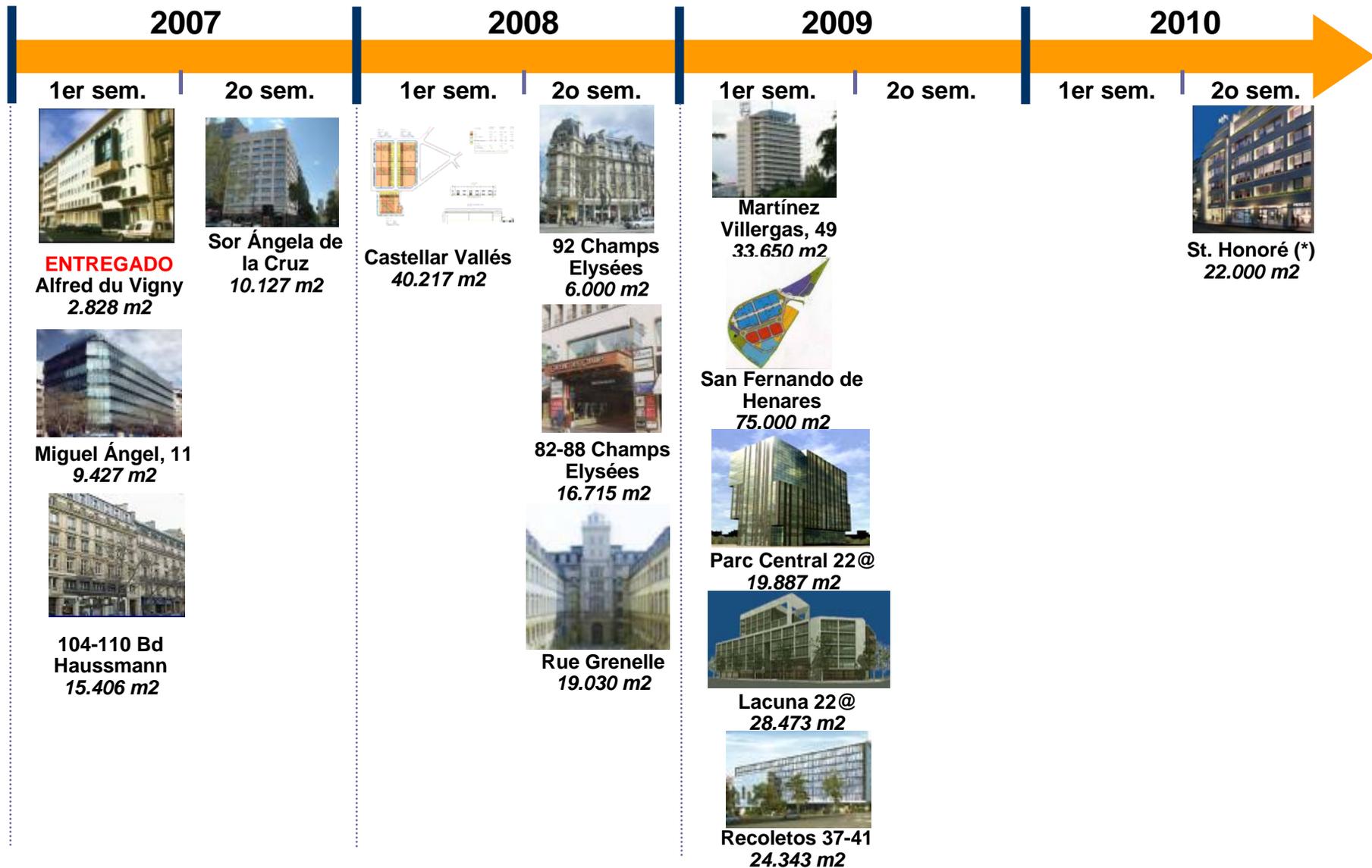
Ciudad	Producto	Inversión (m€)			Renta estimada anual (m€)	% Yield
		Inicial	Desarrollo	TOTAL		
PARÍS	4 Edificios de Oficinas 1 Galería comercial	408	312	720	50	7,0%
MADRID	4 Edificios de Oficinas 1 Parque logístico	292	71	363	24	6,5%
BARCELONA	2 Edificios de Oficinas 1 Parque logístico	70	66	136	10	7,7%
TOTAL PROYECTOS COLONIAL		770	449	1.219	84	7%
RIOFISA	48 Proyectos 6 en desarrollo 42 en proyecto	-	-	1.200	84	7,0% ⁽¹⁾
TOTAL PROYECTOS CONSOLIDADO				2.419	168	7%

Las rentas asociadas a los proyectos representan un 57% de la previsión de rentas del Grupo en 2007.



(1) Aplicando un yield del 7% a los desarrollos de Riofisa, en base a la experiencia de Colonial

Colonial : calendario cartera de proyectos





Colonial

V. Resultados 1T 2007

Resultados 1T 2007 – Principales magnitudes

Colonial – principales magnitudes 1T 2007

Millones €

Cifra de Negocio	191,8
Resultado Revalorización de activos	300,5
Resultado Operativo (EBIT)	372,2
Resultado Neto atribuible al grupo	205,6
Valor Total de Activos ⁽¹⁾	11.020
Valor Liquidativo de los activos (NAV)	3.785

Euros

Beneficio/Acción	0,15
NAV / Acción	2,79

(1) Incluye valor de activos inmobiliarios, € 9.506 mn y el valor de la participación en FCC (€ 1.514 mn)

Resultados 1T 2007 – Valoración activos inmobiliarios

Valor activos inmobiliarios 1T 07 : €9.506 mn (1)
 +6,1 % vs Dic'06 (Like for like : +4,5%)

Alquiler 71%

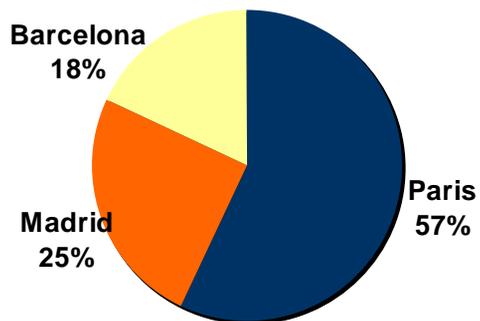
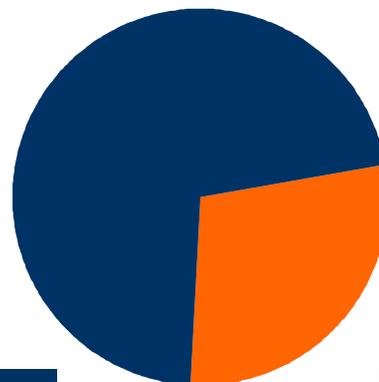


Alquiler: 6.778 M€

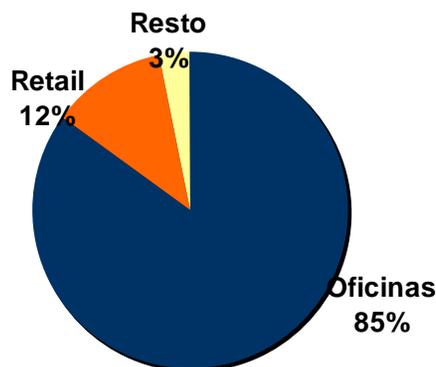
Promoción 29%



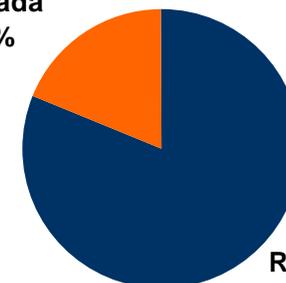
Promoción: 2.728 M€



Resto: incluye uso logístico y hotelero



Promoción en Curso y acabada 19%

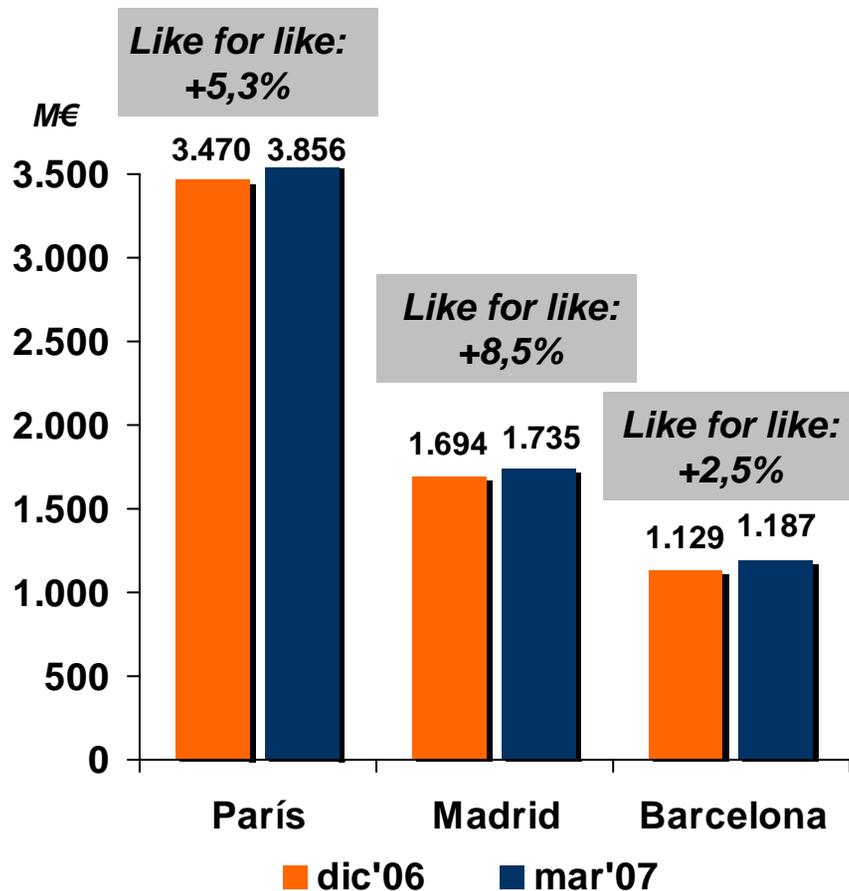


Reserva de Suelo 81%

(1) Valoración a 31-03-07 :CB Richard Ellis , Jones Lang LaSalle, Atis Real. Criterio utilizado: 100% del valor de los activos gestionados por Grupo Colonial con titularidad superior al 50%.

Resultados 1T 2007 – Valor negocio de alquiler

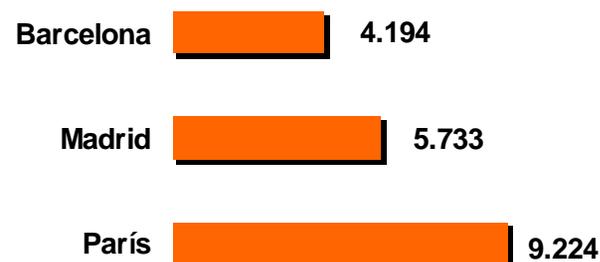
Valor Negocio Alquiler 1T07: 6.778 M€
+7,7% vs dic'06 / +5,4% like for like



- Crecimiento like for like impulsado por:

- Yields estables en el entorno del 4,5% - 4,75%
- Crecimiento de rentas en los tres mercados considerados

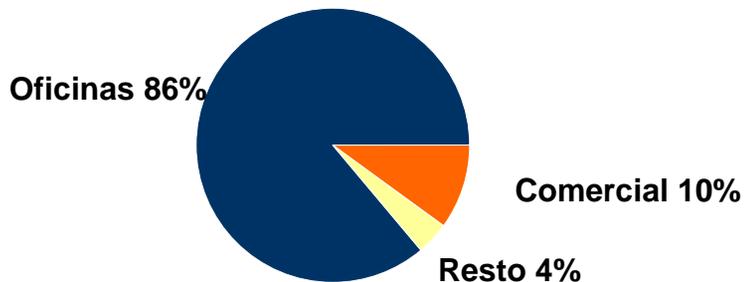
Oficinas : Valor promedio 1T07 (€/m2)



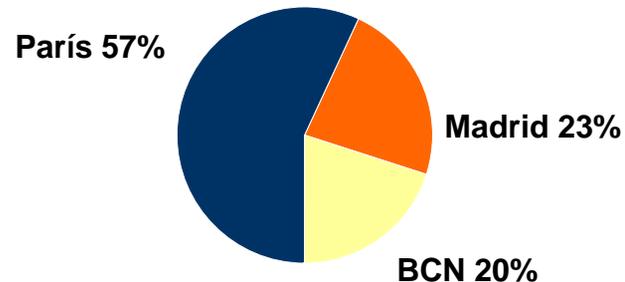
Resultados 1T 2007 – Alquiler: principales magnitudes

Ingresos por Rentas 1T 07 : €72,8 mn

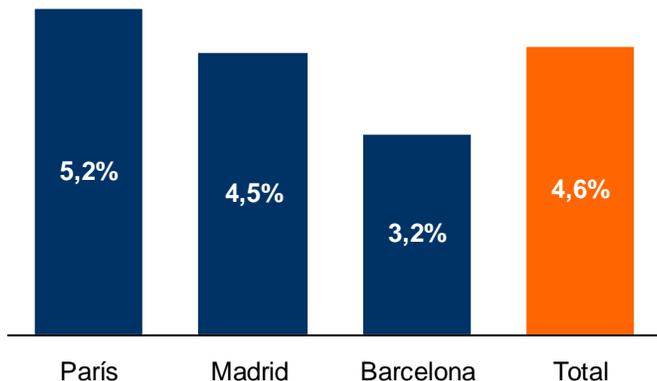
Por usos



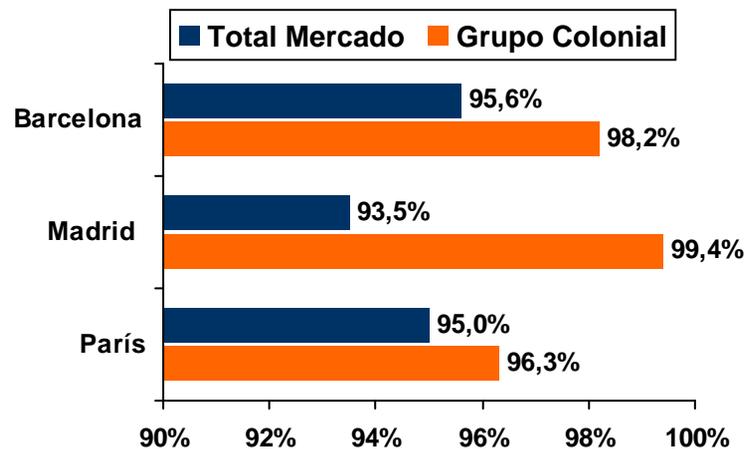
Por zonas



Rentas
Crecimiento like for like (%)



Oficinas – Ocupación 1T07 (%)



Fuente Mercado: CB Richard Ellis 1T07

La ocupación de Colonial en Barcelona está corregida por los inmuebles en proceso de venta

Resultados 1T 2007 – Alquiler: gestión comercial



**RAMÍREZ ARELLANO
(MADRID)**



- Edificio perfectamente situado en la confluencia de la M-30 con la Av. América, en Madrid.
- Edificio rehabilitado durante 2005 –2006
- Superficie Total: 10.911 m²
- Alquilado el 100% a Gamesa Corporación Tecnológica, S.A.



**SOR ANGELA DE LA CRUZ
(MADRID)**



- Edificio situado en la confluencia de Sor Ángela de la Cruz con Capitán Haya en Madrid, junto a la Castellana
- Edificio actualmente en rehabilitación
- Superficie Total: 10.127 m²
- Formalizado contrato con la empresa ADIF por 6.871 m² y 62 plazas de aparcamiento

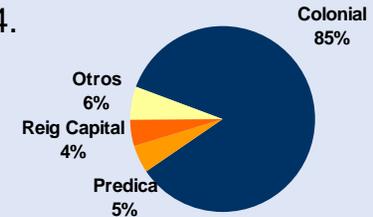
Resultados 1T 2007 – Alquiler: inversiones por más de 200 M€



Paul Cézanne (París)

- Adquisición a Predica del 50% de su participación en el edificio Paul Cezanne (Paris)
- El inmueble pasa a ser 100% propiedad de SFL
- Inversión: 199 M€, financiada mediante ampliación de capital, suscrita mayoritariamente por Reig Capital.
- La entrada de un nuevo socio, primer paso en la adaptación de la estructura accionarial de SFL al SIIC 4.

Estructura accionarial de SFL tras la compra de Paul Cézanne



Aquamágica (Palma Mallorca)

- Inversión de 30 M€ para la adquisición de un proyecto consistente en la construcción de un gran centro comercial y de ocio situado en Palma de Mallorca, con una superficie aproximada de 63.000 m².
- Se estima que la inversión total en el proyecto ascenderá a cerca de 300 M€.
- La operación se enmarca dentro de la estrategia de patrimonialización de los proyectos de centros comerciales desarrollados por Riofisa.

Resultados 1T 2007 – Promoción residencial

Stock pre-ventas a Marzo 2007 (€mn)

Stock Pre-Ventas dic -2006 **336,3**

Venta Comercial 1T 07 **19,8**

Venta Contable 1T 07 **-11,7**

Stock Pre-Ventas Marzo 2007 **344,4**

Más de un 80% de las previsiones de escrituración de 2007 ya se han vendido

Promociones iniciadas 1T07: 223 viviendas



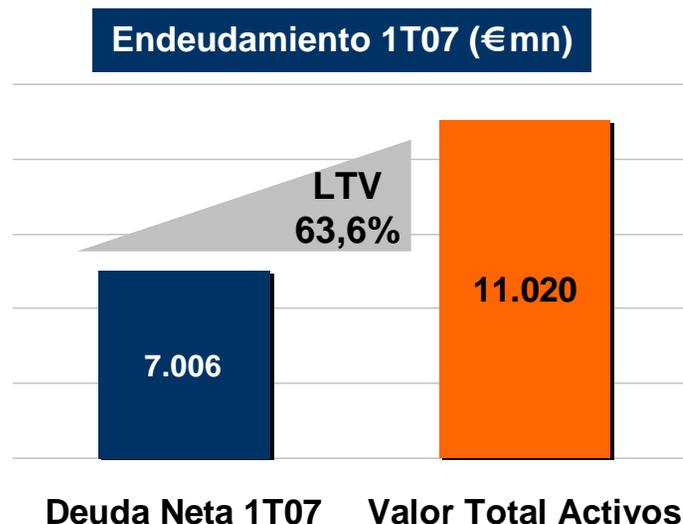
Hospitalet Torreuropa (BCN)



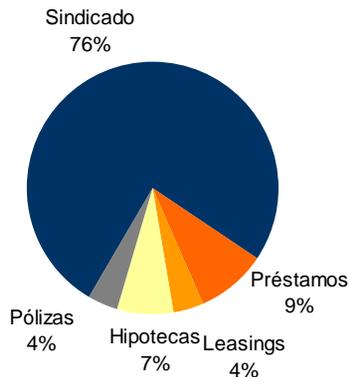
Sant Cugat - El Turó (BCN)

Resultados 1T 2007 – Estructura financiera

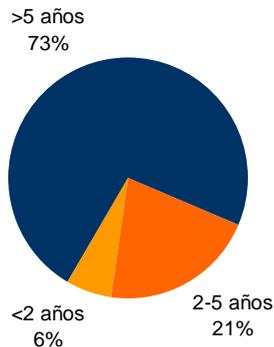
- **Abril 2007: firma crédito sindicado €7.177 mn**
 - Refinanciación deuda existente del Grupo
 - Pago OPA Riofisa (€2.000 mn, de los que €700 mn se cancelarán con ampliación capital prevista)
- **Aumento vida media de la deuda hasta 5,7 años (vencimiento crédito: 5 años)**
- **Tipo interés medio resultante: 4,5% (5,1% incluyendo comisiones)**
- **Cobertura de la deuda: 58%**
 - Tipo medio de la deuda cubierta: 4,25%



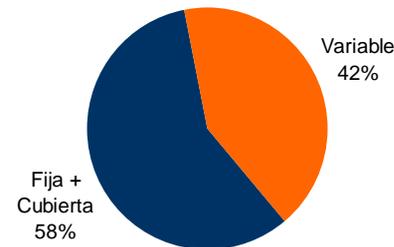
Estructura de la deuda



Vencimiento de la deuda (Vto.Medio:5,7 años)



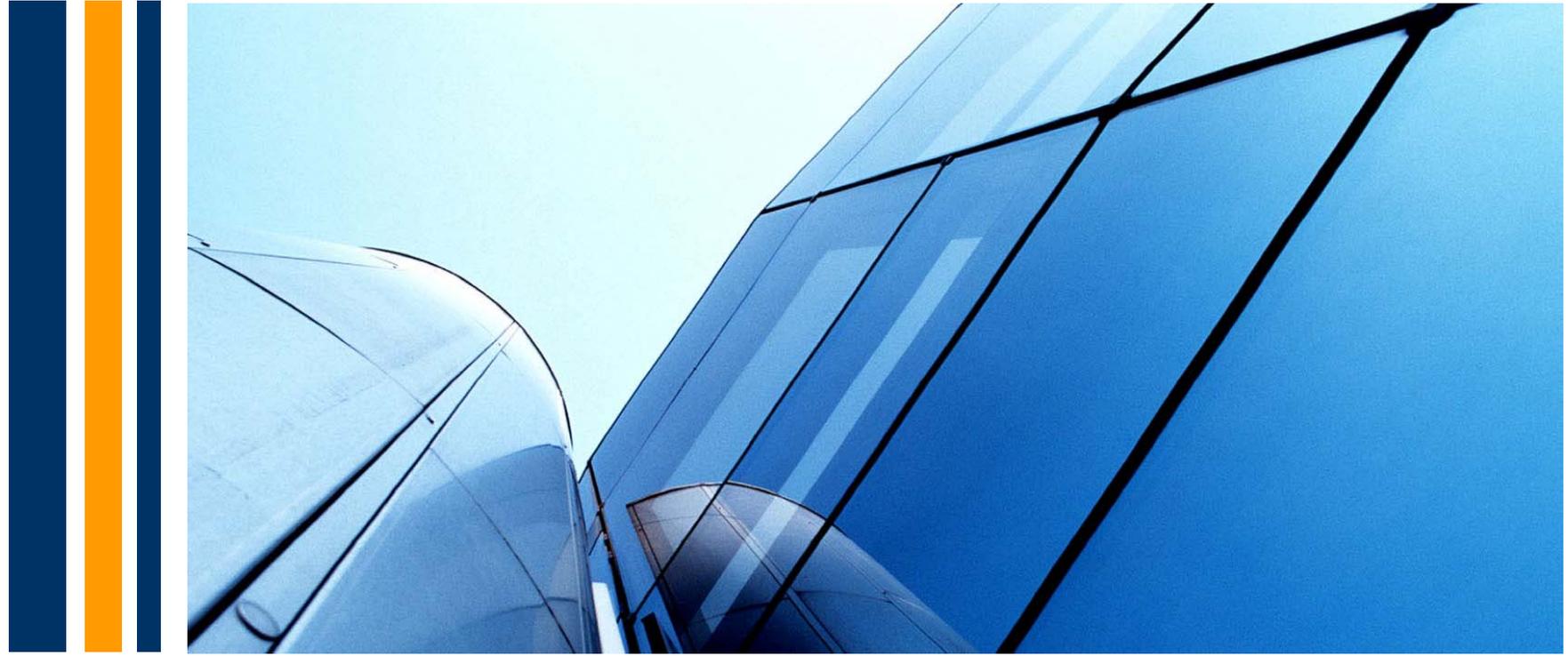
Cobertura de la deuda



Resultados 1T 2007 – N.A.V.

	Valor liquidativo por Acción (NAV) ⁽¹⁾ (€)			Variación (%)	
	Mar 07	Dic 06	Mar 06	Trimestre	Año
N.A.V	2,79	2,59	1,44	+8%	+95%
NNAV	2,59	2,47	1,30	+5%	+100%
NNNAV	2,54	2,42	1,30	+5%	+96%

(1) Calculado sobre la base de 1.355 mn de acciones en mar'07 y dic'06 y 135 mn de acciones en mar'06



Colonial

VI. Conclusiones

- **Creación de la primera inmobiliaria patrimonial de España, con vocación de liderazgo en Europa.**
- **Adquisición de Riofisa: combinación de dos modelos de negocio perfectamente complementarios.**
- **Activos de gran calidad ubicados en las mejores zonas de negocio de los mercados más dinámicos de Europa.**
- **Implementación de una estrategia paneuropea inspirada en el éxito del modelo SFL, combinada con la entrada en nuevos mercados**
- **Significativo potencial de creación de valor a través del crecimiento orgánico de la cartera y el desarrollo de proyectos.**
- **Apoyo de los accionistas de referencia.**



Colonial

Nace una nueva compañía de referencia del sector inmobiliario en Europa

Mayo 2007