



European Property Investment Awards
WINNER 2019

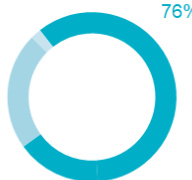


3T/2019

Resultados trimestrales Enero-Septiembre 2019
5 de noviembre de 2019



Incremento del +33% del beneficio neto recurrente por acción

Hitos financieros	3T 2019	3T 2018	Var	LFL	Exposición única a Prime	Hitos operacionales
BPA recurrente - Cts€/acc.	20.5	15.4	+33%		GAV Oficinas 6/19 	Desocupación EPRA 3,5%
Ingresos por rentas €m	263	258	+2%	+4%		Crecimiento rentas¹ +8%
EBITDA recurrente €m	210	202	+4%	+4%		Barcelona +10%
Resultado neto recurrente €m	104	68	+53%			Madrid +4%
Resultado neto €m	393	281	+40%			Paris +12%
						Release Spread² +14%
						Barcelona +34%
						Madrid +8%
						Paris +7%

Aceleración del resultado neto

- **Beneficio neto recurrente por acción de 20,5cts€, +33%**
- Resultado neto recurrente de 104€m, +53%
- Resultado neto de 393€m, +40%

Fuerte crecimiento en ingresos

- Ingresos por rentas de 263€m, +2%
- Incremento de los ingresos "like for like" del +4%

Sólidos fundamentales operativos

- Captura de crecimientos en rentas firmadas
+8% vs renta de mercado 12/18¹
+14% de "release spread" ²
- Sólidos niveles de ocupación de oficinas del 97%
- Alquiler de 197.027m² a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2019
- Pre-Alquiler del 28% de la cartera de proyectos

Desinversiones de activos no estratégicos

- Volumen de desinversión estimado de 475€m³
- Precios de venta con primas sobre la valoración

Un balance reforzado

- Rating S&P de BBB+ (mayor rating inmobiliario en España)
- LTV del 37% con una liquidez de más de 2.400€m⁴

(1) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2018 (ERV 12/18)

(2) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

(3) Volumen estimado de desinversión incluyendo la venta de la cartera logística de 2019 y el Hotel Centro Norte, así como el posible ejercicio de la opción sobre el resto del portfolio logístico en 2020 y otro activo no estratégico actualmente en avanzadas negociaciones

(4) Caja y líneas disponibles

Aspectos clave

Resultados tercer trimestre 2019

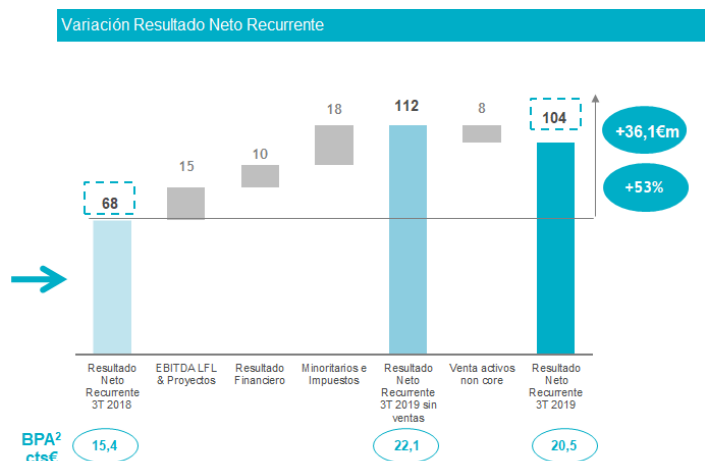
Resultado neto de 393€m, +40% vs año anterior

Incremento significativo del beneficio neto recurrente por acción

El Grupo Colonial ha cerrado el tercer trimestre de 2019 con un resultado neto recurrente de 104€m, un incremento de +53% respecto al mismo periodo del año anterior.

El beneficio neto recurrente por acción asciende a 20,5Cts€/acción, lo que supone un incremento del +33% versus el mismo periodo del año anterior.

Cuenta de Resultados		
Analisis del Resultado - €m	3T 2019	3T 2018
Ingresos por Rentas	263	258
EBITDA Recurrente	210 ⁽¹⁾	202
Resultado Financiero Recurrente	(67)	(77)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(9)	(10)
Minoritarios - Resultado Recurrente	(29)	(47)
Resultado Neto Recurrente	104	68
Variación de valor de los activos & Provisiones	362	304
Gasto financiero no recurrente & MTM	(7)	(19)
Impuestos & otros no recurrente	(7)	(2)
Minoritarios no recurrente	(59)	(71)
Resultado Neto Atribuible al Grupo	393	281



⁽¹⁾ EBITDA recurrente = EBITDA ajustado anualizando el impacto anual del IBI registrado en el 3T 2019
⁽²⁾ Beneficio por acción recurrente

El incremento del beneficio neto recurrente de +36€m (+53% vs año anterior) se ha impulsado por:

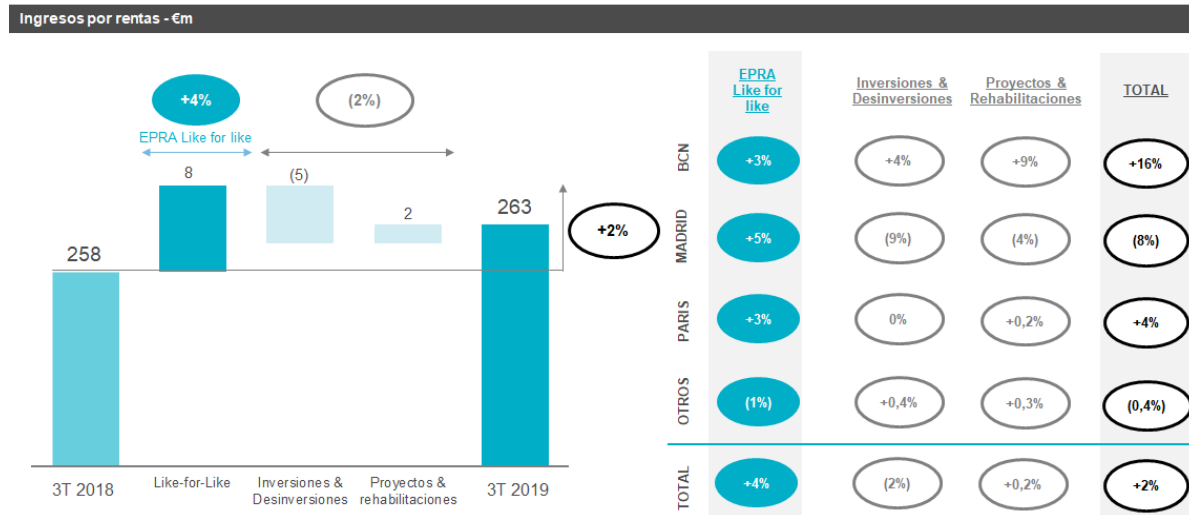
1. Un incremento del EBITDA de +15€m (+7€m una vez corregido el impacto de las desinversiones no estratégicas)
2. Una reducción del gasto financiero en 10€m y
3. Un mayor resultado atribuible por el incremento de la participación en SFL desde el 59% hasta el 82% que se refleja en la línea de minoritarios

Las desinversiones de los activos no estratégicos materializadas hasta la fecha han supuesto un impacto en resultado recurrente de 8€m. En consecuencia, el beneficio por acción recurrente, sin considerar ventas de activos, se hubiera situado en 22,1Cts€/acción, un incremento interanual del +43% en términos comparables.

Considerando el importante crecimiento de valor del portfolio de los primeros 6 meses del año, así como la plusvalía de las desinversiones de los activos logísticos y deduciendo todos los impactos no recurrentes, el resultado neto atribuible es de 393€m, +40% respecto al mismo periodo del año anterior, equivalente a un aumento de +112€m.

Fuerte crecimiento en ingresos

Colonial cierra el tercer trimestre del año 2019 con unos **ingresos por rentas de 263€m**, un **incremento del +4% en términos comparables “like for like”**, respecto al año anterior.



El incremento de los ingresos por rentas se basa en el importante crecimiento de la cartera comparable “like for like” en los tres mercados en los que opera el Grupo Colonial.

El elevado nivel de crecimiento “like for like” se sitúa entre los más altos en Europa y proviene principalmente de la capacidad del grupo Colonial de capturar incrementos en precios de alquiler, gracias a su fuerte posicionamiento en el centro ciudad (CBD). Destaca, durante el tercer trimestre el mercado de Madrid con un incremento del +5% like for like.

En cuanto al análisis de la aportación de cada uno de los tres mercados del portfolio del Grupo, los principales factores a destacar son los siguientes:

1. **Barcelona +3% like-for-like** debido al incremento de rentas en toda la cartera. Cabe mencionar en particular los activos de Amigó 11-17, Vía Augusta & Avinguda Diagonal 609, activos que lideran el crecimiento en la ciudad Condal.
2. **Madrid +5% like-for-like** impulsado por crecimiento en la actualización de rentas a mercado de los activos. Destacan en particular los crecimientos importantes en los activos de Discovery, José Abascal 45 & Sagasta 31, todos ellos ubicados en el centro de Madrid.
3. **París +3% like-for-like.** El ingreso por rentas se ha incrementado en 5€m. Esto se debe a los contratos firmados en 2018, principalmente en Cézanne Saint-Honoré, Washington Plaza, #Cloud y Grenelle 103 con incrementos de rentas.

Cabe mencionar, la reducción de los ingresos por rentas por 1) la desinversión del portfolio de oficinas secundario a finales del ejercicio 2018, 2) la venta del hotel Centro Norte y 3) la venta de la cartera logística en 2019. La rotación de la cartera de proyectos, en particular el inicio del proyecto del activo 83 Marceau en París y los activos de Velázquez y Miguel Ángel 23, así como el inicio del programa de renovaciones en Madrid, han supuesto una disminución temporal de los ingresos.

Sólidos fundamentales operativos en todos los segmentos

Captura de crecimientos en rentas

El negocio del Grupo Colonial ha tenido un comportamiento excelente con un ritmo fuerte en contrataciones, manteniendo niveles cercanos a plena ocupación. A cierre del tercer trimestre del ejercicio 2019, el Grupo Colonial ha formalizado 97 contratos de alquiler de oficinas, correspondientes a más de 197.000m² y a rentas anuales de 63€m.

Fuerte incremento de precios	nº contratos	Superficie m ²	Ingresos por rentas €m	2019		3T 2019	
				% Var. vs ERV 12/18 ^{1,3}	Release Spread ²	% Var. vs ERV 12/18 ^{1,3}	Release Spread ²
Barcelona	30	54.871	14€m	+10%	+34%	+7%	+24%
Madrid	37	111.075	25€m	+4%	+8%	+6%	+36%
Paris	30	31.081	24€m	+12%	+7%	+12%	-
TOTAL OFICINAS	97	197.027	63€m	+8%	+14%	+8%	+28%

(1) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2018 (ERV 12/18)

(2) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

(3) Existen dos contratos con "cap", uno en Madrid y otro en Barcelona

En comparación con la renta de mercado (ERV) a diciembre 2018 los precios de alquiler firmados han aumentado un +8% durante el tercer trimestre del 2019.

En Barcelona se han firmado rentas un +7% superiores a las rentas de mercado, en la cartera de Madrid un 6% y en la cartera de París un +12%. Asimismo, el aumento de los precios de alquiler en las renovaciones ("Release Spread") durante el tercer trimestre ha sido de doble dígito: Barcelona +24% y Madrid +36%.

La totalidad del esfuerzo comercial de Colonial se encuentra repartido entre los tres mercados en los que opera la compañía.

Durante el tercer trimestre del ejercicio 2019 se han firmado casi 59.000m², equivalente a 28 contratos, en la cartera de España. En Madrid destacamos la renovación de 5.600m² en el activo de Josefa Valcárcel 24, así como la firma de más de 7.600m² en el nuevo proyecto de Castellana 163 (superficie que se ha firmado con varios inquilinos) y la firma de más de 4.500m² en el activo de Virto, entre otros.

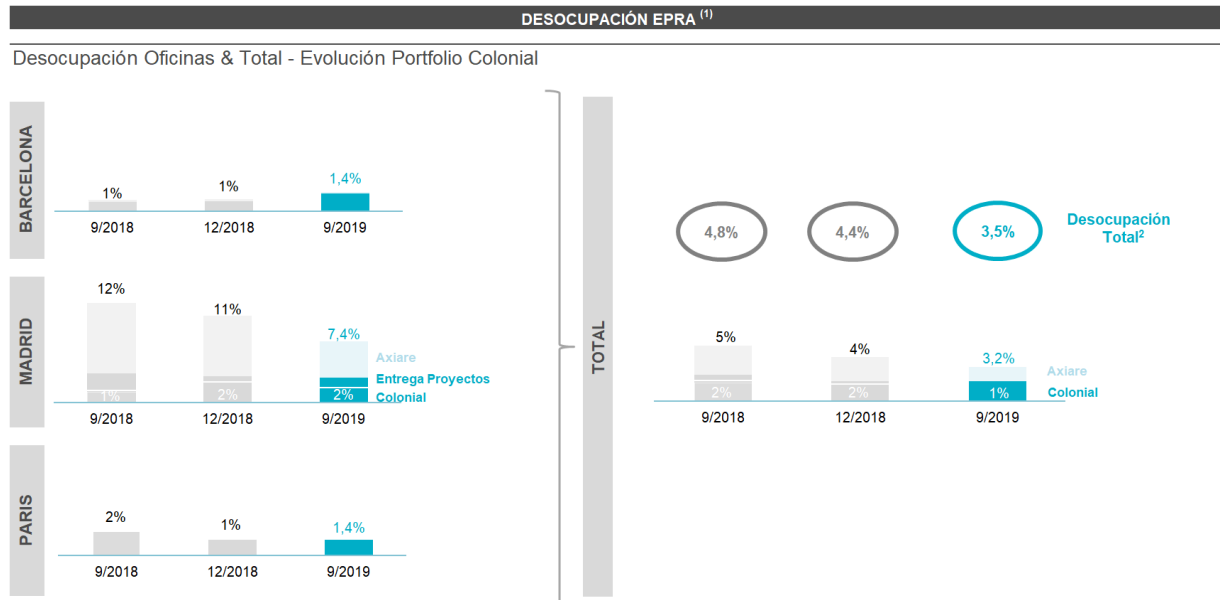
En Barcelona destacamos la renovación de casi 10.500m² en el activo de Diagonal 197 y de más de 3.700m² en el activo Berlín/Numància. Adicionalmente, se han firmado más de 6.700m² en el activo Torre Marenostrum, 3.000m² en el activo de Sant Cugat y 2.400m² en el activo de Berlín/Numància.

En la cartera de París, durante este tercer trimestre se han firmado casi 7.000m² en 8 operaciones, destacando la firma de 2.600m² en el activo de 112 Wagram, de 2.000m² en 103 Grenelle y de otros casi 2.000m² en Charles de Gaulle.

Sólidos niveles de ocupación

La **desocupación total del Grupo Colonial** (incluyendo todos los usos: oficinas, comercial y logístico) a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2019 **se sitúa en niveles del 3,5%**.

La desocupación financiera del portfolio del Grupo Colonial se muestra a continuación:



(1) Desocupación EPRA: Desocupaciones financieras según cálculo recomendado por la EPRA (1-[Superficies desocupadas multiplicadas por la renta de mercado / superficies en explotación a renta de mercado]).
 (2) Portfolio total incluyendo todos los usos: oficinas, retail y logístico

Destaca la cartera de oficinas de Barcelona y de París con un ratio de desocupación del 1,4%.

El portfolio de oficinas de Madrid tiene una desocupación del 7%, mejorando en +472pbs respecto al mismo periodo del año anterior y en +311pbs respecto a diciembre de 2018.

- Un 4% de desocupación se concentra principalmente en activos de la cartera proveniente de Axiare. En particular, destaca el proyecto entregado recientemente de Ribera de Loira, así como el activo Virto que presenta una ocupación del 19% a cierre de septiembre 2019. Cabe mencionar los importantes avances en Avenida Bruselas (100% ocupado) y Ribera del Loira (62% ocupado a fecha de emisión de este informe).
- Asimismo, destacamos la entrada en explotación del activo de Castellana 163, ubicado en el CBD de Madrid, que se está reposicionando progresivamente por plantas.
- El resto de la cartera de Madrid tiene unos niveles de ocupación sólidos, manteniendo una desocupación del 2%. Los metros disponibles actualmente suponen una oferta de máxima calidad en segmentos de mercados atractivos, donde claramente existe escasez de producto “Grado A”. En consecuencia, ofrecen un importante potencial de ingresos por rentas adicionales a capturar en los próximos trimestres.

Desinversiones de activos no estratégicos

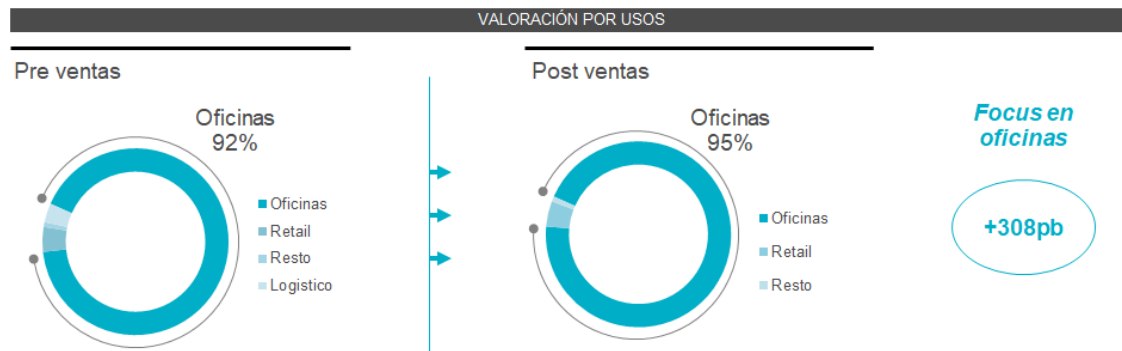
Durante el tercer trimestre del ejercicio 2019, Colonial ha firmado un acuerdo para la cesión de 18 activos logísticos con una superficie total de 473.000m².

Hasta la fecha se ha materializado la desinversión inmediata de 11 instalaciones, que suman 314.000m². Junto a estas ventas, tenemos la venta del Hotel de Centro Norte con una superficie de más de 8.000m², venta ya materializada durante el primer trimestre del ejercicio.

En cuanto al resto de activos logísticos, Colonial prevé que el comprador ejecute la opción de compra sobre ellos durante el primer semestre del ejercicio 2020.



Colonial espera cerrar el año con desinversiones por un volumen de 475€m¹ que permiten 1) optimizar el mix de negocio aumentando aún más el foco en oficinas, que pasa a ser un 95% en términos de valor de los activos, así como 2) mejorar la calidad del retorno con una concentración en oficinas prime.



(1) Volumen estimado de desinversión incluyendo la venta de la cartera logística de 2019 y el Hotel Centro Norte, así como el posible ejercicio de la opción sobre el resto del portfolio logístico en 2020 y otro activo no estratégico actualmente en avanzadas negociaciones

Una estructura de capital sólida

Un balance fuerte

A 30 de setiembre de 2019, el Grupo Colonial presenta un balance sólido con un LTV del 37% (211 pb mejor que a inicios del año) y un rating por parte de Standard & Poors de BBB+, mayor rating en el sector inmobiliario español.

Los saldos disponibles del Grupo a cierre de tercer trimestre ascienden a 2.429€m y respecto al calendario de vencimientos, cabe destacar que el 73% de la deuda del Grupo tiene vencimiento a partir de 2023.

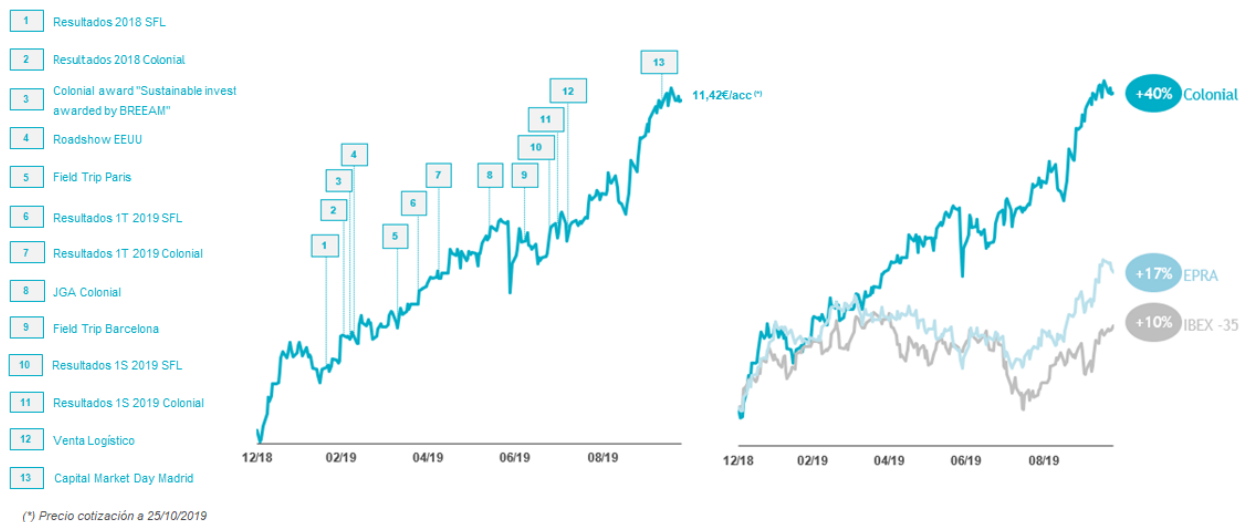
En el primer semestre de 2019, Colonial finalizó la reestructuración de la deuda pendiente de Axiare, cancelando diversos préstamos bilaterales por importe de 162€m y refinanciando dos préstamos bilaterales por importe de 151€m, mejorando márgenes y cancelando garantías hipotecarias.

SFL, por su parte, ha reestructurado un préstamo sindicado de 390€m, que le ha permitido una mejora tanto en márgenes, como en vencimientos.

Sólida evolución en bolsa

Las acciones de Colonial han cerrado, a fecha de la publicación de este informe, con una revalorización del +40%, batiendo los índices de referencia EPRA & IBEX35.

COTIZACIÓN DE COLONIAL 2019 YTD



La evolución de la cotización refleja el respaldo del mercado de capitales a la exitosa ejecución de la estrategia de crecimiento del Grupo Colonial. La cotización de la acción de Colonial destaca frente a sus competidores como unos de los títulos más próximos y con más correlación a su valor por fundamentales.

Estrategia ESG

Colonial aspira a un claro liderazgo en ESG, siendo un elemento fundamental en una estrategia de crecimiento sostenible que ofrece una atractiva rentabilidad ajustada al riesgo con máximos niveles de excelencia corporativa y calidad de producto.

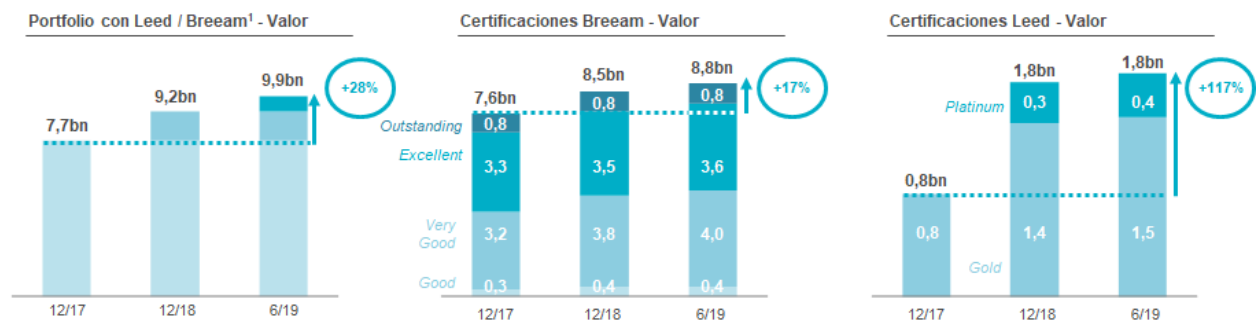
Liderazgo en ESG

Colonial ha obtenido por 4º año consecutivo la clasificación de EPRA Gold sBPR que certifica los más altos estándares de reporting en materia de ESG.

El Grupo Colonial ha aumentado en un +21% su scoring en GRESB con puntuaciones muy altas en las dimensiones de Monitoring-EMS, Management & Risk-Opportunities. La filial francesa del Grupo Colonial ha obtenido el segundo mejor rating de GRESB en el sector de oficinas de toda Europa.

En el rating de MSCI Colonial se sitúa en un nivel de AA, uno de los ratings más altos en Europa especialmente debido a unos estándares muy elevados en materia de Gobierno Corporativo.

Asimismo, el 91% de la cartera en explotación tiene certificación energética Leed o Breeam. En particular, 1.845€m de activos tienen calificaciones Leed y 8.837€m de activos tienen calificaciones Breeam. Este nivel de certificaciones energéticas se sitúa claramente por encima de la media en el sector.



(1) Portfolio en explotación

La elevada calidad del portfolio de Colonial, ha sido reconocida a principios del 2019 por BREEAM/GRESB como líder, número uno en Europa, en inversión responsable a través del premio “Award for Responsible Real Estate Investment” en la categoría de grandes portfolios.

El liderazgo de Colonial en materia ESG, ha permitido formalizar dos préstamos sostenibles por un volumen total de 151€m con ING y Caixabank.



Vectores de crecimiento

El Grupo Colonial dispone de un atractivo perfil de crecimiento con una estrategia industrial con elevado componente “Alpha” en el retorno. Dicha estrategia de crecimiento se basa en las siguientes palancas de valor:

A. Claro liderazgo en oficinas Prime

Colonial dispone del producto de mayor calidad con una exposición a ubicaciones céntricas sin comparación en Europa con un 76% de su portfolio en zonas CBD.

B. Un pipeline de proyectos atractivo: Una cartera de 12 proyectos correspondiente a más de 211.000m² para crear productos de primera calidad que ofrecen una alta rentabilidad y, por tanto, un crecimiento de valor futuro con sólidos fundamentales.

Proyecto	Ciudad	% Grupo	Entrega	GLA (m ²)	Total Coste €m ¹	Total Coste €/ sqm ¹	Yield on Cost
1 Pedralbes Center 	Barcelona CBD	100%	1S 19	6.917	38	5.502	6,3%
2 Gala Placidia / Utopic_us	Barcelona CBD	100%	1S 19	4.312	17	3.922	7,0%
3 Miguel Angel 23	Madrid CBD	100%	1S 21	8.036	66	8.244	5,6%
4 Castellana, 163	Madrid CBD	100%	2020/ 21	10.910	52	4.803	6,6%
5 Diagonal 525	Barcelona CBD	100%	1S 21	5.710	37	6.460	6,0%
6 Biome	Paris City Center	82%	2S 21	24.500	283	11.551	5,0%
7 83 Marceau	Paris CBD	82%	1S 21	9.600	151	15.755	5,2%
8 Velazquez Padilla 17	Madrid CBD	100%	1S 21	17.239	113	6.532	6,8%
9 Plaza Europa 34	Barcelona	50%	2S 21	14.306	38	2.676	7,0%
10 Mendez Alvaro Campus	Madrid CBD South	100%	2S 22	89.871	287	3.188	7,4%
11 Sagasta 27	Madrid CBD	100%	2S 22	4.481	23	5.044	6,4%
12 Louvré SaintHonoré 	Paris CBD	82%	2023	16.000	208	13.029	7,3%
TOTAL OFFICE PIPELINE				211.882	1.313	6.198	6,3%

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

A fecha actual, 5 de los 12 proyectos (en concreto Pedralbes Center, Gala Placidia, Castellana 163, Diagonal 525, y Louvré SaintHonoré) ya cuentan con acuerdos de pre-alquiler en muy buenos términos, elevando de manera significativa la visibilidad sobre flujos de caja futuros y creación de valor.

C. Un fuerte posicionamiento prime con una cartera de contratos para capturar el ciclo

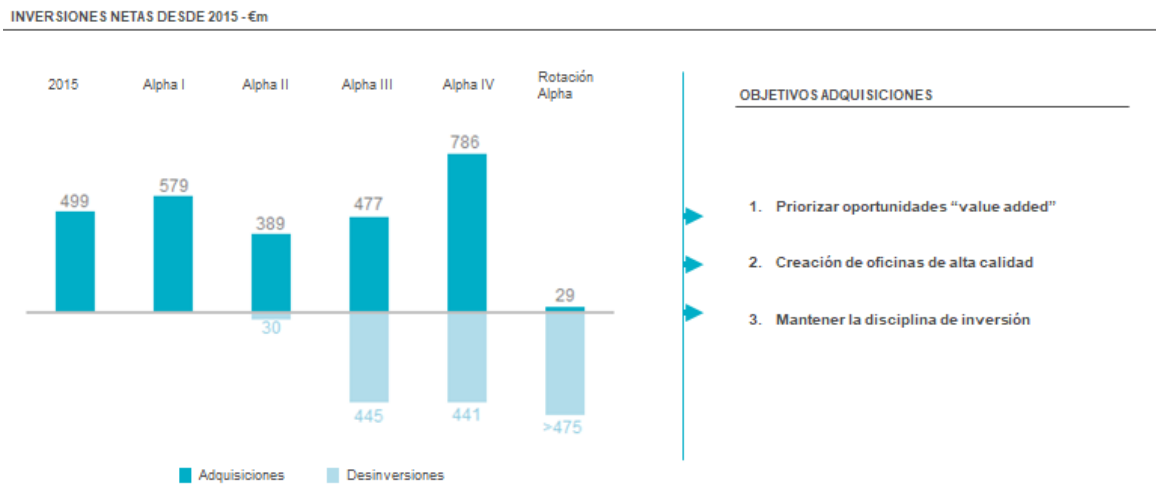
De nuevo el tercer trimestre ha mostrado la capacidad de la cartera de contratos del Grupo Colonial para capturar las rentas máximas de mercado obteniendo importantes incrementos de precios de alquiler con “release spreads” de doble dígito.

Adicionalmente, los nuevos programas de renovación van progresando, acelerando la rotación de clientes en los espacios correspondientes. Destacan dos inmuebles en el Prime CBD, 106 Haussmann en París y Ortega y Gasset en Madrid y el activo Torre Marenostrum en el distrito tecnológico 22@ de Barcelona. El programa de renovación podrá generar un total de 25€m de rentas anuales, más de un 60% de dicha cifra ya está pre-alquilada o en avanzado estado de negociación.

D. Sólidos mercados de inversión: los mercados de inversión directos mantienen un elevado interés por producto prime. En este sentido el portfolio de Colonial ofrece spreads interesantes respecto a las tasas de referencia de renta fija.

E. Disciplina financiera en el programa de adquisiciones & desinversiones: Colonial ha implementado exitosamente en los últimos años el objetivo de inversión orgánica anunciado al mercado de capitales: adquisiciones de activos priorizando operaciones “off-market”, identificando inmuebles con potencial de valor añadido en segmentos de mercado con sólidos fundamentales.

Desde el año 2015, el Grupo Colonial ha materializado importantes inversiones y desinversiones:



Colonial prevé continuar en el año 2020 con una selectiva rotación de activos no-estratégicos o maduros y al mismo tiempo realizar nuevas adquisiciones. Actualmente el Grupo Colonial está analizando un pipeline de oportunidades de adquisición de más de 1.000€m.

Anexos

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

1. Análisis de la cuenta de resultados

Cuenta de Resultados Analítica Consolidada

El resultado atribuible al Grupo a septiembre asciende a 393€m, un incremento del +40% respecto al mismo periodo del año anterior.

Septiembre acumulado - €m	2019	2018	Var.	Var. % ⁽¹⁾
Ingresos por rentas	263	258	4	2%
Gastos de explotación netos ⁽²⁾	(22)	(23)	0	1%
EBITDA rentas	240	236	5	2%
Otros ingresos	3	1	2	(119%)
Gastos estructura	(35)	(35)	(0)	(1%)
EBITDA	208	202	6	3%
Extraordinarios	(3)	(6)	3	46%
Revalorizaciones y margen de ventas de inmuebles	436	339	97	28%
Amortizaciones y Provisiones ⁽⁵⁾	(62)	(23)	(39)	(170%)
Resultado Financiero	(74)	(96)	22	23%
Resultado antes de impuestos y minoritarios	505	416	88	21%
Impuesto de sociedades	(23)	(17)	(6)	(34%)
Socios minoritarios	(88)	(118)	30	25%
Resultado neto atribuible al Grupo	393	281	112	40%

Análisis del Resultado - €m	2019	2018	Var.	Var. %
EBITDA Recurrente	210 ⁽³⁾	202	7	4%
Resultado Financiero Recurrente	(67)	(77)	10	14%
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(9)	(10)	1	8%
Minoritarios - Resultado Recurrente	(29)	(47)	18	38%
Resultado Neto Recurrente - post ajustes específicos compañía⁽⁴⁾	104	68	36	53%
<i>nº acciones (millones)</i>	<i>508,1</i>	<i>441,7</i>	<i>66</i>	<i>15%</i>
<i>BPA recurrente (cts€)</i>	<i>20,5</i>	<i>15,4</i>	<i>5,1</i>	<i>33%</i>

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

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

(3) Ajustado por el importe temporal de los IBIs

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

(5) Incluye deterioro de fondo de comercio

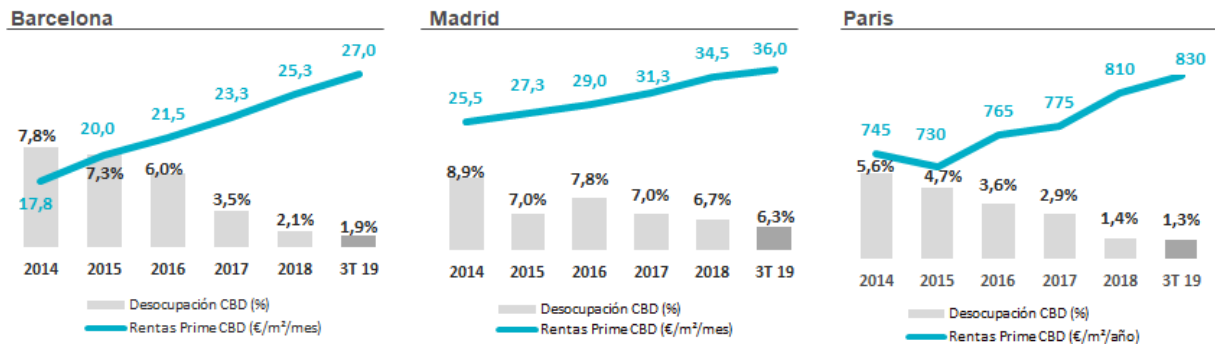
Análisis de la Cuenta de Resultados

- Los ingresos por rentas del Grupo Colonial al cierre del tercer trimestre del ejercicio 2019 ascienden a 263€m, cifra un +2% superior al mismo periodo del año anterior. El incremento en términos homogéneos (“like for like”) se sitúa en un +4%.
- El EBITDA del Grupo asciende a 208€m, cifra un +3% superior a la del mismo periodo del año anterior.
- El impacto en la cuenta de resultados por revalorización y ventas de activos de las inversiones inmobiliarias ha ascendido a 436€m. La revalorización, que se ha registrado tanto en Francia como en España, es consecuencia del aumento del valor de tasación de los activos.

Como consecuencia de la creación de valor, Colonial ha absorbido el Fondo de Comercio de la adquisición de Axiare 12 meses después de culminar la fusión de ambas compañías en julio 2018.

- El gasto financiero recurrente del grupo asciende a (67)€m, una reducción del 14% respecto al mismo periodo del año anterior debido principalmente a las operaciones de refinanciación de la deuda del Grupo realizadas en los ejercicios 2018 y 2019.
El gasto financiero neto ha sido de (74)€m, cifra inferior en un 23% respecto al mismo periodo del año anterior.
- El resultado antes de impuestos y minoritarios a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2019 asciende a 505€m, +21% vs el año anterior.
- El gasto por impuesto de sociedades asciende a (23)€m y corresponde principalmente al registro en Francia de los impuestos de las sociedades no acogidas al régimen fiscal francés SIIC, en particular el Grupo Parholding.
- Finalmente, y una vez descontado el resultado atribuible a los minoritarios de (88)€m, el resultado después de impuestos atribuible al Grupo asciende a 393€m, un incremento del +40% respecto al año anterior.

2. Mercado de oficinas



Mercados de Alquiler

La contratación **en el mercado de oficinas de Barcelona** continuó la tendencia de un año histórico, situándose en los 70.000m² contratados en el tercer trimestre, alcanzando un total de 308.000m² en lo que va de año, cifra superior a la cifra récord del año anterior. La tasa de desocupación continúa por debajo del 2% en el CBD. La falta de espacios de calidad unida a la fuerte demanda sigue impulsando el crecimiento de rentas, situando la renta prime en los 27€/m²/mes, lo que supone un incremento del +7% en 2019.

En **el mercado de oficinas de Madrid**, se firmaron más de 155.000m² durante el tercer trimestre del ejercicio. Esta cifra supone un aumento del +15% respecto al mismo trimestre del año anterior y un +30% comparado con la demanda acumulada del mismo periodo de 2018. La desocupación se sitúa por debajo del 9% en Madrid, siendo la del CBD en torno al 6%. A cierre del tercer trimestre, la renta prime en Madrid se sitúa en los 36€/m²/mes, lo que supone un incremento del +4% en 2019.

En el mercado de oficinas de París, el nivel de contratación del tercer trimestre ha alcanzado un total de 543.400 m², aumentando un +8% respecto al mismo periodo del año anterior. En la zona CBD la tasa de desocupación se sitúa en el 1,3%, niveles históricamente bajos. Las rentas prime, se sitúan en niveles de 830€/m²/año.

Mercado de Inversión

En **España** la inversión en el sector de oficinas alcanzó los 2.928€m en lo que va de año 2019, cifra por encima de la media de los últimos 10 años. Las rentabilidades prime de Madrid y Barcelona se mantienen estables en niveles del 3,5% y 3,75% respectivamente.

En **París** se ha cerrado el tercer trimestre con 16.396€m de volumen de inversión acumulado en los primeros nueve meses del año 2019, un incremento del +25% en comparación al año anterior (13.831€m de inversión en el mercado de oficinas). El fuerte apetito inversor extranjero sigue presente representando más del 40% del total de la inversión y las rentabilidades prime se mantienen estables en el 2,75%.

(1) Fuentes: Informes de Jones Lang Lasalle, Cushman & Wakefield, CBRE & Savills

3. Evolución del negocio

Ingresos por rentas y EBITDA de la cartera

- Los ingresos por rentas han alcanzado los **263€m**, un **+2% superiores a los del año anterior**. En **términos homogéneos**, es decir, ajustando inversiones, desinversiones y variaciones en la cartera de proyectos y rehabilitaciones y otros extraordinarios, **los ingresos por rentas del Grupo han aumentado un +4% like-for-like**.

En **España**, los ingresos por rentas like-for-like han aumentado un **+4%**, un **+3% en la cartera de Barcelona** y un **5% en la cartera de Madrid**. En Madrid este incremento se ha debido, principalmente, a las negociaciones de actualización de rentas a mercado en activos como Egeo y Sagasta 31. También ha sido positivo el incremento de ocupación en el activo Discovery. En Barcelona, el impacto positivo viene provocado en su mayoría por un incremento de rentas en toda la cartera destacando el activo Diagonal 609, así como un incremento de la ocupación en Torre BCN.

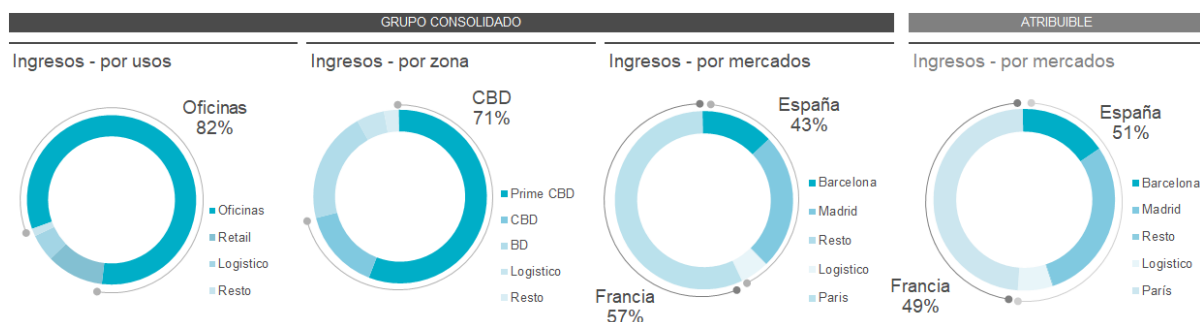
En **París**, los ingresos por rentas han aumentado un **+3% like-for-like**, impulsado principalmente por contratos firmados en los activos de Cézanne Saint-Honoré, Washington Plaza, #Cloud y Grenelle.

Var. Rentas (2019 vs. 2018) €m	Barcelona	Madrid	París	Logístico & otros	Total
Ingresos Rentas 2018R	29,9	70,9	143,8	13,7	258,3
EPRA Like for Like⁽¹⁾	0,8	2,7	4,8	(0,1)	8,1
Proyectos / Altas	2,9	(1,8)	(2,4)	0,0	(1,2)
Inversiones & Desinversiones	1,2	(6,7)	0,0	0,0	(5,4)
Otros e Indemnizaciones	(0,0)	0,1	2,9	0,0	2,9
Ingresos Rentas 2019R	34,8	65,1	149,1	13,6	262,7
Variación Total (%)	16%	(8%)	4%	(0%)	2%
Variación Like for Like (%)	3%	5%	3%	(1%)	4%

Cabe mencionar, la reducción de los ingresos por rentas por 1) la desinversión del portfolio de oficinas secundario a finales del ejercicio 2018, 2) la venta del hotel Centro Norte y 3) la venta de la cartera logística en 2019 en Madrid. La rotación de la cartera de proyectos, en particular el inicio del proyecto del activo 83 Marceau en París y los activos de Velázquez y Miguel Ángel 23, así como el inicio del programa de renovaciones en Madrid, han supuesto una disminución temporal de los ingresos.

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

- Distribución – Ingresos por Rentas:** La mayor parte de los ingresos del Grupo, un 82%, se concentra en edificios de oficinas. Asimismo, el Grupo mantiene su elevada exposición a mercados CBD. En términos consolidados, un 57% de los ingresos por rentas (149€m) provienen de la filial en París y un 43% han sido generados por inmuebles en España. En términos atribuibles, el 51% de las rentas se ha generado en España y el resto en Francia.



- El EBITDA de los inmuebles a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2019 ha alcanzado los 240€m.**

Cartera de Inmuebles

Septiembre acumulado - €m	2019	2018	Var. %	EPRA Like-for-like ¹	
				€m	%
Ingresos por rentas Barcelona	35	30	16%	0,8	3%
Ingresos por rentas Madrid	65	71	(8%)	2,7	5%
Ingresos por rentas París	149	144	4%	4,8	3%
Ingresos por rentas Logístico & otros	14	14	(0%)	(0,1)	(1%)
Ingresos por rentas	263	258	2%	8,1	4%
EBITDA rentas Barcelona	33	28	19%	1,1	5%
EBITDA rentas Madrid	54	60	(10%)	2,1	4%
EBITDA rentas París	142	136	4%	5,1	4%
EBITDA rentas Logístico & otros	12	12	(5%)	(0,7)	(7%)
EBITDA rentas	240	236	2%	7,6	4%
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Barcelona</i>	<i>94%</i>	<i>92%</i>	<i>1,9 pp</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Madrid</i>	<i>83%</i>	<i>84%</i>	<i>(1,7 pp)</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- París</i>	<i>95%</i>	<i>94%</i>	<i>0,6 pp</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Logístico & otros</i>	<i>85%</i>	<i>90%</i>	<i>(4,5 pp)</i>		

Pp: puntos porcentuales

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

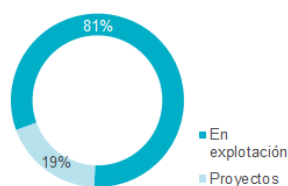
La normativa contable exige registrar determinadas obligaciones tributarias en el momento de su devengo, en el mes de enero, por lo que el ratio de EBITDA/Ingresos del portfolio se sitúa artificialmente bajo, efecto que se va corrigiendo a lo largo del ejercicio.

Gestión de la cartera de contratos

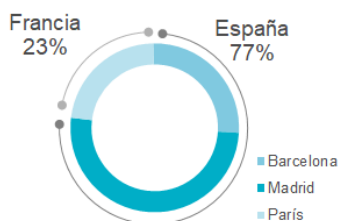
- Desglose de la cartera actual por superficie:** Al cierre del tercer trimestre del ejercicio 2019, el Grupo Colonial cuenta con una cartera total de 1.944.206m² (1.391.478m² sobre rasante), concentrada principalmente en activos de oficinas, que corresponde a 1.645.929m².

Del total de superficie de oficinas, el 81% de la superficie se encuentra en explotación a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2019 y el resto corresponde a una atractiva cartera de proyectos y rehabilitaciones, al suelo Parc Central en Barcelona y al suelo Puerto de Somport en Madrid las Tablas.

Superficie Oficinas - por estado



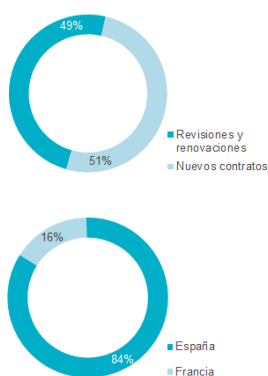
Superficie Oficinas - por mercados



- Contratos firmados - Oficinas:** A cierre del tercer trimestre del ejercicio 2019, el Grupo Colonial ha formalizado contratos por un **total de 197.027m² de oficinas**. Un 84% (165.946m²) corresponde a contratos firmados en Barcelona y Madrid y el resto (31.081m²) se han firmado en París.

Nuevos Contratos: Del total del esfuerzo comercial de oficinas, un 51% (100.213m²) corresponde a superficies de nuevos contratos, repartidos en los tres mercados donde opera la compañía.

Renovaciones: Se han realizado 96.814m² de renovaciones de contratos, destacando los 66.630m² renovados en Madrid.



Gestión de Contratos - Oficinas



Septiembre acumulado - m ²	2019	Vencimiento Medio	% nuevas rentas vs.ant.
Revisiones y renovaciones - Barcelona	26.561	2	34%
Revisiones y renovaciones - Madrid	66.630	4	8%
Revisiones y renovaciones - París	3.623	4	7%
Total revisiones y renovaciones	96.814	3	14%
Nuevos Contratos - Barcelona	28.310	5	
Nuevos Contratos - Madrid	44.445	5	
Nuevos Contratos - París	27.458	8	
Total Nuevas Superficies	100.213	6	na
Esfuerzo comercial total	197.027	5	na

Las nuevas rentas se sitúan un +14% por encima de las anteriores, destacan Barcelona con +34% y Madrid con +8%. En París, los precios firmados en renovaciones han aumentado un +7% versus la renta anterior.

El esfuerzo comercial, se ha concentrado en el mercado de oficinas. Adicionalmente se han formalizado 2 contratos de alquiler en el portfolio logístico, correspondiente a más de 22.000m².

Cartera de proyectos y rehabilitaciones

- Colonial dispone de una **cartera de proyectos** de más de 211.000m² para crear productos de primera calidad que ofrecen una alta rentabilidad y por tanto un crecimiento de valor futuro con sólidos fundamentos. 5 de los 12 proyectos (en concreto Pedralbes Center, Gala Placidia, Castellana 163, Diagonal 525 y Louvré SaintHonoré) cuentan con acuerdos de pre-alquiler en muy buenos términos, elevando de manera significativa la visibilidad sobre flujos de caja futuros y creación de valor. Los otros proyectos de la cartera siguen avanzando y ya cuentan con muy buenas perspectivas de mercado, en ubicaciones excelentes y con poca oferta nueva estas zonas.

Proyecto	Ciudad	% Grupo	Entrega	GLA (m ²)	Total Coste €m ¹	Total Coste €/ sqm ¹	Yield on Cost
1 Pedralbes Center 	Barcelona CBD	100%	1S 19	6.917	38	5.502	6,3%
2 Gala Placidia / Utopic_us	Barcelona CBD	100%	1S 19	4.312	17	3.922	7,0%
3 Miguel Angel 23	Madrid CBD	100%	1S 21	8.036	66	8.244	5,6%
4 Castellana, 163	Madrid CBD	100%	2020/ 21	10.910	52	4.803	6,6%
5 Diagonal 525	Barcelona CBD	100%	1S 21	5.710	37	6.460	6,0%
6 Biome	Paris City Center	82%	2S 21	24.500	283	11.551	5,0%
7 83 Marceau	Paris CBD	82%	1S 21	9.600	151	15.755	5,2%
8 Velazquez Padilla 17	Madrid CBD	100%	1S 21	17.239	113	6.532	6,8%
9 Plaza Europa 34	Barcelona	50%	2S 21	14.306	38	2.676	7,0%
10 Mendez Alvaro Campus	Madrid CBD South	100%	2S 22	89.871	287	3.188	7,4%
11 Sagasta 27	Madrid CBD	100%	2S 22	4.481	23	5.044	6,4%
12 Louvré SaintHonoré 	Paris CBD	82%	2023	16.000	208	13.029	7,3%
TOTAL OFFICE PIPELINE				211.882	1.313	6.198	6,3%

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

- Adicionalmente a la cartera de proyectos, el Grupo Colonial tiene en marcha un **programa de renovación** en 5 activos de su cartera con el fin de incrementar las rentas y el valor de dichos activos. Este programa de renovación se centra principalmente en la adecuación de espacios comunes y actualización de instalaciones requiriendo una inversión ajustada.



Destacamos los programas de renovación en el activo de Haussmann 106 en París, así como en los activos de Cedro y Ortega y Gasset en Madrid. Los tres activos presentan excelentes oportunidades de optimización del cash flow y valor, especialmente en los inmuebles ubicados en la zona CBD, Haussmann y Ortega y Gasset.






Además, cabe destacar que, ya han empezado los trabajos de reposicionamiento del activo Torre Marenostrum en el prime 22@ en Barcelona, convirtiéndolo en un activo multi-usuario y combinando espacio de oficinas tradicional con espacio de co-working, gestionado por la compañía del grupo, Utopicus.

4. Estrategia ESG¹ – Medio ambiente, Social y Gobierno Corporativo

- Colonial ha obtenido por 4^o año consecutivo la clasificación de EPRA Gold sBPR que certifica los más altos estándares de reporting en materia de ESG.
- El Grupo Colonial ha aumentado en un +21% su scoring en GRESB con puntuaciones muy altas en las dimensiones (Monitoring-EMS, Management & Risk-Opportunities). La filial francesa del Grupo Colonial ha obtenido el segundo mejor rating en el sector de oficinas de toda Europa.
- En el rating de MSCI Colonial se sitúa en un nivel de AA, uno de los ratings más altos en el contexto Europa especialmente debido a unos estándares muy elevados en materia de Gobierno Corporativo.
- Colonial aspira a un claro liderazgo en ESG, siendo un elemento fundamental en una estrategia de crecimiento que tiene como principal característica ofrecer la máxima calidad en sus inmuebles. Este hecho se refleja en el elevado nivel de certificaciones de la cartera de inmuebles del Grupo Colonial.
- El 91% de la cartera tiene certificación energética Leed o Breeam. En particular, 1.845€m de activos tienen calificaciones Leed y 8.837€m de activos tienen calificaciones Breeam.
- Este nivel de certificaciones se sitúa claramente por encima de la media en el sector. Asimismo, el plan estratégico de sostenibilidad ejecuta iniciativas de eficiencia energética, apostando por una mejora continua activo por activo.
- Adicionalmente a la estrategia de sostenibilidad medioambiental, Colonial apuesta por los más altos estándares de Gobierno Corporativo y una clara ambición en ámbitos sociales y atracción de talento. En este sentido Colonial se ha adherido a los 10 principios del Pacto Mundial de las Naciones Unidas referente a los Derechos Humanos, los Derechos Laborales, el Medio Ambiente y la lucha contra la corrupción, haciendo que estos principios formen parte de su estrategia y su cultura.

(1) ESG = Environmental, Sustainability and Governance. Medioambiente, políticas sociales y sostenibilidad

- Colonial ha alcanzado importantes avances en los ratings corporativos que evalúan todos los aspectos no financieros:

BENCHMARK / INDEX	LOGROS / RATING
	<ul style="list-style-type: none"> > GRESB / BREEAM 2019 Award for Responsible Real Estate Investment > #1 en la categoría de Portfolio grande (más de 1€bn) > 91% de la cartera con máximas certificaciones energéticas
	<ul style="list-style-type: none"> > AA Rating (Incremento desde BBB hace dos años) > Uno de los mayores ESG Ratings a nivel europeo > Muy Buena puntuación en el ámbito de Gobierno Corporativo
	<ul style="list-style-type: none"> > EPRA Gold por cuarto año consecutivo > Oro desde el año 2016 > La primera compañía en España en obtener EPRA Gold en ESG
	<ul style="list-style-type: none"> > Green Star por tercer año consecutivo > Mejora clara en el ámbito de certificación de edificios > Miembro Gresb
	<ul style="list-style-type: none"> > "Good practice" rating > Inclusión en el index en el año 2018 > Mejora clara en gobierno corporativo & cadena de suministro

- La elevada calidad del portfolio de Colonial se refleja en el elevado nivel de certificación de los activos. En el mes de marzo 2019 BREEAM/ GRESB han reconocido al Grupo Colonial como líder, número uno en Europa, en inversión responsable a través del premio "Award for Responsible Real Estate Investment" en la categoría de grandes portfolios.
- El liderazgo europeo de Colonial en materia de sostenibilidad en su sector ha permitido obtener el primer préstamo sostenible que se concede a una empresa española del sector inmobiliario. Concedido por ING, el préstamo es por un importe de 76 millones de euros, con vencimiento a diciembre de 2023. Su concesión está vinculada a la estrategia de sostenibilidad de la compañía y el interés variará en función del rating que Colonial obtenga en materia de ESG por parte de la agencia de sostenibilidad GRESB.
En mayo de 2019, Colonial ha firmado con Caixabank su segundo préstamo sostenible por importe de 75 millones de euros y vencimiento a julio de 2024.
- The Window Building, ha recibido el Premio Innovación 2018 otorgado por la Asociación Española de Oficinas (AEO). Este edificio constituye una operación innovadora por la solución arquitectónica singular y representativa en una trama urbana compleja y una normativa municipal con un elevado grado de exigencia. El edificio plantea una solución arquitectónica que resuelve de forma muy eficaz esta ecuación de incógnitas urbanas, dotándolo además de un adecuado grado de eficiencia y una alta calidad de dotación en sus instalaciones.

5. Estrategia Digital & Coworking

Utopicus sigue ejecutando su estrategia de expansión en Madrid y Barcelona y a cierre del tercer trimestre de 2019 ya tenía bajo gestión 40.804m² de superficie en 15 centros, situando a la compañía como referente del mercado de coworking en España.

Durante el mes de julio, se inauguró en su totalidad el centro de Gala Placidia. El espacio está ubicado en el CBD tradicional de Barcelona, a escasos minutos de la Diagonal y ha sido diseñado para grandes empresas que buscan espacios flexibles. El centro ofrece más de 500 puestos de trabajo y espacios para desarrollar eventos, seminarios, cursos... y cuenta con espacios comunes como grandes terrazas, cafetería y ágoras que facilitan la colaboración de sus miembros. A fecha de este informe ya cuenta con varias empresas del sector tecnológico, consultoría y servicios.



Asimismo, durante el tercer trimestre se ha identificado una nueva ubicación en un edificio de Colonial en la calle Francisco Silvela en Madrid. Este edificio replicará el concepto de “edificio híbrido” que ya ha sido implementado con éxito en varios edificios de Colonial, como por ejemplo Príncipe de Vergara o Parc Glories. El nuevo centro combinará superficie flexible con oficinas tradicionales. Este concepto está obteniendo unos resultados muy buenos, con aumentos de ocupación y rentas superiores a las previstas.

6. Estructura financiera

En el primer semestre de 2019, Colonial finalizó la reestructuración de la deuda pendiente de Axiare cancelando diversos préstamos bilaterales por importe de 162 millones de euros y refinanciando dos préstamos bilaterales por importe de 151 millones de euros mejorando márgenes y cancelando garantías hipotecarias. Los préstamos refinanciados tienen la condición de “préstamos sostenibles” ya que su margen variará según el rating que Colonial obtenga en materia de ESG (medio ambiente, social y gobierno corporativo) por parte de la agencia de sostenibilidad GRESB. En el mes de septiembre dichos préstamos han obtenido una reducción en los márgenes gracias a la mejora en el rating GRESB, lo que pone en valor los esfuerzos del Grupo en materia ESG.

Se iniciaron las emisiones de pagarés a corto plazo bajo el programa ECP, registrado en diciembre de 2018, con muy buena acogida en el mercado. A 30 de septiembre el programa se encontraba totalmente dispuesto.

SFL, por su parte, ha reestructurado un préstamo sindicado de 390 millones de euros que le ha permitido una mejora tanto en márgenes como en vencimientos. Durante el ejercicio ha realizado también emisiones de pagarés a corto plazo siendo las emisiones al cierre del trimestre de 386 millones de euros.

Las principales magnitudes de la deuda del Grupo son las siguientes

Grupo Colonial (€m)	sep-19	dic-18	Var.
Deuda financiera Bruta	5.086	4.748	7%
Deuda financiera Neta	4.522	4.680	(3,4%)
Liquidez total ⁽¹⁾	2.429	1.793	35%
% deuda tipo fijo o cubierta	84%	97%	(13%)
Vencimiento medio de la deuda (años) ⁽²⁾	5,2	5,9	0,7
Coste de la deuda actual ⁽³⁾	1,54%	1,77%	(23 p.b.)
Rating COL (S&P's)	BBB+	BBB+	-
Rating COL (Moody's)	Baa2 Stable	Baa2 Negative	↑
Rating SFL (S&P's)	BBB+	BBB+	-
LtV Grupo (incluyendo transfer costs)	37%	39%	(211 p.b.)

(1) Caja & saldos disponibles

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

(3) Coste de la deuda incluyendo los pagarés. Sin considerar las emisiones de pagarés el coste ascendería a 1,81%

La deuda financiera neta del Grupo a 30 de septiembre de 2019 se sitúa en 4.522€m, siendo su detalle el siguiente:

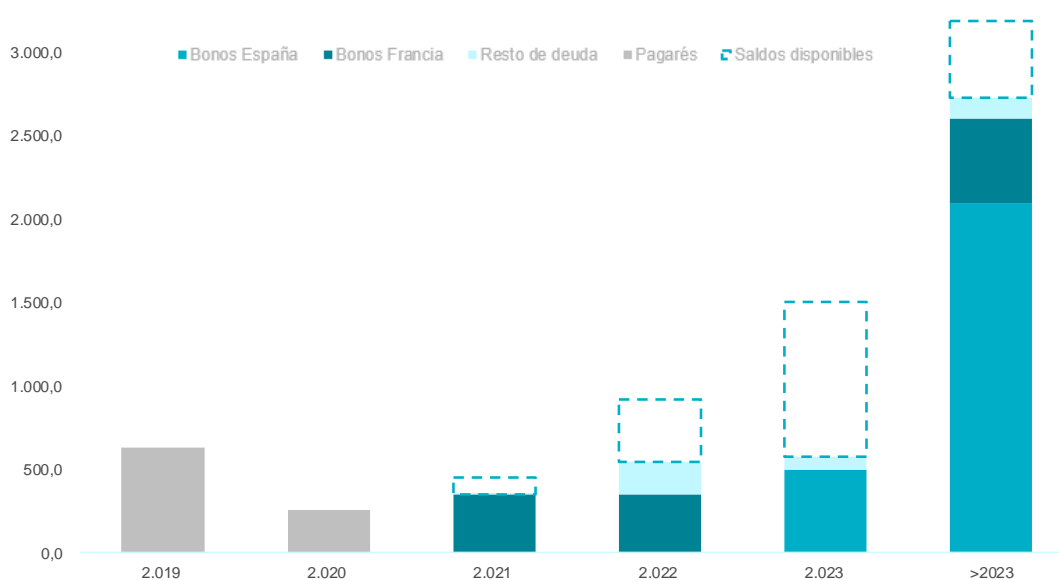
	Septiembre 2019			Diciembre 2018			Var	Coste ⁽³⁾	Vida media ⁽²⁾
	€m	Colonial	SFL	TOTAL	Colonial	SFL			
Créditos sindicados	0	0	0	70	0	70	(70)	-	4,8
Préstamos hipotecarios	76	199	275	314	201	515	(240)	1,29%	3,1
Bonos Colonial	2.600	-	2.600	2.600	-	2.600	-	2,05%	6,0
Bonos SFL	-	1.200	1.200	-	1.200	1.200	-	1,83%	3,9
Pagarés	500	386	886	-	263	263	623	-0,23%	0,2
Otra deuda	125	0	125	50	50	100	25	1,12%	4,8
Deuda Bruta	3.301	1.785	5.086	3.034	1.714	4.748	338	1,54%	5,2
Efectivo	(513)	(51)	(564)	(43)	(25)	(68)	(496)		
Deuda neta	2.788	1.734	4.522	2.991	1.688	4.680	(158)		
Liquidez total ⁽¹⁾	1.388	1.041	2.429	848	945	1.793	636		
Coste financiero spot	1,64%	1,35%	1,54% ⁽³⁾	1,95%	1,46%	1,77%	(23 p.b.)		

(1) Caja y saldos disponibles

(2) Vida media calculada en base a saldos disponibles

(3) Margen + tipo de referencia, sin incorporar comisiones

Respecto al calendario de vencimientos cabe destacar que el 73% de la deuda del Grupo (sin tener en cuenta el programa de pagarés) tiene vencimiento a partir de 2023.



	2019	2020	2021	2022	2023	>2023	TOTAL
Colonial	357	143	-	-	576	2.225	3.301
SFL	276	112	352	545	-	500	1.785
TOTAL	633	255	352	545	576	2.725	5.086

Resultados financieros

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

Septiembre acumulado - €m	COL	SFL	2019	2018	Var. %
<i>Gasto financiero recurrente - España</i>	(48)	0	(48)	(56)	15%
<i>Gasto financiero recurrente - Francia</i>	0	(24)	(24)	(27)	12%
Total Gasto financiero recurrente	(48)	(24)	(71)	(83)	14%
Ingreso financiero recurrente	1	0	1	1	(35%)
Gastos financieros activados	0	4	4	4	(14%)
Resultado financiero recurrente	(47)	(20)	(67)	(77)	14%
Gasto financiero no recurrente	(4)	0	(4)	(14)	(71%)
Ingreso financiero no recurrente	0	0	0	(1)	(100%)
Variaciones de valor instrumentos financieros	(2)	(1)	(3)	(4)	32%
Resultado financiero	(53)	(21)	(74)	(96)	23%

- Las operaciones de refinanciación de la deuda del Grupo realizadas en el ejercicio 2018 y en el primer trimestre de 2019 han supuesto una reducción del gasto financiero recurrente de más del 14% respecto al mismo período del ejercicio anterior (o de más de un 17% considerando el gasto financiero del mes de enero 2018 de Axiare no incluido en los datos consolidados de Colonial por haberse materializado la OPA con efectos 1 de febrero de 2018).

Dicha mejora es el resultado de la refinanciación de la deuda del Grupo realizada en los últimos meses, principalmente:

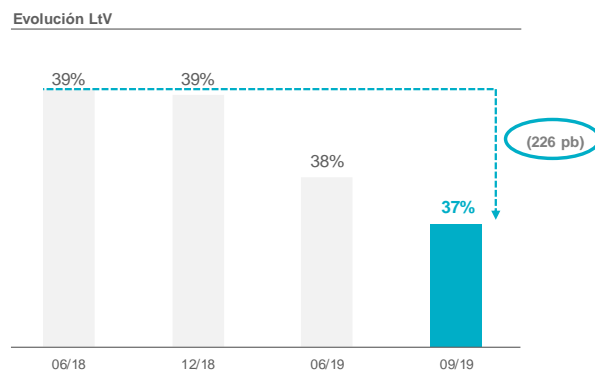
- Operaciones de recompra de bonos de Colonial y SFL y nuevas emisiones, mejorando tipos y vencimientos
 - Cancelación de la deuda hipotecaria proveniente de Axiare
 - Refinanciación de préstamos de Colonial y SFL mejorando tipos y vencimientos
 - Puesta en marcha de los programas de pagarés por importe de 1.000€m
- El coste financiero spot de la deuda dispuesta al cierre del trimestre ha ascendido al 1,54% vs el 1,92% del mismo período del ejercicio anterior (1,77% a diciembre de 2018). Incorporando comisiones de formalización periodificadas durante la vida de la deuda, a 30 de septiembre, el coste financiero asciende a 1,65%. Sin tener en cuenta el programa de pagarés dicho coste asciende al 1,81% (1,92% incorporando las comisiones de financiación).
 - El gasto no recurrente registrado en el ejercicio corresponde, principalmente, a la imputación a resultados de los gastos activados de la deuda cancelada de Axiare.
 - Dada la situación actual de los tipos de interés en el mercado, en mínimos históricos, durante el tercer trimestre del ejercicio el Grupo ha formalizado diversos instrumentos de precobertura con la finalidad de cubrir los tipos de interés de futuras emisiones de deuda por importe de 700€m.

Principales ratios de endeudamiento y liquidez

La desinversión del portfolio logístico el pasado mes de agosto ha permitido reducir el LTV al 37%, incluyendo el pago del dividendo realizado el pasado mes de julio.

Los saldos disponibles del Grupo al cierre a 30 de septiembre ascienden a 2.429€m, distribuidos como se muestra en el gráfico siguiente:

Saldos disponibles (€m)	Colonial	SFL	Grupo
Cuentas corrientes	513	51	564
Líneas de crédito disponibles	875	990	1.865
Total	1.388	1.041	2.429



7. Ratios EPRA

Ratios EPRA

1) EPRA Earnings

Resultado EPRA - €m	3T 2019	3T 2018
Resultado neto atribuible al Grupo según IFRS	393	281
<i>Resultado neto atribuible al Grupo - €/acción</i>	<i>0,773</i>	<i>0,635</i>
Ajustes para calcular el Resultado EPRA, excluye:		
(i) Cambios de valor de inversiones, proyectos de inversión y otros intereses	(419)	(325)
(ii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos, proyectos de inversión y otros intereses	(17)	(15)
(iii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos mantenidos para la venta incluyendo cambios de valor de dichos activos	0	0
(iv) Impuestos en por venta de activos	0	0
(v) Deterioro de valor del Fondo de Comercio	62	26
(vi) Cambios de valor de instrumentos financieros y costes de cancelación	7	19
(vii) Costes de adquisición de participaciones en empresas e inversiones en joint ventures o similares joint ventures	3	0
(viii) Impuestos diferidos por los ajustes EPRA considerados	16	3
(ix) Ajustes de (i) a (viii) respecto a alianzas estratégicas (excepto si están incluidas por integración proporcional)	0	0
(x) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	59	73
EPRA Earnings (pre ajustes específicos compañía)	104	61
Ajustes específicos compañía:		
(a) Gastos y provisiones extraordinarios	0	1
(b) Resultado Financiero no recurrente	0	0
(c) Tax credits	0	7
(d) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	(0)	(1)
Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía)	104	68
<i>Nº promedio de acciones (m)</i>	<i>508,1</i>	<i>441,7</i>
<i>Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía) - €/acción</i>	<i>0,205</i>	<i>0,154</i>

2) EPRA Vacancy Rate

Ratio Desocupación EPRA - Portfolio de Oficinas			
€m	3T 2019	3T 2018	Var. %
BARCELONA			
Superficie vacía ERV	0.8	0.4	
Portfolio ERV	54	45	
EPRA Ratio Desocupación Barcelona	1%	1%	1 pp
MADRID			
Superficie vacía ERV	7	12	
Portfolio ERV	100	100	
EPRA Ratio Desocupación Madrid	7%	12%	(5 pp)
PARIS			
Superficie vacía ERV	3	4	
Portfolio ERV	181	177	
EPRA Ratio Desocupación Paris	1%	2%	(1 pp)
TOTAL PORTFOLIO			
Superficie vacía ERV	11	17	
Portfolio ERV	335	322	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio Oficinas	3%	5%	(2 pp)

Ratio Desocupación EPRA - Portfolio Total			
€m	3T 2019	3T 2018	Var. %
BARCELONA			
Superficie vacía ERV	0.8	0.4	
Portfolio ERV	56	45	
EPRA Ratio Desocupación Barcelona	1%	1%	0 pp
MADRID			
Superficie vacía ERV	7	12	
Portfolio ERV	100	102	
EPRA Ratio Desocupación Madrid	7%	12%	(4 pp)
PARIS			
Superficie vacía ERV	4	5	
Portfolio ERV	221	217	
EPRA Ratio Desocupación Paris	2%	2%	(1 pp)
LOGISTICO & OTROS			
Superficie vacía ERV	2	1	
Portfolio ERV	12	-	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	16%	-	-
TOTAL PORTFOLIO			
Superficie vacía ERV	14	19	
Portfolio ERV	388	388	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	4%	5%	(1 pp)

Cifras anualizadas

8. 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 + NAV de la participación del 55% en el SPV de Torre Marenstrum + Valor JV Plaza Europa + NAV de la participación del 81,7% en SFL + NAV participación Axiare + 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).
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 NAV	El EPRA Net Asset Value (EPRA NAV) se calcula en base a los fondos propios de la compañía y ajustando determinadas partidas siguiendo las recomendaciones de la EPRA
EPRA NNAV	El EPRA NNAV se calcula ajustando en el EPRA NAV las siguientes partidas: el valor de mercado de los instrumentos financieros, el valor de mercado de la deuda, los impuestos que se devengarían con la venta de los activos a su valor de mercado, aplicando la bonificación por reinversión y el crédito fiscal registrado en balance considerando el criterio de empresa en funcionamiento
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
TMN	SPV entre Colonial (55%) y Naturgy (45%) en relación al activo Torre Marenostrom.
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>
EBIT <i>(Earnings before interest and taxes)</i>	Calculado como el "Beneficio de explotación" más "Variaciones de valor de las inversiones inmobiliarias" y "Resultado por variación de valor de activos y por deterioro".	Indicador de la capacidad de generación de beneficios del Grupo considerando únicamente su actividad productiva minorada por el efecto del endeudamiento y el efecto impositivo.
EBITDA <i>(Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)</i>	Calculado como el "Beneficio de explotación" ajustado por las "Amortizaciones" y la "Variación neta de provisiones".	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.
Endeudamiento financiero bruto (EFB)	Calculado como la suma de las partidas "Deudas con entidades de crédito y otros pasivos financieros" y "Emisiones de obligaciones y valores similares", excluyendo "Intereses" (devengados), "Gastos de formalización" y "Otros pasivos financieros" del estado de situación financiera consolidado.	Magnitud relevante para analizar la situación financiera del Grupo.
EPRA¹ NAV <i>(EPRA Net Asset Value)</i>	Se calcula en base a los fondos propios de la Sociedad y ajustando determinadas partidas siguiendo las recomendaciones de la EPRA.	Ratio de análisis estándar en el sector inmobiliario y recomendado por la EPRA.
EPRA¹ NNAV <i>(EPRA "triple neto")</i>	Calculado ajustando en el EPRA NAV 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 la bonificación por reinversión y el crédito fiscal registrado en balance 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.

Medida Alternativa de Rendimiento
Forma de cálculo
Definición/Relevancia
Like-for-like Rentas

Importe de las rentas por alquileres incluidas en la partida "Importe neto de la cifra de negocio" comparables entre dos periodos. Para obtenerlas se excluyen de ambos periodos las rentas procedentes de inversiones o desinversiones realizadas entre ambos periodos, las procedentes de activos incluidos en la cartera de proyectos y rehabilitaciones, así como otros ajustes atípicos (por ejemplo, indemnizaciones por rescisión anticipada de contratos de alquiler).

Permite comparar, sobre una base homogénea, la evolución de los ingresos por rentas de un activo o grupo de ellos.

Like-for-like Valoración

Importe de la Valoración de Mercado excluyendo costes de transacción o de la Valoración de Mercado incluyendo costes de transacción comparable entre dos periodos. Para obtenerlo se excluyen de ambos periodos las rentas por alquileres procedentes de inversiones o desinversiones realizadas entre ambos periodos.

Permite comparar, sobre una base homogénea, la evolución de la Valoración de Mercado de la cartera

Loan to Value Grupo o LtV Grupo

Calculado como el resultado de dividir el Endeudamiento financiero bruto minorado del importe de la partida "Efectivo y medios equivalentes" entre la Valoración de Mercado incluyendo costes de transacción de la cartera de activos del Grupo más las acciones en autocartera de la Sociedad Dominante valoradas a EPRA NAV.

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

LtV Holding o LtV Colonial

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

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

9. Datos de contacto & disclaimer

Datos de Contacto

Relación con Inversores

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

Oficina del Accionista

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

Web Colonial

www.inmocolonial.com

Datos de registro Mercado de Capitales – Mercado Continuo

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

Sobre Colonial

Inmobiliaria Colonial, SOCIMI, S.A.

Oficina Barcelona
Avenida Diagonal, 532
08006 Barcelona

Oficina Madrid
Pº de la Castellana, 52
28046 Madrid

Oficina París
42, rue Washington
75008 París

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

Disclaimer

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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