



Your CDP score



European Property
Investment Awards
WINNER 2020



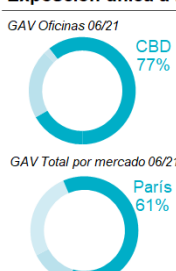
IBEX₃₅



3T/2021

Sólidos resultados con fuerte actividad comercial gracias al posicionamiento prime

Colonial cierra el tercer trimestre 2021 con un resultado neto de 184 €m (+179 €m vs 2020)

Hitos financieros	3T 2021	3T 2020	Var	LFL	Exposición única a Prime	Hitos operacionales	
BPA recurrente comparable - Cts€/acc. ¹	23,99	22,10	9%		GAV Oficinas 06/21 	Desocupación EPRA	6,6%
BPA recurrente - Cts€/acc.	17,91	22,10	(19%)			"Collection Rate" Oficinas ⁵	100%
Ingresos por rentas €m	234	260	(10%)	+2%		Crecimiento rentas ⁴	+4%
EBITDA rentas €m	219	245	(10%)	+2%		Barcelona	+2%
Resultado neto recurrente €m	92	112	(18%)			Madrid	(1%)
Resultado neto €m	184	5	-			París	+7%
						Release Spread ³	+7%
						Barcelona	+24%
						Madrid	+2%
						París	+2%

Fuerte crecimiento del resultado neto & solido BPA recurrente comparable

- Resultado neto de 184€m, +179€m vs. el año anterior
- BPA (Beneficio por acción) recurrente de 17,91€cts, por debajo del año anterior
- BPA recurrente comparable¹ de 23,99€cts, un +9% superior al del año anterior

Ingresos & EBITDA por rentas

- Ingresos por rentas de 234€m, +2% like for like
- EBITDA rentas de 219€m, +2,5% like for like
- EBITDA rentas París, +5% like for like

Tercer trimestre 2021 con aceleración de contratación en París & Madrid

- Contratos de alquiler firmados por 117.680m², +71% vs. el año anterior
- Niveles de ocupación de oficinas del 93% (97% en términos comparables²).
- Captura de crecimientos en rentas firmadas
 - +7% de "release spread"³ (+24% en Barcelona)
 - +4% vs renta de mercado 12/20⁴ (+7% en París)

Gestión activa de la cartera

- Exitosa OPA sobre SFL alcanzando el 98,3% de participación
- Venta del activo secundario Parc Cugat en Barcelona

Excelencia en ESG

- GRESB 2021 Rating de 94 puntos, líder en oficinas cotizadas de Europa Occidental
- Mejora del Rating de Sustainalytics 2021, situándose en el Top 4% del sector inmobiliario

Un balance reforzado

- Exitoso "Liability Management" por más de 1.000€m
- Reducción del coste de la deuda del Grupo por debajo del 1,5%
- Emisión de 500€m en bonos de SFL a 7 años con cupón del 0,5%, nivel mínimo histórico
- LTV del 36,6% con una liquidez de 2.020€m
- Rating S&P de BBB+, mayor rating inmobiliario en España

(1) Resultado recurrente excluyendo desinversiones no estratégicas y el impacto de rotación de clientes del programa de renovación y otros no LFL

(2) Ocupación de oficinas excluyendo entradas en explotación de programa de renovaciones

(3) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

(4) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2020 (ERV 12/20)

(5) Nivel de cobros a septiembre 2021

Aspectos clave

Resultados tercer trimestre 2021

Resultado neto de 184€m, +179€m con respecto al año anterior

El Grupo Colonial ha cerrado el tercer trimestre del ejercicio 2021 con un resultado neto de 184€m, +179€m respecto al mismo periodo del año anterior.

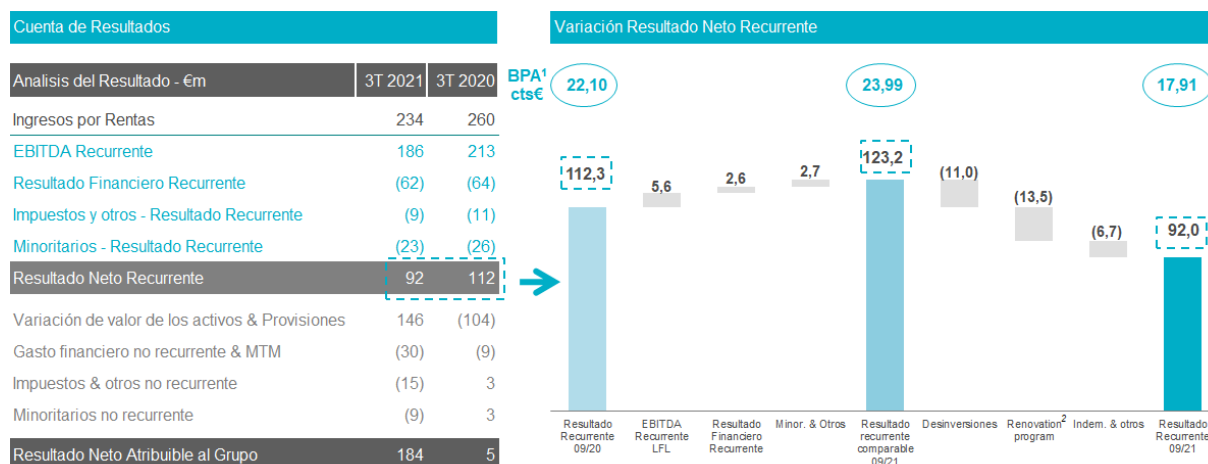
El beneficio neto recurrente refleja el impacto de las desinversiones y de la aceleración del programa de renovaciones, situándose en 92€m, cifra inferior a la del tercer trimestre del año anterior.

1. La **ejecución del programa de desinversiones de inmuebles no estratégicos** con primas sobre tasación que ha supuesto una reducción interanual de 11 €m de resultado neto por menores rentas, a cambio de mejorar la calidad del cash flow del portafolio post ventas. Adicionalmente, se ha reducido 6,7 €m, principalmente debido a indemnizaciones por bajas registradas en el año anterior.
2. El inicio y **aceleración del programa de renovación de la cartera** con el fin de reposicionar inmuebles del portafolio con un importante potencial de creación de valor y flujo de caja futuro en base a una transformación inmobiliaria de los activos. Dicho programa supone la rotación temporal de inquilinos, con un impacto negativo en EBITDA rentas de 13,5€m en el resultado del 3T 2021.

Beneficio neto recurrente comparable superior al del año anterior impulsado por Paris

Excluyendo los efectos de gestión activa de la cartera, el **resultado neto recurrente comparable se sitúa en 123€m**, cifra un **+10% superior al resultado del año anterior**.

El **resultado recurrente comparable³ por acción (BPA recurrente)** se sitúa en **24€cts**, cifra un **+9% superior** a la del mismo periodo del año anterior.



⁽¹⁾ Beneficio por acción recurrente

⁽²⁾ Rotación de clientes en el programa de renovación

El BPA recurrente del tercer trimestre 2021 asciende a 17,9€cts por acción. El impacto de la pérdida de rentas por desinversiones no estratégicas e indemnizaciones ha sido de (3,5€cts) por acción y el impacto por la rotación de clientes del programa de renovación ha sido de (2,6€cts) por acción. Excluyendo estos efectos no comparables, el BPA recurrente comparable asciende a 24€cts por acción.

(3) Resultado recurrente excluyendo desinversiones no estratégicas y el impacto de rotación de clientes del programa de renovación y otros elementos no like for like

Ingresos por rentas de 234 €m, un incremento del +2% like for like

Colonial cierra el tercer trimestre del ejercicio 2021 con unos **ingresos por rentas de 234€m**, cifra un 10% inferior al año anterior.

La disminución de los ingresos se debe principalmente a: 1) las desinversiones de activos no estratégicos ejecutadas en el 2020 y principios de 2021; y 2) la aceleración del programa de renovación del Grupo.

En dicha aceleración del programa de renovación cabe destacar los proyectos de reposicionamiento en los activos Diagonal 530 y Torre Marenostrum en Barcelona, los más de 8.000m² de renovación en el edificio Cézanne Saint Honoré y los 10.000m² en el edificio de Washington Plaza, ambos en París.



La gestión activa en estos activos tiene un impacto temporal en las rentas, a cambio incrementar la calidad y las rentas de dicho portafolio, así como la potencialidad de creación de valor en cada activo.

En términos comparables, es decir, ajustando desinversiones, indemnizaciones y el efecto de los proyectos y activos en reposicionamiento, **los ingresos por rentas han aumentado un +2% respecto al mismo periodo del año anterior.**

EBITDA rentas de 219 €m, +2,5% like for like (impulsado por Paris con +5% like for like)

Los ingresos netos de gastos (EBITDA rentas) han aumentado un **+2,5% en términos comparables "like for like"**, impulsados por un incremento del **+5% en el portafolio de Paris** que ha compensado la corrección temporal en el portafolio de Barcelona por las bajas de inquilinos en activos secundarios, que aún no han sido compensadas por las nuevas altas de clientes que se han producido recientemente.

Septiembre acumulado - €m	2021	2020	Var	LFL
Ingresos por rentas Grupo	234	260	(10%)	2%
EBITDA rentas Grupo	219	245	(10%)	2,5%
<i>EBITDA rentas Paris</i>	<i>126</i>	<i>131</i>	<i>(4%)</i>	<i>5,1%</i>
<i>EBITDA rentas Madrid</i>	<i>60</i>	<i>73</i>	<i>(18%)</i>	<i>0,4%</i>
<i>EBITDA rentas Barcelona</i>	<i>30</i>	<i>36</i>	<i>(16%)</i>	<i>(3,7%)</i>

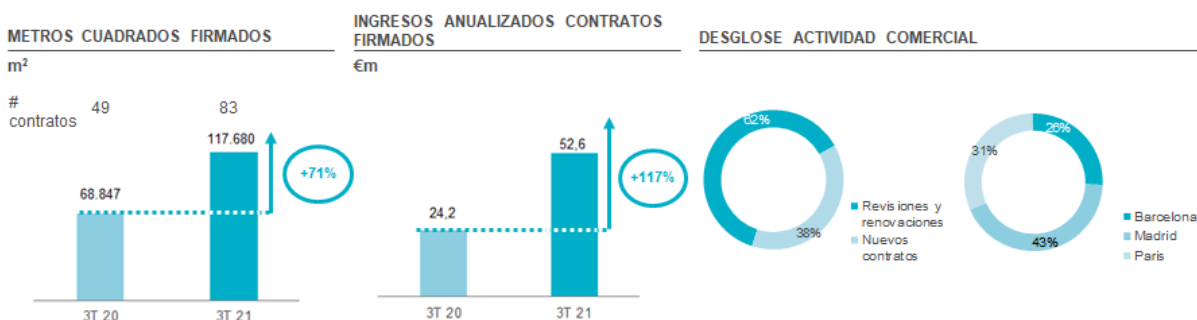
Sólidos fundamentales operativos

1. Elevados niveles de contratación con más de 117.000m²

El Grupo Colonial **cierra los primeros nueve meses del año formalizando 83 contratos** de alquiler de oficinas, correspondientes a **117.680m²** superando en un **+71%** el mismo período del año anterior.

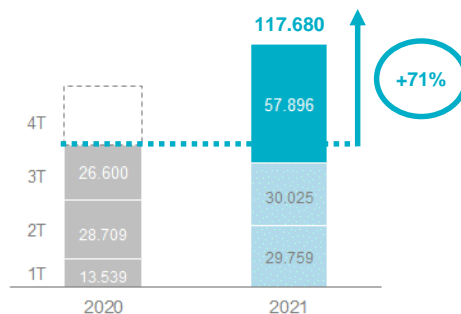
En términos económicos se han firmado contratos por un valor de a **53 €m de rentas anualizadas**, **doblando la cifra del mismo período del año anterior, +117%**.

LA ACTIVIDAD COMERCIAL SE MANTIENE SÓLIDA A CIERRE DEL 3T 2021



Cabe destacar que en el **tercer trimestre se ha producido una aceleración del volumen de contratación** en el portafolio de Colonial con la firma de 58.000m², prácticamente duplicando el volumen trimestral del primer y segundo trimestre del año en curso, cada uno con 30.000m² firmados.

Septiembre Acumulado	Superficie (m ²)			Total	# Contratos
	1T	2T	3T		
Barcelona	16.789	7.857	5.802	30.448	25
Madrid	10.890	6.934	32.657	50.482	32
París	2.080	15.234	19.437	36.750	26
Total	29.759	30.025	57.896	117.680	83



En cuanto a la actividad del tercer trimestre destacan el portafolio de París con más de 19.000m² y Madrid con 33.000m².

Los más de **117.000m² de contratos firmados superan a septiembre ya el volumen total de los 12 meses del año anterior que ascendía a 97.363m²**.

Del total del esfuerzo comercial de oficinas, un 62% (72.800m²) corresponde a renovaciones y revisiones de contratos, repartidos en los tres mercados donde opera la compañía.

El volumen de altas de nuevos espacios es de 45.000m², de los que más de la mitad (25.000 m²) se han realizado en el portafolio de París.

2. Sólidos incrementos de precios de alquiler

En el tercer trimestre del ejercicio el Grupo Colonial ha firmado contratos con precios de alquiler en la banda alta del mercado.

Las **rentas máximas firmadas** en el portafolio del Grupo han alcanzado los **930€/m²/año en París**, así como **35€/m²/mes en Madrid** y **28€/m²/mes en Barcelona**. Con estos niveles de precio, el portafolio de Colonial marca claramente la referencia “prime” en cada uno de los mercados donde opera.

Fuerte incremento de precios	Renta máxima firmada	Release Spread ¹				Crecimiento Rentas vs ERV ²				Ajuste tenant ³
		1T 2021	2T 2021	3T 2021	TOTAL	1T 2021	2T 2021	3T 2021	TOTAL	
Barcelona	28 €/m ² /mes	+21%	+33%	+17%	+24%	+0,5%	+4%	+4%	+2%	
Madrid	35 €/m ² /mes	+18%	+2%	(1%)	+2%	+3%	+10%	(6%)	(1%)	+2%
Paris	930 €/m ² /año	+7%	+1%	+3%	+2%	+11%	+7%	+6%	+7%	
TOTAL OFICINAS		+20%	+8%	+2%	+7%	+3%	+7%	+2%	+4%	+5%

(1) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

(2) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/20

(3) Excluyendo una renovación de contrato con un organismo público

Captura de alquileres por encima de niveles de renta de mercado 12/20

En comparación con la renta de mercado (ERV) de diciembre 2020 los precios de alquiler firmados han **aumentado un +4% al cierre del tercer trimestre del ejercicio**.

Destacamos el **crecimiento en el portafolio de París**, donde los precios se **han firmado un +7% por encima de la renta de mercado a diciembre de 2020**.

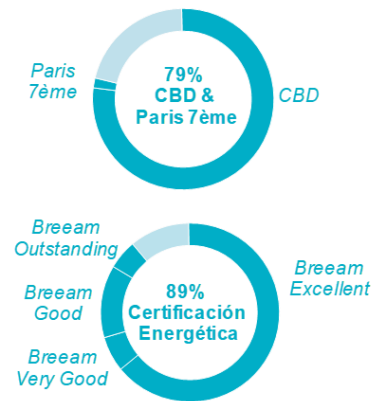
En el portafolio de **Barcelona**, las rentas han aumentado un **+2% versus la renta de mercado (+4% en el tercer trimestre)**. **Madrid se sitúa en un (1%)**, debido a una renovación de un contrato con un organismo público realizado. Excluyendo dicho contrato el resto del portafolio en **Madrid ha crecido un +2% respecto a la renta de mercado a diciembre 2020**.

Incrementos de rentas de doble dígito en renovaciones

Los “release spreads” (precios de alquiler firmados vs. renta anterior) a cierre del tercer trimestre del ejercicio se sitúan en un **+7% para 2021**. Dichas ratios resaltan el potencial de reversión del portafolio de contratos de Colonial con importantes márgenes de mejoras en las rentas actuales. Destaca el elevado “release spread” en el portafolio de **Barcelona +24%**.

3. Efecto Polarización: el portafolio Grado A de Colonial captura la demanda prime

El portafolio de Colonial permite atraer demanda de calidad a máximos precios, dada su ubicación “prime”, sus altos niveles de calidad y eficiencia de los inmuebles y ratios de huella de carbono entre los más bajos del mercado. En particular, la intensidad media de emisión de carbono de los inmuebles en los que se han firmado los contratos alcanza los 6 kgCO₂e/m² (intensidad de carbón de los Alcances 1&2), uno de los niveles más ecoeficientes del sector en Europa.



Del esfuerzo comercial del grupo a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2021, se ha firmado un 79% en edificios ubicados en zonas CBD de Madrid y Barcelona, así como en el CBD y el céntrico distrito 7ème de París, con foco en edificios con máxima ecoeficiencia energética, tal y como muestran sus certificaciones BREEAM o LEED.

Entre las renovaciones firmadas, destacamos las realizadas en tres activos prime CBD-22@ de la Avenida Diagonal de Barcelona (Diagonal, 609-615, Diagonal 220-240 y Diagonal 682), así como varias renovaciones en el CBD de Madrid, como José Abascal 56, Recoletos 37, José Abascal 45, y Génova 17. En París destacamos las renovaciones realizadas en los activos de #Cloud y Washington Plaza.



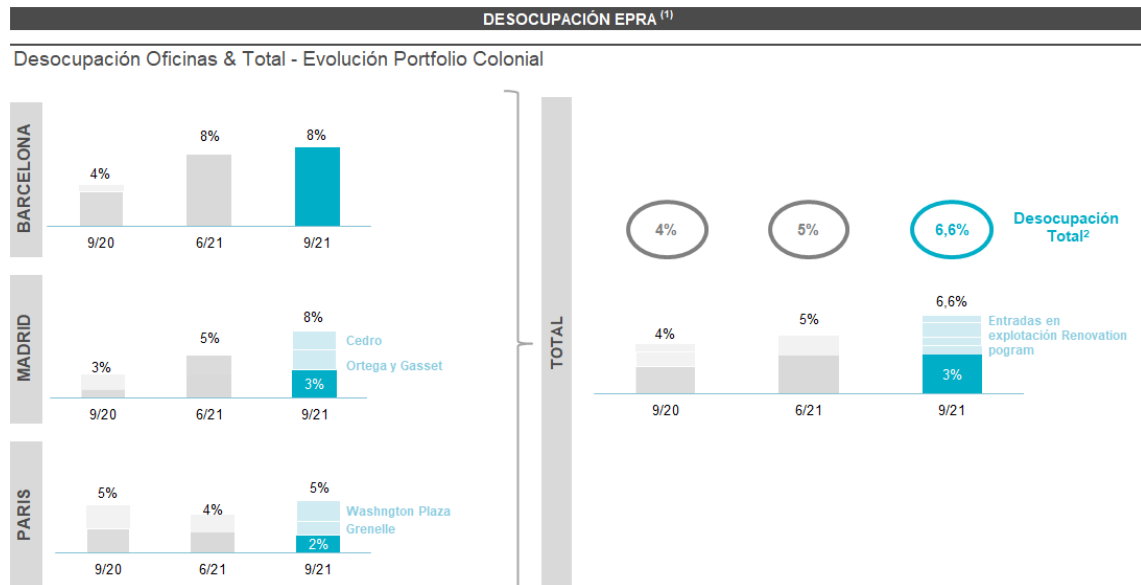
Los nuevos contratos firmados han sido mayoritariamente en el CBD de Madrid y París, específicamente en los activos de Don Ramón de la Cruz 84, Recoletos 27, Alfonso XII, José Abascal 45, Lopez de Hoyos 35, Cézanne Saint Honoré, Washington Plaza y #Cloud entre otros.



4. Ocupación – Nuevas entradas en explotación y portafolio like for like en niveles del 97%

La **desocupación total del Grupo Colonial** a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2021 **se sitúa en un 6,6%**. El incremento intertrimestral se debe principalmente a entradas en explotación del programa de renovaciones en los tres mercados y rotación de inquilinos en un activo en Sant Cugat (zona secundaria de Barcelona).

En términos comparables, es decir excluyendo las entradas en explotación del programa de renovaciones, la desocupación se mantiene en niveles del 3% (París 2%, Madrid 3% y Barcelona 8%)



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

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

En el **portafolio de oficinas de Barcelona la desocupación se ha situado en un 8%**, ratio en línea con respecto al último trimestre. En este tercer trimestre, destacamos la entrada en explotación de superficie rehabilitada en el activo de Sant Cugat. Sin tener en cuenta dicha entrada en explotación, **el portafolio de Barcelona tiene una desocupación del 5%**.

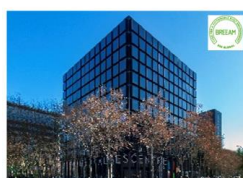
El portafolio de oficinas de Madrid tiene una desocupación del 8%, ratio que se ha visto incrementado respecto los últimos trimestres reportados. Este incremento se debe principalmente a las entradas en explotación de los activos rehabilitados de Cedro y Ortega y Gasset 100. Ambos activos reposicionados están generando interés en el mercado. **Sin tener en cuenta estos activos, la desocupación del resto del portafolio de Madrid es del 3%**.

La cartera de **oficinas de París** presenta un **nivel de desocupación del 5%**, ratio que ha incrementado este último trimestre, debido principalmente a la entrada en explotación de superficie renovada del activo Washington Plaza. Gran parte de la desocupación del portafolio de París se debe a las entradas en explotación de rehabilitaciones finalizadas en los activos de 103 Grenelle y Washington Plaza. **Sin tener en cuenta los activos 103 Grenelle y Washington Plaza, la desocupación de París se sitúa en el 2%**. Las nuevas superficies entregadas ofrecen un potencial de cash flow por rentas adicionales, dado que representan una oferta de máxima calidad en el centro de París, que actualmente es escasa en el mercado.

La superficie desocupada de oficinas a cierre del tercer trimestre de 2021 es la siguiente:

Superficie desocupada oficinas					
Superficie sobre rasante (m ²)	Entradas en explotación ⁽¹⁾	Zona BD y otros	Zona CBD y 7ème Paris	3T 2021	Desocupación oficinas EPRA
Barcelona	3.678	9.284	7.839	20.801	8%
Madrid	24.995	5.460	6.964	37.419	8%
París	9.038	6.026	307	15.371	5%
TOTAL	37.711	20.770	15.110	73.591	6,6%

(1) Proyectos y rehabilitaciones que han entrado en explotación



Diagonal 609-615



Ortega y Gasset



Ribera de Loira 28



Washington Plaza



Cedro



Diagonal 682



Grenelle 103



Le Vaisseau



Castellana 163



Sant Cugat

Cartera de Proyectos & Programa de Renovaciones

El Grupo Colonial continua con el desarrollo de su **cartera de proyectos y programa de renovaciones** reposicionando 300.000 m² de sus activos ubicados en las mejores zonas de París, Madrid y Barcelona.

Cartera de Proyectos – Adelanto de entrega en Paris y primeros pre-lets en Madrid

- París:** Durante el **tercer trimestre de 2021 se ha realizado la entrega del proyecto de 83 Marceau**, ubicado a los pies del Arco del Triunfo, y con una superficie de 9.000m². **La entrega y entrada en explotación se ha realizado un mes antes de la fecha prevista.** El edificio se encuentra alquilado al 100% con unas rentas anuales en niveles máximos de mercado. Entre los inquilinos destaca el banco de inversión Goldman Sachs ocupando 6.500 m² y con un contrato de 12 años (9 años de obligado cumplimiento) en términos muy favorables.



El proyecto ha transformado el edificio, dotándolo de plantas de oficinas de 1.200m² muy flexibles y eficientes, con un atrio central que da a un patio bañado de luz natural, y nuevas áreas de servicio. Dispondrá de amplias terrazas que ofrecerán una vista excepcional de París.

- En el mercado de **Madrid**, el Grupo entregará en los próximos meses dos proyectos singulares que suponen una oferta única en el segmento de calidad, donde para un cliente con elevadas exigencias casi no existen opciones en el centro de la capital.

Velázquez 86D, en el **mercado prime de Madrid** con más de 16.000m², constituye un activo singular de gran tamaño con plantas de más de 2.200 m² distribuidos en 7 alturas.

Hasta el mes de septiembre, se han pre-alquilado 1.883 m² de superficies retail, equivalentes a un 11% de la renta total del edificio en términos económicos. El proceso de comercialización sigue avanzando con un incremento en el número de visitas.



Miguel Ángel 23, con más de 8.000m², se encuentra en fase de comercialización, y está despertando un gran interés en el mercado. Su entrega está prevista para el primer semestre de 2022. Se trata de un proyecto en la vanguardia de los nuevos estándares de sostenibilidad, alcanzando altos niveles en neutralidad de emisiones de carbono.



Se han acelerado las visitas después del verano con potenciales clientes de primer rango, evaluando la posibilidad de alquilar espacio en este producto prime.

Programa de Renovaciones – aceleración de “momentum” en Paris CBD

▪ **Paris - Cézanne Saint Honoré, programa de renovación para 9.700m²**

El proyecto de reforma diseñado por el estudio de arquitectos SKA sociés Architectes incluye un diseño de oficinas cuidado, con acabados similares a los de hoteles de alta gama y enfocados al bienestar de sus usuarios.

Con esta reforma, que terminará en el segundo trimestre de 2022, y que incluye también la reforma de entrada y zonas comunes, la compañía se asegura el crecimiento a futuro del valor del edificio.

Solo 4 meses después del inicio de los trabajos, ya se han pre-alquilado 7.033m², el 72% de la superficie del programa de renovación, a rentas máximas del mercado.



▪ **Paris - Washington Plaza**

Otro programa de renovación importante en París que se realiza en un activo “Trophy” situado entre los Campos Elíseos y a la céntrica avenida Haussmann. **A septiembre de 2021 se han pre-alquilado 7.000 m².**



▪ **Madrid – Ortega & Gasset, programa de renovación del edificio.**

Ubicado en el CBD de Madrid, este inmueble de más de 8.000m² distribuidos en 7 plantas y una terraza panorámica, tiene un diseño y tamaño de planta óptimo de espacios muy buscada en el mercado. En la actualidad, existe un fuerte interés por parte de potenciales clientes para este activo.



▪ **Madrid - Cedro, el mayor programa de renovación de Madrid**

Los trabajos de renovación de este edificio de más de 17.000 m² han puesto en valor sus plantas de aproximadamente 3.000 m² y gran luminosidad. Se ha mejorado la eficiencia del activo alcanzando la certificación LEED Gold. A nivel comercial se están manteniendo conversaciones a nivel avanzado para alquilar una parte importante del edificio.



▪ **Barcelona – Diagonal 530, programa de renovación en el prime CBD**

En Diagonal 530, el diseño del **proyecto de renovación ha permitido aumentar la superficie bruta alquilable del activo en un +9%**. Este proyecto será entregado en los próximos meses y su comercialización está recibiendo una buena aceptación por parte del mercado.

Asimismo, Colonial apuesta por crear un producto híbrido, es decir combinar la oferta de espacios de oficinas estándar con plantas de “flexible office” a través de su exitosa marca UtopicUS, que se instalará en una parte del inmueble con una propuesta de CoWorking atractiva.



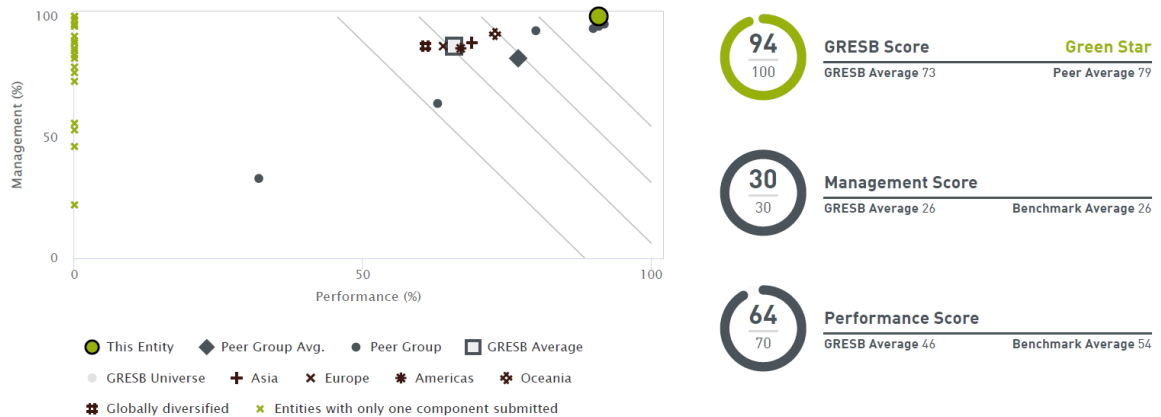
Estrategia ESG

Importantes avances en ratings ESG

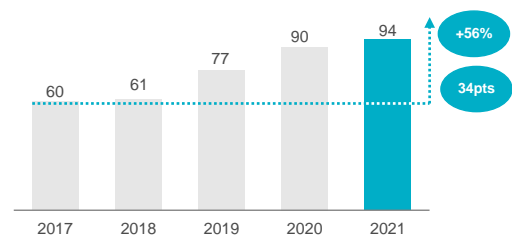
1. Líder en GRESB en Europa Continental de Oficinas

Colonial ha obtenido en el rating de GRESB una puntuación de 94 sobre 100 para el año 2021, posicionándose como líder, número 1, entre las cotizadas de oficinas de Europa Occidental.

GRESB Model



Desde 2017 Colonial ha aumentado de manera continuada cada año sus calificaciones, escalando más de 30 puntos. Asimismo, por segundo año consecutivo, Colonial ha obtenido la calificación máxima de 5 estrellas.



2. Colonial ha obtenido por 6º año consecutivo la clasificación de EPRA Gold sBPR que certifica los más altos estándares de reporting en materia de ESG.



3. Sustainalytics ha otorgado una calificación de 10,1 puntos en el riesgo en ESG de Colonial, situándola en el Top 20 de las 420 empresas inmobiliarias cotizadas analizadas. La agencia destaca la buena gestión de las políticas en ESG de acuerdo con todos los estándares internacionales.



Gestión activa del portafolio – “reactivando” el crecimiento futuro

1. Proyecto Alpha VI – Colonial culmina con éxito la transacción de SFL alcanzando una participación del 98,3%

Durante el tercer trimestre de 2021 Colonial y su filial SFL han culminado con éxito el proceso de compra del resto de acciones de SFL anunciado en el marco de la operación Alpha VI.

El 4 de agosto de 2021 se cerró la operación de intercambio de activos entre SFL y Predica. En ella SFL recupera el 100% de los activos de Washington Plaza y ParHolding. A cambio, se han creado las nuevas “Joint Venture” de SFL junto con Predica en los 4 activos acordados (Cézanne, 103 Grennelle, Cloud y 92 CE) dónde SFL mantiene el 51% de participación.

Asimismo, se formalizó el acuerdo entre Colonial y Predica dónde la compañía francesa entregó el 5% de SFL a cambio de nuevas acciones de Colonial representando un 4,2% del accionariado.

El 8 de septiembre de 2021 finalizó el proceso de opa voluntaria mixta sobre el 5% de las acciones en manos de los accionistas minoritarios de SFL. La oferta pública lanzada por Colonial tuvo una gran aceptación entre los accionistas minoritarios y finalmente tras el cierre de estas operaciones la participación de Colonial en SFL aumenta del 81,7% hasta el 98,3%.

La exitosa ejecución de la transacción ha permitido al Grupo Colonial aumentar en cerca de 1.000€m su exposición a los mejores activos prime de oficinas de París, incluyendo su cartera de proyectos con gran capacidad de generación de valor.

Asimismo, la estructura accionarial del Grupo se simplifica, a la vez que se refuerza su estructura de capital con cerca de 400€m adicionales en términos de valor neto de activos que incrementan el free float de la compañía.

2. Gestión activa del portafolio

Durante el tercer trimestre del ejercicio 2021, el Grupo Colonial ha ejecutado la venta del edificio de oficinas Parc Cugat (11.999 m²) situado en el submercado periférico de Sant Cugat del Vallés, en Barcelona, con un precio en niveles de la última tasación.

El activo de Parc Cugat, tiene una desocupación del 14%, en un mercado secundario donde la desocupación está incrementando y ha alcanzado niveles de hasta un 30% en el pasado.

La perspectiva de creación de valor a futuro para este activo es limitada debido a su naturaleza secundaria y situación en un entorno con un recorrido complicado para el incremento de las rentas.

La desinversión de este activo se enmarca en la estrategia de Colonial de mejora de la calidad de su portafolio desinvirtiendo en activos en localizaciones secundarias y/o maduros. Esta rotación de activos permite liberar capital a ser invertido en nuevas oportunidades “prime” para maximizar la creación de valor para el accionista.



Una estructura de capital sólida

I. Gestión activa del balance – “Liability Management”

En lo que va de año, el **Grupo Colonial ha ejecutado exitosamente una gestión activa de su deuda (“Liability Management”), por más de 1.000€m**, optimizando el coste financiero medio de la deuda y mejorando el mix y los plazos de vencimiento de su financiación.

En particular, se han realizado las siguientes operaciones:

1. En **junio y julio Colonial** realizó una emisión de bonos, por **importe de 500 millones de euros y ampliada posteriormente a 625€m**. La emisión tenía un vencimiento a 8 años con un cupón de 0,75%, el más bajo en la historia del Grupo hasta esa fecha.
Paralelamente, Colonial anunció la **recompra de la totalidad de sus bonos con vencimiento en 2023 cuyo importe asciende a 306 millones de euros** y devenga un cupón anual de 2,728%. Adicionalmente, anunció la **recompra de 306 millones de euros de sus bonos con vencimiento en 2024**.
2. Asimismo, en agosto y septiembre de este año, **SFL ha recomprado la totalidad de sus bonos con vencimiento en noviembre del 2021, con un nominal pendiente de 250 millones de euros** y que devengaban un cupón del 1,88%. Adicionalmente canceló anticipadamente un préstamo con garantía hipotecaria **con vencimiento en julio del 2022 por un total de 196 millones de euros**.
3. En octubre de 2021, SFL **ha formalizado una emisión de bonos en el mercado francés por un total de 500 millones de euros** y vencimiento en abril de 2028. **La emisión ha alcanzado un cupón del 0,5%, el nivel más bajo en la historia del grupo**.

A fecha actual, el **coste financiero spot del Grupo se sitúa por debajo del 1,5%, 24 p.b. inferior al coste del año anterior**.

II. Un balance fuerte

A cierre del ejercicio 2021, el Grupo Colonial presenta un **balance sólido con un LTV de 36,6%**.

Los **saldos disponibles del Grupo ascienden a 2.020€m de entre caja y líneas de crédito no dispuestas**. Esta liquidez permite al Grupo asegurar sus necesidades de financiación de los próximos años cubriendo los vencimientos de deuda hasta 2024.

Asimismo, el **sólido perfil financiero de Colonial le permite mantener una calificación crediticia de BBB+ por parte de Standard & Poor’s**, la más alta en el sector inmobiliario español.

III. Consenso de analistas

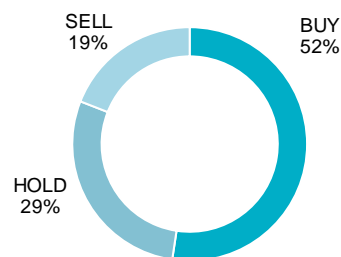
Los analistas han revisado progresivamente sus previsiones sobre Colonial al alza.

Destaca el reciente inicio de la cobertura de Colonial por parte de Exane con un precio objetivo de 11 €/acción. Las recomendaciones de compra sitúan el precio objetivo medio por encima de 10,3€/acción.

Más de la mitad de los 21 analistas que siguen la compañía recomiendan comprar acciones de Colonial.

Institución	Analista	Fecha publicación	Recomendación	Precio objetivo (€/acción)
BUY				
Exane BNP Paribas	Alvaro Soriano	22/09/2021	Outperform	11,0
Renta 4 SAB	Javier Diaz	22/06/2021	Outperform	10,7
Bestinver Securities	Ignacio Martinez Esnaola	18/10/2021	Buy	10,6
JB Capital Markets S.V., S.	Daniel Gandoy Lopez	28/10/2021	Buy	10,6
Goldman Sachs	Jonathan Kownator	10/09/2021	Buy	10,5
Banco Sabadell	Ignacio Romero	04/06/2021	Buy	10,4
Oddo BHF	Florent Laroche-Joubert	08/10/2021	Outperform	10,3
Grupo Santander	Eduardo Gonzalez	13/10/2021	Buy	10,0
JP Morgan	Neil Green	03/08/2021	Overweight	10,0
Kempen	Jaap Kuin	02/09/2021	Buy	10,0
ISS-EVA	Anthony Campagna	08/03/2019	Buy	n.a.
HOLD				
CaixaBank BPI	Pedro Alves	28/09/2021	Neutral	9,7
Alantra Equities	Fernando Abril-Martorell	31/08/2021	Neutral	9,6
Intermoney Valores	Guillermo Barrio	26/10/2021	Hold	9,5
Morgan Stanley	Bart Gysens	13/09/2021	Equalw/In-Line	9,0
BankInter SA	Juan Moreno	14/10/2021	Neutral	8,9
Green Street Advisors	Peter Papadakos	08/10/2021	HOLD	n.a.
SELL				
Societe Generale	Ben Richford	14/06/2021	Sell	8,1
Barclays	Celine Huynh	04/10/2021	Underweight	7,0
Mirabaud Securities	Ignacio Mendez	30/07/2021	Sell	6,5
AlphaValue/Baader Europe	Christian Auzanneau	28/10/2021	Sell	4,6

Fuente: Bloomberg e informes de analistas



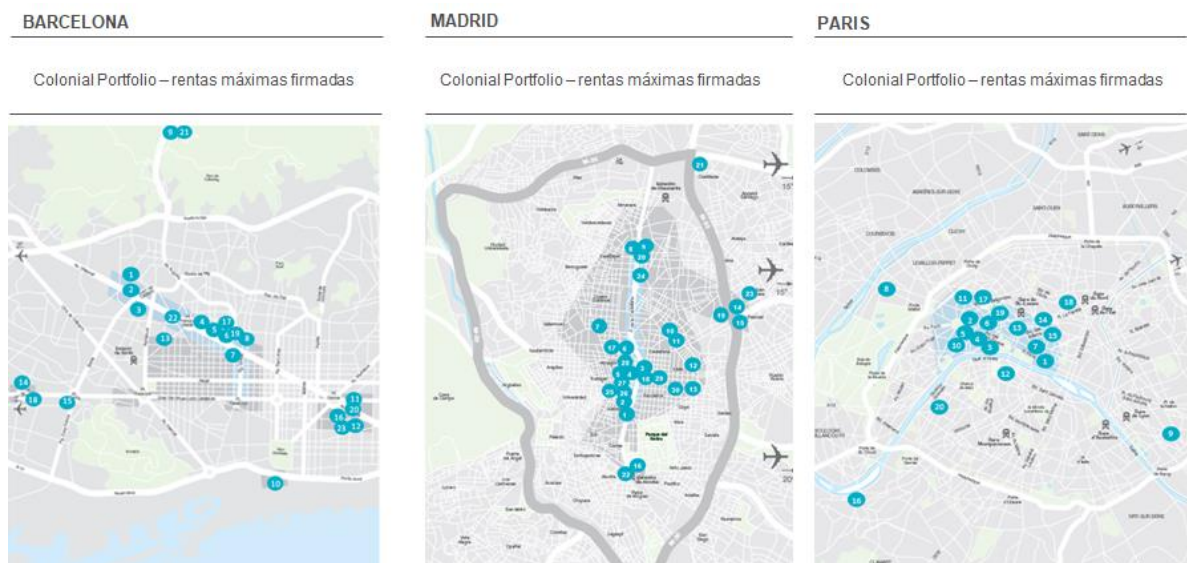
Un posicionamiento estratégico Prime para maximizar la creación de valor

La fortaleza de Colonial se basa en su posicionamiento estratégico prime con oficinas en CBD y clientes de reconocida solvencia, así como en un balance sólido. Estas son las principales fortalezas del Grupo:

A. Liderazgo paneuropeo en oficinas de Grado A en el centro ciudad (CBD)

Principal propietario de productos de alta calidad, en **ubicaciones céntricas con un 77% de su portafolio en zonas CBD** en cada uno de los mercados en los que opera.

Una adecuada diversificación internacional con un **61% de exposición en París**, uno de los mercados de oficinas más defensivos a nivel global.



B. Un fuerte posicionamiento prime con una cartera de clientes de máxima calidad que permite obtener un binomio atractivo de 1) rentas en la banda alta con 2) altos índices de lealtad y perfiles de vencimiento sólidos.



La cartera de contratos del Grupo Colonial dispone de un “margen de reversión” positivo, dado que las rentas actuales de la cartera se sitúan por debajo de las rentas de mercado actuales. Asimismo, hasta la fecha, el Grupo ha capturado altos índices de reversión con un “release spread¹⁾” de +8% al cierre del tercer trimestre del ejercicio 2021.

(1) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

C. Excelencia en ESG

El Grupo Colonial aspira a un claro liderazgo en ESG, siendo un elemento fundamental en la estrategia del Grupo, priorizando un retorno sostenible a largo plazo apoyándose en un modelo donde prima la calidad.



D. Un pipeline de proyectos atractivos ubicados en las mejores zonas de París, Madrid y Barcelona, con importantes pre-alquileres.

Proyecto	Ciudad	% Grupo	Entrega	GLA (m ²)	Total Coste € ¹	Yield on Cost
1 Diagonal 525	Barcelona CBD	100%	Entregado	5.706	41	≈ 5%
2 83 Marceau	Paris CBD	98%	Entregado	9.600	154	5.5- 6.0%
3 Miguel Angel 23	Madrid CBD	100%	1S 22	8.204	66	5- 6%
4 Velazquez 86D	Madrid CBD	100%	1S 22	16.164	116	6- 7%
5 Biome	Paris City Center	98%	2S 22	24.500	283	≈ 5%
6 Sagasta 27	Madrid CBD	100%	2S 22	4.896	23	6- 7%
7 Plaza Europa 34	Barcelona	50%	1S 23	14.306	42	≈ 7%
8 Mendez Alvaro Campus	Madrid CBD South	100%	1S 2024	89.872	323	7- 8%
9 Louvré SaintHonoré 	Paris CBD	98%	2024	16.000	215	7- 8%
TOTAL PIPELINE				189.248	1.264	6- 7%

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

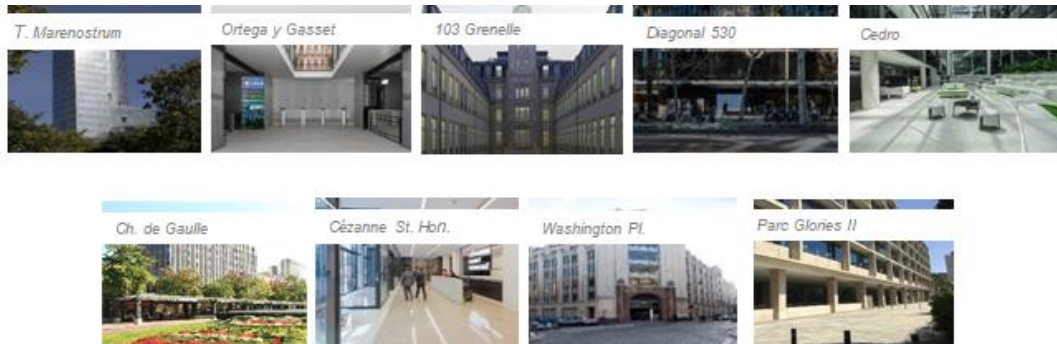
La cartera de proyectos está íntegramente situada en el centro de las ciudades de Barcelona, Madrid y París. Más del 50% del valor de los proyectos se concentra en 3 grandes proyectos en París y el Campus Méndez Álvaro, de uso mixto oficinas/residencial situado en el sur del CBD de Madrid.



E. Un programa de renovación de más de 110.000m² con importante potencial de reversión en rentas y valor

El Grupo Colonial dispone en la actualidad de un programa de renovaciones en 9 activos a reposicionar, 4 en París, 3 en Barcelona y 2 en Madrid.

El potencial de reversión se sitúa en más de 33 €m de ingresos por rentas adicionales. Asimismo, se espera una importante creación de valor una vez estén reposicionados todos los activos.

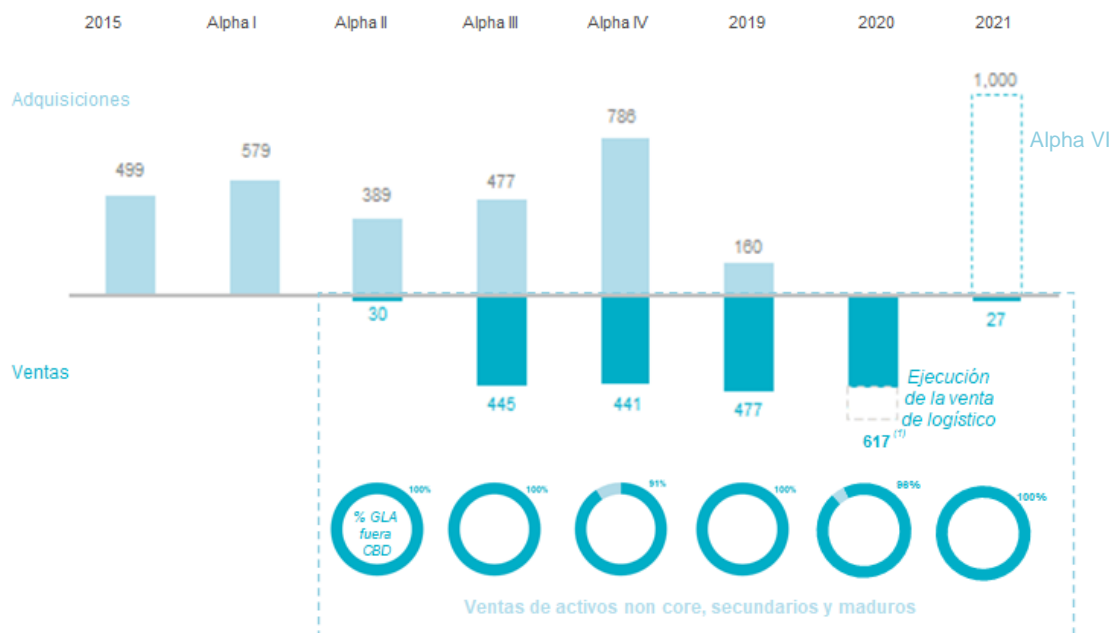


F. Un balance sólido con el mejor rating del sector inmobiliario español, El Grupo cuenta con uno de los niveles más altos de liquidez del sector, así como un LTV que se sitúa en el 36,6%, con un colateral de activos Core de máxima calidad.

G. Rotación activa del portafolio, a través de desinversiones non-core, mejorando el posicionamiento prime y liberando capital para oportunidades de creación de valor para el accionista.

En los últimos 3 años, el Grupo Colonial ha materializado importantes desinversiones de activos non-core por valor de casi 2.000€m, con primas de doble dígito sobre la valoración en curso.

INVERSIONES NETAS DESDE 2015 -€m



¹ Una parte del volumen de desinversiones del programa Alpha V, 284€m, se ha escriturado a inicios del primer trimestre 2021

Anexos

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

1. Análisis de la Cuenta de Resultados

Cuenta de Resultados Analítica Consolidada

El Grupo Colonial ha cerrado el tercer trimestre del ejercicio 2021 con un resultado neto de 184€m, +179€m respecto al mismo periodo del año anterior.

Septiembre acumulado - €m	2021	2020	Var.	Var. % ⁽¹⁾
Ingresos por rentas	234	260	(26)	(10%)
Gastos de explotación netos ⁽²⁾	(15)	(15)	0	3%
EBITDA rentas	219	245	(26)	(10%)
Otros ingresos ⁽⁴⁾	(3)	0	(3)	(1346%)
Gastos estructura	(33)	(34)	2	4%
EBITDA	184	211	(28)	(13%)
Extraordinarios	(14)	(2)	(13)	(765%)
Revalorizaciones y margen de ventas de inmuebles	145	(108)	253	234%
Amortizaciones y Provisiones	(6)	(4)	(2)	(61%)
Resultado Financiero	(92)	(73)	(18)	(25%)
Resultado antes de impuestos y minoritarios	217	25	192	779%
Impuesto de sociedades	(1)	4	(5)	(120%)
Socios minoritarios	(32)	(23)	(9)	(37%)
Resultado neto atribuible al Grupo	184	5	179	-

Análisis del Resultado - €m	2021	2020	Var.	Var. %
EBITDA Recurrente	186	213	(28)	(13%)
Resultado Financiero Recurrente	(62)	(64)	3	4%
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(9)	(11)	2	15%
Minoritarios - Resultado Recurrente	(23)	(26)	3	13%
Resultado Neto Recurrente - post ajustes específicos compañía ⁽³⁾	92	112	(20)	(18%)
<i>nº acciones (millones) ⁽⁵⁾</i>	<i>513.6</i>	<i>508.1</i>	<i>5</i>	<i>1%</i>
BPA recurrente (cts€)	17.91	22.10	(4)	(19%)

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

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

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

(4) Capex refacturado & EBITDA Utopic'us Centers

(5) Promedio de acciones sin considerar ajustes de autocartera

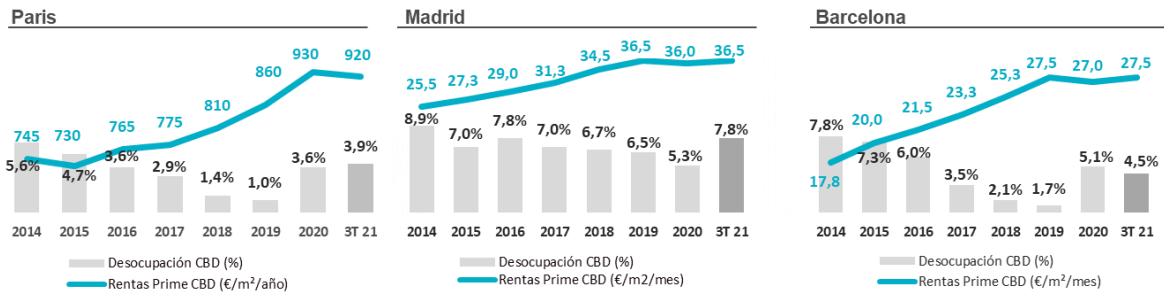
Análisis de la Cuenta de Resultados

- Colonial cierra el tercer trimestre del ejercicio 2021 con unos ingresos por rentas de 234€m, cifra inferior en un (10%) respecto al año anterior, debido principalmente a las desinversiones realizadas de activos no estratégicos y a la aceleración del programa de renovación para reposicionar activos. **En términos comparables “like-for-like” los ingresos por rentas han aumentado un +2%.**
- El EBITDA rentas (rentas netas) asciende a 219€m, cifra un 10% inferior a la del mismo periodo del año anterior debido principalmente a las desinversiones realizadas de activos no estratégicos y a la aceleración del programa de renovación para reposicionar activos.
- **En términos comparables, el EBITDA de las rentas ha aumentado un +2,5% “like for like”.** Este incremento ha venido impulsado por el incremento del +5% en el portafolio de París, debido al incremento del +3% en el portafolio de oficinas y a la importante mejora adicional por la reapertura del Hotel Indigo en el activo de Édouard VII.
- El impacto en la cuenta de resultados por revalorización a 30 de junio de 2021 y por margen de ventas de activos de las inversiones inmobiliarias ha ascendido a 145€m. La revalorización se ha registrado tanto en Francia como en España.
- Los gastos financieros ascienden a 92€m, un 25% superior a los del año anterior, dado que reflejan el impacto extraordinario del “Liability Management” en este ejercicio, en particular los gastos de recompra de los bonos con vencimiento 2023 y 2024 y la cancelación de derivados.

Cabe destacar que gracias a estos ejercicios de Liability Management **se han reducido los gastos financieros recurrentes en 2,6€m**, un 4% menos a los del mismo periodo del año anterior.

- El resultado antes de impuestos y minoritarios a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2021 asciende a 217€m, +192€m superior al resultado del mismo periodo del año anterior.
- Finalmente, y una vez incorporado el resultado atribuible a los minoritarios de (32€m), así como el impuesto de sociedades de (1€m), el resultado después de impuestos atribuible al Grupo es de 184€m, un incremento de +179€m respecto al mismo periodo del año anterior.

2. Mercado de oficinas



Mercado de Alquiler

En el mercado de oficinas de París, el nivel de contratación ha mejorado en un +32% respecto a la cifra del mismo periodo del año anterior. Destaca especialmente el CBD donde la demanda ha aumentado un +76% en comparación con dicho periodo. La desocupación en el CBD se sitúa en el 3,9%. Las rentas prime se sitúan en 920€/m²/año.

En el mercado de oficinas de Madrid, se firmaron 239.350m² hasta septiembre de 2021, cifra superior a la del año anterior. La tasa de disponibilidad total del mercado se sitúa en un 12,6%, mientras que la desocupación del CBD es del 7,8%. Las rentas prime se han incrementado en comparación con los últimos trimestres, alcanzando los 36,5€/m²/mes.

La contratación en el mercado de oficinas de Barcelona se ha situado en los 72.000 m² para el tercer trimestre de 2021, cifra un +140% por encima del año anterior y en línea con el mismo periodo del 2019 (año pre-Covid). La tasa de desocupación del CBD se sitúa en el 4,5%, no obstante, la disponibilidad de producto de grado A es muy limitada. La renta prime ha incrementado debido a la escasez de oferta de espacios de calidad, situándose en los 27,5€/m²/mes.

Mercado de Inversión

En Barcelona, el nivel de inversión fue de 1.415€m, el más alto de los últimos 14 años, y un +24% que en 2019 (año pre-Covid). El 22@ ha concentrado más del 60% de las transacciones, donde los inversores internacionales invierten en edificios grado A en el nuevo CBD de Barcelona. La rentabilidad prime de Barcelona se sitúa en niveles del 3,60%.

En Madrid, el nivel de inversión ha alcanzado los 390€m, de los cuales el CBD concentra el 60% del total de las transacciones. El modesto volumen de inversión se explica principalmente por la falta de disponibilidad de producto de calidad. La rentabilidad prime de Madrid continúa en niveles del 3,35%.

El volumen de inversión en París alcanzó los 8.329€m a cierre 3T 2021. Los fondos internacionales continúan con un gran interés en el mercado de oficinas de París, especialmente por producto prime en el CBD. Prueba de ello es que el 30% de la inversión se realizó en el CBD de Paris. La rentabilidad prime se mantiene en el 2,50%.

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

3. Evolución del negocio

Ingresos por rentas y EBITDA de la cartera

- Colonial cierra el tercer trimestre del ejercicio 2021 con unos **ingresos por rentas de 234€m**, cifra inferior en un (10%) respecto al año anterior, debido principalmente a las desinversiones de activos no estratégicos y a la aceleración del programa de renovación para reposicionar activos.

En términos comparables “like for like”, es decir, ajustando desinversiones y variaciones en la cartera de proyectos y rehabilitaciones y otros extraordinarios, **los ingresos por rentas han aumentado un +2% respecto al mismo periodo del año anterior.**



(1) Cartera de oficinas incluyendo retail Prime CBD de Galeries Champs Elysées y Pedralbes Centre
 (2) Cartera residual logístico, retail secundario de Axiare y Hotel Índigo en París

El detalle de la variación “like for like” del portafolio de Oficinas es el siguiente:

- Ingresos del **portafolio de oficinas de Barcelona se mantienen estables “like-for-like”**, debido principalmente a incrementos de rentas en los activos de Avda. Diagonal 682, Glories/Diagonal, y a nuevos contratos en Torre Bcn y Torre Marenostrum, que han compensado la rotación de clientes en los activos de Via Augusta y Sant Cugat.
- Ingresos del **portafolio de oficinas de Madrid +0,6% “like-for-like”** debido, principalmente, a incrementos de rentas en los activos Castellana 43, Santa Engracia y Almagro 9, entre otros, que han compensado las rotaciones de clientes.
- Ingresos del **portafolio de oficinas de París +1% “like-for-like”** debido, principalmente, a los activos de 106 Haussmann y Rives de Seine, entre otros.

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

	Barcelona	Madrid	París	Offices ¹	Others ²	TOTAL
Ingresos Rentas 2020R	38	80	136	253	7	260
EPRA Like for Like ³	(0)	0	1	1	2	3
Proyectos / Altas	(2)	(2)	(6)	(10)	0	(10)
Inversiones & Desinversiones	(2)	(2)	(4)	(9)	(3)	(11)
Otros e Indemnizaciones	0	(8)	0	(8)	0	(8)
Ingresos Rentas 2021R	33	68	126	227	7	234
Variación Total (%)	(11%)	(15%)	(7%)	(10%)	(6%)	(10%)
Variación Like for Like (%)	(0%)	1%	1%	1%	45%	2%

(1) Cartera de oficinas + retail Prime de Galeries Champs Elysées y Pedralbes Centre

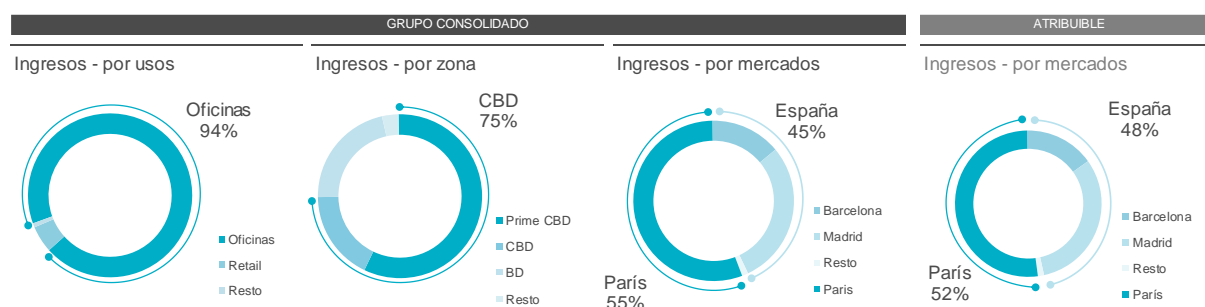
(2) Cartera residual logístico y retail secundario de Axiare y Hotel Índigo en París

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

Los ingresos por rentas totales del Grupo Colonial se han visto principalmente afectados por: 1) las ventas de activos no estratégicos realizadas durante el ejercicio 2020, y 2) la aceleración del programa de renovación del Grupo, en particular los proyectos de reposicionamiento en los activos Diagonal 530 y Torre Mareostrum en Barcelona, los más de 8.000m² de renovación en el edificio Cézanne Saint Honoré y la renovación de 10.000m² en el edificio Washington Plaza, ambos en París.

- **Distribución – Ingresos por Rentas:** La mayor parte de los ingresos del Grupo, un 94%, se concentra en edificios de oficinas. Asimismo, el Grupo mantiene su elevada exposición a mercados CBD, con un 75% de los ingresos.

En términos consolidados, **un 55% de los ingresos por rentas (130€m) provienen de la filial en París** y un 45% han sido generados por inmuebles en España. **En términos atribuibles, el 52% de las rentas se ha generado en París** y el resto en España.



(1) Incluye el uso retail en las plantas bajas de los edificios de oficinas

- El EBITDA de los inmuebles a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2021 ha alcanzado los 219€m, aumentando un +2,5% en términos like-for-like.

Cartera de Inmuebles					
Septiembre acumulado - €m	2021	2020	Var. %	EPRA Like-for-like ¹	
				€m	%
Ingresos por rentas Barcelona	33	38	(11%)	(0,0)	(0,0%)
Ingresos por rentas Madrid	68	80	(15%)	0,4	0,6%
Ingresos por rentas París	126	136	(7%)	0,9	0,8%
Ingresos por rentas - Oficinas²	227	253	(10%)	1,3	0,6%
Ingresos por rentas Otros ³	7	7	(6%)	2,1	45,2%
Ingresos por rentas Grupo	234	260	(10%)	3,4	1,6%
EBITDA rentas Oficinas Barcelona	30	36	(16%)	(1,1)	(3,7%)
EBITDA rentas Oficinas Madrid	60	73	(18%)	0,3	0,4%
EBITDA rentas Oficinas París	124	131	(6%)	3,3	2,9%
EBITDA rentas - Oficinas²	214	240	(11%)	5,0	2,5%
EBITDA rentas Otros ³	5	5	8%	2,6	90,9%
EBITDA rentas Grupo	219	245	(10%)	5,0	2,5%
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Barcelona</i>	<i>90%</i>	<i>95%</i>	<i>(4,8 pp)</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Madrid</i>	<i>89%</i>	<i>92%</i>	<i>(3,1 pp)</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- París</i>	<i>98%</i>	<i>97%</i>	<i>1,4 pp</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Logístico & otros</i>	<i>79%</i>	<i>69%</i>	<i>10,0 pp</i>		

Pp: puntos porcentuales

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

(2) Cartera de oficinas + retail Prime CBD de Galeries Champs Elysées y Pedralbes Centre

(3) Cartera residual logística, retail secundario de Axiare y Hotel Índigo en París

(*) Se ha ajustado el ratio de EBITDA/Ingresos, periodificando los tributos no computables a cierre del tercer trimestre de 2021

Los ingresos netos por rentas (EBITDA rentas) han aumentado un +2,5% en términos comparables “like for like”, impulsados por un incremento del +5% en el portafolio de París debido al incremento del +3% en el portafolio de oficinas y a la importante mejora adicional por la reapertura del Hotel Indigo en el activo de Édouard VII.

Este incremento ha compensado la corrección temporal en el portafolio de Barcelona por las bajas de inquilinos en activos secundarios, que aún no han sido compensadas por las nuevas altas de clientes que se han producido recientemente.

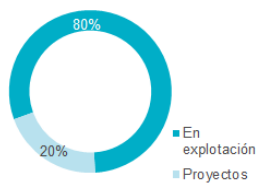
Gestión de la cartera de contratos

▪ **Desglose de la cartera actual por superficie:**

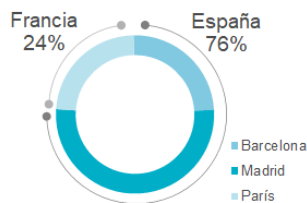
Al cierre del tercer trimestre del ejercicio 2021, el Grupo Colonial cuenta con una cartera total de 1.720.222m², concentrada principalmente en activos de oficinas, a los cuales corresponden 1.528.416m².

Del total de la superficie de oficinas, el 80% de la superficie se encuentra en explotación a cierre del tercer trimestre del ejercicio 2021 y el resto corresponde a una atractiva cartera de proyectos y rehabilitaciones.

Superficie Oficinas - por estado



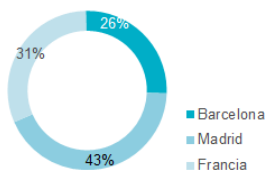
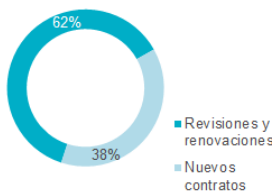
Superficie Oficinas - por mercados



- **Contratos firmados - Oficinas:** A cierre del tercer trimestre del ejercicio 2021, el Grupo Colonial ha formalizado contratos por un **total de 117.680m² de oficinas**. Un 69% (80.930m²) corresponde a contratos firmados en Barcelona y Madrid y el resto (36.750m²) se han firmado en París.

Renovaciones: Del total del esfuerzo comercial de oficinas, un 62% (72.800m²) corresponde a superficies renovadas, repartidas en los tres mercados donde opera la compañía.

Nuevos contratos: Se han realizado 44.880m² de altas de contratos, destacando los 24.571m² en París y los 15.178m² en Madrid.



Gestión de Contratos - Oficinas

Septiembre acumulado - m ²	2021	Average maturity	% New rents vs. previous
Revisiones y renovaciones - Barcelona	25.316	3	24%
Revisiones y renovaciones - Madrid	35.304	2	2%
Revisiones y renovaciones - París	12.179	6	2%
Total revisiones y renovaciones	72.800	4	7%
Nuevos Contratos - Barcelona	5.132	4	
Nuevos Contratos - Madrid	15.178	4	
Nuevos Contratos - París	24.571	8	
Total Nuevas Superficies	44.880	7	na
Esfuerzo comercial total	117.680	5	na

Las nuevas rentas se sitúan un +7% por encima de las anteriores: Barcelona +24%, Madrid +2% y París +2%.

Cartera de proyectos y rehabilitaciones

- Colonial dispone de una **cartera de proyectos de más de 189.000m²** con el objetivo de crear **productos de primera calidad** que permitan obtener una alta rentabilidad y, por tanto, un mayor crecimiento de valor futuro con sólidos fundamentales.

Proyecto	Ciudad	% Grupo	Entrega	GLA (m ²)	Total Coste €m ¹	Yield on Cost
1 Diagonal 525	Barcelona CBD	100%	Entregado	5.706	41	≈ 5%
2 83 Marceau	Paris CBD	98%	Entregado	9.600	154	5.5- 6.0%
3 Miguel Angel 23	Madrid CBD	100%	1S 22	8.204	66	5- 6%
4 Velazquez 86D	Madrid CBD	100%	1S 22	16.164	116	6- 7%
5 Biome	Paris City Center	98%	2S 22	24.500	283	≈ 5%
6 Sagasta 27	Madrid CBD	100%	2S 22	4.896	23	6- 7%
7 Plaza Europa 34	Barcelona	50%	1S 23	14.306	42	≈ 7%
8 Mendez Alvaro Campus	Madrid CBD South	100%	1S 2024	89.872	323	7- 8%
9 Louvré SaintHonoré	 Paris CBD	98%	2024	16.000	215	7- 8%
TOTAL PIPELINE				189.248	1.264	6- 7%

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

El inmueble **Diagonal 525**, se ha entregado durante el primer semestre de 2021, con una ocupación del 100%, y rentas en niveles máximos para el mercado de Barcelona.

- En el CBD y el centro ciudad de París, se están llevando a cabo los siguientes proyectos:

Durante el **tercer trimestre de 2021 se ha realizado la entrega del proyecto de 83 Marceau**, ubicado a los pies del Arco del Triunfo, y con una superficie de 9.000m². El proyecto ha transformado el edificio, dotándolo de plantas de oficinas de 1.200m² muy flexibles y eficientes, con un atrio central que da a un patio bañado de luz natural, y nuevas áreas de servicio. Dispondrá de amplias terrazas que ofrecerán una vista excepcional de París.



Este edificio, se encuentra totalmente alquilado del cual destacamos la firma de 6.500 m² con el banco de inversión Goldman Sachs dónde instalará su sede corporativa. El contrato incluye 9 años de obligado cumplimiento y se ha firmado en términos muy favorables.

En **Biome**, ubicado en el corazón del distrito 15, se está llevando a cabo una transformación completa del activo, creando un edificio icónico con una singular arquitectura que se abre entre el exterior y el interior del edificio, una zona verde rodeando el activo y ofreciendo plantas eficientes de entre 1.400m² y 3.500m². Su entrega está prevista para la segunda mitad del año 2022.



El activo de **Louvre SaintHonoré**, con 16.000m², y en una ubicación excepcional frente al Louvre, ofrecerá espacios funcionales muy amplios. Su entrega está prevista para 2024 y se encuentra 100% pre-alquilado a la Fundación Cartier, del grupo Cartier, con una duración de obligado cumplimiento de 20 años, a máximos precios de mercado.



- En el CBD de Madrid encontramos los siguientes proyectos:

Miguel Ángel 23, con más de 8.000m² se encuentra en fase de comercialización, y está generando un gran interés en el mercado. Su entrega está prevista para el primer semestre de 2022. Se trata de un proyecto en la vanguardia de los nuevos estándares de sostenibilidad, ya que conseguirá una emisión neutra de emisiones de carbono.



Velázquez 86D, en el mercado prime de Madrid con más de 16.000m², constituye un activo singular de gran tamaño con plantas de más de 2.200 m² distribuidos en 7 alturas.

Hasta el mes de septiembre, se han pre-alquilado 1.883 m² de superficie retail, equivalentes a un 11% de la renta total del edificio en términos económicos. El proceso de comercialización sigue avanzando con un incremento del número de visitas.



Méndez Álvaro, ubicado en la zona sur del CBD de Madrid, tiene una superficie de 90.000m², y se convertirá en el mayor activo del Grupo Colonial. El proyecto combinará un campus de oficinas con una zona residencial. Actualmente se encuentra en construcción y su entrada en explotación está prevista entre el cuarto trimestre de 2023 y el primer semestre del 2024.



- En Barcelona, y en una ubicación estratégica cercana a los principales núcleos de actividad empresarial de Barcelona, se ubica el proyecto de **Plaza Europa 34**. El proyecto se encuentra actualmente en construcción, con el que se erigirá un inmueble de más de 14.000m², y 20 plantas de altura. La arquitectura singular, el diseño de los espacios enfocado al modelo de trabajo actual y los mayores avances tecnológicos, harán del activo un referente de su mercado. Se prevé su entrada en explotación durante el primer trimestre de 2023



Programa de renovaciones

Adicionalmente a la cartera de proyectos, el Grupo Colonial tiene en marcha un programa de renovación en 9 activos de su cartera con el fin de incrementar las rentas y el valor de dichos activos. Este programa de renovación se centra en la adecuación de espacios comunes y actualización de instalaciones requiriendo una inversión ajustada.

- En **París**, destacan los siguientes proyectos de renovación:

Cézanne Saint Honoré, activo ubicado en el corazón del distrito 8 de París, y en el que se están rehabilitando casi 8.500m², de un activo total de más de 27.500m². El inmueble se entregará durante la primavera del ejercicio 2022, y ya cuenta con un acuerdo de pre-alquiler por el 72% de su superficie. Ofrecerá oficinas cuidadosamente diseñadas y dedicadas al bienestar de los empleados, con una gran flexibilidad de espacios, luz natural y una magnífica terraza.



En **Washington Plaza**, edificio de vanguardia, y ubicado junto a los Campos Elíseos, se está llevando a cabo la renovación de más de 10.000m². El inmueble reúne todos los requisitos buscados por las empresas y sus empleados: arquitectura icónica, diseño contemporáneo, y espacios de oficinas que promueven el trabajo horizontal y la flexibilidad.



Grenelle, activo ubicado en el distrito de los ministerios, en los que se está llevando a cabo una renovación de casi 6.000m², sobre un activo total de más de 17.000m². Actualmente se encuentra en fase de comercialización y su entrega se prevé para finales del 2021, con acuerdos de alquiler por el 36% de la superficie. El inmueble ofrecerá oficinas muy versátiles, con grandes terrazas exteriores e interiores y un gran auditorio, en un edificio histórico y con las mejores certificaciones de sostenibilidad.



Charles de Gaulle, activo de más de 6.500m² y situado en el eje que conecta la place de l'Étoile con La Défense. Este edificio está siendo renovado en su totalidad, ofreciendo espacios de oficina bañados de luz, completamente renovados con un refinado diseño y transformando el vestíbulo de recepción y las zonas comunes. La entrega de las superficies rehabilitadas se prevé para el último trimestre de 2021 y actualmente se encuentra en fase de comercialización.



- Las renovaciones que se están llevando a cabo en el mercado de **Madrid** son:

Ortega y Gasset, ubicado en el CBD de Madrid, y cuyos trabajos han finalizado recientemente. Este inmueble cuenta con más de 8.000m², distribuidos en 7 plantas y una terraza panorámica. Su particular arquitectura le otorga una identidad diferencial en el mercado de Madrid. La entrada en explotación será a finales de 2021.



Cedro, es el mayor programa de renovación de Madrid, con más de 17.000m². Sus trabajos han finalizado recientemente y su entrada en explotación se prevé para finales de 2021.



- En **Barcelona**, se están llevando a cabo los siguientes programas de renovación:

Diagonal 530, sede corporativa del Grupo Colonial, y en una inmejorable ubicación dentro del CBD de Barcelona. Se ha realizado una renovación total del inmueble, de casi 13.000m², consiguiendo aumentar la superficie bruta alquilable del edificio en un 9%, gracias a una optimización del espacio en zonas comunes y accesos.



El espacio está previsto entregarlo a finales del 2021, y actualmente se encuentra en fase de comercialización, con buena aceptación por el mercado, y con el objetivo de alcanzar las rentas máximas.

Torre Marenostrom, en el 22@, y con una superficie total de más de 22.000m². La primera fase del proyecto (7.500m²) entró en explotación al inicio de 2021, con una ocupación del 100%, y la segunda fase (14.000m²) está prevista su entrega para el primer trimestre de 2022.



El inmueble ofrece un atractivo activo multiusuario, combinando el espacio de oficinas tradicional con el espacio de coworking.

Adicionalmente, está previsto que en 2023 Colonial tenga la oportunidad de llevar a cabo un ambicioso plan de renovación integral en el activo **Parc Glòries II**, un activo con casi 18.000m², ubicado en la zona prime del 22@. Esta renovación permitirá al activo situarse como un referente del distrito tecnológico. Actualmente, el proyecto se encuentra en fase de diseño y se prevé su comercialización en 2024. El espacio contará con 7 plantas de más de 2.000m² y dispondrá de amplias terrazas.



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

1. Estrategia Corporativa & Plan Estratégico de Descarbonización

El Grupo Colonial aspira a un claro liderazgo en ESG, siendo un elemento fundamental en la estrategia del Grupo, priorizando un retorno sostenible a largo plazo apoyándose en un modelo donde prima la calidad. En este sentido, la estrategia corporativa tiene como eje central, la máxima excelencia en los ámbitos de gobernanza, social y de inversión sostenible.

La compañía está trabajando en la implementación del plan estratégico de descarbonización. Dicho plan supone el compromiso del Grupo Colonial para que en el año 2050 todo su portafolio de oficinas sea neutro en emisiones de carbono, y estar totalmente alineado con el acuerdo de París, celebrado en diciembre de 2015. Para el Grupo Colonial ello implica (i) ser neutrales en emisiones de carbono para 2050 y (ii) reducción de los alcances 1 y 2 en un (75%) hasta 2030 desde el año base 2015.

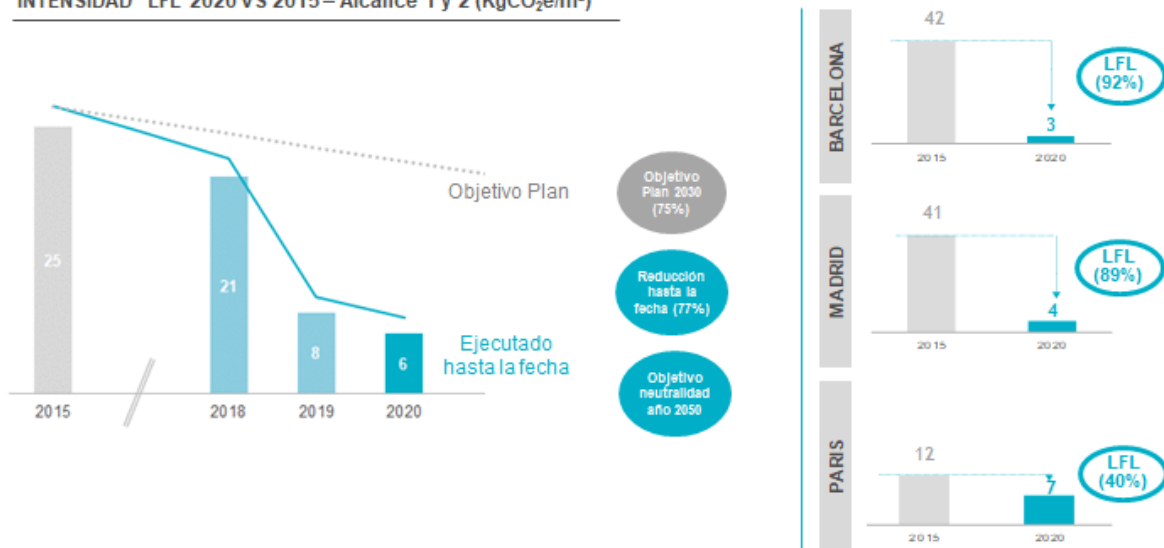
Con este objetivo, durante el ejercicio 2021 el Grupo Colonial ha continuado trabajando para alcanzar las máximas reducciones en Huella de Carbono, situándose en los niveles más bajos en el sector europeo.

2. Reducción de la intensidad de emisiones “market-based”¹ del 77% like for like en 2020 desde el año base

El plan estratégico del Grupo Colonial establece un objetivo de reducción de un (75%) desde el año base 2015 de la intensidad de carbono de los alcances 1 y 2 de su portafolio.

A fecha 31 de diciembre de 2020, la reducción desde el año base ha superado dicho objetivo, situándose en un (77%) la reducción de emisiones de carbono de alcance 1 y 2. Este hito ha permitido adelantar el cumplimiento del objetivo marcado para el año 2030 en 10 años y supone acelerar el camino hacia la neutralidad de carbono del portafolio fijada para el año 2050.

INTENSIDAD LFL 2020 VS 2015 – Alcance 1 y 2 (KgCO₂e/m²)



(1) La metodología “market-based” incluye los factores de emisión de las comercializadoras de electricidad. Colonial prioriza dicha metodología ya que refleja con mayor exactitud el desempeño de descarbonización al tener en cuenta las características específicas del portafolio de activos de la compañía

3. Adhesión al Science Based Target Initiative (SBTi)

Colonial se ha comprometido a principios del año 2021 con Science Based Target Initiative (SBTi) que supone definir unos nuevos objetivos de reducción de emisiones alineados con la ciencia y con una limitación del aumento de la temperatura media en la Tierra por debajo de los 2°C.



El plan estratégico de descarbonización permitirá progresar en esta dirección y su alineación con la ciencia estará certificada por el método SBTi.

4. Inversión ESG – “Laboratorio de Descarbonización”

Colonial entregará a finales de diciembre de este año el primer edificio de oficinas totalmente en madera de España.

El edificio “Witty Wood” constará de 4.100m² construidos destinados a uso de oficinas. El proyecto es un nuevo concepto de edificio de oficinas único en España y contará con espacios dotados con las últimas tecnologías. Witty Wood está ubicado en la calle Llacuna 42, en pleno corazón del 22@.

El edificio Witty Wood se construirá utilizando la madera como material principal, hecho sin precedentes en el mercado de oficinas en España.



La ingeniería de madera actúa como un almacén de CO₂, por lo que reduce considerablemente las emisiones que impactan en el calentamiento global. Solamente durante la construcción, se reducirán en un 50% las emisiones de carbono. Por estas y otras características, el edificio contará con las máximas calificaciones medioambientales: LEED Platinum y WELL Platinum.

5. Estrategia Digital & Coworking

Coworking y Espacios Flexibles

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



A cierre del tercer trimestre del ejercicio 2021, Utopicus, cuenta con 12 centros en operación, correspondientes a 36.364m² de superficie, tras la reciente apertura en abril del 2021 de un nuevo centro en Madrid, en Paseo de la Habana (5.745m²), y la clausura del centro de Colegiata (910m²) en julio de 2021, también en Madrid.

A 30 de septiembre de 2021, los centros de la ciudad de Barcelona tienen una ocupación del 81%, con una mejora de 23 p.p. respecto al dato de ocupación a cierre del ejercicio 2020 (58%).

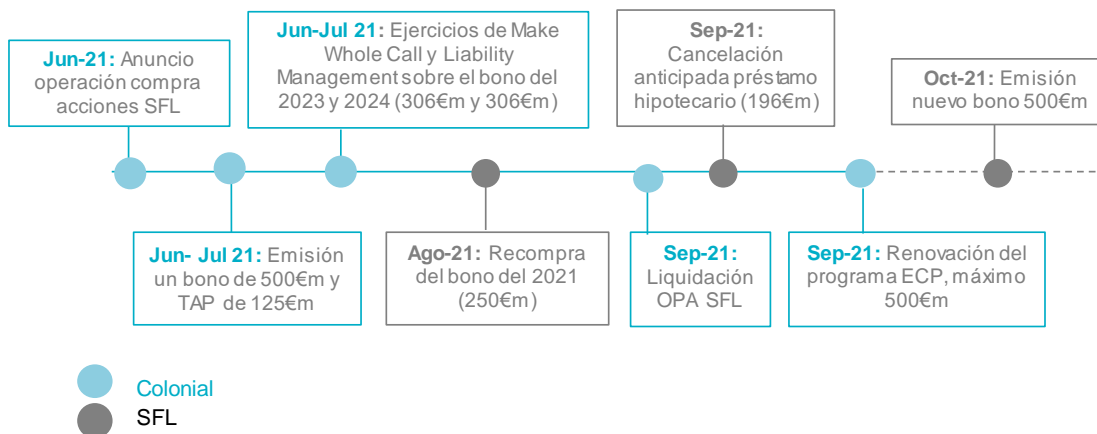
En el marco de reforzar el posicionamiento en Madrid, se ha realizado en los últimos trimestres nuevas aperturas de centros, en particular Paseo de la Habana (5.745m²) y Francisco Silvela (3.098m²). La ocupación media del portfolio de Madrid es por tanto inferior a la de Barcelona, si bien los centros operativos, como por ejemplo José Abascal 56, alcanzan niveles de ocupación entorno al 70%.

Hay que destacar el mayor porcentaje de clientes de pequeñas y medianas empresas respecto a las oficinas tradicionales, con mayor sensibilidad a la situación actual.

6. Estructura financiera

Colonial mantiene un sólido perfil financiero que le permite mantener una calificación crediticia de BBB+ por parte de Standard & Poor's, la más alta en el sector inmobiliario español. Dicha calificación fue confirmada por S&P el pasado mes de abril.

Durante los nueve meses del ejercicio, el Grupo ha realizado las siguientes operaciones:



- Colonial anunció una oferta pública de adquisición voluntaria sobre el 5% de los accionistas minoritarios de SFL que junto a la adquisición del 12.9% perteneciente a Predica le ha permitido alcanzar el 98,33% de la participación en la sociedad.
- Colonial formalizó una emisión de bonos, cotizada en el mercado español, por importe de 500 millones de euros y ampliada posteriormente a 625 millones de euros. La emisión tiene un vencimiento a 8 años con un cupón de 0,75%, el más bajo en la historia de Colonial en ese momento. La demanda superó hasta tres veces el volumen de emisión y fue respaldada por los principales inversores internacionales de perfil institucional.
- Paralelamente Colonial anunció la recompra de la totalidad de sus bonos con vencimiento en 2023 y 306 millones de euros de sus bonos con vencimiento en 2024, que devengaban un cupón anual del 2,728% y 1,45%, respectivamente.
- Durante el mes de agosto SFL recompró la totalidad de sus bonos con vencimiento en noviembre del 2021, con un nominal pendiente de 250 millones de euros y que devengaban un cupón del 1,88%. Adicionalmente en el mes de septiembre, canceló anticipadamente un préstamo con garantía hipotecaria con vencimiento en julio del 2022 por un total de 196 millones de euros.

- Durante el mes de septiembre Colonial procedió a la renovación del Programa *European Commercial Paper* (ECP) por importe máximo de 500 millones de euros. El objetivo es obtener una mayor diversificación en el mercado de capitales y acceder a una financiación a tipos negativos en el más corto plazo. Con posterioridad al cierre del tercer trimestre, se han formalizado emisiones bajo el programa por importe de 90 millones de euros.
- Con posterioridad al cierre del tercer trimestre, la filial SFL ha formalizado una emisión de bonos en el mercado francés por un total de 500 millones de euros y vencimiento en abril de 2028. La emisión tiene un cupón del 0,5%, el más bajo en la historia del grupo.

Estas operaciones de refinanciación han permitido optimizar el coste de la deuda y mejorar el vencimiento medio la misma incrementándolo hasta 5,4 años, respecto los 4,5 años estimados al cierre del tercer trimestre.

El ratio de endeudamiento (LTV) se sitúa en el 36,6%, manteniéndose en los mismo niveles de septiembre de 2020.

Al cierre del tercer trimestre el Grupo Colonial mantiene una liquidez de 2.020 millones de euros entre caja y líneas de crédito no dispuestas.

El siguiente cuadro muestra las principales magnitudes de la deuda del Grupo a 30 de septiembre:

Grupo Colonial (€m)	sep-21	sep-21 Proforma (4)	dic-20	Var.
Deuda financiera Bruta	4.825	4.825	4.851	(1,0%)
Deuda financiera Neta	4.645	4.645	4.582	1,4%
Liquidez total ⁽¹⁾	2.020	2.170	2.309	(12,5%)
% deuda tipo fijo o cubierta	87%	97%	96%	(9%)
Vencimiento medio de la deuda (años) ⁽²⁾	5,0	5,4	5,2	(0,1)
Coste de la deuda actual ⁽³⁾	1,39%	1,47%	1,70%	(31 pb)
GAV Grupo	12.692	12.692	12.669	0,2%
LTV Grupo (incluyendo transfer costs)	36,6%	36,6%	36,2%	43 pb
Deuda con garantía hipotecaria	1,57%	1,57%	6%	(4%)

(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 1,52%

(4) Post la última emisión de bonos de SFL

● Colonial ● SFL

MOODY'S S&P Global
Ratings

Baa2
Stable

BBB+
Stable

BBB+
Stable

La deuda financiera neta al cierre del tercer trimestre se sitúa en 4.645€m, siendo su detalle el siguiente:

€m	Septiembre 2021			Diciembre 2020			Var	Vida media ⁽³⁾
	Colonial	SFL	TOTAL	Colonial	SFL	TOTAL		
Deuda sin garantía hipotecaria	50	162	212	0	0	4	208	2,9
Deuda con garantía hipotecaria	76	0	76	76	197	273	(197)	2,2
Bonos	2.812	1.290	4.102	2.800	1.539	4.339	(237)	5,6
Pagarés	0	435	435	70	165	235	200	0,1
Deuda Bruta	2.938	1.887	4.825	2.945	1.906	4.851	(26)	5,0
Efectivo	(82)	(97)	(180)	(253)	(15)	(269)	89	
Deuda neta	2.856	1.790	4.645	2.692	1.890	4.582	63	
Liquidez total ⁽¹⁾	1.032	987	2.020	1.253	1.055	2.309	(289)	
Coste financiero spot	1,59%	1,06%	1,39% ⁽²⁾	1,82%	1,50%	1,70%	(31 p.b.)	

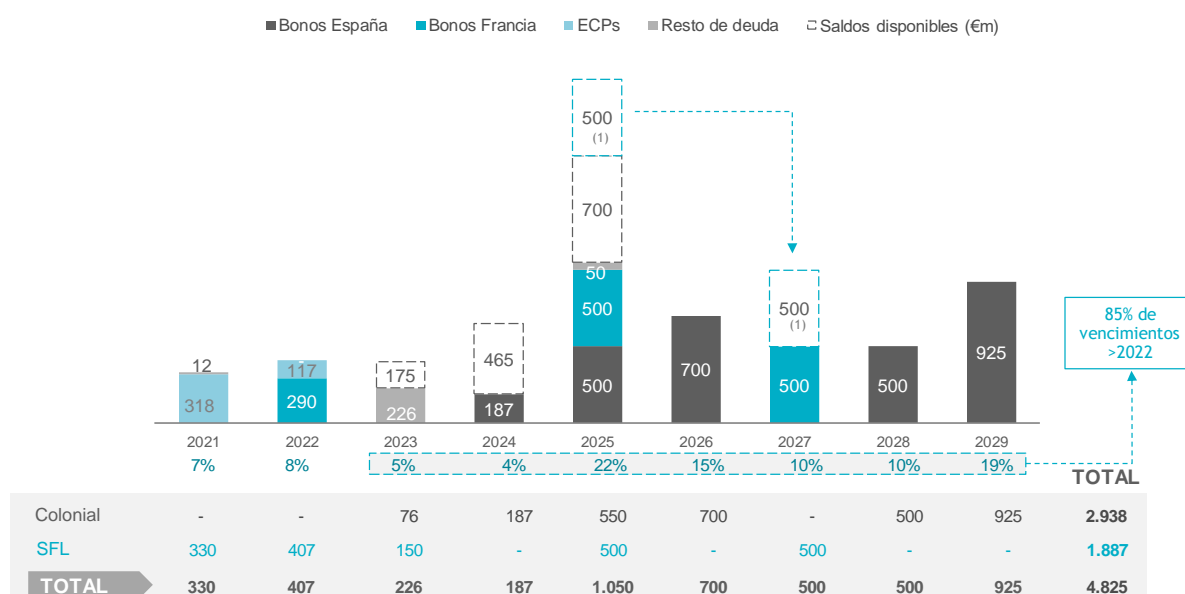
(1) Caja y saldos disponibles

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

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

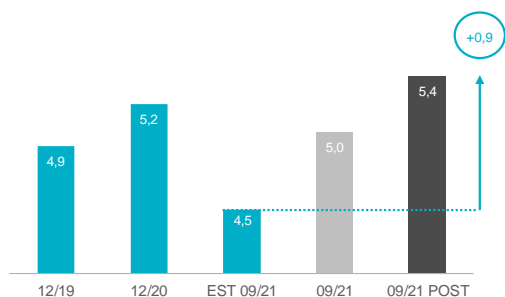
A 30 de septiembre, el 85% de la deuda dispuesta del Grupo estaba compuesta por emisiones en el mercado de bonos mientras que el resto estaba formalizada con entidades financieras (tan solo el 1,6% tiene garantía hipotecaria). El 85% de la deuda tenía vencimiento a partir del 2023 y el 78% a partir del 2025.

Tras las operaciones ejecutadas durante el mes de octubre, el 94% de la deuda está compuesta por emisiones en el mercado de bonos y el 94% tendrá vencimiento a partir del 2023 y el 85% a partir del 2025.



(1) RCF de Colonial por un total de 1.000€m de los cuales 500€m tienen vencimiento en 2025 y el resto es prorrogable por 1+1 años.

La evolución del vencimiento medio de la deuda del Grupo (en años) se muestra en el siguiente gráfico, siendo EST 09/21 la vida media de la deuda estimada a cierre del tercer trimestre previa a la formalización de las operaciones realizadas en 2021 y descritas anteriormente.



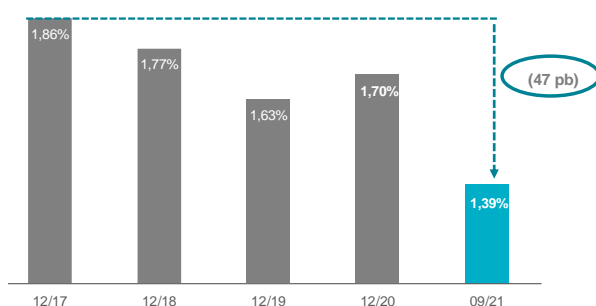
Resultados financieros

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

Septiembre acumulado - €m	COL	SFL	3T 2021	3T 2020	Var. %
Gasto financiero recurrente - España	(46)	0	(46)	(47)	3%
Gasto financiero recurrente - Francia	0	(26)	(26)	(26)	(2%)
Total Gasto financiero recurrente	(46)	(26)	(72)	(73)	1%
Gastos financieros activados	5	5	10	8	25%
Resultado financiero recurrente	(40)	(21)	(62)	(65)	5%
Gasto financiero no recurrente	(28)	(3)	(30)	(9)	254%
Resultado financiero	(68)	(24)	(92)	(73)	(25%)

- El Gasto financiero recurrente del Grupo se ha visto disminuido respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, principalmente por un menor coste de la financiación y a la reducción de la deuda bruta. Asimismo, el Gasto financiero no recurrente del Grupo se ha visto incrementado respecto al mismo periodo del ejercicio anterior por los costes de cancelación anticipada de deuda.
- El coste financiero spot de la deuda dispuesta es del 1,39%. Incorporando comisiones de formalización periodificadas durante la vida de la deuda el coste financiero asciende al 1,53%. El coste financiero spot sin tener en cuenta el programa de pagarés asciende al 1,52% (1,66% incorporando las comisiones de financiación).

Evolución del coste spot de la deuda



- Adicionalmente a las operaciones descritas anteriormente, y durante el mes de junio, Colonial ha reestructurado parte de sus instrumentos de precobertura con la finalidad de adecuarlos a los nuevos vencimientos de su deuda, cubriendo nuevos tipos de interés para futuras emisiones de deuda. El saldo acumulado del Grupo para este tipo de instrumentos asciende a 1.100 millones de euros y todos ellos cumplen con lo previsto en las normas de contabilidad de coberturas.
- El 78% del total de los derivados contratados se califican como “Derivados Sostenibles” ya que contienen una cláusula en virtud de la cual, la obtención de una calificación por parte de GRESB inferior a un determinado nivel implica la aportación de una cantidad predeterminada por parte de Colonial a proyectos sostenibles.

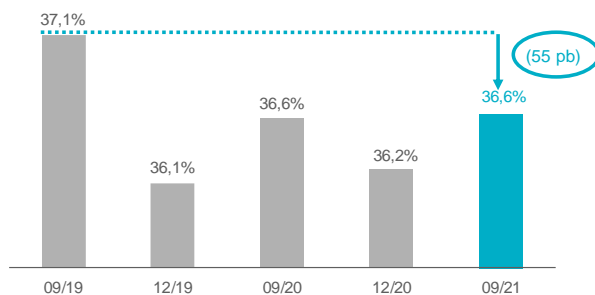
Principales ratios de endeudamiento y liquidez

Los saldos disponibles del Grupo ascienden a 2.020 millones de euros (2.170 post emisión del nuevo bono de SFL). Dicha liquidez permite al Grupo asegurar sus necesidades de financiación en los próximos años.

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

Saldos disponibles (€m)	Colonial	SFL	Grupo
Cuentas corrientes	83	97	180
Líneas de crédito disponibles	950	890	1840
Total	1.033	987	2.020

El Loan to Value (LtV) del Grupo, calculado como la ratio de deuda neta total entre GAV total del Grupo, asciende al 36,6%. La evolución del LtV se muestra en el siguiente gráfico:



7. Ratios EPRA

Ratios EPRA

1) EPRA Earnings

Resultado EPRA - €m	3T 2021	3T 2020
Resultado neto atribuible al Grupo según IFRS	184	5
<i>Resultado neto atribuible al Grupo - Cts€/acción</i>	<i>35,82</i>	<i>1,01</i>
Ajustes para calcular el Resultado EPRA, excluye:		
(i) Cambios de valor de inversiones, proyectos de inversión y otros intereses	(145)	107
(ii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos, proyectos de inversión y otros intereses	1	1
(iii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos mantenidos para la venta incluyendo cambios de valor de dichos activos	0	0
(iv) Impuestos en por venta de activos	0	(0)
(v) Deterioro de valor del Fondo de Comercio	0	0
(vi) Cambios de valor de instrumentos financieros y costes de cancelación	30	7
(vii) Costes de adquisición de participaciones en empresas e inversiones en joint ventures o similares joint ventures	0	1
(viii) Impuestos diferidos por los ajustes EPRA considerados	(3)	(8)
(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	11	(3)
EPRA Earnings (pre ajustes específicos compañía)	78	109
Ajustes específicos compañía:		
(a) Gastos y provisiones extraordinarios	16	1
(b) Resultado Financiero no recurrente	0	2
(c) Tax credits	0	0
(d) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	(2)	(0)
Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía)	92	112
<i>Nº promedio de acciones (m)</i>	<i>513,6</i>	<i>508,1</i>
<i>Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía) - Cts€/acción ¹</i>	<i>17,91</i>	<i>22,10</i>

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

El Resultado Neto por acciones diluidas ajustando la autocartera asciende a 18,03 Cts€/ acción.

2) EPRA Vacancy Rate

Ratio Desocupación EPRA - Portfolio de Oficinas				Ratio Desocupación EPRA - Portfolio Total			
€m	3T 2021	3T 2020	Var. %	€m	3T 2021	3T 2020	Var. %
BARCELONA				BARCELONA			
Superficie vacía ERV	4	2		Superficie vacía ERV	4	3	
Portfolio ERV	49	54		Portfolio ERV	51	57	
EPRA Ratio Desocupación Barcelona	8%	4%	4 pp	EPRA Ratio Desocupación Barcelona	9%	5%	4 pp
MADRID				MADRID			
Superficie vacía ERV	8	3		Superficie vacía ERV	8	3	
Portfolio ERV	95	99		Portfolio ERV	95	99	
EPRA Ratio Desocupación Madrid	8%	3%	5 pp	EPRA Ratio Desocupación Madrid	8%	3%	5 pp
PARIS				PARIS			
Superficie vacía ERV	10	9		Superficie vacía ERV	12	10	
Portfolio ERV	181	186		Portfolio ERV	217	224	
EPRA Ratio Desocupación Paris	5%	5%	1 pp	EPRA Ratio Desocupación Paris	5%	4%	1 pp
TOTAL PORTFOLIO				LOGISTICO & OTROS			
Superficie vacía ERV	21	14		Superficie vacía ERV	-	-	
Portfolio ERV	324	339		Portfolio ERV	4	6	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio Oficinas	7%	4%	2 pp	EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	0%	0%	0 pp
TOTAL PORTFOLIO				TOTAL PORTFOLIO			
Superficie vacía ERV	24	16		Superficie vacía ERV	24	16	
Portfolio ERV	367	385		Portfolio ERV	367	385	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	7%	4%	3 pp	EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	7%	4%	3 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 + Valor JV Plaza Europa + NAV de la participación del 81,7% en SFL + Valor de la autocartera

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

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

Medidas alternativas de rendimiento

<u>Medida Alternativa de Rendimiento</u>	<u>Forma de cálculo</u>	<u>Definición/Relevancia</u>
EBIT <i>(Earnings before interest and taxes)</i>	Calculado como el "Beneficio de explotación".	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.
EBIT analítico	Calculado como EBIT y minorado por el "Resultado financiero" derivado del registro de la normativa "NIIF 16 de arrendamientos financieros", asociados al negocio flexible.	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", "Variaciones de valor de las inversiones inmobiliarias", "Variación neta de provisiones" y "Resultado por variación de valor de activos y por deterioros".	Indicador de la capacidad de generación de beneficios del Grupo considerando únicamente su actividad productiva, eliminando las dotaciones a la amortización, el efecto del endeudamiento y el efecto impositivo.
EBITDA analítico <i>(Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)</i>	Calculado ajustando al EBITDA los gastos incurridos en la "Amortización", y "Resultado financiero" derivado del registro de la normativa "NIIF 16 arrendamientos financieros", asociado al negocio flexible.	Indicador de la capacidad de generación de beneficios del Grupo considerando únicamente su actividad productiva, eliminando las dotaciones a la amortización, el efecto del endeudamiento y el efecto impositivo.
EBITDA patrimonio <i>(Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)</i>	Calculado ajustando al EBITDA analítico "los gastos generales" y "extraordinarios", no asociados a la explotación de los inmuebles.	Indicador de la capacidad de generación de beneficios del Grupo considerando únicamente su actividad productiva, eliminando las dotaciones a la amortización, provisiones, el efecto del endeudamiento y el efecto impositivo, asociado a la explotación de inmuebles.
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 NTA <i>(EPRA Net Tangible Asset)</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.

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

EPRA¹ NDV (EPRA Net Disposal Value)

Forma de cálculo

Calculado ajustando en el EPRA NTA las siguientes partidas: el valor de mercado de los instrumentos financieros, el valor de mercado de la deuda financiera, los impuestos que se devengarían con la venta de los activos a su valor de mercado, aplicando los créditos fiscales disponibles por el Grupo considerando el criterio de empresa en funcionamiento.

Definición/Relevancia

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.

Medida Alternativa de Rendimiento

Like-for-like Rentas

Forma de cálculo

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).

Definición/Relevancia

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

<u>Medida Alternativa de Rendimiento</u>	<u>Forma de cálculo</u>	<u>Definición/Relevancia</u>
<i>Like-for-like</i> Valoración	<p>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.</p>	<p>Permite comparar, sobre una base homogénea, la evolución de la Valoración de Mercado de la cartera</p>
<i>Loan to Value</i> Grupo o LtV Grupo	<p>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.</p>	<p>Permite analizar la relación entre el endeudamiento financiero neto y la valoración de los activos en cartera del Grupo.</p>
LtV Holding o LtV Colonial	<p>Calculado como el resultado de dividir el Endeudamiento financiero bruto minorado del importe de la partida "Efectivo y medios equivalentes" de la Sociedad Dominante y de las sociedades españolas dependientes a 100% entre la suma de la Valoración de Mercado incluyendo costes de transacción de la cartera de activos de la sociedad cabecera del Grupo y el EPRA NAV de sociedades dependientes con participaciones no dominantes.</p>	<p>Permite analizar la relación entre el endeudamiento financiero neto y la valoración de los activos en cartera de la sociedad cabecera de Grupo.</p>

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 casi 1,8 millones de m² y un valor de activos bajo gestión de más de 12.000 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 esta. Estos hechos, entre otros, podrían afectar de manera negativa a los resultados financieros, a los planes y a los eventos descritos. Las previsiones que se hicieran en base a tendencias pasadas no garantizan la continuidad de las mismas tendencias o que dichas actividades se mantengan en el futuro. La Compañía no se compromete a actualizar o a revisar la información contenida en dichas previsiones como consecuencia de nueva información que pudiera tener, de eventos futuros o por cualquier otra causa.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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