

European Property Investment Awards
WINNER 2020



1S/2021

Sólidos resultados con vuelta al crecimiento a través de un posicionamiento prime

Colonial cierre el 1er semestre 2021 con un resultado neto de 162 €m (+188 €m vs 2020)

Hitos Financieros	1S 2021	1S 2020	Var	LFL	Exposición única a Prime	Hitos Operacionales
Net Tangible Assets (NAV) - €/acc.	11,36	11,20	+1%		GAV Oficinas 06/21 	Desocupación EPRA 5,0%
BPA recurrente comparable - Cts€/acc.	16,37	16,24	-			"Collection Rate" Oficinas ² 100%
BPA recurrente - Cts€/acc.	11,14	16,24	(31%)		GAV Total por mercado 06/21 	Release Spread ³ +14%
Ingresos por rentas €m	155	177	(13%)	+2%		Barcelona +25%
EBITDA rentas €m	143	165	(13%)	+2,2%	Madrid +9%	
Resultado neto recurrente €m	57	83	(31%)		París +1%	
Resultado neto €m	162	(26)	-			Crecimiento rentas ⁴ +6%
GAV Grupo - €m	12.017	12.164	(1%)	+3%		Barcelona +2%
Net Tangible Assets (NAV) - €m	5.774	5.691	+1,5%			Madrid +6%
						París +8%

Incremento del valor neto de los activos hasta 5.774 €m

- Net Tangible Assets (NTA) de 11,36 €/acción
- Net Reinstatement Value de 12,33€/acción
- Dividendo de 0,22 €/acción, +10% interanual
- Retorno total para el accionista del +2,8% en 6 meses

Crecimiento de valor de activos hasta 12.017 €m en base al posicionamiento Prime CBD

- Valor de activos de 12.017 €m, +3% like for like interanual y +2% like for like en 6 meses
- París con fuerte crecimiento de valor, +5% like for like interanual, +2% like for like en 6 meses
- Barcelona & Madrid con vuelta a crecimiento sólido en el primer semestre 2021
 - > Barcelona y Madrid +2% like for like interanual
 - > Barcelona +4% like for like en el 1S 2021 & Madrid +3% like for like en el 1S 2021

Fuerte crecimiento del resultado neto & sólido BPA recurrente comparable

- Resultado neto de €162m, +188€m vs. el año anterior
- BPA (Beneficio por acción) recurrente de 11,14€cts, por debajo del año anterior
- BPA recurrente comparable¹ de 16,37€cts en línea con el año anterior

Ingresos & EBITDA por rentas

- Ingresos por rentas de 155€m, +2% like for like
- EBITDA rentas de 143€m, +2% like for like
- EBITDA rentas París, +5% like for like

Fundamentales operativos sólidos

- Alquiler de 59.784m², +42% vs. el año anterior
- Niveles de ocupación de oficinas del 95%
- Captura de crecimientos en rentas firmadas
 - +14% de "release spread" ³ (+25% en Barcelona)
 - +6% vs renta de mercado 12/20⁴ (+8% en París)

Gestión activa de la cartera

- Finalización del programa de desinversiones 2020 con prima sobre valoración
- Incremento de exposición a activos Prime en París en €1.000m a través del programa Alpha VI
- Aceleración del programa de renovaciones de más de 105.000m²

Un balance reforzado

- LTV del 34,6% con una liquidez de 2.438€m
- Rating S&P de BBB+ confirmado en 04/21 - 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) Nivel de cobros 1S 21

(3) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

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

Aspectos clave

Resultados 1S 2021

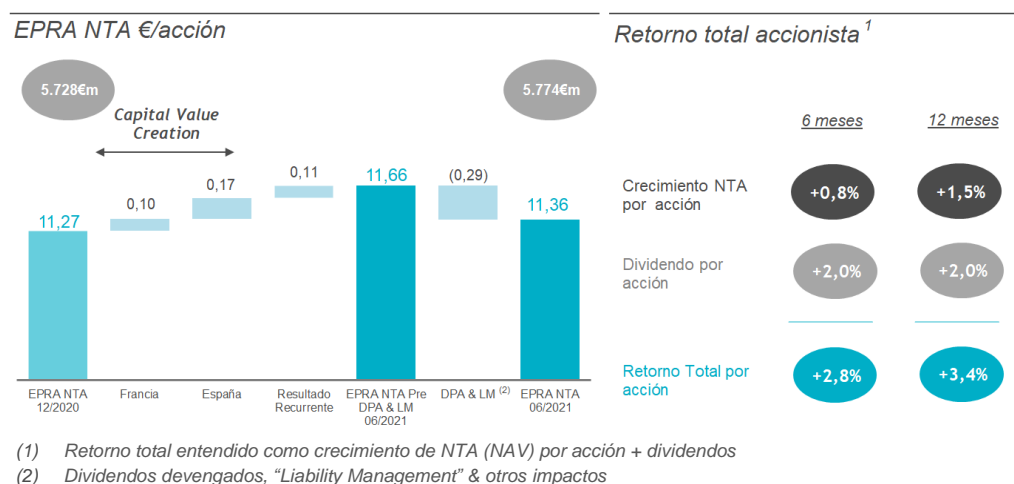
El resultado del primer semestre marca la vuelta al crecimiento del Grupo Colonial con sólida revalorización de sus activos prime y crecimientos like for like en EBITDA

Colonial cierra el primer semestre con un valor neto de los activos (Net Tangible Assets - NTA) de 5.774€m, correspondiente a 11,36€/acción. Dicha cifra marca la vuelta al crecimiento del Grupo Colonial y refleja la creciente polarización de los mercados de inversión & alquiler hacia activos prime de máxima calidad en detrimento de activos secundarios.

Este incremento de NTA se ha generado en base a una importante creación de valor de los activos tanto en París y España que ha ascendido a 0,27€/acción y un resultado recurrente de 0,11€/acción, elevando el NTA antes del pago de dividendos y de la gestión activa del balance (“Liability Management”) hasta 11,66€/acción (+3,5% vs 12/20 y + 4,1% interanual).

Una vez deducido el dividendo pagado y el impacto por la gestión activa del pasivo (“Liability Management”) el NTA a junio es de 11,36€/acción, +1,5% en términos interanuales.

Incluyendo el dividendo aprobado en la Junta General del 30 de junio de 2021, que asciende a 0,22€/acción (+10% vs el dividendo pagado en el año anterior), el retorno total para el accionista asciendo a un +2,8% en 6 meses.



Entre los principales aspectos que explican el crecimiento del NTA, cabe destacar:

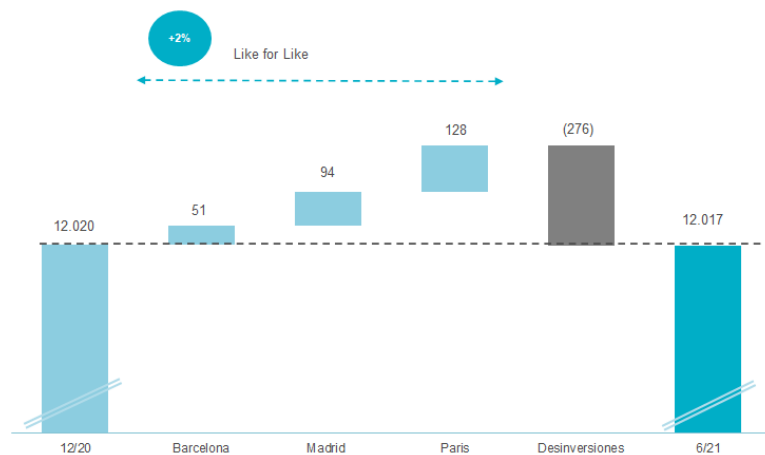
1. Un crecimiento like-for-like positivo en el 1S 2021 en toda la cartera del grupo
2. Una exitosa gestión de la cartera de proyectos con altos niveles de pre-alquiler
3. Una ejecución de la cartera de contratos superando ERVs del año anterior
4. Una favorable situación de los mercados de inversión para activos prime, permitiendo desinversiones con prima de doble dígito sobre GAV

Valor de los activos de 12.017€m, +2% like for like en el 1S 2021 (+3% like for like interanual)

El valor de los activos del Grupo Colonial a cierre del primer semestre del ejercicio 2021 asciende a 12.017€m (12.655€m incluyendo “transfer costs”) mostrando un incremento del +3% like for like en términos interanuales. El crecimiento registrado durante el primer semestre 2021 corresponde a un +2% like for like.

Incluyendo el impacto de las desinversiones escrituradas en el primer semestre del año 2021, el valor de los activos se ha mantenido estable.

ANÁLISIS VARIACIÓN VALOR 6 MESES - €m



VARIACIÓN GAV

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

En París, el valor del portafolio ha aumentado un +5% like for like en términos interanuales (+2% en 6 meses), gracias a la robustez de la cartera prime de París, así como a los avances en la cartera de proyectos.

En España, el portafolio de oficinas ha aumentado un +2% en términos interanuales. Destaca el crecimiento del valor de la cartera en el primer semestre del 2021, con un +4% like for like en Barcelona y un +3% like for like en Madrid. Estos incrementos se basan en el fuerte posicionamiento de la cartera de activos en el centro de la ciudad y CBD en combinación con la exitosa entrega y gestión de proyectos.

El crecimiento de valor de la cartera de inmuebles de Colonial se debe a:

- 1) La elevada concentración en ubicaciones Prime CBD con fundamentales fuertes que permiten una mayor protección en ciclos recesivos y un mejor perfil de crecimiento en ciclos alcistas.
- 2) La elevada calidad de los inmuebles que permite atraer clientes de máxima solvencia que permanecen con altos índices de lealtad.
- 3) Una acertada estrategia de diversificación que permite optimizar el perfil de riesgo de la cartera.
- 4) Un enfoque industrial de creación de valor a través del reposicionamiento de inmuebles pudiendo crear valor inmobiliario “Alpha” que permite crear un diferencial respecto al mercado y por tanto una rentabilidad superior a la media.

Beneficio neto de 162€m, con un importante crecimiento respecto al año anterior

El Grupo Colonial ha cerrado el primer semestre del ejercicio 2021 con un resultado neto de 162€m, +188€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 57€m, cifra inferior a la del primer semestre del año anterior. La variación del resultado recurrente se explica principalmente por los siguientes efectos:

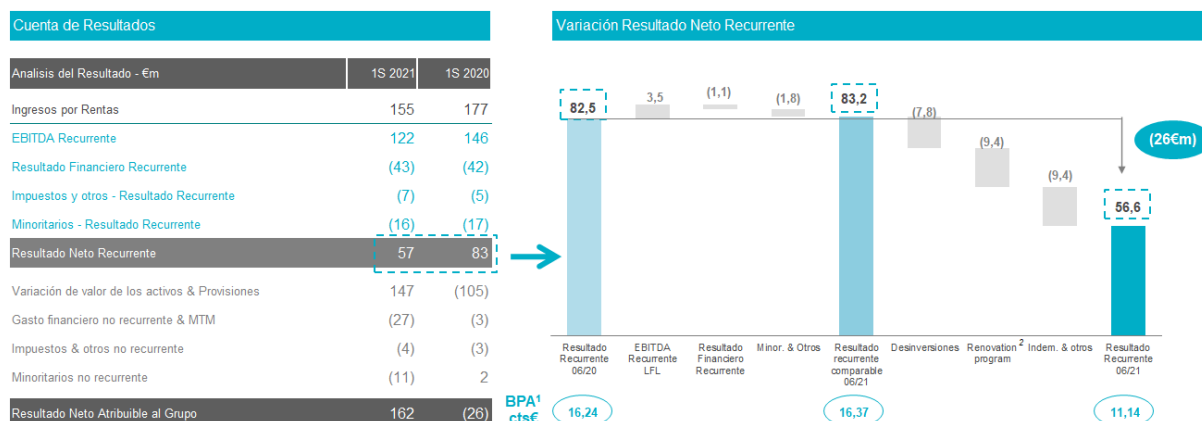
1. La **ejecución del programa de desinversiones de inmuebles no estratégicos** con primas sobre tasación que ha supuesto una reducción interanual de 7,8€m de resultado neto por menores rentas, a cambio de mejorar la calidad del cash flow del portafolio post ventas. Adicionalmente, se ha recogido una reducción de 10€m, principalmente debido a indemnizaciones por bajas anticipadas que han supuesto mayores ingresos 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 que ha supuesto un impacto negativo en EBITDA rentas de 9,4€m en el resultado del primer semestre 2021.

Beneficio neto recurrente comparable estable con un BPA de 16,37Cts€/acción

Excluyendo estos efectos de gestión activa de la cartera, el resultado neto recurrente comparable se sitúa en 83€m, en línea con el resultado del año anterior.

El resultado recurrente por acción del primer semestre 2021 asciende a 11,14€cts por acción. El impacto de la pérdida de rentas por desinversiones no estratégicas e indemnizaciones ha sido de (3,38€cts) por acción y el impacto por la rotación de clientes del programa de renovación ha sido de (1,84€cts) por acción. En consecuencia, **el resultado recurrente comparable³ por acción se sitúa en 16,37€cts por acción, en línea con el mismo periodo del año anterior.**



¹⁾ Beneficio por acción recurrente

²⁾ Rotación de clientes en el programa de renovación

(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 & EBITDA por rentas

Colonial cierra el primer semestre del ejercicio 2021 con unos **ingresos por rentas de 155€m y unas rentas netas (EBITDA rentas) de €143m.**

Los ingresos por rentas del primer semestre del año 2021 han disminuido un (13%), principalmente debido a las desinversiones de activos no estratégicos ejecutadas en el 2020 y principios de 2021, y a la aceleración del programa de renovación para reposicionar activos. Esta gestión activa de la cartera tiene un impacto temporal a corto plazo, si bien asegura una mayor calidad del portafolio y una mayor potencialidad de creación de valor fruto del reposicionamiento de cada activo.

En términos comparables, es decir, ajustando inversiones, desinversiones 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.**

Los ingresos netos de gastos (EBITDA rentas) han aumentado un **+2% en términos comparables “like for like”.**

El incremento de las rentas netas “like for like” se ha visto impulsada por un incremento en el portafolio de París de un +5,3%, que ha compensado la corrección temporal en el portafolio de Barcelona.

Junio acumulado - €m	1S 2021	1S 2020	Var	LFL
Ingresos por rentas Grupo	155	177	(13%)	2%
EBITDA rentas Grupo	143	165	(13%)	2%
<i>EBITDA rentas Paris</i>	<i>83</i>	<i>86</i>	<i>(4%)</i>	<i>5,3%</i>
<i>EBITDA rentas Madrid</i>	<i>38</i>	<i>51</i>	<i>(25%)</i>	<i>0,3%</i>
<i>EBITDA rentas Barcelona</i>	<i>20</i>	<i>24</i>	<i>(16%)</i>	<i>(4,8%)</i>

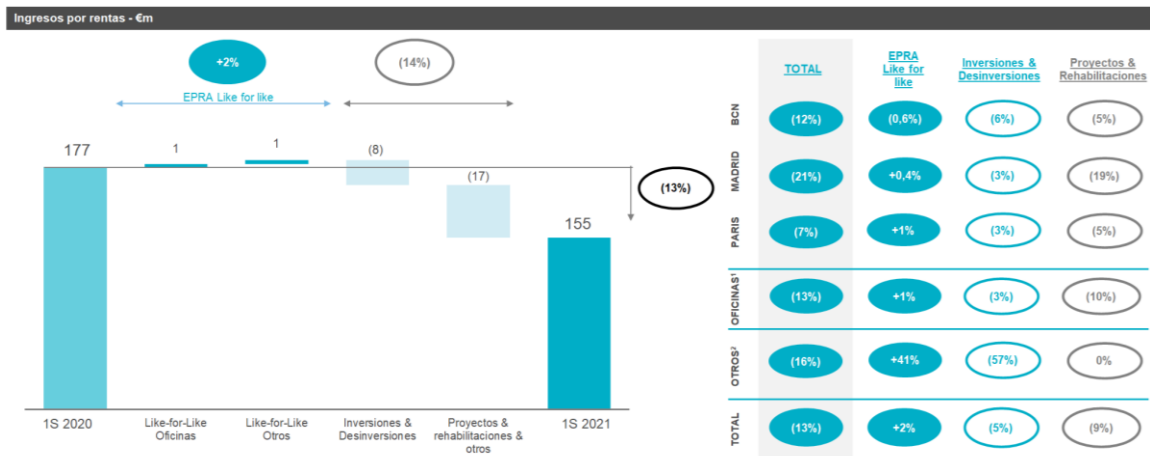
El portafolio de Madrid ha superado ligeramente el año anterior en un +0,3% like for like.

El portafolio de Barcelona se ha corregido en términos “like for like” 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.

Debido a la crisis del Covid19, Colonial alcanzó durante el ejercicio 2020 acuerdos de diferimiento y/o bonificación de rentas con los clientes más impactados por la crisis, suponiendo un impacto negativo del 4,5% de los “ingresos por rentas pasantes anuales” de la cartera de contratos a 31/12/20. Durante el primer semestre de 2021, no ha habido nuevos diferimientos ni bonificaciones con importes materiales y el nivel de cobros del Grupo Colonial es del 100% para el portafolio de oficinas (98% incluyendo todos los usos).

Análisis de los ingresos por rentas “like for like”

Los ingresos por rentas “like for like” han incrementado un +2% respecto al mismo periodo del año anterior. Este incremento de las rentas “like for like” se ha visto impulsado por un incremento en el portafolio de París y Madrid, que ha compensado la corrección temporal en el portafolio de oficinas de Barcelona.



- (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 Indigo en París

La variación “like for like” del portafolio de Oficinas del Grupo se explica por la rotación de clientes en zonas básicamente secundarias. El detalle es el siguiente:

- Ingresos del **portafolio de oficinas de Barcelona (0,6%) “like-for-like”**, debido a la rotación de clientes en los activos secundarios de Sant Cugat y Park Cugat, que corresponden a la exposición residual de Colonial fuera de la ciudad. La cartera en el prime CBD ha aumentado un +2,2% “like for like”.
- Ingresos del **portafolio de oficinas de Madrid +0,4% “like-for-like”** debido a incrementos de rentas en los activos Castellana 43 y Santa Engracia, entre otros, que han compensado las rotaciones de clientes en el activo Francisca Delgado.
- Ingresos del **portafolio de oficinas de París +1% “like-for-like”** debido principalmente a los activos 104 Haussmann, 6 Hanovre, Rives de Seine y Washington Plaza, entre otros.

Los ingresos por rentas del Grupo Colonial se han visto 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 de los proyectos de reposicionamiento en los activos Diagonal 530 y Torre Marenosturm en Barcelona, los más de 8.000m² de renovación en el edificio Cézanne Saint Honoré y la renovación de 7.000m² en el edificio de Washington Plaza, ambos en París.



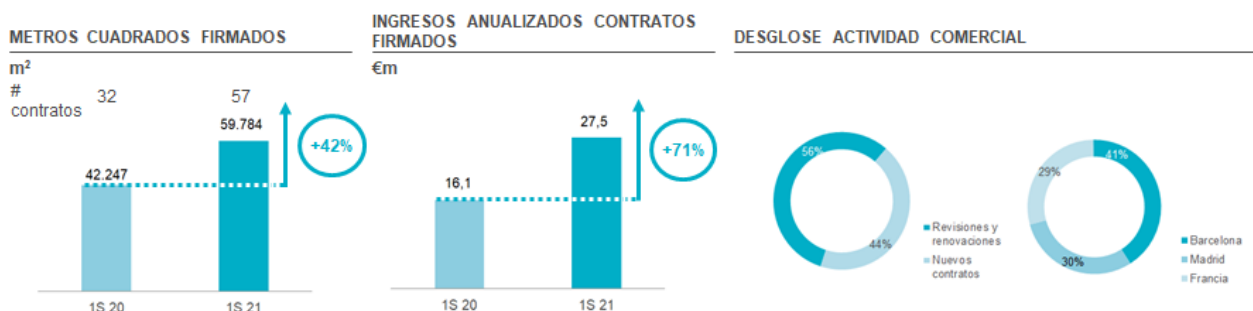
Fundamentales operativos resilientes

1. Incremento de niveles de contratación respecto al año anterior

A cierre del primer semestre del ejercicio 2021, el Grupo Colonial ha formalizado 57 contratos de alquiler de oficinas, correspondientes a **59.784m²**. Este nivel de actividad **supera en un +42% el volumen de contratación de hace un año**.

Si tenemos en cuenta los precios de alquiler firmados, **el volumen de ingresos anualizados de los contratos firmados en los primeros 6 meses del año asciende a 28 millones de euros, un incremento del +71%** respecto del volumen de rentas contratados durante el mismo periodo del año anterior.

LA ACTIVIDAD COMERCIAL SE MANTIENE SÓLIDA EN EL 1S 2021



Cabe destacar que después de un primer trimestre muy fuerte en contratación de 29.759m², durante el segundo trimestre de nuevo se han firmado más de 30.000m², la mitad en París y el resto en Barcelona y Madrid.

Fuerte incremento de precios	nº contratos	m ² firmados			Ingresos por rentas €m
		1T 2021	2T 2021	TOTAL	
Barcelona	20	16.789	7.857	24.646	6€m
Madrid	21	10.890	6.934	17.825	5€m
París	16	2.080	15.234	17.313	16€m
TOTAL OFICINAS	57	29.759	30.025	59.784	28€m

En términos acumulados un 56% (33.631m²) del esfuerzo comercial corresponde a renovaciones y revisiones de contratos, repartidos en los tres mercados donde opera la compañía. En cuanto a altas de nuevos contratos, se han firmado un total de 26.153m², destacando 12.630m² en París y 10.943m² en Madrid. El 71% de la contratación del primer semestre corresponde a contratos firmados en Barcelona y Madrid y el resto se han firmado en París.

2. Sólido crecimiento en precios de alquiler firmados

En el segundo trimestre el Grupo Colonial ha firmado precios de alquiler en niveles elevados, continuando con la sólida actividad reportada en el primer trimestre del año.

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	m ² firmados	Intensidad ³ KgCO ₂ e/m ²	Renta máxima firmada	Release Spread ¹			Crecimiento Rentas vs ERV ²		
				1T 2021	2T 2021	TOTAL	1T 2021	2T 2021	TOTAL
Barcelona	24.646	3	28 €/m ² /mes	+21%	+33%	+25%	+0,5%	+4%	+2%
Madrid	17.825	4	35 €/m ² /mes	+18%	+2%	+9%	+3%	+10%	+6%
París	17.313	7	930 €/m ² /año	+7%	+1%	+1%	+11%	+7%	+8%
TOTAL OFICINAS	59.784	5		+20%	+8%	+14%	+3%	+7%	+6%

(1) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

(2) Renta firmada vs renta de mercado a 31/12/2020

(3) GHG SCOPE 1+2 (Intensidad KgCO₂e/m²)

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 +6% en el primer semestre del ejercicio**.

Destacamos el **mercado de París**, donde los precios se **han firmado un +8% por encima de la renta de mercado**. En España, en el portafolio **de Madrid**, las rentas han aumentado un **+6% versus la renta de mercado (+10% en el segundo trimestre)** y en **Barcelona**, los precios se han firmado un **+2% por encima de la renta de mercado (+4% en el segundo trimestre)**.

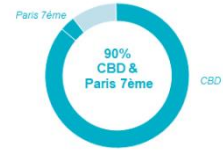
Incrementos de rentas de doble dígito en renovaciones

Los “**release spreads**” (precios de alquiler firmado vs. renta anterior) firmados en el **primer semestre del ejercicio** se sitúan en un nivel de **doble dígito alcanzando un +14%**. Dichas ratios destacan el potencial de reversión del portafolio de contratos de Colonial con importantes márgenes de mejoras en las rentas actuales. Destaca un elevado “**release spread**” en el **portafolio de Barcelona +25%**, así como un incremento sólido en **Madrid +9%**.

El portafolio de Colonial es capaz de atraer las máximas rentas dada su ubicación “prime”, altos niveles de calidad y eficiencia de los inmuebles y ratios de huella de carbono de los más bajos en el mercado. En particular la intensidad media de emisión de carbono de los inmuebles en los que se han firmado los contratos en los primeros meses del año alcanza los 5 kgCoe2/m² (intensidad de carbón de los Alcances 1&2) uno de los niveles más ecoeficientes del sector en Europa.

3. Un mix clientes de alta calidad focalizados en activos de Grado A en el CBD

Del esfuerzo comercial del grupo para el primer semestre del ejercicio 2021, se ha firmado un 90% en edificios ubicados en zonas CBD de Madrid y Barcelona, así como en el CBD & céntrico distrito 7ème de París.



Asimismo, dicho esfuerzo comercial se ha realizado mayoritariamente 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 de la Avenida Diagonal de Barcelona (Diagonal, 609-615, Diagonal 220-240 y Diagonal 682), así como varias renovaciones en activos prime CBD de Madrid, como José Abascal 56, Recoletos 37, José Abascal 45 y Génova 17, entre otros.



Los nuevos contratos firmados han sido mayoritariamente en el prime CBD de Madrid y París, específicamente en los activos de Recoletos 27, Alfonso XII, José Abascal 45, Don Ramón de la Cruz 84, Washington Plaza y 103 Grenelle entre otros.



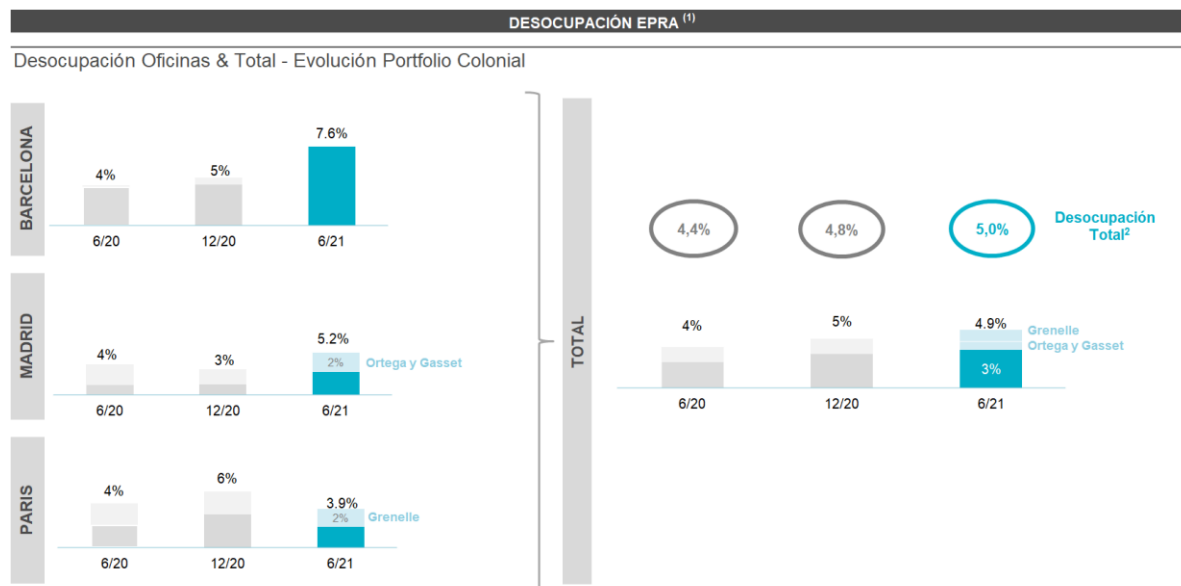
Entre los clientes que han renovado sus contratos con Colonial destacan un gran número de empresas de servicios profesionales que confirman su lealtad con los activos de Grado A y en ubicaciones CBD de la cartera de Colonial.

Los clientes que han firmado estos nuevos acuerdos con el Grupo Colonial son empresas del sector tecnológico, consultorías y asesorías, así como empresas de bienes de consumo con un alto valor añadido.

4. Estabilidad de ocupación del portafolio

La **desocupación total del Grupo Colonial** a cierre del primer semestre del ejercicio 2021 **se sitúa en un 5,0%**, ratio en línea al último trimestre reportado y al cierre del ejercicio 2020. La mejora de la desocupación en el mercado de París ha compensado el incremento temporal de desocupación en Barcelona y Madrid por entradas en explotación de reposicionamientos, así como por rotación de clientes.

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



(1) Desocupación EPRA: Desocupaciones financieras según cálculo recomendado por la EPRA ($1 - [\text{Superficies desocupadas} \times \text{renta de mercado}] / [\text{Superficies en explotación} \times \text{renta de mercado}]$).

(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 7,6%, ratio superior al último trimestre reportado y al cierre del ejercicio 2020. Este incremento se debe principalmente a la rotación de clientes en distintos activos, entre ellos en el activo Sant Cugat, en Diagonal 609 y en Vía Augusta 21-23.

El **portafolio de oficinas de Madrid** tiene una desocupación del 5,2%, ratio que se ha visto incrementado este semestre principalmente por la entrada en explotación del activo Ortega y Gasset 100. Sin tener en cuenta este activo, la desocupación del portafolio de Madrid se sitúa en un 2,8%.

La cartera de **oficinas de París** presenta un **nivel de desocupación del 3,9%**, ratio que ha disminuido este semestre, debido principalmente a las altas producidas en los activos de Édouard VII y Washington Plaza. Gran parte de la desocupación del portafolio de París se debe a la entrada en explotación de rehabilitaciones finalizadas en el activo de 103 Grenelle.

Las nuevas superficies entregadas ofrecen un potencial de cash flow por rentas adicional, dado que representan una oferta de máxima calidad en el centro de París, que actualmente es escasa en el mercado.

Sin tener en cuenta el activo de 103 Grenelle, la desocupación de París se sitúa en el 2%.

Gestión activa del portafolio – “reactivando” el crecimiento futuro

1. Proyecto Alpha VI – Incremento en 1.000€m de exposición en París CBD

Durante el primer semestre del ejercicio 2021, el Grupo Colonial ha aprobado reforzar su participación en su filial de París SFL cotizada en Euronext París, mediante la adquisición conjunta¹ de Colonial & SFL, del 12,9% de SFL perteneciente a Predica y el lanzamiento de una OPA voluntaria mixta sobre el 5% restante en manos de accionistas minoritarios de SFL.

Esta transacción permite a Colonial incrementar su participación en el capital social de SFL desde el 81,7% hasta un mínimo del 94%, incluyendo la posibilidad de adquirir la totalidad del capital de SFL a través de la OPA mixta. Colonial no hará uso del procedimiento de venta forzosa tras la finalización de la OPA y las acciones de SFL consecuentemente continuarán cotizando en Euronext París.

La transacción supone para Colonial consolidar su liderazgo en el sector de oficinas prime en Europa reforzando su posicionamiento en el mercado francés, primer mercado europeo de oficinas y le permitirá en particular:

- I. Incrementar su exposición en oficinas de calidad a través de la inversión de c.€1.000m en inmuebles prime en París
 - ✓ Adquisición de cerca de €1.000m de exposición en inmuebles en París a través de una mayor participación de Colonial en SFL
 - ✓ Mayor exposición a grandes proyectos en París con elevado potencial de creación de valor
 - ✓ Alcanzar el 100% de participación en los activos 90 Champs Élysées, 104 Haussmann, Galerie Champs Élysées y Washington Plaza
- II. Reorganizar la estructura accionarial
 - ✓ Simplificación de la estructura accionarial del Grupo Colonial
 - ✓ Refuerzo de la alianza a largo plazo con Predica, inversor institucional de reconocido prestigio
 - ✓ Aumento del “free float” de la compañía en aproximadamente €400m en términos de valor neto de los activos (NTA)
 - ✓ Consolidación de la plataforma paneuropea de oficinas prime
- III. Operación en términos atractivos para los accionistas de Colonial
 - ✓ Impacto positivo en beneficio por acción
 - ✓ Operación neutra en NTA por acción a corto plazo y con impacto positivo en el medio plazo
 - ✓ Estructura de capital sólida con cerca de €400m de capital adicional (en términos de NTA)
 - ✓ El endeudamiento post operación se mantiene en sólidos niveles de “Investment Grade”

(1) Una parte a través de acciones de nueva emisión de Colonial y otra parte través de SFL que adquiere a Predica acciones propias

Esta operación conlleva una simplificación del accionariado de SFL, reforzando su exposición inmobiliaria en París y consiste en:

- La aportación por Predica, filial de seguros personales de Crédit Agricole Assurances a Colonial, de una participación del 5% en Société Foncière Lyonnaise (SFL); y
- Un intercambio de acciones y activos entre SFL y Predica donde Predica transferirá a SFL un 8% de SFL en el contexto del programa de recompra de acciones de SFL. El Grupo Colonial continuará la relación a largo plazo entre SFL y Predica con la creación de nuevas “Joint Ventures”, participadas al 51% por SFL y al 49% por parte de Predica, en determinados activos (103 Grenelle, Cloud, Cézanne St. Honoré y 92 Champs Élysées), y SFL poseerá al completo varios activos (90 Champs Élysées, 104 Hausmann, Galerie Champs Élysées y Washington Plaza) adquiriendo las participaciones de Predica en las sociedades tenedoras de estos activos.

Está previsto que la aportación por Predica de su participación del 5% en SFL a Colonial y el intercambio de acciones y activos entre SFL y Predica se hagan de forma simultánea. Todas estas transacciones están sujetas a las condiciones habituales (incluyendo la dispensa del derecho de tanteo del ayuntamiento y la autorización de la AMF sobre la OPA) que deberán cumplirse antes del 31 de diciembre de 2021.

En el marco de los acuerdos alcanzados, Colonial ha registrado ya una oferta pública de adquisición voluntaria mixta dirigida a todas las acciones en manos de los accionistas minoritarios de SFL por una contraprestación compuesta por 46,66€ y 5 acciones de nueva emisión de Colonial (cotizada en Madrid y Barcelona) por cada acción de SFL.

Los términos financieros de la OPA, la aportación de acciones de SFL a Colonial y el intercambio de acciones y activos entre SFL y Predica están todos calculados en base a la paridad en EPRA NDV a diciembre de 2020 (ajustado por distribución de dividendos).

Con la aceptación de la oferta, los accionistas minoritarios de SFL podrán convertirse en accionistas de Colonial y beneficiarse, especialmente de una exposición directa al líder de las oficinas prime en Europa incrementando su diversificación y de una mayor liquidez de la acción comparado con su situación actual.

Colonial convocó una Junta General Extraordinaria de Accionistas para la aprobación de la aportación de acciones por parte de Predica y la ampliación de capital como resultado de la oferta pública de adquisición mixta. Dicha Junta General Extraordinaria de Accionistas, que tuvo lugar el 28 de junio de 2021, aprobó la operación.

Las operaciones han sido aprobadas por el Consejo de Administración de Colonial y por el Consejo de Administración de SFL (incluyendo los consejeros independientes) y se prevé que la transacción se haya ejecutado en su totalidad en septiembre de 2021.

Tras una reunión el pasado 8 de julio de 2021, el Consejo de Administración de SFL ha emitido un informe motivado favorable sobre la oferta pública de adquisición con contraprestación mixta formulada por Colonial sobre las acciones de SFL. Dicho informe fue aprobado por la Autoridad francesa de los mercados financieros el regulador francés (AMF) el pasado 20 de julio de 2021, siendo el periodo previsto de aceptación de la OPA del 22 de julio al 25 de agosto.

Esta operación permite incrementar la presencia en el mercado de París, el mayor mercado de oficinas de la Eurozona, reafirmando la apuesta de Colonial por activos prime, ofreciendo el mejor retorno para los accionistas y reforzando la plataforma para seguir creciendo en Europa.

2. Finalización del programa de desinversiones 2020

Durante el ejercicio 2021, el Grupo Colonial ha finalizado el programa de desinversiones por un total de 617€m de activos no estratégicos y maduros (sin más recorrido a través de transformación inmobiliaria) y con una prima de doble dígito sobre tasación. Estas desinversiones incluyen 5 activos de oficinas maduros y/o secundarios en París, Madrid y Barcelona, así como activos no estratégicos de uso logístico y comercial.

Una parte de este programa de desinversiones se ha escriturado a principios del primer trimestre 2021 por importe de 284€m. En particular, se han formalizado en París dos desinversiones de activos core maduros, el activo 112 Wagram y el activo 9 Percier, con una prima del +16% sobre valoración y con una repercusión de más de 20.000 €/m². Dichas operaciones muestran el apetito de los inversores en el mercado de París. Adicionalmente, Colonial ha firmado la venta del activo comercial Les Gavarres en Tarragona, proveniente de la compra de Axiare.

3. Aceleración del programa de renovaciones para crecimiento futuro

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

El programa de renovación que supone actuar sobre más de 105.000m² en diferentes activos de su cartera repartidos en Barcelona (53.000m²), Madrid (25.000m²) y París (28.000m²) con una inversión aproximada de 60 €m de capex en un periodo aproximado de 36 meses, de los cuales ya se han ejecutado 22€m hasta la fecha.

El potencial de reversión se sitúa en más de 30 millones de ingresos por rentas adicionales. Asimismo, se espera una importante creación de valor una vez estén reposicionados todos los activos.

Programa de Renovaciones – más de 105.000 m²



París, 27.782m² en renovación en 4 activos

En el activo de **Cézanne Saint-Honoré** con certificación BREEAM in Use Very Good, ha comenzado su nueva fase de reforma para 8.500m². 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 enfocadas 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 asegura el crecimiento a futuro del valor del edificio. Cabe destacar que durante el segundo trimestre 2021 ya se han pre-alquilado 3.700m² (un 44% del programa de renovación en este activo) alcanzando rentas máximas en el mercado de París.



El segundo programa de renovación más importante corresponde a 7.000m² en el inmueble **Washington Plaza**, activo “Trophy” situado entre los Campos Elíseos y a la céntrica avenida Haussmann. Durante el primer semestre se han firmado 1.200m² en superficies reposicionadas con rentas en la banda alta de mercado.

En el inmueble **103 Grenelle** ya se han alquilado más de 1.500m² de los 5.600m² reposicionados en Grenelle siendo firmadas con rentas superiores a las anteriores en más de un 15%.

Charles de Gaulle está actualmente alquilado en un 77%.

Barcelona, 53.131m² en renovación en 3 activos

En el cuarto trimestre de 2021 terminarán los trabajos de reforma de **Diagonal 530** (12.877m²) que han permitido aumentar un +10% la superficie alquilable del activo. Será uno de los mejores activos del prime CBD de Barcelona con un amplio tamaño de planta y ubicación central en la avenida Diagonal. Una vez terminado a finales de 2021, estos nuevos espacios tendrán como objetivo captar las rentas prime del mercado prime CBD de Barcelona.

Durante el 2021 finalizarán los trabajos de renovación del edificio **Torre Marenstrum** (22.394m²) en los que se ha transformado el edificio de mono usuario a multi inquilino. El activo contará con un producto híbrido, una parte con oferta flexible/coworking y otra con alquiler tradicional. Actualmente el edificio tiene 7.600m² ya rehabilitados y alquilados al 100% y el resto de superficie se encuentra en rehabilitación.

Se está avanzando en las conversaciones con el inquilino actual en el activo **Parc Glories II**, con el fin de poder vaciar el edificio a vencimiento e iniciar el programa de renovación. Este inmueble de una superficie de más de 17.860m² en el centro del mercado del 22@ de Barcelona, a escaso metros del exitoso proyecto Parc Glories I de Colonial. La renta actual del inmueble Parc Glories II se sitúa en niveles de 13€/m²/mes con importante potencial de creación de valor dada la ubicación inmejorable y la oportunidad de optimización de los espacios y de la calidad del activo a través de un enfoque prime factory.



Madrid, 24.995m² en renovación en 2 activos

En **Madrid**, durante el segundo trimestre de 2021 han finalizado los trabajos de renovación de los espacios en **Ortega y Gasset** (7.792m²) activo singular ubicado en el centro de la capital. El producto se encuentra en fase de comercialización y ha recibido una buena acogida por parte del mercado.

El programa de renovación en **Cedro** (17.203m²) está en fase de finalización por lo que ya se ha iniciado el proceso de comercialización para este activo.

Una estructura de capital sólida

I. Un balance fuerte

A cierre del primer semestre del ejercicio 2021, el **Grupo Colonial presenta un balance sólido con un LTV de 34,6%, 198pb inferior al del mismo periodo del ejercicio anterior.**

Los saldos disponibles del Grupo ascienden a 2.438€m, entre caja y líneas de crédito no dispuestas, dicha liquidez permite al Grupo asegurar sus necesidades de financiación en los próximos años.

Tras un año marcado por las excepcionales condiciones derivadas del Covid19, Colonial continúa manteniendo 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.

En abril de 2021 Standard & Poor's ha revisado la calificación crediticia de Colonial, manteniendo el mismo nivel previo a la crisis del Covid19.

II. Gestión activa del balance – “Liability Management”

Durante el primer semestre del ejercicio 2021, el Grupo Colonial ha formalizado una emisión de bonos, cotizada en el mercado español, por importe de 500 millones de euros y ampliada posteriormente a 625m€. **La emisión tiene un vencimiento a 8 años con un cupón de 0,75%, el más bajo en la historia del Grupo.** Los mercados han respaldado ampliamente la emisión de Colonial, hasta el punto, que la demanda ha superado en casi tres veces el volumen de la emisión. La emisión ha sido respaldada por los principales inversores internacionales de perfil institucional, presentes en anteriores emisiones y que han mostrado nuevamente su apoyo a la Compañía.

Paralelamente Colonial ha anunciado 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%, de cuales 69 millones de euros ya se habían formalizado al cierre de junio quedando pendiente 237 millones de euros que a la fecha de publicación de resultados habían sido totalmente adquiridos. Adicionalmente, anunció la recompra de 306 millones de euros de sus bonos con vencimiento en 2024, que devengan un cupón anual de 1,45% y que al cierre de junio ya se había formalizado.

Estas operaciones de refinanciación de la deuda han permitido mejorar el vencimiento medio la misma incrementándolo hasta 5,3 años, así como optimizar su coste financiero.

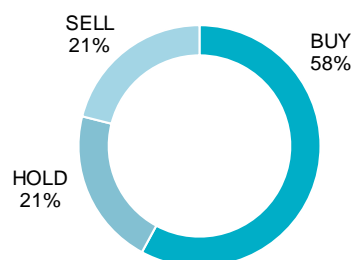
III. Consenso de analistas

Las acciones de Colonial han cerrado a fecha 30 de junio de 2021, con una revalorización del +6%, cifra en línea al índice EPRA y al IBEX 35.

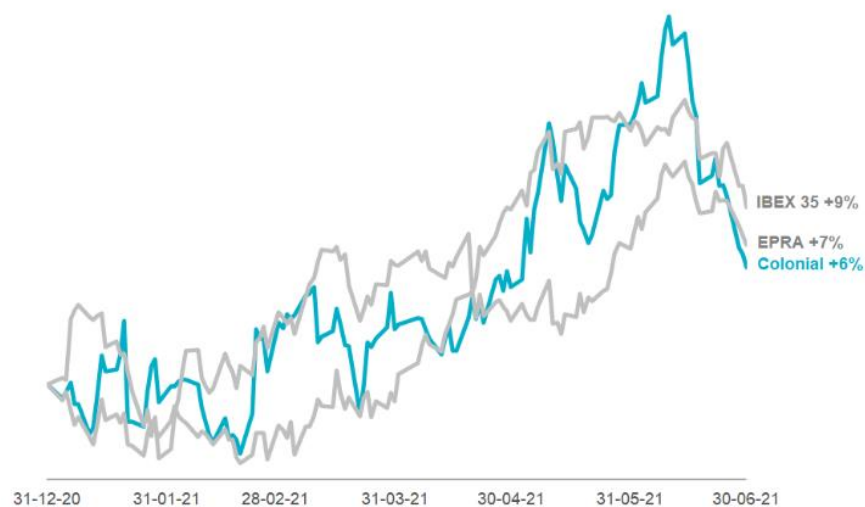
En el marco de los efectos de la crisis del Covid19, los analistas han revisado consecutivamente sus hipótesis y perspectivas sobre el mercado cotizado europeo.

Institución	Analista	Fecha publicación	Recomendación	Precio objetivo (€/acción)
BUY				
Renta 4	Javier Diaz	22/06/2021	Outperform	10,7
Banco Sabadell	Ignacio Romero	04/06/2021	Buy	10,4
Oddo BHF	Florent Laroche-Joubert	04/06/2021	Outperform	10,3
Goldman Sachs	Jonathan Kownator	27/05/2021	Buy	10,1
JB Capital Markets	Daniel Gandoy Lopez	02/07/2021	Buy	10,0
Grupo Santander	Eduardo Gonzalez	05/03/2021	Buy	10,0
J.P. Morgan	Neil Green	08/06/2021	Overweight	10,0
Kempen & Co	Jaap Kuin	04/06/2021	Buy	9,8
Bestinver Securities	Ignacio Martinez Esnaola	02/07/2021	Buy	9,2
Green Street Advisors	Peter Papadakos	30/06/2021	Buy	n.a.
ISS-EVA	Anthony Campagna	08/03/2019	Buy	n.a.
HOLD				
Alantra Equities	Fernando Abril-Martorell	12/02/2021	Neutral	9,6
Intermoney Valores	Guillermo Barrio	30/03/2021	Hold	9,5
CaixaBank BPI	Pedro Alves	25/02/2021	Neutral	9,2
Kepler Cheuvreux	Mariano Miguel	25/02/2021	Hold	8,7
SELL				
Societe Generale	Ben Richford	10/03/2021	Sell	8,1
Barclays	Celine Huynh	11/01/2021	Underweight	7,0
Mirabaud Securities	Ignacio Mendez	26/02/2021	Sell	6,5
AlphaValue/Baader Europe	Christian Auzanneau	25/03/2021	Sell	4,8
RESTRICTED				
Morgan Stanley	Bart Gysens	03/06/2021	Restricted	n.a.

Fuente: Bloomberg e informes de analistas



COTIZACIÓN DE COLONIAL 2021 YTD



(*) Fecha: 30/06/21

Un posicionamiento estratégico Prime para maximizar la creación de valor

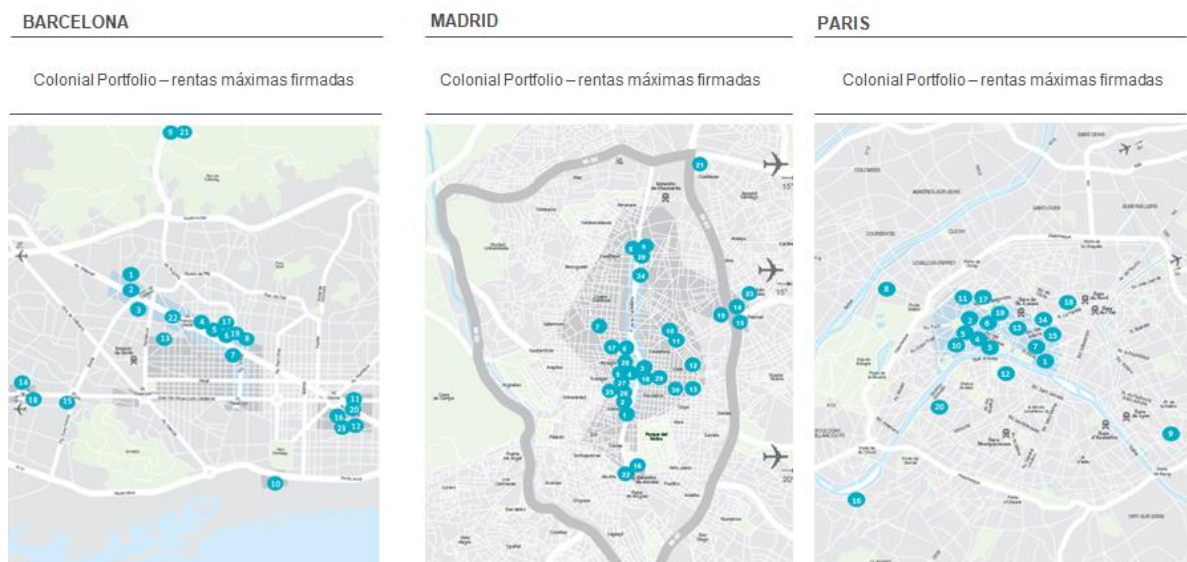
La fortaleza de Colonial se basa en su posicionamiento estratégico prime con oficinas en CBD y clientes de reconocida solvencia, así como en un balance sólido.

Las principales fortalezas del Grupo Colonial son las siguientes:

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 portfolio 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 en este ejercicio, dado que las rentas actuales de la cartera se sitúan aún 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 +14% al cierre del primer semestre 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. En este sentido, la estrategia corporativa tiene como eje central, la máxima excelencia en los ámbitos de gobernanza, social y de inversión sostenible.



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

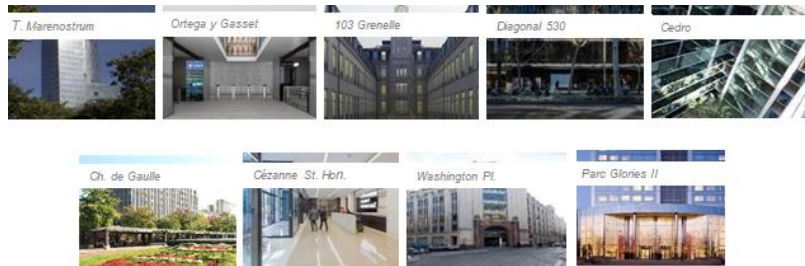
	Proyecto	Ciudad	% Grupo	Entrega	GLA (m ²)	Total ¹ Coste €m	Yield on Cost
<12 meses	1 Diagonal 525	Barcelona CBD	100%	Entregado	5.706	41	≈ 5%
	2 Miguel Angel 23	Madrid CBD	100%	2S 21	8.204	66	5- 6%
	3 83 Marceau	Paris CBD	82%	2S 21	9.600	154	5.5- 6.0%
	4 Velazquez 88	Madrid CBD	100%	2S 21	16.164	116	6- 7%
>12 meses	5 Biome	Paris City Center	82%	2S 22	24.500	283	≈ 5%
	6 Plaza Europa 34	Barcelona	50%	2S 22	14.306	42	≈ 7%
	7 Sagasta 27	Madrid CBD	100%	2S 22	4.896	23	6- 7%
	8 Mendez Alvaro Campus	Madrid CBD South	100%	2023	89.872	323	7- 8%
	9 Louvré SaintHonoré	Paris CBD	82%	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 105.000m² con importante potencial de reversión en rentas y valor



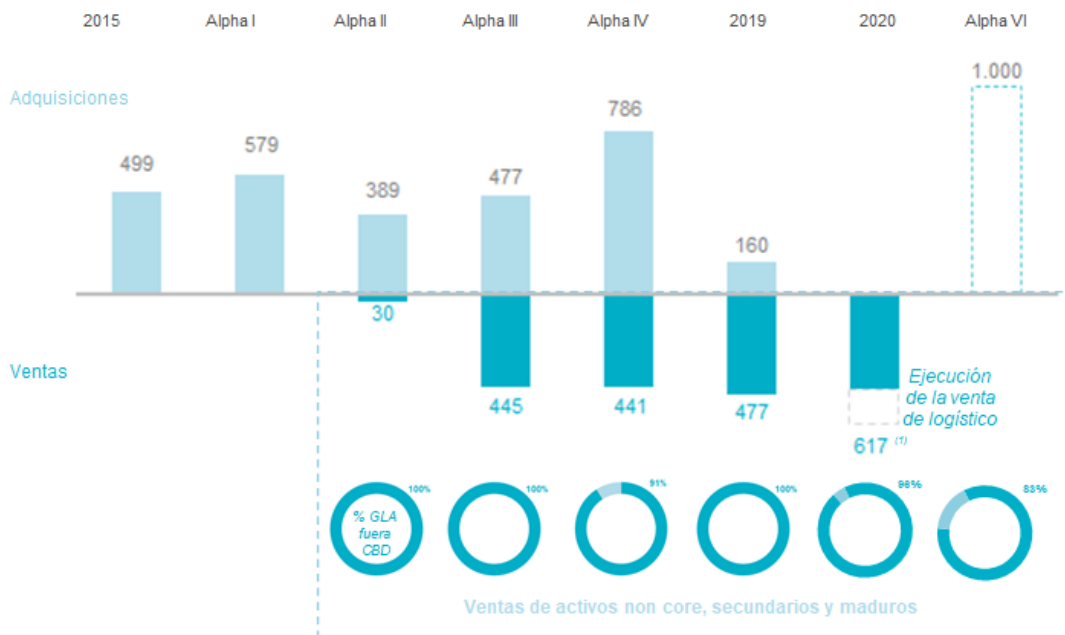
El Grupo Colonial dispone en la actualidad de un programa de renovaciones del Grupo Colonial en 9 activos a reposicionar, 4 en París, 3 en Barcelona y 2 en Madrid.

El potencial de reversión se sitúa en más de 30 millones de ingresos por rentas adicionales. Asimismo, se espera una importante creación de valor una vez estén reposicionados todos los activos.

F. 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

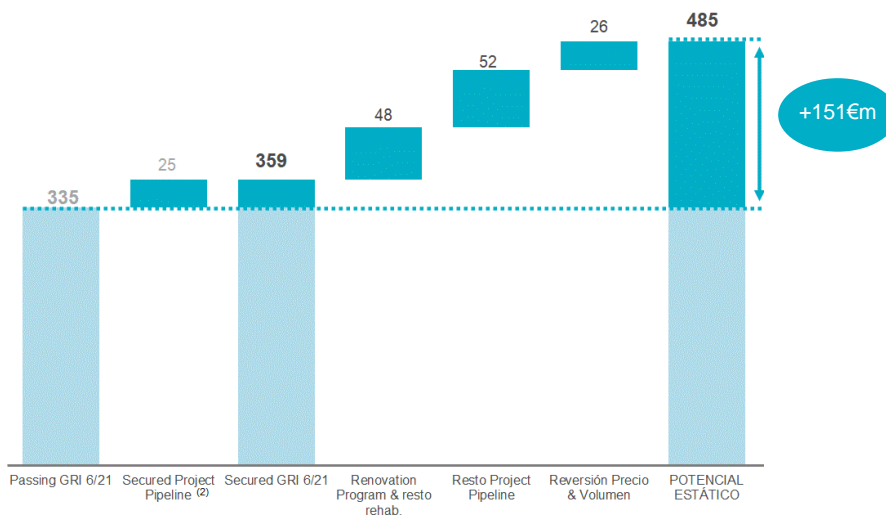
G. Un balance sólido con el mejor rating del sector inmobiliario español, confirmado tanto por S&P como por Moody's en plena crisis del Covid19. El grupo cuenta con uno de los niveles más altos de liquidez del sector, así como un LTV que se sitúa en el 34,6%, con un colateral de activos Core de máxima calidad.

H. Elevado potencial de crecimiento y creación de valor

El portafolio ofrece un importante potencial de crecimiento de cash flow a través de su posicionamiento prime, de las rentas futuras de la cartera de proyectos y del programa de renovación.

La cartera de activos tiene el potencial de alcanzar unos ingresos anuales (passing rents) de 485€m, lo que supone un incremento del +45% (+151€m) respecto al flujo de caja anualizado de las rentas a 30/6/21.

“Rentas pasantes”⁽¹⁾ y Potencial de Reversión a 30/6/21 - €m



(1) Rentas pasantes – “Topped-up” a 30/6/21 sin incluir crecimiento a futuro, ni indexación

(2) No incluye los ingresos del inmueble Diagonal 525, proyecto entregado durante el 1S 2021 y completamente operativo. Considerando las rentas de Diagonal 525 de los alquileres ya firmados (incluidas en las passing rents a 6/21) del Project pipeline de proyectos, ascienden a 27€m

Anexos

1. Análisis de la cuenta de resultados
2. Mercado de oficinas
3. Evolución del negocio
4. Cartera de proyectos
5. Estrategia ESG
6. Estrategia Digital & Coworking
7. Valoración de los activos
8. Estructura financiera
9. Net Tangible Assets
10. Ratios EPRA & Balance consolidado
11. Glosario & medidas alternativas de rendimiento
12. Datos de contacto & disclaimer

1. Análisis de la Cuenta de Resultados

Cuenta de Resultados Analítica Consolidada

El Grupo Colonial ha cerrado el **primer semestre del ejercicio 2021 con un resultado neto de 162€m, +188€m respecto al mismo periodo del año anterior.**

Junio acumulado - €m	2021	2020	Var.	Var. %
Ingresos por rentas	155	177	(22)	(13%)
Gastos de explotación netos ⁽²⁾	(12)	(12)	0	2%
EBITDA rentas	143	165	(22)	(13%)
Otros ingresos ⁽⁴⁾	(3)	1	(3)	(384%)
Gastos estructura	(22)	(24)	2	7%
EBITDA	118	142	(24)	(17%)
Extraordinarios	(3)	(2)	(1)	(38%)
Revalorizaciones y margen de ventas de inmuebles	147	(105)	252	239%
Amortizaciones y Provisiones	(4)	(2)	(2)	(102%)
Resultado Financiero	(69)	(45)	(24)	(53%)
Resultado antes de impuestos y minoritarios	189	(13)	202	1581%
Impuesto de sociedades	(1)	2	(2)	(132%)
Socios minoritarios	(26)	(15)	(11)	(71%)
Resultado neto atribuible al Grupo	162	(26)	188	-

Análisis del Resultado - €m	2021	2020	Var.	Var. %
EBITDA Recurrente	122	146	(24)	(17%)
Resultado Financiero Recurrente	(43)	(42)	(1)	(3%)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(7)	(5)	(2)	(42%)
Minoritarios - Resultado Recurrente	(16)	(17)	2	9%
Resultado Neto Recurrente - post ajustes específicos compañía ⁽³⁾	57	83	(25.9)	(31%)
<i>nº acciones (millones)</i>	<i>508.1</i>	<i>508.1</i>	<i>0</i>	<i>0%</i>
BPA recurrente (cts€)	11.14	16.24	(5.1)	(31%)

(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

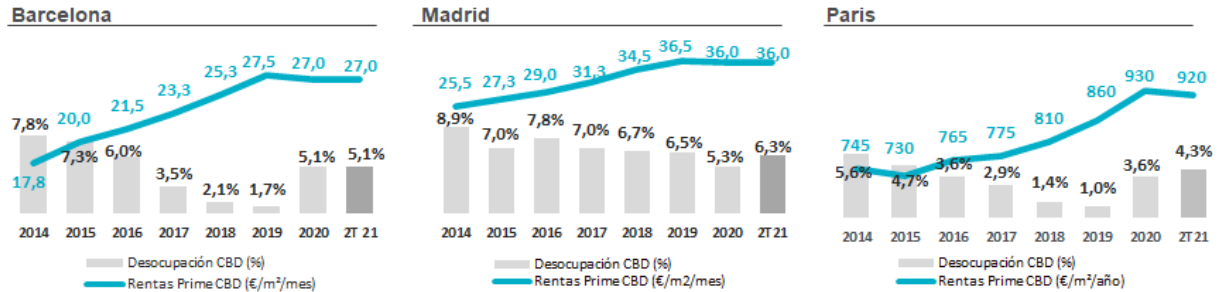
(4) Capex refacturado & EBITDA Utopic'us Centers

Análisis de la Cuenta de Resultados

- Colonial cierra el primer semestre del ejercicio 2021 con unos ingresos por rentas de 155€m, cifra inferior en un (13%) 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 143€m, cifra un 13% 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% “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 147€m. La revalorización se ha registrado tanto en Francia como en España.
- El gasto financiero del Grupo se ha visto incrementado respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, principalmente por los costes no recurrentes de la recompra de los bonos con vencimiento 2023 y 2024.
- El resultado antes de impuestos y minoritarios a cierre del primer semestre del ejercicio 2021 asciende a 189€m, +202€m superior al resultado del mismo periodo del año anterior.
- Finalmente, y una vez incorporado el resultado atribuible a los minoritarios de (26€m), así como el impuesto de sociedades de (1€m), el resultado después de impuestos atribuible al Grupo es de 162€m, un incremento de +188€m respecto al mismo periodo del año anterior.

2. Mercado de oficinas

Mercados de Alquiler



La contratación **en el mercado de oficinas de Barcelona** se ha situado en los 112.000m² contratados en el primer semestre de 2021, cifra un +42% por encima de la cifra del mismo semestre del año anterior. Esta cifra marca el inicio de la recuperación tras la crisis del COVID-19 si bien se sitúa un 33% por debajo de la media primer semestre del periodo 2016-20. Las zonas de CBD y 22@ han captado el 40% y el 32% respectivamente del total de la demanda de oficinas de Barcelona. La tasa de desocupación general continúa al alza, mientras que en la zona CBD se mantiene en el 5,1%. En paralelo, la oferta de Grado A continúa en niveles muy bajos por debajo del 2%. Las rentas prime se han mantenido estables, debido a la falta de espacios de calidad, situándose en los 27€/m²/mes.

En **el mercado de oficinas de Madrid**, se firmaron unos 160.000m² durante el primer semestre del ejercicio, cifra un +7% por encima del mismo semestre del año anterior, aunque un 24% inferior a la media del primer semestre del periodo 2016-20. Los sectores de tecnología y consumo y ocio han representado el 53% de la demanda, especialmente para la demanda de grandes espacios. La tasa de disponibilidad total del mercado se mantiene estable, del mismo modo que la desocupación del CBD que alcanza los 6,3%. Asimismo, las rentas se mantienen en los niveles de los últimos trimestres con la renta prime de Madrid en los 36€/m²/mes.

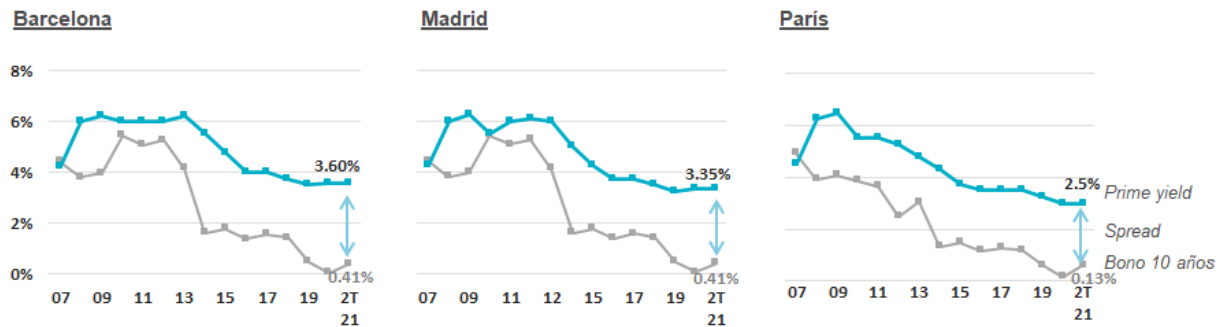
En el mercado de oficinas de París, el nivel de contratación del primer semestre ha sido de 765.000m² que, si bien sigue siendo inferior a niveles de 2019, muestra una tendencia de recuperación mejorando en un +14% la cifra del primer semestre de 2020. En el CBD se observa esta recuperación de la actividad con una contratación del +30% superior a la del mismo periodo del año anterior.

La desocupación de oficinas del total del mercado ha aumentado ligeramente, debido al aumento en la oferta inmediata de oficinas. En la zona CBD la tasa de desocupación se sitúa en el 4,3%, si bien con oferta de Grado A casi inexistente. En cuanto a las rentas prime, se sitúan en niveles de los 920€/m²/año.

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

Mercado de Inversión

Prime Yields (*)



La actividad en el **mercado de inversión en Barcelona** durante el primer semestre de 2021 ha acumulado el 80% de la inversión realizada en oficinas en el primer semestre en España. Se han invertido cerca de 700 millones de euros en el primer semestre siendo un 40% más que en el primer semestre de 2020 y el doble de la media registrada para los primeros semestres del periodo 2016-20. Los inversores, en un 80% fondos internacionales, siguen claramente focalizados en activos con ubicación prime en cada submercado. Asimismo, debemos destacar que el mercado del 22@ continúa siendo el protagonista, concentrando más de un 80% de la inversión en lo que va de año. Las rentabilidades prime se sitúan en niveles del 3,60%.

Durante el primer semestre de 2021, **la cifra de inversión en oficinas en Madrid** se ha situado en 187€m. Si bien, esta cifra no refleja el creciente interés de los inversores debido a la escasez de producto en venta. Asimismo, según lo consultores de mercado, el número de procesos de venta actuales hace prever que el segundo trimestre pueda reflejar una mayor actividad en la segunda mitad del año. Las rentabilidades prime de Madrid se sitúan en niveles del 3,35%.

El volumen de **inversión en el mercado de París** alcanzó los 5.300€m a cierre del 1S 2021, cifra un 31% inferior a la del año anterior. Esta cifra se debe principalmente a la escasez de producto en el mercado ya que existe un gran interés de los fondos internacionales en el mercado de París, especialmente por producto prime en el CBD. Prueba de ello son las transacciones realizadas en los últimos meses que se han cerrado a unas rentabilidades históricamente bajas. Las rentabilidades prime a cierre del segundo trimestre de 2021 se sitúan en el 2,50%.

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

3. Evolución del negocio

Ingresos por rentas y EBITDA de la cartera

- Colonial cierra el primer semestre del ejercicio 2021 con unos **ingresos por rentas de 155€m**, cifra inferior en un (13%) 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 inversiones, 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**.

En el portfolio de oficinas, el incremento ha sido del +1%, la buena evolución de los mercados de Madrid y París han compensado la caída temporal en el mercado de Barcelona.

	Barcelona	Madrid	París	Offices ¹	Others ²	TOTAL
Ingresos Rentas 2020R	25	57	90	172	6	177
EPRA Like for Like ³	(0)	0	1	1	1	2
Proyectos / Altas	(1)	(2)	(5)	(8)	0	(8)
Inversiones & Desinversiones	(2)	(1)	(3)	(6)	(2)	(8)
Otros e Indemnizaciones	0	(9)	0	(9)	0	(9)
Ingresos Rentas 2021R	22	45	83	150	5	155
Variación Total (%)	(12%)	(21%)	(7%)	(13%)	(16%)	(13%)
Variación Like for Like (%)	(0,6%)	0,4%	1%	1%	41%	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

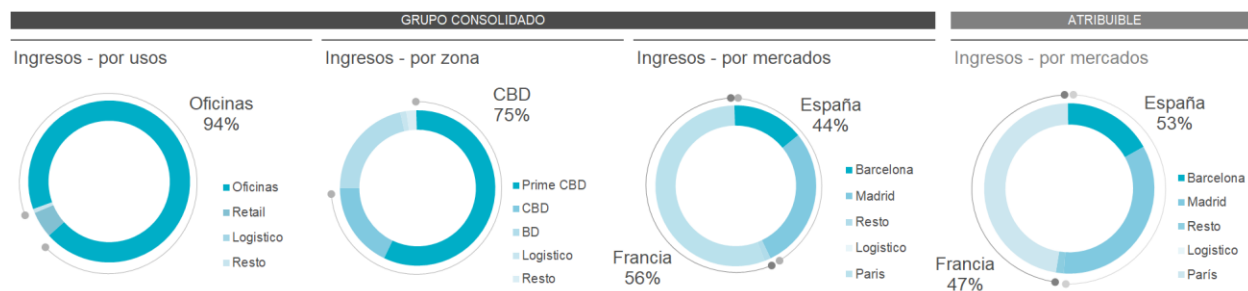
(3) EPRA like for like: Like for like calculado según recomendación EPRA.

- Los ingresos por rentas del Grupo Colonial se han visto 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 Marenostrum en Barcelona, los más de 8.000m² de renovación en el edificio Cézanne Saint Honoré y la renovación de 7.000m² 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 56% de los ingresos por rentas (44€m) provienen de la filial en París y un 44% han sido generados por inmuebles en España. En términos atribuibles, el 53% de las rentas se ha generado en España y el resto en Francia.



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

- El EBITDA de los inmuebles a cierre del primer semestre del ejercicio 2021 ha alcanzado los 143€m, aumentando un +2% en términos like-for-like.**

Junio acumulado - €m	2021	2020	Var. %	EPRA Like-for-like ¹	
				€m	%
Ingresos por rentas Barcelona	22	25	(12%)	(0,1)	(0,6%)
Ingresos por rentas Madrid	45	57	(21%)	0,2	0,4%
Ingresos por rentas París	83	90	(7%)	0,9	1%
Ingresos por rentas - Oficinas²	150	172	(13%)	0,9	1%
Ingresos por rentas Otros ³	5	6	(16%)	1,3	41%
Ingresos por rentas Grupo	155	177	(13%)	2,3	2%
EBITDA rentas Oficinas Barcelona	20	24	(16%)	(1,0)	(5%)
EBITDA rentas Oficinas Madrid	38	51	(25%)	0,1	0,3%
EBITDA rentas Oficinas París	81	86	(6%)	2,1	3%
EBITDA rentas - Oficinas²	139	161	(14%)	1,2	1%
EBITDA rentas Otros ³	4	4	(5%)	1,8	80%
EBITDA rentas Grupo	143	165	(13%)	3,0	2%
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Barcelona</i>	<i>88%</i>	<i>93%</i>	<i>(4,7 pp)</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Madrid</i>	<i>86%</i>	<i>90%</i>	<i>(4,5 pp)</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- París</i>	<i>97%</i>	<i>96%</i>	<i>1,2 pp</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Logístico & otros</i>	<i>84%</i>	<i>75%</i>	<i>9,5 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

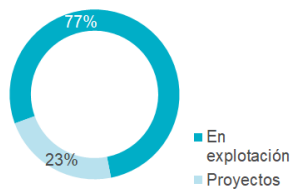
(*) Se ha ajustado el ratio de EBITDA/Ingresos, periodificando los tributos no computables al 1er semestre de 2021

Gestión de la cartera de contratos

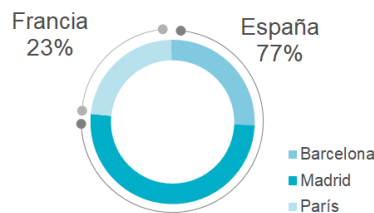
- **Desglose de la cartera actual por superficie:** Al cierre del primer semestre del ejercicio 2021, el Grupo Colonial cuenta con una cartera total de 1.753.229m², concentrada principalmente en activos de oficinas, a los cuales corresponden 1.561.938m².

Del total de la superficie de oficinas, el 77% de la superficie se encuentra en explotación a cierre del primer semestre del ejercicio 2021 y el resto corresponde a una atractiva cartera de proyectos y rehabilitaciones.

Superficie Oficinas - por estado



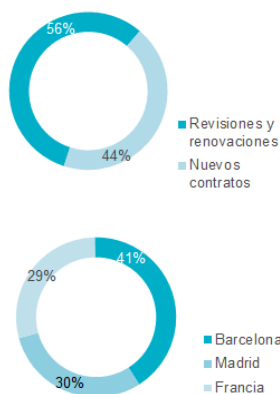
Superficie Oficinas - por mercados



- **Contratos firmados - Oficinas:** A cierre del primer semestre del ejercicio 2021, el Grupo Colonial ha formalizado contratos por un **total de 59.784m² de oficinas**. Un 71% (42.471m²) corresponde a contratos firmados en Barcelona y Madrid y el resto (17.313m²) se han firmado en París.

Renovaciones: Del total del esfuerzo comercial de oficinas, un 56% (33.631m²) corresponde a superficies renovadas, repartidas en los tres mercados donde opera la compañía.

Nuevos contratos: Se han realizado 26.153m² de altas de contratos, destacando los 12.630m² en París y los 10.943m² en Madrid.



Gestión de Contratos - Oficinas

Junio acumulado - m ²	2021	Vencimiento Medio	% nuevas rentas vs.ant.
Revisiones y renovaciones - Barcelona	22.066	3	25%
Revisiones y renovaciones - Madrid	6.882	2	9%
Revisiones y renovaciones - París	4.683	4	1%
Total revisiones y renovaciones	33.631	3	14%
Nuevos Contratos - Barcelona	2.580	4	
Nuevos Contratos - Madrid	10.943	5	
Nuevos Contratos - París	12.630	8	
Total Nuevas Superficies	26.153	7	na
Esfuerzo comercial total	59.784	6	na

Las nuevas rentas se sitúan un **+14%** por encima de las anteriores: **Barcelona +25%**, **Madrid +9%** y **París +1%**.

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

En España se han firmado 42.471m² durante el primer semestre del ejercicio 2021, correspondiente a 41 contratos.

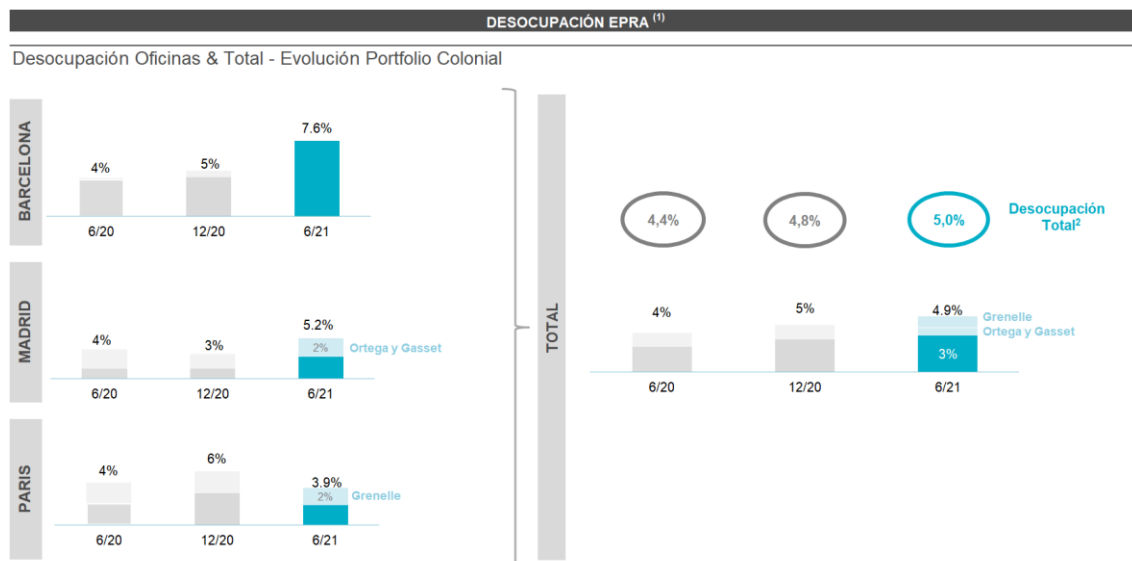
En el portafolio de oficinas de Madrid se han suscrito contratos de arrendamiento con una superficie total de 17.825m² en 21 operaciones. Destacamos la renovación de 2.209m² en el activo de José Abascal 56 con un prestigioso bufete de abogados, la renovación de 1.910m² en el activo de Recoletos 37 con una empresa de servicios profesionales, así como la renovación de 797m² en el activo José Abascal 45 con un banco de inversión. En cuanto a nuevos contratos firmados, destaca la firma de 2.308m² en el inmueble de Don Ramón de la Cruz 84 con un banco de inversión, la firma de 2.414m² en el activo de Puerto de Somport 8 con varios clientes, la firma de 1.391m² en el activo de Recoletos 27 con una empresa Multimedia, así como la firma de 1.298m² en el activo José Abascal 45 con varios clientes.

En la cartera de oficinas de Barcelona se han formalizado contratos de arrendamiento con una superficie de 24.646m² en 20 operaciones. Destacamos la renovación de 11.672m² en el inmueble de Diagonal 220-240 con un organismo público, la renovación de 6.836m² en Diagonal 609-615 con varios clientes, así como la renovación de 1.127m² en el inmueble Diagonal 682 con varios clientes. Asimismo, en cuanto a nuevas altas firmadas, destacamos la firma de 1.684m² en el inmueble de Sant Cugat con una asesoría, entre otras.

En la cartera de oficinas de París se han firmado contratos por un volumen de 17.313m² correspondiente a 16 operaciones. Destacamos la renovación de 4.285m² en el inmueble de Washington Plaza con varios clientes. En cuanto a nuevos contratos firmados, destacamos la firma de 3.711m² en el inmueble de Cézanne Saint-Honoré, la firma de 3.019m² en el inmueble de Édouard VII, así como la firma de 2.173m² en el inmueble de Washington Plaza.

Un portfolio con sólidos niveles de ocupación

- La desocupación EPRA total ⁽²⁾ del Grupo Colonial a cierre del primer semestre del ejercicio 2021 se sitúa en un 5,0% ⁽²⁾, ratio en línea al último trimestre reportado y al cierre del ejercicio 2020. La mejora de la desocupación en el mercado de París ha compensado el incremento temporal de desocupación en Barcelona y Madrid por entradas en explotación de reposicionamientos, así como por rotación de clientes
- La desocupación financiera del portfolio del Grupo Colonial se muestra a continuación:



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

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

En el **portafolio de oficinas de Barcelona** la desocupación se ha situado en un 7,6%, ratio superior al último trimestre reportado y al cierre del ejercicio 2020. Este incremento se debe principalmente a la entrada de espacios vacíos por rotación de clientes en distintos activos, como en el activo Sant Cugat, en Diagonal 609 y en Vía Augusta 21-23.

El **portafolio de oficinas de Madrid** tiene una desocupación del 5,2%, ratio que se ha visto incrementado este semestre principalmente por la entrada en explotación del activo Ortega y Gasset 100. Sin tener en cuenta este activo, la desocupación del portafolio de Madrid se sitúa en un 2,8%.

La cartera de **oficinas de París** presenta un **nivel de desocupación del 3,9%**, ratio que ha disminuido este semestre, debido principalmente a las altas producidas en los activos de Édouard VII y Washington Plaza. Gran parte de la desocupación del portafolio de París se debe a la entrada en explotación de rehabilitaciones finalizadas en el activo de 103 Grenelle. Las nuevas superficies entregadas ofrecen un potencial de cash flow por rentas adicional, dado que representan una oferta de máxima calidad en el centro de París, que actualmente es escasa en el mercado. **Sin tener en cuenta el activo de 103 Grenelle, la desocupación de París se sitúa en el 2%.**

La superficie desocupada de oficinas a cierre del primer semestre del 2021 es la siguiente:

Superficie desocupada oficinas						Desocupación oficinas EPRA
Superficie sobre rasante (m ²)		Entradas en explotación ⁽¹⁾	Zona BD y otros	Zona CBD y 7ème Paris	1S 2021	
Barcelona	Barcelona		8.195	9.146	17.341	7,6%
Madrid	Madrid	7.792	5.179	5.020	17.991	5,2%
Paris	Paris		6.182	5.812	11.994	3,9%
TOTAL	TOTAL	7.792	19.555	19.978	47.326	4,9%



Diagonal 609-615



Ortega y Gasset



Ribera de Loira 28



Diagonal 682



Grenelle 103

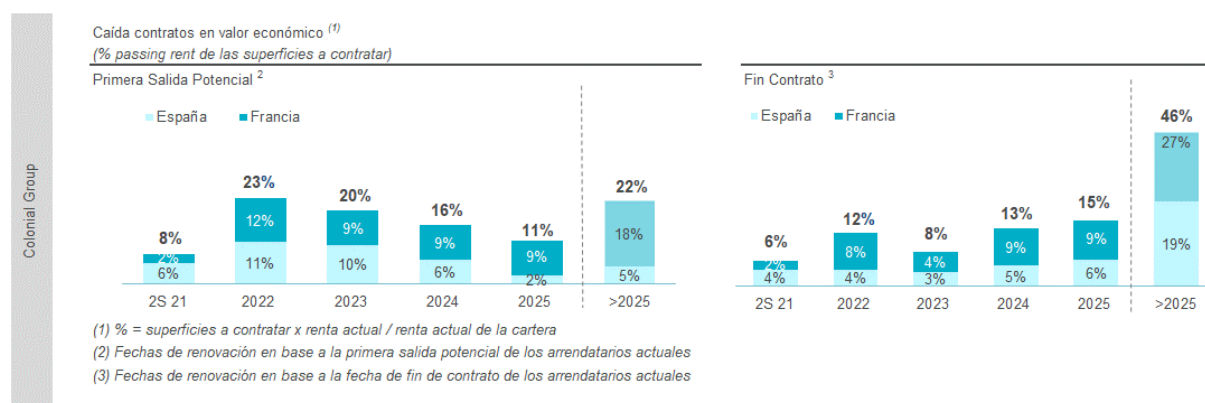


Le Vaisseau

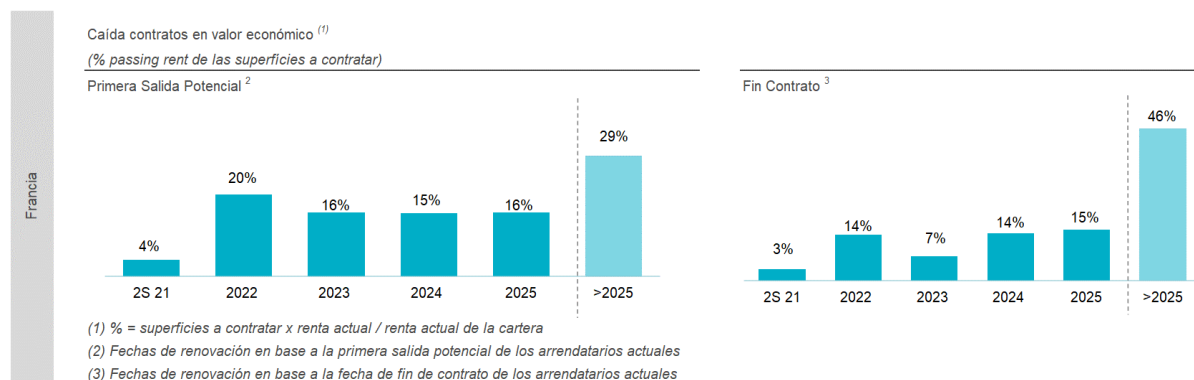
Cartera de contratos y potencial de reversión

- **Caída de contratos:** Los siguientes gráficos muestran la caída de contratos para los próximos años.

El **primer gráfico** muestra la caída de contratos para el total de la cartera del Grupo Colonial. En el supuesto de que los inquilinos rescindan en el año 2021 el contrato en la primera fecha posible (ya sea break-option o fin de contrato) correspondería a un 8% de la cartera contratos. El caso de que los inquilinos se mantengan hasta el vencimiento final del contrato en el año 2021, la cifra se reduce hasta un 6%.

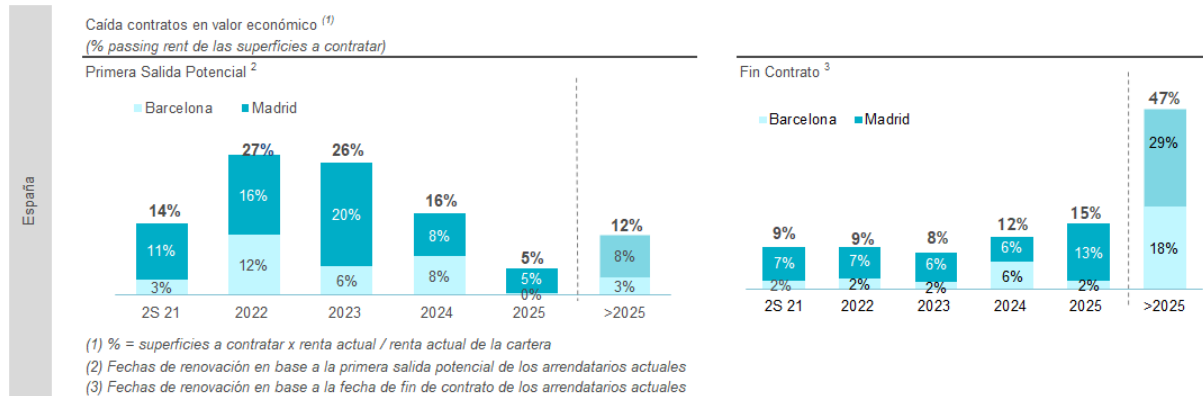


En este **segundo gráfico** se muestra la caída de contratos para los activos en **Francia**, en el supuesto de que los inquilinos rescindan el contrato en la primera fecha posible (ya sea break-option o fin de contrato) o en el caso de que los inquilinos se mantengan hasta el vencimiento final del contrato. En Francia la estructura de contratos es a más largo plazo.



Este **tercer gráfico** muestra la caída de contratos para los activos en **España** en el supuesto de que los inquilinos rescindan el contrato en la primera fecha posible (ya sea break-option o fin de contrato) o en el caso de que los inquilinos se mantengan hasta el vencimiento final del contrato.

Cabe indicar que la estructura de contratos en España es a más corto plazo que la estructura de contratos en Francia.



Cabe destacar que la cartera de contratos está compuesta por clientes de máxima calidad e índices elevados de fidelidad al Grupo Colonial, buscando el mejor producto con los mejores servicios.

Atrayendo clients "AAA" con elevada solvencia

MEJOR LOCALIZACIÓN	MEJOR PRODUCTO	CLIENTES CON ALTA FIDELIDAD
<ul style="list-style-type: none"> > Menor tiempo de desplazamiento a la oficina > Reducida huella de carbono > Vida Urbana y atracción de talento > Branding Corporativo 	<ul style="list-style-type: none"> > Edificios de baja altura > Diseño de planta eficientes > Producto Flexible > Maxima calidad y estándares de eficiencia energética 	

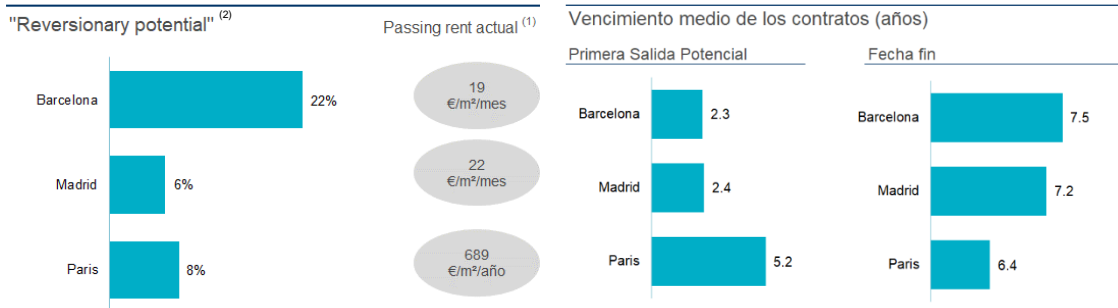
▪ **“Reversionary Potential” – Potencial de reversión de la cartera de contratos.**

La cartera de contratos del Grupo Colonial tiene un importante potencial de reversión. El potencial de reversión es el resultado de comparar los ingresos por rentas de los contratos actuales (contratos con ocupaciones y rentas actuales) con los ingresos por rentas que resultarían de alquilar la totalidad de la superficie a los precios de mercado estimados por los valoradores independientes a primer semestre del 2021 (no incluye las rentas potenciales de los proyectos, ni rehabilitaciones sustanciales en curso).

El potencial de reversión estático de los ingresos por rentas de la cartera de oficinas es de:

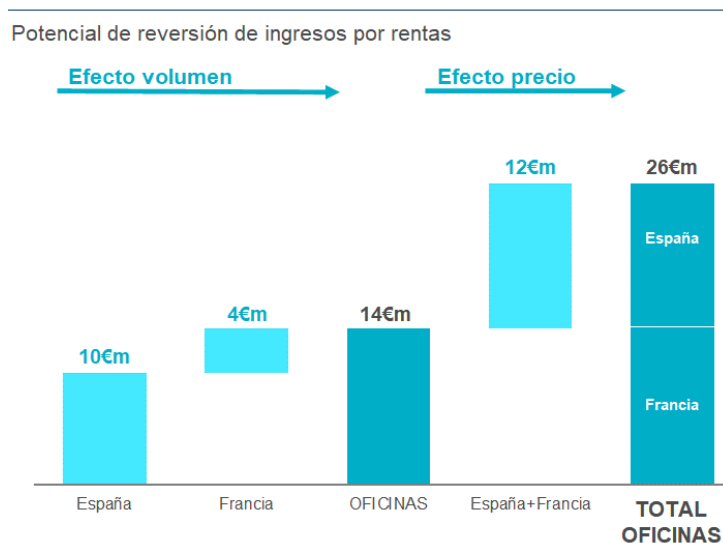
- > +22% en Barcelona
- > +6% en Madrid
- > +8% en París

Cifras Junio 2021



(1) Passing rent actual de las superficies ocupadas de oficinas
 (2) Potencial de reversión excluyendo los impactos del renovation program

En particular, el potencial de reversión estático de la cartera actual **supondría aproximadamente 26€m de ingresos anuales por rentas adicionales.**



4. Cartera de proyectos

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.

En el inmueble Diagonal 525 ya han finalizado los trabajos del proyecto y el edificio está completamente en explotación con una ocupación del 100%.

De la cartera actual de proyectos, los inmuebles 83 Marceau y Louvre Saint Honoré en París, cuentan con acuerdos de pre-alquiler firmados (para la totalidad de la superficie).

	Proyecto	Ciudad	% Grupo	Entrega	GLA (m ²)	Total ¹ Coste €m	Yield on Cost
<12 meses	1 Diagonal 525	Barcelona CBD	100%	Entregado	5.706	41	≈ 5%
	2 Miguel Angel 23	Madrid CBD	100%	2S 21	8.204	66	5- 6%
	3 83 Marceau	Paris CBD	82%	2S 21	9.600	154	5.5- 6.0%
	4 Velazquez 88	Madrid CBD	100%	2S 21	16.164	116	6- 7%

>12 meses	5 Biome	Paris City Center	82%	2S 22	24.500	283	≈ 5%
	6 Plaza Europa 34	Barcelona	50%	2S 22	14.306	42	≈ 7%
	7 Sagasta 27	Madrid CBD	100%	2S 22	4.896	23	6- 7%
	8 Mendez Alvaro Campus	Madrid CBD South	100%	2023	89.872	323	7- 8%
	9 Louvré SaintHonoré	Paris CBD	82%	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

- Entre los proyectos de mayor volumen, destacan los 3 proyectos de París y el Campus Méndez Álvaro en el Sur de la Castellana de Madrid. De los proyectos de París, dos de ellos, Louvre Saint Honoré y Marceau ya están 100% pre-alquilados.



- En **Barcelona**, se ubican los proyectos de Diagonal 525 y de Plaza Europa 34. Durante el primer trimestre de 2021, Colonial ha finalizado los trabajos de rehabilitación integral del edificio situado en Diagonal 525 (5.706m²), en el centro del CBD de Barcelona. El inmueble se encuentra 100% alquilado por Naturgy, en el que se ubica su nueva sede corporativa. El proyecto de Plaza Europa 34 sigue avanzando, con la construcción de la estructura e instalaciones.



- En **Madrid destacan los proyectos de Velázquez 80 y Miguel Ángel 23**, proyectos referencia del prime CBD de Madrid y que se entregarán a finales del ejercicio 2021. El equipo comercial continua con la fase de comercialización de los proyectos con buena recepción por parte de la demanda. Ambos proyectos tienen una característica diferencial focalizada en el tipo de demanda que esperan.



Miguel Ángel 23 será uno de los primeros edificios de huella de carbono casi cero del CBD de Madrid ofreciendo la máxima eficiencia para el cliente y la mejor experiencia para el usuario en sus grandes espacios comunes, especialmente en la terraza superior. Por su lado, **Velázquez 80** ofrecerá un amplio espacio de zonas comunes con todos los servicios para atender la demanda de flexibilidad de sus clientes.

Méndez Álvaro Campus sigue avanzando con los trabajos de la superficie bajo rasante y los trabajos de cimentación y estructura empezarán en 2021. Asimismo, el estudio Lamela junto con Colonial sigue trabajando en la definición de los espacios de Campus que reunirá espacios de oficina, con residencial y comercial. Este activo, que contará con las mejores certificaciones energéticas y una huella de carbono muy reducida, será la referencia inmobiliaria en el sur de la Castellana de Madrid.



- En el portfolio de **París**, siguen avanzando los tres “Flagship Projects” actuales: Biome, 83 Marceau y Louvre St. Honoré. De los tres proyectos, dos de ellos, Marceau y Louvre Saint Honoré, están totalmente pre-alquilados.



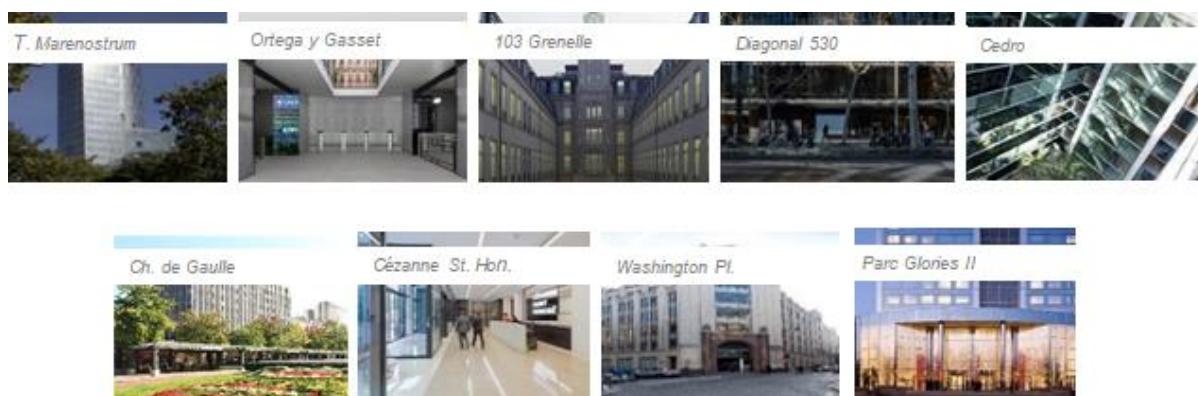
El proyecto en **83 Marceau** ofrecerá uno de los edificios mejor ubicados de París – 1 min a pie de la Place de L’Étoile - con un diseño de plantas contemporáneo dotando de luz a todas las plantas gracias al nuevo diseño del atrio central y que contará triple certificación: BREEAM, Leed y HQE. Durante el ejercicio 2020, se firmó el pre-alquiler para la totalidad de la superficie del activo, alcanzando una ocupación del 100%. Destacamos la firma de 6.500 m² con el banco de inversión Goldman Sachs donde instalará su sede corporativa. El contrato incluye 9 años de obligado cumplimiento y se ha firmado en términos muy favorables.

En **Biome** se proyecta un edificio icónico de 24.500m² en el Centro-Oeste de París con la máxima luz natural, plantas eficientes de 1.400m² a 3.500m² y zona verde rodeando el activo. Durante el segundo trimestre de 2021 se ha empezado la comercialización del edificio con la publicación de los materiales comerciales que permiten visualizar las grandes plantas del edificio, su ubicación muy atractiva, así como la gran zona verde que rodea el edificio.

Finalmente, hay que destacar que el proyecto en el edificio **Louvre Saint Honoré** sigue su curso. Asimismo, recordamos que para este proyecto se ha firmado un contrato de pre-alquiler con una duración de obligado cumplimiento de 20 años, con Fundación Cartier, del Grupo Cartier, a máximos precios del mercado.

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.

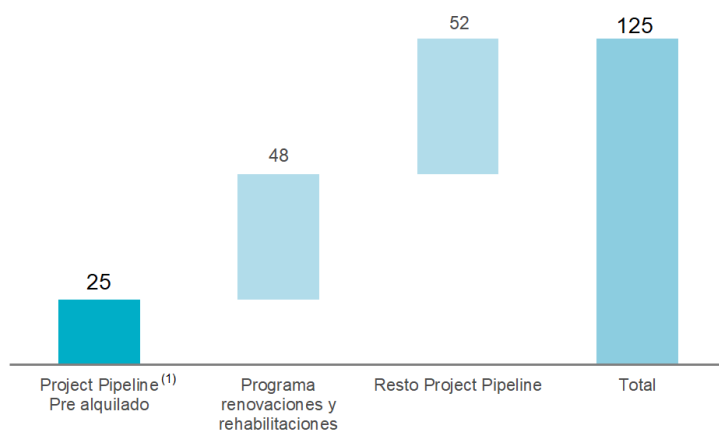


- En París, destacamos el inmueble **Cézanne Saint Honoré**, activo ubicado en el corazón del distrito 8 de París, y en el que se están rehabilitando casi 8.500m² adecuando espacios comunes y pisos superiores. El inmueble se entregará durante la primavera del ejercicio 2022 y ofrecerá oficinas cuidadosamente diseñadas y dedicadas al bienestar de los empleados, con una gran flexibilidad de espacios, luz natural y una magnífica terraza.
- En **Barcelona**, destacamos la renovación del inmueble **Diagonal 530**. Con la rehabilitación proyectada se ha conseguido aumentar la superficie bruta alquilable del edificio en un 10% gracias a una optimización del espacio en zonas comunes y accesos. Estos espacios se encuentran en fase de comercialización, con buena aceptación por el mercado y con objetivo de alcanzar las rentas máximas en los distintos mercados. Durante el ejercicio 2021 finalizarán las obras del programa de renovación de **Torre Marenostrum** en el prime 22@, ofreciendo un activo multiusuario combinando espacio de oficinas tradicional con espacio de coworking y gestionado por la compañía del Grupo, Utopicus. Durante el ejercicio 2023 se iniciarán los trabajos de rehabilitación integral de **Parc Glòries II**.
- En **Madrid**, destacan los programas de renovación en los activos de **Cedro y Ortega y Gasset** que presentan excelentes oportunidades de optimización del flujo de caja y valor.

Potencial de cartera de proyectos y programa de renovaciones

- La cartera de proyectos y el programa de renovaciones ofrecen un potencial de rentas adicionales de 125€m, de las que 77€m corresponden a la cartera de proyectos. Cabe destacar que, gracias al nivel de pre-alquiler de los proyectos, 25€m de rentas futuras ya están aseguradas. La puesta en mercado del programa de renovaciones y otras rehabilitaciones tiene el potencial de 48€m de rentas adicionales a corto plazo.

Ingresos por rentas adicionales de proyectos y grandes rehabilitaciones - €m



(1) No incluye los ingresos del inmueble Diagonal 525, proyecto entregado durante el 1S 2021 y completamente operativo. Considerando las rentas de Diagonal 525 de los alquileres ya firmados (incluidas en las passing rents a 6/21) del Project pipeline de proyectos, ascienden a 27€m

5. Estrategia ESG¹ – 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 para estar totalmente alineado con el acuerdo de París, celebrado en diciembre de 2015. Para el Grupo Colonial ello implica (i) ser neutros en emisiones de carbono para 2050 y (ii) reducir los alcances 1 y 2 en un (75%) hasta 2030, desde el año base 2015.

2. Reducción de la huella de carbono total “market based” - Alcance 1, 2 & 3

El Grupo Colonial ha continuado con su trabajo de descarbonización. Para el año 2020, el consumo absoluto de huella de carbono (Alcance 1, 2 y 3), calculada bajo un enfoque “market-based”, se ha mantenido estable, debido principalmente al aumento de la cobertura de activos en los que se ha realizado monitorización de los consumos. No obstante, en términos “like for like” el Grupo Colonial ha reducido sus emisiones de carbono del alcance 1, 2 y 3 en 7.582 tCO₂e, una disminución del (49%) “like for like”.

REDUCCIÓN IMPORTANTE DE LA HUELLA DE CARBONO – ALCANCE 1, 2 Y 3

	VARIACIÓN TOTAL - (tCO ₂ e)				VARIACIÓN LFL - (tCO ₂ e)	
	2020	2019	Var.	Var %	Var.	Var %
BARCELONA	5.913	5.767	146	+3%	(2.575)	(53%)
MADRID	10.174	9.198	976	+11%	(4.086)	(58%)
PARIS	2.597	3.509	(912)	(26%)	(921)	(26%)
TOTAL	18.684	18.474	210	+1%	(7.582)	(49%)

Portafolio oficinas en explotación

3. Disminución de la huella de carbono “market-based” en alcances 1 & 2 del (51%) like for like interanual

La compañía centra sus objetivos en los consumos en los ámbitos de actuación directa, aquellos en los que puede actuar, sobre la huella de carbono, es decir el alcance 1 y 2.

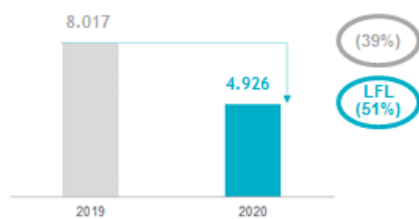
El Grupo ha conseguido una importante reducción de la huella de carbono en los alcances 1 y 2, alcances en el ámbito de actuación directa de la compañía, así como en ratio de intensidad.



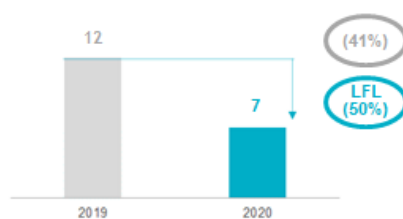
En concreto, la compañía ha reducido la huella de carbono total del portfolio de 8.017 tCO₂e en un (39%) hasta 4.926 tCO₂e, en términos de ratio por m² (intensidad de carbono) la reducción ha sido del (41%), situándose en 7 KgCO₂e/m² en todo el portafolio, uno de los ratios de intensidad más bajos en el sector inmobiliario europeo.

REDUCCIÓN IMPORTANTE DE LA HUELLA DE CARBONO – ALCANCE 1 Y 2

EMISIONES DE CARBONO - (tCO₂e)



INTENSIDAD EMISIONES DE CARBONO- (KgCo₂e/m²)



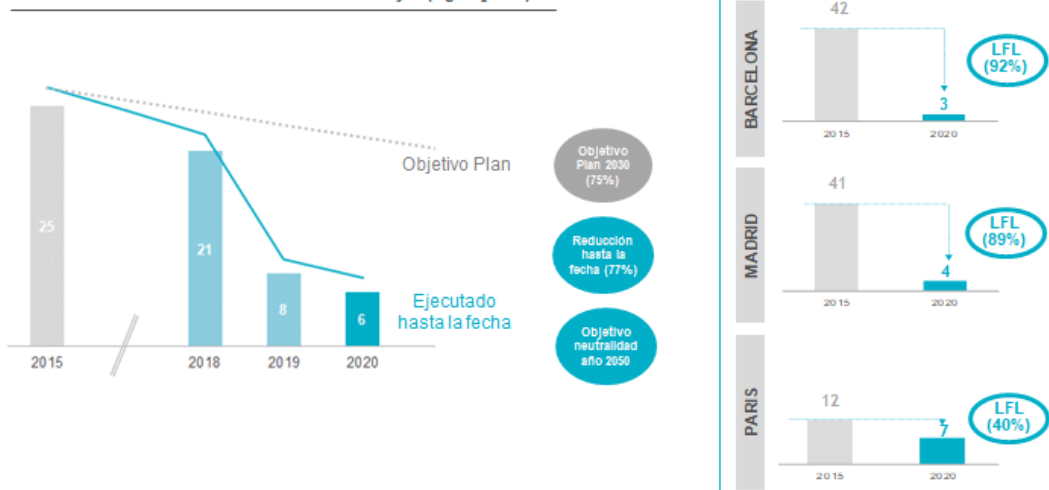
Aun mayor es el impacto si analizamos el portafolio de activos like-for-like, es decir, excluyendo los edificios monousuarios, proyectos, rehabilitaciones o solares. En este caso, la reducción ha sido del (51%) en términos absolutos y del (50%) en términos de ratio de intensidad, situándose en un ratio de 5 KgCO₂e/m² para todo el portafolio like-for-like.

4. Reducción de la intensidad de emisiones “market-based” 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)



5. 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.

6. Eficiencia Energética-Certificaciones de la cartera de activos del Grupo Colonial:

La ambición de liderazgo en ESG del Grupo Colonial se refleja en el elevado nivel de certificaciones de la cartera de inmuebles. El 93% de la cartera en explotación de oficinas tiene sellos de certificación energética Leed o Breeam.



Este nivel de certificaciones se sitúa por encima de la media en el sector. Asimismo, el plan estratégico de sostenibilidad ejecuta iniciativas de eficiencia energética, apostando por una mejora continua activo por activo.

Gracias a los elevados estándares en sostenibilidad, en estos últimos trimestres el Grupo Colonial ha podido acceder a una financiación sostenible. En un mundo cada vez más sostenible, aquellas compañías que adopten y se mantengan activas en este ámbito van a tener más probabilidades de ganar cuota de mercado. Así mismo el Grupo Colonial, gestionando correctamente su impacto medioambiental, va a ser cada vez más competitiva y atractiva en el ámbito de ESG, teniendo un menor coste de acceso a los mercados de capitales.

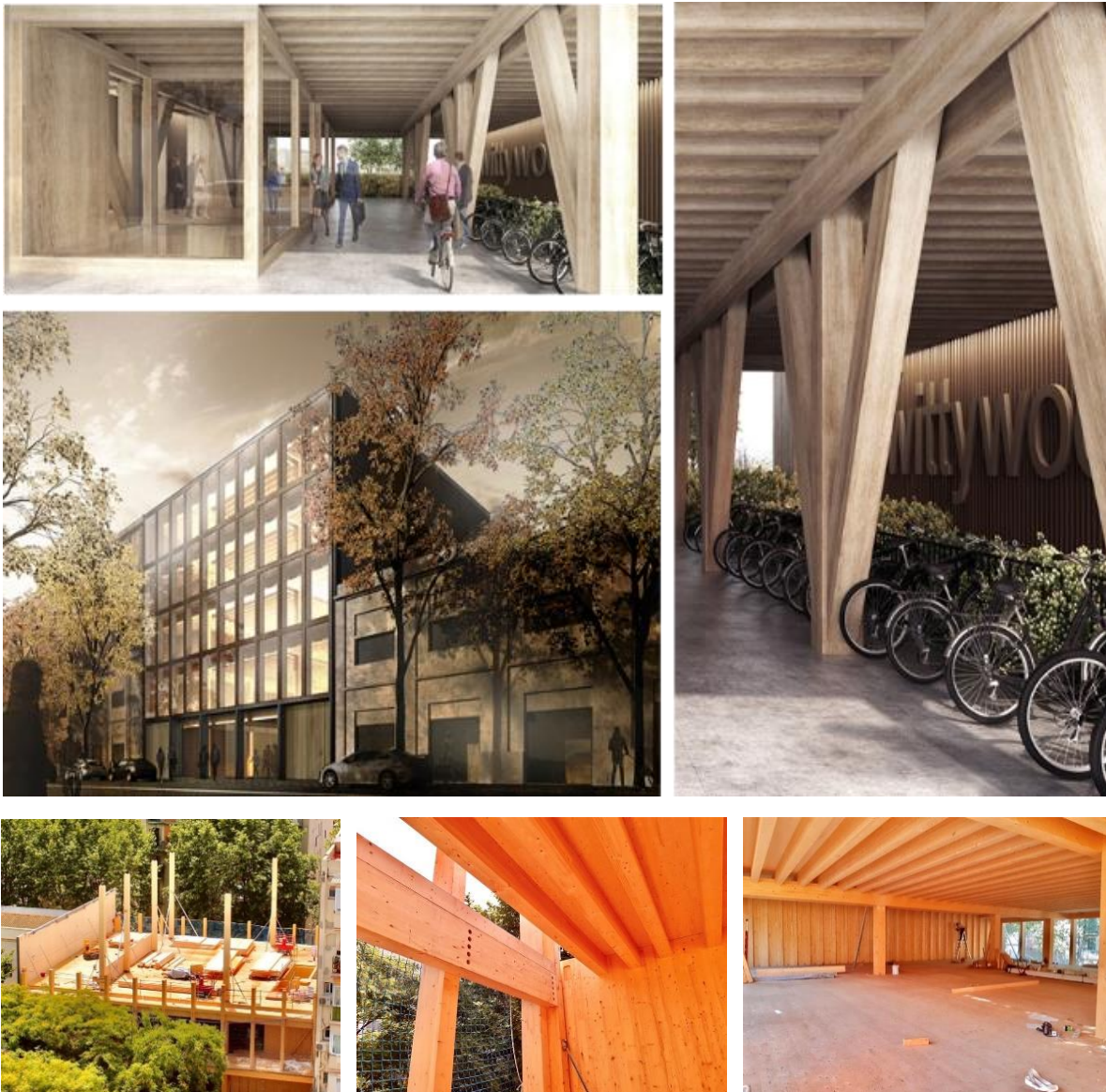
7. Inversión ESG – “Laboratorio de Descarbonización”

Como muestra del compromiso del Grupo con la estrategia de sostenibilidad y descarbonización, y en línea con la aspiración de liderazgo en ESG, **Colonial está construyendo el primer edificio de oficinas totalmente en madera de España.**

El edificio “Witty Wood” constará de 2.476m² 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, entre LEED Gold y LEED Platinum.

Actualmente se han finalizado los trabajos de estructura y se han iniciado los trabajos sobre rasante, con una estimación de finalización de obra para finales del 2021. Se ha dado comienzo a la fase de comercialización del proyecto.



6. 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 primer semestre del ejercicio 2021, Utopicus, cuenta con 13 centros en operación, correspondientes a 37.274m² de superficie, tras la reciente apertura en abril del 2021 de un nuevo centro en Madrid, en Paseo de la Habana.

A 30 de junio de 2021, los centros de la ciudad de Barcelona tienen una ocupación del 80%, con una mejora de 22 p.b. respecto al dato de ocupación a cierre del ejercicio 2020 (58%). Del mismo modo, Madrid también ha evolucionado positivamente, situándose en una ocupación del 47%, con una mejora de 3 p.b. respecto al cierre del ejercicio anterior (44%). Estos datos de ocupación se han conseguido a pesar de las recientes aperturas realizadas en 2020, Francisco Silvela 42 y Castellana 163 en Madrid, y Torre Marenostrum en Barcelona, y en 2021, en Paseo de la Habana de Madrid, junto a las restricciones de movilidad producidas por la pandemia del Covid19. Asimismo, 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.

7. Valoración de los activos

- El valor de los activos del Grupo Colonial a cierre del primer semestre del ejercicio 2021 asciende a 12.017€m (12.655€m incluyendo "transfer costs") en línea con la valoración de diciembre 2020, mostrando un incremento del +3% like for like en términos interanuales. El crecimiento registrado durante el primer semestre 2021 corresponde a un +2% like for like.
- Los activos en España y Francia han sido valorados por Jones Lang Lasalle, Cushman & Wakefield y CB Richard Ellis. Los valores de las tasaciones son actualizados semestralmente, siguiendo las mejores prácticas de mercado, de acuerdo con las Normas de Regulación de la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) comprendidas en el llamado "Red Book" – Manual de Valoraciones.
- Las valoraciones de mercado definidas por la RICS están reconocidas internacionalmente por asesores y contables de inversores y corporaciones propietarias de activos inmobiliarios, así como por The European Group of Valuers (TEGoVA) y The International Valuation Standards Committee (IVSC). Los honorarios de los tasadores se determinan por el volumen para el desarrollo específico de cada trabajo.

Valor activos - Excluyendo "transfer costs"

Valoración de Activos (€m)	30-jun-21	31-dic-20	30-jun-20	Jun 21 vs Dic 20		Jun 21 vs Jun 20	
				Total	LfL ⁽¹⁾	Total	LfL ⁽¹⁾
Barcelona	1.373	1.333	1.500	3%	3%	(8%)	2%
Madrid	2.494	2.441	2.568	2%	2%	(3%)	1%
París	6.378	6.616	6.455	(4%)	0%	(1%)	2%
Cartera en Explotación ⁽²⁾	10.245	10.390	10.523	(1%)	1,1%	(3%)	2%
Barcelona	118	107	16	10%		656%	
Madrid	653	607	579	8%		13%	
París	945	841	784	12%		21%	
Proyectos	1.717	1.556	1.379	10%	10%	25%	14%
Logístico & otros	55	75	262	(26%)	(0%)	(79%)	(6%)
Total Grupo Colonial	12.017	12.020	12.164	(0%)	2%	(1%)	3%
España	4.694	4.563	4.925	3%	3%	(5%)	2%
Francia	7.323	7.458	7.239	(2%)	2%	1%	5%

Valor activos - Incluyendo "transfer costs"

Total Grupo Colonial	12.655	12.631	12.773	0%	3%	(1%)	4%
España	4.816	4.685	5.058	3%	3%	(5%)	2%
Francia	7.838	7.946	7.715	(1%)	2%	2%	5%

(1) Cartera en términos comparables

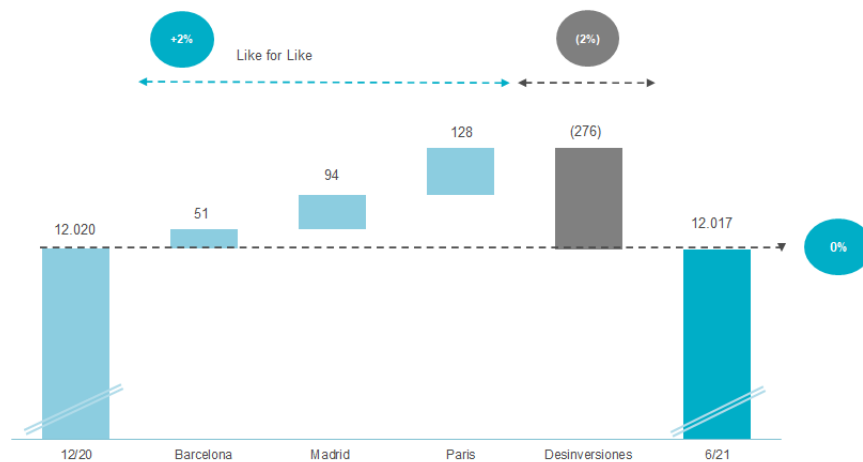
(2) La cartera en explotación, incluye la cartera en renta más todas las entradas en explotación de los proyectos finalizados

Análisis de la variación de valor

El valor de los activos del Grupo Colonial a cierre del primer semestre del ejercicio 2021 asciende a 12.017€m (12.655€m incluyendo “transfer costs”) mostrando un incremento del +3% like for like en términos interanuales. El crecimiento registrado durante el primer semestre 2021 corresponde a un +2% like for like.

Incluyendo el impacto de las desinversiones escrituradas en el primer semestre del año 2021, el valor de los activos se ha mantenido estable.

ANÁLISIS VARIACIÓN VALOR 6 MESES - €m



VARIACIÓN GAV

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

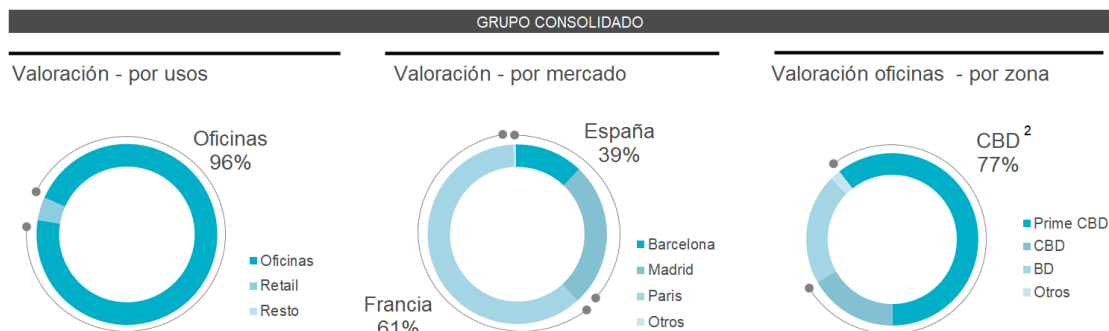
En **París**, el valor del portafolio **ha aumentado un +5% like for like en términos interanuales** (+2% en 6 meses), gracias a la robustez de la cartera prime de París, así como a los avances en la cartera de proyectos.

En España, el portafolio de oficinas ha aumentado un +2% en términos interanuales. Destaca el crecimiento del valor de la cartera en el primer semestre del 2021, con un +4% like for like en Barcelona y un +3% like for like en Madrid. Estos incrementos se basan en el fuerte posicionamiento de la cartera de activos en el centro de la ciudad y CBD en combinación con la exitosa entrega y gestión de proyectos.

El crecimiento de valor de la cartera de inmuebles de Colonial se debe a:

- 1) La elevada concentración en ubicaciones Prime CBD con fundamentales fuertes que permiten una mayor protección en ciclos recesivos y un mejor perfil de crecimiento en ciclos alcistas.
- 2) La elevada calidad de los inmuebles que permite atraer clientes de máxima solvencia que permanecen con altos índices de lealtad.
- 3) Una acertada estrategia de diversificación que permite optimizar el perfil de riesgo de la cartera.
- 4) Un enfoque industrial de creación de valor a través del reposicionamiento de inmuebles pudiendo crear valor inmobiliario “Alpha” que permite crear un diferencial respecto al mercado y por tanto una rentabilidad superior a la media.

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



(1) CBD Barcelona, incluye los activos del segmento de mercado de 22@

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

Cartera en explotación	€m	m ² s/rasante (*)	€/m ² (*)	Yield de valoración
Barcelona	1.373	241.048	5.697	4,31%
Madrid	2.494	370.290	6.736	4,14%
París	5.572	300.775	18.524	3,04%

} Yields brutas
} Yield neta

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

1. En España los consultores publican, en sus informes de mercado yields brutas

(Yield bruta = rentas brutas / Valor excl. transfer costs).

2. En Francia los consultores publican, en sus informes de mercado yields netas

(Yields netas = rentas netas / Valor incl. transfer costs).

(*) En Barcelona los m² para el cálculo de la repercusión, corresponden a la superficie sobre rasante de todos los activos de Barcelona, excluyendo el proyecto de Plaza Europa, Wittywood y todo el activo Diagonal 530, así como la superficie de locales no estratégicos.

En Madrid, los m² corresponden a la superficie sobre rasante de todos los activos de Madrid, excluyendo los proyectos de los complejos de Méndez Álvaro, de Puerto Somport 10-18, Sagasta 27, Miguel Ángel 23, Velázquez 80, Cedro y Luca de Tena 7, así como la superficie de locales no estratégicos.

En Francia, los m² corresponden a la superficie s/rasante del total de la cartera de oficinas en explotación excluyendo los grandes activos de comercial e incluyendo adicionalmente determinadas superficies alquilables bajo rasante de la cartera que no corresponden a parkings.

8. 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 ha sido confirmada por S&P el pasado mes de abril.

Durante el primer semestre del ejercicio el Grupo realizó las siguientes operaciones:

- Colonial ha anunciado 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 que le permitiría incrementar en su participación en SFL hasta un 94%-100% de la participación en SFL. Dicha operación, cuya formalización está prevista para final de trimestre, contempla una salida máxima de caja de 118€m.
- Colonial ha formalizado una emisión de bonos, cotizada en el mercado español, por importe de 500 millones de euros y ampliada posteriormente a 625€m. La emisión tiene un vencimiento a 8 años con un cupón de 0,75%, el más bajo en la historia del grupo. La demanda superó hasta tres veces el volumen de emisión y fue respaldada por los principales inversores internacionales de perfil institucional.
- Paralelamente Colonial ha anunciado 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%, de cuales 69 millones de euros ya se habían formalizado al cierre de junio quedando pendiente 237 millones de euros que a la fecha de publicación de resultados habían sido totalmente adquiridos. Adicionalmente, anunció la recompra de 306 millones de euros de sus bonos con vencimiento en 2024, que devengan un cupón anual de 1,45% y que al cierre de junio ya se había formalizado.

Estas operaciones de refinanciación de la deuda han permitido mejorar el vencimiento medio la misma incrementándolo hasta 5,3 años vs los 5,0 años en marzo del 2021 y vs los 4,7 años en junio 2021 pre-operaciones de refinanciación, así como optimizar su coste financiero.

En cuanto al apalancamiento, tras las desinversiones realizadas en el primer trimestre del ejercicio por importe de 282 millones de euros y las operaciones de deuda ejecutadas en el mes de junio, el ratio de endeudamiento (LTV) se sitúa en el 34,6%, 198 pb inferior a la del mismo periodo del ejercicio anterior.

Al cierre del primer semestre el Grupo Colonial mantiene una liquidez de 2.438 millones de euros entre caja y líneas de crédito no dispuestas.

Durante los meses de julio y agosto Colonial tiene previsto finalizar la recompra del bono con vencimiento 2023 así como la liquidación de la OPA anunciada sobre las acciones de SFL. El cuadro adjunto muestra las principales magnitudes de la deuda del Grupo a 30 de junio, así como el proforma tras la formalización de dichas operaciones.

Grupo Colonial (€m)	jun-21	Post operaciones	dic-20	Var. Jun-21 vs dic-20
Deuda financiera Bruta	4.787	4.725	4.851	(1,0%)
Deuda financiera Neta	4.389	4.636	4.582	(4,2%)
Liquidez total ⁽¹⁾	2.438	2.079	2.309	5,6%
% deuda tipo fijo o cubierta	99%	99%	96%	3%
Vencimiento medio de la deuda (años) ⁽²⁾	5,2	5,3	5,2	(0,0)
Coste de la deuda actual ⁽³⁾	1,69%	1,61%	1,70%	(1 pb)
GAV Grupo	12.691	12.691	12.669	(0,2%)
LTV Grupo (incluyendo transfer costs)	34,6%	36,5%	36,2%	(158 pb)
Deuda con garantía hipotecaria	6%	6%	6%	-

(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 1,80%

MOODY'S S&P Global Ratings

Baa2 Stable

BBB+ Stable

BBB+ Stable

● Colonial ● SFL

La deuda financiera neta al cierre del primer semestre se sitúa en 4.389€m, siendo su detalle el siguiente:

€m	Junio 2021			Diciembre 2020			Var TOTAL	Vida media ⁽³⁾
	Colonial	SFL	TOTAL	Colonial	SFL	TOTAL		
Deuda sin garantía hipotecaria	0	22	22	0	0	4	17	0,1
Deuda con garantía hipotecaria	76	196	272	76	197	273	(1)	1,4
Bonos	2.924	1.539	4.464	2.800	1.539	4.339	125	5,8
Pagarés	0	30	30	70	165	235	(205)	0,3
Deuda Bruta	3.000	1.787	4.787	2.945	1.906	4.851	(64)	5,2
Efectivo	(359)	(39)	(398)	(253)	(15)	(269)	(129)	
Deuda neta	2.641	1.748	4.389	2.692	1.890	4.582	(193)	
Liquidez total ⁽¹⁾	1.359	1.079	2.438	1.253	1.055	2.309	129	
Coste financiero spot	1,72%	1,64%	1,69% ⁽²⁾	1,82%	1,50%	1,70%	(1 p.b.)	

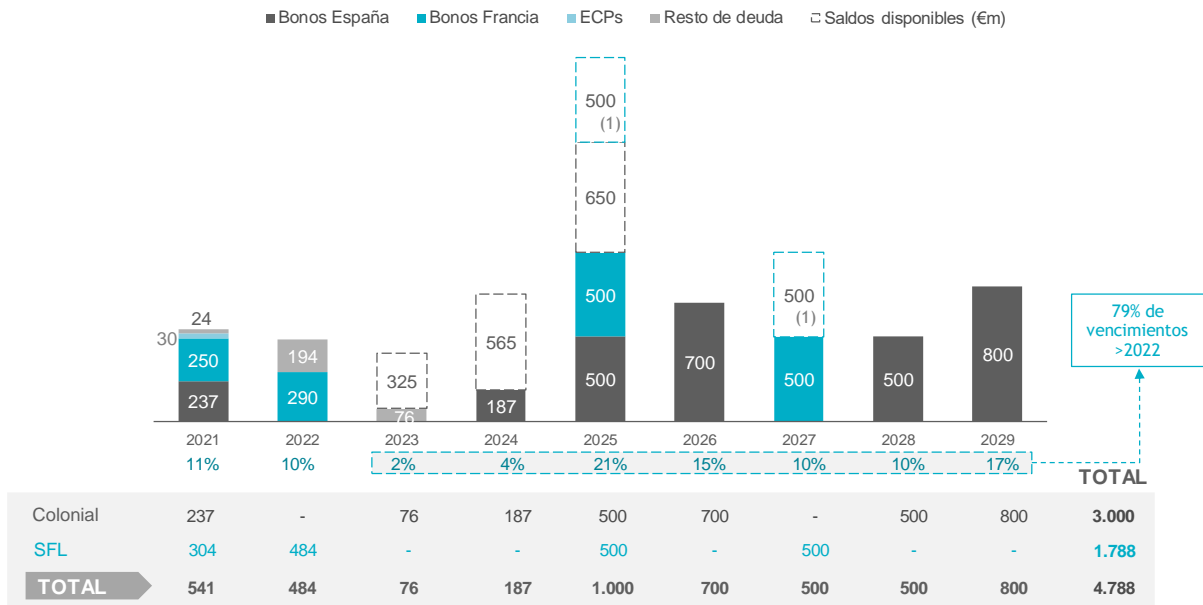
(1) Caja y saldos disponibles

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

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

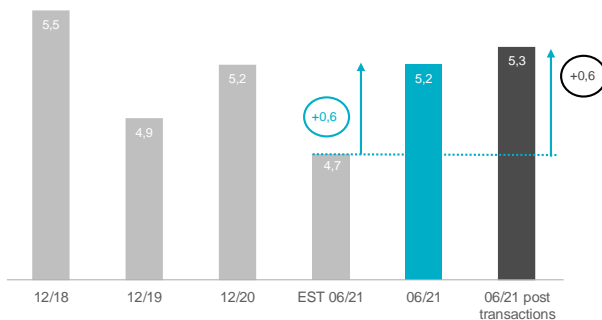
El 93% de la deuda dispuesta del Grupo está compuesta por emisiones en el mercado de bonos mientras que el resto está formalizado con entidades financieras y tan solo el 6% tiene garantía hipotecaria.

El 79% de la deuda del Grupo tiene vencimiento a partir de 2023 y un 73% a partir de 2025. Teniendo en cuenta las operaciones ejecutadas durante el mes de julio, la recompra del bono del 2023 y la emisión de 125 millones de euros adicionales del bono del 2029, el 83% de la deuda tendrá vencimiento a partir del 2023 y el 78% 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 06/21 la vida media de la deuda estimada a cierre del segundo trimestre previa a la formalización de las operaciones realizadas en 2021 y descritas anteriormente:



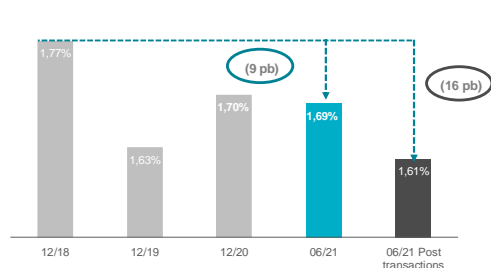
Resultados financieros

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

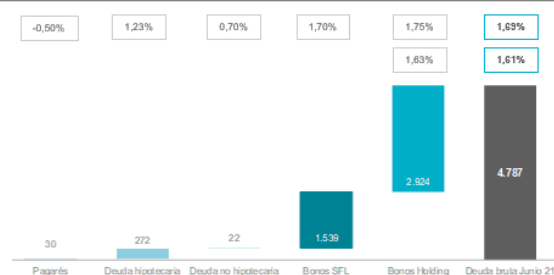
Junio acumulado - €m	COL	SFL	1S 2021	1S 2020	Var. %
Gasto financiero recurrente - España	(31)	0	(31)	(31)	(0%)
Gasto financiero recurrente - Francia	0	(18)	(18)	(16)	(14%)
Total Gasto financiero recurrente	(31)	(18)	(50)	(47)	(5%)
Gastos financieros activados	3	4	7	5	32%
Resultado financiero recurrente	(28)	(15)	(43)	(42)	(2%)
Gasto financiero no recurrente	(35)	(0)	(35)	(2)	2254%
Variaciones de valor instrumentos financieros	9	0	9	(2)	639%
Resultado financiero	(55)	(15)	(70)	(45)	(54%)

- El Gasto financiero recurrente del Grupo se ha visto incrementado respecto al mismo periodo del ejercicio anterior por un mayor coste de la financiación debido al cambio de deuda a corto plazo (programa de pagarés) por deuda a largo plazo (nuevas emisiones de bonos). Dicho cambio busca garantizar la liquidez del grupo a largo plazo, así como aprovechar la excepcional situación de los mercados de deuda.
- El Gasto financiero no recurrente del Grupo se ha visto incrementado respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, principalmente por los costes de recompra asociados a los bonos con vencimiento 2023 y 2024 mencionados anteriormente.
- El coste financiero spot de la deuda dispuesta es del 1,69% (1,61% post recompra de la totalidad del bono del 2023 y la emisión adicional del bono del 2029). Incorporando comisiones de formalización periodificadas durante la vida de la deuda el coste financiero asciende al 1,83%. El coste financiero spot sin tener en cuenta el programa de pagarés asciende al 1,70% (1,84% incorporando las comisiones de financiación).

Evolución del coste spot de la deuda



Composición de la deuda dispuesta del Grupo y coste spot



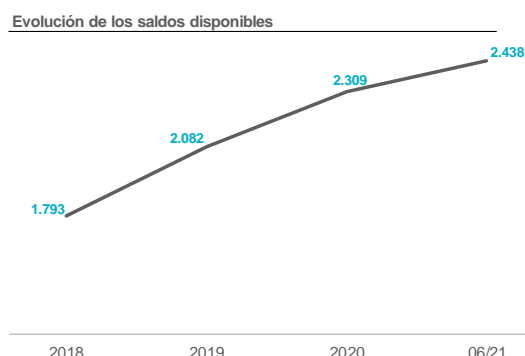
- Adicionalmente, a las operaciones descritas anteriormente, durante el mes de junio, Colonial ha reestructurado parte de sus instrumentos de precobertura con la finalidad de adecuarlos a los nuevos vencimientos de su deuda, cubriendo nuevos tipos de interés para futuras emisiones de deuda. El saldo 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.
- Los nuevos 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 nivel acordado implica la aportación de un determinado importe por parte de Colonial a una selección de proyectos sostenibles. Société Générale ha actuado como asesor de sostenibilidad.

Principales ratios de endeudamiento y liquidez

Los saldos disponibles del Grupo ascienden a 2.438 millones de euros, un incremento de más de 100 millones de euros respecto al cierre del ejercicio del 2020. Dicha liquidez permite al Grupo asegurar sus necesidades de financiación en los próximos años.

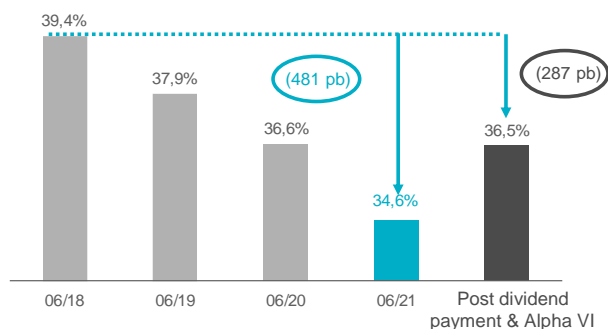
La distribución de los saldos y la evolución de los mismos se muestran en los siguientes gráficos:

Saldos disponibles (€m)	Colonial	SFL	Grupo
Cuentas corrientes	359	39	398
Líneas de crédito disponibles	1.000	1.040	2.040
Total	1.359	1.079	2.438



El Loan to Value (LtV) del Grupo, calculado como la ratio de deuda neta total entre GAV total del Grupo, asciende al 34,6% en comparación al 36,6% al 30 de junio de 2020.

La evolución del LtV se muestra en el siguiente gráfico:



9. Net Tangible Assets

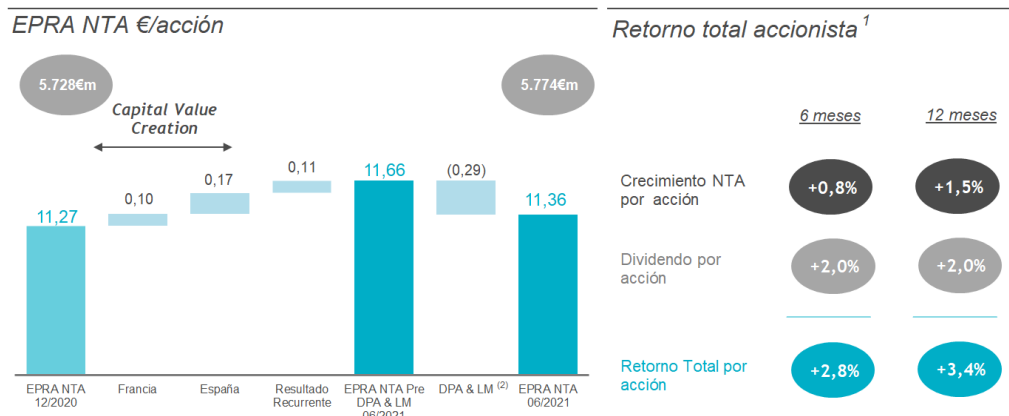
EPRA Net Tangible Assets (NTA)

Colonial cierra el primer semestre con un valor neto de los activos (Net Tangible Assets - NTA) de 5.774€m, correspondiente a 11,36€/acción. Dicha cifra marca la vuelta al crecimiento del Grupo Colonial y refleja la creciente polarización de los mercados de inversión & alquiler hacía activos prime de máxima calidad en detrimento de activos secundarios.

Este incremento de NTA se ha generado en base a una importante creación de valor de los activos tanto en París y España que ha ascendido a 0,27€/acción y un resultado recurrente de 0,11€/acción, elevando el NTA antes del pago de dividendos y de la gestión activa del balance (“Liability Management”) hasta 11,66€/acción (+3,4% vs 12/20 y + 4,1% interanual).

Una vez deducido el dividendo pagado y el impacto por la gestión activa del pasivo (“Liability Management”) el NTA a junio es de 11,36€/acción, +1,5% en términos interanuales.

Incluyendo el dividendo aprobado en la Junta General del 30 de junio de 2021, que asciende a 0,22€/acción (+10% vs el dividendo pagado en el año anterior), el retorno total para el accionista asciendo a un 2,8% en 6 meses.



(1) Retorno total entendido como crecimiento de NTA (NAV) por acción + dividendos

(2) Dividendos devengados, Liability Management & otros impactos

Entre los principales aspectos que explican el crecimiento del NTA, cabe destacar:

1. Un crecimiento like-for-like positivo en el 1S 2021 en toda la cartera del grupo
2. Una exitosa gestión de la cartera de proyectos con altos niveles de pre-alquiler
3. Una ejecución de la cartera de contratos superando ERVs del año anterior
4. Una favorable situación de los mercados de inversión para activos prime, permitiendo desinversiones con prima de doble dígito sobre GAV

El **EPRA Net Tangible Assets (EPRA NAV – NTA)** se calcula en base a los fondos propios de la compañía y ajustando determinadas partidas siguiendo las recomendaciones de la EPRA.

EPRA Net Tangible Assets - €m (Net Asset Value)	6/2021	12/2020
Fondos Propios Consolidados	5.475	5.401
Incluye:		
(i) Instrumentos híbridos	-	-
NAV Diluido	5.475	5.401
Incluye:		
(ii.a) Revalorización de activos de inversión (en caso de aplicar NIC 40)		
(ii.b) Revalorización de activos en desarrollo (en caso de aplicar NIC 40)		
(ii.c) Revalorización de otras inversiones	59	64
(iii) Revalorización de arrendamientos financieros	-	-
(iv) Revalorización de activos mantenidos para la venta	10	10
NAV Diluido a Valor de Mercado	5.544	5.475
Excluye:		
(v) Impuesto diferido en relación con ganancias de Inversiones Inmobiliarias	233	233
(vi) Valor de mercado de instrumentos financieros	(2)	19
(vii) Fondo de comercio consecuencia de activos diferidos	-	-
(viii.a) Fondo de comercio para el balance de situación IFRS	-	-
(v.iii.b) Inmovilizado Intangible para el balance de situación IFRS	-	-
Incluye:		
(ix) Valor de mercado de la deuda con tipo de interes fijo	n.a.	n.a.
(x) Revalorización de activos intangibles a valor de mercado	n.a.	n.a.
(xi) Impuesto de transferencia de activos inmobiliarios	-	-
EPRA NTA (NAV) - €m	5.774	5.728
Nº de acciones (m)	508,1	508,1
EPRA NTA (NAV) - Euros por acción	11,36	11,27

Cálculo del EPRA NTA (NAV): Siguiendo las recomendaciones EPRA y partiendo de los fondos propios consolidados de 5.475€m, se han realizado los siguientes ajustes:

1. Revalorización de otras inversiones: registro a valor de mercado de determinadas inversiones realizadas por el Grupo registradas en el balance a coste de adquisición, principalmente autocartera y activos destinados al uso propio.
2. Revalorizaciones de activos mantenidos para la venta. Registro de la plusvalía latente de los inmuebles contabilizados bajo este epígrafe
3. Ajuste de Impuestos diferidos: ajuste del importe de los impuestos diferidos asociados a la revalorización de los activos inmobiliarios registrados en el balance.
4. Valor de mercado de instrumentos financieros: ajuste del valor de mercado (Mark to Market) de los instrumentos derivados.

10. Ratios EPRA & balance consolidado

Ratios EPRA

1) EPRA Earnings

Resultado EPRA - €m	1S 2021	1S 2020
Resultado neto atribuible al Grupo según IFRS	162	(26)
<i>Resultado neto atribuible al Grupo - Cts€/acción</i>	<i>31,86</i>	<i>(5,19)</i>
Ajustes para calcular el Resultado EPRA, excluye:		
(i) Cambios de valor de inversiones, proyectos de inversión y otros intereses	(146)	107
(ii) Beneficios o pérdidas de ventas de activos, proyectos de inversión y otros intereses	(1)	(2)
(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	26	2
(vii) Costes de adquisición de participaciones en empresas e inversiones en joint ventures o similares joint ventures	0	0
(viii) Impuestos diferidos por los ajustes EPRA considerados	(2)	(4)
(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	(2)
EPRA Earnings (pre ajustes específicos compañía)	51	75
Ajustes específicos compañía:		
(a) Gastos y provisiones extraordinarios	7	7
(b) Resultado Financiero no recurrente	0	1
(c) Tax credits	0	0
(d) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	(1)	(0)
Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía)	57	83
<i>Nº promedio de acciones (m)</i>	<i>508,1</i>	<i>508,1</i>
<i>Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía) - Cts€/acción</i>	<i>11,14</i>	<i>16,24</i>

2) EPRA Net Asset Value – nueva metodología

EPRA Net Asset value - Junio 2021

EPRA Net Asset value - €m	NAV previous methodology	Net Reinstatement Value	Net Tangible Assets	Net Disposal Value
Fondos Propios Consolidados	5.475	5.475	5.475	5.475
Incluye:				
(i) Instrumentos híbridos	-	-	-	-
NAV Diluido	5.475	5.475	5.475	5.475
Incluye:				
(ii.a) Revalorización de activos de inversión (en caso de aplicar NIC 40)				
(ii.b) Revalorización de activos en desarrollo (en caso de aplicar NIC 40)				
(ii.c) Revalorización de otras inversiones	59	59	59	59
(iii) Revalorización de arrendamientos financieros	-	-	-	-
(iv) Revalorización de activos mantenidos para la venta	10	10	10	10
NAV Diluido a Valor de Mercado	5.544	5.544	5.544	5.544
Excluye:				
(v) Impuesto diferido en relación con ganancias de Inversiones Inmobiliarias	233	233	233	n.a.
(vi) Valor de mercado de instrumentos financieros	(2)	(2)	(2)	n.a.
(vii) Fondo de comercio consecuencia de activos diferidos	-	-	-	-
(viii.a) Fondo de comercio para el balance de situación IFRS	-	n.a.	-	-
(v.iii.b) Inmovilizado Intangible para el balance de situación IFRS	-	n.a.	-	n.a.
Incluye:				
(ix) Valor de mercado de la deuda con tipo de interés fijo	-	n.a.	n.a.	(245)
(x) Revalorización de activos intangibles a valor de mercado	-	-	n.a.	n.a.
(xi) Impuesto de transferencia de activos inmobiliarios	n.a.	493	-	n.a.
EPRA NAV - €m	5.774	6.267	5.774	5.299
Nº de acciones (m)	508,1	508,1	508,1	508,1
EPRA NAV - Euros por acción	11,36	12,33	11,36	10,43

EPRA Net Asset value - Diciembre 2020

EPRA Net Asset value - €m	NAV previous methodology	Net Reinstatement Value	Net Tangible Assets	Net Disposal Value
Fondos Propios Consolidados	5.401	5.401	5.401	5.401
Incluye:				
(i) Instrumentos híbridos	-	-	-	-
NAV Diluido	5.401	5.401	5.401	5.401
Incluye:				
(ii.a) Revalorización de activos de inversión (en caso de aplicar NIC 40)				
(ii.b) Revalorización de activos en desarrollo (en caso de aplicar NIC 40)				
(ii.c) Revalorización de otras inversiones	64	64	64	64
(iii) Revalorización de arrendamientos financieros	-	-	-	-
(iv) Revalorización de activos mantenidos para la venta	10	10	10	10
NAV Diluido a Valor de Mercado	5.475	5.475	5.475	5.475
Excluye:				
(v) Impuesto diferido en relación con ganancias de Inversiones Inmobiliarias	233	233	233	n.a.
(vi) Valor de mercado de instrumentos financieros	19	19	19	n.a.
(vii) Fondo de comercio consecuencia de activos diferidos	-	-	-	-
(viii.a) Fondo de comercio para el balance de situación IFRS	-	n.a.	-	-
(v.iii.b) Inmovilizado Intangible para el balance de situación IFRS	-	n.a.	-	n.a.
Incluye:				
(ix) Valor de mercado de la deuda con tipo de interés fijo	-	n.a.	n.a.	(280)
(x) Revalorización de activos intangibles a valor de mercado	-	-	n.a.	n.a.
(xi) Impuesto de transferencia de activos inmobiliarios	n.a.	471	-	n.a.
EPRA NAV - €m	5.728	6.198	5.728	5.195
Nº de acciones (m)	508,1	508,1	508,1	508,1
EPRA NAV - Euros por acción	11,27	12,20	11,27	10,22

3) EPRA Net initial Yield & Topped-up Net Initial Yield

D. EPRA Net Initial Yield y "Topped-Up" Net Initial Yield		Barcelona	Madrid	Paris	Otros	Total 2021	Total 2020
<i>Cifras en €m</i>							
Cartera de Activos - en propiedad		1.462	3.151	7.323	52	11.988	11.996
Cartera de Activos - con JVs/Fondos		29	na	na	na	29	24
Títulos negociados (incl. con JVs)		na	na	na	na	na	na
- Proyectos & grandes rehabilitaciones		(229)	(752)	(1.432)	na	(2.413)	(1.992)
Total Cartera	E	1.262	2.399	5.891	52	9.604	10.028
Asignación estimada de los costes de compra		38	59	440	2	539	533
Estimación Valor Bruto Cartera (excl. proyectos)	B	1.301	2.458	6.331	54	10.143	10.561
Passing Rent anualizada		44	91	178	4	317	326
Gastos Cartera		(2)	(6)	(4)	(0)	(13)	(16)
Rentas Netas Anualizadas	A	42	85	173	4	304	310
Suma: carencias u otros incentivos de arrendamiento		3	4	11	0	18	19
"Topped-up" Rentas Netas Anualizadas	C	45	89	184	4	322	329
EPRA Net Initial Yield	A/B	3,2%	3,5%	2,7%	7,4%	3,0%	2,9%
EPRA "Topped-Up" Net Initial Yield (Yield neta)	C/B	3,4%	3,6%	2,9%	7,4%	3,2%	3,1%
Gross Rents 100% Ocup	F	52	101	199	4	356	370
Gastos Cartera 100% Ocup		(3)	(6)	(4)	(0)	(15)	(14)
Rentas Netas Anualizadas 100% Ocup	D	49	95	195	4	342	355
Net Initial Yield 100% Ocupado	D/B	3,7%	3,9%	3,1%	7,4%	3,4%	3,4%
Gross Initial Yield 100% Ocupado	F/E	4,1%	4,2%	3,4%	8,1%	3,7%	3,7%

4) EPRA Vacancy Rate

Ratio Desocupación EPRA - Portfolio de Oficinas				Ratio Desocupación EPRA - Portfolio Total			
€m	1S 2021	1S 2020	Var. %	€m	1S 2021	1S 2020	Var. %
BARCELONA				BARCELONA			
Superficie vacía ERV	4	2		Superficie vacía ERV	4	3	
Portfolio ERV	52	57		Portfolio ERV	54	59	
EPRA Ratio Desocupación Barcelona	8%	4%	4 pp	EPRA Ratio Desocupación Barcelona	8%	4%	4 pp
MADRID				MADRID			
Superficie vacía ERV	5	4		Superficie vacía ERV	5	4	
Portfolio ERV	94	100		Portfolio ERV	94	100	
EPRA Ratio Desocupación Madrid	5%	4%	1 pp	EPRA Ratio Desocupación Madrid	5%	4%	1 pp
PARIS				PARIS			
Superficie vacía ERV	7	8		Superficie vacía ERV	9	9	
Portfolio ERV	170	185		Portfolio ERV	206	223	
EPRA Ratio Desocupación Paris	4%	4%	(1 pp)	EPRA Ratio Desocupación Paris	4%	4%	0 pp
TOTAL PORTFOLIO				LOGISTICO & OTROS			
Superficie vacía ERV	15	14		Superficie vacía ERV	-	2	
Portfolio ERV	315	341		Portfolio ERV	4	11	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio Oficinas	5%	4%	1 pp	EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	0%	16%	(16 pp)
TOTAL PORTFOLIO				TOTAL PORTFOLIO			
Superficie vacía ERV	18	17		Superficie vacía ERV	18	17	
Portfolio ERV	358	393		Portfolio ERV	358	393	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	5%	4%	1 pp	EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	5%	4%	1 pp

Cifras anualizadas

Balance consolidado

Balance consolidado		
€m	2021	2020
ACTIVO		
Fondo de comercio de Consolidación	0	0
Inversiones Inmobiliarias	11.761	11.516
Resto activos no corrientes	191	255
Activos no corrientes	11.952	11.771
Existencias	55	52
Deudores y otras cuentas a cobrar	51	30
Otros activos corrientes	418	220
Activos Disponibles para la Venta	38	282
Activos corrientes	562	584
TOTAL ACTIVO	12.514	12.355
PASIVO		
Fondos propios	5.475	5.401
Minoritarios	1.432	1.433
Patrimonio Neto	6.907	6.833
Emisión de obligaciones y valores similares no corrientes	3.954	4.069
Deuda financiera no corriente	287	294
Pasivos por impuestos diferidos	365	367
Otros pasivos no corrientes	86	88
Pasivos no corrientes	4.692	4.818
Emisión de obligaciones y valores similares corrientes	553	508
Deuda financiera corriente	91	62
Acreedores y otras cuentas a pagar	108	103
Otros pasivos corrientes	164	32
Pasivos corrientes	915	704
TOTAL PASIVO	12.514	12.355

11. 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.

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

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

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

***Loan to Value* Grupo o LtV Grupo**

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

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

***LtV Holding* o LtV Colonial**

Calculado como el resultado de dividir el Endeudamiento financiero bruto minorado del importe de la partida "Efectivo y medios equivalentes" de la Sociedad Dominante y de las 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.

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

12. 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.