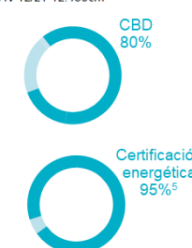




4T/2021

Vuelta al crecimiento – Colonial cierre 2021 con sólidos resultados en todos los parámetros

El Grupo registra un beneficio neto de 474€m (+471€m)

Hitos Financieros	2021	2020	Var	LFL	Portfolio Grado A Prime	Hitos Operacionales
Net Tangible Assets (NTA) - €/acc.	12,04	11,27	+7%			Ocupación EPRA 96%
BPA recurrente - Cts€/acc.	24,59	27,06	(9%)			"Collection Rate" Oficinas ² 100%
BPA recurrente comparable - Cts€/acc. ¹	30,43	27,06	+12%			Release Spread ³ +7%
Net Tangible Assets (NAV) - €m	6.496	5.728	+13%			Barcelona +24%
GAV Grupo - €m	12.436	12.020	+3%	+6%		Madrid +4%
Ingresos por rentas €m	314	340	(8%)	+2%		Paris +2%
EBITDA rentas €m	293	318	(8%)	+3%		Crecimiento rentas ⁴ +5%
Resultado neto recurrente €m	128	138	(7%)			Paris +8%
Resultado neto €m	474	2	↑↑			Barcelona +3%
						Madrid +1%

Retorno Total para el Accionista (en base al NTA) del +9%

- Valor Neto de activos (NTA) por acción de 12,04€ +7%
- Valor neto de activos (NTA) de 6.496 €m, +13%

Valor de la cartera de activos de 12.436 €m, +6% like for like

- Portafolios de Paris & Barcelona +6% like for like
- Cartera de Madrid con un incremento del +7% like for like
- Exitosa entrega de proyectos con creación de valor significativa

Fuerte crecimiento del resultado neto & sólido BPA recurrente

- Resultado neto de 474€m, +471€m vs. el año anterior
- Beneficio por acción (BPA) recurrente de 24,6€cts, alcanzando el rango alto de la previsión
- BPA recurrente comparable¹ un +12% superior al del año anterior

Ingresos & EBITDA por rentas

- Ingresos por rentas de 314€m, +2% like for like
- EBITDA rentas de 293€m, +3,3% like for like (Paris +6,4% like for like)

Fuerte aceleración de los fundamentales operativos

- Más de 170.000m² de contratos firmados, +75% vs. el año anterior
- Importantes avances en el programa de renovaciones (35.000m² firmados durante el 2S21)
- Ocupación de la cartera del 96%, (98% en Paris)
- Crecimientos en rentas firmadas & captura de indexación
- +5% vs renta de mercado 12/20⁴ (+8% en París)
- +7% de "release spread" ³ (+24% en Barcelona)

Adquisiciones para impulsar el crecimiento futuro

- Exitosa OPA sobre SFL alcanzado un 98,3% de participación
- Nuevo programa de adquisiciones en Paris & Barcelona - más de 500€m de inversión
- Desinversiones non-core por 349€m, con prima del +11% sobre el valor de activos

Liderazgo en ESG & Descarbonización

- CDP 2021 Rating A, máxima calificación: entre las 12 mejores inmobiliarias a nivel mundial
- GRESB 2021 Rating de 94 puntos, líder en oficinas cotizadas de Europa Occidental
- Mejora del Rating de Sustainalytics 2021, mejor calificación de la industria 2022
- Vigeo 2021 Rating en la banda alta del sector: Puntuación A1+

Un balance fuerte para crecimiento futuro

- Conversión de todos los bonos en "Green", la 1ª y única compañía del IBEX35
- LTV del 35,8% con una liquidez de 2.359€m
- Exitoso "Liability Management" por más de 1.000€m
- Reducción del coste de la deuda del Grupo, alcanzando el 1,4%

(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 a diciembre 2021

(3) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

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

(5) Portafolio en explotación

Aspectos clave

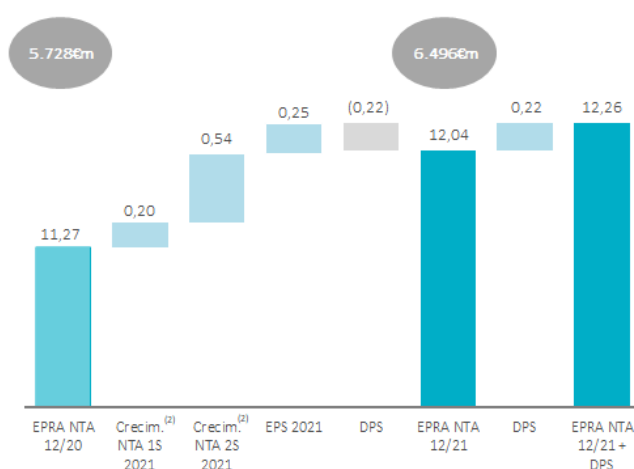
Resultados anuales 2021 – Vuelta al crecimiento

Retorno total para el Accionista del +9% alcanzando un NTA de 12€/acción

1. Crecimiento del valor neto de activos (NTA) hasta alcanzar 6.496 €m, +13%

Colonial cierra el ejercicio 2021 con un valor neto de los activos (Net Tangible Assets - NTA) de 12,04 €/acción lo que supone un incremento de valor interanual del +7% que, junto con el dividendo pagado por acción de 0,22 €/acción, ha supuesto un Retorno Total para el Accionista del +9%.

EPRA NTA €/acción



Retorno Total Accionista¹



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

(2) Crecimiento NTA excluyendo BPA y Dividendos pagados

En términos absolutos, el valor neto de los activos asciende 6.496€m, un incremento anual del +13%, más de 768€m de incremento de valor en un año.

Este importante crecimiento del NTA, se ha generado gracias a una estrategia inmobiliaria industrial con un importante componente de retornos “Alpha” y se ha debido principalmente a:

1. Un fuerte incremento de valor de las carteras de activos prime en los tres mercados impulsados por una fuerte demanda por edificios Prime de Grado A
2. Solidos fundamentales de los activos de Colonial con altos niveles de ocupación y solidos incrementos en rentas, destaca sobre todo la fortaleza de la cartera de París
3. Los importantes grados de avance en la cartera proyectos, en particular la entrega y alquiler de los proyectos Prime Marceau en París y Diagonal 525 en Barcelona
4. La aceleración del programa de renovaciones mejorando sustancialmente los niveles de rentas, así como el valor de los activos
5. La exitosa ejecución de la OPA sobre Société Foncière Lyonnaise en términos atractivos para los accionistas de Colonial

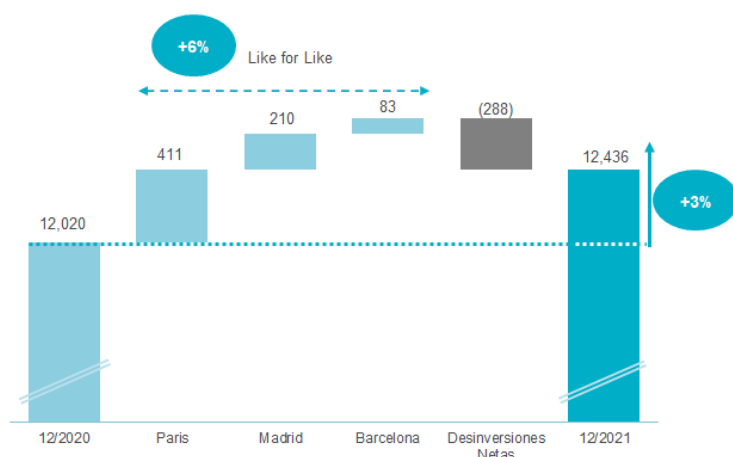
2. Incremento de valor de la cartera de inmuebles del +6% like for like

El valor de los activos del Grupo Colonial a cierre del ejercicio 2021 asciende a 12.436€m (13.091€m incluyendo “transfer costs”) mostrando **un incremento del +6% like-for-like respecto al año anterior**.

Los portafolios en las tres ciudades muestran crecimientos muy sólidos, las carteras en **París y Barcelona han aumentado un +6% like for like** y los inmuebles en **Madrid un +7% like for like**.

Globalmente se ha producido una aceleración del crecimiento de valor en el segundo semestre del año con incremento del +4% like for like para la totalidad de inmuebles.

ANÁLISIS VARIACIÓN VALOR 12 MESES - €m



VARIACIÓN GAV LFL

	2021	1S 2021	2S 2021
TOTAL LFL	+6%	+2%	+4%
PARIS	+6%	+2%	+4%
MADRID	+7%	+3%	+4%
BARCELONA	+6%	+4%	+2%

Los crecimientos del valor de los activos se sustentan en (1) la creciente demanda del mercado por inmuebles prime en el centro de la ciudad, (2) los sólidos fundamentales de la cartera de Colonial con una ocupación del 96% y rentas firmadas en la banda alta de mercado y (3) la exitosa generación de valor inmobiliario “Alpha” a través de la Cartera de Proyectos y el Programa de Renovaciones.

Durante el 2021 se han desinvertido 349€m de activos Non-Core con una prima sobre tasación del +11%. Más de 263€m corresponden a la escrituración de dos ventas en París, que formaban parte del programa Alpha V del año anterior. Adicionalmente, Colonial ha desinvertido dos activos no estratégicos en España en el segundo semestre del año 2021 optimizando el perfil “prime” de la cartera del Grupo.

A 31 de diciembre de 2021 la exposición de la cartera de inmuebles de Colonial a zonas CBD es del 80%, +266pb respecto al año anterior y el 95% de la cartera en explotación ostenta certificación de eficiencia energética, una mejora de 252pb respecto al año anterior.

Incluyendo el impacto de las desinversiones netas, el valor de los activos se ha incrementado en un +3% respecto al año anterior.

Resultado neto de 474€m y resultado recurrente de 128€m

1. Resultado neto de 474€m, +471€m con respecto al año anterior

El Grupo Colonial ha cerrado el ejercicio 2021 con un resultado neto de 474€m, +471€m respecto al cierre del año anterior.

El importante incremento del resultado neto se debe a:

1. Un fuerte incremento de valor de las carteras de activos prime en los tres mercados impulsados por una fuerte demanda por edificios Prime de Grado A.
2. Los importantes grados de avance en la cartera proyectos y la aceleración del programa de renovaciones mejorando sustancialmente los niveles de rentas, así como el valor de los activos
3. La exitosa ejecución de la adquisición de una participación del 16,6% en Société Foncière Lyonnaise en términos muy atractivos para los accionistas de Colonial.
4. Un sólido resultado recurrente de más de 128€m en base una cartera de activos con altos niveles de ocupación y sólidos incrementos en rentas, en particular en el portafolio de París

2. Resultado neto recurrente de 24,6Cts€ por acción, alcanzando la banda alta de la previsión

Colonial cierra el año con un resultado neto recurrente de 128€m, correspondiente a 24,6Cts€/acción alcanzando la banda alta del rango de previsión que la compañía comunicó al mercado de capitales de 23-25 Cts€/acción.

Cabe destacar la fuerte aceleración del resultado en el cuarto trimestre por los incrementos de la inflación capturados por las cláusulas de indexación de la cartera de contratos del Grupo Colonial. Asimismo, el resultado recurrente refleja una estricta gestión de costes operativos y de costes estructura.

En comparación con el año anterior, el resultado recurrente ha disminuido dado que refleja el impacto de las desinversiones de activos no estratégicos, así como a la aceleración del programa de renovaciones.

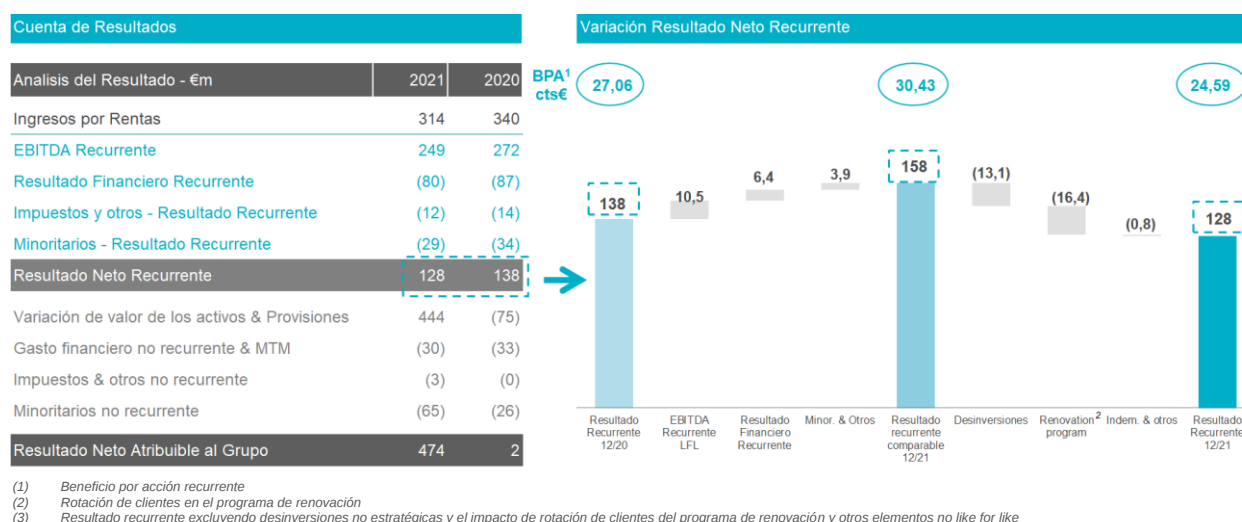
1. La **ejecución del programa de desinversiones de inmuebles no estratégicos** con primas sobre tasación que ha supuesto una reducción interanual de 13€m de resultado neto por menores rentas, a cambio de mejorar la calidad del cash flow del portafolio post ventas.
2. El inicio **y aceleración del programa de renovación de la cartera** con el fin de reposicionar inmuebles del portafolio con un importante potencial de creación de valor y flujo de caja futuro en base a una transformación inmobiliaria de los activos. Dicho programa supone la rotación temporal de inquilinos, con un impacto negativo en EBITDA rentas de 16€m en el resultado del 2021.

La gestión activa en estos edificios tiene un impacto temporal en los ingresos, a cambio de incrementar el nivel de rentas de dicho portafolio una vez realquilado, así como la potencialidad de creación de valor en cada activo.

3. Resultado neto recurrente comparable superior al año anterior

Excluyendo los impactos de gestión activa de la cartera, el **resultado neto recurrente comparable** se sitúa en **158€m**, cifra un **+15%** superior al resultado del año anterior.

El **resultado recurrente comparable³ por acción (BPA recurrente)** se sitúa en **30,43€cts**, cifra un **+12%** superior a la del mismo periodo del año anterior.



4. Ingresos por rentas de 314€m, +2% like for like

Colonial cierra el ejercicio 2021 con unos **ingresos por rentas de 314€m**, cifra un 8% inferior al año anterior debido a 1) las desinversiones de activos no estratégicos ejecutadas en el 2020 y principios de 2021; y 2) la aceleración del programa de renovación del Grupo.

En términos comparables, los ingresos por rentas han aumentado un +2% respecto al mismo periodo del año anterior.

5. EBITDA rentas de 293€m, +3,3% like for like

Los ingresos netos de gastos (EBITDA rentas) han aumentado un **+3,3%** en términos comparables “like for like”, impulsados por un incremento del **+6,4%** en el portafolio de París.

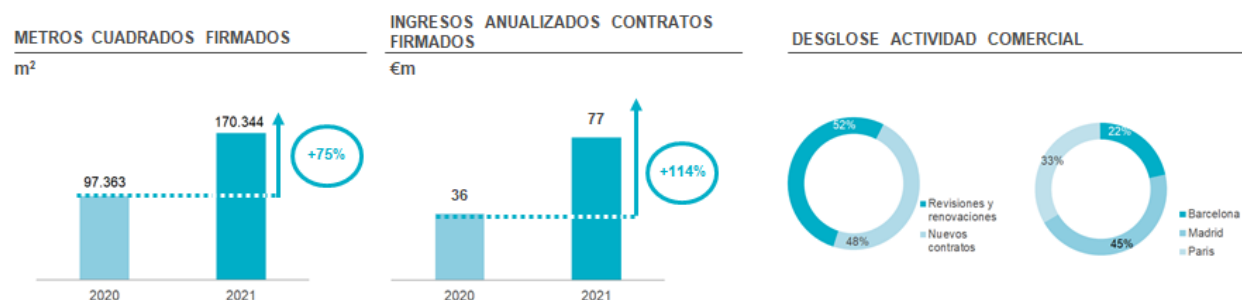
Diciembre acumulado - €m	2021	2020	Var	Var LFL
Ingresos por rentas Grupo	314	340	(8%)	+2%
EBITDA rentas Grupo	293	318	(8%)	+3,3%
EBITDA rentas Paris	168	172	(2%)	+6,4%
EBITDA rentas Madrid & Barcelona	125	146	(14%)	en línea

Importante aceleración de los fundamentales operativos

1. Más de 170.000m² de contratos firmados: segunda mayor cifra en la historia de Colonial

El Grupo Colonial cierra el ejercicio 2021 formalizando **118 contratos** de alquiler de oficinas, correspondientes a **170.344m²** superando en un **+75%** el año anterior.

Este volumen de contratos firmado es el segundo más alto de la historia de Colonial, solo superado por el del año 2019, año de resultados “récord” en todas las métricas.

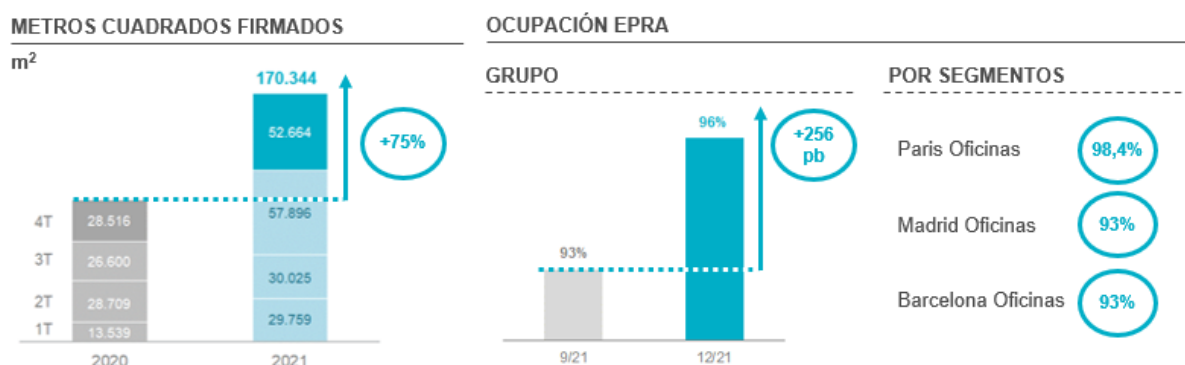


En términos económicos (m² cuadrados formalizados multiplicados por rentas firmadas), **se ha doblado el volumen de contratación del año anterior (+114% vs 2020)**, formalizando contratos por un importe anualizado de rentas de más de 77 €m.

2. Aceleración de la contratación en el 2º semestre incrementado la ocupación hasta un 96%

Durante el **segundo semestre se ha producido una aceleración con la firma de más 110.000m² (cifra superior al esfuerzo comercial de 12 meses del año anterior)**. Tanto el tercer como el cuarto trimestre han superado más de 50.000m² de contratos firmados, con elevados volúmenes en los portafolios de Madrid & París.

Cabe destacar que 2/3 de los contratos firmados en el cuarto trimestre corresponden a superficies de entradas en explotación, principalmente del programa de renovación, mejorando la tasación de ocupación del Grupo en más de 250 pb en un trimestre hasta un 96% (destaca la elevada tasa de ocupación del portafolio de París superando el 98,4%).



3. Captura de rentas en la banda alta de mercado: efecto polarización del portafolio Grado A

Durante el ejercicio 2021, el Grupo Colonial ha firmado contratos con precios de alquiler en la banda alta del mercado.

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

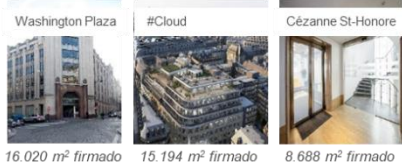
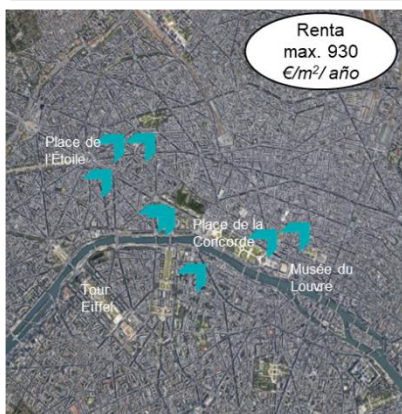
El portafolio de Colonial permite atraer demanda de calidad a máximos precios, dada su ubicación “prime”, sus altos niveles de calidad y ecoeficiencia de los inmuebles y con ratios de huella de carbono entre los más bajos del mercado. En particular, la intensidad media de emisión de carbono de los inmuebles en los que se han firmado los contratos alcanza los 7 kgCO₂e/m² (intensidad de carbón de los Alcances 1&2), uno de los niveles más ecoeficientes del sector en Europa.

Un 76% de los 170.344m² firmados en el año 2021 corresponde a edificios ubicados en zonas CBD de Madrid y Barcelona, así como en el CBD y el céntrico distrito 7ème de París.

PARIS

Esfuerzo comercial – m²

Total	56,472
De los que CBD & 7ème	55,226

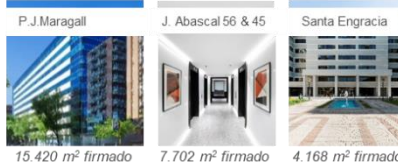
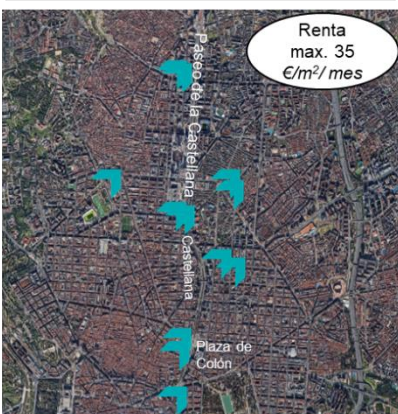


16.020 m² firmado 15.194 m² firmado 8.688 m² firmado

MADRID

Esfuerzo comercial – m²

Total	76,779
De los que CBD	45,076

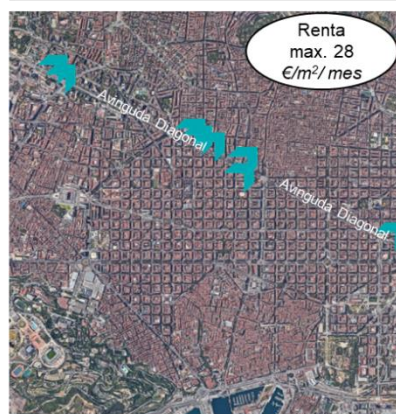


15.420 m² firmado 7.702 m² firmado 4.168 m² firmado

BARCELONA

Esfuerzo comercial – m²

Total	37,093
De los que CBD & 22@	29,049



11.672 m² firmado 9.634 m² firmado 1.449 m² firmado

4. Aceleración del crecimiento de rentas mercado en el cuarto trimestre

Crecimientos en las rentas de mercado del portafolio, con aceleración en el cuarto trimestre

El Grupo Colonial cierra el año con un **crecimiento del +5% los precios de alquiler** en comparación con la renta de mercado (ERV) de diciembre 2020. El **mayor crecimiento se ha registrado en el portafolio de París**, donde los precios se **han firmado un +8% por encima de la renta de mercado a diciembre de 2020**.

Destaca en particular la **aceleración del crecimiento en el último trimestre del año** con un incremento **del +8% respecto a la renta de mercado**. El portafolio de **Barcelona** ha registrado un aumento **del +10%** respecto a la renta de mercado a 12/20, **seguido de París y Madrid con un +9% y +5% respectivamente**.

Fuerte incremento de precios	Renta máxima firmada	Crecimiento Rentas vs ERV ¹			Release Spread ²		
		3T acum	4T	2021	3T acum	4T	2021
París	930 €/m ² /año	+7%	+9%	+8%	+2%	+2%	+2%
Barcelona	28 €/m ² /mes	+2%	+10%	+3%	+24%	+25%	+24%
Madrid	35 €/m ² /mes	(1%)	+5%	+1%	+2%	+10%	+4%
TOTAL OFICINAS		+4%	+8%	+5%	+7%	+7%	+7%

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

(2) Renta firmada en renovaciones vs renta anterior

Sólidos incrementos de rentas en renovaciones, de doble dígito en Barcelona

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

5. Un portafolio bien posicionado para capturar crecimiento adicional a través de indexación

El portafolio de contratos de Colonial está bien posicionado para capturar todo el impacto de los elevados niveles de indexación actuales. La práctica totalidad de los contratos tienen cláusulas de indexación. En Madrid y Barcelona todos los contratos están indexados al índice de precios del consumo, con excepción de contratos con 2 clientes de la administración pública donde por regulación española no se puede aplicar la indexación. En París el 100% de los contratos están indexados siendo la referencia los índices ILAT (este último mayoritariamente) así como las referencias ICC y ILC, todas las referencias a su vez en niveles positivos actualmente.

El portafolio de Colonial ha sido capaz de capturar los altos niveles de indexación en todos sus contratos del cuarto trimestre. Este hecho ha supuesto registrar un incremento adicional en ingresos por rentas que ha permitido al Grupo Colonial cerrar con un beneficio neto recurrente por acción en el rango alto de la previsión.

Cartera de Proyectos – rentas adicionales & creación de valor

1. Entrega de Diagonal 525 en el CBD de Barcelona y 83 Marceau en el CBD de París

La entrega en 2021 de **Diagonal 525 en Barcelona CBD** y **Marceau en París prime CBD** supone ingresos de 11€m anuales y una creación de valor significativa sobre el coste total del proyecto.



Diagonal 525 – CBD Barcelona

- > Sede de Naturgy con contrato a 10 años de obligado cumplimiento
- > Renta firmada a 28€/m²/mes – renta de referencia en el prime de Barcelona y el doble de la renta del contrato anterior

Creación de valor vs coste total

+40%

Nueva renta vs renta anterior

+100%



83 Marceau – Prime CBD París

- > 100% alquilado a rentas máximas del mercado
- > Goldman Sachs es el principal tenant ocupando 6.500m² con un contrato a 12 años
- > 2022 el primer año con el impacto total de rentas (entrada en explotación en el último trimestre del 2021)

Creación de valor vs coste total

+108%

Nueva renta vs renta anterior

+70%

2. Avances en los proyectos a entregar en 2022 con importante interés en el mercado

En 2022 entrarán en explotación más de 49.000m² en Madrid y París con un impacto significativo tanto en creación de valor como en los ingresos del Grupo Colonial.



Velázquez 86D – CBD Madrid

- > 1.900m² alquilados de superficies comerciales hasta la fecha- 12% del edificio
- > Conversaciones avanzadas para la mitad del edificio
- > Entrega prevista en el primer semestre 2022



Miguel Ángel 23 – CBD Madrid

- > Edificio net zero, uno de los edificios más ecoeficientes de Madrid
- > Conversaciones avanzadas con potenciales clientes para la totalidad.
- > Entrega prevista en el primer semestre 2022



Biome – Paris City Centre (15^{ème} Arrond.)

- > 12 potenciales clientes ya han visitado el activo
- > Potencial interés de grandes demandas del sector audiovisual y tecnológico
- > Entrega prevista en el segundo semestre 2022

Programa de Renovaciones

El Grupo Colonial continua con su programa de renovación de 108.000m² en 9 activos de su cartera. Durante el segundo semestre de 2021 **se han firmado 35.000m² en contratos de alquiler que corresponden a unas rentas anuales de €22m.**

1. Aceleración del programa de renovaciones en París

En París el programa de renovación incluye 32.000m². Durante el segundo semestre de 2021, se ha acelerado la comercialización de estas superficies firmando contratos de más de 27.800m², lo que supone el 88% del total del programa de renovaciones en París, firmando rentas en la banda alta del mercado.

Cézanne Saint Honoré

Prime CBD – 10.000m²



- 8.700m² alquilados (90% del total)

Washington Plaza

Prime CBD – 10.000m²



- 10.000m² alquilados (100% del total)

103 Grenelle

Paris 7^{ème} – 5.600m²



- 4.500m² alquilados (80% del total)

Charles de Gaulle

Neuilly – 6.300m²



- 4.400m² alquilados (70% del total)

2. Aceleración comercial en Madrid y Barcelona

En España, la actividad comercial se ha reactivado durante el último trimestre del año, firmando los primeros pre-alquileres en diciembre de 2021.

Ortega y Gasset

MAD CBD – 7.800m²



Finali-
zado

Cedro

MAD Sec– 14.400m²



47%
Alquilado

Diagonal 530

BCN CBD – 12.900m²



Fase final

Torre Marenostum

BCN 22@ – 22.400m²



7.500m²
Alquilados

14.900m²
Fase final

Parc Glories II

BCN 22@ – 17.900m²



Inicio
2023

En Madrid, en el edificio Cedro, situado en Alcobendas, se ha alquilado el 47% de la superficie a precios por encima de mercado y se mantienen conversaciones en grado muy avanzado para alquilar el 53% restante. En Ortega y Gasset se está trabajando en cerrar el alquiler de cerca del 40% del edificio en el primer trimestre de 2022.

En Barcelona, el edificio Diagonal 530 ya está en plena fase de comercialización atrayendo la demanda prime de la ciudad condal. Los trabajos en la torre principal de Torre Marenostum continúan y se entregarán el primer trimestre de 2022. En Parc Glories II se ha gestionado la salida del usuario actual a diciembre de 2022 y comenzarán los trabajos de reposicionamiento durante el primer trimestre de 2023.

Crecimiento a través de adquisiciones

Operación Corporativa Alpha VI y nuevo programa de adquisiciones Alpha VII

1. Alpha VI - Colonial alcanza una participación del 98,3% en SFL

El primer semestre del ejercicio 2021, el Grupo Colonial comunicó su intención de reforzar su participación en su filial de París SFL mediante la adquisición conjunta de Colonial & SFL, del resto de acciones de SFL pertenecientes a Predica y otros accionistas minoritarios a través de una opa voluntaria mixta. Esta transacción ha culminado con éxito durante el tercer trimestre de 2021.

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

Asimismo, se formalizó el acuerdo entre Colonial y Predica según el cual se entregaron acciones correspondientes al 5% de SFL a cambio de nuevas acciones de Colonial representando un 4,2% del accionariado.

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



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 permite en particular:

1. **Incrementar su exposición en oficinas de calidad en inmuebles prime en París** y en particular una mayor exposición a grandes proyectos en París con elevado potencial de creación de valor
2. **Simplificación de la estructura accionarial del Grupo Colonial y aumento del “free float” de la compañía en aproximadamente 400€m** (en términos de NTA)
3. **Crear valor para el accionista de Colonial con impacto positivo en el beneficio por acción y mejorando la estructura de capital**

2. Alpha VII – lanzamiento de un nuevo programa de adquisiciones

El Grupo Colonial ha relanzado su actividad inversora adquiriendo 2 activos por un valor total de adquisición de más de 500€m e ingresos por rentas anuales de más de 20€m. Asimismo se ha reciclado capital desinvirtiendo los activos secundarios de Parc Cugat y las Mercedes Open Parc por un precio de venta total de 66€m y una prima sobre tasación del 6%.

ALPHA VII

Nuevo programa de inversiones > Más de 500€m de inversión en 2 activos grado A > Más de 20€m de Rentas por año > Rentas aseguradas para los próximos 8 a 12 años > Reducida inversión en Capex > Posible Proyecto "Prime Factory" tras el vencimiento de los contratos	Sede de Amundi en el centro de París (15^{eme} Arrond)   > 39,500 m² > 12 años de contrato > Certificado Breeam & HQE > Firma en el 2S2022 Sede de Danone en Barcelona CBD   > 8,750 m² > 9 años de contrato > Potencial Leed Gold > Transacción firmada el 12/21
Reciclaje de Capital > Activos secundarios y no oficinas > Reducida creación de valor adicional > Mejora de la calidad de la cartera de activos	Venta de Parc Cugat & Las Mercedes (Parque Comercial)   Precio de venta: €66m Prima sobre tasación 6%

Adquisición de la sede de Danone – Barcelona CBD

A finales del ejercicio 2021, el Grupo Colonial ha adquirido el activo de Buenos Aires 21 en Barcelona.

El inmueble tiene una superficie de 8.784m² sobre rasante y está ubicado en la zona prime junto a la Diagonal de Barcelona. El activo es la sede de la multinacional de alimentación Danone con un contrato de obligado cumplimiento hasta 2029. La adquisición del activo incluye un proyecto de renovación de la fachada y las zonas comunes del edificio que permitirán mejorar la eficiencia energética del activo y obtener la certificación Leed Gold.



Esta adquisición muestra, de nuevo, como el grupo Colonial es capaz de reciclar capital invertido en zonas secundarias e invertirlo en zonas CBD creando retorno para el accionista.

Adquisición de la sede de Amundi el centro de París - 15^{eme} Arrondissement

En febrero de 2022, el Grupo Colonial a través de SFL ha alcanzado un acuerdo para la compra “promesse d’achat” del edificio 91 Pasteur de casi de 40.000m² situado en el centro de París (distrito 15).

El activo es la sede de Amundi, una de las principales gestoras de activos financieros de Europa cotizada en Euronext.



Con esta inversión el Grupo incorpora el séptimo mayor activo de oficinas de París. Este inmueble ofrece plantas de más de 2.000m², mucha luminosidad y una distribución muy eficiente. El edificio fue renovado en su totalidad en 2012 y se prevé una inversión limitada en capex. Actualmente ya cuenta con las certificaciones energéticas HQE y Breeam.



El activo se sitúa en el corazón del 15eme Arrondissement de París, cerca de la estación de Montparnasse, un mercado en plena renovación. Se trata de un mercado con excelente conexión por transporte público que atrae grandes demandas de espacios de oficinas. Todos los grandes edificios de la zona ya disponen de proyectos aprobados para renovarse en los próximos 5 años, muestra de la dinámica de este submercado.



Desinversiones de activos no estratégicos – Parc Cugat y Las Mercedes

Durante el segundo semestre de 2021, el Grupo Colonial ha ejecutado la venta de dos activos secundarios: el edificio de oficinas Parc Cugat y el activo comercial Las Mercedes Open Parc. Ambas transacciones se han cerrado a un precio con una prima total de +6% sobre GAV.

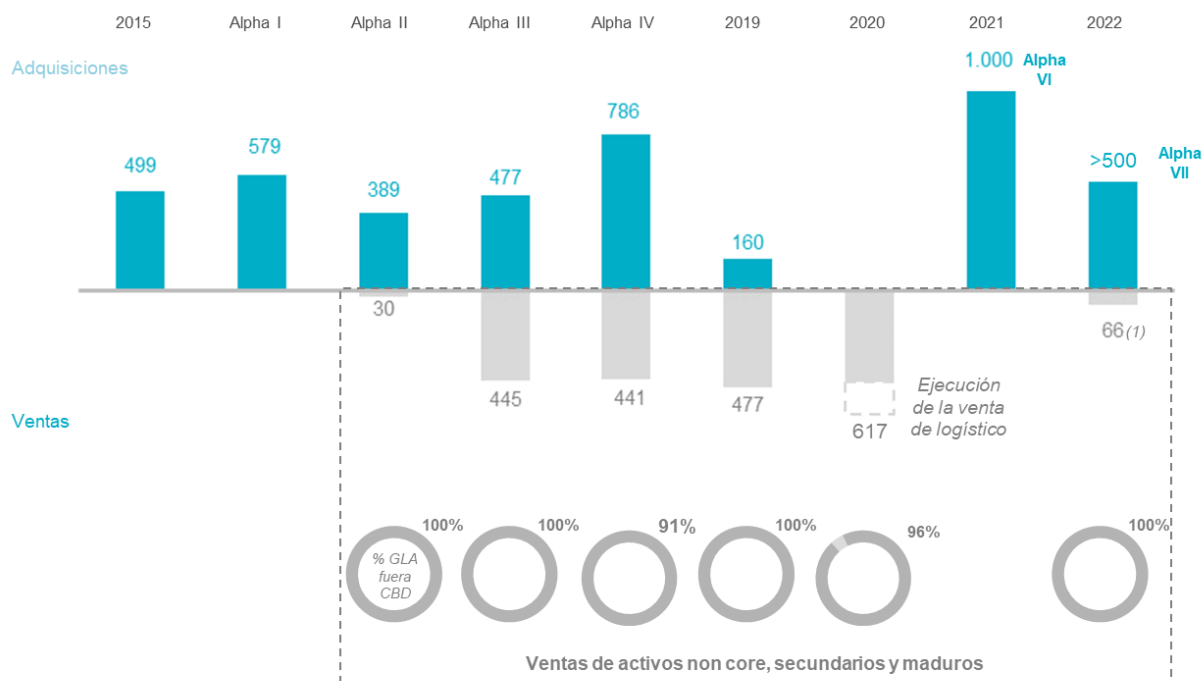
Parc Cugat, está situado en el submercado periférico de Sant Cugat del Vallés, en Barcelona, y tiene una perspectiva de creación de valor a futuro limitada debido a su naturaleza secundaria y situación en un entorno con un recorrido complicado para el incremento de las rentas.

Las Mercedes Open Parc es un activo comercial non core proveniente de la compra de Axiare. Dicho activo situado en una zona comercial secundaria en Madrid requiere de inversión en rehabilitación, así como de gestión activa de sus inquilinos.

3. Lanzamiento de un nuevo programa de inversiones

Con la ejecución de Alpha VI y el nuevo programa de adquisiciones orgánicas Alpha VII, la Compañía vuelve a ser inversora neta en 2021 y 2022.

INVERSIONES NETAS DESDE 2015 - €m



Nota (1): Bajas escrituradas en Septiembre y Noviembre de 2021

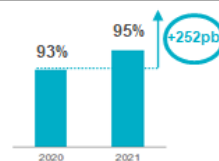
En el primer trimestre de 2021 se escrituró una parte del programa de desinversiones de 2020 por importe de 283€m. En particular, se firmaron las ventas de dos activos core maduros en París: 112 Wagram y 9 Percier, y el activo comercial Les Gavarres en Tarragona, proveniente de la compra de Axiare.

Liderazgo en ESG & Descarbonización

1. Liderazgo europeo en inmuebles ecoeficientes

- 95% de los activos en explotación disponen de máximos certificados energéticos.
- Mejora sustancial de 252pb en un año

Portfolio con Leed / Bream¹ - Valor

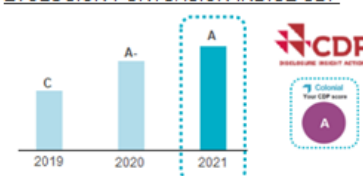


(1) Portfolio en explotación

2. CDP: Máxima puntuación el índice líder en carbono – Puntuación A

- Única inmobiliaria de oficinas en Europa con rating A
- Únicamente 5 inmobiliarias en Europa
- Tan solo 12 inmobiliarias a nivel mundial
- Parte del grupo selecto de 200 empresas de un total de más de 13.000 empresas a nivel mundial

EVOLUCIÓN PUNTUACIÓN ÍNDICE CDP



3. GRESB: Puntuación líder entre las cotizadas de oficinas de Europa Occidental – Puntuación 94/100

- Mejora continuada en GRESB, escalando más de 30 puntos en estos últimos años
- Rating en Development Benchmark de 97/100



GRESB STANDING INVESTMENTS

EVOLUCIÓN PUNTUACIÓN ÍNDICE GRESB



GRESB DEVELOPMENT



4. VIGEO: Rating en la banda alta del sector – Puntuación A1+

- Top 3% de las 4.892 empresas calificadas a nivel mundial
- 4ª de 90 empresas dentro del sector servicios financieros – Real Estate
- Incremento de la puntuación en un 36% en dos años



Rank in Sector	4/90
Rank in Region	95/1615
Rank in Universe	100/4892

5. SUSTAINALYTICS: Buena gestión de las políticas en ESG – Puntuación 10,1 puntos

- Top 21 de las 431 empresas inmobiliarias cotizadas analizadas.
- Premiada con la Mejor Calificación de la Industria 2022, así como con la Mejor Calificación Regional



6. MSCI: Rating de referencia para las empresas cotizadas – Puntuación A

- Calificación de las más altas a nivel internacional y cabeza de sus competidores
- Puntuación fuerte en Gobierno Corporativo



7. FTSE4Good: Rating en la banda alta – Puntuación 4/5

- Rating superior a la media del sector Office Reits y la media española
- Rango percentil del 96% en el subsector Inmobiliario ICB



Una estructura de capital sólida

1. Grupo Colonial convierte todos sus bonos actuales en bonos “verdes”

En febrero de 2022, Colonial y su filial francesa SFL han ejecutado exitosamente la conversión de la totalidad de los bonos del Grupo, por un importe total de 4.602€m, a “bonos verdes”, tras la aprobación de sus bonistas. Colonial alcanza este hito tras garantizar la tenencia de una cartera de inversiones medioambientalmente sostenibles con un valor igual o superior al de su financiación. Con esta operación, Colonial se convierte en la primera compañía del IBEX-35 en tener la totalidad de sus bonos calificados como “verdes”. Este tipo de deuda está destinada a financiar “activos verdes” que son aquellos que tienen un impacto positivo en el medio ambiente. La intención del Grupo es que cualquier bono que se proponga emitir en el futuro sea emitido bajo este marco como “bonos verdes”.

2. Gestión activa del balance – “Liability Management”

En 2021, el **Grupo Colonial ha ejecutado exitosamente una gestión activa de su deuda (“Liability Management”), por más de 1.000€m**. En particular, se han realizado las siguientes operaciones:

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

El coste financiero spot del Grupo se sitúa en 1,4%, 30pb inferior al coste del año anterior.

3. Un balance fuerte para crecimiento futuro

A cierre del ejercicio 2021, el Grupo Colonial presenta un **balance sólido con un LTV de 35,8%**. **Los saldos disponibles del Grupo ascienden a 2.359€m de entre caja y líneas de crédito no dispuestas**. Esta liquidez permite al Grupo asegurar sus necesidades de financiación de los próximos años cubriendo los vencimientos de deuda hasta 2024.

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

Sólidas bases para crecimiento futuro a partir de los resultados 2021

Aceleración del crecimiento del Beneficio por Acción a partir del 2022

Colonial ha cerrado el año 2021 con una vuelta al crecimiento y sólidos resultados en todas las métricas. Adicionalmente el Grupo está avanzando en múltiples iniciativas de crecimiento futuro:

1. Operación Alpha VI - Adquisición de SFL

- Incremento de la participación de Colonial en SFL desde un 81,7% hasta un 98,3%, en términos atractivos para los accionistas de Colonial.
- Mayor exposición a activos y producto prime en el mercado de París, con sólido perfil de crecimiento
- Potenciales optimizaciones financiero-fiscales con impacto positivo a medio plazo

2. Potencial de reversión en la cartera – 35€m de rentas anuales adicionales

- Reversión en precio: El impacto de renovar todos los contratos de la cartera de contratos a los precios de mercados actuales es de 20€m millones de rentas anuales adicionales. Este impacto es un +11% para los contratos de París y un +19% y +10% para los portafolios de Barcelona y Madrid.
- Reversión por ocupación: El impacto de alquilar todas las superficies disponibles en la cartera comparable (excl. los proyectos y el programa de renovaciones) a precios de mercado actuales (sin crecimiento & inflación) supondrá 15€m de rentas anuales adicionales.

3. Cartera de Proyectos – 79€m de rentas anuales

Colonial gestiona una cartera de proyectos de más de 189.000m² con más de 79€m de rentas anuales

- Entregas 2021: Diagonal 525 en Barcelona y 83 Marceau ofrecen 11€m de rentas anuales, de los cuales únicamente 4,5€m se han registrado en 2021 al no haber estado todo el año en explotación
- Entregas previstas de más de 49.000m² en el año 2022: con sólido interés en Miguel Angel 23, Velázquez 86D y Biome impactos progresivos de mayores rentas en el año 2022, con consolidación en el 2023.
- Entregas > 2023: más de 44€m de rentas adicionales de los cuales 16€m en Louvre Saint Honoré ya pre-alquilados.

4. Programa de renovaciones – Más de 40€m de rentas anuales adicionales

Más de 107.000m² del programa de renovaciones, de los cuales 64.000m² ya se encuentran pre-alquilados a fecha actual.

- Entrega de más de 41.000m² a lo largo del 2022, de los cuales el 39% ya se encuentra pre-alquilado.
- Entrega de más de 17.000m² en los años 2023-24
- Análisis recurrente de nuevas oportunidades de reposicionamiento

5. Programa de adquisiciones – Más de €20m de rentas anuales adicionales a corto plazo

- Compra de la sede de Danone en Barcelona CBD
- Compra de la sede de Amundi en París (parcialmente en 2022)
- Nuevo programa de adquisiciones a medio plazo y rotación táctica de activos non-core
- Mas de 2.140€m de liquidez para futuras adquisiciones & desarrollo de proyectos

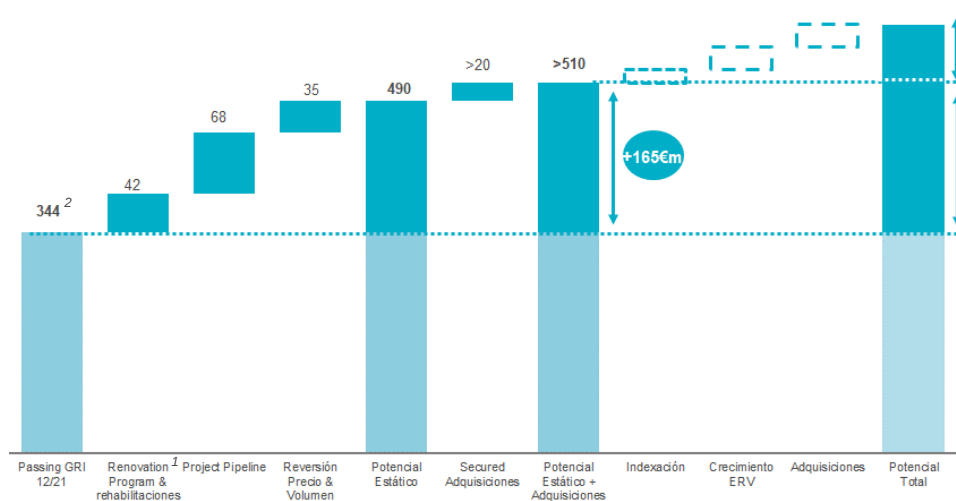
6. Captura de altos niveles de indexación (IPC)

- La cartera de contratos del grupo está bien posicionada para capturar los impactos positivos de la indexación de principios de año en los tres mercados donde opera.
- No existen cláusulas de techo “caps” en los contratos de alquiler que puedan limitar dicho efecto.

7. Aceleración de crecimiento de rentas para activos Grado A en zonas CBD

La tendencia de polarización de la demanda impulsa el crecimiento de activos Grado A en CBD

- El mercado de París ofrece fuertes crecimientos en rentas para producto “premium” dada la escasez de oferta y sólida demanda con perspectivas muy positivas a futuro
- Los mercados de Barcelona y Madrid ofrecen para producto Grado A en el CBD un perfil de crecimiento muy atractivo, reflejado también en la aceleración a finales del año 2021



1.. Incluye passing rents del project pipeline de 11€m

2. Excluyendo la adquisición de la sede de Danone a finales del año 2021

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 & Consenso de Analistas
10. Ratios EPRA & Balance consolidado
11. Series históricas
12. Organización del Grupo
13. Glosario & medidas alternativas de rendimiento
14. Datos de contacto & disclaimer

1. Análisis de la Cuenta de Resultados

Cuenta de Resultados Analítica Consolidada

El Grupo Colonial ha cerrado el **ejercicio 2021** con un resultado neto de **474€m**, **+471€m** respecto al mismo periodo del año anterior.

Diciembre acumulado - €m	2021	2020	Var.	Var. % ⁽¹⁾
Ingresos por rentas	314	340	(27)	(8%)
Gastos de explotación netos ⁽²⁾	(21)	(23)	2	9%
EBITDA rentas	293	318	(25)	(8%)
Otros ingresos ⁽⁵⁾	(1)	2	(3)	(184%)
Gastos estructura	(43)	(46)	3	6%
EBITDA	248	273	(25)	(9%)
Extraordinarios	(10)	(5)	(5)	(110%)
Revalorizaciones y margen de ventas de inmuebles	443	(77)	520	672%
Amortizaciones y Provisiones	(8)	(6)	(1)	(20%)
Resultado Financiero	(110)	(120)	10	8%
Resultado antes de impuestos y minoritarios	563	65	499	769%
Impuesto de sociedades	4	(2)	6	278%
Socios minoritarios	(93)	(60)	(33)	(54%)
Resultado neto atribuible al Grupo	474	2	471	-

Análisis del Resultado - €m	2021	2020	Var.	Var. %
EBITDA Recurrente ⁽³⁾	249	272	(23)	(9%)
Resultado Financiero Recurrente	(80)	(87)	6	7%
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(12)	(14)	2	13%
Minoritarios - Resultado Recurrente	(29)	(34)	6	17%
Resultado Neto Recurrente - post ajustes específicos compañía ⁽⁴⁾	128	138	(10)	(7%)
nº acciones (millones) ⁽⁶⁾	520,1	508,1	12	2%
BPA recurrente (cts€)	24,59	27,06	(2)	(9%)

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

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

(3) EBITDA recurrente que incluye 4€m de reversión de provisión de Covid

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

(5) Capex refacturado & EBITDA Utopic'us Centers

(6) Promedio de acciones sin considerar ajustes de autocartera

Análisis de la Cuenta de Resultados

- Colonial cierra el ejercicio 2021 con unos ingresos por rentas de 314€m, cifra inferior en un 8% 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 293€m, cifra un 8% 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 +3,3% “like for like”. Este incremento ha venido impulsado por el incremento del +6,4% en el portafolio de París.
- El impacto en la cuenta de resultados por revalorización a 31 de diciembre de 2021 y por margen de ventas de activos de las inversiones inmobiliarias ha ascendido a 443€m. La revalorización se ha registrado tanto en Francia como en España.
- Los gastos financieros ascienden a 110€m, un 8% inferiores a los del año anterior. Esta disminución se debe al ahorro por la reducción del tipo de interés medio de la deuda del Grupo gracias principalmente al “Liability Management” realizado en 2020 y 2021.
- El resultado antes de impuestos y minoritarios a cierre del ejercicio 2021 asciende a 563€m, +499€m superior al resultado del mismo periodo del año anterior.
- Finalmente, y una vez incorporado el resultado atribuible a los minoritarios de (93€m), así como el impuesto de sociedades de 4€m, el resultado después de impuestos atribuible al Grupo es de 474€m, un incremento de +471€m respecto al mismo periodo del año anterior.

2. Mercado de oficinas

Mercado de Alquiler



En el mercado de oficinas de París, el nivel de contratación ha mejorado en un +49% con respecto a la cifra de 2020. Asimismo, el CBD ya ha recuperado el nivel de demanda de 2019 (año récord prepandemia) alcanzando 426.000m² y superando la cifra de 2020 en un +55%. La desocupación del CBD de París se ha reducido del 3,9% en el tercer trimestre de 2021 hasta el 3,1%. Esta escasez de producto prime ha hecho que las rentas prime aumenten hasta los 930€/m²/año.

El **mercado de oficinas de Madrid** continua su recuperación cerrando el ejercicio 2021 con una demanda de 412.000m², cifra superior en un +22% a la de año anterior. Se ha observado mayor dinamismo en el T421 donde se han firmado 131.000m², casi el doble que la cifra registrada el mismo trimestre del 2020. En 2021, el CBD y el centro de la ciudad continúan siendo las zonas más demandadas concentrando cerca del 40% de la demanda. La calidad de los activos sigue siendo el principal atractivo para las empresas ya que el 61% de la demanda se ha firmado en edificios de grado A y B+. La tasa de disponibilidad del CBD aumenta por la entrada de nuevo producto hasta alcanzar el 7,4% si bien la disponibilidad de producto Grado A en CBD se sitúa en 3,6%. Las rentas prime se mantienen estables en 36,5€/m²/mes.

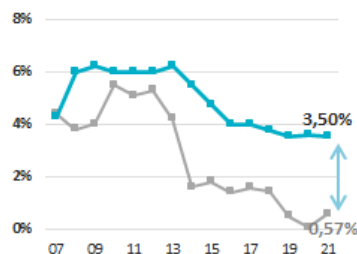
La contratación **en el mercado de oficinas de Barcelona** sigue mostrando una fuerte recuperación, situándose en los 332.000m² para el 2021, cifra un +240% por encima del 2020. Asimismo, destaca que la demanda del cuarto trimestre ha alcanzado los 99.000m², siendo un +38% superior al último trimestre de 2019 (prepandemia). Los clientes muestran una preferencia por el centro ciudad y el 22@ recibiendo más del 85% de la demanda y especialmente buscando oficinas de Grado A y B+. La tasa de desocupación del CBD se sitúa en el 6,1%, no obstante, la disponibilidad de producto de grado A es muy limitada. La renta prime alcanza de nuevo máximos de la última década debido a la escasez de oferta de espacios de calidad, situándose en los 27,5€/m²/mes.

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

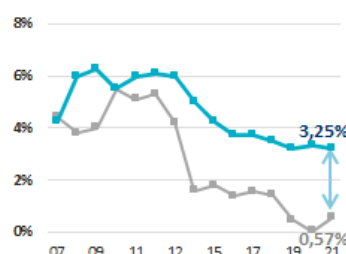
Mercado de Inversión

Prime Yields ^(*)

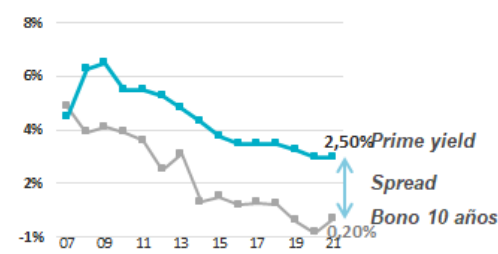
Barcelona



Madrid



París



En Barcelona, el nivel de inversión de 2021 ha alcanzado los 2.000€m, el más alto de los últimos 14 años, y un +13% que en 2019 (año pre-Covid). El mercado del 22@ seguido del CBD siguen concentrando más del 70% de las transacciones, ya que ofrecen a los inversores el producto adecuado: edificios grado A, en excelentes ubicaciones y con clientes AAA. El 80% de las transacciones ha sido por parte de inversores internacionales que tienen como objetivo activos con un perfil riesgo bajo. Entre los inversores destaca los fondos de inversión especialistas en inversión inmobiliaria e inversores institucionales del centro de Europa, en especial alemanes. Este flujo de capitales hacia productos “core” sitúa la rentabilidad prime de Barcelona en niveles del 3,50%.

En Madrid, el nivel de inversión ha alcanzado los 655€m, de los cuales el CBD concentra el 60% del total de las transacciones. En 2021, los principales inversores han sido compañías aseguradoras nacionales e internacionales y fondos institucionales. Los inversores muestran una elevada disposición y capacidad para invertir en el mercado de oficinas de Madrid, a niveles similares a los de 2019, sin embargo, la oferta de producto grado A es muy limitada. En este sentido, los fondos de inversión internacionales consideran clave el factor ESG de cada activo y el margen de mejora del stock de ciertas zonas de Madrid en este aspecto es significativo. La rentabilidad prime de Madrid se sitúa en niveles del 3,25%.

El volumen de inversión en el mercado de oficinas de París ha alcanzado los 12.663€m en 2021. La inversión en oficinas core en París ha acumulado más del 60% del total de inversión en activos inmobiliarios en 2021, siendo el tipo de activo preferido por los inversores. Los fondos internacionales han vuelto a invertir un volumen similar al del 2019, mostrando una senda de recuperación del mercado de inversión tras la pandemia. Asimismo, en 2021 los inversores y especialmente los fondos internacionales han tenido como objetivo activos con riesgo ajustado, y por ello, han sido muy activos en la compra de activos de oficina prime ubicados en zonas establecidas y con un buen perfil de ESG. Asimismo, la escasez de este tipo de producto ha limitado el número de grandes transacciones para este año. La rentabilidad prime se sitúa en el 2,50%.

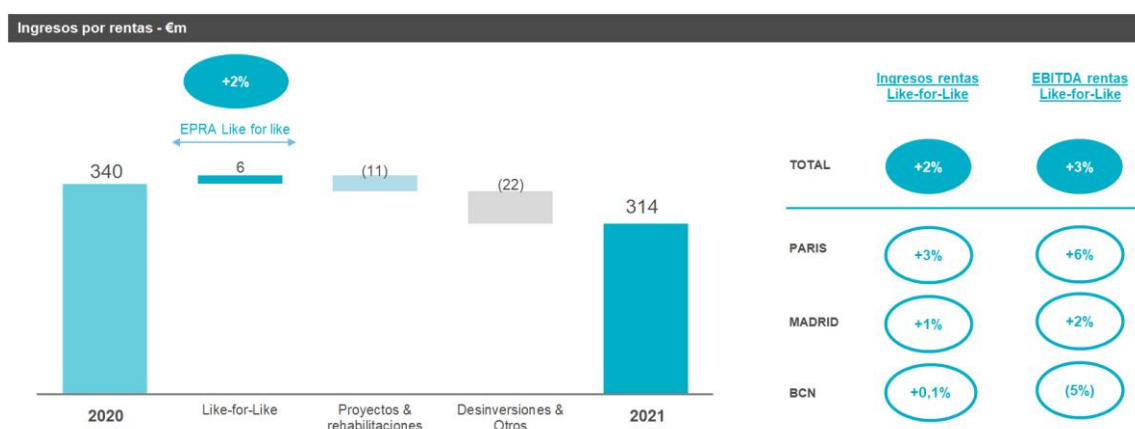
(*) Fuentes: Informes de Jones Lang Lasalle, Cushman & Wakefield, CBRE

3. Evolución del negocio

Ingresos por rentas y EBITDA de la cartera

- Colonial cierra el 2021 con unos **ingresos por rentas de 314€m**, cifra inferior en un 8% respecto al año anterior, debido principalmente a las desinversiones de activos no estratégicos y a la aceleración del programa de renovación para reposicionar activos.

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



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

- Ingresos del **portafolio de oficinas de París +3% “like-for-like”** debido, principalmente, a los activos de Édouard VII, Washington Plaza, 106 Haussmann y Rives de Seine, entre otros.
- Ingresos del **portafolio de Madrid +1% “like-for-like”** debido, principalmente, a incrementos de rentas en los activos Castellana 43, Santa Engracia y Almagro 9, entre otros, que han compensado las rotaciones de clientes.
- Ingresos del **portafolio de Barcelona se mantienen estables “like-for-like”**, debido principalmente a incrementos de rentas en los activos de Diagonal 682, Diagonal 409, Glories/Diagonal, y a nuevos contratos en Torre Bcn y Torre Marenostrum, que han compensado la rotación de clientes en los activos de Vía Augusta, Sant Cugat e Illacuna.

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

	Barcelona	Madrid	Paris	TOTAL
Ingresos Rentas 2020R	50	108	182	340
EPRA Like for Like ¹	0	1	5	6
Proyectos / Altas	(2)	(2)	(6)	(11)
Inversiones & Desinversiones	(3)	(4)	(6)	(14)
Otros e Indemnizaciones	0	(8)	0	(8)
Ingresos Rentas 2021R	44	95	175	314
Variación Total (%)	(11%)	(12%)	(4%)	(8%)
Variación Like for Like (%)	0%	1%	3%	2%

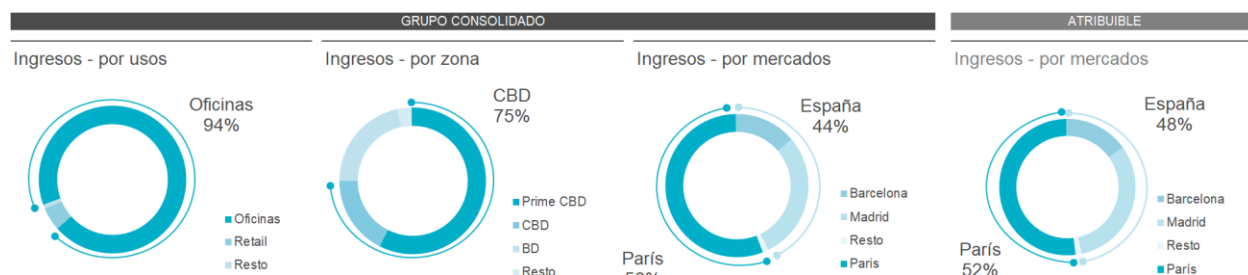
(1) EPRA like for like: Like for like calculado según recomendación EPRA.

Los ingresos por rentas totales del Grupo Colonial se han visto principalmente afectados por: 1) las ventas de activos no estratégicos realizadas durante el ejercicio 2020, y 2) la aceleración del programa de renovación del Grupo, en particular los proyectos de reposicionamiento en los activos Diagonal 530 y Torre Marenosturm en Barcelona, los más de 9.700m² de renovación en el edificio Cézanne Saint Honoré y la renovación de 10.000m² en el edificio Washington Plaza, ambos en París.



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

En términos consolidados, **un 56% de los ingresos por rentas (175€m) provienen de la filial en París** y un 44% han sido generados por inmuebles en España. **En términos atribuibles, el 52% de las rentas se ha generado en París y el resto en España.**



- El EBITDA de los inmuebles a cierre ejercicio 2021 ha alcanzado los 293€m, aumentando un +3% en términos like-for-like impulsados por un incremento del +6% en el portafolio de París.

Cartera de Inmuebles

Diciembre acumulado - €m	2021	2020	Var. %	EPRA Like-for-like ¹	
				€m	%
Ingresos por rentas Barcelona	44	50	(11%)	0,0	0%
Ingresos por rentas Madrid	95	108	(12%)	1,1	1%
Ingresos por rentas París	175	182	(4%)	4,6	3%
Ingresos por rentas Grupo	314	340	(8%)	5,8	2%
EBITDA rentas Barcelona	39	47	(17%)	(2,1)	(5%)
EBITDA rentas Madrid	86	98	(13%)	1,9	2%
EBITDA rentas París	168	172	(2%)	8,9	6%
EBITDA rentas Grupo	293	318	(8%)	8,7	3%
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Barcelona</i>	<i>88%</i>	<i>95%</i>	<i>(6,6 pp)</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- Madrid</i>	<i>90%</i>	<i>91%</i>	<i>(0,7 pp)</i>		
<i>EBITDA/ Ingresos por Rentas- París</i>	<i>96%</i>	<i>94%</i>	<i>2,1 pp</i>		

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

Pp: puntos porcentuales

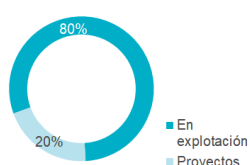
Gestión de la cartera de contratos

Desglose de la cartera actual por superficie:

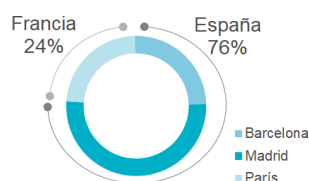
Al cierre del ejercicio 2021, el Grupo Colonial cuenta con una cartera total de 1.677.527m², concentrada principalmente en activos de oficinas, a los cuales corresponden 1.531.678m².

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

Superficie Oficinas - por estado



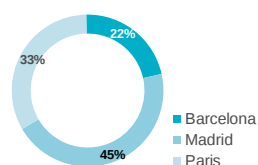
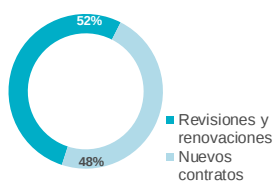
Superficie Oficinas - por mercados



- Contratos firmados - Oficinas:** A cierre del ejercicio 2021, el Grupo Colonial ha formalizado contratos por un **total de 170.344m² de oficinas**. Un 67% (113.872m²) corresponde a contratos firmados en Barcelona y Madrid y el resto (56.472m²) se han firmado en París.

Renovaciones: Del total del esfuerzo comercial de oficinas, un 52% (89.385m²) corresponde a superficies renovadas, repartidas en los tres mercados donde opera la compañía.

Nuevos contratos: Se han realizado 80.960m² de altas de contratos, destacando los 40.869m² en París y los 28.865m² en Madrid.



Gestión de Contratos - Oficinas

Diciembre acumulado - m ²	2021	Vencimiento Medio	% nuevas rentas vs.ant.
Revisiones y renovaciones - Barcelona	25.867	3	24%
Revisiones y renovaciones - Madrid	47.914	3	4%
Revisiones y renovaciones - París	15.603	6	2%
Total revisiones y renovaciones	89.385	4	7%
Nuevos Contratos - Barcelona	11.226	4	
Nuevos Contratos - Madrid	28.865	5	
Nuevos Contratos - París	40.869	7	
Total Nuevas Superficies	80.960	7	na
Esfuerzo comercial total	170.344	5	na

Las nuevas rentas se sitúan un **+7%** por encima de las anteriores: **Barcelona +24%**, **Madrid +4%** y **París +2%**.

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 113.872m² durante el ejercicio 2021, correspondientes a 78 contratos.

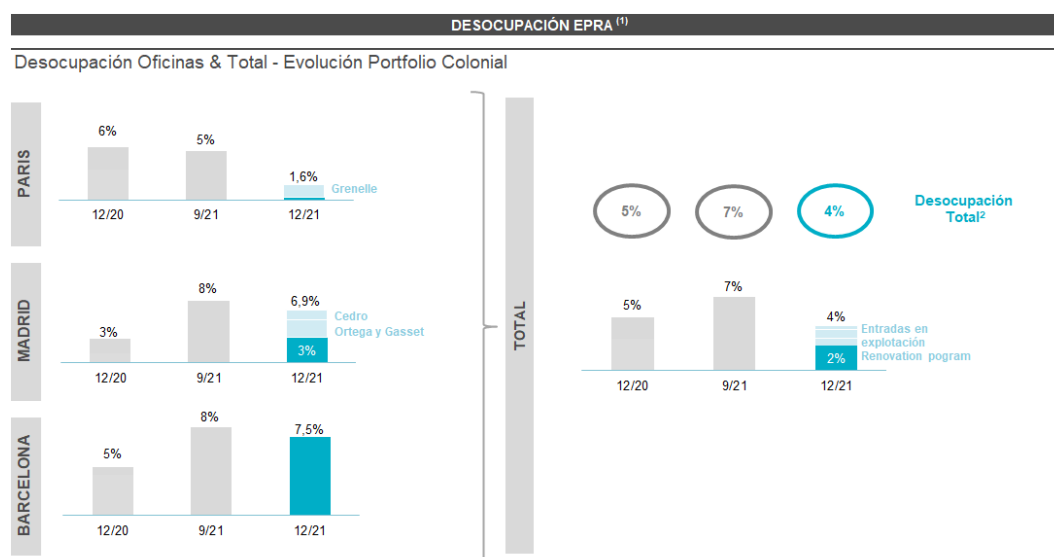
Destacamos, la gran actividad comercial que ha tenido el portafolio de oficinas en Madrid, donde se han suscrito contratos de arrendamiento con una superficie total de 76.779m² en 44 operaciones. Destacamos la renovación de 15.420m² en el activo de Poeta Joan Maragall con varios organismos oficiales, la renovación de 14.430m² en el activo EGEO con un referente en ingeniería y consultoría del transporte, así como 4.418m² en el activo José Abascal 56 con un prestigioso bufete de abogados y con un importante banco de inversión y la renovación de 4.168m² en el activo de Santa Engracia con una importante cadena hotelera. En cuanto a nuevos contratos firmados, destaca la firma de 6.739m² en el activo de Cedro con una empresa de renting, la firma de 3.254m² en el activo Ribera del Loira 28 con varios clientes, la firma de 2.308m² en Don Ramón de la Cruz con un banco de inversión y la firma de 2.414m² en el activo de Puerto de Somport 8 y de 2.207m² en el activo de José Abascal 45 con varios clientes, entre otros.

En la cartera de oficinas de Barcelona se han formalizado contratos de arrendamiento con una superficie de 37.093m² en 34 operaciones. Destacamos la renovación de 11.672m² en el inmueble de Diagonal 220-240 con un organismo público, la renovación de 7.332m² en Diagonal 609-615, de 2.285m² en Sant Cugat y de 1.127m² en el inmueble Diagonal 682 con varios clientes. Asimismo, en cuanto a nuevas altas firmadas, destacamos la firma de 4.520m² en Sant Cugat, de 2.302m² en el inmueble de Diagonal 609-615 con varios clientes y la firma de 1.299m² en el inmueble de Diagonal 530 con Utopicus.

En la cartera de oficinas de París se han firmado contratos por un volumen de 56.472m² correspondiente a 40 operaciones. Destacamos la renovación de 7.019m² en el inmueble de #Cloud con una empresa de redes sociales y la renovación de 4.285m² en el inmueble de Washington Plaza y de 3.749m² en Édouard VII con varios clientes. En cuanto a nuevos contratos firmados, destacamos la firma de 11.734m² en el inmueble de Washington Plaza, de 8.175m² en #Cloud, de 8.615m² en Cézanne Saint Honoré, de 5.523m² en Édouard VII y de 4.551m² en el inmueble de 103 Grenelle con varios clientes.

Un portafolio con sólidos niveles de ocupación

- La **desocupación total del Grupo Colonial** a cierre del ejercicio 2021 **se sitúa en un 4,1%**, ratio **significativamente inferior al 7% del tercer trimestre de 2021 y por debajo de la desocupación a diciembre de 2020**. La disminución se debe principalmente a la recuperación que se ha producido en el mercado de París, que ha compensado las entradas en explotación de activos rehabilitados en Madrid, así como a la rotación de inquilinos en un activo en Sant Cugat (zona secundaria de Barcelona).
- La desocupación financiera del portafolio del Grupo Colonial se muestra a continuación:



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

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

La cartera de oficinas de París presenta un nivel de desocupación del 1,6%, ratio que fue incrementando estos últimos trimestres por las entradas en explotación de superficies renovadas en los activos de 103 Grenelle y Washington Plaza, pero que ha cerrado el año con una fuerte recuperación gracias a las altas producidas en el activo de Washington Plaza.

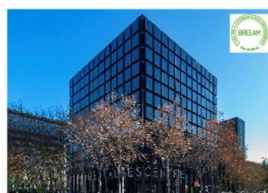
El portafolio de oficinas de Madrid tiene una desocupación del 6,9%, ratio que ha mejorado respecto al último trimestre reportado, aunque por encima del ratio del año anterior. Este incremento se debe principalmente a las entradas en explotación de los activos rehabilitados de Cedro y Ortega y Gasset 100. Ambos activos reposicionados están generando interés en el mercado, destacando la firma en este último trimestre del año de más de 6.000m² en el activo de Cedro. Sin tener en cuenta estos activos, la desocupación del resto del portafolio de Madrid es del 3%.

En el portafolio de oficinas de Barcelona la desocupación se ha situado en un 7,5%, ratio en línea respecto al último trimestre reportado, aunque por encima del ratio del año anterior debido principalmente a la rotación de inquilinos que se ha producido en el activo de Sant Cugat.

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

Superficie desocupada oficinas					
Superficie sobre rasante (m²)	Entradas en explotación ⁽¹⁾	Zona BD y otros	Zona CBD y 7ème Paris	2021	Desocupación oficinas EPRA
Barcelona	0	12.474	7.602	20.076	7,5%
Madrid	16.175	1.095	8.868	26.139	6,9%
París	4.225	0	307	4.533	1,6%
TOTAL	20.401	13.569	16.778	50.748	4,0%

(1) Proyectos y rehabilitaciones que han entrado en explotación



Diagonal 609-615



Ortega y Gasset



Principe de Vergara 112-114



Cedro



Diagonal 682



Grenelle 103



Castellana 163

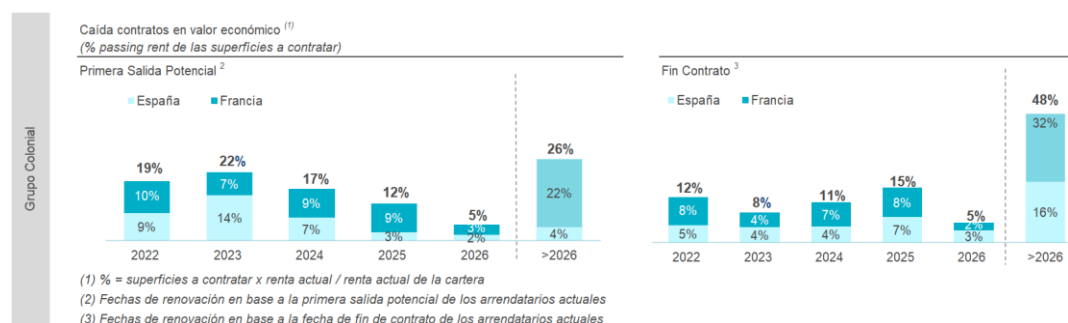


Sant Cugat

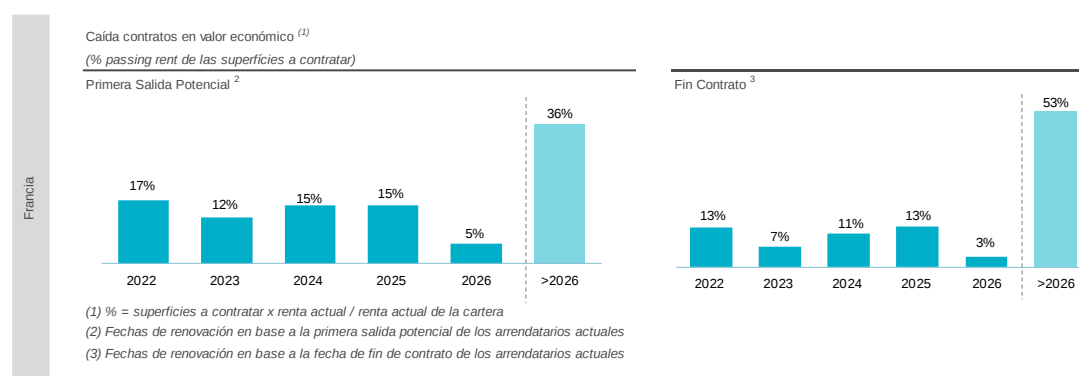
Cartera de contratos y potencial de reversión

- **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 2022 el contrato en la primera fecha posible (ya sea break-option o fin de contrato) correspondería a un 19% de la cartera contratos. El caso de que los inquilinos se mantengan hasta el vencimiento final del contrato en el año 2022, la cifra se reduce hasta un 12%.

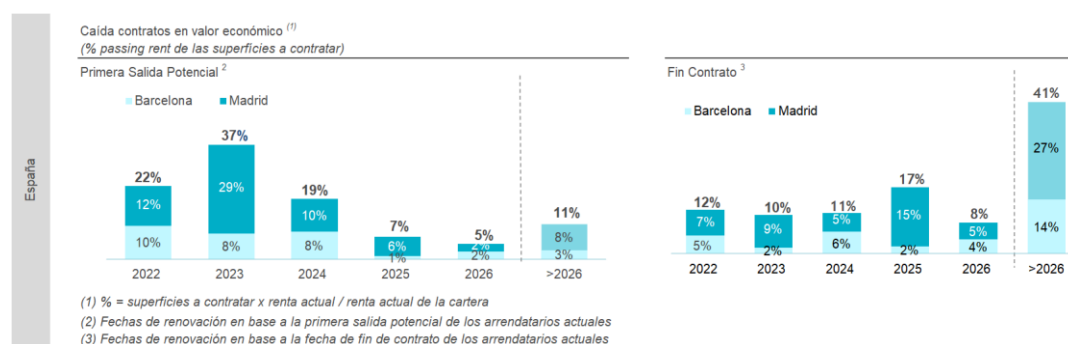


En este **segundo gráfico** se muestra la caída de contratos para los activos en **Francia**, en el supuesto de que los inquilinos rescindan el contrato en la primera fecha posible (ya sea break-option o fin de contrato) o en el caso de que los inquilinos se mantengan hasta el vencimiento final del contrato.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



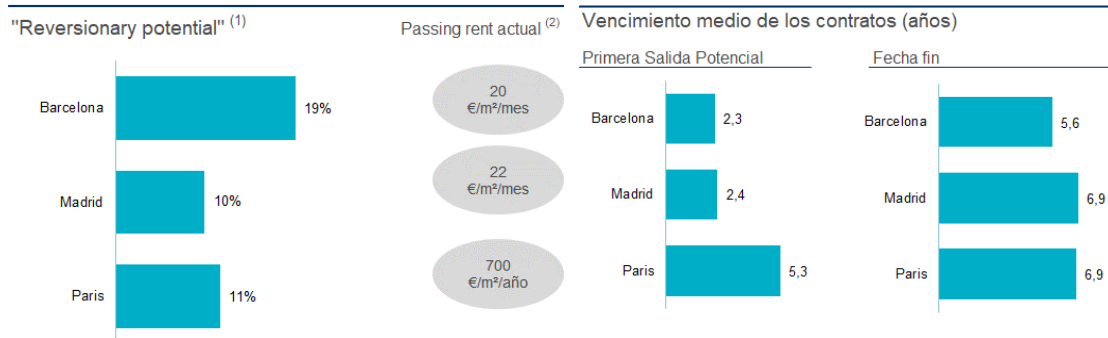
▪ **“Reversionary Potential” – Potencial de reversión de la cartera de contratos.**

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 cierre del ejercicio 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:

- > +19% en Barcelona
- > +10% en Madrid
- > +11% en París

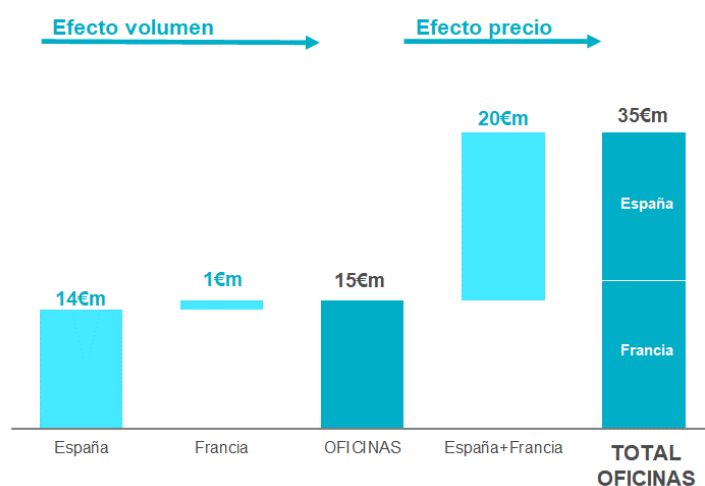
Cifras Diciembre 2021



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

En particular, el potencial de reversión estático de la cartera actual **supondría aproximadamente 35€m de ingresos anuales por rentas adicionales.**

Potencial de reversión de ingresos por rentas



4. Cartera de proyectos

Cartera de proyectos y rehabilitaciones

El Grupo Colonial continúa con avance sólido en el desarrollo de su cartera de proyectos, situados en el centro de las ciudades de Barcelona, Madrid y París. Actualmente Colonial cuenta con 9 activos en la cartera de proyectos totalizando más de 189.000m².

De los 9 proyectos en curso, los proyectos de **Diagonal 525, 83 Marceau, Louvre Saint-Honoré ya están totalmente pre-alquilados**. A fecha actual estos contratos de pre-alquiler aseguran para el Grupo Colonial un volumen total de **27 €m de nuevas rentas**, una vez terminados.

Proyecto	Ciudad	% Grupo	Entrega	GLA (m ²)	Total Coste €m ¹	Yield on Cost
1 Diagonal 525	Barcelona CBD	100%	Entregado	5.706	41	≈ 5%
2 83 Marceau	París CBD	98%	Entregado	9.600	154	≈ 6%
3 Miguel Angel 23	Madrid CBD	100%	1S 22	8.204	66	5- 6%
4 Velazquez 86D	Madrid CBD	100%	1S 22	16.318	116	6- 7%
5 Biome	París City Center	98%	2S 22	24.500	283	≈ 5%
7 Sagasta 27	Madrid CBD	100%	2S 22	4.896	23	6%
6 Plaza Europa 34	Barcelona	50%	1S 23	14.306	42	≈ 7%
8 Mendez Alvaro Campus	Madrid CBD South	100%	1S 2024	89.871	323	7- 8%
9 Louvre SaintHonoré	 París CBD	98%	2024	16.000	215	7- 8%
PIPELINE ACTUAL				189.401	1.264	6- 7%

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

Exitosa entrega de proyectos en Barcelona y París con excelente creación de valor

La entrega en 2021 de **Diagonal 525 en Barcelona** y **Marceau en París**, ha supuesto para Colonial **nuevos ingresos de 11€m anuales y una creación de valor significativa** sobre el coste total del proyecto.

- Durante el primer trimestre de 2021, Colonial terminó los trabajos de rehabilitación integral del edificio situado en **Diagonal 525** con una superficie de 5.706m² en el centro del CBD de Barcelona. Tras su adquisición en una transacción “off-market”, se ha renovado completamente el edificio mejorando significativamente su eficiencia energética y obteniendo la certificación **Leed Gold**.



Antes de su finalización, se alquiló el 100% del inmueble a Naturgy firmando un contrato a 10 años de obligado cumplimiento. La renta firmada es de 28€/m²/mes estableciendo el máximo de la renta prime en el mercado de Barcelona y siendo el doble de la renta del contrato anterior.

Con el éxito del proyecto y su alquiler a rentas máximas se ha conseguido una creación de valor del 40% sobre el coste total del proyecto.

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



Antes de su finalización se alquiló el 100% del edificio con unas rentas anuales en niveles máximos de mercado. Entre los inquilinos destaca el banco de inversión Goldman Sachs ocupando 6.500m² con un contrato de 12 años (9 años de obligado cumplimiento) en términos muy favorables.

Este proyecto ha reposicionado 83 Marceau como uno de los mejores activos de oficinas del prime CBD de París, y tras su alquiler a precios máximos del mercado, el grupo Colonial ha conseguido una creación de valor del 108% sobre el coste total del proyecto.

Finalización de 3 proyectos en 2022 – Primeros pre-lets en Madrid e inicio comercialización en París

En 2022 entrarán en explotación más de 49.000m² en Madrid y París con un impacto significativo tanto en creación de valor como en los ingresos del Grupo Colonial.

- **Velázquez 86D**, en el mercado prime de Madrid con más de 16.000m², constituye un activo singular de gran tamaño con plantas de más de 2.200m² distribuidos en 7 alturas. Durante el ejercicio 2021, se han pre-alquilado 1.900m² de superficies comerciales, equivalentes a un 12% del edificio. El proceso de comercialización sigue avanzando con conversaciones avanzadas para la mitad del edificio.



- **Miguel Ángel 23**, con más de 8.000m², es un proyecto en la vanguardia de los nuevos estándares de sostenibilidad, alcanzando altos niveles en neutralidad de emisiones de carbono. Gracias su gran visibilidad y plantas eficientes, este activo es ideal para albergar compañías multinacionales en busca de un edificio representativo con la máxima eficiencia energética. En los últimos meses, se han acelerado las conversaciones con clientes que están evaluando la posibilidad de alquilar espacios relevantes en este producto prime.



- En **Biome**, ubicado en el corazón del distrito 15 de París, se está llevando a cabo una transformación completa del activo, creando un edificio icónico con una singular arquitectura que se abre entre el exterior y el interior del edificio, una zona verde rodeando el activo y ofreciendo plantas eficientes de entre 1.400m² y 3.500m². Tras el inicio de su comercialización en octubre de este año, ya se han realizado más de 12 visitas y se ha recibido el potencial interés de grandes demandas por parte de compañías del sector audiovisual, tecnología e inmobiliario. Su entrega está prevista para la segunda mitad del año 2022.



Proyectos a largo plazo en Madrid y París CBD

- **Méndez Álvaro**, ubicado en la zona sur del CBD de Madrid, tiene una superficie de 90.000m², y se convertirá en el mayor activo del Grupo Colonial. El proyecto combinará un campus de oficinas con una zona residencial. Actualmente se encuentra en construcción y su entrada en explotación está prevista entre el cuarto trimestre de 2023 y el primer semestre del 2024.
- El activo de **Louvre SaintHonoré**, con 16.000m², y en una ubicación excepcional frente al Louvre, ofrecerá espacios funcionales muy amplios. Su entrega está prevista para 2024 y se encuentra 100% pre-alquilado a la Fundación Cartier, del grupo Cartier, con una duración de obligado cumplimiento de 20 años, a máximos precios de mercado.



Programa de renovaciones

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

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

Cézanne Saint Honoré, activo ubicado en el corazón del distrito 8 de París, y en el que se están rehabilitando casi 10.000m², de un activo total de más de 27.500m². Ofrecerá oficinas cuidadosamente diseñadas y dedicadas al bienestar de los empleados, con una gran flexibilidad de espacios, luz natural y una magnífica terraza. El inmueble se entregará durante la primavera del ejercicio 2022. El interés del mercado para este espacio ha sido muy alto y 6 meses antes de la finalización de los trabajos ya se ha pre-alquilado el 90% del espacio con tres clientes a rentas máximas de mercado y con un release spread de doble dígito.



En **Washington Plaza**, edificio de vanguardia, y ubicado junto a los Campos Elíseos, se está llevando a cabo la renovación de más de 10.000m². El inmueble reúne todos los requisitos buscados por las empresas y sus empleados: arquitectura icónica, diseño contemporáneo, y espacios de oficinas que promueven el trabajo horizontal y la flexibilidad. Dispone de la certificación Breeam Very Good. A diciembre de 2021, el Grupo Colonial ha alquilado el 100% del espacio renovado. Esta renovación del activo, junto las anteriores, ha hecho que la renta media del activo haya aumentado un +15% en los últimos 5 años y se haya conseguido el hito histórico de plena ocupación del edificio.



103 Grenelle, activo ubicado en el distrito de los ministerios, en los que se está llevando a cabo una renovación de 5.600m², sobre un activo total de más de 17.000m². Durante el cuarto trimestre de 2021 se ha entregado el inmueble, con firmas ya realizadas para el 80% de la superficie a multinacionales de servicios profesionales y de la moda con demandas superiores a 1.000m² y con una duración media de los contratos de más de 5 años. Dispone de la certificación Breeam Excellent.



Charles de Gaulle, activo de casi 6.300m² y situado en el eje que conecta la place de l'Étoile con La Défense. Este edificio está siendo renovado en su totalidad, ofreciendo espacios de oficina bañados de luz, completamente renovados con un refinado diseño y transformando el vestíbulo de recepción y las zonas comunes. Dispone de la certificación Breeam Very Good.

La entrega de las superficies rehabilitadas se ha realizado durante el cuarto trimestre de 2021, con alquileres ya firmados para el 70% de la superficie.



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

Ortega y Gasset, ubicado en el CBD de Madrid, y cuyos trabajos han finalizado recientemente. Este inmueble cuenta con casi 8.000m², distribuidos en 7 plantas y una terraza panorámica. Su particular arquitectura le otorga una identidad diferencial en el mercado de Madrid. Del mismo modo que en el resto de los activos de Colonial, el compromiso por la sostenibilidad está presente, con un comportamiento energético óptimo, optando a las certificaciones Breeam. El proyecto de renovación ha sido finalizado durante el cuarto trimestre de 2021 y se encuentra actualmente en fase de comercialización, con buena aceptación por el mercado.



Cedro, es el mayor programa de renovación de Madrid, con más de 14.000m². En una ubicación estratégica, Cedro ofrece una distribución adaptada a los nuevos espacios corporativos, con una arquitectura moderna y un grado máximo de sostenibilidad. Sus trabajos han finalizado recientemente y ha entrado en explotación durante el cuarto trimestre de 2021, con una superficie ya alquilada del 47%. Tiene la certificación LEED Gold y BREEAM Good.



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

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

El espacio está previsto entregarlo durante el primer trimestre de 2022, y actualmente se encuentra en fase de comercialización, con buena aceptación por el mercado, y con el objetivo de alcanzar las rentas máximas. El inmueble albergará un nuevo centro de Utopicus, con el que ya se han firmado 1.299m², combinando, de esta manera, el negocio tradicional con el flexible.



Torre Marenostrom, en el 22@, y con una superficie total de más de 22.000m². La primera fase del proyecto (7.500m²) entró en explotación al inicio de 2021, con una ocupación del 100%, y la segunda fase (14.500m²) está prevista su entrega para el primer trimestre de 2022.

Ha tenido muy buena acogida en el mercado, gracias a su singularidad arquitectónica, su fachada acristalada y totalmente exterior a 4 vientos y su proximidad al mar. El inmueble ofrece un activo multiusuario, combinando el espacio de oficinas tradicional con el espacio de coworking. En los próximos meses el activo dedicará un espacio de más de 1.000m² para su uso como “headquarter flex” para una multinacional tecnológica completando así su oferta híbrida combinando coworking y espacios flexibles con espacios de oficina tradicional. Actualmente dispone de certificación Breeam Very Good.



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

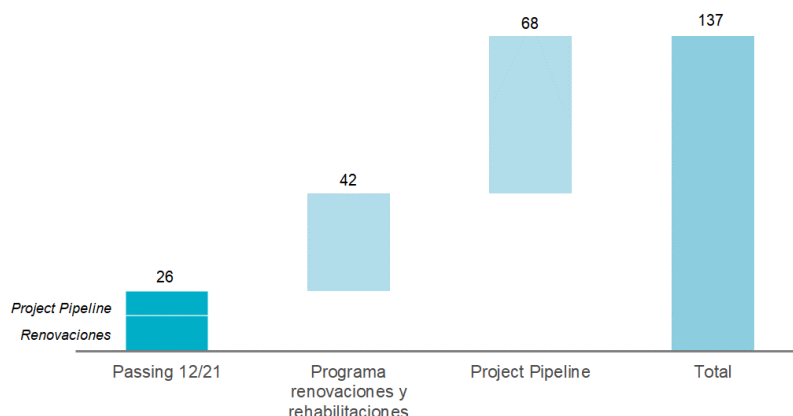


Potencial de cartera de proyectos y programa de renovaciones

- La cartera de proyectos, el renovation program y otras rehabilitaciones, ofrecen un potencial de rentas adicionales de 137€m.

Cabe destacar, que gracias al nivel de pre-alquiler de los proyectos y programa de renovaciones, 58€m de rentas futuras ya están aseguradas. La entrada en mercado del programa de renovaciones y otras rehabilitaciones tiene el potencial de 42€m de rentas adicionales a corto plazo.

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



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

1. Estrategia Corporativa & Plan Estratégico de Descarbonización

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

La compañía está trabajando en la implementación del plan estratégico de descarbonización. Dicho plan supone el compromiso del Grupo Colonial para que en el año 2030 todo su portafolio de oficinas sea neutro en emisiones de carbono, y estar totalmente alineado con el acuerdo de París, celebrado en diciembre de 2015.

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

2. Importantes avances en los índices

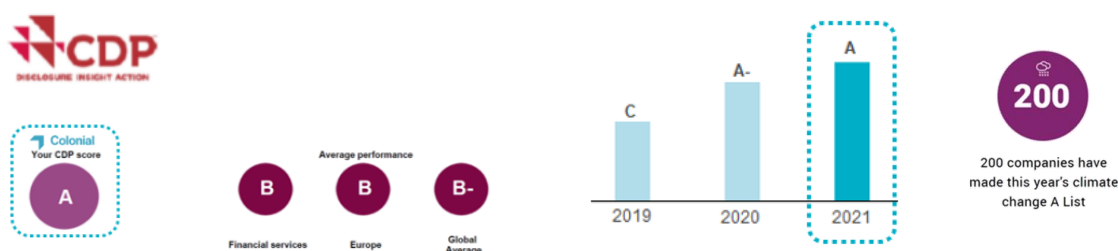
El ejercicio 2021 ha sido un año muy satisfactorio en materia de ESG. En este sentido, el Grupo Colonial ha logrado unos importantes avances en los índices de sostenibilidad:

CDP

Colonial ha obtenido una puntuación de A en el rating de CDP 2020 confirmando el liderazgo en descarbonización.

Dicha puntuación se sitúa muy por encima de la media regional de Europa y del sector de servicios financieros y ha supuesto un fuerte impulso interanual. Destacando:

- Única inmobiliaria de oficinas en Europa con rating A.
- Tan solo 12 empresas del sector inmobiliario en todo el mundo alcanzaron ese nivel incluidas solo 5 en Europa. En España, Colonial ha sido la única empresa del sector inmobiliario en alcanzar esta puntuación
- A nivel mundial: 200 empresas (frente a 277 en el año 2020) de más de 13.000 empresas en todo el mundo, llegaron a formar parte del grupo A del cuestionario climático, entre ellas Colonial



GRESB

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

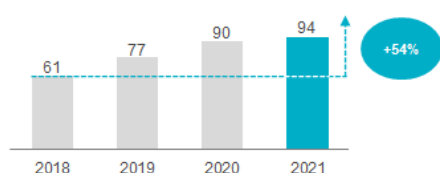


Desde 2017 Colonial ha aumentado de manera continuada cada año sus calificaciones, escalando más de 30 puntos. Asimismo, por segundo año consecutivo, Colonial ha obtenido la calificación máxima de 5 estrellas.

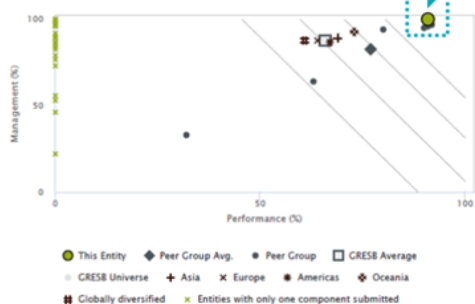
MEJORA CONTINUADA EN GRESB

GRESB STANDING INVESTMENTS

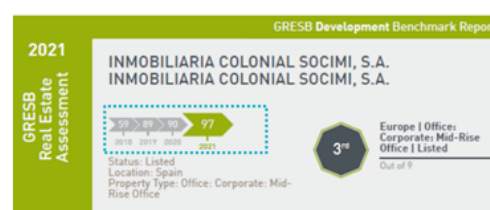
EVOLUTION PUNTUACIÓN INDICE GRESB



GRESB Model



GRESB DEVELOPMENT



GRESB Model



VIGEO

Colonial ha obtenido una calificación de Vigeo A1+, calificación en la banda alta del sector y top 3% de las 4.892 empresas calificadas a nivel mundial (4ª de 90 dentro del sector de servicios financieros – Real Estate).



Rank in Sector	4/90
Rank in Region	95/1615
Rank in Universe	100/4892

La puntuación general de la empresa ha aumentado en 5 puntos desde la última revisión el año pasado, mostrando la avanzada disposición y capacidad de la compañía para integrar factores ESG en su estrategia, operaciones y gestión de riesgos.

SUSTAINALYTICS

Sustainalytics ha otorgado una calificación de 10,1 puntos en el riesgo en ESG de Colonial, situándola en el Top 21 de las 431 empresas inmobiliarias cotizadas analizadas. La agencia destaca la buena gestión de las políticas en ESG de acuerdo con todos los estándares internacionales.



Asimismo, cabe destacar que Colonial ha sido identificada como una de las mejores empresas en ESG entre más de 4.000 empresas integrales que cubren a nivel global. Como resultado del excelente trabajo, Colonial ha sido premiada con la Mejor Calificación de la Industria 2022, así como con la Mejor Calificación Regional.



MSCI

MSCI, empresa referencia en rating de desempeño de compañías cotizadas, a través de su rating de ESG ha mantenido a Colonial con una "A", una de las calificaciones más altas a nivel internacional. Colonial sigue a la cabeza de sus competidores demostrando un fuerte enfoque de inversión verde, así como a unos estándares muy elevados en materia de Gobierno Corporativo.



FTSE4Good

FTSE4Good: Rating en la banda alta, posicionándose por encima de la media del sector Office Reits y la media española – **Puntuación 4/5**



SBTi (Science Based Target Initiative)

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 a los 1,5°C.



Se hace a través de una colaboración entre CDP, el Pacto Mundial de las Naciones Unidas, el Instituto de Recursos Mundiales (WRI) y el Fondo Mundial para la Naturaleza (WWF).



A finales de agosto de 2021, más de 880 empresas tuvieron sus objetivos aprobados por SBTi. El plan estratégico de descarbonización permitirá progresar en esta dirección y su alineación con la ciencia estará certificada por el método SBTi.

EPRA

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



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

El 95% de la cartera en explotación de oficinas tiene sellos de certificación energética Leed o Breeam. Este elevado nivel de certificaciones sitúa a Colonial en una posición de liderazgo europeo en eficiencia energética. En particular 1.600€m de activos tienen calificaciones Leed y 9.700€m de activos tienen calificaciones Breeam.



4. Financiación sostenible

Con posterioridad al cierre del ejercicio 2021, el Grupo Colonial completó con éxito una conversión de todos sus bonos actuales en bonos verdes, siendo el único y primer emisor del Ibex con el 100% de los bonos verdes.

- ✓ La totalidad de los bonistas de Colonial ha aprobado la conversión de los bonos actuales a bonos “verdes” manteniendo sus términos y condiciones, intereses y vencimientos.
- ✓ Colonial alcanza este hito gracias a su cartera de inversiones medioambientalmente sostenibles con un valor igual o superior a los 4.602€m de su financiación vía bonos.
- ✓ El Grupo es líder en Europa en el índice GRESB (Global Real Estate Sustainability Benchmark), principal referencia en ESG del sector inmobiliario.

Los bonos verdes constituyen una alternativa a la financiación del Grupo en un entorno en el que la sostenibilidad toma cada vez más importancia.

“Green Bond Framework”

Para solicitar la conversión en Bonos Verdes, el Grupo ha definido un marco de actuación “Green Bond Framework” donde se establecen determinados KPIs ligados a los certificados energéticos y a las emisiones de CO2 del portafolio de activos del Grupo. Este marco se ha desarrollado de forma alineada con los principios “Green Bond” de la International Capital Markets Association (ICMA Green Bond Principles), que promueven la transparencia, exactitud e integridad de la información divulgada y reportada por los emisores y ha sido validado en una opinión de segunda parte (Second Party Opinion) por V.E.

La estrategia ESG de Colonial ha obtenido a lo largo de los últimos años el reconocimiento de las principales entidades en este ámbito en Europa, convirtiendo al Grupo Colonial en líder europeo del sector inmobiliario.

5. Inversión ESG – “Laboratorio de Descarbonización”

Colonial construirá el primer edificio de oficinas totalmente en madera de España.

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 “Wittywood” constará de 2.476m², 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. Wittywood está ubicado en la calle Llacuna 42, en pleno corazón del 22@.

El edificio Wittywood se construirá utilizando la madera como material principal, hecho sin precedentes en el mercado de oficinas en España. La ingeniería de madera actúa como un almacén de CO₂, por lo que reduce considerablemente las emisiones que impactan en el calentamiento global. Solamente durante la construcción, se reducirán en un 50% las emisiones de carbono. Por estas y otras características, el edificio contará con las máximas calificaciones medioambientales, LEED Platinum.

Actualmente se están realizando los trabajos sobre rasante, con una estimación de finalización de obra durante el primer semestre de 2022. 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 ejercicio 2021, Utopicus, cuenta con 12 centros en operación, correspondientes a 36.364m² de superficie, tras la reciente apertura en abril del 2021 de un nuevo centro en Madrid, en Paseo de la Habana (5.745m²), y la clausura del centro de Colegiata (910m²) en julio de 2021, también en Madrid.

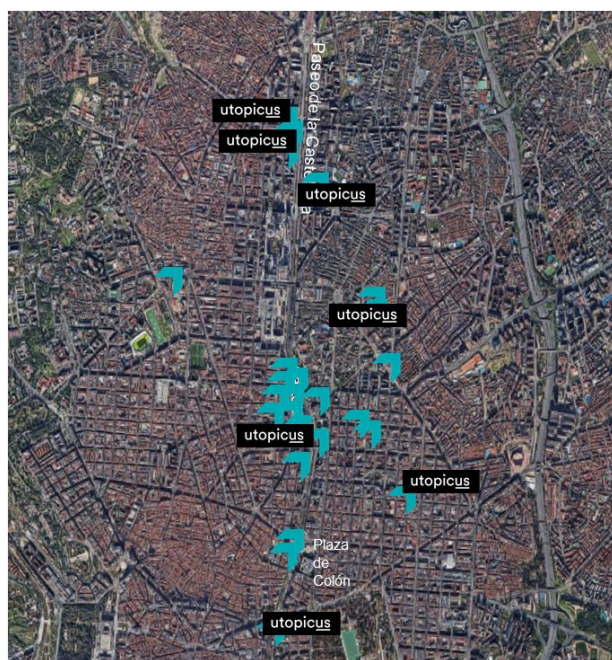
A 31 de diciembre de 2021, los datos de ocupación de los centros se sitúan en máximos del año, confirmando de esta manera la recuperación del sector Flex. Los centros de la ciudad de Barcelona tienen una ocupación del 84%, con una mejora de 26 p.p. respecto al dato de ocupación a cierre del ejercicio 2020 (58%). En Madrid, y tras las últimas aperturas, en el marco de reforzar el posicionamiento, la ocupación media del portafolio es inferior a la de Barcelona, si bien los centros operativos, como Gran Vía o Francisco Silvela, alcanzan niveles de ocupación superiores al 70%.

Colonial ha decidido seguir apostando por la expansión del negocio Flex como complemento del alquiler de oficinas tradicional, con la apertura de un nuevo centro en Barcelona durante el primer trimestre de 2022, ubicado en Diagonal 530 (1.300m²), activo donde se ubica también la sede corporativa del Grupo.

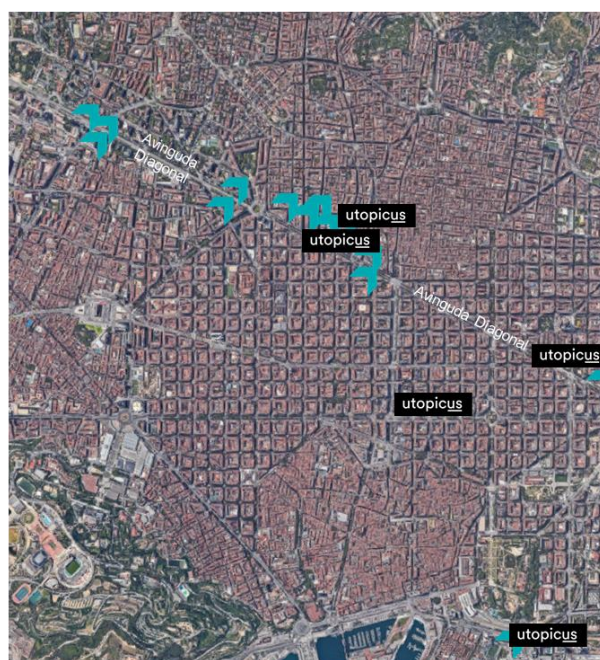
A la demanda ya existente de pymes y autónomos, se ha sumado un incremento del interés (y de ocupación) de clientes con un perfil más corporativo, que incluso ya se plantean modelos 100% flexibles. Estos modelos de “Headquarters Flex” permite a las corporaciones disponer de un espacio con identidad propia y con todos los servicios de Utopicus.

Colonial, de la mano de Utopicus, ve en esta evolución de la demanda una oportunidad de negocio y de incrementar el valor de sus activos, ofreciendo múltiples soluciones de alquileres y servicios para sus clientes.

MADRID



BARCELONA



7. Valoración de los activos

- El valor de los activos del Grupo Colonial a cierre del ejercicio 2021 asciende a 12.436€m (13.091€m incluyendo "transfer costs") mostrando un incremento del +6% like-for-like respecto al año anterior. El incremento registrado durante el segundo semestre del 2021 corresponde a un +4% 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)	31-dic-21	30-jun-21	31-dic-20	Dic 21 vs Jun 21		Dic 21 vs Dic 20	
				Total	LfL ⁽¹⁾	Total	LfL ⁽¹⁾
Barcelona	1.423	1.373	1.333	4%	2%	7%	4%
Madrid	2.518	2.494	2.441	1%	1%	3%	3%
París	6.633	6.378	6.616	4%	3%	0%	4%
Cartera en Explotación ⁽²⁾	10.573	10.245	10.390	3%	2%	2%	3%
Proyectos	1.843	1.717	1.556	7%	11%	18%	19%
Otros	20	55	75	(63%)	1%	(73%)	0%
Total Grupo Colonial	12.436	12.017	12.020	3%	4%	3%	6%
España	4.830	4.694	4.563	3%	3%	6%	7%
Francia	7.606	7.323	7.458	4%	4%	2%	6%

Valor activos - Incluyendo "transfer costs"

Total Grupo Colonial	13.091	12.655	12.631	3%	4%	4%	6%
España	4.953	4.816	4.685	3%	3%	6%	6%
Francia	8.138	7.838	7.946	4%	4%	2%	6%

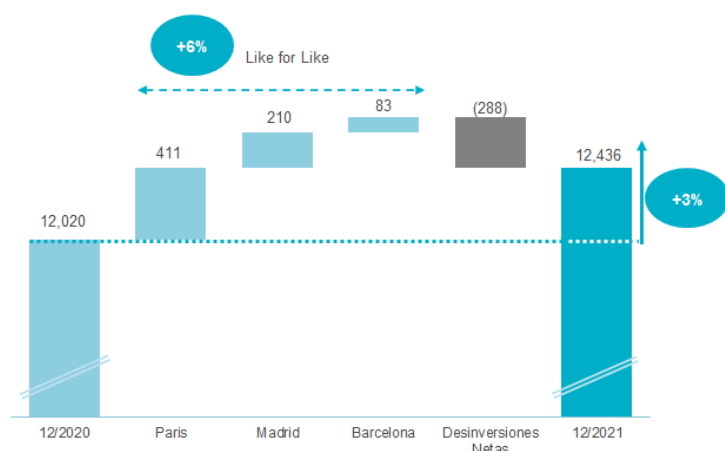
(1) Cartera en términos comparables

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

- Incluyendo el impacto de las desinversiones escrituradas en el ejercicio 2021, el valor de los activos se ha incrementado en un +3% respecto al año anterior, destacando el +6% en el mercado de activos de Barcelona y Madrid.

- El análisis de la variación de valor es el siguiente:

ANÁLISIS VARIACIÓN VALOR 12 MESES - €m



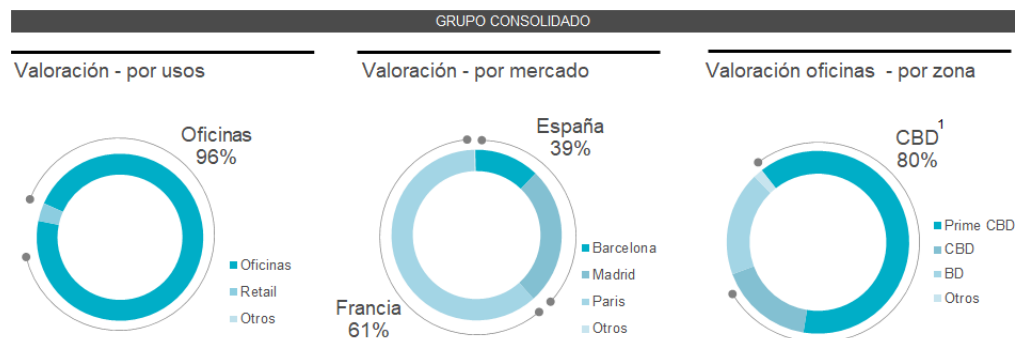
VARIACIÓN GAV LFL

	2021	1S 2021	2S 2021
TOTAL LFL	+6%	+2%	+4%
PARIS	+6%	+2%	+4%
MADRID	+7%	+3%	+4%
BARCELONA	+6%	+4%	+2%

Por subsegmentos la evolución del valor de los activos ha sido la siguiente:

- En París, el valor del portafolio ha aumentado un +6% like for like en el año 2021 (+4% en el 2S 21), gracias a la robustez de la cartera prime de París, así como a los avances en la cartera de proyectos.
- En España, el valor del portafolio ha aumentado un +7% like for like en el ejercicio 2021. Destaca el crecimiento del valor de la cartera en Madrid durante el segundo semestre del 2021 y el crecimiento en Barcelona durante el primer semestre del 2021, ambos con un +4% like for like. Este incremento se basa 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 portafolio en explotación, los principales parámetros de valor son los siguientes:

Principales parámetros de valoración

Cartera en explotación	€m	m ² s/rasante (*)	€/m ² (*)	Yield de valoración
Barcelona	1.423	237.141	6.000	4,23%
Madrid	2.518	370.170	6.802	4,12%
Paris	5.854	288.788	20.272	2,97%

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 86D, 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.

- A continuación, se adjunta el certificado de valoración:

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN
INMOBILIARIA COLONIAL, SOCIMI S.A.
 Av. Diagonal 532, 08006 Barcelona

Madrid, 27th January 2022

Dear Sirs,

In accordance with your instruction, Jones Lang LaSalle España, S.A. and CBRE, as valuers of the Colonial portfolio in Spain, and CBRE and Cushman & Wakefield, as SFL valuers in France; have carried out the valuation reports of the freehold interest of the portfolio of properties of Inmobiliaria Colonial (Spain and France) as at 31st of December 2021 for internal use of the company.

According to the aforementioned reports, the Net Market Value of the company's portfolio is:

€ 12,436,041,000
(Twelve Billion, Four Hundred and Thirty Six Million,
Forty One Thousand Euros)

The breakdown is as follows:

Unit	Market Value (excl. Transfer costs)	Gross Value (incl. Transfer costs)
Madrid	3.267.880.000 €	3.343.771.237 €
Barcelona	1.545.135.000 €	1.591.957.169 €
Rest of Spain	16.873.000 €	17.575.175 €
Total Colonial (Spain)	4.829.888.000 €	4.953.303.580 €
Total SFL (París)	7.606.153.000 €	8.137.734.267 €
Total Colonial + SFL	12.436.041.000 €	13.091.037.847 €

For the avoidance of doubt, each valuer only accepts responsibility for the assets that they have valued within the portfolio. The portfolio value assumes 100% ownership for all the properties.

The valuation has been carried out in accordance with the Practice Statement and the relevant Guidance Notes in the RICS Appraisals and Valuations Manual prepared by the Royal Institution of Chartered Surveyors and with the General Principles adopted in the Preparation of Valuations and Reports.

JONES LANG LASALLE ESPAÑA, S.A.
 C.I.F. A-78492303
 Paseo de la Castellana, 79 - 4ª Plta.
 28046 MADRID (ESPAÑA)

Cushman & Wakefield Valuation France S.A.
 185 - 189, avenue Charles de Gaulle
 92200 Neuilly-sur-Seine
 Tél. : +33 (0)1 53 76 92 92
 Société anonyme au capital de 6 616 304 €
 RC Siret 332 111 574 00056
 N° TVA intracommunautaire FR 10 332 111 574

Firmado por 05287195R
 JAVIER KINDELAN (R:
 AB5490217) el día
 15/02/2022 con un
 certificado emitido por AC
 Representación

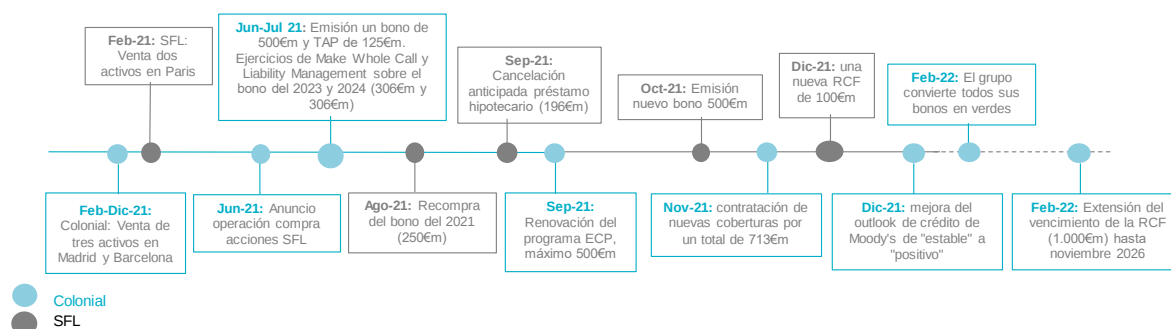
Signature électronique certifiée
 Anne DIGARD -FRICS-REV
 Président -CEO
 CBRE Valuation

8. Estructura financiera

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

Adicionalmente, el pasado mes de diciembre Moody's mejoró la calificación crediticia de Colonial de Baa2 perspectiva "estable" a perspectiva "positiva". Esta decisión llega después de haber estudiado la evolución de Colonial durante y después de la pandemia, las previsiones económicas del mercado de oficinas, el impacto de la adquisición de las acciones de SFL y el modelo de negocio de Colonial que apuesta por oficinas en zonas prime, confirmando el buen camino en el que está avanzando la compañía.

Durante el ejercicio, el Grupo ha realizado las siguientes operaciones:



- Con fecha 3 de junio Colonial anunció una oferta pública de adquisición voluntaria sobre el 5% de los accionistas minoritarios de SFL que junto a la adquisición del 12,9% perteneciente a Predica le permitió alcanzar el 98,33% de la participación en la sociedad.
- En el mes de junio Colonial formalizó una emisión de bonos, cotizada en el mercado español, por importe de 500€m 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 de Colonial. La demanda superó hasta tres veces el volumen de emisión y fue respaldada por los principales inversores internacionales de perfil institucional.
- Paralelamente, Colonial anunció la recompra de la totalidad de sus bonos con vencimiento en 2023 y 306 €m de sus bonos con vencimiento en 2024, que devengaban un cupón anual del 2,728% y 1,45%, respectivamente.
- Durante el mes de agosto SFL recompró la totalidad de sus bonos con vencimiento en noviembre del 2021, con un nominal pendiente de 250 €m y que devengaban un cupón del 1,88%. Adicionalmente, en el mes de septiembre, canceló anticipadamente un préstamo con garantía hipotecaria con vencimiento en julio del 2022 por un total de 196 €m.

- Durante el mes de septiembre, Colonial procedió a la renovación del Programa *European Commercial Paper* (ECP) por importe máximo de 500 €m. El objetivo es obtener una mayor diversificación en el mercado de capitales y acceder a una financiación a tipos negativos en el más corto plazo. Al 31 de diciembre de 2021, ese programa estaba dispuesto en 140 €m en Colonial. A su vez SFL tiene emitidos a cierre de ejercicio 117 €m bajo el programa NEU CP cuyo límite es de 500 €m.
- En el mes de octubre, SFL ha formalizado una emisión de bonos en el mercado francés por un total de 500 €m y vencimiento en abril de 2028. La emisión tiene un cupón del 0,5%, el más bajo en la historia del Grupo.
- Durante el mes de febrero de 2022 las asambleas de bonistas de Colonial y SFL han aprobado la conversión de la totalidad de los bonos en circulación en Bonos Verdes por un total de 4.602 €m. La recalificación de los bonos actuales a verdes y las nuevas emisiones verdes futuras suponen una ventaja competitiva y una inversión atractiva para el mercado de capitales, cuyo interés en este tipo de inversiones es cada vez mayor. Con esta operación, Colonial se convierte en la primera compañía del IBEX-35 en tener la totalidad de sus bonos calificados como “verdes”.
Para solicitar la conversión en Bonos Verdes, el Grupo ha definido un marco de actuación “Green Bond Framework” donde se establecen determinados KPIs ligados a los certificados energéticos y a las emisiones de CO₂ del portafolio de activos del Grupo. Este marco se ha desarrollado de forma alineada con los principios “Green Bond” de la International Capital Markets Association (ICMA Green Bond Principles), que promueven la transparencia, exactitud e integridad de la información divulgada y reportada por los emisores y ha sido validado en una opinión de segunda parte (Second Party Opinion) por Vigeo Eiris.
- Con posterioridad al cierre de 2021, Colonial ha alcanzado un acuerdo con las entidades financieras participantes en la línea de crédito de 1.000m€, extendiendo su vencimiento hasta noviembre de 2026.

Estas operaciones de refinanciación han permitido optimizar el coste de la deuda del Grupo y mejorar el vencimiento medio la misma incrementándolo hasta 5,2 años, respecto los 4,2 años estimados al cierre del ejercicio.

El ratio de endeudamiento (LTV) se sitúa en el 35,8%, 41 puntos básicos inferior al del cierre del año anterior.

Al cierre del ejercicio 2021, el Grupo Colonial mantiene una liquidez de 2.359 €m entre caja y líneas de crédito no dispuestas.

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

Grupo Colonial (€m)	dic-21	dic-20	Var.	Moody's	S&P Global Ratings
Deuda financiera Bruta	4.935	4.851	2,0%	Baa2 Positive	BBB+ Stable
Deuda financiera Neta	4.716	4.582	2,9%		BBB+ Stable
Liquidez total ⁽¹⁾	2.359	2.309	2,2%		
% deuda tipo fijo o cubierta	95%	96%	(1%)		
Vencimiento medio de la deuda (años) ⁽²⁾	5,2	5,2	0,0		
Coste de la deuda actual ⁽³⁾	1,40%	1,70%	(30 pb)		
GAV Grupo	13.194	12.669	4,1%		
LTV Grupo (incluyendo transfer costs)	35,8%	36,2%	(41 pb)		
Deuda con garantía hipotecaria	1,5%	5,6%	(4%)		

⁽¹⁾ Caja & saldos disponibles
⁽²⁾ Vida media calculada en base a la deuda disponible
⁽³⁾ Coste de la deuda incluyendo los pagarés. Sin considerar las emisiones de pagarés el coste ascendería a 1,49%

 Colonial
 SFL

La deuda financiera neta al cierre del ejercicio 2021 se sitúa en 4.716€m, siendo su detalle el siguiente:

€m	Diciembre 2021			Diciembre 2020			Var
	Colonial	SFL	TOTAL	Colonial	SFL	TOTAL	TOTAL
Deuda sin garantía hipotecaria	-	-	-	-	4	4	(4)
Deuda con garantía hipotecaria	76	0	76	76	197	273	(197)
Bonos	2.812	1.790	4.602	2.800	1.539	4.339	263
Pagarés	140	117	257	70	165	235	22
Deuda Bruta	3.028	1.907	4.935	2.945	1.906	4.851	84
Efectivo	(104)	(115)	(219)	(253)	(15)	(269)	50
Deuda neta	2.924	1.792	4.716	2.692	1.890	4.582	133
Liquidez total ⁽¹⁾	1.104	1.255	2.359	1.253	1.055	2.309	50
Coste financiero spot	1,50%	1,23%	1,40% ⁽²⁾	1,82%	1,50%	1,70%	(30 p.b.)

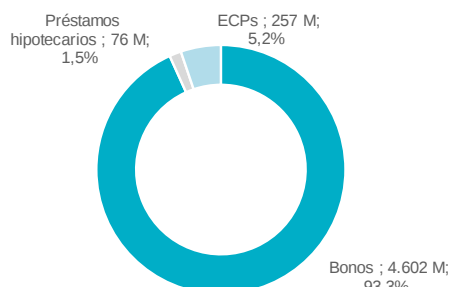
⁽¹⁾ Caja y saldos disponibles

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

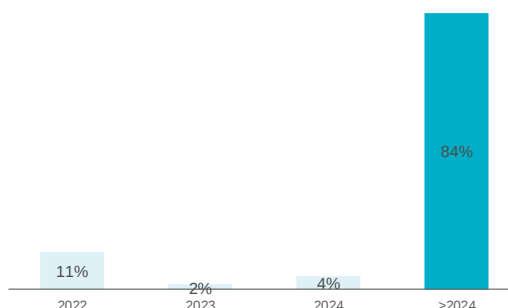
⁽³⁾ Vida media calculada en base a la deuda disponible

A 31 de diciembre, el 93% de la deuda dispuesta del Grupo estaba compuesta por emisiones en el mercado de bonos mientras que el resto estaba formalizado con entidades financieras (tan solo el 1,5% tiene garantía hipotecaria). El 84% de la deuda tiene vencimiento a partir del 2025.

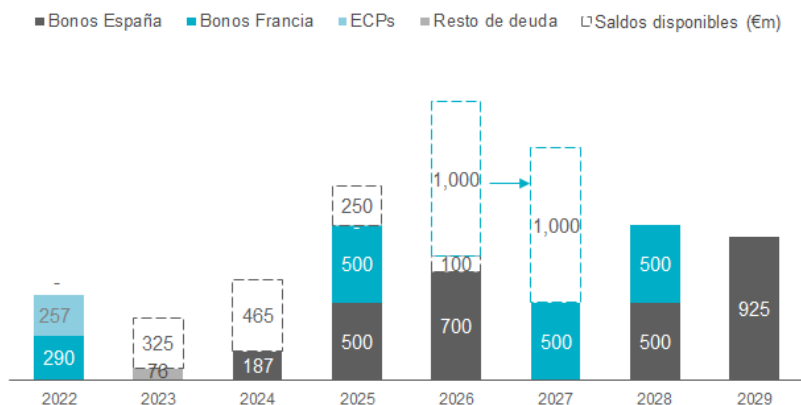
Composición de la deuda



Vencimiento de la deuda por años (%)

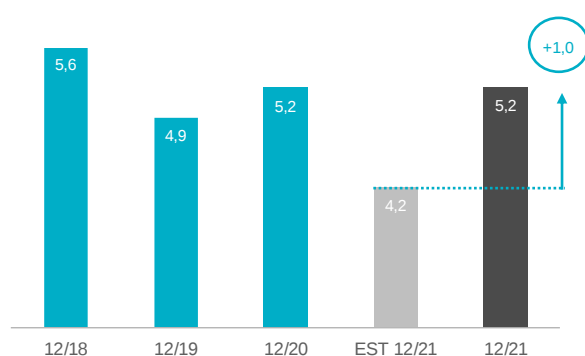


Vencimiento de la deuda por años (€m)



	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	TOTAL
Colonial	140	76	187	500	700	-	500	925	3.028
SFL	407	-	-	500	-	500	500	-	1.907
TOTAL	547	76	187	1.000	700	500	1.000	925	4.935
% sobre el total	7%	8%	5%	4%	22%	15%	10%	10%	100%

La evolución del vencimiento medio de la deuda del Grupo (en años) se muestra en el siguiente gráfico, siendo EST 12/21 la vida media de la deuda estimada a cierre del ejercicio previa a la formalización de las operaciones realizadas en 2021 y descritas anteriormente.

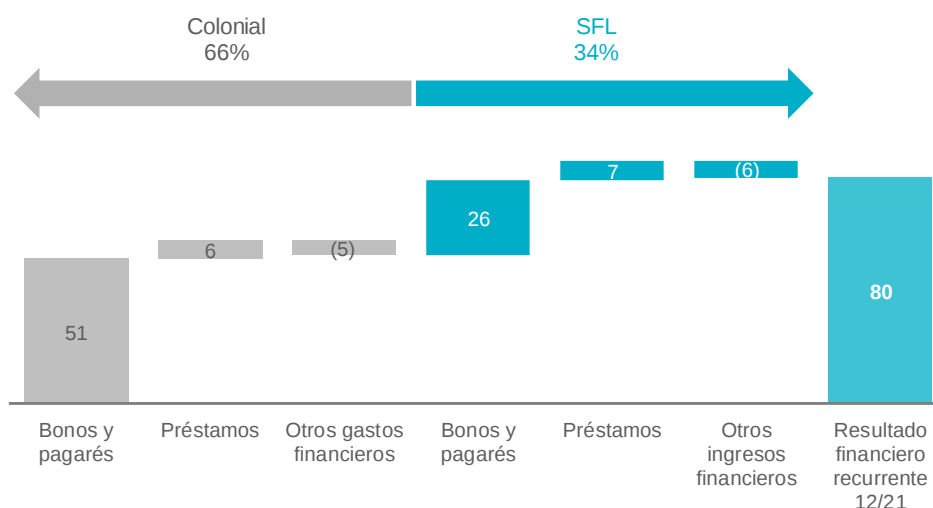


Resultados financieros

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

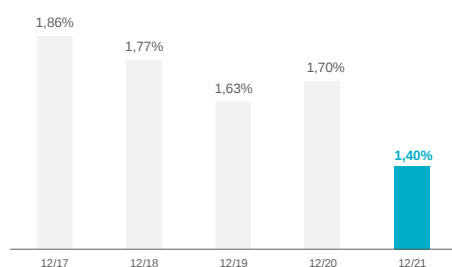
Diciembre acumulado - €m	COL	SFL	2021	2020	Var. %
Gasto financiero recurrente - España	(59)	-	(59)	(63)	5%
Gasto financiero recurrente - Francia	-	(34)	(34)	(35)	3%
Total Gasto financiero recurrente	(59)	(34)	(93)	(98)	5%
Gastos financieros activados	6	6	12	11	18%
Resultado financiero recurrente	(53)	(28)	(80)	(87)	7%
Ingreso (Gasto) financiero no recurrente	(28)	(3)	(31)	(34)	9%
Resultado financiero	(109)	(33)	(111)	(121)	8%

- El Gasto financiero recurrente del Grupo se ha visto disminuido en un 5% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, principalmente por un menor coste de la financiación. Asimismo, el Gasto financiero no recurrente del Grupo se ha visto incrementado respecto al mismo periodo del ejercicio anterior por los costes de cancelación anticipada de deuda.

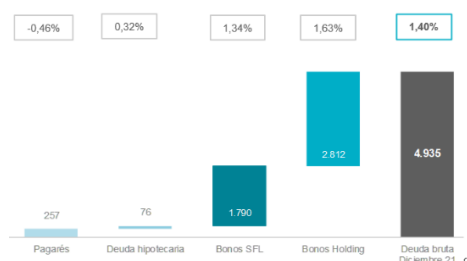


- El coste financiero spot de la deuda dispuesta es del 1,40%, una mejora de 30pb respecto al coste financiero a cierre del 2020. Incorporando comisiones de formalización periodificadas durante la vida de la deuda el coste financiero asciende al 1,53%. El coste financiero spot sin tener en cuenta el programa de pagarés asciende al 1,49% (1,62% incorporando las comisiones de financiación).

Evolución del coste spot de la deuda



Coste de la deuda por tipo de deuda



- Adicionalmente a las operaciones descritas anteriormente, y aprovechando la situación actual de tipos de interés aún bajos, el grupo tiene contratadas precoberturas adecuadas a los vencimientos de su deuda, cubriendo los tipos de interés para futuras emisiones de deuda. El saldo acumulado del Grupo para este tipo de instrumentos asciende a 1.713 €m y todos ellos cumplen con lo previsto en las normas de contabilidad de coberturas.

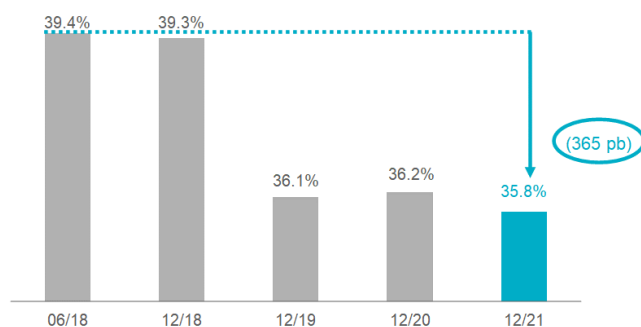
Principales ratios de endeudamiento y liquidez

Los saldos disponibles del Grupo ascienden a 2.359 €m. Dicha liquidez permite al Grupo asegurar sus necesidades de financiación en los próximos años.

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

Saldos disponibles (€m)	Colonial	SFL	Grupo
Cuentas corrientes	104	115	219
Líneas de crédito disponibles	1.000	1.140	2.140
Total	1.104	1.255	2.359

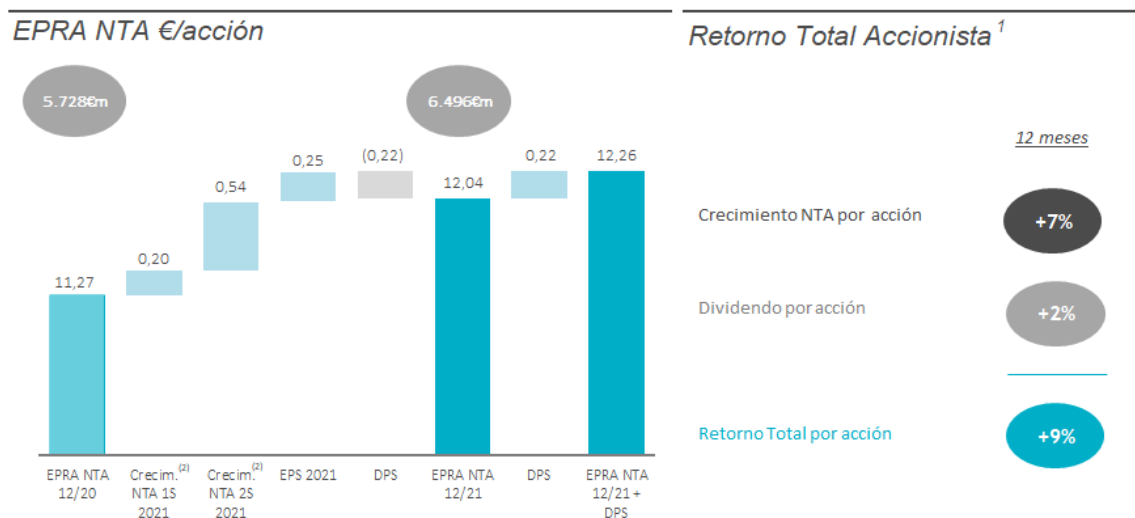
El Loan to Value (LtV) del Grupo, calculado como el ratio de deuda neta total entre GAV total del Grupo, asciende al 35,8%. La evolución del LtV se muestra en el siguiente gráfico:



9. Net Tangible Assets y Consenso de analistas

EPRA Net Tangible Assets (NTA)

Colonial cierra el ejercicio 2021 con un valor neto de los activos (Net Tangible Assets - NTA) de 12,04 €/acción lo que supone un incremento de valor interanual del +7% que, junto con el dividendo pagado por acción de 0,22 €/acción, ha supuesto una rentabilidad total para el accionista del +9%.



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

(2) Crecimiento NTA excluyendo BPA y Dividendos pagados

En términos absolutos, el valor neto de los activos asciende 6.496€m, un incremento anual del +13%, más de 768€m de incremento de valor en un año.

Este importante crecimiento del NTA, se ha generado gracias a una estrategia inmobiliaria industrial con un importante componente de retornos “Alpha” y se ha debido principalmente a:

1. Un fuerte incremento de valor de las carteras de activos prime en los tres mercados impulsados por una fuerte demanda por edificios Prime de Grado A
2. Solidos fundamentales de los activos de Colonial con altos niveles de ocupación y solidos incrementos en rentas, destaca sobre todo la fortaleza de la cartera de París
3. Los importantes grados de avance en la cartera proyectos, en particular la entrega y alquiler de los proyectos Prime Marceau en París y Diagonal 525 en Barcelona
4. La aceleración del programa de renovaciones mejorando sustancialmente los niveles de rentas, así como el valor de los activos
5. La exitosa ejecución de la OPA sobre Société Foncière Lyonnaise en términos atractivos para los accionistas de Colonial

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)	12/2021	12/2020
Fondos Propios Consolidados	5.999	5.401
Incluye:		
(i) Instrumentos híbridos	-	-
NAV Diluido	5.999	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	149	64
(iii) Revalorización de arrendamientos financieros	-	-
(iv) Revalorización de activos mantenidos para la venta	12	10
NAV Diluido a Valor de Mercado	6.160	5.475
Excluye:		
(v) Impuesto diferido en relación con ganancias de Inversiones Inmobiliarias	351	233
(vi) Valor de mercado de instrumentos financieros	(15)	19
(vii) Fondo de comercio consecuencia de activos diferidos	-	-
(viii.a) Fondo de comercio para el balance de situación IFRS	-	-
(viii.b) Inmovilizado Intangible para el balance de situación IFRS	-	-
Incluye:		
(ix) Valor de mercado de la deuda con tipo de interés 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	6.496	5.728
Nº de acciones (m)	539,6	508,1
EPRA NTA (NAV) - Euros por acción	12,04	11,27

Cálculo del EPRA NTA (NAV): Siguiendo las recomendaciones EPRA y partiendo de los fondos propios consolidados de 5.999€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.

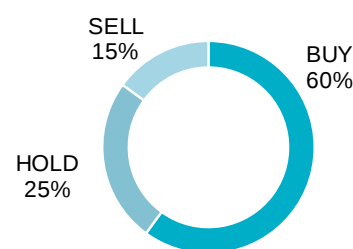
Consenso de analistas

Durante el ejercicio 2021, dos analistas han abierto nueva cobertura de Colonial, alcanzando los 21 analistas actuales. El consenso sitúa el precio objetivo medio por encima de los 9,3€/acción.

Asimismo, hay que destacar que más del 60% de los 21 analistas que siguen la compañía recomiendan comprar acciones de Colonial cuando a diciembre de 2020 lo hacían un 36%.

Institución	Analista	Fecha publicación	Recomendación	Precio objetivo (€/acción)
BUY				
JB Capital Markets S.V., S.	Daniel Gandoy Lopez	18/11/2021	Overweight	11,4
Renta 4 SAB	Javier Diaz	22/06/2021	Outperform	10,7
Goldman Sachs	Jonathan Kownator	13/12/2021	Buy	10,6
Banco Sabadell	Ignacio Romero	30/07/2021	Buy	10,4
ODDO BHF	Florent Laroche-Joubert	17/11/2021	Outperform	10,3
Societe Generale	Ben Richford	22/11/2021	Buy	10,1
Exane BNP Paribas	Alvaro Soriano	26/01/2022	Outperform	10,0
Santander	Eduardo Gonzalez	14/07/2020	Buy	10,0
J.P. Morgan	Neil Green	07/01/2022	Overweight	10,0
Bestinver Securities	Ignacio Martinez Esnaola	18/11/2021	Buy	10,0
Kemper	Jaap Kuin	13/01/2022	Buy	9,7
ALANTRA	Fernando Abril Martorell	14/02/2022	Buy	9,6
HOLD				
CaixaBank BPI	Pedro Alves	18/11/2021	Neutral	9,7
Intermoney Valores	Guillermo Barrio	17/11/2021	Hold	9,5
Morgan Stanley	Bart Gysens	05/01/2022	Equalweight	9,0
Bankinter	Juan Moreno	19/11/2021	Neutral	8,6
Bank of America	Markus Kulesa	25/02/2021	Neutral	8,5
Green Street	Marie Dormeuil	19/11/2021	Hold	n.a.
SELL				
Barclays	Celine Huynh	25/11/2021	Sell	7,4
Mirabaud Securities	Ignacio Mendez	30/07/2021	Sell	6,5
Baader / AlphaValue	Christian Auzanneau	30/03/2020	Sell	4,2

Fuente: Bloomberg e informes de analistas



10. Ratios EPRA & Balance consolidado

1) EPRA Earnings

Resultado EPRA - €m	2021	2020
Resultado neto atribuible al Grupo según IFRS	474	2
<i>Resultado neto atribuible al Grupo - Cts€/acción</i>	<i>91,10</i>	<i>0,47</i>
Ajustes para calcular el Resultado EPRA, excluye:		
(i) Cambios de valor de inversiones, proyectos de inversión y otros intereses	(443)	78
(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	30	31
(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	(9)	(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	66	27
EPRA Earnings (pre ajustes específicos compañía)	120	133
Ajustes específicos compañía:		
(a) Gastos y provisiones extraordinarios	10	3
(b) Resultado Financiero no recurrente	0	2
(c) Tax credits	0	0
(d) Intereses minoritarios respecto a las partidas anteriores	(2)	(0)
Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía)	128	138
<i>Nº promedio de acciones (m)</i>	<i>520,1</i>	<i>508,1</i>
<i>Resultado neto recurrente (post ajustes específicos compañía) - Cts€/acción</i>	<i>24,59</i>	<i>27,06</i>

- (1) Resultado Neto por acción diluido: acciones promedio del período, incluyendo variaciones por operaciones de capital, sin ajustar el impacto de las acciones en autocartera.
El Resultado Neto por acciones diluidas ajustando la autocartera asciende a 24,8 Cts€/ acción.

2) EPRA Net Asset Value – nueva metodología

EPRA Net Asset value - Diciembre 2021

EPRA Net Asset value - €m	NAV previous methodology	Net Reinstatement Value	Net Tangible Assets	Net Disposal Value
Fondos Propios Consolidados	5.999	5.999	5.999	5.999
Incluye:				
(i) Instrumentos híbridos	-	-	-	-
NAV Diluido	5.999	5.999	5.999	5.999
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	149	149	149	149
(iii) Revalorización de arrendamientos financieros	-	-	-	-
(iv) Revalorización de activos mantenidos para la venta	12	12	12	12
NAV Diluido a Valor de Mercado	6.160	6.160	6.160	6.160
Excluye:				
(v) Impuesto diferido en relación con ganancias de Inversiones Inmobiliarias	351	351	351	n.a.
(vi) Valor de mercado de instrumentos financieros	(15)	(15)	(15)	n.a.
(vii) Fondo de comercio consecuencia de activos diferidos	-	-	-	-
(viii.a) Fondo de comercio para el balance de situación IFRS	-	n.a.	-	-
(viii.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.	(203)
(x) Revalorización de activos intangibles a valor de mercado	-	-	n.a.	n.a.
(xi) Impuesto de transferencia de activos inmobiliarios	n.a.	567	-	n.a.
EPRA NAV - €m	6.496	7.063	6.496	5.957
Nº de acciones (m)	539,6	539,6	539,6	539,6
EPRA NAV - Euros por acción	12,04	13,09	12,04	11,04

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.	-	-
(viii.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	Total 2021	Total 2020
<i>Cifras en €m</i>						
Cartera de Activos - en propiedad		1,512	3,265	7,606	12,383	11,996
Cartera de Activos - con JVs/Fondos		33	na	na	33	24
Títulos negociados (incl. con JVs)		na	na	na	na	na
- Proyectos & grandes rehabilitaciones		(205)	(743)	(1,249)	(2,197)	(1,992)
Total Cartera	E	1,340	2,521	6,357	10,219	10,028
Asignación estimada de los costes de compra		41	58	458	558	533
Estimación Valor Bruto Cartera (excl. proyectos)	B	1,381	2,580	6,816	10,776	10,561
Passing Rent anualizada		46	95	176	317	326
Gastos Cartera		(4)	(9)	(4)	(17)	(16)
Rentas Netas Anualizadas	A	42	86	172	300	310
Suma: carencias u otros incentivos de arrendamiento		1	3	23	28	19
"Topped-up" Rentas Netas Anualizadas	C	43	89	195	327	329
EPRA Net Initial Yield	A/B	3.0%	3.3%	2.5%	2.8%	2.9%
EPRA "Topped-Up" Net Initial Yield (Yield neta)	C/B	3.1%	3.5%	2.9%	3.0%	3.1%
Gross Rents 100% Ocup	F	55	107	205	367	370
Gastos Cartera 100% Ocup		(3)	(6)	(4)	(14)	(14)
Rentas Netas Anualizadas 100% Ocup	D	52	101	201	353	355
Net Initial Yield 100% Ocupado	D/B	3.8%	3.9%	2.9%	3.3%	3.4%
Gross Initial Yield 100% Ocupado	F/E	4.1%	4.2%	3.2%	3.6%	3.7%

4) EPRA Vacancy Rate

Ratio Desocupación EPRA - Portfolio de Oficinas				Ratio Desocupación EPRA - Portfolio Total			
€m	2021	2020	Var. %	€m	2021	2020	Var. %
BARCELONA				BARCELONA			
Superficie vacía ERV	4	2		Superficie vacía ERV	4	3	
Portfolio ERV	52	53		Portfolio ERV	54	56	
EPRA Ratio Desocupación Barcelona	8%	5%	3 pp	EPRA Ratio Desocupación Barcelona	8%	5%	3 pp
MADRID				MADRID			
Superficie vacía ERV	7	3		Superficie vacía ERV	7	3	
Portfolio ERV	97	94		Portfolio ERV	97	94	
EPRA Ratio Desocupación Madrid	7%	3%	4 pp	EPRA Ratio Desocupación Madrid	7%	3%	4 pp
PARIS				PARIS			
Superficie vacía ERV	3	10		Superficie vacía ERV	5	12	
Portfolio ERV	188	182		Portfolio ERV	222	218	
EPRA Ratio Desocupación Paris	2%	6%	(4 pp)	EPRA Ratio Desocupación Paris	2%	6%	(3 pp)
TOTAL PORTFOLIO				LOGISTICO & OTROS			
Superficie vacía ERV	14	16		Superficie vacía ERV	-	-	
Portfolio ERV	337	329		Portfolio ERV	2	6	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio Oficinas	4%	5%	(1 pp)	EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	0%	0%	0 pp
TOTAL PORTFOLIO				TOTAL PORTFOLIO			
Superficie vacía ERV	16	18		Superficie vacía ERV	16	18	
Portfolio ERV	375	373		Portfolio ERV	375	373	
EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	4%	5%	(1 pp)	EPRA Ratio Desocupación Total Portfolio	4%	5%	(1 pp)

Cifras anualizadas

5) EPRA Cost Ratios

E. EPRA Cost Ratios		España	Francia	12/2021	12/2020
<i>Cifras en €m</i>					
(i) Gastos administrativos y de estructura operativos		22.2	32.7	55	48
(ii) Gastos Explotación netos		14.3	8.8	23	23
(iii) Fees de gestión		0	0	0	0
(iv) Otros ingresos / refacturaciones destinados a cubrir gastos de estructura neto de cualquier beneficio relacionado		0	0	0	0
(v) Gastos atribuibles de Joint Ventures		na	0	0	0
<i>Excluir (si es parte de lo anterior):</i>					
(vi) Depreciación de inversiones inmobiliarias		na	na	na	na
(vii) Coste de alquiler por concesiones ("ground rent costs")		na	na	na	na
(viii) Costes de servicio incluidos en las rentas pero no recuperados por separado		na	(14)	(14)	(3)
Costes EPRA (incluyendo los costes directos de desocupación)	A	36.5	27.9	64	68
(ix) Costes directos de desocupación		(2.9)	(3.1)	(6)	(5)
Costes EPRA (excluyendo los costes directos de desocupación)	B	33.6	24.8	58	63
(x) Ingresos por rentas (Gross Rents) - según IFRS		139.3	174.6	314	340
(xi) Resta: comisiones de servicio (ingresos y/o costes incluidos en Ingresos por Rentas)		na	(3)	(3)	(3)
(xii) Suma: ingresos atribuibles de Joint Ventures		na	0	0	0
Ingresos por Rentas	C	139.3	171.8	311	338
EPRA Cost Ratio (incluyendo costes directos de desocupación)	A/C	26.2%	16.2%	20.7%	20.1%
EPRA Cost Ratio (excluyendo costes directos de desocupación)	B/C	24.1%	14.4%	18.8%	18.7%

6) EPRA Capex disclosure

€m		
Property-related CAPEX	12/2021	12/2020
Adquisiciones ⁽¹⁾	0	1
Desarrollos / proyectos (ground-up/green field/brown field)	208	158
Like-for-like portfolio	32	17
Otros ⁽²⁾	23	18
Capital Expenditure	263	194

(1) No incluye aportaciones de activos a cambio de acciones

(2) Incluye intereses capitalizados relativos a los proyectos, incentivos tenants, honorarios y otros gastos capitalizados

Balance consolidado

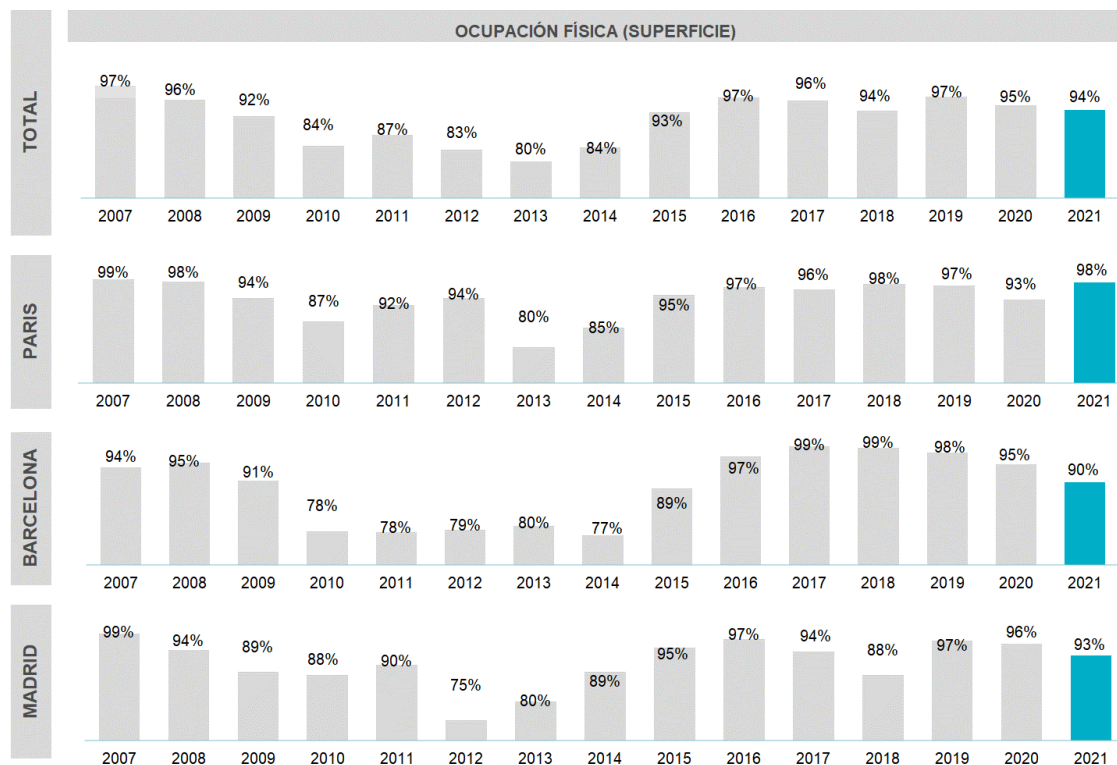
Balance consolidado

€m	2021	2020
ACTIVO		
Inversiones Inmobiliarias	12.183	11.516
Resto activos no corrientes	171	250
Activos no corrientes	12.360	11.771
Existencias	61	52
Deudores y otras cuentas a cobrar	38	30
Otros activos corrientes	243	220
Activos Disponibles para la Venta	27	282
Activos corrientes	368	584
TOTAL ACTIVO	12.728	12.355
PASIVO		
Fondos propios	5.999	5.401
Minoritarios	1.186	1.433
Patrimonio Neto	7.184	6.833
Emisión de obligaciones y valores similares no corrientes	4.285	4.069
Deuda financiera no corriente	89	294
Pasivos por impuestos diferidos	360	367
Otros pasivos no corrientes	90	88
Pasivos no corrientes	4.824	4.818
Emisión de obligaciones y valores similares corrientes	566	508
Deuda financiera corriente	4	62
Acreedores y otras cuentas a pagar	123	103
Otros pasivos corrientes	26	32
Pasivos corrientes	719	704
TOTAL PASIVO	12.728	12.355

11. Series históricas

Evolución Ocupación Física Oficinas

Ocupación Oficinas⁽¹⁾ - Evolución Portfolio Colonial



(1) Superficies ocupadas / Superficies en explotación

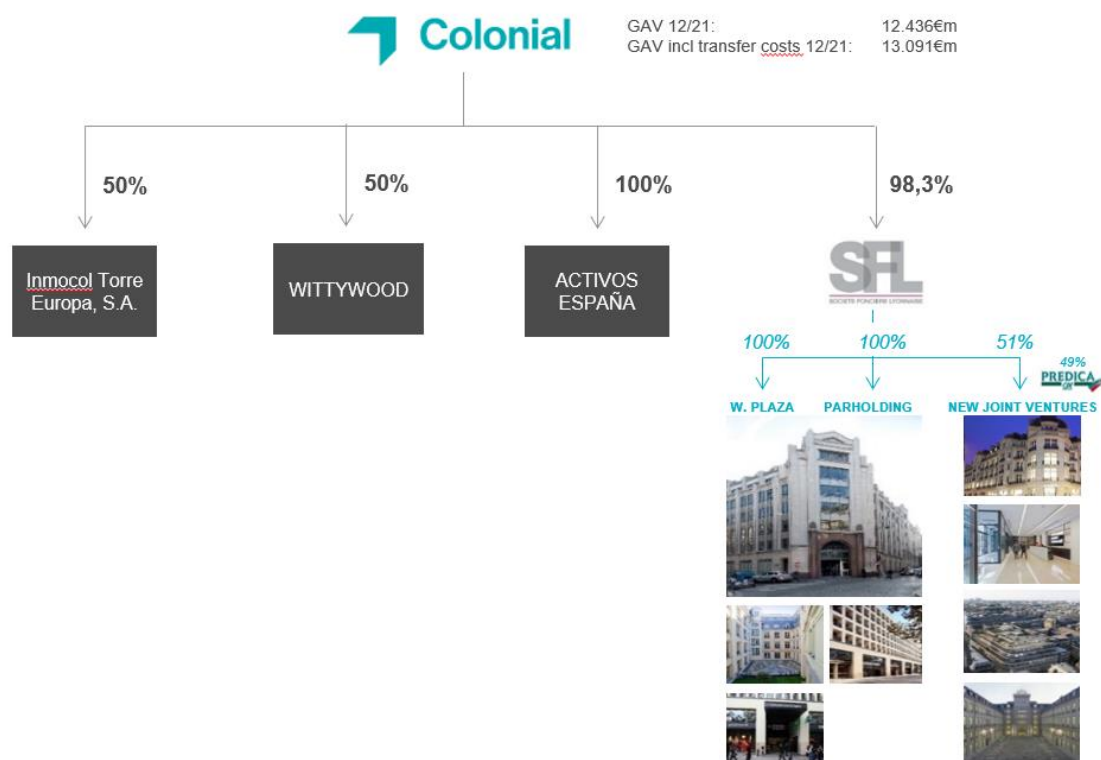
Detalle Series Históricas oficinas¹

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
París																		
Ocupación Física Oficinas (%)	97%	96%	98%	99%	98%	94%	87%	92%	94%	80%	85%	95%	97%	96%	98%	97%	93%	98%
Ingresos por Rentas (€m)	157	153	162	170	182	183	175	152	150	149	152	169	198	196	194	199	180	175
EBITDA rentas (€m)	147	145	153	162	171	173	162	141	138	137	139	155	188	185	183	189	172	168
Ebitda / Ingresos Rentas (%)	94%	95%	95%	95%	94%	94%	93%	93%	92%	92%	92%	92%	95%	94%	94%	95%	95%	96%
Barcelona																		
Ocupación Física Oficinas (%)	97%	100%	99%	94%	95%	91%	78%	78%	79%	80%	77%	89%	97%	99%	99%	98%	95%	90%
Ingresos por Rentas (€m)	55	53	56	60	51	49	39	32	31	28	28	27	30	35	41	48	49	44
EBITDA rentas (€m)	53	51	55	58	49	47	37	28	27	25	23	23	28	34	39	44	47	39
Ebitda / Ingresos Rentas (%)	95%	96%	97%	97%	96%	97%	93%	88%	89%	89%	85%	85%	92%	96%	94%	92%	95%	88%
Madrid																		
Ocupación Física Oficinas (%)	93%	98%	99%	99%	94%	89%	88%	90%	75%	80%	89%	95%	97%	94%	87%	94%	96%	93%
Ingresos por Rentas (€m)	37	44	68	70	56	50	47	45	44	35	32	35	43	52	94	90	103	95
EBITDA rentas (€m)	34	42	66	66	52	46	42	41	40	30	28	31	38	46	83	76	94	86
Ebitda / Ingresos Rentas (%)	93%	94%	96%	95%	92%	92%	90%	90%	90%	86%	85%	88%	88%	88%	88%	85%	91%	90%

(1) No incluye Logístico y Otros

12. Organización del Grupo

Organización Grupo Colonial



13. 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 de contable de los intangibles, así como los impuestos diferidos en activos, así como la valoración de los derivados. Incluye las plusvalías en activos comerciales y se ajusta por el impacto de la dilución de opciones sobre acciones.
EPRA NDV	EPRA Net Asset Disposals (EPRA NDV) representa el NAV en un escenario de venta, donde los impuestos diferidos, los instrumentos financieros y otros ajustes se calculan con el máximo alcance de pasivo, neto de cualquier impuesto que pudiera surgir
EPRA Cost Ratio	Gastos administrativos y operativos (incluyendo y excluyendo costes de desocupación) dividido por los ingresos por rentas brutos.
Ocupación física	Porcentaje: Metros cuadrados ocupados de la cartera / superficie en explotación de la cartera
Ocupación financiera	Ocupaciones financieras según cálculo recomendado por la EPRA (Superficies ocupadas multiplicadas por la renta de mercado / superficies en explotación a renta de mercado).

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

Medidas alternativas de rendimiento

<u>Medida Alternativa de Rendimiento</u>	<u>Forma de cálculo</u>	<u>Definición/Relevancia</u>
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.

14. 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 1,7 millones de m² y un valor de activos bajo gestión de más de 12.000 €m.

Disclaimer

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

La información contenida en esta presentación (la "Presentación") ha sido preparada por 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.