

# INFORME ANUAL 2009





INFORME ANUAL

*Colonial*

# INFORME ANUAL 2009 Índice



<b>Perfil</b>	4
<b>El patrimonio inmobiliario</b>	6
<b>Patrimonio en alquiler</b>	8
<b>Negocio de promociones y suelo</b>	42
<b>Valoración de activos</b>	48
<b>Situación económica financiera</b>	60
<b>Bolsa, accionistas y otras informaciones</b>	68

# INFORME ANUAL 2009 perfil





RECOLETOS, 37-41, MADRID

## LA INMOBILIARIA DE REFERENCIA EN EL MERCADO DE OFICINAS DE CALIDAD DE LA ZONA EURO

INMOBILIARIA COLONIAL se configura como uno de los principales operadores en el mercado inmobiliario español y europeo. El Grupo aglutina una cartera inmobiliaria valorada en más de 7.000 millones de euros, con una clara vocación patrimonialista centrada en la explotación y el desarrollo de edificios para alquiler, que supone la estrategia central de la Compañía y concentra aproximadamente el 84% de sus activos.

## CLARA VOCACIÓN PATRIMONIALISTA

Colonial es hoy una realidad empresarial consolidada, con una destacada presencia en el negocio de alquiler de oficinas de calidad en las zonas *prime* de los mercados de París, Madrid y Barcelona.

Adicionalmente al negocio de alquiler, Colonial mantiene una mínima presencia en el negocio de promoción residencial en línea con una estrategia centrada en disminuir progresivamente su reserva de suelo residencial y centrar exclusivamente su actividad en el negocio patrimonial.

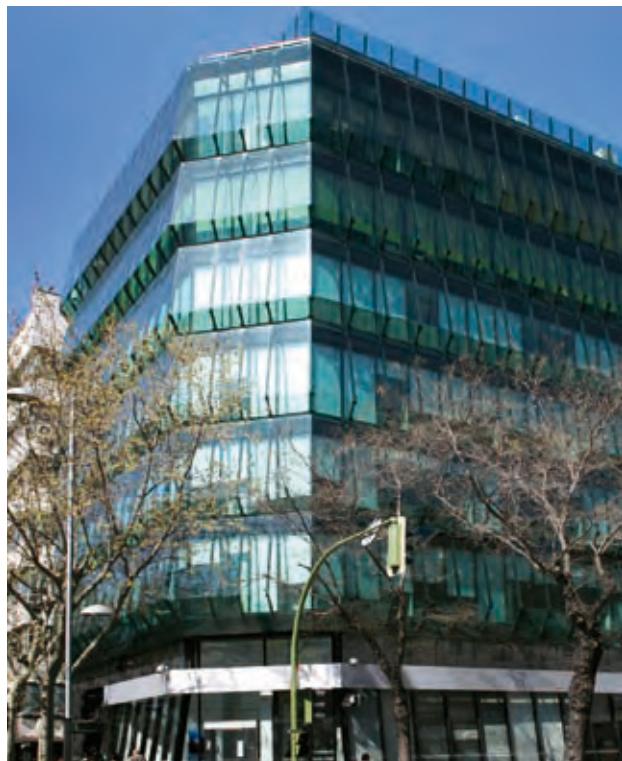
# INFORME ANUAL 2009 el patrimonio inmobiliario



## UNA CARTERA DE CALIDAD CON VOCACIÓN PATRIMONIALISTA



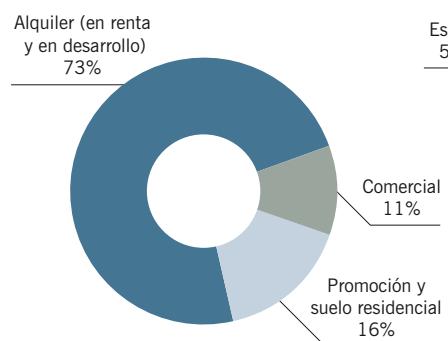
TORRE MARENOSTRUM, BARCELONA



MIGUEL ÁNGEL, 11, MADRID

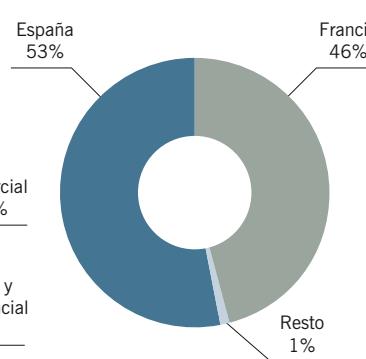
### Valoración del patrimonio inmobiliario

G.A.V. por actividad (%)



7.038 millones de euros

G.A.V. por país (%)



### Superficie total gestionada

Alquiler  
(en renta y  
en desarrollo)

1.191.604

40%

60%

Reserva  
de suelo  
1.804.999

2.996.603 m<sup>2</sup>

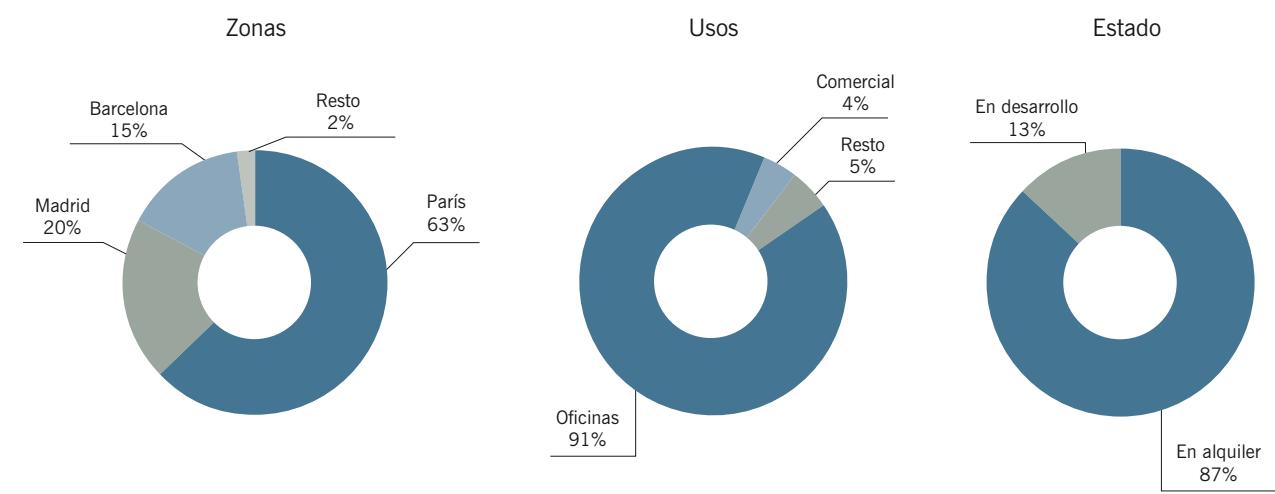
(\*) La clasificación no incluye los activos asociados a Riofisa, participación no estratégica.

# INFORME ANUAL 2009 patrimonio en alquiler



## LA COMPAÑÍA DE REFERENCIA DEL MERCADO DE OFICINAS EN LA ZONA EURO

Valor activos negocio de alquiler Grupo Colonial: 5.132 millones de euros



**CON UNA CARTERA EN ALQUILER SUPERIOR A LOS 5.100 MILLONES DE EUROS, EL NUEVO GRUPO COLONIAL POSEE UNO DE LOS PATRIMONIOS INMOBILIARIOS MÁS RELEVANTES DE EUROPA**

**Una cartera de excelente calidad**, que incluye grandes y modernos edificios alquilados a primeras firmas representativas de los más variados sectores económicos.

**Ubicaciones estratégicas**: nuestro patrimonio se extiende por los centros de negocio de tres de las ciudades más importantes de Europa: París, Madrid y Barcelona.

**Probada experiencia en la promoción y rehabilitación de inmuebles**, con una cartera de proyectos en desarrollo y en estudio cercana a los 0,2 millones de m<sup>2</sup>.

## EL PATRIMONIO EN ALQUILER – DATOS CLAVE

CARTERA DE ALQUILER – CLASIFICACIÓN POR SUPERFICIE (m <sup>2</sup> ) – 2009										
	SUPERFICIE EN EXPLOTACIÓN									
	EDIFICIOS OFICINAS		CENTROS COMERCIALES		PARQUES EMPRESARIALES Y LOGÍSTICOS		OTROS		TOTAL CARTERA ALQUILABLE	
París	368.245	31%	27.558	2%	–	–	27.445	2%	423.248	36%
Barcelona	268.706	23%	7.350	1%	–	–	1.465	0%	277.521	23%
Madrid	252.738	21%	10.756	1%	–	–	8.968	1%	272.462	23%
Resto España	–	–	2.277	0%	–	–	16.707	1%	18.984	2%
<b>Total</b>	<b>889.689</b>	<b>75%</b>	<b>47.941</b>	<b>4%</b>	–	–	<b>54.585</b>	<b>5%</b>	<b>992.215</b>	<b>83%</b>

CARTERA DE ALQUILER – CLASIFICACIÓN POR VALOR DE MERCADO (MILLONES DE EUROS) – 2009										
	SUPERFICIE EN EXPLOTACIÓN									
	EDIFICIOS OFICINAS		CENTROS COMERCIALES		PARQUES EMPRESARIALES Y LOGÍSTICOS		OTROS		TOTAL CARTERA ALQUILABLE	
París	2.762	54%	39	1%	–	–	6	0%	2.807	55%
Barcelona	674	13%	34	1%	–	–	–	–	708	14%
Madrid	809	16%	0	0%	–	–	24	0%	833	16%
Resto España	–	–	32	1%	–	–	34	1%	66	1%
<b>Total</b>	<b>4.244</b>	<b>83%</b>	<b>106</b>	<b>2%</b>	–	–	<b>64</b>	<b>1%</b>	<b>4.414</b>	<b>86%</b>

### Portfolio en alquiler

- **5.132 millones de euros** total valor activos
- **1.191.604 m<sup>2</sup>** superficie
- **83%** superficie alquilable
- **91%** edificios de oficinas
- **91,8%** porcentaje ocupación total



AVENIDA DIAGONAL, 609-615, BARCELONA

PROYECTOS EN CURSO									
EDIFICIOS OFICINAS		CENTROS COMERCIALES		PARQUES EMPRESARIALES Y LOGÍSTICOS		OTROS		TOTAL CARTERA	
46.189	4%	7.243	1%	—	—	16.550	1%	493.230	41%
50.447	4%	—	—	3.905	0%	—	—	331.873	28%
55.448	5%	—	—	—	—	—	—	327.910	28%
—	—	—	—	—	—	19.607	2%	38.591	3%
<b>152.085</b>	<b>13%</b>	<b>7.243</b>	<b>1%</b>	<b>3.905</b>	<b>0%</b>	<b>36.157</b>	<b>3%</b>	<b>1.191.604</b>	<b>100%</b>

PROYECTOS EN CURSO									
EDIFICIOS OFICINAS		CENTROS COMERCIALES		PARQUES EMPRESARIALES Y LOGÍSTICOS		OTROS		TOTAL CARTERA	
146	3%	97	2%	—	—	174	3%	3.224	63%
78	2%	—	—	2	0%	—	—	787	15%
179	3%	—	—	—	—	—	—	1.012	20%
—	—	—	—	—	—	42	1%	108	2%
<b>403</b>	<b>8%</b>	<b>97</b>	<b>2%</b>	<b>2</b>	<b>0%</b>	<b>216</b>	<b>4%</b>	<b>5.132</b>	<b>100%</b>



TORRES ÁGORA, MADRID

## SITUACIÓN DEL MERCADO<sup>1</sup>

### MERCADO DE OFICINAS EN FRANCIA

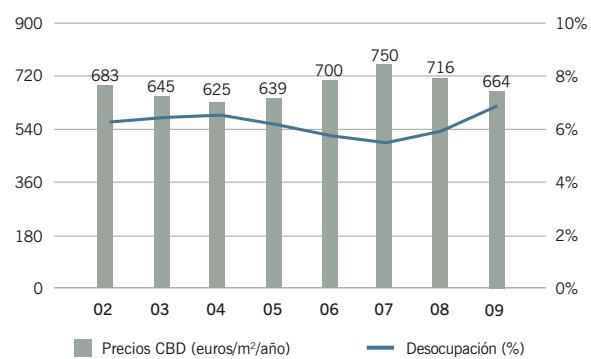
La ocupación durante el año 2009 fue menor que la del ejercicio 2008, aunque las caídas fueron más suaves durante el segundo semestre del año. Las razones fundamentales de esta tendencia se deben a reducción de costes, racionalización de espacios y rentas más bajas.

La demanda se situó en 1,8 m<sup>2</sup> contratados, un descenso del 24% comparado con el ejercicio anterior, siendo el cuarto trimestre mejor de lo esperado inicialmente, con una contratación de 550.000 m<sup>2</sup>.

La oferta disponible a finales del ejercicio 2009 se sitúa en 3,6 m<sup>2</sup>, lo que supone un aumento del 6% con respecto al trimestre anterior y del 32% con respecto al ejercicio anterior. La tasa de desocupación se sitúa en el 6,8%.

La media de las rentas *prime* se encuentra en torno a 55,30 euros/m<sup>2</sup>/mes y no se están sobre pasando los 58,30 euros/m<sup>2</sup>/mes y, en estos últimos casos, incluirán incentivos comerciales sustanciales en los nuevos contratos de arrendamientos, tales como un mes o dos gratuitos de alquiler por cada año suscrito en el nuevo contrato.

### París: precios y desocupación 2009



### MERCADO DE OFICINAS EN ESPAÑA

#### Madrid

Aunque la contratación de oficinas se ha acelerado en el último trimestre, a nivel agregado la absorción bruta alcanzada durante el año 2009 (311.691 m<sup>2</sup>) ha sido prácticamente



RIVES DE SEINE, PARÍS

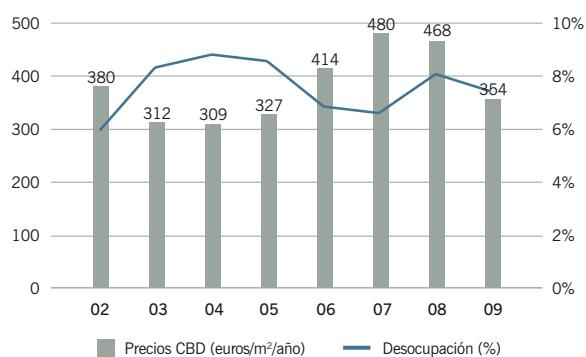
1 Fuente: CB Richard Ellis y Jones Lang LaSalle, diciembre de 2009.

un 37% menor a la registrada en el año 2008. El motivo principal de este repunte durante el cuarto trimestre ha sido el cierre de operaciones que venían negociándose durante el año. Detrás de este aumento de la absorción, las empresas más activas en la contratación de espacio han sido las relacionadas con actividades industriales y energéticas y los servicios profesionales. Además, destaca la contratación de unos 28.000 m<sup>2</sup> por parte de las Administraciones Públicas.

Es cierto que los propietarios tienen mayor predisposición para ofrecer mejores condiciones contractuales y las rentas máximas han caído un 27% a lo largo del año, lo que estimula la demanda, pero aún no se puede hablar de un cambio de tendencia.

Así que la renta *prime* se sitúa en los 29,5 euros/m<sup>2</sup>/mes y con una tasa de disponibilidad de un 7,59%.

#### Madrid: precios y desocupación 2009



#### Barcelona

Durante el año 2009 la demanda se ha situado en niveles similares a los registrados a principios de los años noventa, alcanzando una absorción bruta total de 195.900 m<sup>2</sup>, lo que supone una variación interanual del -41% respecto a la del ejercicio 2008.

La tendencia durante este año ha sido el aumento del porcentaje de transacciones en la ciudad de Barcelona (CBD, Centro Ciudad y NBA), al existir una menor diferencia de rentas entre ésta y la periferia. Aun así, gran parte de la demanda sigue retrasando mucho la toma de decisiones. Muchas empresas continúan esperando mayores caídas de rentas para entrar en el mercado, lo que produce una mayor presión de las mismas



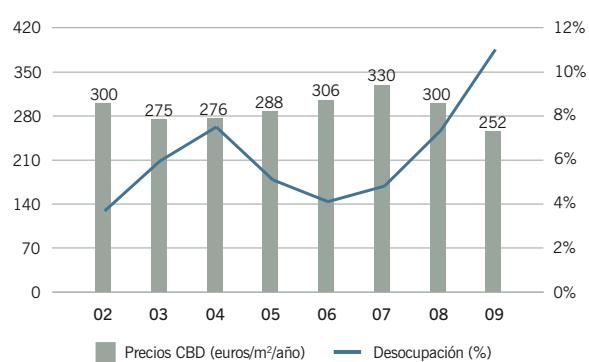
PG. DELS TIL-LERS, 2-6, BARCELONA

a la baja. Sin embargo, sigue creciendo el interés de la demanda por aprovechar el momento y encontrar producto de calidad a mejor precio.

A cierre de 2009, el nivel de renta *prime* se ha situado en 21 euros/m<sup>2</sup>/mes, aunque pueden surgir operaciones puntuales con precios superiores. Por su parte, la renta máxima en el Centro Ciudad y Nuevas Áreas de Negocios ha pasado a 17,50 euros/m<sup>2</sup>/mes. La mayoría de propietarios, asumiendo la nueva realidad del mercado, ya aplican fórmulas imaginativas para atraer la demanda (escalados de renta, bonificaciones, contribuciones, etc.), estrategia que se prevé que continuará el año próximo.

La tasa media de disponibilidad ha aumentado un punto este último trimestre del año, situándose en el 11,06%. La tasa de disponibilidad de la zona *prime* es ya superior a la zona CBD, superando la barrera del 5%.

#### Barcelona: precios y desocupación 2009



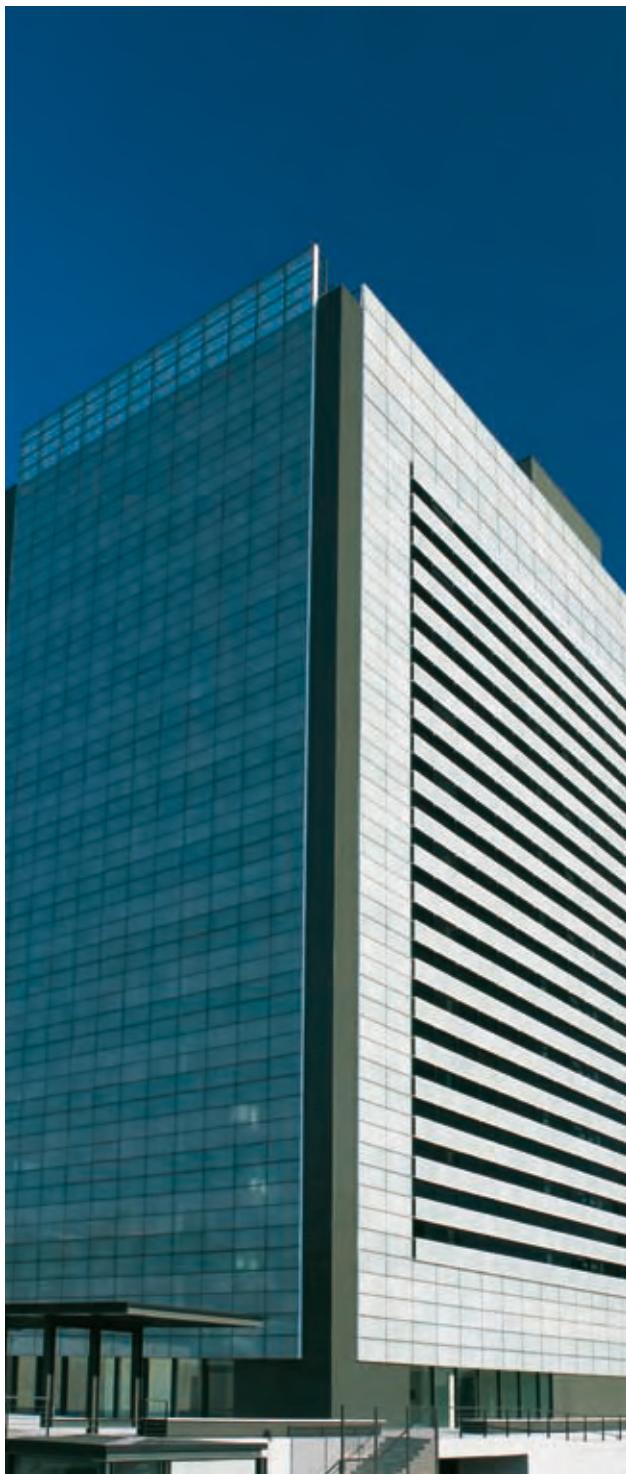
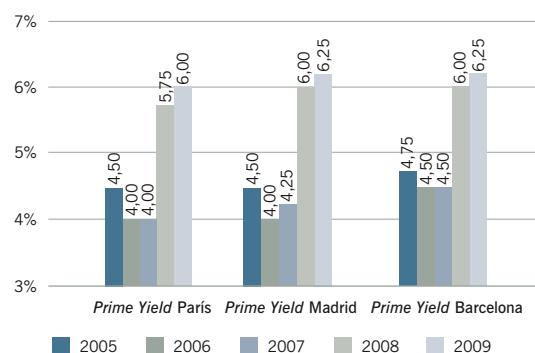
## EL MERCADO DE INVERSIONES EN EDIFICIOS DE OFICINAS

Los inversores privados han sido los protagonistas del año 2009. En la actualidad, continúan disponiendo de capital y tienen necesidad de invertir. A pesar de ello, estos inversores han tenido escasas oportunidades en 2009 para invertir en aquellos activos que deseaban y que cumplían con los siguientes requisitos: muy céntricos, rentas seguras, sin necesidad de gestión, con un volumen medio de 20 millones de euros (aunque varía según la familia/inversor), sin necesidad de financiación o sin problemas para obtenerla una vez encontrado "su" inmueble. Con estos parámetros, los inversores han estado dispuestos a adquirir edificios en torno al 6% de rentabilidad.

Los inversores institucionales también mantienen criterios de inversión parecidos pero, ante la imposibilidad de competir con los inversores privados en productos situados en las mejores zonas, muchos empiezan a considerar seriamente productos en zonas secundarias o en la periferia –siempre que sean zonas consolidadas– y con contratos a medio plazo.

Por lo que respecta a los fondos, pese a disponer de capital y a estar activamente analizando el mercado durante 2009, se han mantenido extremadamente cautos. También es verdad que muchos fondos siguen compitiendo internamente con oportunidades que encuentran en otras ciudades europeas y que, independientemente de que puedan tener mejores condiciones de alquiler y de rentabilidad, la percepción que se tiene de la economía española sigue pesando mucho en la decisión final de invertir o no.

### Prime Yields: París, Madrid y Barcelona



TORRES ÁGORA, MADRID

## OCUPACIÓN DEL PATRIMONIO INMOBILIARIO

Al cierre del ejercicio 2009, el Grupo Colonial cuenta con una cartera de inmuebles para alquiler en renta y en desarrollo que totalizan cerca de 1,2 millones de m<sup>2</sup>, de los cuales 1,0 millones de m<sup>2</sup> están en explotación. Un 85% de la superficie total se encuentra en explotación (concentrada fundamentalmente en edificios de oficinas en París, Madrid y Barcelona), mientras que el 15% restante se encuentra en proyecto.

**Ocupación:** al cierre del ejercicio, la ocupación conjunta de las oficinas de Colonial alcanza el 91,5% y los centros comerciales alcanzan el 89%.



COMPLEJO DE OFICINAS SANT CUGAT NORD, BARCELONA

## GESTIÓN COMERCIAL

El esfuerzo comercial desarrollado por el Grupo durante el ejercicio 2009 se ha concretado en la formalización de nuevos contratos (altas y renovaciones a mercado) que totalizan 85.640 m<sup>2</sup> (86% en España y 14% en Francia). Las nuevas rentas asociadas a dichos contratos suponen un decremento del -3,3% respecto a las rentas anteriores en el caso de los contratos de España, principalmente en renovaciones de contratos en activos de *retail*, y un aumento del +1,0% con las rentas anteriores en Francia.

GESTIÓN DE CONTRATOS 2009 (M <sup>2</sup> )			
	España	Francia	TOTAL
Revisiones y renovaciones a precios de mercado	69.250	10.701	79.951
% s/ rentas anteriores	-3,3%	1,0%	-1,6%
Nuevos contratos (alta de proyectos)	4.083	1.606	5.689
<b>Total</b>	<b>73.333</b>	<b>12.307</b>	<b>85.640</b>

Entre los contratos formalizados en el ejercicio 2009 destacan como más importantes:

- Alcalá, 30-32, edificio situado en Madrid en el que se ha renovado el contrato con la Comunidad de Madrid para un total de 9.088 m<sup>2</sup>, a una renta de 264,3 euros/m<sup>2</sup>/año.
- Sant Cugat-Sant Joan, edificio situado en las afueras de Barcelona en el que Colonial ha renovado el contrato de Axa Winterthur Ibérica para el alquiler de 4.473 m<sup>2</sup>, a una renta de 161,5 euros/m<sup>2</sup>/año.
- Diagonal, 682, edificio situado en Barcelona en el que Colonial ha revisado el contrato con KPMG Recursos para un total de 4.436 m<sup>2</sup>, a una renta de 282,9 euros/m<sup>2</sup>/año.
- Berlín-Numància, edificio situado en Barcelona en el que se ha revisado el contrato con Infojobs, SA por un total de 1.704 m<sup>2</sup>, a una renta de 244,8 euros/m<sup>2</sup>/año.
- 103 Grenelle, edificio situado en París, cuya entrada en explotación se ha realizado este año y en el que se ha formalizado un contrato con Harry's France por 1.606 m<sup>2</sup>, a una renta de 795 euros/m<sup>2</sup>/año.

- 2 Place du Palais Royal, edificio situado en el centro de París, en el que se han formalizado varios contratos, entre los que destacamos: IEDOM para el alquiler de 2.160 m<sup>2</sup>, a una renta de 619 euros/m<sup>2</sup>/año, y Royal International Insurance Holding para el alquiler de 1.245 m<sup>2</sup>, a una renta de 636 euros/m<sup>2</sup>/año.
- 96 Avenue Léna, edificio situado en París en el que se ha formalizado un contrato con Compagnie Générale de Santé para el alquiler de 3.567 m<sup>2</sup>, a una renta de 510 euros/m<sup>2</sup>/año.



RAMÍREZ ARELLANO, 37, MADRID

## UNA BASE DE CLIENTES DIVERSIFICADA, SOLVENTE Y DE CALIDAD

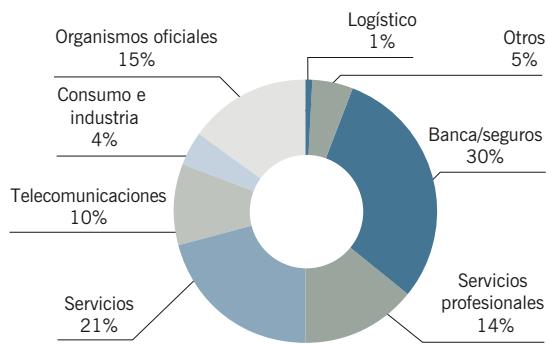
La base de clientes del negocio de alquiler de Grupo Colonial está constituida por un conjunto de primeras firmas representativas de los más diversos sectores del tejido empresarial y con una sólida reputación de solvencia financiera.

Ello es posible gracias a la calidad y ubicación de los activos del Grupo Colonial, así como a los servicios asociados ofrecidos, que satisfacen los más diversos estándares de calidad exigidos por nuestros clientes.



COFACE (LA DÉFENSE), PARÍS

Distribución de clientes  
Por sector de actividad



RANKING DE LOS 20 PRINCIPALES ARRENDATARIOS (50% RENTA TOTAL)				
RANKING	CLIENTE	CIUDAD	% S/ TOTAL RENTAS	% ACUMULADO
1	COFACE	París	4,9%	4,9%
2	CREDIT LYONNAIS	París	4,8%	9,7%
3	NATIXIS IMMO EXPLOITATION	París	4,7%	14,4%
4	ATOS ORIGIN INTEGRATION	París	4,6%	18,9%
5	FRESHFIELDS BRUCKHAUS DERINGER	París	3,8%	22,8%
6	THOMSON, SA	París	3,1%	25,8%
7	MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES	Madrid	3,0%	28,8%
8	GRUPO CAIXA	Barcelona	2,7%	31,5%
9	GAS NATURAL SDG, SA	Barcelona	2,3%	33,7%
10	TV5 MONDE, SA	París	2,1%	35,9%
11	MINISTERIO DE MEDIO AMBIENTE	Madrid	2,0%	37,8%
12	LA MONDIALE GROUPE	París	1,9%	39,8%
13	COMUNIDAD DE MADRID	Madrid	1,7%	41,4%
14	ALLEN & OVERY LLP	París	1,7%	43,1%
15	LOTERÍAS DEL ESTADO	Madrid	1,6%	44,7%
16	LYONNAISE DES EAUX FRANCE	París	1,4%	46,1%
17	AJUNTAMENT DE BARCELONA	Barcelona	1,1%	47,2%
18	AYUNTAMIENTO DE MADRID	Madrid	1,1%	48,3%
19	ADMISTR. INFRAESTRUCTURAS FERROVIARIAS	Madrid	1,0%	49,4%
20	BARCELO ARRENDAMIENTOS HOTELEROS	Resto	1,0%	50,3%

## GESTIÓN DE ACTIVOS

Durante el ejercicio 2009, Colonial ha invertido 149,4 millones de euros en la ejecución de obra para el desarrollo de los proyectos en cartera, de los cuales 106,4 millones de euros corresponden a proyectos realizados en Francia y los 43,0 millones de euros restantes, a proyectos en España.

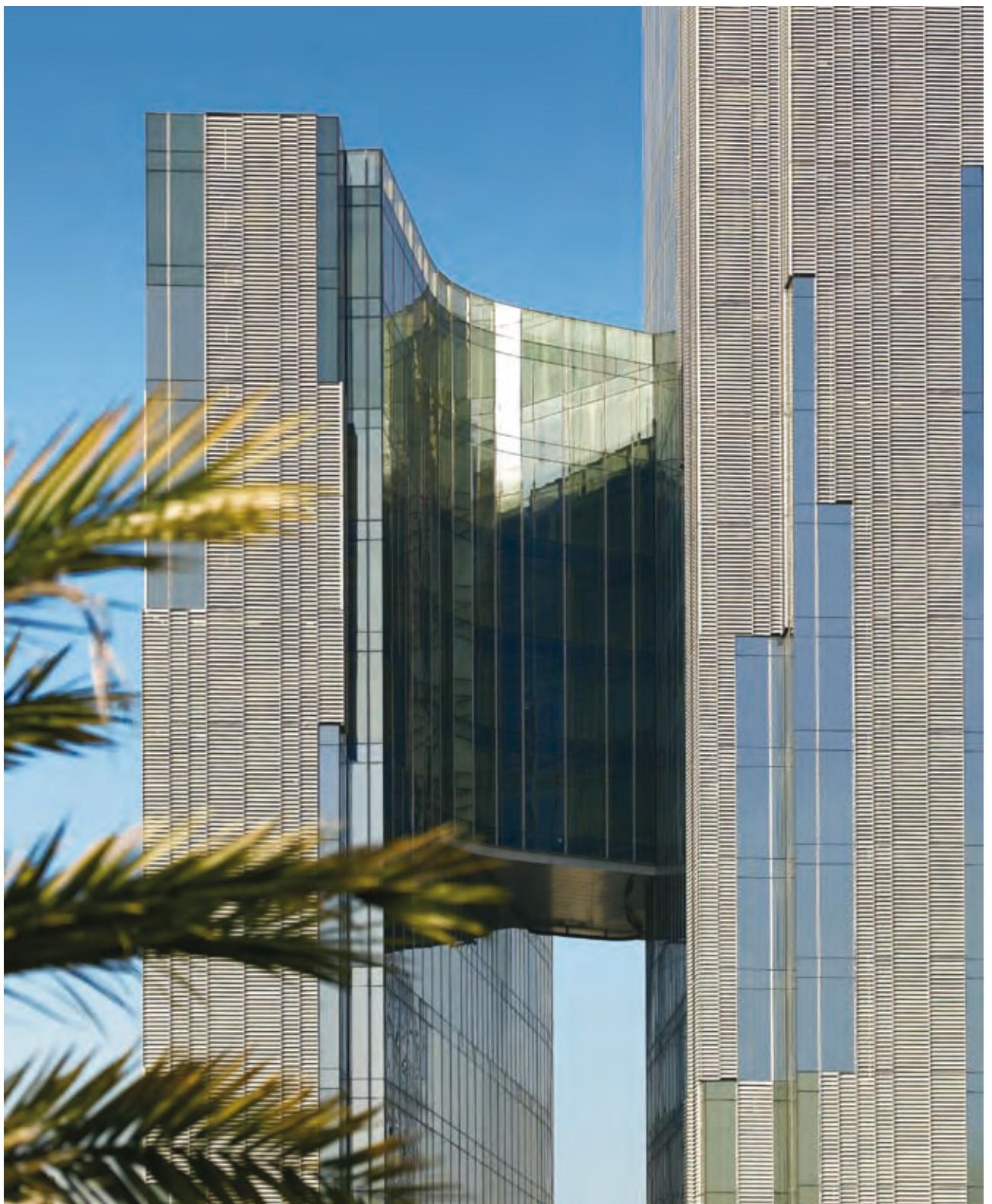
## VENTA DE ACTIVOS

Los ingresos del Grupo Colonial por este concepto en el ejercicio 2009 ascienden a 285,5 millones de euros, con una rentabilidad implícita para el inversor del 6,3%, lo que supone precios atractivos en comparación con operaciones comparables. Dichas ventas se han realizado a un 7% por debajo de las valoraciones de mercado correspondientes. El margen obtenido por las ventas asciende a -24 millones de euros.

INMUEBLES VENDIDOS 2009	USO PRINCIPAL	FECHA DE VENTA	PRECIO DE VENTA	% VARIACIÓN VS. R. ELLIS	YIELD IMPLÍCITA
Castellana, 108	Oficinas	ene. 09	67,0		
Diagonal, 405	Oficinas	may. 09	14,0		
Ciudad de Ronda (Carlos V)	Comercial	may. 09	2,5		
63 Haussmann	Oficinas	may. 09	27,0		
Vigny	Oficinas	may. 09	27,8		
11 Prony	Oficinas	jun. 09	27,0		
Velasquez	Oficinas	jun. 09	12,5		
62 Beaubourg	Oficinas	jun. 09	22,3		
Av. Josep Tarradellas, 2-6	Oficinas	jul. 09	60,0		
Dr. Trueta	Oficinas	dic. 09	24,5		
Otros			1,0		
<b>Total Ventas de activos (millones de euros)</b>			<b>285,5</b>	<b>-7,0%</b>	<b>6,3%</b>



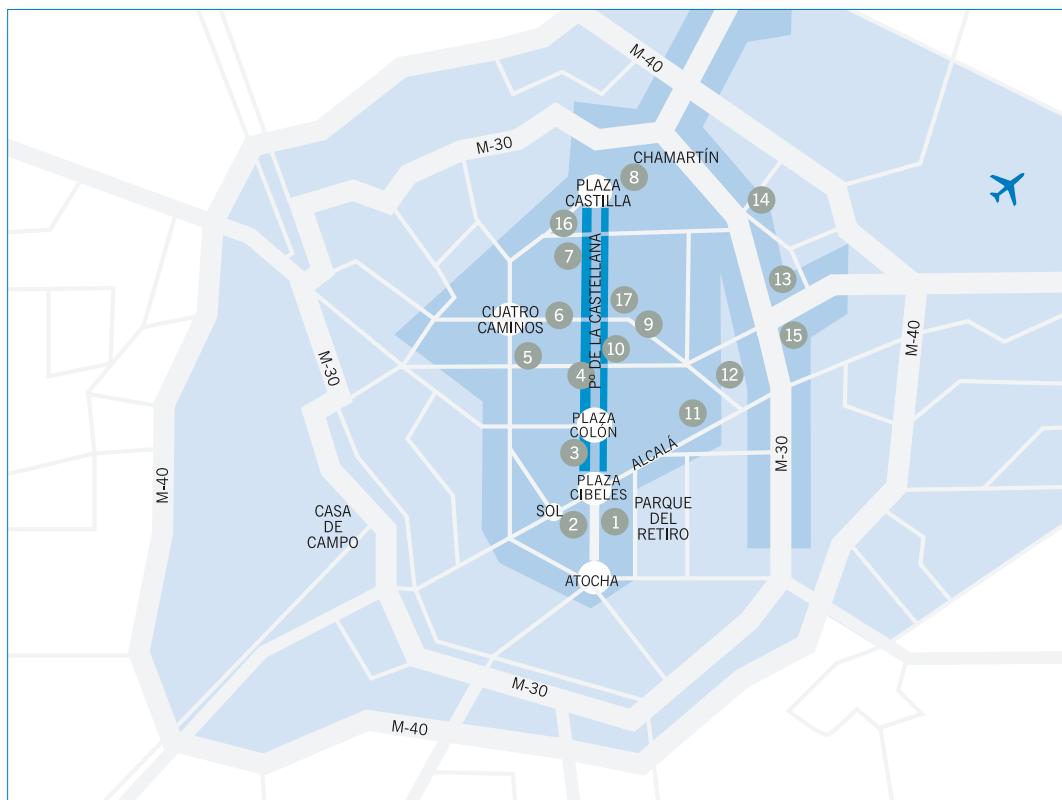
HALL DE ENTRADA, TORRES ÁGORA, MADRID



TORRE MARENOSTRUM, BARCELONA

# MADRID

## LOCALIZACIÓN DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS DE OFICINAS



LÓPEZ DE HOYOS, 35, MADRID

1. Alfonso XII, 62
2. Alcalá, 30-32
3. Recoletos, 37-41
4. Paseo de la Castellana, 43
5. Miguel Ángel, 11
6. José Abascal, 56
7. Sor Ángela de la Cruz, 3
8. Centro Norte
9. López de Hoyos, 35
10. Paseo de la Castellana, 52
11. Ortega y Gasset, 100
12. Francisco Silvela, 42
13. Ramírez Arellano, 37
14. Torres Ágora/M-30
15. Martínez Villergas, 49
16. Capitán Haya, 53

## ANÁLISIS DE LA CARTERA DE ALQUILER 2009

CARTERA DE ALQUILER	EDIFICIOS DE OFICINAS				CENTRO COMERCIAL	RESTO
	SUPERFICIE S/ RASANTE	PARKING	TOTAL SUPERFICIE			
<b>CBD MADRID</b>						
P.º DE LA CASTELLANA, 52	7.524	588	<b>8.112</b>	–	–	
P.º DE LA CASTELLANA, 43	5.998	2.464	<b>8.462</b>	–	–	
MIGUEL ÁNGEL, 11	6.300	3.049	<b>9.349</b>	–	–	
JOSÉ ABASCAL, 56	12.349	6.425	<b>18.774</b>	–	–	
<b>BD MADRID</b>						
ALCALÁ, 30-32	9.088	1.700	<b>10.788</b>	–	–	
ALFONSO XII, 62	13.135	2.287	<b>15.422</b>	–	–	
FRANCISCO SILVELA, 42	5.725	3.654	<b>9.379</b>	–	–	
ORTEGA Y GASSET, 100	7.792	2.563	<b>10.355</b>	–	–	
CAPITÁN HAYA	16.015	9.668	<b>25.683</b>	–	–	
SERRANO GALVACHE	30.650	15.689	<b>46.339</b>	–	–	
SOR ÁNGELA DE LA CRUZ, 3	8.365	2.604	<b>10.969</b>	–	–	
LÓPEZ DE HOYOS, 35	7.140	4.105	<b>11.245</b>	–	–	
CENTRO NORTE	19.188	37.762	<b>56.950</b>	6.710	8.968	
RAMÍREZ ARELLANO, 37	5.988	4.923	<b>10.911</b>	–	–	
<b>RESTO LOCALES</b>						
MADRID	–	–	<b>0</b>	4.046	–	
<b>SUPERFICIE EXPLOTACIÓN MADRID</b>	<b>155.257</b>	<b>97.481</b>	<b>252.738</b>	<b>10.756</b>	<b>8.968</b>	
<b>PROYECTOS EN DESARROLLO</b>						
RECOLETOS, 37 (*)	17.447	6.932	<b>24.379</b>	–	–	
MARTÍNEZ VILLERGAS, 49	22.328	8.741	<b>31.069</b>	–	–	
<b>PROYECTOS DESARROLLO MADRID</b>	<b>39.775</b>	<b>15.673</b>	<b>55.448</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
<b>Total patrimonio Madrid</b>	<b>195.032</b>	<b>113.154</b>	<b>308.186</b>	<b>10.756</b>	<b>8.968</b>	

(\*) Proyecto que tiene previsto su entrada en explotación en el 1T2010.

## DETALLE DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS

### Castellana, 52

Edificio ubicado en el principal eje financiero y comercial de Madrid, en la glorieta de Emilio Castelar. Destaca este edificio por una inusual fachada, de estilo neoclásico y gran simplicidad de líneas que la estilizan y la personalizan. Su privilegiada situación permite disfrutar a sus usuarios de una gran luminosidad, de la que carecen los habituales edificios entre medianeras. Su interior es una moderna estructura de siete plantas, divisible en tres módulos, que permiten afrontar con holgura y comodidad cualquier planteamiento de espacio laboral que se desee. Dispone de un exclusivo y amplio local comercial. Todo ello, junto a su excepcional ubicación en pleno Paseo de la Castellana, lo convierten en un gran edificio de oficinas.

**Superficie total: 8.112 m<sup>2</sup>**



### Miguel Ángel, 11

Edificio ubicado en el distrito de negocios de Madrid, a escasos metros del Paseo de la Castellana. Este singular edificio de oficinas de siete plantas ocupa un lugar privilegiado en la confluencia de la calle Miguel Ángel con el Paseo del General Martínez Campos. A sus excelentes comunicaciones cabe añadir unos espacios para oficinas totalmente exteriores y diáfanos, distribuidos a lo largo de una imponente fachada de doble cristal y alrededor de un núcleo central con tres ascensores, que permiten superficies de hasta 795 m<sup>2</sup> por planta. Cuenta con una planta baja comercial dividida en tres locales, cada uno de ellos con acceso independiente desde la calle. En sus plantas bajo rasante encontramos zona de aparcamiento con acceso directo a las plantas de oficinas.

**Superficie total: 9.349 m<sup>2</sup>**



## Ramírez Arellano, 37

Edificio perfectamente situado en la confluencia de la M-30 con la Avenida América, en un entorno totalmente consolidado, a escasos minutos tanto del aeropuerto como del centro de la ciudad. Por su configuración, diseño arquitectónico y estratégica ubicación, se trata, sin lugar a dudas, de un referente en el paisaje urbano de Madrid. El edificio ofrece espacios totalmente diáfanos, funcionales, totalmente exteriores, que responderán plenamente a las necesidades de cualquier empresa, y dispone de las mejores instalaciones y servicios. Por su configuración y ubicación, podríamos considerarlo como un edificio idóneo para una sede corporativa. Dispone de aparcamiento propio.

**Superficie total: 10.911 m<sup>2</sup>**



## Torres Ágora – M-30

Torres Ágora no sólo ensambla dos cuerpos distintos en un sabio ejemplo de buen hacer arquitectónico, lo hace también con conceptos muy estudiados y aparentemente antagónicos, como son complejidad y sencillez, transparencia y opacidad, belleza y funcionalidad, que definen y dan a este inmueble la notoriedad que merece. Contribuye de manera especial a ello la singular fachada *Chromascreen*, totalmente translúcida desde el interior y opaca desde el exterior, que subraya el carácter innovador del conjunto. Las torres constan de catorce plantas de oficinas y cuentan con abundante luz natural y magníficas vistas sobre la ciudad. La ubicación, junto a la M-30 cerca de Arturo Soria, una de las zonas más dinámicas de Madrid, le permite disponer de excelentes comunicaciones con toda la ciudad y con el aeropuerto de Barajas. Dispone de un aparcamiento propio de gran capacidad. Es, sin lugar a dudas, una muestra brillante de buena arquitectura y un referente a tener en cuenta por cualquier empresa que desee contar con unas instalaciones de primer nivel.

**Superficie total: 46.339 m<sup>2</sup>**



## Capitán Haya, 53

Capitán Haya es una calle que arranca del Palacio de Congresos, sube paralela al Paseo de la Castellana y termina cerca de la Plaza Castilla. Es en ese entorno, en su parte más alta, donde se erige este notable edificio de diez plantas caracterizado por un diseño elegante, con una estructura rectangular sin ostentaciones, de una concepción aparentemente sencilla. El edificio respira confort y una atmósfera de equilibrio y distinción sumamente agradable que se aprecia en las distintas partes que lo conforman.

La amplitud de sus plantas, totalmente exteriores, le confiere unas cualidades óptimas para cualquier empresa que demande un espacio de trabajo distinto de los habituales. Dispone de excelentes infraestructuras y comunicaciones.

**Superficie total: 25.683 m<sup>2</sup>**



## Alfonso XII, 62

La singularidad de este inmueble reside en la habilidad con que están conjugados el clasicismo de sus volúmenes y la funcionalidad de sus espacios, mediante un lenguaje riguroso, muy arquitectónico. El edificio ofrece, en sus distintas plantas, unos espacios especialmente diáfanos y flexibles a los que sus amplios ventanales aportan un alto nivel de luminosidad, así como unas excepcionales vistas sobre el paisaje urbano que lo envuelve. Una baza importante del edificio es su situación frente al Parque del Retiro, a escasos metros del Paseo del Prado y del eje de la Castellana. Dispone, por tanto, de excelentes comunicaciones junto a la Estación de Atocha. Acceso directo al aeropuerto y principales líneas de metro y autobús.

**Superficie total: 15.422 m<sup>2</sup>**

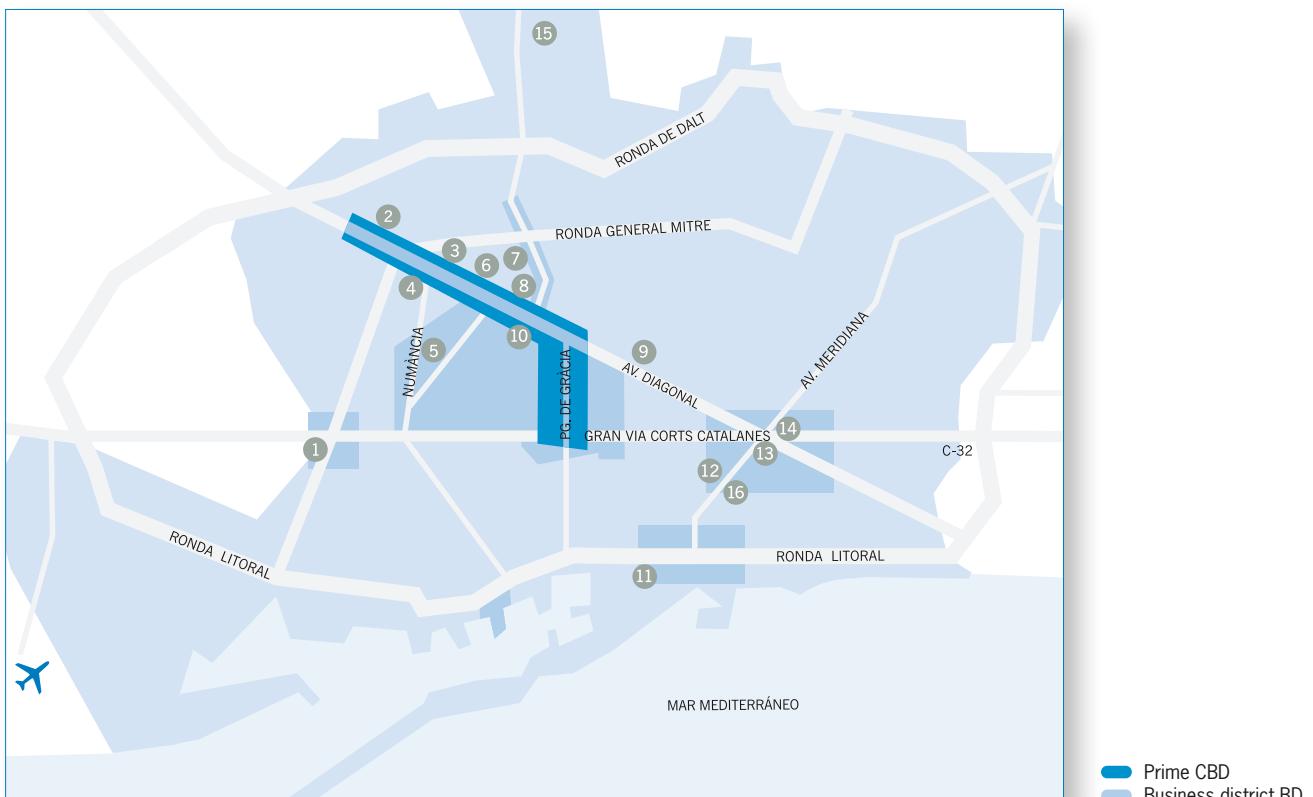




CENTRO NORTE, MADRID

# BARCELONA

## LOCALIZACIÓN DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS DE OFICINAS



1. Torre BCN
2. Pg. dels Til·lers, 2-6
3. Av. Diagonal, 682
4. Av. Diagonal, 609-615
5. Berlín, 38-48 / Numància, 46
6. Travessera de Gràcia, 11
7. Via Augusta, 21-23
8. Av. Diagonal, 530-532
9. Av. Diagonal, 416-420 – Les Punxes
10. Av. Diagonal, 409
11. Torre Marenostrum
12. Ausiàs Marc, 148
13. Glòries Diagonal
14. Complejo de Oficinas Parc Central
15. Complejo de Oficinas Sant Cugat Nord
16. Complejo de Oficinas Illacuna

## ANÁLISIS DE LA CARTERA DE ALQUILER 2009

CARTERA DE ALQUILER	EDIFICIOS DE OFICINAS				CENTRO COMERCIAL	RESIDENCIAL
	SUPERFICIE S/ RASANTE	PARKING	TOTAL SUPERFICIE			
<b>CBD BARCELONA</b>						
AV. DIAGONAL, 409	4.531	—	<b>4.531</b>	—	—	—
AV. DIAGONAL, 530	11.783	1.688	<b>13.471</b>	—	—	—
AV. DIAGONAL, 609-615 (EL DAU)	21.998	18.989	<b>40.987</b>	—	—	—
AV. DIAGONAL, 682	8.622	600	<b>9.222</b>	—	—	—
PEDRALBES CENTRE	—	—	<b>0</b>	6.807	—	—
<b>BD BARCELONA</b>						
AUSIÀS MARC / LEPANT	6.379	1.792	<b>8.171</b>	—	—	—
BERLÍN, 38-48 / NUMÀNCIA, 46	12.817	1.704	<b>14.521</b>	—	—	—
GLÒRIES - DIAGONAL	11.672	536	<b>12.208</b>	—	—	—
TIL·LERS	5.143	3.081	<b>8.224</b>	—	—	—
TRAVESSERA DE GRÀCIA, 11 - AMIGÓ	8.952	4.238	<b>13.190</b>	—	—	—
VIA AUGUSTA, 21-23	4.838	—	<b>4.838</b>	—	—	—
LES PUNXES	5.656	—	<b>5.656</b>	—	1.465	—
TORRE BCN	9.835	3.398	<b>13.233</b>	—	—	—
TORRE DEL GAS (1)	22.750	19.370	<b>42.120</b>	—	—	—
<b>OTROS BARCELONA</b>						
SANT CUGAT NORD	27.904	21.061	<b>48.965</b>	—	—	—
SAMONTA, 19-21	22.248	7.121	<b>29.369</b>	—	—	—
<b>RESTO LOCALES</b>						
BARCELONA	—	—	<b>0</b>	543	—	—
<b>SUPERFICIE EXPLOTACIÓN BARCELONA</b>	<b>185.128</b>	<b>83.578</b>	<b>268.706</b>	<b>7.350</b>	<b>1.465</b>	
<b>PROYECTOS EN DESARROLLO</b>						
LLACUNA 22@	20.973		<b>20.973</b>			
PARC CENTRAL 22@	29.474		<b>29.474</b>			
SAMONTA, 19	3.905		<b>3.905</b>			
<b>PROYECTOS DESARROLLO BARCELONA</b>	<b>54.352</b>	<b>0</b>	<b>54.352</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
<b>Total patrimonio Barcelona</b>	<b>239.480</b>	<b>83.578</b>	<b>323.058</b>	<b>7.350</b>	<b>1.465</b>	

(1) Proyecto desarrollado por una sociedad participada conjuntamente por Colonial y Gas Natural (participación 55%).

## DETALLE DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS

### Diagonal, 609-615 – El Dau

Este conjunto urbano, formado por dos edificios de oficinas, un centro comercial y un amplio aparcamiento, está situado en uno de los principales polos de actividad terciaria y comercial que estructuran la Barcelona moderna surgida con la prolongación hacia el oeste de la Avenida Diagonal, auténtica columna vertebral de la ciudad. Los volúmenes cúbicos de las oficinas, con su forma escueta y rotunda, constituyen el rasgo visual más destacado de este edificio, hasta el extremo de que se lo conoce popularmente como “el Dau”. La posición de los diversos cuerpos y el carácter porticado de las plantas bajas produce en torno al edificio un espacio público vivo y agradable, apto para el encuentro y para todo tipo de relaciones sociales. El sistema de organización espacial y recorridos está concebido según principios simples y claros. El resultado es una planta muy versátil y de gran capacidad de adaptación a diversos usos y disposiciones. Todo está pensado para favorecer la creación de un espacio de trabajo cómodo y agradable.

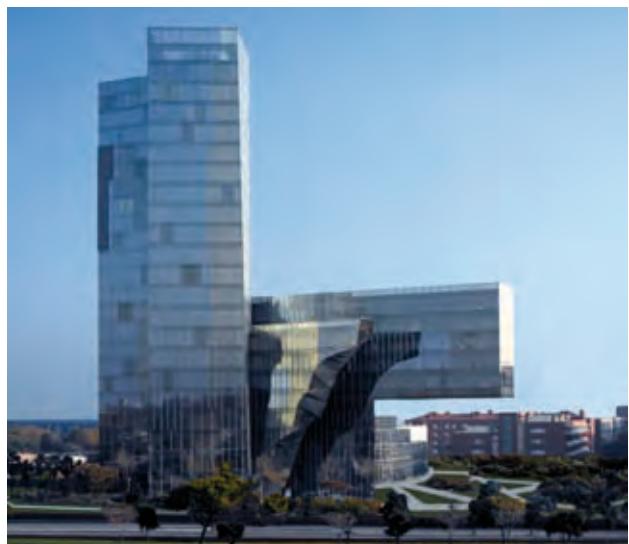
**Superficie total: 40.987 m<sup>2</sup>**



### Torre Marenostrum

Torre Marenostrum es uno de los edificios más singulares y relevantes que se ha realizado en la ciudad. Se trata de un edificio de oficinas de gran espectacularidad, tanto por su ubicación, en el frente marítimo de la ciudad, como por su concepción de sinuosa y moderna arquitectura, inspirada en una forma rocosa acristalada azotada por los vientos y el agua a los pies del Mediterráneo. Todo ello lo convierte en un claro referente en el skyline barcelonés. La torre de 100 metros de altura consta de dos edificios independientes, que proporcionan plantas diáfanas totalmente exteriores, dotadas de acabados e instalaciones de excelente calidad.

**Superficie total: 42.120 m<sup>2</sup>**



## Diagonal, 682

Esta vistosa torre de oficinas de trece plantas de altura es el resultado de la renovación integral de un edificio preexistente, del que se ha conservado sólo su estructura. La operación llevada a cabo, que ha permitido dotar al edificio de los equipamientos y prestaciones más actuales, ha supuesto también un cambio radical en su imagen externa e interna. El volumen, de líneas sobrias y elegantes, presenta unas fachadas en forma de muro-cortina de gran transparencia y riqueza cromática, donde predominan los tonos verdosos y acerados. El entorno ajardinado y las amplias zonas libres que lo rodean hacen que la silueta del edificio se perciba desde lejos y goce de amplias perspectivas. El tratamiento genérico que aparece en tres de las fachadas se altera en la fachada que se abre a la Avenida Diagonal, incorporando un motivo formado por una sucesión de planos inclinados de vidrio, que orientan el edificio y ponen énfasis en la relación que la torre establece con la gran arteria urbana.

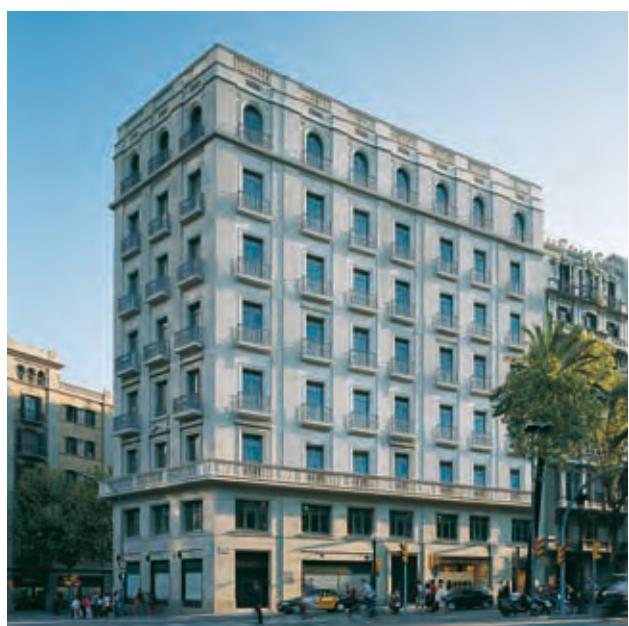
**Superficie total: 9.222 m<sup>2</sup>**



## Diagonal, 409

Edificio de oficinas situado en la confluencia de la Avenida Diagonal con las calles Balmes y París. El edificio se compone de ocho plantas y todos los locales gozan de un contacto directo con el exterior y de óptimas condiciones de iluminación natural. La fachada es fiel a la arquitectura de los maestros de obras que tan profundamente ha marcado la imagen del Ensanche barcelonés, con sus aberturas verticales dispuestas con un ritmo regular y una serie de elementos decorativos sobrios y elegantes que se repiten con pequeñas variaciones. El carácter tradicional de esta arquitectura no excluye, pues, un componente moderno ligado a las nociones de regularidad, repetición y austereidad decorativa que le son consustanciales. Ello hace de este edificio un espacio adecuado para disponer de lugares de trabajo que hagan compatible el prestigio de lo antiguo con la comodidad de lo actual.

**Superficie total: 4.531 m<sup>2</sup>**



## Diagonal, 530

Elegante edificio de oficinas que ocupa una posición privilegiada en el tramo central de la Avenida Diagonal, en un punto de gran concentración de las actividades financieras y comerciales. Destaca por la brillante concepción de su fachada, cuya capa más externa está formada por un sistema de lamas verticales orientables de vidrio ahumado que actúan a modo de *brise-soleil* pero manteniendo el efecto de transparencia. La orientación variable de las lamas de vidrio introduce un gran dinamismo y una sorprendente vivacidad y riqueza de matices. La planta baja, protegida por una potente marquesina continua, permite la ubicación de locales comerciales muy cualificados. El edificio, de nueve plantas de altura, se dispone de manera que todos los locales poseen abundante luz natural. El carácter modular del sistema constructivo facilita la adaptabilidad de la distribución y la variedad en la dimensión de los locales. Los acabados interiores, de primera calidad, refuerzan la impresión de riqueza sin ostentación que ofrece el edificio en su conjunto.

**Superficie total: 13.471 m<sup>2</sup>**



## Pg. dels Til·lers, 2-6

Este edificio situado en Pedralbes, uno de los barrios más elegantes de la ciudad, combina los grandes acristalamientos con la iconografía clasicista encarnada por pilas, cornisas y tímpanos. El resultado es una construcción espectacular y vistosa que añade, a la idea de funcionalidad propia de una moderna sede corporativa, el prestigio de lo simbólico representado, en este caso, por los fragmentos de arquitectura clásica que singularizan sus fachadas. Todo ello queda potenciado por los amplios espacios ajardinados que rodean la edificación, dotándola de un alto nivel de calidad ambiental.

**Superficie total: 8.224 m<sup>2</sup>**





DIAGONAL, 416, LES PUNXES, BARCELONA

# PARÍS

## LOCALIZACIÓN DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS DE OFICINAS



RIVES DE SEINE, PARÍS

1. Centre d'Affaires Le Louvre
2. Washington Plaza
3. Galerie des Champs-Elysées
4. Champs-Elysées, 90
5. Champs-Elysées, 92
6. Cézanne Saint Honoré
7. Edouard VII
8. Charles de Gaulle, 176 (Neuilly Sur Seine)
9. Coface (La Défense)
10. Rives de Seine
11. Le Gallo, 46 (Boulogne Billancourt)
12. Iéna, 96
13. Les Miroirs (La Défense)
14. Wagram, 131
15. Grenelle, 103
16. Haussmann, 104-110
17. Capucines, 12
18. Hanovre, 6
19. Richelieu

## ANÁLISIS DE LA CARTERA DE ALQUILER 2009

CARTERA DE ALQUILER	EDIFICIOS DE OFICINAS					
	SUPERFICIE S/ RASANTE	PARKING	TOTAL SUPERFICIE	CENTRO COMERCIAL	RESIDENCIAL	RESTO
<b>PARÍS – Cité Financière</b>						
CALL-LDA	26.876	5.613	<b>32.489</b>	6.077	–	2.134
CAPUCINES	–	–	<b>0</b>	2.243	–	–
EDOUARD VII	28.112	9.930	<b>38.042</b>	16.043	4.510	4.278
HANOVRE LB	3.003	1.697	<b>4.700</b>	–	61	–
ILOT RICHELIEU	24.392	10.248	<b>34.640</b>	–	–	5.095
<b>PARÍS – Triangle d'Or</b>						
C. ELYSÉES 90	3.990	–	<b>3.990</b>	–	–	–
CÉZANNE SAINT HONORÉ	24.411	3.288	<b>27.699</b>	1.849	–	–
PRONY-WAGRAM	7.100	3.119	<b>10.219</b>	–	–	449
SAINT AUGUSTIN	–	163	<b>163</b>	–	–	–
IÉNA	7.285	5.463	<b>12.748</b>	–	–	–
WASHINGTON PLAZA	28.712	13.030	<b>41.742</b>	515	–	2.241
HAUSMANN 104-110	5.899	1.325	<b>7.224</b>	339	–	–
<b>PARÍS – Croissant d'Or</b>						
NEUILLY	5.621	2.737	<b>8.358</b>	492	–	–
QUAI LE GALLO	31.003	6.923	<b>37.926</b>	–	–	1.275
ISSY LES MOULINEAUX	6.026	2.321	<b>8.347</b>	–	–	–
<b>PARÍS – Paris Rive Gauche</b>						
RIVES DE SEINE	20.270	6.589	<b>26.859</b>	–	–	1.760
<b>PARÍS – Paris Ouest</b>						
ROME VIENNE	–	163	<b>163</b>	–	–	–
<b>PARÍS – La Défense</b>						
103 GRENELLE	15.374	3.148	<b>18.522</b>	–	–	–
MICHELET LA DÉFENSE	26.716	4.692	<b>31.408</b>	–	–	731
LES MIROIRS	19.432	3.575	<b>23.007</b>	–	–	442
<b>PARÍS – 2è Couronne</b>						
PAVILLON H IV	–	–	<b>0</b>	–	–	4.469
<b>SUPERFICIE EXPLOTACIÓN PARÍS</b>	<b>284.221</b>	<b>84.024</b>	<b>368.245</b>	<b>27.558</b>	<b>4.571</b>	<b>22.874</b>
<b>PROYECTOS EN DESARROLLO</b>						
WASHINGTON PLAZA (parcial)	11.044	2.313	<b>13.357</b>	–	–	–
CALL-LDA	1.344	8.563	<b>9.907</b>	1.013	–	–
108-112 WAGRAM	4.159	638	<b>4.797</b>	893	179	–
247 ST. HONORÉ	–	5.705	<b>5.705</b>	172	–	16.147
C. ELYSÉES 8288	–	3.036	<b>3.036</b>	1.769	–	–
C. ELYSÉES 92	4.209	36	<b>4.245</b>	3.396	–	–
CÉZANNE SAINT HONORÉ	–	1.504	<b>1.504</b>	–	–	–
C. ELYSÉES 90	265	–	<b>265</b>	–	–	–
QUAI LE GALLO	–	1.511	<b>1.511</b>	–	–	–
PAVILLON H IV	–	127	<b>127</b>	–	–	–
NEULLY	–	842	<b>842</b>	–	–	–
PRONY-WAGRAM	–	532	<b>532</b>	–	–	–
IÉNA	–	360	<b>360</b>	–	–	–
EDOUARD VII	–	–	<b>0</b>	–	–	224
<b>PROYECTOS DESARROLLO PARÍS</b>	<b>21.021</b>	<b>25.167</b>	<b>46.188</b>	<b>7.243</b>	<b>179</b>	<b>16.371</b>
<b>Total patrimonio París</b>	<b>305.242</b>	<b>109.191</b>	<b>414.433</b>	<b>34.801</b>	<b>4.750</b>	<b>39.245</b>

## DETALLE DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS

### **Centre d’Affaires Le Louvre**

Este histórico edificio de 1852 constituye una auténtica joya por su ubicación, en pleno centro del París más característico y con más estilo, entre la Rue St. Honoré y la Rue de Rivoli, de la que forma parte por su diseño. Se encuentra al lado del Museo del Louvre, al que se accede con sólo cruzar la calle, a pocos pasos del Palais Royal y la Comédie Française y cerca también de la ópera. Su integración en este entorno artístico-cultural es sencillamente perfecta. En 1975 se inicia la creación, en la planta baja, de un centro empresarial moderno, Le Louvre des Antiquaires, el centro especializado más importante del mundo. A partir de 1978, el edificio se convierte en el primer centro empresarial de París. Una cuarta parte del espacio del inmueble está dedicada a locales comerciales (básicamente anticuarios) y el resto está dedicado a oficinas.

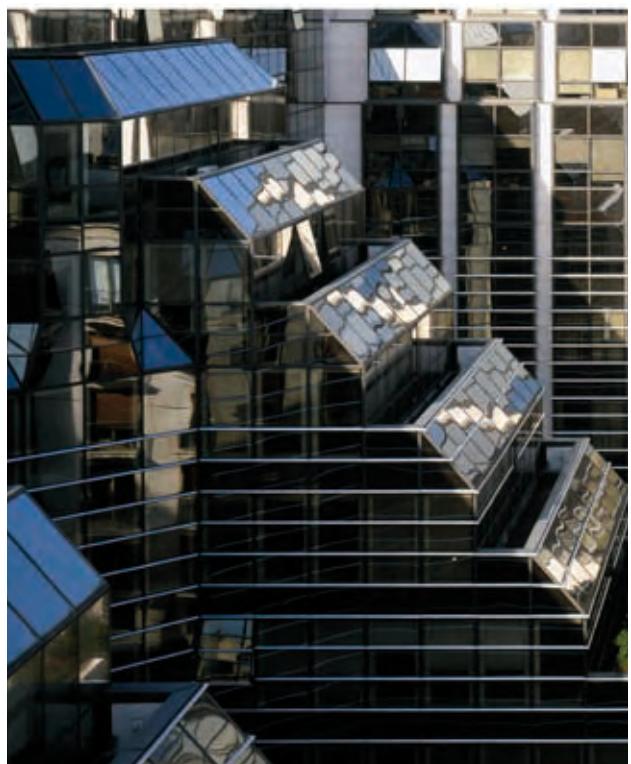
**Superficie total: 51.620 m<sup>2</sup>**



### **Washington Plaza**

Inmueble de sólido aspecto y original fachada, que se ha sabido mantener y que se convierte, después de su total y excelente reforma de 1993, en un singular edificio de oficinas que le permite estar entre los primeros puestos del mercado parisino. Disfruta de una situación privilegiada al lado de los Campos Elíseos, muy cerca del Arco del Triunfo, y dispone de una gran superficie, básicamente dedicada a oficinas con las prestaciones y servicios que exige el mercado actual para un inmueble de estas características.

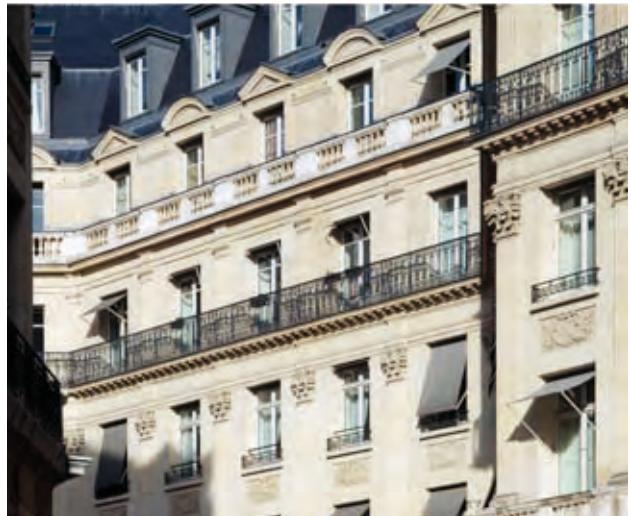
**Superficie total: 57.855 m<sup>2</sup>**



## Edouard VII

Este espléndido conjunto que ocupa un lugar de privilegio al lado de la Ópera Garnier es una muestra perfecta del París más representativo creado por Haussmann, el inventor de los grandes bulevares y, en cierto modo, del París que conocemos. En su rehabilitación únicamente se han mantenido las fachadas y algunos elementos de carácter, como las escaleras y los ascensores, con unos resultados francamente espectaculares. El conjunto se complementa con su ubicación en uno de los barrios más animados de París, donde se hallan grandes almacenes, tiendas, cines, restaurantes, la famosa ópera y el mítico Olympia de París junto con la mayor concentración de empresas de la ciudad.

**Superficie total: 62.873 m<sup>2</sup>**



## Cézanne Saint Honoré

La característica principal de este conjunto inmobiliario, que por lo tanto lo singulariza, es que está formado por dos edificios totalmente independientes situados a ambos lados de una calle privada (Paul Cézanne) que atraviesa el conjunto del que forma parte. Es una sólida construcción típica de los años treinta a la que la ausencia de muros de carga ha permitido, además de una restauración completa, la creación de amplios y gratos espacios que permiten la adaptación a cualquier tipo de trabajo. Por la excelencia de los trabajos de restauración desarrollados, el conjunto ha recibido el premio SIMI 2004 al edificio del año, en la categoría de edificio renovado, y el gran premio europeo ULI Excellence Awards 2005.

**Superficie total: 31.052 m<sup>2</sup>**



## Coface (La Défense)

En ese Manhattan parisino que constituye La Défense, concretamente en el barrio Michelet y al pie del Boulevard Circulaire, se halla este edificio que forma parte de un conjunto del que sobresale por su tono oscuro y su disposición en planta. Sus interiores son luminosos y están diseñados con especial elegancia. El sistema de organización espacial y recorridos está concebido según principios simples y claros. El resultado es una planta muy versátil y de gran capacidad de adaptación a diversos usos y disposiciones. Todo está pensado para favorecer la creación de un espacio de trabajo cómodo y agradable. En este contexto, la torre se presenta como un volumen limpio, envuelto en sus cuatro caras por un muro-cortina de vidrio de gran sencillez y tersura que se recorta con un reto perfil en el skyline urbano.

**Superficie total: 32.139 m<sup>2</sup>**



## Rives de Seine

Se trata de un inmueble muy bien concebido, como lo prueba la perfecta integración con su entorno, básicamente condicionado por el eje fluvial y la elección de su nombre que, de manera tan apropiada, ostenta y lo define. El edificio, que tiene diecisésis plantas, cuenta con un amplio vestíbulo que domina el Sena y dispone de un acceso privilegiado a través de los muelles del río. La capacidad de dividir su fachada en dos partes desiguales le confiere una esbeltez de la que carecen otros edificios similares a su alrededor. Después de una profunda y rigurosa reforma finalizada en 2001, el edificio tiene un aspecto totalmente actual, por lo que resulta difícil creer que fuera construido en 1974. En cuanto a su ubicación, tiene justo detrás la Gare de Lyon y, al otro lado del río, la de Austerlitz. Se encuentra, por lo tanto, muy cerca del Ministerio de Economía y de la espectacular Biblioteca de Francia.

**Superficie total: 28.619 m<sup>2</sup>**



## RESTO

### ANÁLISIS DE LA CARTERA DE ALQUILER 2009

CARTERA DE ALQUILER	EDIFICIOS DE OFICINAS					
	SUPERFICIE S/ RASANTE	PARKING	TOTAL SUPERFICIE	CENTRO COMERCIAL	RESIDENCIAL	RESTO
<b>RESTO ESPAÑA</b>						
HOTEL MARINA DE LA TORRE	–	–	0	–	–	11.519
HOTEL SANCTI PETRI	–	–	0	–	–	16.707
APARTAHOTEL SANCTI PETRI	–	–	0	–	–	8.088
<b>RESTO LOCALES</b>						
RESTO ESPAÑA	–	–	0	2.277	–	–
<b>Total patrimonio resto</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2.277</b>	<b>–</b>	<b>36.314</b>

## PROYECTOS EN DESARROLLO

A 31 de diciembre de 2009, la cartera de proyectos de inmuebles en desarrollo destinados al negocio de patrimonio de Colonial cuenta con seis inmuebles en España, representativos de 129.407 m<sup>2</sup>, con una inversión de 217 miles de euros, y tres inmuebles en París, además de una serie de edificios parcialmente en rehabilitación, que totalizan 69.982 m<sup>2</sup>, con una inversión en ejecución de obra estimada en 491 miles de euros.

Los proyectos están diseñados para el destino de alquiler y se concentran básicamente en el desarrollo de oficinas en los mercados de París, Madrid y Barcelona, así como centros comerciales concentrados en el mercado emergente de París. Estos proyectos representan una fuente de ingresos por rentas adicionales para el Grupo del orden de los 44 millones de euros anuales.

NEGOCIO DE PATRIMONIO – CARTERA DE PROYECTOS 2009				
NEGOCIO DE PATRIMONIO – CARTERA DE PROYECTOS	Nº PROYECTOS	SUPERFICIE EDIFICABLE M <sup>2</sup>	INVERSIÓN	
			TOTAL (MILES DE EUROS)	% EJECUTADA
España	6	129.407	217	87,1%
París	3	69.982	491	84,9%
<b>Total proyectos Colonial</b>	<b>9</b>	<b>199.389</b>	<b>708</b>	<b>85,6%</b>

## DETALLE PROYECTOS EN DESARROLLO

Entre la cartera diversificada de proyectos en curso de desarrollo de Colonial, destacamos los siguientes:

### **Martínez Villergas, 49 – Madrid**

**Oficinas: 24.405 m<sup>2</sup> sobre rasante**

**Plazas aparcamiento: 439**

**Fecha disponibilidad: Segundo semestre 2011**

Edificio ubicado en la madrileña calle de Martínez Villergas, junto a la confluencia de la M-30 y la Avenida América.

Su privilegiada situación, rodeado de zonas ajardinadas, su majestuosa composición arquitectónica, así como sus imponentes fachadas dispuestas a cuatro vientos, lo convierten en un auténtico referente arquitectónico en la entrada a Madrid por la Avenida América. En sus inmediaciones, encontramos empresas multinacionales de primer nivel, que se han visto atraídas por sus rápidos y cómodos accesos y por el alto grado de consolidación de la zona.

Este singular edificio de oficinas consta de trece plantas sobre rasante y cuatro plantas más bajo rasante, con una superficie total aproximada de 26.500 m<sup>2</sup> y 439 plazas de aparcamiento.



### **Complejo de Oficinas Parc Central – Barcelona**

**Oficinas: 14.801 m<sup>2</sup> sobre rasante**

**Plazas aparcamiento: 184**

**Fecha disponibilidad: Primer semestre 2012**

Este proyecto contempla dos edificios de oficinas de 15.000 m<sup>2</sup> integrados dentro de un complejo de oficinas. Estará situado en pleno Distrito 22@, frente a la Avenida Diagonal, una de las zonas de mayor proyección de la ciudad. Los materiales y acabados serán de la máxima calidad, y estará diseñado para integrarse perfectamente en su entorno. Además, el complejo cuenta con una gran flexibilidad de espacios, amén de una estudiada eficiencia ecológica.



## Complejo de Oficinas Illacuna – Barcelona

**Oficinas: 20.451 m<sup>2</sup> sobre rasante**

**Plazas aparcamiento: 390**

**Fecha disponibilidad: Primer semestre 2010**

Proyecto de parque de oficinas situado en el Eix Llacuna, delimitado por las calles Llacuna, Pallars y Pujades, junto a los antiguos terrenos de la fábrica textil Ca L'Aranyó, futuro Parque Barcelona Media, y en pleno Distrito de Actividades 22@.

El proyecto nace en un entorno urbano consolidado, objeto de una ambiciosa transformación urbanística, marcado por la influencia que las nuevas tecnologías tendrán en el tejido empresarial de la zona.

Este singular complejo inmobiliario albergará en su interior aproximadamente 21.000 m<sup>2</sup> de oficinas de primer nivel y se erigirá como un auténtico referente en la zona. Su diseño vanguardista y la calidad de sus instalaciones aportarán valor añadido en términos de confort y productividad para las empresas que en él se ubiquen.



## 247-251 Rue Saint Honoré – París

**Hotel: 16.203 m<sup>2</sup> sobre rasante**

**Fecha disponibilidad: Primer semestre 2011**

Edificio situado en una de las zonas más prestigiosas de París, ubicado en las proximidades de la Place Vendôme, en pleno corazón de la capital francesa. El edificio cuenta con una superficie neta alquilable de aproximadamente 22.000 m<sup>2</sup> de oficinas y espacios comerciales. Dicho inmueble contribuirá a reforzar la presencia del Grupo Colonial en el distrito central de negocios de París.

El inmueble, que albergó con anterioridad parte de las oficinas del Ministerio de Justicia francés, será objeto de un proyecto de rehabilitación integral dirigido por el arquitecto Jean-Michel Wilmotte, con el objetivo de convertirlo en un hotel de lujo.



## Galerie des Champs-Elysées – París

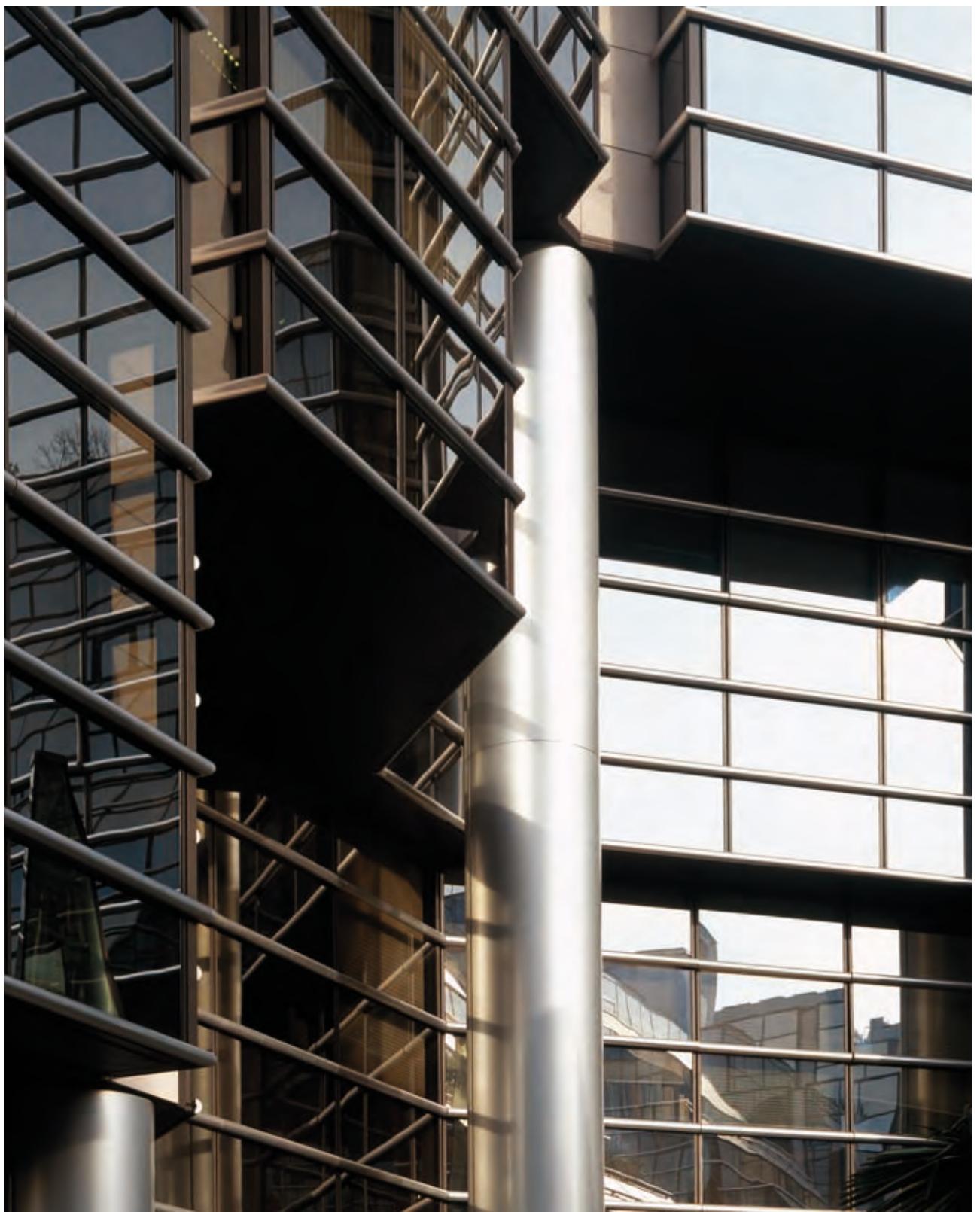
**Centro comercial: 6.239 m<sup>2</sup> sobre rasante**

**Fecha disponibilidad: Segundo semestre 2010**

Galerie des Champs-Elysées es un centro comercial que se encuentra situado en el lado más concurrido de la avenida más famosa de París, los Campos Elíseos. Construido en la década de los setenta, la galería se colocará nuevamente arriba en el mercado, una vez que la renovación técnica se haya completado. Fue adquirida por SFL a través de una *joint venture* al 50% con Ile de France Investissements, SA, una empresa propiedad de la familia Latsis.



GALERIE DES CHAMPS-ELYSÉES

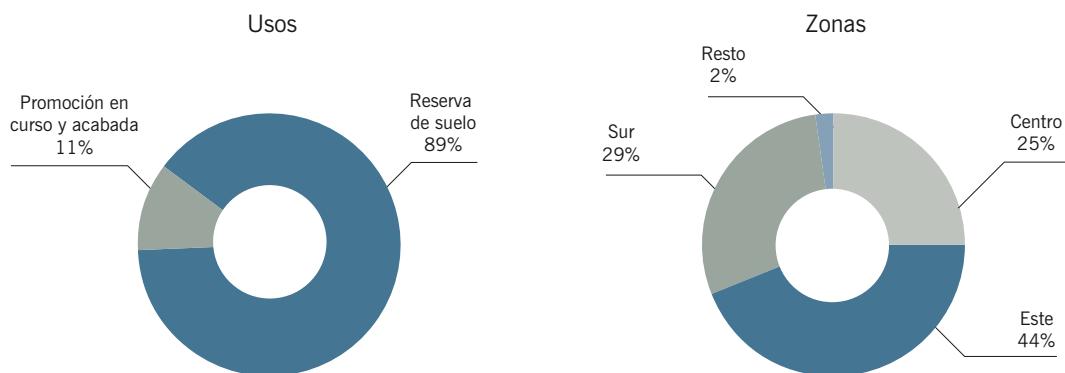


WASHINGTON PLAZA, PARÍS

# INFORME ANUAL 2009 negocio de promociones y suelo



Valor activos negocio residencial Grupo Colonial: 1.157 millones de euros



Una reserva de suelo de excelente calidad, que totaliza más de 1,8 millones de m<sup>2</sup> de techo edificable ubicados mayoritariamente en las áreas metropolitanas de Madrid, Barcelona y Sevilla. Adicionalmente, cerca de 0,2 millones de m<sup>2</sup> corresponden a la cartera de Riofisa.

El Grupo Colonial tiene una cartera de promociones que representan 382 viviendas, lo que supone un 42% menos si la comparamos con el ejercicio 2008, de acuerdo con la estrategia seguida por la Compañía. De las 382 viviendas en curso, 16 viviendas ya han sido prevendidas; el resto está en proceso de venta.

La brusca desaceleración del negocio de promoción residencial ha llevado a Colonial a centrarse en una estrategia para disminuir su reserva de suelo residencial, mediante ventas y acuerdos puntuales, con el objetivo de concentrar exclusivamente su actividad en el negocio patrimonial.



DETALLE PROMOCIÓN SANT CUGAT LA SERRA, BARCELONA

## SITUACIÓN MERCADO RESIDENCIAL

Durante el cuarto trimestre del año 2009, la construcción residencial continuó deprimida y registró una caída interanual del 25,5%, 2 décimas más que en el trimestre anterior. No obstante, se apreció una ralentización de la caída de los precios de las viviendas y de las transacciones inmobiliarias, apoyadas por los bajos tipos de interés.

Continúa el ajuste en el sector residencial, con un desplome del 44,5% interanual del número de visados de vivienda nueva en octubre. No obstante, el número de compraventas de viviendas ha ralentizado su descenso en los últimos meses, hasta presentar una bajada interanual del 2,6% en noviembre.

Por otro lado, el indicador de confianza en la construcción mejoró notablemente en el cuarto trimestre, pero se hallaba sensiblemente por debajo del nivel medio histórico.

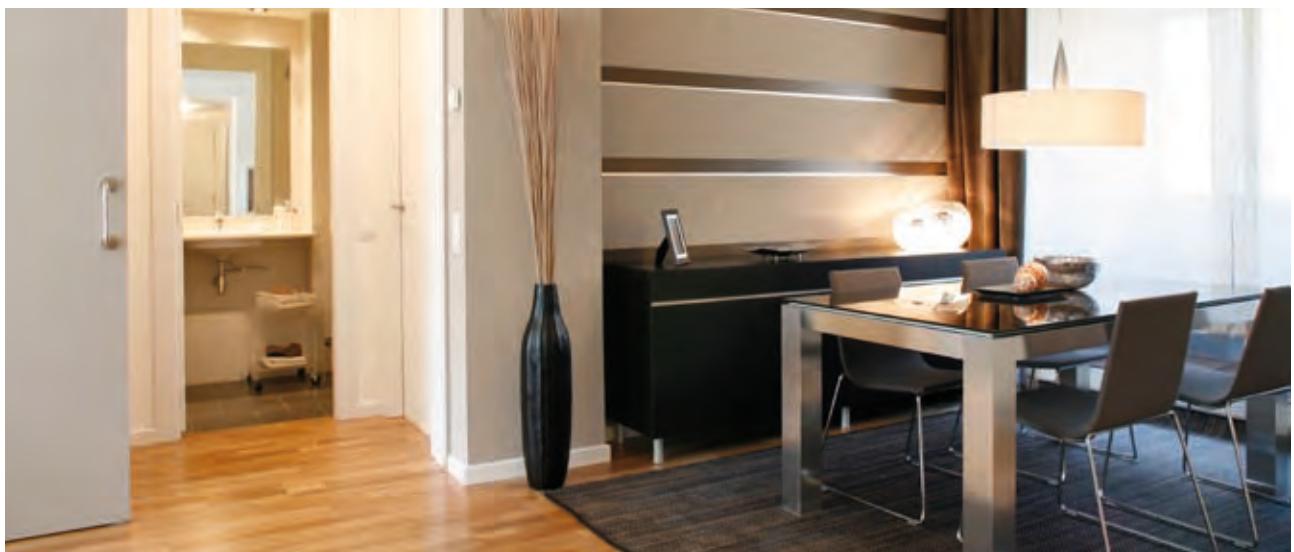
## PREVISIONES Y TENDENCIAS

El sector de la vivienda, que es el que más ha crecido durante la última fase expansiva, y a pesar de la mejora de algunos de sus indicadores, sigue presentando importantes desequilibrios en cantidades y una importante sobreoferta, lo que continuará ejerciendo presión a la baja sobre los precios. La oferta de nueva vivienda se ha adaptado con agilidad a este

escenario, situándose en niveles mínimos. Además, la evolución de la inversión, de la producción y del valor añadido de la construcción muestra que este proceso de ajuste todavía no ha tocado fondo. Frente a esta contracción, la demanda ha mostrado una ligera contención de su descenso durante el cuarto trimestre del 2009.

Varios factores apoyan la tesis de que aún no se haya tocado fondo en el ajuste del sector. En primer lugar, aún no se ha absorbido la sobreoferta de vivienda nueva. Segundo, la corrección de precios ha sido reducida hasta ahora cuando se compara con ajustes anteriores tanto en términos de magnitud (un 10% en términos reales desde el máximo) como de duración (seis trimestres), y tras un aumento muy significativo en el último ciclo expansivo. Tercero, la mejora del esfuerzo familiar ha sido menor que en otros países, como Estados Unidos. Por último, la confianza de los consumidores sigue en niveles reducidos, lo que les lleva a postergar decisiones de compra importantes, como la adquisición de una vivienda.

El sector inmobiliario, que hasta 2009 acumulaba un enorme desequilibrio en cantidades, comenzará a reducir el stock de vivienda sin vender. La oferta nueva de vivienda se ha ajustado intensamente, por lo que, incluso ante una demanda débil, es previsible que en el momento actual ya hayan dejado de acumularse inventarios. El conjunto de medidas



DETALLE PROMOCIÓN SANT CUGAT LA SERRA, BARCELONA

## ACTIVIDAD COMERCIAL Y EJECUCIÓN DE OBRAS

fiscales adoptadas para 2010 relacionadas con la vivienda (singularmente la subida del IVA en el mes de julio, y la eliminación de la deducción a la compra de vivienda habitual para 2011) podría adelantar compra a 2010 y acelerar el proceso. Lo mismo cabe decir de la mejora en la accesibilidad que se ha observado como resultado de la reducción de tipos de interés y de las caídas en el precio, que en algunos casos han sido muy significativas, en un mercado tan heterogéneo como el de la vivienda. A pesar de esta recuperación de la demanda, los bajos niveles actuales de visados hacen prever una baja actividad promotora y una caída de la inversión en vivienda frente a la de 2009 en torno al 15%.

Tras completar su ajuste, el sector inmobiliario español deberá converger hacia un tamaño más sostenible, donde se materializará una demanda de vivienda potencial en línea con sus fundamentales en un equilibrio de medio-largo plazo. Para estimar ese nivel de equilibrio, se han utilizado las proyecciones de la tasa de natalidad, la tasa de mortalidad, los flujos de inmigrantes y la demanda de viviendas vacacionales. El análisis arroja una demanda potencial de vivienda de alrededor de 400.000 unidades al año una vez que el mercado retorne a la normalidad.

La venta comercial de viviendas y locales comerciales en el transcurso del ejercicio 2009 ha ascendido a 9,3 millones de euros (46 viviendas), cifra inferior a los 54,1 millones de euros registrados en el año anterior por la Compañía. Este descenso se explica principalmente por la disminución del stock disponible para la venta que tiene el Grupo, al no haberse iniciado nuevas promociones de viviendas, y a la significativa desaceleración de la demanda que se viene registrando desde el año 2006 y que se ha acentuado sobre todo en el último año.

La brusca desaceleración del negocio de promoción residencial ha llevado a Colonial a centrarse en una estrategia para disminuir su reserva de suelo, mediante ventas y acuerdos puntuales, con el objetivo de concentrar exclusivamente su actividad en el negocio patrimonial.

Al cierre del ejercicio 2009, el stock de ventas comerciales pendientes de contabilizar asciende a 5,3 millones de euros (equivalentes a 16 viviendas).

Al cierre del ejercicio, Colonial tiene una cartera de promociones que representa unas 382 viviendas, de las cuales 16 están prevendidas (4% del total) y el 96% restante (366 viviendas) está en proceso de venta.



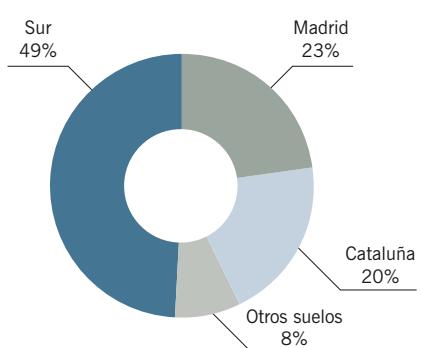
DETALLE PROMOCIÓN SANT CUGAT LA SERRA, BARCELONA

CARTERA PROMOCIONES	UBICACIÓN	TOTAL VIVIENDAS	VENTAS PENDIENTES DE CONTABILIZAR (MILLONES DE EUROS)
Madrid Vallecas	Madrid	115	1,6
Sant Cugat Can Matas	Barcelona	102	3,0
Sant Cugat Vulpalleras	Barcelona	23	0,3
Girona Químics	Girona	51	
Lleida Pardiñas	Lleida	59	0,3
Sabadell	Barcelona	31	
Otros		1	0,1
<b>Total</b>		<b>382</b>	<b>5,3</b>

## RESERVA DE SUELO

La reserva de suelo de Colonial al cierre del ejercicio 2009 asciende a más de 1,8 millones de m<sup>2</sup>, de los cuales aproximadamente un 49% es suelo ubicado en Andalucía, un 23% ubicado en Madrid y un 20%, en Cataluña; el 8% restante engloba otros suelos de uso patrimonial. Por su parte, la reserva de suelo de Riofisa asciende aproximadamente a 0,2 millones de m<sup>2</sup>.

Colonial continuará con su estrategia de disminuir progresivamente su reserva de suelo mediante ventas y acuerdos puntuales con sus acreedores bilaterales, con el doble fin de optimizar el tamaño de la misma y adecuarlo a la estrategia seguida por el Grupo y reducir el nivel de endeudamiento.



RESERVA DE SUELO 2009	SUPERFICIE EDIFICABLE
Suelo Zona Este (Catalunya)	20,1%
Terrassa Aeg	66.191
Llinars	84.910
Viladecans 2	20.717
Sitges	12.296
Castelló Sector 27	19.929
Castelló UA 26_27_29	32.227
Valls	38.525
Sant Esteve de Sesrovires	74.425
Parkestil (Torreropa)	12.831
<b>Total suelo Este</b>	<b>362.051</b>
Suelo Zona Centro (Madrid)	22,8%
Ampl. Castellana	8.850
Valdecarros	19.800
Torrejón de Velasco	94.131
Valdebebas	68.462
Trescantos	220.776
<b>Total suelo Centro</b>	<b>412.019</b>
Suelo Zona Sur	49,5%
Mojácar	28.207
Los Naranjos	139.282
Mairena	28.763
Las Salinas	140.755
Entrenúcleos	557.173
<b>Total suelo Sur</b>	<b>894.180</b>
Otros suelos	7,6%
Castellar del Vallès	40.217
El Prat de Llobregat	95.552
Otros	980
<b>Otros suelos</b>	<b>136.749</b>
<b>Total reserva suelo</b>	<b>1.804.999</b>

## NEGOCIO COMERCIAL

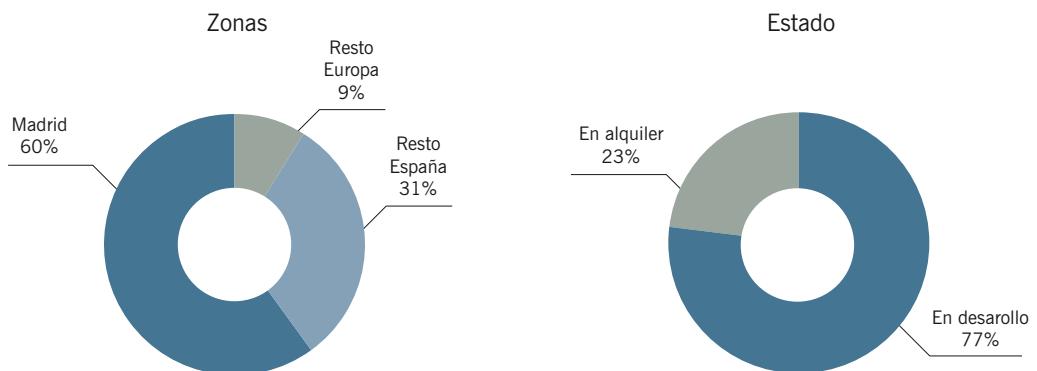
### CON UNA CARTERA COMERCIAL SUPERIOR A LOS 700 MILLONES DE EUROS

**Una cartera de inmuebles**, que incluye principalmente centros comerciales y parques empresariales-logísticos, con una superficie total de casi 1,5 millones de m<sup>2</sup>.

Edificios ubicados mayoritariamente en **Madrid**, extendiéndose a otras ciudades de **España** y al **resto de Europa**.

**Larga y probada experiencia en la promoción y rehabilitación de inmuebles**, con una cartera de proyectos en desarrollo y en estudio de aproximadamente 1,3 millones de m<sup>2</sup>.

Valoración activos negocio comercial: 749 millones de euros



TORRE BCN, BARCELONA

# INFORME ANUAL 2009 valoración de activos



## VALORACIÓN DE ACTIVOS

El patrimonio inmobiliario del Grupo Colonial al cierre del ejercicio 2009 ha sido valorado por Jones Lang LaSalle, CB Richard Ellis y Atis Real en 7.038 millones de euros. La disminución de valor de la cartera total ha sido de un 21,2%, si bien en términos homogéneos (en particular excluyendo el impacto de las ventas del periodo) ha disminuido un 12,9% respecto a diciembre de 2008.

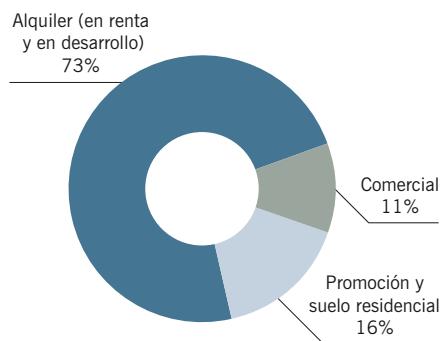
Aproximadamente, un 73% de los activos están asociados al negocio de alquiler, representando el negocio residencial el 16% y el negocio comercial, el 11% del valor total de los activos.

VALORACIÓN DE ACTIVOS (MILLONES DE EUROS)	31-DIC.-09		31-DIC.-08		VARIACIÓN DIC. 09 / DIC. 08		VAR. LIKE FOR LIKE DIC. 09 / DIC. 08	
	MILLONES DE EUROS	% S/ TOTAL	MILLONES DE EUROS	% S/ TOTAL	MILLONES DE EUROS	%	MILLONES DE EUROS	%
Negocio Alquiler España	1.908	27%	2.250	25%	-343	-15,2%	-141	-8,5%
Negocio Alquiler Francia	3.224	46%	3.627	41%	-403	-11,1%	-315	-10,2%
<b>Total Negocio Alquiler (en renta y en desarrollo)</b>	<b>5.132</b>	<b>73%</b>	<b>5.877</b>	<b>66%</b>	<b>-746</b>	<b>-12,7%</b>	<b>-456</b>	<b>-9,6%</b>
Negocio Residencial (Promociones y suelo)	1.157	16%	1.439	16%	-282	-19,6%	-149	-12,7%
Negocio Comercial	749	11%	1.614	18%	-865	-53,6%	-298	-27,7%
<b>Total patrimonio consolidado</b>	<b>7.038</b>	<b>100%</b>	<b>8.930</b>	<b>100%</b>	<b>-1.893</b>	<b>-21,2%</b>	<b>-903</b>	<b>-12,9%</b>

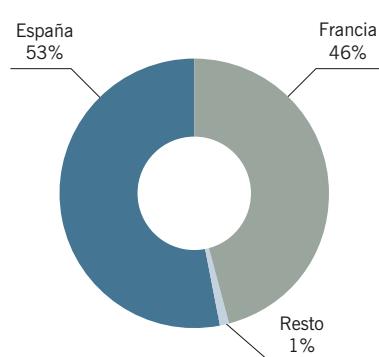
Nota: La valoración de los activos de Riofisa se distribuye en función de los usos de los activos.

### Valoración del patrimonio inmobiliario

G.A.V. por actividad (%)



G.A.V. por país (%)



**7.038 millones de euros**

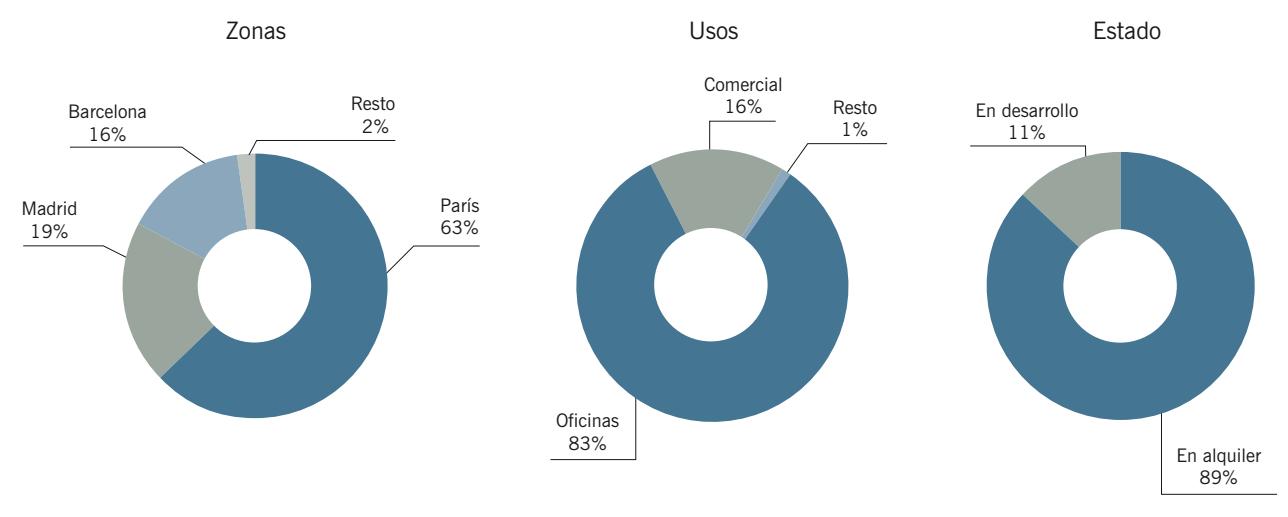
## NEGOCIO DE ALQUILER

El negocio de alquiler ha sido valorado en 5.132 millones de euros al cierre del ejercicio 2009. En términos comparables, se ha observado un decremento de 456 millones de euros, un -9,6% respecto a diciembre de 2008.

Este ajuste de valoración se debe a una disminución de rentas, principalmente en España, y a un mantenimiento de las rentabilidades exigidas a los activos de alquiler.

Colonial posee una cartera que podemos diversificar en un triple nivel:

### Clasificación negocio de alquiler



**Por usos:** la cartera de oficinas del Grupo tiene un peso relativo en el valor total del negocio de alquiler de un 83% y el segmento de centros comerciales representa el 16% del valor total del negocio de alquiler.

**Por estado:** nuestra cartera se centra básicamente en el alquiler, representando el 89% de la cartera total, mientras el 11% restante corresponde a los proyectos en desarrollo.

**Geográficamente:** el negocio de alquiler de oficinas sigue centrado en los mercados tradicionales de París, Madrid y Barcelona.

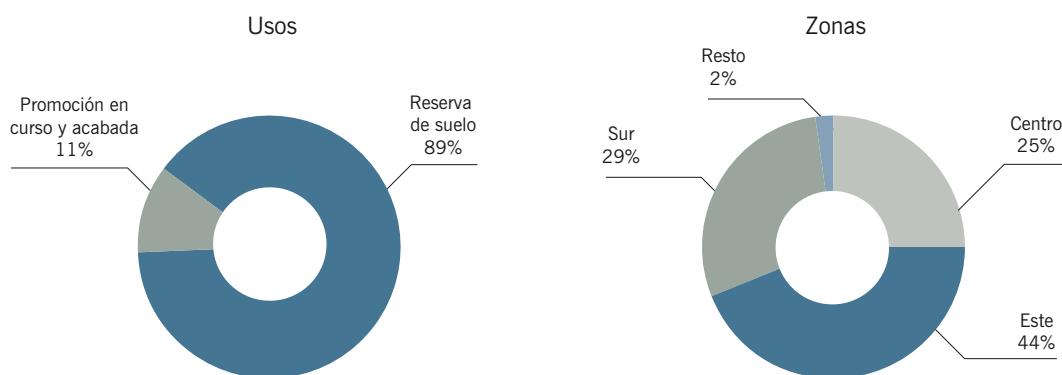
## NEGOCIO RESIDENCIAL Y COMERCIAL

El negocio residencial ha sido valorado en 1.157 millones de euros, un 19,6% inferior respecto a la valoración de diciembre de 2008, descenso provocado fundamentalmente por las ventas de suelo llevadas a cabo por el Grupo en el transcurso del ejercicio, así como por los ajustes en el valor de mercado de la cartera de suelo, que en términos homogéneos ha descendido un 12,7% respecto a diciembre de 2008.

VALORACIÓN DE ACTIVOS NEGOCIO RESIDENCIAL (MILLONES DE EUROS)	DIC. 09	DIC. 08	% VAR. VS. DIC. 2008
Total reserva del suelo	1.025	1.222	-16,1%
Total promoción en curso y acabada	132	217	-39,2%
<b>Total negocio promociones y suelo</b>	<b>1.157</b>	<b>1.439</b>	<b>-19,6%</b>

La clasificación del valor del negocio residencial del Grupo por usos y geográficamente se muestra a continuación:

**Valor activos negocio residencial Grupo Colonial: 1.157 millones de euros**



El negocio comercial, que incluye la mayor parte del negocio de Riofisa, ha sido valorado en 749 millones de euros al cierre del ejercicio 2009. En términos comparables, se ha observado un decremento de 298 millones de euros, un -27,7% respecto a diciembre de 2008.

VALORACIÓN DE ACTIVOS NEGOCIO COMERCIAL (MILLONES DE EUROS)	DIC. 09	DIC. 08	% VAR. VS. DIC. 2008
Negocio comercial	749	1.614	-53,6%
<b>Total negocio comercial</b>	<b>749</b>	<b>1.614</b>	<b>-53,6%</b>

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN  
INMOBILIARIA COLONIAL S.A.  
Av. Diagonal, 530-532  
08006 Barcelona

Madrid, 23 de marzo de 2010

Muy señores nuestros:

**VALORACIÓN DEL PATRIMONIO INMOBILIARIO DE INMOBILIARIA COLONIAL S.A.**

De acuerdo con sus instrucciones hemos realizado una valoración de las propiedades que conforman el Patrimonio Inmobiliario de Inmobiliaria Colonial a fecha 31 de diciembre de 2009, cuya lista de valores netos incluimos en la presente carta.

Considerando las características de las propiedades que conforman la cartera inmobiliaria de Inmobiliaria Colonial S.A., somos de la opinión de que el valor total de mercado de su patrimonio inmobiliario, a 31 de diciembre de 2009, se situaría en **7.311.245.373 Euros** (Siete Mil Trescientos Once Millones Doscientos Cuarenta y Cinco Mil Trescientos Setenta y Tres Euros) y el valor participado de mercado de su patrimonio inmobiliario, a 31 de diciembre de 2009, se situaría en **6.922.308.433 Euros** (Seis Mil Novecientos Veintidós Millones Trescientos Ocho Mil Cuatrocientos Treinta y Tres Euros), compuesto de la siguiente forma:

	Valor de Mercado	Valor de Participación
Negocio Patrimonial	1.878.263.800	1.878.263.800
SFL (Francia)	3.444.075.311	3.224.225.372
Negocio Comercial y Residencial	1.988.906.262	1.819.819.262
<b>Total</b>	<b>7.311.245.373</b>	<b>6.922.308.433</b>

**BASES DE LA VALORACIÓN**

Cada inmueble ha sido valorado individualmente y no como parte de una cartera inmobiliaria. Por lo tanto, la cifra total de valoración no conlleva ningún descuento/ incremento, positivo o negativo, que refleje la hipotética circunstancia de que a fecha de la presente valoración la cartera completa saliera al mercado.

La valoración se ha realizado sobre la base del Valor de Mercado, definido por la Royal Institution of Chartered Surveyors como el valor estimado que debería obtenerse por la propiedad en una transacción efectuada en la fecha de valoración entre un vendedor y un comprador dispuestos e independientes entre sí, tras un periodo de comercialización razonable y en la que ambas partes hayan actuado con conocimiento, prudencia y sin coacción alguna.

Las valoraciones de mercado definidas por la RICS están reconocidas internacionalmente por asesores y contables de inversores y corporaciones propietarias de activos inmobiliarios. Estas definiciones también están reconocidas por TEGoVA (The European Group of Valuers' Associations) y por IVSC (The International Valuation Standards Committee).

Hemos supuesto que todos los inmuebles sujetos a la presente valoración están en régimen de propiedad plena (excepto los específicamente mencionados) y hemos ignorado cualquier tipo de hipoteca, cargas o gravámenes que puedan afectar a los inmuebles.

En la valoración hemos tenido en cuenta los gastos que normalmente se incluyen en las operaciones de compraventa.

#### **MÉTODOS DE VALORACIÓN**

La valoración de cada propiedad está basada en nuestra experiencia y conocimiento del mercado, sustentada en el análisis financiero de cada inmueble de manera que permita obtener un retorno aceptable para el potencial inversor / promotor. Además hemos tenido en cuenta evidencias de operaciones de compra venta en el mercado, que refleja la tendencia general del comportamiento actual de los inversores / promotor. Para determinar el valor en el mercado hemos empleado los siguientes métodos según el tipo de propiedad:

#### **PATRIMONIO EN RENTA Y CENTROS COMERCIALES**

La valoración es el resultado de la combinación de métodos de valoración que permiten verificar la consistencia de los valores. El método de valoración adoptado ha sido el de Capitalización de Ingresos mediante "Term & Reversion" contrastado con el método Comparativo.

##### **a) Método de capitalización de los ingresos**

Este es el método tradicional de valoración de inmuebles. El valor en el mercado se obtiene mediante la capitalización de los ingresos netos estimados procedentes del inmueble, en función del periodo de arrendamiento y reversión. Esto comporta la capitalización de los ingresos actuales a lo largo del periodo, junto con la valoración de cada una de las rentas subsiguientes probables tras las actualizaciones de las rentas o tras la formalización de nuevos alquileres en cada uno de los periodos previstos, siempre a partir del valor actual. La rentabilidad o rentabilidades aplicadas a las distintas categorías de ingresos reflejan todas las previsiones y riesgos asociados al flujo de tesorería y a la inversión. Las rentabilidades se obtienen a partir de una combinación del análisis de inversiones similares formalizadas cuyos precios por lo general vienen fijados por el mercado en función de la rentabilidad bruta y la experiencia general y el conocimiento del mercado (ver definiciones más abajo), aunque es preciso tener en cuenta el perfil de la rentabilidad de la inversión a lo largo del tiempo, especialmente por lo que se refiere a la rentabilidad inicial en el momento de la valoración.

**b) Técnica del valor actual de flujos futuros (DCF)**

Salvo que las características específicas de una inversión sugieran otra cosa, aplicamos la técnica DCF sobre un horizonte de 10 años, de conformidad con la práctica habitual en el mercado. El flujo de tesorería se desarrolla a lo largo del periodo de estudio mes a mes, para reflejar los incrementos del IPC y el calendario de actualizaciones de la renta, vencimientos de los contratos de arrendamiento, etcétera.

Por lo que respecta a los incrementos del IPC, por lo general adoptamos las previsiones generalmente aceptadas. Las previsiones de crecimiento de la renta se basan en las previsiones económicas de Jones Lang LaSalle sobre las principales rentas de Madrid, ajustadas a las características de cada inmueble en particular. De esta manera reflejamos nuestra previsión, con criterios comerciales, sobre el crecimiento de la renta.

Dado que no sabemos con certeza si se van a producir períodos de desocupación en el futuro, ni su duración, elaboramos nuestra previsión basándonos en la calidad y ubicación del edificio, y generalmente adoptamos un periodo de arrendamiento medio si no disponemos de información sobre las intenciones futuras de cada inquilino. Los supuestos determinados en relación con los períodos de desocupación y otros factores se explican en cada valoración.

La rentabilidad final o índice de capitalización final (TCR) adoptado en cada caso se refiere no sólo a las condiciones del mercado previstas al término de cada periodo de flujo de tesorería, sino también a las condiciones de alquiler que previsiblemente se mantendrán y a la situación física del inmueble, teniendo en cuenta las posibles mejoras previstas en el inmueble e incorporadas en el análisis.

Por lo que respecta a los tipos de descuento aceptables, continuamente mantenemos conversaciones con diversas instituciones para conocer su actitud frente a distintos tipos de inversiones. Este consenso generalizado, junto con los datos de ventas habidas y las predicciones del mercado respecto de las oscilaciones en los tipos de descuento, nos sirven como punto de partida para determinar el tipo de descuento adecuado en cada caso.

**c) Precio de venta por metro cuadrado**

Este concepto se refiere al precio de venta del inmueble, determinado a partir del análisis de las inversiones y de la información disponible sobre los precios globales por metro cuadrado vigentes en la actualidad en el mercado. Se trata de una técnica de valoración poco depurada, de tal forma que si no se introducen los ajustes oportunos, no refleja los flujos de ingresos presentes y futuros derivados de la estructura actual de arrendamientos. Con todo, es un sistema bastante utilizado en el mercado, y dado que el objetivo de nuestra valoración es calcular el valor del inmueble en el mercado, lo hemos tenido en cuenta junto con otros datos a la hora de elaborar nuestra valoración.

Hemos realizado la valoración de los inmuebles englobados en este grupo basándonos en el resumen de los contratos o acuerdos de pre-alquiler proporcionados por ustedes y que incluyen información básica relativa a rentas y superficies de los inmuebles. De esta manera se ha tenido en cuenta la renta actual que generan estos inmuebles así como el potencial de renta que tienen en función de los niveles de renta de mercado estimados para cada uno de ellos y de las condiciones de los contratos de alquiler vigentes en los mismos.

Asimismo se han estimado en algún caso costes de reforma necesarios para lograr la renta de mercado estimada basado en información que nos han proporcionado y en el estado de conservación aparente en el curso de nuestras inspecciones a los inmuebles.

Las previsiones de crecimiento de la renta de mercado se basan en las previsiones econométricas de Jones Lang LaSalle sobre las principales rentas de Madrid y Barcelona en función del comportamiento del ciclo de rentas, ajustadas a las características de cada inmueble en particular, especialmente vinculado a la zona de localización, competencia y estado de la propiedad. De esta manera reflejamos nuestra previsión, con criterios comerciales, sobre el crecimiento de la renta.

Sobre los flujos de ingresos previstos brutos, realizamos las deducciones correspondientes a gastos no recuperables de renta (seguro de propietario, provisión para gastos estructurales), gastos de comercialización en alquiler y los mencionados gastos de reforma previstos.

Dado que no sabemos con certeza si se van a producir períodos de desocupación en el futuro, ni su duración, elaboramos nuestra previsión basándonos en la calidad y ubicación del edificio, y generalmente adoptamos un periodo de arrendamiento medio si no disponemos de información sobre las intenciones futuras de cada inquilino.

La rentabilidad de mercado adoptada en cada caso se refiere a las condiciones de alquiler que previsiblemente se mantendrán y a la situación física del inmueble, teniendo en cuenta las posibles mejoras previstas en el inmueble e incorporadas en el análisis. De esta manera se han considerado como referencia, para las distintas zonas de Madrid y Barcelona, las siguientes rentabilidades equivalentes:

OFICINAS – Prime Net Yield	
<b>Madrid</b>	
Distrito de negocios	5,80%
Centro ciudad	6,00%
M – 30	6,50%
<b>Barcelona</b>	
Distrito de negocios	5,80%
Centro ciudad	6,00%
Nuevas Áreas	7,00%
Periferia	7,00%

#### SOLARES, TERRENOS Y PROMOCIONES EN CURSO

Para la cartera de terrenos y suelo, se ha aplicado el Método Residual como la mejor aproximación al valor. Este enfoque se ha complementado con el Método Comparativo a fin de probar la consistencia del valor unitario de repercusión resultante.

**d) Método Residual**

Este método parte del valor de la promoción finalizada y completamente alquilada de la cual se restan todos los costes de la promoción, coste de urbanización, de construcción, coste de demolición, honorarios profesionales, licencias, costes de comercialización, costes de financiación, beneficio del promotor etc., para llegar al precio que un promotor podría llegar a pagar por el solar.

Por lo tanto se emplea este método para analizar la postura de un inversor-promotor ante solares de estas características. Se considera pues, el realizar el proyecto más rentable de acuerdo con la estimación futura de demanda de mercado y conforme a la normativa urbanística para obtener unas rentas al más alto nivel de mercado teniendo en consideración la ubicación y las limitaciones de la zona. La metodología seguida, tal y como se explica en el párrafo anterior, refleja el precio que un promotor/ inversor estaría dispuesto a pagar por el solar en su estado actual.

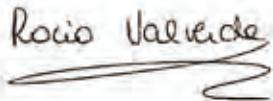
Todas nuestras valoraciones reflejan el precio que esperaríamos que reflejase el (hipotético) contrato de compra – venta de la propiedad ignorando cualquier coste de venta. Por lo tanto de acuerdo con nuestra práctica habitual para llegar a la valoración neta deducimos de la cifra de valoración bruta una provisión para los gastos del comprador.

**OPCIONES DE COMPRA**

Las opciones de compra sobre los terrenos se han valorado sumando (o en su caso, restando), a la cantidad pagada por Colonial-Riofisa, la plusvalía o minusvalía que se haya producido en el valor del inmueble desde el momento en que se inició la opción hasta la fecha de la valoración (diferencia entre el valor de la opción de compra y el valor actual del inmueble).

Esta carta forma parte de nuestro informe de valoración.

Atentamente,



**Nizar Zakarni, MRICS**

Director Valuations

Valuation Advisory

Jones Lang LaSalle España, S.A.

**Rocio Valverde, MRICS**

Head of Portfolios

Valuation Advisory

Jones Lang LaSalle España, S.A.



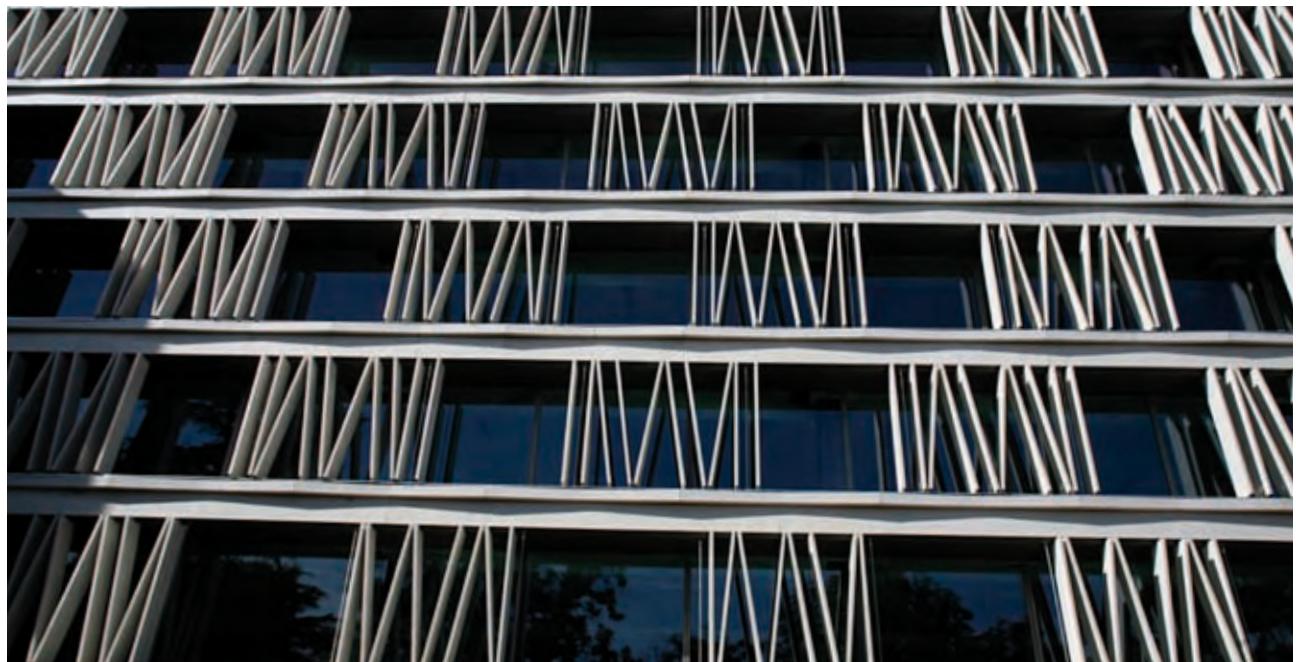
BERLÍN, 38-48 / NUMÀNCIA, 46, BARCELONA

## VALOR LIQUIDATIVO DE LOS ACTIVOS (NAV)

GRUPO COLONIAL	DIC. 09 POST REESTR.	JUN. 09	VARIACIÓN DIC. 09 VS. JUN. 09			
				MILLONES DE EUROS	MILLONES DE EUROS	%
VALOR LIQUIDATIVO DE LOS ACTIVOS (NAV)						
Fondos Propios Consolidados	256	349	-27%			
Incremento FFPP por Reestructuración estimados (1)	1.900	-	-			
+ Plusvalías latentes	51	59	-15%			
Activos de inversión en desarrollo y uso propio	6	7	-1%			
Suelo y promoción	50	45	13%			
Activos financieros	-6	8	-			
- Ajuste Impuestos diferidos contabilizados	86	159	-46%			
- Ajuste MTM Bruto contabilizado	51	110	-54%			
NAV	2.343	678	246%			
NAV por Acción (euros)	0,10	0,09	7%			
+/- Impuestos contabilizados y latentes	461	552	-16%			
NNAV	2.804	1.229	128%			
NNAV por Acción (euros)	0,12	0,17	-29%			
- MTM Neto	-51	-94	-46%			
NNNAV	2.753	1.135	143%			
NNNAV por Acción (euros)	0,12	0,16	-25%			

(1) Importe estimado máximo.

Nº Acciones proforma post reestructuración: 23.203.651.254.



RECOLETOS, 37-41, MADRID

- NAV: El valor liquidativo de los Activos del Grupo Colonial antes de impuestos (NAV) a 31 de diciembre de 2009 asciende a 2.343 millones de euros, equivalente a 0,10 euros por acción. El cálculo del NAV bruto ha tenido en cuenta las siguientes magnitudes:
  - (i) Fondos Propios Consolidados: 256 millones de euros, cifra que supone un descenso del 27% respecto a los fondos propios de junio de 2009.
  - (ii) Incremento FFPP por Reestructuración: 1.900 millones de euros, importe máximo estimado.
  - (iii) Plusvalías latentes: las plusvalías latentes (no contabilizadas en balance) consideradas en el cálculo del NAV bruto ascienden a +51 millones de euros.
  - (iv) Ajustes: para la determinación del NAV bruto se ha ajustado el importe de los impuestos diferidos asociados a las plusvalías/minusvalías contabilizados en balance de conformidad con las normas internacionales de información financiera (NIIF) y que están asociados a la revalorización de los activos inmobiliarios y de la deuda e instrumentos financieros (+86 millones de euros). También se ha ajustado el valor bruto del MTM (*marked-to-market*) de la deuda (+51 millones de euros).
- NNAV: El NAV neto de impuestos (NNAV) se ha situado al cierre del ejercicio 2009 en 2.804 millones de euros (0,12 euros por acción). Para su cálculo se ha ajustado el NAV bruto en 461 millones de euros correspondiente a los impuestos diferidos contabilizados y latentes, considerando en ambos casos el criterio de empresa en funcionamiento que permite la aplicación de bonificaciones por reinversión.
- NNNAV: Finalmente, el “NAV triple neto” o NNNAV, que tiene en cuenta el valor de mercado de la deuda y los instrumentos financieros del Grupo Colonial netos de impuestos, asciende a 0,12 euros por acción.



CÉZANNE SAINT HONORÉ, PARÍS

# INFORME ANUAL 2009 situación económica financiera



## CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

GRUPO COLONIAL	2009	2008	VAR. (%) 08/09
CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA (MILLONES DE EUROS)			
Ingresos por rentas	282,3	288,6	-2,2%
Ingresos por repercusión gastos	44,8	45,5	-1,5%
Gastos repercutibles a los inquilinos	(49,4)	(48,3)	-2,1%
Gastos de actividad	(25,5)	(24,3)	-5,0%
<b>Margen negocio de alquiler</b>	<b>252,2</b>	<b>261,4</b>	<b>-3,5%</b>
Ventas promociones y suelo	130,7	402,2	-67,5%
Coste ventas promociones y suelo	(111,2)	(387,4)	71,3%
Gastos de actividad	5,2	(14,9)	-
<b>Margen ventas de promociones y suelo</b>	<b>24,7</b>	<b>(0,1)</b>	<b>-</b>
Gastos de estructura	(30,3)	(57,7)	47,5%
Otros ingresos netos	15,0	17,3	-12,9%
Ventas de activos en renta	285,5	165,5	72,5%
Coste de ventas	(309,6)	(159,4)	-94,2%
<b>Margen venta de activos en renta</b>	<b>(24,0)</b>	<b>6,0</b>	<b>-</b>
<b>Resultado operativo antes de revalorizaciones netas, amortizaciones y provisiones e intereses</b>	<b>237,6</b>	<b>226,9</b>	<b>4,7%</b>
Revalorizaciones netas de inversiones inmobiliarias	(531,8)	(774,1)	-31,3%
Amortizaciones y provisiones	5,4	(1.195,8)	-
Activación de gastos financieros	18,1	30,1	-39,6%
Gasto financiero neto	(321,3)	(588,7)	-45,4%
<b>Resultado financiero neto</b>	<b>(303,2)</b>	<b>(558,7)</b>	<b>-45,7%</b>
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(592,0)</b>	<b>(2.301,7)</b>	<b>-74,3%</b>
Impuesto de sociedades	81,5	602,3	-86,5%
<b>Resultado después de impuestos</b>	<b>(510,4)</b>	<b>(1.699,4)</b>	<b>-70,0%</b>
<b>Resultado de actividades interrumpidas</b>	<b>(104,6)</b>	<b>(2.372,1)</b>	<b>-95,6%</b>
Socios minoritarios	141,0	90,8	55,3%
<b>Beneficio atribuible al Grupo</b>	<b>(474,0)</b>	<b>(3.980,6)</b>	<b>88,1%</b>

El resultado del Grupo Colonial al cierre del ejercicio 2009 está mayoritariamente condicionado por el ajuste negativo del valor de las inversiones inmobiliarias de Colonial reflejado en la partida de “Revalorizaciones netas de inversiones inmobiliarias” por importe de -531,8 millones de euros. Dichas dotaciones extraordinarias en concepto de revalorizaciones negativas de inversiones inmobiliarias no suponen una salida de flujos de caja.

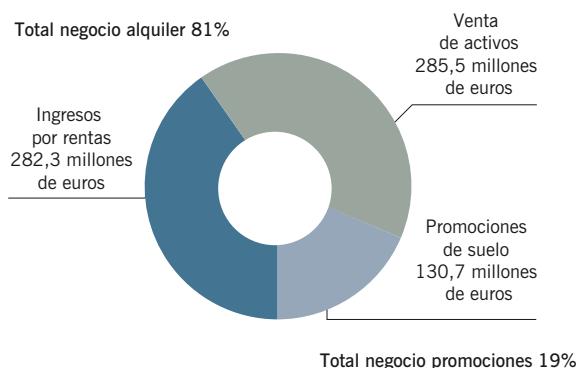
## RESULTADOS OPERATIVOS

- La cifra total de negocio del Grupo al cierre del ejercicio 2009 asciende a 413,0 millones de euros, de los cuales 282,3 millones de euros se corresponden con ingresos por rentas y los 130,7 millones de euros restantes, a la venta de promociones y suelo. Adicionalmente, la Compañía ha ingresado 285,5 millones de euros en concepto de venta de activos de alquiler.



AV. DIAGONAL, 416-420, BARCELONA

### Desglose total ingresos



- Los ingresos por rentas alcanzan los 282,3 millones de euros, cifra en línea a la del mismo periodo del año anterior. Excluyendo el impacto de los inmuebles vendidos en el transcurso del ejercicio, los ingresos por rentas son un 2,2% superiores en términos comparables, reflejando la elevada calidad de la cartera en renta. El margen neto del negocio de alquiler, una vez deducidos los gastos de actividad del área, ha ascendido a 252,2 millones de euros.
- Las ventas de promociones y suelo han generado ingresos por 130,7 millones de euros, de los cuales 93,2 millones de euros corresponden a la venta de viviendas y los 37,5 millones de euros restantes se corresponden con la venta de suelo residencial. Una parte de dichas ventas ha sido realizada a determinadas entidades financieras acreedoras de Colonial, con el objetivo de facilitar el reembolso de sus créditos y proporcionar tesorería adicional a la Compañía. Con este tipo de transacciones, Colonial avanza en el proceso de reducir su deuda financiera, al tiempo que refuerza la estrategia patrimonial del Grupo mediante la progresiva reducción del peso de los activos asociados al negocio residencial.
- Las ventas de activos de alquiler han generado ingresos por 285,5 millones de euros con un margen neto, una vez deducidos los gastos de venta, de -24,0 millones de euros.
- Con todo ello, el resultado operativo antes de revalorizaciones netas de inversiones inmobiliarias, amortizaciones y provisiones e intereses ha alcanzado los 237,6 millones de euros.

## RESULTADOS FINANCIEROS

- El resultado financiero neto del ejercicio 2009 ha sido de -321,3 millones de euros, de los cuales -18,0 millones de euros corresponden al subgrupo Riofisa y, por tanto, registrados en la cuenta de "Resultados de actividades interrumpidas".
- El detalle de los -303,2 millones de euros (-558,7 millones de euros a 31 de diciembre de 2008) de resultado financiero de actividades continuadas es el siguiente:
  - El gasto financiero del Grupo asciende a -256,3 millones de euros (-594 millones de euros a 31 de diciembre de 2008). Este gasto financiero viene derivado de un coste medio del ejercicio de 3,89% y un 1,49% de *spread* de financiación. La reducción en el gasto viene determinada por un menor saldo medio de la deuda, así como a la bajada de los tipos de interés.
  - La variación de las provisiones financieras por importe de -76,1 millones de euros recoge la dotación a la provisión de la deuda que el Grupo Nozar tiene con Colonial, encontrándose totalmente provisionada a cierre de ejercicio.

- La activación de gastos financieros correspondientes a la financiación de los proyectos en curso ha sido de +18,2 millones de euros (+30,1 millones de euros a 30 de diciembre de 2008).
- Durante el ejercicio 2009, la variación negativa de las valoraciones de los instrumentos de cobertura (MtM) asciende a 20 millones de euros debido a las importantes bajadas de los tipos de interés, de los cuales han sido registrados -1,8 millones de euros en la cuenta de resultados y el resto en Fondos Propios, según se establece en las Normas Internacionales de Contabilidad (IFRS), ya que dichos instrumentos compensan en un porcentaje superior al 80% las variaciones de valor de las partidas cubiertas.
- Los ingresos financieros han sido de +10,7 millones de euros.
- Los resultados atribuidos a las participaciones en capital ascienden a +2,1 millones de euros.
- Durante el ejercicio 2009 se han recibido dividendos de FCC por importe de 6,3 millones de euros y de SFL por importe de 47,3 millones de euros.



MARTÍNEZ VILLERGAS, 49, MADRID

## BALANCE CONSOLIDADO

### BALANCE DE GESTIÓN – CONSOLIDADO (MILLONES DE EUROS)

ACTIVO	2009	2008
<b>Activos no corrientes</b>	<b>5.947,1</b>	<b>6.557,6</b>
Fondo de comercio de consolidación	494,1	494,1
Inversiones Inmobiliarias	4.647,3	5.300,6
<i>En explotación</i>	4.114,5	4.468,0
<i>En curso, anticipos y provisiones</i>	532,8	832,6
Resto activos no corrientes	805,7	762,9
<b>Activos corrientes</b>	<b>2.691,0</b>	<b>3.602,8</b>
Existencias	1.160,7	1.058,4
Deudores y otras cuentas a cobrar	50,8	142,6
Otros activos corrientes	161,5	121,5
Activos Disponibles para la venta	1.318,0	2.280,4
<b>Total Activo</b>	<b>8.638,0</b>	<b>10.160,4</b>
PASIVO	2009	2008
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>1.225,6</b>	<b>1.380,7</b>
<b>Fondos propios</b>	<b>255,8</b>	<b>718,0</b>
<i>Capital Social</i>	210,7	209,5
<i>Otras reservas</i>	(822,3)	3.494,3
<i>Resultados del ejercicio</i>	(474,0)	(3.980,6)
<i>Otros instrumentos de patrimonio</i>	1.403,5	1.310,8
<i>Diferencias de cambio</i>	(0,4)	(0,3)
<i>Valores propios</i>	(61,9)	(315,6)
<i>Minoritarios</i>	969,8	662,7
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>6.284,2</b>	<b>7.268,9</b>
Deuda financiera no corriente	5.876,1	6.718,0
Pasivos por impuestos diferidos	173,0	211,1
Otros pasivos no corrientes	235,1	339,7
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>1.128,2</b>	<b>1.510,8</b>
Deuda financiera corriente	277,4	261,8
Acreedores y otras cuentas a pagar	198,9	302,5
Otros pasivos corrientes	65,5	56,3
Pasivos asociados a activos para la venta	586,5	890,3
<b>Total Pasivo</b>	<b>8.638,0</b>	<b>10.160,4</b>

Como consecuencia de los compromisos de desinversión de determinados activos no estratégicos alcanzados por Colonial en el acuerdo de reestructuración de su deuda financiera, entre los que se encuentran la participación financiera mantenida en FCC y Riofisa, filial especializada en el desarrollo de centros comerciales, el Grupo ha reclasificado todos los activos y pasivos asociados a dicho proceso de venta bajo las partidas del balance “Activos Disponibles para la venta” (1.318,0 mi-

llones de euros) y “Pasivos asociados a activos para la venta” (586,5 millones de euros).

#### NOTA FONDOS PROPIOS

Los Fondos Propios a 31 de diciembre de 2009 incluyen 1.403,5 millones de euros, correspondientes a la emisión de obligaciones convertibles en acciones de Colonial, cuya emi-

sión se formalizó el pasado 14 de septiembre de 2008. El Acuerdo de Refinanciación, alcanzado el pasado 19 de febrero, contempla el compromiso del 99,88% de los obligacionistas de ejecutar la conversión de sus obligaciones en un plazo inmediato.

Asimismo, el Acuerdo de Refinanciación alcanzado incluye el compromiso de someter, a la Junta General de Accionistas, dos aumentos de capital, uno dinerario y sin exclusión del derecho de suscripción preferente de los actuales accionistas, por un importe total de 1.950 millones de euros, y uno no dinerario, mediante aportación de los derechos de crédito que ostentan diversas entidades con Colonial, por un máximo de 1.900 millones de euros, y cuya cuantía se determinará en función de las cantidades suscritas en la primera ampliación.

## ESTRUCTURA FINANCIERA

### ENDEUDAMIENTO FINANCIERO A 31 DE DICIEMBRE DE 2009

- El endeudamiento financiero neto del Grupo a 31 de diciembre de 2009 es de 6.394 millones de euros, de los cuales 348 millones de euros corresponden a Riofisa, cuya deuda financiera se incluye en la cuenta “Pasivos asociados a activos para la venta”.
- Dentro de esta deuda se incluyen 4.213 millones de euros correspondientes a un préstamo sindicado firmado el 14 de septiembre de 2008, con un conjunto de bancos liderados por Calyon Sucursal España, Eurohypo AG sucursal en España, Goldman Sachs Internacional y The Royal Bank of Scotland. Dicho préstamo incluía, entre otras, la obligación de venta, con anterioridad al 30 de junio de 2009, del 33% de la participación que Colonial poseía en SFL, y la totalidad de las acciones de FCC y Riofisa.
- Sin embargo, Colonial no ha culminado la enajenación de la participación mantenida en Riofisa durante el primer semestre del ejercicio 2009, hecho que suponía causa de vencimiento anticipado. En este contexto, con fecha 30 de junio de 2009, se firmó un *Memorandum of Understanding* (MOU o acuerdo de intenciones) con los bancos acreedores, que reconocía los principios básicos de una nueva operación de refinanciación y que dejaba en suspenso el cumplimiento de determinadas obligaciones establecidas en el anterior contrato sindicado relativas al vencimiento anticipado del mismo.

Con fecha 22 de octubre de 2009, se firmó un nuevo acuerdo de intenciones (MOU) que modificaba parcialmente el de 30 de junio de 2009, con el fin de recoger determinados acuerdos con acreedores bilaterales, así como con los partícipes del sindicado.

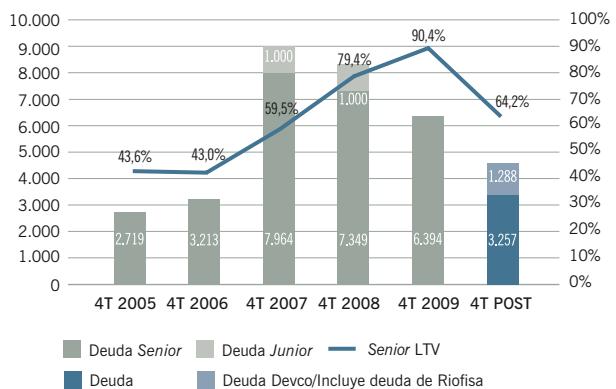
- Con fecha 19 de febrero de 2010, se ha formalizado dicho acuerdo con el sindicato de bancos, y se ha llegado a diversos acuerdos vinculantes con el resto de entidades financieras acreedoras para la refinanciación de la deuda financiera. La totalidad de dichos acuerdos se han formalizado en el “Acuerdo Marco de Refinanciación”, que ha devenido eficaz al haber sido emitido, por parte del experto independiente, un informe favorable sobre el acuerdo de refinanciación y el plan de viabilidad.
- El acuerdo de refinanciación de la deuda contempla los siguientes aspectos:
  - Compromiso de un 99,88% de los tenedores de las obligaciones convertibles emitidas por la Sociedad de ejecutar la conversión en capital antes del día 3 de marzo de 2010.
  - Se someterán a la Junta General de Accionistas dos ampliaciones de capital. La primera de ellas mediante aportaciones dinerarias por importe de 1.950 millones de euros con derecho preferente de suscripción, y un precio de emisión de 0,12 euros por acción. De los cuales se destinarán, hasta un máximo de 50 millones de euros, a atender la gestión ordinaria de sus negocios. Cualquier exceso sobre estos 50 millones de euros se destinará a repagar el préstamo sindicado.
  - La segunda ampliación, con aportaciones no dinerarias, cuya suscripción se realizaría por parte de las entidades financieras participantes en el préstamo sindicado, por entidades de crédito con préstamos bilaterales, así como por parte de determinados accionistas significativos, mediante aportaciones no dinerarias consistentes en los créditos mantenidos a la fecha.
  - Mantenimiento de un importe de la deuda principal, de hasta 2.095 millones de euros, vinculada a la actividad ordinaria de gestión patrimonial, que recoge 1.740 millones de euros de deuda del anterior préstamo sindicado y que tendrá como garantía las acciones mantenidas en la filial francesa SFL, Torre Marenostrum, SL y FCC, así como la hipoteca sobre determinados edificios en renta situados en España. Dicha deuda tiene su vencimiento el 31 de diciembre de 2014.

- Aportación a la sociedad dependiente Colren, SLU, la rama de actividad del negocio de suelo y promoción, que incluye las acciones de la sociedad Desarrollos Urbanísticos Entrenúcleos 2009, SLU (DUE 2009), a la cual se aportará un proyecto inmobiliario en Sevilla. Los pasivos asignados a esta rama de actividad incorporan deuda del anterior préstamo sindicado por importe de 795 millones de euros, de los que 275 millones son convertibles en acciones de Colonial bajo determinadas condiciones. Los pasivos financieros bilaterales, incluyendo los de DUE 2009, ascienden a 146 millones de euros.
- Se aportará, a una sociedad filial 100%, un proyecto inmobiliario en Barcelona, que asumirá la deuda con garantía existente en el momento de la aportación, que a 31 de diciembre de 2009 asciende a 38 millones de euros, más 35 millones de euros que se le reasignarán del préstamo sindicado.

El Acuerdo de Refinanciación contempla el cumplimiento de determinadas ratios financieras a partir del 31 de diciembre de 2010.

- La estructura financiera del Grupo a 31 de diciembre de 2009, así como la situación proforma una vez formalizados los acuerdos descritos en los párrafos anteriores, es como sigue:

MILLONES DE EUROS	GRUPO (EXCLUIDO RIOFISA)	RIOFISA	TOTAL DEUDA	POST REESTR.
Préstamo Sindicado Colonial	4.213	–	4.213	2.525
Préstamo Sindicado SFL	550	–	550	550
Deuda Hipotecaria/ Leasings	1.035	378	1.413	1.273
Deuda no Hipotecaria/ Ctas. ctes.	248	–30	218	198
<b>TOTAL DEUDA NETA SENIOR</b>	<b>6.046</b>	<b>348</b>	<b>6.394</b>	<b>4.545</b>



ALFONSO XII, 62, MADRID

- La relación entre el endeudamiento financiero y el valor de mercado de los activos (*Loan to Value, LTV*) después de llegar al Acuerdo de Reestructuración se sitúa en el 64,2%.
- La vida media de la deuda contratada del Grupo a diciembre 2009 después de la reestructuración se sitúa en 4,23 años.
- Con fecha 29 de julio de 2009, Riofisa formalizó un acuerdo de refinanciación de toda su deuda bancaria, con la finalidad de adaptarla a la situación actual del sector inmobiliario, adecuando sus compromisos de pago a su capacidad de generación de caja y buscando la implementación de un plan de estabilidad a medio plazo. La refinanciación le exime del pago de intereses para un periodo aproximado de 2,5 años.
- Con dicha refinanciación, la vida media de la deuda de Riofisa es de 3,72 años.
- Durante el ejercicio 2009, SFL ha procedido a refinanciar una parte de su deuda, que asciende a 410 millones de euros, situando la vida media en 2,7 años.

## DERIVADOS

- La política de gestión del riesgo de tipos de interés tiene como objetivo reducir en un 50% la volatilidad del coste financiero por variaciones de la referencia de mercado Euríbor, la cual determina el coste de la financiación del Grupo.
- A 31 de diciembre, el Grupo tiene contratados 3.405 millones de euros en derivados para la gestión del riesgo de tipo de interés, lo que sitúa la ratio de cobertura de la deuda neta en el 56,33% (53,26% considerando la deuda de Riofisa).
- La estructura actual de la cartera de derivados es la siguiente:

La Compañía tiene contratado un 35% de sus productos derivados en Caps, que permiten limitar la subida de los tipos de interés mientras que se pueden aprovechar ilimitadamente las bajadas. Esta estructura permite una gran flexibilidad para aprovechar las bajadas del Euríbor debido a un menor peso de los productos a tipo fijo (*swap*) en comparación con las estructuras tradicionales del Grupo.

- El valor de mercado de los derivados (*Mark to Market*) a 31 de diciembre de 2009 asciende a un neto total de -98 millones de euros, correspondientes a -45 millones de euros de Colonial y a -53 millones de euros de SFL (108 millones de euros a 30 de septiembre de 2009 y -78 millones de euros en diciembre de 2008). Esta variación es debida al decremento de los tipos de interés que ha pasado, para la referencia Swap a 1 año, del 2,55% a 31 de diciembre de 2008 al 1,31% a 31 de diciembre de 2009.
- La vida media de la cartera de coberturas es de 1,60 años (0,83 años para los derivados de Colonial y 2,89 para los derivados de la filial SFL).
- Según las perspectivas actuales de tipos de interés, la cartera de coberturas contratadas permite situar el tipo de interés (Euríbor) del Grupo para la deuda cubierta en una media esperada para el 2010 del 3,25%, con un tipo máximo a pagar de 4,37%.
- Con la combinación de los productos contratados y de la cartera de coberturas, el coste financiero medio resultante para el Grupo (sin considerar comisiones) a 31 de diciembre de 2009 es del 3,80% (3,89% incorporando las comisiones) respecto al 5,98% medio para el 2008 (6,71% incorporando las comisiones).

INSTRUMENTO DERIVADO	CLASE DE PROTECCIÓN	31-12-2009 (MILLONES DE EUROS)	(% DEL TOTAL)
SWAPS	Tipo fijado	1.098	32%
COLLARS	Tipo variable entre un máximo y un mínimo	1.110	33%
CAPS	Tipo variable con un máximo	1.197	15%
		<b>3.405</b>	<b>100%</b>

# INFORME ANUAL 2009 bolsa, accionistas y otras informaciones



## INFORMACIÓN BURSÁTIL

Las acciones de Colonial han cerrado el ejercicio 2009 con una variación del -3% respecto al cierre del año 2008.

En el transcurso del año 2009, el volumen medio de contratación diario ha sido de 10,2 millones de acciones diarias. La cotización máxima y mínima del año fue de 0,24 euros y 0,11 euros, respectivamente.



EDOUARD VII, PARÍS

### COL/IBEX/EPRA – Evolución cotización desde 03-08-2006<sup>1</sup>



Datos hasta 30-12-2009.

(1) Base 100 = 03-08-06 (fecha admisión a negociación de las acciones procedentes de la ampliación de capital de julio 2006).

## EVOLUCIÓN DEL CAPITAL

Al cierre del ejercicio 2009, el número de acciones en circulación de Colonial asciende a 1.756 millones, resultado de la ampliación de capital relativa a la conversión de 25.240 obligaciones convertibles (0,1% del total de la emisión), solicitada durante el primer plazo del Primer Periodo de Conversión de las Obligaciones, finalizado el 30 de septiembre de 2009. El impor-

te del aumento de capital es de 1.277.438,16 euros y se han emitido 10.645.318 acciones, de 0,12 euros de valor nominal cada una, de la misma clase y serie, y con los mismos derechos que las acciones de Colonial en circulación, y representadas mediante anotaciones en cuenta.

COLONIAL - EVOLUCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL 2009					
FECHA	OPERACIÓN	DESTINO	Nº ACCIONES EMITIDAS	Nº ACCIONES FINALES	NOMINAL POR ACCIÓN (EUROS)
dic. 06				1.355.098.349	0,12
abr. 07	Ampliación capital	Fusión Inmocaral - Colonial	52.468.840	1.407.567.189	0,12
ago. 07	Ampliación capital	Adquisición Riofisa	228.885.124	1.636.452.313	0,12
jun. 08	Ampliación capital	Liberada	109.096.820	1.745.549.133	0,12
oct. 09	Ampliación capital	Conversión Obligaciones	10.645.318	1.756.194.451	0,12

## INFORMACIÓN AL ACCIONISTA

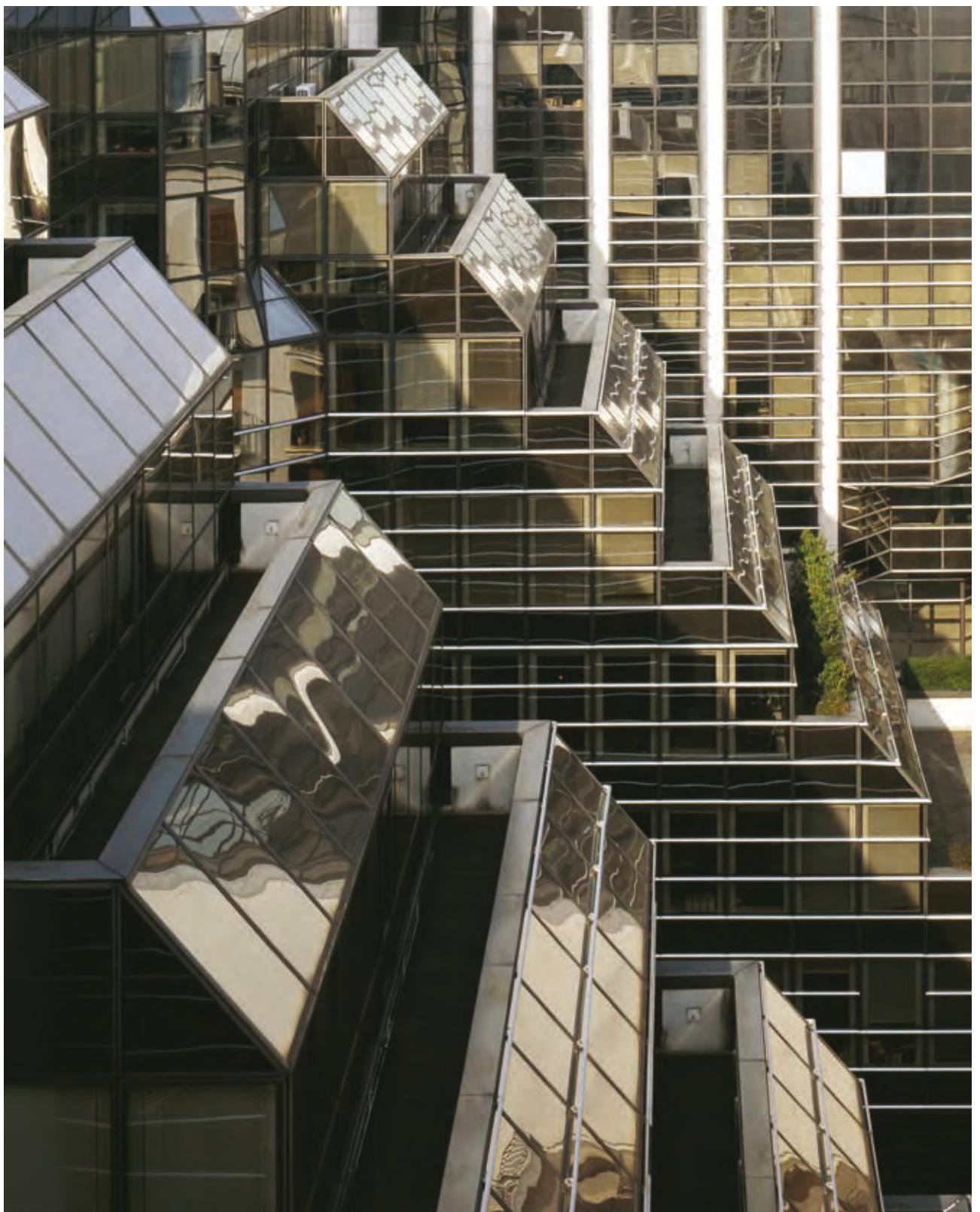
El objetivo de Colonial es informar permanentemente a sus accionistas y demás agentes del mercado potencialmente interesados en la Compañía. Con ello se contribuye a una mejor percepción del valor y, en consecuencia, a una mejor formación del precio de la acción.

En este sentido, y con el objetivo de crear un canal directo de información a través del cual se da respuesta a los inversores minoristas, que normalmente tienen más dificultades para acceder a las noticias de carácter financiero, Inmobiliaria Colonial tiene a disposición de sus accionistas un teléfono de información (93 404 79 10), una dirección de correo electrónico (accionistas@inmocolonial.com) y una dirección de correo postal (Oficina de Atención al Accionista, Avda. Diagonal, 532, 5<sup>a</sup> planta, 08006 Barcelona).

Adicionalmente, los accionistas podrán obtener información de la Compañía a través de su página web ([www.inmocolonial.com](http://www.inmocolonial.com)), en la que seguirán actualizándose los datos más relevantes de Colonial, tales como información sobre el gobierno corporativo de la Sociedad, los informes trimestrales y anuales, noticias de prensa, descripción del patrimonio de la Compañía, las presentaciones que regularmente se realizan a los analistas y medios y cualquier otro dato relevante que pueda ser de interés para el conjunto de la comunidad financiera.



ALFONSO XII, MADRID



WASHINGTON PLAZA, PARÍS



## ● Directorio

### **SEDE SOCIAL**

Av. Diagonal, 532  
08006 Barcelona  
Tel. 93 404 79 00  
Fax 93 404 85 40

Información general  
[informacio@inmocolonial.com](mailto:informacio@inmocolonial.com)

Información alquileres  
[patrimoni@inmocolonial.com](mailto:patrimoni@inmocolonial.com)

Información ventas  
[promocions@inmocolonial.com](mailto:promocions@inmocolonial.com)

Relación con inversores  
[inversores@inmocolonial.com](mailto:inversores@inmocolonial.com)

Atención al accionista  
Tel. 93 404 79 10  
[accionistas@inmocolonial.com](mailto:accionistas@inmocolonial.com)

### **OFICINA MADRID**

Pº de la Castellana, 52  
28046 Madrid  
Tel. 91 782 08 80  
Fax 91 561 29 61  
[promocioncentro@inmocolonial.com](mailto:promocioncentro@inmocolonial.com)

### **SOCIÉTÉ FONCIÈRE LYONNAISE**

151, rue Saint-Honoré – 75001 Paris  
Tel. + 33 (0) 1 42 97 27 00  
Fax + 33 (0) 1 42 97 27 26  
[www.fonciere-lyonnaise.com](http://www.fonciere-lyonnaise.com)

### **RIOFISA**

Arbea Campus Empresarial. Edificio 5  
Ctra. de Fuencarral a Alcobendas M-603,  
km 3,800 – 28108 Alcobendas (Madrid)  
Tel. 91 661 22 50  
Fax 91 661 95 10  
[www.riofisa.com](http://www.riofisa.com)

*Colonial*