

A low-angle, upward-looking photograph of a modern skyscraper with a glass facade. The image is heavily tinted with a vibrant blue color. The perspective creates a sense of height and architectural scale, with various window frames and structural elements visible. A solid blue rectangular box is overlaid on the right side of the image, containing the text.

INFORME ANUAL

2010

*Colonial*



INFORME ANUAL

*Colonial*





1

Perfil, 05



2

Mensaje del presidente, 09



3

Evolución del negocio, 15



4

Cartera de inmuebles, 33



5

Valoración de activos, 49



6

Situación económico-financiera, 65



7

Información de la acción, 77



8

Gobierno corporativo, 83



9

Medios, 93



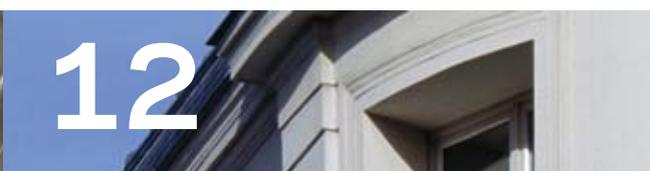
10

Política social y medioambiental, 97



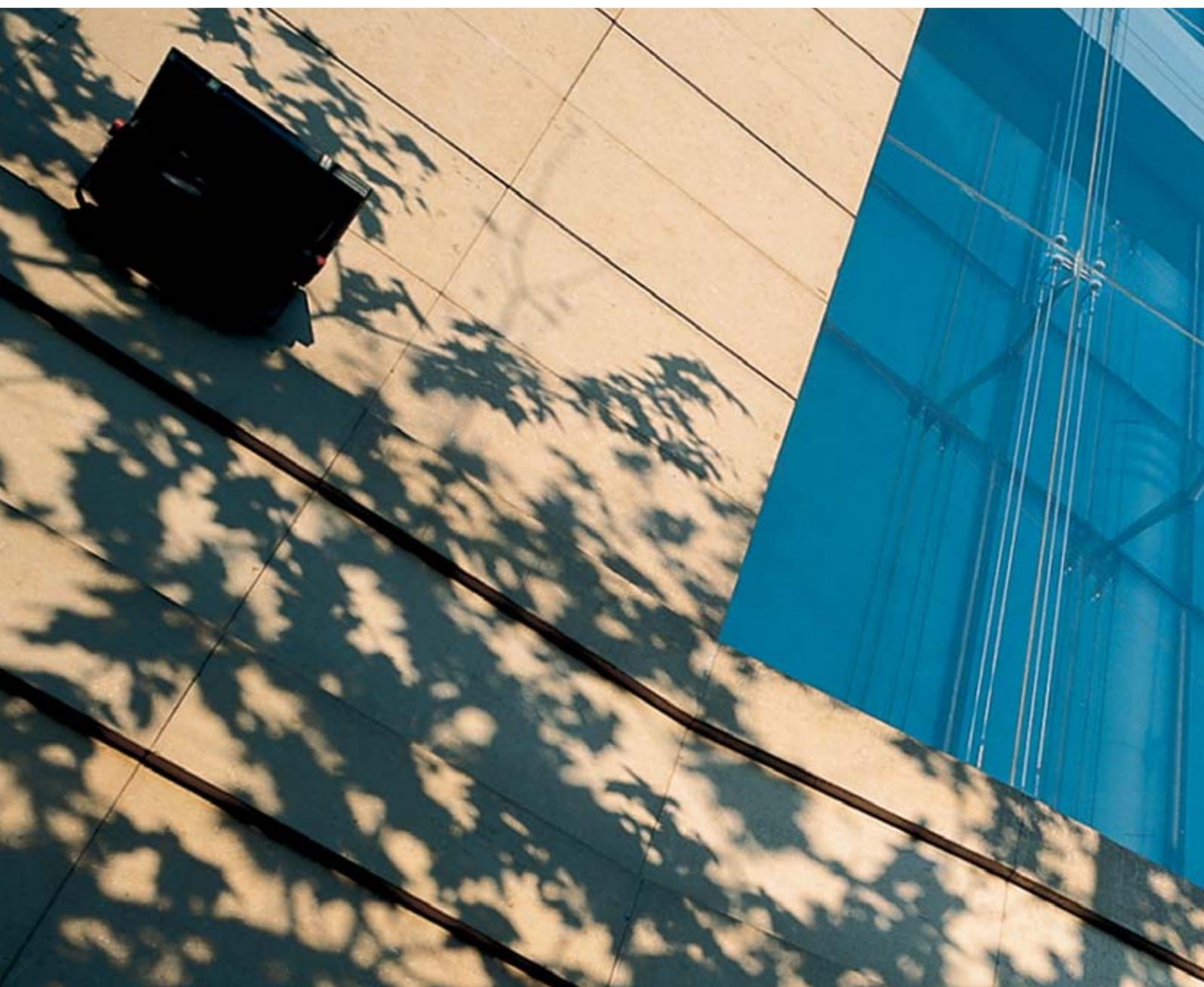
11

Colren, 107



12

Anexos, 113



**Perfil**

**1**



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

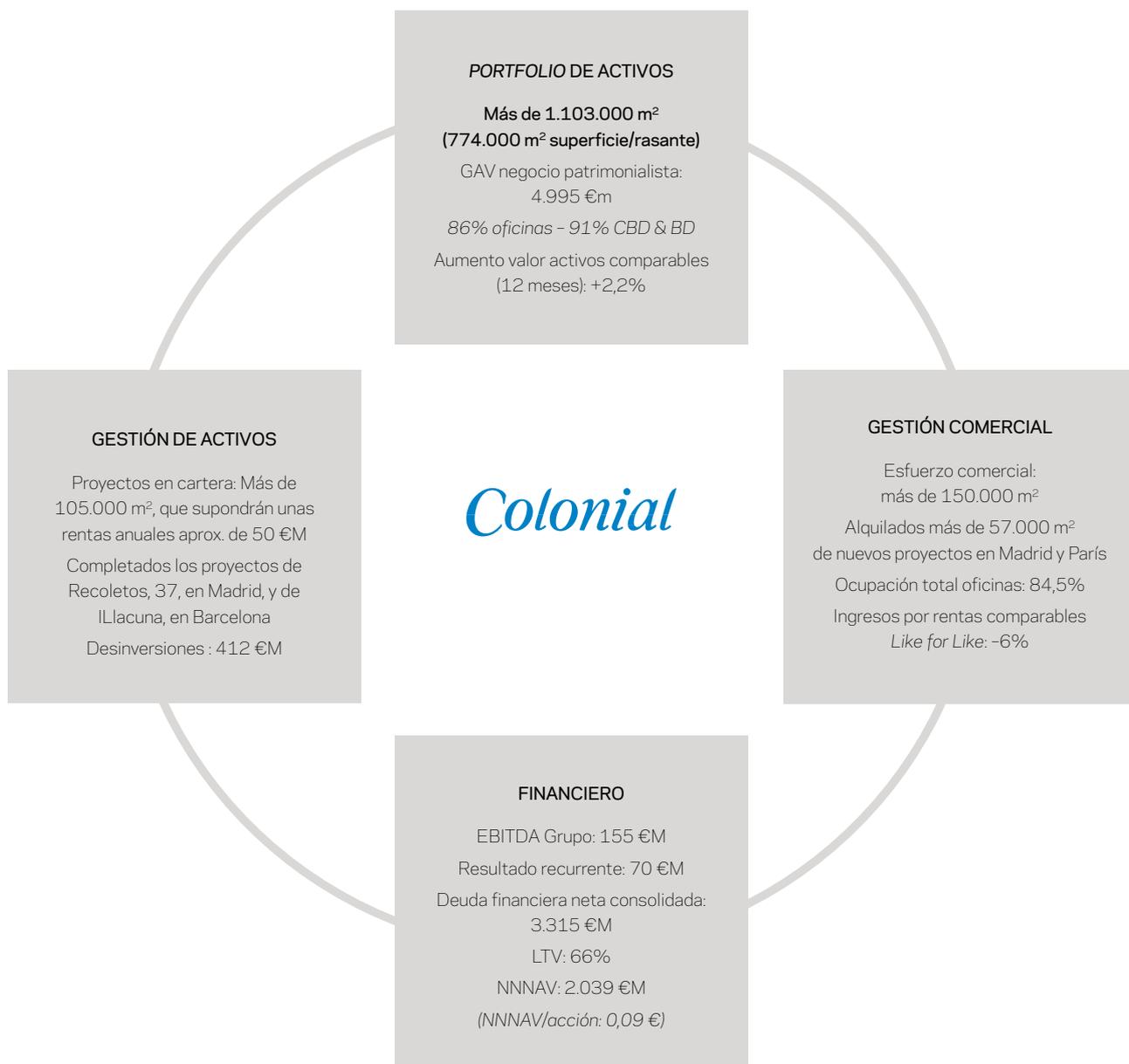
INMOBILIARIA COLONIAL se configura como uno de los principales operadores en el mercado inmobiliario español y europeo. El Grupo aglutina una cartera inmobiliaria valorada en casi 5.000 millones de euros, con clara vocación patrimonialista centrada en la explotación y el desarrollo de edificios para alquiler.

Colonial afianza y estabiliza el negocio patrimonialista y prepara la compañía para acceder a los mercados internacionales, apoyándose en los siguientes hitos:

- Inicio de la recuperación del mercado de París.
- Estabilización del mercado de oficinas de Madrid y Barcelona.
- Aislamiento y saneamiento del negocio no estratégico.

El negocio residencial y comercial del Grupo Colonial se ha reclasificado como negocio no estratégico, aislándolo como actividad discontinuada; dicho negocio ha sido valorado en más de 1.600 millones de euros.

Colonial es hoy una realidad empresarial consolidada, con más de 1 millón de metros cuadrados de oficinas de alquiler en las mejores ubicaciones de París, Madrid y Barcelona, y se ha consolidado como una de las compañías de referencia en Europa en el sector patrimonialista o de *Property*.



## PRINCIPALES MAGNITUDES DE NEGOCIO Y ECONÓMICO-FINANCIERAS

DICIEMBRE ACUMULADO - MILLONES DE EUROS	2010	2009	VAR. %
N.º activos	54	61	(11%)
Superficie alquilable	898.601	992.215	(9%)
Superficie proyectos	204.463	199.390	3%
<b>Superficie total</b>	<b>1.103.064</b>	<b>1.191.604</b>	<b>(7%)</b>
Ocupación oficinas	84,5%	91,5%	(7 pp)
Ocupación total	86,0%	92,0%	(6 pp)
Ingresos por rentas	261	282	(8%)
EBITDA rentas	240	268	(10%)
EBITDA/Ingresos por rentas	92%	95%	(3 pp)
EBITDA rentas	240	268	(10%)
EBITDA estructura y otros	(36)	(32)	(13%)
EBITDA venta de activos	(50)	(24)	(108%)
EBITDA Grupo	155	212	(27%)
Resultado financiero	(154)	(303)	49%
Resultado recurrente	70	na	na
Resultado atribuible al Grupo - EPRA	(739)	(474)	(56%)

## MAGNITUDES DE BALANCE

31/12	2010	2009
GAV negocio patrimonialista	4.995	5.102
GAV actividades discontinuadas	1.666	1.917
Deuda financiera neta consolidada	3.315	4.545 <sup>(1)</sup>
Deuda financiera neta holding	2.113	na
LTV <sup>(2)</sup>	66%	na
Coste financiero %	4,34%	3,89%
Maturity (años)	3,7	4,2
NNNAV	2.039	2.753
N.º acciones (millones)	22.599	23.204 <sup>(3)</sup>
NAV (€/acción)	0,06	0,10
NNAV (€/acción)	0,09	0,12
NNNAV (€/acción)	0,09	0,12
Free float %	10%	48%

(1) Durante 2010 se ha reclasificado el negocio no estratégico (reserva de suelo residencial, viviendas en stock y Riofisa) como negocio discontinuado, por lo que las cifras no son comparables con el año 2009.

(2) Deuda financiera neta consolidada / GAV negocio estratégico.

(3) N.º acciones proforma post reestructuración.

pp: puntos porcentuales.



VIA AUGUSTA, 21-23, BARCELONA



# Mensaje del presidente





Juan José Brugera Clavero  
Presidente

Estimados accionistas:

Un año más, es para mí un motivo de satisfacción presentar y someter a su aprobación, en nombre del Consejo de Administración de Inmobiliaria Colonial, SA, las Cuentas Anuales y el Informe de Gestión correspondientes al ejercicio 2010, así como hacerles partícipes de las principales líneas de actuación presentes y de inmediato futuro para la compañía, con las que esperamos confirmar nuestra estabilidad y nuestro crecimiento a medio y largo plazo.

El año 2010 ha sido un periodo en el que se ha marcado una clara inflexión para la compañía. Inflexión que se inició el 19 de febrero con la firma de un acuerdo de refinanciación que ha permitido recapitalizar y dotar a la compañía de una estructura financiera viable a largo plazo.

Este proceso de reestructuración financiera es pionero en el sector y se ha convertido en el ejemplo a seguir por otras compañías.

Partiendo de esta nueva base, el Grupo Colonial se ha centrado en consolidar su negocio estratégico –oficinas *prime* en Barcelona, Madrid y París– y ha completado el saneamiento de su balance con el fin de preparar a la compañía para el acceso a los mercados.

## ENTORNO MACROECONÓMICO

Las perspectivas de la **economía mundial** para el año 2011 son positivas. Sin embargo, se percibe un marcado contraste entre las economías avanzadas, con un crecimiento en general modesto y un desempleo, elevado, y el dinamismo que mantienen las economías emergentes. Dinamismo que incluso puede plantear riesgos de sobrecalentamiento. La salida de la recesión parece asegurada, si bien contrastan los opuestos planteamientos a uno y otro lado del Atlántico: una política fiscal expansiva junto con una política monetaria extremadamente laxa en Estados Unidos, frente a una retirada de los estímulos fiscales en la zona europea; mientras, los mercados financieros van volviendo lentamente a la normalidad, a la vez que los precios de las materias primas se han orientado claramente al alza.

Los últimos datos de actividad económica en **Europa** confirman que se mantiene la divergencia de crecimiento entre los diferentes países que forman la eurozona. Mientras Alemania continúa su avance, otros países, como Francia, Italia o España, la siguen con unos crecimientos a ritmos inferiores. Esta divergencia de crecimientos se reducirá ligeramente durante el año 2011, lo que ayudará a que las tensiones en el mercado de deuda soberana vayan remitiendo. El PIB de la zona euro del cuarto trimestre de 2010 presentó un incremento del 0,3% intertrimestral, dejando el crecimiento interanual en el 2%.

En **España**, el producto interior bruto (PIB) creció el 0,2% en el último trimestre de 2010 en relación con el tercer trimestre del año, tras un periodo de estancamiento, situando así la tasa de avance interanual en el 0,6% y el descenso del PIB en el

conjunto del año en el 0,1%. De este modo, el paulatino avance de la economía española se consolidó durante el segundo semestre de 2010, aunque aún se mantiene en cotas relativamente bajas e inferiores a su potencial. Las perspectivas son que esta tendencia se mantendrá en 2011, en parte gracias al soporte del sector exterior. No obstante, el ritmo de crecimiento será bastante moderado hasta que el consumo privado y la inversión no se reanimen.

## MERCADO DE OFICINAS

En un entorno macroeconómico difícil, la evolución del mercado de oficinas de Barcelona y Madrid ha estado marcada por una continuada tendencia a la baja en los precios de los alquileres junto con crecientes tasas de desocupaciones.

En Barcelona, la contratación de oficinas durante el año 2010 ha sido de 264.500 m<sup>2</sup>, cifra aún insuficiente para producir una absorción neta de la oferta, por lo que la tasa de disponibilidad al cierre del ejercicio en la zona *prime* ha sido del 13,5%.

En Madrid, el volumen de contratación total durante 2010 ha sido de 422.000 m<sup>2</sup> y la tasa de disponibilidad sigue creciendo, aunque con tendencia a la estabilización, alcanzando a finales del año un 10%.

En el año 2010, la contratación en la región de París ha sido de 2,16 millones de metros cuadrados, lo que supone un ascenso del 15% con respecto al ejercicio 2009, hecho que demuestra el dinamismo y la estabilidad de este mercado. La fortaleza de la demanda en combinación con una oferta estable han permitido una reducción de la tasa de desocupación hasta un 5,3% en París CBD y una recuperación de los precios de alquiler *prime*.

En cuanto al mercado de inversión de Barcelona y Madrid, se deben diferenciar dos segmentos: por una parte las zonas secundarias con producto en desarrollo y/o con riesgo comercial que tienen dificultades para atraer la demanda de calidad sin ofrecer elevados descuentos en valor. Una dinámica muy diferente se observa en productos y mercados consolidados y de elevada calidad (baja desocupación, arrendatarios de primer nivel y solvencia, edificios de calidad situados en ubicaciones *prime*). En este segmento ha aumentado la demanda de inversores nacionales e internacionales, hecho que se refleja en una ligera compresión de las *prime yields* del mercado.

En París la senda de la recuperación ya se inició durante el segundo semestre de 2010. Con un mercado de alquiler iniciando la recuperación se ha producido un incremento sustancial de las transacciones. El volumen de inversión global en la zona Île-de-France ha sido de aproximadamente 8.300 millones de euros, lo que supone un incremento del 57% con respecto al ejercicio 2009. La demanda está constituida principalmente por grandes fondos internacionales que buscan exposición a oficinas *prime* como valor refugio y protección contra la inflación.

La compresión de las *yields* en el mercado de París se ha visto reflejada en un incremento de la valoración de nuestra cartera en más de un 7%, hecho que se ha compensado con una disminución del patrimonio en España como consecuencia de las caídas en los niveles de renta sufridos en el año 2010.

## RECAPITALIZACIÓN Y SANEMAMIENTO DE LA COMPAÑÍA

El año 2010 ha sido clave para la compañía, ya que ha permitido sentar las bases para una nueva etapa de desarrollo del Grupo Colonial.

En este sentido hay que destacar como punto de inflexión la firma del acuerdo de reestructuración alcanzado en febrero. Este acuerdo ha permitido recapitalizar la compañía a través de:

- Una ampliación de capital de más de 3.000 millones de euros apoyada por los principales bancos de Colonial y que ha permitido reducir significativamente el endeudamiento neto.
- La aportación del negocio no estratégico de promociones, suelo residencial y Riofisa a la filial Colren, que aglutina la actividad discontinuada no estratégica de Grupo Colonial.
- La incorporación de socios estratégicos, como los fondos de inversión Colony Capital y Orion Capital Managers, con reconocido prestigio internacional, para impulsar la creación de valor para todos los accionistas.

Este ejercicio de reestructuración ha ido acompañado de un saneamiento del balance y de los negocios no estratégicos de la compañía. Debido a este saneamiento, Grupo Colonial presenta en el ejercicio 2010 unos resultados negativos ajenos a la actividad ordinaria de la compañía, lo que explica en su gran mayoría los resultados finales negativos del Grupo, que ascienden a 739 millones de euros.

Asimismo, como consecuencia de la ampliación de capital, se ha producido un cambio en la composición del Consejo de Administración de Colonial que refleja la nueva composición del capital social de la compañía.

## CONSOLIDACIÓN DEL NEGOCIO ESTRATÉGICO

Una vez recapitalizada la compañía, ésta se ha centrado en consolidar y fortalecer su negocio estratégico.

Durante el año 2010, Colonial ha conseguido recuperar el resultado de su actividad recurrente, la actividad patrimonial de arrendamiento de oficinas, que, por primera vez en tres años, ha sido positivo en 70 millones de euros.

Este resultado positivo ha sido la consecuencia del repunte de las valoraciones de los activos de la compañía en Francia y de la ralentización del proceso de deterioro de los valores en España. En particular, en España, el proceso de ajuste de valor en el mercado de oficinas se ha mantenido durante el año 2010, si bien el ritmo de caída se ha reducido.

En un entorno de mercado complicado, elevado nivel de desocupaciones y precios de alquiler decrecientes, el *portfolio* de inmuebles de Grupo Colonial ha demostrado un comportamiento defensivo. Durante el ejercicio 2010, el Grupo Colonial ha formalizado más de 150.000 m<sup>2</sup> de nuevos contratos, alcanzando precios de alquiler por encima de la media de mercado. Las nuevas rentas asociadas a dichos contratos han caído un 13% respecto a las rentas anteriores. Esta caída ha sido menor que la observada en los mercados correspondientes, que se sitúa en torno a un 20-30%.

Asimismo la compañía está impulsando el desarrollo de la cartera de proyectos, más de 105.000 m<sup>2</sup> sobre rasante, que entrarán en explotación entre 2011 y 2014 y que supondrán unas rentas anuales aproximadas de 50 millones de euros a precios de mercados actuales.

La estabilización del negocio operativo se ha visto complementada por una operación corporativa en el mercado francés. A finales de 2010, la filial francesa de Colonial, Société Foncière Lyonnaise (SFL), firmó un acuerdo con Realia en virtud del cual SFL ha aportado dos inmuebles ubicados en París "La Défense" a SIIC de París (compa a francesa cotizada filial de Realia con una cartera de oficinas *prime* en París), a cambio de 50 millones de euros en efectivo y de una participación del 29,999% en el capital de SIIC de París.

Esta operación ha permitido al Grupo Colonial:

- Acceder, a través de una participación minoritaria, a una cartera de oficinas *prime* complementaria del *portfolio* actual de SFL.
- Desinvertir en dos inmuebles no estratégicos ubicados en "La Défense" con arrendatarios con vencimientos previstos para 2010 (edificio Les Miroirs) y 2012 (edificio Coface).
- Reducir su deuda neta en 50 millones de euros gracias al *cash* ingresado en la operación.
- Suscribir un pacto de accionistas entre SFL y Realia, sin actuación en concierto, que permite proteger la participación minoritaria de SFL en SIIC de París.

Con el fin de fortalecer la nueva estrategia y consolidar su posición como compa a de referencia en el sector patrimonial europeo, se ha revisado la gestión corporativa del Grupo. En particular, se ha remodelado el Consejo de Administración de Colonial, incorporando consejeros de reconocido prestigio en el sector tanto en el ámbito nacional como en el internacional. En la filial Société Foncière Lyonnaise igualmente se ha reorganizado el Consejo de Administración y su equipo gestor para potenciar la gestión activa del valor de la compa a.

## EVOLUCIÓN EN BOLSA

La reestructuración financiera de la compa a ha incrementado sustancialmente su capitalización bursátil desde aproximadamente 200 millones de euros a finales de 2009 hasta 1.807

millones de euros (capitalización bursátil según la cotización del 31 de marzo de 2011).

La recapitalización de la compañía ha permitido aumentar su visibilidad en los mercados de capitales nacionales e internacionales. Desde junio de 2010, Colonial forma parte del índice de la European Public Real Estate Association (EPRA), así como del Global Property Index 250 (GPI 250 Index). Ambos constituyen los principales índices inmobiliarios para empresas cotizadas internacionales. Cabe destacar que Colonial es la única compañía española que forma parte de ambos índices.

En el segundo semestre de 2010, los analistas financieros, tanto nacionales como internacionales, han iniciado de nuevo la cobertura de la compañía y, por tanto, el seguimiento y el análisis del valor de las acciones.

Asimismo, la compañía propone realizar un *contrasplit* de sus acciones (agrupando en una nueva acción cada 100 acciones antiguas) con el fin de adecuar el valor por acción y reducir su volatilidad en los mercados.

## ESTRATEGIA

La reestructuración realizada garantiza la viabilidad del Grupo Colonial a largo plazo y, por tanto, ha implicado una revisión de la estrategia del Grupo para esta nueva etapa.

El Grupo Colonial centrará su desarrollo futuro en el negocio de alquiler de oficinas de primera calidad en ubicaciones *prime* de los mercados Barcelona, Madrid y París.

Cabe destacar el acierto de la estrategia en cuanto a la diversificación en tres mercados líquidos, hecho que ha permitido equilibrar el resultado operativo en este año 2010. Mientras que en el mercado de oficinas de Madrid y Barcelona aún se están produciendo bajadas en precios de alquiler, el mercado de París ya ha iniciado, en el último semestre del año, la senda de la recuperación, tanto en rentas como en valor de los inmuebles.

En este sentido, el Grupo está potenciando su exposición a estos mercados a través del desarrollo de una importante cartera de proyectos. Dicha presencia se irá fortaleciendo con inversiones adicionales aprovechando oportunidades que puedan surgir con el fin de posicionarse como primer propietario de "producto core" de calidad en Francia y España.

La estrategia de negocio se verá reforzada, en el futuro, por una reducción adicional del apalancamiento financiero del Grupo con el fin de alcanzar una estructura de capital óptima para la creación de valor y consolidar al Grupo Colonial como la compañía líder de referencia en el mercado de oficinas de calidad.

Todas las iniciativas mencionadas siempre estarán enmarcadas dentro del objetivo principal de todos aquellos que trabajamos en el Grupo Colonial, que no es otro que la creación de valor a largo plazo para nuestros accionistas.

## CONCLUSIÓN

El proceso de reestructuración ha supuesto un esfuerzo muy importante, que finalmente ha culminado con éxito gracias a la contribución de todos: accionistas, acreedores, asesores y todo el equipo humano de Grupo Colonial, con la permanente voluntad de mejorar el nivel de apalancamiento para consolidar el liderazgo del Grupo.

Debo agradecer a todos ellos su elevado compromiso y la confianza depositada en todo momento en la compañía.

Con la reestructuración hemos sentado las bases para iniciar una nueva etapa con una estructura de capital reforzada, reafirmando la estrategia tradicional de Colonial. Esta nueva etapa se afronta con el apoyo de entidades financieras de primer nivel, tanto españolas como europeas, y el apoyo de socios internacionales de reconocido prestigio en el sector inmobiliario.

Señores accionistas, he intentado, en estas líneas, resumir los aspectos más destacados acontecidos a la compañía durante el ejercicio 2010, nuestra estrategia actual y nuestras perspectivas de crecimiento futuro. Deseo transmitirles, una vez más, mi agradecimiento por mantener su confianza en Colonial, en estos momentos tan trascendentes para el futuro de la compañía. Esta gratitud la hago extensiva a los empleados de Grupo Colonial, quienes, con su profesionalidad y esfuerzo diario, han hecho posible el cumplimiento de los ambiciosos objetivos del plan que nos habíamos marcado.



# Evolución del negocio

# 3

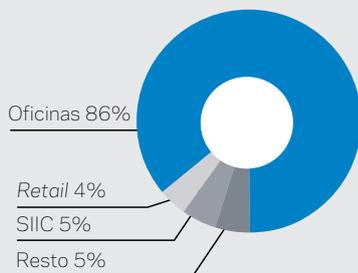




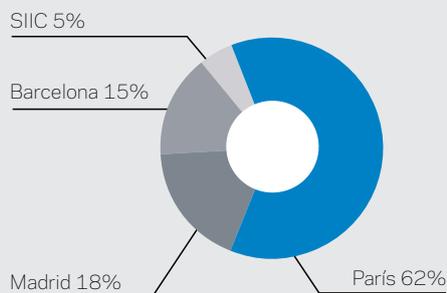
Pere Viñolas Serra  
Consejero delegado

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

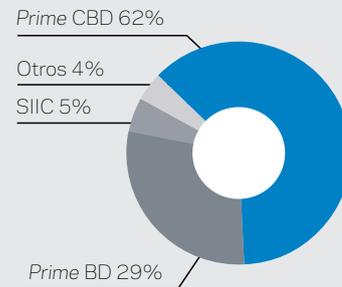
Valoración por usos



Valoración por mercados



Valoración por zona

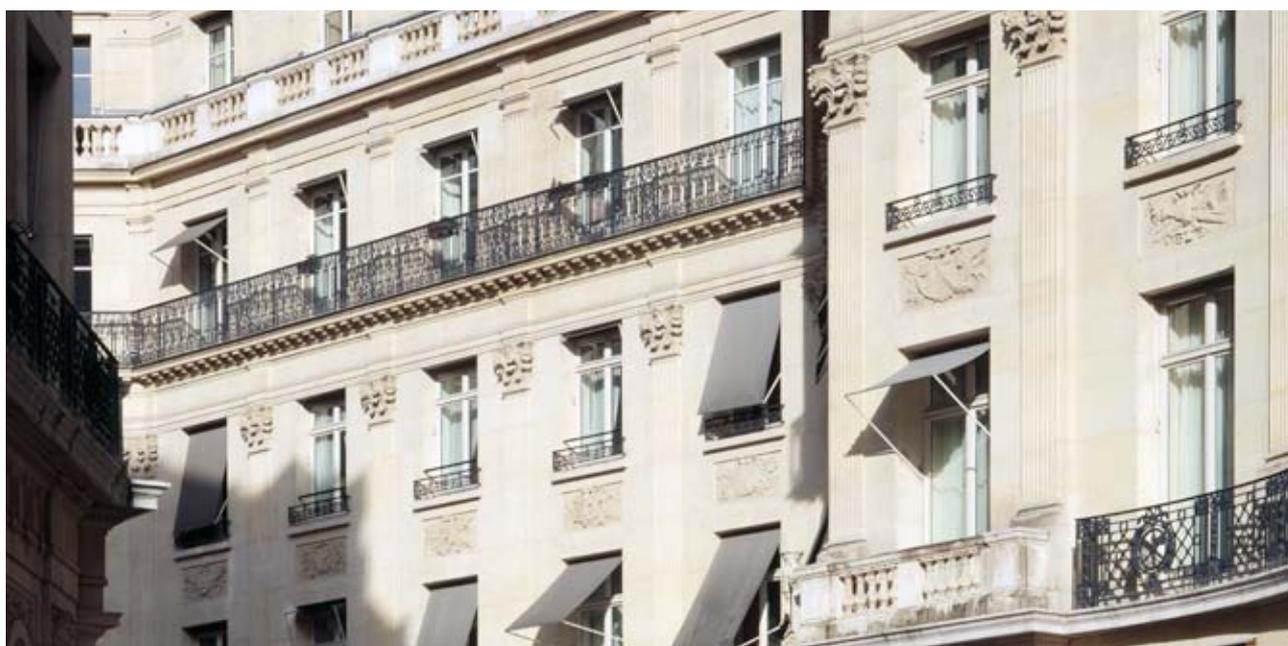


Con una cartera en alquiler que asciende a 4.995 millones de euros, el nuevo Grupo Colonial posee uno de los patrimonios inmobiliarios más relevantes de Europa

**Una cartera de excelente calidad**, que incluye grandes y modernos edificios de oficinas 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 de más de 106.000 m<sup>2</sup>.



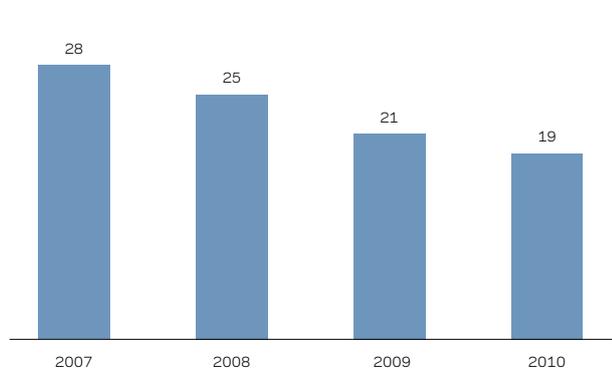
EDOUARD VII, PARÍS

# SITUACIÓN DEL MERCADO<sup>1</sup>

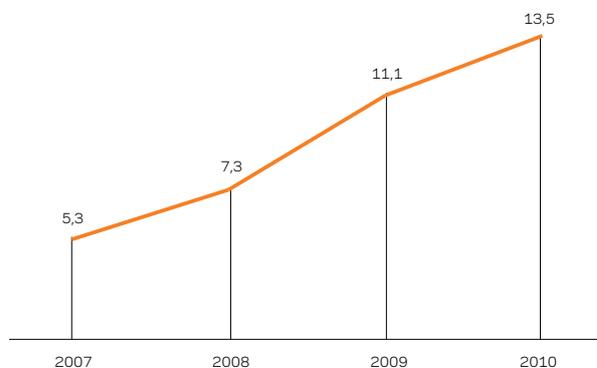
## MERCADO DE ALQUILER DE OFICINAS

### Barcelona

PRECIOS CBD 2010 (€/M<sup>2</sup>/MES)



DESOCUPACIÓN 2010 (%)



- El stock de oficinas en Barcelona al final del último trimestre de 2010 se sitúa en 5.900.000 m<sup>2</sup> frente a los 5.664.319 m<sup>2</sup> del ejercicio anterior. La tasa de disponibilidad en la zona *prime* continúa creciendo, si bien en el último trimestre, el ritmo de aumento ha sido inferior a los trimestres anteriores, al cierre del ejercicio esta tasa de disponibilidad se situaba en 13,5%.
- La demanda se ha mostrado más activa a principios de 2010 que en el último semestre, un hecho destacable y poco habitual. En todo 2010 se han producido un total de 486 operaciones. De éstas, el 11% han sido mayores de 1.000 m<sup>2</sup>, en línea con años anteriores.
- Sin duda, una de las zonas que mayor contratación ha registrado es la de Nuevas Áreas de Negocio, donde se ha firmado el 42% de la superficie. Además, es en esta zona donde se han firmado casi el 50% de las operaciones mayores de 1.000 m<sup>2</sup>.
- La contratación de oficinas durante el año 2010 ha ascendido a 264.500 m<sup>2</sup>, lo que supone un 23% más que en el ejercicio 2009, siendo el primer trimestre del año el más activo, con una absorción de casi 95.000 m<sup>2</sup>, mientras que el resto de año la absorción media por trimestre no superó los 55.000 m<sup>2</sup>.
- A finales del ejercicio 2010, la renta máxima *prime* se mantiene estable y se sitúa en los 19 €/m<sup>2</sup>/mes.
- El alto nivel de superficie disponible, sumado a la actitud cauta de la demanda, ha propiciado que las rentas se hayan visto, de nuevo, ajustadas a la baja.

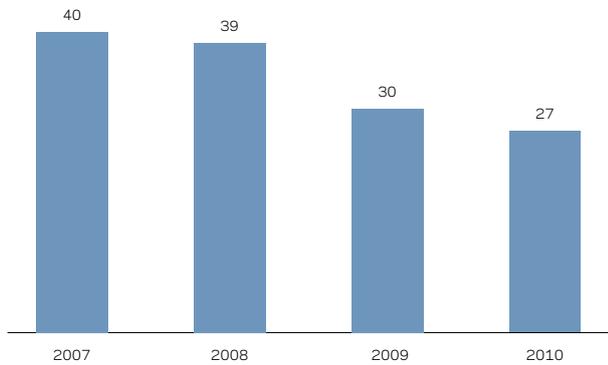


TORRE BCN, BARCELONA

(1) Fuentes: Informes de Jones Lang LaSalle, CB Richard Ellis, Aguirre Newman y DTZ, a diciembre de 2010.

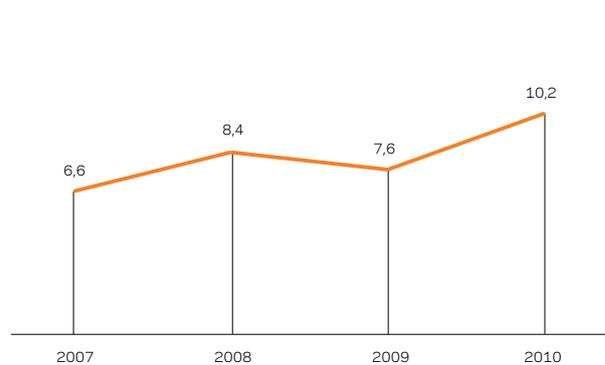
## Madrid

PRECIOS CBD 2010 (€/M<sup>2</sup>/MES)



- Al finalizar el ejercicio 2010, el stock se sitúa en los 14.677.951 m<sup>2</sup>, lo que supone un aumento del 13,6% comparado con el mismo periodo del ejercicio anterior.
- El volumen de contratación total durante 2010 ha sido de 422.000 m<sup>2</sup>, un 36% superior respecto al año anterior. Cabe destacar que las operaciones pequeñas, menores de 1.000 m<sup>2</sup>, han sido las protagonistas del mercado, con un 73% sobre el total de transacciones.

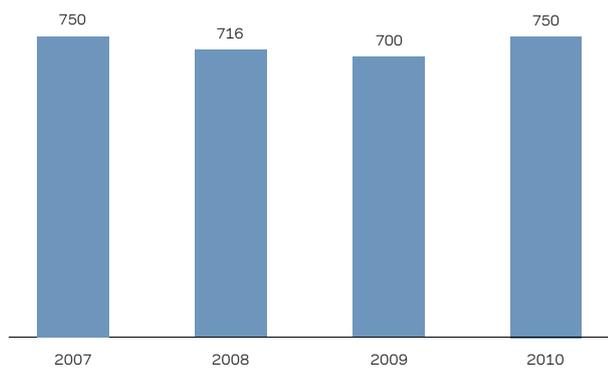
DESOCUPACIÓN 2010 (%)



- La tasa de disponibilidad sigue creciendo aunque ligeramente, superando el 10%, pero ya se ve una cierta tendencia a la estabilización.
- Las rentas han seguido disminuyendo durante este ejercicio en todas las zonas, de manera moderada, situándose los precios en zona *prime* alrededor de los 27 €/m<sup>2</sup>/mes.

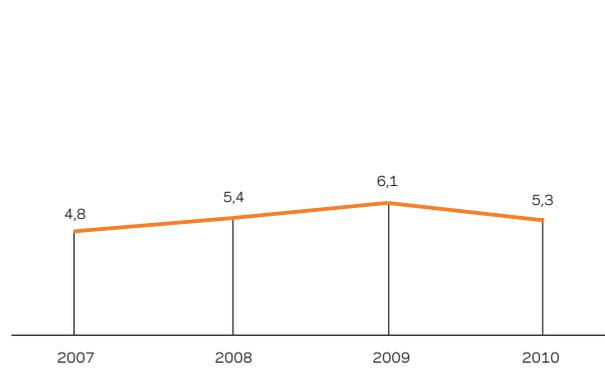
## París

PRECIOS CBD 2010 (€/M<sup>2</sup>/MES)



- En el año 2010 la contratación en la Île-de-France ha sido de 2,16 millones de m<sup>2</sup>, lo que supone un ascenso del 15% con respecto al ejercicio 2009. En este contexto, el mercado de París CBD se ha comportado de manera notable, con un volumen de 423.600 m<sup>2</sup> en el ejercicio 2010.
- En cuanto a la oferta disponible, ésta se mantiene estable en los 3,6 millones de m<sup>2</sup> en toda la región de París, mientras que en la zona CBD se sitúa en los 1,5 millones de m<sup>2</sup>. Con todo esto, cabe indicar que la tasa de disponibilidad se sitúa en un 5,3%.

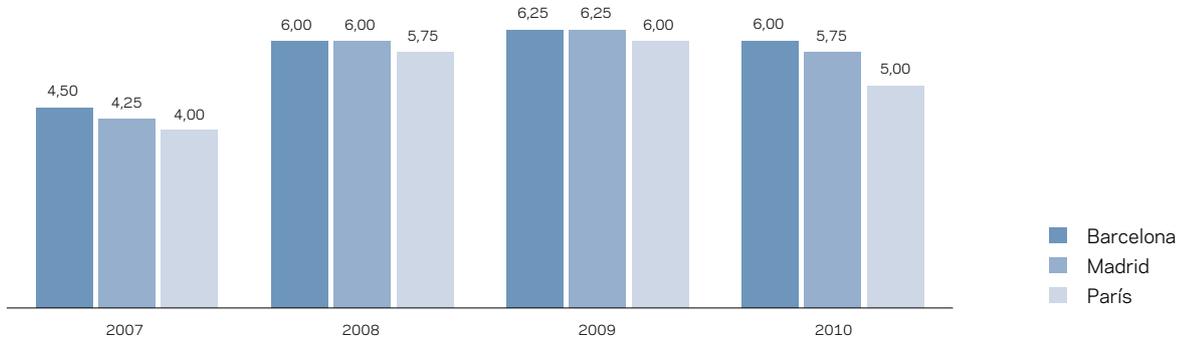
DESOCUPACIÓN 2010 (%)



- Los precios medios de alquiler en el área de CBD en París rondan los 750 €/m<sup>2</sup>/año, lo que supone un aumento de un 7% respecto al año anterior.

## MERCADO DE INVERSIONES

PRIME YIELDS: PARÍS, MADRID, BARCELONA (%)



- Barcelona:** Como ha ocurrido a lo largo de todo 2010, en este último trimestre del año ha continuado la demanda de inmuebles de oficinas por parte de los inversores privados. Esta demanda sigue estando fuertemente insatisfecha, al no encontrar el producto deseado. Los inversores siguen interesados en oficinas en ubicaciones *prime*, pero al no tener alternativas interesantes, se han visto forzados a invertir en locales comerciales en zona *prime* y en sucursales bancarias. Los inversores descartan hacer sus ofertas por los edificios basándose en las rentas de los contratos, y toman como base las rentas de mercado actuales, ya que una amplia mayoría de edificios se encuentra con rentas por encima de mercado en un momento en que no hay una perspectiva de incremento significativo de rentas a corto-medio plazo. En cuanto a las rentabilidades mínimas para los mejores edificios en la zona *prime* de Barcelona, éstas se sitúan en torno a un 6%.

- Madrid:** La demanda para edificios de oficinas en Madrid se centra principalmente en edificios en las mejores ubicaciones de *prime* y CBD. También, en menor medida, interesan oficinas situadas en zonas secundarias dentro de la M-30 y periféricas cercanas muy consolidadas, como el entorno de la M-30. Las principales transacciones de 2010 se han producido a partir de operaciones de *sale & leasebacks*, continuando así la tendencia iniciada hace ya un par de años de empresas que se plantean este tipo de operación como fuente de financiación. Las oportunidades existentes son de todos los tamaños y en todas las zonas de Madrid. La rentabilidad *prime* para el último trimestre del año se sitúa en un 5,75%.

- París:** El mercado de inversiones en París ha iniciado la senda de recuperación con valores de activos crecientes. La demanda proviene, en particular, de los grandes inversores institucionales, que han considerado la inversión en inmuebles como un valor refugio en tiempo de recuperación de la actual crisis mundial, por lo que se centran en activos inmobiliarios de gran calidad. El 50% del volumen de las inversiones realizadas durante 2010 se ha dado en edificios nuevos o recién rehabilitados. El volumen de inversión global en la zona Île-de-France para el ejercicio 2010 ha sido de aproximadamente 8.300 millones de euros, lo que supone un incremento del 57% con respecto al ejercicio 2009. La rentabilidad en zona CBD de París para producto *prime* se sitúa alrededor del 5%.



AV. DIAGONAL, 409, BARCELONA

## HECHOS RELEVANTES DEL NEGOCIO

- Los ingresos por rentas han alcanzado los 260,7 millones de euros. Un 67% de los ingresos (174,9 millones de euros) proviene de la contribución de la filial francesa del Grupo, Société Foncière Lyonnaise, mientras que los 85,8 millones de euros restantes han sido generados en España.
- El margen de explotación (EBITDA) de la cartera de alquiler alcanza los 240,3 millones de euros, con un margen sobre ingresos del 92%.

DICIEMBRE ACUMULADO - MILLONES DE EUROS	2010	2009	VAR. %	LIKE FOR LIKE %
Ingresos por rentas Barcelona	39	49	(20%)	(9%)
Ingresos por rentas Madrid	47	50	(8%)	(3%)
Ingresos por rentas París	175	183	(4%)	(7%)
<b>Ingresos por rentas</b>	<b>261</b>	<b>282</b>	<b>(8%)</b>	<b>(6%)</b>
Ingresos por repercusión gastos	43	45	(3%)	
Gastos repercutibles a los inquilinos	(46)	(49)	6%	
Gastos no repercutibles <sup>(1)</sup>	(17)	(10)	(71%)	
<b>EBITDA rentas</b>	<b>240</b>	<b>268</b>	<b>(10%)</b>	<b>(9%)</b>
EBITDA/Ingresos por rentas Barcelona	94%	97%	(04 pp)	
EBITDA/Ingresos por rentas Madrid	90%	92%	(02 pp)	
EBITDA/Ingresos por rentas París	93%	94%	(02 pp)	
<b>EBITDA/Ingresos por rentas</b>	<b>92%</b>	<b>95%</b>	<b>(03 pp)</b>	

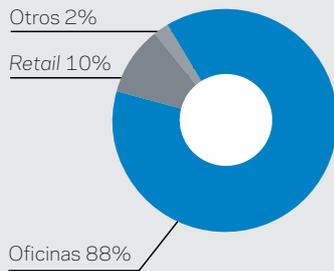
(1) Incluye gastos relacionados directamente con los inmuebles sin tener en cuenta los gastos de estructura, como por ejemplo gastos de personal.  
pp: puntos porcentuales.

- Los ingresos por rentas disminuyen un 8%. En España la caída es del 14%, debido principalmente a inmuebles vendidos. Ajustando estos efectos y las entradas en explotación, los ingresos por rentas comparables -Like for Like- son del -5,5% (Barcelona: -8,6% y Madrid: -2,7%).
- En Francia, los ingresos por rentas disminuyen un 4,4%. En términos comparables se observa una disminución del 6,5%, caída que se ve principalmente compensada por una indemnización cobrada en el inmueble Miroirs (vendido al final del ejercicio) debido a la salida anticipada de un inquilino.

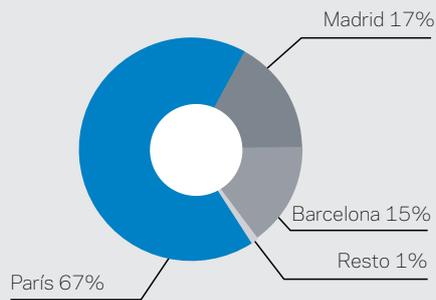
VAR. RENTAS (2010 VS. 2009) - MILLONES DE EUROS	BARCELONA	MADRID	PARÍS	TOTAL
<b>Ingresos Rentas 2009R</b>	<b>49</b>	<b>50</b>	<b>183</b>	<b>282</b>
Like for Like	(3,5)	(1)	(9)	(14)
Proyectos y altas	(1,2)	1	(5)	(5)
Desinversiones	(5,0)	(3)	(7)	(16)
Ajustes indemnizaciones	—	—	13	13
<b>Ingresos Rentas 2010R</b>	<b>39</b>	<b>47</b>	<b>175</b>	<b>261</b>
Variación total (%)	(19,9%)	(7,7%)	(4,4%)	(7,7%)
Variación Like for Like (%)	(8,6%)	(2,7%)	(6,5%)	(6,1%)

- La mayor parte de los ingresos se concentra en edificios de oficinas, un 88% del total. Cabe destacar que dos terceras partes de los ingresos por rentas provienen de la filial en París y una tercera parte, de España. En términos atribuibles, el 50% del *cash flow* se produce en Francia y el resto, en España.

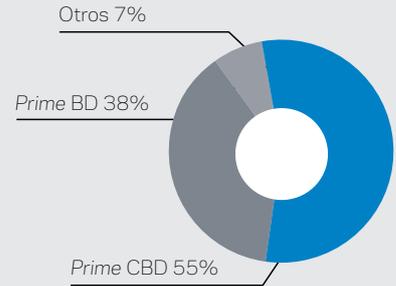
**Ingresos por usos**



**Ingresos por mercados**



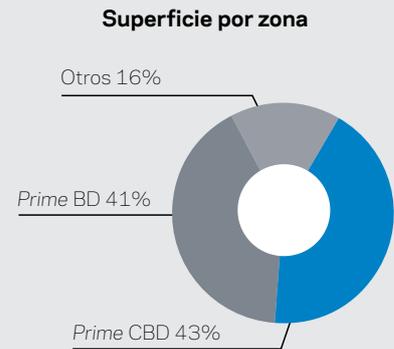
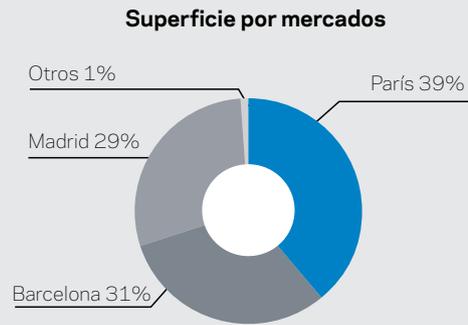
**Ingresos por zona**



AV. DIAGONAL, 609-615 (EL DAU), BARCELONA

## OCUPACIÓN DEL PATRIMONIO INMOBILIARIO

▪ **Superficie:** Al cierre del ejercicio 2010, el Grupo Colonial cuenta con una cartera alquilable de 1.103.064 m<sup>2</sup> (774.612 m<sup>2</sup> sobre rasante), concentrada principalmente en activos de oficinas. La mayor parte de dicha cartera (81%) se encuentra en explotación a 31 de diciembre de 2010.



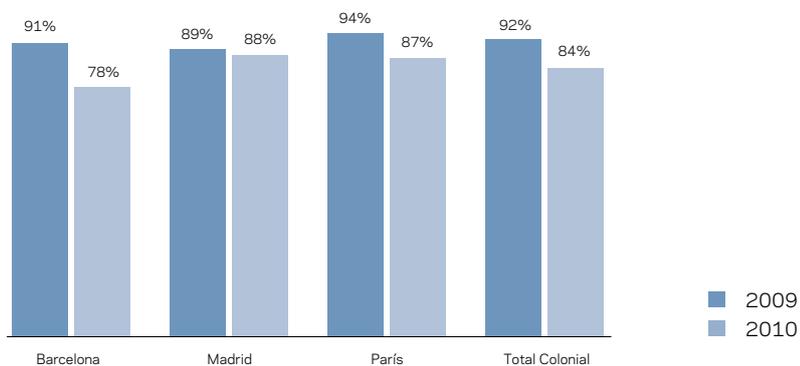
COMPLEJO DE OFICINAS ILLACUNA, BARCELONA

▪ **Ocupación:** Al cierre del ejercicio 2010, la **ocupación** conjunta de las oficinas de Colonial alcanza el 84,5%, cifra inferior a la del cierre del año anterior. Incluyendo los otros usos de la cartera, la ocupación asciende a 86%.

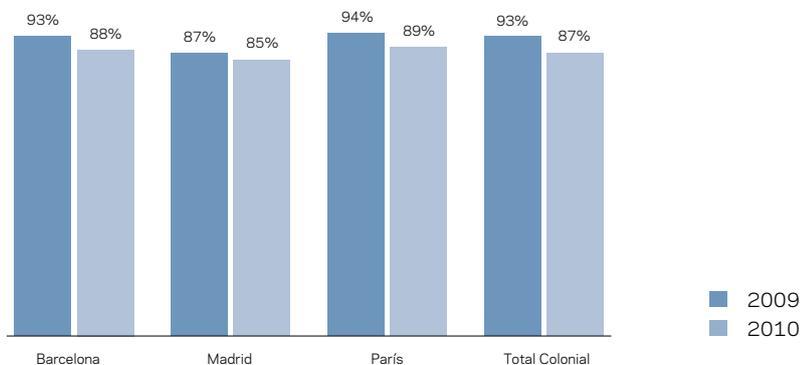
En el mercado español, gran parte de la superficie desocupada corresponde a la entrada en explotación del edificio Recoletos y del edificio ILLacuna, así como a inmuebles no estratégicos (en particular, 20.000 m<sup>2</sup> en Samontà, 21). Excluyendo dichos impactos, la ocupación de Barcelona y Madrid se situaría en el 93,1% y el 90,2%, respectivamente.

En cuanto a París, gran parte de la desocupación corresponde a la superficie que estaba en rehabilitación de Washington Plaza, que ha entrado en explotación durante el primer trimestre del ejercicio.

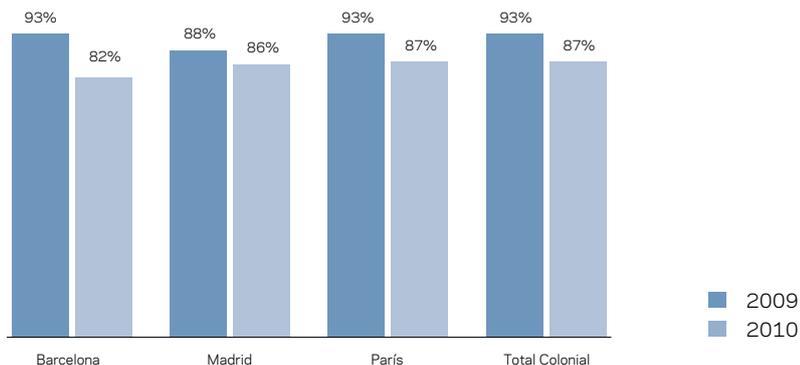
#### OCUPACIÓN OFICINAS - SPOT



#### OCUPACIÓN OFICINAS - MEDIA



#### OCUPACIÓN OFICINAS - ECONÓMICA



WASHINGTON PLAZA, PARÍS

## GESTIÓN COMERCIAL

▪ **Gestión de contratos:** Durante el ejercicio 2010, el Grupo ha formalizado un total de 151.675 m<sup>2</sup> de **nuevos contratos** –altas y renovaciones a mercado–, un 72% en España y un 28% en Francia. Las nuevas rentas asociadas a dichos contratos suponen un decremento del 13% respecto a las rentas anteriores, siendo de un -9% en España y un -17% en Francia.

Estas cifras se han producido en un entorno de elevadas caídas en los mercados, entre un 20% y un 30% desde el año 2007, por lo que la caída de rentas del Grupo se sitúa por debajo de la renta de mercado.

### GESTIÓN DE CONTRATOS

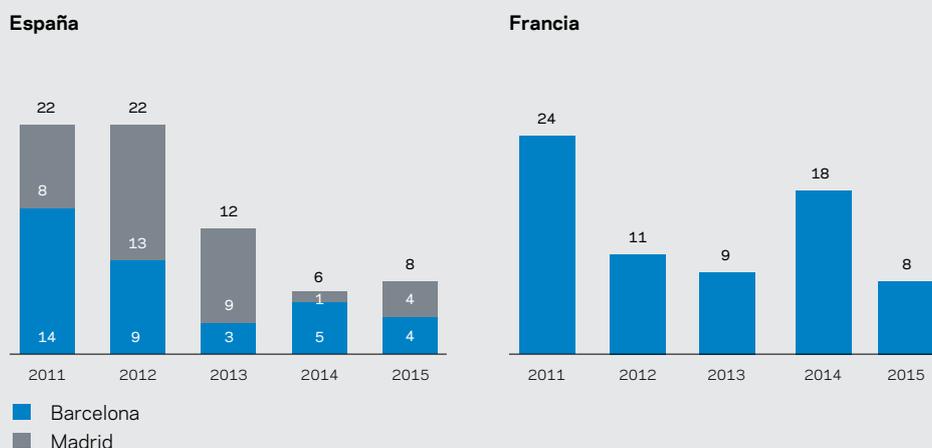
DICIEMBRE ACUMULADO - M <sup>2</sup>	2010	2009
Revisiones y renovaciones - Barcelona	33.947	29.382
Revisiones y renovaciones - Madrid	61.122	39.868
Revisiones y renovaciones - París	36.323	10.701
Total Revisiones y renovaciones	131.391	79.951
% nuevas rentas vs. rentas anteriores	(13%)	(2%)
Total nuevos contratos	20.284	5.689
<b>Esfuerzo comercial total</b>	<b>151.675</b>	<b>85.640</b>

▪ Entre los contratos formalizados durante este ejercicio, destacamos los contratos firmados en el inmueble de Recoletos, 37, en Madrid, edificio cuya rehabilitación finalizó en el primer trimestre del ejercicio y que cuenta con 17.206 m<sup>2</sup> de superficie sobre rasante. Actualmente, este edificio está alquilado en un 67%. Asimismo, cabe indicar los contratos formalizados en el edificio de ILlacuna, activo ubicado en el distrito de 22@ en Barcelona y cuya entrada en explotación se ha realizado a finales del tercer trimestre (inmueble con una ocupación actual del 19%).

En París, cabe destacar la contratación de 4.000 m<sup>2</sup> en el edificio Grenelle (2.700 m<sup>2</sup> a SA Valtech y 1.400 m<sup>2</sup> a Regus Sophia). Adicionalmente, hay que destacar que, con fecha de alta 1 de enero de 2011, se ha firmado un contrato con ESMA de 3.100 m<sup>2</sup> en dicho inmueble. Este activo, ubicado en el barrio de las embajadas del centro de París, dispone del prestigioso sello de calidad HQE (*Haute Qualité Environnementale*).

La caída de la cartera de contratos del *portfolio* del Grupo Colonial se muestra a continuación:

CAÍDA DE CONTRATOS (% RENOVACIÓN DE CARTERA EN M<sup>2</sup>)<sup>(1)</sup>



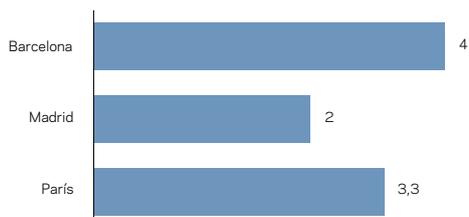
(1) Fechas de renovación en base a la mejor estimación de la potencial salida de los arrendatarios actuales sobre los datos del "rent roll" a 31 de diciembre de 2010.

- El potencial de crecimiento orgánico de las rentas de los inmuebles en explotación del Grupo a diciembre de 2010 se sitúa en el +9% en Barcelona, +10% en Madrid y +13% en París. Este potencial es resultado de comparar los ingresos por rentas de los contratos actuales (contratos con ocupaciones y rentas actuales) con los ingresos por rentas que resultarían de alquilar la totalidad de la superficie a los precios de mercado estimados por los valoradores independientes a diciembre de 2010 (no incluye las rentas potenciales de los proyectos en cartera).

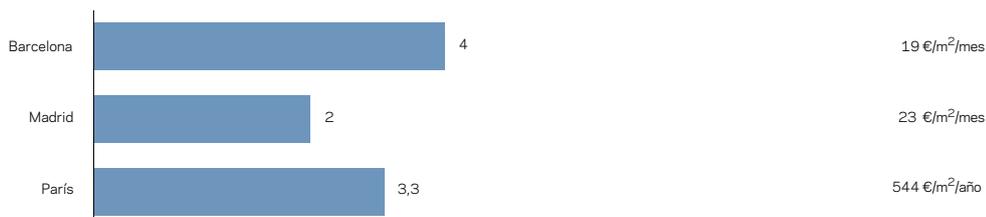
#### POTENCIAL DE CRECIMIENTO DE LAS RENTAS



#### VENCIMIENTO MEDIO DE LOS CONTRATOS (AÑOS) <sup>(1)</sup>



#### RENTA ACTUAL (€/M<sup>2</sup>)



(1) Hasta Break Option.



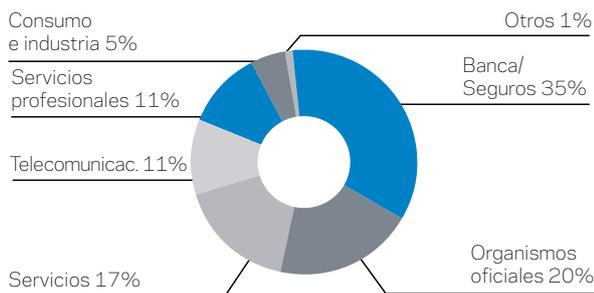
COMPLEJO DE OFICINAS SANT CUGAT NORD, BARCELONA

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

▪ **Portfolio de arrendatarios:** A 31 de diciembre de 2010, Colonial contaba con una base de clientes solvente y diversificada. El primer cliente representa el 7% de las rentas netas totales del Grupo, y los veinte primeros clientes concentran el 48% de la facturación total del Grupo.

Por sectores de actividad, destacan aquellos que, por la tipología de su negocio, precisan de oficinas de calidad ubicadas en las zonas centrales de negocio. En este sentido, los sectores banca/seguros y servicios concentran cerca del 65% de las rentas del Grupo a diciembre de 2010.

### DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES POR SECTOR DE ACTIVIDAD



TORRES ÁGORA, MADRID

### RANKING DE LOS 20 PRINCIPALES ARRENDATARIOS (50% RENTA TOTAL)

RANKING	CLIENTE	CIUDAD	% S/TOTAL RENTAS	% ACUMULADO
1	CREDIT LYONNAIS	París	7%	7%
2	NATIXIS IMMO EXPLOITATION	París	6%	13%
3	FRESHFIELDS BRUCKHAUS DERINGER	París	4%	16%
4	MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES	Madrid	3%	20%
5	GAS NATURAL SDG, SA	Barcelona	3%	23%
6	TV5 MONDE, SA	París	3%	25%
7	MINISTERIO DE MEDIO AMBIENTE	Madrid	3%	28%
8	LA MONDIALE GROUPE	París	2%	30%
9	ALLEN & OVERY LLP	París	2%	32%
10	COMUNIDAD DE MADRID	Madrid	2%	34%
11	LOTERÍAS DEL ESTADO	Madrid	2%	36%
12	LYONNAISE DES EAUX FRANCE	París	2%	38%
13	CITIBANK INTERNATIONAL PLC	París	2%	40%
14	AYUNTAMIENTO DE MADRID	Madrid	1%	41%
15	BANCA CÍVICA, SA	Madrid	1%	42%
16	ASHURST LLP	París	1%	44%
17	AJUNTAMENT DE BARCELONA	Barcelona	1%	45%
18	OLD ENGLAND	París	1%	46%
19	CAIXA D'ESTALVIS I PENSIONS DE BARCELONA	Barcelona	1%	47%
20	ACCENTURE	Barcelona	1%	48%

## VENTA DE ACTIVOS

▪ **Desinversiones:** Durante el año 2010 se han realizado desinversiones por un volumen de 411,7 millones de euros (114,6 millones de euros en España y 297,1 millones de euros en Francia).

En España, excluyendo la desinversión de productos no estratégicos, cabe destacar las desinversiones de Sor Ángela de la Cruz y Les Punxes. En particular, Les Punxes se ha realizado con una prima del 2,3% sobre la última tasación (*yield* implícita del 5,3%), hecho que refleja el elevado apetito inversor para activos de las características de los de la cartera de Colonial.

En Francia, cabe destacar la inversión realizada por SFL en SIIC de París, consistente en la aportación de SFL a SIIC de París de dos inmuebles de oficinas (Michelet la Défense-Coface y Les Miroirs) por un valor de 286 millones de euros, a cambio de 50 millones de euros en efectivo y una participación final de SFL en SIIC de París del 29,999%. El margen de la venta de estos inmuebles (Michelet la Défense-Coface y Les Miroirs) se ve compensado por la indemnización de ATOS Origin como consecuencia de su salida anticipada y por la atribución del resultado atribuible de SIIC de París.

### VENTA DE ACTIVOS

CIFRAS EN MILLONES DE EUROS

INMUEBLES VENDIDOS 2010	USO	FECHA VENTA	PRECIO	EBITDA
Claudio Coello, 53-55	Locales	mar. 10	3,1	
Sor Ángela de la Cruz, 3	Oficinas	jun. 10	42,0	
Novo Sancti Petri Hotel	Hotel	jun. 10	45,0	
Les Punxes	Oficinas	dic. 10	24,5	
<b>Ventas de activos - España</b>			<b>114,6</b>	<b>(16,1)</b>
Projet T8		ene. 10	4,6	
Pavillon H IV	Hotel	abr. 10	6,5	
Michelet la Défense	Oficinas	dic. 10	159,7	
Les Miroirs	Oficinas	dic. 10	126,3	
<b>Ventas de activos - Francia</b>			<b>297,1</b>	<b>(33,9)</b>
<b>Total venta de activos</b>			<b>411,7</b>	<b>(50,0)</b>



P. DE LA CASTELLANA, 52, MADRID

## PROYECTOS EN DESARROLLO

▪ **Inversiones:** En cuanto a las inversiones realizadas, cabe subrayar que la compañía tiene en cartera proyectos por más de 105.000 m<sup>2</sup> sobre rasante, que entrarán en explotación entre 2011 y 2014 y que supondrán unas rentas anuales aproximadas de más de 50 millones de euros a precios de mercados actuales.

La cartera de **proyectos en curso** de desarrollo del Grupo Colonial es la siguiente:

PROYECTOS	ENTRADA EN EXPLOTACIÓN	% GRUPO	MERCADO	USO	SUPERFICIE S/RASANTE (M <sup>2</sup> ) <sup>(1)</sup>	YIELD ON COST <sup>(2)</sup>
Parc Central 22@ A.1.6 - A.1.7 - A.1.2	2S 2014	100%	Barcelona	Oficinas	14.801	
Martínez Villergas, 49	2S 2011	100%	Madrid	Oficinas	24.205	
Travessera de Gràcia	2S 2012	100%	Barcelona	Oficinas	8.205	
<b>España</b>					<b>47.211</b>	<b>6,1%</b>
Champs Élysées 92	2S 2012	100%	París	Oficinas	7.163	
247 St Honoré	1S 2011	100%	París	Hotel	16.203	
Quai Le Gallo	2S 2012	100%	París	Oficinas	32.710	
Otros			París		3.120	
<b>Francia</b>					<b>59.196</b>	<b>6,4%</b>
<b>Total</b>					<b>106.407</b>	<b>6,0%</b>

(1) Superficie una vez finalizado el proyecto.

En Champs Élysées 82/88 aplicamos el porcentaje del Grupo del 50% en todas las variables.

(2) Yield on cost: Renta de mercado 100% alquilado/valor de mercado al inicio del proyecto neto del deterioro de valor + capex.

### Detalle de proyectos en desarrollo

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

#### Martínez Villergas, 49 - Madrid

Edificio 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.

El edificio ofrece más de 24.000 m<sup>2</sup> de espacios totalmente diáfanos, que responderán plenamente a las necesidades de cualquier empresa, disponiendo de las mejores instalaciones y servicios. Por su configuración y ubicación, se trata de un edificio idóneo para una sede corporativa. Dispone de aparcamiento propio.

#### Parc Central 22@ - Barcelona

Proyecto de parque de oficinas situado en pleno Distrito 22@, frente a la Avenida Diagonal, una de las zonas de mayor proyección de la ciudad.

El proyecto contempla un edificio de oficinas de 15.000 m<sup>2</sup> integrados dentro de un complejo.

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. Dispone de 136 plazas de aparcamiento en el mismo edificio.

### Travessera de Gràcia / Amigó

Nuevo proyecto de dos edificios de oficinas de un total de 8.205 m<sup>2</sup> sobre rasante, situado en la Travessera de Gràcia en su confluencia con la calle Amigó, a escasos metros de la Avenida Diagonal, en una zona de intensa actividad comercial y perfectamente comunicada. Proyecto con fachadas actualizadas de diseño singular. Superficies desde 200 hasta 540 m<sup>2</sup> por planta. Instalaciones y calidades de altas prestaciones y energéticamente eficientes, que permitirán solicitar la Certificación LEEDS.

### Hotel Mandarin (247-251, Rue Saint Honoré)

Este edificio está siendo remodelado y cuenta con 22.000 m<sup>2</sup> de superficie neta. Está situado en el distrito 1.º, a dos pasos de la plaza Vendôme.

Ha sido objeto de dos importantes campañas de construcción, una en los años treinta por el arquitecto Charles Letrosne y otra en los años cincuenta por los arquitectos Marcel Réby y François Robic.

Históricamente este edificio estuvo destinado a oficinas de compañías de seguros, a excepción de la planta baja, dedicada a tiendas de moda y lujo. El inmueble, que albergó en los años setenta y ochenta servicios del Ministerio de Justicia, está siendo remodelado con vistas a la creación de un hotel de cuatro estrellas, posicionándose como uno de los hoteles de referencia en el centro de París. Se prevé su finalización y posterior entrada en explotación a finales del primer trimestre de 2011.

### Quai Le Gallo

Situado en los límites de la ciudad de París, se encuentra dentro del área de la Vallée de la Culture Community Revival Project.

El proyecto de rehabilitación convertirá el inmueble en un complejo de oficinas de alto rendimiento completamente nuevo. El edificio principal se utilizará para oficinas, pero se verá reforzado por una nueva extensión que albergará centro de servicios, restaurante, cafetería, conserjería, anfiteatro, salas modulares de conferencias y salas de *fitness*. La incorporación de soluciones técnicas innovadoras se ha diseñado para lograr una funcionalidad óptima y una total flexibilidad de uso, atendiendo al mismo tiempo al desarrollo sostenible y a los objetivos de responsabilidad ambiental. Todas estas características posicionan este activo como uno de los más atractivos para la demanda actual en el mercado de alquiler y de inversión de París.



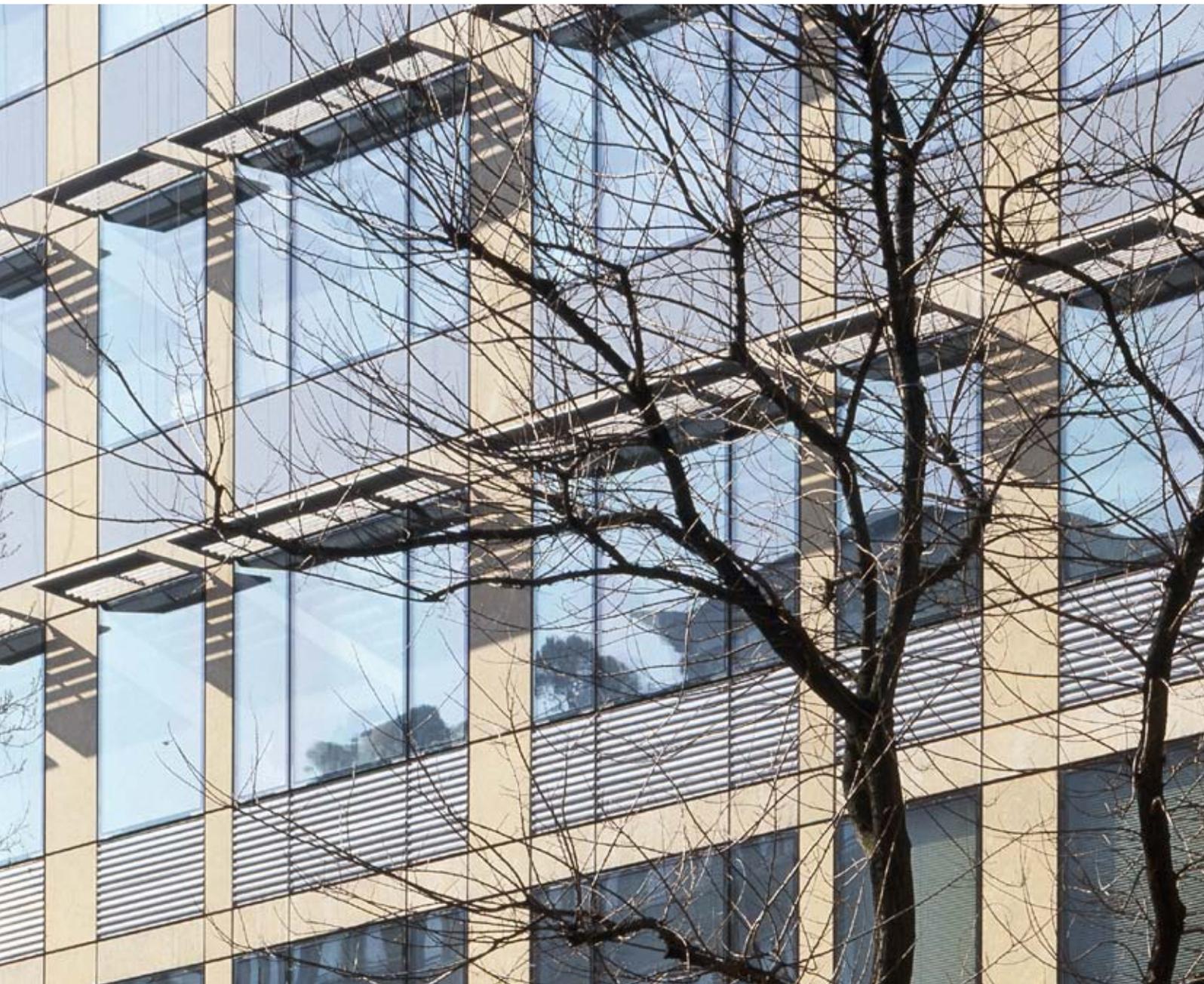
CÉZANNE SAINT HONORÉ, PARÍS



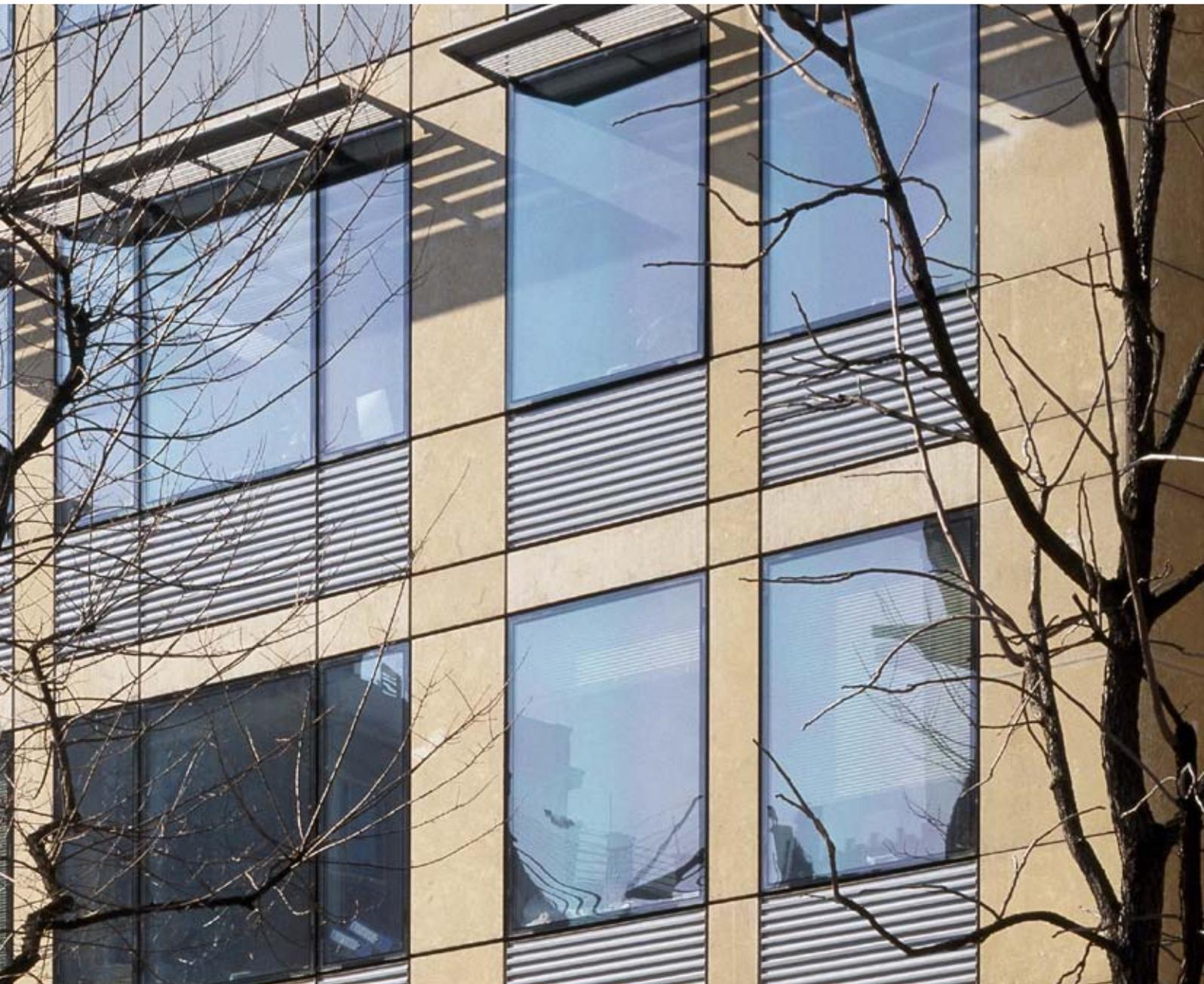
MARTÍNEZ VILLER GAS, 49, MADRID

QUES POPULAIRES





# Cartera de inmuebles



## UNA CARTERA PATRIMONIALISTA DE CALIDAD

### CARTERA DE ALQUILER - CLASIFICACIÓN POR SUPERFICIE (M<sup>2</sup>) - 2010

	SUPERFICIE EN EXPLOTACIÓN								TOTAL CARTERA ALQUILABLE	
	EDIFICIOS	OFICINAS	CENTROS COMERCIALES		PARQUES EMPRESARIALES Y LOGÍSTICO		OTROS			
París	281.911	26%	28.700	3%	—	—	20.751	2%	<b>331.362</b>	<b>30%</b>
Barcelona	275.800	25%	7.305	1%	—	—	—	—	<b>283.105</b>	<b>26%</b>
Madrid	263.699	24%	10.084	1%	—	—	8.073	1%	<b>281.856</b>	<b>26%</b>
Resto España	—	—	2.277	0%	—	—	—	—	<b>2.277</b>	<b>0%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>821.410</b>	<b>74%</b>	<b>48.366</b>	<b>4%</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>28.824</b>	<b>3%</b>	<b>898.601</b>	<b>81%</b>

### CARTERA DE ALQUILER - CLASIFICACIÓN POR VALOR DE MERCADO (MILLONES DE EUROS) - 2010

	SUPERFICIE EN EXPLOTACIÓN								TOTAL CARTERA ALQUILABLE	
	EDIFICIOS	OFICINAS	CENTROS COMERCIALES		PARQUES EMPRESARIALES Y LOGÍSTICO		OTROS			
París	2.395	51%	42	1%	—	—	—	—	<b>2.437</b>	<b>51%</b>
Barcelona	627	13%	34	1%	—	—	—	—	<b>661</b>	<b>14%</b>
Madrid	813	17%	0	0%	—	—	21	0%	<b>835</b>	<b>18%</b>
Resto España	—	—	1	0%	—	—	16	0%	<b>17</b>	<b>0%</b>
<b>TOTAL NEGOCIO</b>	<b>3.836</b>	<b>81%</b>	<b>78</b>	<b>2%</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>37</b>	<b>1%</b>	<b>3.950</b>	<b>83%</b>

Participación SIIC de París

**TOTAL NEGOCIO** Incluyendo SIIC de París



ALFONSO XII, 62, MADRID

PROYECTOS EN CURSO									
EDIFICIOS	OFICINAS	CENTROS COMERCIALES		PARQUES EMPRESARIALES Y LOGÍSTICO		OTROS		TOTAL CARTERA	
73.841	7%	6.369	1%	—	—	20.315	2%	<b>431.886</b>	<b>39%</b>
50.792	5%	57	0%	3.905	0%	—	—	<b>337.859</b>	<b>31%</b>
32.797	3%	4.868	0%	—	—	—	—	<b>319.522</b>	<b>29%</b>
—	—	—	—	—	—	11.519	1%	<b>13.796</b>	<b>1%</b>
<b>157.430</b>	<b>14%</b>	<b>11.294</b>	<b>1%</b>	<b>3.905</b>	<b>0%</b>	<b>31.834</b>	<b>3%</b>	<b>1.103.064</b>	<b>100%</b>

PROYECTOS EN CURSO									
EDIFICIOS	OFICINAS	CENTROS COMERCIALES		PARQUES EMPRESARIALES Y LOGÍSTICO		OTROS		TOTAL CARTERA	
334	7%	107	2%	—	—	220	5%	<b>3.097</b>	<b>65%</b>
56	1%	—	—	—	—	—	—	<b>718</b>	<b>15%</b>
76	2%	—	—	—	—	—	—	<b>910</b>	<b>19%</b>
—	—	—	—	—	—	—	—	<b>17</b>	<b>0%</b>
<b>466</b>	<b>10%</b>	<b>107</b>	<b>2%</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>220</b>	<b>5%</b>	<b>4.743</b>	<b>100%</b>
								<b>252</b>	
								<b>4.995</b>	

## Portfolio en alquiler

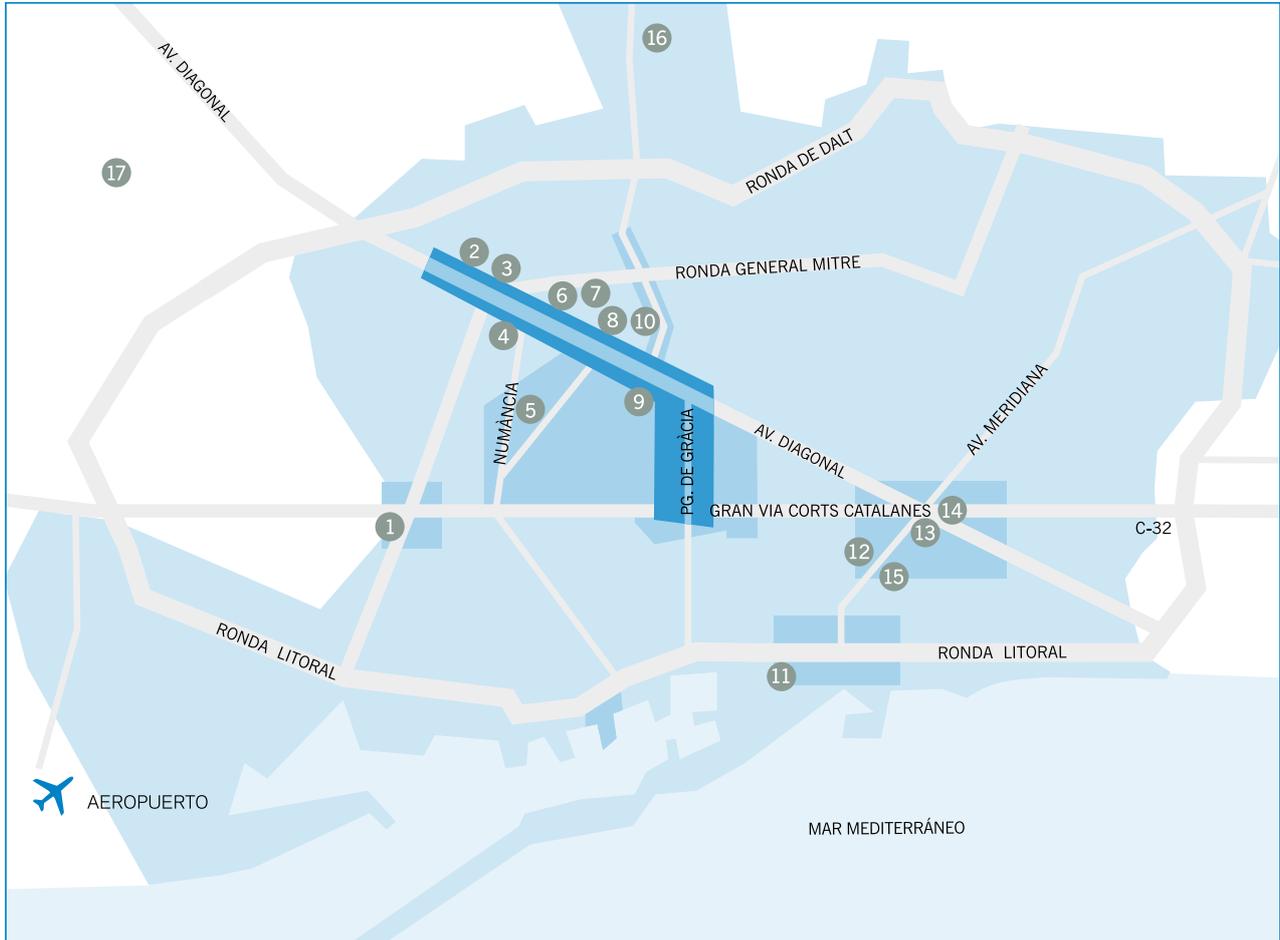
- **4.995 millones de euros** total valor activos
- **1.103.064 m<sup>2</sup>** superficie total
- **81%** superficie alquilable
- **86%** edificios de oficinas
- **86,0%** porcentaje ocupación total



COMPLEJO DE OFICINAS SANT CUGAT NORD, BARCELONA

# BARCELONA

## LOCALIZACIÓN DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS DE OFICINAS



- Prime Central Business District
- Business District



PG. DELS TIL·LERS, 2-6, BARCELONA

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. Amigó, 11-17
8. Av. Diagonal, 530-532
9. Av. Diagonal, 409
10. Via Augusta, 21-23
11. Torre Marenostrum
12. Ausiàs Marc, 148
13. Glòries Diagonal
14. Complejo de Oficinas Parc Central
15. Complejo de Oficinas ILlacuna
16. Complejo de Oficinas Sant Cugat Nord
17. Complejo de Oficinas Sant Joan Despí

## ANÁLISIS DE LA CARTERA DE ALQUILER 2010

CARTERA DE ALQUILER BARCELONA 2010	SUPERFICIE SOBRE RASANTE					SUPERFICIE BAJO RASANTE	SUPERFICIE TOTAL
	OFICINAS	RETAIL	RESID.	LOGÍST.	HOTEL		
AV. DIAGONAL, 409	4.531					0	4.531
AV. DIAGONAL, 530	11.154					1.688	12.842
AV. DIAGONAL, 609-615 (EL DAU)	21.748					18.989	40.737
AV. DIAGONAL, 682	8.622					600	9.222
PEDRALBES CENTRE	0	6.762				0	6.762
AUSIÀS MARC / LEPANT	6.379					1.792	8.171
BERLÍN, 38-48 / NUMÀNCIA, 46	12.447					1.704	14.151
GLÒRIES - DIAGONAL	11.672					536	12.208
ILLACUNA	20.451					13.620	34.071
TIL-LERS	5.143					3.081	8.224
VIA AUGUSTA, 21-23	3.558					0	3.558
TORRE BCN	4.235					3.398	7.633
TORRE DEL GAS <sup>(1)</sup>	22.750					19.370	42.120
SANT CUGAT NORD	27.904					21.061	48.965
SAMONTÀ, 21	22.248					7.121	29.369
<b>EDIFICIOS SINGULARES</b>	<b>182.841</b>	<b>6.762</b>			<b>0</b>	<b>92.960</b>	<b>282.564</b>
LOCALES BARCELONA		543					543
<b>CARTERA EN EXPLOTACIÓN</b>	<b>182.841</b>	<b>7.305</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>92.960</b>	<b>283.106</b>
PARC CENTRAL	11.524					17.951	29.474
TRAVESSERA DE GRÀCIA, 11	4.862					2.049	6.911
AMIGÓ	4.090					2.189	6.279
SAMONTÀ, 19				3.905			3.905
BERLÍN, 38-48 / NUMÀNCIA, 46	371						371
AV. DIAGONAL, 609-615 (EL DAU)	248						248
VIA AUGUSTA, 21-23	1.280						1.280
TORRE BCN	5.600						5.600
AV. DIAGONAL, 530	630						630
PEDRALBES CENTRE		57					57
<b>PROYECTOS &amp; REHABILITACIONES</b>	<b>28.604</b>	<b>57</b>	<b>0</b>	<b>3.905</b>	<b>0</b>	<b>22.189</b>	<b>54.754</b>
<b>TOTAL BARCELONA</b>	<b>211.445</b>	<b>7.362</b>	<b>0</b>	<b>3.905</b>	<b>0</b>	<b>115.149</b>	<b>337.861</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 le conoce popularmente como "el Dau". La posición de los diversos cuerpos y el carácter porticado de las plantas bajas producen 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: 40.985 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 han 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, una componente moderna ligada a las nociones de regularidad, repetición y austeridad 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: 13.472 m<sup>2</sup>**



### **Pg. 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 pilastras, 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>**



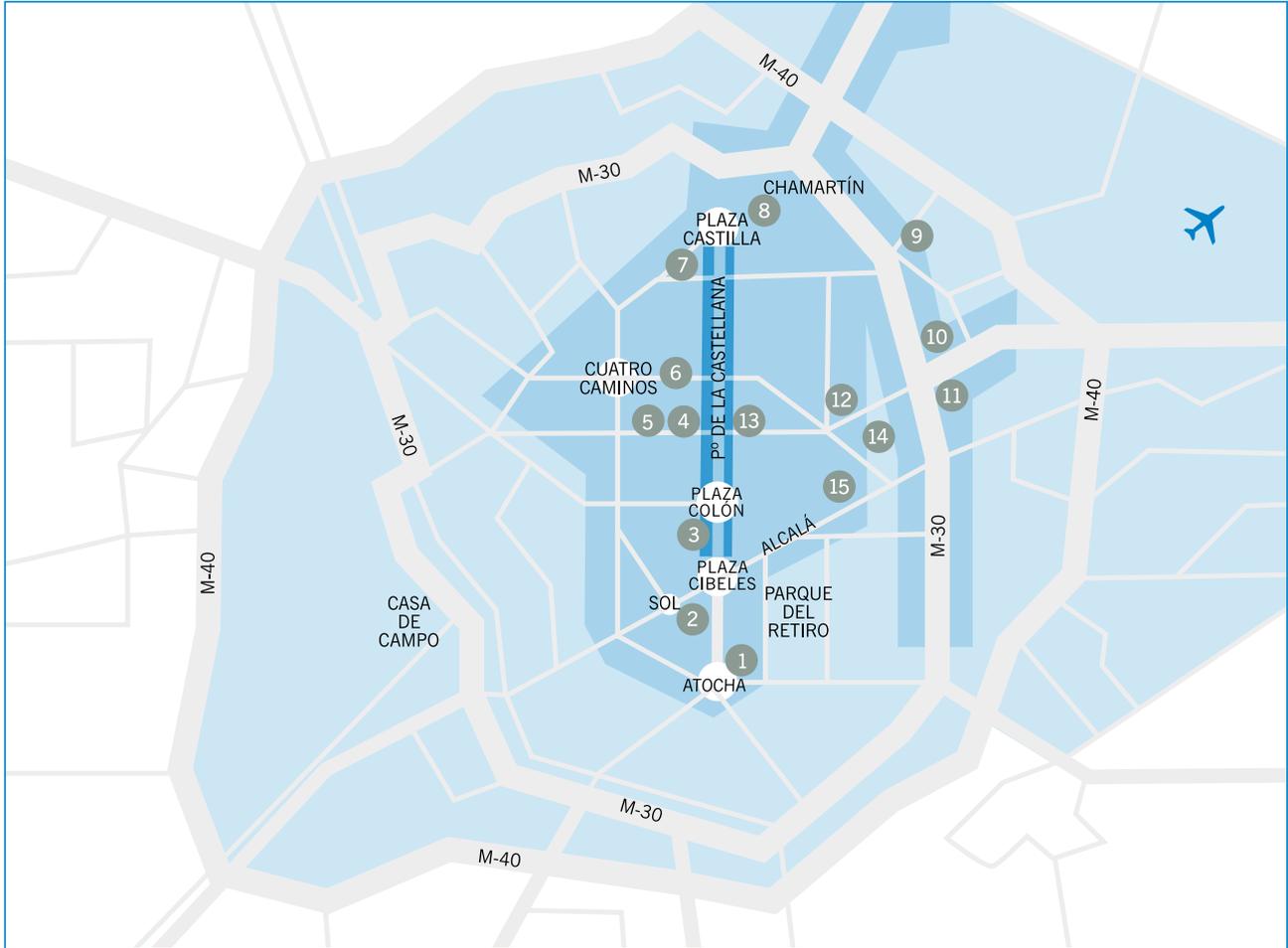
### **Torre Marenostrum**

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>**



LOCALIZACIÓN DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS DE OFICINAS



- Prime Central Business District
- Business District



CENTRO NORTE, MADRID

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

## ANÁLISIS DE LA CARTERA DE ALQUILER 2010

CARTERA DE ALQUILER MADRID Y RESTO DE ESPAÑA 2010	SUPERFICIE SOBRE RASANTE					SUPERFICIE BAJO RASANTE	SUPERFICIE TOTAL
	OFICINAS	RETAIL	RESID.	LOGÍST.	HOTEL		
P. DE LA CASTELLANA, 52	7.524					587	8.111
RECOLETOS, 37	17.202					5.340	22.542
CASTELLANA, 43	5.998					2.464	8.462
MIGUEL ÁNGEL, 11	6.300					3.049	9.349
JOSÉ ABASCAL, 56	12.349					6.425	18.774
ALCALÁ, 30-32	9.088					1.700	10.788
ALFONSO XII, 62	13.135					2.287	15.422
FRANCISCO SILVELA, 42	5.725					3.654	9.379
ORTEGA Y GASSET, 100	7.792					2.563	10.355
CAPITÁN HAYA	16.015					9.668	25.683
SERRANO GALVACHE	30.650					15.689	46.339
LÓPEZ DE HOYOS, 35	7.140					4.105	11.245
CENTRO NORTE	13.997	6.949			8.073	42.343	71.362
RAMÍREZ DE ARELLANO, 37	5.988					4.923	10.911
<b>EDIFICIOS SINGULARES</b>	<b>158.903</b>	<b>6.949</b>			<b>8.073</b>	<b>104.797</b>	<b>278.722</b>
LOCALES MADRID		3.135					3.135
LOCALES RESTO DE ESPAÑA		2.277					2.277
<b>CARTERA EN EXPLOTACIÓN</b>	<b>158.903</b>	<b>12.361</b>			<b>8.073</b>	<b>104.797</b>	<b>284.134</b>
HOTEL MARINA DE LA TORRE					11.519		11.519
MARTÍNEZ VILLERGAS, 49	22.328					8.741	31.069
CENTRO NORTE	1.728						1.728
ORENSE		4.868					4.868
<b>PROYECTOS &amp; REHABILITACIONES</b>	<b>24.056</b>	<b>4.868</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>11.519</b>	<b>8.741</b>	<b>49.184</b>
<b>TOTAL MADRID Y RESTO DE ESPAÑA</b>	<b>182.959</b>	<b>17.229</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>19.592</b>	<b>113.538</b>	<b>333.318</b>

## 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, divisibles 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.

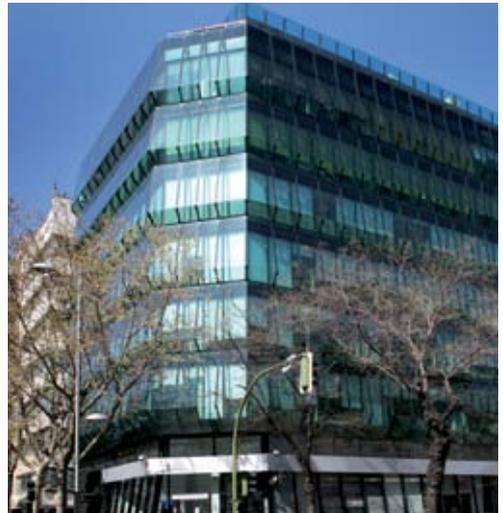
**Superficie total: 8.111 m<sup>2</sup>**



### 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>**



### Recoletos, 37

Este inmueble, con más de 17.000 m<sup>2</sup> de oficinas distribuidas en plantas de hasta 1.910 m<sup>2</sup>, está situado en uno de los puntos neurálgicos de Madrid. Un emplazamiento único caracterizado por su gran actividad económica y por la proliferación de edificios de carácter muy singular destinados a oficinas de representación de empresas multinacionales, hoteles de cuatro y cinco estrellas y viviendas de alto nivel. La exquisita rehabilitación integral que se ha efectuado en este edificio lo ha convertido en un referente arquitectónico dentro del eje Recoletos-Prado, así como en un lugar privilegiado para albergar oficinas de la más alta calidad. Una planta baja comercial y 175 plazas de aparcamiento completan un edificio excepcional en un entorno único.

**Superficie total: 22.542 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, disponiendo 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 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>**

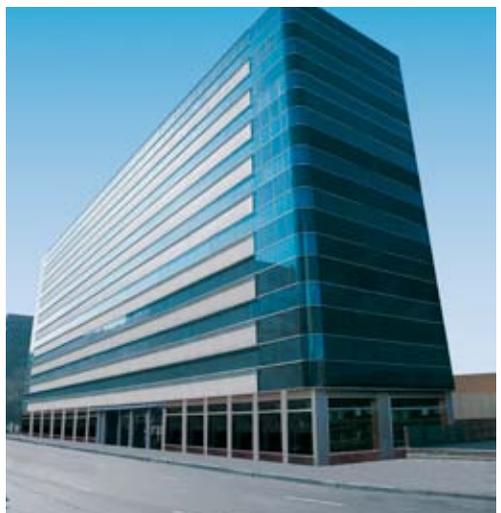


### **Capitán Haya, 53**

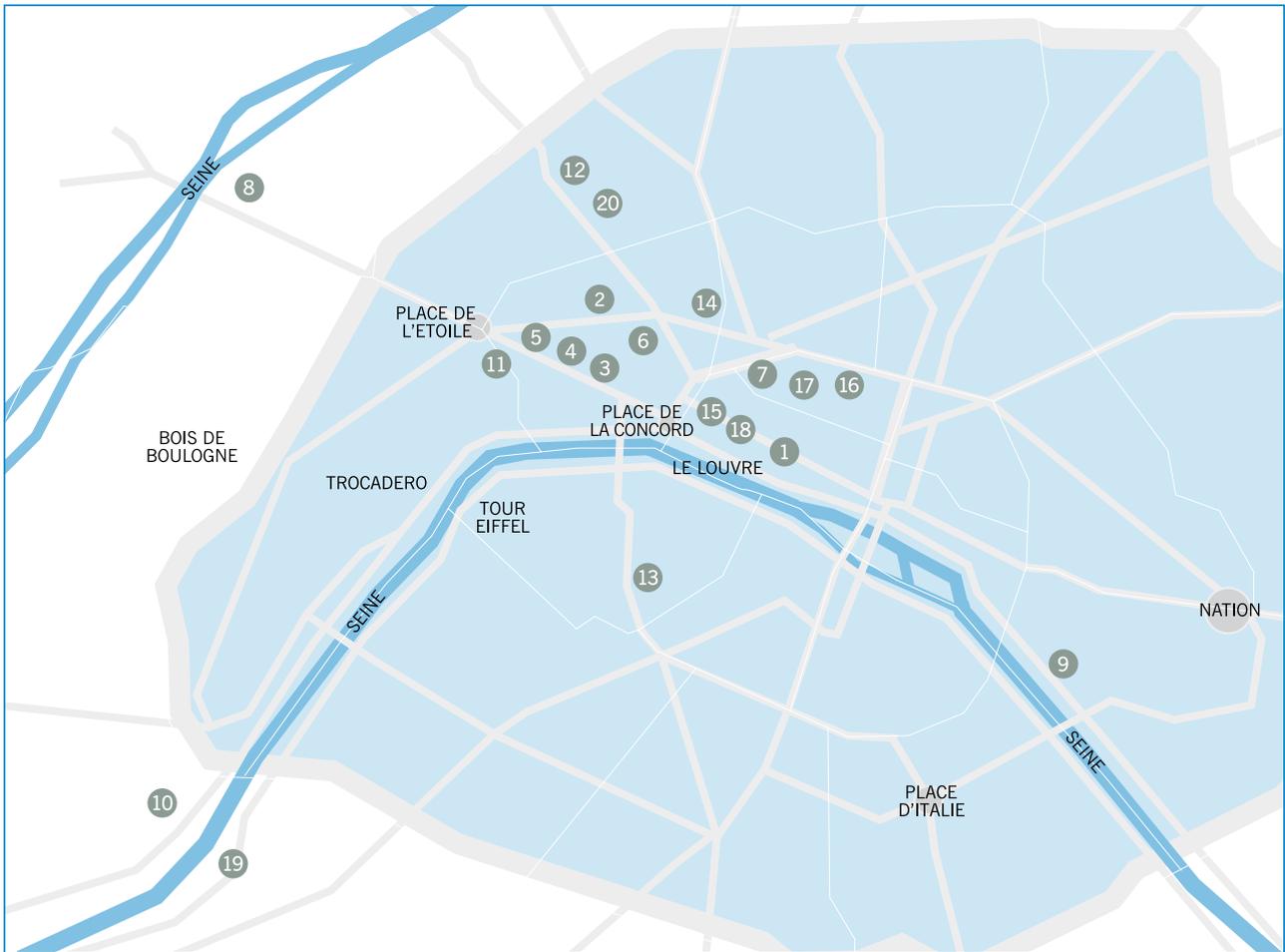
Capitán Haya es una calle que arranca del Palacio de Congresos, sube paralela al Paseo de la Castellana y termina cerca de la Plaza Castilla. Es en ese entorno, en su parte más alta, donde se erige este notable edificio de diez plantas caracterizado por un diseño elegante, con una estructura rectangular 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>**



LOCALIZACIÓN DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS DE OFICINAS



QUAI LE GALLO, 46, PARÍS

1. Centre d'Affaires Le Louvre
2. Washington Plaza
3. Galerie des Champs-Élysées
4. Champs-Élysées, 90
5. Champs-Élysées, 92
6. Cézanne Saint Honoré
7. Edouard VII
8. Charles de Gaulle, 176 (Neuilly)
9. Rives de Seine
10. Le Gallo, 46
11. Léna, 96
12. Wagram, 131
13. Grenelle, 103 (Telegraphe)
14. Haussmann, 104-110
15. Capucines, 12
16. Hanovre, 6
17. Ilot Richelieu
18. Rue Sant Honoré, 247
19. Le Vaisseau (2 allé des Moulineaux)
20. Prony-Wagram (108-112 avenue de Wagram)

## ANÁLISIS DE LA CARTERA DE ALQUILER 2010

CARTERA DE ALQUILER FRANCIA 2010	SUPERFICIE SOBRE RASANTE					SUPERFICIE BAJO RASANTE	SUPERFICIE TOTAL
	OFICINAS	RETAIL	RESID.	LOGÍST.	HOTEL		
CALL-LDA	28.648	5.648	0	0	2.134	5.614	42.044
CAPUCINES	0	2.243	0	0	0	0	2.243
EDOUARD 7	28.112	16.044	4.509	0	4.502	9.930	63.097
HANOVRE LB	110	0	61	0	0	296	467
ILOT RICHELIEU	24.392	0	0	0	5.095	10.248	39.735
C. ELYSÉES 90	2.359	491	0	0	0	0	2.849
CÉZANNE SAINT HONORÉ	23.134	1.849	0	0	0	3.288	28.271
PRONY-WAGRAM	7.100	0	0	0	449	3.119	10.668
SAINT AUGUSTIN	0	0	0	0	0	163	163
IÉNA	7.285	0	0	0	0	5.463	12.748
108-112 WAGRAM	4.177	877	0	0	0	0	5.054
WASHINGTON PLAZA	37.201	460	0	0	2.241	13.272	53.174
HAUSS. 104-110	5.899	339	0	0	0	1.325	7.562
NEUILLY	5.621	492	0	0	0	2.737	8.850
ISSY LES MOULINEAUX	6.026	0	0	0	0	2.321	8.347
RIVES DE SEINE	20.270	0	0	0	1.760	6.589	28.619
ROME-VIENNE	0	0	0	0	0	163	163
103 GRENELLE	15.177	258	0	0	0	1.872	17.307
<b>CARTERA EN EXPLOTACIÓN</b>	<b>215.510</b>	<b>28.700</b>	<b>4.570</b>	<b>0</b>	<b>16.181</b>	<b>66.400</b>	<b>331.362</b>
WASHINGTON PLAZA	2.368					2.313	4.681
CALL-LDA		1.032				8.563	9.595
108-112 WAGRAM						638	638
247 SAINT HONORÉ		172			16.147	5.705	22.024
C. ELYSÉES 8288		1.769				3.036	4.805
C. ELYSÉES 92	4.209	3.396				36	7.641
CÉZANNE SAINT HONORÉ	1.277					1.504	2.781
C. ELYSÉES 90	1.619						1.619
QUAI LE GALLO	31.003				1.275	8.434	40.712
NEULLY						842	842
PRONY-WAGRAM						532	532
IÉNA						360	360
HANOVRE LB	2.893					1.401	4.294
<b>PROYECTOS &amp; REHABILITACIONES</b>	<b>43.369</b>	<b>6.369</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>17.422</b>	<b>33.364</b>	<b>100.524</b>
<b>TOTAL FRANCIA</b>	<b>258.879</b>	<b>35.069</b>	<b>4.570</b>	<b>0</b>	<b>33.603</b>	<b>99.764</b>	<b>431.886</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: 51.639 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>**



### 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.

**Superficie total: 31.052 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 la ubicación en uno de los barrios más animados de París, donde se hallan grandes almacenes, tiendas, cines, restaurantes, la famosa ópera y el mítico Olimpia de París junto con la mayor concentración de empresas de la ciudad.

**Superficie total: 63.097 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 dieciséis 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>**



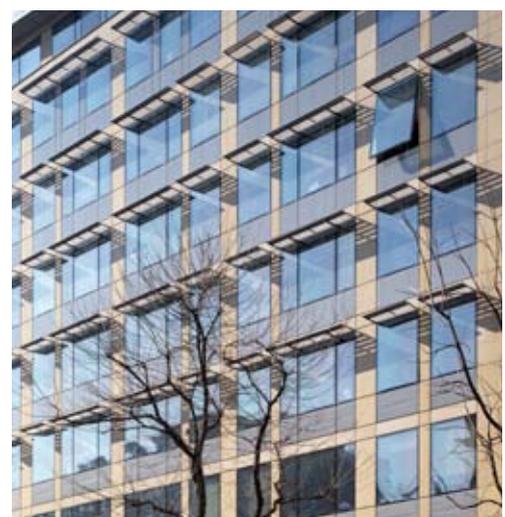
### Avenue Wagram, 131

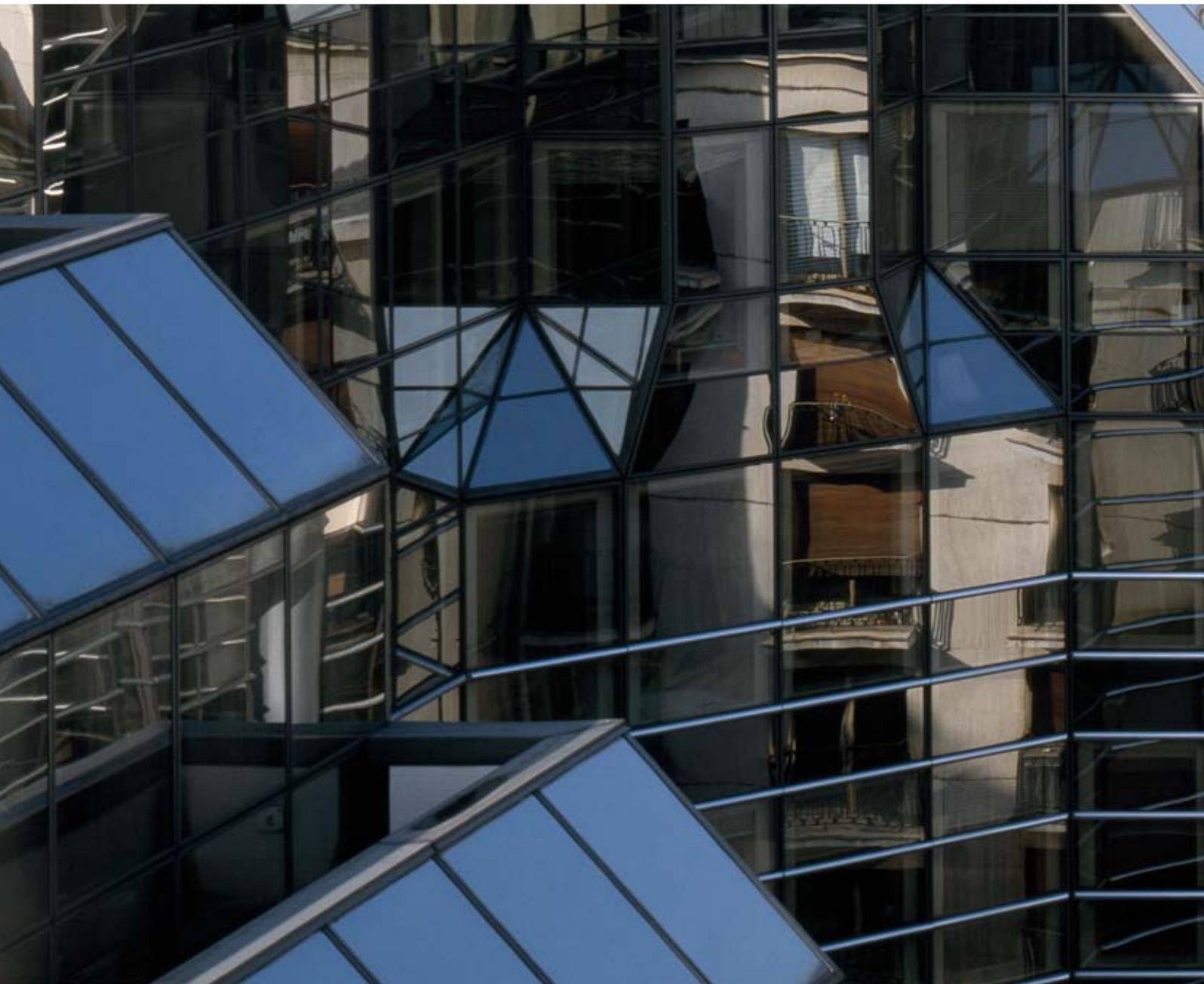
Edificio situado entre el Parque Monceau y la plaza de l'Etoile, en un barrio en el que numerosas instituciones financieras han elegido instalar su sede social, el edificio hace esquina con la calle Prony. Su notable visibilidad y fuerte identidad de sus fachadas de piedra erosionada, vidrio y metal, hacen de la propiedad una herramienta eficaz de comunicación, moderna y valiosa para el usuario.

131 Wagram ofrece 7.800 m<sup>2</sup> de oficinas e instalaciones y es ideal para albergar la sede corporativa de una empresa. Fue totalmente reformado en 1994 y se compone de nueve plantas de oficinas, que se alzan sobre cuatro plantas subterráneas.

Su ubicación en el distrito central de negocios de París coloca el edificio en un entorno económico dinámico y muy popular entre las grandes empresas internacionales. Es también un edificio muy bien situado, tanto en transporte público o en privado. El interior del edificio fue totalmente renovado y equipado con instalaciones de alta calidad, y situaron el inmueble como una excelente oportunidad para implantarse en un distrito histórico de París, donde hay una gran oferta comercial y de servicios.

**Superficie total: 11.200 m<sup>2</sup>**





# Valoración de activos



## VALORACIÓN DEL PATRIMONIO INMOBILIARIO

- El negocio de alquiler del Grupo Colonial al cierre del ejercicio 2010 ha sido valorado por Jones Lang LaSalle, CB Richard Ellis y BNP Paribas Real Estate en 4.995 millones de euros.
- Estas valoraciones se llevan siempre a cabo de acuerdo con las Normas de Regulación de la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) comprendidas en el llamado "Red Book"- Manual de Valoraciones. Las valoraciones de mercado definidas por la RICS están reconocidas internacionalmente por asesores y contables de inversores y corporaciones propietarias de activos inmobiliarios, así como por The European Group of Valuers (TEGoVA) y The International Valuation Standards Committee (IVSC). Los *fees* de los valoradores están basados en un importe fijo entre el Grupo y los valoradores y son independientes del valor del *portfolio*. Un resumen de los informes de valoración se anexa en este capítulo.
- Un total de 4.743 millones de euros corresponden a la cartera de activos ostentada directamente por el Grupo Colonial y 252 millones de euros corresponden al valor de la participación del 29,999% de SFL en SIIC de París (NAV atribuible a 31/12/2010), inmobiliaria cotizada en el mercado de París con un *portfolio* de oficinas de más de 1.400 millones de euros.
- Respecto a la valoración al cierre del primer semestre del ejercicio, el valor de la cartera se mantiene estable, si bien en términos homogéneos ha aumentado un 2,4%, además cabe destacar la conciliación del valor de mercado señalada en el anexo 4.



CÉZANNE SAINT HONORÉ, 46, PARÍS

VALORACIÓN DE ACTIVOS MILLONES DE EUROS	31 DIC. 10	30 JUN. 10	31 DIC. 09	DIC. 10 VS. JUN. 10		DIC. 10 VS. DIC. 09		EXIT YIELD		
				TOTAL	LIKE FOR LIKE	TOTAL	LIKE FOR LIKE	31 DIC. 10	30 JUN. 10	31 DIC. 09
Barcelona	606	645	660	(6,1%)	(2,5%)	(8,2%)	(4,5%)	6,12%	6,20%	6,20%
Madrid	729	746	833	(2,2%)	(2,2%)	(12,5%)	(7,3%)	6,22%	6,31%	6,30%
París	2.494	2.702	2.697	(7,7%)	4,8%	(7,6%)	5,4%	5,42%	5,66%	5,97%
<b>Cartera en renta</b>	<b>3.829</b>	<b>4.093</b>	<b>4.191</b>	<b>(6,5%)</b>	<b>2,2%</b>	<b>(8,6%)</b>	<b>1,1%</b>	<b>5,68%</b>	<b>5,88%</b>	<b>6,08%</b>
Barcelona	112	120	127	(6,9%)	—	(11,9%)	—			
Madrid	181	177	179	2,2%	—	1,1%	—			
París	604	570	527	5,9%	—	14,6%	—			
<b>Proyectos + Altas nuevas</b>	<b>896</b>	<b>867</b>	<b>832</b>	<b>3,4%</b>	<b>—</b>	<b>7,7%</b>	<b>—</b>			
Otros	17	18	79	(5,3%)	(5,3%)	(78,0%)	(22,0%)			
<b>Total Negocio Patrimonial</b>	<b>4.743</b>	<b>4.978</b>	<b>5.102</b>	<b>(4,7%)</b>	<b>2,4%</b>	<b>(7,1%)</b>	<b>2,2%</b>	<b>5,60%</b>	<b>5,79%</b>	<b>5,90%</b>
Valor participación SIIC de París	252			—	—	—	—			
<b>Total Negocio Patrimonial incluyendo SIIC de París</b>	<b>4.995</b>	<b>4.978</b>	<b>5.102</b>	<b>0,3%</b>	<b>2,4%</b>	<b>(2,1%)</b>	<b>2,2%</b>			

REPERCUSIÓN PROMEDIO (€/M²)	31 DIC. 10	30 JUN. 10	31 DIC. 09
Oficinas Barcelona	3.749	3.841	3.914
Oficinas Madrid	4.503	4.567	4.772
Oficinas París <sup>(1)</sup>	7.950	7.588	7.543
<b>Total cartera en renta</b>	<b>6.079</b>	<b>5.933</b>	<b>5.979</b>
<b>Total cartera</b>	<b>5.739</b>	<b>6.025</b>	<b>6.102</b>

(1) En el caso de París, los parámetros se calculan para el conjunto de usos.  
Nota: No consideramos Proyectos, ni otros activos, ni altas nuevas.

MILLONES DE EUROS	31 DIC. 10	31 DIC. 09	LIKE FOR LIKE
Barcelona	606	635	(4,5%)
Madrid	729	787	(7,3%)
París	2.494	2.366	5,4%
Otros	17	22	(22,0%)
Proyectos	896	832	7,7%
<b>Total Negocio Patrimonial</b>	<b>4.743</b>	<b>4.642</b>	<b>2,2%</b>

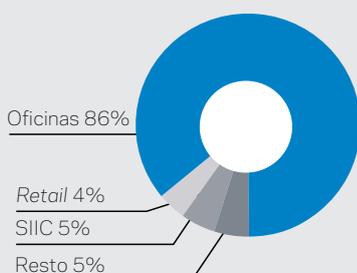
YIELD NETA 100% ALQUILADO	31 DIC. 10	30 JUN. 10	31 DIC. 09
Oficinas Barcelona	6,11%	6,05%	5,92%
Oficinas Madrid	6,28%	6,21%	5,96%
Oficinas París	5,80%	5,90%	6,30%

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

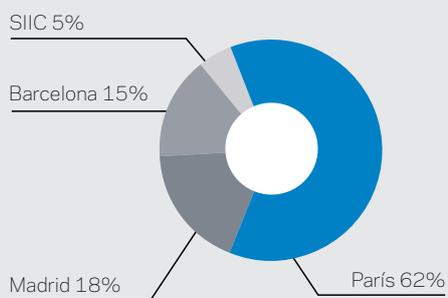


DIAGONAL 682, BARCELONA

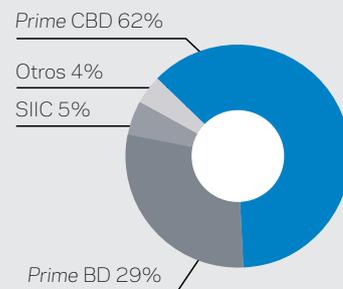
### Valoración por usos



### Valoración por mercados



### Valoración por zona





*Real value in a changing world*

## Certificado de Valor (Memoria)

Cartera de Activos de Inmobiliaria Colonial

31 de diciembre de 2010

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

Madrid, 19 de enero de 2011

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 2010.

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 2010, se situaría en **6.566.078.464 Euros** (Seis Mil Quinientos Sesenta y Seis Millones Setenta y Ocho Mil Cuatrocientos Sesenta y Cuatro Euros) y el valor participado de mercado de su patrimonio inmobiliario, a 31 de diciembre de 2010, se situaría en **6.168.200.741 Euros** (Seis Mil Ciento Sesenta y Ocho Millones Doscientos Mil Setecientos Cuarenta y Un Euros), compuesto de la siguiente forma:

	Valor de Mercado	Valor de Participación
Negocio Patrimonial	1.645.228.700 €	1.645.228.700 €
Negocio Comercial y Residencial	1.717.939.968 €	1.563.324.171 €
SFL	3.202.909.797 €	2.959.647.870 €
<b>Total</b>	<b>6.566.078.464 €</b>	<b>6.168.200.741 €</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 econométricas 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 periodos 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 periodos 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 periodos 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	5,70%
Centro ciudad	5,90%
M – 30	6,25%
<b>Barcelona</b>	
Distrito de negocios	5,65%
Centro ciudad	5,90%
Nuevas Áreas	6,90%
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.

OPCIONES DE COMPRA

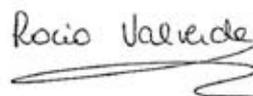
Las opciones de compra sobre los terrenos se han valorado sumando (o en su caso, restando), a la cantidad pagada por Colonial-Riofisa, la plusvalía o minusvalía que se haya producido en el valor del inmueble desde el momento en que se inició la opción hasta la fecha de la valoración (diferencia entre 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**  
National Director  
Valuation Advisory  
Jones Lang LaSalle España, S.A.



**Rocío Valverde, MRICS**  
Head of Portfolios  
Valuation Advisory  
Jones Lang LaSalle España, S.A.

## Anexo 1 – Principios Generales de Valoración

Nuestro objetivo es determinar, desde un principio, los términos de nuestras instrucciones, así como el propósito y las bases de la valoración, para asegurarnos de que entendemos y nos ajustamos a las necesidades de nuestros clientes. A continuación les relacionamos los principios sobre los que normalmente nos basamos para la realización de nuestros Informes y Valoraciones, salvo que se haya acordado de otra forma y se especifique en el informe. Estamos a su disposición para considerar cualquier variación sobre estos principios a fin de ajustarnos a cualquier circunstancia particular, o bien organizar la realización de estudios estructurales o topográficos, o cualquier otra solicitud más específica.

<i>El Manual de Valoración Elaborado por la Royal Institution of Chartered Surveyors</i>	Todo trabajo de valoración es llevado a cabo de acuerdo con las Directrices de Aplicación contenidas en el Manual de Valoración publicado por la Royal Institution de Chartered Surveyors, por valoradores que cumplen con los requisitos descritos en el mismo.
<i>Bases de Valoración</i>	Nuestros informes establecen el propósito de la valoración y, salvo que se especifique de otra forma, las bases de valoración tal como se definen en el Manual de Valoración. La definición completa de la base de valoración adoptada se describe en el contenido del informe o bien aparece como anexo a estos Principios Generales.
<i>Gastos de Cesión y Obligaciones</i>	No se aplicará ningún descuento por gastos de liquidación ni tributarios que pudieran devengarse en caso de cesión. Se considera que toda propiedad se encuentra libre de hipotecas u otras cargas que pudieran encontrarse garantizadas por la misma. Las cifras de valoración no incluyen IVA, salvo que se exprese lo contrario.
<i>Partes Subcontratadas</i>	En algunos casos preferiremos subcontratar a terceros que colaboren en la realización del trabajo y que, siguiendo nuestra política habitual, designaremos de acuerdo con ustedes. Es responsabilidad nuestra asegurarnos de las partes subcontratadas realicen y entreguen el trabajo siguiendo nuestras propias normas.
<i>Fuentes de Información</i>	Normalmente aceptamos como completa y correcta la información que nos ha sido proporcionada por ustedes, o por las fuentes mencionadas, así como los detalles sobre la posesión, situación arrendataria, mejoras realizadas por los arrendatarios, permisos urbanísticos y otros datos de interés que aparecen en nuestro informe.
<i>Documentación</i>	Normalmente no leemos la documentación relativa a los títulos de propiedad. Salvo que se nos informe de lo contrario, asumimos que cada propiedad tiene un título válido y comercializable, que toda la documentación relativa está adecuadamente redactada y que no existen cargas, restricciones u otros desembolsos de naturaleza onerosa que pudieran afectar al valor de la propiedad, así como ningún pleito pendiente.
<i>Inquilinos</i>	Aunque en nuestras valoraciones reflejamos el conocimiento que podamos tener sobre la situación de los inquilinos, actuales o previstos, no llevamos a cabo averiguaciones sobre el estado financiero o solvencia de los mismos, salvo que recibamos instrucciones específicas para ello.

<i>Urbanismo y Otras Regulaciones Legales</i>	<p>Siempre que sea posible, visitamos las autoridades locales y obtenemos verbalmente la información urbanística. En caso de necesitar confirmación de dicha información, recomendamos que sus abogados verifiquen que:-</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) la situación urbanística descrita en nuestro informe es correcta;</li> <li>(ii) la propiedad no se ve afectada negativamente por cualquier decisión tomada o condiciones prescritas por el Ayuntamiento;</li> <li>(iii) no existen notificaciones legales pendientes.</li> </ul> <p>Nuestras valoraciones se realizan sobre la base de que las instalaciones cumplen con los principales requisitos legales y normativa de la CE, incluyendo lo relativo a la regulación contra incendios.</p>
<i>Estudios Estructurales</i>	<p>Salvo que recibamos instrucciones específicas, no realizamos inspección estructural alguna ni comprobamos ninguno de los servicios, por lo que no podemos ofrecer ninguna garantía de que la propiedad carezca de defectos. En nuestra valoración tratamos de reflejar cualquier defecto aparente, signos de deterioro o elementos en mal estado que podamos observar durante nuestra inspección, así como la información que nos sea proporcionada sobre los costes de reparación.</p>
<i>Materiales perjudiciales</i>	<p>Normalmente no realizamos estudios estructurales que nos permitan averiguar si el edificio ha sido construido o reformado con materiales o técnicas perjudiciales (incluyendo, por ejemplo, hormigón o cemento aluminoso, encofrado permanente de virutas finas de madera, cloruro de calcio o asbestos fibrosos). Salvo que seamos informados de lo contrario, nuestra valoración se basa en el supuesto de que tales materiales o técnicas perjudiciales no han sido utilizados.</p>
<i>Condiciones del Terreno</i>	<p>No realizamos normalmente ningún tipo de estudio topográfico de las condiciones del terreno y servicios, por lo que no podemos comprobar si resulta adecuado para el propósito proyectado para el mismo, ni tampoco llevamos a cabo estudios arqueológicos, ecológicos o de contaminación medioambiental. Salvo que nos informen de lo contrario, basamos nuestra valoración en el supuesto de que todos estos aspectos son los adecuados para una posible promoción del terreno, y que no producirán problemas que puedan derivarse en retrasos o gastos extraordinarios durante el periodo de construcción.</p>
<i>Contaminación Ambiental</i>	<p>Salvo que recibamos instrucciones específicas, no llevamos a cabo estudios medioambientales a fin de determinar si el terreno o las instalaciones están, o han estado, contaminadas. Por lo tanto nuestra valoración se basa en el supuesto de que las propiedades no se ven afectadas por ningún tipo de contaminación ambiental. No obstante, si los resultados de nuestra inspección del solar y posteriores averiguaciones nos llevan a creer que el terreno puede estar contaminado, trataremos este tema con ustedes.</p>
<i>Deudas Pendientes</i>	<p>En caso de que la propiedad se encuentre en fase de construcción o se haya terminado recientemente, normalmente no aplicamos ninguna deducción por las deudas que se hayan contraído en relación a las obras de construcción y que todavía no se hayan satisfecho, u obligaciones contraídas con los contratistas, subcontratistas o cualquier miembro del equipo profesional.</p>

*Confidencialidad y  
Obligaciones con  
Terceros*

Nuestras Valoraciones e Informes son confidenciales y son elaborados únicamente para uso de su destinatario y sus asesores profesionales, para sus fines específicos, no aceptándose ninguna responsabilidad frente a terceros. Asimismo, el presente informe no podrá citarse ni publicarse, ni en parte ni en su totalidad, en documentos, declaraciones o circulares, ni comunicaciones con terceros, sin disponer previamente de nuestra autorización manifestada por escrito.

*Definición de Valor de  
Mercado*

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.

**Metodología de  
Valoración**

Para determinar la cantidad que en nuestra opinión representa el valor en el mercado hemos empleado una combinación de las siguientes técnicas:

*Método Residual*

Este método parte del valor de la promoción finalizada y del valor final de venta de las distintas unidades resultantes, bien locales comerciales, bien unidades residenciales, de la cual se restan todos los costes de la promoción, coste 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 edificio en su estado actual.

Por lo tanto se emplea este método para analizar la postura de un inversor – promotor ante edificios 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 vigente para obtener unos valores finales en venta o 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 edificio en su estado actual y depende de las posibilidades de rehabilitación que tenga en función de que el inmueble este vacío u ocupado parcialmente.

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.

*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, 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.

*Precio de Venta por M<sup>2</sup>*

Este concepto se refiere al precio de venta del inmueble o de las unidades finales resultantes 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.

Todas nuestras valoraciones reflejan el precio probable que en nuestra opinión figuraría en el (hipotético) contrato de compraventa, y en consecuencia se trata de un valor neto que no contempla los posibles gastos de enajenación. De conformidad con la práctica habitual, de la valoración bruta hemos deducido los gastos normales del comprador e IVA, y de esta manera hemos obtenido una valoración neta.

## Limitación de Responsabilidad

1. Al igual que en todos los estudios de esta naturaleza, la estimación de las conclusiones presuponen una gestión eficiente y competente e igualmente presuponen que no se producirán cambios significativos en el entorno económico al descrito en este informe. Debido a que nuestras previsiones se basan en estimaciones y supuestos sujetos a su vez a incertidumbre y variación, no los presentamos como los resultados que se vayan a producir de facto para estas estimaciones.

2. Se ha supuesto una gestión competente y responsable de la propiedad por parte del propietario.

3. Se ha supuesto que toda información suministrada y proporcionada por terceros es certero y fiable. No se garantiza su exactitud.

4. Se ha supuesto que no existen condicionantes adversas no aparentes en la propiedad, en el subsuelo de la propiedad ni en la estructura de la propiedad.

5. Se ha supuesto que la propiedad cumple plenamente con todos los requisitos legales (urbanísticos, medioambientales, etc) y que el propietario tiene en su posesión todas las licencias (comercial, de ocupación, de apertura, etc) requeridas para el uso sobre el que se ha basado el estudio o la valoración de la propiedad, a no ser que se especifique y describa lo contrario en este informe.

6. Se ha supuesto que la propiedad cumple plenamente con todas las regulaciones y restricciones urbanísticas aplicables.

7. La posesión de este informe, o un extracto de este informe, no autoriza a su publicación.

8. El consultor, en relación a este informe, no será requerido para ampliar su opinión ni dar testimonio ni asistir en calidad de experto o perito en juicio en relación a la propiedad contenida en este informe a no ser que se hubiese acordado de forma previa.



*Real value in a changing world*

Nizar Zakarni, MRICS  
Director  
Valuation Advisory  
Pº de la Castellana 51, Madrid  
nizar.zakarni@eu.jll.com

---

COPYRIGHT © JONES LANG LASALLE IP, INC. 2011.

This publication is the sole property of Jones Lang LaSalle IP, Inc. and must not be copied, reproduced or transmitted in any form or by any means, either in whole or in part, without the prior written consent of Jones Lang LaSalle IP, Inc.

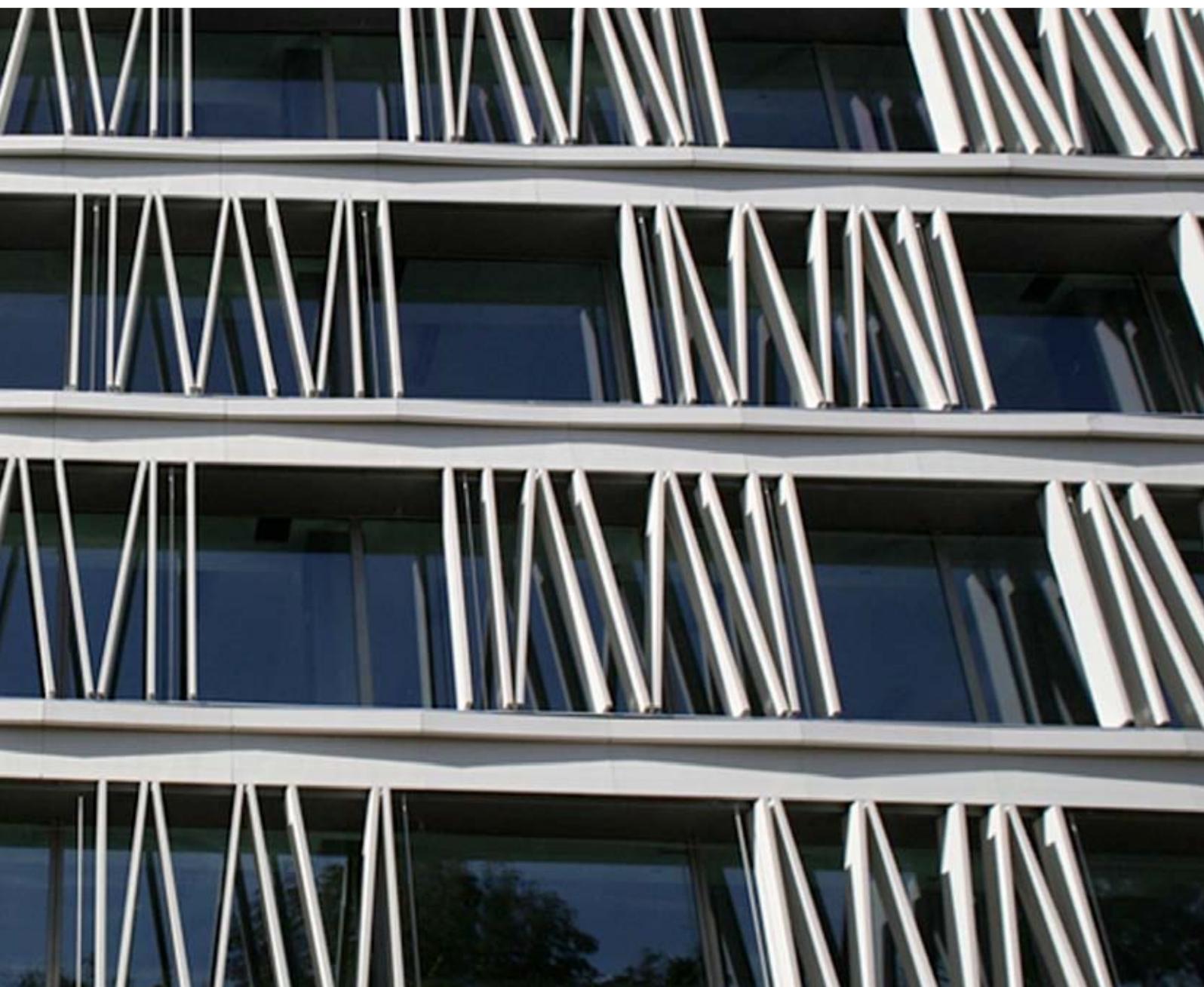
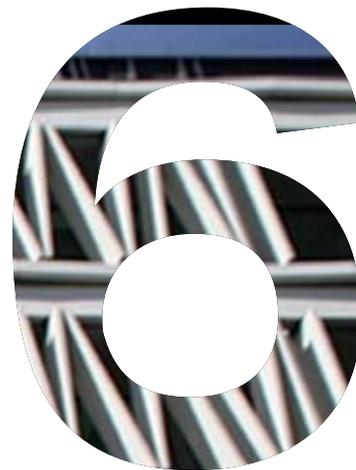
The information contained in this publication has been obtained from sources generally regarded to be reliable. However, no representation is made, or warranty given, in respect of the accuracy of this information. We would like to be informed of any inaccuracies so that we may correct them.

Jones Lang LaSalle does not accept any liability in negligence or otherwise for any loss or damage suffered by any party resulting from reliance on this publication.





# Situación económico-financiera



## CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

DICIEMBRE ACUMULADO - MILLONES DE EUROS <sup>(2)</sup>	2010	2009	VAR.	VAR. %
Ingresos por rentas	261	282	(22)	(8%)
Ingresos por repercusión gastos	43	45	(1)	(3%)
Gastos repercutibles a los inquilinos	(46)	(49)	3	6%
Gastos no repercutibles	(17)	(10)	(7)	(71%)
EBITDA rentas	240	268	(27)	(10%)
Otros ingresos	5	13	(8)	(59%)
Gastos estructura	(41)	(45)	3	(8%)
EBITDA negocio recurrente	205	236	(31)	(13%)
EBITDA Like for Like	159	174	(15)	(9%)
Ventas de activos en renta	412	286	126	44%
Coste de ventas	(462)	(310)	(152)	(49%)
EBITDA venta de activos en renta	(50)	(24)	(26)	(108%)
Resultado operativo antes de revalorizaciones netas, amortizaciones y provisiones e intereses	155	212	(57)	(27%)
Revalorizaciones netas de inversiones inmobiliarias	19	(513)	532	104%
Amortizaciones y provisiones	(279)	(32)	(247)	—
Resultado financiero	(154)	(303)	149	49%
Resultado de act. continuadas antes de impuestos	(261)	(637)	376	59%
Impuesto de sociedades	(17)	75	(92)	(122%)
Resultado de actividades interrumpidas <sup>(1)</sup>	(378)	(53)	(325)	(607%)
Socios minoritarios	(84)	141	(225)	(159%)
<b>Resultado atribuible al Grupo - EPRA</b>	<b>(739)</b>	<b>(474)</b>	<b>(265)</b>	<b>(56%)</b>
Resultado por acción EPRA - Céntimo de euro	(3,3)			

ANÁLISIS DEL RESULTADO 2010 <sup>(2)</sup>		BPA - CÉNTIMOS DE €
EBITDA negocio patrimonial	205	
Resultado financiero recurrente	(134)	
<b>Resultado recurrente</b>	<b>70</b>	<b>0,3</b>
Ventas de activos	(50)	
Variación valor de los activos & amortizaciones	(261)	
Variaciones de valor instrumentos financieros	(11)	
Gasto financiero no recurrente	(10)	
Actividades discontinuadas	(378)	
<b>Resultado no recurrente</b>	<b>(709)</b>	<b>(3,1)</b>
<b>Impuesto y minoritarios</b>	<b>(100)</b>	<b>(0,4)</b>
<b>Resultado atribuible al Grupo</b>	<b>(739)</b>	<b>(3,3)</b>

(1) Durante el 2010 se ha reclasificado el negocio no estratégico (reserva de suelo residencial, viviendas en stock y Rfofisa). A efectos comparativos, se presenta el 2009 con el mismo criterio de reclasificación.

(2) Dado que la anterior estructura de la financiación sindicada de Colonial no tenía un tramo asignado específicamente al segmento de suelo y promoción, no se presenta el impacto de la discontinuación del resultado financiero para dicha actividad para el ejercicio 2009.

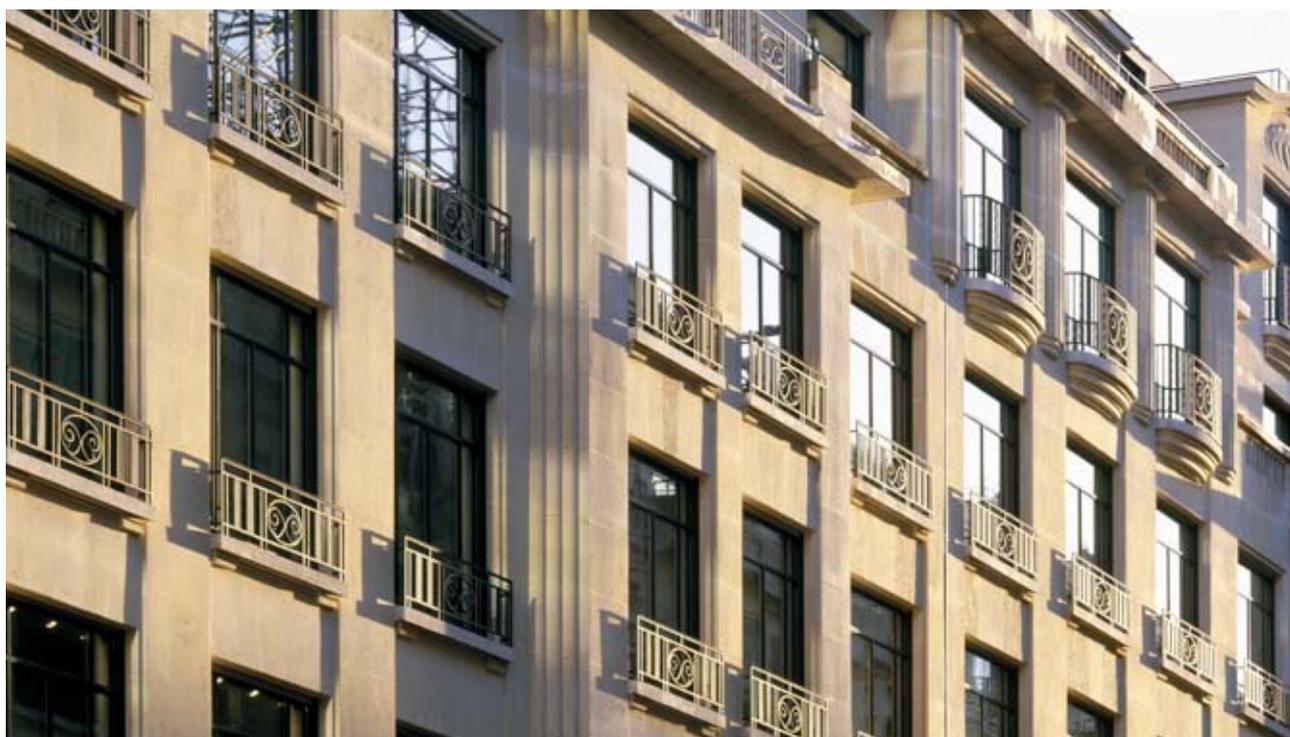
(3) N.º acciones dilución plena 2010: 22.598.712.808.

Presentación según formato recomendado por la EPRA (European Public Real Estate Association).

- El resultado neto consolidado del Grupo es negativo y asciende a -739 millones de euros. No obstante, cabe destacar que este resultado se debe, en su mayor parte, a saneamientos extraordinarios, una variación de valor de los activos negativa y al resultado negativo del negocio no estratégico. Estas variaciones no suponen una salida de caja.
- En cuanto al negocio recurrente, el resultado ha sido positivo, confirmando la acertada estrategia de la compañía de centrar su negocio en inmuebles de oficinas en Barcelona, Madrid y París. En particular, destacar la buena evolución de la filial SFL, que supone un 66% del EBITDA y que a su vez ha registrado un beneficio neto positivo de 165 millones de euros.
- El resultado operativo de la cartera de inmuebles (EBITDA) ha disminuido un 9% en términos homogéneos. La disminución de EBITDA se debe principalmente a la disminución de los ingresos por rentas, que se analizan en detalle en el apartado de "Evolución del negocio".

## RESULTADO OPERATIVO

DICIEMBRE ACUMULADO - MILLONES DE EUROS	2010	2009	VAR. %
EBITDA Rentas <i>Like for Like</i>	196	216	(9%)
EBITDA Estructura	(41)	(45)	(8%)
EBITDA Otros ingresos <i>Like for Like</i>	3	2	73%
<b>EBITDA Negocio <i>Like for Like</i></b>	<b>159</b>	<b>174</b>	<b>(9%)</b>
EBITDA No comparable	46	62	(26%)
<b>EBITDA Negocio recurrente</b>	<b>205</b>	<b>236</b>	<b>(13%)</b>



CÉZANNE SAINT HONORÉ, 46, PARÍS

## BALANCE

ACTIVO	2010	2009
Fondo de comercio de consolidación	247,1	494,1
<i>En explotación</i>	3.946,5	4.114,5
<i>En curso, anticipos</i>	558,8	532,8
Inversiones inmobiliarias	4.505,3	4.647,3
Inversiones método de participación	252,1	0,0
Resto activos no corrientes	781,0	805,7
<b>Activos no corrientes</b>	<b>5.785,4</b>	<b>5.947,1</b>
Existencias	0,0	1.160,7
Deudores y otras cuentas a cobrar	48,3	50,8
Otros activos corrientes	106,0	161,5
Activos disponibles para la venta	1.923,6	1.318,0
<b>Activos corrientes</b>	<b>2.077,9</b>	<b>2.691,0</b>
<b>Total activo</b>	<b>7.863,3</b>	<b>8.638,0</b>

PASIVO	2010	2009
<i>Capital social</i>	2.711,0	210,7
<i>Otras reservas</i>	(614,3)	(822,6)
<i>Resultados del ejercicio</i>	(739,3)	(474,0)
<i>Otros instrumentos de patrimonio</i>	1,8	1.403,5
<i>Valores propios</i>	(59,0)	(61,9)
Fondos propios	1.300,2	255,8
Minoritarios	993,0	969,8
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>2.293,2</b>	<b>1.225,6</b>
Deuda ent. crédito y otros pasivos financ. no corrientes	3.308,1	5.876,1
Pasivos por impuestos diferidos	180,1	173,0
Otros pasivos no corrientes	135,1	235,1
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>3.623,3</b>	<b>6.284,2</b>
Deuda ent. crédito y otros pasivos financ. corrientes	50,1	277,4
Acreedores y otras cuentas a pagar	70,3	198,9
Otros pasivos corrientes	114,2	65,5
Pasivos asociados a activos para la venta	1.712,1	586,5
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>1.946,8</b>	<b>1.128,2</b>
<b>Total pasivo</b>	<b>7.863,3</b>	<b>8.638,0</b>

## RESULTADOS FINANCIEROS

### RESULTADO FINANCIERO

31 DICIEMBRE - MILLONES DE EUROS	2010	2009	VAR. %
Ingreso financiero recurrente	(18)	(13)	na
Gasto financiero recurrente	168	332	na
Activación de financieros	(15)	(18)	na
Coste financiero %	4,34%	3,89%	na
<b>Resultado financiero recurrente</b>	<b>134</b>	<b>301</b>	<b>na</b>
Variaciones de valor instrumentos financieros	11	2	na
Gasto financiero no recurrente	10	0	na
<b>Resultado financiero</b>	<b>154</b>	<b>303</b>	<b>na</b>

Durante 2010 se ha reclasificado el negocio no estratégico (reserva de suelo residencial, viviendas en stock y Riofisa), por lo que el ejercicio 2009 no es comparable.

- El resultado financiero recurrente ha disminuido en más de 160 millones de euros respecto a 2009, principalmente debido a la disminución de la deuda neta (6.046 millones de euros a 31 de diciembre de 2009 vs. 3.315 millones de euros a 31 de diciembre de 2010).
- El tipo de interés medio para el ejercicio 2010 ha sido del 4,30% (4,34% incluyendo el impacto de gastos incurridos por la financiación) mientras que la media para el mismo periodo de 2009 fue del 3,80% (3,89% incluyendo el impacto de gastos por la financiación).

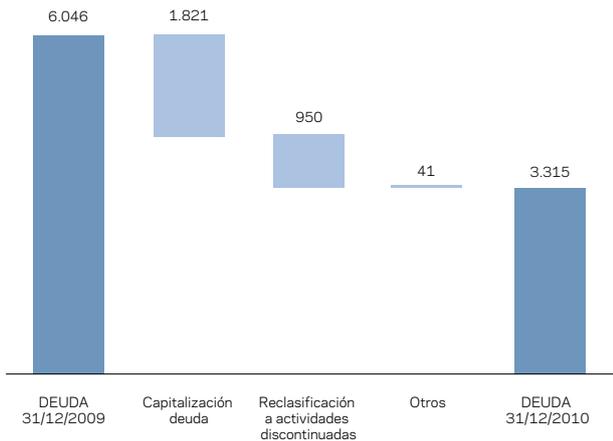
El incremento en el coste financiero es debido a que, al disminuir la deuda, la ratio de cobertura de tipo de interés se incrementa y, por tanto, la aportación de las coberturas al coste financiero es más alta (1,76% en 2010 vs. 0,72% en 2009).

- El ingreso financiero asciende a +18,4 millones de euros incluyendo dividendos y la puesta en equivalencia de la participación de SIIC de París es de 15,3 millones de euros, así como ingresos financieros de cuentas corrientes y préstamos por importe de 3,1 millones de euros.
- La activación de gastos financieros, que corresponden a la financiación de los proyectos patrimoniales en curso, ha sido de +15,3 millones de euros.
- El impacto en la cuenta de pérdidas y ganancias por variaciones del valor de mercado (MTM) de las operaciones de cobertura de tipos de interés asciende a -10,6 millones de euros (-6,5 millones de euros del área de Patrimonio España y -4,1 millones de euros de SFL), debido a la caída de los tipos de interés y al impacto en la cuenta de los resultados de los instrumentos derivados que no tienen tratamiento contable de cobertura.

## ESTRUCTURA FINANCIERA

- Tras la formalización de los acuerdos de refinanciación firmados por Colonial el pasado 19 de febrero, la deuda financiera neta del negocio recurrente asciende a 3.315 millones de euros (sin incorporar la deuda del subgrupo Colren, al estar ésta registrada contablemente como actividad discontinuada) versus los 6.046 millones de euros registrados a 31/12/2009. La disminución se debe principalmente a las siguientes operaciones:

EVOLUCIÓN DEUDA NETA 2010 - MILLONES DE EUROS



Con fecha 19 de febrero de 2010, la Sociedad Dominante formalizó un acuerdo para la refinanciación de su deuda financiera con el sindicato de bancos y llegó a diversos acuerdos vinculantes con el resto de sus entidades financieras acreedoras.

La totalidad de los acuerdos con los acreedores bilaterales, así como los contratos firmados con el sindicato de bancos, se formalizaron en el "Acuerdo Marco de Refinanciación" que devino eficaz al haber sido emitido, por parte de un experto independiente nombrado por el Registro Mercantil, un informe favorable sobre el acuerdo de refinanciación y el plan de viabilidad.

El acuerdo de refinanciación de la deuda contemplaba el cumplimiento de los siguientes aspectos:

- Compromiso de los bancos acreedores tenedores de las obligaciones convertibles emitidas por la Sociedad Dominante de ejecutar la conversión en capital. Con fecha 24 de marzo de 2010, han sido convertidas 13.061.219 obligaciones convertibles por importe de 1.413.664 miles de euros, que han supuesto la creación de 5.654.654.674 acciones. En consecuencia, se ha incrementado el capital social y la prima de emisión en 678.559 y 735.105 miles de euros, respectivamente.
- Someter a la Junta General de Accionistas dos ampliaciones de capital. La primera de ellas mediante aportaciones dinerarias respetando el derecho de suscripción preferente de los accionistas por importe de 1.950 millones de euros, y con un precio de emisión de 0,12 euros por acción. El importe de dicha emisión se destinaría por la Sociedad Dominante, 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 destinaría a repagar el préstamo sindicado.

La segunda ampliación, con aportaciones no dinerarias, por el mismo importe que la primera, deducidas las cantidades recibidas en exceso de los 50 millones de euros en aplicación de lo anterior, y con un máximo de 1.900 millones de euros. La suscripción se realizaría por 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 contra la Sociedad Dominante.

Ambas ampliaciones de capital han sido inscritas en el Registro Mercantil con fecha 30 de junio de 2010, por un importe conjunto de 1.821.387 miles de euros.

- Escisión y aportación a la sociedad dependiente Colren, S.L.U. de la rama de actividad del negocio de suelo y promoción, que incluye las acciones de la sociedad dependiente Desarrollos Urbanísticos Entrenúcleos 2009, S.L.U., a la cual se aporta un proyecto en el área de 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 de euros son convertibles en acciones de Colonial bajo determinadas condiciones.

Con fecha 11 de marzo de 2010, la Sociedad Dominante ha realizado la aportación no dineraria del 100% de los activos y pasivos vinculados del proyecto inmobiliario denominado "Proyecto Entrenúcleos" a la sociedad dependiente Desarrollos Urbanísticos Entrenúcleos 2009, S.L.U.



COMPLEJO DE OFICINAS SANT CUGAT NORD, BARCELONA

El proyecto de escisión fue aprobado por la Junta General de Accionistas el 20 de abril de 2010 y éste ha sido inscrito en el Registro Mercantil de Barcelona el 1 de julio de 2010. Por su parte, la Junta General de Accionistas autorizó al Consejo de Administración para la emisión de *warrants* convertibles en acciones de Colonial por importe de 275 millones de euros. Con fecha 28 de julio de 2010 se ha formalizado la escritura pública relativa a los *warrants* relacionados con la financiación de Colren, S.L.U.

Los pasivos financieros bilaterales aportados a Colren, S.L.U., incluyendo los asociados a la sociedad dependiente Desarrollos Urbanísticos Entrenúcleos 2009, S.L.U., ascendían a 146 millones de euros.

Con estas operaciones mercantiles se ha culminado el proceso de filiación del negocio de suelo y promoción de Grupo Colonial en Colren, estructurando la deuda de dicho subgrupo sin recurso financiero a Colonial.

- Aportación a la sociedad dependiente Abix, S.L.U. del proyecto inmobiliario Llacuna, sito en Barcelona. Dicha sociedad dependiente debía asumir la deuda con garantía existente en el momento de la aportación, que ascendía a 52 millones de euros, más la reasignación de 36 millones de euros del préstamo sindicado. De esta última deuda, 23 millones de euros serán convertibles en acciones de Colonial bajo determinadas circunstancias, para lo que se emitirán *warrants* por dicho importe.

Con fecha 19 de noviembre de 2010, la Sociedad Dominante ha realizado la aportación no dineraria del 100% de los activos y pasivos vinculados del proyecto inmobiliario Llacuna a la sociedad dependiente Abix, S.L.U. y la reasignación de los 35 millones de euros del préstamo sindicado más los intereses devengados hasta la fecha de aportación, que ascendían a 1,4 millones de euros. Asimismo, con fecha 25 de enero de 2011 se ha formalizado la escritura pública relativa a los *warrants* relacionados con la financiación de Abix, S.L.U.

- Tras la formalización de los acuerdos anteriores, el importe de la deuda principal vinculada a la actividad ordinaria de gestión patrimonial de la Sociedad Dominante recoge hasta un importe total de 1.801 millones de euros del anterior préstamo sindicado, que tiene como garantía las acciones mantenidas por la Sociedad Dominante en las sociedades dependientes SFL, Torre Marenostrum, S.L. y FCC, así como la hipoteca sobre determinados edificios en renta situados en España. Dicha deuda tiene un vencimiento a 31 de diciembre de 2014. El préstamo sindicado incluido en el acuerdo de refinanciación contempla el cumplimiento de determinadas ratios financieras. A 31 de diciembre de 2010, se han cumplido dichas ratios. A la fecha de formulación de las presentes cuentas anuales consolidadas, Grupo Colonial ha cumplido con todos los compromisos adquiridos frente a sus entidades financieras acreedoras.



108-112 WAGRAM, PARÍS

## PRINCIPALES MAGNITUDES DE DEUDA

El detalle de la deuda al cierre del ejercicio es el siguiente:

### DEUDA FINANCIERA NETA

31 DE DICIEMBRE DE 2010 - MILLONES DE EUROS	SINDICADO	OTRA DEUDA	TOTAL	COSTE FINANC.	GASTO FINANCIERO	VIDA MEDIA (AÑOS)
Deuda neta - Holding	1.738	375	2.113	4,22%	120	4,2
Deuda neta - SFL	645	557	1.202	4,59%	35	2,7
<b>Deuda neta consolidada</b>	<b>2.383</b>	<b>932</b>	<b>3.315</b>	<b>4,34%</b>	<b>154</b>	<b>3,7</b>

Sin incluir negocios discontinuado.

La ratio LTV para el negocio recurrente asociado a la actividad patrimonial es del 66%.

Las principales características de la deuda son:

- Mantenimiento de un importe de deuda bruta, de 3.392 millones de euros, vinculada a la actividad ordinaria de gestión patrimonial, que recoge 645 millones de euros del sindicado de SFL y 1.738 millones de euros de deuda del préstamo sindicado de Colonial.
- El préstamo sindicado de Colonial Holding de 1.738 millones de euros fue refinanciado el pasado 19 de febrero. Está suscrito por un conjunto de entidades lideradas por Calyon Sucursal España, Eurohypo AG sucursal en España, Coral Partners y The Royal Bank of Scotland. Junto con el préstamo sindicado se firmaron acuerdos vinculantes con diversas entidades financieras, formalizándose conjuntamente en un "Acuerdo Marco de Refinanciación", sobre el cual se emitió informe favorable de un experto independiente nombrado por el Registro Mercantil.
- El préstamo sindicado de Colonial tiene como garantía las acciones mantenidas en la filial francesa SFL, en Torre Marenostrom, S.L. y en FCC, así como garantía hipotecaria sobre determinados edificios en renta situados en España por importe de 1.450 millones de euros. Dicha deuda tiene vencimiento el 31 de diciembre de 2014. El margen aplicable es de 175 p.b.

El desglose de la deuda por tipo de producto es el siguiente:



RIVES DE SEINE, PARÍS

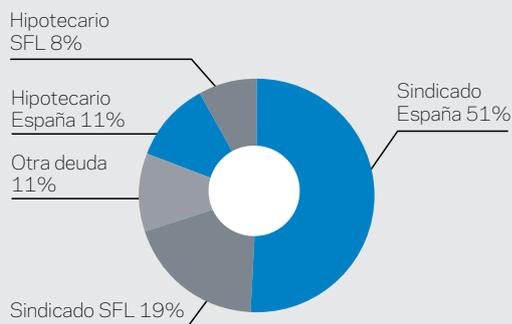
## DESGLOSE DE LA DEUDA FINANCIERA NETA

31 DE DICIEMBRE DE 2010 - MILLONES DE EUROS	COL	SFL	TOTAL	%
Préstamo sindicado	1.738	645	2.383	70%
Deuda hipotecaria / Leasings	388	255	643	19%
Deuda no hipotecaria y otros	52	315	367	11%
<b>Total deuda bruta</b>	<b>2.177</b>	<b>1.215</b>	<b>3.392</b>	<b>100%</b>
Tesorería	(64)	(14)	(77)	
<b>Deuda neta consolidada</b>	<b>2.113</b>	<b>1.202</b>	<b>3.315</b>	

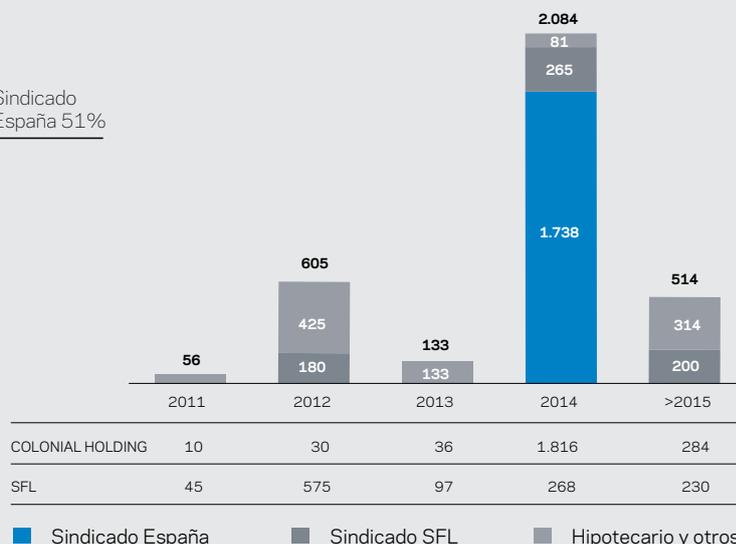
- Asimismo, con fecha 17 de diciembre de 2010 SFL ha formalizado un nuevo préstamo sindicado cuyo banco agente es Natixis por importe de 350 millones de euros, estructurado como una póliza de crédito *revolving*. A 31 de diciembre de 2010, el importe dispuesto asciende a 200 millones de euros y su vencimiento es en 2015.
- La disponibilidad a 31 de diciembre asciende a 345 millones de euros (cuentas corrientes y depósitos por 77 millones de euros y deuda no dispuesta por 268 millones de euros).

El detalle de la deuda, por tipo, compañía y vencimiento, es el siguiente: (en cuanto a la deuda bancaria del Holding Colonial (España) no se produce ningún vencimiento de deuda significativo antes del 31/12/2014.)

## ESTRUCTURA DE LA DEUDA DISPUESTA



## VENCIMIENTO DE LA DEUDA DISPUESTA (MILLONES DE EUROS)



## COBERTURAS

- La política de gestión del Grupo sobre riesgos de tipos de interés tiene como objetivo reducir la volatilidad del coste financiero por variaciones de la referencia de mercado euríbor, la cual determina el coste de la financiación del Grupo. La actual cartera de derivados permite reducir la volatilidad en un 71% en escenarios de subidas de tipos de interés de hasta el 6%.
- A 31 de diciembre de 2010 hay formalizados contratos por valor nominal de 3.200 millones de euros en instrumentos derivados para la gestión del riesgo de tipo de interés asociados a la deuda, lo que sitúa la ratio de cobertura de la deuda bruta en el 94,3%.

En enero de 2011, se han formalizado dos CAP por un valor nominal de 300 millones de euros y un SWAP por un valor nominal de 50 millones de euros para cubrir el vencimiento de coberturas de tipo de interés por importe de 480 millones de euros.

- La estructura actual de la cartera de derivados es la siguiente:

INSTRUMENTO DERIVADO	CLASE DE PROTECCIÓN	SFL	PATRIMONIO ESPAÑA	TOTAL	%	MTM
SWAP	Tipo fijo	564	683	1.247	39%	(33)
COLLAR	Tipo variable entre un máximo y un mínimo	400	305	705	22%	(36)
CAP	Tipo variable con un máximo	0	1.249	1.249	39%	13
<b>Total nominal cobertura</b>		<b>964</b>	<b>2.236</b>	<b>3.200</b>	<b>100%</b>	<b>(56)</b>
<b>Vida media (años)</b>		<b>2,5</b>	<b>2,4</b>	<b>2,4</b>		
<b>% cobertura deuda bruta</b>		<b>79%</b>	<b>105%</b>	<b>94%</b>		

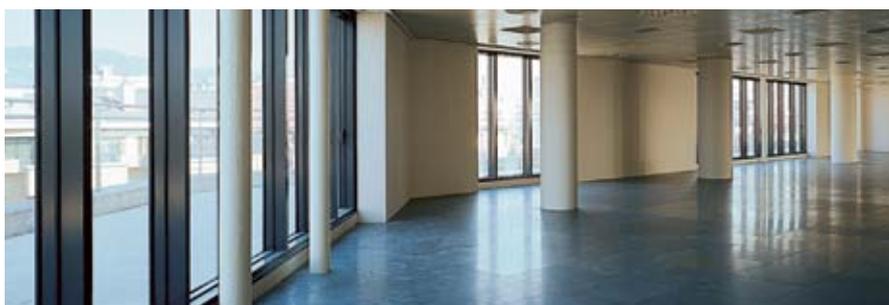
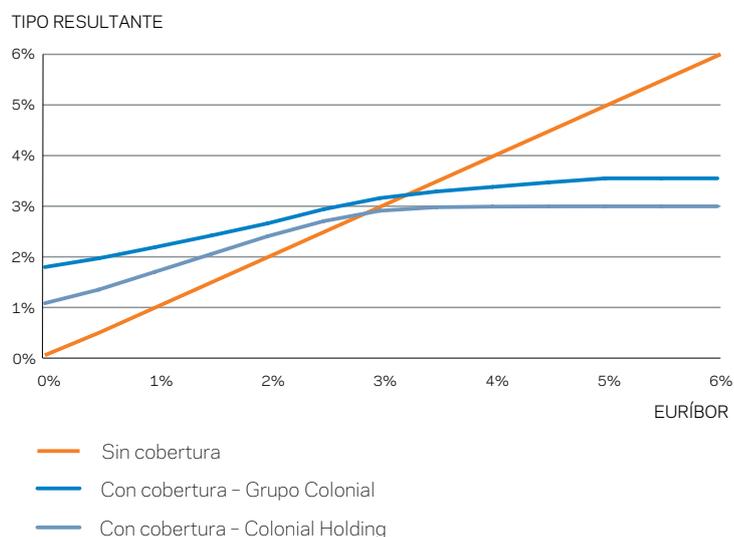
- Durante el ejercicio 2010, la variación de las valoraciones de los instrumentos de cobertura (MTM) asciende a +42 millones de euros, de los cuales han sido registrados -10,6 millones de euros en la cuenta de resultados. El 86% del nominal de coberturas contratado tiene tratamiento de contabilización de coberturas según lo establecido en las Normas Internacionales de Contabilidad (IFRS), por lo que las variaciones de valoración se registran en fondos propios.
- Según las perspectivas actuales de tipos de interés, la cartera de coberturas actual sitúa el tipo de interés (euríbor) para la deuda cubierta en los siguientes niveles:

### SIMULACIÓN DE TIPOS DE INTERÉS EN BASE A LA CARTERA DE COBERTURAS ACTUAL

	2011E	2012E	2013E	2014E
Nominal coberturas - Millones de euros	2.670	2.619	1.978	1.377
Tipo resultante Grupo	2,37%	2,49%	2,80%	2,63%
Tipo máximo Grupo	3,39%	3,39%	3,45%	2,70%

- El gráfico que se adjunta muestra la sensibilidad de la cartera de coberturas para el ejercicio 2011 por variaciones en el euríbor. El *break even* se sitúa en el 2,77% para Colonial Holding y en el 3,04% para el Grupo Colonial.

#### TIPOS DE INTERÉS RESULTANTES CARTERA COBERTURAS

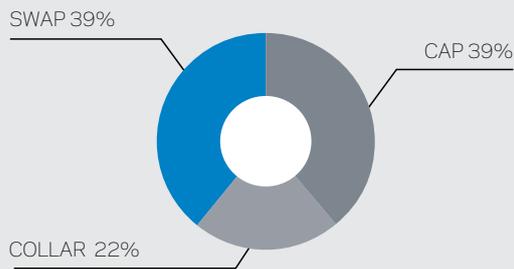


BERLÍN, 38-48 / NUMÀNCIA, 46, BARCELONA

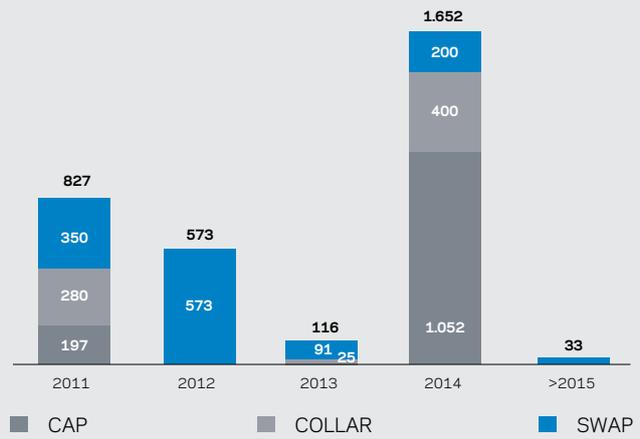
- La vida media de la cartera de coberturas es de 2,4 años (2,4 años para los derivados Holding España y de 2,5 años para los derivados de SFL).

La estructura de la cartera de derivados y de sus vencimientos por producto y compañía es la siguiente:

ESTRUCTURA DE LA COBERTURA



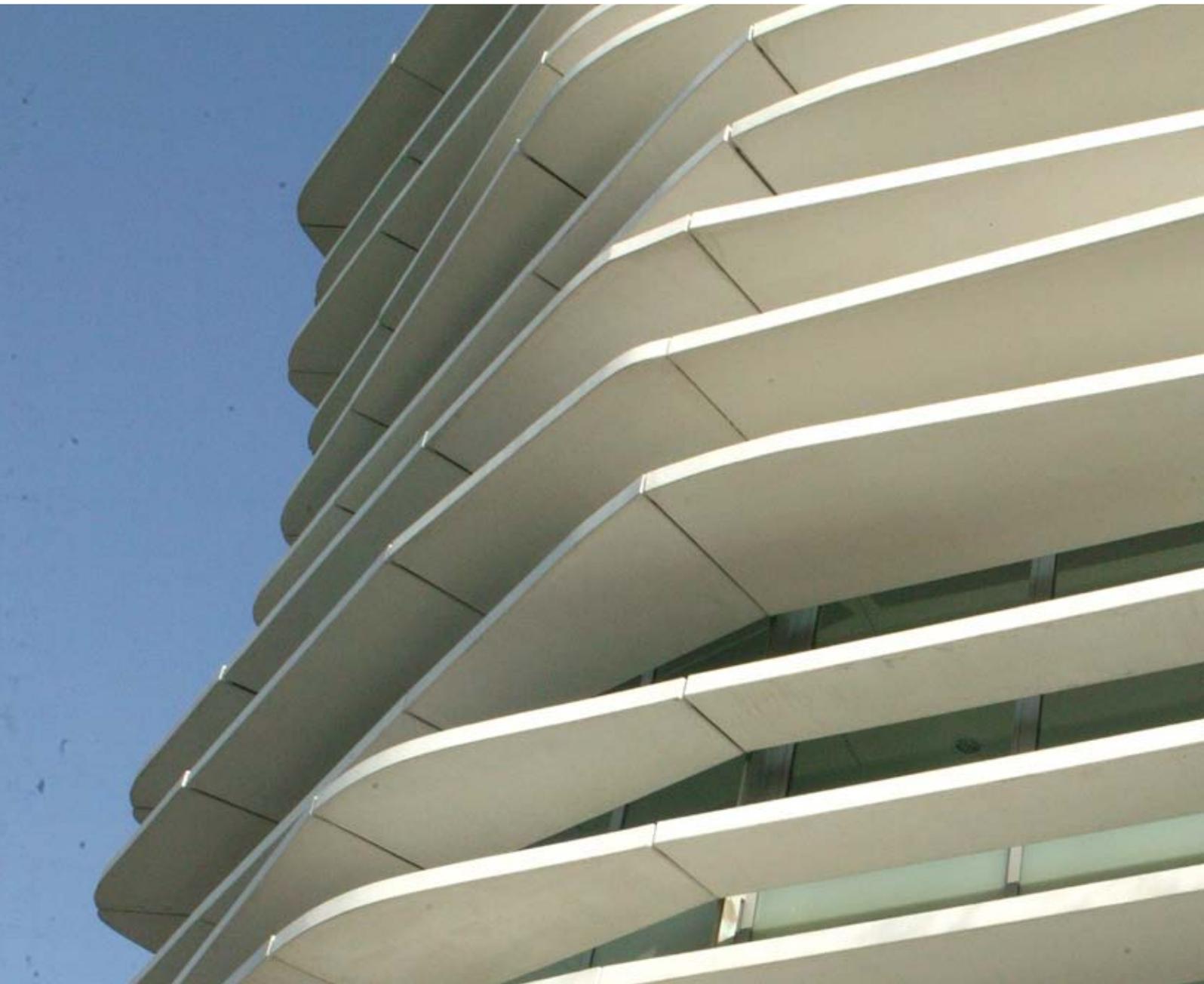
VENCIMIENTO DE LA COBERTURA (MILLONES DE EUROS)



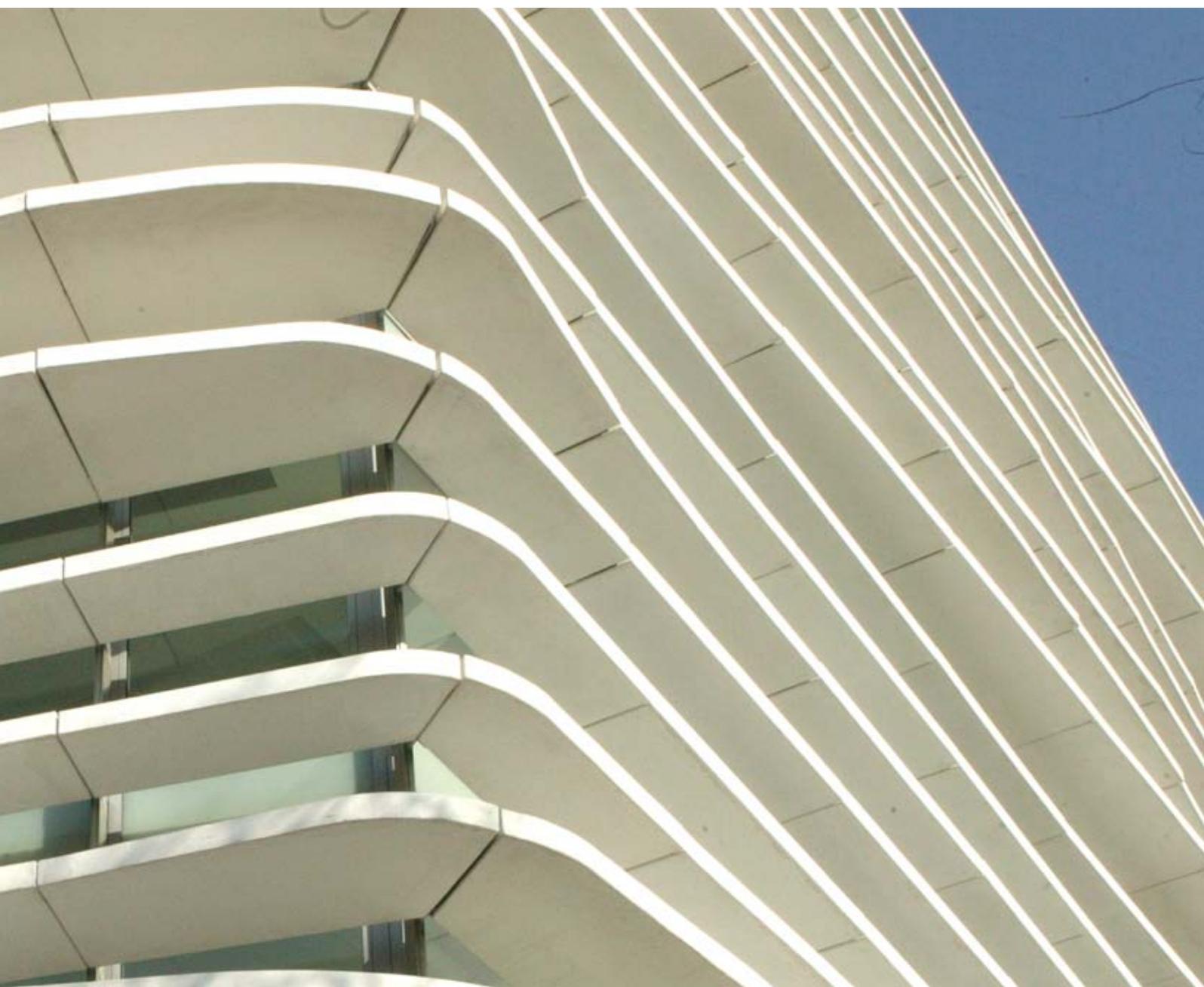
Durante el mes de enero de 2011 se han contratado dos nuevos CAP de nominal 300 €m con vencimiento 31/12/2014.



ALFONSO XII, MADRID



# Información de la acción



## NET ASSET VALUE (NAV)

GRUPO COLONIAL VALOR LIQUIDATIVO DE LOS ACTIVOS (NAV)	31 DIC. 10	30 JUN. 10	31 DIC. 09 POST REESTR.
Fondos propios consolidados	1.300	1.801	256
Incremento FFPP por reestructuración estimados	—	—	1.900 <sup>(1)</sup>
<b>Fondos propios</b>	<b>1.300</b>	<b>1.801</b>	<b>2.156</b>
+ Plusvalías latentes	12	12	51
- Ajuste impuestos diferidos contabilizados	69	82	86
- Ajuste MTM contabilizado	33	45	51
<b>NAV</b>	<b>1.415</b>	<b>1.940</b>	<b>2.343</b>
+/- Impuestos diferidos y latentes	657	556	461
<b>NNAV</b>	<b>2.072</b>	<b>2.496</b>	<b>2.804</b>
- MTM	(33)	(45)	(51)
<b>NNNAV</b>	<b>2.039</b>	<b>2.451</b>	<b>2.753</b>
N.º acciones (millones)	22.599	22.599	23.204
NAV por acción (euros)	0,06	0,09	0,10
NNAV por acción (euros)	0,09	0,11	0,12
NNNAV por acción (euros)	0,09	0,11	0,12

(1) Importe estimado máximo.

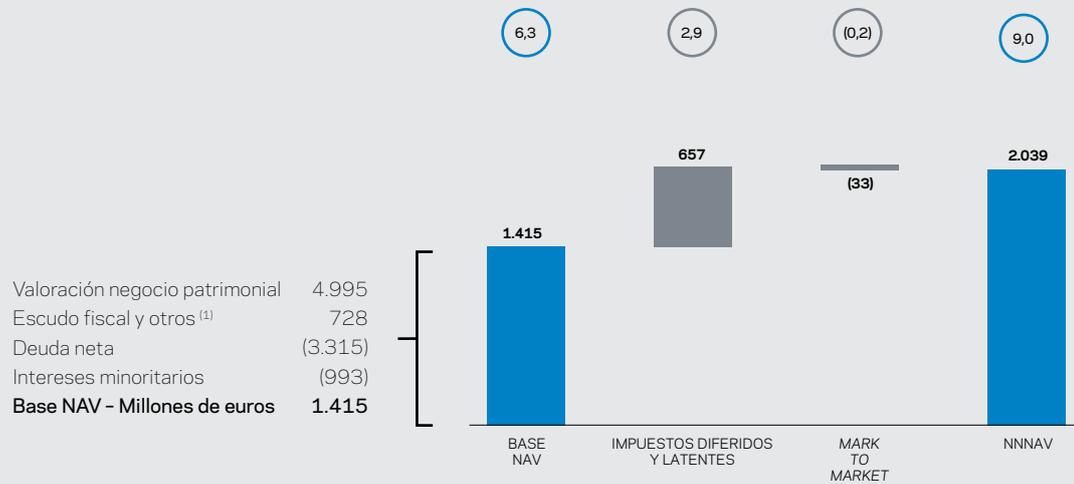
NAV: el valor liquidativo de los activos del Grupo Colonial antes de impuestos (NAV) a 31 de diciembre asciende a 1.415 millones de euros, equivalente a 0,06 euros por acción. El cálculo del NAV bruto ha tenido en cuenta las siguientes magnitudes:

- Fondos propios consolidados: 1.300 millones de euros, cifra que incluye el impacto de la refinanciación.
- Plusvalías latentes: las plusvalías latentes (no contabilizadas en balance) consideradas en el cálculo del NAV bruto ascienden a +12 millones de euros.
- 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 (+69 millones de euros). También se ha ajustado el valor bruto del MTM (Marked to Market) de los instrumentos de cobertura (+33 millones de euros).

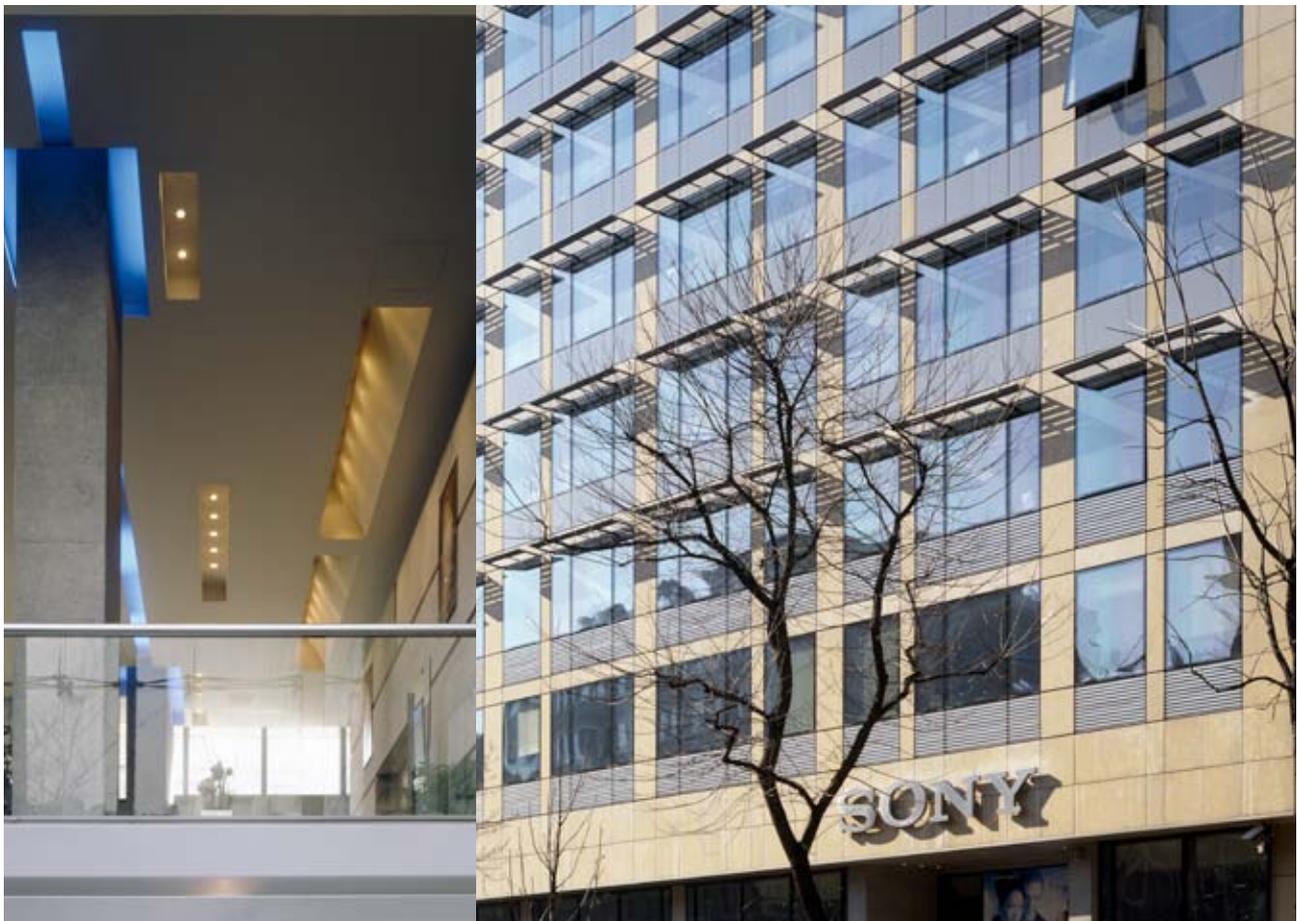
NNAV: el NAV neto de impuestos (NNAV) se ha situado al cierre del ejercicio en 2.072 millones de euros (0,09 euros por acción). Para su cálculo se ha ajustado el NAV bruto en 657 millones de euros correspondiente a los impuestos diferidos contabilizados ajustados previamente para el cálculo del NAV bruto y el crédito fiscal latente, 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 0,09 euros por acción.

DESGLOSE NNAV GRUPO COLONIAL (MILLONES DE EUROS Y CÉNTIMOS DE EURO/ACCIÓN)



(1) Escudo fiscal, goodwill, participación en FCC, autocartera, Working Capital.



108-112 WAGRAM, PARÍS

## EVOLUCIÓN BURSÁTIL

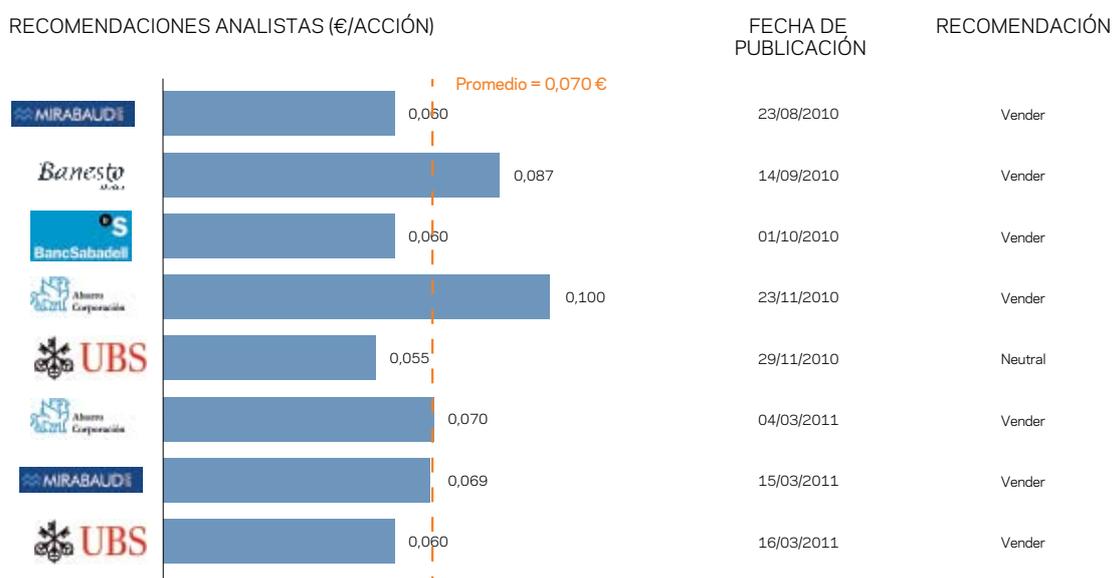
La recapitalización de la compañía tras la refinanciación ha permitido aumentar la visibilidad de la compañía en los mercados de capitales nacionales e internacionales. Este hecho ha tenido las siguientes implicaciones:

Desde junio de 2010 Colonial forma parte del índice de la European Public Real Estate Association (EPRA), así como en el Global Property Index 250 (GPR 250 Index). Ambos constituyen índices inmobiliarios de referencia para empresas cotizadas internacionales.

El índice EPRA aglutina a las empresas europeas cotizadas más importantes del sector y el GPR 250 Index se compone de los 250 valores más líquidos de compañías *property* (inmobiliarias patrimonialistas con inmuebles en alquiler) a nivel mundial.

Cabe destacar que Colonial a 31/12/2010 era la única compañía española que formaba parte de ambos índices.

En el segundo semestre de 2010 los analistas financieros, tanto nacionales como internacionales, han iniciado de nuevo la cobertura de la compañía y, por tanto, el seguimiento y el análisis del valor de las acciones.



Las acciones de Colonial han cerrado el ejercicio 2010 con una variación del -65% de su valor de cotización, respecto al cierre del ejercicio anterior.

## EVOLUCIÓN DE LA COTIZACIÓN

ACCIÓN DE COLONIAL	2010	2009
<b>Capitalización a 30/12/10 (millones de euros)</b>	<b>1.243</b>	<b>272</b>
<b>Precio de cierre (€/acción)</b>	<b>0,055</b>	<b>0,155</b>
Volumen medio diario (n.º títulos)	10.931.401	10.220.960
Efectivo medio diario (millones de euros)	1,2	1,7
<b>N.º acciones en circulación a cierre</b>	<b>22.591.384.625</b>	<b>1.756.194.451</b>
<b>N.º acciones - dilución plena <sup>(1)</sup></b>	<b>22.598.712.808</b>	—

(1) Una vez realizada la conversión de todos los bonos convertibles.

## CAPITAL SOCIAL Y ESTRUCTURA ACCIONARIAL DE LA COMPAÑÍA

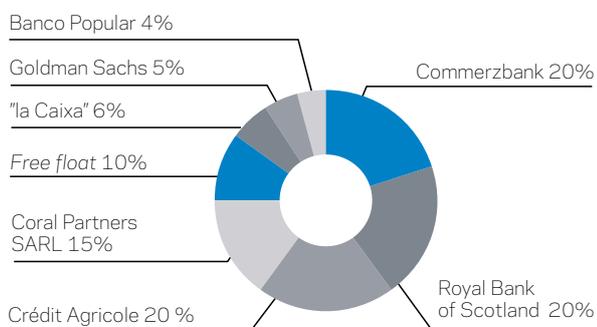
Una vez ejecutados los aumentos de capital, y después de la conversión de obligaciones producidas durante el ejercicio 2010, el capital social de Colonial es de 2.711 millones de euros, dividido en 22.591 miles de millones de acciones de 0,12 euros de valor nominal.

### COLONIAL - EVOLUCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL

FECHA	OPERACIÓN	N.º ACCIONES EMITIDAS	N.º ACCIONES FINALES	NOMINAL POR ACCIÓN (€)	NUEVO CAPITAL SOCIAL (MILES DE EUROS)
dic. 06			1.355.098.349	0,12	162.611.802
abr. 07	Ampliación capital Fusión Inmocaral - Colonial	52.468.840	1.407.567.189	0,12	168.908.063
ago. 07	Ampliación capital Adquisición Riofisa	228.885.124	1.636.452.313	0,12	196.374.278
jun. 08	Ampliación capital Liberada	109.096.820	1.745.549.133	0,12	209.465.896
oct. 09	Ampliación capital Conversión obligaciones	10.645.318	1.756.194.451	0,12	210.743.334
ene. 10	Ampliación capital Conversión obligaciones	885.544	1.757.079.995	0,12	210.849.599
mar. 10	Ampliación capital Conversión obligaciones	5.655.124.837	7.412.204.832	0,12	889.464.580
jun. 10	Ampliación capital	141.728.910	7.553.933.742	0,12	906.472.049
jun. 10	Ampliación capital No dineraria	15.036.501.707	22.590.435.449	0,12	2.710.852.254
ago. 10	Ampliación capital Conversión obligaciones	779.213	22.591.214.662	0,12	2.710.945.759
oct. 10	Ampliación capital Conversión obligaciones	169.963	22.591.384.625	0,12	2.710.966.155

La estructura accionarial de Colonial, después de todas las ampliaciones y según la información pública disponible, es la siguiente:

#### ESTRUCTURA ACCIONARIAL ACTUAL<sup>(1)</sup>



(1) CNMV 31/12/2010.

## 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.ª planta, 08006 Barcelona).

Adicionalmente, los accionistas podrán obtener información de la compañía a través su página web (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.



# Gobierno corporativo

# 8



## CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

El Consejo de Administración se compone de las personas que se citan en la tabla siguiente, en la que se indica la naturaleza de su cargo de acuerdo con la terminología acuñada por el denominado Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas de 1998, el grupo al que representan y los puestos que ocupan en las comisiones del Consejo.

La calificación de los consejeros como ejecutivos, dominicales o independientes se ajusta a las categorías contempladas en el Reglamento del Consejo de Administración, en línea con las recomendaciones contenidas en los informes sobre Gobierno Corporativo.

### CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

NOMBRE	TÍTULO		COMISIÓN EJECUTIVA	COMISIÓN NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES	COMITÉ DE AUDITORÍA Y CONTROL
Juan José Brugera Clavero	Presidente - Ejecutivo		Presidente		
Pere Viñolas Serra	Consejero Delegado - Ejecutivo		Vocal		
Xavier Faus Santasusana	Consejero dominical		Vocal	Vocal	
Alberto Ibáñez González	Consejero dominical		Vocal	Vocal	
Jean-Luc Ransac	Consejero dominical		Vocal	Vocal	
Alain Chetrit	Consejero dominical		Vocal		Vocal
Manuel Menéndez López	Consejero dominical				
José María Sagardoy Llonis	Consejero dominical				Vocal
Javier Iglesias de Ussel	Consejero independiente			Presidente	Vocal
Carlos Fernández-Lerga	Consejero independiente				Presidente
Francisco Palá Laguna	Secretario - No consejero		Secretario	Secretario	Secretario
Nuria Oferil Coll	Vicesecretaria - No consejera				



AV. DIAGONAL, 609-615 (EL DAU), BARCELONA



# COMITÉ DE DIRECCIÓN

## COMITÉ DE DIRECCIÓN

NOMBRE	TÍTULO
Pere Viñolas Serra	Consejero delegado
Carmina Ganyet i Cirera	Directora general corporativa
Juan Ceñal González-Fierro	Adjunto al consejero
Albert Alcober Teixidó	Director Negocio
Miquel Llugany Paredes	Director Colren
Àngels Arderiu Ibars	Directora Operativo-Financiera
Carlos Krohmer	Director Desarrollo Corporativo y Control de Gestión
José Martínez Flor	Director RRHH, Tributos y Servicios Generales
Nuria Oferil Coll	Directora Asesoría Jurídica





### **PERE VIÑOLAS SERRA**

Consejero delegado de Colonial desde septiembre de 2008 y miembro de su Comité Ejecutivo.

Pere Viñolas se incorporó, en 1990, como director del Servicio de Estudios de la Bolsa de Barcelona, de la que posteriormente fue subdirector general, y en la que permaneció hasta 1997. En esa fecha se incorporó como director general de FILO, S.A., empresa inmobiliaria cotizada en bolsa en la que permaneció hasta 2001. Posteriormente y hasta julio de 2008, ocupó el cargo de socio y consejero delegado en el grupo financiero Riva y García. Pere Viñolas es miembro del Consejo de Administración de Sociéte Foncière Lyonnaise formando parte de su Comité Ejecutivo y es miembro, asimismo, del Consejo de Administración de SIIC de París.

Actualmente es presidente del Urban Land Institute en España, profesor titular del departamento de Finanzas de ESADE y miembro del Consejo de Administración del grupo financiero Riva y García. Ha sido presidente del Instituto Español de Analistas Financieros en Catalunya desde el año 1994 hasta el año 2000.

*Licenciado en Ciencias Empresariales y MBA por ESADE y por la Universidad Politécnica de Cataluña y Diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Barcelona, donde también estudió Derecho.*



### **CARMINA GANYET I CIRERA**

Miembro del Comité de Dirección de Colonial desde julio de 2000, comité al que se incorporó como directora financiera y al que pertenece en la actualidad como directora general corporativa.

Carmina Ganyet inició su trayectoria profesional en el sector financiero en Caixa de Catalunya. En el año 1991 ingresó en la firma de auditoría Arthur Andersen en Barcelona, especializándose en auditoría del sector financiero. En 1995 entró a formar parte del Grupo "la Caixa" como responsable de Control de Gestión del Grupo Financiero, Inmobiliario y Asegurador de Caixa Holding (actual Criteria). En el año 2000, fue nombrada directora del Área Operativa y Financiera de Colonial. En enero de 2009 pasó a desempeñar las funciones de directora general corporativa de Colonial y es miembro del Consejo de Administración de las filiales Sociéte Foncière Lyonnaise y SIIC de París.

Asimismo, Carmina Ganyet cuenta con experiencia docente como profesora en la Universitat Ramon Llull, en la Facultad de Administración de Empresas, y es miembro de la Junta Directiva del Círculo de Economía, fundadora de l'Espai Vicens Vives, así como miembro del Consejo de Ethos Ramon Llull-Ética y Empresa.

*Licenciada en Ciencias Económicas y en Administración de Empresas por la Universidad Autónoma de Barcelona, con estudios de postgrado en ESADE.*



### **JUAN CEÑAL GONZÁLEZ-FIERRO**

Miembro del Comité de Dirección de Colonial desde septiembre de 2006 como adjunto al consejero delegado.

Juan Ceñal inició su trayectoria profesional en 1979 en Constructora Internacional, SA, primero como ingeniero de obra y posteriormente como responsable del Departamento de Control de Gestión. De 1988 a 1990 prestó sus servicios en el Sindicato de Banqueros de Barcelona (Sindibank, SA). Se incorporó a Grupo Fosforera, SA como director financiero en 1990. Grupo Fosforera, SA pasó a denominarse Grupo Inmocaral, SA en 2001 y se fusionó con Inmobiliaria Colonial en 2007. En el momento de la fusión Juan Ceñal era director general de Inmocaral y a partir de la fusión continuó como adjunto al consejero delegado.

*Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos por la Escuela Técnica Superior de Caminos de la Universidad Politécnica de Madrid. Estudios de postgrado en Control Financiero y Presupuestario por el Instituto de Empresa.*



### **ALBERT ALCOBER TEIXIDÓ**

Miembro del Comité de Dirección de Colonial desde enero de 2009 como director del Negocio de Patrimonio.

Inició su carrera profesional en CB Richard Ellis, y permaneció en la firma de 1990 a 1993 como consultor sénior. Posteriormente se incorporó a BP Oil como director de Inversiones, Desarrollo y Patrimonio, donde permaneció de 1993 a 1996. Albert Alcober se incorporó a Colonial en 1996 como director comercial del Área de Patrimonio. A partir de enero de 2010 ha asumido la dirección del Negocio de Patrimonio de Colonial.

*Diplomado en Marketing, Dirección y Administración de empresas por la Escuela Superior de Marketing y Administración de Empresas (ESMA) de Barcelona. Postgrado en publicidad. Miembro del Royal Institution of Chartered Surveyors (MRICS).*



### **MIQUEL LLUGANY PAREDES**

Miembro del Comité de Dirección de Colonial desde enero de 2009, comité al que se incorporó como director del Área de Suelo y Promociones de Colonial y al que pertenece en la actualidad como responsable de la filial Colren.

Miquel Llugany desempeñó el cargo de alcalde de la ciudad de Rubí (Barcelona) durante el periodo de 1979 a 1992. Asimismo, desde el año 1986 hasta el año 1994 fue vicepresidente de la Federación Catalana de Municipios y miembro de la Federación Española de Municipios. También participó en la Comisión de Gobierno Local de Catalunya desde el año 1990 hasta el año 1994. A partir del año 1994 y hasta el año 2000 fue consultor en temas de urbanismo, trabajando para empresas del sector y las Administraciones Públicas; en ese periodo colaboró con Inmobiliaria Colonial. En el año 2000 se incorporó a Colonial como director de Gestión de Suelo, cargo que desempeñó hasta el año 2006, siendo miembro del Comité de Dirección en estos años. A partir de esa fecha continuó la colaboración con Colonial como profesional externo, compaginando este trabajo con asesoramientos profesionales en urbanismo a otras empresas. En octubre de 2008 se incorporó de nuevo a Colonial y fue nombrado director del Área de Suelo y Promociones.

*Arquitecto por la Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Barcelona, especialidad en Urbanismo, donde ejerció de profesor de urbanismo en el periodo 1976-1981.*



### **ÀNGELS ARDERIU IBARS**

Miembro del Comité de Dirección de Colonial desde enero de 2009 como directora financiera.

Àngels Arderiu inició su trayectoria profesional en el campo de la auditoría de cuentas, donde ejerció durante nueve años. Se incorporó a Inmobiliaria Colonial en marzo de 1999 como responsable de Contabilidad, accediendo, en enero de 2009, al cargo de directora financiera.

*Licenciada en Ciencias Empresariales por la Universidad de Barcelona. Postgrado en Auditoría de Cuentas y Máster en Finanzas de ESADE.*



### **CARLOS KROHMER**

Miembro del Comité de Dirección de Colonial desde enero de 2009 como director de Desarrollo Corporativo, Control de Gestión y Relación con Inversores.

Carlos Krohmer empezó su carrera profesional en el Grupo Unilever en Hamburgo, asumiendo diferentes puestos de responsabilidad en las áreas de *Controlling* y Finanzas. En 1999 fue nombrado *Head of Management Control* de Unilever Bestfoods Alemania. En 2001 se incorporó a Caixa Holding (actual Critería), filial del Grupo "la Caixa", en el Área de Desarrollo Corporativo como director de participaciones *Real Estate* y *Senior Project Manager* en el proceso de la salida a bolsa de Critería. Hasta mediados de 2008 fue consejero de Holret, SA, filial inmobiliaria francesa de Critería. Se incorporó a Colonial en enero de 2009.

Carlos Krohmer ha sido, hasta el año 2010, profesor de *Corporate Finance* en Business Engineering School La Salle.

*Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por el Mannheim Business School (Alemania), estudios en el marco del Multiregional International Business Programme en Universitat Autònoma de Barcelona & Swansea University y estudios de postgrado en IESE y Harvard Business School.*



### **JOSÉ MARTÍNEZ FLOR**

Miembro del Comité de Dirección de Colonial desde enero de 2009 como director de Recursos Humanos.

José Martínez inició su trayectoria profesional incorporándose a Inmobiliaria Colonial, SA en 1968, desempeñando diversas tareas en el Departamento de Contabilidad. A partir de 1993 es el responsable del Área Fiscal, Tributos y Seguros. A partir de enero de 2009 asume el cargo de director de Recursos Humanos, Tributos y Servicios Generales.

*Perito Mercantil. Cursos de postgrado en fiscalidad inmobiliaria, seguros y recursos humanos.*



### **NURIA OFERIL COLL**

Miembro del Comité de Dirección de Colonial desde mayo de 2010 como directora de la Asesoría Jurídica.

Inició su carrera profesional en Roca y Junyent Abogados como abogada asociada, incorporándose a la Asesoría Jurídica de Colonial en 2004. Es vicesecretaria del Consejo de Administración de Colonial desde mayo de 2010.

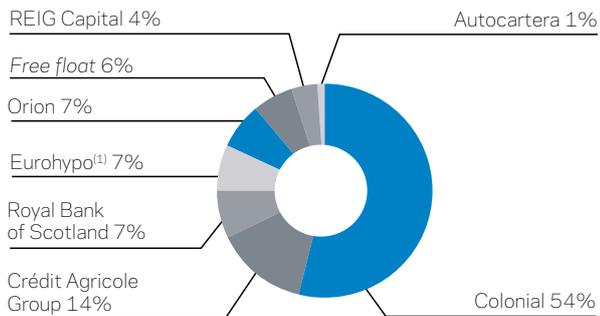
*Licenciada en Derecho por la Universidad de Barcelona. Abogada en ejercicio, colegiada en el ICAB desde 1999. Curso de especialización en Derecho Inmobiliario y Urbanístico de ESADE.*

## ACCIONARIADO Y GOBIERNO CORPORATIVO FILIALES

### SFL

La estructura accionarial y el detalle del Consejo de Administración de la filial francesa Société Foncière Lyonnaise se muestran a continuación:

#### SFL - ESTRUCTURA ACCIONARIAL A 31/12/2010



(1) A 02/03/2011 la participación del 7% de Eurohypo en SFL ha sido adquirida por Unibail-Rodamaco.



AV. DIAGONAL, 609-615 (EL DAU), BARCELONA

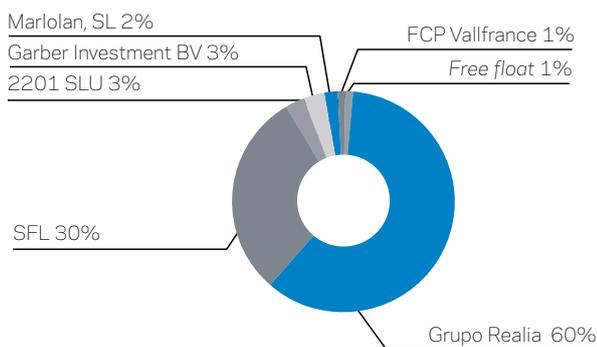
#### CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN SFL

NOMBRE	TÍTULO		COMISIÓN EJECUTIVA	COMISIÓN NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES	COMITÉ DE AUDITORIA Y CONTROL
Juan José Brugera Clavero	Presidente	<i>Colonial</i>	Presidente	Vocal	
Anne-Marie de Chalambert	Consejera dominical	<i>Colonial</i>			
Carlos Fernández-Lerga Garralda	Consejero dominical	<i>Colonial</i>			Presidente
Carmina Ganyet i Cirera	Consejera dominical	<i>Colonial</i>	Vocal		
Bertrand Letamendia	Consejero dominical	<i>Colonial</i>			
Carlos Losada Marrodán	Consejero dominical	<i>Colonial</i>			
Luis Maluquer Trep�t	Consejero dominical	<i>Colonial</i>			
Pere Viñolas Serra	Consejero dominical	<i>Colonial</i>	Vocal	Presidente	
Jean-Jacques Duchamp	Consejero dominical		Vocal		Vocal
Aref H. Lahham	Consejero dominical		Vocal		
Reig Capital Group Luxembourg SARL (Alejandro Hernández-Puertolas)	Consejero dominical				
Jean Arvis	Consejero independiente			Vocal	Vocal
Jacques Calvet	Consejero independiente				Vocal
Tony Wyand	Consejero independiente			Vocal	

## SIIC DE PARÍS

La estructura accionarial y el detalle del Consejo de Administración de la filial francesa de Société Foncière Lyonnaise, SIIC de París, se muestran a continuación:

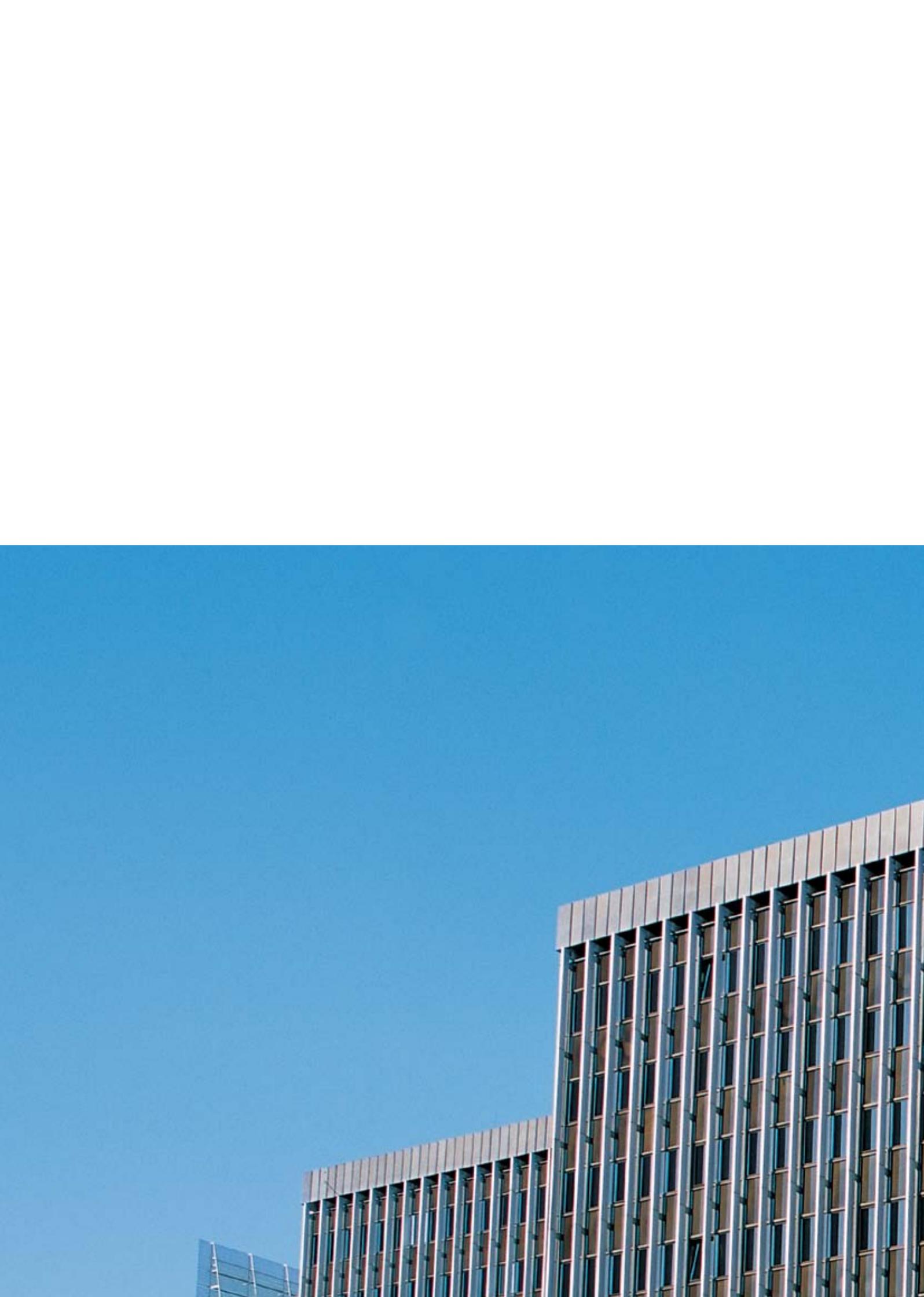
### SIIC DE PARÍS - ESTRUCTURA ACCIONARIAL A 31/12/2010



EDOUARD VII, PARÍS

### CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN SIIC DE PARÍS

NOMBRE	TÍTULO	COMISIÓN NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES	COMITÉ DE AUDITORÍA Y CONTROL
Ignacio Bayón Mariné	Presidente		
Agustín González Sánchez	Consejero dominical		Vocal
Jaime Llorens Coello	Consejero dominical		
Realia Business S.A. (Iñigo Aldaz Barrera)	Consejero dominical		
Juan Antonio Franco Díez	Consejero dominical		Vocal
Carmina Ganyet i Cirera	Consejera dominical		
Pere Viñolas Serra	Consejero dominical		
Bertrand Julien-Laferrrière	Consejero dominical		
Jean-Marie Soubrier	Consejero independiente		Presidente
2201. SLU (Jean Marc Dieu)	Consejero independiente		Vocal



**Medios**

**9**



## ORGANIZACIÓN Y SISTEMAS

Acorde con sus objetivos estratégicos, las características tradicionales en el Grupo Colonial son:

- Organización orientada a la búsqueda de incremento de valor para el accionista.
- Organización plana, con unidades operativas fundamentales en los tres tipos de negocio en los que opera el Grupo (patrimonio, residencial y centros comerciales) y cuya actuación se ve reforzada por la existencia de unidades de soporte que complementan y potencian la oferta competitiva.
- Estructura interna ligera, con fuerte externalización de los procesos que no forman parte de la actividad nuclear del negocio.

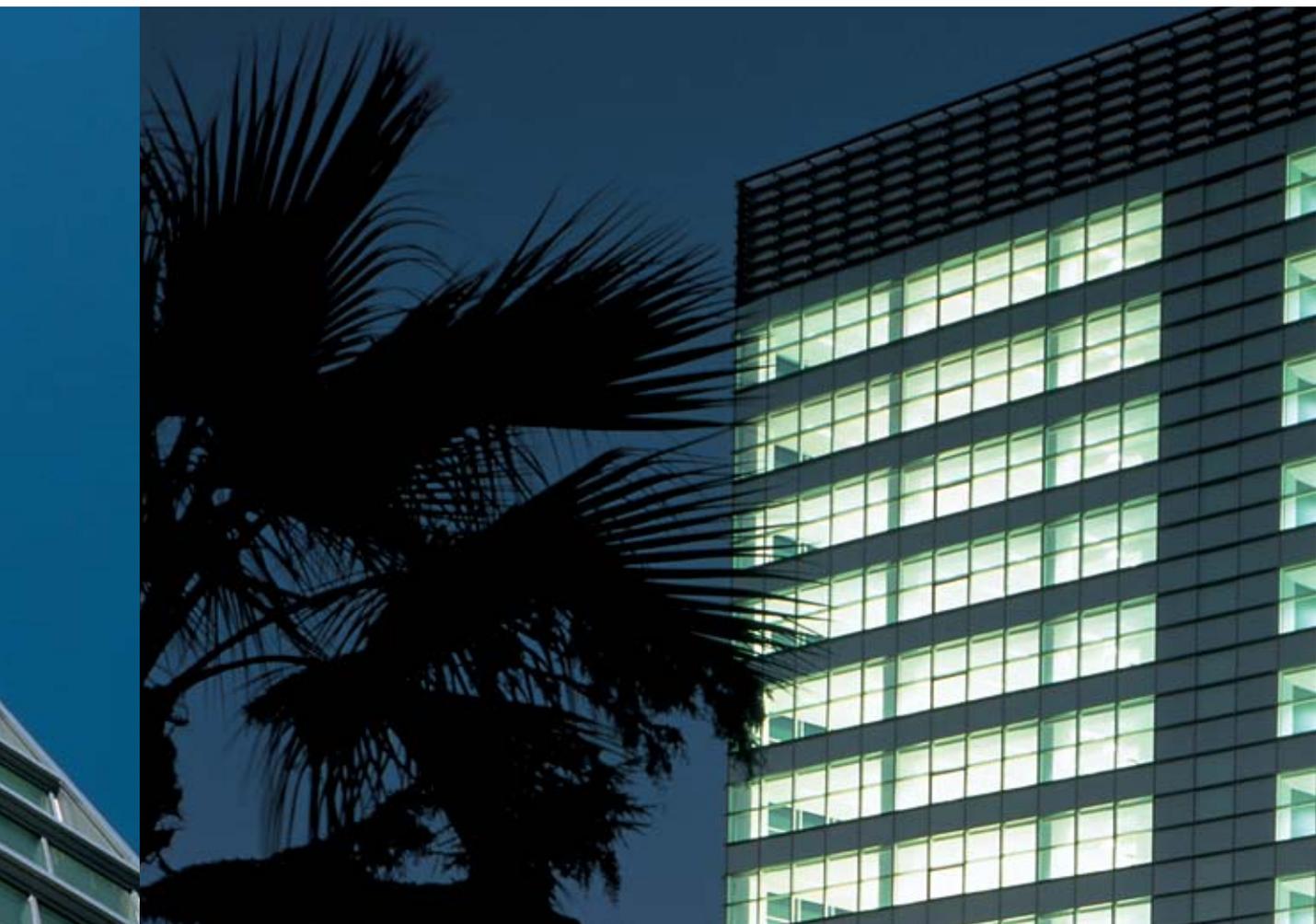
Este año ha estado fuertemente marcado por la implantación de los acuerdos derivados de la refinanciación del Grupo. Colonial dispone de estructuras organizativas y modelos de gestión consolidados y perfectamente alineados para la consecución de sus objetivos estratégicos, lo que ha permitido responder eficazmente al esfuerzo que ha supuesto la reestructuración de la organización y de los sistemas del Grupo.



La dirección sigue apostando por la tecnología como uno de los elementos básicos que sustentan la mejora en el ámbito organizativo. Uno de los objetivos de este ejercicio ha sido la homogeneización de los sistemas de información en las compañías del Grupo, para poder optimizar al máximo los medios, humanos y técnicos, disponibles.

Desde el punto de vista de los sistemas de información, las principales tareas llevadas a cabo durante el año han sido las siguientes:

- Incorporación de las diferentes filiales del Grupo en un mismo aplicativo de gestión, optimizando los procesos y homogeneizando los procedimientos del Grupo.
- Implantación de una herramienta que permita integrar la información de gestión para la toma de decisiones mediante un cuadro de mando unificado para todo el Grupo.
- Unificación de los diferentes subgrupos de consolidación del Grupo en un único aplicativo de consolidación, mejorando la eficiencia del proceso de consolidación e incrementando el grado de análisis de los estados financieros consolidados.



AV. DIAGONAL, 682, BARCELONA



**Política  
social y  
medioambiental**

**10**



## POLÍTICA SOCIAL

	COLONIAL	SFL	COLREN	RIOFISA	INMOCARAL	GRUPO
Plantilla media	76,08	84,42	23,92	50,83	7,25	242,50
Plantilla 31/12/2010	73	84	23	41	6	227

### ÁREA DE RECURSOS HUMANOS

El objetivo de la política de Recursos Humanos ha sido fomentar el potencial humano y profesional mediante el desarrollo de las personas que forman parte de la organización para así poder conseguir los objetivos marcados en el plan estratégico del Grupo.

#### CAPITAL HUMANO

COLONIAL	SFL	COLREN	GRUPO
73	84	70	227

#### GASTOS SALARIALES TOTALES

Millones de euros

COLONIAL	SFL	COLREN	GRUPO
6,30	12,10	6,23	24,63

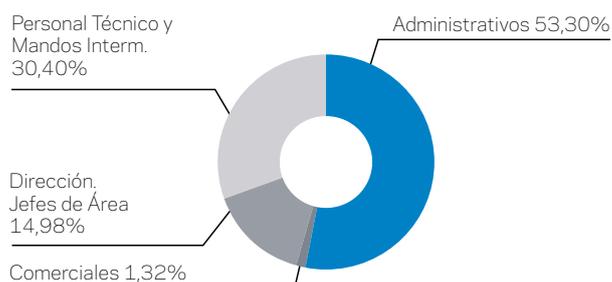


CÉZANNE SAINT HONORÉ, 46, PARÍS

#### DISTRIBUCIÓN POR CATEGORÍAS

	COLONIAL		SFL		COLREN		GRUPO	
Dirección. Jefes de Área	9	12,33%	16	19,05%	9	12,86%	34	14,98%
Personal Técnico y Mandos Intermedios	16	21,92%	30	35,71%	23	32,86%	69	30,40%
Administrativos	48	65,75%	35	41,67%	38	54,29%	121	53,30%
Comerciales	0	0,00%	3	3,57%	0	0,00%	3	1,32%
	73		84		70		227	

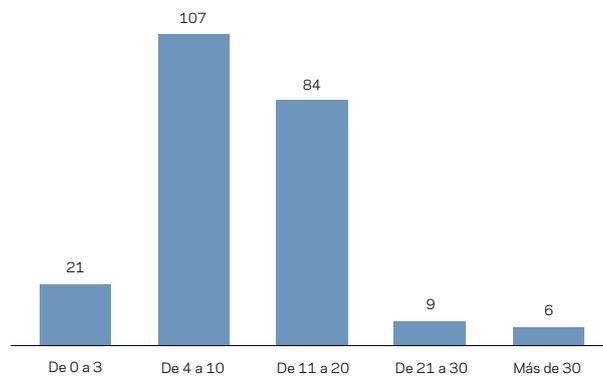
#### CATEGORÍAS DE LA PLANTILLA DEL GRUPO



## ANTIGÜEDAD

	COLONIAL		SFL		COLREN		GRUPO	
ANTIGÜEDAD MEDIA EN AÑOS	11,49		10,47		26,99		9,79	
Años								
De 0 a 3	7	9,59%	8	9,52%	6	8,57%	21	9,25%
De 4 a 10	23	31,51%	48	57,14%	36	51,43%	107	47,14%
De 11 a 20	39	53,42%	20	23,81%	25	35,71%	84	37,00%
De 21 a 30	1	1,37%	6	7,14%	2	2,86%	9	3,96%
Más de 30	3	4,11%	2	2,38%	1	1,43%	6	2,64%

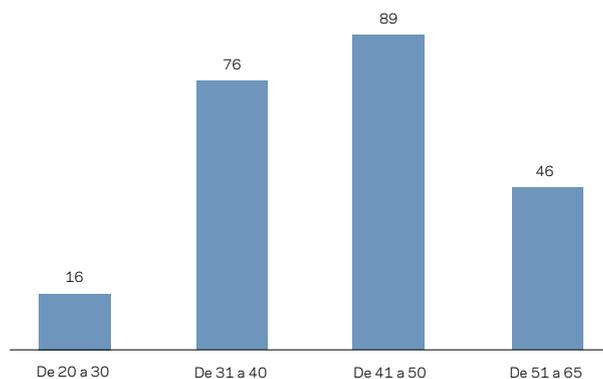
ANTIGÜEDAD DE LA PLANTILLA DEL GRUPO



## EDAD MEDIA

	COLONIAL		SFL		COLREN		GRUPO	
EDAD MEDIA EN AÑOS	42,32		45,78		43,05		43,45	
Años								
De 20 a 30	7	9,59%	4	4,76%	5	7,14%	16	7,05%
De 31 a 40	27	36,99%	20	23,81%	29	41,43%	76	33,48%
De 41 a 50	27	36,99%	35	41,67%	27	38,57%	89	39,21%
De 51 a 65	12	16,44%	25	29,76%	9	12,86%	46	20,26%

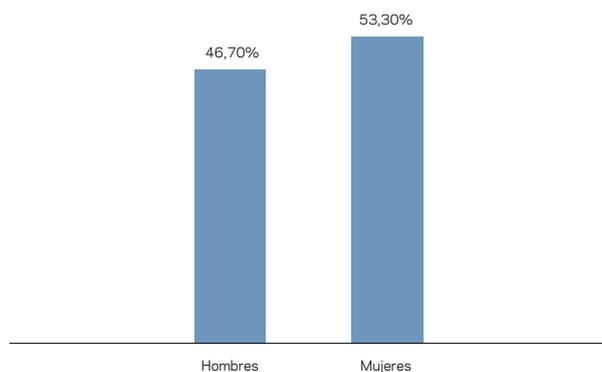
EDAD MEDIA DE LA PLANTILLA DEL GRUPO



## PLANTILLA

	COLONIAL		SFL		COLREN		GRUPO	
Hombres	30	41,10%	32	38,10%	44	62,86%	106	46,70%
Mujeres	43	58,90%	52	61,90%	26	37,14%	121	53,30%

DISTRIBUCIÓN POR SEXOS DE LA PLANTILLA DEL GRUPO



## ÍNDICE DE ROTACIÓN

	COLONIAL	SFL	COLREN	GRUPO
	19,72	1,18	29,27	16,49

## TITULACIÓN DEL PERSONAL

	COLONIAL	SFL	COLREN	GRUPO
Licenciados	22	37	31	90
Titulados Medios	31	24	19	74
FP	7	0	3	10
Secretariado	2	9	3	14
BUF y COU	9	14	6	29
Primarios	2	0	8	10

NIVEL DE ESTUDIOS DE LA PLANTILLA DEL GRUPO



## HORAS DE TRABAJO

COLONIAL		SFL		COLREN	
1.738	40 h/sem.	1.508	35 h/sem.	1.738	40 h/sem.

En la política social de Colonial, y en el establecimiento de los planes de gestión para la conciliación de la vida laboral y profesional, el Grupo tiene implantados unos horarios flexibles tanto de entrada como de salida para todos los empleados de la Compañía.

## VENTAJAS SOCIALES

	COLONIAL	SFL	COLREN
Seguro Médico	Sí	Sí	Sí
Seguro de Accidentes y Seguro de Vida	Sí	Sí	Sí

## PORCENTAJE DE MUJERES EN LA ALTA DIRECCIÓN Y JEFES DE 2ª/TÉCNICOS

	COLONIAL	SFL	COLREN	GRUPO
Alta Dirección	33,33%	31,25%	11,11%	26,47%
Jefes de 2ª / Técnicos	37,50%	43,33%	26,09%	36,23%

## FORMACIÓN

El presupuesto dedicado a la formación es una inversión en el Capital Humano, que va dirigida al desarrollo profesional de las personas que forman parte del Grupo, y da soporte a iniciativas de los empleados que surgen con el mismo objetivo, así como para mejorar sus habilidades y motivación.

	COLONIAL	SFL	COLREN	GRUPO				
	56.914,29	141.000,00	19.823,01	217.737,30				
Gastos de Personal	6.300,00	12.100,00	6.233,00	24.633,00				
Gastos de Formación	56,91	141,00	19,82	217,74				
% Gtos. Form. / Gtos pers.	0,90%	1,17%	0,32%	0,88%				
N.º de cursos de formación	11	98	15	124				
Horas totales de formación	476	2.700	620	3.796				
Núm. de asistentes	17	23,29%	68	80,95%	22	31,43%	107	47,14%

## CONVENIO CON UNIVERSIDADES

**Colonial** colabora activamente en los Programas de Cooperación Educativa para la formación de alumnos de los últimos cursos de licenciatura. El objetivo fundamental de esta participación en los Programas Universidad-Empresa es participar en la formación integral del alumno universitario a través de un programa educativo en el cual se combinan teoría y práctica y así facilitar la integración de los estudiantes en el mundo laboral.

### Programas de colaboración con:

- Universidad Autónoma de Barcelona (Facultad de Ciencias Económicas).
- Universidad Pompeu-Fabra (Facultad de Ciencias Económicas).
- Universidad de Barcelona (Facultad de Ciencias Económicas).

## COMITÉ DE EMPRESA

COLONIAL	SFL	COLREN	GRUPO
5	17	7	29

## SEGURIDAD E HIGIENE EN EL TRABAJO

Las empresas del Grupo tienen constituido un Comité de Seguridad e Higiene, que vela por la protección de la salud y por la seguridad de los trabajadores.

	COLONIAL	SFL	COLREN	GRUPO
Accidentes de trabajo	0	0	0	0

Durante el ejercicio de 2010, en ninguna de las empresas del Grupo se han registrado accidentes de trabajo.

## CONTROL DE LAS EMPRESAS SUBCONTRATADAS

Es política del Grupo Colonial subcontratar sólo a empresas que cumplen plenamente con las obligaciones sociales, laborales y vigentes, y es por ello que se realiza un control mensual sobre el cumplimiento de estos apartados a las empresas que prestan los servicios en nuestros edificios.

## LEY DE INSERCIÓN SOCIAL

**Colonial**, para el cumplimiento de la LISMI, dispone de un Certificado de Excepcionalidad por el cual opta por la opción de realizar donaciones.

### Donaciones:

	Año 2010
Fundación	11.182,71 €
Esclerosis múltiple	

El resto de empresas del Grupo no tiene la obligación del cumplimiento de la LISMI, por tener un número de trabajadores inferior a 75 empleados.

**SFL** también colabora con las siguientes empresas para la inserción profesional de los trabajadores discapacitados:

- Instituto de estudios económicos y jurídicos aplicados a la construcción de viviendas.
- Instituto de Ciencias Económicas y Comerciales.
- Asociación para la inserción social y profesional de las personas discapacitadas.



RECOLETOS, 37, MADRID

## POLÍTICA MEDIOAMBIENTAL

Desde 2002, Colonial ha desarrollado y compaginado en todas sus actividades una política de sensibilidad y responsabilidad con el medio ambiente y el desarrollo sostenible. En este sentido, dentro de un compromiso de mejora continua, ha contribuido a la mejora de la calidad de vida para las personas que trabajan en los edificios que gestiona.

Las directrices y objetivos generales de medio ambiente que encaminan sus actuaciones se recogen en su Política medioambiental que forma parte de la Política general de la empresa y, por tanto, de sus procedimientos.

Los preceptos relativos al medio ambiente están dirigidos a:

- **Asegurar que la Política medioambiental es conocida**, comprendida, implantada y actualizada en todos los niveles de la compañía y que se deja constancia documental de su cumplimiento.
- **Fomentar el compromiso del personal directivo en la gestión del Sistema medioambiental**, mediante la participación de todo el personal de la organización.
- **Mejorar continuamente el sistema de gestión medioambiental**, mediante la consecución de los objetivos medioambientales, los resultados de las auditorías, las acciones correctoras y de prevención y la revisión anual por parte de la dirección.

- **Formar, motivar e implicar a todo el personal implicado**, en el desarrollo del Sistema medioambiental implantado y en todos los aspectos clave del proceso (reglamentación y legislación, gestión de residuos, eficiencia energética y energías renovables).

- **Cumplir con la legislación y reglamentación medioambiental aplicable y con los requisitos que Colonial suscriba.**

- **Identificar los aspectos medioambientales de nuestra actividad, producto o servicio**, con el propósito de prevenir la contaminación y minimizar los impactos medioambientales.

Colonial cumple con las normativas legales y reglamentarias en la gestión de residuos, en los tratamientos de agua y en los consumos energéticos. Asimismo, identifica y evalúa periódicamente el cumplimiento de la legislación medioambiental, y establece y mantiene el programa de auditoría medioambiental.



COMPLEJO DE OFICINAS SANT CUGAT NORD, BARCELONA

## ACTUACIONES MEDIOMBIENTALES

Colonial crea y ofrece un producto respetuoso con el medio ambiente, tanto por el impacto de su diseño como por las técnicas y calidad de los materiales empleados en su construcción.

En lo que se refiere al mantenimiento de su patrimonio, se trabaja para utilizar aquellas técnicas medioambientalmente más correctas, sustituyendo, modificando y transformando aquellos elementos más agresivos para el medio ambiente.

A continuación se detallan algunas de las actuaciones y procesos realizados o actualmente en estudio, por parte de Colonial.

### Derribos selectivos

- Selección y tratamiento de materiales, por parte de gestores especializados y autorizados, según sus características contaminantes.
- Selección, para su posterior aprovechamiento, de los materiales procedentes de la desconstrucción.
- Utilización en el proceso constructivo de los materiales seleccionados y posteriormente tratados *in situ*.

### Proyecto y construcción

- *Materiales y sistemas constructivos:*
  - Análisis y estudios de procesos, sistemas y materiales constructivos que agilicen la desconstrucción, y faciliten el reciclaje y la reutilización, y con el fin de reducir el impacto ambiental.
  - Sistemas constructivos que reducen el consumo energético y mejoran el aislamiento acústico.

- Sistemas constructivos que potencian la durabilidad de los materiales, reducen el periodo de mantenimiento y producción de residuos.

### ▪ Agua y residuos:

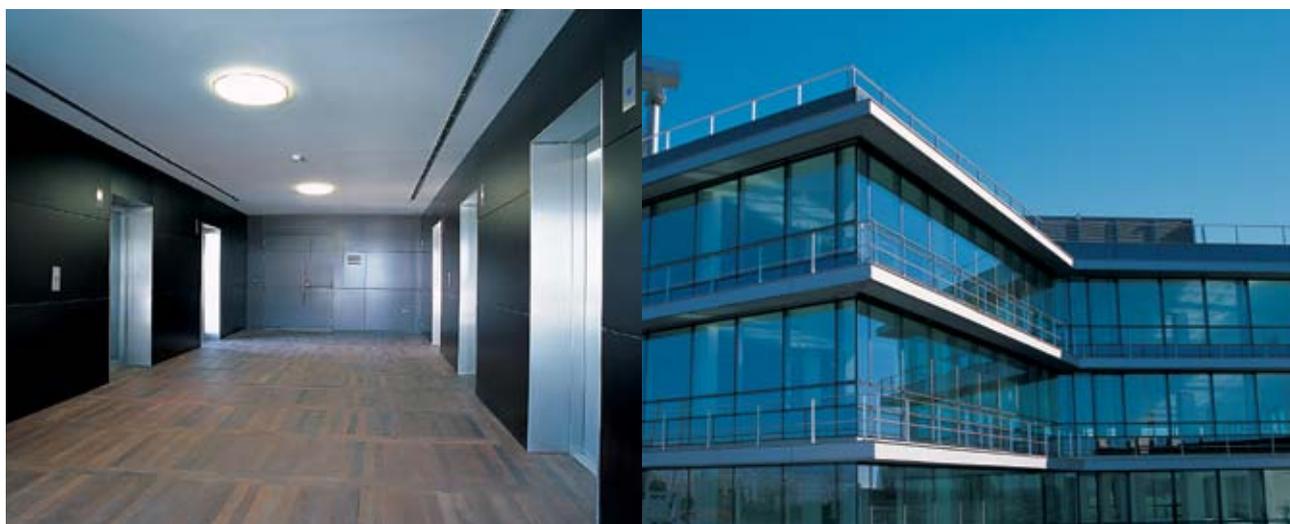
- Redes de saneamiento interior para la gestión separada de aguas residuales.
- Sistemas hidráulicos y de fontanería que reducen el consumo de agua.
- Sistemas neumáticos de recogida de basuras para facilitar la segregación de residuos.

### ▪ Energía:

- Instalaciones de calentamiento de agua basadas en energías renovables.
- Aislamiento térmico de los edificios para reducir el consumo energético.
- Aislamiento térmico de las conducciones de agua fría y caliente.

### ▪ Compromisos voluntarios:

- Obtención de "Calificación energética nivel B" para todos los edificios de nueva construcción y grandes rehabilitaciones.



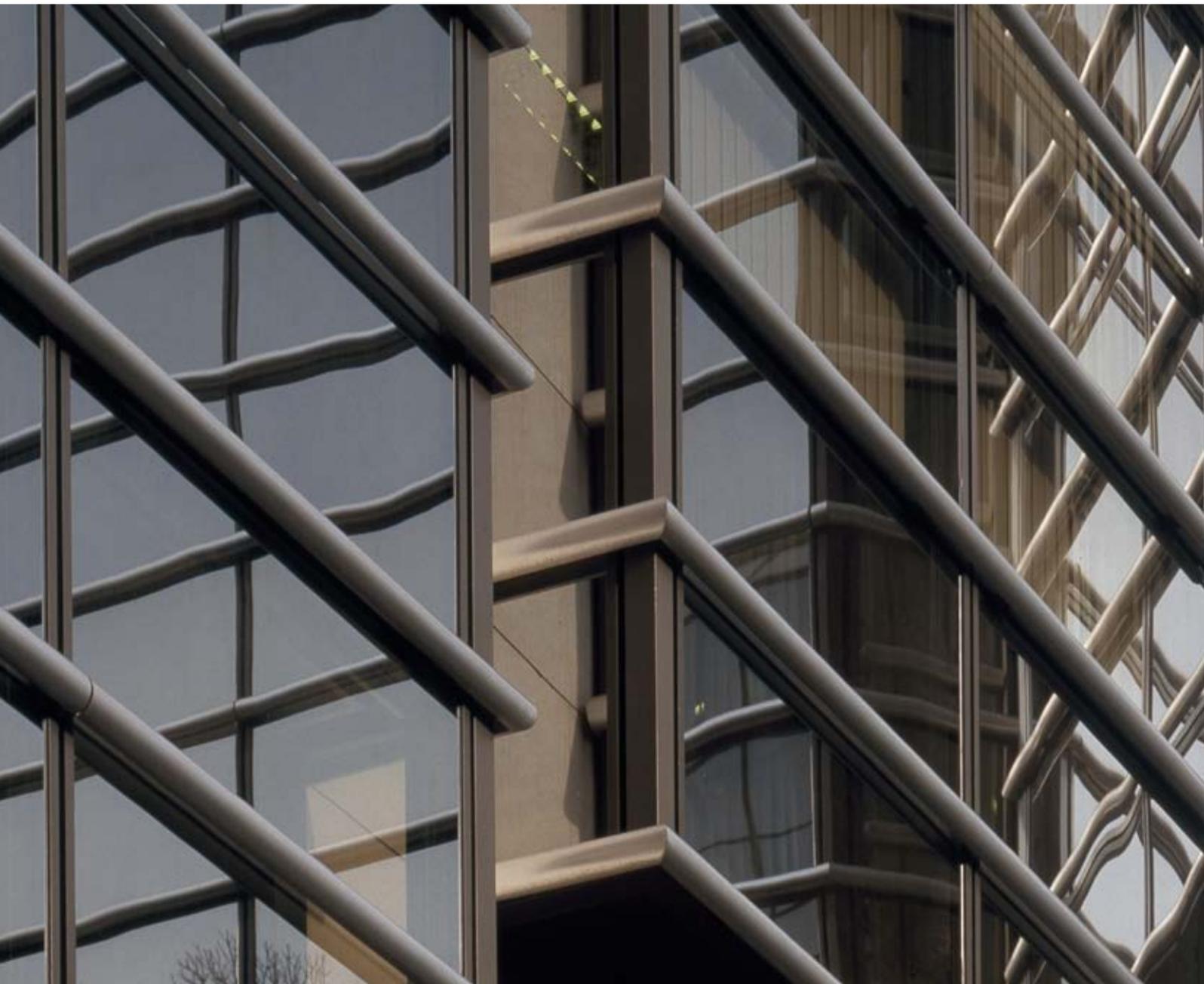
ALFONSO XII, 62, MADRID



COMPLEJO DE OFICINAS SANT CUGAT NORD, BARCELONA

### **Mantenimiento y conservación del patrimonio del Grupo Colonial**

- Cumplimiento de los distintos reglamentos de índole térmico en los edificios con el fin de evitar malgasto energético en los mismos.
- Eliminación de maquinaria de climatización que contenga como refrigerante CloroFluoroCarburos o HidroCloroFluoroCarburos, gases perjudiciales para la capa de ozono del planeta.
- Realización de auditorías de calidad medioambiental continua para todo el patrimonio del Grupo.
- Realización periódica de tratamientos técnico-sanitarios de aquellos sistemas y equipos que utilicen agua en su funcionamiento, produzcan aerosoles y se encuentren ubicados en el interior o en el exterior de edificios de uso colectivo susceptibles de convertirse en focos de generación y propagación de bacterias nocivas para el ser humano, para todo el patrimonio del Grupo.
- Optimización de los consumos energéticos en todos los edificios mediante análisis mensuales y propuestas de optimización de consumos y gastos derivados de éstos, tales como:
  - Instalación de batería de condensadores de energía reactiva.
  - Adecuación de las tarifas óptimas.
  - Apagado controlado de grandes máquinas de climatización en situaciones de baja necesidad.
  - Estudios termográficos de los transformadores de alta tensión para detectar y corregir sobreconsumos energéticos.
  - Instalación generalizada de sistemas de gestión de instalaciones que ahorran consumo.
- Certificación de la homologación de los productos de limpieza y de retirada de residuos sólidos, que sean respetuosos con el medioambiente.
- Certificación de la homologación de las empresas que realizan el servicio de DDD (desinfectación, desinsectación y desratización) y de los productos que se utilizan.
- Entrega de residuos sólidos de los inmuebles, tales como fluorescentes u otros a empresa homologada para su entrega en lugar destinado y homologado para su reciclado.
- Mantenimiento preventivo y gestión eficiente de las situaciones de averías, como parte del esfuerzo continuo por mejorar el confort y la calidad de vida de las personas que desarrollan su labor en los edificios propiedad de Colonial, así como para prolongar el ciclo de vida de dichos inmuebles.
- Cumplimiento respecto a las emisiones de ruido al ambiente. Para ello se han realizado apantallamientos acústicos de la maquinaria exterior que emitían ruido por encima de los límites permitidos.



**Colren**

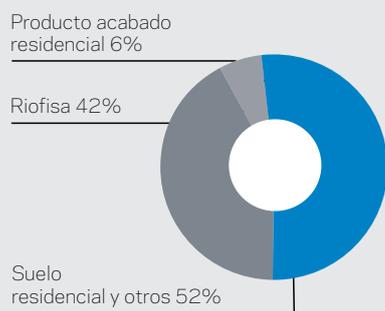


## HECHOS RELEVANTES DEL NEGOCIO DISCONTINUADO - COLREN

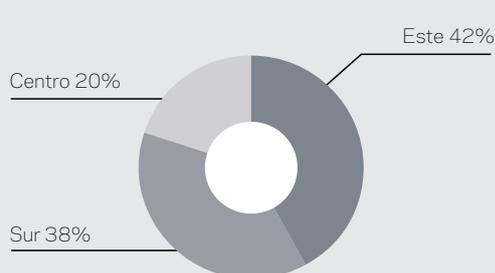
### COLREN - PRINCIPALES MAGNITUDES

DICIEMBRE ACUMULADO - MILLONES DE EUROS	2010	2009	VAR. %
<b>Variables de Negocio</b>			
Superficie suelo residencial	1.718.581	1.824.861	(6%)
Superficie Riofisa	1.409.037	1.426.220	(1%)
N.º viviendas en stock	252	382	(34%)
<b>Valoración</b>			
Producto acabado residencial	93	132	(29,5%)
Suelo residencial y otros	867	1.000	(13,3%)
Riofisa	706	784	(10,0%)
<b>Total Valoración Negocio</b>	<b>1.666</b>	<b>1.917</b>	<b>(13,1%)</b>
<b>Resultados del ejercicio</b>			
Venta comercial (uds.)	118	46	156,5%
Venta contable (uds.)	130	278	(53,2%)
Ingresos por ventas de promociones	35,3	93,2	(62,2%)
Ingresos por ventas de suelo	55,7	37,4	48,8%
Otros ingresos	1,0	1,8	(43,2%)
Ingresos Riofisa	42,1	229,7	(81,7%)
<b>Resultado Actividades</b>	<b>(378,4)</b>	<b>(53,5)</b>	<b>(607%)</b>

**Valoración: por tipo de producto**



**Valoración: desglose suelo residencial**





TORRE BCN, BARCELONA

- COLREN engloba todo el negocio residencial y comercial del Grupo, el cual, al cierre del ejercicio 2010, ha sido valorado por Jones Lang LaSalle en 1.666 millones de euros. La disminución de valor de la cartera respecto a junio de 2010 ha sido de un 6,7%, si bien, en términos homogéneos, ha disminuido un 5,9%.
- La reserva de suelo residencial al cierre del ejercicio asciende a 1,7 millones de metros cuadrados. El 52% está ubicado en Andalucía y el 48% restante se distribuye entre Madrid y la zona este de la península (Cataluña/Levante/Palma). Al cierre del ejercicio se habían realizado ventas de suelo por valor de 55,7 millones de euros.
- Durante el cuarto trimestre del ejercicio, se ha realizado la venta de tres parcelas en Valdebebas (dos de ellas destinadas a la vivienda protegida) por un importe total de 19,7 millones de euros, correspondientes a 18.053 m<sup>2</sup>. Dicho precio supone una repercusión media de 1.091 €/m<sup>2</sup>, valor en línea con la tasación actual. En cuanto a la parcela de vivienda libre (6.381 m<sup>2</sup> sobre rasante), el precio de venta ha sido de 1.800 €/m<sup>2</sup>.
- En el negocio residencial, Colonial continúa con la estrategia de reducir progresivamente su presencia, por lo que el stock de viviendas ha disminuido significativamente respecto al mismo periodo del año anterior. En este sentido, el stock actual de viviendas acabadas asciende a 252 unidades (vs. 382 unidades a diciembre de 2009). De las 252 viviendas en stock, 4 viviendas ya han sido prevendidas; el resto (248 viviendas) está en proceso de venta.
- Durante el ejercicio 2010, las ventas de promociones han ascendido a 35,3 millones de euros, correspondientes principalmente a la promoción de Vallecas, en Madrid.
- La venta comercial de viviendas y locales comerciales en el transcurso del ejercicio 2010 ha ascendido a 31,0 millones de euros, cifra superior a los 9,3 millones de euros registrados en el año anterior, debido principalmente al conjunto de medidas fiscales adoptadas para 2010, relacionadas con la vivienda (la subida del IVA en el mes de julio y la eliminación de la deducción a la compra de vivienda habitual para 2011). En los próximos periodos, esta cifra irá disminuyendo, debido a la disminución del stock disponible para la venta que tiene el Grupo.



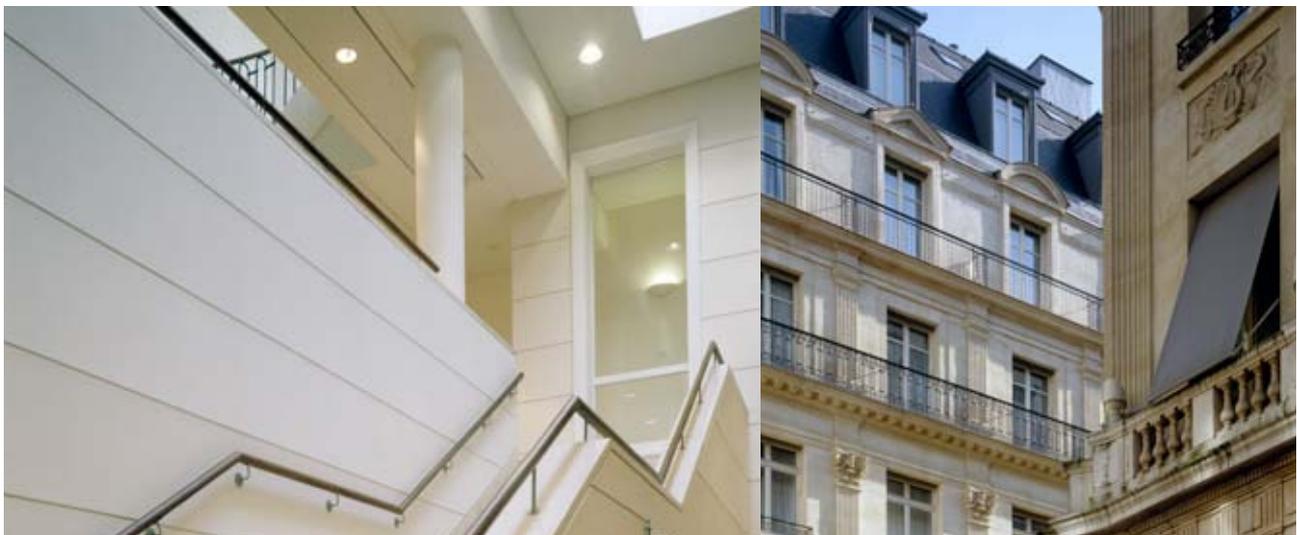
## ESTRUCTURA FINANCIERA DE ACTIVIDADES DISCONTINUADAS - COLREN

El detalle de la deuda financiera de Colren a 31 de diciembre de 2010 es el siguiente:

### COLREN - ESTRUCTURA DE LA DEUDA

31 DE DICIEMBRE DE 2010 - MILLONES DE EUROS	COLREN	OTRAS FILIALES	TOTAL	%	RIOFISA	%
Préstamo sindicado	828	0	828	81%	0	0%
Deuda hipotecaria / Leasings	46	150	196	19%	405	98%
Deuda no hipotecaria	0	0	0	0%	7	2%
<b>Total deuda bruta</b>	<b>873</b>	<b>150</b>	<b>1.023</b>	<b>100%</b>	<b>412</b>	<b>100%</b>
Tesorería	(40)	(33)	(73)		(27)	
<b>Total deuda neta</b>	<b>833</b>	<b>117</b>	<b>950</b>		<b>385</b>	
<b>Vida media (años)</b>	<b>4,0</b>	<b>7,3</b>	<b>4,5</b>		<b>2,0</b>	

- El préstamo sindicado proviene de la reestructuración del sindicado del Grupo Colonial formalizado el pasado 19 de febrero de 2010 y cuyos principales detalles se describen en la página 70. El margen aplicable a la deuda sindicada de Colren es de 400 p.b., acumulables al principal y liquidables en el vencimiento del crédito, que es el 31 de diciembre de 2014.
- Este préstamo tiene un tramo de 275 millones de euros garantizado con un *warrant* convertible, bajo determinadas circunstancias, en acciones de Colonial.
- A 31 de diciembre de 2010 hay contratados 159 millones de euros de coberturas de tipos de interés, asignadas íntegramente a la deuda de las otras filiales.
- El resultado financiero neto de las entidades reclasificadas como actividades discontinuadas es de (56,5) millones de euros, de los cuales (37,9) millones de euros corresponden al gasto financiero capitalizable € (PIK con vencimiento el 31 de diciembre de 2014) del préstamo sindicado y (17,4) millones de euros corresponden al resultado financiero de Riofisa.



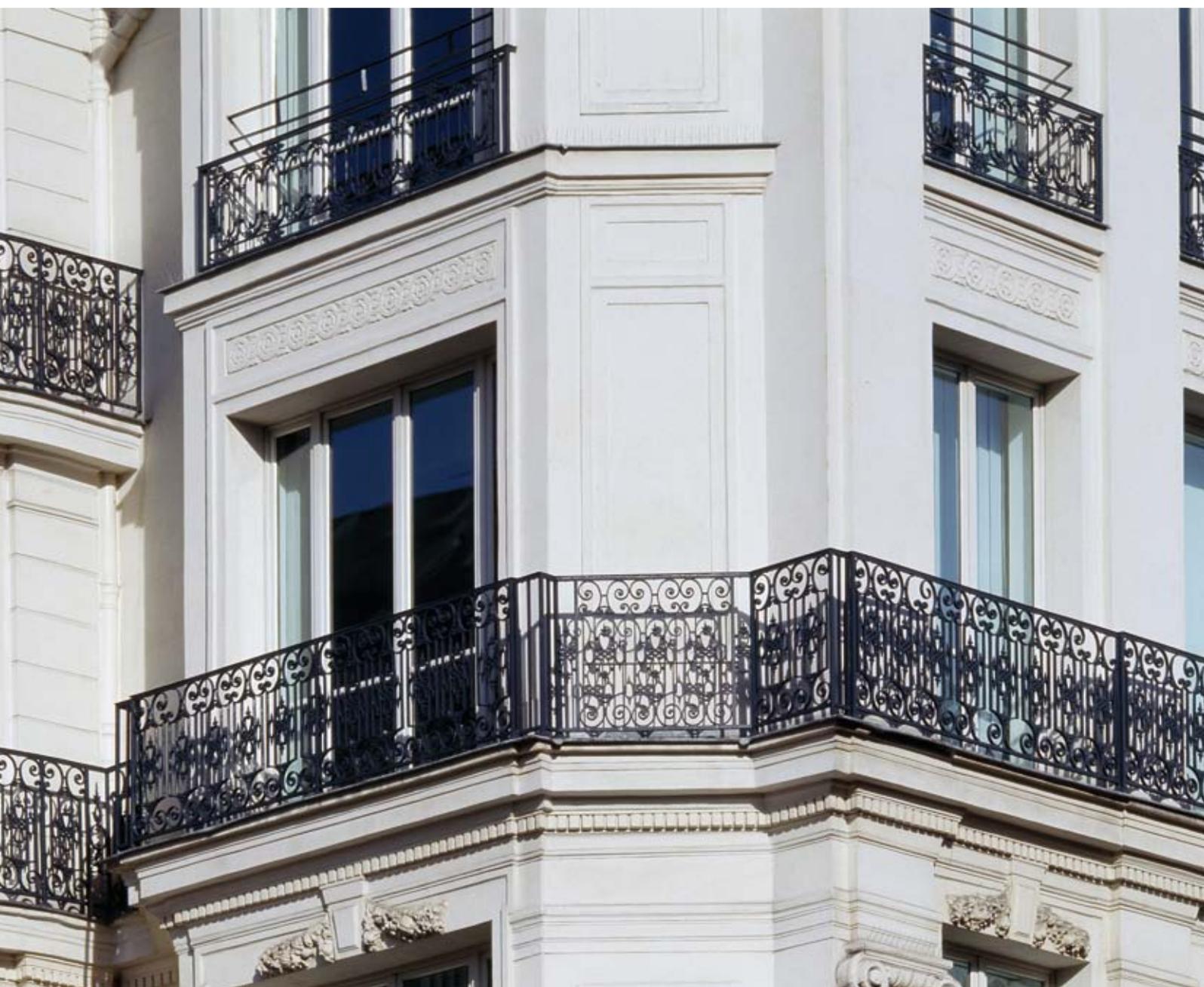
EDOUARD VII, PARÍS





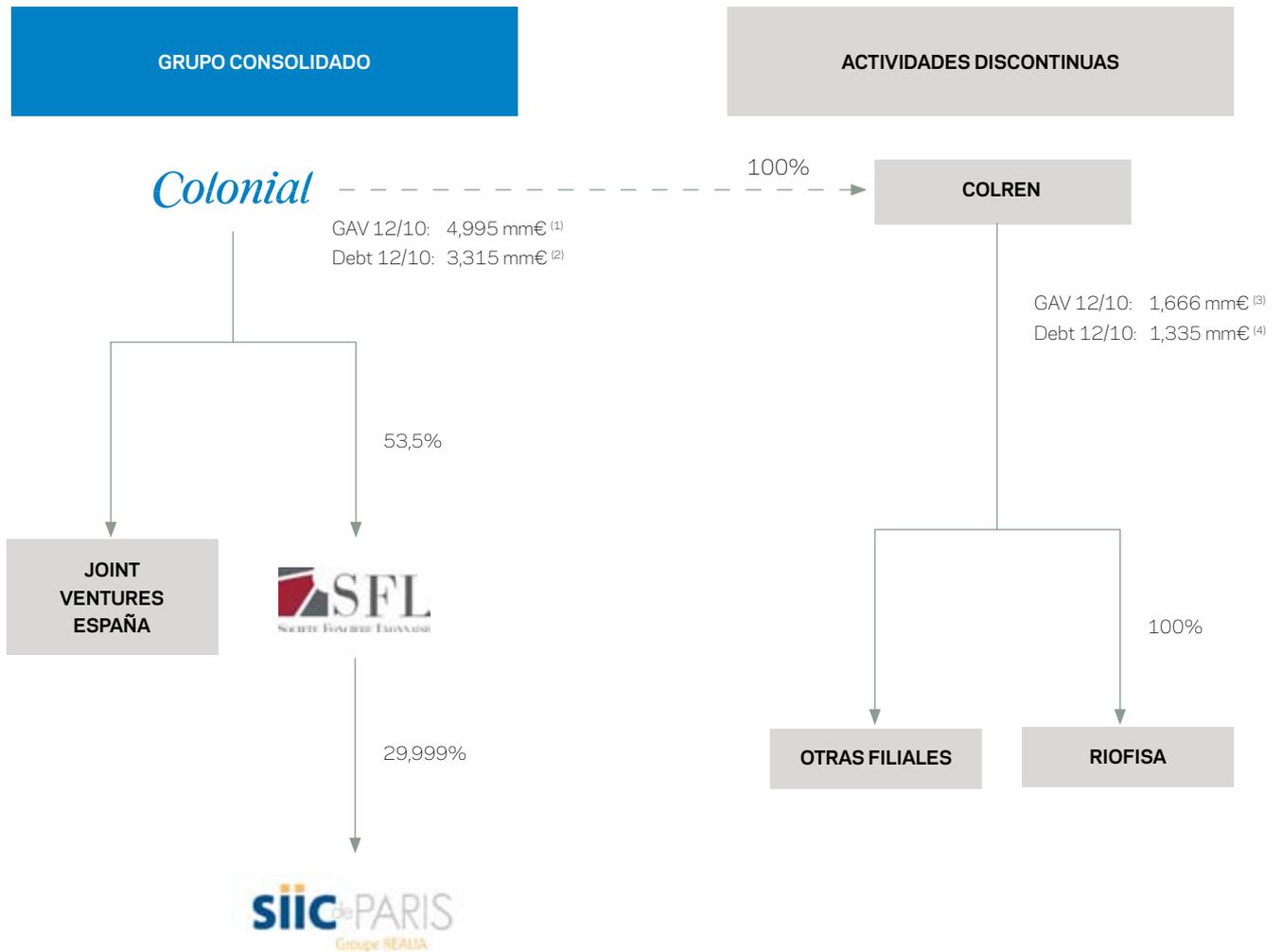
Anexos

12



## ANEXO 1 - ESTRUCTURA SOCIETARIA

La estructura societaria es la siguiente:



NOTAS:

(1) GAV de activos ostentados directamente +GAV JVs + 100% GAV SFL + participación SIIC.

(2) Deuda Holding + Deuda JVs + 100% Deuda SFL.

(3) GAV de activos ostentados directamente +GAV Otras filiales + GAV Riofisa.

(4) Deuda Colren individual +6 Deuda otras filiales + Deuda Riofisa.

## ANEXO 2 - DETALLES FILIALES

### PRINCIPALES MAGNITUDES

#### PRINCIPALES MAGNITUDES

Segundo semestre acumulado	SFL			SIC		
	2010	2009	VAR. %	2010	2009	VAR. %
Nº activos	20	23	(13%)	37	35	6%
Superficie total	431.886	493.230	(12%)	193.188	128.678	50%
Ocupación oficinas	87,2%	93,6%	(6,4 pp)	96,6%	96,3%	0,3 pp
Ocupación total	89,0%	94,0%	(5 pp)	96,6%	96,3%	0,3 pp
Ingresos por rentas	175	183	(4%)	63	63	(0%)
EBITDA rentas	162	173	(6%)	57	60	(5%)
EBITDA/ Ingresos por rentas	93%	94%	(1 pp)	92%	96%	
EBITDA recurrente	148	159,2	(7%)	54	56	(4%)
EBITDA venta de activos	(34)	(14)	(142%)	2	4	50%
EBITDA total	114	145	(22%)	56	60	(7%)
Resultado financiero	(48)	(41)	(17%)	(22)	(26)	18%
Beneficio neto	165	(252)	165%	12	(6)	297%
GAV	2.960	3.094	(4%)	1.428	1.138	26%
Deuda financiera neta	1.202	1.117	8%	525	525	0%
LTV	35,6%	34,2%		36,8%	46,1%	
NAV	1.890	1.843	3%	851	577	48%
Nº acciones (millones)	47	47	0%	43	27	56%
NAV (€/acción)	40,6	39,6	3%	20,0	21,2	(5%)

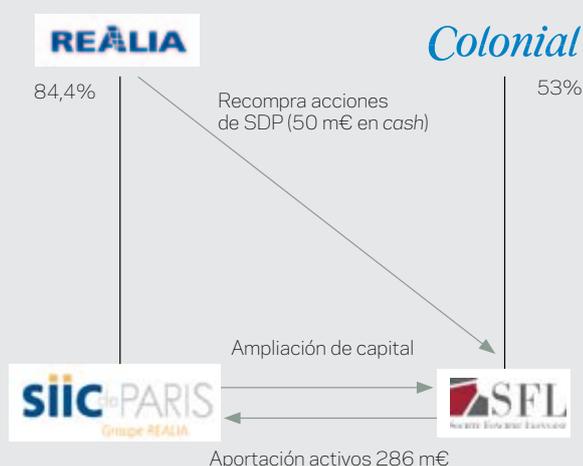
## OPERACIÓN SIIC DE PARÍS

SFL (filial francesa de Colonial) adquiere una participación del 29,999% de SIIC de París (SDP) a cambio de 2 activos ubicados en París "La Défense" y 50 millones de euros en efectivo.

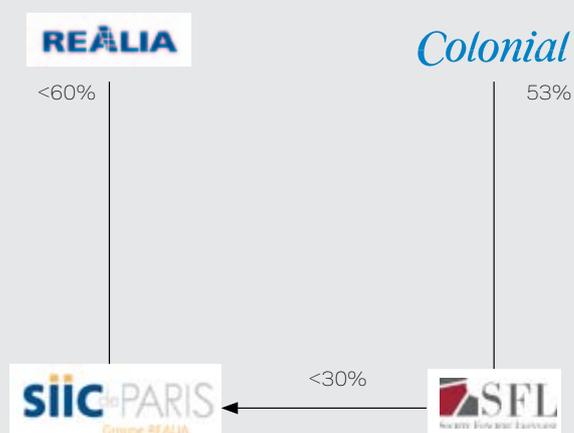
### Descripción de la transacción - estructura

1. SFL aporta 2 activos (Coface y Les Miroirs) a SIIC de París a cambio de una participación de aproximadamente el 36%.
2. Realia recompra acciones de SIIC de París (SDP) a SFL en efectivo (50 millones de euros).
3. La participación final de SFL en SIIC de París es de 29,999% y Realia mantiene una participación ligeramente por debajo del 60%.

#### SITUACIÓN INICIAL



#### SITUACIÓN POSTOPERACIÓN



### Principales impactos de la operación para SFL

- SFL adquiere una participación en SIIC de París del 29,999%, una compañía con una cartera de oficinas *prime* en París complementaria con la cartera de SFL.
- SFL desinvierte dos inmuebles no estratégicos ubicados en "La Défense" con arrendatarios con una salida prevista para 2010 (Les Miroirs) y 2012 (Coface).
- Reducción de la deuda en 50 millones de euros mediante el cash ingresado por la venta del 6,36% de SIIC de París a Realia.
- Pacto de accionistas entre SFL y Realia, sin actuación en concreto, que permite proteger la participación minoritaria de SFL en SDP:

- SFL tendrá 3 de los 10 miembros en el Consejo de Administración de SIIC de París.
- Las decisiones estratégicas se aprobarán con una mayoría cualificada de 8/10.
- Derecho de tanteo de compra de acciones de SIIC de París.
- Opción de venta conjunta en determinadas situaciones.

## ANEXO 3 - GLOSARIO

<b>Beneficios por acción (EPS)</b>	Resultado del ejercicio atribuible a los accionistas dividido entre el número medio de acciones en circulación durante el periodo.
<b>BD</b>	<i>Business District</i> (zona de negocios).
<b>Capitalización bursátil</b>	Es el valor del capital de la sociedad obtenido a partir de su cotización en bolsa. Se obtiene multiplicando la cotización de sus acciones por el número de las mismas.
<b>CBD</b>	<i>Central Business District</i> (zona <i>prime</i> de negocios).
<b>Compañía <i>property</i></b>	Inmobiliaria patrimonialista con inmuebles en alquiler.
<b>Cartera (superficie) en explotación</b>	Inmuebles que generan rentas a la fecha de cierre.
<b>EBITDA</b>	Resultado operativo antes de revalorizaciones netas, amortizaciones, provisiones e intereses.
<b>Free float</b>	Aquella parte del capital social que cotiza libremente en bolsa y que no está controlado por accionistas de forma estable.
<b>GAV</b>	<i>Gross Asset Value</i> (valor de la cartera de patrimonio antes de deducir los costes de compra, según los valoradores externos del Grupo).
<b>Holding</b>	Empresa que mantiene en cartera acciones de un cierto número de filiales corporativas.
<b>IFRS</b>	<i>International Financial Reporting Standards</i> . Corresponden a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).
<b>JV</b>	<i>Joint Venture</i> (asociación entre dos o más empresas).
<b>Like for Like</b>	Datos comparables entre un periodo y otro.
<b>LTV</b>	<i>Loan to Value</i> (deuda financiera neta / GAV).
<b>Mark-to-Market</b>	Valoración de instrumentos financieros utilizando técnicas generalmente aceptadas por la comunidad financiera.
<b>NAV</b>	<i>Net Asset Value</i> . Corresponde al valor de mercado de los activos, excluyendo determinados activos no líquidos a largo plazo en una valoración inmobiliaria.
<b>NNAV</b>	Corresponde al NAV incluyendo el valor de mercado de los impuestos diferidos y latentes.
<b>NNNAV</b>	Corresponde al NNAV incluyendo el valor de mercado de la deuda y de los instrumentos financieros ( <i>Mark-to-Market</i> ).
<b>Ocupación económica</b>	Porcentaje de la renta de mercado de los metros cuadrados ocupados de la cartera a la fecha de cierre.
<b>Ocupación media</b>	Porcentaje de metros cuadrados ocupados de la cartera durante el ejercicio analizado.
<b>Ocupación spot</b>	Porcentaje de metros cuadrados ocupados de la cartera a la fecha de cierre.
<b>Potencial de crecimiento de rentas</b>	Resultado de comparar los ingresos por rentas de los contratos actuales (contratos con ocupaciones y rentas actuales) con los ingresos por rentas que resultarían de alquilar la totalidad de la superficie a los precios de mercado estimados por los valoradores independientes a diciembre de 2010.
<b>Proyectos en curso</b>	Inmuebles en desarrollo a la fecha de cierre.
<b>RICS</b>	Royal Institution of Chartered Surveyors.
<b>Valor de mercado</b>	Valor de la cartera de patrimonio una vez deducidos los costes de compra, según los valoradores externos del Grupo.
<b>Yield on cost</b>	Renta de mercado 100% alquilado / Valor de mercado al inicio del proyecto, neto del deterioro de valor más el capex.
<b>Yield neta 100% alquilado</b>	EBITDA / GAV

## ANEXO 4 - RECOMENDACIONES DE EPRA

Beneficio por acción según EPRA	página 66 (CAPÍTULO 6)
Tasa de ocupación	página 24 (CAPÍTULO 3)
Contabilización de los inmuebles basados en el valor de mercado	página 50 (CAPÍTULO 5)
Uso de valoradores externos dos veces al año y detalle del nombre de los valoradores	página 50 (CAPÍTULO 5)
Las valoraciones son acordes con las normas internacionales de valoración	página 50 (CAPÍTULO 5)
Hipótesis de las comisiones de los valoradores	página 50 (CAPÍTULO 5)
Resumen de la valoración realizada por los valoradores externos y la conciliación con los valores publicados en la memoria <sup>(1)</sup>	páginas 50-61 (CAPÍTULO 5)
Información sobre los <i>sub-portfolios</i>	páginas 45 y 35 (CAPÍTULO 4) y página 26 (CAPÍTULO 3)
Detalle de los activos en propiedad	páginas 36-47 (CAPÍTULO 4)
Detalle del incremento <i>Like-for-Like</i> de las rentas para cada área geográfica y cartera significativa dos veces al año	página 21 (CAPÍTULO 3)
Publicación de los incrementos absolutos, incrementos publicados dos veces al año	páginas 50 y 51 (CAPÍTULO 5)
Tamaño, en valor, del total del <i>portfolio</i> sobre el que está basado el incremento <i>Like-for-Like</i> de las rentas	páginas 50 y 51 (CAPÍTULO 5)
Hipótesis utilizadas en la información <i>Like-for-Like</i>	página 21 (CAPÍTULO 3)
Información acerca de las rentas	páginas 21-24 (CAPÍTULO 3) y página 66 (CAPÍTULO 6)
Información acerca de la valoración	página 17 (CAPÍTULO 3) y páginas 50 y 51 (CAPÍTULO 5)
Información acerca de los proyectos	páginas 29 y 30 (CAPÍTULO 3)
Información acerca de las caídas contratos	página 25 (CAPÍTULO 3)

### CONCILIACIÓN DEL VALOR DE MERCADO<sup>(1)</sup>

M€	
<b>Valor contabilizado en Memoria</b>	<b>4.726</b>
Inmovilizado material - uso propio	39
Inversiones inmobiliarias (sin anticipos de inmovilizado)	4.503
Activos no corrientes mantenidos para la venta	
Inversiones inmobiliarias	184
<b>Ajustes</b>	<b>17</b>
Beneficios no realizados - uso propio	1
Periodos de carencia	16
<b>Valor de mercado según valoradores externos</b>	<b>4.743</b>





## ● 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  
Crta. 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*

