Colonial SFL



Madrid, 12 de noviembre de 2026

Colonial SFL alcanza un resultado neto recurrente de 162€m, un +4% interanual, y confirma la previsión para 2026

- **Los ingresos por rentas aumentan un 5% hasta 311€m**, 375 puntos básicos por encima de la indexación.
- Los ingresos por rentas crecen un **4% en términos comparables, entre los más altos del sector**.
- **El resultado recurrente aumenta un 4% hasta 162€m**, con un BPA recurrente de 0,26 euros, confirmando la previsión para 2026.
- **Colonial SFL ha firmado 94.233 m² en lo que va de año**, con un aumento interanual del 83% de la actividad de contratación en París.
- **La ocupación se sitúa en el 94%**, 199 puntos básicos por encima de diciembre de 2025.
- Madnum y Haussmann han alcanzado el **97% y el 71% de superficie contratada**, respectivamente.
- **Las desinversiones alcanzan los 450€m**, lo que representa el 90% del programa previsto.
- La alianza con Vita Group y la entrada en Berlín **refuerzan la estrategia de creación de valor y reciclaje de capital de Colonial SFL**.
- **Sólida posición financiera**, con un LTV del Grupo del 38,1%, una liquidez de 2.275€m y un coste financiero spot de la deuda neta del 2,00%.
- **Colonial SFL ha obtenido cinco estrellas en la evaluación GRESB**, con una puntuación de 94/100 en Standing Investments y de 99/100 en Development Project, manteniendo su calificación AAA de MSCI.

Los ingresos brutos por rentas de Colonial SFL a cierre de los nueve primeros meses de 2026 aumentan un 5% interanual hasta los 311€m, 375 puntos básicos por encima de la indexación, mientras que el crecimiento de las rentas en términos comparables alcanza el 4%, superando la indexación en 276 puntos básicos. En línea, el beneficio neto recurrente se sitúa en 162€m, un 4% más.

La elevada ocupación y generación de rentas de la cartera prime, en posiciones líderes del sector, y el éxito de los proyectos Alpha recientemente entregados permiten al Grupo aumentar sus resultados en paralelo a la ejecución de su plan de desinversiones y el fortalecimiento del balance. Como consecuencia, el beneficio recurrente por acción sigue creciendo y alcanza los 26 céntimos de euro, confirmando el objetivo anual de la compañía y los objetivos del nuevo plan estratégico.



Los tres principales mercados de Colonial SFL registran un crecimiento positivo de las rentas, con un comportamiento especialmente sólido en España, donde Barcelona crece un 10% y Madrid un 6%, mientras que París avanza un 2%. Este crecimiento generalizado demuestra la fortaleza de la cartera prime de Colonial SFL y su capacidad para aprovechar el potencial de incremento de las rentas en los distintos mercados.

La actividad comercial se mantuvo sólida, con 94.233 m² firmados en 76 contratos de alquiler, asegurando 45€m de rentas anualizadas. La actividad de contratación se aceleró durante el tercer trimestre, con 33.248 m² firmados y 16€m de rentas anualizadas. París fue uno de los principales motores de esta evolución, con 25.922 m² firmados durante los nueve primeros meses del año, lo que representa un crecimiento interanual del +83%. La revalorización de los alquileres se mantuvo positiva en toda la cartera, con un crecimiento del +7% en realquileres a nivel del Grupo y del +16% en París. Además, las rentas firmadas se situaron un +5% por encima del ERV de diciembre de 2025, poniendo de manifiesto el “pricing power” de los activos Prime de Colonial SFL y su capacidad para capturar incrementos de rentas.

La progresiva comercialización de los proyectos Alpha X continuó reforzando los resultados del Grupo, con una contribución creciente a los ingresos por rentas de los proyectos recientemente entregados. Madnum alcanzó el 97% de superficie contratada, representando 18€m de rentas anualizadas, mientras que Haussmann Saint-Augustin alcanzó el 71%, representando 7€m. En conjunto, ambos activos han asegurado 25€m de ingresos por rentas anualizados.

La asignación disciplinada de capital y la optimización de la cartera continuaron siendo motores clave de creación de valor. El programa de reciclaje de capital avanzó significativamente, con 450€m de desinversiones aseguradas, lo que representa más del 90% del programa original, de los cuales 424€m ya se habían completado. Esta sólida ejecución demuestra la capacidad de Colonial SFL para reciclar capital, reforzar su balance e invertir en oportunidades con potencial de creación de valor.

Colonial SFL ha ampliado su cartera prime mediante dos operaciones complementarias en Madrid y Berlín. En Madrid, Colonial SFL ha constituido una joint venture 50/50 con Vita Group para crear una plataforma de alojamiento premium para estudiantes, compuesta por tres activos y más de 2.200 camas, con un valor estabilizado estimado a largo plazo de aproximadamente 1.000€m, ofreciendo rentabilidades atractivas y con una contribución positiva prevista al resultado recurrente y al NTA. En Berlín, Colonial SFL ha entrado en el mercado Prime CBD mediante la adquisición de una participación del 51% en una cartera de activos superprime valorada en 300€m junto con Generali Real Estate, ofreciendo una oportunidad de reposicionamiento selectivo y gestión activa de los activos.



En conjunto, estas inversiones proporcionan acceso a nuevas fuentes de ingresos recurrentes y a oportunidades adicionales de creación de valor.

El Grupo mantuvo una sólida posición financiera, respaldada por la fortaleza del balance y una gestión financiera disciplinada. A 30 de septiembre de 2026, la deuda neta se situó en 4.907€m, con un LTV del Grupo del 38,1% y un EPRA LTV del 46,4%. La liquidez alcanzó los 2.275€m, permitiendo cubrir todos los vencimientos de deuda hasta 2029. Asimismo, la totalidad de la deuda neta se encontraba a tipo fijo o cubierta, con un coste financiero spot del 2,00%. Moody's y S&P reafirmaron las calificaciones crediticias de grado de inversión Baa1 y BBB+ de Colonial SFL, respectivamente, ambas con perspectiva estable, proporcionando flexibilidad financiera para continuar ejecutando sus prioridades estratégicas.

Colonial SFL consolidó aún más su liderazgo en sostenibilidad, obteniendo una calificación de cinco estrellas en GRESB, con puntuaciones de 94/100 en Standing Investments y 99/100 en Development Projects, al tiempo que mantuvo su calificación AAA de MSCI. Estos reconocimientos refuerzan la posición del Grupo entre las compañías inmobiliarias europeas líderes en sostenibilidad y gestión responsable de activos.

Pere Viñolas, CEO de Colonial SFL, explica: *"Nuestros resultados demuestran la excelente calidad y el potencial de crecimiento de nuestra cartera prime. Seguimos registrando un crecimiento de rentas por encima de la indexación, respaldado por una sólida actividad de contratación en nuestros mercados y un comportamiento especialmente positivo en París. Este rendimiento operativo, junto con el avance de nuestros proyectos de desarrollo, refuerza la visibilidad de nuestros resultados y confirma nuestra previsión para el conjunto del ejercicio."*

Juan José Brugera, presidente de Colonial SFL, señala: *"La continua polarización del mercado de oficinas refuerza la importancia de poseer y gestionar activos de la máxima calidad en los principales distritos de negocios de Europa. La estrategia de Colonial SFL, centrada en ubicaciones prime, sostenibilidad y una asignación disciplinada de capital, posiciona a la compañía para capturar oportunidades de crecimiento a largo plazo y crear valor sostenible para los accionistas."*



Resultados 3T 2026

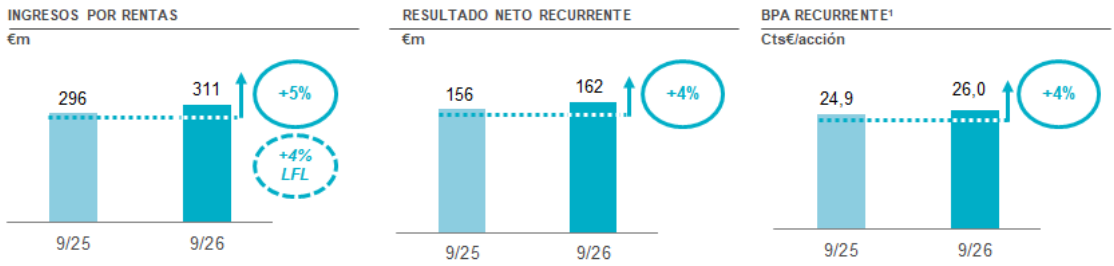
Colonial SFL cierra el tercer trimestre con crecimiento operativo y del beneficio recurrente

1. El resultado neto recurrente del Grupo alcanza los 162€m, +4% interanual

A cierre del tercer trimestre del ejercicio 2026, la cartera prime de Colonial SFL ha registrado un crecimiento de los ingresos por rentas del +5% respecto al año anterior, situándose de nuevo entre los más altos del sector en Europa.

Entre los principales resultados del tercer trimestre del ejercicio, destacan las siguientes magnitudes:

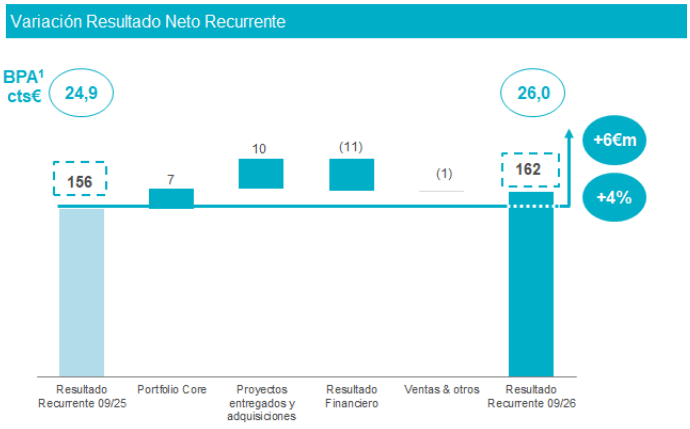
- Ingresos por rentas de 311€m, +5% versus el año anterior
- Resultado neto recurrente de 162€m, +4% versus el año anterior
- Resultado neto recurrente por acción de 26,0€cts, confirmando el objetivo anual



El resultado neto recurrente del Grupo asciende a 162€m, lo que representa un incremento del +4% respecto al mismo periodo del año anterior. Esta evolución refleja el sólido crecimiento de los ingresos por rentas, impulsado por (1) el incremento de las rentas de la cartera comparable y (2) la contribución de los ingresos generados por los proyectos recientemente entregados. Estos factores han permitido compensar el impacto de las desinversiones realizadas durante el periodo, así como el aumento de los costes financieros.

Cuenta de Resultados - €m	3T 26	3T 25
Ingresos por Rentas Recurrentes	311	296
EBITDA Recurrente	259	244
Resultado Financiero Recurrente	(70)	(59)
Impuestos y otros - Resultado Recurrente	(2)	(1)
Minoritarios - Resultado Recurrente	(25)	(28)
Resultado Neto Recurrente	162	156
Variación de valor de los activos & Provisiones	120	118
Gasto financiero no recurrente & MTM	(5)	(3)
Impuestos & otros no recurrente	(2)	21
Minoritarios no recurrente	5	2
Resultado Neto Atribuible al Grupo	280	293

(1) Beneficio por acción recurrente





Incluyendo la variación de valor de los activos y otros impactos no recurrentes el resultado neto del Grupo a cierre del tercer trimestre asciende a 280€m.

2. Ingresos por rentas con crecimientos elevados

Colonial SFL cierra el tercer trimestre del ejercicio 2026 con unos **ingresos por rentas de 311€m.**

Los ingresos por rentas del Grupo han crecido un +5% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior y un +4% en términos comparables "like for like", demostrando la fortaleza del posicionamiento prime del Grupo Colonial SFL. Nuestra estrategia se beneficia de la polarización del mercado prime que se caracteriza por elevada demanda y falta de producto de calidad como el de Colonial SFL. Destaca la fortaleza de **la cartera de Barcelona y Madrid con un crecimiento del +12%.**

Septiembre acumulado - €m	2026	2025	Var	LFL
Ingresos por rentas Paris	*185,7*	*183,9*	*1%*	*2%*
Ingresos por rentas Madrid (1)	*84,4*	*75,6*	*12%*	*6%*
Ingresos por rentas Barcelona	*40,4*	*36,1*	*12%*	*10%*
Ingresos por rentas Grupo	**310,5**	**295,7**	***+5%***	***+4%***

(1) Incluye los ingresos de la parte residencial de España

1. **Los ingresos por rentas en la cartera de Barcelona han aumentado un +12% respecto al año anterior y un +10% en términos comparables "like for like",** impulsado por una combinación de mayores rentas y mejora en los niveles de ocupación en activos como Parc Glòries, Travessera 47-49, Gala Placidia, Diagonal 197 y Illacuna, entre otros.

2. **En la cartera de Madrid, los ingresos por rentas han aumentado un +12% respecto al año anterior,** debido principalmente a los ingresos generados por la entrada en explotación del proyecto Madnum. **En términos comparables "like for like", los ingresos han aumentado un +6%,** debido a ingresos superiores en los activos de Velázquez, Poeta Joan Maragall, Francisco Silvela, The Window y Puerto Somport, entre otros, en base a una combinación de mayores rentas y mejores niveles de ocupación.

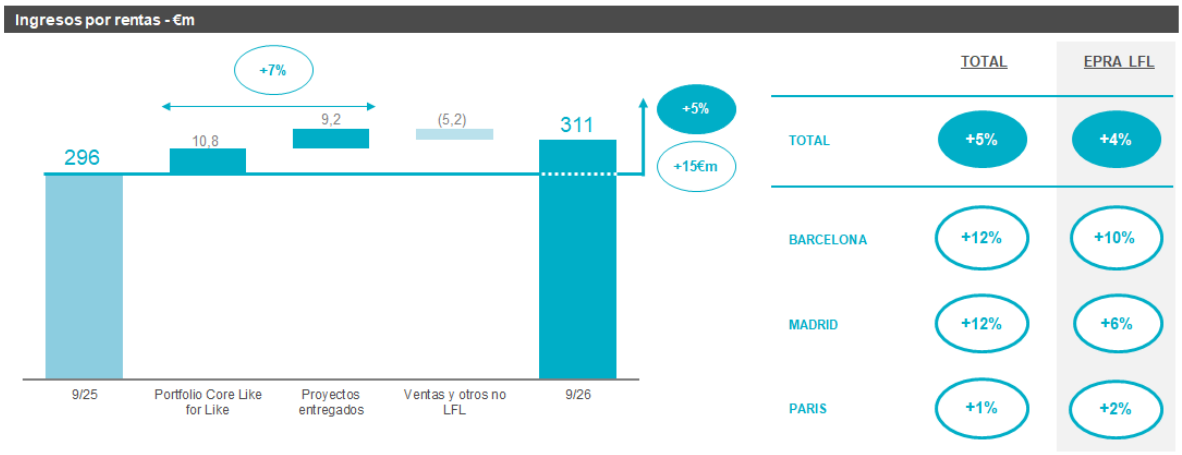
3. **En la cartera de París, los ingresos por rentas han registrado un crecimiento del 2% en términos comparables "like for like",** impulsado principalmente por la evolución de activos como Edouard VII, 92 Champs-Élysées, Pasteur y Louvre Saint-Honoré, entre otros.

   Este crecimiento ha permitido compensar el impacto de la desinversión del activo Marceau sobre los ingresos por rentas.



Crecimiento de ingresos sobre la base de un modelo de negocio prime & transformación urbana

Los ingresos por rentas a cierre del tercer trimestre del ejercicio **han aumentado +15€m respecto al año anterior,** sobre la base de un modelo de negocio focalizado en activos prime con elevado "pricing power" y generación de valor Alpha a través de proyectos de transformación urbana:



1. **"Pricing Power": Crecimiento en rentas firmadas + captura de la indexación - contribución del +4% al crecimiento global**

   La **cartera Core ha aportado +11€m de incremento de ingresos** basado en un sólido crecimiento "like for like" del +4% por el fuerte "pricing power", **crecimiento muy superior a los niveles de indexación,** alcanzando **las máximas rentas** en el mercado.



Illacuna


Travesera 47


Louvre Saint Honoré


Edouard VII

2. **Proyectos entregados - contribución del +3% al crecimiento global**

   La **entrega de proyectos** y el programa de renovaciones han **aportado +9€m de crecimiento** de ingresos.


Madnum





La desinversión de activos no estratégicos y el resto de los impactos "no like for like", han supuesto una reducción del (2%) interanual de los ingresos.



Cartera Prime CBD con fuerte crecimiento de rentas

Fuerte actividad comercial acompañada de sólidos crecimientos de rentas

1. Fuerte actividad comercial, con aceleración en el 3T y destacado crecimiento en París

Colonial SFL mantiene una intensa actividad comercial durante los nueve primeros meses del ejercicio 2026, con un **elevado ritmo de nuevas contrataciones y renovaciones, consolidando su capacidad para capturar sólidos incrementos de rentas en los contratos formalizados.**

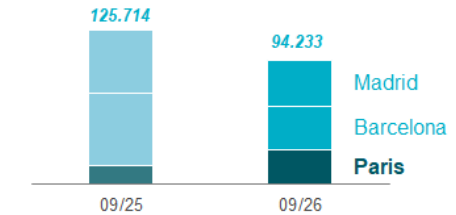
A cierre del tercer trimestre, el Grupo ha formalizado **76 contratos de alquiler correspondientes a 94.233m² y 45€m de rentas anualizadas,** manteniendo los elevados niveles de contratación registrados por el Grupo en los últimos ejercicios.

Desglose actividad comercial

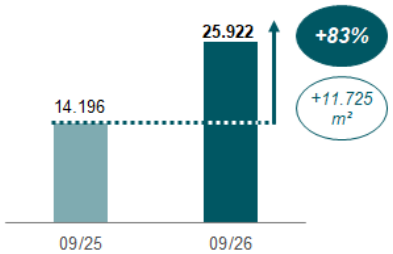


La actividad comercial ha experimentado una **aceleración durante el tercer trimestre**, con **33.248m² contratados y 16€m de rentas anualizadas**, superando significativamente los niveles del trimestre anterior. Destaca especialmente el dinamismo de los mercados de Madrid y París, con **12.893m² y 11.931m² contratados**, respectivamente, durante el trimestre. Asimismo, París registra un crecimiento acumulado del 83% en superficie contratada respecto al mismo periodo de 2025, alcanzando los 25.922m², lo que pone de manifiesto la fortaleza de la actividad comercial en la cartera francesa.

Superficie contatada por trimestre - m²



Fuerte crecimiento de la superficie contratada en Paris



En términos acumulados, el **44% de la actividad comercial (41.076m²)** corresponde a renovaciones y revisiones de contratos, destacando especialmente los **22.081m² formalizados en Barcelona**. Por su parte, las **nuevas contrataciones y espacios realquilados representan el 56% restante (53.157m²)**, con especial relevancia en los mercados de **Madrid (21.224m²) y París (20.895m²)**.



Más de 68.000m² contratados en Madrid y Barcelona

La actividad comercial en **Madrid y Barcelona ha sido especialmente intensa, con 68.311 m² contratados** durante los nueve primeros meses del ejercicio, equivalentes al **72% del volumen total del Grupo**. Esta actividad refleja la fortaleza de la demanda por los activos del Grupo y su elevada capacidad de retención de clientes. Entre las operaciones más relevantes del periodo, destacan las **nuevas contrataciones de más de 10.000 m² en el complejo Madnum (Madrid)**, así como la **renovación de más de 7.000 m² en Parc Glòries (Barcelona)**.

París lidera la generación de rentas anualizadas

La cartera de París ha registrado un sólido desempeño comercial, con más de 23€m de rentas anualizadas correspondientes a 20 contratos formalizados, situándose como el mercado con mayor contribución a las rentas anualizadas firmadas por el Grupo.

El activo Louvre Saint-Honoré continúa destacando por su dinamismo comercial. Tras la apertura de la *Fondation Cartier pour l'Art Contemporain*, **se han formalizado contratos por más de 8.000m²** en la parte de oficinas**,** de los cuales **más de 4.000m² corresponden a operaciones cerradas en 2026**. Asimismo, destaca la actividad comercial registrada en Haussmann Saint-Augustin, con nuevas contrataciones que ponen de manifiesto el atractivo de los activos recientemente rehabilitados. Estas operaciones confirman la fortaleza de la demanda por espacios de máxima calidad en el centro de París, en un entorno de rentas prime cercanas a los 1.100€/m²/año.

2. Sólidos incrementos de rentas en los contratos firmados

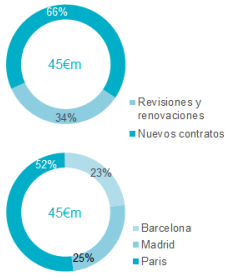
Durante el ejercicio, **Colonial SFL ha seguido firmando contratos con rentas superiores a las estimadas de mercado. Las rentas firmadas se sitúan un +5% por encima de las rentas de mercado a 31/12/25, destacando especialmente Madrid con un +8%, seguida de Barcelona con un +4% (+11% durante el tercer trimestre del año) y de París con un +3%.**

En las superficies realquiladas **("release spread")** el Grupo ha registrado un **incremento del +7%,** impulsado principalmente por el sólido desempeño de la cartera de **París con un crecimiento del +16% (+32% durante el segundo trimestre del año)**. Por su parte, la cartera de **Barcelona ha alcanzado un crecimiento del +3% y Madrid de un +1%.**



Fuerte incremento de precios	Renta Máxima firmada	m² firmados	Rentas anualizadas firmadas €m	Vencimiento medio BO (años)	% Var vs ERV 12/25[1]	Release Spread[2]
París	1.150 €/m²/año	25.922	23€m	8	+3%	+16%
Madrid	40 €/m²/mes	35.193	11€m	4	+8%	+1%
Barcelona	33 €/m²/mes	33.118	10€m	4	+4%	+3%
GRUPO		94.233	45€m	6	+5%	+7%

Rentas anualizadas firmadas - €m



1 *Renta firmada versus renta de mercado a 31/12/2025 (ERV 12/25)*
2 *Renta firmada versus la renta anterior en espacios realquilados*

Estos resultados vuelven a poner de manifiesto la capacidad de Colonial SFL para capturar el crecimiento de las rentas en sus activos prime, beneficiándose de una demanda concentrada en edificios de máxima calidad y ubicaciones privilegiadas.

Las operaciones formalizadas durante este ejercicio alcanzan niveles de renta de referencia en sus respectivos mercados. En **París**, la **renta máxima se sitúa en 1.150€/m²/año** y en **España**, **las rentas máximas** firmadas se sitúan en **40€/m²/mes para Madrid y 33€/m²/mes para Barcelona.**



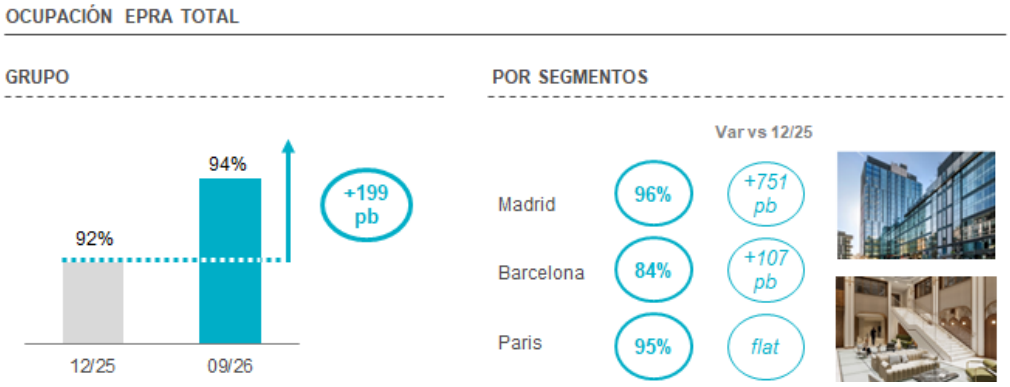
Los sólidos resultados son un claro reflejo de la polarización del mercado, caracterizado por una demanda que prioriza producto Grado A de máxima calidad en las mejores ubicaciones.

3. Ocupación en niveles sólidos

A cierre del tercer trimestre del ejercicio 2026, la ocupación del Grupo Colonial SFL se sitúa en el **94%**, registrando una mejora de **199 puntos básicos respecto a diciembre de 2025**, impulsada por la intensa actividad comercial desarrollada durante los nueve primeros meses del ejercicio.



Esta evolución positiva se refleja en una **reducción de más de 38.000m² de superficie vacante desde el cierre de 2025**, destacando especialmente el avance en la comercialización de los proyectos recientemente entregados, como **Madnum en Madrid y Haussmann en París**. Ambos activos continúan mostrando una evolución comercial favorable, reforzando la capacidad del Grupo para atraer inquilinos de primer nivel y mantener un elevado potencial de crecimiento adicional de la ocupación.



En Madrid, destaca la significativa mejora de la ocupación, con una **reducción de más de 28.500m² de superficie vacante respecto al cierre de 2025**, impulsada principalmente por las nuevas contrataciones formalizadas en **Madnum**. Esta evolución refleja el avance de la comercialización de los proyectos recientemente entregados y la fortaleza de la demanda en el mercado madrileño.

En París, la superficie vacante se ha reducido en cerca de **5.000m² respecto a diciembre de 2025**, gracias principalmente al avance en la comercialización de **Haussmann Saint-Augustin y Louvre Saint-Honoré**, así como a las contrataciones formalizadas en otros activos de la cartera. La disponibilidad actual continúa concentrándose principalmente en Haussmann, mientras que el resto de la cartera mantiene elevados niveles de ocupación.

En Barcelona, la superficie vacante se ha reducido en cerca de **5.000m² desde diciembre de 2025**, impulsada principalmente por la comercialización de espacios en **Sant Cugat, Torre Marenostrum y otros activos de la cartera**. No obstante, pese al avance registrado en su ocupación, la mayor parte de la superficie aún disponible continúa concentrándose en Sant Cugat, Torre Marenostrum y Diagonal 197, que continúan su proceso de comercialización.



Alpha X - Proyectos “Prime Factory”

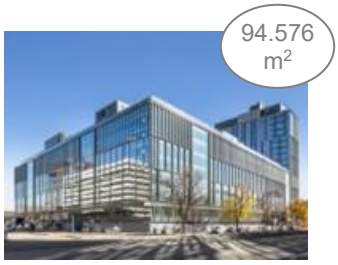
Alpha X impulsa el crecimiento de rentas y la creación de valor, con 25€m de rentas anualizadas aseguradas en el Complejo Madnum y en el activo Haussmann

El programa Alpha X constituye uno de los principales pilares de la estrategia de crecimiento y creación de valor de Colonial SFL, mediante la transformación y reposicionamiento de activos inmobiliarios en ubicaciones prime. Esta estrategia permite desarrollar espacios de máxima calidad, adaptados a las nuevas necesidades del mercado**, impulsando el crecimiento de las rentas y la generación de valor a largo plazo.**

Durante los nueve primeros meses de 2026, destaca el **avance en la comercialización de los proyectos recientemente entregados, el complejo Madnum en Madrid y el activo Haussmann en París**, que están contribuyendo progresivamente al crecimiento de las rentas del Grupo. Ambos activos presentan una evolución comercial favorable, con 25€m de rentas brutas anualizadas aseguradas.

Complejo Madnum – Madrid

> Proyecto de transformación urbana recientemente entregado, que se consolida como uno de los principales motores de crecimiento de rentas del grupo.
> 97% de la superficie comprometida, alcanzando prácticamente su plena comercialización.
> 18€m de rentas brutas anualizadas aseguradas, reflejando el atractivo del complejo y su contribución a los ingresos recurrentes.
> Más de 10.000m² de nuevas contrataciones formalizadas durante los 9 primeros meses de 2026.



Haussmann Saint-Augustin – París

> Proyecto de rehabilitación y reposicionamiento recientemente entregado, ubicado en París CBD.
> 71% de la superficie alquilada, reflejando el sólido avance de su comercialización.
> 7€m de rentas brutas anualizadas aseguradas, con potencial de crecimiento adicional a medida que avance su comercialización.
> Elevado interés comercial por espacios rehabilitados de máxima calidad, en una ubicación prime del centro de París.





Adicionalmente, Colonial SFL continúa avanzando en la ejecución y comercialización de su cartera de proyectos **Alpha X**, entre los que destaca **Scope en París**, con el primer prealquiler formalizado y un creciente interés comercial.

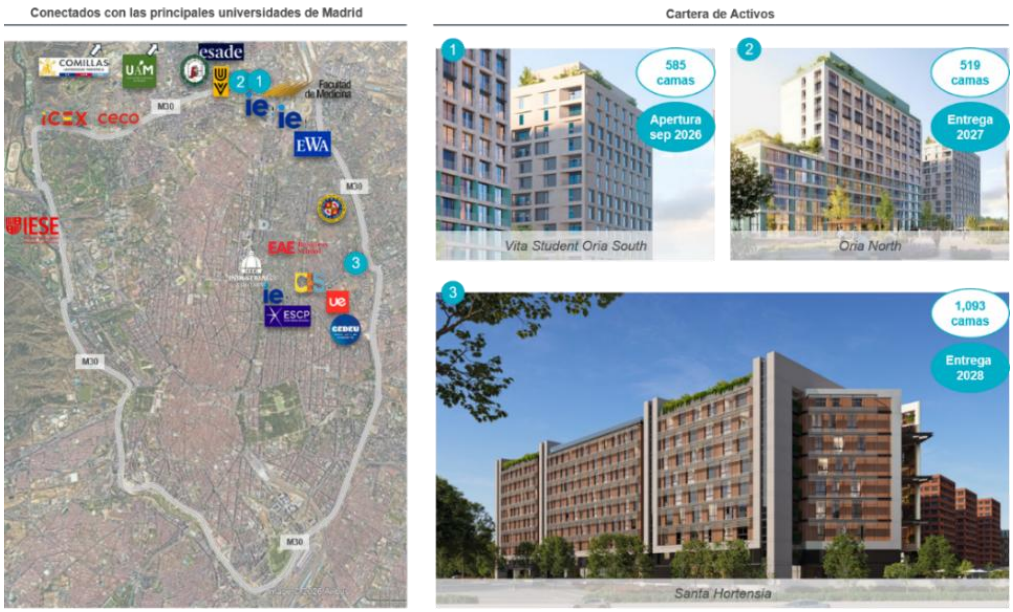
Rotación de capital - Gestión activa de la cartera

Colonial SFL impulsa la creación de valor mediante la rotación activa de su cartera, alianzas estratégicas y la expansión selectiva en Europa, manteniendo la disciplina financiera

1. Colonial SFL y Vita Group crean una plataforma líder de alojamiento premium

En septiembre de 2026, **Colonial SFL y Vita Group anunciaron la creación de una joint venture al 50/50** para desarrollar una plataforma europea de alojamiento premium para estudiantes y *flex living*, combinando la experiencia de Colonial SFL en transformación de activos urbanos prime con las capacidades especializadas de Vita Group en desarrollo y operación de alojamientos para estudiantes.

La plataforma estará integrada por tres activos prime en Madrid, con más de 92.000 m² y 2.200 camas, que alcanzarán un valor estabilizado a largo plazo cercano a 1.000€m. Los activos se incorporarán progresivamente entre 2026 y 2028, incluyendo dos activos de Vita Group en Oria y el proyecto de transformación urbana Santa Hortensia, cuya entrega está prevista para 2028.



Esta alianza representa un nuevo hito en la estrategia de creación de valor **Alpha X**, al permitir **cristalizar anticipadamente el valor generado en Santa Hortensia**, manteniendo una participación del 50% en la plataforma y exposición a su potencial de crecimiento futuro. La



operación contempla una **TIR desapalancada a siete años cercana al 10% y un *yield on cost* superior al 6%**, por encima de las hipótesis iniciales de inversión.

Asimismo, la operación permitirá anticipar la generación de ingresos operativos recurrentes y diversificar las fuentes de ingresos del Grupo, sin incrementar el capex de desarrollo inicialmente previsto para Santa Hortensia. Se espera que contribuya positivamente al **Beneficio EPRA y al EPRA NTA**, así como a la mejora del EPRA LTV a medio plazo.

La nueva plataforma refuerza el posicionamiento de Colonial SFL en un segmento caracterizado por una sólida demanda estructural y una oferta limitada de producto de calidad, estableciendo las bases para futuras oportunidades de crecimiento y la potencial incorporación de capital de terceros.

2. Entrada en el mercado prime de Berlín mediante una alianza con Generali Real Estate

Colonial SFL establece una alianza estratégica con Generali Real Estate y adquiere una participación del **51% en una sociedad propietaria de dos activos superprime en el CBD de Berlín**. Generali mantendrá el 49% restante.

La cartera, integrada por los activos **LindenCorso y Atrium**, cuenta con una **superficie bruta alquilable de aproximadamente 42.000 m²**, un valor bruto cercano a **300€m** y una **ocupación superior al 90%**. Se trata de activos de uso mixto, predominantemente de oficinas, con una base diversificada de inquilinos de primer nivel que proporciona ingresos recurrentes de elevada calidad.

La adquisición ofrece una **rentabilidad desapalancada por encima del 8%,** en base a un importante potencial de reversión en rentas, que permitirá situar la yield inicial del 5% en niveles superiores al 6% a medio plazo.











La operación está plenamente alineada con la estrategia de expansión selectiva de Colonial SFL en las principales ciudades gateway europeas, incorporando una cartera con un importante potencial de creación de valor a través de la reversión de rentas, la gestión activa y futuras iniciativas de reposicionamiento de los activos. Al mismo tiempo, la inversión aporta ingresos recurrentes inmediatos y amplía la diversificación geográfica del Grupo.

Esta adquisición constituye un nuevo paso en la estrategia de reciclaje de capital de Colonial SFL, permitiendo redistribuir recursos hacia oportunidades con mayores perspectivas de crecimiento y atractivas rentabilidades ajustadas al riesgo, manteniendo una gestión disciplinada del balance. Asimismo, representa el inicio de la presencia del Grupo en Alemania mediante un modelo de crecimiento capital-light basado en estructuras de coinversión con socios institucionales de primer nivel.

Con esta operación, Colonial SFL incorpora Berlín a su plataforma paneuropea de oficinas prime, reforzando su posicionamiento como uno de los principales propietarios y gestores de activos de alta calidad en los principales mercados europeos.

La operación se formalizó a finales de octubre 2026, una vez obtenidas todas las autorizaciones de las autoridades correspondientes de mercado.

3. Aceleración en la ejecución del nuevo programa de desinversiones

En noviembre de 2025, Colonial SFL anunció un programa de desinversiones por importe superior a 500€m, centrado en activos maduros y/o no estratégicos con un potencial adicional de creación de valor limitado, y con un horizonte de ejecución de aproximadamente 18 meses.

A fecha de publicación de este informe, el Grupo ha ejecutado 424€m, con un ritmo de ejecución superior al previsto y a precios superiores a tasación.

Entre las operaciones más relevantes destaca la venta del inmueble **Marceau** en París por más de **240€m**, así como las desinversiones de **Ramírez de Arellano 37**, **Tucumán** y **Luca de Tena 7** en Madrid. Asimismo, el Grupo ha continuado avanzando en la rotación de su cartera residencial mediante diversas operaciones de venta.

Estas transacciones permiten **cristalizar el valor generado en activos maduros, reforzar el balance y liberar recursos para nuevas oportunidades de inversión**, en línea con la estrategia de gestión activa de la cartera. El programa continúa avanzando favorablemente, con nuevas operaciones de desinversión en fase de negociación

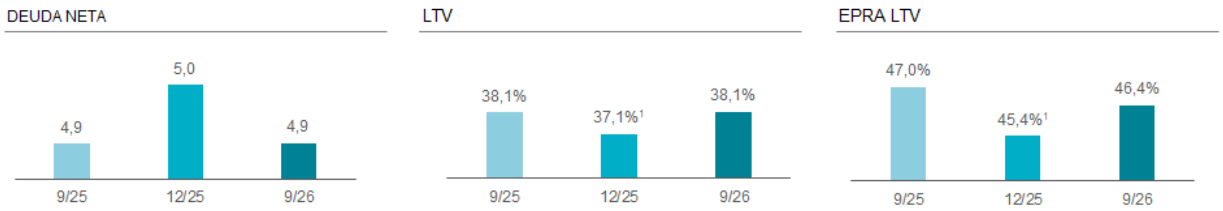




4. Reducción del endeudamiento versus cierre del año anterior

La ejecución de desinversiones y la disciplina financiera de Colonial SFL, han permitido mantener un perfil financiero sólido:

- **La deuda neta se sitúa en 4.907€m,** reducción del 1,3% vs diciembre 2025
- **El LTV del Grupo es del 38,1%,** estable respecto el 3T 2025
- **El EPRA LTV es del 46,4%,** 58pb inferior al 3T 2025



(1) Incluyendo compromisos de venta formalizados

A cierre del tercer trimestre de 2026, Colonial SFL presenta un **balance sólido** y una **liquidez de 2.275€m entre caja y líneas de crédito no dispuestas.** Este nivel permite cubrir todos los vencimientos de la deuda hasta el 2029.

El coste financiero spot del Grupo se sitúa en el 2,00% (coste financiero spot de su deuda financiera neta).

En un entorno geopolítico y económico marcado por la volatilidad y la alta incertidumbre, Colonial SFL ha ejecutado con éxito en el mes de abril de 2026 la colocación de una nueva emisión de bonos verdes por importe de 500€m, con vencimiento 2031 y un tipo medio efectivo del 3,485%, el cual incluye el beneficio de las pre-coberturas de tipo de interés. Adicionalmente, Colonial SFL ha refinanciado líneas de crédito por importe de 250€m, con mejoras en condiciones y vencimiento de 5+1+1 años, así como la refinanciación de un préstamo sindicado por importe de 400€m, mejorando el margen y vencimiento con extensiones 2+1+1.



Standard & Poor's y Moody's han reafirmado la calificación crediticia de BBB+ y Baa1, respectivamente, ambas con perspectiva estable, confirmando la solidez y consistencia de su perfil crediticio, respaldado por una gestión financiera disciplinada, una sólida evolución operativa y un balance robusto. La perspectiva estable indica expectativas de continuidad en la evolución de los principales indicadores crediticios.

S&P Global Ratings BBB+ Estable

Moody's Baa1 Estable

Sobre Colonial SFL

Colonial SFL es la plataforma líder en el mercado inmobiliario comercial prime de Europa, con presencia en las principales zonas de negocio de Barcelona, Madrid, París y Berlín. Posee una cartera única de propiedades comerciales que suman más de 1 millón de m², con un valor de mercado que supera los 12.000€m. El Grupo sigue una estrategia dedicada a largo plazo centrada en la creación de valor a través de una cartera de clientes de alta calidad y la apreciación de activos. De cara al futuro, Colonial SFL seguirá liderando la transformación urbana de los centros de las ciudades en el mercado europeo, reconocido por su experiencia y profesionalidad, solidez financiera y rentabilidad, al tiempo que aporta excelentes soluciones inmobiliarias sostenibles y adaptadas a las necesidades de sus clientes.

Para más información: **Roman**

Xavier Ribó – 669486003 – x.ribo@romanrm.com

Aina Tugas - 615 335 327 - a.tugas@romanrm.com

Estela López – 654741683 – e.lopez@romanrm.com