

5 EJERCICIO 2019

2019 FINANCIAL YEAR

- 5.1. Entorno
Market climate
- 5.2. Principales indicadores
Key performance indicators
- 5.3. Objetivos
Financial targets
- 5.4. Resultados
Financial results
- 5.5. EPRA
EPRA

Durante la realización de este informe anual el impacto del estallido del COVID 19 en los países europeos se vuelve más evidente. Las restricciones al movimiento establecidas por los gobiernos y la consiguiente disminución de la actividad económica tendrán un efecto evidente en las economías. No obstante, los gobiernos y los bancos centrales han reaccionado enérgicamente impulsando medidas para mitigar este impacto inmediato en la economía y las consecuencias a largo plazo. Aunque aún es demasiado pronto para evaluarlo, sin lugar a dudas, las restricciones al movimiento se irán suprimiendo gradualmente y la cautela natural implicará que la actividad económica necesitará un poco de tiempo hasta su plena recuperación. Esto también se verá atenuado por nuestra capacidad para poner bajo control la pandemia a través de la realización de pruebas de detección, desarrollo de nuevos tratamientos y vacunas. Sin embargo, los analistas confían en que una vez la situación se haya estabilizado, el crecimiento económico volverá. Si este fuera el caso, las demandas de ocupación y los mercados de capitales se verían afectados en el corto plazo, pero en el largo plazo el sector debería recuperarse. En el sector se comenta que probablemente el espacio que ocupan las compañías se verá modificado, haciendo hincapié en entornos seguros, saludables y con una menor densidad de personas. En cuanto a la situación de Árima, el sólido balance de la Compañía, junto con nuestra disciplinada estrategia de inversión y nuestra orientación hacia objetivos a largo plazo en proyectos de valor añadido en los sectores de oficinas y logística nos sitúan en una buena posición para capear el temporal económico. Esto también podrá permitirnos reaccionar de una manera rápida en caso de que aparezcan oportunidades durante el período de recuperación. Mientras tanto, nos centraremos en el bienestar de nuestros inquilinos, la seguridad en nuestros activos y en avanzar en nuestros proyectos.



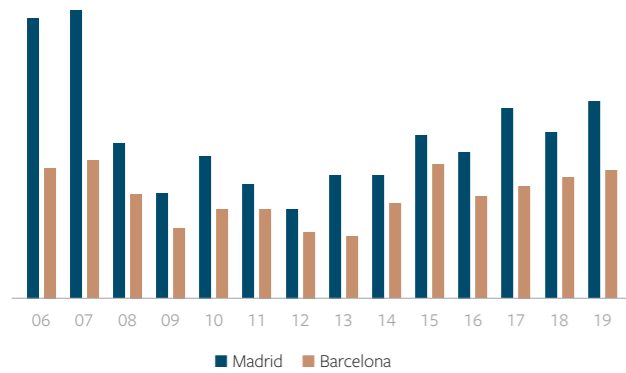
As this Annual Report goes to press, the significance of the COVID 19 outbreak is becoming increasingly clear in European countries. The lockdown restrictions adopted by governments and consequent decline in economic activity is having and will have a significant impact on economies. However, governments and central banks have reacted aggressively with measures to mitigate the immediate economic impact and longer term consequences. Although it is too early to gauge, without doubt, restrictions to movement will be lifted gradually and natural caution will mean that economic activity will take some time to be fully restored. This will also be tempered by our ability to bring the pandemic under control by testing, new treatments and vaccines. However, analysts remain hopeful that once the situation is stabilised, economic growth will return. If this is the case, occupational demand and capital markets will be affected in the short term but in the longer term, market activity should also rebound. Market commentators believe that companies' occupation of space will most likely alter with an emphasis on safe, healthy, less densely populated environments. Árima is well-placed to react to these new circumstances. Various assets still to be refurbished can be adapted to these new circumstances. Furthermore, the company's strong balance sheet coupled with our disciplined investment strategy, a focus on longer term, value added projects in the office and logistics sectors mean that we are well placed to weather the economic storm. It also may allow us to act rapidly should good value opportunities arise in the recovery period. In the meantime, we are focusing on the wellbeing of our tenants, the safety of our assets and moving forward with our projects.

Oficinas

MADRID: ABSORCIÓN RÉCORD Y FUERTE DEMANDA DE INVERSIÓN

Contratación: El stock de oficinas de Madrid es de 13,7 millones de m². En 2019 se registró el segundo nivel más alto de absorción desde 2007, con una cifra de 637.000 m² frente a un promedio de los últimos 10 años de poco más de 510.000 m². Este alto nivel estuvo muy impactado por 28 transacciones de más de 5.000 m² que representan casi el 50% del total e incrementan el tamaño medio de los contratos en un 20% hasta los 1.200 m² en comparación con el año anterior. Si bien el espacio flexible representó alrededor del 8% de la contratación durante el año, los sectores tradicionales como la banca y la construcción proporcionaron una actividad significativa.

Evolución de la contratación en Madrid y Barcelona



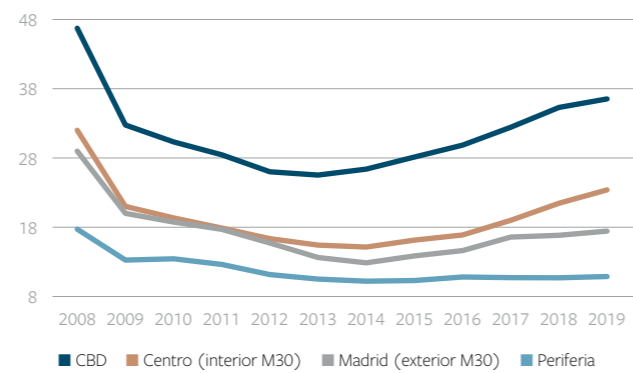
Desocupación: La desocupación global en el mercado disminuyó de casi el 10% en 2018 hasta el 8,1%. Las zonas *prime* y del centro de la ciudad presentaron una disponibilidad mucho menor, con un 2,4% y un 4,4%, respectivamente. La disponibilidad del espacio de Clase A, sobre todo en grandes volúmenes, fue significativamente menor.

Fuente: JLL y Savills Aguirre Newman.

Proyectos en desarrollo: A enero de 2020, la oferta futura para los próximos dos años era de 468.000 m². Aproximadamente el 25% de esta cifra ya está absorbida por la demanda a esta fecha. Sin embargo, a la luz de la situación actual, puede que algunos de estos proyectos sufran retrasos a la espera de que la situación del mercado se esclarezca.

Rentas: Todos los submercados registraron crecimiento en rentas de alquiler durante 2019. Los alquileres *prime* continuaron subiendo y alcanzaron los 36 euros/m²/mes, un 9% más que el año anterior, pero aún estaban casi un 20% por debajo de precios máximos históricos. Los niveles de renta fuera del centro todavía tienen más recorrido para alcanzar sus máximos anteriores. Por otro lado, también se estimaba que el 60% de los alquileres se firmaron por debajo de 20 euros/m²/mes.

Evolución de rentas en Madrid

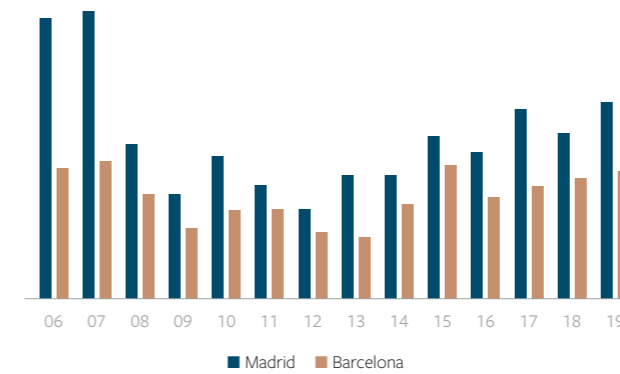


Offices

MADRID: RECORD TAKE UP AND STRONG INVESTOR DEMAND

Take Up: Madrid's office stock is 13,7M sqm. 2019 saw the second highest level of take up since 2007 with a figure of 637,000 sqm compared to a 10-year average of just over 510,000 sqm. Such high take up was helped by 28 deals over 5,000 sqm accounting for nearly 50% of take up and pushing the average deal size up by 20% to 1,200 sqm compared with the previous year. While flex space accounted for some 8% of take up during the year, traditional sectors such as banking and construction provided significant activity.

Evolución Madrid & Barcelona take-up evolution



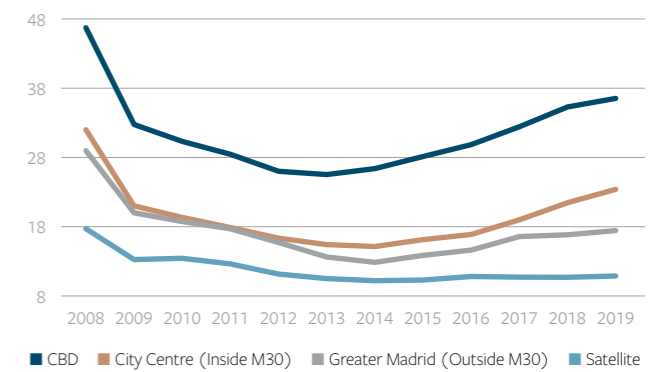
Vacancy: Overall market vacancy was down from nearly 10% in 2018 to 8.1%. Prime and city centre markets reported much lower availability with 2.4% and 4.4% respectively. Availability of Class A space, above all in large volumes, was significantly lower.

Source: JLL and Savills Aguirre Newman.

Pipeline. As at January 2020, the development pipeline for the next two years stood at 468,000 sqm. Approximately 25% of this figure is already spoken for. However, in light of current events, it may be that some of these projects are delayed until the market situation becomes clearer.

Rents: All submarkets recorded rental growth during 2019. Prime rents continued to rise and reached € 36/sqm/month, 9% up on the previous year but were still nearly 20% down on previous historic peaks. Rental levels outside the centre still have further ground to make up to reach their previous peaks. It was also estimated 60% of rents were signed below € 20/sqm/month.

Madrid rents evolution



BARCELONA: FUERTE DEMANDA EN ZONAS DE REGENERACIÓN URBANA QUE CONDUCEN A NIVELES DE PRE-ALQUILERES SIN PRECEDENTES

Contratación: El stock de oficinas en Barcelona es de 6,15 millones de m². 2019 fue un año boyante para la absorción en el sector, con aproximadamente 400.000 m². La fuerza de la actividad fue impulsada por un alto número de transacciones (29) de más de 3.000 m². Al igual que en Madrid, el tamaño medio de las contrataciones también aumentó, en este caso en casi un 25%. La escasez de espacios más grandes y disponibles en el CBD y las zonas centrales empujó a los inquilinos, muchos de los cuales eran nuevos en el mercado, a ocupar espacio en las zonas de 22@ y Plaza Europa/Zona Franca. Estas áreas se han consolidado rápidamente y proporcionan una alternativa atractiva ya que el espacio está, en casi todos los casos, recién construido o reformado. La fuerte demanda dio lugar a varios acuerdos de pre-alquiler en estos lugares, siendo el área del 22@ el que ha generado el 75% de estas operaciones. Las contrataciones de Espacio Flexible representaron el 18% del total según Savills y, en particular, muy comunes en el submercado del 22@.

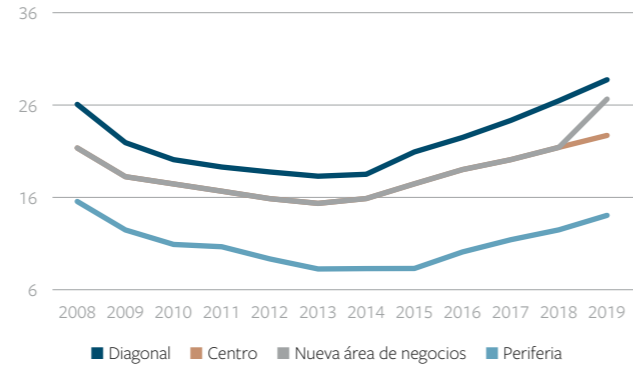
Desocupación: Esta actividad hizo que la desocupación se redujera hasta el 4,3% en el conjunto del mercado. Ciertas áreas como la del 22@ fueron particularmente activas, registraron una tasa del 1,7%, lo que a su vez dio lugar a un alto nivel de pre-alquileres.

Proyectos en desarrollo: En enero de 2020, el stock especulativo en construcción se situaba en torno a los 210.000 m². De este espacio se debía entregar en 2020 alrededor del 30%. Una vez más, las principales áreas donde se están llevando a cabo son los distritos de 22@/Plaça Europa/Zona Franca. Al igual que en Madrid, los proyectos a largo plazo podrían sufrir retrasos debido a las circunstancias actuales.

Rentas: En 2019, los alquileres *prime* se acercaron a los máximos históricos, alcanzando los 28 euros/m²/mes. Particularmente, la popularidad del 22@ se demostró con alquileres de 24 euros/m²/mes en los lugares y edificios más privilegiados de esta zona.

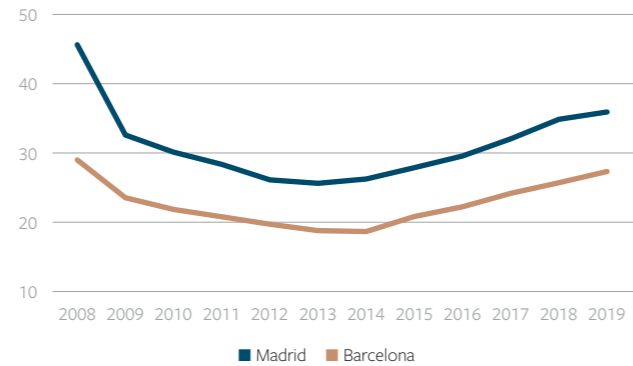
Fuente: JLL y Savills Aguirre Newman.

Evolución de rentas en Barcelona



Mercado de inversiones: La inversión en el sector de oficinas superó los 4.000 millones de euros a lo largo del 2019, con unos 2.350 millones de euros firmados en Madrid. Los 1.800 millones de euros firmados en Barcelona mostraron una mejora del 175% con respecto al año anterior y es la cifra más alta jamás registrada. Los fondos internacionales, atraídos por las características positivas que ofrecía el mercado español en comparación con otros destinos alternativos, estuvieron especialmente activos. Se han demandado especialmente los proyectos básicos de gran volumen y los rendimientos en zona *prime* se situaron entre el 3,25% y el 3,5% en Madrid y Barcelona, respectivamente.

Evolución de rentas *prime* en Madrid y Barcelona



BARCELONA: STRONG DEMAND IN URBAN REGENERATION AREAS LEADING TO UNPRECEDENTED LEVELS OF PRE-LETTING

Take Up: The stock of offices in Barcelona is 6.15M sqm. 2019 was a buoyant year for office take up with approximately 400,000 sqm recorded. The strength of activity has been driven by a high number of transactions (29) over 3,000 sqm. As in Madrid, the average deal size also increased, in this case by almost 25%. The shortage of larger, available spaces in CBD and central areas pushed tenants —many of whom were new to the market— to take space in the 22@ and Placa Europa/Zona Franca areas. These areas have consolidated rapidly and provide an attractive alternative as the space is, in almost all cases, newly developed or refurbished. The demand has led to various pre-leasing agreements in these locations, with the 22@ area generating 75% of the market's preleasing. Flex Space operators accounted for 18% of take up according to Savills and, in particular, have favoured the 22@ submarket.

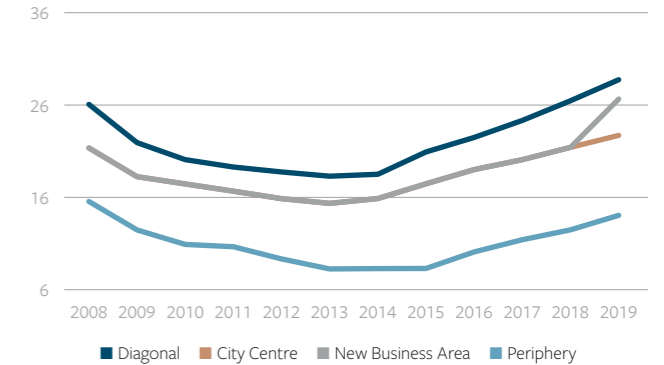
Vacancy: Such activity led to vacancy falling to 4.3% in the market as a whole. Certain areas such as 22@ particularly felt the heat recording a vacancy rate of 1.7% which, in turn, gave rise to a high level of pre-leasing.

Pipeline: As at January 2020, speculative stock under construction stood at around 210,000 sqm. Of this space some 30% was due to be delivered in 2020. Once again, the principal areas for this development are the 22@/Placa Europa/Zona Franca districts. As with Madrid, longer term projects may be subject to delays due to the current events.

Rents: In 2019, prime rents neared historical peaks reaching € 28 /sqm/ month. Most noticeably the popularity of 22@ is demonstrated by rents at € 24 /sqm/month in the prime locations and buildings in this area.

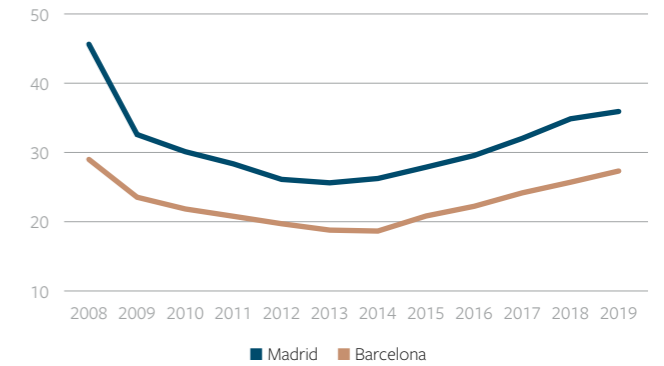
Source: JLL and Savills Aguirre Newman.

Barcelona rents evolution



Investment Market: Investment in the office sector exceeded € 4bn during 2019 with some € 2.35bn signed in Madrid. The € 1.8bn transacted in Barcelona showed a 175% improvement on the previous year and is the highest figure ever recorded. International funds, attracted by the positive characteristics offered by the Spanish market compared with alternative destinations, were particularly active. Large volume, core projects have been particularly sought after and prime yields were recorded at 3.25% and 3.5% in Madrid and Barcelona respectively.

Madrid & Barcelona prime rents evolution



“ La presión de los inversores ha llevado a un aumento de la actividad del mercado de inversión en Valencia, Zaragoza, Sevilla y Bilbao. La rentabilidad en Madrid y Barcelona terminó el año en un 5% ”

Logística

MADRID: PLAZOS MÁS LARGOS DE COMERCIALIZACIÓN MIENTRAS LOS NIVELES DE INVERSIÓN EXPERIMENTAN UN AUJE

Contratación: El mercado logístico de Madrid tiene un stock estimado de 11 millones de metros cuadrados según JLL. La absorción en 2019 fue de 533.000 m², significativamente por debajo de las cifras registradas en 2017 y 2018. Los agentes argumentan que esto fue solo un pequeño bache después de dos años excepcionales, señalando que aun así se trata del tercer mejor año de actividad de arrendamiento desde 2011. En el centro de la cuestión estaba la escasez de acuerdos muy grandes, que en los últimos años han sido generalmente territorio de los operadores de comercio electrónico. El número de transacciones de más de 20.000 m² cayó de trece a cinco. No obstante, los contratos de arrendamiento más significativos fueron firmados por las cadenas de supermercados Carrefour y Mercadona, que representaron alrededor del 25% de la actividad del año.

Desocupación: La disponibilidad de espacio logístico ascendió al 8,6%, con la mayoría de los nuevos espacios experimentando unos plazos de entre seis y doce meses para su alquiler una vez puestos a disposición para el arrendamiento.

Proyectos en desarrollo: En enero de 2020, JLL estimaba una oferta adicional de 850.000 m² en Madrid, de los cuales alrededor del 80% eran desarrollos especulativos. Esto, junto con la desocupación relativamente alta ya existente, implicaba que los posibles inquilinos seguirían teniendo una cantidad razonable de opciones para considerar.

Rentas: Las rentas prime en el mercado de Madrid se encontraban en 5,50 euros/m²/mes, aún por debajo de los máximos históricos.

BARCELONA: DESOCUPACIÓN BAJA Y UNA FUTURA OFERTA RESTRINGIDA MIENTRAS LA INVERSIÓN ESTÁ FUERTE

Contratación: El mercado logístico de Barcelona tiene un stock de aproximadamente 5,5 millones de metros cuadrados. Unos 585.000 m² se firmaron en el transcurso de 2019, una cifra muy similar al año anterior. Al igual que en Madrid, el mercado vio menos grandes transacciones, pero el nivel de demanda se mantuvo constante.

Desocupación: La desocupación se mantuvo en niveles muy bajos. La geografía local y la propiedad de los terrenos restringen la disponibilidad de parcelas grandes en zonas adecuadas para su desarrollo. A medida que los alquileres aumentaron, la puesta en marcha de nuevos proyectos se hizo viable en varios submercados satélite de Tarragona (aproximadamente a 100km de Barcelona) por primera vez en más de 10 años.

Proyectos en desarrollo: En enero de 2020 se estaban llevando a cabo varios proyectos que traerían unos 334.000 m² al mercado.

Rentas: Los alquileres aumentaron en Barcelona durante el año, con niveles prime que ahora se situaron en torno a los 7 euros/m²/mes.

Mercado de inversiones: A diferencia del mercado del alquiler, los volúmenes de inversión en el mercado español alcanzaron un récord de 1.700 millones de euros, con varios fondos internacionales completando un elevado número de transacciones. Una de las transacciones más destacadas del año fue la venta de la cartera originalmente agrupada por Axiare. La transacción se cerró a 425 millones de euros, más del doble del precio original pagado por Axiare. La presión de los inversores ha llevado a un aumento de la actividad del mercado de inversión en Valencia, Zaragoza, Sevilla y Bilbao. La rentabilidad en Madrid y Barcelona terminó el año en un 5%. Esto es históricamente bajo para el mercado español, pero se asemeja a otros mercados europeos.

Fuente: JLL y Savills Aguirre Newman.

“ Investor pressure has led to increased capital market activity in Valencia, Zaragoza, Sevilla and Bilbao. Prime yields in Madrid and Barcelona finished the year at 5% ”

Logistics

MADRID: SLOWER LEASING WHILE INVESTMENT LEVELS BOOM BARCELONA: LOW VACANCY AND RESTRICTED PIPELINE WHILE INVESTMENT STRONG

Take Up: Madrid's logistics market has an estimated stock of 11M sqm according to JLL. Take up in 2019 was 533,000 sqm, significantly below the figures recorded in 2017 and 2018. Agents argue that this was just a blip after two exceptional years, pointing out it was still the third best leasing activity since 2011. At the heart of the matter was a shortage of very large deals which, in recent years, have generally been the territory of ecommerce operators. The number of deals over 20,000sqm fell from 13 to five. However, two very significant leases were signed by supermarket chains Carrefour and Mercadona which accounted for around 25% of the year's activity.

Vacancy: The availability of logistics space was recorded as 8.6%, with most new developments taking between six and 12 months to lease after completion.

Pipeline: As of January 2020, As of January 2020, JLL estimated Madrid's pipeline to be 850,000 sqm of which around 80% was speculative. This, coupled with the relatively high vacancy, mean that potential tenants have a reasonable amount of options to consider going forward.

Prime Rents: Prime rents in the Madrid market stood at € 5.50 /sqm/month. This is still some way below historical peaks.

Take up: Barcelona's logistics market has a stock of approximately 5.5M sqm. Some 585,000 sqm was signed in the course of 2019, a figure very similar to the previous year. Like Madrid, the market saw fewer large transactions, but the level of demand remained constant.

Vacancy: Vacancy remained at very low levels. Local geography and land ownership restrict the supply of large, suitably zoned sites for development. As rents increased, development became viable in several satellite submarkets in Tarragona (approximately 100km from Barcelona) for the first time in over 10 years.

Future Supply: As at January 2020, several developments were underway which would add some 334,000 sqm to the market.

Prime Rents: Rents increased in Barcelona during the year, with prime levels now standing at around 7 €/sqm/month.

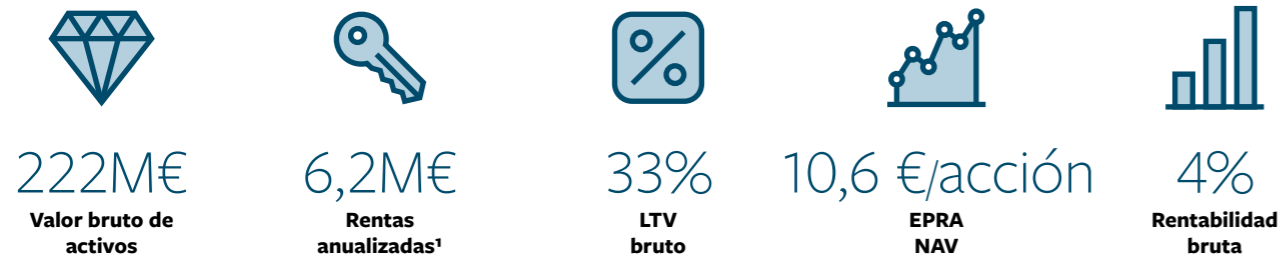
Investment Market: In contrast to the leasing market, investment volumes in the Spanish market reached a record €1.7bn with various international funds completing large volume transactions. One of the highlights of the year was the sale of the portfolio originally assembled by Axiare. The transaction closed at € 425M, more than doubling the original price paid by Axiare. Investor pressure has led to increased capital market activity in Valencia, Zaragoza, Sevilla and Bilbao. Prime yields in Madrid and Barcelona finished the year at 5%. This is historically low for the Spanish market, but compares favourably with other European markets.

Source: JLL and Savills Aguirre Newman.

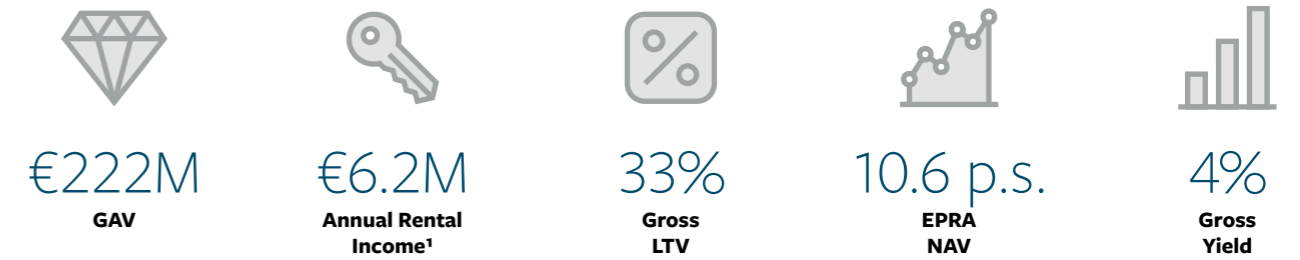
PRINCIPALES INDICADORES

KEY PERFORMANCE INDICATORS

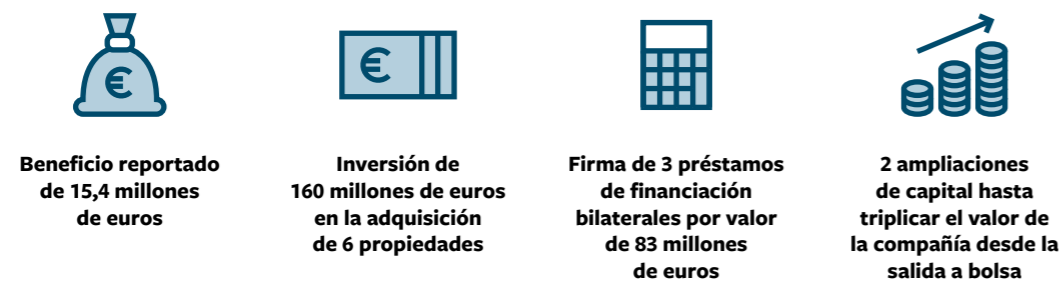
PRINCIPALES INDICADORES 2019



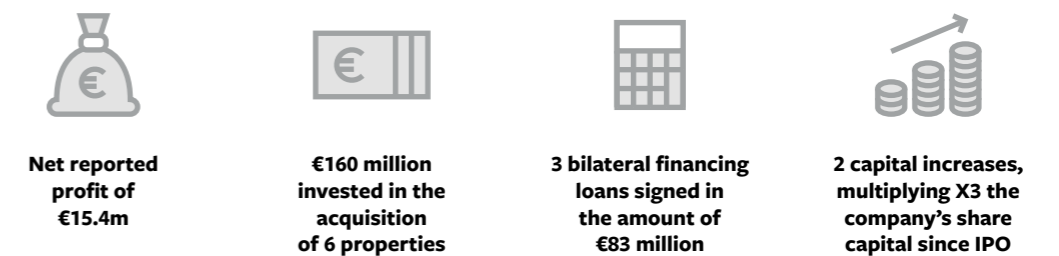
2019 KPIS



HITOS 2019



2019 MILESTONES



(1) Rentas *passing* brutas anualizadas en el momento de la compra.

(1) Annualised Passing GRI at acquisition.

OBJETIVOS

El equipo gestor en su conjunto y el Consejo de Administración de Árima ha establecido diversos objetivos que se mantendrán para los próximos ejercicios:

- Incremento de las rentas procedentes del arrendamiento de los activos como consecuencia de una gestión activa de los mismos, maximizando la eficiencia operativa y rentabilidad, con el fin de atraer mayores flujos de efectivo y completando el reposicionamiento de los activos.
- Alcanzar el objetivo de apalancamiento financiero maximizando la flexibilidad y condiciones de financiación y minimizando sus costes. El objetivo de la compañía es que el apalancamiento (LTV) sea del aproximadamente el 50% mejorando así la capacidad de inversión de la compañía.
- Tener certificada un 80% de la cartera con LEED o BREEAM en el año 2021.
- Inversión aproximada de 22 millones de euros de capex sobre la cartera existente.
- Alcanzar una rentabilidad sobre coste del 6,7% una vez finalizados los trabajos de inversión en los edificios.
- Maximizar el retorno al accionista incrementando el dividendo de forma progresiva fundamentado en un crecimiento de rentas normalizado hasta alcanzar un nivel de dividendos normalizado.

FINANCIAL TARGETS

Árima's Management team and Board of Directors has set several targets which will remain in place for the next financial years:

- Raise the rental income generated by the properties in the portfolio via active management, maximizing operational efficiency and yields, in order to raise revenue and fully execute the asset repositioning plan.
- Reach the financial leverage target by maximizing flexibility and financing conditions and minimizing costs. The company's goal for leverage (LTV) is approximately 50% thus improving the company's investment capacity.
- Have 80% of the portfolio certified with LEED or BREEAM in 2021.
- €22 million of estimated capex considering current portfolio.
- 6.7% estimated yield on cost total invested after refurbishments.
- Maximize shareholder returns, by gradually increasing the dividend; based on rental increases, until the dividend payment is normalized.



RESULTADOS

Nuestros resultados financieros

Los resultados financieros de Árima Real Estate reflejan el sólido rendimiento de 2019. A pesar de haber sido un año de transición, con el inicio de los proyectos de rehabilitación y un elevado nivel de inversión, hemos experimentado un rendimiento excelente en toda nuestra cartera. Esperamos poder seguir obteniendo unos resultados tan positivos en el futuro próximo.

Cuentas anuales auditadas por PricewaterhouseCoopers Auditores (PwC) con una opinión favorable.

Balance consolidado

ACTIVO	Miles de €		PATRIMONIO NETO Y PASIVO	Miles de €	
	31/12/2019	31/12/2018		31/12/2019	31/12/2018
ACTIVO NO CORRIENTE			PATRIMONIO NETO		
Inmovilizado material	136	63	Capital	284.294	100.063
Inversiones inmobiliarias	221.650	39.975	Prima de emisión	5.769	-
Otros activos financieros a largo plazo	842	-	Reservas	(9.924)	(3.553)
	222.628	40.038	Acciones en patrimonio propias	(625)	(546)
			Resultado del ejercicio	15.389	1.124
ACTIVO CORRIENTE			Otros instrumentos de patrimonio neto	5.610	-
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	1.204	369	Reserva de cobertura	(735)	-
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	303	12		299.778	97.088
Otros deudores	322	-	PASIVO NO CORRIENTE		
Personal	103	-	Deudas con entidades de crédito	72.427	-
Otros créditos con las Administraciones Públicas	476	357	Instrumentos financieros derivados	735	-
Otros activos financieros a corto plazo	303	-	Otros pasivos financieros a largo plazo	956	-
Periodificaciones a corto plazo	158	105		74.118	-
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	153.967	57.970	PASIVO CORRIENTE		
Tesorería	153.967	57.970	Deudas con entidades de crédito	210	-
	155.632	58.444	Otros pasivos financieros a corto plazo	250	-
	378.260	98.482	Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	3.804	1.394
			Acreeedores varios	2.314	764
			Personal	135	-
			Otras deudas con las Administraciones Públicas	1.355	630
			Periodificaciones a corto plazo	100	-
				4.364	1.394
				378.260	98.482

FINANCIAL RESULTS

Our financial results

Árima's financial results reflect the strong performance in 2019. Despite being a transitional year, with the start of the redevelopment projects and a high level of investment still, we have seen a very positive performance throughout our portfolio. We expect to continue delivering such positive results in the near-term.

Financial statements audited by PwC. PwC has issued a clean audit opinion (with no qualifications).

Consolidated balance sheet

ASSETS	Thousand €		EQUITY AND LIABILITIES	Thousand €	
	31/12/2019	31/12/2018		31/12/2019	31/12/2018
NON- CURRENT ASSETS			EQUITY		
Property, plant and equipment	136	63	Share capital	284,294	100,063
Investments properties	221,650	39,975	Share premium	5,769	-
Other non-current financial assets	842	-	Reserves	(9,924)	(3,553)
	222,628	40,038	Treasury shares	(625)	(546)
			Profit (loss) for the period	15,389	1,124
CURRENT ASSETS			Other equity instruments	5,61	-
Trade receivables and other receivable accounts	1,204	369	Hedging reserve	(735)	-
Trade receivables for sales and services	303	12		299,778	97,088
Other receivable accounts	322	-	NON CURRENT LIABILITIES		
Personnel	103	-	Bank loans and credits	72,427	-
Other credits held with Public Authorities	476	357	Financial hedging derivatives	735	-
Other current financial assets	303	-	Other non-current financial liabilities	956	-
Prepayments for current assets	158	105		74,118	-
Cash and cash equivalents	153,967	57,970	CURRENT LIABILITIES		
Cash and banks	153,967	57,970	Bank loans and credits	210	-
	155,632	58,444	Other current financial assets	250	-
	378,260	98,482	Trade and other payables	3,804	1,394
			Commercial creditors and other payables	2,314	764
			Other current debts	135	-
			Other debts with Public Authorities	1,355	630
			Preventives for current assets	100	-
				4,364	1,394
				378,26	98,482

ACTIVO NO CORRIENTE

Durante el 2019, Árima ha llevado a cabo una inversión de 160 millones de euros. El valor de la cartera de Árima a diciembre de 2019 era de 222 millones de euros formado principalmente por oficinas (91%) y en menor medida por plataformas logísticas (9%).

ACTIVO CORRIENTE

El activo corriente está compuesto principalmente de efectivo y equivalentes de caja que a 31 de diciembre de 2019 alcanzaron un total de 154 millones de euros. Los saldos de deudores comerciales y otras cuentas a cobrar alcanzaron los 1,2 millones de euros a final del año, incluida una provisión para la actividad ordinaria de la empresa con notarios y registros.

PATRIMONIO NETO

El capital social alcanzó los 284 millones de euros y la prima de emisión los 5,7 millones de euros al final del período. Los gastos de la OPV, que han sido capitalizados, ascienden a 11 millones de euros.

PASIVO

La deuda con entidades de crédito, registrada a coste amortizado, alcanzó al finalizar el año 72,4 millones, clasificada en el largo plazo. Por otro lado, 0,2 millones en el corto plazo corresponden a intereses devengados pendientes de pago. Mientras la empresa ha firmado acuerdos financieros para asegurar financiación a largo plazo por un importe total de 83 millones de euros, Árima ha dispuesto de 66 millones de euros a 31 de diciembre de 2019. El LTV bruto se mantuvo en el 33% al finalizar el año.

LTV

	Miles de € 31/12/2019
Valor de activos	221.650
Deuda bruta	(83.259)
Efectivo	153.967

LTV	22%
------------	------------

NON-CURRENT ASSETS

During 2019, Árima has made an investment of EUR 160 million. The value of Árima's portfolio at December 2019 was EUR 222 million which is mainly made up of offices (91%) and to a lesser extent logistics platforms (9%).

CURRENT ASSETS

Current assets are mainly composed of cash and cash equivalent, which at 31 December 2019 amounted to EUR 154 million. Trade and other receivables amounted to EUR 1.2 million at year end, mainly including a provision for the Company's ordinary operations with notaries and registries.

EQUITY

Share capital amounts to EUR 284 million and share premium to EUR 5.7 million at the end of the period. Capitalised IPO expenses that have been capitalised amount to EUR 11 million.

LIABILITIES

Debt with credit institutions amounted to EUR 72.6 million at amortised cost at year end, with EUR 72.4 million corresponding to long-term financial debt. While the company has signed financial agreements for long-term financing for a total notional of EUR 83 million, Árima had drawn down EUR 66 million at 31 December 2019. Gross LTV stood at 33% at year end.

LTV

	Thousand € 31/12/2019
GAV	221,650
Net debt	(83,259)
Cash	153,967

LTV	22%
------------	------------

Cuenta de pérdidas y ganancias

	Miles de €	
	2019	2018
Prestación de servicios	5.740	12
Variación en el valor razonable de las inversiones inmobiliarias	21.589	1.621
Gastos de personal	(8.609)	(321)
Otros gastos de explotación	(2.543)	(186)
Pérdidas por enajenación de inmovilizado material	(33)	-
Dotación a la amortización del inmovilizado material	(11)	(2)
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	16.133	1.124
Ingresos financieros	-	-
Gastos financieros	(744)	-
RESULTADO FINANCIERO	(744)	-
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	15.389	1.124
Impuesto sobre las ganancias	-	-
RESULTADO DEL EJERCICIO	15.389	1.124
Ganancia básica y diluida por acción	1,05	0,33

INGRESOS

Los ingresos totales del grupo ascendieron a 5,7 millones de euros durante 2019. Excluyendo los ingresos relacionados con los gastos de explotación repercutibles a arrendatarios, los ingresos brutos por alquileres alcanzaron 4,7 millones de euros para el grupo.

La renta bruta anualizada de los activos en el momento de su adquisición fue de 6,2 millones. Los ingresos netos por alquileres durante 2019 alcanzaron los 4,3 millones de euros, tras deducir los gastos de explotación no repercutibles a arrendatarios, los incentivos para alquileres y los impagos. El margen neto/bruto de ingresos por alquileres para todo el año fue del 91%.

RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (EBITDA)

Compuesto principalmente por los ingresos de alquileres recibidos tras deducir todos los gastos operativos necesarios y razonables. Los gastos generales alcanzaron los 11,2 millones de euros para todo el año, incluyendo 8,6 millones de euros en concepto de gastos de personal y 2,5 millones de euros de otros gastos administrativos.

GASTOS FINANCIEROS

Incluye los intereses devengados por la deuda financiera y por intereses. Los gastos financieros netos del año fueron de 0,7 millones de euros.

IMPUESTO DE SOCIEDADES

La empresa se acoge al régimen fiscal de SOCIMI fijado en la Ley 11/2009 por la que se regulan las sociedades anónimas cotizadas de inversión en el mercado inmobiliario, y se construye sobre la base de una tributación a un tipo del 0% en el impuesto de sociedades.

BENEFICIO NETO DECLARADO

Las plusvalías por revalorización y los beneficios subyacentes permitieron a Árima Real Estate declarar 15,4 millones de euros en concepto de beneficio neto declarado para el grupo y 1,05 euros de BPA.

Profit and loss statements

	Thousand €	
	FY 2019	FY 2018
CONTINUED OPERATIONS		
Revenue	5,740	12
Changes in fair value of investment properties	21,589	1,621
Personnel costs	(8,609)	(321)
Other operating costs	(2,543)	(186)
Losses on disposal of fixed assets	(33)	-
Amortisation and depreciation	(11)	(2)
OPERATING RESULTS	16,133	1,124
Financial income	-	-
Financial expenses	(744)	-
FINANCIAL RESULT	(744)	-
PRE-TAX RESULT	15,389	1,124
Income tax	-	-
PROFIT (LOSS) FOR THE FINANCIAL YEAR	15,389	1,124
Basic and diluted earning per share	1.05	0.33

REVENUES

Total recorded group revenues were EUR 5.7 million during 2019. Excluding income related to portfolio operating expenses chargeable to tenants, gross rental income reached EUR 4.7 million for the group.

The annualised GRI as of December 2019 was EUR 6.2 million. Net rental income during 2019 amounted to EUR 4.3 million, after deducting portfolio operating expenses not chargeable to tenants, rental incentives and collection loss. Net to gross rental income margin for the full year was 91%.

OPERATING INCOME (EBITDA)

Mainly relates to rental income received deducting all reasonably necessary operating expenses. Total overheads amounted to EUR 11.2 million for the full year, including EUR 8.6 million of personnel costs and EUR 2.5 million of general selling and administration expense.

FINANCIAL INCOME

Includes interest accrued for the financial debt and interest income. Net financial costs for the year were EUR 0.7 million.

CORPORATE INCOME TAX

The company avails itself to the SOCIMI Tax scheme described in Law 11/2009, governing listed real estate investment companies and under which the applicable tax rate is 0%.

REPORTED NET PROFIT

Revaluation gains and underlying profits enabled Árima Real Estate to report EUR 15.4 million group consolidated net profit and EUR 1.05 EPS.

Flujo de caja

	Ejercicio anual terminado el 31/12/2019	Ejercicio comprendido entre el 13/06/2018 y el 31/12/2018
A) FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN		
Resultado del ejercicio antes de impuestos	15.389	1.124
Ajustes del resultado	(15.191)	(1.619)
Amortización del inmovilizado material	11	2
Gastos financieros	744	-
Variación del valor razonable de las inversiones inmobiliarias	(21.589)	(1.621)
Resultado de enajenaciones de Inmovilizado material	33	-
Otros ajustes al resultado	5.610	-
Cambios en el capital corriente	770	216
Deudores y otras cuentas a cobrar	(616)	(369)
Otros activos corrientes	(475)	(105)
Acreedores y otras cuentas a pagar	1.419	690
Otros pasivos corrientes	250	-
Otros activos y pasivos no corrientes	192	-
	968	(279)
B) FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		
Pagos por inversiones	(160.203)	(37.439)
Inmovilizado material	(116)	(65)
Inversiones inmobiliarias	(160.087)	(37.374)
	(160.203)	(37.439)
C) FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN		
Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio	182.426	95.964
Emisión de instrumentos de patrimonio	182.428	96.510
Adquisición de instrumentos de patrimonio propios	(1.487)	(555)
Enajenación de instrumentos de patrimonio propios	1.485	9
Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero	72.806	(276)
Deuda con entidades de crédito	103.203	-
Devolución deuda con entidades de crédito	(30.000)	-
Pago de intereses	(397)	-
Deudas con características especiales	-	(276)
	255.232	95.688
AUMENTO / DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES	95.997	57.970
Efectivo al inicio del ejercicio	57.970	-
Efectivo al final del ejercicio	153.967	57.970

El flujo de efectivo derivado de las actividades de inversión fue de 160 millones de euros en 2019, debido a la adquisición de inversiones inmobiliarias.

El flujo de efectivo derivado de las actividades de financiación generó un flujo de caja positivo de 255 millones de euros en 2019, principalmente como resultado de las entradas de 182 millones de euros provenientes de las ampliaciones de capital realizadas en el año, así como de las entradas netas de 72,8 millones de euros derivadas de préstamos bancarios.

Cash flow

	Financial year ended on 31/12/2019	For the period from 13/06/2018 to 31/12/2018
A) CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES		
Pre-tax result for the financial year	15,389	1,124
Adjustments to profit/loss	(15,191)	(1,619)
Depreciation of property, plant and equipment	11	2
Financial expenses	744	-
Changes in fair value of investment properties	(21,589)	(1,621)
Profit / (losses) on disposal of fixed assets	33	-
Other adjustments to profit/loss	5,610	-
Changes in working capital	770	216
Debtors and other receivables	(616)	(369)
Other current assets	(475)	(105)
Creditors and other payables	1,419	690
Other current liabilities	250	-
Other non-current assets and liabilities	192	-
	968	(279)
B) CASH FLOW FROM INVESTMENT ACTIVITIES		
Payments on investments	(160,203)	(37,439)
Property, plant and equipment	(116)	(65)
Investment properties	(160,087)	(37,374)
	(160,203)	(37,439)
C) CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES		
Receivables and payments on equity instruments	182,426	95,964
Issue of equity instruments	182,428	96,510
Acquisition of treasury shares	(1,487)	(555)
Disposal of treasury shares	1,485	9
Receivables and payments on financial liabilities	72,806	(276)
Bank loans	103,203	-
Bank loans repayments	(30,000)	-
Paid interest	(397)	-
Debts with special features	-	(276)
	255,232	95,688
NET INCREASE/REDUCTION IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	95,997	57,970
Cash and cash equivalents at beginning of financial year	57,970	-
Cash and cash equivalents at end of financial year	153,967	57,970

Cash flows from investment activities were EUR 160 million in 2019, owed to the acquisition of investment properties.

Cash flow from financing activities generated a positive cash flow of EUR 255 million in 2019, mainly as a result of inflows of EUR 182 million related to the capital increases completed during 2019, as well as net inflows of EUR 72.8 million related to bank loans.

EPRA

Para aportar mayor transparencia y comparabilidad, Árima Real Estate pertenece a la European Public Real Estate Association (EPRA) desde su creación, y ha adoptado sus recomendaciones sobre las mejores prácticas (BPR por sus siglas en inglés). El cuadro siguiente detalla las medidas clave de rendimiento según EPRA:

INDICADORES EPRA

		Miles de euros (salvo que se especifique)
Definición		2019
Ingresos ajustados EPRA	Resultado operativo ajustado.	(590)
Ingresos EPRA	Resultado operativo.	(6.200)
EPRA Net Asset Value (EPRA NAV)	Valoración ajustada de los activos netos del negocio que incluye las inversiones inmobiliarias por su valor razonable y excluye determinados conceptos que no se esperan materializar con certeza asumiendo una estrategia de inversión a largo plazo.	300.513
EPRA Triple Net Asset Value (EPRA NNNAV)	EPRA NAV ajustado con el valor razonable de instrumentos financieros, deuda e impuestos diferidos.	299.778
EPRA Net Initial Yield (NIY)	Rentabilidad anual (%) de los flujos por arrendamientos a recibir (excluyendo gastos operativos no recuperables) con respecto al valor de mercado ¹ de la cartera de activos inmobiliarios (incluyendo los costes estimados de transacción).	3,3%
EPRA "Topped-up" NIY	EPRA NIY ajustado por asumir rentas sin ningún tipo de bonificación o descuento (rentas de alquiler con períodos de carencia, rentas de alquiler con descuentos iniciales, etc.).	3,4%
EPRA Tasa de disponibilidad	Porcentaje que refleja el valor estimado de las rentas asociadas a superficies no ocupadas con respecto al valor estimado total de las rentas (sobre toda la cartera de activos).	30%

(1) Valor de mercado determinado por CBRE Valuation Advisory (RICS) a 31 de diciembre de 2019.

EPRA

In order to provide greater transparency and comparability, Árima Real Estate is a full member of EPRA and has adopted EPRA's Best Practice Recommendations (BPR). The table below show EPRA's key performance measures:

EPRA KEY PERFORMANCE INDICATORS

		EUR Thousand (unless specified)
Definition		2019
EPRA Adjusted Earnings	Adjusted earnings from operational activities.	(590)
EPRA Earnings	Earnings from operational activities.	(6,200)
EPRA Net Asset Value (EPRA NAV)	Group NAV adjusted to include properties and other investment interests at fair value and to exclude certain items not expected to crystallise in a long-term investment property business model.	300,513
EPRA Triple Net Asset Value (EPRA NNNAV)	EPRA NAV adjusted to include the fair values of financial instruments, debt and deferred taxes.	299,778
EPRA Net Initial Yield (NIY)	Annualised rental income based on the cash rents passing at the balance sheet date, less non-recoverable property operating expenses, divided by the market value ¹ of the property, increased with (estimated) purchasers' costs.	3.3%
EPRA "Topped-up" NIY	Incorporates an adjustment to the EPRA NIY in respect of the expiration of rent-free periods or other unexpired lease incentives.	3.4%
EPRA Vacancy Rate	Estimated Market Rental Value (ERV) of vacant space divided by ERV of the whole portfolio.	30%

(1) Market value based on the external independent appraisal determined by CBRE Valuation Advisory (RICS) at 31 December 2019.

RESULTADO EPRA Y RESULTADO EPRA POR ACCIÓN

Miles de euros (salvo que se especifique)	2019
Resultado del ejercicio bajo IFRS	15.389
Ajustes para calcular los resultados EPRA, excluir:	
(i) Revalorización inversiones inmobiliarias	(21.589)
Resultado EPRA	(6.200)
Resultado EPRA por acción (EUR)	(0,42)
Ajustes específicos compañía:	
(a) Ajustes específicos compañía	5.610
Ingresos ajustados específicos compañía	(590)
Ingresos por acción ajustados	(0,04)
<hr/>	
Número medio de acciones (excluyendo acciones propias)	14.661.803

EPRA NAV Y EPRA NNNAV

EPRA Net Asset Value (EPRA NAV) Miles de euros (salvo que se especifique)	31/12/2019	EPRA Triple Net Asset Value (EPRA NNNAV) Miles de euros (salvo que se especifique)	31/12/2019
NAV según estados financieros	299.778	EPRA NAV	300.513
Efecto del ejercicio de opciones, convertibles y otros intereses	-	Incluir:	
NAV diluido	299.778	(i) Valor razonable instrumentos financieros	(735)
Excluir:		(ii) Valor razonable deuda	-
(iv) Valor razonable instrumentos financieros	735	(iii) Impuestos diferidos	-
(v.a) Impuestos diferidos	-	EPRA NNNAV	299.778
EPRA NAV	300.513	EPRA NNNAV por acción	20,4
EPRA NAV por acción	20,5		
<hr/>			
Número medio de acciones (excluyendo acciones propias)	14.661.803	Número medio de acciones (excluyendo acciones propias)	14.661.803

EPRA EARNINGS AND EARNINGS PER SHARE

EUR Thousand (unless specified)	2019
Earnings per IFRS income statement	15,389
Adjustments to calculate EPRA Earnings, exclude:	
(i) Changes in value of investments properties	(21,589)
EPRA Earnings	(6,200)
EPRA Earnings per Share (EPS)	(0.42)
Company specific adjustments:	
(a) Company specific adjustment	5,610
Company specific Adjusted Earnings	(590)
Company specific Adjusted EPS	(0.04)
<hr/>	
Avg. number of shares outstanding, basic	14,661,803

EPRA NAV AND EPRA NNNAV

EPRA Net Asset Value (EPRA NAV) EUR Thousand (unless specified)	31/12/2019	EPRA Triple Net Asset Value (EPRA NNNAV) EUR Thousand (unless specified)	31/12/2019
NAV per the financial statements	299,778	EPRA NAV	300,513
Effect of exercise of options	-	Include:	
Diluted NAV	299,778	(i) Fair value of financial instruments	(735)
Exclude:		(ii) Fair value of debt	-
(iv) Fair value of financial instruments	735	(iii) Deferred tax	-
(v.a) Deferred tax	-	EPRA NNNAV	299,778
EPRA NAV	300,513	EPRA NNNAV per share	20.4
EPRA NAV per share	20.5		
<hr/>			
Avg. number of shares outstanding, basic	14,661,803	Avg. number of shares outstanding, basic	14,661,803

EPRA NIY Y EPRA “TOPPED-UP” NIY

	T4 2019		
	Oficinas	Logística	Total
EPRA YIELDS (rendimiento EPRA) Miles de euros (salvo que se especifique)			
Inversión inmobiliaria - en propiedad	199.150	22.500	221.650
Inversión inmobiliaria - sociedades en participación/fondos	-	-	-
Activos con potencial comercial (incluidas sociedades en participación)	-	-	-
Menos activos en rehabilitación	(70.000)	-	(70.000)
Inversiones inmobiliarias completadas	129.150	22.500	151.650
Costes estimados de transacción de activos inmobiliarios	3.983	450	4.433
Valoración total cartera inversión inmobiliaria (B)	133.133	22.950	156.083
Rendimiento anual de la inversión inmobiliaria	3.420	1.716	5.316
Gastos operativos asociados a activos no recuperables	(96)	(84)	(180)
Renta neta anual (A)	3.324	1.632	5.136
Bonificaciones o carencias	156	0	156
Rendimiento neto máximo de la inversión inmobiliaria (C)	3.480	1.632	5.292
EPRA NIY (A/B)	2,5%	7,1%	3,3%
EPRA “topped-up” NIY (C/B)	2,6%	7,1%	3,4%

TASA DE DISPONIBILIDAD EPRA

	31/12/2019		
	Espacios disponibles ERV	Superficie total disponible ERV	Tasa de disponibilidad EPRA
Miles de euros (salvo que se especifique)			
Oficinas	2.066	6.859	30%
Logística	0	136	0%
Total	2.066	6.995	30%

EPRA NIY Y EPRA “TOPPED-UP” NIY

	Q4 2019		
	Offices	Logistics	Total
EPRA YIELDS EUR Thousand (unless specified)			
Investment property - wholly owned	199,150	22,500	221,650
Investment property - share of JVs/Funds	-	-	-
Trading property (including share of JVs)	-	-	-
Less developments	(70,000)	-	(70,000)
Completed property portfolio	129,150	22,500	151,650
Allowance for estimated purchasers' costs	3,983	450	4,433
Gross up completed property portfolio valuation (B)	133,133	22,950	156,083
Annualised cash passing rental income	3,420	1,716	5,316
Property outgoings	(96)	(84)	(180)
Annualised net rent (A)	3,324	1,632	5,136
Notional rent expiration of rent free periods or other lease incentives	156	0	156
Topped-up net annualised rent (C)	3,480	1,632	5,292
EPRA NIY (A/B)	2.5%	7.1%	3.3%
EPRA “topped-up” NIY (C/B)	2.6%	7.1%	3.4%

EPRA VACANCY RATE

	31/12/2019		
	Espacios disponibles ERV	Superficie total disponible ERV	Tasa de disponibilidad EPRA
EUR Thousand (unless specified)			
Offices	2,066	6,859	30%
Logistics	0	136	0%
Total	2,066	6,995	30%